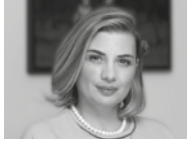




Çok faktörlü kimlik doğrulama ve şifresiz teknoloji öne çıkıyor

“Tehlikeli zamanlarda oturum açma” başlıklı 2022 Duo Güvenilir Erişim Raporu yayımlandı.



Sigorta sektörü yeniliklerle büyüyecek

Türk Reasürans, teknoloji alanında da sektöre değer katacak bir ilke imza attı.



Karşılaşılan engeller, yaşanan krizler başka fırsatlara dönüşebiliyor!

İTÜ Çekirdek paydaşlarından Petrol Ofisi'nin 'Kadın Girişimci' ödülünü alan Winfluencer aldı.

BThaber

1995'ten beri...

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ

E-TOPLUM

4

28 dilde Adli sicil belgesi

Adalet Bakanlığı'nın dijital dönüşüm çalışmaları kapsamında başlatmış olduğu adli sicil kaydı düzeltme ve silme taleplerinin e-Devlet'ten alınması uygulaması ile Cumhuriyet başsavcılığı nezdindeki adli sicil birimlerinden, yurt dışı temsilciliklerden ve e-Devlet üzerinden yabancı dilde alınabilen adli sicil belgesi sayısı da 28'e yükseldi.



GÜNDEM

3

ÇARE sisteminin satış sözleşmesi Azerbaycan ile imzalandı

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Türk mühendisler tarafından üretilen yerli ve milli çok amaçlı radar sistemi ÇARE'nin kardeş ülke Azerbaycan'da kullanılmaya başlanacağını duyurdu. ÇARE sistemlerinin kurulum süreci yaklaşık 7 ay içerisinde bitmiş olacak.

E-TOPLUM

4

2023 öncelikleri net!

Türkiye'yi bilgi toplumuna dönüştürme amacıyla çalışan TBV, teknoloji ve yapay zekayı odağına aldığı eğitim programlarını hayata geçirdi. Vakfın, 2023 yılı hedefinde ise gezegenin sağlıklı geleceğine yönelik çalışmalar yapmak ve veriye dayalı projeler geliştirmek yer alıyor.



HES Cabling Systems

Connecting Networks™

Türkiye'nin Lider
Bakır / Fiber Optik
Network
Kablo ve Aksesuarları
Üreticisi

www.hescs.com

GÜVENLİK

5

Çeşitlenen riskler, güvenliğin önemini artırıyor



Exclusive Networks CEO'su Jesper Trolle: "Türkiye pazarı bu coğrafyada bizim için çok önemli ve potansiyeline de inanıyoruz."

Hayalinizdeki Alan Adını Kaydedin!

Sh* Sadece Hosting

İnternetteki Yerinizi
Hemen Alın!

Dünyanın En Çok Tercih Edilen Alan Adı Uzantıları,
En İyi Fiyatlarla Ve Hızlı Şekilde Sizin Olabilir.

https://www.sh.com.tr



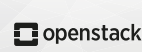
Türkiye'nin

Operatör Bağımsız

Veri Merkezi



www.premierdc.com.tr



YERLİ E-POSTA SERVİSİ İLE
Verileriniz Daha

GÜVENLİ



https://uzmanposta.com

BThaber 1995'ten beri...

BOWLING TURNUVASI

Sektörümüzü bir araya getiriyor

Rekabet & Dostluk & Takım & Eğlence & Adrenalin
Konsantrasyon & Motivasyon & Denge

5 KİŞİLİK TAKIMINI KUR VE

BAŞVUR

bowling@bthaber.com.tr

- Turnuva, bilişim sektörü dışındaki tüm sektörlerin bilişim çalışanlarına ücretsizdir. Bilişim firmalarına "Oyun Sponsorluk" bedeli uygulanacaktır. • Başvurular bowling@bthaber.com.tr adresinden **14/02/2023** tarihine kadar kabul edilecektir. • Başvuruları onaylanan takımlar **15/02/2023** tarihinde açıklanacaktır.
- Turnuvaya katılım bilişim sektörü çalışanları ya da farklı sektörlerin bilişim ile ilgili çalışanları için geçerlidir.
- Bir kişi birden fazla takımda yarışamaz. • Her takım 5 kişiden oluşmalı ve içlerinden birisi takım kaptanı olarak belirtilmelidir. • Başvuru mailinde 5 kişiden oluşan takım üyelerinin isim/soyisim ve kurumsal iletişim bilgileri yer almalıdır. • Bireysel başvuru kabul edilmemektedir. Sadece takım başvuruları esas alınır.
- Takım içerisinde yer alan oyuncular aynı şirket ya da meslek örgütlerini temsil etmelidir.
- Kontenjan 32 takım ile sınırlıdır. • Turnuva **Profilo AVM - Time Out Bowling Center**'da **21 Şubat 2023** akşamı gerçekleşecektir.

BThaber 1995'ten beri...

ÇARE sisteminin satış sözleşmesi Azerbaycan ile imzalandı

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Türk mühendisler tarafından üretilen yerli ve milli çok amaçlı radar sistemi ÇARE'nin kardeş ülke Azerbaycan'da kullanılmaya başlanacağını duyurdu. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Devlet Hava Meydanları İşletmesi (DHMI) ve Azerbaycan Havayolları Hava Seyrüsefer İştiraki AZANS (Azaeronavigation) arasında imzalanan protokol ile ilgili açıklama yaptı. Açıklamada; "Bu protokol kapsamında fikri ve sınai mülkiyet hakları Devlet Hava Meydanları İşletmesi Genel Müdürlüğü'ne ait olan ve tamamen Türk mühendislerimizce geliştirilen yerli ve milli Ar-Ge projelerinden ÇARE sisteminin satış sözleşmesini Azerbaycan ile imzaladık. İlk ürün

satışımızı gerçekleştirdik" denildi.

ÇARE sistemlerinin kurulum süreci yaklaşık 7 ay içerisinde bitmiş olacak

Açıklamada; sistemin devreye alınacağı meydanlarda öncelikli olarak mevcut sistemlere yazılım entegrasyonu çalışmalarının gerçekleştirileceği kaydedildi ve şu bilgiler verildi: "Entegrasyon faaliyetlerinin ardından donanımların kurulumları Bakü Haydar Aliyev Havalimanı başta olmak üzere üç ayrı hava trafik kontrol ünitesinde tamamlanacak. Kabul testlerinin gerçekleştirilmesinden sonra kullanıcılara 'Kullanıcı Eğitimleri',



'Hava Sahası Tanımlama Eğitimi' ve 'Bakım Tutum Eğitimi' verilecek. ÇARE sistemlerinin kurulum süreci yaklaşık 7 ay içerisinde bitmiş olacak. Ülkemiz, teknolojiyi tüketen değil, üreten ülke olma vizyonuna uygun olarak çalışmalarını yürütmeyi sürdürecektir. Yerli ve milli imkânlarla geliştirdiğimiz her proje, havacılığımız ve ülkemize millî ekonomiye önemli katkılar sağlayamaya devam edecek."

Tüm projelerimizde yerli üretim ve mühendislik imkânlarımızı kullanmaya önem veriyoruz
ÇARE sisteminin Türk Hava sahasında 40'tan fazla hava trafik kontrol ünitesinde hizmet verdiğinin altı

çizilen açıklamada şunlar aktarıldı: "ÇARE, hava trafik kontrol yönetim kabiliyeti çerçevesinde gerçek zamanlı uçuş verilerini harita üzerinde sergileyen bir insan-makine arayüzü uygulaması. ÇARE, kullanıcı dostu arayüzüyle hava trafik kontrolörlerinin hava trafiğini etkin bir biçimde yönetmesine imkân tanımalarının yanında hava trafik emniyetinin en üst düzeyde sürdürülmesini sağlıyor. Tüm projelerimizde yerli üretim ve mühendislik imkânlarımızı kullanmaya önem veriyoruz. Bugün teknoloji açısından, mühendislik ihraç eden ülke haline geldik. Bu yaptığımız işlerde kazandığımız bilgi, beceri ve tecrübe sayesinde oldu. ÇARE'de bunun en güzel örneği."

Dijital dünyada çocukların hakları ve güvenlikleri

Ankara Büyükşehir Belediyesi ile Ankara İş ve Meslek Sahibi Kadınlar Derneği (BPW) iş birliğiyle 'Dijital Dünyada Çocukların Hakları, Mahremiyetleri ve Güvenlikleri' konulu bilgilendirme semineri, 9 Ocak tarihinde düzenlendi. Avukat İrem Kolbakır tarafından verilen seminerde; dijital çağda yaşanacak risk ve tehditler, alınabilecek teknik önlemler, hak ihlali ve dijital haklar konularında bilgi verildi.

Ankara Büyükşehir Belediyesi ile Ankara İş ve Meslek Sahibi Kadınlar Derneği (BPW) iş birliğiyle Çocuk Meclisi binasında düzenlenen 'Dijital Dünyada Çocukların Hakları, Mahremiyetleri ve Güvenlikleri' bilgilendirme seminerine; çocuk meclisine üye olan çocukların ailelerinden yaklaşık 100 kişi katıldı.

Ebeveynlerin dijital okuryazarlıkları da çok önemli

Kadın ve Aile Hizmetleri Daire Başkanlığı; risklerin anlaşılması ve önlemlerin alınması, ebeveynlerin ve öğretmenlerin bu alandaki dijital okuryazarlıklarının geliştirilmesi, çocukların dijital haklarının kavranması ve olası hak ihlallerinde başvurulacak kanun yollarının anlaşılması konusunda farkındalık oluşturmayı hedeflemekte. ABB Kadın ve Aile Hizmetleri Daire Başkanlığı Çocuk Hizmetleri Şube Koordinatörü Tuğba Nagehan Turpcu, yaptığı konuşmada "Ankara İş ve Meslek Sahibi Kadınlar Derneği iş birliğiyle çocukların internet ortamındaki hakları ve mahremiyetleri üzerine bir bilgilendirme semineri hazırladık. Son zamanlarda çocukların internet ortamındaki mahremiyetlerinin ihlal edilmesi üzerine bir farkındalık çalışması gerçekleştirdik. Çocuk meclisinde

gerçekleştirdiğimiz semire yaklaşık 100 ebeveyn katıldı. Bu çalışmalarını diğer Aile Yaşam Merkezlerinde ve Çocuk Kulüplerinde de devam ettirmeyi düşünüyoruz" dedi.

"Çocuklarımız bir dizi tehlike ve riskle karşı karşıya"

Semineri veren Avukat İrem Kolbakır, "Artan dijitalleşme süreciyle birlikte çocuklarımız internetin dijital dünyanın nimetlerinin yanı sıra bir dizi tehlike ve riskle karşı karşıya kalıyor. Ankara İş ve Meslek Sahibi Kadınlar Derneği olarak toplumun temeli çocuklar olması hasebiyle çocukların bu alandaki gelişimlerini, okuryazarlıklarını ve bu bağlamda ebeveynlerin de dijital okuryazarlıklarını geliştirmeye önem veriyoruz. Belediyemizde geliştirdiğimiz ortak etkinlikte çocuk meclisine üye olan çocuklarımızın anne babalarına bu alanda farkındalık yaratmayı hedefliyoruz" açıklamasını yaptı.

2023 öncelikleri net!

“Türkiye’yi bilgi toplumuna dönüştürme” amacıyla çalışan Türkiye Bilişim Vakfı (TBV), 2022 yılında teknoloji ve yapay zekayı odağına aldığı eğitim programlarını hayata geçirdi. Vakfın, 2023 yılı hedefinde ise gezegenin sağlıklı geleceğine yönelik çalışmalar yapmak ve veriye dayalı projeler geliştirmek var. TBV Başkanı Faruk Eczacıbaşı, “‘Beyin Göçü mü Beyin Gücü mü’ projemizin lansmanını 2023 yılında gerçekleştireceğiz. 2023 yılında

TBV olarak özellikle teknoloji ve sürdürülebilirlik konularına odaklanan, geleceğe ve çözümlere odaklı kurumlarla işbirlikleri yapmaya devam edeceğiz” dedi.

TBV ile SAS Türkiye tarafından “Türkiye Dijital Zekasıyla Kalkınacak” sloganıyla hayata geçirilen “Dijital Teknoloji Geliştiriciler” projesi kapsamında Türkiye genelinde 20 üniversiteyle birlikte eğitici eğitimi programları gerçekleştirildi. Samsung, UNDP ve İTÜ işbirliğiyle başlatılan

“Samsung İnovasyon Geliştiriciler Projesi” ise 4 bin 365 başvuru aldı, seçilen 24 kişi İstanbul Teknik Üniversitesi’nde verilen eğitimlerini tamamladı. Yeni nesil bir teknoloji tabanlı girişimcilik programı olan Teknoloji Girişimciliği Programı’ndan ise 125 kişi mezun oldu. Program kapsamında 12 başarılı projeye hayata geçirilmesi için maddi destek sağlandı.

TBV, Türkiye Girişimcilik Vakfı ve Maxis Girişim Sermayesi Portföy Yönetimi AŞ (İş Bankası) işbirliğiyle 2022 yılında kurulan yeni nesil etki yatırım fonu “Founder One” için öngörülen 300 milyon TL’lik fon büyüklüğünün 150 milyon TL’lik kısmı toplandı. TBV, TÜBİSAD ve TESİD işbirliğiyle oluşturulan ve TBV’nin

koordinasyon ve Dijital Europe temsilciliğini üstlendiği, AB ile işbirliklerini artıracak çalışma için hazırlıklara başlayan platform, Türkiye’nin dijital alandaki yeteneklerinin AB’nin kurum ve kuruluşlarına tanıtılması ve AB fonlarından faydalanılarak işbirliklerinin artırılmasını hedefliyor. TBV liderliğinde, Türkiye’de sürdürülebilir blockchain ekosistemi oluşturarak, yeni dönem iş yapış biçimlerinin önündeki zorlukların giderilmesine yönelik bir paylaşım platformu oluşturmayı hedefleyen Blockchain Türkiye Platformu, 2022 yılında yedi farklı çalışma grubuyla, 48 ayrı grup toplantısı, dört ortak etkinlik ve altı farklı başlıkta yeni rapor yayınladı.

e-Devlet’ten 28 dilde Adli Sicil Belgesi alınabiliyor

Adalet Bakanlığı’nın dijital dönüşüm çalışmaları kapsamında başlatmış olduğu adli sicil kaydı düzeltme ve silme taleplerinin e-Devlet’ten alınması uygulaması yoğun ilgi gördü. Adalet Bakanlığı’nın Yeni Adli Sicil Bilgi Sistemi ile Cumhuriyet başsavcılığı nezdindeki adli sicil birimlerinden, yurt dışı temsilciliklerden ve e-Devlet üzerinden yabancı dilde alınabilen adli sicil belgesi sayısı da 28’e yükseldi. Adalet Bakanı Bekir Bozdağ tarafından 18 Ağustos’ta başlatılan, bugüne kadar 350 bin 952 başvuru yapılan uygulamada 320 bin 775 kişinin adli sicil kayıtları silindi. Yeni uygulama sayesinde başvurular kısa sürede elektronik ortamda gerçekleştirilirken, vatandaşların farklı illerden Ankara’ya gelerek talepte bulunma zorunluluğu ortadan kaldırıldı.

e-Devlet üzerinden yapılan toplam başvuru 350 bin 952 oldu

Adli sicil kaydı düzeltme ve silme taleplerinin e-Devlet’ten alınması

uygulaması kapsamında e-Devlet üzerinden yapılan toplam başvuru 350 bin 952 oldu. Neticelendirilen başvuru sayısı ise 320 bin 775 olarak gerçekleşti. Yasal şartları oluşturduğu belirlenen 410 bin 877 adli sicil ve arşiv kaydı ilgililerin talebi üzerine silinirken, talep olmaksızın toplu silme ile resen silinen kayıt sayısı ise 1 milyon 473 bin 84 oldu. Böylelikle adli sicil arşiv kaydı silme sayısı toplamda 1 milyon 883 bin 961’e ulaştı. 2022 yılında adli sicil sorgulama sayısı ise 80 milyon 299 bin 169’a yükseldi. e-Devlet’ten yapılan başvurular, Adalet Bakanlığı Adli Sicil ve İstatistik Genel Müdürlüğüne yeni hizmete alınan Adli Sicil Bilgi Sistemi üzerinden, talepleri inceleyecek görevli hakimlere gönderiliyor. Başvurular ilk incelemesinin ardından komisyondaki hakimlerce görüşülerek karara bağlanıyor.

En çok sorgulanan diller İngilizce, Almanca ve Arapça

Adalet Bakanlığı’nın geliştirdiği

Yeni Adli Sicil Bilgi Sistemi ile Cumhuriyet Başsavcılığı nezdindeki adli sicil birimlerinden, yurt dışı temsilciliklerimizden ve e-Devlet üzerinden İngilizce, Fransızca, Almanca, İtalyanca, İspanyolca, Felemenkçe, Danca, Portekizce, Korece, Japonca, Çince, Slovakça, Makedonca, Rusça, Rumence, Letonca, Bulgarca, Arnavutça ve Arapça dillerinden olmak üzere toplam 19 yabancı dilde tercüme edilmiş adli sicil belgesi verilmekte iken 2022 yılında Boşnakça, Hırvatça, Kazakça, Kırgızca, Moğolca, Özbekçe, Sırpça, Tacikçe ve Türkmençe dilleri olmak üzere toplam 9 yabancı dilde daha adli sicil belgesi verilmesi hizmetinin başlamasıyla bu rakam 28’e yükseldi. e-Devlet üzerinden yabancı dilde adli sicil belgesi almak için en çok sorgulanan dil 308 bin 156 ile İngilizce, ikinci dil 73 bin 224 ile Almanca, üçüncü dil 28 bin 852 ile Arapça oldu.

Çeşitlenen riskler, güvenliğin önemini artırıyor

Exclusive Networks CEO'su Jesper Trolle: "Türkiye pazarı bu coğrafyada bizim için çok önemli ve potansiyeline de inanıyoruz."



Handan Aybars

Pandemi, global BT harcama alışkanlıklarını değiştirdi. Konuya güvenlik açısından baktığımızda, öncelikle güvenlik felsefesini değiştirdi. Bu yorumu yapan Exclusive Networks CEO'su Jesper Trolle, "Kurumsal güvenlik firewallın arkasındaydı ve şirket binasında konumlanıyordu. Ama pandemi ile güvenli ofislerden çıkan çalışanlar, işlerini evden yapmaya başladı" saptamasını paylaştı. Böylece şirket içinde güvenli olma devri de bitmiş oldu. Bu güvenlik süreci yöntemleri açısından büyük bir değişim oldu ve bu da uç nokta güvenliği daha ön plana çıkardı. İkinci unsur ise bu sürecin dijital dönüşümü artırması oldu. "Dönüşüm pandemi ile bir gereklilik haline aldı" vurgusunu yapan Jasper Trolle, "Giderek daha çok şirket bulutu kullanmaya başladı" örneğini verdi. Her sektörde artık birçok uygulama buluttan kaynak buluyor. Hibrit modeller gelişirken, farklı bulut sağlayıcılara erişim ihtiyacı bu başlıkta trafiği kat be kat artırdı, kurumsal harcamalar da katlanarak arttı. "Üçüncü konu ise kötü adamlar uyumuyor ve daha da güç kazandı bu pandemi döneminde. Farklı haklamalar ve fidye saldırıları bu dönemde kat be kat arttı. Bu da siber güvenlik farkındalığını da artırdı doğal olarak şirketlerde" diyen Trolle, önemli bir vurgu yaptı. Buna göre, geline noktada güvenlik, artık BT'nin işi olmaktan çıktı. CEO rehberliğinde tüm iş birimleri ve yönetim kurulu burada sorumluluk üstleniyor. Yani Trolle'nin tabiriyle, siber güvenlik artık yönetim kurulunun gündemi. Kurumsal ölçek veya faaliyet gösterilen sektör artık önemli değil, herkes güvenlik yatırımı yapmak zorunda.

"Herkesin BT'ye ihtiyacı var. Bu da siber güvenliğin önemini daha da artırıyor" vurgusunu yapan Jesper Trolle, sorularımıza yanıtladı:

Riskler nasıl geliyor?

Daha gelişmiş riskler var artık. Kötü adamların uzmanlıkları, sektör uzmanlıkları ve risk odaklı profesyonellikleri var. Dev bir ekosistemleri var ve sürekli paylaşım yapıyor, kendilerini bir sektör olarak organize ediyorlar. Çok farklı bir dünya var artık karşımızda. Yapay zeka, makine öğrenmesi diyoruz, ama unutmamalıyım ki tüm bu yeni teknolojileri büyük adamlar da kullanıyor. Siz yapay zekayı güvenlik için geliştirirken onlar da saldırı için yeni modeller yaratmak adına kullanıyor. Bu noktada bizim de gördüğümüz bir fırsat var: Şirketlerde açıkların yüzde 95'i insan hatasından kaynaklanıyor. Sosyal mühendislik burada öne çıkıyor. Bireylerde yeterli güvenlik farkındalığı da yok. Haklayıcılar açık bir kapı bulmakta hiç zorlanmıyor bu bakış açısı yüzünden. Haklayıcılar için şirket dışında, mesela bir kafede iş yapan çalışana, onun aracılığıyla da şirket veri tabanına ulaşmak artık çok kolay. Artık bu işin dev bir pazarı var. Konu bulut olduğunda, insanların unuttuğu bir gerçek var: İş yükünüzü buluta koyun tamam, ama büyük servis sağlayıcılar sizin veri güvenliğinizin sorumluluğunu almıyor. Onlar sadece kendi altyapılarının güvenliğini sağlıyor. Bu nedenle bulutta yer alıp güvende olduğunu sanmak, başka bir şey yapmak gerekmediğini sanmak da bir hata.

Çalışanda farkındalık nasıl geliştirilir?

İnsanları sürekli ve düzenli aralıklarla konuyla ilgili eğitmemiz



Exclusive Networks CEO'su

Jesper Trolle

gerekiyor. Biz bu eğitimleri 1 saatlik online eğitimler olarak sunabiliyoruz. 46 ülkede varız ve birçok şehirde ofislerimiz var. Lokale ulaşmak bu nedenle bizim için hiç de zor değil. Online veya offline eğitimler sunarak onları bilgilendirmek bizim için önemli. Çok basit detaylar var konu güvenlik olduğunda, biz de bu konuda farkındalığı artırmak için çalışma yapmaya, insanlar için uçtan uca dijital güvenli şirketler oluşturmaya önem veriyoruz. Hepimizin parasal işlemleri, iş süreçleri, özel hayatı online akıyor mobilite sayesinde. Bunlara sırtınızı dönemezsiniz ama güvenliği sağlamak da elinizde.

Exclusive Networks nasıl bir yıl geçirdi? 2023 yılı ve orta vade için planlarınız neler?

İyi bir yılı geride bırakacağız ve küresel ekonomik dalgalanmalara rağmen büyüme hızı arttı. İlk yarıyılıda yüzde 34 büyüdük. Biz de biraz tedarik zinciri sıkıntılarından etkilendik. Ama gelinen noktada bu sıkıntıların da büyük ölçüde aşıldığını görüyoruz. Söz konusu sıkıntılar ürünlere erişimimizi biraz geciktirse bile bir önce yıla göre büyüme hızımızı koruduk. Stratejimiz; bu rotada ilerlemeye devam etmek ve siber güvenliğe odaklamayı sürdürmek, yetkinliklerimizi daha da geliştirmek, çözümler etrafındaki değer zincirini daha da büyütme.

Bu başlıkta ne gibi yeni servisler söz konusu?

Konumlandırma servisleri, destek hizmetleri, eğitim diyebiliriz.

Çünkü çok insan eğitiyoruz, hem farklı şirketlerin çalışanlarını bilgilendiriyor hem de sektörde insan kaynağı eksikliğine karşı derin teknik eğitimleri sunuyoruz. Çünkü küresel bazda 3,5 milyon siber güvenlik insan kaynağı ihtiyacı var. Yani siber güvenlik ihtiyacını karşılayacak yeterli sayıda eleman yok. Exclusive Academy yapısını da zaten bu gerçek ışığında hayata geçirdik. Bu çalışmada, ülkeye bağlı olarak okullarla, üniversiteler ile çalışıyoruz. Onlara eğitim veriyor, bizim mühendislerimizle birlikte çalışabilme imkanı sunuyoruz. Kişiler eğitimi aldıktan sonra sadece teknik yetkinlik kazanmakla kalmıyor, sahada pratiğini de yapmış oluyorlar. Çünkü bizim ekiplerimizle birlikte çalışıyorlar ve bazıları Exclusive Networks ile çalışıyor bazıları ise tedarikçilerimizle iş yapıyor. Gelecek 10-15 yıl için siber güvenlik gibi kariyer fırsatı barındıran başa bir sektör olduğunu da hiç sanmıyorum. Siber güvenlik riskleri paralelinde bu alanda harcamalar artar, dijital dönüşüm hızını artırır, hibrit yeni normal çalışma öne çıkar, şirketlerin veri bağımlılığı daha da net biçimde görülürken güvenlik de doğal olarak büyümeye devam edecek.

Türkiye pazarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bizim için önemli bir pazar. Güvenlik üreticisi ile müşteri arasında biz ve iş ortağımız varız, ama ülkeden ülkeye yaptığımız işler değişiyor. Değer zinciri aynı, ama ABD'deyse mesela



OBJEKTİFİME TAKILANLAR

Cem Kıvırcık
Instagram | Twitter | Facebook
@cemkivircik



KARDEŞ SEVGİSİ

Kardeşi olmayan biriyim ben, tek çocuk... Bir kardeşim olsa hayat nasıl olurdu bilemiyorum doğrusu... Paylaşmanın her türlü çok zorken anne ve babanın sevgisini paylaşmak nasıl bir şeydir acaba? Çevremde çok iyi örnekler de var, çok kötü örnekler de... Kardeş oldukları halde birbirlerinin gözlerini oymaya çalışanları mı istersiniz, bu dünyadan göçüp gitmiş kardeşinin ardından kötü konuşanları mı?.. Ancak çok iyi örnekler de rastlıyorum, hakkını yemeyelim. Maddi ve manevi anlamda her zaman kardeşlerinin yanında olanlar, yeri geldiğinde analık, babalık yaparlar hatta...

Fotoğraf için yola çıktığımda sokaklarda birçok kardeşle karşılaşıyorum. Bazen küçük kızları daha kundaktaki kardeşlerine ablalık yaparken görüyorum. Minik kollarıyla kardeşlerine sarılmaları, kendilerine çok ağır gelen bu yükü hiç sızlanmadan taşımaları etkiliyor beni. Ya abilerin koltuğunun altına sığınan o ufaklıklar. Maç yaparken kavga çıkınca olaya müdahale edip kardeşlerini o karmaşadan çıkartmaları...

Ama en çok da kardeşlerini uluorta, çekinmeden, utanmadan göstere göstere sevenlere bayılıyorum. Nedense şiddeti gösterirken çok cesuruz da sevgiyi gösterirken aynı cesareti bulamıyoruz. Oysa doğru olan sevgiyi göstermek değil midir? Kardeşine sıkı sıkı sarılan ve onu öpücüklerle boğan bir ablanın fotoğrafına bakmak, sizin de içinizdeki sevgiyi yeşertmiyor mu? Ya da aklınıza kardeşinizi arayıp onu ne kadar sevdiğinizi söylemek gelmiyor mu? Hadi çok gecikmeden açın telefonu ve onun ne kadar harika bir kardeş olduğunu söyleyin...



⇒ Sayfa 5'ten devam

ölçeklenebilir ve büyük bir pazardır, iş ortakları çok iş yapar ve biz de geride süreçleri takip ederiz daha çok. ABD kadar olgun olmayan pazarlarda bizim sorumlumuz da artıyor. Türkiye bizim için önemli bir pazar, çünkü birçok hizmet sunuyoruz. Hatta Avrupa'dan daha çok servis sunuyoruz. Çünkü iş ortakları küçük ve burada işin büyük bölümünü bizzat biz üstleniyoruz. Burada öğrendiklerimiz bizim için yol haritası sunuyor. Asya pazarında bizim sorumluluğumuz daha da artıyor. Çünkü ülke bazında birbirinden çok farklı ve olgunluk seviyesi daha da düşük ülkeler var. Ortadoğu ise farklı ve büyük bir

pazar. Bu bölgede çok büyük ölçekli şirketler var. Bölgede ekonomik yapılar ve bunların yaşadığı sorunlar bizim için de öğrenme ve strateji geliştirme fırsatı sunuyor. Türkiye pazarı bu coğrafyada bizim için çok önemli ve potansiyeline de inanıyoruz.

Küresel ekonomik sıkıntılar, 2023 rotanızı nasıl etkileyecek? Resesyona karşı dayanıklıyız. Okuduğum her araştırmaya göre, küresel bir resesyon halinde CIO'ların BT bütçelerinde en büyük payı alacak iki başlık siber güvenlik ve bulut olarak gösteriyor. Belirttiğim tüm gerekçeler ışığında resesyon bir etki yapmayacak diyemem. Ama

bence diğer sektörlerle ve diğer BT başlıkları ile kıyaslandığında siber güvenlik oyuncularını için resesyon daha az etkiye sahip olacak. Biz sektörün önde gelen şirketleri ile çalışıyoruz ve hepsi alanında en iyi. Siber güvenlik enteresan bir Pazar ve 3 bin satıcı var. Ama diğer teknoloji başlıklarında, yani donanımdan standart yazılımlara bu tedarikçi sayısı 10'lara varmaz. Sınırları aşmak sektörün temel motivasyon kaynağı. Sınırları sürekli aşmaya odaklanıyoruz ve siber güvenlikte inovasyon, yenilikleri beraberinde getiriyor. Biz de 3 bin şirket arasında kime inandığımızı net belirliyor, iyi seçim yapıyoruz.

Şu andaki iş ortaklarımızla 15-20 yıllık derin bağlarımız var. Bu üreticiler pazarlarının, alanlarının liderleri. Bu nedenle bir resesyon da onların, dolayısıyla bizim performansımızı etkilemeyecektir. Bizim için 2023'ün bir diğer önemli özelliği 20 yaşına basacak olmamız. Türkiye bizim için önemli bir pazar ve en iyiyi yapmaya odaklıyız. Potansiyeller çok büyük hem Türkiye'de hem de bölgedeki komşu ülkelerde. İstihdama her zamanki gibi çok önem veriyoruz ve ekibimizi sürekli yetkin isimlerle geliştiriyoruz. Bu hem bizim hem de siber güvenlik sektörünün büyüdüğünün göstergesi.



1Ci Türkiye Ülke Müdürü
Mert Onay



1Ci serisi güncellemelerle büyüyor

Küresel bazda milyonlarca şirkete ERP ve kurumsal dijitalleşme çözümleri sunan yazılım şirketi 1C'nin uluslararası iştiraki olan 1Ci, Türkiye pazarında istikrarlı büyümesini devam ettiriyor.

Esnek ve ölçeklenebilir ERP araçları ile farklı sektörlerden işletmelerin büyümesine ve müşterilerin ihtiyaçlarını etkin şekilde karşılamasına yardımcı olan 1Ci, Türkiye pazarında sunduğu iş çözümleri yelpazesini sürekli genişletiyor ve güncelliyor.

1Ci, Türkiye pazarındaki büyümesini destekleme adımları kapsamında çok şubeli holding şirketler için kurumsal performans ve bütçeleme yazılımı olan 1C:Perform sisteminin yerleştirilmiş beta sürümünü Türkiye pazarına sundu. 1Ci Türkiye Ülke Müdürü Mert Onay'ın verdiği bilgilere göre; Türkiye pazarındaki beklentilere yanıt olarak, başta imalat sanayi olmak üzere pek çok Türk işletmesinin kullandığı 1C:Drive ERP'nin yeni versiyonu da yayınlandı. 1Ci dünyasının bu çözümleri, tüm kurumsal iş süreçlerini daha şeffaf ve verimli hale getirmek için birbirleriyle kolayca entegre edilebiliyor.

Kurumsal ERP mimarisini güçlendiriyor

1C:Drive; kapsamlı bir ERP sistemi olarak verilere dayalı kararlar almak, maliyetleri kontrol etmek ve işletmeyi ölçeklendirirken temel göstergeleri izlemek isteyen şirketlerin verileri gerçek zamanlı toplamasına ve denetlemesine yardımcı oluyor. Türkiye'de birçok şirketin tercihi olan 1C:Drive ERP sisteminin yeni sürümü, önemli geliştirmeleri içeriyor.

Bu geliştirmelerde ilk olarak üretim şirketleri ve imalathanelerde ürün ağacı (BOM) oluşturma görevini kolaylaştırmak için Ürün Yapılandırıcı aracı kullanılabilir. Böylece şirketler de ürün ağaçlarını sıfırdan geliştirmek zorunda kalmıyor. Bu yeni araçla şablonlar kolayca ayarlanabilirken, malzeme belgelerinin oluşturulması da çok daha hızlı gerçekleşiyor. Bu yönleri ile sipariş işleme verimliliğini artırmayı kolaylaştıran Ürün Yapılandırıcısı, üretimin en başından itibaren mevcut kârlılık verilerini tutar, üretim sürecinde daha az artık ürün, buna karşılık daha fazla şeffaflık da sağlıyor.

1C:Drive ERP sisteminin sunduğu bir diğer yenilik de Karşı Taraf Portalı. Özellikle toptancı firmalar ve perakendecilerin ihtiyaçlarını karşılamayı hedefleyen Karşı Taraf Portalı seçeneği, üçüncü taraf satıcıların veya müşterilerin, mevcut 1C:Drive sistemine erişimleri olmasa bile sipariş oluşturmalarına ve durumlarını takip etmelerine imkan veriyor. Böylece firmalar da siparişleri daha hızlı işleme ve müşteri beklentilerini daha iyi karşılama kolaylığı sağlayan bir platforma sahip oluyor.

Finansal performans ölçümünde kolaylık ve güven

1C:Perform sisteminin yerleştirilmiş beta sürümü, şirketlerin veri toplama işlemlerini otomasyon ile yöneterek raporlama sürecini hızlandırmalarına ve raporların kalitesini artırmalarına yardımcı olan finansal performans yönetimi için oluşturulmuş bir araç seti. Beta sürümü ile 1C:Perform, muhasebe verilerinin konsolide edilememesi, maliyet muhasebesinin entegrasyonunda yaşanan sorunlar ve veriler üzerinde mali kontrolün olmaması gibi sıkıntıları da çözüyor. Esnek ve kapsamlı bütçeleme işlevi sunan uygulama, raporlamanın IFRS/TFRS ile uyumlu hale getirilmesini sağlıyor.

1C:Perform sisteminin CPM yazılımı piyasasında 9 yıllık tecrübesi var ve Türkiye'de uygulandığı ilk büyük ölçekli firma, 2010 yılında Türkiye'nin ilk nükleer santralının inşası için kurulan Rus-Türk anonim şirketi Akkuyu Nükleer oldu. Bu çalışmada 1C:Perform, finansal muhasebe ve planlamayı, bütçe yönetimini ve raporlamayı otomasyon sistemi ile kontrol etmek için uygulandı. Atılan adımlarla manuel işlemlerin sayısı önemli ölçüde azaltılırken, analiz ve raporlama daha hızlı ve daha kolay hale getirildi, ödeme belgelerinin işlem hızı ve doğruluğu da iyileştirildi.

Kurumsal büyüme yeni çözümlerle desteklenecek!

1Ci; büyük ölçekli üretim için geliştirilmiş çözümünün Türkiye lansmanı için geri sayımda. 2023 yılı önceliği olan bu adımla, özellikle büyük ölçekli işletmelere yönelik kapsamlı bir ERP sistemi pazarda yerini alacak. 1Ci bu yeniliği ile kuruluşların çok çeşitli karmaşık iş ve üretim süreçlerini otomasyona taşımalarına, temel performans göstergelerini izlemelerine ve şirket departmanları ile lokasyonları arasındaki faaliyetleri ve etkileşimleri koordine etmelerine olanak tanıyacak.

1Ci çözümlerini sektörde farklı kılan temel unsur, her sektörden ve ölçekten şirketin iç süreçlerine ve ihtiyaçlarına göre mükemmel bir şekilde ve kolayca ayarlanabilmeleri. Minimum zaman ve maliyetle sonsuz ayarlama fırsatları sunan 1C:Enterprise low-code platformu sayesinde, 1Ci çözümleri de kurumsal büyümeye eşlik edebiliyor.

Vazgeçilmez bir gereklilik halini aldı!

Bilişim Zirvesi '22'de günün ikinci yarısında ana sahnede "Bulut Teknolojiler Programı" katılımcılarla buluştu.

Açılışı yapan isim, "Dijital Dönüşümün Merkezinde Bulut Bilişim ve İşletmelere Sunduğu Avantajlar" başlıklı sunumuyla Bulutistan Yönetim Kurulu Üyesi Gökhan Gençtürk oldu. Global anlamda bilişim sektörünün, bulut teknolojilerinin rotasını değerlendiren Gençtürk, bulut teknolojilerini tercih sebeplerini anlattı. Bulutistan'ın çalışmaları ve başarıları hakkında bilgi vererek sözlerine başlayan Gençtürk, "Ana gayemiz; bulut alanında Türkiye'den çıkan unicorn olmak. Türkiye'de geldiğimiz noktayı yurtdışına taşıyabilme arzusundayız. İlk yurtdışı ofisimizi Azerbaycan'da açtık. Önümüzdeki süreçte diğer CIS ülkeleri, İngiltere, Almanya gibi açılımlarımızla devam edeceğiz" bilgisini paylaştı.

Giyilebilir teknolojiler, mobil teknolojiler, RPA gibi yeni teknolojiler, artan IoT çözümleri gündemde. Sürekli büyüyen verinin işlenmesi gerekiyor. Bunun için de Gençtürk'ün belirttiği gibi işlem gücüne, depolama alanına ihtiyaç var. "Müşterilerimizin de bu sürekli büyüyen yatırımları kendi yatırımlarıyla desteklemeleri artık çok mümkün olmuyor. O yüzden devreye bulut bilişim giriyor" açıklamasını yapan Gençtürk, şu bilgileri paylaştı:

"Gartner araştırmasına göre, dünyadaki bulut pazarının 2025 yılında yaklaşık 1 trilyon doları bulması, toplam IT sektörünün ise 5 trilyon dolar olması bekleniyor. Türkiye'de de bulut teknolojileri olağan hızıyla devam ediyor. Dünyadaki şirketlere baktığınızda 'cloud-first' anlayışı kabul görürken, tek bulut sağlayıcı üzerinden değil, birden fazla bulut sağlayıcı üzerinden işlemleri gerçekleştirdiklerini görüyoruz. Global anlamda bu sayı 6-7. Türkiye'de de daha büyük ölçekte şirketlerin multi-cloud'a geçtiklerini görüyoruz. Bu da bulut teknolojilerinde "multi-cloud

management" ile birden çok bulut yapısının yönetilmesinin gerekliliğini ortaya koyuyor. Bulutistan olarak önemli çözümlere imza atıyoruz. Regülasyonlar var. Türkiye'nin verisi Türkiye'de kalmalı. Bu zaten Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi'nin bir mottosu. Bu bağlamda Bulutistan olarak tüm bulut altyapısı yatırımlarımızı Türkiye'de yaptık. 5 farklı veri merkezi üzerinden hizmet veriyoruz ve müşterilerimizin tüm verileri Türkiye'de depolanıyor."

Öncelik maliyet değil, çeviklik Gençtürk, bulut teknolojilerine geçiş noktasında müşterilerini motive eden noktalardan birkaç tanesini de paylaştı. Buna göre, 500'ün üzerinde müşteriyle yapılan ankette maliyet unsurunun çok da öncelikli olmadığı görüldü. "Müşterilerimizin birincil önceliği çeviklik" saptamasını yapan Gençtürk'ün belirttiği gibi, kendi veri merkezinde geleneksel on-prem yatırımı yapmak istendiğinde yaşanacak süreç belli: Satın alma sürecini işletmek, doğru tedarikçiyi bulmak, siparişinizi vermek ve siparişin ulaşmasının ardından yerinde kurulum yapmak. "Bugün bu süreç gerek çip krizi, gerekse lojistik krizler nedeniyle sunucu ve veri depolama ürünleri için 4-6 ay, network ürünleri için 9-12 ay" bilgisini paylaşan Gökhan Gençtürk, ekledi: "Tüm bu rekabet koşullarında bir iş birimi bir IT altyapısı talep ettiğinde o kaynağı 1 yıl sonra elde edebilecekleri yanıtını zannediyorum kimse kabul etmeyecektir. Burada imdada bulut teknolojileri yetişiyor. Bugün bu teknolojileri bulut teknolojilerinden temin etmeniz durumunda saatler mertebesinde, bazen maksimum günler seviyesinde hizmet almanız mümkün."

Gençtürk'ün dikkat çektiği bir konu da ölçeklenebilirlik. Yılın sonunda küresel bazda ve Türkiye'de de hayat bulan perakende sektörü indirim günlerini örnek gösteren Gençtürk, şöyle devam etti:



"Bunun gibi perakende sektörü için tüm özel günleri topladığınızda 1 ayı geçmeyecek bir zamandan bahsediyoruz. Kendiniz on-prem yatırımlarla bunu karşılamaya çalışırsanız, yılda sadece 1 ay kullanacağınız altyapı için atıl ve maliyetli bir yatırımla karşılaşmış oluyorsunuz. Günümüz rekabetinde de bunu hiçbir yönetici kabul etmiyor. Bu noktada da imdada bulut teknolojileri yetişiyor. Türkiye'de bulut bilişim teknolojileri hızlı gelişimine devam ediyor. Büyüyen verinin depolanması ve işlenmesi için farklı servislere ihtiyaç var. Bunların her birini bulut teknolojileriyle çözeniz mümkün."

Bulut, esneklik kazandırdı "Bulut Teknolojiler Programı", Nasıl Bir Ekonomi Gazetesi Köşe Yazarı Kerem Özdemir'in yönettiği "Verinin Yaşadığı ve Yönetildiği Platformlar" başlıklı panelle tamamlandı. Panelin katılımcıları GlassHouse SAP Lideri Hüseyin Bilgen, Fibabanka Ar-Ge ve İnovasyon Ofisi Müdürü Mustafa Ulus, Pnetworks CEO'su Ömer Ragıp Özkan, SabancıDx Teknoloji Hizmetleri Lideri Serkan Şahin ve MadameCoco Bilgi Teknolojileri Müdürü Taner Turan oldu. Farklı sektörleri temsil eden panelistler buluttan beklentilerini ve pandemi ile gelişen bulut talebini, regülasyonlara uyum gerekliliklerini, bu alanda yerli ve milli teknolojilerin önemini değerlendirdi. Perakende sektöründe bulut kullanımı hakkında bilgi veren Taner Turan, "Hepimiz elektrik kullanıyoruz; fakat elektriği üreten elektrik santrali gibi olmaya çalışmıyoruz. Bulutu böyle görmek gerekiyor" değerlendirmesini yaptı. MadameCoco olarak bunu yapmaya çalıştıklarını, pandeminin şirketlere

ivme kazandırdığını belirten Taner Turan'a göre, bu olumlu ivmelenmeyi bulut ile devam ettirmek gerekiyor. Taner Turan, şöyle devam etti: "Bulut kapsamında hem Türkiye'de, hem dünyada çok ciddi regülasyonlara tabiyiz. Bulut, bize esneklik kazandırdı, adapte olmamızı hızlandırdı. Bulutta olmak bundan sonraki süreçlerde de şirketin tercihi olacaktır. IT başlığında görev alıyorsa dahi MadameCoco'da yazılım ekibinin başındayım. Orada DevOps süreçlerini gerçekleştirebilmek, şu anda konuşan uygulamalarımızı buluta adapte edebilmek önceliğimiz. Yol haritamızda bu tip yatırımları olabildiğince artırarak ilerlemeye gayret ediyoruz. Ölçeklenebilirlik bizim açımızdan da çok önemli. Şirketler eskisinden farklı bir finansal modele sahip. Artık diğer iş birimlerinin de bütçeleri buraya kaydırarak anlamlandırabiliyoruz. Kimin hangi ürünü ne sürede koşturduğunu, hangisinde ne tür fayda sağladığını çok net görebiliyoruz. MadameCoco IT olarak da olabildiğince bunu devam ettirmek istiyoruz."

Ekosistem sürekli geliyor Bankacılık olarak regülasyonlar paralelinde buluta daha mesafeli yaklaşan tarafta olduklarını belirterek sözlerine başlayan Fibabanka Ar-Ge ve İnovasyon Ofisi Müdürü Mustafa Ulus, "Ama Avrupa ve diğer bölge ülkeleriyle karşılaştırıldığında Türkiye'de bankacılık çok gelişmiş durumda. Gerek ürün çeşitliliği, gerek pazara çıkış hızı, insan kaynağı kalitesi anlamında çok farklı bir noktadayız" vurgusunu yaptı. Pandeminin de etkisiyle Türkiye'de bankacılık

alanında önemli gelişmeler olduğunu hatırlatan Ulus, şu değerlendirmeyi yaptı: “Geldiğimiz noktada şubeye geldiğinizde yapabileceğiniz işlemlerin tamamına yakını video bankacılık kanalı üzerinden yapabilir hale geldiniz. Açık Bankacılık kavramı, bu yılın başındaki yönetmelik değişikliğiyle birlikte hayatımıza kalıcı olarak girdi. Burada bambaşka bir servis bankacılığı modeli ortaya çıktı. Bankalar olarak arayüzlere entegre olup API’larla onların da bankacılık faaliyetlerine başlamalarına aracılık etmeye başladık. Dolayısıyla ekosistemin gelişmesiyle birlikte sektörün üzerindeki yük oldukça arttı. Birçok sektörün tam ortasında yer alan bir yapıdayız. Bir de dijital bankacılık karşımıza çıktı. Konvansiyonel bankalar şubeler ve dijital kanallar üzerinden işlem yaparken, bu kanunla beraber hiç şubesi olmayan, tamamen dijital olarak doğan bankalar hayatımıza girmeye başladı. Buradaki gelişmeye ayak uydurabilecek bir teknoloji altyapısına da ihtiyaç duyuyoruz. Bu da çeviklik, hız, güvenlik, performans gerektiriyor. Ölçeklenebilir olma gibi bir ihtiyacı ortaya çıkarıyor. Bunu da takdir edersiniz ki kendi veri merkezlerimiz üzerinden hayata geçirmeye çalışmak kolay değil. BDDK, bankaların birincil ve ikincil sistemlerinin yurtiçinde olması gerekliliğini ortaya koyuyor. Geldiğimiz noktada lokal servis sağlayıcıların Türkiye’de bulunan veri merkezleri üzerinden tüm bu hizmetleri bulut nimetlerinden faydalanacak şekilde alabilme avantajına sahip olduk.”

4. Sanayi Devrimi’ni yakalama çabası

“Her şey bir ihtiyaçtan ortaya çıkıyor” saptaması ile sözlerine başlayan GlassHouse SAP Lideri Hüseyin Bilgen’e göre, 4. Sanayi Devrimi ve dijital dönüşüm ile kurumlar bunu kendilerine, iş süreçlerine, müşterilerine verdikleri deneyime dönüştürebilmek için kendileri de bir dönüşüme başlıyor. “Otomobilin ürettiği veri de, Airfryer’ınızın ürettiği veri de, kızımın TikTok’ta ürettiği veri de bu bileşenin bir parçası” diyen Bilgen, şöyle devam etti: “Her kurumun kendi verisi, kurum içerisinde silolar olmasına rağmen yönetilebilir olmaktan çıkıyor. Çünkü verinin elde edilmesinin amacı, o



Bulutistan Yönetim Kurulu Üyesi Gökhan Gençtürk

veriden işe yarar üretmekten ileri geliyor. Büyük veri dediğimiz yapı bu şekilde ortaya çıkıyor ve bu büyük veriyi kurumun içerisinde yönetmek zorlaşıyor. Fakat bizim gibi bulut bilişime verdiğiniz zaman, bizim size her zaman en güncel teknolojiyi sunmamız gerekiyor. Amazon, Azure’un versiyonlarına baktığınızda, her geçen gün o günün ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde yapılmış versiyonlar olduklarını görürsünüz. Dolayısıyla bulut bilişim, bizim ortaya çıkarıp insanların gelip kullanmalarına yönelik ikna etmeye çalıştığımız bir şey değil. Şirketlerin bunu yapmaya çalışmalarının nedeni, 4. Sanayi Devrimi’ni yakalamaya çalışmaları.”

Ar-Ge, ülkenin geleceği

Pnetworks CEO’su Ömer Ragıp Özkan, hemen hemen tüm ülkelerin bulutlarını kendi ülkeleri içerisinde tutma eğilimlerine, verinin kendi ülkelerinde kalması isteğine dikkat çekti. Böyle olunca ülkeler de kendi teknolojik birikimlerini artırma yoluna gidiyorlar. “Bugün Türkiye’nin TOGG’u yapmak istemesinin sebebi de, teknoloji birikiminin ülkemiz içerisinde kalmasını sağlamak ihtiyacından kaynaklanıyor” diyen Ömer Ragıp Özkan, şöyle devam etti: “Verinin iletilmesi, verinin güvenliği noktasında donanımsal ve yazılımsal bu bilgi nasıl üretilebilir, nasıl ülkemizde kalabilir, bu bilgi geleceğe nasıl taşınabilir şeklinde teknoloji yatırımlarımızı yaptık.

Pnetworks bir grup şirketi. Veri merkezinden başlayıp, büyük veriye kadar birçok alanda hizmet veren bir grubun bünyesinde yer alıyoruz. Ancak Pnetworks olarak biz odağımız veri iletimi ve veri güvenliği. Bu noktada Bilişim Vadisi’nde TOGG ile komşuyuz. Ar-Ge’miz Teknopark’ta. Gelecek nesiller için üretilen bir Ar-Ge’nin ülkenin geleceğinde önemine inanıyoruz. Bu bağlamda bulut teknolojilerinin ülkemizde olmasına değer veriyoruz. Ülkemizde bulunan veri merkezlerinin bulut teknolojilerine erişimi esnasında da kendi mühendislerimizin tasarladığı cihazlarla yazılımlarla kriptolarla erişimin sağlanması gerektiğini düşünüyoruz. BDDK’nın özellikle birincil ve ikincil veri merkezlerinin ülkemizde kalması düşüncesi Orta Doğu’ya da sirayet etmiş durumda. Bugün Katar’a, Suudi Arabistan’a gittiğinizde verilerini ülkelerinde nasıl tutabileceklerine yönelik bir düşünce yaklaşımı içerisinde olduklarını görürsünüz. Bu bağlamda ülkemizde de bulut teknolojilerinin gelişmesi, bulut teknolojilerinin merkezi bir şekilde yönetilebilir olması, bu verinin de kendi milli teknolojilerimize yatırılmasını değerli buluyorum.”

Hız ve kaliteli sonuç hedefleniyor

Bulut bilişim, üreticilerin ürettiği ürünleri ortaya koymasının dışında, aslında bir yönetim modelini de herkesin önüne getiriyor. SabancıDx Teknoloji Hizmetleri

Lideri Serkan Şahin’e göre, sektörün bulut bilişime, bulut bilişimin sektöre ihtiyacı olan bir yere doğru gidiyoruz. Sektörler içerisindeki her türlü projenin üreteceği değere bakmaya çalışırken, Serkan Şahin’in belirttiği gibi, zamana karşı bir yarış var. Hızlı ve kaliteli bir sonucun ortaya çıkması gerekiyor. “Bunu yaparken de her zaman bir şeyleri kontrol ediyor olmanız ve riski de kendi başınıza taşıyamıyor olmanız lazım” tespitini yapan Serkan Şahin, şöyle devam etti: “Bulut teknolojilerinin inovasyona nasıl adapte edileceğine bakarak hareket ediliyor. Açık bankacılık örneğini de göz önünde bulundurarak sanıyorum 2030 gibi klasik bankacılıktan söz edemeyeceğiz. Klasik bir otomobil sürmeyeceğiz. Klasik bir alışveriş deneyiminden bahsedemeyeceğiz. Sonuç olarak tüm bunlar hepimizin sektörden beklentilerini, iş bakış açımızı, proje yapışımızı değiştiriyor. Bulut teknolojisi de bize tüm bu arkada dönen teknolojiyle yapılan işlerin dışında, ön tarafta herkesin kendi ürününü ürettiği, harekete geçtiği ve bu ürünleri bir pazar yeri gibi kullanabilir bir duruma getirdiği sağlayıcı olmaya başlıyor. Belki de 2030 yılında bulut tedarikçisi diye bir şeyden de bahsetmeyeceğiz. Bunlara ürün tedarikçisi adını vereceğiz. Herkesin kendi ürününü getirerek yaptığı, teknolojiyi alıp kullandığı, teknolojik iş yapan bir fabrikaya dönüşeceğiz belki.”

Gücün merkezi yapay zeka!

“Süper Gücünüz Yapay Zeka ile Yeni Dünyaya Yolculuk” başlıklı sunumuyla Digitopia CEO’su Halil Aksu, Bilişim Zirvesi ‘22’de yapay zekanın ‘gerçek’ anlamını katılımcılarla paylaştı.

Günümüzün en popüler konusu dijital dönüşüm ve bunun kapsamında yapay zeka da en büyük güç. Halil Aksu’ya göre, dijital dönüşüm bir araç ve tek bir ürün, kutu, proje ile hayata geçirebileceğimiz bir şey değil. “Buna, yarı iletkenin icadından beri devam eden bir evrim diyebiliriz” yorumunu yapan Halil Aksu’ya göre, şirketimizin daha kârlı, devletimizin daha rekabetçi, şehrimizin daha yaşanabilir olması gibi her kim için sürdürülebilir başarı ve dijital yetkinlikleri, ‘hayatımızı hayal etmek’ olarak tanımlayabiliriz.

Pandemide farklı içerik sağlayıcılarını sonuna kadar tükettik. Bu noktada kullanım bulan cihaz artık sadece telefon değil ve hayatımızın her alanında olan bir sistem söz konusu. Tüm sektörlerde dijital dönüşüm ve bunun bireye nasıl yansıdığını sunumunda örneklerle paylaşan Halil Aksu, şu bilgileri verdi:

“Digitopia olarak, bir şirketin ne kadar dijital olduğunu 6 parametreye sahip Dijital Olgunluk Endeksi ile ölçüyoruz. Bunlar müşteri, operasyon, insan, yönetim, inovasyon, teknoloji şeklinde boyutlar. Bu boyutlar arasında sadece teknoloji olmadığını görüyoruz. Şirketlerin dijital olgunluk seviyelerini 1-5’lik skalada oldukça ayrıntılı,

sektörden, ölçekten, coğrafyadan bağımsız bir şekilde 360 derece ölçebiliyoruz. 2020’de 67 tane ölçüm yaptık. Şirketlerin ortalaması 2.69’du. 2021 yılında 10 farklı sektörde 16 farklı ülkede 104 ölçüm yaptık. 2022’nin bitmesine yakın olduğumuz bugünlerde 2.85’e çıktı. Buradan da ne kadar yavaş ilerlediğini görebiliyorsunuz.”

Yapay zeka bizim elimizde

En çok yatırımı teknolojiye yapıyoruz, Aksu’nun tabiriyle bu şekilde dijitalleşeceğimizi düşünüyoruz. Müşteri, inovasyon, operasyon ise bir miktar geride kalıyor. “Oysa şirketlere rekabet gücü kazandıracak yer orası” vurgusunu yapan Halil Aksu, “Bu dijital yetkinlikleri 3 ana kategoride dijital süper güçler olarak kategorize ediyoruz” dedi. Analitik kabiliyet, bağlantısallık, otomasyon ve entegrasyon kabiliyeti şirketlere, süreçlere süper güç katacak. Bu bilgiyi veren Halil Aksu, eklemeyen geçmedi: “Ancak bu yine bir araç. Amacımız süper güç olmak değil, işleri hızlandırmak. Yavaşlamamız için hızlanmamız lazım.”

Yaratılan ikinci fayda; “precision”, yani ‘hassasiyet’ ve Halil Aksu’nun belirttiği gibi bu da, işleri çok daha keskin planlayabilmek, çok daha planlı yönetebilmek anlamını yansıtıyor.



Digitopia CEO’su Halil Aksu

Bilgiye dayalı kararlar vermek önem kazanıyor. “Yapay zekanın düşmesini açacak olan da, kapatacak olan biziz” diyen Halil Aksu, şöyle devam etti:

“Bilim insanlarına göre, bu yüzyılda katastrofik yapay zeka senaryoları cereyan etmeyecek. Yapay zeka bu anlamda bir araç. Amaç; verimliliğimizi, hassasiyeti, hızı, entegrasyonu, katma değeri, kaliteyi artırmak. 2019 yılında Türk Yapay Zeka Zirvesi kapsamında “Yapay zeka, medeniyetimizin yeni işletim sistemi” şeklinde bir cümle kullanmıştık. Elektrik olmasaydı burada oturamazdık. İnternet şu

an olmasa elimiz, ayağımız titrer. Medeniyetin bir takım işletim sistemleri var. Yazıyı icat ettik. Matbaayı icat ettik. İçten yanmalı motoru icat ettik. Bu temel yatay teknolojiler olmadan bu medeniyet işlemez. Yapay zeka da böyle bir şey. Muhtemelen blockchain de böyle bir şey olacak; ama yapay zeka çok hızlı şekilde ilerliyor. Yapay zeka bundan 100 yıl önceki elektrik, 70 yıl önceki uzay savaşları gibi... Yapay zekanın üstünlüğünü elde eden ülke, dünya hakimiyetini domine edecek. O yüzden Amerika ile Çin arasında böylesine yoğun bir mücadele var. Çünkü bu, epey keskin bir teknoloji.”

Tüm sektörler, yapay zekayı merkeze alıyor

Bilişim Zirvesi '22 kapsamında günün ikinci yarısı, ana sahnede "Dijital İş Süreçleri, RPA ve Yapay Zeka Programı" katılımcılarla buluştu.

Programda açılışı yapan isim DigiTopia CEO'su Halil Aksu'nun "Süper Gücünüz Yapay Zeka ile Yeni Dünyaya Yolculuk" başlıklı sunumunun ardından "Yönetilebilir Hizmetlerde Yapay Zeka" başlıklı sohbet gerçekleştirildi. Ware Technology Stratejik İş Geliştirme ve Pazarlama Müdürü Sibel Erçetin, Servicepark DevOps & Yazılım Geliştirme Ekip Yöneticisi Cenk Coşkun ile hem yönetilen hizmetleri hem de Servicepark DevOps ekibinin geliştirdiği hizmetler ve çözümler bütünü Monitorpark hakkında bilgileri paylaştı. Cenk Coşkun'a göre, iki tip yönetilen hizmet var. Bunlardan bir tanesi reaktif olarak izleme yapıp reaktif çözümler üreten, müşterilerin, kurumların taleplerine göre çözümler sunan bir hizmet yönetim biçimi. İkincisi ise proaktif bir yönetim hizmeti. Bu yapıda müşteriler ya da kurumlar daha teklif etmeden veya kendilerinde bir sorun oluşmadan önden hazırlıklar yapılarak alınan alarmları otomatik olarak çözmeyi hedefleyen bir mimari söz konusu. Monitorpark ile bunu hedeflediklerini vurgulayan Cenk Coşkun, bu yapıyı bir ürün olarak değil, hizmetler bütünü olarak konumlandıklarını belirtti. Bu mimaride kurumlarda bulunan donanım katmanından başlayarak yazılım, OS, data katmanı, kendi yazdıkları yazılımın ürettikleri metrikler multi-talent yapıda çalıştırılan servislerle izleniyor ve üretilen en düzgün metrikler bir büyük veri platformuna alındıktan sonra burada AI ile işlenerek alarmlar üretiliyor. Hedef ise yapay zeka ile kuruma özel eşik değerlerinde ürünü konfigüre edip, optimizasyonunu da sağlamak. Buradaki hizmet bütünlüğü başlığında arızaları

tespit edebilmek, bunlara göre SLA raporları oluşturabilmek, bunlar için bilgilendirme yapmak, kesintileri tespit edebilmek, raporları düzgün çıkarabilmek, performans değerlerini ya da daha önce farklı müşterilerden alınan hataların bir kopyasının başka müşteride olmaması adına alarm veren bir sistem söz konusu.

Sistem, birkaç adım üzerinden ilerliyor. Adımlardan biri SLA takibi yapabilmek ya da bir sonraki verilecek hizmeti daha iyi değerlendirebilmek için oluşturulan Servicepark yönetim platformu. Monitorpark, bu hizmetlerin sadece bir tanesi ve Cenk Coşkun, "Monitorpark hizmetimiz üzerinden devam ettirebildiğimiz, cloud, container platformlarınızı yönetebildiğiniz Bulut Park hizmetimiz var" eklemesini de yaptı. Bu yapıda birçok metrik toplanıyor ve bu metrikler büyük veri platformuna aktarılıyor. Bu platform üzerinde işlenen büyük veri, yapay zekayla belirli bir süreyi aştıktan sonra anlık sterilizasyonları otomatik olarak hesaplanıp önünüze uyarılar getiriyor. "Buna göre otomasyonu çalıştırabiliyoruz" diyen Cenk Coşkun, şöyle devam etti:

Her kurumun kendine özel çözümü olmalı

"Proaktif izleme yapabilmek için bu hizmeti geliştirdik. Analiz ve raporlama yapabiliyoruz. Kurum için özel yazılımlarınız varsa, bu yazılımları izleyip size özel aksiyonlar üretebiliyoruz. Amacımız sizin üzerinize tam uyan bir ceket üretebilmek. Bizce her kurumun kendine özgü bir izleme kurulumu olmalı. Bu izleme sürekli optimize edilmeli, sürekli güncelleştirilmeli, eşik değerleri değiştirilmeli. Biz



de bunu başarılı bir şekilde yaptığımızı gördüğümüzde bu otomasyonu sorunu çözmede de kullanmaya başladık. Donanım katmanından başlıyoruz. Donanımın CPU değerleri, CPU sıcaklıkları, üzerinde duran bir sensörün çalışıp çalışmadığından başlayarak OS katmanına ilerliyoruz. Bir sanallaştırma katmanı izleyebiliyoruz. SQL ya da halihazırda herkesin bildiği yazılımların metriklerini derleyebiliyoruz. Ağ güvenlik sistemleri, veri tabanları, sunucu sistemlerinin ürettiği metrikleri toplarken bir yandan da üzerinde çalışan servisin metriklerini toparlayabiliyoruz. Aylık raporlarınızı üretebiliyoruz. Geliştirme ekibimiz büyük bir ekip. Sistem ekibi, Network ekibi, Security gibi diğer ekiplerle beraber bu eşik değerlerini sürekli inceliyor ve kurum değerlerinizi sürekli güncelliyoruz. Bunu otomatik yapabilmek için 'babysitting' adını verdiğimiz 3 aylık süreçte aldığımız aksiyonları, eşik değerlerinizi belirliyoruz ve size sorarak bunu otomatiğe çeviriyoruz. Bulut altyapısında bulunan web arayüzümüz ise aksiyonlarınızı alabildiğiniz ve raporlarınızı görebildiğiniz bir yapı. Hizmet yönetimi kapsamında içeride büyük bir destek ekibine sahibiz. Bir büyük veri platformumuz var ve bu platformun üzerinde alarm metrikleri, arıza tespit metrikleri gibi metrikler bulunuyor. Buradan raporlamalar oluşturabiliyoruz ve otomasyonu tetikliyoruz. O zaman bilgi güvenliğini de sağlamak için içeride bu işi kaynak kodumuzu kullanarak

belirli servisler içinde tokenlar aracılığıyla iletiyoruz. Karşıda sizin lokasyonunuzda bulunan prop cihazlarımızla sorunun varlığını tespit edip, size ifade ediyor, sorunu dışarı çıkarmadan çözebiliyoruz. Farklı bir cihazda oluşabilecek sorunun asıl kaynağını gözlemleyip öncelikli sorunu giderdikten sonra diğer sorunu gideriyoruz. Tüm bu işlemler kapsamında her kurumun istek ve ihtiyaçlarına yönelik dashboard'lar oluşturabiliyoruz. Raporlarımız SLA paketlerine göre değişebiliyor."

Katman bazında büyüyen yapı
Etkinlik, "İnsandan Makineye Yolculuk" başlıklı panelle tamamlandı. Kurumsal Dönüşüm Platformu Koordinatörü M. Göker Sarp'ın yönettiği panelin katılımcıları ise Schneider Electric Türkiye, Orta Asya ve Pakistan Endüstriyel Otomasyon İş Birimi Başkan Yardımcısı Kerem Barlak, Defacto Dijital İnovasyon & İş Çözümleri Müdürü Kerim Cantürk, Denizbank Grup Müdürü Selçuk Candaş ve Peranet Genel Müdürü Umut Mazgal oldu. Açılış konuşmasında Endüstri 4.0 konseptinin ortaya çıkışı ve yıllar içinde gelişimine odaklanan M. Göker Sarp, küresel evrimin rotasını sordu. Kerem Barlak, şu yanıtı verdi:

"Schneider Electric'in 4 ana alanı var. Bunlar akıllı binalar, altyapı, sanayi ve veri merkezi. Sadece sanayiye değil, çeşitli alanlara hizmet verdiğimiz için Endüstri 4.0 ifadesini çok kullanmıyoruz. Teknolojileri

⇒ Sayfa 11'den devam



Servicepark DevOps & Yazılım Geliştirme Ekip Yöneticisi

Cenk Coşkun

de katmanlamak gerektiğinde birinci katmandaki teknolojiler; akıllı cihazlar, haberleşme teknolojileri, bağlanabilir cihazlar olabilir. İkinci katmanda; dashboard yazılımları, görselleştirme yazılımları, insanların karar almasına yardımcı olan kontrol boyutunda yazılımlar. Günümüzde en çok katma değer yaratan bir üst katmana geçtiğimizde yapay zeka, artırılmış gerçeklik, sanal gerçeklik, dijital ikiz gibi konseptler var ve talepler bu noktaya doğru evriliyor. Bu üç katmanı bağlayan haberleşme ve bulut teknolojileri var.”

Cebe giren banka kazanır

Bankacılık sektöründe bu alanda yürüttükleri çalışmalar hakkında bilgi veren Selçuk Candaş'ın belirttiği gibi, sadece Türkiye’de değil, dünyanın her tarafında bankacılık en regüle sektörlerden bir tanesi. Regülasyonlara zamanında tepki gösterebilmek için de teknolojiye ihtiyaç var. “Bugün bir şube personeli sayısı ile banka kurabiliyorsunuz. Bunların hepsi teknoloji sayesinde gerçekleşiyor” örneğini veren Selçuk Candaş, uzaktan müşteri ediniminin de pandemi ile hayatımıza girdiğini hatırlattı. “Pandemi döneminde bankanın

fiziksel olarak şubeye gelen müşteri sayısında yüzde 50 civarında azalma oldu” diyen Candaş, şöyle devam etti:

“Buna karşılık dijital işlemlerde artış oldu. Şu an bankacılıkta 220 bin kişi çalışıyor. Bunun personel sayısındaki karşılığına baktığınızda, sadece yüzde 1’lik bir azalma görüyorsunuz. Yüzde 177’lik bir dijital artışın yanında yüzde 1’lik bir personel azalışı sağlanmış. Bunların hepsini teknoloji ile yapabiliyorsunuz. Başka şansınız yok. Her sene yaptığımız bir yöneticiler toplantımız var. Genel müdürümüz Hakan Ateş, 2016 senesinde bu yönetici toplantısında konsepti “dijitalleşme” olarak belirlemişti. Hangi banka müşterinin cebine girerse kazanan o olacaktı. Gerçekten de öyle oldu. Dijitalleşme olacak; ama bu dijitalleşme fiziksellik olmadan olmuyor. Mutlaka şubede insana da ihtiyacımız var. İkisini harmanlayabiliyorsanız bir yerlere geliyorsunuz. Her banka kendi data scientist ekibini kuruyor ve buna çok ciddi yatırımlar yapıyor. Çünkü veri çok önemli. Bankalar sadece bankacılık hizmeti yapan yerler

olmaktan da çıktılar. Kendileri bir IT şirketi gibi çalışıyorlar.”

Empati ve bilişim yan yana

Kerim Cantürk, Defacto olarak hayata geçirdikleri AR, VR, Metaverse gibi kavramları katılımcılarla paylaştı. Endüstri 4.0 ve dijitalleşme pandeminin başlamasıyla birlikte çok hızlı bir şekilde hayatımıza girdi. “Bunu da en zor uyguladığımız yerlerden bir tanesi perakende oldu. Çünkü hem e-ticaret kanalından, hem de mağazalarımızdan müşteriye direkt dokunuyoruz” açıklamasını yapan Kerim Cantürk ekledi: “Yapacağımız her dijitalleşme, inovasyon projesini empati kurarak gerçekleştiriyoruz.”

Bu noktada metaverse, AR, VR projeleri en riskli, empati kurmakta en zorlanılan projeler. Bu vurguyu yapan Cantürk, şöyle devam etti:

“Metaverse ortamımızda aynı anda 500-1.000 kişinin girebileceği bir mağaza tasarlıyoruz. Bu mağazaya girdiğinizde ürünleri 3 boyutlu görebilecek, satın alabileceksiniz. O mağazada bazen müşteri temsilcimiz olacak, hatta o mağazada spor etkinlikleri yayınlamayı da planlıyoruz. Birçok firma metaverse ortamına girdiklerini açıklıyorlar; fakat hiçbiri verdikleri link üzerinden bu ortama giriş yapılabileceğini ifade etmiyorlar. Biz bunun hem etkileşimli bir ortam olmasını, hem bunu satışa çevirmeyi istiyoruz. AR kapsamında pek çok firma ile iletişim halindeyiz. İnsanların cep telefonundan, bilgisayarından, yani taşıyabildiği kamerası bulunan her cihazdan tüm DeFacto ürünlerini üzerinde deneyimleyebilmesini sağlamak adına çalışmalar yapıyoruz. Şöyle bir sistem hayal edin: DeFacto’nun internet sitesine girdiniz, Dijital Kıyafetler sekmesine tıkladınız ve bir dijital kıyafeti gördünüz. Satın Al’a tıkladıktan sonra o kıyafetinizle fotoğraf çektiniz ve çektiğiniz bu fotoğrafı beğenmediniz. Fotoğrafi sisteme

yüklüyorsunuz ve o fotoğrafa giydirilmesini istediğiniz kıyafeti satın alıyorsunuz. Biz 1-2 gün sonra size o dijital kıyafeti e-posta olarak gönderiyoruz ve siz o fotoğrafı sosyal medyada yayınlatabiliyorsunuz. Kimse onun dijital kıyafet olduğunu ayırt edemiyor. Bu konuda çalışmalarımıza başladık, dünyada da bu işe girişen örneklerin çok nadir olduğunu söyleyebilirim.”

Pandemi ile geçiş hızlandı

Peranet Genel Müdürü Umud Mazgal, bu gelişim ışığında nasıl konumlandıklarını şöyle anlattı:

“Öncelikli olarak müşteri ilişkilerinin dijitalleşmesiyle ilgili hizmetler veren bir firmayız. Ancak süreç geliştikçe dijital kıyafetlere varmasa da pek çok konuda dijital hizmetler sunan bir firma haline geldik. Konuyu süreçlerin dijitalleşmesi ve iş yapış şekillerinin dijitalleşmesi şeklinde ikiye ayırmakta yarar var. Finans tarafında daha çok iş modellerinin dijitalleşmesine doğru gidilirken, biz daha çok sürecin dijitalleşmesi tarafındayız. Dijitalleşme uzun yıllardır ajandamızda olan bir konu; fakat bunlar 10-15 yıllık perspektiflerle düşünülüyordu, pandemi bunu hızlandırdı. Bu, yaşanan bir olaydan ötürü gerçekleşen değişiklikti, bir de regülatör kurumdan kaynaklanan değişiklik var. Müşteri hizmeti veren ya da müşteri şikayetlerini yanıtlayan bir firmaydınız; fakat pandemi geldikten sonra insanları bir araya toplayamadınız. Bulut tabanlı çağrı merkezi yöntemleri kullanmak durumunda kaldınız. Bir anda hızlı bir geçiş oldu. Ancak işletmelerin tümünün bunu başarması da söz konusu değil. Dolayısıyla herkes iş süreçlerinin ve iş modellerinin dijitalleşmesini konuşuyor; fakat herkes bunu gerçekleştiremiyor. Bu durumlar tüm dünyayı iş modellerini dönüştürmelerinin gerekli olduğu bir noktaya doğru götürüyor.”

Çok faktörlü kimlik doğrulama ve şifresiz teknoloji öne çıkıyor

Cisco, "Logins in a dangerous time" (Tehlikeli zamanlarda oturum açma) başlıklı 2022 Duo Güvenilir Erişim Raporu'nu yayımladı. Raporda, Cisco Duo aracılığıyla dünya çapında yaklaşık 50 milyon farklı cihazda yapılan 13 milyar kimlik doğrulamasından sağlanan veriler analiz ediliyor. Genel olarak rapor, şirketlerin çok faktörlü kimlik doğrulama (MFA) ve şifresiz teknolojileri, risk azaltma ve BT güvenliği için önemli unsurlar olarak kabul edip kullandıklarını gösteriyor. Cisco EMEA Hizmet Sağlayıcıları ve MEA Siber Güvenlik Direktörü Fady Younes, "Dijitalleşme, kurumlara yönelik her seviyede yaşanan siber tehditlerin artmasına yol açıyor. Şirketlerin

hibrit ve uzaktan çalışma modellerini giderek daha çok benimsemesiyle birlikte, dizüstü bilgisayarlar ve cep telefonları gibi vazgeçilmez iş cihazları artık eskisinden daha savunmasız hale geldi. Cisco olarak, iş dünyasının ve BT liderlerinin artık çalışanları, MFA ve şifresiz teknolojileri uygulamaları konusunda teşvik etmeleri gerektiğine inanıyoruz" dedi.

Raporda şu tespitlere yer veriliyor:

1. Parolasız kullanım artıyor: Veriler, WebAuthn kimlik doğrulamasına izin veren hesaplarda %50, WebAuthn kullanımında ise Nisan 2019'dan bu yana 5 kat artış olduğunu gösteriyor.



Cisco EMEA Hizmet Sağlayıcıları ve MEA Siber Güvenlik Direktörü Fady Younes

2. Biyometri kullanımı hız kesti: Biyometrinin etkin olduğu telefonların oranı yaklaşık %81'de kaldı (2021'e göre küçük bir artış), bu da genel olarak biyometriye yönelik eğilimin durduğunu gösteriyor.

3. MFA, şifreleri güçlendirmeye devam ediyor: Çok faktörlü kimlik doğrulama, yalnızca geleneksel parola kullanımına dayalı güvenliğe katkıda bulunurken güçlü kalmaya devam ediyor. Duo

kullanılarak yapılan MFA kimlik doğrulamalarının sayısı geçtiğimiz yıl %38 arttı.

4. Bulut kullanımı artıyor: 2022'de bulut uygulamalarında %24'lük artış gerçekleşti ve kimlik doğrulama sayısındaki artış da bulut uygulamalarıyla ilişkilendiriliyor.

5. Hibrit çalışma ve ofise dönüş: Uzaktan erişim kimlik doğrulamaları 2020'de zirve yaptı, ancak o zamandan bu yana da azalma gösterdi.

Elektrikli araç dünyası bir konsept olarak büyüyecek



Eaton Ülke Müdürü Yılmaz Özcan

2012 ve 2021 yılları arasında dünya çapında yaklaşık 17 milyon elektrikli ve hibrit araç satıldı. 2030 yılına kadar 145 milyon elektrikli aracın yollarda olması bekleniyor. "2022 yılı itibarıyla, Türkiye'de hibrit araçlar hariç olmak üzere yaklaşık 7000 elektrikli araç trafiğe çıkmış durumda" bilgisini veren Eaton Ülke Müdürü Yılmaz Özcan, "Rakamlar gösteriyor ki tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de elektrikli araçlara ve şarj istasyonlarına olan talep gittikçe büyüyor" dedi. Yılmaz Özcan, şöyle devam etti: "Karbon salınımı konusunda alınması gereken önlemlerin gecikmesi, geri

dönülmesi zor sorunlara yol açabilir. Bu önlemlerin öncüsü, ekonominin elektrifikasyonu. Gittikçe dijitalleşen günümüz dünyasında elektrifite olan talep artıyor ve bu artan talebi de karbon salınımı daha düşük olan yenilenebilir enerji kaynakları ile sağlamak gerekiyor. Bu noktada karbon salınımını düşürmek için fosil yakıtlı araçlar yerine elektrikli araçlara geçmek önem arz ediyor. Eaton, gerek yenilenebilir enerji tarafındaki güç depolama sistemlerinde, gerek elektrikli araç tarafındaki şarj istasyonlarında küresel çapta en büyük üretime sahip firmalar arasında. Hem dünya genelinde hem de Türkiye'de elektrikli araç şarj istasyonları ilgili düzenlemeler var ve devamı da gelecek. Türkiye'de yeni yapılacak konut ve ticari projelerde, araç park yeri sayısına göre 2023 itibarıyla, konutlar ve ticari projelerde %5, alışveriş merkezlerinde ise %10 oranında elektrikli araç şarj istasyonu bulundurma zorunluluğu getirildi. Bununla birlikte şarj ağı operatörlüğü tarafında lisans alımı için gerekli minimum adetler ise 47 adet AC ve 3 adet 50kW ve üzeri DC şarj istasyonu olarak belirlendi. Elektrikli

araçlarda ulaşılan satış rakamları artış gösteriyor. TOGG projesiyle birlikte bu rakamlar daha da artacaktır. Türkiye her ne kadar bu geçiş sürecinin henüz başında gibi gözükse de talep hızlı bir şekilde artmaya devam ediyor. Eaton ve Üçay Grup'un iş ortaklığı, elektrikli araç şarj istasyonlarının kurulması konusunda Türkiye'de hızla yol alınmasına yardımcı olacaktır. Türkiye'nin yerli elektrikli aracı TOGG'un da yakın zamanda yollara çıkmasının planlanmasıyla birlikte Türkiye'deki araç kullanıcılarının elektrikli araçlara yönelik algısı değişim gösterecektir. İsviçreli elektrikli araç şarj istasyonu firması Green Motion'ın Eaton tarafından satın alınmasıyla Türkiye'deki müşterilere elektrikli araç şarj çözümleri ile ilgili geniş bir çözüm yelpazesi sunulması amaçlanıyor. Enerji Üreten Binalar yaklaşımı ile yenilenebilir enerjinin entegre edilmesi, ulaşım ve ısının elektrifikasyonu ile ilgili sorunların çözümüne ek olarak, binaların yüksek yenilenebilir enerji sistemine geçişini kolaylaştırması ve optimize etmesinde önemli bir rol oynayacak."

DorukNet, HPE ProLiant çözümleriyle sunmuş olduğu veri merkezi hizmetlerinde yüksek performans ve erişilebilirliğe kavuştu

DorukNet müşterilerinin sürekli büyüyen kritik iş gereksinimlerini eksiksiz olarak karşılayabilmek adına teknoloji altyapısını yenileyerek HPE'nin ProLiant DL385 Gen 10+ sunucularına yatırım yaptı

1993 yılında kurulan ve Türkiye'de internet servislerini sunmaya başlayan ilk şirketlerden biri olan DorukNet, günümüzde veri merkezi, erişim, güvenlik ve internet hizmetleriyle kurumsal şirketlere anahtar teslim projeler gerçekleştiriyor.

DorukNet, Antalya ve İzmir'de bulunan bölge müdürlükleriyle ve İstanbul, Çorlu ve Antalya'da yer alan 3 veri merkeziyle 30 bini aşkın kurumsal kullanıcıya, başta veri merkezi hizmetleri olmak üzere kapsamlı BT çözümleri sunuyor. Aynı zamanda 1500'ü aşkın lokasyonda 7 milyondan fazla kullanıcıya hizmet veren, kablosuz internet hizmeti Wispotter, her ay 200'den fazla marka ve 3 havalimanında 1,5 milyonu aşkın kullanıcıyı internet ile buluşturuyor.

BT ve internet hizmetlerinin kesintiye tahammülü olmayan hizmetler olduğunu düşündüğümüzde DorukNet de sunduğu çözümlerle kurumsal kullanıcılarının kritik iş süreçlerini hiç kesintiye uğratmadan hızlı ve güvenli bir şekilde yürütmelerini sağlıyor.

DorukNet müşterilerinin sürekli büyüyen kritik iş gereksinimlerini eksiksiz olarak karşılayabilmek adına teknoloji altyapısını sürekli olarak güncelliyor. Müşterilerinin memnuniyetini yüksek düzeyde tutmayı hedefleyen DorukNet bunun için BT altyapısını yeni sunucu sistemleriyle iyileştirme yoluna gitti ve HPE'nin ProLiant DL385 Gen 10+ sunucularını tercih etti.

DorukNet Genel Müdürü Ahmet Gökhan Erkman, BT ve veri merkezi gereksinimlerinin neler olduğunu ve HPE çözümlerinin devreye alınmasıyla birlikte elde ettikleri kazanımlar hakkında şunları söylüyor: "BT'nin operasyonel

süreçlerdeki rolünün her geçen gün daha da artmasıyla çeşitlenen müşteri ihtiyaçları, ek donanım yatırımları gerekmeden operasyonel süreçlere odaklanma isteği, kritik iş uygulamalarının bulut bilişim platformları üzerinde kullanımını sürekli artırıyor. Bu ihtiyaçları karşılamak için bulut platform sağlayıcıları altyapılarında kaynak artırımı ve/veya yeni donanımları devreye almak zorundalar. Bu kapsamda şirketimizin de daha hızlı, daha fazla çekirdek sayısı olan ve hızlı bellek erişimine sahip sunucu ihtiyacı oldu. Bu noktada da HPE'nin ProLiant DL385 Gen 10+ sunucularının gereksinimlerimizi karşıladığını gördük. Söz konusu sunucular AMD işlemciye sahip. AMD işlemciler ile daha fazla çekirdek sayısına ulaşabildiğimiz için, sunucu başına elektrik tüketiminin azalması ve işlemci bellek erişim hızının artması söz konusu oldu. Daha fazla ve hızlı PCIe genişleme yuvaları ile yüksek erişilebilirlik ve yedeklilik elde ettik. Aynı zamanda da işlemci çekirdeği bazında yüzde 30 mertebesinde enerji verimliliği kazanımı sağladık."

Ahmet Gökhan Erkman projede HPE ve iş ortağı IOCA ile hangi nedenlerden dolayı çalışmayı tercih ettiklerini ise şöyle aktarıyor: "HPE'nin sanallaştırma teknolojilerindeki gelişmeleri yakından takip ederek, teknolojiye öncülük eden üreticilerden biri olması, ayrıca sistem tasarımından itibaren hızlı bir şekilde destek hizmetine erişebiliyor olmamız HPE'yi tercih etmemize neden oldu. Yanı sıra bütün sunucu bileşenlerinin geliştirilen teknolojilere uyumlu olması ve maksimum performans alınması da önceliğimiz oldu.

IOCA da altyapının tasarım aşamasından



DorukNet Genel Müdürü
Ahmet Gökhan Erkman

itibaren, çözüm için kullanılacak ürün alternatiflerinin belirlenmesi, hangi bileşenlerin kullanılabileceği konularında HPE ile aramızdaki köprü olma görevini üstlendi; ilgi ve desteği ile HPE'ye olan güvenimizi artırdı.”

DorukNet'te düşük maliyetli sanallaştırma çözümünü hayata geçirdik

HPE ProLiant DL385 Gen 10+ sunucuların yüksek performanslı bilgi işlem içeren, sanallaştırılmış ve bellek odaklı iş süreçleri için özel olarak geliştirilmiş bir çözüm olduğunu söyleyen **HPE Türkiye & Kazakistan Hızlı Satış Kanalları & Sunucu İş Birimi Yöneticisi Burak Özgür**, DorukNet'in en az yatırımla en yüksek kazancı elde ettiğini ifade ediyor ve şöyle devam ediyor: “AMD EPYC 7000 serisi işlemcilerden yararlanan HPE ProLiant DL385 Gen10+ sunucular 64 adede kadar çekirdek, 32 adede kadar DIMM veya 4

TB bellek kapasitesi ve 24 adede kadar NVMe sürücü desteği sunuyor. HPE ProLiant DL385 Gen10+ sunucu, yüksek güvenlik ve düşük maliyetli sanal makine (VM) özelliği sunuyor.”

HPE ve AMD birlikteliği DorukNet'e veri merkezi hizmetlerinde daha yüksek performans ve enerji verimliliği kazandı

2015 yılından bu yana DorukNet'in iş ortaklığını yapan IOCA Bilişim, süreç içerisinde hiper bütünleşik çözümlerle birlikte şirketin geleneksel mimari ihtiyaçlarını da artan performans ihtiyaçları doğrultusunda güncelledi. HPE ProLiant projesinde ise IOCA DorukNet'in kesintisiz yüksek performans, daha az alan ve daha az enerji sarfiyatı kullanan sistemlere geçiş beklentisini karşılamış oldu. **IOCA Bilişim Satış Yöneticisi Kadir Öztoprak**, DorukNet'te uygulamaya aldıkları projeyi şu sözlerle dile getiriyor: “DorukNet'in müşterilerine sunduğu hizmetleri barındıran veri merkezinin performansını artırmak hedefiyle başlattığımız bu projeyi demo ve analiz çalışmaları sonucunda HPE ve AMD EPYC serisi işlemcilerle yaparak 4000+ adetlik sanal makine havuzuyla bir kaç seviye üste taşımış olduk.”

PROJE HEDEFLERİ

- Müşteri memnuniyetini artırmak
- Donanım yatırımı yapmadan BT'de yüksek performans yakalamak
- Hızlı bellek erişimine sahip sunucu sistemlere geçiş yapmak
- Yüksek erişilebilirlik ve yedekli bir yapıya kavuşmak

PROJE KAZANIMLARI

- Daha az alanda daha fazla sanal makine ile yüksek müşteri memnuniyetine erişildi
- Daha hızlı ve yüksek performanslı işlemcilerle geniş bir bellek havuzu sağlandı
- Yüksek erişilebilirlik elde edildi
- NVMe disklerle yüksek okuma/yazma hızına kavuşuldu
- Gelecek büyüme öngörüsü için hazırlıklar tamamlandı
- Enerji maliyetlerinde yüzde 30 oranında düşüş sağlandı

Yeni fabrikada üretim 2024 Şubat'ında başlayacak

Dünya genelinde olduğu gibi Türkiye'de de enerji tasarruflu, çevreci, yenilikçi ürünleri ve ileri teknoloji çözümleri ile öne çıkan Mitsubishi Electric, 2022 yılında gerçekleştirdiği faaliyetleri ve 2023 planlarını açıkladı. Mitsubishi Electric Türkiye Başkanı Şevket Saraçoğlu, 2023 yılı için olumlu mesajlar verdi.

"İklimlendirme ve fabrika otomasyon sistemlerinin aynı çatı altında olduğu yegâne firmamız" diyen Şevket Saraçoğlu, "2022 yılında geleceğin yeşil binaları için bütünsel çözümler sunduğumuz "Bina Sistemleri" projemizi hayata geçirdik. 2023 yılı için de "Veri Merkezleri" projemiz üzerinde çalışıyoruz" dedi. Rusya-Ukrayna savaşından sonra uygulanan ambargolardan etkilenen Orta Asya'daki Türki Cumhuriyetler başta olmak üzere birçok ülkenin fabrika otomasyon ve iklimlendirme sistemleri ürün ve hizmet satış hakkını 2022'de kazandıklarını vurgulayan Şevket Saraçoğlu, "İstanbul merkezli olarak

çalışmalarımıza başladık. Uzun yıllardır çevre ülkelerde edindiğimiz tecrübemizle Çin'e kadar uzanan bu coğrafyada da 2023 yılında önemli fırsat ve başarılarla imza atacağız" dedi. "Pandemi ile önem kazanan iç hava kalitesinin 2023 yılında da binalardaki enerji verimliliği uygulamaları ile öne çıkacağını düşünüyoruz" beklentisini dile getiren Saraçoğlu, "Önemli Ar-Ge bütçeleri ile oluşturduğumuz yeni premium ürünlerimizi de 2023 yılında lanse edeceğiz" dedi. 2023 yılında teknolojik, yüksek enerji verimliliği sunan, çevreye duyarlı ürün ve hizmet kimliğinin ön planda olacağını vurgulayan Şevket Saraçoğlu, şöyle devam etti:

"Katma değer sağlamayı sürdüreceğiz"

"2022 yılında ortaya koyduğumuz genişleme stratejimizle daralan pazarların yerine yenilerini ekledik ve hedeflerimizi tutturduk. 2023 yılı da Avrupa bölgesinde gerileyen büyüme hedeflerinin ve tüm dünyayı saran enflasyon baskısının altında zor geçecek



farkındayız, ancak bölgemizde oluşan yeni pazarlardaki faaliyetler bu yavaşlamayı azaltacak, biz de bu pazarlarda aktif olarak yer alacağız. Sanayi 4.0'a yanıt veren dijital fabrika konseptimiz e-F@ctory ve tescilli AI markamız olan MAISART (Mitsubishi Electric's AI creates the State-of-the-ART in technology) teknolojisiyle şirketlerin yapay zekadan maksimum fayda elde etmelerini sağlamak için 2023 yılında çalışmalarımıza devam edeceğiz. Türk sanayisinin en önemli kollarından biri olan ve dijitalleşmeye en hızlı cevap veren otomotiv sektörüne 2022 yılında sağladığımız faydadan dolayı çok memnunuz, 2023 yılında da büyük sanayicilerimize ve KOBİ'lere katma değer sağlamayı sürdüreceğiz. 2023 için istihdam hedefimizi ise mevcut çalışan sayımızı yüzde 20

oranında artırmak olarak belirledik. Gelecek nesillerin eğitime önem veren bir marka olarak, uzun zamandır üniversitelerin mühendislik fakültelerinde fabrika otomasyon sistemleri "Eğitim Merkezleri" kurulmasına katkı sağlıyoruz. Bu anlamda 2023 yılında da eğitimi desteklemeye devam edeceğiz. 2022 Mayıs ayında Mitsubishi Electric Corporation, şirketin Türkiye'deki klima üretim üssü Mitsubishi Electric Turkey Klima Sistemleri Üretim A.Ş. bünyesinde yeni bir fabrika daha kurulacağını duyurdu. Mitsubishi Electric, özellikle Avrupa ısıtma sistemleri pazarına odaklanan 2025 büyüme stratejisi kapsamında küresel ısıtma, Havalandırma ve İklimlendirme (HVAC) faaliyetlerini büyütüyor. Yeni fabrikada üretim ise Şubat 2024'te başlayacak."

REM People, ABD'li yatırım şirketi Ethos Asset Management'tan yatırım aldı

2015 yılında İstanbul'da kurulan, İstanbul, Dubai ve Londra'daki bölge ofisleri üzerinden 50'den fazla ülkeye yapay zekâ tabanlı görüntü tanıma teknolojileri ve perakende analitiği hizmetleri sunan yeni nesil perakende analitiği şirketi REM People, ilk global yatırımını Ethos Asset Management'tan aldı. ABD San Diego merkezli yatırım şirketi Ethos Asset Management, REM People'a 12 milyon dolar (225 milyon TL) yatırım yaptı. Alınan yatırımla REM People, yurtdışı bölge ofisi sayısını ilk etapta 8 ülkeye, daha sonraki aşamalarda ise kademeli olarak 24 ülkeye çıkartacak. REM People Kurucu Ortağı ve CEO'su Bülent Peker, aldıkları yatırımın bir kısmını çalışanlarına ikramiyeye olarak dağıtacaklarını, hisse senedi opsiyon programını (ESOP) da hayata geçirecek

şirket hisselerinin %10'unu kademeli olarak çalışanlarıyla paylaşacaklarını belirtti. İlk yatırımını Aralık 2019'da alan REM People, böylece global büyümesini hızlandırmıştı. Bugün İstanbul, Dubai ve Londra olmak üzere üç ülkeden yönetilen bölgesel bir teknoloji şirketi haline gelen REM People, sektöründe lider 120'den fazla marka ve perakendeciye hizmet veriyor. Bülent Peker, üç aşamalı bir yatırım sürecinin ilk adımı olarak hayata geçen ortaklıkla ilgili şunları söyledi: "Ethos Asset Management ile bir ortaklık kurduğumuz için heyecanlıyız. Bu yatırım, yapay zekâ tabanlı teknolojimizi küresel olarak daha kısa sürede ölçeklendirmemizi sağlayacak. Aldığımız yatırım, ağırlıklı olarak yapay zekâ odaklı araştırma ve geliştirme faaliyetlerimizde, uluslararası

yayımlımızda, yeni ürünlerin piyasaya sunulmasında ve küresel ambalajlı tüketici ürünleri (CPG) şirketleri ve perakendeciler için tek noktadan perakende analitiği hizmetleri sunan bir pazar yeri oluşturmamızda kullanılacak. Bu yatırım, önümüzdeki aylarda devamı gelecek olan diğer yatırım turları ve uzun soluklu bir küresel ortaklığın ilk adımı." Ethos Asset Management CEO'su Carlos Santos da, "Yaptığımız bu yatırımla REM People'in, tüketici ürünlerinin alışveriş alanlarında her zaman erişilebilir ve görünür olmasını, kayda değer bir raf/pazar payının garanti edilmesini, fiyatlandırmanın doğru olmasını, planogram ve diğer KPI'ların uyumlu olmasını sağlamalarına yardımcı olma vizyonunu destekliyoruz" dedi.

Getir'den SAP ile global iş birliği

Getir, finans, raporlama, planlama, satın alma ve envanter yönetimi gibi global iş süreçlerini güçlendirmek amacıyla SAP ile iş birliğine imza attı. Getir, bu iş birliği ile faaliyet gösterdiği 9 ülkedeki iş süreçlerini daha entegre hale getirerek, global bir standardizasyona ulaşmayı hedefliyor.

Getir Kurucu Ortağı Tuncay Tütek, "Türkiye'de başlattığımız iş modelimizle kısa sürede 3 kıtada, 9 ülkede milyonlarca müşteriye ulaştık. Faaliyet gösterdiğimiz ülkelerin düzenlemeleri, mevzuatları birbirinden farklılık gösterebiliyor. Binlerce çalışanın da kendine özgü iş yapış

şekilleri olabiliyor. Ulaştığımız bu büyüklük, artık son derece disiplinli ve olabildiğince standart bir süreç yönetimi göstermemizi gerektiriyor. Bu süreçleri kendimiz geliştirmek yerine SAP iş birliği ile yapmaya karar verdik. SAP altyapısı ile tüm ülkelerde özellikle finans, satın alma ve envanter yönetimi konularında bize yakışan şekilde mükemmel iş süreci yönetimi hedefliyoruz" dedi.

SAP SEFA (Güney Avrupa ve Frankofon Afrika) Bölge Başkanı João Paulo da Silva; "Getir'in önce bir unicorn, ardından da decacorn olmasını heyecanla



izledik. Getir'in büyüme stratejisini sunduğumuz, yenilikçi teknolojilerimiz, kanıtlanmış metodolojimiz ve en iyi uygulamaları hayata geçirme konusunda var olan sektörel

birikimimiz ile destekleyeceğiz. Endirekt tedarik süreçlerinin dijitalleştirilmesiyle başlayacak projenin ilk aşamasını hızla hayata geçirmeyi hedefliyoruz" dedi.

Hedef; temassız toplu ulaşımı 40 ilde yaygınlaştırmak

Visa ve Asis Elektronik, şehirlerde toplu ulaşımında temassız özellikli kartların kabulünü Türkiye'de yaygınlaştırmak üzere iş birliğine gitti. Şimdiden 11 ilde hayata geçen iş birliği kapsamında kredi kartı, banka kartı ve ön ödemeli kartlarla toplu taşıma geçiş ücretinin temassız olarak kolayca ödenebilmesi sağlanıyor. Proje kapsamında ilerleyen dönemlerde bu kolaylığın 40 ilde yaygınlaştırılması hedefleniyor. Kart kabul altyapısının İş Bankası tarafından sağlandığı uygulamanın hayata geçtiği şehirlerdeki tüketiciler, yalnızca kendi yaşadıkları şehirde geçen bilet veya toplu taşıma biniş kartı kullanmak yerine, cüzdanlarındaki temassız özellikli kartlarla toplu ulaşım araçlarına binebilecek. Uygulamada yurt dışında basılmış olan temassız özellikli kartlar da geçerli olacak. Bu sayede söz konusu illerin turist dostu, erişilebilir ve kapsayıcı akıllı şehirler arasındaki konumu güçlenmiş olacak.

Visa ve Asis Elektronik iş birliği ile İş Bankası kart kabul altyapısıyla Balıkesir, Elazığ, Eskişehir, Hatay, Kütahya, Malatya, Mersin, Sakarya, Samsun, Van ve Yalova olmak üzere 11

ilde toplu taşıma araçlarında temassız özellikli kredi kartı, banka kartı ve ön ödemeli kartlarla geçişler şimdiden hayata geçti. Uygulamanın diğer illerde de kademeli olarak devreye alınması planlanıyor. Ulaşımında temassız özellikli yabancı ödeme kartlarının da kullanımını sağlayan sistem sayesinde projede kapsanan illerin turistik değeri de artmış olacak.

Visa Güney Avrupa İş Geliştirme Başkanı Jak Telyaz, "Global standartlarımız çerçevesinde geliştirilen akıllı ulaşım çözümüyle, yolcular her gün kullandıkları gerek yurt içi, gerek yurt dışı temassız özellikli kredi ve banka kartları ile ön ödemeli kartlar veya bunların yüklü olduğu mobil cihazlar ile doğrudan turnikelerden geçiş yapabilecek. Bu uygulama para taşıma veya ulaşım kartına para yükleme ihtiyacını ortadan kaldırdığı için hem yerli kullanıcılar hem de turistler için daha rahat ve konforlu bir şehir içi toplu ulaşım deneyimi sunuyor. 2022'de İzmir Büyükşehir Belediyesi iş birliğiyle hayata geçirdiğimiz temassız toplu ulaşım projesinden sonra şimdi de

Asis iş birliği ve İş Bankası'nın kart kabul altyapısı ile Türkiye'deki illerin yarıya yakınında hayata geçireceğimiz bu yeniliği şimdiden 11 ilimizde sunmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.

Asis Elektronik Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Özyürek ise "Elektronik ücret toplama sistemlerimiz ve akıllı şehirler için geliştirdiğimiz teknolojilerle ulaşım sektörüne paydaşlarımızla birlikte entegre çözümler sunuyoruz. Visa ile yaptığımız iş birliği şehir hatlarını kullanan vatandaşlarımıza, yerli ve yabancı turistlere hizmet edecek" dedi. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Sezgin Lüle de "Bankamız kart kabul altyapısı ile Visa ve Asis Elektronik iş birliği kapsamında toplu ulaşımında temassız kart kullanımı hizmetinin Türkiye genelinde yaygınlaştırılması ile daha fazla kullanıcı bu kolaylıktan faydalanacak. Günlük hayatta hız beklentisinin yüksek olduğu şehir içi ulaşımında, kullanıcıların farklı şehir içi ulaşım kartına sahip olmasına gerek duymayacağı bu yenilikçi deneyimin bir parçası olmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.

Sigorta sektörü yeniliklerle büyüyecek

Türk Reasürans, Türkiye’de yerleşik reasürans şirketleri arasında pazar payını %40’ın üzerine çıkarırken, teknoloji alanında da sektöre değer katacak bir ilke imza attı. Akademik ve teknolojik yetkinlikleri üzerinden sigorta ve reasürans odaklı rekabetçi çözümler üreten ve bu çözümleri önce yerel pazara sunmayı, sonra global pazarlarda ölçeklemeyi hedefleyen bir teknopark şirketi olarak faaliyet gösterecek T-RUPT, Türk Reasürans grubu bünyesinde kuruldu. Türk Reasürans’ın Teknolojiden Sorumlu

Genel Müdür Yardımcısı Hüsnü Erdem Karabostan ise T-RUPT’ın Genel Müdürü olarak atandı. Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren, “%100 Türk Reasürans’ın sermayedarlığında kurulan T-RUPT, sigorta/reasürans ve katastrofik modelleme alanlarında sektörün teknik ve teknolojik olgunluğuna değer katacak ürün ve hizmetler sunacak. Türk Reasürans bünyesinde geliştirilen reasürans yazılım çözümü (ARU) ve katastrofik deprem modellemesi çözümü



Türk Reasürans Genel Müdürü Selva Eren

(CATMOD), sektörün ve sonrasında hedef coğrafyaların kullanımına sunulacak. Türk Reasürans’ın

hedefi teknoloji üretip, ihraç eden bir şirket pozisyonuna kavuşmak olacak” dedi.

Lojistikte rotayı yapay zeka belirliyor

Sertrans Logistics, yapay zekâ destekli WMS yazılımı “Akıl İşi”ni müşterilerinin hizmetine sundu. Yeni yazılım sayesinde ürün toplama sürecinde en kısa mesafe yapay zekâ tarafından belirleniyor ve sipariş edilen ürün en kısa sürede paketlenme sürecine giriyor. Akıl İşi aynı zamanda ERP sistemleriyle, e-fatura entegratörleriyle, e-ticaret platformlarıyla kolayca entegre olabiliyor. Akıl İşi, firmaların kullanımına sunduğu arayüzlerle; stok ve siparişlerin grafik destekli raporlarla takibini mümkün kılıyor, verilen e-ticaret lojistiği hizmet performansının da firmalar tarafından

izlenebilmesini sağlıyor. Sertrans Logistics Yönetim Kurulu üyesi Batuhan Keleş, şunları söyledi: “Akıl İşi”, şirketimizin kendi iç yazılımı. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’na akredite, sektörümüzün sayılı Ar-Ge merkezinden birine sahibiz. Birçok noktada ihtiyaç duyduğumuz çözümleri kendi içimizde geliştirme imkânımız var. E-ticaret lojistiği alanında ihtiyaç duyduğumuz önemli bir çözümü de Ar-Ge ekibimizin kısa bir süre önce müşterilerimizin hizmetine sundu. ‘Akıl İşi’ olarak adlandırdığımız bu yazılım sayesinde ürün toplama sürecinde en kısa mesafe yapay zekâ

tarafından belirleniyor ve bu sayede sipariş edilen ürün en kısa sürede paketlenme sürecine sokuluyor. Ayrıca gerek ERP sistemleri, gerek e-fatura entegratörleri, gerek e-ticaret platformlarıyla kolayca entegre olabilen Akıl İşi, en büyüğünden en küçüğüne e-ticaret pazarında yer alan tüm firmalara hizmet verebilir noktada. E-ticaret operasyonlarında ciddi bir artış var. Ar-Ge ekibimizin geliştirdiği yazılım bu anlamda çok önemli. Bu tür teknolojik altyapıların gelişiminin, önümüzdeki dönemde ülkemizin e-ticaret pazarındaki büyümesinde tetikleyici unsur olacağına inanıyoruz.”

Doğru entegrasyon, verimli çözümler sunuyor

Güvenlik risklerinin sürekli çeşitlendiği bir ortamda güvenlik operasyon merkezlerinin iş akışları da giderek daha karmaşık hale geliyor. Video izleme, geçiş kontrol, yangın algılama ve acil anons sistemlerinin yer aldığı bu merkezlerde, her bir sistemi ayrı ayrı yönetmenin zorluğu nedeniyle teknolojik sistem entegrasyonuna ihtiyaç duyuluyor. Tüm bu sistemler, tek bir platformda entegre değilse tam performans da alınamıyor. Entegrasyonu sağlayan çatı güvenlik yazılımları ise güvenlik sistemlerine kapsamlı kontrol imkânı sunuyor ve olası insan hatalarını en aza indiriyor. Securitas Technology Pazarlama Direktörü Pelin Yelkencioğlu, şu bilgileri verdi: “Güvenlik sistemlerinde entegrasyonu

sağlayan çatı güvenlik yazılımlarının en önemli faydası ‘alarmları yönetmek’. Birbirinden farklı noktalardan gelen alarmlar ve operatörün bu alarmlar esnasında paniğe kapılmasını ve hata yapmasını engellemek önemli. Bu nedenle ilgili güvenlik operatörüne, alarm durumlarında uygulanması gereken talimatları adım adım gösteren bir sistemin olması, tüm sistemin bir operatörün kontrolünde doğru ve eksiksiz bir şekilde yönetilmesini de sağlar. Alarm durum yönetim ekranı ile senaryoya uygun talimatları operatör ekranına getiriyor ve işletme acil durum senaryosunun uygulanmasını garanti ediyor. Tüm bunların ötesinde, yangın anı atlatıldıktan sonra, bu anın 30 saniye öncesi ve sonrası

görüntülerini de kapsayan alarm durum kaydı oluşturuyor. Sadece bu durum bile bu sistemlerin neden tümleşik güvenlik platformunda bulunması gerektiğinin özeti niteliğinde. İşletmelerin emanet edildiği güvenlik sistemlerinde bir güvenlik açığının olmaması büyük önem taşıyor. Bu nedenle hem elektronik güvenlik donanımlarının hem de bu donanımlarla haberleşen ve bu donanımların yönetilmesini sağlayan yazılım platformlarının uçtan uca siber güvenliğe tabi olması gerekiyor. Donanım cihazlarının haberleşmelerinde dünya standartlarındaki haberleşme protokollerinin kullanılması, yazılım platformlarında bulunan ve sistem mimarisini oluşturan kod parçacıklarının ISO-27001 standartlarında olması şart.”

LÖSEV BÜYÜDÜ

artık YETİŞKİN
LÖSEMİ VE KANSER
HASTALARINA DA
destek veriyor

LÖSEV 
Lösemili Çocuklar Vakfı

0312 447 06 60
www.losev.org.tr



e-devletime eee...

5 Ocak 2001'de yayınlanan 2001 Kamu Yatırım Planı, çocukluğumuzdan bu yana kullandığımızdan gitmeyen bir ninniye hatırlattı bize. Her yıl enflasyona oranla aynı seviyede giden bilişim yatırımlarının bu yılın kamu yatırım planında da pek fazla esamesi okunmuyor.

Yatırımlar uykuda. Devlet sadece başladığı projeleri devam ettirme peşinde, yeni yatırımlar parmakla sayılacak kadar az. Son beş yıldır devletin genel bütçesi içinde yüzde 1.5-2 oranında yer tutan bilişim yatırımları, bu yıl da aynı oranda bütçede yer alıyor.

Son yıllarda her fırsatta "e-devlet"i ve bilgi toplumuna gidebilmenin vazgeçilmez koşulunun bilişim yatırımlarını arttırmaktan geçtiğini savunan, Ar-Ge'ye destek vermenin, yazılım ihracatını teşvik etmenin

önemli olduğuna değinen devlet yetkilileri, kamu yatırımlarında ne yazık ki bilişimi yine es geçtiler.

Geçtiğimiz yıl 124 trilyon lira olarak belirtilen bilişim yatırımları bu yıl rakamsal olarak yüzde 58 oranında artışla 196 trilyon oldu. Geçtiğimiz yıl bütçeye konan bilişim yatırımlarının birçoğunun harcanmayarak 2001 bütçesine aktarıldığı görülüyor. Ayrıca

2000 yılının yıllık enflasyon oranının yüzde 51 olduğu da düşünülürse bilişim yatırımlarındaki artışın sadece enflasyon seviyesinde kaldığını söylemek mümkün.

Öte yandan 1999 bütçesinde 92,97 trilyon lira olan bilişim yatırımları 2000 yılında yüzde 33,38'lik bir artış göstermişti. Ancak 1999 yılında da yıllık ortalama enflasyon oranı yüzde 68'e ulaştı. Bu rakamlardan

da görüldüğü gibi son yıllarda bilişim yatırımları meclisteki "e-devlet" tartışmalarını yanıstırmıyor.

Genel ve katma bütçeli kuruluşlar, iktisadi devlet teşekkülleri ve kamu iktisadi kuruluşları ile bunların bağlı ortaklıkları, döner sermayeli kuruluşlar, iller Bankası, dış proje kredisi kullanan büyükşehir belediyeleri ile diğer

> Sayfa 3

2001, iletişim teknolojileri yılı

İnterpro Pazar Araştırma Hizmetleri'nin bilişim pazarına ilişkin son raporu, 2001 yılı bilişim sektörü toplam gelirlerinin 16 milyar dolara ulaşacağını öngörüyor.

İnterpro Pazar Araştırma Hizmetleri'nin Bilişim Pazarı 2000-2001 raporuna göre 2000 yılı toplam gelirlerinin 13 milyar doları aşması beklenirken, 2001 yılında bu rakamın

> Sayfa 6

2001'de e-ticaret hacmi 1 trilyon dolar

IDC'nin raporuna göre 2001'de e-ticaret hacmi 1 trilyon dolara yaklaşacak. Rapor sanal pazaryerlerinin çoğunun başarısız olacağını iddia ediyor.

Amerikan bağımsız araştırma şirketi IDC'nin yayınladığı "The Year Ahead in IT" başlıklı raporda, 2001 yılında e-ticaret hacminin 1 trilyon dolara yaklaşacağı öngörülüyor.

> Sayfa 24

Yurdal: "TT'nin tekeli 2003'ten önce kalkmalı"



Telekomünikasyon Kurumu Başkanı Fatih Mehmet Yurdal, Telekomünikasyon Kurumu'nun halen Ulaştırma Bakanlığı'nin yetkisinde bulunan katma değerli telekomünikasyon hizmetlerinde lisans verme işini üstlenmesi için resmen harekete geçtiklerini söyledi.

> Sayfa 4

Donanımda hız ve tasarım yılı

Her yeni yıla teknolojik gelişmelerle giren donanım pazarında, 2001 yılı işlevsellik ve görsellik yılı olacak. 2001'in donanım pazarında hızlı ve özel tasarımlı ürünlerin yıldızı parlayacak.

Donanım pazarında 2001 yılında renkli bilgisayarlarla, hızlı işlemcilerle, yüksek kapasiteli depolama ürünleriyle ve avuçta sığmayan marifetli PDA'lerle geçirmeye hazır olun. Çünkü üretici şirketler 2001 yılını teknolojik

9 Sektör Bağ-Kur projesini riskli buldu

10 İsveç-Türkiye arasında bilişim köprüsü

12 Gözler mobil iletişimde

20 ITD'den yeni bir şirket daha

25 Tatil döneminde e-ticaret bereketi

Karşılaşılan engeller, yaşanan krizler başka fırsatlara dönüşebiliyor!



Sedef Özkan

'Big Bang 2022' sahnesinde, İTÜ Çekirdek paydaşlarından Petrol Ofisi'nin 'Kadın Girişimci' ödülünü alan

Winfluencer Kurucu Ortağı Funda Yener, "2022 yılının aralık ayında ilk yatırımımızı aralarında küresel teknoloji şirketlerinin yöneticilerinin de bulunduğu deneyimli iş insanlarından oluşan bir melek yatırımcı grubundan aldık. İTÜ Çekirdek Kuluçka girişimi olarak geleceği değiştirenlerin sahnesi 'Big Bang 2022'ye seçilen 'TOP 20' girişimden biri olduk. Tutku ile hedefe kilitlenmek, çok çalışmak, sürekli araştırmak, öğrenmeye açık olmak, yenilikleri sürekli takip etmek, iş birlikleri yapmak girişimciyi besliyor. İTÜ Çekirdek Ön Kuluçka programına katılmamız verdiğimiz en doğru kararlardan bir tanesiydi. İTÜ Çekirdek girişimcilerin yolunu aydınlatıyor" dedi.

e-Ticaret sitelerinin satışlarını arttırmak ve tüketiciyle doğrudan buluşturmak üzere, 'influencer'larla iş birliklerini 'kazan kazan modelini merkeze alarak' otomatize eden, bir dijital pazarlama platformu olan Winfluencer'ın kurucu ortağı olan Funda Yener, Winfluencer yolculuğuna çıkmadan önceki süreci kısaca şöyle paylaştı: "İTÜ İşletme Mühendisliği mezunuyum. Eczacıbaşı Vitra Karo Seramik'te başlayan iş hayatımın ilk bölümünde seramik sektöründe, farklı şirket ve departmanlarda, üretim planlama, bütçe planlama, proje yönetimi, stratejik planlama, ürün yönetimi ve kurumsal iletişim çalışmaları yürüttüm. Seramik sektöründen bilişim sektörüne geçiş yaparak Probil, Netaş ve Detaysoft başta olmak üzere, sektörün öncü firmalarında pazarlama ve iletişim faaliyetlerini yönettim. Bir yandan da topluma

fayda sağlayan, sürdürülebilir bir iş kurmayı hayal ediyordum. Türkiye'nin dört bir yanından, ağırlıklı kadın tedarikçilerin ürettiği el emeği ürünleri ve organik sağlıklı yiyecekleri tüketici ile buluşturan bir pazaryeri kurarak bu hayali gerçekleştirdim. Fakat Türkiye'nin ekonomik koşulları nedeniyle bu pazaryerini kapatmak zorunda kaldık. Bu süreçte, e-Ticaret dünyasındaki 'influencer' iş birlikleri alanında pazarda büyük bir boşluk olduğunu gördük. e-Ticaret sitelerinin satışlarını arttırmak ve tüketiciyle doğrudan buluşturmak üzere, 'Influencer'larla iş birliklerini 'kazan kazan modelini merkeze alarak' otomatize eden bir dijital pazarlama platformu fikri bu sayede doğarak Winfluencer yolculuğunu başlattı."

Kampanyalardan sağlanan kazançlar anlık olarak takip edilebiliyor

Yener, Winfluencer hakkında daha detaylı bilgi vererek "Winfluencer, mega 'influencer'larla marka iş birliği süreçlerini daha verimli hale getirirken yüz binlerce nano ve mikro 'influencer'ın gücünü e-Ticaret siteleriyle buluşturacak, ölçeklenebilir bir pazaryeri olarak kuruldu. Rakiplerden farklı olarak, anlık raporlamalarla izlenebilir, ölçümlenebilir bir sistem sunuyoruz, 'influencer' pazarlaması iş birliklerini 'manuel' yürütülen bir süreç olmaktan kurtararak yüz binlerce iş birliğine olanak tanıyoruz. Çözümümüzde e-Ticaret siteleri satış olmadan ödeme yapmıyor. Harcamalarının geri dönüşünü ve kampanyalarının verimliliğini ölçebiliyor. 'Influencer'lar ise seçtikleri kampanyalardan sağladıkları kazançlarını anlık olarak takip edebiliyor. Sitelere entegre olarak her iki taraf için de şeffaflık ve güvenilirlik sağlıyoruz" açıklamasını yaptı.



Winfluencer Kurucu Ortağı Funda Yener

"Küresel oyuncu ve dünya markası olmak üzere ölçeklenebilir bir altyapıyla yola çıktık"

"Küresel oyuncu ve dünya markası olmak hedefini gerçekleştirmek üzere, ölçeklenebilir bir altyapıyla yola çıktık" ifadesini kullanan Yener, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Kurumsal hayatta yöneticilikler yapmış, konusunda uzman, deneyimli bir ekibiz. Böyle bir iş için teknik altyapı çok önemli. Güvenebileceğimiz bir yazılım liderine ihtiyacımız vardı; CTO'muz Okan Tübek'in ekibe kurucu ortak olarak katılmasıyla ekip tamamlandı. Marka 'influencer' iş birliklerine getirdiğimiz bu çözümle, 2022 yılının aralık ayında ilk yatırımımızı aralarında küresel teknoloji şirketlerinin yöneticilerinin de bulunduğu deneyimli iş insanlarından oluşan bir melek yatırımcı grubundan aldık. Böylece 9 harika iş insanı yatırımcı olarak ortağımız oldu. İTÜ Çekirdek Kuluçka girişimi olarak geleceği değiştirenlerin sahnesi 'Big Bang 2022'ye seçilen 'TOP 20' girişimden biri olduk. Yatırımımızı BigBang sahnesinde, Okan Tübek ile beraber Necmi Ön ve Mehmet Üner'in elinden aldık. Serdar Kuzuloğlu'nun enerjisi ile çıktığımız Big Bang sahnesinde İTÜ Çekirdek paydaşlarından Petrol Ofisi'nin verdiği Kadın Girişimci Ödülü'nü de Petrol Ofisi CMO'su Sinan Seha Türkseven'in elinden aldık."

Winfluencer, katılan herkesin kazanacağı bir pazaryeri – Hedefimiz bir dünya markası olmak!
Funda Yener, Winfluencer'ın

katılan herkesin kazanacağı bir pazaryeri olduğunun altını çizerek "Hedefimiz ve tutkumuz bir dünya markası olmak. Sosyal sorumluluk bilincimizle, STK'ların da platformumuzu kullanabileceği bir sistem kurduk. Pazarda değer ve fark yaratarak değişime öncülük edenlerden olmaya kararlıyız!" şeklinde konuştu. Bir kadın girişimci olarak gençlere ve girişimci adaylarına da seslenen Yener, şunları paylaştı: "Winfluencer'a odaklanmaya karar verdiğimde Detaysoft'ta Pazarlama Müdürü olarak çalışıyordum, işimden memnun olmama rağmen risk alarak bordrolu yaşamdan ayrıldım. Adanmışlık olmadan, cesaretli ve kararlı olmadan başarı gelmiyor. Ekip ayrıca çok önemli, iyi ekip arkadaşları başarıyı garantiliyor. Kurumsal hayatta farklı şirketlerin farklı birimlerinde çalıştım, bu birikim ve deneyim büyük bir özgüven veriyor. Öte yandan girişimcilikte deneyimli olmak büyük bir artı olsa da, şart değil; hayallerin peşinden koşmayı bırakmamak, sürekli denemek, emek harcamak gerekiyor. Karşılaşılan engeller, yaşanan krizler başka fırsatlara dönüşebiliyor. Tutku ile hedefe kilitlenmek, çok çalışmak, sürekli araştırmak, öğrenmeye açık olmak, yenilikleri sürekli takip etmek, iş birlikleri yapmak girişimciyi sürekli besliyor. İTÜ Çekirdek Ön Kuluçka programına katılmamız verdiğimiz en doğru kararlardan bir tanesiydi. İTÜ Çekirdek girişimcilerin yolunu aydınlatıyor."

Arvento'nun CTO'su Murat Başaran oldu



Türkiye'nin lider araç takip sistemi Arvento'da üst düzey bir atama gerçekleşti. Murat Başaran, Arvento Mobil Sistemler A.Ş.'nin CTO'su olarak göreve başladı. İstanbul Teknik Üniversitesi, Elektronik ve Haberleşme Mühendisliği'nden 1985 yılında mezun olan Murat Başaran, Mart 1986-Ekim 1987 tarihleri arasında Tübitak AEAGE Araştırma Görevlisi olarak çalıştı. Eylül 1988 -Mart 2003 tarihleri arasında Aselsan'da şef mühendis olarak görev yapan

Başaran, Ocak 2005 - Haziran 2006 arasında Mikes Mikrodalga Elektronik Sistemler'de Teknik Lider, Haziran 2006 - Ağustos 2007 arasında Milsoft Yazılım'da teknik lider olarak çalıştı. Ağustos 2007 - Ekim 2021 döneminde SDT Uzak ve Savunma Teknolojileri'nde Program Direktörü olan Murat Başaran, 2021-2022 yıllarında RST Teknoloji'de Genel Müdür Danışmanı ve LOTEC Company'de Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yaptı.

Insha Ventures'ta üst düzey atama



Albaraka Türk Katılım Bankası tarafından hayata geçirilen ve 2020 yılında FinTech girişim kurucusu olarak faaliyetlerine başlayan Insha Ventures'ta 2021 Ekim'inden bu yana Genel Müdür Vekili olarak görev alan Hasan Sami Bayansar, Genel Müdür olarak atandı. Lisans eğitimini 2010'da İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Mühendisliği bölümünde tamamlayan Hasan Sami Bayansar, yüksek lisans eğitimini 2021'de Boğaziçi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yönetim Bilişim Sistemleri Bölümü'nde tamamladı. Profesyonel iş hayatına 2008'de Kuveyt Türk'te başlayan Bayansar, 2010'da PwC'de denetim alanında çalışmalar gerçekleştirdi. 2013'de

Albaraka Türk'te strateji bölümündeki faaliyetleriyle iş analizi ve proje yönetimi konusunda çalışmalar gerçekleştiren Bayansar, 2016-2020 arasında Türk Hava Yolları'nda Müşteri Çözümleri Başkanlığı çatısı altında dijital satış çözümleri alanında web ve mobil teknolojiler konusunda iş analistliği ve proje yöneticiliği görevlerini üstlendi. 2020 Ekim'inde Insha Ventures'ta Ürün Direktörlüğü'nde çeşitli finansal teknoloji ürünlerinin yöneticiliğini yürüten ve Ekim 2021 itibarıyla Insha Ventures Genel Müdür Vekilliği görevine atanan Bayansar, girişim, inovasyon ve fintech ekosistemine katkılar sağlamak amacıyla çeşitli faaliyetlere liderlik edecek.

Vertiv'de CEO geçiş süreci tamamlandı



Kritik dijital altyapı ve süreklilik çözümleri sağlayıcısı Vertiv, 1 Ocak 2023 itibarıyla Giordano Albertazzi'nin CEO rolünü üstlendiğini ve yönetim kuruluna atandığını duyurdu. CEO olarak Albertazzi, veri merkezi, iletişim ağları ve endüstriyel uygulamaların altyapı ve iş ihtiyaçlarını ele alırken Vertiv'in müşteri odağını artırmayı hedefleyecek. Vertiv'in Ekim 2022'de CEO değişim planını duyurmasıyla beraber Albertazzi, sorunsuz bir geçiş sağlamak için eski CEO Rob Johnson ile yakın çalışarak Operasyon Direktörlüğü rolünü üstlendi. Albertazzi, CEO olmasının yanı sıra halefi belirlenene kadar Amerika Başkanı olarak da görevini sürdürecektir. Albertazzi'nin Operasyon Direktörlüğünü bırakmasıyla bölgesel performansa daha fazla odaklanmak için operasyonel gözetim de bölge başkanlarına ait olacak.

İsotlar Grup'ta üst düzey atama

Dünyanın önde gelen otomotiv ve motosiklet markalarının distribütörlük, yetkili satıcılık ve servis hizmetlerini yürüten İsotlar Grup'ta Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmalarını sürdüren Muammer Kavas, İsotlar Grup Genel Müdürü olarak görevi devraldı. İstanbul Teknik Üniversitesi İşletme Mühendisliğinden mezun olan Muammer Kavas, kariyerine Doğu Otomotiv'de Bölge Satış Müdürü olarak başladı ve Audrive şirketini kurarak ticaret hayatına atıldı. 2014 yılında otomotiv sektöründe dijitalleşme yönünde çalışmalar yürüten B2 Yazılım'da Yönetici Ortak olarak görevine başlayan Kavas, İsotlar Grup'ta 2016 yılından bu yana sırasıyla İş Geliştirme ve 2. El Direktörü, Filo Operasyonları Direktörü olarak görev yaptı. Kavas, 2018'den bu yana Genel Müdür Yardımcılığını üstlendiği İsotlar Grup'ta 2023 Ocak itibarıyla Genel Müdür oldu.

MAPFRE Sigorta'ya iki yeni Genel Müdür Yardımcısı

MAPFRE Sigorta'da yeni yapılanma kapsamında Ticari Riskler ve Sorumluluk Sigortaları, Ticari ve Endüstriyel Hasar, Endüstriyel Sigortalar, Reasürans ve Global Riskler fonksiyonlarının tek çatı altında konumlandırılmasıyla birlikte Ticari ve Endüstriyel Sigortalar Teknik Genel Müdür Yardımcılığı görevine Deniz Şeker atandı. MAPFRE Sigorta bünyesinde 12 yıldır finans alanında çeşitli sorumluluklar üstlenen Dr. Onur Acar ise Mali ve İdari İşler Genel Müdür Yardımcısı oldu.

Nokia'nın yeni Türkiye Ülke Müdürü Erensoy Bilgin oldu

Nokia, Erensoy Bilgin'i Türkiye Ülke Müdürü olarak atadığını duyurdu. Bilgin, bu görevinde Nokia'nın Türkiye'deki operasyonlarını yönetecek ve Nokia'nın Türkiye'deki konumunu güçlendirmeyi amaçlayan stratejinin uygulanmasından sorumlu olacak. Erensoy Bilgin bu görevi, Nokia'nın Endonezya Başkan Yardımcısı olarak yeni bir görev üstlenen Özgür Erzincan'dan devralacak. 23 yılı telekom endüstrisindeki önde gelen Türk şirketleri ve uluslararası şirketlerde olmak üzere, 27 yılı aşkın pazar ve müşteri deneyimini Nokia'ya taşıyacak olan Bilgin, Nokia'nın ülkedeki stratejik girişimlerine liderlik edecek, Nokia'yı telekomünikasyon sektörü kuruluşları, devlet ve düzenleyici kurumlar nezdinde temsil edecek ve Nokia'nın Türkiye'deki ülke stratejisinin yürütülmesine liderlik edecek. Uludağ Üniversitesi Elektronik ve Haberleşme Mühendisliği Bölümü mezunu olan Erensoy Bilgin, Nokia'ya katılmadan önce Türkiye'de ve yurt dışında telekomünikasyon sektöründe çeşitli görevlerde bulundu. Ocak 2011'de Türkiye'deki IRIS servis şirketinin Nokia tarafından satın alınmasının ardından Nokia'ya katılan Bilgin, 2018'e kadar IRIS Telekomünikasyon A.Ş.'nin Genel Müdürlüğü görevini üstlendi. Aralık 2021'e kadar Nokia Mobil Şebekeler İş Grubu'nda Orta ve Doğu Avrupa ve Orta Asya Bölgesi Servis ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü olarak görev yapan Bilgin, Türkiye Ülke Müdürü olarak atanmadan önce son olarak Nokia Mobil Şebekeler İş Grubu Türkiye, Ukrayna ve Orta Asya Bölge Direktörü olarak görev yapıyordu.

REM People'ın CFO'su Salih Ünal oldu

Yeni nesil perakende analitiği şirketi REM People'da CFO'luk görevini Salih Ünal üstlendi. Eskişehir Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Maliye Bölümü'nden mezun olan Salih Ünal, üniversite yıllarında uluslararası öğrenci organizasyonu AIESEC'de; yerel, ulusal ve uluslararası liderlik rollerinde bulundu. Profesyonel kariyerine ise 2006'da General Electric firmasında Avustralya Ticari Finansman bölümünde başladı, sonrasında GE Capital Finans Liderlik programı kapsamında 2007-2010 arasında; Fransa, İngiltere ve Türkiye'de çeşitli görevlerde bulundu. Ünal, devamında GE'nin üst düzey yönetici yetiştirme, denetim ve danışmanlık programı Corporate Audit Staff'ta, İngiltere, İskoçya, ABD ve İtalya'da, bankacılık, enerji ve sağlık iş kollarında, çeşitli denetim ve danışmanlık projelerinde görev aldı. 2012-2016 yıllarında, GE Capital Ekipman Finansal Kiralama İş kolunun İngiltere Finans Direktörlüğü ve Yönetim Kurulu Üyeliğini yapan Salih Ünal, 2016-2018 arasında GE Enerji - Gaz Türbinleri Bakım Bölümü Doğu Avrupa Finans Müdürlüğü'nü üstlendi. 2018-2020 arasında Karadeniz Holding'de sırasıyla, Yönetim Kurulu Başkanı Danışmanı ve Finansal Planlama Analiz Koordinatörü olan Ünal, 2020-2021 yıllarında Enerjisa Üretim Finansal Planlama ve Kontrol Direktörlüğü görevinde bulundu. Ünal, 2022'de Enerjisa Üretim'de Hibrit Güneş Santralleri Yatırımları ve Özel Projeler Direktörlüğü görevini yürütüyordu.

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

Türkiye'nin Operatör Bağımsız Veri Merkezi



Premier DC
Veri Merkezi

BThaber

ETKİNLİK TAKVİM!

ETKİNLİKLER

18 Ocak 2023

Veriyle Dönüşüm ve Veri Depolamanın Değeri
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

19 Ocak 2023

Ar-Ge & Yatırım Ekosistemi ve Bilişim Sektöründe Yansımaları
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

16 Şubat 2023

İhracat Ekosistemi ve Bilişim Sektöründe Yansımaları
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

21 Şubat 2023

BThaber Bowling Turnuvası
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

22 Şubat 2023

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

23 Şubat 2023

BTvizyon Bursa 2023
Bursa
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

16 Mart 2023

C Suite - 2023
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

10 Mayıs 2023

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

25 Mayıs 2023

BTvizyon Gaziantep 2023
Gaziantep
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

9 Ağustos 2023

Bilişim 500 Ödül Töreni 2023
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

Spora destek, herkes için başarı demek!

Merhaba,

Yıl değişti, ama dünyanın öncelikli derdi hep aynı: Küresel ısınma, iklim değişikliği, enerji krizi. Bugüne kadar imzalanan en kapsamlı iklim anlaşması olarak değerlendirilen Paris İklim Anlaşması'na Türkiye de taraf oldu. Avrupa Yeşil Mutabakatı çerçevesinde; 14 Temmuz 2021'de Avrupa Komisyonu tarafından AB'nin iklim, enerji, arazi kullanımı, ulaşım ve vergilendirme politikalarını yüzde 55 emisyon azaltım hedefine uygun hale getirmek amacıyla hazırlanan "Fit for 55" programı da deklare edildi. Geleceğimizi korumak adına tüm ülkelerden küresel sıcaklık artışını 2 derecenin altında tutarak 1,5 dereceyle sınırlandırma hedefine uygun çalışmaların yapılması beklendiğini söyleyen Betek Boya Genel Müdürü Tayfun Küçüköğlü, "Hedef, 2050'de karbon nötr bir Avrupa kıtasına ulaşmak. 2050 yılına kadar dünyada konut sayısı ikiye katlanacak ve bugün var olan konutların yüzde 90'ı 2050 yılında da olacak. Yani dünyadaki bütün konutların enerji verimli üretilmesi, eskilerin de enerji verimli hale dönüştürülmesi lazım. Bu sebeple ülkelerin iklim krizinin önüne geçmeye çalışırken ısı yalıtımı konusunda ciddi adımlar atması gerekiyor" demiş. Bu sayfada çok yer verdiğim bir konu değildir istihdam, ama mevzu 2022 derlemesi olunca değinmeden geçemedim. Kariyer.net, 2022 istihdam verilerini açıklamış. Buna göre, en fazla iş ilanı yayınlayan sektörler sırasıyla bilişim, üretim ve yapı olmuş. 2021'e kıyasla iş ilanı sayısı en çok artan sektörler

ise perakende, turizm ve enerji. Kariyer.net CEO'su Fatih Uysal, zirveyi elden bırakmayan bilişim sektörünün son yıllarda en çok ilan yayınlayan, en hızlı büyüyen ve en çok yetenek açığı yaşayan sektör olduğuna dikkat çekmiş. İstihdama devam edeyim. Sürdürülebilir şirket başarısı için yeteneği çekmek kadar elde tutmaya da önem veren DİMES bünyesinde, çalışan yatırımlarına ayrılan bütçe İnsan Kaynakları toplam bütçesinin yüzde 38'ini oluşturuyormuş. Bu bütçe içerisinde eğitim ve gelişim faaliyetleri (ÖĞRENDİMES çalışmaları), çalışan motivasyonu faaliyetleri (EĞLENDİMES çalışmaları), DİMES Yetenek Yönetimi Programı, Ödül ve Takdir Sistemi ve Yan Hak Sistemi yer alıyormuş. Çalışan bağlılığında süreklilik ise temel hedef. Spora destek adına atılan her adım, takdiri hak eder. Allianz da Türkiye'deki 100. yılına, 'Birlikte, Umutla' söylemiyle adım atmış. Allianz Türkiye, paralimpik & dünya yüzme şampiyonu Sümeyye Boyacı'nın ana sponsoru olmuş. 2022'de Portekiz'in Madeira adasında düzenlenen Dünya Şampiyonası'nda 50 metre sırtüstü kategorisinde Dünya Şampiyonu unvanını alan Sümeyye Boyacı, 2023'de Allianz sponsorluğunda yeni başarılarına imza atmaya hedefliyor. Bize de gurur duymak düşer. Spora destek başlığında bir haberim daha var. CK Enerji'nin, Mayıs 2022'de başlattığı Sporun Enerjisi Projesi, destek verildiğinde gençlerin ne kadar büyük başarıları imza atacağını göstermiş. CK Enerji'nin sponsorluğunu üstlendiği

9 genç sporcu, 2022 yılında yurt dışı ve yurt içinde katıldıkları müsabakalardan ödüllere döndü. Yüzmede Koral Berkin Kutlu ve Ulaş Yılmazoğlu, okçulukta Öznur Cüre ile Irmak Yüksel, masa tenisinde Nesim Turan ve Abdullah Öztürk, judoda Aleyna Tutuş, halterde Mustafa Eliş, triatlonda Mehmet Anıl Doğan yıl içinde katıldıkları karşılaşmalarda aldıkları madalyalarla Türkiye'yi onurlandırdılar. Genç sporcuların daha nice başarılarına... Ve böylece gelelim ödüllere... Aruba, Gartner'ın en son yayınladığı "Kurumsal Kablolu ve Kablosuz LAN Altyapısı Magic Quadrant" raporunda bir kez daha Liderler Çeyreği'nde yer aldığını duyurmuş. Aruba ayrıca, Gartner'ın "Kurumsal Kablolu ve Kablosuz LAN Altyapısı için Kritik Yetenekler" raporundaki Uzaktan Çalışan Şubeler ve Sadece WLAN Refresh/New Build senaryolarında mümkün olan en yüksek puanları almış ve toplam beş senaryonun tamamında en yüksek puan alan üç firma arasına girmiş. Schneider Electric; Financial Times, Refinitiv ve Forbes tarafından işyerinde çeşitlilik, eşitlik ve kapsayıcılık (DEI) alanında küresel bir lider olarak kabul edilmiş. SOCAR Türkiye Ar-Ge ve İnovasyon ise dünyada ISO 56002 İnovasyon Yönetim Sistemi Belgesi'ni endüstride alan ilk şirket olmuş. Belge, SOCAR Türkiye Ar-Ge ve İnovasyon Genel Müdürü Bilal Guliyev'e Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank tarafından takdim edilmiş. Migros'un, veri bilimi kültürünü desteklemek ve perakendeye yeni

çözümler kazandırmak amacıyla bu yıl ilk kez düzenlediği "Migros Datathon" gerçekleştirilmiş. Katılımcılardan da belirlenen bir kampanya döneminde müşterilerin geçmiş harcama verilerinden yola çıkarak, kampanyadan faydalanıp faydalanmayacağını tahmin eden, faydalı değişkenler ve veri içerisinde doğru bağlantı kuran projeler geliştirmeleri istenmiş. Datathon'un birincisi Emir Koçak, ikinci olan takım Kadir & Mehmet'in üyeleri Kadir Ahmet Aksu ve Hacı Mehmet İnce, üçüncü olan takım Spray N Pray'in üyeleri Ahmet Tarık Karakaş ve Anıl Öztürk olmuş. Hazır 2022 derlemeleri yaparken, kitaplardan da vazgeçmeyeyim. Storytel, 2022 yılında en çok dinlenen kitapların Zülfü Livaneli'nin son eseri "Kaplanın Sırtında", Matt Haig'in "Gece Yarısı Kütüphanesi", J.K. Rowling'in Harry Potter serisi, Jostein Gaarder'in "Sofie'nin Dünyası", Harari'nin "Sapiens", Madeline Miller'in "Ben, Kirke" kitabı, Ahmet Ümit'ten "Kayıp Tanrılar Ülkesi" eseri, Carl Sagan'ın "Kozmos"u, Oğuz Atay'ın "Tutunamayanlar"ı olarak belirtmiş. Storytel 2023'e ise Ahmet Ümit'in en son kitabı "Bir Aşk Masalı"nı Toprak Sergen'in sesinden yayınlamaya başlamış. Dünyanın farklı ülkelerinde birçok seminere katılan ve buralarda sunum yapan Happy Center Marketleri CEO'su Yavuz Altun, bu sunumları "Katlamalı Büyüme Stratejisi" adı altında kitaplaştırmış. Peta Yayıncılık'tan çıkan kitap, gerek bireyler gerekse kurumlar için değişime odaklanıyor. Haftaya yine buradayım,

BThaber

YIL 28
SAYI 1384
16 - 22 OCAK 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

Ankara Temsilcisi
Sedef Özkan
sedefo@bthaber.com.tr

Editör
Handan Aybars
handana@bthaber.com.tr

Görsel Yönetmen
Sena Çakıroğlu
senac@bthaber.com.tr

BThaber Genel Müdürü
Özlem Unan

İş Geliştirme ve Satış Müdürü
Abdurrahman Koyuncu

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.

Sales contract of ÇARE system has been signed with Azerbaijan

The Ministry of Transport and Infrastructure announced that the domestic and national multi-purpose radar system ÇARE, produced by Turkish engineers, will be used in sister country Azerbaijan. The Ministry of Transport and Infrastructure made a statement regarding the protocol signed between the State Airports Authority (DHMI) and Azerbaijan Airlines Air Navigation Subsidiary AZANS (Azaeronavigation). In the statement; the comment was made as: "Within the scope of this protocol, we signed the sales contract of the ÇARE system, one of the domestic and national R&D projects, whose intellectual and industrial property rights belong to the General Directorate of State

Airports Authority and developed entirely by our Turkish engineers, with Azerbaijan. We have made our first product sale."

The installation process of ÇARE systems will be completed in approximately 7 months

In the statement; it was noted that software integration studies will be carried out primarily at the airports where the system will be commissioned, and the following information was given: "After the integration activities, the installation of the hardware will be completed in three separate air traffic control units, primarily at Baku Haydar Aliyev Airport. After the acceptance tests are carried out, users will be given 'User

Training', 'Airspace Identification Training' and 'Maintenance Attitude Training'. The installation process of ÇARE systems will be completed in approximately 7 months. Our country will continue to carry out its activities in line with its vision of being a producing country, not a consumer of technology. Every project we develop with domestic and national means will continue to make significant contributions to our aviation and national economy."

We attach importance to using our domestic production and engineering opportunities in all our projects

Underlining that the ÇARE system serves more than 40 air traffic control units in the Turkish Airspace,

the following was stated: "ÇARE is a human-machine interface application that displays real-time flight data on the map within the framework of air traffic control management capability. ÇARE, with its user-friendly interface, not only allows air traffic controllers to manage air traffic effectively, but also ensures that air traffic safety is maintained at the highest level. We attach importance to using our domestic production and engineering opportunities in all our projects. Today, in terms of technology, we have become an engineering exporting country. This is thanks to the knowledge, skills and experience we have gained in the work we do. ÇARE is the best example of this."

2023 priorities are clear!

Working with the aim of "transforming Turkey into an information society", the Turkish Informatics Foundation (TBV) launched its training programs in 2022, focusing on technology and artificial intelligence. The foundation's target for 2023 is to work towards the healthy future of the planet and to develop data-based projects. TBV President Faruk Eczacıbaşı said: "We will launch our 'Brain Drain or Brain Power' project in 2023. In 2023, as TBV, we will continue to cooperate with institutions that focus on technology and sustainability and focus on the future and producing solutions."

Within the scope of the "Digital Technology Developers" project, implemented by TBV and SAS Turkey with the slogan "Turkey Will Develop with Digital Intelligence", trainer training programs were held with 20 universities across Turkey. The "Samsung Innovation Developers Project", initiated with the cooperation of Samsung, UNDP and İTÜ, received 4 thousand 365 applications, and 24 selected individuals completed their training at İstanbul Technical University. 125 people graduated from the Technology Entrepreneurship Program, a new generation technology-based entrepreneurship

program. Within the scope of the program, financial support was provided to 12 successful projects. 150 million TL of the 300 million TL fund size envisaged for the new generation impact investment fund "Founder One", which was established in 2022 with the cooperation of TBV, Turkey Entrepreneurship Foundation and Maxis Private Equity Portfolio Management AŞ (İşbank), was collected. The platform, which was created with the cooperation of TBV, TÜBİSAD and TESİD and which TBV undertakes the coordination and representation of Digital Europe, and which has started preparations

for the study that will increase cooperation with the EU, aims to introduce Turkey's digital capabilities to EU institutions and organizations and to increase cooperation by making use of EU funds. Under the leadership of TBV, Blockchain Turkey Platform, which aims to create a sharing platform to create a sustainable blockchain ecosystem in Turkey and to overcome the difficulties in front of the new era of doing business, in 2022, a new report was published with 7 different working groups, 48 different group meetings, 4 joint events and new reports under 6 different titles.

Judicial Registry Document can be obtained in 28 languages from e-Government

The practice of receiving requests for correction and deletion of criminal records from the e-Government, initiated by the Ministry of Justice within the scope of digital

transformation studies, attracted great attention. With the New Judicial Registry Information System of the Ministry of Justice, the number of criminal record documents that can be

obtained in a foreign language from the criminal registry units at the Office of the Chief Public Prosecutor, foreign representations and e-Government has increased to 28.

The criminal records of 320.775 people were deleted in the application, which was initiated by Minister of Justice Bekir Bozdağ on August 18, and 350.952 applications have been made



so far. Thanks to the new application, applications were made electronically in a short time, and the obligation of citizens to come to Ankara from different cities to make a request was eliminated.

The total number of applications made via e-Government was 350 thousand 952

Within the scope of the application of taking the requests for correction and deletion of criminal records from e-Government, the total number of applications made via e-Government was 350.952. The number of finalized

applications was 320.775. While 410.877 criminal records and archive records, whose legal conditions were determined, were deleted upon the request of the relevant parties, the number of records deleted ex officio by mass deletion without request was 1.473.084. Thus, the number of deletion of criminal records archives reached 1.883.961 in total. In 2022, the number of criminal record inquiries increased to 80.299.169. Applications made via e-Government are sent to the judges who will examine the requests through the Judicial Registry Information System newly put into

service by the Ministry of Justice, General Directorate of Criminal Records and Statistics. After the first examination, the applications are discussed and decided by the judges in the commission.

The most frequently used languages are English, German and Arabic

With the New Judicial Registry Information System developed by the Ministry of Justice, from the criminal registry units at the Office of the Chief Public Prosecutor, the foreign languages in e-Government are as English, French, German, Italian,

Spanish, Dutch, Danish, Portuguese, Korean, Japanese, Chinese, Slovak, Macedonian, Russian, Romanian, Latvian, Bulgarian, Albanian and Arabic, Bosnian, Croatian, Kazakh, Kyrgyz, Mongolian, Uzbek, Serbian, Tajik and Turkmen. The number of foreign languages has increased to 28. In order to obtain a criminal record certificate in a foreign language via e-Government, the most frequently asked language was English with 308.156, the second language was German with 73.224, and the third language was Arabic with 28.852.

Multi-factor authentication and passwordless technology stand out

Cisco has released the 2022 Duo Trusted Access Report, entitled "Logins in dangerous time" The report analyzes data from 13 billion authentications performed on nearly 50 million different devices worldwide via Cisco Duo. Overall, the report shows that companies are accepting and using multi-factor authentication (MFA) and passwordless technologies as important elements for risk mitigation and IT security. Cisco EMEA Service Providers

Director and MEA Cybersecurity Fady Younes said that: "Digitalization is driving an increase in cyber threats to organizations at all levels. With companies increasingly adopting hybrid and remote working models, essential business devices like laptops and mobile phones are now more vulnerable than ever. At Cisco, we believe business and IT leaders should now encourage employees to implement MFA and password-free technologies." The report includes the following points:

- 1. Passwordless usage is on the rise:** Data shows a 50% increase in accounts that allow WebAuthn authentication, and a 5-fold increase in WebAuthn usage since April 2019.
- 2. Biometrics usage slowed down:** The proportion of biometric-enabled phones remained at around 81% (a small increase from 2021), indicating that the trend towards biometrics in general has stalled.
- 3. MFA continues to strengthen passwords:** Multi-factor authentication remains strong

while only adding to security based on traditional password use. The number of MFA authentications using Duo increased by 38% over the past year.

- 4. Cloud usage is increasing:** 24% increase in cloud applications in 2022, and the increase in the number of authentication is also attributed to cloud applications.
- 5. Hybrid work and back-to-office:** Remote access authentications peaked in 2020, but have declined since then.

Global cooperation of SAP and Getir

Getir collaborated with SAP to strengthen its global business processes such as finance, reporting, planning, purchasing and inventory management. With this cooperation, Getir aims to achieve global standardization by integrating its business processes in the 9 countries in which it operates.

Getir Co-Founder Tuncay Tütek said that: "With our business model

that we started in Turkey, we have reached millions of customers in 9 countries in 3 continents in a short time. The regulations and legislation of the countries in which we operate may differ from each other. Thousands of employees may also have their own unique ways of doing business. The size we have reached now requires us to demonstrate a highly disciplined and standard process

management as much as possible. Instead of developing these processes ourselves, we decided to cooperate with SAP. With the SAP infrastructure, we aim for perfect business process management in all countries, especially in finance, purchasing and inventory management, as befits us."

SAP SEFA (Southern Europe and Francophone Africa Regional

President João Paulo da Silva stated that: "We watched with excitement as Getir first became a unicorn and then a decacorn. We will support Getir's growth strategy with our innovative technologies, proven methodology and sectoral know-how in implementing best practices. We aim to rapidly implement the first phase of the project, which will begin with the digitalization of indirect procurement processes."



Bu çanta Zeynep'in...

Okulunu yarıda bırakmak zorunda kalan Zeynep'in.
Çünkü her yıl binlerce üniversite öğrencisi en temel ihtiyaçlarını
karşılayamadığı için okulunu bırakmayı düşünüyor.

Desteklerinizle öğrencilerimizin hayalleri, hikayeleri, eğitimleri

YARIDA KALMASIN!

www.tev.org.tr – 444 0 838



TÜRK EĞİTİM VAKFI
1967

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



Buyrun, bizi aramışsınız..

Bilgi için:

man@m2s.com.tr