

Haydi Meclis'e!



Biz bir ülkenin gelecek vizyonunun bilgi ve iletişim teknolojilerinin katkısıyla şekilleneceğine inanıyoruz. Onun için de "Haydi bilişimciler Meclis'e!" diyoruz.

Türkiye 4 yıl aradan sonra yeniden seçim havasına girdi. Nisan ayında yapılacak olan genel seçimler için geçtiğimiz günlerde kamu kuruluşlarında çalışan milletvekilleri aday adayları bu görevlerinden istifa ettiler. Bil-

gi ve iletişim sektörünün sorunlarını Meclis'e taşıyacak olan yeni milletvekilleri adayları arasında ise TBD Başkanı Rahmi Aktepe, SSK Bilgi İşlem Daire Başkanı Fatih Atabek var. Ayrıca geçtiğimiz dönemde bilişim sektörünü

TBMM'de temsil eden Prof. Dr Ziya Aktaş da yeniden aday olduğunu açıkladı.

Daha önce yerel seçimler için açıkladığımız kararımız genel seçimler için de geçerli. Biz genel seçimlerde de oyumuzu bilgi top-

lumundan, bilgi ve iletişim sektöründen yana kullanacağız. Politika girme karan alan bilişimcileri destekleyeceğiz.

Biz bilişim sektöründe bir hükümetin atacağı en pratik adımın vizyon geliştirmek olduğunu

düşünüyoruz. Bu vizyonun da o ülkenin geleceğini şekillendirdiğine inanıyoruz. Ulaşılmak istenen bu gelecek vizyonuna katkı verecek olan her adayın da arkasında olacağız.

(Sayfa 4)

Sybase Türkiye'ye geliyor



Levent Şensezgin'in Sybase Türkiye'nin başına getirileceği söyleniyor.

Sybase Inc. ile İfo Sybase arasındaki distribütörlük anlaşması geçtiğimiz günlerde sona erdi. Sybase ürünleri, bundan sonra Sybase'in Türkiye'de açacağı yeni ofisi aracılığıyla dağıtılacak. Sybase Türkiye'nin başına, 14 Aralık 1998 tari-

hinde İfo Sybase Genel Müdür'lük görevinden ayrılan Levent Şensezgin'in getirileceği söyleniyor.

Geçtiğimiz yıl içersinde yeniden yapılanma çalışmalarına başlayan İfo Holding'e bağlı bir kuruluş olan İfo Sybase'in ise bundan böyle İfo Veri Tabanı Hizmetleri Anonim Şirketi olarak anılacağı belirtiliyor. Haziran 1999 itibarıyla yeni yapılanma çalışmalarını tamamlamayı planlayan İfo Veritabanı Hizmetleri Anonim Şirketi'nin bugüne kadar Sybase Inc. ürünleri ile sınırlı olarak verilen hizmetleri tasarım ve işletme unsurları ön plana alınarak diğer veri tabanları ürünlerini de kapsayacak şekilde vermeye devam edeceği açıklanıyor. Sybase ile sona eren distribütörlük anlaşmasına bağlı yükümlülüklerin ise Sybase tarafından belirlenecek şekilde yerine getirileceği bildiriliyor.

ISS'lik şarta bağlanıyor

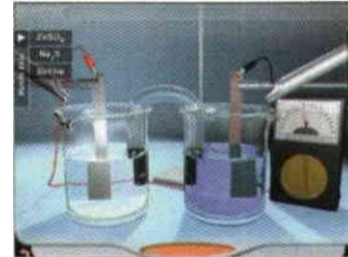
Internet Üst Kurulu'nun 12. toplantısında Türkiye'de ISS olma koşulları tartışıldı. DNS konusunda da yeni bir yapılanmanın gerçekleştirilmesi gerektiği belirtildi.

(Sayfa 17)

Logosoft "Compaq Intel PC" dağıtımını bıraktı

Logosoft, Compaq Intel PC dağıtımını bırakıp yalnızca Compaq Alhpa sistemlerinin dağıtımını yapacağını açıkladı.

(Sayfa 6)



AkademediA piyasada

AkademediA'nın lise düzeyine yönelik uyarlamasını piyasaya sürülen Sebit, şu anda da ortaokul uyarlaması üzerinde çalışıyor. Haziran ayına kadar 20 bin adet ürün Türkiye piyasasına sürülecek. 5 yıl içinde ise ürünün 36 ülkeye pazarlanması hedefleniyor.

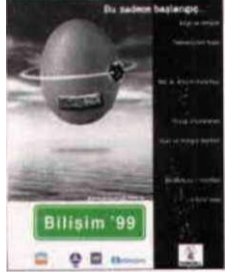
(Sayfa 3)

Bilişim'99'un ana sponsoru Turkcell

Bilişim'98'in ana sponsoru olan Turkcell, bu yıl da Bilişim'99'un

ana sponsorluğunu üstlendi. Turkcell Büyük Şirketler Temsilcisi Mine Alpar, kullanılan son teknolojileri duyurmak açısından Bilişim'in çok iyi bir fırsat olduğunu söyledi.

(Sayfa 2)



EVRENSEL

Akın Evren



Ankara'ya...

Seçim yasaları gereği, aday belirleme süreçleri geçtiğimiz hafta başladı. Aday olacak bürokratların görevlerinden ayrılmaları, siyasal partilerin adaylarını nasıl saptayacakları gibi konular haftanın gündemini oluşturdu.

(Devamı 2. sayfada)



118 ihalesi için geri sayım

Türk Telekom'un Bilinmeyen Numaralar Danışma Servisi ihalesi için son teklif verme tarihi 27 Ocak 1999 olarak belirlendi. İşletmesi iki yüklenici şirket tarafından yapılacak çağrı merkezi projesi, 3 çağrı merkezinden oluşacak ve yaklaşık bin operatörlük kapasitede olacak. İhaleye teklif

veren şirketlere, daha önce uluslararası çağrı merkezi projeleri gerçekleştirmiş olan yabancı şirketlerle ortaklık koşulu getiren TT, teknik şartname bölümünde de zorlu koşullar öne sürüyor. Bu projenin başlangıç olarak 10-15 milyon dolarlık bir maliyeti olacağı tahmin ediliyor.

(Sayfa 2)

TURKCELL

1 SORU 1 CEVAP

8080 Finans Hattı'nı arayarak nasıl bilgi alabilirim?

Borsa bilgileri için 1, döviz bilgileri için 2, altın bilgileri için 3, overnight ve libor faiz oranları için 4, borsa ve para piyasaları hakkındaki yorumlar için 5, genel bilgiler için 6 tuşuna basın.

Turkcell Müşteri Hizmetleri Servisi: 0800 211 63 00 (ücretsiz) / (212) 313 00 00 (pbs) www.turkcell.com.tr

EVRENSEL

(Baştarafı 1. sayfada)

Siyasal partilerin önemli bir kısmının "ön seçim" yapacakları tahmin ediliyor. Yani biz "Müntehib-i Sani'ler (ikincil Seçmen), Müntehib-i Evvellerin (Birincil Seçmen) (On seçim yapıldığında parti delegeleri) seçtiği adaylara değil, parti genel merkezlerinin saptadığı adaylara oy vereceğiz.

Bu yöntemi demokratik bulmayanlar, siyasal partilerin üye tabanlarının iradesinin seçime yansımadağını ileri sürerler ve bunun "Genel Merkez Diktası" olduğunu bile söylerler. Siyasal partilerin tabanında çalışma yapmayan ve bir "ön seçim" şansı olmayan birçok kişi ise parti yönetici kadrolarının kendi siyasal geleceklerini belirlemesini bekler. Bu yöntemle, ön seçimle seçilme olasılığı bulunmayan birçok "toplumsal değer" in meclise girmesinin ve kabinelerde görev almasının kolaylaştığını savunurlar.

Ben her iki yöntemin de geçerli olduğuna inanıyorum. Her siyasal parti bu iki yöntemi ne oranda uygulayacağını kendi kitle tabanının istekleri doğrultusunda belirler, isteyen oy verir, isteyen vermez.

Sektör açısından önemli olan, endüstrinin sorunlarının ve isteklerinin bilincinde olan deneyimli sektör temsilcilerinin yeni mecliste yer almalarıdır. Biz, bu süreçte yer alacak herkesi destekliyoruz.

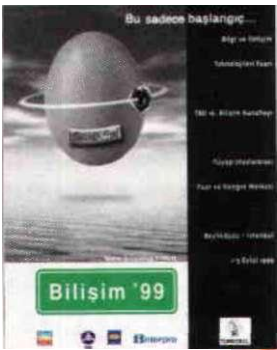
Sonuna yaklaştığımız meclis döneminde, az sayıda, sektörden parlamenterin orada bulunmalarının -en azından moral - yarar sağladığını gördük. Bilişim politikalarının oluşturulmasından, kaynak paylaşımında önceliklerin belirlenmesine kadar birçok konuda, bilinçli temsilin gereğinden hiç kuşumuz yok. Bu yolda uğraş vereceklere başarılar.

Bilişim endüstrisinin ülkemizde kökleşmesi için meslek ordusu, meslek örgütleri, meslek destekçileri ve "loby" cileri, meslek medyası, meslek okulları bir koca bütünü birbirini tamamlayan parçalarıdır. Bu birimlerin her birinde bir diğeriyle uyumlu işleyen demokratik süreçler ve canlılık ülkedeki demokratik rejimin destekçisi ve güvencesidir.

Katılım yoksa demokrasi yoktur.

Geleceğe umutla baktığınız bir hafta dilerim.

Bilişim'99'un ana sponsoru Turkcell



ve tanıtım seminerlerini ücretsiz izleme olanağı sağlamıştı. Bu seneki etkinliklerde de bu uygulamanın devam edeceği ve buna birçok yeni kampanyanın da ekleneceği bildiriliyor. Ayrıca Turkcell'in faturalarının Bilişim'99 logosu taşıyacağı belirtiliyor.

Geçen sene Bilişim'98'in ana sponsoru olan Turkcell, bu yıl da Bilişim'99'un ana sponsorluğunu üstlendi. Bilişim'98'de dünyanın en büyük Cyberguru'larından Don Tapscott'un verdiği konferans gibi etkinliklere imza atan Turkcell, Bilişim'98 etkinliklerinin gördüğü büyük ilgiye sahip oldu. Alpar, Türkiye'nin bilgi ve iletişim teknolojilerini kapsayan en büyük etkinliğinin Turkcell'deki gelişmeleri geniş kitlelere ulaştırmak için oldukça önemli olduğunu vurguluyor.

Geçen yıl Turkcell kartını gösteren ziyaretçilere fuan

Turkcell, Bilişim etkinliklerini tanıtım çalışmaları için önemli bir platform olarak görüyor. Turkcell Büyük Şirketler Temsilcisi Mine Alpar, yapılan yenilikleri ve kullanılan son teknolojileri duyurmak açısından Bilişim etkinliklerinin çok iyi bir fırsat olduğunu söylüyor. Alpar, Türkiye'nin bilgi ve iletişim teknolojilerini kapsayan en büyük etkinliğinin Turkcell'deki gelişmeleri geniş kitlelere ulaştırmak için oldukça önemli olduğunu vurguluyor.



118 ihalesi için geri sayım başladı

BELİZ KUDAT

Türk Telekom'un açmış olduğu Bilinmeyen Numaralar Danışma Servisi ihalesinin sonuçlanması için geri sayım başladı. Türkiye'deki bilişim şirketleri, son teklif verme tarihi 27 Ocak 1999 olan "118 ihalesi" olarak adlandırılan ihale için artık tüm çalışmalarını tamamlamak durumundalar. Türkiye çapında kapsamlı bir çağrı merkezi kurulmasını öngören bu ihalenin sonuçlanması ile, Bilinmeyen Numaralar Danışma Servisi, Türk Telekom'un denetiminde ve Türk Telekom ile ortak olacak iki yüklenici şirket tarafından işletilecek.



En az üç adet çağrı merkezinin kurulmasını öngören şartnameye göre proje kapsamında çağrı merkezlerini arayan herkese verilmesi gereken bilgiler şunlar: Türkiye'deki şirket, resmi daire ve şahıslara ait telefon (araç, GSM ve normal telefon), faks, çağrı abone numaraları; abone numarasından abone adres ve ismi; adresten abone numarası; alan kodu ve meslek grubu bilgileri. Bu büyüklükteki bir projenin başlangıç olarak 10-15 milyon dolara mal olacağı tahmin ediliyor.

Yabancı ortak koşulu

Teklif verecek şirketlerde, yabancı ülkelerde çok sayıda operatör aracılığı ile bilinmeyen numaralar ve buna benzer danışma hizmetini yürütmüş bulunması; yüzde 15 hisseye sahip yabancı bir iş ortağının olması; servisin kullanacağı çok sayıdaki operatörü yönetme, veritabanı desteği, tasarımı ve işletmesi yapabilme ve Türkiye'de proje yönetimi-sistem destek konularında iş

ortağının olması gibi özellikler aranıyor. Yabancı bir iş ortağı ile projeyi gerçekleştirme koşulu, ağır bir koşul olarak nitelendiriliyor.

Ödeme süreye bağlı

İhale teknik olarak güçlü bir bilgi ve iletişim teknolojisi gerektiriyor. Projeyi gerçekleştirecek olan şirketler, çağrı merkezine gelecek çağrıların yüzde 90'ına cevap vermek zorundalar. Gelen çağrılar için operatör cevaplama süresi her çağrı merkezi için ortalama 45 saniye olarak belirlenirken, veritabanında arama süresi 15 milyon kayıttan en az 1 en çok 2 saniye olarak tanımlanmış. Öte yandan hizmeti sağlayacak olan yüklenici şirkete Türk Telekom'un cevaplama süresini esas alarak ödeme yapacak olması, servis sağlayıcılara toplam hizmet süresini minimize ederken, gelirlerini azaltması anlamına geliyor. Bu da şartnamede bir çelişki yaratıyor.

25 şirket şartname aldı

Başlangıç olarak bin operatörün çalışması planlanan pro-



Türk Telekom'un Bilinmeyen Numaralar Danışma Servisi ihalesi için son teklif verme tarihi 27 Ocak 1999 olarak belirlendi. İşletmesi iki yüklenici şirket tarafından yapılacak olan çağrı merkezi projesinin başlangıç olarak 10-15 milyon dolarlık bir maliyeti olacağı tahmin ediliyor.

jeyi hayata geçirecek şirketler, sözleşme bitiş tarihi olan 5 yıl sonunda, sistemi en az 5 yıllık abone artış kapasitesine cevap verecek oranda yazılım güncelleştirme yaparak devretmek zorundalar. Herhangi bir anlaşmazlık söz konusu olduğunda Türk Telekom, anlaşmayı feshedebilme yetkisine de sahip. Türk Telekom ayrıca, şartnamede bulunan koşulların yerine getirilmediğini veya aksadığını tespit ederse, işletmeyi yapan şirketlere para cezası da öngörebilecek.

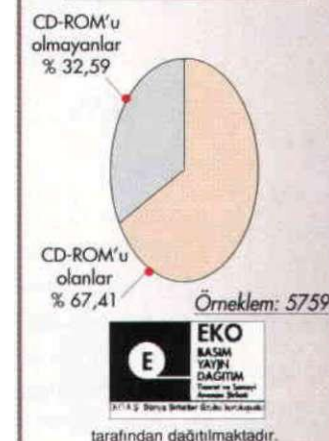
Bilinmeyen numaralar servisi ile ilgili olarak kullanılacak her türlü donanım, TT tesislerine kurulacak bilgisayar altyapısı, tüm personel ve çalışanların maaşları gibi yükümlülükler de ihaleyi alacak şirketler tarafından temin edilecek, kurulacak ve işletilecek.

Edindiğimiz bilgilere göre, şu anda ihale şartnamesi alan 25 civarında şirket bulunuyor. İki yüklenici şirkete verilmesi tasarlanan ihalenin bir konsorsiyum tarafından alınabilmesi de olanak sağlanıyor.

BT/haber Dağıtım Raporu:		
	adet	%
İstanbul	4.158	59,40
Ankara	958	13,69
İzmir	345	4,93
Bursa	142	2,03
Yurtdışı	58	0,83
Diğer İller	1.339	19,13
Toplam	7.000	100,00

Bu sayı tirajı: 7.000

İşyerinde kişisel bilgisayar kullanan BT/haber okurlarının % 67,41'inin CD-ROM'u var.



Yıl: 5/Sayı: 201
11-17 Ocak 1999

BT/haber gazetesinde çıkan yazılar, izin alınmadan ve kaynak gösterilmeden kullanılamaz.

Interpro Yayıncılık, Araştırma ve Organizasyon Hizmetleri A.Ş. adına
Sahibi: Ruşen Yaygın ruseny@interpro.com.tr
Genel Yayın Yönetmeni: Akın Evren akine@interpro.com.tr
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: Nuray Şuman nurays@interpro.com.tr
Haber Merkezi Müdürü: Güneş Kazdağlı gunesk@interpro.com.tr
Yayın Kurulu: Akın Evren, Aslı Evren, Erdem Özel, Güneş Kazdağlı, Nuray Şuman, Şengül Gürtan, Ruşen Yaygın
Ankara Temsilcisi: Aslı Evren aslie@interpro.com.tr
Sayfa Sorumluları: Didem Tünel didemt@interpro.com.tr, Güniz Karaman gunizk@interpro.com.tr
Haber Merkezi: Dilek Arus Aleş dileka@interpro.com.tr
Tuğba Çınar tugbac@interpro.com.tr
Beliz Kudat belizk@interpro.com.tr
Neslihan Ömer neslihan@interpro.com.tr
Ürün/Teknoloji Sorumlusu: Mahir Aşut mahira@interpro.com.tr
Yurtdışı Muhabirleri: Melsa Yıldızdoğan, Ahmet Çelik
Görsel Yönetmen: Soime İpekçi
Görsel Yönetmen Yardımcısı: Emine Gökdağ
Reklam Satış Müdürü: Güldane Taşdemir
Reklam Satış Müdür Yardımcısı: Selda Aydemir seldaa@interpro.com.tr
Reklam Rezervasyonu: Burcu Acavut burcuac@interpro.com.tr
Ankara Reklam Satış Temsilcisi: Zehra Sevimli zehras@interpro.com.tr
Abone ve Dağıtım Grubu: Yeşim Yılmaz yesimy@interpro.com.tr



Genel Müdür: Ruşen Yaygın
Genel Müdür Yardımcısı (Org.): Erdem Özel
Genel Müdür Yardımcısı (Yayın): Akın Evren
Pazarlama Grup Müdürü: Şengül Gürtan
Organizasyon Koordinatörü: Canan Çimenbiçer
Finansman Müdürü: Fersun Oral

Yönetim Yeri: Interpro Yayıncılık, Araştırma ve Organizasyon Hizmetleri A.Ş.
Gazeteciler Mah. Sağlam Fikir Sk. No: 23 Esentepe 80300 İSTANBUL
Tel: 0212- 212 31 22 Faks: 0212- 212 31 21
Ankara- Tel: 0312- 439 70 35-440 58 35 Faks: 0312- 438 68 76

Film Çıkış ve Renk Ayrımı: Dört Renk Ltd.
Baskı: Karacan Bas. Yay. Da.
ISSN: 1300-6495

BT/haber kontrollü abonelik sistemiyle dağıtılmaktadır.
Fiyat: 10.000.- TL (KDV dahil)

Akademia piyasada

TİTİZCE

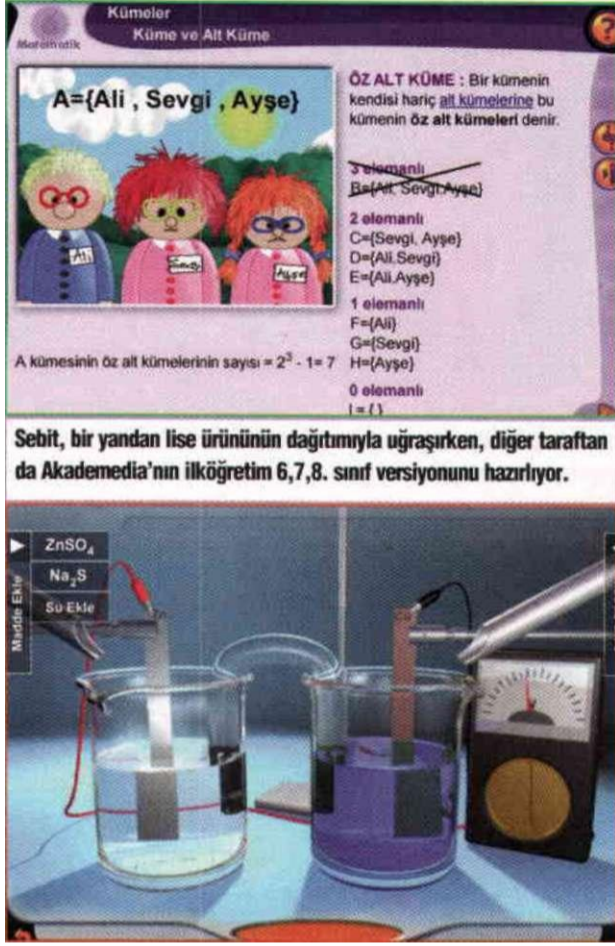
M. Tınaz Titiz

ASLI EVREN

Aralık başı itibarıyla 300 adet Akademia ürününü piyasaya süren Sebit, aldığı olumlu tepkilerle Ocak başında 2 bin 700, Haziran'a kadar ise 20 bin ürünü piyasaya sürmüş olmayı hedefliyor. Sebit, dünya pazarlarına açılma vizyonu doğrultusunda da ilk adımlarını Çin ve Amerika Birleşik Devletleri'nde atıyor. Çin'de KoçSistem'le birlikte imzalanan anlaşmayla Çin'de üretime geçen şirket, ABD'de ise Silikon Vadisi'ndeki ofisini kurdu. Şirketin şu anda üzerinde çalıştığı konu ise Akademia'nın altı, yedi ve sekizinci sınıflar için hazırlanan ortaokul uyarlaması. Üzerinde çok iddialı konuştuğu bir çağrı merkezi de hazırlamakta olan Sebit, bir diğer taraftan 2000 yılında bir Sebit kampusuna yerleşmeye hazırlanıyor.

Şirketin Genel Müdürü Ahmet Eti, projelerini ve hedeflerini gazetemize anlattı. İlk teslimat için 300 adet ürün istediklerini belirten Eti, sözlerine şöyle devam etti: "Akademia'nın lise uyarlaması için iki senedir yatırım yapıyorduk, ürünü tamamladık. Başlangıç olarak fikir oluşması için 300 ürün gelmişken 600 tane satıldı. Aldığımız tepkiler çok olumlu. Şu anda memnuniyet sağlayacak faktörleri artırmaya çalışıyoruz. Çağrı merkezimizi geliştiriyoruz, yoğun bir tempoyla ortaokulu oluşturuyoruz. Dağıtım kanallarını kuruyoruz. Ocak başında 2 bin 700 adet ürün geliyor. Müşteri destek hatlarını kurup ürünü tamamen oturttuk Haziran ayına kadar 20 bin ürün satmış olmayı hedefliyoruz."

1999 yılı için Amerika, İngiltere, Almanya, Fransa,



Çin, Japonya ve İskandinavya ülkelerine, beş yıl içinde de 36 ülkeye pazarlanması hedeflenen Akademia'nın dünyaya açılma çalışmaları için ise Eti şunları söyledi: "Dünya vizyonumuz da aynen devam ediyor. İlk olarak Çin ve Amerika'dan başladık. Böylece dünyanın iki ucunu tuttuk, bundan sonra da ortayı dolduracağız. Çin'de KoçSistem'le birlikte bir anlaşma imzaladık ve üretim başladı. Orada öğretmenler ve bizden arkadaşlar çalışıyor, Çinlileri eğitiyoruz, Çin'e yönelik Akademia hazırlanıyor. Bir sene içinde Çin'de satışlar başlayacak. Amerika'da Silikon Vadisi'ndeki ofisimizi kurduk. Ürünün Macintosh'ta da çalışmasına yönelik olarak Apple ile bir anlaşma yaptık. International Sebit Corporation olarak Silikon Vadisi'ne yerleştik. Şu anda yapıyı tamamlamak üzereyiz. Avrupa faali-

yetlerine de başlıyoruz. 36 ülkeye yayılma vizyonumuzu engelleyecek yaklaşımlardan uzak duruyoruz."

Akademia 6,7,8 geliyor

Sebit, bir yandan lise ürününün dağıtımıyla uğraşırken, diğer taraftan da Akademia'nın ilköğretim 6,7,8. sınıf uyarlamasını hazırlıyor. Bu derslerle ilgili olarak Milli Eğitim Bakanlığı'nın yazılım ihalesine Meteksan'la birlikte teklif verdiği öğrenilen şirket, böylece Akademia'nın 6-12. sınıf derslerini kapsama hedefine de yaklaşıyor. Eti, şirketin son durumunu da şöyle özetledi: Türkiye'de hizmet sektörü çok zayıf, gelişme de herkes aldığı üründen istediği hizmeti alamıyor. Bunu değiştirmek istedik, hele eğitim gibi bir konuda en ufak bir hata olmamalı. İnsanlar iyi servis almaya hak ediyorlar. Çağrı merkezi

Akademia'nın lise düzeyine yönelik uyarlamasını piyasaya süren Sebit, şu anda da ortaokul uyarlaması üzerinde çalışıyor. Haziran ayına kadar 20 bin adet ürün Türkiye piyasasına sürülürken, beş yıl içinde ürünün 36 ülkeye pazarlanması hedefleniyor.

bizim çok ciddi yaklaştığımız bir konu. Bu servisimiz belki diğer firmaları motive edecektir.

2000'de Sebit kampusu

Bütün bu projelerle şirketin giderek büyüdüğünü ve personel sayılarının arttığını kaydeden Eti, şu anda üç binada çalıştıklarını belirtti ve 1999'da başlayacakları kampus projelerinden şöyle bahsetti:

"1999 yılı ortalarından itibaren Ankara'da bir Sebit kampusu kuracağız. Yılbaşından itibaren mimari projeleri hazırlamaya başlayacağız. Hedefimiz, 36 ülkeye yayıldığımız zaman bu sisteme yetecek bir fiziksel yapı oluşturmak. İnsan kaynağına yakın olması açısından üniversitelere yine yakın olacak bir kampusa yerleşeceğiz. Bin kişiyi içine alabilecek bu yapının inşaatına 1999'un ikinci yansında başlamayı, 2000 ortasında da bu kampusa yerleşmiş olmayı planlıyoruz. Diğer taraftan projemizin gelişmesi yolunda dünya çapında eğitim teknolojileri konusunda uzmanlaşmış kişileri buraya getirmeyi ve onların deneyimlerinden yararlanmayı hedefliyoruz.

Piramit'in tabanında "temiz akıl" olmalı!

Yurdumuzda Susurluk ile başlayıp ses kasetleriyle hız alan bir "Temiz Eller" olgusu sürüyor. Yaşamın bin türlü sıkıntısından bunalmış insanlarımız, bu olguyu herkesten fazla dikkatle izliyor. Çünkü, sıkıntılarının kaynağının kirlilik olduğunu biliyor ya da hissediyor ve bu nedenle de kirliliklerin ortaya çıkmasını, sıkıntılarını sona erdirecek bir kurtarıcı olarak değerlendiriyorlar.

Bu beklenti yalnız sokaktaki insanlarca değil, toplum sorunlarıyla daha temelden ilgilenen -ya da ilgilenmek "durumunda" olan- insanlarımızca da paylaşılıyor, hatta onlarca oluşturuluyor.

Acaba bu beklenti gerçekçi midir? Yani gerçekten, böylesine bir süreç sonunda toplum temizlenir mi? Bütün toplumsal eğrilipler -ya da en azından belli başlıları- ortadan kalkar, toplumumuz bir "temiz toplum" haline dönüşebilir mi?

Bu soruya yanıt vermek için benimsenmesi gereken ilke, adına "melanet hiyerarşisi" denilebilecek bir olgudur.

Bir kural olarak denilebilir ki, hiçbir yanlış, daha küçük yanlış(lar)ın üzerine oturmadan varolamaz.

Bu basit kural iyi kullanılabilirse, en büyük sorunları dahi çözmeye kullanılabilecek yararlı bir alet olabilir. Dahası, bu alet kullanılmadan hiçbir (ama hiçbir) sorun çözülemez.

Hangi sorun çözülmek isteniliyorsa, o sorunun altında, o soruna taban oluşturan daha küçük sorun(lar)ı, sonra da onların altlarındaki daha küçük sorunlara bakılmalıdır. Artık bütün dünya için bir düşünce biçimi haline gelen ve içinden yeni ticari isimli yaklaşımları doğuran- Toplam Kalite'nin temel araçlarından biri olan "Kök Neden" kavramı da bunu söylemektedir.

Böylece, küçük bir yetmezliğin, yanlışın, umursamazlığın üzerine hangi inanılmaz büyüklükteki sorunların inşa olabileceği düşünülüp çıkarılabilir.

Temiz Toplum ideali de -aynen melanet hiyerarşisinde olduğu gibi-, daha basit -görünüşlü- "temizlikler" in üzerine oturur. Bunlardan birisi de "Temiz Akıl"dır. Tüm eylem ve tutumlarımızı şekillendiren "değer ölçülerimiz" olduğuna göre, bunların içinde zamanla oluşmuş virütik değerlerin ne gibi melanetleri doğrudan ürettiğini ya da onlara yataklık ettiğini görebilmeliyiz.

Yüzlerce "temiz" değer ölçüsünden oluşan bir değerler sistemine sahip yarı-peygamber gibi bir kişinin bu değer kümesi içine sadece bir tane virütik değer karışsa -örneğin "bana ne" gibi-, bu kişi ve gibilerden oluşan toplumun nasıl yavaş yavaş kendini öldüreceğini artık net olarak görebilmeliyiz.

Temiz toplum, değer ölçüleri içindeki virüslerin farkına varmış ve bunlardan arınma iradesini gösterebilen toplumların erişebileceklere bir idealdir.

tinaz.titiz@vestelnet.com

Kurum	Kapsam	Şartname Temini	Resmi Gazete	Son Başvuru
Devlet Su İşleri Gen. Müd.	Bilgisayar ve çevre donanımlarının periyodik bakım ve onarımı yapılacaktır.	Şartnameler, DSİ Makine, İmalat ve Donanım Dairesi Başkanlığı'nın Yücefepe Mah. R/7 06100 Ankara adresinden 3 milyon TL karşılığında alınabilir.	2 Ocak 1999	14 Ocak 1999
Ziraat Bankası	İnternet bankacılığı sistemi kurulacaktır.	Şartnameler, Malzeme ve Satın Alma Müdürlüğü'nün Varlık Varlık Mah. Trafo Durağı karşısındaki hizmet binasından 20 milyon TL karşılığında alınabilir.	2 Aralık 1998	25 Ocak 1999
Milli Savunma Bakanlığı İç Tedarik D.	Bilgisayar donanımları satın alınacaktır.	Şartnameler, İç Tedarik Bölge Başkanlığı Etlik-Ankara adresinden alınabilir.	2 Ocak 1999	25 Ocak 1999
TCDD İşletmesi Gen. Müd.	İşletme yönetim bilgi sistemi için yazılım ve donanım satın alınacaktır.	Şartnameler, İşletme Yönetim Bilgi Sistemi Özel Komisyonu Başkanlığı'ndan alınabilir.	9 Aralık 1998	2 Şubat 1999
Milli Eğitim Bakanlığı Temel Eğitim Programı Koordinasyon Kurulu	Bilgisayar donanım-yazılım teçhizatı satın alınacaktır.	Şartnameler, 200 dolar veya Türk Lirası karşılığında yazılı olarak başvurulup 7 Aralık 1998 tarihinden itibaren alınabilir.	5 Aralık 1998	9 Şubat 1999

HARMAN

Sinan Oymacı/Trio Çözümü



"Byte" tı gitti!

Bilişim teknolojisi sektöründe yer alan herkesin bildiğinden emin olduğum bir dergi var bu hafta gündemimde; "Byte". Uzunca bir süredir yayın hayatında olan bu dergi A.B.D'de yayınlanıyor, çeşitli ülkelerdeki farklı uyarlamalarla okurlarının karşısına çıkıyordu. İngilizce yayınlanan bu dergi, o dönemlerde yurtdışı gelişmelerden haberdar olabilmek, teknolojiyi izlemek için hemen hemen tek kaynağımız idi.

Ardından her ne olduysa geçtiğimiz yaz, aboneliğim bu dergiden bir mektup geldi. Derginin "CMP Media Inc." tarafından satın alındığı, yaz aylarında geçici bir süre yayınlanmayacağı, ardından abonelere gelişmelerin bildirileceği söyleniyordu. Çok ümitli olmadan beklemeye geçtim. Ne yazık ki, korkularım doğrulandı. Yılbaşından önce aldığım yazıda; "Grup olarak ürün yelpazelerini dikkatlice gözden geçirdikten sonra, "Byte" dergisini artık basılı olarak çıkarmama kararı aldıklarını, onun yerine 1999'un ilk çeyreğinde, "byte.com" adresinde internet üzerinden yayınlayacaklarını" belirtiyorlardı.

Ayrıca, eğer istersem aboneliğimin yine kendi gruplarının çıkardığı "Windows Magazine" isimli dergi ile devam edebileceğimi de dipnot olarak düşmüşler. Konuya iki ayrı yorum getirebilirim.

İlki, bu örnekte görüldüğü gibi "CMP Media Inc." grubunun, basılı yayın organlarının etkisini yitirmiş olacağını düşünmesi ki, ben bu kanıda değilim. Basılı haber ve yayın organları her zaman geçerliliklerini koruyacaklar. Her ne kadar bazı dergilerin internet'teki elektronik şekillerini okusam da, Pazartesi sabahları masamda BT/haber'in basılı uyarlamasını görmek ayrı bir keyif.

İkincisi, "Windows" her alana o kadar dal budak salmış ki, "Byte" dergisinin yerine alternatif bir dergi şeklinde karşımıza çıkıyor. Eh, buna da pek katılmıyorum.

Düşünebiliyor musunuz? Seyahate çıkacaksınız. Otogarda, istasyonda veya havalimanındasınız. Yolda okuyacak bir şey arıyorsunuz. Yanınızdaki bilgisayarı duvardaki bir vericiye bağlayıp, yayınların son sayılarını yüklemek ve oradan okumak mı, kağıda basılmış uyarlamalarını alıp okumak mı? Hangisini tercih edersiniz? Sizi bilemem ama ben basılı olanı tercih ederim.

"Taxi". Luc Besson'un senaryosunu yazdığı filmin başrollerinde, Samy Naceri ve Frederic Diefenthal yer alıyor. Yönetmen, Gerard Krawczyk ve Gerard Pires. Luc Besson, "Nikita", "Leon", "Fifth Element" gibi filmlerinde hem yazarı hem yönetmeni.

Pizza dağıtıcısı bir genç uzun süre hayalini kurduğu şekilde taksi sürücüsü olmak için gerekli izni alır. O kadar süratli araba kullanıyordur ki, polis tarafından cezasının indirimi karşılığında banka soyuncularını yakalamak üzere görevlendirilir. Bu arada, Almanlarla Fransızlar arasındaki çekişme de anlatılıyor.

Güzel bir komedi filmi. Araba takip sahneleri, müzikler, espriler çok iyi. Fransız sinemasının iyi örneklerinden. Kaçırmayın.

Fransız yazar, Honore de Balzac (1799-1850); "Hiç kimse bir alışkanlığa veda etmek cesaretini gösteremez".

sinanoym@triosh.com

Web'de tasarım kriterleri

Microsoft Türkiye tarafından kendi yerinde düzenlenen "Sitebuilders" toplantısında 'Web'te Tasarım Kriterleri' anlatıldı. Bilindiği gibi Microsoft Türkiye bir süredir "Sitebuilders" adı altında web sitesi yapımını konu alan bir dizi seminer gerçekleştiriyor. En son 7 Ocak 1999 tarihinde gerçekleştirilen seminerin konusu ise 'Web'te Tasarım Kriterleri'di. Cavit Önen sunduğu seminerde, başlıca doku yapısı, biçim ve denge uyumu gibi tasarımda göz önünde bulundurulması gereken noktalar üzerinde duruldu. Önen, başarılı bir web sitesi yaratmak için eğitimin şart olmadığına değinirken, tasarımda öğelerin amaca uygun şekilde bir bütün haline getirilmesi gerektiğini vurguladı.

Haydi Meclise!

ASLI EVREN

Hükümet kurulması çalışmaları devam ederken Nisan ayında yapılacak olan milletvekili ve mahalli genel seçimlerin heyecanı da sürüyor. Bilindiği gibi geçtiğimiz günlerde Seçime girecek olan milletvekilleri aday adayları kamu kurumlarındaki görevlerinden istifa ettiler ve aday olduklarını açıkladılar. Bilgi ve iletişim sektörünün sorunlarını Meclis'e taşıyacak olan yeni milletvekilleri aday adayları arasında TBD Başkanı Rahmi Aktepe, SSK Bilgi İşlem Daire Başkanı Fatih Atabek de var. Ayrıca geçtiğimiz dönemde bilişim sektörünü TBMM'de temsil eden Prof. Dr. Ziya Aktaş da yeniden aday olacağını açıkladı. Yeni adaylar TBMM'de bilişimci sayısının artmasıyla bilgi ve iletişim sektörünün sorunlarının daha rahat duyurulacağını ve sektör lehine kararlar

çıkarılabileceğine inandıklarını belirtirken sektörden destek beklediklerini de söylediler.

Konu hakkında görüştüğümüz hemen herkesin ortak dileği, sektörü mecliste temsil eden sektör üyelerinin giderek artması. Sivil toplum örgütleri de bu sayının artması dileğinde bulunurken bilişimci adayların parti ayrımı yapılmadan desteklenecekleri mesajını verdiler.

BT/haber olarak politikaya girme karan alan bilişimcilerle görüştük. TBD Başkanı Rahmi Aktepe, politikaya girmesinin sebebinin sektör sorunlarının nihai çözüm yerinin parlamento olması olarak açıkladı ve şunları söyledi:

"Sorunların en büyüğünü yasal düzenlemeler oluşturuyor ve bu sorunların çözümünü de parlamento bünyesinde yapmak gerekiyor. Bu yüzden meclisin içinde bir parlamentolar olarak bulunmanın sorun çözümünü daha da kolaylaştıracağı düşüncesiyle parlamentoya girme gereğini hissettim. Bu konuda da tüm sektörün desteğinin arkamda olduğunu hissediyorum. TBD başkanlığım süresince sektörün her kesiminin nabzım elimde tutma



TBMM BİLGİ VE BİLGİ TEKNOLOJİSİ GRUBU BAŞKANI PROF. DR. ZİYA AKTAŞ.



SSK BİLGİ İŞLEM DAİRE BAŞKANI FATİH ATABEK.

gibi bir fırsat yakalamıştım. Bu fırsatın parlamento aracılığıyla sektöre en iyi şekilde yansımaya için elimden geleni yapacağım."

Aktepe ayrıca meclise girdiği taktirde halledilmesi gereken en önemli konuyu yazılım teşvikleri, bilişim hizmetleri sınıfının oluşturulması ve bilişimin bir sektör olarak kabul ettirilmesi olarak görüyor. Gelişmiş ülkelerle aramızdaki farkı kapatmanın yolunun bilişim sektöründeki sorunları genel şikayetlerden ayırarak çözmek olduğunu da vurgulayan Aktepe, şöyle devam etti: "Bunun için de aramızdan oldukça fazla kişinin meclise taşınması ve bu konuda da sektörün tüm desteğini vermesi gerekiyor."

SSK Bilgi İşlem Daire Başkanı Fatih Atabek ise kamu sektöründe gelişmiş teknolojinin yeterince anlatılamaması ve kullanılmamasının nedenini Meclis'te bilişim sektörünü temsil eden yeterli sayıda parlamenter olmayışına bağladı. Atabek:

"Bu arada bizler sektörden destek bekliyoruz. Sektörün daha iyi tanıtılması ve daha iyi anlaşılabilmesi için sektörün de aynı oranda bizi desteklemesi gerekmektedir. Biz politikayı ve siyaseti bilmiyoruz, teknokrat ve bürokratız. O açıdan sektörün



TBD BAŞKANI RAHMI AKTEPE.

bu siyasi arenada bizi yalnız bırakmamasını istiyoruz. Siyasete girdiğimizde sektörden bilgi açısından uzak kalmamız için de ayrıca desteklenmemiz lazım." dedi.

Nisan ayında yapılacak olan milletvekili genel seçimlerinde aday olacağını açıklayan iki yeni bilişimcinin yanı sıra Meclis deneyimi olan Ziya Aktaş da yeniden Meclis'e girebilmek için yarışacak. Ancak Aktaş şu günlerde daha çok kurulacak yeni hükümetin heyecanını yaşıyor. İstanbul milletvekili ve TBMM Bilgi ve Bilgi Teknolojisi Grubu Başkanı Prof. Dr. Ziya Aktaş, milletvekili olduktan sonra bilişim konuları ile ilgili çalıştığını ve daha fazla bilişimcinin Meclis'te olması durumunda ise daha büyük yankı yaratacağını belirterek şunları söyledi:

"Türkiye dışında Balkan ülkeleri de dahil pek çok ülkede o ülkedeki bilgi ve bilgi teknolojisi alanında ülke stratejisi belirleyecek ve politikalar üretecek bir kurumsal yapı var. Çok acıdır ama sivil toplum kuruluşları dışında Türkiye'de sürekli ve yetkili bir kurumsal yapı hala yok. Bunun gerçekleşmesi en içten dileğim."

Aktepe, tekrar adaylık konusunda da: "Ülkeye, bu ülkenin halkına ve bilgi sektörüne bir şeyler verebilmeye çalışmak kimi yorgunluklarına hatta bazı düş kırıklıklarına rağmen güzel. Dahası, geçen üç yıl içinde yeni bir meslek öğrendim gibi geliyor bana. Bu birikimimle bir sonraki dönemde de ülkeme, halkıma ve partime daha yararlı olabileceğime inanıyorum" dedi.

Sivil toplum örgütlerinden tam destek Sektörün sivil toplum

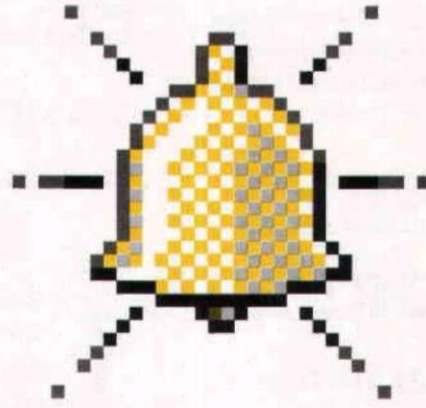
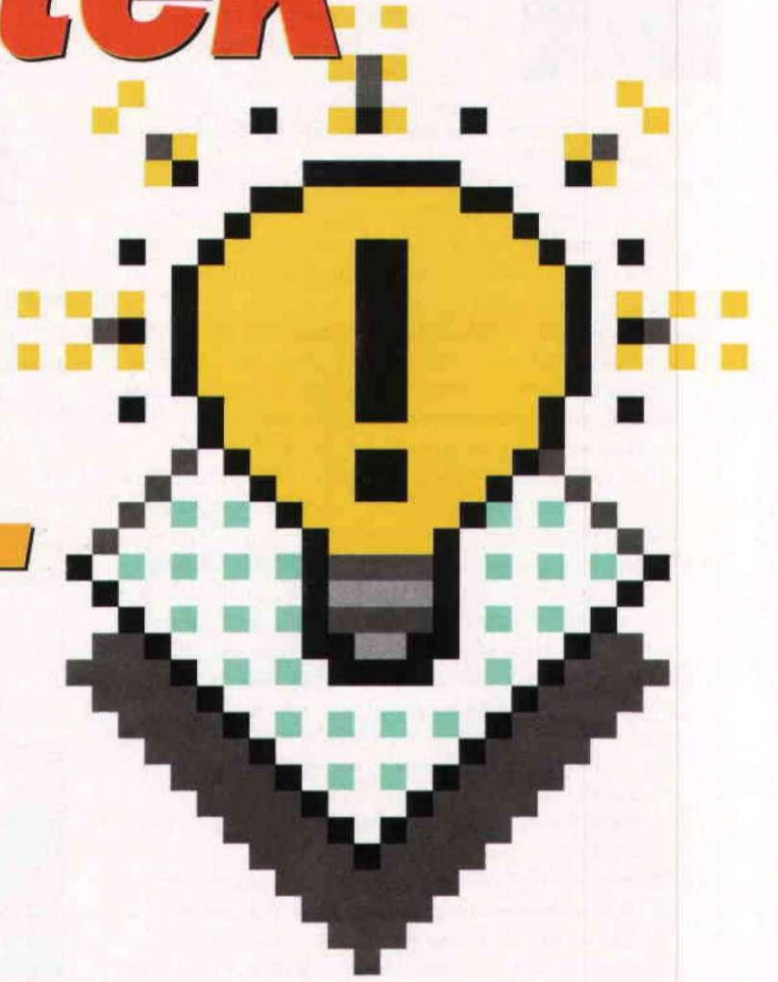
örgütleri bu konuda oldukça olumlu düşünmekle beraber milletvekili aday sayısının artması gerektiğini de vurguluyorlar. TBV Başkanı Faruk Eczacıbaşı, önemli olan konunun bir sektör adamının Meclis'e girip Meclis'te o sektörü temsil etmesi değil, bilişim alanında fikir ve vizyon sahibi olan ve birtakım dengeleri yeniden oluşturmayı kendine misyon edinmiş insanların Meclis'te yer alması olduğunu söyleyerek: "Bilişim önemli bir altyapı unsuru. Altyapı unsuru olan, o konuda vizyon sahibi insanların meclise girmesinde özellikle yarar var. Az kişiyle amacına ulaşmayabilir. Böyle bir vizyonun mecliste ağırlıklı olarak temsil edilmesi lazım. Dezavantajımız, bu işin uzun vadeli bir görüş gerektirmesi. Oysa kısa dönemli, kısır, yüzeysel konular gündemi işgal ediyor, vakit alıyor ve insanların enerjisini tüketiyor. Derdinizi anlatmakta dezavantajlı bir konumdasınız. Meclis'e vizyon sahibi insanları sokmak için doğru olanı anlatmak, insanları hırslandırmak, gençleri yetiştirmek gerekli. Çözüm yollar önermeliyiz, çözüm yollarını benimsetmeliyiz. Bütün bunları yaparsak Meclis'te bizi temsil eden vizyon sahibi insanların sayısını arttırabiliriz." görüşünü savundu.

TÜBİSAD Genel Sekreteri Fatih Ertimur da konudan duydukları memnuniyeti dile getirerek her türlü desteğe açık olduklarını belirtti. Ertimur şunları söyledi:

"Meclis'te sektörün meslek grupları ne kadar yaygın temsil edilirse o kadar seviniriz. Bu bütün partiler için geçerli. Bunun her şeyden önce sektörün sorunlarının yasama organına getirilme açısından yararları var. Önümüzdeki seçimlerde daha çok aday ve daha fazla temsil bizim için iyi olacaktır. Bu sayıyı kısa vadede arttırmak için bir yol yok. Sektörümüzdeki teknik kökenli insanların fazlalığı ve insanların politikadan soğumuş olmaları bunun en başlıca nedenleri. Böyle girişimleri hangi partiden olursa olsun destekleriz. Ancak umarım tek bir partiden tek bir aday olmaz. Daha geniş bir yelpazeden daha çok adayla bu temsil gerçekleşebilir."

Marka bağımsız ortamlar için
süper uzmanlar,

Yetkili Destek Merkezleri hizmetinizde.



İşyerinizde Microsoft ürünleri kullanıyorsunuz ama sisteminizde farklı markalarda donanımlar ya da yazılım ürünleri de var. Ve bir sorunla karşılaştınız.

Şimdi, 7 gün 24 saat boyunca her türlü sorununuzu gidermeye hazır bir ekip var:

Microsoft Yetkili Destek Merkezleri (ASC).

Firmanız hangi ölçekte olursa olsun, Microsoft tarafından özel olarak eğitilmiş ASC uzmanları

'**server down**' durumu dahil her tür sorununuz için '**kritik durum**' desteği vermek üzere yanınızda olacak.

Microsoft
**Authorized
Support
Center**

Microsoft Microsoft 32-bit Microsoft SQL Internet& System
Windows NTExchange MigrationServer/Data Intranet Integration&
InfrastructureMessagingServicesWarehousingImplementationOutsourcing



ASC listelerini ve hangi ürün gruplarına destek verdiklerini öğrenmek için:

<http://www.microsoft.com/turkey/destek/SuppProd.htm>

Daha fazla bilgi için:

<http://www.microsoft.com/turkey/destek/asc.htm>

adreslerini ziyaret edebilirsiniz.

Microsoft®

Nereye ulaşmak istiyorsanız, oraya... www.microsoft.com/turkey/

AYRINTI

Kemal Balcı/Gazeteci-Yazar



Büyük umutlar

Milyonlarca insan yeni yıla büyük umutlarla girdi. Kimi piyango bileti aldı kimi loto kuponları doldurdu. Milyarder olma hayali ile yatanlar düş kırıklığı ile uyandılar. Oysa sans perisi gülse, kim bilir nelere sahip olacaktı. Olmadı.

Yeni yıla milyarder giren şanslı garibinin en büyük arzusu en yerlisinden bir otomobildi. Geri kalan milyardlarıyla ilgili hayali bile yoktu.

Oysa yeryüzünde gerçek anlamda büyük umuttan olanlar da vardı. Hayallerini gerçekleştirmek uğruna milyarder harcarken hiç bir zaman sosyal statülerini yükseltme peşinde koşmadılar. Halta, ucuz otel odalarında sefalet içinde ölüp gittikleri söylendi.

Bunlardan biri, olan Nikola Tesla, bugün kullandığımız üç fazlı alternatif akım üreteçlerinin mucidiydi. Kendi adını taşıyan endükleme bobini ile 40 metreye sıçrayan yapay şimşekler üretmişti. Hayal gücünün zenginliği, bugünkü radyo ve televizyonlarda kullanılan transformatörleri yarattı. Thomas Edison'un doğru akım sistemine karşı geliştirdiği alternatif akım sistemi, eşi görülmemiş boyutlarda bir ticari savaşa yol açtı. Zafer, Tesla'nın olurken Edison yenildi.

Tesla, Marconi'den üç yıl önce radyo dalgalarını da buldu. Ancak bu icadını haberleşme amaçlı kullanmak yerine elektrik enerjisinin bu dalgalarla iletilmesini yöneldi. Telsiz enerji iletimi tek tutkusu haline aldı. Bu uğurda iş çevrelerinde sağladığı büyük mali destekleri harcadı. Gösterişli projeleri, pahalı başarısızlıklara dönüştü. Yılmadı. 400 kilometre uzaktan binlerce uçağı yok edecek "ölüm ışını" bulunduğunu ileri sürdü. Telsizle enerji naklini başarsaydı, enerji nakli sorun olmaktan çıkacak, bakır ve çelik tel kullanımı ortadan kalkacak ve sadece nakil hatlarındaki yüzde 30 oranlarına varan kayıplar olmayacaktı.

Nikola Tesla 7 Ocak 1943 tarihinde savaşın karmaşası içinde öldü. Ölümüne ilişkin kuşuklar pek çok yerde dile getirildi. Özellikle "ölüm ışını"na ilişkin açıklamaları bu kuşukların gerekçesini oluşturdu. Tesla gerçekten büyük umutları ve erişilmesi güç hayalleri olan birisiydi. Sonuna geldiğimiz yüz yıl başlama- dan önce bulunduğu radyo dalgaları, bu yüzyıla damgasını vurdu. Gelecek yüzyılın omurgasını oluşturdu. Kendi yoksulluk içinde ölürken, insanlığa iletişim zenginliğini ve büyük hayallerini bıraktı.

kbalcı@tr-net.net.tr

Anadolu Grubu, ERP projeleri için SAP'ı seçti

NESLIHAN ÖMER

Anadolu Holding A.Ş., grubundaki tüm şirketlerde kurumsal kaynak planlamasına geçilmesi için SAP Türk ile anlaşma imzaladı. 30 Aralık 1998 tarihinde Erciyas Biracılık Eğitim Merkezi'nde gerçekleştirilen toplantı ile Anadolu Grubu'nun içecek, otomotiv, motor ve taşıyıcılık sektörlerinde faaliyet gösteren yurtiçi ve yurtdışı kuruluşlarında SAP R/3'ün tüm modülleriyle uygulamaya konulacağı duyuruldu.

SAP Genel Müdürü Beh-



Erciyas Biracılık Proje Lideri Erdal Tunca ve SAP Genel Müdürü Behçet Yanmaz imzalanan anlaşmanın uzun yıllar sürecek bir birliktelik olmasını dilediklerini belirttiler.



Soldan sağa: SAP Müşteri Sorumlusu Gözde Ünalacak, Erciyas Biracılık Proje Lideri Erdal Tunca, SAP Genel Müdürü Behçet Yanmaz, SAP Özel Projeler Yöneticisi Fatih Karaca, Anadolu Grubu Bilgi Sistemleri Koordinatörü Tanju Özer.

çet Yanmaz ve SAP Özel Projeler Yöneticisi Fatih Karaca, toplantıda SAP R/3 Yazılımı ve SAP R/3 Yerleştirme Projesi ile ilgili teknik bilgiler verdiler. Yapılan anlaşmanın bir müşteri ve satıcı ilişkisinden çok öte olduğuna değinen Behçet Yanmaz, bunu iki şirketin yapmış olduğu uzun yıl-

lar sürecek Katolik bir evlilik olarak niteledi.

Daha sonra söz alan Erciyas Biracılık Proje Lideri Erdal Tunca, işleri standartlaştırmak, kaynak kullanımında verimlilik sağlamak, değişime hızlı cevap verebilmek ve daha esnek bir şekilde çalışabilmek gibi birçok sebeple ku-

rumal kaynak planlamasına gidilmesine karar verildiğini belirtti. Bunun için SAP R/3 paketini seçme nedenleri olarak da başlıca uluslararası muhasebe sistemine uygun olması, eşgüdümlü malzeme ve maliyet yönetimine olanak vermesi, yönlendirici uyan sistemine sahip olması ve ortak çalışma kültürünü sağlayabilmesini gösteren Tunca, projenin 2 sene içinde tüm Anadolu Grubu'ndaki şirketlerde hayata geçirileceğini açıkladı.

İlk olarak Efes İçecek Grubu'nda uygulamaya geçeceği belirtilen SAP R/3 sisteminin, finans, lojistik ve insan kaynaklarında yer alan tüm modülleriyle uygulamaya alınacağı belirtildi.

Logosoft "Compaq Intel PC" dağıtımını bıraktı

Logosoft, Compaq Intel PC dağıtımını bırakıp yalnızca Compaq Alpha sistemlerinin dağıtımını yapacağını açıkladı.

GÜNİZ KARAMAN

Compaq'ın kanaldaki 4 dağıtıcısından biri olan Logosoft 1998 Eylül ayından beri aktif olarak dağıtımını yaptığı Compaq Intel PC'leri bundan böyle dağıtmayacağını açıkladı. Logosoft yaptığı açıklamada Compaq Alpha sistemlerine odaklanabilmek için Compaq Intel PC satışını bıraktığını belirtti. Gerek karlılık, gerekse pazarın son dönemde bulunduğu noktanın Logosoft'u kendi misyonundan uzaklaştırdığını belirten Logosoft yetkilileri, PC dağıtımında hedeflenen hizmeti istedikleri gibi veremediklerini söylediler.

Logosoft yetkilileri hedefledikleri yapıda ürün portföylerine gerek teknik, gerekse satış ve



Logosoft Genel Müdürü Altınay Gökşin, 1998 yılı başından itibaren 5 bin 200 civarında Digital PC sattıklarını söyledi.

pazarlama bilgisi açısından kanala her alanda en iyi hizmeti verecek ekiple çalışmanın kendilerini şirket hedeflerine ulaştıracağını da belirttiler.

Bilindiği gibi Logosoft'un Compaq ürünlerinin dağıtıcısı olduğu 1998 Temmuz ayında açıklanmıştı. 1998 yılı Eylül ayının ikinci yarısından itibaren gerçekleştirilen Compaq Intel PC satışında ulaştığı rakamın 2 bin adeti bulunduğunu belirten Logosoft Genel Müdürü Altınay Gökşin 1998 yılı başından itibaren satmış oldukları Digital PC miktarının ise 5 bin 200 civarında olduğunu söyledi.

Logosoft yetkilileri Compaq AlphaServer tarafında istedikleri yapıyı bir yılda oluşturduklarını belirterek, bu pazardaki hedeflerinin daha da agresifleştirdiğini vurguladılar. Yapılan açıklamada Alpha'nın gerek pazar ve kanaldaki konumu, gerek hedeflediği pazar ve bunun getirdiği çalışma şeklinin Logosoft'la birebir uyumunu nedeniyle, bu üründe istedikleri başarıyı yakaladıklarını belirttiler. Logosoft'un Alpha Server'lara odaklanabilmek için Compaq Intel PC satışını bıraktığını belirten Compaq Kanal Müdürü Emin Kurşun da Logosoft'un yerine, Linksoft, Arena ve Mikroset'in yanına, bir dağıtıcı daha atayacaklarını açıkladı.

Öte yandan 1999 ürün stratejilerinde donanım konusunda yeni bir marka düşünmediklerini belirten Logosoft, yazılım alanında da özellikle farklı çalışmalarının olacağını kaydetti.

REHBER MASANIZDA, TELAŞA GEREK YOK!...

1999 TÜRKİYE BT SEKTÖRÜ REHBERİ ÇIKTI

Rehberi ücretsiz olarak edinmek istiyorsanız, aşağıdaki istek formunu doldurunuz.

Gönderim şekli; Posta yolu ile istiyorum.
 Kargo ile istiyorum.
 Elden almak istiyorum.

Seçmiş olduğum gönderim şekli ile gönderim bedelini ödemeyi kabul ediyorum.

İMZA:

BT/haber gazetesine abone misiniz?

Evet Hayır ➔ Lütfen aşağıdaki formu doldurunuz.

1999 TÜRKİYE BT SEKTÖRÜ REHBER İSTEK FORMU

Ad Soyad:

Adres:

İl:

Tel. Alan Kodu: Tel: Fax:

Doğum Tarihi:

Çalışma Konumu: Ücretli-Maaşlı Öğrenci
 Kendi Hesabına Çalışmıyor

En son bitirdiğiniz okul ve bölümü :

Mesleğiniz :

ÇALIŞIYORSANIZ

Firma Adı :

Faaliyet Alanı :

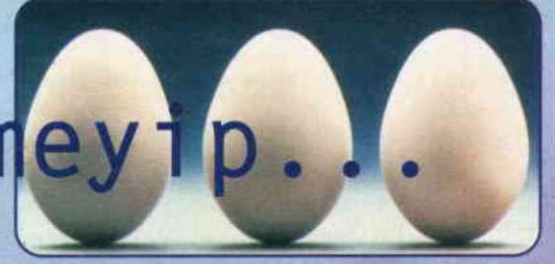
İşyerindeki Görevi :

İşyerinde toplam kaç kişi çalışıyor? :

CASIO®

Fotoğraf çekme alışkanlığını temelinden sarsan Casio, QV-7000SX'i sunar.

Azla yetinmeyip...



...daha net görüntü,

daha fazla çözünürlük arayanlar için.

1.300.000 piksel



Yüzlerce MB'a kadar artırabileceğiniz

Compact Flash Hafıza Kartı ve benzersiz netliği ile

(1280x960 veya 640x480 çözünürlük) QV-7000 SX çağın çok ötesinde...

Farklı fonksiyonları, bilgisayarla bağlantı özelliği ve üç üstün modeliyle,

QV Dijital Fotoğraf Makineleri'nden birini mutlaka sizin için.

QV-780



QV-780/450\$ + KDV

- 2 MB Compact Flash Card hafıza, 640x480 çözünürlük, Fotoğraf kapasitesi; Fine:14, Normal:26, Ekonomik:46, panoramik ve hareketli çekim, üç farklı flaş özelliği

QV-5000SX



QV-5000SX/820\$ + KDV

- 8 MB Internal RAM • 1280x960 veya 640x480 çözünürlük
- Fotoğraf kapasitesi; Süper Fine:16, Fine:30, Normal:57, Ekonomik:88, panoramik ve hareketli çekim, 2x4x dijital zoom, dört farklı flaş özelliği

QV-7000SX



QV-7000SX/900\$ + KDV

- 8 MB Compact Flash Card hafıza
- 1280x960 veya 640x480 çözünürlük
- Fotoğraf kapasitesi; Süper Fine:14, Fine:19, Normal:33, Ekonomik:55, panoramik ve hareketli çekim, 2x4x dijital zoom, 2x optik zoom, infrared bilgi aktarımı, dört farklı flaş özelliği

CASIO®
CASIO COMPUTER CO., LTD.

• TV bağlantı kablosu, bilgisayar bağlantı kablosu ve QV Link programı pakete dahildir.

ERSA

Casio Türkiye Distribütörü: **ERSA İTHALAT VE TİCARET LTD.ŞTİ.** Perpa Ticaret Merkezi B Blok Kat:13 No:2538 Okmeydanı - İSTANBUL
Tel: (0-212) 220 10 55 (Pbx) Faks: (0-212) 210 40 96 Ege Bölge Müd. İZMİR Cumhuriyet Bulvarı Kat: 2 No: 26/213 Konak/İzmir Tel: (0-232) 445 22 90 İç Anadolu Bölge Müd. ANKARA Sümer 2 Sok. No: 29/3 Kızılay/Ankara Tel: (0-312) 230 76 71 Faks: (0-312) 230 77 71
CASIO YETKİLİ ANA TAMİR MERKEZLERİ: İSTANBUL - Des Elektronik, Tel: (0-212) 273 11 31 ANKARA - Genmak, Kızılay Tel: (0-312) 231 90 97

NESNELERİN DİLİ

Öykü Gençay



Sakla çerezi,
zamanı gelince
benimsersin

Bilgisayar sözcüğü başta olmak üzere Bilgişim endüstrisindeki Türkçeleştirme, terimlere anlaşılır karşılık bulurken, ifade ettiği teknolojileri özümseme çabamız hepimizin katkıda bulunması gereken bir uğraş. Ancak bu işi yaparken, gerçekten uzaklaşmamak oldukça büyük önem taşıyor.

Şimdi sizlere komik Türkçeleştirmelerden bazı örnekler vermek istiyorum. Windows 3.1 zamanından beri her menünün "pencere" menüsü altında yer alan iki ardışık komut var. "Tile", Türkçeleştirilmiş hali "Daya" ve "Cascade" Türkçeleştirilmiş hali "Döşe". Şimdi asıl soruyu soruyorum. Pencere dayamak ve döşemek nedemektir? Bu halleriyle bana PVC çerçeve reklamı gibi geliyor. Haksız mıyım ?!

Bir diğer örnek. Windows 95 Türkçe ile gelen Scandisk programı da Türkçeleştirilmiş. Disklerinizi kontrol etmeyi bitirdikten sonra şu mesajı veriyor. "C sürücüsünde hiç hata yoktu." Eğer iki diskiniz varsa "C sürücüsünde hiç hata yoktu." alt satırda "D sürücüsünde hiç hata yoktu." Mesajlarını veriyor. Bu mesajların fiillerinin zamanları di'li geçmiş zaman, İngilizce orijinal mesajlardan çıkan anlam ise "hata bulunamadı" olarak anlaşılıyor. Ben bu mesajı ilk gördüğümde (Windows 95'i hiçbir zaman Türkçe kullanmadım, kullanmam da!) Madem hatası yoktu neden vurdular zavallı sürücü C'yi ve D'yi diye sormak istedim. Haksız mıyım ?

Windows 3.1'de PIF editöründeki bir seçeneği gördüğüm zaman başka bir bilgisayarda İngilizcesine bakma ihtiyacı hissettim. Türkçe ifade "metin kipine öykünme". İngilizcesi "retain in video mode" Merak ediyorum acaba kaç kişi şu sorunun cevabını hemen verebilir. "Sizce metin k ipine mi öykünmeliyiz yoksa video kipine mi?" Anlayanlar bana da anlatsın lütfen. Benim için "retain in video mode"un Türkçesi "retain in video mode"dur. Neden mi? Türkçesini anlayamıyorum da ondan.

İngilizce masterları Türkçe fiillerle birleştirip bileşik fiiller yaratmak konusundaki yeteneğimizi en kısa zamanda köreltmeliyiz. Başka diller arası bileşik fiilleri hatırlayalım. Compile etmek, save etmek, restart etmek, export etmek, format atmak, kliklemek, fdisklemek. Benim aklıma bunlar geliyor. Aralarında en çok format atmak beni güldürüyor. Diğerlerini ediyoruz da formatı neden atıp tutuyoruz anlayamıyorum.

En sona en çok sevdiğim saçma Türkçeleştirmeyi sakladım. Internet Explorer 4.0 Türkçe sürümünde ayarlarda bir seçenek vardır. "Çerezleri benimseme seçenekleri" (vay vay vay!). Seçenekler birbirinden şahane. Çerezleri her zaman benimse (leblebi çekirdek farketmez). Çerezleri benimsemeden önce sor (yeterince fıstık fındık var mı diye kontrol etmek için sanırım). Hiç benimseme (kusura bakmayın rejim yapıyorum). Buradaki saçmalık benimsemek sözcüğünden kaynaklanıyor. Bana sorarsanız bu Türkçeleştirmenin hiç bir anlamı ve değeri yok. Tamamen saçmalık. Düşünün bir kere Internet yaygınlaşmış ve çoğunuz gelip size soruyor. "Anne, veya Baba yabancıların çerezlerini benimsemek doğru mudur?" Ne cevap vereceksiniz? Bu arada unutmadan söyleyeyim, çerez, "cookie" demek. İngilizcesinin taşıdığı anlam kullanıldığı alanla örtüşen bir deyimden geliyor. Ancak benim bildiğim kadarıyla bizim atasözlerimiz veya deyimlerimiz arasında böyle bir çağrışım sağlayacak kavram yok.

Evet, alınacak yolun daha çok başında olduğumuz kesin. Teknoloji üretim isim koyma hakkına kavuşamadığımız sürece, Fransızlar gibi dil devrimi gerçekleştiremeyip terimlere yakıştırmalar yaratıp, Türkçe olduklarını iddia ettiğimiz sürece de fazla hızlı yol alamayacağız.

Esenlikler dilerim

oykug@interpro. com. tr

DÜZELTME: Öykü Gençay'ın BT/haber'in 200. sayısında yayınlanan köşe yazısında, bir dizgi hatası nedeniyle 'Digital' sözcüğü yerine 'Sayısal' yazılmıştır. Doğru cümle aşağıdaki gibidir. Düzeltir, özür dileriz.

"Bir Digital temsilcisiyle görüşerek yaptığının legal olup olmadığını araştırdı ve can alıcı bir gerçeğin farkına vardı."

Kamuda 2000 yılı çalışmalarını sürüyor

ASLI EVREN

21. yüzyıla girmeye hazırlık yaptığımız bu yılda gerek dünya gerekse Türkiye sektörü, bu yeni yüzyılın sevincini '2000 yılı sorunu' sebebiyle ve genel idare, ulaştırma, haberleşme, sağlık, enerji ve tabii kaynaklar, maliye ve finans, savunma, güvenlik, sosyal güvenlik, sosyal hayat, üretim, hizmetler ve hukuk olarak belirlenen bu sektörlerin kendi aralarında oluşturacağı çalışma gruplarının haftada en az bir kez toplanarak çözüm önerileri hazırlamalarına ve öneri geliştirmelerine karar verdiğini belirtti. İlk başlarda herkesin 'benim sorunun yok' diyerek yaklaştığı kurulda giderek daha fazla

BT/haber olarak sıklıkla yer verdiğimiz bu konuyu 1999 yılında daha ağırlıklı işlemeye ve gelecek haftalarda başta kamu olmak üzere kurum ve kuruluşların ne durumda olduğu bilgisini de sizlere vermeye çalışacağız. Bilindiği üzere Kasım ayında Devlet Planlama Teşkilatı 2000 yılı sorunuyla ilgili bir teknik kurul oluşturdu ve 2000 yılı eylem planı adında bir plan hazırlamaya başladı. 3 aylık bir dönemi kapsayan "2000 yılı sorunu" projesinin amacı, kamuoyunu aydınlatmak, ülkemizde 2000 yılı ile ilgili yapılacak çalışmalar hakkında öneriler getirecek bir Ulusal Eylem Planı hazırlamak ve kamu kuruluşlarında 2000 yılı uyum çalışmalarının başlatılmasını sağlamak. Teknik kurul bugüne kadar üç toplantı düzenledi ve 150'den fazla kamu kurumuna ve belediyelere bünyelerindeki sistemlerin envanterini çıkarmaları ile ilgili bir yazı yazdı. Kurumlardan gelen bu envanterlere göre hangi kurumun 2000 yılı sorunu için ne kadar yatırım yapması gerektiği belirlenecek. Şu anda DİE ile birlikte hazırlanan ve Şubat ayında sonuçlanacak planlanan anket sonucunda ise eylem planı ortaya çıkacak.

Proje Yürütme Grubu üyesi ve DPT Yönetim Bilgi Merkezi Dairesi Başkanı Selçuk Kavasoğlu, gazetemize

kurulun bugüne kadar yaptıklarını ve yapacaklarını anlattı. Kavasoğlu, kurulda öncelikle 2000 yılı uyumunun sağlanmasında dikkate alınacak öncelikli sektörlerin belirlendiğini ve genel idare, ulaştırma, haberleşme, sağlık, enerji ve tabii kaynaklar, maliye ve finans, savunma, güvenlik, sosyal güvenlik, sosyal hayat, üretim, hizmetler ve hukuk olarak belirlenen bu sektörlerin kendi aralarında oluşturacağı çalışma gruplarının haftada en az bir kez toplanarak çözüm önerileri hazırlamalarına ve öneri geliştirmelerine karar verdiğini belirtti. İlk başlarda herkesin 'benim sorunun yok' diyerek yaklaştığı kurulda giderek daha fazla



paylaşım yaşadığını ve bilgi alışverişini dile getiren Kavasoğlu, şunları söyledi: "Genel olarak maliye, güvenlik ve savunma grupları diğerlerine nazaran daha fazla yol kat etmiş durumdadır. 150'den fazla genel müdürlüğe ve belediyelere yazı yazarak, kurum içinde bir üst düzey yönetici sorumluluğunda bir proje ekibi oluşturulması ve bir envanter çıkarılması gerektiğini belirttik ve bir de örnek envanter gönderdik. Bu çerçevede riskli olan donanım ve yazılımları çıkartarak bir önem sırası yapmalarını istedik. Bunun sonucunda bir mali kaynak gerekecek, belki de bir ek bütçeye ihtiyaç söz konusu olacak. Gönlü isterdi ki bu çalışma bütçe çalışmalarından önce olsaydı.

Bu durumda kamu kurumlarının bütçeyi karşılamak için kendi olanaklarını kullanmalarını istiyoruz. Listede bina sistemleri, otomatik kontrollü sistemler, petrol rafinerileri, elektrik santralleri, kesintisiz güç kaynakları gibi bütün sistemler bulunuyor."

Sırada eylem planını belirleyecek anket var

Kurul, DİE ile birlikte bir anket çalışması yapıyor. Bu anket kurumlara Ocak ayı içinde gönderilecek ve sonuçlarına göre de eylem planı şekillenecek.

2000 yılı sorununun ekonomiye etkisinin ne olacağı yolunda bir araştırma yapmak isteyen

bu durumda kamu kurumlarının bütçeyi karşılamak için kendi olanaklarını kullanmalarını istiyoruz. Listede bina sistemleri, otomatik kontrollü sistemler, petrol rafinerileri, elektrik santralleri, kesintisiz güç kaynakları gibi bütün sistemler bulunuyor."

kurul bu araştırmayı da eylem planına koymayı düşünüyor. Ayrıca şu ana kadar üç toplantı yapan kurulun bir beklentisi de kamu kurumları, özel sektör ve bazı sivil toplum örgütlerinin üst düzey yöneticilerinden oluşacak, yaptırım gücü yüksek bir danışma kurulunun bir an önce oluşması. Kavasoğlu'nun ifadesine göre bu kurul sayesinde işin ciddiyeti ortaya daha rahat konacak ve kararlar daha kolay alınacak.

Dünya Bankası destekli olarak belirtilen planın halen bu desteği alamamış olduğunu belirten Kavasoğlu şöyle devam etti: "Anketten sonra eylem planı çıkacak, kimin bilinçli, kimin bilinçsiz olduğu, kimin acil sektör olduğu belirlenecek. Eylem planı sonunda da

bunun uygulanması var. Muhtemelen uygulamayı başka bir kurum yönetir. Dünya Bankasından alacağımız bir 95 bin dolar vardı, halen alamadık, görüşmelerimiz sürüyor. Bu ay içinde bekliyoruz. Bilgi mahiyetinde bir broşür kitap bastırma toplantısı yaptık. Dünya Bankasından bir uzman geldi ve bilgi verdi. Bunun benzeri bir toplantıyı Ocak ayı sonunda yapmayı ve yurtdışından uzmanları buraya bilgi alışverişini için çağırılmayı düşünüyoruz. Ancak bunun için de bu desteğe ihtiyacımız var."

KOSGEB ve Adalet Bakanlığı desteği

Çalışmalarına kamuyu hedef olarak başladıklarını belirten Kavasoğlu, KOSGEB'in kendilerine KOBİ'lerin bilinçlendirmeleri için öneri götürdüklerini de vurgulayarak şunları söyledi: "KOSGEB, KOBİ'lerin bilinçlenmelerini çok istiyor. Teknik komite olarak bu konuda nasıl çalışabileceğimizle ilgili bir görüşmemiz olacak.

Görevimiz kamuda koordinasyonu sağlamaktı fakat herkesin bildiği gibi KOBİ'lerin Türkiye ekonomisinde önemli bir yeri var. Şu anda onlara nasıl yardımcı olunabileceği konusunda bir gündem maddemiz de var. Adalet Bakanlığı ile kurumların bu sorundan dolayı mağdur olması halinde neler yapılabileceği konusunda bir çalışmamız var. Ortaya çıkan çerçeve kanunların kurumları mağdur etmeyeceği yolunda ancak yine de Ocak sonunda bir toplantı yapacağız. Henüz istediğimiz düzeye gelemedik. Riskli sektörlerin bir an önce çıkması lazım, çok geride kalmış, sosyal alt yapı için önceliği olan sektörlerin bir an önce çıkması ve tamamlanması gerekiyor. Bakıyoruz herkes bir şeyler yapıyor ancak istenen düzeyde değil. 2000 yılında bir sorun yaşanacak ama bunu ulusal felaket olarak abartmamak lazım. Bu aşamadan sonra da herkes önlem aldığı için mümkün olduğu kadar az zararlı atılacağına inanıyorum."

SİZ EN İYİSİNE LAYIKSINIZ!

PRINTRONIX®

DAHA HIZLI, DAHA SESSİZ, DAHA KALİTELİ...

Dünya'da ve
Türkiye'de
1
Numara



PRINTRONIX P 5000 SERİSİ

500 Satır/dakika - 1000 Satır/dakika - 1500 Satır/dakika

PRINTRONIX yazıcılarının sayısız avantajlarını anlatmak için telefonlarınızı bekliyoruz.

TÜRKİYE TEK YETKİLİ DİSTRİBÜTÖRÜ



BİLGİSAYAR SİSTEMLERİ SANAYİ VE TİCARET LTD. ŞTİ.

İSTANBUL: Yüzbaşı Kaya Aldoğan Sok. 15/6 Zincirlikuyu 80300 İstanbul Tel: (212) 266 91 41 - 266 91 42 - 272 61 16 Faks: (212) 272 43 33

ANKARA: Hoşdere Caddesi 208/6 Çankaya - Ankara Tel: (312) 441 39 07-441 39 50

İnternet: <http://www.fokus.com.tr> **e-mail:** fokus@fokus.com.tr

**BARCODE BASIMINDA
DOĞRU ADRES**

**✓ Year 2000
compliant**

www.fokus.com.tr



HEDEF

Prof .Dr. Asaf Varol/Firat Üniversitesi



Üniversite döner sermaye işletmeleri telaşta

4318 nolu Katma Bütçeli İda- retler 1998 Mali Yılı Bütçe

Kanunu'nun 9/f maddesi gereğince, üniversitelerde birden fazla olan Döner Sermaye İşletmelerinin birleştirme işleminin 6 ay içerisinde yapılması gerekiyordu. BT/haber Gazetesinin 156. sayısında Döner Sermayelerin birleştirilmesinin ortaya çıkarabileceği bazı sıkıntıları dile getirmiş ve bu kanun çerçevesinde yönetmelik ve yönergelerin mutlaka hazırlanması gerektiğini vurgulamıştım. Sonuçta "2547 Sayılı Yükseköğretim Kanunu'nun 58. maddesine göre Döner Sermaye İşletmelerinin kurulmasında uyulacak esaslara ilişkin yönetmelikte değişiklik yapılması hakkında Yönetmelik", 25 Aralık 1998 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi.

4318 nolu kanunun yayımlandığı tarih 25.12.1997 dir. Tam 1 yıl sonra, yani 25 Aralık 1998 tarihinde ise Döner Sermaye İşletmeleriyle ilgili Yönetmelik yayınlanabildi. Kanunda; bünyelerinde birden fazla döner sermaye işletmeleri bulunan üniversitelerin, birleştirme işlemini yapmaları için kendilerine 6 ay süre verilmesine karşın, ilgili yönetmelik ancak 1 yıl sonra yayınlanabildi. O halde kanun koyucu dahi, ortaya koyduğu süre sınırlamalarına uymada güçlük çekiyor. Yayımlanan son yönetmeliğin Geçici 1. maddesinde, "Bünyelerinde birden fazla döner sermaye işletmesi bulunan üniversitelerin ve yüksek teknoloji enstitülerinin bu yönetmelik hükümlerine uygun olarak döner sermaye işletmelerini birleştirmek zorunda oldukları" belirtilmektedir.

Artık üniversitelerimizin kısa süre içerisinde döner sermaye işletmelerini yönetmeliğe uygun düzenlemeleri gerekmektedir. Özellikle tıp fakültelerine ait döner sermayeler, bu birleştirmeye sıcak bakmıyorlar. Endişeleri, kazandıkları paranın kontrolünün ellerinden çıkmasıdır. Kanımca bu konuda endişe etmelerine gerek kalmamıştır. Çünkü yönetmeliğin 4. maddesinde "Giderler" başlığı altında "Her eğitim öğretim, araştırma veya uygulama birimi veya bölümü ile ilgili öğretim elemanlarının katkısı ile toplanan döner sermaye gelirlerinin en az yüzde otuz o kuruluş veya birimin araç, gereç, onarım, araştırma ve diğer gereksinimlere, kalan kısmı ise üniversite yönetim kurulunca belirlenecek oranlar çerçevesinde üniversitenin araştırma fonuna; geri kalan gelirler döner sermayeye katkısı olan öğretim elemanları ve 657 sayılı Devlet memurları kanununa tabi personel arasında paylaşılır" ifadeleri yer almaktadır. Yani eğer tıp fakültesi maksimum düzeyde gelir kazanmışsa, sağladığı bu gelir gene kendileri için harcanacaktır.

Döner sermaye işletmelerinin birleştirilmesi sayesinde, önceleri aynı üniversitede bulunan farklı döner sermayelerde görevli ve atıl vaziyette bulunan birçok memurun bir araya getirilerek, kendilerinden daha fazla verim alınmasını sağlanacaktır. Önceleri aynı üniversite içinde bulunan birden fazla döner sermaye işletmelerinde uygulanan farklı yönergeler, böylece tek yönerge haline dönüştürülecek ve birliktelik sağlanacaktır. Döner sermaye gelir ve giderleri tek elden daha rahat kontrol edilebilecektir.

Üniversitelerimiz kolları sıvayıp süratle yönetmeliğe uygun yönerge çıkartmalıdırlar. Bu yönergeler hazırlanırken, rekabete dayalı ve öğretim elemanlarının çalışmalarını teşvik edici unsurlara mutlaka yer verilmelidir.

avarol@firat.edu.tr

Kümeleme çözümünde başarılı bir uygulama

NESLIHAN ÖMER

BT altyapısını güçlendirmek için son bir senedir yoğun çalışma içine giren FinansInvest (Finans Yatırım A.Ş.), kümeleme sisteminin kurulması için Tepum şirketi ile birlikte ortak bir çalışmaya girdi.

İşlemleri kesintisiz olarak gerçekleştirmek dolayısıyla da müşteri memnuniyetini arttırmak için uygulamaya konan sistem hakkında daha ayrıntılı bilgi almak için Tepum Sistem Destek Müdür Yardımcısı Erdinç Güney ve FinansInvest Bilgi İşlem Müdürü Bülent Kutlu ile bir görüşme yaptık.

Kümeleme sistemi kavramının Türkiye'de çok yeni olduğuna değinen Erdinç Güney, FinansInvest ile gerek yurtiçi gerekse yurtdışı araştırmaları yaparak oldukça titiz bir çalışma yürüttüklerini söyledi. Daha önce birkaç projede çalışmalar yaptıklarını da belirten Güney, "Öncelikle yeni bir sistem olan kümeleme çözümleri alanında daha fazla bilgi sahibi olmak için Microsoft'tan 1998 senesinin yaz aylarında bir eğitim aldık ve Compaq'ın bununla ilgili donanım bilgilerini edindik. Daha sonra bu konuda ilk olarak FinansInvest ile çalıştık" dedi.

Bülent Kutlu ise kümeleme çözümlerine gidilmesinin en önemli nedeni olarak, kendi sektörlerinde kesintisiz çalışmanın

önemini gösterdi. Bunun da müşteri memnuniyetini doğrudan etkilediğini belirten Kutlu daha sonra şunları söyledi:

"Bizim gibi kuruluşlar, kritik iş olarak adlandırabileceğimiz uygulamalarla çalışmaktalar. İşte bu uygulamaların hiç durmadan sürekli olarak çalışması gerekiyor. Bizim için kümeleme sisteminin en büyük işlevi bu noktada başlıyor. Kümeleme çözümleri sayesinde sistemin her zaman işleyeceğini, müşterimizin kesintisiz yürütülen işlemler sonucunda buradan memnun olarak ayrılacağına bilmek bizim için büyük bir rahatlık."

Donanım altyapısının sağlanması ve sistemin kurulmasında Tepum'la birlikte çalıştıklarını belirten Kutlu, bu projede Tepum'u tercih etmelerinin sebebini, kendi alanında büyük ve güvenilir bir şirket



FinansInvest Bilgi İşlem Müdürü Bülent Kutlu (solda) ve Tepum Sistem Destek Müdür Yardımcısı Erdinç Güney, kümeleme çözümlerinde yaptıkları çalışmadan mutlu olduklarını belirttiler.

olması şeklinde açıkladı. Çalışmalara 3 ay önce başladıklarını söyleyen Kutlu, tüm pürüzleri ortadan kaldırmak ve sistemin istenilen şekilde çalıştığından emin olmak için 2 ay boyunca çeşitli testler yapıldığını söyledi. Aralık ayı başında da gerçek anlamda uygulamaya geçildiğini belirtti.

Uyguladıktan kümeleme çözümünün, donanım altyapısının Compaq, yazılım alt yapısının da Microsoft tarafından sağlandığına dikkat çeken Güney ve Kutlu, sistemin iyi işleminde temelin çok önemli olduğunu belirttiler. Şu anda mevcut sistemde 2 ayrı SQL sunucu ve SQL uygulaması olduğunu söyleyen Bülent Kutlu, bunlardan bir tanesinde kendi ana sistemlerinin altyapısının değerinde ise Internet altyapısının kurulu olduğunu açıkladı. Böylelikle Internet ortamı ile ana sistem ortamının birbirini desteklediğini belirten Kutlu, bunun kendilerine önemli bir avantaj sağladığına dikkat çekti.

Sistemin, Türkiye'de uygulamaya konan SQL kümeleme çözümlerinin ilklerinden olduğunu söyleyen Kutlu, başlangıçta bundan doğan tereddütlerin geçen bir ay süresinde aşıldığını belirtti.

Bu tür proje maliyetinin 50 ile 100 bin dolar arasında değiştiğini belirten Güney ise, ISS'ler ve büyük mağazalar gibi özellikle veritabanına dayalı olarak çalışan bütün şirketlerin kümeleme çözümlerini kullanmaları gerektiğini öne sürdü.

Kets, yeni yıla yeni şirketlerle giriyor

BELİZ KUDAT

Doküman yönetim ve arşivleme sistemleri ve faks otomasyonu konularında çözümler sunan Kets Şirketler Grubu, 1999 yılına iki yeni şirketi faaliyete geçirerek başladı. Yeni yılda sadece Türkiye pazarına sunduğu çözümlerle kalmayıp, dış pazara açılmak isteyen Kets, bu proje doğrultusunda Prodakta Inc. ve Invecta Co. isimli iki yeni şirket kurdu.

Gelişmeler konusunda bilgi aldığımız Kets yetkilileri, iki yeni şirketin kurulmasıyla uluslararası pazara Kets'in özel çözümlerini sunmayı amaçladıklarını bildirdiler. 1999 yılında ürünlerini Türkiye ve dünya çapında satışa su-



Kets Şirketler Grubu, Tuzla Serbest Bölgesinde açtığı Prodakta Inc.'in yanı sıra, Kets ürünlerini dış pazara açmak amacıyla A.B.D.'de Invecta Co. isimli şirketi de faaliyete geçirdi.

nacak olan Kets'in yeni yıldan itibaren pazarlama konusuna daha fazla ağırlık vereceği de öğrenildi.

Tuzla Serbest Bölge'de faaliyete geçen Prodakta Inc. şirketinin, Kets Şirketler Grubu'nun ithalat ve ihracat çalışmalarını hızlandırmak ve kolaylaştırmak amacıyla kurulduğunu bildiren yetkililer, ayrıca bu şirketin serbest bölge avantajlarından faydalandığını ve uluslararası pazara açılan bir kapı olacağını da kaydettiler.

Prodakta Inc.'in ithalat ve ihracat için kurulan bir aracı kurum olmadığını, Kets çözümlerinin üretiminde yer aldığı da belirtildi.

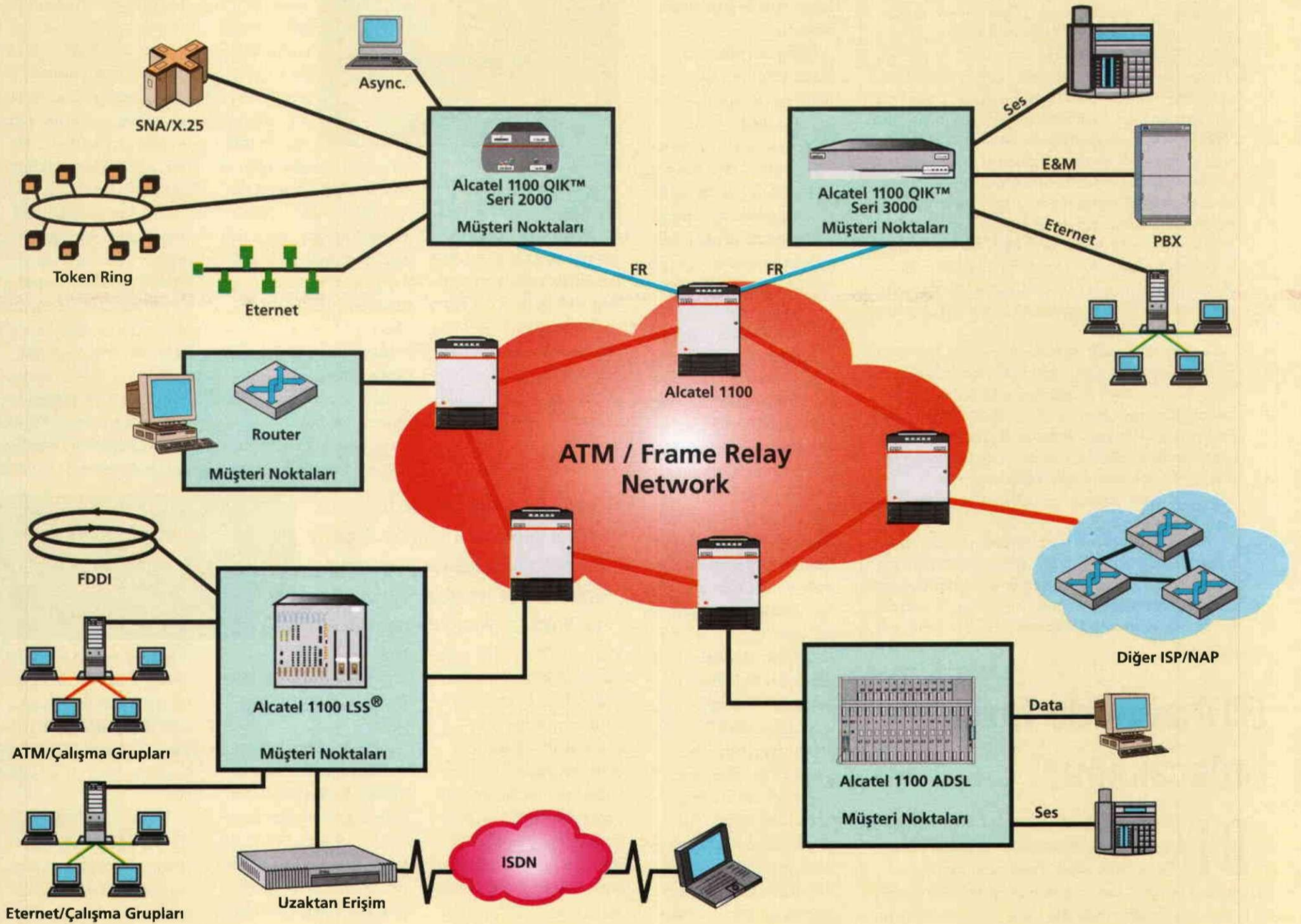
Kets'in, A.B.D. Kaliforniya'da kurduğu diğer şirket Invecta Co. ise, 1 Ocak 1999 tarihi itibarıyla resmi olarak faaliyete geçti. Invecta Co. Genel Müdürlüğü görevine Serdar Savaşan atandı. Savaşan, bilindiği gibi daha önce Kets Şirketler Grubu Proje Müdürü olarak görev

yapıyordu. Serdar Savaşan'ın 11 Ocak 1999'da A.B.D.'ye giderek yeni görevine başlayacağı öğrenildi. Söz konusu yeni şirketle çözümlerini Türkiye'deki müşterilerine uygun hale getirmeyi hedefleyen Kets, doküman-arşiv sistemleri konusunda dünyadaki yeni teknolojileri Türk bilişim sektörüne sunmayı planlıyor. Kets, 1999 yılında, gerek Türkiye'deki şirketlerde gerekse Invecta Co.'da bankacılık sektöründeki çalışmalara ağırlık vermeyi de düşünüyor.

Yeni yılda, ürünlerinin pazarlama çalışmalarına ağırlık verecek olan Kets, Internet'teki www.kets.com adresindeki sayfasıyla da müşterilerine ürünleri hakkında bilgiler veriyor.

İletişimde **Avanza** avantajlarından yararlanın

Akıllı ve esnek mimari... Geniş iletişim ağı hizmetleri... Sofistike ve çoklu hizmet unsurları... İletişim teknolojilerinden daha hızlı, daha kapsamlı ve daha sorunsuz bir şekilde yararlanmak için Avanza ile mutlaka tanışın.



ALCATEL

SOKAK ÇOCUĞU

M. Siyami Kahyaoğlu/Linux International



Linux
International
Linux Piccolo

Aktif Rozet yada yaka kartlarının, akıllı kartların yerini almaya başladığının araştırmaları devam ediyor dünyada. Aktif Rozetlerin (Active Badges) kullanımının

işletmelerde, kuruluşlarda ne kadar çok konuyu çözümleyebileceğini hayalinizde istediğiniz kadar çoğaltın. Güvenlikten ücret ödemeye, sağlıktan eğitime, bilgi transferinden dosya transferine...

Aktif Rozet uygulamalarında en önemli sorun Aktif Rozetlerden bilgi toplanması ve kontrolü. Bunun için İngiltere Cambridge Olivetti Araştırma Laboratuvarında araştırmalar yapıldı. Zaten Aktif Rozetin ilk bulucusu da (1990-1992) bu laboratuvar.

Aktif Rozet bilgi toplayıcılar bir Linux uygulaması ile çalışıyor, Red Hat 4.2 temelli Linux Piccolo ile. Linux Piccolo iş istasyonu için (hem sunucu, hem istemci için) NFS, "Root on NFS", ethernet sürücü, RARP veya BOOTP desteği yeterli. Ve tüm bunlar disksiz PCI, ISA ve hatta en eski 8 bit iletişim kartlarında bile çalışıyor. Projenin en çarpıcı özelliklerinden birisi, Aktif Rozetler'den bilgi toplamanın uzaktan RPL ile de yapılabilmesi. İşte burada Akıllı Kartlarla (smart card) Akıllı Rozetler'in ciddi farkı ortaya çıkıyor. Akıllı Rozetler'de herhangi bir okuyucu yada manyetik şerit okuyucuya gereksinim yok. Bilgiler yakanızdan otomatik olarak RPL ile okunuyor.

RPL Windows NT, Novell Netware, Microsoft LAN Manager, IBM LAN Server gibi çok çeşitli yapılarla çalışabiliyor. Düşünün, Aktif Rozetli taksi şoförlerinin başına herhangi bir gasp veya üzücü bir ölüm olayının gelmesi veya engellenmesi ne kolay. Bu proje için Linux'un seçilme nedeni ise, araştırmacıların ifadesi ile (bokun@ics.agh.edu.pl veya kx@ics.agh.edu.pl) Linux'un en iyi, en sağlam, ve COBRA standartlarına en uyumlu yapı olması.

Araştırmayı yapanlar Krakow Polonya'dan, projeyi destekleyenler Olivetti ve Oracle Cambridge araştırma laboratuvarları. Acaba ne zaman Linux Journal'da yada başka bir ortamda Türk öğretim üyelerinin, dünya devleri desteğinde projelerini göreceğiz, oğlum görür mü dersiniz?

siyami@sbt.com.tr

BT/haberde fazlasını bulacaksınız!

BT/haber yeni yılda da bilgi ve iletişim sektörünü seçilen çeşitli başlıklarla büyüteç altına alacak.

Dosya ve ek olarak size ulaşacak olan bu özel çalışmalarda ele alınan konulara ait pazar bilgilerini, çözümleri ve uygulamaları bulabilirsiniz. Söz konusu özel çalışmalar yıl boyunca çeşitli zamanlarda BT/haber okuyucularına ulaştırılacak. BT/haber'le birlikte yapacak olan bu 28 özel çalışmanın 5'i ek olarak gazetemizle birlikte size ulaşacak. Bu ekler; '98 BT Pazarı, İletişim, Bankacılık, İlk 100 Kullanıcı ve İlk 100 Şirket olarak belirlendi. Diğer dosya çalışmalarımızın başlıkları ve yayın takvimleri ise şöyle:

Ocak: Arşiv-Bele, Şubat: OT/VT, Sağlık Sektörü, Bankacılık, Kamu Dosyası, Mart: ERP, Ağlar, Nisan: Eğitim Dosyası ve KOBİ Pazarı, Mayıs: 99 BT Pazarı (ilk üç ay), Veri Ambarı, Haziran: KGK, PC-OEM Pazarı, Ağustos: 99 BT Pazarı (İlk 6 Ay), Eylül: Bilişim Özel Sayısı, Ekim: 2000 yılı sorunu, Özel sayı (İzbitlu Fuarında dağıtılacak), Yazılım Pazarı, Kasım: İletişim- Internet, 99 Pazarı (ilk 9 ay), Sigorta/Finans Kuruluşları Dosyası, Aralık: Almanak



GÜNİZ KARAMAN

Istanbul Belediyesi 3. Millennium (Bin Yıl)'a girmeye hazırladığımız şu senelerde İstanbul'un geleneksel yerel idari sistemini teknoloji ile bütünleştirmeye, Kent Bilgi Sistemleri ile 21. yüzyıla yakışır biçimde yönetilmeye hazırlanıyor.

Geçtiğimiz haftalarda "Akıllı kentlerde yaşamak istiyoruz" başlığı altında Nisan ayında yapılacak yerel seçimleri de göz önüne alınarak belediye başkan adaylarının bilgi ve iletişim teknolojileri ile ilgili çözümlerine yer vereceğimizi ve ayrıca mevcut uygulamaları da sizlerle paylaşacağımızı duyurmuştuk. Bu çerçevede İstanbul Büyükşehir Belediyesi yetkilileriyle görüştük.

İstanbul Belediyesi öncelikle kritik birimler başta olmak üzere bilgisayar sayısını arttırmayı hedefliyor. Bu hedef doğrultusunda belediye bünyesinde bulunan PC sayısının 1998 sonu itibarıyla 1500'e ulaştığı belirtiliyor. İstanbul Büyükşehir Belediyesi Bilgi İşlem Daire Başkanı Mehmet Duman "Müdürler masalarının üstündeki bilgisayarları, çimçek saksısı olarak görmekten vazgeçtikleri, hakkını vererek kullanmaya başladıkları ve nimetlerini görmeye başladıkları anda BT altyapısının çok daha hızlı kurulabilecek" görüşünde.

Mehmet Duman, önümüzdeki yıllarda İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne bağlı 8 çekirdek birim ile 17 öncelikli birimin kent bilgi sistemleri kapsamında hazırlanan projelerle yönetileceğini söyledi. Kent Bilgi Sistemleri'nin İstanbul için uygulamaya yönelik olan bu ilk adımında kağıt ve paftalar üzerindeki bütün verilerin sayısal ortama taşınması hedefleniyor. Bu birimler öncelikle ellerindeki bilgileri sayısal ortama dökerek web üzerinde herkesin kolayca ulaşabileceği hale getirecekler.

Projenin diğer aşamaları ise Büyükşehir Belediyesi'nin can damarları olan elektrik, gaz, su

şebekelerinin, otobüs işletmelerinin, trafik ikaz işaretleri gibi birçok birimin uzaktan gözlenmesi ve yönetilmesi esasına dayanıyor.

Haziran 1998 tarihinde yapılan görüşmeler sonucu GIS



Fizibilite raporu olarak adlandırılan projenin uygulanmaya başlandığı da öğrenildi, İstanbul Büyükşehir Belediyesi Koordinasyon Müdürü Mehmet Çelen projenin finansmanının Birleşik Devletler Ticaret ve Geliştirme birimi (TDA) tarafından sağlandığını söyledi. TDA fizibilite çalışması ve uygulama stratejilerinin hazırlanması için İstanbul Büyükşehir Belediyesi ve Amerika Çevre Sistemleri Araştırma

Yüzyıllardır uygarlıkların beşiği olmuş olan İstanbul yeni bir değişime daha hazırlanıyor. Kent Bilgi Sistemleri ile İstanbul, Türkiye'nin teknoloji başkenti olmaya aday.

Enstitüsü (ESRI) ile bir sözleşme imzalandığını da belirten Çelen, "ESRI bu projenin hazırlanmasında BELBİM A.Ş. ve GISMAP A.Ş.'den yerel destek almaktadır." dedi.

Sözleşmeye göre projenin yürütücüsü İSKİ olarak belirlendiği ve projede çekirdek birim olarak ise İBB Bilgi İşlem Daire Başkanlığı, İBB Planlama ve İmar Daire Başkanlığı, İSKİ Plan Proje Daire Başkanlığı, İSKİ Bilgi İşlem Daire Başkanlığı ile İGDAŞ Bilgi İşlem Daire Başkanlığı'nın yer aldığı belirtildi.

Bu arada ilk olarak İSKİ'nin çıkarmış olduğu fizibilite raporu doğrultusunda Sarıyer ve Üsküdar ilçeleri üzerinde pilot uygulaması tanıtılan projenin, 24 Aralık 1998 tarihinde İstanbul Büyükşehir Belediyesi Başkan Ali Müfit Gurtuna'mn görüşlerine sunulduğu

da kaydedildi.

Projeyi oluştururken zorluklarla karşılaştıklarını da söyleyen Mehmet Duman, Tapu Kadastro gibi bazı birimlerin bilgi

vermekte direndiğini ve o yüzden bu bilgilerin sayısal ortama aktarılma süresinin uzadığını belirtti. Duman, bazı kurumların mevzuatlarından dolayı bazı

zularının da örf ve adetlerden gelen bir kapalılık içerisinde olduğu konusuna dikkat çekerek "Bu nedenle projenin sayısal harita oluşturma aşaması uzun zamanlara yayılabilir" dedi.

Büyükşehir Belediyesi tarafından önümüzdeki en az 5 yıllık dönem içinde gerçekleştirilmesi düşünülen ve Belediye'ye bağlı birimleri kapsayacak olan Kent Bilgi Sistemleri

dürlüğü: İmar planları yapmak, bu planları onay için İl Meclisi'ne sunmak, arazi sahiplerinin itirazlarını yanıtlamak, yer bilimleri birimlerinde jeolojik haritaları hazırlamak.

İBB Harita Müdürlüğü: Genel kullanım için harita çıktıları üretmek, sayısal harita üretmek, özel projeler için büyük ölçekli harita üretmek, GPS kullanılarak arazi ölçümleri yapmak, sayısal hali hazır haritaları ve ortofotoları saklamak, tapu bilgilerini saklamak ve güncelleştirmek, v.b.

İSKİ Genel Müdürlüğü: Atık su şebeke haritalarının otomasyonunu sağlamak, su şebekesi haritalarının otomasyonunu sağlamak, şebeke haritalarının kalite kontrolü (QC) ve sayısal veriyi onaylamak, su, atık su ve yağmur suyu şebekelerindeki menhollara lokal koordinatların belirlemek.

İSKİ Bilgi İşlem Daire Başkanlığı: İç birimlerle donanım



iletişim ağı ve MIS veritabanı desteği vermek, İç ve Dış birimlere iletişim desteği sağlamak, GIS İşlemleri ile koordinasyon sağlamak, MİS desteği ile GIS ile entegrasyonu yapmak.

İGDAŞ Genel Müdürlüğü: Gaz şebeke haritalarının otomasyonunu yapmak, boru hattını izlemek, İGDAŞ GIS veritabanını yönetmek, GIS Entegrasyonu için MİS ile koordinasyon sağlamak, gaz şebekesinin ve müşteri binalarının CAD ortamında otomasyonunu sağlamak.

İGDAŞ Bilgi İşlem Müdürlüğü: İç birimleri donanım, iletişim ağı ve MIS veri tabanı desteği vermek, iç ve dış birimlere iletişim desteği vermek, GIS işlemleri ile koordinasyon sağlamak, diğer MİS uygulamalarına destek ve GIS entegrasyonu sağlamak.

İBB Şehir Planlama Mü-

İNSAN KAYNAKLARI

Boş bardak, dolu bardak meselesi

Yaratıcılık ve kişisel gelişim son beş yıldır ülkemizde ivme kazanan konular. Özellikle toplam kalite çalışmalarıyla kalitenin bireyde başladığını (ark eden insanlar kişisel gelişime yönetiyor. Amerika'da ise bu konular adeta bir endüstri... Reçete gibi, beş adımlık on adımlık planlar halinde Kap tipi kitaplar çok. Bazıları bu bilgilerden gerçekten yararlanırken bazıları da bu tarzı şiddetle eleştiriyor.

Eleştirel bakışın yüksek bir zeka ürünü olduğu, eleştirmenin bilgi ve analiz gerektirdiği konusunda bir eğilim vardır. Ancak gerçek hayatta çoğu kez böyle olmaz. Siz de rastlamışsınızdır ki her konuda, her bilgi düzeyinde, ağız olan konuşmaktadır. Ve bu düşünce ve konuşma özgürlüğü sanılmaktadır. Doğrudur, özgürlüktür, ama boş konuşma özgürlüğüdür. Bir tür afyondur. Birilerinin kusurlarını didikleince kendimizi iyi zannederiz. Kötüye bakarak nispeten iyi olduğumuz hissine kapılırız.

Gerçekte böyle değildir. Hiçbir şey değişmez. Biz sanal bir rahatlama ile sadece vakit kaybederiz ve negatif duygular içine gireriz. Negatif duyguların getirdiği kimyasal birikimler vücudumuzda birikir. Vıdı vıdı, sinidi, rahatsız edici, çirkin insanlar haline geliriz. Kusurlara odaklanmak teknik olarak sizi bir kusur dedektörü haline getireceğinden, güzellikleri kaçırmanız kuvvetle muhtemeldir. Bir de bakarsınız ki hayatınızdaki iyilik-güzellik hissi yaşadığımız zamanların yüzdesi, kötülük-çirkinlik hissi yaşadığımız zamanların yüzdesinden çok aşağıda kalmış. Kısacası mutsuz ve huzursuzsunuz. Bu, bardağın yansını boş gördüğünüzde, suyun yelmeyeceğine emin olmak ve susuzluğunun arttığını hissetmek gibi bir şeydir. Susuz kalırsınız. Susuz ve sinidi...

Eleştirel bakışa yaranılmaz. Her şart ve durumda olumsuz olarak ortaya koyacak bir şey bulurlar. İnsanların kusur görücü gözü alabildiğine açık olduğu için ifade etmek istediklerinizi düz metinler halinde verseniz "ağır ve karmaşık" bulup adım adım reçete şeklinde yazılmışını isterler. Reçete gibi adım adım yazıp verseniz bunu okuyucunun zekasına hakaret kabul edip "basit" görürler. Kitaplarımız çok satsa, müzik piyasasında ve TV programlarındaki satış ve izlenme rakamları ile benzedik kurup "halkın beğeni standartları belli" derler. Satılmasa okura ulaşamadığımızı, başarının maddi ifadesi olan satış miktarı ve gelirlere ulaşamadığımızı söylerler. Her şeyin ne azının, ne çoğunun ancak orta olanın iyi olduğu varsayımı bu durumda sınırlı açıklık kazanıyor. Eleştirel gözlerden uzak bir şekilde, istediklerinizi rahatsız edilmeden gerçekleştirebilirsiniz. Fazla dikkati çekmeden, yolunuzda emin adımlarla ilerlersiniz. Şöhret olup onun bunun çelmesiyle engellenmezsiniz oma, usta olup iş üretirsiniz. Kendiniz için yaşıyorsanız, bu size yetecektir. İnsanlar beni tanısan, gıpta etsin diyorsanız; o başka... Ünlü olmanız gerekir. Kendimizden ve başkalarından gelen eleştirel bakışın yarattığı cendereden kurtulmanın yolu, elimizden geldiğince kusursuz iş yapmak ve etrafımızdaki iyiliklere, güzelliklere gözümüzü açmaktır. Bir iyilik ve güzellik dedektörü olmayı başarılırsanız bir de bakarsınız ki her şey güzelleşiyor ve siz mutlusunuz. Bardakta yeterince su var. Suya doyasınız. Huzurlu, mutlu kalın.

mfyoman@mail.turk.net

SÖĞÜT ARAŞAN
ERA Eğitim ve Danışmanlık

İnsanlar niye satın alır? Belki de hepimizin, yaşamımızın çeşitli evrelerinde kendimize sorduğumuz bir soru bu. Belki de bunu hiç sorgulamadan satış yapmaya çalışıyor bazılarımız. Belki de bunu hiç sorgulamadan satın alıyor bir çoğumuz. Gene de "satın almanın" veya "para ile bir şeyleri değiş-tokuş etmenin" çok temel nedenleri var.

Ekmek satın alıyor aç olan. Alarm satın alıyor güvenlik isteyen. Deri pantolon satın alıyor, arkadaşlarına özenen. Lüks önemliyse hayatında, milyarları değiş tokuş ediyor bir dört kerlekli ile ya da İspanyolca dersi satın alıyor kendisini da ha da, geliştirmek isteyen.

Bütün bunlar, temel gereksinimler ayrıştırmasına giren, "satın alma" nedenleri. Bir de ikincil seviye nedenler var ki benim çalıştığım sosyo kültürel ve sosyo ekonomik seviyede, bunlar çok daha önem kazanıyor.

Kişilerin sata alırken ki "bireysel" dürtülerinden söz ediyorum. Örneğin, sekiz milyarım bir dört kerlekli ile değiş tokuş ederken neye göre A markasını veya B markasını seçiyor veya hangi İspanyolca eğitim merkezini neden seçiyor?

Bireysel dürtüleri, ağırlıklı olarak, temelde üç grupta toplamak mümkün. "Kişisel başarı" için yaşayanlar, "bir topluluğa üye olarak, ait olma dürtüsü" ile yaşayanlar ve "güç, para, unvan veya toplumda nüfuz" için yaşayanlar. Hepimizin satın alma nedenleri içinde, hepsinden birer parça olabilir.

Satış mesleğindeki bizlerin etkinliği ise örneğin Esra Hanım için hangisinin daha çok önem kazandığını bulmakla başlıyor.

Bir örnek durum ele alalım. Satış temsilcisi Ömer, "dört kerlek" markalı otomobillerin çeşitli modellerini satmakla görevli. Doldurması gereken belli bir kotası var ve kazanacağı para bu kotayı doldurması ile doğru orantılı. Ürün-

Mantıksal seçenekler duygusal seçimler!

ler ile ilgili eğitimleri alırken, "Hız" modelinin yeniliğinden, fonksiyonlitesinden ve gücünden etkilenmiş. "Sevgi" modelinde ise dikkatini çeken noktalar, güvenlik koşulları, sevimliliği ve parça uygunluğu olmuş. "Parlak" modelinde ise hiç şüphe yok ki gösterişli yapı, büyüklük ve lüks iç dizayn göze en önce

yolculukları neden yaptığım bu yolculuklar sırasında onun için sü-ratin ne kadar önemli olduğunu sormalı idi. Alacağı cevap Ömer'e Atik Bey'in "sorun çıkarmamak" konusundaki öncelikleri ile ilgili ipuçları verebilirdi. Acaba Atik Bey, fonksiyonları çok kanşık olmayan derken, somut getirilerini yaşayabildiği, kendisini hemen sonuca götüren, örneğin, koltuk ısıtma gibi özelliklerden bahsediyor olabilir mi?

Acaba Atik Bey için otomobil, bir amaç mı, yoksa kendisine belli noktalarda destekleyecek önemli bir araç mı?

Atik Bey, otomobilinin sevimliliği ve/veya gösterişi ile ne kadar ilgili? Acaba fonksiyonlitenin yanında şehir içindeki park kolaylığı, kaçınıcı öncelikler? Kısaca Atik Bey'in "bireysel dürtüleri" nerede ağırlık buluyor? Kişisel basarıda mı, ait olma da mı yoksa nüfuz oluşturmada mı?

Ömer, ilk müşterisi görüşmesinde, kendisine anlatıldığı gibi, müşterisinin temel gereksinimlerini basarı ile belirlemiş. Buna göre, Atik bey; kendi kullanacağı, uzun yolculuklarında sorun çıkarmayacak, fonksiyonları çok karışık olmayan, bagaj yeri geniş şehir içinde park sorunu yaşatmayacak, bir model aramakta imiş. Ömer belirtilen isteklerin çok açık olduğunu düşünerek "nedenlerini öğrenmek gereği duymadığından, Atik Bey'e bütün bu istekleri karşılamak üzere "Sevgi" modelinin en çok fonksiyonlu alternatif olan sevgi-Si önermiş. Atik Bey ise, biraz düşünmesi gerektiğini söyleyerek izin istemiş. Müşterisini yüzde altmış kaçırdığını düşünen Ömer'e önerilerimiz şöyle olabilir:

Öncelikle, Atik Bey'in, uzun

dürtüler çok önemli. Kurum için mantıksal kısa liste belirlendikten sonra, (fiyat, performans koşulları, zaman öncelikleri, kuruma ne kadar uyulanabileceği vb.) sızce de sıra kişilerin duygusal seçimlerine gelmiyor mu?

Peki bu seçimleri neye göre yapıyorlar? Siz müşteri olduğunuz durumlarda neye göre yapıyorsunuz? Sadece sizi iyi anladığımı düşündüğünüz için, sürekli aynı kuaföre veya berbere gitmiyor musunuz?

Duygulan dengelemek ne kadar profesyonelliğin temel şartlarından biri ise de, engellemek de bir o kadar imkansız. Müşterilerin alternatifleri çok, rekabet hızlı, beklentiler yüksek. Bu dinamik tempoda, "bireysel dürtüleri" gözardı etmek, kaybettirir. Onun için, mantıksal olarak seçilebilecek durumda olduktan sonra, "insanları anlayarak" onların kapılarını aralayalım, beledikleri bireysel kazardan nasıl karşılayabileceğimizi sunalım ki, "satışta basarı" gelsin!

İlişkilerimizde olduğu gibi, satışta da tek bir doğrumuz yok.

Çünkü işimiz insan... Hoşçakalın.



BT haber Online

Bu sayfalarda yer alan ilanlarınız www.bthaber.com.tr adresinde de yayınlaniyor.

4-18 Ocak 1999 Sayı: 201

İnsan Kaynakları

SYS
BİRLİK YAKIT SİSTEMLERİ

SES TEHNOLOJİLERİ ÜZERİNE UZMANLAŞMIŞ FİRMAIMIZDA, GÖREV ALACAK UYGULAMA GELİŞTİRME UZMANLARI ARANMAKTADIR.

YAZILIM MÜHENDİSLERİ
FİKRİLERİNİZE DEĞER VERİYOR VE VERİLMESİNİ İSTİYORSANIZ ...
YENİ TEHNOLOJİLERE MERAFLI İSENİZ ...
TAYIN OYUNUNU TERCH EDİYORSANIZ ...

Satış Müdürü/Temsilcisi
Bilgisayar donanım bilgisinde tecrübeli,
Bazı kanallara satış yapabilecek,
Aksaklıkla ilgili olmayan,
Ve
Etki edilebilir

En Çok Hızlıca Yanıtlan, Bir İşveren Olmanız İçin

We are looking for new team members for our client for the following positions;

HUMAN RESOURCES SPECIALIST (HRS)

At least three years experience as HR generalist.

TREASURY SPECIALIST (TRS)

At least two years experience in FX, TL or fixed income.

CREDIT MARKETING SPECIALIST (CMS)

At least three years experience as credit marketing or consumer credits specialist.

PUBLIC RELATIONS SPECIALIST (PRS)

At least three years experience in in-house PR and corporate image activities.

ACCOUNTING SPECIALIST (AS)

At least three years experience in general accounting.

SENIOR SYSTEM ANALYST AND PROGRAMMER-ORACLE (SSAP)

At least four years experience as system analyst and programmer, Oracle knowledge is a must.

PROGRAMMER-ORACLE (P)

At least two years experience, accounting and finance knowledge are preferred, Oracle knowledge is a must.

OFFICE MANAGER (OM)

At least three years experience in office management.

EXECUTIVE SECRETARY (ES)

At least three years relevant experience.

All candidates should be fluent in English.

Interested candidates are invited to fax or send their resumes including daytime telephone numbers to the fax number or address given below. Please specify the position code.

All applications will be treated confidentially.

HUMAN RESOURCES CONSULTANCY

ALANYALI İTİFAK TV

ALANYALI & ALANYALI İNSAN KAYNAKLARI DANIŞMANLIĞI
Fax: (0212) 219 27 26 MBE. 149 80600 1. Levent, İstanbul
e-mail: alanyali@alanyali.com



Firmamız doküman yönetimi ve elektronik arşivleme konulu projelerinde çalışmak üzere;

A. Proje Yöneticisi;

- Visula Basic bilgisine sahip,
- Object Oriented mantığına hakim,
- Proje danışmanlık ve yürütme konusunda deneyimli, sorumluluk ve inisiyatif yüklenebilecek,
- En az üç yıl tecrübeli,
- İngilizce bilen,

B. Satış Temsilcisi;

- İnsan ilişkilerinde başarılı,
- Kurumsal projelendirmelerde çalışabilecek,
- En az üç yıl tecrübeli,
- İngilizce bilen,
- Prezantable,

C. Bayii ve Satış Kanalı Sorumlusu;

- Son kullanıcıya yönelik ürünlerle ilgili gerekli pazarlama kanallarının yapılandırılmasından sorumlu olacak,
- Konusunda en az üç yıl tecrübeli,
- İnsan ilişkilerinde başarılı,
- Prezantable bayan eleman olacaktır.

Tüm adayların askerlikle ilişkilerinin olmaması ve sürücü belgesi sahibi olmaları gerekmektedir. İlgililerin faks ya da e-mail yolu ile özgeçmişlerini aşağıdaki adrese ulaştırmaları gerekmektedir.

Tel: 0212- 222 13 24 Fax: 0212- 222 59 31 atonltd@atonltd.com



Microsoft BackOffice, Compaq ve Legato ürünleri konusunda uzman kadromuza katılacak çalışma arkadaşları arıyoruz.

SATIŞ TEMSİLCİLERİ

- Bilgisayar sektöründe satış konusunda en az 3 yıl deneyim
- İnisiyatif ve yüksek hedeflere ulaşma hırısı.

SİSTEM DESTEK UZMANLARI

- Windows Nt, TCP/IP, LAN, WAN konularında en az 3 yıl deneyimli

Adaylarda aranan ortak özellikler;

- İngilizce bilgisi
- Üniversite mezunu olma
- Konularında sertifikalı elemanları tercih nedenidir.

İlgilenen adayların özgeçmişlerini (0212) 261 88 30 numaralı faks göndermeleri rica olunur.

Tel: (0212) 259 68 20 (pbx)
İşyeri Maçka'dadır. Tüm başvurular gizli tutulacaktır.

INDUSTRIAL APPLICATION SOFTWARE



We are an international software & consulting company and are expanding our business in the Turkish market. We are looking for;

Software Development Staff with following qualifications:

REF:SD

- Graduated from Industrial Engineering, Computer Engineering, Mathematics and Physics departments of universities,
- Good knowledge of Object Oriented Programming,
- Good knowledge of RDBMS (Oracle, Sybase, GUPTA; DB2 etc.)
- Experienced in ERP/MRP II and Financial Accounting systems,
- A good command of written and spoken English (German is an asset),
- At least 2 years no military obligations

Please forward or fax your CV with a recent photo until 11/01/1999 to:

IAS Bilgi İşlem Danışmanlık Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Cemil Topuzlar Caddesi No: 44/1, Kat: 2

Çiftehavuzlar/İSTANBUL

Phone : 0-216-411 32 57/ 3 hat Fax : 0-216-385 52 78

e-mail : support@ias.com.tr.

pozitif

DANIŞMANLIK LTD. ŞTİ.

" İsimiz için işiniz "

Danışmanlığını yaptığımız çokuluslu firmalar için;

- **İNTERNET PROJE YÖNETİCİSİ***
- **YAZILIM GELİŞTİRME MÜHENDİSLERİ***
(C, C++, VISUAL BASIC, DELPHI, ORACLE DENEYİMLİ)
- **SİSTEM ANALİSTLERİ***
- **PROJE SATIŞ MÜHENDİSLERİ***
- **SİSTEM DESTEK MÜHENDİSLERİ***
- **SİSTEM OPERATÖRLERİ**
- **SAP UZMANLARI***
- **ENDÜSTRİ MÜHENDİSLERİ***
- **MAKİNE MÜHENDİSLERİ***
- **ELEKTRONİK MÜHENDİSLERİ***
- **YÖNETİCİ SEKRETERLER***
- **SEKRETERLER**

* İyi derecede İngilizce bilgisi isteniyor.

aramaktayız. İlgilendiğiniz pozisyonu belirterek özgeçmişinizi 0.216. 418 85 64 no'lu faksı gönderebilirsiniz.

Yukarıdaki pozisyonlar dışında CV bankamızda yer almak için de özgeçmişinizi fakslayabilirsiniz.

Hewlett Packard ve çevre birimlerini, Microsoft ve Novell Netware ürünleri ile bütünleyerek kuruluşumuzun gelişen yapısı içinde görevlendirmek üzere mesleğinde en az 1 yıl deneyimi olan,

Satış Elemanları

aranmaktadır.

Başvuruların kısa özgeçmiş ile beraber şahsen adresimize yapılması rica olunur

**KOMPUSAN**

Büyükdere caddesi Yeniçeri Sk. No: 18/3, 4. Levent/İstanbul
Tel.: 0212 - 279 89 21-22 Faks: 0212 - 269 59 33

NEPTÜN

Bilgi İşlem Hizmetleri A.Ş.

Sorumlulukları ve başarıları paylaşmaya hazır profesyonelleri bekliyoruz

Yürütmekte olduğumuz yurtiçi ve yurtdışı projelerde görev alacak, şirket başarısını kişisel başarıyla özdeşleştirebilecek çalışma arkadaşları arıyoruz.

Proje Yöneticileri

Lojistik, Veri Ambarı ve İnternet uygulamaları konularında deneyimli, projelerin sorumluluğunu üstlenecek düzeyde mesleki ve teknik bilgiye sahip proje yöneticileri

Bilgisayar Mühendisleri

Aşağıdaki konularda görevlendirilmek üzere yazılım mühendisleri:

- **Client/Server:** Oracle, SQL Server ve/veya DB/2 ortamları, Developer/2000, Visual Basic ve/veya Delphi
- **İnternet tabanlı projeler:** E-commerce, HTML, Java, VBScript, JavaScript, ASP
- **OLAP:** OLAP çözümleri
- **Veri Ambarı:** Veri Ambarı çözümleri

Elektronik Mühendisleri

OT/VT sektöründe kullanılan ürünlere satış öncesi ve sonrası teknik destek hizmetleri verebilecek, deneyimli ürün sorumluları

ORACLE®
Certified Solution Partner

Adayların iyi derecede İngilizce bilmeleri, seyahat engeli taşınamaları ve askerlikle ilişkilerinin bulunmaması gerekmektedir. Başvurular gizli tutulacaktır.

Başvuruların Burcu Toraman'ın dikkatine yapılması rica olunur.
Tel: 0216 417 70 31 / 114 Fax: 0216 366 13 66 email: neptun@neptun.com.tr

Neptün bir PORCAN Holding kuruluşudur.

TEPUM

MÜŞTERİ TEMSİLCİSİ

- Ofis otomasyonu alanında hizmet veren şirketimizde,
- PC, LAN/WAN, Intranet, Ticari Çözüm konularında,
- Müşterilerimizin gereksinimlerini doğru anlayacak, doğru çözümü, doğru fiyatla sunacak,
- İletişim yeteneği güçlü,
- Üniversite mezunu,
- Otomasyon teknolojileri konusunda kendisini sürekli geliştirmek isteyen Müşteri Temsilcilerinin aramıza katılmasını arzuluyoruz.

İlgilenenlerin özgeçmişlerini
(0212) 275 71 15 no'lu faksımıza
yollamalarını rica ederiz.

Gazeteciler Mahallesi Haberler Sok. No: 8 Esentepe 80300 İstanbul

**BT/haber İnsan Kaynakları sayfasında yayınlanmasını istediğiniz ilanlar için**

0212-212 31 22 no'lu telefondan (dahili 124) **Pınar Tatarer'i** arayarak ya da **pinart@interpro.com.tr** adresine e-posta göndererek salı akşamına kadar rezervasyon yaptırabilirsiniz.

Gizmor'dan kriz dönemleri için seminer

Gizmor Eğitim ve Danışmanlık şirketi, 13-14 Ocak 1999 tarihlerinde "Kriz Döneminde İnsan Kaynakları Yönetimi" konulu bir seminer düzenliyor. İstanbul Armada Otel'de gerçekleştirilecek olan seminerde, kriz göstergeleri, krizin şirketlerdeki olası etkileri, stratejik planlama ve insan kaynakları planlaması konuları ele alınacak. İstanbul Bilgi Üniversitesi İnsan Kaynakları Direktörü ve Genel Sekreter Yardımcısı Coşkun Savcı ile Yönetim Danışmanı ve İnsan Kaynakları Direktörü Şerike Çavuşoğlu'nun sunacağı seminerde ayrıca, kriz belirtileri ile beraber şirketlerde alınacak önlemler, ücret yönetimi, organizasyonel yedekleme, ödüllendirme, çalışanlar, sendikalar ve kriz baskısı altında şirketlerde uygulanacak olan diğer insan kaynakları politikaları ile ilgili konular anlatılacak.

Bilgi için: Gizmor Eğitim ve Danışmanlık
Tel: (0212)275 87 07

sektöre yeni katılanlar... görev değişiklikleri

Başbakanlıkta görev değişikliği

Adnan Mete, Başbakanlık Bilgi İşlem Daire Başkanlığı görevinden ayrıldı. Bilgi İşlem Daire Başkanlığı görevine Hüseyin Çelik getirildi. Çelik, daha önce Türkiye Şeker Fabrikalarında görev yapıyordu.



Adnan Mete

Atakan Oktar Siemens'ten ayrıldı



Atakan Oktar

1994 yılından beri Siemens Nixdorf'da çalışmakta olan Atakan Oktar geçtiğimiz ay itibari ile bu görevinden ayrıldı. Amerika Wisconsin Üniversitesinde Marketing and Management okuyacak olan Oktar'ın Siemens Nixdorf'daki son görevi Kişisel Bilgisayarlar Bölüm Müdürlüğü idi. Bu bölüm Siemens Nixdorf'daki son yapılanmanın ardından Bilgisayar Sistemleri Bölüm Müdürlüğü olarak yeni bir yapıya kavuştu.

Computer Associates'te yeni yüzler

Mahmut Mash ve Alper Oyma, Computer Associates Türkiye Ofisi'nde yeni görevlerine başladılar. Daha önce Oddysey International'da Uluslararası Projeler ve Satış Müdürü olarak çalışan Mahmut Mash, Computer Associates'te Satış Koordinatörü olarak göreve başladı. Computer Associates Teknik Bölümü'nde göreve başlayan Alper Oyma ise 30 Computer ve Empa Elektronik A.Ş.'de Ağ Bilgi İşlem ve Proje Mühendisi olarak çalışmıştı.



Mahmut Mash



Alper Oyma

Erden tekstile

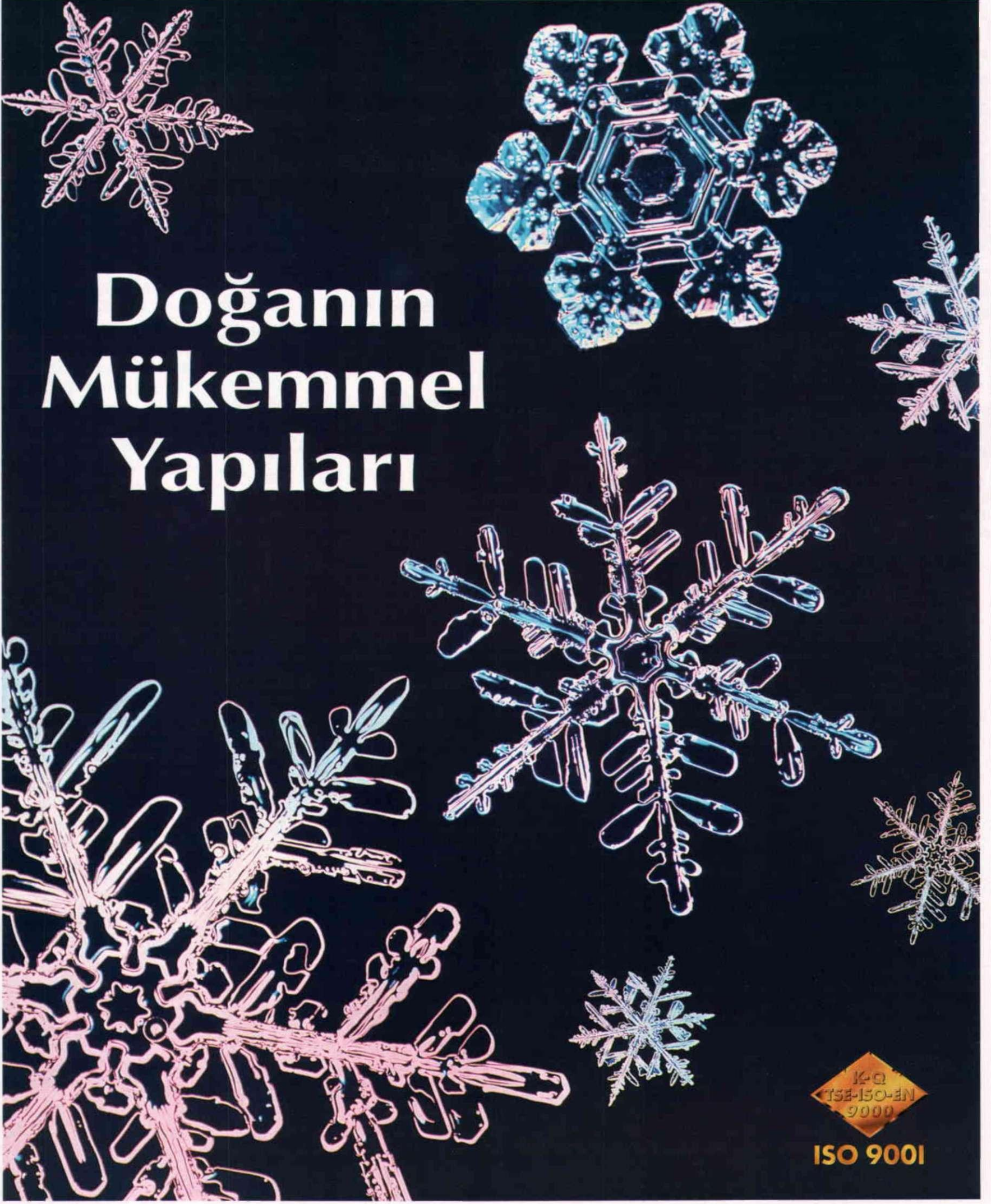
SFS şirketinde Halkla İlişkiler Uzmanı olarak görev yapan Güler Buluş, Bahariye Mensucat adlı tekstil şirketine geçti. Buluş'un, Planlama Uzmanı olarak getirildiği göreve 4 Ocak 1999 tarihinde başladığı belirtildi.

ŞİRKETLERİN UZMANLIK SEMİNERLERİ

Bu köşede yayınlanmasını istediğiniz seminerleriniz ile ilgili bilgileri Dilek Arus Ateş adına 0212-212 31 21 no'lu faksa gönderebilirsiniz.

Şirket/Kurum	Eğitim Kapsamı	Tarih/Saat	Yer	Katılma koşulları	Ayrıntılı bilgi
Akser	MS NT Server 4.0 MS SQL Server 7.0	11-15 Ocak 1999 25-29 Ocak 1999	Eğitim merkezi	Katılım bedeli 500 dolar+KDV Katılım bedeli 250 dolar+KDV	Akser/0232-489 98 87
Armada	Cisco Router&LAN Switch Configuration-CRLS Yapısal kablolama teknik eğitimi	11-15 Ocak 1999 14-15 Ocak 1999	Eğitim merkezi	Katılım bedeli 1295 dolar+KDV Katılım bedeli 395 dolar+KDV	Armada/0212-284 16 43
Bilginçağı	Windows 98-Office 97	25 Ocak 1999	Eğitim ve Teknoloji Merkezi	Katılım bedeli 75 milyon TL+KDV	Bilginçağı/0216-330 85 90
Bilginç	Mastering Web Site Development (FrontPage 98) Microsoft Exchange Sunucu 5.5 Series Network sistem yöneticisi eğitimi	11-15 Ocak 1999 11-15 Ocak 1999 25-29 Ocak 1999	Şirket merkezi	Katılım bedeli 1090 dolar. Katılım bedeli 1390 dolar.	Bilginç/0216-349 45 95
Çözüm	Toplam kalite yönetimi	29-30 Ocak 1999	Şirket merkezi		Çözüm/0212-235 24 15
Datapro	Accelerated Training for MS Windows NT 4.0 Administration MS SQL Server 7.0 Unix Utilities and Commands	11-15 Ocak 1999 11-15 Ocak 1999 11-14 Ocak 1999	Eğitim merkezi	Katılım bedeli 990 dolar. Katılım bedeli 1090 dolar. Katılım bedeli 995 dolar.	Datapro/0216-341 11 80
Era Eğitim	Müzakere becerileri Yönetimde koçluk yaklaşımı	25-26 Ocak 1999 11-12 Ocak 1999		Eğitimlerden bir hafta önce bildirilecek.	Era/0212-236 50 05
Gizmor	Kriz döneminde insan kaynakları yönetimi	13-14 Ocak 1999	Armada Otel-İstanbul	Katılım bedeli 350 dolar+KDV	Gizmor/0212-275 87 07
Grafik Sistemler	3D StudioMAX R.2.5 Autodesk kullanıcı teknik destek eğitimi	12 Ocak 1999	Şirket merkezi	Katılım bedeli 105 milyon TL+KDV	Grafik Sistemler/0212-249 30 72
KoçSistem	Check Point Certified Security Administrator Internetworking with Microsoft TCP/IP on NT 4.0 Solaris 2.X System Administration II	12 Ocak 1999 25 Ocak 1999 25 Ocak 1999	Şirket merkezi	Katılım bedeli 1150 dolar Katılım bedeli 1050 dolar. Katılım bedeli 1355 dolar.	KoçSistem/0216-454 13 00-1148
Komdatasoft	ACS Compaq satış eğitimi MS Windows 2000 eğitimi	11-15 Ocak 1999 11-15 Ocak 1999	Eğitim merkezi		Komdatasoft/0212-270 55 00
KOSGEB	CE işaretleme	2 Şubat 1999/4 saat			KOSGEB/0216-313 10 91
Makro	MS project kullanarak proje planlaması ve kontrolü Yalın üretim projelerinin yönetimi	28-30 Ocak 1999 29-30 Ocak 1999	Eğitim merkezi	Katılım bedeli 750 dolar+KDV Katılım bedeli 500 dolar+KDV	Makro/0212-274 87 63
Netron	C++&Object Oriented Programming Systems Administration for MS SQL Server 7.0	11 Ocak 1999/5 gün 11 ve 25 Ocak 1999/5 gün	Eğitim merkezi		Netron/0216-327 98 90
Oracle	Stratejik kurumsal yönetim Gıda sektöründe üretim ve lojistik yönetimi	12 Ocak 1999 14 Ocak 1999	Oracle İstanbul ofisi	İlgili olan herkes katılabilir.	Oracle/0212-285 29 50
Panel	Eğiticinin eğitimi	6-7 Mart 1999	Hilton Otel-İstanbul	Katılım bedeli 95 milyon TL+KDV	Panel/0212-296 30 28
Sibnet	Sunucu teknolojileri	13-14 Ocak 1999	Şirket merkezi	Katılım bedeli 300 dolar+KDV	Sibnet/0216-363 70 80
Sinerji	Microsoft NT 4.0 yönetimi/66 saat MS Visual Basic 5.0+MS SQL Server 6.5 / 96 saat		Sinerji eğitim laboratuvarı	Katılım bedeli 825 dolar+KDV Katılım bedeli 1100 dolar+KDV	Sinerji/0312-468 84 70
Site	Administering Microsoft Windows NT 4.0 Microsoft Exchange Sunucu 5.5 Series-Concepts and Administration Fundamentals of Visual Basic 5	13 Ocak 1999 13 Ocak 1999 25 Ocak 1999	Şirket merkezi		Site/0212-288 42 28
Soysal	Perakende satışta mükemmellik Mağaza yönetiminde mükemmellik	26 Ocak 1999 27-28 Ocak 1999	Şirket merkezi		Soysal/0212-212 39 70

Doğanın Mükemmel Yapıları



Doğada 3000 çeşit kar kristali bulunur ve küçük farklar dikkate alındığında bu rakam milyonlara kadar ulaşır. Her kristal, altıgen su moleküllerinin kusursuz bir düzen içinde bir araya gelmesiyle oluşur ve tek bir molekülün bile doğru yere, doğru şekilde oturmaması, kristal oluşumunu engeller.

Bilgisayar ağlarında bilginin sağlıklı iletilmesi için de kusursuz bir düzen kurmak gerekir. Veri iletişim altyapınızı oluştururken en uygun teknolojiyi seçip, en doğru ürünleri, en kusursuz düzende bir araya getirerek, bilgiye hızlı, güvenli ve kesintisiz erişmenizi sağlayabiliriz.

12 yıllık deneyimimizle, yerel ve geniş alan ağlarınızda kaliteyi taahhüt ediyoruz.



**VERİ İLETİŞİM SİSTEMLERİ
SANAYİ VE TİCARET A.Ş.**

İSTANBUL: Gazeteciler Mah. Sağlam Fikir Sok. No: 13 80300 Esentepe Tel: (0212) 274 73 75 (3 hat) Fax: (0212) 275 69 76 ANKARA: Abidin Daver Sok. No: 3/10 06680 Çankaya Tel: (0312) 441 36 06 (pbx) Fax: (0312) 439 71 85

E-Mail: info@vis.com.tr www.vis.com.tr



Genpa, yeni KGK ürünü Powerline'i Türkiye pazarına sundu. Genpa Dağıtım Ürün Müdürü Ebru Pokon, Genpa'nın 1999 yılında KGK satış ve pazarlamasına ağırlık vereceğini söyledi.

BELİZ KUDAT

Genpa Dağıtım, yeni kesintisiz güç kaynağı (KGK) ürünü Powerline'i Türkiye pazarına sundu. Genpa'nın kendi tasarımı olan ve Tayvan'da üretilen Powerline ürün yelpazesi, 325 VA ile 3000 VA arası güç ihtiyacına karşılık veriyor. Türkiye'deki KGK pazarında bir boşluk olduğunu iddia eden Genpa yetkilileri 1999 yılında

Genpa: "Powerline 1999'da Türkiye'nin KGK'sı olacak!"

özellikle KGK pazarındaki çalışmalarına ağırlık vereceklerini açıkladılar. Bu yeni ürünün, teknolojik açıdan diğer KGK ürünlerinden hiçbir farkı olmadığını, üstelik piyasadaki diğer ürünlerden fiyat olarak daha ucuz olduğunu belirten Genpa, Powerline ile Anadolu'ya açılmayı ve bu ürünü tüm Türkiye genelinde yaygın bir şekilde satmayı düşünüyor.

Konuyla ilgili bilgi aldığımız Genpa Dağıtım Ürün Müdürü Ebru Pokon, özellikle yerli bir KGK geliştirmek istediklerini ve bu şekilde ürünü düşük fiyatla satışa sunduklarını kaydetti. Söz konusu ürünü 3 ay sonra da piyasaya sürüleceklerini, ancak özellikle yılbaşında satışa sunarak, sektördeki durgunluk dönemlerinde üretim yapılmasıyla pazarın güçleneceği mesajını vermek istediklerini belirtti.

Bundan böyle müşterilerinin zihinlerinde "KGK Genpa da satılır" sloganını yerleştirmeyi hedeflediklerini söyleyen Ebru Pokon, Powerline ürün ailesinin Genpa ürün yelpazesine katılmasıyla her kesimden müşteriye ve son kullanıcılara KGK pazarında seçenek sunmayı amaçladıklarını da kaydederek, "Daha önce satışını gerçekleştirdiğimiz diğer KGK şirketleri de bu gelişmeden oldukça memnun. Müşterilerimiz

Genpa Dağıtım, tamamen kendi tasarımı olan kesintisiz güç kaynağı ürünü Powerline'i piyasaya sürdü. Özellikle pazardaki durgunluk döneminde böyle bir ürünü kullanıcılara sunmak istediklerini belirten Genpa yetkilileri pazardaki durgunluğun sessiz kalarak değil, bir şeyler üretmekle çözüleceğine inandıklarını ifade ettiler. Powerline'in gerek teknolojik altyapısı gerekse fiyatı ile pazarda kısa sürede iyi bir yer edineceği öne sürüldü.

bundan böyle çok çeşitli KGK ürünlerine Genpa aracılığıyla ulaşabilecekler" dedi.

Line Interactive ve Online ürünlerden oluşan Powerline'in tüm modellerinin CPU kontrollü olduğu öğrenildi. Aşın yük ve kısa devre koruma, bakım gerektirmeyen kuru tip akü, elektrik kesintisinde sesli ve görsel uyan, günlük ve anında test işlemleri, Cold Start ve ekonomi

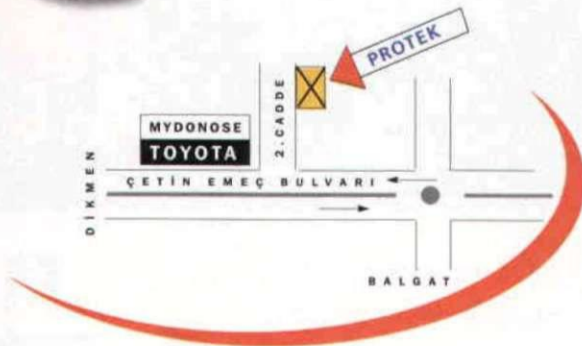
modu özelliklerini de taşıyan Powerline'in 325 VA'lık en küçük modeli son kullanıcıya 72 dolarlık bir fiyatla ulaşacak.

Powerline'in piyasaya 2 hafta önce çıktığını ve ilk haftadan satılmaya başladığını söyleyen Ebru Pokon, şimdiye dek aldıkları tepkilerden oldukça memnun olduklarını bildirdi. Ankara, İstanbul ve İzmir'deki mevcut bayiler dışında Anadolu'daki bayilere de ürünün sunulduğunu ve her ilde en az 4-5 bayinin pilot bayi seçilerek ürünün tanıtım faaliyetlerini yürüteceğini belirten Pokon, teknik desteğin de bu bayiler tarafından verileceğini ifade etti ve şunları ekledi: "Bir ay kadar sonra Powerline'in tanıtımı için büyük ve farklı bir kampanya yapmayı düşünüyoruz. Ancak reklam çalışmalarına başlamadan önce müşterinin ürünü analiz etmesini istiyoruz." Genpa dağıtım kanalının, KGK ürünlerini daha önceden de satması dolayısıyla bu ürünler hakkında gerekli bilgi altyapısına sahip olduğunu söyleyen Pokon, yine de yakın bir zamanda Powerline için eğitim seminerleri düzenleyeceğini belirtti.

1999 yılına yeni bir ürünle giren Genpa, bu yıl içinde ayrıca Powerline dışında başka projelere de imza atmak istiyor.

ANKARA'DA,
YENİ YILDA
YENİ ADRESİMİZDEYİZ.

t
aşındık



ÇETİN EMEÇ BULVARI
2.CADDE NO:8
06450 ANKARA

TEL: (312)479 19 00
FAKS: (312) 479 32 62

PROTEK
servis merkezi



COMPAQ
YETKİLİ SERVİS MERKEZİ

TSE
HİZMET
YETERLİLİK BELGESİ

200 m2 ayrı ve yepyeni bir servis merkezi

since 1976
PROTEK[®]
Bilgisayar Sistemleri A.Ş.

İstanbul Tel:(212)210 17 30 / Ankara Tel:(312)479 19 00

www.protek.com.tr

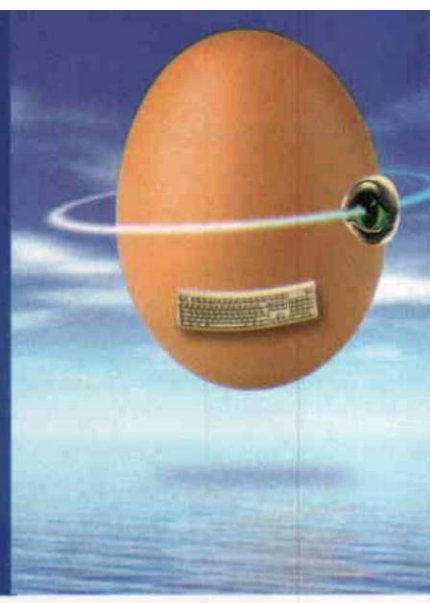
Bilişim '99

1 - 5 Eylül 1999

TÜYAP Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi, Beylikdüzü, İstanbul

ETKİN KATILIM ÇAĞRISI

www.bilisim99.com.tr



Bilişim '99, 31 Ağustos 1999, Salı günü Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı'nda düzenlenecek açılış töreni ile başlayacaktır. Fuar, Şirket Tanıtım Seminerleri, Günün Konuşmacıları, Uluslararası Konuşmacılar, TBD 16. Bilişim Kurultayı ve Sosyal Etkinlikler'den oluşan Bilişim '99 etkinliklerini TÜYAP Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi'nde, 1 - 5 Eylül 1999 tarihleri arasında izleyebilirsiniz. Siz de, bildiri sunarak, çalışma grubu, panel ya da eğitim semineri düzenleyerek ya da firmanız aracılığı ile bir tanıtım semineri vererek veya sponsor olarak Bilişim '99'a etkin bir şekilde katılabilirsiniz.

TBD 16. BİLİŞİM KURULTAYI

Kurultay'da Teknolojik ve Akademik Bildiriler, Çalışma Grupları, Paneller ve Eğitim Seminerleri yer alacaktır.

1. Teknolojik Bildiriler: Bilişimin her dalında teknolojik gelişmelerin, çözümlerin, özgün çalışmaların tanıtıldığı ve tartışıldığı, uygulama, işletme ve yönetim sorunlarının dile getirildiği teknolojik bildirilerin sunuş süresi 45 dakikadır. Bu sürenin kısa bir bölümü soru/cevap ve tartışmalara ayrılacaktır.

2. Akademik Bildiriler: Ülkemiz kamu ve özel sektör araştırmacılarının, bilişimin çeşitli dallarında yaptığı özgün araştırma ve geliştirme çalışmaları Akademik Bildiriler olarak sunulacaktır. Amaç, uluslararası nitelikte bir akademik sunu ortamı yaratmaktır. 45 dakikalık sunuş süresinin kısa bir bölümü soru/cevap ve tartışmalara ayrılacaktır.

3. Çalışma Grupları: Bilişimcilerin mesleki açıdan dünyaya açılmalarını amaçlayan teknik konular, mesleki ve ulusal sorunlar gibi konular bir oturum yöneticisinin yönlendirmesinde katılımcılarla birlikte ele alınıp tartışılacaktır. Katılımcılar, soru sorarak veya görüş belirterek ortak tartışma ortamına katılabileceklerdir. Çalışma Grupları'na ilişkin sonuç bildirimleri, Bilişim '99 kapanışında sunulacaktır.

4. Paneller: Panelistler, panel yöneticisinin yönlendirmesiyle bilişim sektörünün güncel konularına ışık tutacaklardır.

5. Eğitim Seminerleri: Katılımcılara, bilişimin mesleki yenilemeyi ve kısa süreli eğitimi gerektirdiği düşünülen uç alanlarında net 6 saat süreli Eğitim Seminerleri verilecektir.

Gönderilen Teknolojik Bildiri, Çalışma Grubu, Panel ve Eğitim Semineri önerileri Danışma Kurulu tarafından, Akademik Bildiriler ise Akademik Hakem Kurulu tarafından değerlendirilecektir. **Kurultay katılımcıları Fuar ve Şirket Tanıtım Seminerleri'ni ücretsiz izleyebileceklerdir.**

FUAR, ŞİRKET TANITIM SEMİNERLERİ VE SOSYAL ETKİNLİKLER

Daha önceki Bilişim etkinliklerinde olduğu gibi, Bilişim '99'da da geleneksel fuar düzenlenecek ve şirket / ürün tanıtım seminerleri ile sosyal etkinlikler yer alacaktır. Bilişim sektöründe dünyanın önde gelen bilgi ve iletişim teknolojileri şirketleri ile sektöre yön veren uzmanların katıldığı fuarda, üretilen son çözümler ve yeni ürünler ziyaretçilere sergilenecektir. Fuara katılan şirketler, fuar süresince ürünlerini ve çözümlerini tanıtmak amacıyla tanıtım seminerleri düzenleyecektir.

Tanıtım seminerlerinin bazıları uluslararası üne kavuşmuş davetli konuşmacılar tarafından sunulacaktır. Fuarda ayrıca sektörün çeşitli dernek ve kurumları kendi etkinliklerini düzenleyeceklerdir. Süreli bilişim yayınlarının yanı sıra bilişim alanında ulusal ve uluslararası kaynaklara ilişkin hizmet veren yayıncıların ürünleri fuarda topluca incelenebilecektir.

NASIL ETKİN KATILIMCI OLABİLİRSİNİZ?

Bilişim '99

Türkiye'nin en kapsamlı sektörel etkinliği olan Bilişim '99'a, aşağıdaki katılım tiplerinden bir veya birkaçını seçerek siz de etkin olarak katılabilir, seçkin bilişim topluluğu ile birlikte renkli ve verimli birkaç günü paylaşabilirsiniz.

A. BİLDİRİ SUNABİLİRSİNİZ

Bilişim '99'da sunulmak üzere aşağıda sıralanan konuların birinde yazdığınız teknolojik ve / veya akademik bildiriye önerebilirsiniz. Bildiri konuları aşağıdakilerle kısıtlı değildir. Teknolojik Bildiriler Danışma Kurulu, Akademik Bildiriler ise Akademik Hakem Kurulu tarafından değerlendirilecektir. Seçilen Akademik ve Teknolojik Bildiriler, özgün biçimiyle Bilişim '99 Bildiriler Kitabı'nda yayınlanacak ve CD ortamında dağıtılacaktır.

Bildiri Konuları

Açık Sistem Yaklaşımları	Otomatik Tanıma ve Veri Toplama Sistemleri
Algoritmalar	Özgün Uygulamalar
Bilgisayar Ağları	Paralel İşleme ve Algoritmalar
Bilgisayar Grafiği	Programlama Dilleri ve Metodolojileri
Bilgisayar Destekli Tasarım ve Üretim	Proje Yönetimi
Bilgisayar Mimarisi ve Sistemleri	Sektörel Uygulamalar (Eğitim, Sağlık, Hukuk, Finans, Endüstri v.b.)
Bilişim Sistemleri ve Uygulamaları	Sistem Bütünleştirme (Integration)
Bilişim Toplumu	Süperbilgisayarlar
Çoklu Ortam (Multimedia)	Veri İletişimi
Dağıtık Sistemler	Veritabanları
Gelişmekte Olan Teknolojiler	Veritabanı Yönetim Sistemleri
Görüntü İşleme	Veri Yapıları
İnternet ve İnternet Uygulamaları	Yapay Zeka
İmge İşleme ve Örüntü Tanıma	Yazılım Mühendisliği
İşletim Sistemleri	Yönetim Bilişim Sistemleri
Kuramsal Temeller	

Bildiri Gönderme

Bildirilerin tam metni en çok 8 A4 sayfa olarak gönderilecektir. Bildiriler Türkçe veya İngilizce olabilir. Bildiriler 1 adet asıl olmak üzere 4 kopya olarak kağıt ortamında ve "Postscript" veya "Microsoft Word for Windows" formatında elektronik ortamda (disket ve / veya e - posta) gönderilmelidir. Bildiriler ile ilgili olarak talep edilen bilgiler ve bildiri hazırlama biçimi Katılım Formu'nda belirtilmiştir. Bildiriye sunacak ve yazışmaları yürütecek yazarların farklı olduğu çok yazarlı bildiriler için gerekli bilgiler ek bir yazı ile iletilmelidir. Bildiri yukarıda sıralanan konularda değilse, konusu ayrıca belirtilmelidir.

Sunuşlarla İlgili Açıklamalar

Sunuşlarda "Microsoft PowerPoint" yazılımı, kişisel bilgisayarlar ve buna bağlı video projektör kullanılacak, tepegöz kullanılmayacaktır. Yurt dışında oturan veya ana dili İngilizce olan bildiri sahipleri, bildirimlerini İngilizce olarak hazırlayıp, sunuşlarını İngilizce yapabilirler.

B. ÇALIŞMA GRUBU ÖNEREBİLİRSİNİZ

Tüm ayrıntıları ile işlenmesinde yarar gördüğünüz bir konuda Çalışma Grubu önerebilirsiniz. Çalışma Grubu'nun hedefi, katılımcıların tartışmaları ile ulaşılabilecek ortak görüşlerin kısa ve yazılı bir sonuç bildirgesi haline getirilmesidir. Çalışma Grubu'nun başlığını, kapsayacağı konuları, Çalışma Grubu'nu yönetecek ve konuşmacı olarak katılacak kişilerin adlarını Katılım Formu ve kısa özgeçmişinizin yanı sıra bir yazıyla bize iletilebilirsiniz. Çalışma Grubu'nun yönetimi ve çalışmasına ilişkin yöntemin tanıtımı, Çalışma Grubu yöneticilerine daha sonra gönderilecektir.

C. PANEL ÖNEREBİLİRSİNİZ

Panelin başlığını, kapsayacağı konuları, paneli yönetecek ve panele konuşmacı olarak katılacak kişilerin ad, soyad ve kurumlarını, konunun ele alınış biçimini ve burada üstlenmek istediğiniz görevi, Katılım Formu ve kısa özgeçmişinizin yanı sıra bir yazıyla bize iletilebilirsiniz. Paneller net 1 saat 45 dakika olarak planlanmalıdır.

D. EĞİTİM SEMİNERİ VEREBİLİRSİNİZ

Eğitim Semineri'nin başlığını, kapsayacağı konuları, semineri verecek kişilerin adlarını, konuların ele alınış biçimini ve gerekli gördüğünüz diğer konuları, Katılım Formu ve kısa özgeçmişinizin yanı sıra bir yazıyla bize iletilebilirsiniz. Eğitim Seminerleri, çay, kahve, yemek araları hariç, net 6 saat olarak planlanmalıdır.

E. FUAR KAPSAMINDA BİR ETKİNLİĞE KATILABİLİRSİNİZ

Şirketinizin fuara aktif olarak katılmasını, Şirket Tanıtım Semineri vermesini veya sponsor olmasını istiyorsanız ayrıntılı bilgiyi Bilişim '99'u gerçekleştiren Interpro'dan öğrenebilirsiniz.

Yukarıdaki etkinliklerin dışında Bilişim '99'a Davetli Konuşmacı, Forum gibi değişik önerilerde de bulunabilirsiniz.

Bildiri formatı ile ilgili dosyalar ve örnekler Bilişim '99 web sitesinden alınabilir. Tüm fontlar "Times New Roman" veya "Arial"dir. Sayfa dış boyutları 27,5 (Y) x 20 (E) cm., yazı alanı boyutları ise 25 (Y) x 16,5 (E) cm.dir.

Birinci Sayfa

Bildirinin ilk sayfasında "Türkçe ve İngilizce bildiri başlığı", "özgeçmiş", "Türkçe özet" ve "İngilizce özet" olarak 4 ayrı bölüm bulunmaktadır. Bu bölümler, sayfayı 4 eşit parçaya bölmektedir. Her bölüme ait yazıların girdiği alan boyutları birbirine eşittir. Türkçe ve İngilizce özetlerin her biri 50 kelimeyi geçmemelidir. İlk sayfa bölümlerinin boyutları, 12,5 (Y) x 8 (E) cm.dir, bölüm aralarında 0,5 eninde bir sütun aralığı bulunmaktadır. Bu bölümlerde kullanılan yazı karakterleri şu şekildedir:

Bildiri başlığı	: Türkçe ana başlık - 25 PT, sola blok, tirelemesiz
	İngilizce ana başlık - bold italic, 25 PT, sola blok, tirelemesiz
	(Kelimelerin ilk harfleri büyük, diğer harfleri küçük)
Özgeçmiş	: Özgeçmiş yazısı - bold, 10 PT, sola blok, tüm kelime büyük harf
	Kişi adı, soyadı - bold, 10 PT, sola blok,
	(Kelimelerin ilk harfleri büyük, diğer harfleri küçük)
	Yazı - 10 PT, sola blok, tirelemesiz, küçük harf
Türkçe özet	: Özet yazısı - 10 PT, sola blok, tüm kelime büyük harf
	Yazı - 10 PT, sola blok, tirelemesiz, küçük harf
İngilizce özet	: Özet yazısı - 10 PT, italic, sola blok, tüm kelime büyük harf
	Yazı - 10 PT, italic, sola blok, tirelemesiz, küçük harf

İkinci Sayfa ve Takibeden Sayfalar

Yazı alanında 2 sütun olacaktır. Sütunların genişliği 8'er cm., sütun ortası ise 0,5 cm.dir. Yazıların karakterleri şu şekildedir:

Yazı ana başlık	: 12 PT, tireleme yok, sola blok, tüm harfler büyük
Yazılar	: 9 PT, tireleme var, blok
Ara başlık	: 9 PT, tireleme yok, sola blok, tüm harfler büyük
Resim altı bilgileri	: 8 PT, italic, tireleme yok, sola blok, ilk harf dışında tümü küçük
Kaynakça	: italic 8 PT, tireleme var, sola blok



KATILIM FORMU

Bilişim '99'a etkin olarak katılmak için, Katılım Formu'nu doldurarak ilgili materyal ile birlikte aşağıdaki adrese gönderebilirsiniz. Daha detaylı bilgi taleplerinizi ve sorularınızı da aynı şekilde aşağıdaki adrese iletebilirsiniz. KATILIMINIZ İÇİN ŞİMDİDEN TEŞEKKÜR EDERİZ.

İnterpro Yayıncılık, Araştırma ve Organizasyon Hizmetleri A.Ş.
Nüket Çevikoğlu
Gazeteciler Mah. Sağlam Fikir Sok. No: 23
Esentepe 80300 İstanbul
Tel : (0 212) 212 31 22
Faks : (0 212) 212 31 21
E - posta: nuketc@interpro.com.tr

<http://www.bilisim99.com.tr>

Önemli tarihler: Öneri gönderme son tarihi : 15 Şubat 1999
Sonuçların bildirilmesi : 9 Nisan 1999

BİLDİRİLER İÇİN

Bildirinin başlığı:

Yazarların ad ve soyadları:

Bildirinin konusu (2 seçenek): 1. 2.

Bildiri tipi: Akademik Teknolojik

BİLDİRİYİ SUNACAK KİŞİNİN:

Adı ve soyadı:

Görevi ve çalıştığı kurum:

İş adresi:

Telefon, faks, e - posta:

Bilişim '99'a etkin olarak katılmak için, Katılım Formu'nu doldurarak ilgili materyal ile birlikte aşağıdaki adrese gönderebilirsiniz. Daha detaylı bilgi taleplerinizi ve sorularınızı da aynı şekilde aşağıdaki adrese iletebilirsiniz. KATILIMINIZ İÇİN ŞİMDİDEN TEŞEKKÜR EDERİZ.

İnterpro Yayıncılık, Araştırma ve Organizasyon Hizmetleri A.Ş.
Nüket Çevikoğlu
Gazeteciler Mah. Sağlam Fikir Sok. No: 23
Esentepe 80300 İstanbul
Tel : (0 212) 212 31 22
Faks : (0 212) 212 31 21
E - posta: nuketc@interpro.com.tr

<http://www.bilisim99.com.tr>

Önemli tarihler: Öneri gönderme son tarihi : 15 Şubat 1999
Sonuçların bildirilmesi : 9 Nisan 1999

DiĞER ETKİNLİKLER İÇİN

Etkinliğin türü:

Etkinliğin başlığı:

Etkinliğin kısa tanıtımı:

ETKİNLİĞİ SUNACAK / YÖNETECEK KİŞİNİN:

Adı ve soyadı:

Görevi ve çalıştığı kurum:

İş adresi:

Telefon, faks, e - posta:

Hazırlayan: MAHİR AŞUT

ISS'lik şarta bağlanıyor

Internet Üst Kurulu'nun 12. toplantısında alınan görüşlere göre Türkiye'de 1SS olma koşulları belirlenirken DNS konusunda da belirgin bir yapılanma gerçekleştirilecek.

Internet Üst Kurulu'nun 5 Ocak'ta yapılan 12. toplantısında gündem konuları Internet, Türk Telekom, Internet Servis Sağlayıcılar (ISS'ler), Internet kafeler ve DNS yapılanmasıyla ilgiliydi.

Gündemin ilk konusu olan Turnet ve TTNNet konusunda öncelikli olarak Turnet anlaşmasının feshedilme işlemlerinin tamamlandığı belirtildi. Böylece TTNNet devreye girene kadar Turnet, Türk Telekom'un yönetimi altında işlemeye devam edecek ve TTNNet devreye girdiğinde de oraya aktarılacak. Toplantıda ayrıca TTNNet'in 15 Ocak'ta 12 noktada deneme çalışmalarına başlayacağı da vurgulandı.

ikinci konu ISS'lerin yapılanmaları ile ilgiliydi. Eskiden data hattı talep eden ve ücretini yatıran herkese verilen Internet servis sağlayıcılık unvanının bir kurallar dizisine bağlanabileceği konuşuldu. Bu kurallara göre bir ISS'nin ne gibi hizmetler yapması gerektiği ve ISS olmak için

gerekli niteliklerin neler olması gerektiği belirlenecek. Kurul, bu konuyla ilgili kuralları gelecek toplantılarda karara bağlayacak. Geçtiğimiz toplantıda da konuşulan Internet kafeler konusu bu toplantının da gündemindeydi. Internet kafelerin oyun salonlarıyla eşdeğer durumdan çıkartılıp, Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu kararları paralelinde teşvik edilmesi gerektiği vurgulandı.

Toplantıda ayrıca 1999 yılı programında Internet başlığında Devlet Planlama Teşkilatı yetkilileri 1999 yılı yatırım programında hangi kamu kurumlarının faaliyeti olduğunu özetleyerek doğan ihtiyaçlara destek olacağını belirttiler.

Öte yandan 12 Nisan tarihini Internet günü olarak kutlamaya karar veren kurul, geçtiğimiz yılda olduğu gibi bu yıl da 12 Nisan haftasının Internet haftası olarak kutlanmasını ve bu haftada internete en fazla katkıda bulunan kişi, kurum ve kuruluşlara ödül verilmesini karara bağladı.

Ödüllerle ilgili olarak belirli bir yönetmelik hazırlığı içinde olan kurulda yönetmeliğin tamamlandığı da belirtildi.

DNS'lere hiyerarşik yapılanma

Toplantının son maddesi "Türkiye DNS'inin hiyerarşik yapılandırılması" idi. Türkiye'de domain adlarının belirli bir kurula ve yapılandırmaya tabi olmadan dağıtılmasından dolayı ortaya çıkan karmaşayı tartışan kurul, herkesin dilediği gibi isim almasından ve özellikle kamu kurum, kuruluş, bakanlık, başkanlık gibi yerlerin isimlerinin ayrı ayrı olmasından doğan sıkıntıyı dile getirdi. Bu yüzden isimsel bağlantının kurulmasındaki zorluğu da konuşan kurul, domain adlarının belirli bir sisteme göre verilmesinin ve daha mantıklı bir düzen kurulmasının gerekliliğini vurgulayarak bu konuyu araştırma ve karara bağlama konusunda görüş birliğine vardı. Toplantıda alt çalışma gruplarından ise herhangi bir rapor gelmedi.

Elektronik cüzdan standartları açıklandı

Finans dünyasında bir devrim niteliği taşıyan elektronik cüzdan kartları sonunda bir standarda kavuştu.

Europay International, ZKA ve VISA gibi endüstri devlerinden oluşan Elektronik Cüzdan Ortak Spesifikasyonları (CEPS) grubu, akıllı kartların ortak standartlar üzerinde tüm dünyada yaygınlaşması için, yeni spesifikasyonları açıkladı.

Bu spesifikasyonların devreye girmesi ile birlikte elektronik cüzdan kullanımında küresel bir standart uygulanması sağlanmış olacak ve akıllı kartların yayılması hızlanacak.

Uygulamanın başlatılması ile, elektronik cüzdan kart sahipleri hem ülkeleri içinde, hem de ülkeleri dışında elektronik cüzdanlarını kullanabilecekler. İlk programların uygulama alanı olarak belirlenen Avrupa'da, yeni para birimi Euro'nun da kullanıma sunulması, ortak tanımlamaların gelişmesini destekleyen önemli bir unsur olarak görülüyor.

CEPS, bir organizasyonun elektronik cüzdan kullanımı konusundaki tüm ihtiyaçlarını karşılıyor. Bunun yanı sıra elektronik cüzdan kullanıcıları için daha fazla fonksiyonellik ve güvenlik içeriyor.



ACIK KAPI

Yalçın Gerek/f.i.t.

Birleştirilmiş mesaj sistemi

1996 yılında İngiltere'ye yaptığımız bir ziyarette meşhur Charles Darwin'in torunuyla tanışma fırsatı bulduk. Ne yazık ki dedesiyle tanışma fırsatı bulamamış olmaktan üzgündük, fakat torun Robert Darwin dedesinin "Evrin Teorisi" ni kanıtlar nitelikte canlı bir örnekti. Müthiş zekası ve girişimci ruhuyla, erişmek istediği ufukları anlatırken sizi de yanında sürüklüyordu. Bu genç adamın tek hedefi yeni kurmuş olduğu şirketi bir dünya devi haline getirmekti. Ayrıca ticaretteki başarı haricinde bir başka misyonu daha taşıdığı söyliyordu. Bu misyon sadece para kazanmak değil keşfedilmeyenleri keşfetmek, yapılamayanları yapmaktı. Kendisini yazılım ve iletişim teknolojilerine adanmış olan Robert, İnternetle başlayan iletişimdeki globalleşmeyi, diğer iletişim teknolojilerini kullanarak, birleştirilmiş bir globalleşme haline getirmek istiyordu.

İletişimde servisi sağlayan şirketlerde kaliteyi belirleyen en önemli unsur altyapı. Altyapıya sahip olmayan iletişim şirketlerinin ömrünün uzun olamayacağı da aşikar. Dolayısıyla ülkemizde geleceğin iletişim ortamı olan İnternet'i en sağlıklı şekilde kurabilecek olan şirketler kimler? Cevap en iyi transmisyon altyapısına sahip olan şirketler, yani en büyük tekelimiz! Türk Telekom A.Ş.(TT) ve onun eski gelir ortakları Telsim A.Ş. (TELSİM) ve Turkcell A.Ş. (TURKCELL). TT üç yıl önce bir bilmemezi sonucunda attığı TURNET gibi yanlış adımlardan artık dönmeye başladı. Fakat ne yazık ki bu yanlışlar Türkiye'nin üç yılına mal oldu. TELSİM ve TURKCELL ise yatırım maliyetlerini ve bu yıl özgürlüklerini ilan etmek için ödedikleri bedelleri çıkarmak için başka teknoloji ve yatırımlara araştırma geliştirme bütçesi ayıramadılar. Kısaca İnternet'ten çok uzak kaldılar. Yasalarla kendilerine operatörlük hakkı tanınan bu üç şirketin İnternet konusunda ki gecikmeleri ne yazık ki hala daha devam ediyor. Bir tarafta inanılmaz bir hızla gelişen teknoloji ve getirdiği verimlilik, diğer tarafta ise bürokrasiye boğulmuş bir tekel ve kar etmek için her yolu deneyen halta kapasite fazlası hat satan operatör şirketler. Tablonun eksi ve artılarını topladığımızda maalesef karşımıza ülke için hep eksi çıkıyor.

Peki ne yapılmalı? Öncelikle TT haricindeki diğer iki operatörün TELSİM ve TURKCELL'in İnternet'e adım atması gerekiyor. Adım attıkları zaman ne gerçekleştirmeye başlayacak? Sundukları servisler zenginleşecek. Belki de Robert Darwin'in hayali, yapmaya çalıştığı gerçekleşecek. Size sağlanacak tek bir numara sizin her türlü iletişiminiz için kimlik numaranız olacak.

Şimdi hayal edelim lütfen! UMS adında yeni bir ses operatörü şirket devletten izin aldı ve servis vermeye başladı. Siz de bu şirketten hat satın alınız. Telefon numaranız 0 552 1234567 ve bu numara ile telefon görüşmeleri yapabiliyorsunuz. Ayrıca size faks çekmek isteyenler aynı numaraya faks gönderebiliyor. Siz de gelen bu faksları ister başka faks cihazına isterseniz de e-mail adresinize yönlendirebiliyorsunuz. UMS'in size sunduğu bir başka hizmet de İnternet erişimi. Size verdiği numaralardan İntemet'e bağlanabiliyorsunuz. Ayrıca yurtdışı seyahatlerde aynı GSM'de olduğu gibi İnternet için de size roaming hizmeti sunuluyor. Yani gittiğiniz ülkeden size verilen yerel erişim numaralarından İnternet'e erişebilirsiniz. Kullandığınız e-posta adresi? 1234567@ums.com.tr. Bunun haricinde İnternet üzerinden SMS mesajı gönderip, size gelen SMS mesajlarınızı e-posta kutunuza, başka bir faksa veya çağrı cihazınıza yönlendirebiliyorsunuz. Aynı şekilde size gelen e-posta'ları da başka bir faks, SMS veya çağrı cihazınıza yönlendirebiliyorsunuz. Eğer cep telefonunuz kapalıysa bırakılan sesli mesajları da e-posta kutunuza yönlendirmek mümkün. Kısaca Birleştirilmiş Mesaj Sistemi sunan ÜMS'ten aldığınız bu servis sonucunda artacak olan verimlilik ve memnuniyetinizi bir düşünün! Kim istemez böyle bir servis almayı? Peki vermeyi düşünen var mı? İngiltere'dekiler şanslı çünkü Robert Darwin gibi müteşebbüsler var. Bizler ise herhalde UMS'in kurulmasını bekleyeceğiz.

Yukarıdaki satırlarda bahsettiğimiz Birleştirilmiş Mesaj Sistemi'nin aslında bir rüya olmadığını ve gelişmiş ülkelerde bu tür servislerin verilmeye başlandığını belirtmek isteriz. Bizde de TELSİM ve TURKCELL'in yaptıkları yatırımların yanında çok küçük kalacak olan ufak yatırımlarla bu tür servisleri sunmaya hazır olduklarını farkedebileceklerini umuyoruz.

gerek@fit.com.tr

Compaq, e-ticaret rekortmeni

Compaq EMEA bölgesi, 1998'in son çeyreğinde, 1 milyar dolarlık satışla elektronik ticarete rekor kazanç elde etti. Haftalık siparişlerin, Kasım 1998 ortalarında 153 milyon dolar bulmasıyla, şirket tarihinde yeni bir rekora imza atıldı.

Compaq EMEA Pazarlama ve Elektronik Ticaret Bölümü Başkan Yardımcısı Kasper Rorsted mevcut elektronik ticaret çözümlerinin, iş verimliliğini önemli ölçüde artırdığını belirtiyor ve ekliyor: "Sipariş verme ve ticaret yapma süreçleri, saatlerden saniyelere indi; tedarik zincirindeki stok miktarı, 1998'in üçüncü çeyrek yılında, 1997'ye göre yüzde 38 azaldı."

EMEA bölgesindeki toplam bin 700 kanal ve servis ortağı, halen, elektronik ticaret işlemlerini Compaq ile birlikte yürütüyor. Bu siparişlerin yüzde 95'den fazlası, elle müdahaleye gerek duyulmaksızın gerçekleştiriliyor.

Linux pazarı yüzde 212 büyüdü

Linux, 1998 yılında yüzde 212'lik büyüme hızıyla Windows NT, Netware ve diğer Unix türevlerini geride

yesinde kısa süre içinde, birçok geliştirici ve bağımsız programcı tarafından geliştirildi. 1998 yılında, tüm sunucu yazılından pazan 3.5 milyon sistemden, 4.4 milyona çıkarak, bir önceki yıla göre yüzde 25 oranında büyüdü. Dağıtıcılar tarafından gerçekleştirilen Linux dağıtımları ise 236 binden, 748 bine çıktı.

Ancak, Linux'un dağıtım hızı ve satışları artmasına karşın, Windows NT ve Netware gibi diğer işletim sistemlerinin pazardaki liderlikleri devam ediyor. 1997'den 1998'e, Windows NT işletim sisteminin tüm pazarın yüzde 36'sını elde ettiği belirtiliyor. Netware'inki ise yüzde 24.2 civarında bulunuyor.

Unix satışları da, bir önceki yıla göre yüzde 4 civarında arttı ve böylelikle pazar payını Linux'un ancak biraz üstünde tuttu.

Not: IDC'nin araştırması, İnternet üzerinden indirilen Lima sürümlerini kapsamıyor.

bıraktı. IDC'nin araştırması, 1997 ve 1998 yılları arasında, müşterilere gönderilen Linux kopyalarının üç kat arttığını gösteriyor.

IDC analistlerinden Dan Kusnetzky, artışın nedenlerini Linux'un güçlü performansına ve düşük fiyatına bağlıyor.

1991 yılında Finlandiyalı bir üniversite öğrencisi olan Linus Torvalds tarafından yaratılan Linux, işletim sistemleri alanına, diğerlerine göre daha yeni katılan bir üye. Açık kaynak kodlu bir yazılım olması sa-



Türkiye'yi geleceğe taşıyacak bilgi ağları

Çağımız bilgisayar ağları çağı. Türkiye'nin önündeki stratejik öneme sahip ağ projelerini bu yazıda topluca ele alıyoruz:

ULAKBİM (ULUSAL AKADEMİK AĞ VE BİLGİ MERKEZİ):

Ulusal Akademik Ağ ve Bilgi merkezi, başta üniversiteler olmak üzere ulusal inovasyon sisteminin bilgi gereksinimlerini karşılamak amacıyla 1 Haziran 1996 tarihinde TÜBİTAK bünyesinde kuruldu.

ULAKBİM'in görevi kısa dönemde inovasyon merkezlerini birbirine küresel ve bilgisayar ağlarına bağlayan çağdaş bir bilgisayar ağını planlayacak, kuracak ve işletecek Ulusal Akademik Ağ, uzun dönemde ise; ağ üzerinde bilgi ve içeriğin oluşturulması ve paylaşılması için doğrudan etkinlik gösterecek Cahit Arf Bilgi Merkezi olarak faaliyet göstermektedir.

Cahit Arf Bilgi Merkezi Türkiye'nin en büyük süreli yayınlar koleksiyonuna sahip, ağ üzerinde bilgi ve belge hizmetleri sunmak ve İnternet teknolojilerini geliştirmek için çalışmalar sürdürülmektedir.

ULAKBİM uzun dönemde Ulusal Bilgi Projeleri üzerinde çalışmalarını yoğunlaştırmayı planlamaktadır. Bu projelerden bazıları, ULAKBİM ve Uzaktan Eğitim, 20 üniversiteye bilgisayar laboratuvarı projesi, uzaktan yazılım geliştirme projesi. ULAKBİM ve Uzaktan Tıp; Türkiye Tıp Ağı ve Bilgilendirme Projesi; Ankara Tıp Ağı (ATA) Projesi. ULAKBİM ve Ağ Teknolojileri; Ankara Hızlı Şehir Ağı Projesi, Kamuya Açık İnternet Erişim Mekanları Projesi.

ULAKBİM ve Ağ Bilgi İşlem; İnternet/Ekstranet Uygulamaları; Cahit Arf Bilgi Merkezi Hizmetleri, Java Geliştirme Merkezi, Enformasyon sınırlılığı.

ULAKBİM'in web adresi:

www.ulakbim.gov.tr

KOBİNET: KOBİNET KOSGEB tarafından Avrupa Bilgi Merkezi projesi kapsamında KOBİ'lerin ulusal ve uluslararası pazarlara açılabilmesi amacıyla İnternet ortamında kurulmuş bir bilgi ağı. KOBİNET şu hizmetleri sunuyor: Elektronik ticaret hizmetleri, E-posta servisi, Şirketlerin Web adresleri, Bilgi bankası hizmetleri, Ekonomi ve İş dünyası, Finans imkanları, Mevzuat, Avrupa Birliği, KOBİNET Bilgi Bankası katılımı, şirket rehberi, yurtdışına nasıl açılacağı projeleri. KOBİNET'in web adresi: www.kobinet.gov.tr

AVRUPA BİLGİ MERKEZİ

PROJESİ: Proje, Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) ortak pazara adaptasyonunu hızlandırmak için Avrupa Komisyonu XXIII. Genel Müdürlüğü'nün 1987 yılında başlattığı bir enformasyon ağı projesi. Projenin amacı, Avrupa Komisyonu ile KOBİ'leri yakınlaştırmak. Bu amaca ulaşmak için; Avrupa Birliği'nin çalışmaları sonucu ortaya çıkan Avrupa ölçeğindeki bilginin KOBİ'lere ulaştırılması, KOBİ'lere yönelik politikalarını oluşturması için Avrupa Komisyonu'nun gereksinim duyduğu bilgilerin toplanması hedeflenmektedir.

Avrupa Bilgi Merkezlerinin AB içerisindeki başarısından sonra Avrupa Komisyonu, ABM'lerin Doğu Avrupa ve Akdeniz ülkelerinde de kurulmasına karar verildi. AB'nin en önemli KOBİ Destek Programları

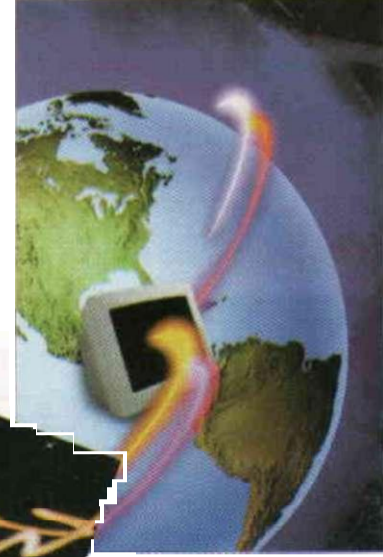
arasında yer alan Avrupa Bilgi Merkezi bu kapsamda 1994

ında KOSGEB içerisinde kuruldu. KOSGEB Avrupa Bilgi Merkezi'nin görevleri arasında;

Avrupa Birliği'nin çalışmaları hakkında özel ve kamu sektörünün bilgi gereksinimlerinin karşılanması, işletmelerin AB enstitüleri ile olan işlemlerinde yardımcı olunması ve rehberlik edilmesi, Türkiye'ye ilişkin Komisyon ve Avrupalı işletmeler için değerli olabilecek bilgilerin AB'deki diğer ABM'lere dağıtılması, AB konusunda konferanslar, seminerler v.s düzenlenmesi, AB ile ilgili her türlü bilginin ülke içinde alt bilgi ağı oluşturularak yayılmasının sağlanması.

Sunulan hizmetler arasında ise bilgi hizmetleri, işbirliği hizmetleri, süreli yayınlar, Türk şirketleri rehberi, işbirliği-iş ortaklığı teklifleri, Avrupa Birliği, Avrupa Birliği www servisi-ri yer alıyor. Avrupa Bilgi Merkezi'nin web adresi: www.kobinet.org.tr/kosgebabm/

TECHNET: The Technology Network fikri 1994'te Dünya Bankası



Ulusal Araştırma Konseyi (National Research Council-NCR) sempozyumunda ortaya çıktı.

TechNet'in amaçları; yeni teknolojilerin gelişmekte olan ülkelerdeki etkisinin ve bu yeni teknolojilerden yararlanmalarını etkileyen faktörlerin daha iyi anlaşılmasını sağlamak, Gelişmekte olan ülkelerde hızlı teknolojik gelişimden kaynaklanan fırsat ve zorluklar hakkında üye devletleri

Türkiye'nin bilgiye ulaşma, bilgiyi paylaşma, geleceğin bilgi toplumları arasında yerini alma anlamında ulusal bilgi ağlarının önemi artık tartışılmaz bir noktada. Ulusal ve uluslararası bilgi ağlarında etkin bir oyuncu olmak ise Türkiye için büyük bir fırsat.

ve diğer ilgili kurumları bilinçlendirmek, teknolojik sorunları üye ülkelerin gelişme stratejileri ve Dünya Bankası'nın ülke desteği stratejileri ile entegre ederek yeni teknolojilerin özel sektöre adapte edilmesini sağlamak, gelişmekte olan ülkelere yeni teknoloji transferlerini ve yerel şartlara adaptasyonunu hızlandırmak.

TechNet'in web adresi şöyle: www.worldbank.org/fdp/technet/technet.html

Outlook uzayda!

Nasa tarafından 4 Aralık tarihinde uzaya gönderilen ve uzay istasyonunun çalışmalarını ile ilgili olarak

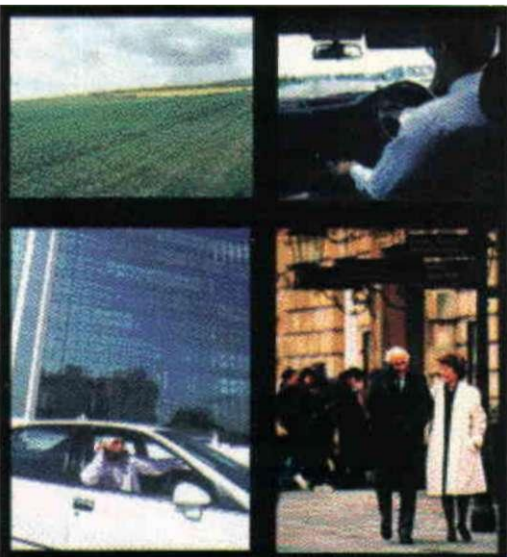
12 gün boyunca uzayda kalan Endeavour'un astronotları, yeryüzü ile Microsoft Outlook aracılığıyla haberleştiler. Yeryüzündeki bir Exchange sunucusunu kullanan astronotlar, Johnson uzay merkezinin yanısıra, aileleriyle de temas kurabildiler. Altı kişilik ekip, uzay istasyonu kurulması gibi olağandışı görevlerine yeryüzünden 400 km yukarıda başladılar ve toplam 7 milyon kilometrelik bir yolculuğa çıktılar. Bu arada da, dünyanın herhangi bir yerindeymişçesine aileleri ile e-posta aracılığı ile iletişim olanağı buldular.

NASA uzay bilgisayarları bölümü başkanı James Grunsfeld, bilişim teknolojilerinin kullanımı açısından, astronotların uzaydaki ofislerinin, dünyadakilere benzediğini söyledi. Grunsfeld, astronotlar tarafından gönderilen 600 mesajın çoğunlukla ailelerine gönderildiğini sözlerine ekledi.

NASA sözcüsü Eileen Hawley ise yaptığı açıklamada şunları söyledi: "E-posta, ekibe zaman kazandırıyor. Mekik komutanı, taşınabilir PC'sini kullanarak çevrimdışı çalışabiliyor, ailesine mektup yazarak özel dosyasına kaydedebiliyor. Bu e-posta'lar sonradan Johnson uzay merkezi tarafından alınarak aile bireylerine ulaştırılıyor"



Rusya, GSM şebekesini geliştiriyor



Rusya'nın en büyük GSM operatörü ZAO Mobil, Motorola ile birlikte, mevcut GSM 900 şebekesini genişletmek ve çift kanallı GSM hücreli iletişim şebekesi kurmak üzere bir kontrat imzaladı.

Kontrat çerçevesinde gerçekleştirilecek olan şebeke, Rusya'nın GSM 1800 ve GSM 900 sistemlerini birarada bulandıran ilk şebekesi olacak. İlk olarak Moskova ve Sheremetievo Havaalanı arasındaki ana rotada kapsama alanını genişletme yoluna gidilecek, daha sonra Motorola altyapı grubu, Moskova'nın iş bölgelerinde ve havaalanı çevresinde GSM 1800 kapsama sahaları kurarak ek kapasite olanağı sağlayacak.

1999 yılı içinde tamamlanacak temel çalışmalar, ZAO Mobil'in, lisans sahibi olduğu orta ve kuzey Rusya ile Ural'larda devam edecek.

Mobicom altyapısı VIS'ten



Türkiye'nin ilk hücreli veri iletişim şebekesini kurarak, mobil veri erişim servisleri sunmaya başlayan Mobicom'un, ilk aşamada İstanbul, Ankara, İzmir ve Antalya çevresinde oluşturduğu şebeke kapsama alanı çerçevesinde kurulan geniş alan omurga ağı VIS tarafından oluşturuldu. Mobicom, dünya çapında kullanılan Mobitex haberleşme ağı üzerinden ulusal çapta planladığı mobil veri haberleşmesi servislerinde güvenilirliği ve kullanılabilirliği çok yüksek düzeyde tutmayı hedefliyor.

Mobicom Mühendislik ve Otomasyon Departmanı Müdürü Ali Karslı, 1998 yılı başlarından itibaren farklı çözüm şirketleri ile görüşmelerini ve en sonunda VIS'i tercih ettiklerini belirtiyor. Karslı, Mobicom bünyesinde oluşturulan bir test ünitesinde çalıştıklarını ve tüm ürünleri burada test ettiklerini söyleyerek, diğer şirketlerin pek fazla tercih etmediği bu yöntemin kendilerine karar aşamasında yardımcı olduğunu ve testlerin sonucunda Netrix ürünlerinde karar kıldıklarını vurguladı.

2000 yılında öne çıkacak ağ teknolojileri

COŞKUN GÖKTAN
Anixter Distribution-
Satış Mühendisi

2000 yılında öne çıkacağı tahmin ettiğim ağ donanımlarını şöyle özetleyebilirim: Fiber optik teknolojisinde gelişmeler devam edecek. Bu konuda zaten bant genişliği sorunu yok. Ancak ışık kaynakları daha ucuza ve daha uzağa sinyal gönderebilecek. Hem fiber teknolojisindeki ilerlemeler ile hem de telekom servislerinin tekel olmaktan çıkıp tüm dünyada yerini yavaş yavaş serbestçe telekom servisi sağlayacak düzene bırakmasıyla, şu anda WAN çözümü olarak görülen ve büyük bant genişliğine gereksinim duyan bazı kurumsal uygulamaların, bildiğimiz LAN uygulamalarındaki anahtarlayıcılarla çok yüksek hızlarda çalışabileceklerini sanıyorum.

Uçlarda yer alan bireysel kullanıcıların keyif alacağı bant genişlikleri de bir şekilde sağlanacaktır. Gönül ister ki buralara da fiber kablolar gidebilsin ancak ekonomik sebeplerle bu Türkiye'de pek mümkün değil. Sanki bu alanda DSL teknolojileri ile kablo TV hatlarına bağlanan özel modemler arasında bir rekabet yaşanacak gibi düşünüyorum.

Birleşmelere devam

Uzak noktalar arasında yaygın olarak yeterli bant genişlikleri sağlanabildikten sonra ses, veri ve hatta görüntü entegrasyonu teknolojilerinin hemen hemen tüm kurumlarda kullanılmaya başlanacağını tahmin ediyorum. Burada iki seçeneğimiz olabilir: Öncelikle mevcut ofis içi telefon santralleri aynen korunur ve sadece maliyeti düşürmek amacıyla bu veri ve ses entegrasyonunu sağlayan donanımdan faydalanabilir. Kullanıcılar için pratikte hiçbir şey değişmez, sadece şirket giderlerinde bir tasarruf sağlanır. İkinci seçeneğimizde ise ses ve veri birlikteliğinin avantajlarından faydalanmak için uygulamalar hazırlanabilir, örneğin aranan merkez telefon konuşması sırasında arayan kişinin tanıtıcı bilgilerini, resimlerini, istatistiklerini inceleyebilir. Böyle bir çözüm için şirketlerin ellerindeki tüm eski telefon cihazlarını değiştirip, hublara, anahtarlayıcılara veya PC'lere bağlanacak yeni

"IP telefonlar" almaları gerekebilecektir. WAN çözümlerde artık veri ile ilgili donanım üreten şirketler uzak mesafeler arasındaki

servisleri, içinde neler olduğunun detayları bilinmeyen bir "bulut" olarak görmeyecekler. Eskiden Ascend, Bay Networks, Cabletron, Cisco, IBM



ve 3Com gibi şirketlerin sunduğu çözümler Alcatel, Ericsson, Lucent, Nokia ve Nortel gibi şirketlerin servisleri ile bütünleşecek. Yeni şirket satın almalar, birleşmeler ve ortak girişimlerle 2000 yılındaki ağ pazarında yerlerini ayırtan Cisco, Lucent ve Nortel'in yanına en fazla iki tane daha uçtan uca çözüm sağlayabilen üreticinin eklenebileceğini düşünüyorum.

En parlak prezantasyonu siz yapın !

SANYO

Süper parlak Sanyo PLC-9000 EA Projektör şimdi Türkiye'de !

Şimdi süper geniş perdede süper parlak görüntü için süper parlak bir projektör var: SANYO PLC-9000 EA. En parlak prezantasyonlar için. Kıyaslayın ! Işık akısı 2100 ANSI Lümen. Perdenin her milimetrekaresinde aynı kalitede görüntü. Işık gücü müthiş yüksek. Aydınlıkta bile net resim. Üstelik kurması ve kullanması kolay ve pratik.

4200 ANSI Lümen
"TWIN STACKING"



Sanyo Projektörlerin diğer parlak modelleri:



PLC-5600 E

Parlak ve temiz görüntü. Kurması ve taşınması kolay. 5.9 kg, 800x600, 700 ANSI Lümen, iki bilgisayar girişi, toplantı, konferans ve prezantasyonlar için ideal.



PLC-SU10 E

Kendi kategorisindeki en hafif projektör. 3.9 kg, hafif, kompakt, 800x600, 600 ANSI Lümen, PCMCIA kart girişi. Taşınabilir projektörlerin en iyisi !



PLC-XR 70N

Geniş ekran, multimedya cihazı, 1024x768, diagonal 70" ekran, Sanyo'nun dünya teknolojisi, görüntü kalitesi ile süper bir seçenek.



PLC-8810 E

XGA'nın inanılmaz netliği, güzelliği... 1024x768, 600 ANSI Lümen, iki bilgisayar girişi, kurması ve kullanımı son derece kolay.

Sanyo Türkiye Distribütörü:

EMEK

EĞİTİM ARAÇLARI TİC. LTD. ŞTİ.

Hosangöze, Uzuncaya Cad. No:31 B-1

Blok D-19 81010 Kocaköy-İSTANBUL

Tel: (0216) 326 91 82 - 327 73 77

Faks: (0216) 326 91 83

e-mail: emek@turk.net

http://www.emekgitim.com.tr

Artık
notebook
değil

TAM bir notebook
çünkü **TOUGHBOOK**



1999\$'dan
başlayan fiyatlarla

Panasonic TOUGHBOOK
Zarif, işlevsel
Pentium MMX 233 MHz, 32MB Ram, 2MB Ekran
kartı, 4GB HDD, 24xCD-ROM, 1.44MB floppy
(ikiisi de standart), 12.1" (TFT) Renkli LCD
ekran.

Panasonic TOUGHBOOK
Profesyoneller için
Pentium II 266 MHz, 32MB Ram, 2MB Ekran
kartı, 4GB HDD, 24xCD-ROM (opsiyonel),
1.44 MB Floppy, 12.1" (TFT) Renkli LCD ekran.

TOUGHBOOK

Panasonic TOUGHBOOK
Tam korumalı
Pentium MMX 266 MHz 32MB Ram, 2MB
Ekran kartı, 4GB HDD, 24xCD-ROM
(opsiyonel), 1.44 MB Floppy 12.1" (TFT)
Renkli LCD ekran.

var...

* Yapılan bir araştırmaya göre, her yıl kullanılan notebookların %75'i düşme, üzerine su dökülme, toza veya vibrasyona maruz kalma, yüksek sıcaklık veya üzerine cisim düşme gibi sebeplerden dolayı, zarar görüyor. Bu kazalar sonucunda notebookların en çok zarar gören bölümleri ise ekran ve harddisk drive... Panasonic, tüm bunları ortadan kaldıran yeni notebookları, yani Toughbookları üretti... **Magnezyum kasaları ile normal plastik kasalı notebooklara göre 20 kat daha sağlam...** Üstelik ince, hafif ve taşınması çok kolay. Harddisk damper sistemi ile düşmeye dayanıklı. Üstelik, çok özel fiyatlarla...

Pancom

Panasonic Computer Products & Powersonic GPS Türkiye Genel Distribütörü
Saklımca Sokak Keleş Sok. Beşiktaş Plaza 2 No:32 D:3-4R Beşiktaş 80700 İstanbul
Tel: (0212) 274 47 23/34/35 Fax: (0212) 274 77 90 E-mail: info@pancom.com.tr
AKGORA Cinnar Cad. No: 40 11 Çekirge AKGORA T. İnanç Ankara bulgurlapem.com.tr

Panasonic®
Computer Products

Apple geleceğe döndü

Derleyen: AMİL KUNT

BT/haber'in 22-28 Haziran 1998 tarihli sayısındaki bu bölümde "Apple iMac ile eski günlerine dönüyor" başlıklı bir yazı yayınlanmıştı. 18-20 ay önce geleceği belirsiz bir şirket olarak bakılan Apple Computer'ın artık geri döndüğü gerçekleşmiş bulunuyor.

Apple'ın kurucusu Steve Jobs'ın 1997 yılının Eylül ayında yönetimi "geçici" başkan olarak ele aldığından bu yana Apple ilk kez mali yıl içinde 309 milyon dolar kar etti. Oysa Jobs geri gelmeden bir yıl önce Apple'ın zararı 1 milyar dolara yaklaşıyordu. Geçtiğimiz Eylül ayının 25'inde sona eren Apple'ın 1998 mali yılının son 3 aylık devresindeki 109 milyon karı Wall Street uzmanlarının tahminlerinin yüzde 39 üzerine çıktı.

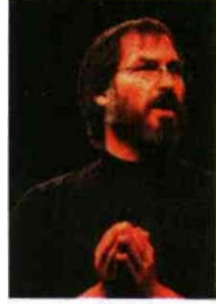
Apple'ın bu geri dönüşünde önemli bir rol oynayan ürün kuşkusuz 1998 Ağustos ayı ortasında çıkardığı iMac oldu. Steve Jobs'a göre Apple'ın geleceğini simgeleyen 1300 dolarlık bu bilgisayar ilk altı hafta içinde çok büyük bir ilgi görek 278 bin adet satıldı. Bu bilgisayarla yıllardan beri ilk kez Apple'ın satışları bilgisayar endüstrisinin satış ortalamasının üzerine çıkmış bulunuyor. 1998 yılının sonunda 800 binden fazla satılmış olduğu tahmin edilen iMac'i satın alanların yüzde 40'ı ilk kez Macintosh altıcısı, yüzde 12'sinden fazlası PC'den Mac'e geçmeler ve yüzde 29'u şimdiye dek hiç bilgisayar sahibi olmamış kişilerden oluşuyor. Bir araştırmaya göre de iMac alıcılarının yüzde 16'sı ilk kez bilgisayar kullanıcısı ve yüzde 28'nin yaşları 50 ve üstünde.

Apple'a gelmeden önce banyo küveti tasarımı yapan 31 yaşındaki Jonafhan Ive'in tasarımı ile gerçekleşen iMac Time dergisinin seçtiği 1998 yılının *En İyi Tasarımları* arasında 3. sırada bulunuyor.

iMac, endüstri uzmanlarına göre şirin görünüşü ile özellikle teknolojidenden çekinenlerin ilgisini kazanıyor. İnternet'te kullanımı en kolay bilgisayar olarak tanıtılan ve bu nedenle isminin başına (i) harfi konu-

lan iMac Fortune dergisine göre 1984'te çıkan ilk Macintosh'dan bu yana bilgisayar endüstrisinde en çok heyecan yaratan ilk masaüstü bilgisayarı.

Apple'ın 180 derece dönüşünde Steve Jobs'ın bu şirkette yaptığı köklü değişiklikler son derece önemli rol oynuyor. Ürün, şirket yapısı, personel, üretim, dağıtım ve pazarlamada yeniden yapılanma ile Apple kaybettiği odak noktasına, pazar payına, satışlara ve kara dönmeğe başladı. Artık gerileme geçmiş günlerde kalıp, şimdi Jobs Apple'ın bü-



Apple'ın dönüşünde Steve Jobs'ın bu şirkette yaptığı köklü değişiklikler son derece önemli rol oynuyor.

züm getirdi. Toplam sayısı 15'i bulan ürün hattı ile odak noktasına kaybetme noktasına gelen Apple'da ilk önce yazıcı ve Newton'lann üretimi durduruldu. Şirket profesyoneller ve tüketiciler için masaüstü ve taşınabilir Macintosh'lar olarak ürünlerini dört kategori üzerinde topladı. 22 bölümden oluşan şirket yapısı pazarlama, satış, üretim ve finans olarak dört bölüme indirildi.

Pazarlama reklamları 1984'te çıkan ilk Macintosh için çok etkin olan ünlü televizyon reklamını hazırlayan Chiat/Day ajansı-



Apple'ın geri dönüşünde önemli bir rol oynayan ürün kuşkusuz 1998 Ağustos ayı ortasında çıkardığı iMac oldu. Steve Jobs'a göre Apple'ın geleceğini simgeleyen 1300 dolarlık bu bilgisayar ilk altı hafta içinde çok büyük bir ilgi görek 278 bin adet satıldı. Bu bilgisayarla yıllardan beri ilk kez Apple'ın satışları bilgisayar endüstrisinin satış ortalamasının üzerine çıkmış bulunuyor.

yümesini gerçekleştirmeye çalışıyor. Bilgisayar endüstrisi uzmanlarına göre yıllardan beri ilk kez Apple net bir stratejiye sahip. Steve Jobs'a göre "Apple'ın geleceği tüketici pazarında. Bu pazara tam anlamıyla hizmet eden bir şirket yok. Apple'ın ise bu alanda elinde büyük bir fırsatı var."

Aralarında Oracle ve İntvit'in başkanları Larry Ellison ve Bill Campbell'in bulunduğu yeni yönetim kurulunun desteği ile Jobs son 15 ay içindeki yoğun çalışmasıyla eski başkan Amelio döneminde birçok alanda biriken sorunlara çö-

na verildi. 100 milyon dolarlık yeni kampanyada Albert Einstein, Miles Davies ve John Lennon gibi ünlülerin fotoğrafları ile şu mesaj vurgulandı: "Bir Macintosh al ve farklı düşünen yaratıcılara katıl"

PC'lerin modası geçme süresi peşpeşe yeni modellerin çıktığı bir dönemde beş altı aya inerken, envanterleri de bu gelişime göre en düşük düzeyde tutmak milyonlarca dolar tasarruf olanağı sağlıyor. Bu nedenle Compaq'tan transfer edilen bir uzman sayesinde Apple'ın bitmiş ürünlerinin 1997 yılı Aralık ayındaki 400

milyon dolarlık envanteri 1998 Eylül ayı sonunda 78 milyon dolara indi.

1997'de Microsoft'un Apple'a 150 milyon dolarlık yatırım yapması Bill Gates'in Apple'ın geleceğine olan güveninin net bir işaretiydi. Microsoft'un önümüzdeki beş yıl içinde Office için yeni uyarlamalarını Macintosh için düzenleme yükümlülüğüne girmesi Apple'a büyük bir destek anlamına geliyor.

Son birkaç yıl içinde çeşitli belirsizlikler yüzünden Apple'dan uzaklaşan ve Windows'a yönelen programcılar iMac ile beraber Apple'a dönmeye başladı. Apple'ın bu bilgisayar ile tüketici pazarına çok net ve kararlı bir şekilde dönmesi bu olumlu gelişmenin en büyük nedeni sayılıyor. Bugün Microsoft'ta 200 programcı sadece Mac yazılımları üzerinde çalışıyor ki bu kadro Apple dışında en büyük Macintosh kadrosu olarak nitelendiriliyor.

Apple şimdiye dek, PowerBook dahil ilginç tasarımlı pek çok ürün çıkardı ise de bu ürünler için talebi karşılayamadığından yüz milyonlarca dolar satış kaybına uğramış bulunuyor. Bu nedenle şimdi aynı duruma düşmemek için Sacramento, Singapur ve İrlanda fabrikalarında iMac'in üretimi aralıksız sürüyor.

Gelecekle ilgili beklentiler

Apple'dan gelecekte neler bekleniyor? Larry Ellison Java uygulamaları ile ilgili Ferrai adlı bir proje üzerinde çalıştıklarını, ayrıca Macintosh tabanlı İnternet bilgi gereçleri üreteceklerini, bu gereçler arasında birkaç yüz dolarlık dizüstü ve avuçiçi bilgisayarlar bulunacağını; bir yıl içinde başka ürünlerin de çıkacağını belirtiyor.

Şimdi merak uyandıran bir konu da 43 yaşındaki Steve Jobs'ın Apple'ın bu yeni ürünler dönemine erişmesine kadar şirketin başında kalıp kalmayacağı. Jobs başkanlık unvanının önündeki "geçici" sözcüğünün kaldırılması önerilerini hala geri çeviriyor. Yakın arkadaşı Ellison'a göre Apple Steve Jobs'ın kişiliğinin temel bir parçasını yansıtıyor ve bu nedenle kendisinin Apple'da kalacağına inanıyor.

Bangladeş'ten yazılıma destek

Bangladeş Ticaret ve Endüstri Bakam Tofael Ahmed, 30 Aralık tarihinde yaptığı bir açıklamayla, ülkeyi bir yazılım geliştirme devi haline getirmek için gümrüksüz ithalat ve nakit desteğini de kapsayan bir dizi önlem aldıklarını bildirdi. Bangladeş bunların yanında fikir haklarının korunmasına yönelik önlemleri artırmayı ve bilgisayar sektörüne yatırımı cazip hale getirmek için bir "bilgi teknolojileri köyü" oluşturmaya hazırlanıyor. Tofael Ahmed, hükümetin bilgisayar yazılımlarına ve bilgisayar aksesuarlarına yönelik olarak vergileri düşürdüğünü de sözlerine ekliyor.

Hükümetin, bu sektörden kazancı 5.15 milyon dolar civarında. Bangladeş bu rakamı 5 yıl içinde, sağlanacak ihracat artışıyla 3 milyar dolara çıkarmayı hedefliyor.



Seagate'in yeni ortaklığı

Kişilerin bilgiyi depolaması ve yönetebilmesi için teknolojiler geliştiren Seagate Technology, CMP Media Inc. ve Ziff-Davis (ZDNet) şirketleri ile ortaklık kurduğunu açıkladı. Seagate, bu anlaşma ile Web için geliştirilen stratejik bilgi depolama ürünlerini dünya çapında yaymayı hedeflediğini bildirdi. CMP ve Seagate, www.Planet.IT.com/techcenters/Storage adresinde, depolama alanında Planet IT'nin teknoloji merkezini kullanıma açtıklarını duyurdular. İlgilenenlerin bu adresi kullanarak, ürün özelliklerini, teknolojide meydana gelen yenilikleri, yeni haberleri ve konuyla ilgili birçok bilgiyi daha edinebilecekleri belirtildi. Ayrıca Seagate, ZDNet ile iki yeni kaynak merkezi kurduğunu da açıkladı. Teknolojik ürünlerini son kullanıcıya sunan şirket ve kişilere yönelik olarak hazırlanan Web sayfasına <http://ads.zdnet.com/micro/seagate/1998/> adresinden ulaşılıyor. <http://ads.zdnet.com/micro/seagate/storage/> adresi ise bilgi ve iletişim teknolojileri profesyonelleri için hazırlanmış.



Oracle eğitim ve ders programı internette

Oracle, Çevrimiçi Eğitim Uygulaması OLA kapsamında, Avustralya Deakin Üniversitesi'nin Callista Öğrenci Bilgi Sistemi ile bütünsel bir program geliştirdi. İki kurum arasında varılan anlaşma göre, Oracle ile Deakin Üniversitesi, sanal eğitime yönelik kendi geliştirdikleri ürünleri bütünsel olarak üniversiteler için bir İnternet çözümü oluşturacaklar. Anlaşma dahilinde Oracle, Deakin Üniversitesi'nin Callista adını verdiği Öğrenci Bilgi Sistemi'nin dünya çapında dağıtımını üstlenecek.

"Byte" artık kağıt üzerinde varolmayacak

ABD'de yayın hayatına başlayan ve dünyanın birçok yerinde yayın hakkı veren Byte artık ABD'de yayınlanmayacak. Derginin geçtiğimiz yaz CMP tarafından satın alınmasının ardından yayımına ara verilmişti. CMP'nin bu sürede ürün yelpazesini gözden geçirdiği ve Byte'ı sadece elektronik ortamda sunacağı açıklandı. Türkiye Byte da dahil olmak üzere dünyanın birçok ülkesinde ise derginin basılı medyada var olmaya devam edeceği belirtiliyor.

Depo alanları bilgisayar ağları

(Storage Area Network-SAN)

Hazırlayan:

Prof.Dr. OĞUZ MANAS/Manas Ltd.

Başlarken,

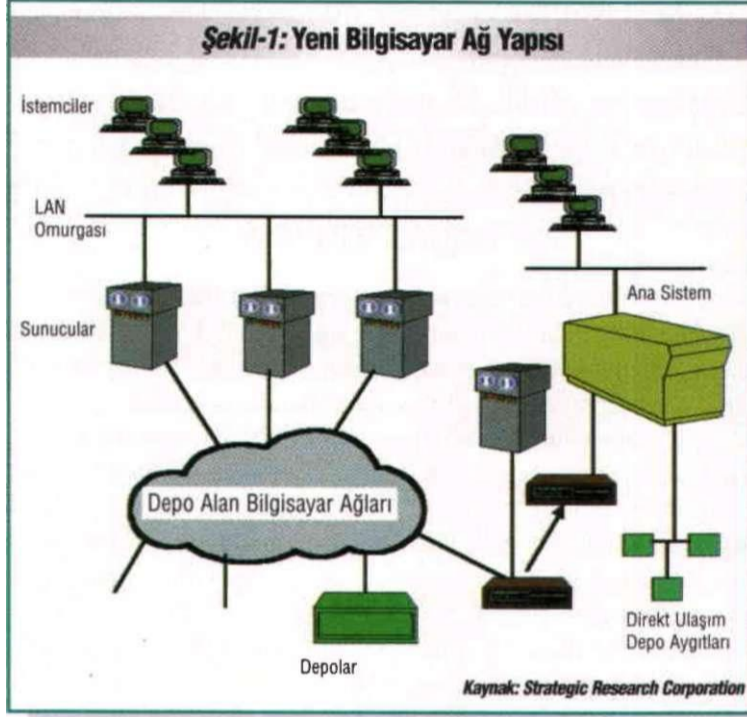
1999 yılında yeni bir yazı düzeni ile karşınıza çıkıyorum. Bundan böyle üç ayrı köşede yazı yazmak yerine sizlere VIZYON sayfamdan sesleneceğim. Böylece çok uzun diziler halinde devam eden yazılarım hem bir, bilemediniz iki sayıda bitecek, hem de şekillerim çok kolaylıkla okuyup görebileceğiniz boyutta olacak. Bu konudaki görüşlerinizi bekler bu vesile ile yeni yılınızı kutlar başarı, mutlu ve sağlıklı nice yıllar dilerim.

İstemci/sunucu ağları, sonu belli olmayan protokoller. İnternet'teki patlama. Web uygulamaları, eldeki verilerin üzerinde var olan Y2K (Yıl 2000) sorununun test işlemlerinin yürütülmesi ve bunların yeni şekillerine göre depolanması, depolama için isteklerin çok büyük oranda artmasına ve bunun sonucu bilgi işlem merkezlerinde pek çok sorun yaşanmasına neden olmuş, olmaya da devam etmektedir.

Bu sayımızda tanıtacağımız, Depo Alanları Bilgisayar Ağları (SAN) ve Depoların Eklendiği Bilgisayar Ağları (NAS) büyüyen bu sorunların çözümü için en uygun çözüm olarak görülmektedir.

SAN'lar özellikle kurumsal LAN'larda bulunan verileri kopyalanın (Back-up) saklayabilmek için oluşturulmuş ve bu işe adanmış paralel LAN'lardır. Bunlar 1 Gbit/sn Fiber Channel (FC) teknolojisi kullanırlar ve verilerin çok hızlı bir şekilde hareketini sağladıkları gibi kurumsal LAN'larda var olan verilerin yığın halinde iletiliminin LAN ve WAN'larda yaratacağı dar boğazların oluşmasını engellerler.

SAN teknolojisi ile birlikte depo aygıtları, ortak ulaşım aygıtlarına eklenirler. Hemen belirtelim ki, SAN ürünleri sunucular veya bildiğimiz



Çok değil bundan bir yıl öncesine kadar çok büyük hacimde veri depolayan pek çok kuruluşa önerimiz RAID'ler olmaktadır. Henüz tam olgunlaşma aşamasına gelmemiş olmasına rağmen çok kısa sürede SAN ve NAS ürünleri bunların yerlerini almayı başarmaktadır.

klasik işletim sistemleri gibi hareket etmezler. Onlar, ağ sunucuları için kütük giriş/çıkışları yerine, fiber kanal gibi blok giriş/çıkış işlemleri uygulamaları. SAN etkin bir şekilde kullanıcıların kendi verilerine doğrudan ulaşabilmelerini sağlamak üzere sunuculara girmeden (by-pass yaparak) geçişi olanaklı kılar.

NAS ise ağ iletişimi IP (Internet Protocol) mesajlaşmayı kullanan tümleşik bir depolama sistemidir. NAS ürünleri LAN üzerindeki sunuculara benzer bir rol oynarlar ve bir işlemci ile bir iletişim sistemine sahiptirler. NAS sistemleri kütük giriş/çıkışlarını işler ve kendi içlerinde ve işlemciler arasında veri iletimini yönetir. NAS sistemleri fonksiyonel ve kapasite olarak benzer yapıdaki sunuculara kıyasla çok daha ucuzdurlar.

SAN ve NAS çözümleri birlikte sı-

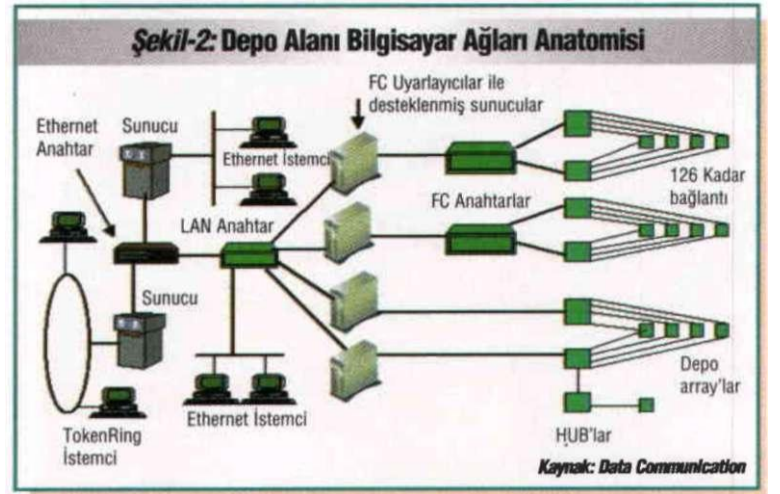
nırsız depolama kapasitesi sağlarlar. Örneğin yüzlerce peta-bytes (Quadrillions-Katilyon byte) genişliğinde bir veri yığını ile uğraşacak bilgi teknolojisi sorumlusu için bu yaklaşım çok özel bir çözüm niteliğindedir.

Diğer seçenekler

SAN ve NAS'ın karşı seçeneği olan ve halen kullanılan RAID'ler (Redundant Arrays of Independent Discs), Optical Juke Boxes veya kütüphane verileri, başarımları (performancc) inanılmaz boyutlarda düşürürler. Bir başka yaklaşım ise verileri ana sistemlerle sunucular arasında gönderimde SCSI (Small Computer Systems Interface) kullanılması olabilir. Ancak bu yaklaşım 25 metre gibi (bakır tel bağlantısı) bir mesafe sınırı ile karşı karşıyadır ve üstelik bu bağlantı fiber ile sağlanamamaktadır.

SAN 1 Gbit/sn hızında Fiber Channel üzerine kurulmuş ve intranet ana sistemler sunucular taşıyan LAN'lara bağlanmak için kendine atanmış anahtarları, hub'ları ve geçit kapılarını kullanır. SAN'lar, bu 1 Gbit/sn hızı, 30 metreye kadar bakır kablolar, 500 metreye kadar çoklu-mode fiberler ve 10 km. kadar tekli-mode fiberlerle, sağlayabilir. Ancak, SAN çözümlerini kullanmadan önce anahtarlar ve hub'lardan hangilerinin kullanılacağına karar verilmesi gerekir.

Halen SAN'lar için pek çok şirket tarafından anahtarlar piyasaya sürülmüş bulunmaktadır. Anahtarlar FC'leri kullanır ve özel servis hızları hiz-



meti verirler. Doğal olarak bilgisayar ağ yöneticileri kendi uygulamaları için hangi seviye servise gereksinimleri olduğuna karar vermeli ve buna göre hareket etmelidirler. Örneğin video ve senkronize ses gibi devamlı iletim gerektiren uygulamalar için Class-1 servisini seçmelidirler. Bazı SAN anahtarları bütün trafik sınıflarına bir arada destek verecek özelliğe sahiptir.

Multicasting özelliği de ek bir özelliktir. Eğer yüklü kütük iletimi yapılıyor veya batch-mode da yedekleme işlemleri gerçekleştiriliyorsa, SAN'daki multicasting özelliğinin varlığı seçim için önemli bir neden olacaktır.

Hub'lar trafiği farklı bir şekilde yönlendirir. Zira onlar var olan bant genişliğini ortak olarak kullanırlar ve teoride 126 node'du yönlendirebilirler. Ancak pratikte bu rakam bağlantı adedine bağlı olarak çok değişebilir. Ancak her şeye rağmen hub'lar çok daha ucuz olduklarından anahtarlara karşı cazip bir seçenek olarak durumlarını korumaktadırlar.

Ancak hub'lar, konfigürasyon kurulumunun karar aşamasında ağ yöneticilerinin PC test ekipmanlarına gereksinime duymaları nedeniyle de, seçilmekte değildir. Ancot of Menlo Park, Finisan of Mountain View, Xyratex International of Hampshire bu tip ürünler sağlayan şirketlere örnek gösterilebilir.

SAN ürünlerinin fiyatları, geliştirme aşaması daha ilk bölümde olduğundan, çok değişkendir. Bu konuda araştırma yapan eleştirmenlere göre kurumsal bilgisayar ağlarının bilgi depolarının yüzde 98'i FC'ler aracılığı ile ve direkt olarak disklere ve disk array'lere bağlanmaktadır. Yine aynı

eleştirmenlere göre bu oran 2002 yılında yüzde 10 düzeyine gerileyecektir.

Sonuç

Çok değil bundan bir yıl öncesine kadar çok büyük hacimde veri depolayan pek çok kuruluşa önerimiz RAID'ler olmaktadır.

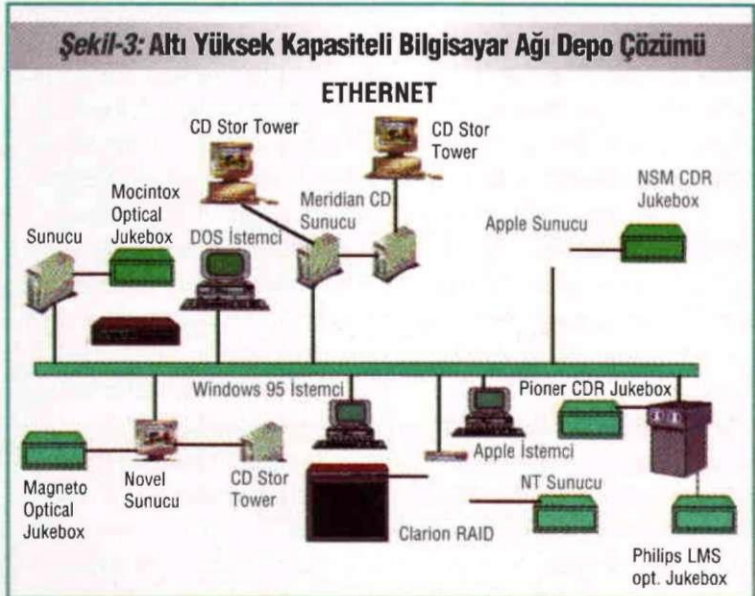
Yukarıda da belirttiğim gibi henüz tam olgunlaşma aşamasına gelmemiş olmasına rağmen çok kısa süre içinde SAN ve NAS ürünleri bunların yerlerini almayı başarmaktadır.

Özellikle yeni disk kapasitesi artırma hazırlığında olan ve bu tip veri üreten ve depolayan kuruluşların bu durumu yeniden gözden geçirerek SAN ve NAS seçeneğinin varlığını da göz ardı etmemelerinde yarar vardır.

Sizlere SAN ve NAS ürünleri satın alırken dikkat edeceğimiz konular, yazı dizimin içinde çeşitli noktalarda da değindiğim gibi, aşağıda bilgilerinizi sunuyorum;

- SAN çözümlerini satın almadan önce anahtar ve hub'lardan hangilerini kullanacağınıza karar vermelisiniz.
- Hangi servis seviyesine gereksinim olduğuna karar vermeli ve ona göre ürünleri satın almalısınız. Unutmamanız gerekir ki bazı ürünler tüm servis sınıfları için hizmet verebilmektedir.
- Eğer çok yüklü kütük iletimi yapılıyor veya batch mode da yedekleme işlemleri gerçekleştiriyorsanız satın alacağınız SAN'larda Multicasting özelliğini arayınız.

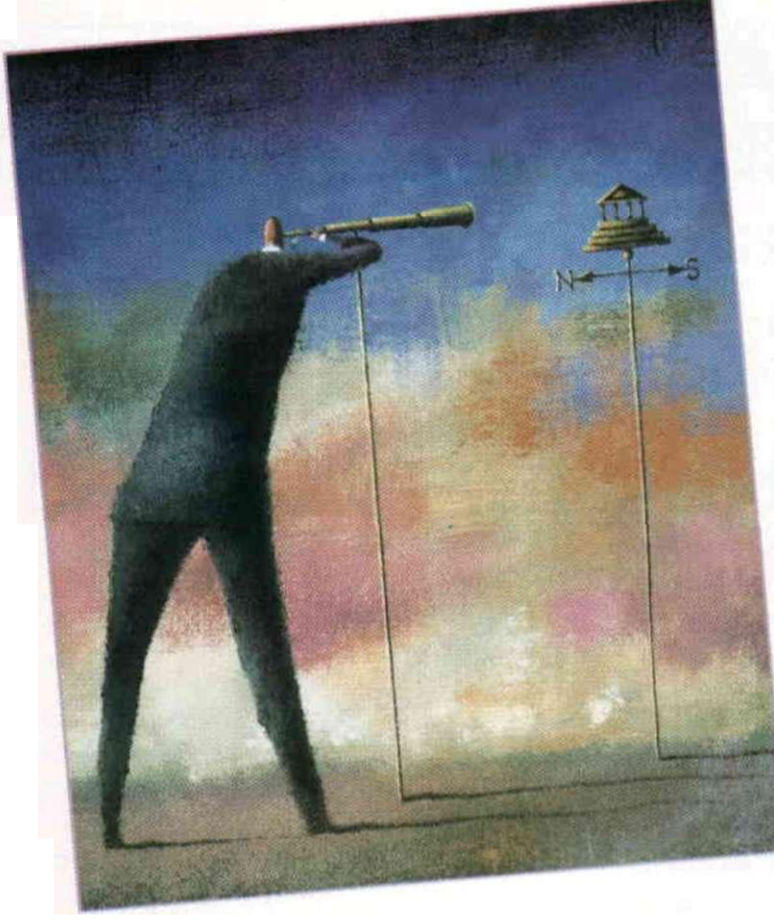
SAN ürünleri ve satıcı şirketleri ile ilgili özel bir listeyi aşağıda sunuyorum. Daha ayrıntılı bilgi isteyenlere e-posta ile liste gönderebilirim.



Sun Ürünleri ve Satıcı Firmaları

Satıcı	Ürün ve Ayrıntı
Computer Network Technology http://www.cat.com	Ultranet Storage Director Gateway Interfaces
Hewlett-Packard http://www.hp.com	Shortwave and Longwall fibre channel/ Assembly language (FC-AL) hub Single and multimode fiber Fibre channel SCSI multiplexer converter

Yeni yüzyıl insanlığa neler getirecek?



Rekabet üstünlüğünün anahtarı bilim ve teknoloji

Prof.Dr. DİNÇER ÜLKÜ
TÜBİTAK Başkanı

Bilim ve teknolojiye egemen olmanın toplumların yazgısını belirlediği yadsınamaz bir gerçektir.

Sanayi ve teknolojinin, toplumların geleceğinin belirlenmesindeki giderek artan önemi açıktır. Çünkü geleceğin enformasyon toplumu günümüzün bilgi teknolojileriyle şekillenmektedir. Bunun yanı sıra sanayi toplumunun özelliği olan iş süreci yerini, üretim girdisinin bilim ve teknoloji olduğu yeni bir sürece bırakmaktadır.

Rekabet üstünlüğüne dayanan uluslararası düzen, sadece bu dönüşüm sürecine ayak uydurabilen ve sürecin beklentilerine uygun nitelikte ürün üretebilen toplumların ayakta kalmasına izin vermektedir.

Özetle söyleyecek olursak küreselleşen dünyada ülkelerin rekabet üstünlüğünün tek anahtarı bilim ve teknoloji olmuştur. Bu gelişmeyi yakalayıp kendisini yenileyebilen ülkeler bireylerin refah düzeyini arttırabilmektedirler. Ülkemiz de böyle bir dünyada yerini alabilmek için bilim ve teknolojiye yetkinleşmek zorundadır.

Bilim ve teknolojiye yetkinleşmek yalnızca bilim ve teknolojiyi üretmede yetkinleşmek anlamına gelmemeli-

dir. Ülkeler ancak bilimsel ve teknolojik araştırmalarının sonuçlarını ekonomik ve toplumsal faydaya hızla dönüştürebildikleri ölçüde uluslararası rekabet üstünlüğüne sahip olabilmektedirler. Bu ise ekonomik açıdan güçlü olmayı getirmektedir.

2000'li yılların enformasyon toplumunda en önemli teknolojilerin bilgi teknolojileri olduğu gerçeğini gören Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu, 3 Şubat 1993 tarihli toplantısında bilişim (bilgisayar, mikroelektronik, telekomünikasyon teknolojilerinin bir birleşimi) konularındaki çalışmalara öncelik verilmesi kararlaştırılmıştır.

Bilişim sektörü ile ilgili olarak hazırlanan politika metni Kurul'ca onaylanmıştır.

Buna göre Türkiye'nin bilişim alanında:

- İnsan gücü yetiştirilmesi
- Kamu sektörünün öncülüğünde bilişim teknolojilerinin yaygınlaştırılması
- Yasal düzenlemelerin yapılması
- Bilişim teknolojileri araştırma ve geliştirme projelerinin desteklenmesi ile hedeflerinin belirlenmesi konularında çalışmalar yapılması karara bağlanmıştır.

Bu doğrultuda TÜBİTAK tarafından yürütülen Ulusal Enformatik Master Planı çalışması, ülkemizin ge-

200'üncü sayımızda "Gelecek İnsanlığa neler getirecek" başlığı altında gelecek yüzyıla ilişkin öngörülere ve görüşlere yer verdik. Bu hafta da TÜBİTAK Başkanı Prof. Dr. Dinçer Ülkü ile Bank Kapital Genel Müdür Yardımcısı Ertan Güvener'in Bt/haber için kaleme aldıkları gelecekle ilgili yazılarını bulacaksınız.

lecekte bilişim teknolojileri alanında kullanılacak sistemlerin boyutlarının belirlenmesi ve bu sistemlerdeki ulusal katkımızın artırılması ile ilgili stratejik planlama çalışmasıdır. TÜBİTAK'ın bu çalışmadaki temel noktası geleceğin enformasyon teknolojileri yarışmasına katılabilmek ve ülkemizin bu alandaki teknolojik yeteneğini yükselterek uluslararası rekabet üstünlüğüne dayalı düzeninde yerini alabilmektir.

Bilgi teknolojileri alanında BİL-TEN'de yürütülen gelecekte ilgili en önemli projeler elektronik ticaret ve uzaktan eğitim alanındaki projelerdir.

Bilgi teknolojileri alanında projeyi yürütme ve desteklemenin yanı sıra TÜBİTAK bu teknolojileri ülkeye tanıtmak, bu alanda stratejik araştırmalar yapmak, ülkelerin teknolojik yeteneğini geliştirmek işlevlerini sürdürmektedir. Bugün olduğu gibi gelecekte de TÜBİTAK, bilgi teknolojileri alanında özel sektör ile birlikte çalışarak bu alanda araştırma geliştir-

me faaliyetinde bulunan kuruluşları destekleyerek Türkiye'nin küresel rekabet gücünü geliştirmesine katkıda bulunmaya devam edecektir.

TÜBİTAK tarafından önümüzdeki yıllarda desteklenmesi öngörülen öncelikli konular şöyledir:

- Bilişim ve iletişim teknolojileri
- Bioteknoloji ve biomedikal teknolojiler,
- Türkiye'nin biyolojik zenginlikleri,
- İleri ve yeni teknoloji malzemeleri ve uygulamaları, alternatif

enerji kaynakları,

- Denizler ve içsularda doğal sistemler ve yönetimleri, yeraltı kaynakları aranması ve işletilmesine yönelik yeni yönetim ve teknikler, kıyı yönetimi,

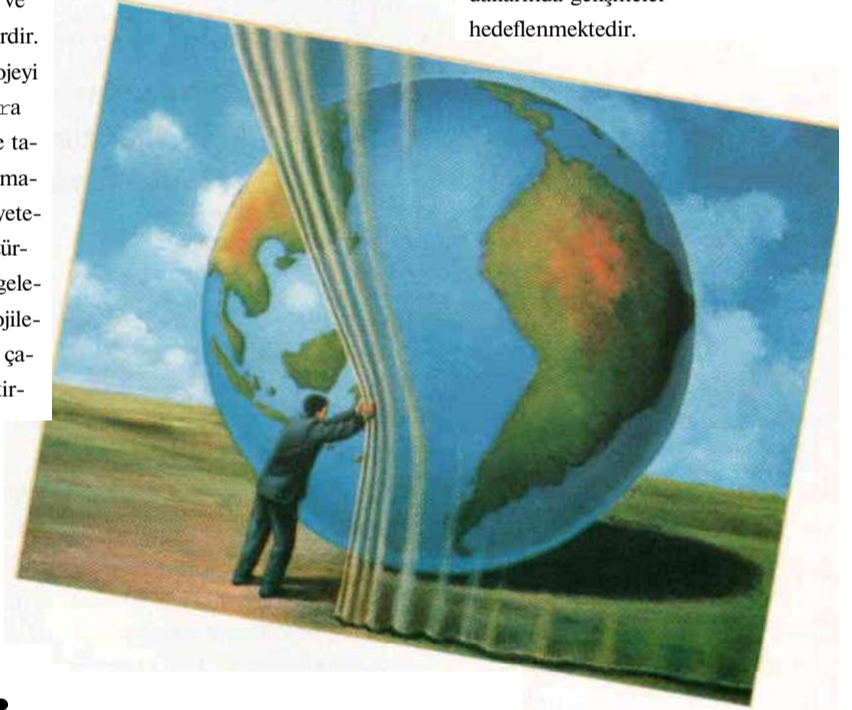
- Enerji-etkin tasarım ve yapım teknolojileri, depreme dayanıklı tasarımın ve yapım teknolojileri,

- Sağlık bilimleri,
- Tarım, orman, gıda ve tarımsal bioteknoloji alanlarında üretim, verimlilik ve kaliteyi arttırmaya yönelik modern yöntem ve teknolojiler,

- Hayvancılıkta yöre özelliklerine göre üretimi ve verimi arttıracı araştırmalar,

- Bilim ve teknoloji politikaları.

Bu konularda önerilecek temel ve uygulamalı araştırma ve geliştirme projelerine TÜBİTAK tarafından verilecek destek ile gelecekte bu bilim dallarında gelişmeler hedeflenmektedir.



2000'li yıllarda

teknoloji ve yaşam

ERTAN GÜVENER
Bank Kapital Genel Müdür Yardımcısı

Günümüzden 2000'li yıllarda neler olacağını görmek oldukça zor, hatta imkansız... Ama geçmişe bakarak ve günümüzdeki gelişimi inceleyerek, geleceğe yönelik olarak birtakım tahminlerde bulunabiliriz.

- Ağların kablosuz olabileceğini düşünmek hiç de hayalcilik olmaz. Telekomünikasyon teknolojisinde çok hızlı gelişim ve değişim bizlere bu imkanı mutlaka tanıyacaktır.

- Çok değil 3-5 yıl Öncesine kadar PC'lerde GB disk kapasiteleri ve MB belleklerden söz etmek çok zor idi. Şimdi eskilerin orta büyüklükteki bilgisayar kapasiteleri PC'lere sığdırıldığından gelecekte ise bu iş iyice ileri giderek bugün için imkansız gibi görünen yerlere gelecek, terabyte'lerden söz edilecek.

- GSM teknolojisi iyice gelişerek herkesin her yerden her yere ulaşması sağlanacak, her türlü görüntü, ses, veri iletimi kolaylıkla yapılabilecek. Notebook ve GSM birleştirilerek kişilere tam anlamı ile teknik özgürlük sağlanacak. TV, radyo gibi yayın ortamları da PC/GSM yapısına entegre edilerek her yerde ve konumda tüm olaylara ve veritabanlarına erişim kolaylıkla yapılabilecek.

- Klavye kullanımı tarihe karışacak, her türlü teknik cihaz ile ses aracılığı ile iletişim kurulacak. Bilgisayarlar daha akıllı cihazlar olacak, birtakım işlemleri otomatik olarak yapacak. Kullanıcılar adına birtakım kararlar alabilecek.

- Nakit para tamamen ortadan kalkacak, sanal para kullanılacak. Akıllı kartların kullanımı hayatımızın her alanına girecek, tüm kişisel bilgiler bir kartta toplanacak, her türlü işlem bu kartlar aracılığı ile yapılacak-

tır. Sistemlerin kişileri tanıması ise tamamen biyolojik unsurlara bağlanacak, bu şekilde şifre ve ID gibi uygulamalar geçerliliğini yitirecek.

- Kağıt kullanımı en aza indirilerek tamamen ortadan kaldırılacak. Yazılı medya tamamen ortadan kalkacak. Gazete ve dergiler baskı yolu ile kişilere ulaştırılmayacak. İnternet türü sanal uygulamalar ağırlık kazanacak. Gene aynı anlamda her türlü hikaye, roman, kitap basımı da yerini sanal ortamlara (sanal medya) bırakacak.

- Ofis, ev ve okul yaşamı da bu gelişmelere paralel olarak değişecek, tamamen hür, bir lokasyona ve zamana bağımlı olmadan yapılabilecek aktiviteler olacaktır. Günün her saati her iş her yerden yapılabilecek.

Tüm bunlar ilk bakışta hayalcilik gibi algılanabilir ama birileri dedelerimize de 15-20 yıl önce İnternet'ten söz etselerdi herhalde çok hayalci olmakla nitelendirilirlerdi.

MONİTÖR

Gözlerinizi 30 dolara satar mısınız?



Hayır mı? Peki o halde neden yirmi otuz dolar daha az verip ortalama çözünürlüklerde bile tir tir titreyen, gözlerinizi perişan eden bir monitör alabilirsiniz? Gözlerinizi açın! Ödediğiniz farka gözlerinizi kurtaracaksınız...

Hyundai DeluxScan 17" / 7770RD

- 17" Düzgare ekran
- Görüntü netliğini sağlayan 0,27mm nokta aralığı
- Yansımaz ,parlamaz anti statik ekran
- 30-70 kHz yatay, 50-150 kHz dikey tazeleme
- 1280x1024 maksimum çözünürlük
- Win 95 Plug&Play
- EPA Energy Star & VESA DPMS güç yönetimi
- Düşük radyasyon emisyonu MPR II
- TCO 92 veya TCO 97 (opsiyonel)
- Boyutlar: 422(G)x 410(Y)x 392(D) mm
- Renk yakalama: Win98 ICM 2,0 uyumu

Hyundai Ürün Ailesi

14" 4848F •15" 5854B •15" 5870B •17" 7770A •21" 2885B



HYUNDAI

HER
PARÇA
KALİTE
EMPA

DNA

<http://www.empa.com.tr>

Kurumsal ağlarda yardım masası kavramı-2

TÜRKER CAMBAZOĞLU
Empa A.Ş. Gn. Md. Yrd. (Teknik)
turker@turk.net

Kurumsal ağlarda kullanıcı sorun re isteklerine yanıt veren birim ve bu birimin izlediği yöntemlerin bütünü kapsayan yardım masası (helpdesk) kavramını ele aldığımız yazı di-

zisinin ilkinin 199 sayımızda yayınlamıştık. Yazıya kaldığımız yerden devam ediyoruz.

"Yeniden tasarımı"

Maalesef şimdilik, tüm kullanıcı desteği ve sistem bakımı sorunlarını çözen, destek personelinin daha verimli kılın ve son kullanıcıları daha fazla

tatmin eden bir sihirli değnek bulunmamaktadır. BT profesyonellerinin karşı karşıya kaldığı sorunlar, sadece teknik olarak yaklaşılacak tek bir "yeniden tasarımı" (reengineering) projesi ile de çözülebilecek gibi gözüküyor. Sorunların bir kısmı için hala, sorunun özünü açıklayan ve aynı sorunun gelecekte tekrarlanmaması için alınması gerekli önlemleri anlatan, in-

san elinin dokunuşu gereklidir.

Kullanıcı desteği ve sistem bakımı sorunlarının kökünden çözülebilmeye yardımcı olabilecek yeniden tasarımı yaklaşımlarında, son kullanıcı desteği ve sistem bakımı konularına hem yönetsel hem de yeni teknolojileri benimseyip onları etkin bir biçimde kullanma anlamında daha farklı yaklaşımlardır.

Örneğin kullanıcı desteğinde, sorunlara "tanı koyma (diagnostik) işlemini ele alalım. Destek veren personel açısından bu işlem, aslında işin en zevkli yanı olarak görülür. Fakat aynı zamanda, işin en fazla zaman alıcı yanındır da. Bu süreçte, birçok deneme ve yanılma ile yürütülen deneyler yapılır. Tabii her bir deneme yanılma birbiri peşi sıra seri bir biçimde yapılmalıdır. Çok deneyimli ve bilgili bir uzman sorunun nereden kaynaklandığını sezerek, sorunlara daha hızlı teşhis koyabilir. Fakat böyle bir kişiyi son kullanıcı desteğinde çalıştırmak çok lüks kaçabileceği gibi, öyle birisi de bu tür bir işten fazla bir mesleki tatmin duymayacaktır.

Bilgi toplamaya dayanan usamlama

Son kullanıcıların desteklenmesinde, sorunlara "bilgi toplamaya dayalı usamlama (muhakeme)" ile girişmek, konuya sistematik bir yaklaşım getirir. Bilgi toplamaya dayalı usamlamada, sorunlar ve çözümleri şeklinde bir veritabanı oluşturulur. Bu yaklaşımın "sıkça sorulan sorulara yanıtlar (FAQ)" yaklaşımıyla benzerliği fazladır. Bu veritabanı, gelecekte karşılaşılan sorunlarda eski sorunlarla yenilerini karşılaştırmak ve aynı çözümleri kullanmak şeklinde, bir başvuru kaynağı olarak kullanılır.

Fakat "bilgi toplamaya dayalı usamlama" bunun ötesine giderek, "çıkarsama (neticeye varabilme)" yapabilmeye yardımcı olan olanaklara da sahip olmalıdır. Çıkarsama işlemi, yazılım programlarıyla gerçekleştirilen karar destek sistemlerini andırır. Bu durumda, yazılımın bu kısmına "çıkarsama motoru" demek uygun olacaktır. Çıkarsama motoru, veritabanındaki sorunların temel özelliklerini alarak, kendine özgü yeni sorun ile karşılaştırır. Karşılaştırmada bir dizi sorunun özünü anlamaya yardımcı olan kurallar kullanılır. Kurallar, çıkarsama motoruna mevcut bilgileri nasıl uydurması gerektiğini, bilinen noktalardan hareketle bilinmeyen yeni bir sorunla karşılaştırmanın nasıl yapılacağını ve öğrendikçe daha isabetli tahminler yapmanın yolunu gösterir. Karşılaştırma yapıldıktan sonra, bilinen çözümlerden hareketle, mevcut sorunun analizine uyan uygun çözüm kurallar yardımıyla oluşturulur (ekstrapolasyon).

Eğer çıkarsama işlemi başarısız kalırsa, çözüm gene eski klasik yol ile bulunmalıdır. Yani, BT uzmanlarının fikir yürütmesi yoluyla. Daha sonra, bu el yordamıyla bulunan çözüm, bilgi toplamaya dayalı veritabanına eklenmelidir. Eğer bilgi toplamaya dayalı usamlama yöntemi başarılı olursa, gene aynı şekilde davranılarak, yeni sorun ve onun çözümü veritabanına girilmelidir. Sonuç olarak, sorun-çözüm

Business Intelligence, yöneticiler için bir işe alma kriteri değildir – sadece Hannover'de bu yoğunlukta bulabileceğiniz bir konudur.



Bilişim ve İletişim Teknolojisi:

Her zaman daha akıllı, ve daha bağımsız.

Dünyada yeni olan ne varsa, CeBIT'de görebilirsiniz.

www.cebit.de

Bilişim Teknolojisi
Bilgisayar Ağları
Otomatik Veri Toplama
Geliştirme, Yapım, Üretim, Planlama
Yazılım, Danışmanlık, Hizmetler
Telekomünikasyon
Ofis Otomasyonu
Bankacılık Teknolojisi
Kart Teknolojisi/Güvenlik Teknolojisi
Araştırma ve Teknoloji Transferi

Yaratıcı teknoloji, en yeni eğilimler ve özel çözüm olanakları hakkında her şeyi bilmek mi istiyorsunuz? O zaman, akıllı bir kararlar – CeBIT 99'u görünüz. 60 ülkeden gelen yaklaşık 7000 katılımcı sizlere, dünyadaki bütün ilk'ler dahil olmak üzere, dünya bilişim ve iletişim teknolojisi pazarını komple bir şekilde tanıtacak.

Ek bilgiler için başvuru:
H. W. Feustel, Nakliyat ve Seyahat A.Ş.
Kemeraltı Cad. Ada Han, No: 87-89/2
80020 Karaköy/İstanbul,
Tel.: (212) 252 61 65 Pbx
Faks: (212) 252 61 69
e-mail: ISTUTMMH@MAIL.KUEHNE-NAGEL.COM

CeBIT 99

See IT first! See IT all!

Hannover
18.-24. Mart 1999

Ofis Otomasyonu
Bilişim Teknolojisi
İletişim Teknolojisi
Dünya Fuarı

Sayı: 201
11-17 Ocak 1999

veritabanı gittikçe büyüyecek ve bu arada iş görebilme yetisi de zamanla iyileşecek, sistem daha karmaşık sorunları çözebilecek hale gelecektir. Başka bir deyişle sistem zamanla öğrenecektir.

Yukarıda sözü edilen türden akıllı bir tanı koymaya yarayan bir yazılım uygulamasının anahtar bileşenleri, çıkarsama motoru ve onunla ilintili anlam katan kurallardır. Veritabanı içindeki bilgileri analizde kullanılan kurallar ne kadar iyiyse, sistem o ölçüde iyi çalışır. Asıl mesele, yeni durumlarla karşı karşıya kalındığında, daha önceki bilgileri uygun bir şekilde değiştirerek, yeni karşılaşılan soruna uydurabilmektir.

Bilgiye dayalı usamlama tekniğinin iki çekici yanı vardır. Birincisi, sistemin öğrenmesi ve öğrendikçe daha çeşitli sorunlarla baş edebilmesidir. Sistem ne kadar çok kullanılırsa, o kadar fazla ve hızlı öğrenir. İkinci olarak, sistem kendisini kullanan o kuruluşa ait özel durumları öğrenmektedir. Çünkü veritabanındaki bilgiler, sistemin kullanıldığı kuruluşun içinden ve yürüttüğü işlemlerden kaynaklanmaktadır.

Bilgiye dayalı usamlama yöntemi, çeşitli sistem yönetimi eylemlerinde kullanılabilir. En yaygın kullanıldığı alan, teknik sorunların zor fakat benzer, hatta kendi kendini tekrarlayan karakterde olduğu ağ yönetimidir. Bu tekniği ağ yönetimi ürünlerinde kullanan şirketlerin başında hub üreticisi Cabletron gelmektedir.

Bu yöntem, son kullanıcıların desteklenmesi işine de uygulanabilir. Yardım masası kavramı, yöntemin uygulanabileceği alanlardan biridir. Kullanıcı sorunları karşısında yapılan her bir teşhis ve bulunan her bir çözüm, veritabanına işlenecek olursa, ortaya altın değerinde bilgi birikimi çıkacaktır. Bu yaklaşım, yoğun insan gücü gerektiren test ve tanı koyma işlemlerinde epey bir zaman tasarrufu sağlayacaktır.

Masaüstü Yönetim Arayüzü (DMI)

Yardım masası kavramına çözüm sağlamaya yönelik diğer bir yöntem, "Masaüstü Yönetim Arayüzü (DMI=Desktop Management Interface)dür. DMI, donanım üreticileri ve Windows 95 (Windows 98) gibi işletim sistemlerince desteklenmektedir. Kullanıcı destek sorunlarına otomatik olarak tanı koyabilmek için, yazılım içinde son derece karmaşık uygulamalar geliştirilmiştir. Bu akıllı yazılım yaklaşımlarıyla birlikte, Intel gibi üretici şirketlerce, modern PC'lerin içine yeni donanımsal ve yazılımsal-donanım (firmware) teknolojileri tümleştirilmiştir.

Günümüzün kurumsal ağlarında, PC'lere hem bakım işlemleri yapılmalı hem de çıkan arızalarının giderilmesi gerekir. Tüm kurum boyunca aynı konfigürasyona sahip PC'ler kullanılsa

bile, coğrafi açıdan dağıtık sistemler için makinelerin arızalı durma süreleri, tanı koyma ve arızaların giderilme süreleri, birçok organizasyonun kaynaklarını hızla tüketmektedir. Bu yüzden masaüstünün yönetimi için güçlü bir endüstri standardına gereksinim duyulmaktadır.

DMI (Desktop Management Interface), ağ yönetimi yazılım araçlarının ağ üzerindeki PC kaynakları hakkında bilgi toplayabildiği endüstri standardı bir uygulama programlama arayüzüdür (API=Application Programming Inter-

face). Bu sayede DMI yetenekleriyle donatılmış PC'ler, Microsoft'un SMS (Systems Management server), Intel'in LANdesk Management Suite, Compaq-Digital'in Polycenter Asset-WORKS gibi popüler kurumsal işgubu yönetim yazılımlarıyla çok miktarda yeni bilgi alışverişinde bulunabilecektir. Masaüstüne getirilen DMI yeteneğinin, PC'lerin "Toplam Sahiplenme Maliyetini (TCO)" düşüreceği, ağ yönetimi işlemlerinde harcanan süreden, eğitim ve seyahat masraflarından tasarruf sağlanabileceği, sorunlara gösterilen

yanıt süresi kısaltacağı ve son kullanıcı tatminini artıracacağı umulmaktadır.

DMI'nin sağladığı "dinamik varlık (envanter) yönetim" olanağı sayesinde ağ yöneticileri: (i) ağ üzerindeki sistemlerin konfigürasyonunu ve (ii) bir sistemin durumunu belirleyebilirler, (iii) sistem özkaynakları hakkında sorgular hazırlayıp, bunları koşturabilirler, (iv) her bir sistem üzerinde hatalara tanı koyma (diagnostik) işlemi yürütebilirler ve tüm bu işleri hızlı bir şekilde yapabilirler. DMI yetenekleriyle donatılmış PC, konfigürasyonunda

bir değişim olduğunda DMI verilerini güncelleştirdiğinden, ağ yöneticilerinin elindeki bilgi her zaman güncel olacaktır.

Bazı PC üreticileri, DMI tarafından sağlanan bilgileri, anakart seri numarasını, CPU hızını, model ismini, makine üzerine monte edilmiş bellek miktarını ve BIOS uyarlama (revision) numarasını içerecek kadar ileri götürmüştür. Anlaşılabileceği gibi DMI sayesinde, kurum üzerindeki PC'ler uzaktan yönetilebilmektedir.

(Konu incelenmeye devam edilmektedir.)

PHOENIXTEC

SORUNSUZ, KESİNTİSİZ GÜÇ KAYNAĞI

REMIVAC

ON LINE SERİSİ





- Tüm işlemler mikroprosesör kontrollüdür.
- En gelişmiş PWM (Pulse With Modulation) teknolojisi.
- Inverter ünitesinde IGBT kullanımı.
- Çift evrimle gerçek ON-LINE çalışma.
- Aküden beslenmeye geçişte sıfır kesinti.
- Statik bypass ve bakım bypass devreleri.
- Çıkışta sürekli regüle edilmiş gerilim ve frekans.
- Tam sinüs çıkış eğrisi.
- SNMP, RS 232 ile bilgisayar kontrollü, shut-down software olanakları.
- Yaygın REMIVAC Servis desteği.

TÜRKİYE MÜMESSİLİ
REMIVAC
Ticaret Sanayi Ltd. Şti

Merkez: Cumhuriyet Cad. Merkez Apt. No:163/8 Elmadağ İSTANBUL
Tel:0212-233 03 35/36-230 49 52 Fax:0212-230 72 06

Ankara: Uğur Mumcu Cad.Kahraman Kadın Sok. 1/6 Gaziosmanpaşa ANKARA
Tel:0312-446 09 88-446 07 51 Fax:0312-446 06 91

İzmir: 1303 Sok. Ercüment Necipoğlu İş Merkezi, No:2 Kat:6 Da:603 Basmane İZMİR
Tel:0232-441 70 70-441 34 44

İnterpro Bilişim Sektörü Ödülleri '98

G

eleneksel İnterpro Bilişim Sektörü Ödülleri 1998, bu yıl yine sahiplerini bulacak. İnterpro A.Ş., sektörün tüm kuruluşları ile birlikte sektörü büyütmek ve geliştirmek için çalışmayı sürdürüyor.

İnterpro Bilişim Sektörü Ödülleri 1998, sektörün gelişimine katkıda bulunan bilgi ve iletişim teknolojisi şirketlerini öne çıkartmayı amaçlıyor.

Bu yıl da geçen yıl ki gibi, daha yaygın bir değerlendirme yapabilmek için, aday seçimi sürecinde siz BT/haber okurlarının katkısı da olacak.

Aşağıda belirtilen genel kriterlere en fazla uyum gösterme koşulu ile, aday gösterdiğiniz şirketleri uygun katagorilerine yerleştirerek, bilgi formunu en geç **22 Ocak 1999** tarihine kadar **0212-212 31 21** no'lu faksa gönderebilirsiniz.

Katkılarınız için teşekkür ederiz.

İnterpro A.Ş.

Genel Kriterler

Pazara yıl içinde yeni ürün ve/veya hizmetler sunması. Yeni pazarlama yapıları geliştirmesi. Sektörel işbirliklerini gerçekleştirilmesi. Katma değer yaratması. Uluslararası başarı kazanması

Gönderenin Adı Soyadı:

Görevi :

Firma Adı:

İmzası:

İnterpro Türkiye Bilişim Sektörü Ödülleri 1998 için aşağıdaki şirket/şirketleri aday gösteriyorum.

K a t e g o r i l e r

En Aktif Bilgi Teknolojisi Şirketi Ödülü

En Aktif PC Şirketi Ödülü

En Aktif Yazılım Şirketi Ödülü

En Aktif İletişim Altyapısı Şirketi Ödülü

En Aktif İletişim Hizmet Şirketi Ödülü

Sektöre Hizmet Ödülü

Yeni Pazar Yaratan Şirket Ödülü

Bilgisayar Kullanımının Yaygınlaşmasına Katkı Ödülü

Uluslararası Başarı Ödülü

En Başarılı Sektörel İşbirliği Ödülü

En Aktif İnternet Erişim Sağlayıcı Şirket Ödülü

En Aktif İnternet İçerik Sağlayıcı Şirket Ödülü

En Aktif Dağıtım Şirketi Ödülü

Not: Tüm Kategorilerde veya yalnızca istenilen herhangi bir kategori için aday gösterilebilir.



interpro

İnterpro 7 yaşında

Peritus, Ege Bölge Yöneticiliği açılışını kutladı

Peritus Bilgisayar, bir tanıtım toplantısı ve kokteyl düzenleyerek Ege Bölge Yöneticiliği açılışını kutladı. Peritus yetkililerinin yanı sıra IBM PC Bölüm Müdürü Cüneyt Türen'in de katıldığı toplantıda, Peritus Bilgisayar ve çözümleri, Peritus Lotus Notes "Kalite Güvence Uygulamaları", IBM PC'lerde yönetilebilirlik, IBM ThinkPad, IBM Netfinity konularında katılımcılara bilgiler verildi. IBM Netfinity 5500, IBM ThinkPad 380 ve IBM PC 300GL modellerinin de tanıtıldığı toplantıda ayrıca bir çekiliş düzenlendi. Lotus Weblicator, Lotus Intranet, Lotus Smart Suit, püskürtmeli yazıcı gibi armağanların verildiği çekilişin büyük ödülü olan IBM ThinkPad 380'i EGSBank'tan Sevin Elbek kazandı.



Çekilişin büyük ödülü olan IBM ThinkPad 380'i EGSBank'tan Sevin Elbek kazandı.

İdaş için Porcan'dan Ambar Yönetim Sistemi



Porcan Holding, ambar giriş ve kabul işlemleri ile ambarlarda bulunan barkod etiketli malların sayımını gerçekleştirecek olan Porcan Ambar Yönetim Sistemi'ni İdaş'ta faaliyete geçireceğini açıkladı. Tüm fabrika, ofis ve birimleri arasında bilgi bütünlüğü sağlamak amacıyla Kurumsal Kaynak Planlama yatırımlarına yönelik İdaş, depolarında bu sistemi kullanarak, tüm ambar işlemlerini merkezi bir bilgisayar ortamından takip edebilecek. Yükleme aşamasında ve envanter kayıtlarında meydana gelebilecek hataları önleyecek olan sistem, Unix Server üzerinde çalışacak depo giriş/çıkış yazılımı, Intermec el terminaleri ve etiket yazıcılarından oluşacak.

SAP, Data Sistem ile KOBİ'lere çözümler sunuyor

SAP Türkiye, çözüm ortaklarından Data Sistem ile KOBİ'lere yönelik çözümler



sunmak için işbirliği yapıyor. Data Sistem, küçük ve orta ölçekli işletmelere yönelik SAP R/3 yazılımının satışını ve kurulumunu gerçekleştirecek. Data Sistem ayrıca, bu şirketlere proje yönetimi, eğitim, teknik destek ve danışmanlık

hizmetleri de verecek. İzmir ve Ankara'da bulunan KOBİ'ler ise. Data Sistem'in HP Türkiye

ile ortaklığı nedeniyle, 36 aya kadar uzanan vadelerle teknoloji finans çözümleri satın alabilecekler. Data Sistem bu çözüm ile, teknik donanım ve danışmanlık gibi hizmetlerde teknoloji maliyetini en aza indirmeyi amaçlıyor.

Hilton Otelleri, Micros 8700'ü seçti

Türkiye'deki 5 Hilton oteli, konuk ağırlama sistemi olarak Mikrosaray'ın Micros 8700 Satış Noktası Sistemi'ni (POS) tercih etti. Değişen rekabet koşulları içinde koşulsuz müşteri memnuniyeti sağlayabilmek amacıyla bu sistemi seçtiklerini belirten Hilton Otelleri yetkilileri, sistemin İstanbul, Parksa, Ankara, İzmir ve Mersin Hilton otellerini kapsadığını ifade ettiler. Hizmet kalitesi ve karlılığı arttırmak üzere yapılan-



mış olan bu sistem, 1 milyar adet menü/mal çeşidi, personel, ana grup, alt grup, zaman aralığı, ödeme tuşu, indirim servisi ücreti ve gelir merkezi tanımlayabiliyor.

Kopya yazılıma kamu davası



BSA Türkiye'nin 22 Nisan 1998 tarihinde kopya yazılım kullandığını tespit ettiği TümeKS Tekstil şirketi için kamu davası açılıyor. Denizli'de bulunan şirkette Jandarma Komutanlığı ve BSA Türkiye katılımcı yazılım sahipleri avukatınca yapılan araştırma sonucunda şirketin Microsoft'a ait 5 adet Office, 1 adet Windows 95 programları işletilen 6 bilgisayarda kopya yazılım kullanıldığı tespit edildi. Bu tespit sonucunda, Denizli Cumhuriyet Savcılığı, şirket yetkilileri hakkında kamu davası açılmasına karar verdi.

AKSİS dünya pazarında

Geçen yıl Doğu Avrupa, Ortadoğu ve Afrika ülkelerinde 25 Kodak distribütörü arasında en başarılı



Value VAD Ltd. Genel Müdürü Lars Bogvad (solda) ile Yönetim Kurulu Başkanı Cavit Akşehirlioğlu.

İhlas/Acer'dan kampanya

İhlas/Acer, Aspire bilgisayarlar için kampanya başlattı. Evlere yönelik bir bilgisayar olan ve "Aile Dostu" olarak adlandırılan Aspire'lar, kampanya süresince alındığı günkü TL değerinden biri peşin 3 taksitle kullanıcılara sunulacak. Okul öncesi çocuklardan yetişkinlere kadar çok geniş yelpazeli bir kullanıcı kitlesine hitap eden Aspire bilgisayarlar, Windows 98 işletim sistemini içermesinin yanı sıra Acer'in geliştirdiği Acer Computer Explorer (ACE) yazılımı ile kullanıcılara Türkçe kullanım kolaylığı getiriyor. Bilgisayar ayrıca, TV, müzik seti, Internet ve faks özellikleri de taşıyor.

İhlas/Acer Bilgisayar Sistemleri,
Bilgi için: 0216-317 96 50

şirket seçilen AKSİS Bilgisayar Hizmetleri Danışmanlık A.Ş., İsviçre'de Value VAD Ltd adı altında uluslararası bir ortaklık kurdu. Bu ortaklığın Genel Müdürlüğü'ne Kodak'ta 11 yıldır görev yapan Bölge Müdürü Lars Bogvad getirildi. Bölgedeki ilk ofisini Birleşik Arap Emirlikleri'nin Dubai kentinde açan Value VAD Ltd'in kurucusu AKSİS, aynı zamanda kuruluşun en büyük ortağı oldu.

Value VAD Ltd'in Yönetim Kurulu Başkanı ve AKSİS Genel Müdürü Cavit Akşehirlioğlu, yeni şirketle birlikte satış cirolarının 10 milyon dolara çıkarmayı hedeflediklerini söyledi. Öncelikle Suudi Arabistan, Güney Afrika ve Hindistan pazarına yönelik faaliyette bulunacaklarını belirten Cavit Akşehirlioğlu, Doğu Avrupa, Ortadoğu ve Afrika pazarında da bir numara olmayı amaçladıklarını söyledi.

İzmit'in su şebekesine bakım yönetim sistemi

İzmit su toplama ve dağıtım şebekelerinin işletmesini İyapan Thames Water şirketi, bakım ve malzeme yönetimi için Boğaziçi Yazılım'ın Maximo Bakım Yönetim Sistemi'ni seçti. Daha önce üretim sektörüne yönelik ürünler sunan Boğaziçi Yazılım'ın hizmet sektörüne yönelik ilk projesi olan Thames Water projesi, büyük ölçüde tamamlanarak hayata geçti. Projede kurulum, eğitim ve danışmanlık hizmetleri Boğaziçi Yazılım tarafından verilen bu projenin işletme sürecindeki bütün bakım ve ilgili malzeme yönetimi Maximo tarafından gerçekleştirilecek.



Bayi eğitim toplantısında, 4K ürün grubuna yeni katılmış markalar tanıtıldı.

4K Bayi Eğitim Toplantısı yapıldı

4K Bilgi İşlem şirketi, Ankara Bayi Eğitim toplantısını gerçekleştirdi. 4K, Dedeman Otelinde düzenlediği toplantı ile, 4K ürün grubuna yeni katılmış markaları tanıttı ve ürünler üzerinde merak edilen konular hakkında bayilere bilgiler verdi. Toplantıda ev pazarına yönelik Powercom Line Interactive serisi ürünü Ultima, KOF serisi, Sony monitörleri ve MSI anakartları bayilere tanıtıldı. Bayiler ve 4K arasında fikir alışverişinde bulunmak için bu gibi toplantıların önemli olduğuna dikkat çeken 4K yetkilileri, bu toplantıların diğer şubelerde de yapılacağını bildirdiler. Bayilere çeşitli armağanların verildiği toplantı, kokteyl ile tamamlandı.

Adres Değişikliği

Armada Ankara ofisi taşındı

Armada Ankara ofisi faaliyetlerini yeni adresinde sürdürecektir. Şirketin yeni adres ve telefonu şöyle:
Adres: Nilgün Sok. No: 14/3 Çankaya/Ankara Tel: (0 312) 428 27 18

Tekofaks, Şubat'ta yeni yerine taşınıyor

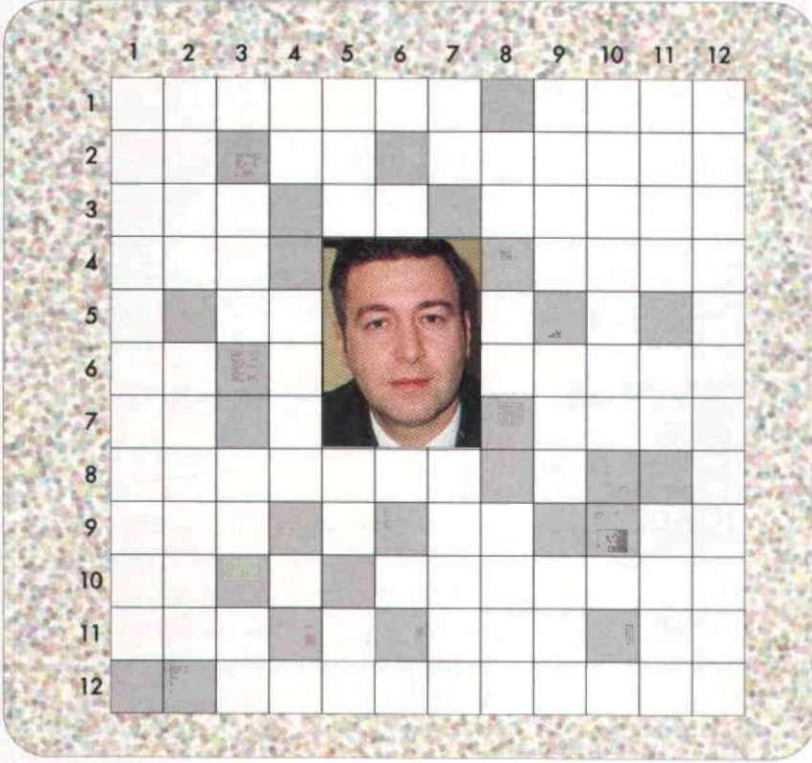
Tekofaks Elektronik ve Teknik San. A.Ş.'nin Şubat ayı içinde Çağlayan'da faaliyete geçeceği bildirildi. Böylelikle satış ve teknik bölümlerini birleştiren şirketin, yeni adres ve telefonu şöyle:
Adres: Gürsel Mah. Sevilen Sok. No: 65 Çağlayan/İstanbul Tel: 0212-210 68 01

Probil'den sanata destek

Probil Grup, fotoğraf ustası Ara Güler'in 70'inci doğum yılında yayımlanan "Ara Güler'e Saygı" kitabının sponsorluğunu üstlendi. İngilizce, Almanca ve Türkçe olarak hazırlanan kitabı Probil 1999 yılına girerken sanatın hayatımızdaki önemini hatırlatıyor. 3 bin adet basılan kitap, Türkiye'nin ve dünyanın en önemli fotoğraf sanatçılarından Ara Güler'e armağan olarak hazırlandı. 57 adet Ara Güler Klasığı ile Ara Güler'in özel albümünden 58 fotoğrafı içeren kitapta, siyah beyaz fotoğraf basımında en iyi baskı kalitesini veren duoton baskı tekniği kullanıldı.

Hazırlayan: Dilek Arus Ateş

BULMACA

Bulmaca yazıları
Soldan Sağa:

1) Bir kimseyi ya da bir şeyi görmeyi, kavuşmayı istemek, göreceği gelmek - Üfleterek çalınan perdesiz madeni çalgı; 2) (Tersi) Çok olmayan - Bir harfin okunuşu - Bir BT şirketi; 3) Argoda tamam anlamına gelen bir kelime - Bir ek - Tersi Osm. Çok fakir düşme; 4) Boğazda oluşan ufak ülserasyonlar - Yollar; 5) Bir ünlem; 6) Bir hayvan - Yunan asıllı bir şarkıcı; 7) Kimyada tellurun simgesi - "Micro....."; 8) Bir iletişim şirketi; 9) Langage Symbolique d'Enseignement'in kısaltılmış şekli - Engineering Information'un kısaltılmış şekli - Kuruşu simgeleyen harfler; 10) Eşek bağırması - Bir BT şirketi; 11) Yamuk kelimesinin sessiz harfleri - İngilizce kulak - Directory Number'ın kısaltılmış şekli; 12) (Tersi) Osm. Işıldayan, parlak.

Yukarıdan Aşağıya:

1) Profinans CPA şirket müdürü olan kişinin adı ve soyadı (Ortada resmi görülüyor); 2) İrade zayıflığı - Bir GSM şebekesi; 3) Hatay kelimesinin sessiz harfleri - Kimyada seryumun simgesi - Bir harfin okunuşu; 4) Benzer, eşit - Kızkardeşe verilen ad; 5) Bir master eki - Uzaklığı ifade eder - En kısa zaman birimi; 7) Kan kelimesinin sessiz harfleri - (Tersi) Boğazıcı Yazılım'ın genel müdürü ve adı Özgür olan kişinin soyadı; 8) İlave - Bağışlama - (Tersi) Osm. Gizli; 9) Basic Telecommunications Access Method'un kısaltılmış şekli - Klavye de bir tuş - Orası anlamında bir kelime; 10) Amerika'da bir şehir; 11) İtalya'nın başkenti - Trabzon'un bir ilçesi - Bir evcil hayvan; 12) CA'nın bir ürünü.

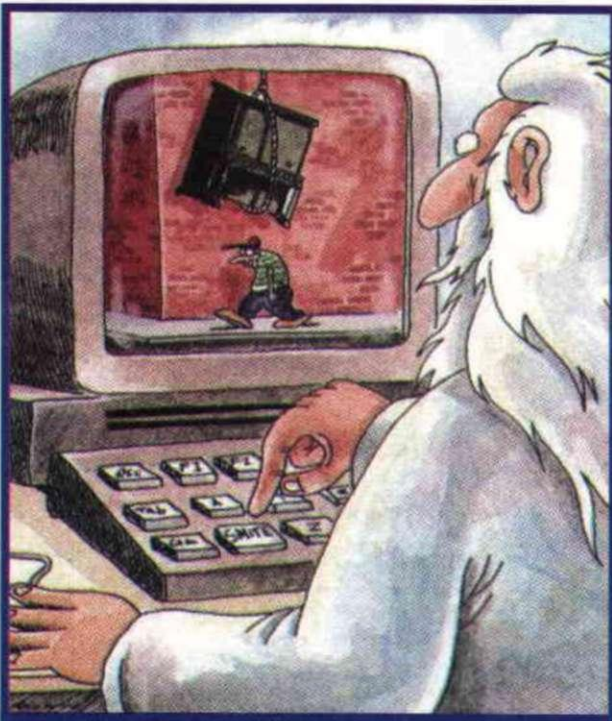
Geçen haftaki bulmacanın cevapları:

Soldan sağa:

1) KATARAKT - PAT; 2) İŞİLTİ - İZALE; 3) KALMAR - YEL; 4) IE - ELELE; 5) LZ - (TERSİ) NAC; 6) TUNA - (TERSİ) ADO; 7) AYA - RAMLE - EM; 8) UEX - UU; 9) MKR - TA; 10) ADAMOTU - AFM; 11) ÜST - ZİNDE; 12) İCAZETNAME.

Yukarıdan Aşağıya:

1) KIZILTAY - ATI; 2) AŞ - (TERSİ) EZUY - MD; 3) TIK - NAUKA; 4) ALARGA - (TERSİ) ERMÜZ; 5) RTL - RX - (TERSİ) OSE; 6) AIM - TTT; 7) (TERSİ) MUYYU; 8) TİREBOLU - ZA; 9) (TERSİ) TAİM; 10) PAYENA - DAFNE; 11) ALELADE - MD; 12) TELECOM99 - ET.



Tanrı bilgisayarının başında...

GÜLMECE

Dünyanın
ilk mesleği

Bir doktor, mühendis, imam ve avukat, dünyanın ilk mesleğinin ne olduğu üzerine tartışıyorlarmış.

Doktor, "Bu bir doktor olmalı. Başka kim ademin uyluk kemiğinden, havva'yı yaratabilirdi ki?"

"Hayır!" demiş imam. "İlk meslek imamlıktı çünkü Allahın mesajını birilerinin insanlara aktarması lazımdı."

Bunun üzerine, "Durun" demiş mühendis. "Yanlış düşünüyorsunuz, söyleyin bakalım, o kaos dolu ortamdan, 6 günde dünyayı kimler yaratmış olabilir? Tabii ki mühendisler!"

Avukat gülümsemiş. "Pe-ki ya kaos kim yarattı?"

Çizgisayar

Mustafa ATAY



TESTOMETRE

- 1) RealNetworks'ün, İnternet üzerinden canlı ses ve video taşıma teknolojisine verdiği ad nedir?
a) Information Services b) Streamline
c) Public Key Infrastructure d) Next Hoq Resolution
- 2) 0522 alan kodlu şebeke hangi teknoloji ile uyumlu çalışıyor?
a) DCS 1800 b) GSM 900 c) Mobitex d) Nokia-NMT
- 3) Microsoft'un Windows CE işletim sistemini Web TV'ler için standart hale getirmesine karşı çıkan ve bu alanda biraraya gelen şirketler arasında aşağıdakilerden hangisi bulunmuyor?
a) SiliconGraphics b) AT&T
c) Sun Microsystems d) Walt Disney
- 4) Dünyada bilgisayar sistemlerine zarar veren kaç adet virüs çeşidi bulunuyor?
a) 1000 b) 1800 c) 950 d) 2500
- 5) Üçüncü kuşak mobil sistemlerde zaman bölmeli TD-CDMA teknolojisini destekleyen şirketler arasında aşağıdaki şirketlerden hangisi bulunmuyor?
a) Nortel b) Alcatel c) Nokia d) Siemens
- 6) Intel'in basit PC'ler için hazırladığı, 266 MHz hızında olması beklenen ve Nisan 1999'da piyasaya süreceği işlemcisinin adı nedir?
a) Celeron b) PIII c) Covington d) McKinsley
- 7) Telekomünikasyon sektöründe 2000 yılı sorununun yüksek risk düzeyinde yaşanacağı alan aşağıdakilerden hangisi olmayacak?
a) Uluslararası ses hizmetleri b) Akıllı ağ hizmetleri
c) Zamanlı kayıt hizmetleri d) Ağ içi otomatik arama ve yönlendirme
- 8) Netscape'in geliştirmeye çalıştığı ilk Java tabanlı Web tarayıcı yazılımının adı nedir?
a) JavaBeans b) Javagator
c) Java Virtual Machine d) Communicator
- 9) Ocak 2000 yılında dünyada kaç kişinin İnternet'e bağlı olacağı tahmin ediliyor?
a) 377 milyon b) 102 milyon c) 500 milyon d) 330 milyon
- 10) Ev ağları pazarına yönelik Home Wire adı verilen iletişim yongaları ailesini geliştiren şirket hangisidir?
a) Lucent Technologies b) MCI c) AT&T d) Cisco

GEÇEN HAFTAKİ TESTOMETRE YANITLARI:

1. b 2. a 3. c 4. d 5. b 6. d 7. a 8. a 9. b 10. b



Teknolojinin ulaştığı en son nokta...
Videowall... Hem de Sony kalitesi ve
mükemmel performansı ile...
Ekran aralıklarını 1.8 mm'ye indirgeyen
Sony, "Field Doubling" teknolojisini
kullanarak, multisistem Video sinyallerinden,
1280x1024 çözünürlükteki bilgisayarlara kadar
tüm sinyalleri en yüksek ışıklı ortamlarda bile
geniş izleyici kitlelerine ulaştırabilmektedir.
Dilediğiniz sayıda ünitenin bir araya getirilmesi ile tek
bir görüntü elde edilmesi mümkündür.

Kullanım Alanları: Fuarlar, Alışveriş Merkezleri,
Spor Salonları, Toplantı ve Kongre Merkezleri, Defile ve
Konser Organizasyonları, Stadyumlar, Ürün Tanıtımları,
Kokteyl ve Açılışlar, Yarışmalar...

SONY®
RVP-411DM
VIDEOWALL

VISIONS
İLETİŞİM SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

K İ R A L A M A / S A T I Ş

SONY PREZANTASYON ÜRÜNLERİ YETKİLİ BAYI: VISIONS İLETİŞİM SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

Yıldız Posta Cad. Akın Sitesi No:10 K.1 D.46 80280 Gayrettepe - İstanbul / TÜRKİYE Tel: (0212) 275 55 66 - 288 45 47 - 266 37 73 - 274 19 28 / 29 Fax: (0212) 272 39 16 - 266 37 74

ANKARA TEMSİLCİSİ: TOTAL BİLİŞİM TEKNOLOJİSİ SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

Bülten Sok. No: 64/3 Kavaklıdere - Ankara / TÜRKİYE Tel: (0312) 467 31 91 - 467 19 93 Fax: (0312) 467 17 88

Türkiye'nin En iyi 50 Yöneticisinin 'de BT'den yüzler

NESLIHAN ÖMER

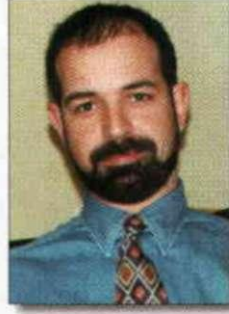
Bu sene ikicisi gerçekleştirilen "Türkiye'nin En İyi 50 Yöneticisi" seçimi, Genç Yönetici ve İşadamları Derneği (GYİAD) yönetiminin oluşturduğu jürinin uzun çalışmaları ve Haftalık Ekonomi Haber Dergisi Para'nın katkılarıyla sonuca ulaştı.

Seçimde listeyi oluşturmak için öncelikle 1998 senesinde iyi bir performans göstermeleri, çalıştıkları şirketi yurt dışına açmış olmaları, şirketin cirosunu hedeflerin üzerinde gerçekleştirmeleri gibi kriterler göz önüne alınıyor.

Bilgi ve iletişim sektöründen 4 yöneticimizin bulunduğu listede, Interpro'dan Erdem Özel de yer aldı. Interpro A.Ş.'de Organizasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erdem Özel, aynı zamanda Interpro kurucularından. BT alanında birçok projeyi yürüten Özel, özellikle Bilişim'98'de yaptığı çalışmalarla listede

yer aldı. Kendisine verilen ödülü Interpro'nun başarıları olarak değerlendiren Özel, "Ülkemizi uluslararası bir alana taşıyacak olan projeler, tamamen bir takım çalışması sonucunda ortaya çıktı. Şirketimizin çalışmalarında doğru yolda olduğumu gösteren değerlendirmeler bize mutluluk veriyor. Biz inanıyoruz ki Bilişim, hem bilgi ve iletişim pazarını büyüten önemli bir etkinlik, hem de bizi dünyaya taşıyacak, İstanbul'u bir bilgi iletişim teknolojileri kenti haline getirecek önemli bir harekettir." dedi. Erdem Özel, dışardan bu tür olumlu değerlendirmeler alınmasının ve yapılan çalışmaların ödüle layık görülmesinin işe olan inançlarını daha da artırdığını sözlerine ekledi.

Bu sene ikinci kez en iyi 50 yönetici arasına giren Alcatel Teletaş Genel Müdürü Lütfi Yenal ise 1998 senesi içinde şirketin ihracata yönelik faaliyetlerini artırarak, Azerbaycan, Gürcistan, Çin, Türkmenistan ve Kırgızistan'da çalışmalar yaptı. 1994



EMRE BERKİN



ERDEM ÖZEL



TANSU YEĞEN

"Türkiye'nin En İyi 50 Yöneticisi" Para Dergisinin 226'ncı sayısında açıklandı. Genç Yönetici ve İşadamları Derneği (GYİAD) ile Para Dergisi tarafından gerçekleştirilen seçimde, bilgi ve iletişim sektöründen de 4 yöneticimiz listede yer aldı.

yılından beri Alcatel Teletaş'ta çalışmakta olan Yenal, Türk Telekom'un en önemli projelerinden olan 'kablosuz telefon' ihalesinin abone

kapasitesinin yarısının Alcatel tarafından sağlanmasında önemli rol oynadı. Microsoft Ortadoğu ve Kuzey Afrika Bölge Direktörü Emre



LÜTFİ YENEL

Berkin ile Microsoft Türkiye Pazarlama Müdürü Tansu Yeğen de ödül alan BT sektörü yöneticilerinden oldular.

1993 ile 1997 seneleri arasında Microsoft Türkiye'nin Genel Müdürü olan Emre Berkin, Mart 1998'den beri Microsoft Ortadoğu ve Kuzey Afrika Bölge Direktörlüğü görevini sürdürüyor. Genel Müdürlüğü süresince Microsoft Türkiye'yi dünya genelinde en hızlı büyüyen ofis yapan Berkin, şu anda yönetimini üstlendiği bölgede yer alan 10 ofiste de bu performansı sürdürmeyi düşünüyor.

1998 yılında HP Türkiye'den Microsoft'a geçen Tansu Yeğen hem donanım hem de yazılım alanındaki tecrübesiyle bilişim sektöründe dikkat çeken yöneticiler arasında. Windows'98'in duyurulması için Bilişim '98'i de en etkin şekilde kullanan Yeğen, bildiği gibi Microsoft Türkiye'nin bayi ve son kullanıcılarına yönelik pazarlama yöntemlerini geliştirerek uygulamaya başladı.

HP 2000C/2000CN Professional Series Renkli Yazıcılar

hp HEWLETT PACKARD
Expanding Possibilities

Yüksek kalite, mükemmel renkler ve rakipsiz bir hız



"Normal Mode"da
tamamen renkli bir
doküman için ortalama baskı hızı

43 SANİYE

Bu süre geleneksel
mürekkep püskürtmeli
yazıcılardan 5 kat daha hızlı

HP 2000C
Professional Series
Renkli Yazıcı

HP 2000C Professional Series Renkli Yazıcı (C4530A)

• Dakikada 10 sayfa siyah, 7 sayfa karışık metin/rengli grafik, 4 sayfa tam renkli (Ekon-mod) • 2Mb dahili RAM • HP Color Smart II Teknolojisiyle otomatik olarak en iyi renk ayarlarını seçebilir • Siyah baskı kalitesi: siyah pigmentli mürekkeple 600dpi'e kadar renkli baskı kalitesi • HP Photo RET II teknolojisiyle normal kağıtta bile canlı baskı kalitesi • Yazıcı kumanda dili HP PCL 3 geliştirilmiş • Microsoft® Windows 3.1x, Windows 95/98, Windows NT 4.0 ile uyumludur • A4, A5, Zarf, Kart, Etiket • Opsiyonel HP JetDirect kartla ağa bağlanabilir • Ayda 5000 sayfalık görev devri • 150 yapraklık kağıt tepsi • 2000 yılına uyumlu • 1 yıl garanti süresi

1000 USD

HP 2000CN Professional Series Renkli Yazıcı (C5901A)

HP 2000C özelliklerine ek olarak: • HP JetAdmin yönetim yazılımı • HP 2000CN kutusundan çıktığı anda üzerinde standart bulunan HP JetDirect 300X ile bir bilgisayara ya da doğrudan bilgisayar ağına bağlanabilir. Otomatik 10 Base-T ve 100 Base-T hızlarını ayarlar • 250 yapraklık standart kağıt tepsi ortam kullanım kapasitesini 400'e çıkarır

1450 USD

Fiyatları KDV dahilidir

www.mikroset.com.tr

MİKROSET
iyi dağıtım

• ADANA (322) Bilimak 458-2103 • Çiğci 475-7507 • Keynet 457-1247 • Spectrum 459-5517 • AFYON (272) Bilgisayar 215-7536 • AMASYA (358) Güven 417-2437 • Yeni Aydın 212-5566 • ANKARA (312) Aboküs 441-5492 • Artcom 417-8245 • Datasel 417-6304 • Girişim 231-8147 • İnsis 468-9773 • İntro 441-3399 • Macrom 441-0055 • OmniTeknoloji 446-4651 • Omnitex 440-8114 • Prokom 447-6930 • Servus 441-4800 • Spectrum 425-1110 • Tepum 468-8960 • ANTALYA (242) Aktif 312-3237 • BYM 243-9020 • InterCom 248-1740 • Network 334-9308 • AYDIN Spectrum 211-1963 • BAFRA (362) Onur 542-5222 • BURDUR(248) Bilnet 232-2822 • BURSA (224) Barkom 271-1090 • Spectrum 211-5100 • Spectrum 250-6523 • ÇORUM (364) Alpdota 224-6415 • DENİZLİ (258) Spectrum 241-6448 • Bilsan 265-0014 • DİYARBAKIR (412) Metro 223-9436 • Turgut Bilgisayar 223-6060 • ESKİŞEHİR (222) Özer 233-0269 • Spectrum 221-3565 • ERZİNCAN (446) Emi Elektronik 223-3195 • GAZİANTEP (342) Spectrum 231-0909 • HATAY (326) Rüçhan 617-1759 • HAVZA (362) Erbil 714-3209 • İSPARTA(246) Bilsan 223-2583 • İSTANBUL AYRUPA(212) Akdeniz 212-8910 • Aktif 236-5171 • Ata 227-0288 • Avia 287-3400 • Aydın 275-7242 • Data Market 232-2249 • Datasel 274-7178 • DataSistem 211-0249 • Er-tez 517-6448 • Era 279-3004 • General 212-0801 • Kaktüs 232-8618 • Kompuşan 279-8921 • Komtek 213-6405 • Office 1SuperStore Merte 637-6943 • Office 1SuperStore Fatih 534-4714 • Office 1SuperStore Teşvikiye 230-3670 • Omnitex 210-2141 • Park 221-1791 • Protek 282-3832 • Repamet 288-1346 • Soft 212-7920 • Spectrum 227-4048 • Spectrum Esentepe 288-3020 • Spectrum İkitelli 515-0778 • Spectrum Beylikdüzü 852-0070 • Self Bilgisayar 280-0000 • Servus 280-9410 • Servodata 212-1045 • Teknolarm 249-3665 • Tepum 272-8300 • Yo-Ge 274-4072 • İSTANBUL ANADOLU(216) Anskom 411-6800 • Bimeks 472-0435 • Beta 347-6890 • Boğaziçi Yazılım 361-7660 • Computek 337-6917 • Chip 418-6880 • Erter 284-4053 • Gold 418-1144 • İnsis 411-4440 • Kilim 336-0260 • Marmara Bilgisayar 414-6993 • Peritus 360-3870 • Spectrum Pendik 390-9892 • Spectrum Kasıyolu 327-9460 • Vektör 411-1530 • Yönsis 414-3523 • İZMİR (232) Aktif 484-2166 • Bilgi Market 463-3333 • DataMarket 445-7325 • Data Digital 446-0808 • DataSistem 463-1663 • Göksun Bilgisayar 484-9437 • Protel 281-9060 • Peritus 446-7360 • Office 1SuperStore 461-2525 • Servus 484-7325 • Spectrum Bayraklı 461-8922 • Spectrum Çiğli 386-3800 • İZMİR Spectrum 335-3434 • KAHRAMANMARAŞ Spectrum 231-5600 • KAYSERİ (352) Netkom 222-1143 • KONYA (332) Barkom 237-4040 • MERSİN(324) Sesar 237-9815 • Spectrum 327-0626 • MUĞLA(252) Sun 282-7296 • ORDU (452) Datacom 214-5817 • SAMSUN (362) Altun 234-1831 • Demirdoğ 431-3741 • Office 1SuperStore 461-2525 • VIP 230-8852 • ŞANLIURFA (414) Bilban Bilgisayar 215-0552 • SİNOP (368) Gelişim 260-3030 • TRABZON (462) Eprom 326-6300 • ÜNYE (452) Tunay 323-6798 • YAN (432) Çözüm 214-2949