



Kaynakları ihtiyaç duyduğunuz kadar kullanın, gerektiği kadar kullan

HPE Türkiye Genel Müdürü Alper Yıldız: "Müşterilerin, şirketlere olan bağlılığını ortadan kaldırıyoruz."



KOBİ'ler dijital güvenlik riskini görmezden geliyor

Aksigorta, KOBİ'lerin dijital güvenlik algısına yönelik yeni bir araştırma gerçekleştirdi.



Tüzel kişilere verilen izin önemli bir adım olacak

ArkSigner Genel Müdürü Yasin Kahraman yeni düzenlemeleri değerlendirdi.

BThaber

1995'ten beri...

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ

Bilişim 500 sıralamasına giren şirketlerin gelirleri 400 milyar TL sınırına dayandı

Türk bilişim sektörünün en önemli referans kaynağı "Türkiye'nin İlk 500 Bilişim Şirketi Araştırması-Bilişim 500"ün ilk verilerine göre, 2022 yılında sıralamaya giren şirketlerin toplam geliri, 2021 yılına göre yüzde 74 büyüyerek 372 milyar TL oldu. Araştırmaya katılan 187 şirket yüzde 100'ün üzerinde büyüme gösterirdi.



Türkiye e-ticaret sektörü 800 milyar TL'ye ulaştı

'2022 Türkiye E-Ticaret Ekosistemi Raporu'na göre Türkiye'deki e-ticaret hacmi ve işlem sayıları her yıl büyümeye devam ediyor. Halihazırda dünyadaki 18'inci büyük e-ticaret pazarına ev sahipliği yapan Türkiye, yerel ölçekte olduğu kadar uluslararası arenada da etkileyici bir yükseliş trendi içerisinde bulunuyor.

Veri Odaklı Bankacılık Raporu, değişimin rotasını ortaya koyuyor

Veri Odaklı Bankacılık Raporu, bankacılık sektöründeki veri odaklı çözüm ve teknolojilerle ilgili kapsamlı çıktılar sunuyor. Rapora göre, dolandırıcılık tespiti, kredi ve finansman kararları, chatbot ve görsel asistan, kişiselleştirilmiş müşteri deneyimi veriden yararlanılan alanların başında geliyor.

Geleceğin Endüstrileri



"Geleceğin Endüstrileri" başlıklı BThaber Yuvarlak Masa Toplantısı, Schneider Electric sponsorluğunda gerçekleşti.

Yüksek Performanslı Cloud Server Sadece Hosting'de*



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

Sh
Sadece Hosting

www.sh.com.tr

Cloud2Biz

Bulut Stratejileriniz Bizimle Güvende!

Geniş Çok Lokasyonlu Yerel Platform Seçenekleri

Cloud2Biz hcStack

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

Cloud2Biz bizPaaS

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

Cloud2Biz vCloud

VMware vCloud Yüksek Performanslı Multi-Region IaaS Platformu

Cloud2Biz Cloud Connect

Tüm Dünyaya Düşük Gecikmeli Layer 2 Bağlantı

Cloud2Biz vDesktop

Kurumsal Sanal Masaüstü Hizmeti

Premier DC
Veri Merkezi

www.premierdc.com.tr

uzman posta

YERLİ YAZILIM

Kurumsal E-posta

Toplu E-posta

İşlemsel E-posta

Türkiye
Lokasyon

https://uzmanposta.com

Teknolojiyi yakından takip eden PaperWork, kendini sürekli geliştirir ve işinizi en iyi yapabilmeniz için yenilenir.

Bende bir değişiklik görüyor musun?

Saçını mı yaptırdın?



AI Modüllerimi güncelledim şapşal!

ERDİN

<LOW CODE>

“Tüm Süreç ve Dökümanların
Yönetimi için **Tek Platform**”

www.paperwork.com.tr

2 Yıldır Tek Platform!

Ölçemezseniz,
Yönetemezsiniz

 **PAPERWORK**
SMART DIGITAL TRANSFORMATION

Bilişim 500 sıralamasına giren şirketlerin gelirleri 400 milyar TL sınırına dayandı

Türk bilişim sektörünün en önemli referans kaynağı "Türkiye'nin İlk 500 Bilişim Şirketi Araştırması-Bilişim 500"ün ilk verilerine göre, 2022 yılında sıralamaya giren şirketlerin toplam geliri, 2021 yılına göre yüzde 74 büyüyerek 372 milyar TL oldu. Araştırmaya katılan 187 şirket yüzde 100'ün üzerinde büyüme gösterirdi. Türkiye bilişim sektörünün en önemli referans kaynağı olan ve BThaber adına M2S Araştırma Şirketi tarafından bu yıl "Yeni Yüzyılımızda Daha da İleri - Further" mottosu ile gerçekleştirilen "Türkiye'nin İlk 500 Bilişim Şirketi Araştırması-Bilişim 500"de son aşamaya gelinirken, ilk veriler açıklandı. Bilişim dünyasının 2022 performansına projeksiyon tutmaya hazırlanan araştırmaya göre, 2022 yılında sıralamaya giren şirketlerin toplam geliri, 2021 yılına göre yüzde 74 büyüyerek 372 milyar TL oldu. Sıralamaya giren şirketlerin 187 tanesinin yüzde 100'ün üzerinde

bir büyüme gösterdiği araştırmada 2022 yılında 89 yeni şirket yer aldı. En yüksek büyüme, yüzde 501 ile bir yazılım şirketine ait oldu. Araştırmada finans, perakende ve üretim gibi temel sektörler en yüksek teknoloji yatırımlarını yapan sektörler olarak önde olmaya devam etti.

Türkiye merkezli yazılım üreticileri yüzde 84 büyüdü

Türkiye ekonomisi içerisinde önemli bir yer alan olan 'Türkiye Merkezli Üretici Yazılım' kategorisindeki büyüme yüzde 84 olarak gerçekleşti. Aynı zamanda sıralamada yer alan şirketlerin de ortalama büyümesine yakın olan bu oran, Türk bilişim sektöründe itici gücün yazılım olduğunu bir kez daha gösterdi.

Dolar bazında yüzde 10 büyüme

Araştırmadan elde edilen ilk verileri değerlendiren M2S Araştırma Şirketi



M2S Araştırma Şirketi Genel Müdürü
Özlem Unan

Genel Müdürü Özlem Unan, 2022'de Bilişim 500 sıralamasında yer alan şirket gelirlerinin 22 milyar dolar olduğunu belirterek, "Gelirler 10 yıl önceye göre dolar bazında yüzde 41 azalmış durumda. Ancak bu tespite rağmen 2022 yılı sıralamasında yer alan şirketlerin dolar bazında ortalama yüzde 10 büyüdüğünü görüyoruz. Sıralamada yer alan 165 şirket dolar bazında bu ortalamadan da üzerinde büyüme performansı sergiledi" dedi.

Bilişimin geleceği bulut, yapay zeka ve siber güvenlik yatırımlarında

2022'de iş süreçlerinde verimlilik için yapay zeka ve nesnelerin interneti yatırımlarının arttığını ve bu yatırımların daha da yükseleceğini vurgulayan Özlem Unan, "24 yıldır sürdürdüğümüz araştırma ile bilişim sektörünün neredeyse çeyrek yüzyıldır geçtiği çok önemli kilometre taşlarını



ortaya çıkarıyoruz. Bugünün yeni dünya düzeninde operasyonları kolaylaştırmak için sürdürülebilirlik ve dijital dönüşümün önemi herkes tarafından kabul edilmiş durumda. Küresel salgının hızlandırdığı dijital dönüşüm süreciyle sektörün geleceğinin nesnelerin interneti, bulut, yapay zeka ve buna bağlı olarak veri yönetimine ve güvenliğine yönelik yatırımlarla inşa edildiğini görüyoruz. Artık operasyonları bulut gibi istediğimiz zaman büyütebildiğimiz ve en güncel teknolojileri kullandığımız bir yapıya taşındık. Bulut teknolojileri büyümeye devam ederken, regülasyonlara uyumlu olacak şekilde sektörel özelleştirilmiş bulut çözümleri konuşuyoruz. Tüm bu teknolojilerin ve verilerin güvenliği en önemli başlık olarak listede yer alıyor. Bu durumun sonucu olarak siber güvenlik çözümleri ve siber güvenlik hizmetleri de önümüzdeki yıllarda hızla büyümeye devam edecek" dedi.

Sonuçlar 9 Ağustos'ta açıklanacak

Bu yıl, tören sponsorluğunu KoçSistem'in üstlendiği "Türkiye'nin İlk 500 Bilişim Şirketi Araştırması-Bilişim 500"ün sonuçları, 9 Ağustos tarihinde İstanbul, Fişekhane'de düzenlenecek ödül töreniyle açıklanacak. Törende bu yıl da sektörde 35 yılını geride bırakan profesyoneller de onurlandırılacak.

Bulutistan, GTech ile bulut odaklı işbirliği yaptı

Bulutistan, finansal teknolojiler ve analitik konularında çözümler sunan GTech ile güçbirliği yaparak yüksek maliyetler nedeniyle bulut teknolojilerine yatırım yapamayanları maliyet tasarrufu ve verimlilikle tanıştıracak. İşletmeler GTech'in analitik ve finansal teknolojiler alanında geliştirdiği ürün ve çözümlere Bulutistan'ın teknolojik altyapısı üzerinden hızlı, güvenli ve kesintisiz bir şekilde ulaşacak. Dijital dönüşüm yolculuklarında kurumlara güvenli bir rehber olan GTech, sektördeki hızlı değişime kolay adapte edilen ürünleri ile şirketlerin teknolojik altyapısını modern platformlara taşıyarak daha rekabetçi olmalarını sağlıyor. GTech'in başta bankacılık ve sigorta olmak üzere perakende, otomotiv, enerji gibi farklı sektörlerle yönelik geliştirdiği ürün ve çözümlere artık Bulutistan altyapısı

üzerinden ulaşan şirketler, verimlilik ve rekabet avantajı yakalayacak. Bulutistan Türkiye Genel Müdürü Gökhan Gençtürk, "Bulut teknolojisi daha yüksek üretkenlik, daha düşük donanım maliyetleri ile sermaye yatırımını beraberinde getiriyor. Veri erişiminin kesilmemesi ve iş sürekliliğinin sağlanmasında yeni nesil bulut teknolojileri büyük önem taşıyor. Bulutistan olarak hız, verimlilik, esneklik ve düşük maliyeti aynı anda sunduğumuz altyapımızla şirketlerin kesintisiz ve yüksek performanslı hizmet verebilmelerini sağlıyoruz. Bu kapsamda sürdürdüğümüz iş birliklerine bir yenisini daha ekleyerek GTech ile gücümüzü birleştirerek yüksek maliyetler nedeniyle teknolojik altyapı yatırımı yapamayan işletmelere yüksek teknoloji, düşük maliyetle performans üstünlüğü getireceğiz" dedi.

GTech Yönetici Ortağı Gürhan Taşkaya, şu açıklamayı yaptı: "Bulutistan ile gerçekleştirdiğimiz iş ortaklığıyla analitik ve finansal teknolojiler alanında geliştirdiğimiz ürün ve çözümleri Türkiye ve farklı coğrafyalarda bulut alt yapısında daha az maliyet ve daha iyi performansla sunmanın heyecanını yaşıyoruz. Türkiye'nin iki lider teknoloji firması olarak alanında derinlemesine uzmanlaşmış ekibimizle rekabet üstünlüğü sağlamak isteyen kurumlara uluslararası standartlarda güvenli ve hızlı çözümler sunacağız. İş ortaklığımız sayesinde globaldeki büyüme yolculuğumuzda emin adımlarda ilerleyeceğiz. Bu iş birliğinin sektörümüze farklı bir soluk getireceğine ve Türkiye'nin yerli yazılım ihracat hacminin büyümesine katkı sağlayacağına inanıyoruz."

Türkiye e-ticaret sektörü 800 milyar TL'ye ulaştı

İyzico, Dogma Alares ve Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD) iş birliğiyle hazırladığı '2022 Türkiye E-Ticaret Ekosistemi Raporu'nun sonuçlarını açıkladı. Rapora göre Türkiye'deki e-ticaret hacmi ve işlem sayıları her yıl büyüme devam ediyor. Halihazırda dünyadaki 18'inci büyük e-ticaret pazarına ev sahipliği yapan Türkiye, yerel ölçekte olduğu kadar uluslararası arenada da etkileyici bir yükseliş trendi içerisinde bulunuyor.

Rapor, pandemi döneminde artan e-ticareteki büyüme ivmesinin kısmen yavaşlatmış olsa da hem Türkiye'de hem de dünyada gücünü korumayı sürdürdüğünü ortaya koydu. Özellikle pandemi döneminin tüketicilerde alışveriş alışkanlıklarında kalıcı bir değişiklik yarattığını vurgulayan rapora göre; 2022 yılında dünya ölçeğinde 5.7 trilyon ABD doları değerinde pazar payı elde eden e-ticaret, 100.2 trilyon ABD doları değerindeki küresel gayri safi hasılanın yüzde 5,7'sini temsil etti. E-ticaretin global perakende satışlar içindeki payı ise yüzde 22 oldu.

Rapora göre; Türkiye'de rakamlara bakıldığında; e-ticaret sektörünün büyüklüğü, 2022'de Gayrisafi Yurt İçi Hasıla'nın (GSYİH) yaklaşık yüzde 6'sına karşılık gelen 801 milyar TL'lik ekonomik hacme ulaştı. Son 5 yılın verilerine bakıldığında ise e-ticaretin GSYİH'den aldığı pay düzenli bir artış göstererek yüzde 2,8'e yükseldiği kaydedildi. Bu yükselişin yüzde 1,6'sı 2019 yılından bu yana pandemi etkisiyle kaydedilen büyümeye yönelik olarak kayıtlara geçti. Türkiye'deki e-ticaret faaliyetlerinin, toplam perakendeden aldığı yüzde 16,5'lik pay ile piyasa dinamikleri açısından benzer ülkelere göre daha büyük bir ağırlığa sahip olsa da, raporda sektörde önemli bir büyüme potansiyeli olduğu vurgulandı.

Raporda ortaya çıkan sonuçlara göre;

- Türkiye'de e-ticarette ortalama sepet tutarlarında 2020'den 2021'e 13 TL, 2021'den 2022'ye

79 TL'lik bir yükseliş gözlemlendi.

Aydan aya yıllık en büyük hacim artışı Temmuz ve Ağustos aylarında yüzde 200 seviyelerinde gerçekleşti.

- En çok alışveriş Black Friday'de.

Okula dönüş ile başlayan sonbahar dönemi ve Black Friday, Cyber Monday gibi özel kampanya dönemleri, alışverişlerin sonbahar ve yılbaşı arasındaki zaman diliminde en yüksek seviyesine ulaşmasını sağlıyor. Günlük işlem sayılarının ortalamaya göre değeri açısından ilk sırada ortalamanın 1,3 katı işlemin gerçekleştiği 'Okula Dönüş' dönemi, hemen ardından ise 'Black Friday haftası' geliyor.

- Rapor, e-ticaret platformlarını kullanan kullanıcı sayısının bir önceki yıla göre yüzde 2,2 arttığını gösteriyor. Ayrıca 2022 itibarıyla kadın ve erkek kullanıcıların oranı sırasıyla yüzde 58 ve yüzde 42 olarak kayıtlara geçerken, kadınların payının 2021'e göre yüzde 10 artış kaydettiği görüldü.

- E-ticarette satış hacmi ve işlem sayısı bazında en yüksek Pazar payına sahip ürün kategorileri 2022 yılında sırasıyla moda ve aksesuar, elektronik ve teknoloji, kozmetik ve kişisel bakım, hizmet, turizm ve seyahat olarak gerçekleşti. Bu beş sektör, satış hacmi bakımından e-ticaret sektörün yüzde 63'ünü ve işlemlerin yüzde 66'sını oluşturdu. En dikkat çeken büyüme kozmetik ve kişisel bakım kategorisinde yaşandı. Küresel e-ticarette 2022 yılı yapılan işlemlerin üçte ikisi alternatif ödeme yöntemleri ile gerçekleşti. Türkiye'de ise geleneksel yöntemler küresel ortalamanın iki kat üzerinde tercih edildi. Kredi kartı en çok tercih edilen ödeme yöntemi olurken, banka kartı mikro işletmeler dışındaki tüm işletmelerde en çok tercih edilen ikinci ödeme yöntemi oldu.
- Satıcıların en yoğun bulunduğu

üç coğrafi bölge Marmara, İç Anadolu ve Ege olurken, Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgelerinde en çok satıcıyı barındıran illerin bölgesel hacimden en yüksek payı almadığı kaydedildi.

- Ayrıca İyzico'nun e-ticaret müşterilerine ödeme güvenliği sunmak ve satış sonrası hizmetlere ulaşmalarında kolaylık sağlayan ürünü Korumalı Alışveriş ile tamamlanan işlemlerin payı 2021'de yüzde 1,5 iken 2022'de yüzde 1,7'ye yükseldi. Bugüne kadar 5 milyondan fazla tüketici tarafından kullanılan İyzico Korumalı Alışveriş, özellikle İyzico ile Öde ve havale/ EFT yöntemleriyle yapılan alışverişlerde tercih ediliyor.

İyzico CEO'su Orkun Saitoğlu, Türkiye E-Ticaret Ekosistemi Raporu çıktıklarına göre Türkiye'deki e-ticaret hacminin yukarı yönlü bir trend sergilemeye devam ettiğini belirtti. Saitoğlu, Pandemiye sona ermesiyle küresel ölçekte e-ticaret sektörünün büyümesinin yavaşladığını ancak dijitalleşmenin hızlanması ve tüketici deneyimlerinin kusursuzlaştırılmasının da etkisiyle internetten alışveriş tüketicilerde kalıcı bir davranış halini aldığı görüldüğünü belirtti. Türkiye'nin ve dünya ticaretinin önemli bir payını korumaya devam ettiğini de vurguladı. Saitoğlu; "Türkiye'deki e-ticaret sektörü 2020'den 2021'e gerçekleşen yüzde 69'luk artış takiben 2021'den 2022'ye yüzde 110'luk bir artışla 801 milyar TL'lik satış hacmine ulaştı. İyzico'nun güvenli ödeme altyapısı sayesinde alışverişin etrafında demokratik bir ekosistem varlığı sağlarken, geliştirdiğimiz "İyzico Korumalı Alışveriş" çözümü ile güvenli ödeme altyapısını kullanıcılarla buluşturduğumuz ve bu sayede bilinirliği az olan markalar için bir güven simgesi haline geldiğimizi söyleyebilirim. 'İyzico ile Öde' seçeneği ile kullanıcılarımız hızlı, kolay ve güvenli bir şekilde işlem sağlayabilme imkanı sunuyoruz. Herhangi bir bankacılık hizmeti almayan milyonlarca kullanıcıya da online alışveriş imkanı sağlıyoruz. E-ticaret ve ödeme sistemleri alanındaki trendlerin de etkisiyle önümüzdeki yıllarda "İyzico ile Öde" ve diğer alternatif ödeme yöntemlerinin kredi ve banka

kartı harcamalarından alacağı pay artacaktır" dedi.

Dogma Alares Kurucu Ortağı Erdal Güner ise şunları söyledi; "Dünya genelinde e-ticaret, perakende sektörüne getirdiği pratiklikle birlikte hizmet sektörü için de önemli bir alışveriş kanalı haline geldi. Türkiye, dinamik nüfusu ve dijital çözümlere yatkınlığı sayesinde e-ticaret hacimleri ve işlem sayılarının yıldan yıla sürekli artışına şahit oluyor. Coğrafi konumu itibarıyla küresel ticaret için bir köprü ve lojistik merkez konumunda bulunan Türkiye, e-ihracat teşvikleriyle sektördeki satıcıların ve pazaryerlerinin küresel boyutta rekabete dahil olabilmelerine imkan tanıyor. Yapay zeka, günümüz e-ticaret deneyimini iyileştirmek için etkin bir biçimde kullanılıyor. E-ticarette maliyet ve süre yönetimi daha da fazla önem arz ediyor. Yayınladığımız bu rapor, yerel ve küresel ölçekte istatistikler ve eğilimlerin ışığında, Türkiye'deki e-ticaret faaliyetinin bugünü ve yarınını anlamak adına önemli bir kaynak olacaktır." Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD) Başkanı Emre Ekmekçi de Türkiye'deki e-ticaret payının genel ihracat içindeki payının yüzde 1'den yüzde 4'lere çıkarılması gerektiğini söyledi. Ekmekçi; "Artık yabancı müşterilere nasıl ürün satabileceğimizi, pazar çeşitlendirmesi konularını sektörde en çok konuşmamız gereken konular olmalıdır" dedi. "E-ticarette faaliyet gösteren işletme sayısında pandemi döneminde 7 kat artışın yaşandığı belirtilirken, bu yıl itibarı ile e-ticarete giriş yapan KOBİ'lerde yavaşlama olduğuna dikkat çekildi. Sektöre dair açıklanan destek kararlarının yeni iş modellerinin önünü açmasını beklediklerini dile getiren Ekmekçi, sözlerine şöyle devam etti; "Aynı zamanda bu desteklerin aracı, toplayıcı, e-ihracatçı modellerini ortaya çıkaracağını öngörüyoruz. Bundan sonra bize düşen, destekleri doğru kullanıp ihracatı artırmak. Destekler kapsamında yararlanıcılar için pazara giriş rapor desteği, dijital pazaryeri tanıtım desteği, e-ihracat tanıtım desteği, sipariş karşılama hizmeti, depo kira desteği, yurt dışı pazaryeri entegrasyon desteği, çevrim içi mağaza ve hedef ülke e-ticaret paydaşlarından alınan hizmet desteği ile pazaryeri komisyon gideri desteği sektör açısından değerli."

Kaynakları ihtiyaç duyduğunuz an, gerektiği kadar kullan

HPE Türkiye Genel Müdürü Alper Yıldız: “Müşterilerin, teknolojilere ve şirketlere olan bağımlılığını ortadan kaldırıyoruz. HPE GreenLake ile kullanılmayacak, atıl yatırımların önüne geçmeye odaklanıyoruz.”



Ayhan Sevgi

“Günümüz BT pazarında yeni konseptler ve onların bize kazandıracığı faydalar hızlı bir şekilde hayatımıza giriyor ve günlük yaşayışımızda olması gerektiğinden çok daha baskın bir rol oynuyor. Konsept çözümler daha olgunlaşmadan taraflar saflarını seçiyor ve bir mücadele başlıyor. Geçmiş dönemde, açık / kapalı kaynak, scale up / scale out sistemler, mainframe / UNIX – LINUX sistemler gibi pek çok konu ile bu mücadeleyi tecrübe etmiştik. Bunu en yakın dönemde bulut teknolojilerinde de yaşadık. Konseptin olgunluk eğrisinde ilerlemesine paralel, her şeyi buluta koymak isteyenler ile güvenlik, regülasyonlar gibi kaygılardan dolayı bulutu tamamiyle reddedenler arasında bir mücadeleye şahit olduk. Geldiğimiz noktada ise bu iki uç nokta arasında bir sarkaç gibi gidip gelen mücadele sürecinin artık bir dengeye oturduğunu, en doğru uygulamanın ihtiyaca göre şekillendirilecek olan hibrit sistemler ve iş modelleri olduğunu görüyoruz” diyen HPE Türkiye Genel Müdürü Alper Yıldız, başka önemli bir unsurun müşterilerin karar verme süreçlerinde önlerine çıkan “Bariyerler ve Sınırlamalar” olduğunu düşünüyor.

“İş ve fayda temelli alınacak kararların teknolojinin imkanları ile hayata geçmesi beklenirken, yine teknolojinin mecbur bıraktığı sınırlamalar ve bariyerler burada şaşırtıcı bir tezat oluşturuyor. Bulutta olduğu şekliyle sarkacın

bir dengeye gelmesi ve teknoloji üreticileri olarak müşterilerin önündeki bu bariyeri kaldırma yönünde hareket etmemiz gerektiğini düşünüyoruz. Biz üreticilerin artık müşterilerimiz ile ilişkimizi korumak için bariyerler ile onları sınırlamamız değil, kuracağımız köprüler ile onları yeni alanlara ulaştırabilmemiz gerekiyor” diyen Yıldız’a göre veriniz lokalde ise şartlar ve koşullar değiştiğinde buluta geçebileniz, buluttaysanız yine şartlar ve koşullar değiştiğinde lokal sistemlere geçiş yapabilmemiz ya da birlikte kullanabilme esnekliğine sahip olmanız büyük önem taşıyor. Alper Yıldız’ın deyimiyle sahip olunan faydaların bir süre sonra size sahip olmaması gerek. Devamını kendisinden dinleyelim. Alper Yıldız, sorularımızı yanıtladı.

HPE olarak bu bariyerlere karşı nasıl bir stratejiniz var?

HPE olarak biz hem teknolojiden kaynaklı tüm kısıtlamaları ortadan kaldıracak hem de yeni kısıtlamaların hayatımıza dahil olmasını önleyecek stratejiler geliştireyoruz. Bunu desteklemek amacıyla Türkiye’de açık kaynak kodlu teknolojiler ve veritabanı konularındaki deneyimin artması için yoğun çaba sarf ediyoruz. Bunun için devamlılık teşkil eden eğitim sınıfları açıyoruz ve ilgisiz olan kurumlardan katılımcıları bu eğitimlere dahil ediyoruz. Bu inisiyatif paralelinde hem kurumlar hem de teknoloji uzmanlarının önlerindeki opsiyonları artırıyor, pazarda bulunan teknolojik çözümlere olan bağımlılıklarını ortadan kaldırıyoruz. Açık kaynak temelli



HPE Türkiye Genel Müdürü Alper Yıldız

teknolojilerin kullanımının artırılmasıyla da sürekli değişiklik gösteren ihtiyaçlara ve şartlara uyum konusunda esneklik elde ediyorlar. Bu prensipleri hayata geçiren ve bağımlılıklarından kurtulan kurumların pazarda veya buldukları iş kolunda daha rekabetçi olacaklarına inanıyoruz. Şu anda kurumlar hangi veritabanını, işletim sistemini, donanım ve ağ altyapısını tercih ederlerse etsinler, biz onları yaşamakta oldukları tüm bağımlılıklardan kurtaracak yönde stratejik hazırlıklar yapabilir, mevcut buldukları veri merkezinden buluta, buluttan kendi veri merkezlerine veya ikisini de kullanabilecekleri hibrit ortamlara taşıyabilir durumdayız. Sadece kullanılan teknoloji çözümü anlamında değil, verinin işleneceği lokasyonu anlamında da kullanıcılarımızı bağımsız ve esnek hale getiriyoruz.

Son dönemde pek çok müşterimiz için tamamlamış olduğumuz “5-years-master-plan” raporu, bu çalışmalar için başlangıç noktası oluyor. Müşterilerimizin mevcut durum analizini yapıyor, hedef mimari yol haritalarını oluşturuyoruz ve 5 yıl için hangi konulara öncelik vermeleri gerektiğini, 20’ye yakın alt projeyi hangi sıra ile yapmaları gerektiğini, hangi

kriterlerle çözüm oluşturmaları gerektiğini detaylıca paylaşıyoruz. Bu projelerin göreceli olarak çok büyük bir kısmının HPE ile ilgili ürünlerle adreslenmediği yani herhangi bir HPE limitasyonunun oluşmadığı bu çalışma, müşterilerimiz tarafından çok ciddi bir talep gördüğünden, limitasyonların kaldırılmasının müşterimiz için de ne kadar önemli olduğunu bir kere daha görüyoruz.

Bu “Kolay geçiş” sizin için de bir dezavantaj oluşturuyor mu?

HPE çeyrek yüzyıldan beridir açık kaynak ve limitasyonlardan arınmış teknolojik çözümler sunma konusunda ilerlemektedir. Bu bize rekabetin her zaman olduğu, her zaman bir alternatif çözümün oluşturulabileceği bilincini kazandırıyor ve kararlarımızı buna paralel alma imkanı veriyor. Şu anda ulaşmayı hedeflediğimiz ara hedefimiz portföyümüzde bulunan tüm çözümlerimizi bulut mantığı ile müşterilerimize sunabilir bir hale getirmektir.

HPE GreenLake, bu stratejinin neresinde yer alıyor?

HPE GreenLake ile her zaman kullanılmayacak bir yatırımın önüne geçmeye çalışıyoruz. Çünkü pek çok müşteri yapılan harcamaların büyük kısmını,

⇒ Sayfa 5'ten devam

ileride karşılaşılabilecekleri ihtimallerin üzerine yapıyor. İkinci olarak esneklik önemli. Anlık gelişmelere ya da yavaşlamalara uyum sağlanması gerek. HPE GreenLake de aslında önümüzdeki bu limitleri ortadan kaldıran bir yaklaşım sunuyor.

Türkiye'yi küresel pazarla kıyasladığımızda nasıl bir resim görüyoruz?

Kurallarımızı Türkiye'ye yansıtıyoruz. İş modeli de bunlardan biri. Kamu sektöründe HPE GreenLake'in yaygınlaşmasını istiyoruz. Türkiye'nin verilerinin Türkiye'de kalması gerektiği noktada HPE GreenLake çözümünün devreye girdiğini görüyoruz. Her şeyi bu doğrultuda kurallara uygun bir şekilde danışmanlık olarak uyguluyoruz. Son dönemde HPE ve iş ortaklarının hem fikir olduğu iki ana konu HPE GreenLake ve verinin işlenmesi ve biz de tüm stratejimizi bu iki ana alan üzerinde yoğunlaştırıyoruz.

Bu durum aslında bir kültür değişimini de gerektiriyor. Bu konuda bir sıkıntı yaşıyor muyuz?

Tüketim temelli HPE GreenLake çözümlerinin ana strateji olarak belirlenmesinin hemen ardından HPE Türkiye bu stratejiyi ilk uygulayan ülkelerden birisi oldu. Çalışmalarımıza ve insan kaynaklarımızın yetkinliğini artırmaya çok erken başladık. Şu ana kadar bizden bu hizmeti almaya karar veren müşteri sayısının hedeflerimizin çok üzerinde olduğunu görüyoruz ve bunlara her çeyrek artan sayıda ilave geliyor. HPE GreenLake konusunu konuştuğumuzda, müşterilerimizden aldığımız geri dönüşler oldukça pozitif. Ekonomi ve pazarda

rekabetçi olma isteği kurumları daha fazla HPE GreenLake modelini kullanmaya sevk ediyor.

Veri tarafında nasıl bir strateji var?

Son dönemde "HPE Ezmeral" adı altında bir portföy oluşturduk. Müşterilerin önlerindeki limitlerin kalktığı, hiçbir markaya bağımlı olmayacağı, herkesin istediği zaman, istediği miktarda ve istediği şekilde kullanabileceği bir platform kurmayı amaçladık. Bu platformun üzerine de veri katmanını yerleştirdik. Bu katmanda veri hem üretiliyor hem de işlenerek anlamlı hale geliyor. Burası bizim odak noktalarımızdan ikincisi. Verinin toplanması ve saklanması yanı sıra artık, işlenmesi ve yönetilmesi konularına da dahiliz.

Bahsettiğiniz konular bazı iş ortaklarınızın da iş alanlarını kapsıyor. Burada siz yeni bir kulvar açıyorsunuz.

Yeni odak noktalarımız olan HPE GreenLake ve Ezmeral konuları mevcut iş ortağı ekosistemimizin günlük devam etmekte oldukları ana işlerinin üzerinde bir büyüme fırsatı getirmekte. İş ortaklarımız barındırdıkları yetenek havuzlarını genişleterek tüketim temelli bulut çözümümüz HPE GreenLake ve verinin işlenmesi üzerine uzmanlık gerektiren Ezmeral konularına da yoğunlaşmaya başladılar. Hali hazırda bulut ve verinin işlenmesi konusunda uzmanlığı bulunan ve HPE ekosistemine yeni dahil olan iş ortaklarımız ile bu konulara yatırım yapan mevcut iş ortaklarımızı bir iş birliği modeli ile bir araya getirmiş ve güçlerimizi birleştirmiş durumdayız.

HPE'nin farklı açılımları da olacak mı?

HPE GreenLake, veri ve verinin işlenmesi ana odağımız. Açık kaynak kodunu desteklemek önemli ve lokalde Türkiye'de çok ciddi bir yetenek havuzu olduğunu düşünüyoruz. Örneğin Çağaloğlu Anadolu Lisesi içindeki bir oluşum olan CALROV ile bir sponsorluk anlaşması imzaladık. Çağaloğlu Anadolu Lisesi ikinci sınıf öğrencilerinin mikro işlemci tasarlayıp, programlayıp, insansız sualtı cihazı yapıp o cihazla beraber dünyadaki belli başlı üniversiteler ile yarışmaya girip ilk üçe girdiklerini gördük. Geçtiğimiz haftalarda Teknofest'te bir yarışmaya girdiler ve İTÜ'den, ODTÜ'den gelen öğrencilerle yarışa girip tek lise sınıfı olarak üçüncü oldular. Biz bu öğrencilere destek verdiğimiz için çok mutluyuz. Türkiye'de teknoloji üretimini, Türkiye'deki kaynakları keşfedip onları destekleyerek yapabileceğimize inanıyoruz.

Girişimlere yönelik nasıl bir bakış açınız var?

HPE'nin stratejisi yeni ürünler geliştirmek, veriyi en verimli şekilde kullanmak üzerine adımlar atmaktır. Ama bir yandan da bunun için lokaldeki girişimlere destek olmaya çalışıyoruz.

Pathfinder programı startup'lar için tasarlanmış bir program. Pazardaki lider pozisyonumuzu güçlendirecek, şirketin vizyon ve stratejisine katkıda bulunabilecek ve daha da önemlisi müşterilerimizin çözmekte zorlandıkları soruları beraber çözebileceğimize inandığımız start-up'lar ile iş birlikteliğini hedefliyoruz. Bu program çerçevesinde startup'lar ile ilişkilerimizin boyutu teknolojiyi ve pazarı

değiştiren gelişmeler konusunda fikir alışverişinden, sermaye yatırımlarına ve startup'ların çözümlerini pazara beraber sunmaya kadar genişleyebiliyor. Örnek vermek gerekirse 2015 yılından beri Pathfinder programı çerçevesinde start-up'lara 300 milyon doların üzerinde yatırım yaptık. Yatırım yaptığımız firmaların çözümleri yapay zeka, veri analitiği, veri yönetimi, siber güvenlik gibi geleceğin dünyasını şekillendirecek alanlarda. Aynı zamanda HPE Türkiye olarak, üniversitelerde bulunan teknokentlere ulaşip yeni mezunların oluşturduğu start-up oluşumlarını inceleyip hayata geçirmek istedikleri çözümleri destekler yönde görüşmeler yapıyoruz.

HPE kendini nasıl konumlandırıyor? Bunun Türkiye'deki yansıması nasıl?

Biz HPE'yi uçtan buluta hizmet veren küresel bir platform şirketi olarak tanımlıyoruz. Amacımız kurumların tüm verilerinden her yerde değer elde ederek iş çıktılarını hızlandırmasına yardımcı olmak. İnsanların yaşama ve çalışma biçimlerini geliştirmek için inovasyonlara imza atıyoruz. Müşterilerin yeni iş modelleri geliştirmelerine, yeni yöntemlerle etkileşime geçmelerine ve operasyonel performanslarını artırmalarına destek oluyoruz. Kendimize biçtiğimiz bu rolün, Türkiye'nin dijital dönüşümü için çok kritik olduğunu düşünüyorum. Ülke olarak değişen koşullara çok hızlı adapte oluyor, uyum sağlıyoruz. Kültürümüzden gelen bu dayanıklılık ve esneklik aslında kurumlarımızın da önde gelen ihtiyaçlarından. Gelişmek için çok kritik olan bu iki unsuru en başarılı şekilde kurumlarımıza sunduğumuzu düşünüyorum.

LOGO

Farklı sektörlerden
binlerce şirket
Logo Yazılım'la 1-0 önde!





OBJEKTİFİME TAKILANLAR

Cem Kıvırcık
Instagram | Twitter | Facebook
@cemkivircik



YAĞMUR, KAR, FIRTINA DEMEDEN...

Bazı isimsiz kahramanlar vardır ki ne yaptıklarını duyarız ne de kim olduklarını biliriz. Oysa biz farkında dahi olmadan onlar nice fedakarlıklarla yaşam standartlarımızı korumak ve kolaylaştırmak için çalışırlar. Siz sıcak evinizde televizyonunuzu izlerken ya da kahve makinenizde içeceğinizi hazırlarken onlar enerji nakil hatlarının bakımı için fırtınada, karda ter dökerler. Yüksek gerilim hatlarının yer aldığı kulelere, 50-60 metre yüksekliğe tırmanıp, her saniye ölüm riskiyle burun buruna iş yaparlar. Bugün özellikle Ordu'nun Gökçöy ilçesinin Aydoğan, Alanıyurt, Güzelyurt köylerinde/ mahallelerinde yaşayanlardan, enerji nakil hattında çalışmayan neredeyse yok. İşçiler direk dikimi ve tel çekiminin yanı sıra baz istasyonlarında da çalışıyor. İşçiler son zamanlarda Gökçöy'den enerji nakil hatları için yurt dışına da gidilmeye de başladığını anlatıyor. Bu işin dedelerinden miras olarak kaldığını belirtiyor ve şunları söylüyorlar: "Dedelerimiz İtalyanlardan öğrenmişler. İlk başlarda şehirler arası hatlarda başlamışlar. Alçak, orta ve yüksek gerilim olarak olmak üzere üç grupta ele alınır. Okuyamayanların tek seçimi direk işidir. Bu işlerde masada kazanamayan taşeron, arazide işçinin sırtından kazanmaya çalışır parayı. İş grubu tehlike sıralamasında ikinci sırada ve yazı kışı olmayan bir meslek. Çok canlarımız gitti. Sadece benim tanıdığım onlarca insanı verdik hayatının baharında toprağa. Kimi babasını, kimi abisini, kimi evladını kaybetti. Her işin bir riski var mutlaka ama bizim işin riski ölüm. Tek beklentimiz asgari ücrete tabi tutulmamak. Bu iş çok tehlikeli ve zor. Emeğimizin karşılığını alamıyoruz."

İşte bu fotoğraf da kar altındaki yüksek gerilim kulelerini kontrol eden bir çalışana ait. İsimsiz kahramanlara selam olsun...



BT danışmanlık hizmetleri adWISE çatısı altında buluşuyor



adesso Turkey COO'su
Mutlu Önder

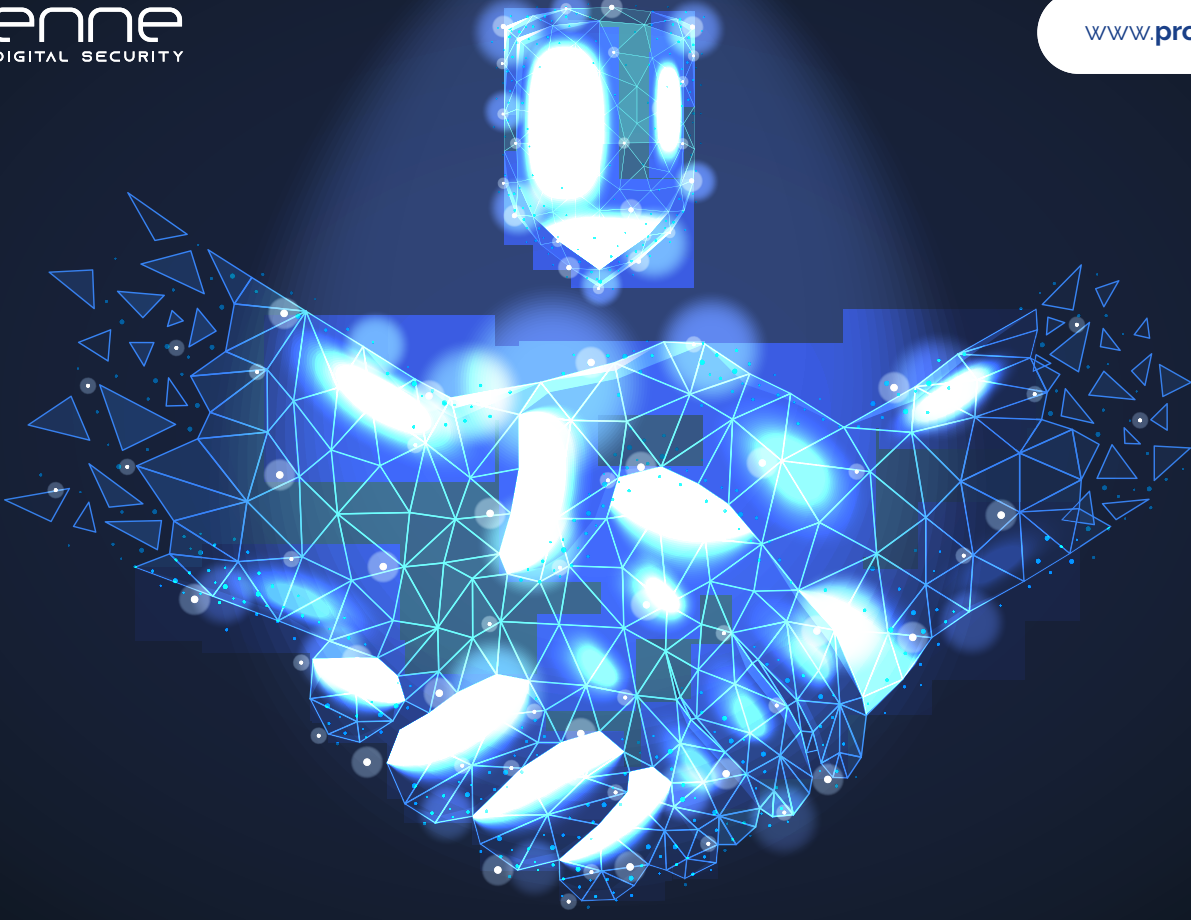
Avrupa'nın önde gelen BT şirketlerinden adesso Grubu'nun yüzde yüz iştiraki adesso Turkey, danışmanlık hizmetlerini adWISE girişimiyle sunuyor. adWISE'in müşteri odaklı, kişiselleştirilmiş danışmanlık hizmetleri, pazar ihtiyaçlarını gözeterek

riski minimize eden ve hassas şekilde ayarlanmış kapsamlı metodolojilere dayanıyor. Organizasyonların karşılaşılabileceği her türlü zorluk adesso uzman danışmanları tarafından süreçleri optimize ederek ve organizasyonel yapıları geliştirerek ele alınıyor.

adWISE; strateji, deneyim, teknoloji ve güvenlik alanlarında 20'yi aşkın danışmanlık hizmeti ve eğitimi sunuyor. 36 kişilik teknik uzman kadroyu oluşturan danışmanlarca tasarlanan hizmetler; yazılım süreçlerinde karmaşıklığın üstesinden gelen, inovasyonu tetikleyen ve uçtan uca çözümler sunan bütünsel bir yaklaşım ortaya koyuyor. adesso Turkey COO'su Mutlu Önder, adWISE danışmanlık hizmetleri hakkında şu bilgileri verdi:

"Bugüne kadar yüzlerce projede çeşitli sektörlerdeki müşterilerimizin dijital iş

fikirlerini farklı teknolojiler kullanarak hayata geçirmelerine destek olduk. IT danışmanlık faaliyetlerini sistematik şekilde tanımlayabilecek zengin bir deneyim elde ettik. Bugüne kadar verdiğimiz tüm danışmanlık hizmetlerimizi adWISE çatısı altında topluyoruz. Amacımız; bütün tecrübemizi ve teknik becerimizi 'mikro-servis' gibi bağımsız çalışabilen ve bir arada kullanıldığında anlamlı bir bütün oluşturan şekilde sunabilmek. Yeni yapıda, tamamlayacağımız her IT danışmanlık faaliyeti ile oluşturduğumuz adWISE servislerini geliştirmeye, yatayda genişletmeye ve yenilikçi teknolojileri, iş yapış şekillerini ve yöntemleri kullanarak güncel tutmaya devam edeceğiz. Ayrıca, global tecrübemizden faydalanarak dünya genelinde verdiğimiz hizmetleri servis çeşitliliğimizi artırmak üzere adWISE çatısı altında sunmaya başlayacağız."



Procenne Çalışmalarına Hız Kesmeden Devam Ediyor

Türkiye'nin HSM'i ProCrypt'i üreten ve Dijital Güvenlik Ar-Ge Merkezi Procenne, 2022 yılı Mayıs ayından itibaren yurt dışı çalışmalarına hız vermişti ve sonrasındaki süreçte gerek yurt içi gerekse yurt dışı pek çok uluslararası etkinlikte yer alarak dikkat çekmişti. Global bir ekol olma yolunda emin adımlarla ilerleyen Procenne, Türkiye'deki iş birliği ve proje çalışmalarıyla da göz dolduruyor.

Procenne, Mayıs 2022'den itibaren Seamless ME, GITEK Global, GISEC, GITEK Africa başta olmak üzere pek çok etkinlikte ülkemizi temsil ederek yerli mühendislerimizle küresel çapta ilgi toplayan çalışmalarını sergiledi. Bunun öncesinde ise gerek yaptığı Ar-Ge çalışmaları gerekse ürün ve çözümlerinin sertifikasyon süreçleri ile geleceğe yatırım yaparak teknolojik olarak alt yapısını güçlendirmesi ile adından söz ettirmişti. 2023 yılının yarısını geride bıraktığımız bu günlerde ise Procenne'den iş birliği ve yeni projelere dair haberler gelmeye devam ediyor. Şirket son olarak Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından düzenlenen Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı'na kabul edilmesi ve Finartz ile yaptığı iş birliği ile dikkat çekiyor.

Türkiye'nin HSM Hamlesi

Bakanlık tarafından açılan çağrı sonucunda 200'den fazla şirketin başvuru yaptığı programın kapsamına 19 şirketin alındığı Mayıs ayının sonunda açıklandı. Procenne de Türkiye'nin HSM Hamlesi projesiyle bu program kapsamında yerini alarak önemli bir başarıya imza attı.

Procenne HSM Hamlesi ile KVKK, PCI, NIST, FIPS ve BTK standartlarını takip ederek ProCrypt HSM'in 5G ağlarına entegrasyon yazılımı, kuantum rastgele sayı üreteçleri (QRNG) geliştirilmesi, kuantum sonrası algoritmaların implementasyonu gibi çalışmaları yaparak post-kuantum çağına uygun HSM geliştirilerek teknolojiye öncü bir konumda yer almayı hedefliyor.

Finartz ve Procenne Arasında İş Birliği

2016 yılında bir FinTek Stüdyosu olarak yola çıkan Finartz, yaptığı çalışmalarla bugün ülkemizin teknoloji sağlayıcıları arasında yer alıyor. Secureartz ACS ürünü ile e-ticaret ödemelerini güvenli hale getiren Finartz, Procenne ile yaptığı iş birliği ile güvenli elektronik ödeme işlemleri için yeni bir adım attı.

Gerçekleştirilen iş birliği ile bilgi birikimlerini birleştiren iki şirket, ödeme endüstrisi için esnek ve yüksek performanslı bir çözüm sunuyor. Secureartz ACS, dijital anahtarları ve diğer hassas kriptografik işlemleri korumak ve yönetmek amacıyla tasarlanmış özel bir cihaz olan ProCrypt Donanımsal Güvenlik Modülleri'ni (HSM) kart sahibine ait hassas verilerin şifrelenerek güvenliğini sağlamak için kullanıyor. HSM konusundaki derin bilgi birikimiyle anahtar yönetimi gibi operasyonel işlerin ACS'in yönetim panelinden yapılmasına olanak sağlayarak kullanıcılarına büyük bir kolaylık getiriyor.

KOBİ'ler dijital güvenlik riskini görmezden geliyor

Aksigorta, KOBİ'lerin dijital güvenlik algısına yönelik yeni bir araştırma gerçekleştirdi. Yöntem Araştırma şirketi ile 14 ilde gerçekleştirilen araştırmaya, hizmet ve üretim alanlarında faaliyet gösteren 300 KOBİ katıldı. Araştırma sonuçlarında, KOBİ'lerin %35'inin dijital güvenlik risklerine karşı herhangi bir önlem almadığı ortaya çıktı.

Araştırmanın ilk yapıldığı yıl olan 2020'den bu yana, dijital risklere

yönelik endişe düzeyi düşüş eğilimi gösteriyor. 2020'de grubun %30'unda endişe görülürken, 2021'de bu oran %23'e, 2022 yılında ise endişelenme oranı %18'e geriledi. Risk algısı her üç dönemde de temel olarak; 'internet siber saldırıları' ve 'kişisel bilgilerin kopyalanması' konularında yoğunlaşıyor. Genel olarak hedef firma ekiplerinin dijital risk konusunda endişe düzeyinin azalması da bu konuda

düşünme sürecini olumlu olarak tetiklediği görülüyor. 2020 ve 2021 dönemlerinde dijital risk konusunda ekiplerinin 'bilgili olduğunu' düşünen grubun 2022'de yükseldiği görülüyor. Aksigorta Genel Müdürü Uğur Gülen, şu değerlendirmeyi yaptı: "Bu konuda eğitimle bilinçlenmenin önemi büyük. 2022'de her 10 hedef firmadan 4'ünün dijital güvenliğin daha iyi sağlanması için eğitime ciddi bir ihtiyaç duyduğu görülüyor. Aksigorta olarak 2020 yılında, bu ihtiyacı gözeterek Dijital Güvenlik Platformu'nu kurduk. Bu proje ile hem KOBİ'lerin hem de bireylerin karşılaşabileceği dijital riskleri ve bu risklere karşılık alabilecekleri önlemleri eğitimlerle aktarıyoruz. Her adımda dijitalleşen yeni dünyanın, riskleri de beraberinde

getirdiği aşikâr. Ancak, endişe düzeyindeki düşüş, önlem almayı da geciktiriyor. Araştırmaya göre, her 10 firmadan yalnızca 2'sinin siber güvenlik sigortası hakkında bilgi sahibi olduğunu görüyoruz. 2022'de hedef firmaların üçte birinin, siber güvenlik sigortasının olumsuz durumlardaki hasar telafisi konusunda 'bilgisi olmadığını' ve %36'sının siber güvenlik sigortasının olumsuz durumlarda 'maddi zararlarını karşılayacağını' düşündüğü görülüyor. 2022'de 'telafisi olmayacağını' düşünenlerin sayısında ise artış yaşandı. Siber Koruma Sigortası ile sunduğumuz sayısız teminatın yanında, yaşanan olay sonrası kaybedilen veri ve yazılımların olay meydana gelmeden hemen önceki mümkün olan en yakın hale getirme masraflarını da temin ediyoruz."

Tüzel kişilere verilen izin önemli bir adım olacak



ArkSigner Genel Müdürü
Yasin Kahramaner

Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) tarafından yapılan yeni düzenleme ile gerçek kişilerin yanı sıra ticaret siciline kayıtlı tüzel kişilerin de uzaktan kimlik tespiti yoluyla banka müşterisi olması Haziran 2023 itibarıyla mümkün hale geldi. Bu yeni düzenlemenin neler getirdiğini Türkiye ve dünyada dijital güvenlik alanında çözümler sunan ArkSigner firmasının Genel Müdürü Yasin Kahramaner değerlendirdi. Kahramaner, "Bireylerin Uzaktan Müşteri Edinimi (KYC) hayata geçtikten sonra ciddi sayılarda KYC işlemi gerçekleştirildi. BDDK da bankalar nezdinde bu işlemlerin takibini yaptı ve raporlarını aldı. Bunun bir sonraki aşaması da şahıs işlemlerine ek olarak Tüzel Kişilerin Uzaktan Müşteri Edinimi (KYB) işlemlerinin yapılması oldu. Sahada KYC bankalar tarafından test edildikten sonra bu KYB süreciyle ilgili BDDK düzenlemesini çıkardı" bilgisini paylaştı.

KYB süreci ile limited ve anonim şirketler de uzaktan banka müşterisi başvurularını gerçekleştirebilecek. Kahramaner, "Bu durumda KYC sürecine ek olarak iki tane daha kontrol gerçekleştirilecek. İlk olarak, adına başvuru yapılan şirketin unvanını ve işlem yapıp yapamayacağına dair kontrolleri gerçekleştirilecek. Ticaret Bakanlığı, Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB), TOBB, Noterler Birliği üzerinden bu doğrulamaları sağlanacak. İkinci olarak, başvuruyu yapan şahsın şirket adına başvuru yapıp yapamayacağına / hesap açıp açamayacağına dair kontroller yapılacak" açıklamasını yaptı. Kahramaner, değişimi şu sözlerle anlattı:

"Önceden geleneksel olarak imza sirküsü kontrolleri gerçekleştiriliyordu. Biz bu kontrolleri Ticaret Bakanlığı ve Noterler Birliğinden aldığımız servislerle sağlayacağız. MASAK'ın düzenlemesi doğrultusunda, hisse oranı yüzde 25'ten fazla olan şahısların da KYC'leri yapılmış olacak. İmza yetkilileri ve ortakların KYC'leri yapıldıktan sonra KYB süreci tamamlanmış olacak. Sonuçta bireylere göre tüzel kişilerin sayıları daha az, ancak tüzel kişilerin işlem hacimleri daha fazla olduğu için bankalar için daha cazip. O yüzden de bankalarımız en kısa zamanda tüzel kişilerin uzaktan müşteri edinimini sağlamak için mobil taraftaki bu hizmetlerini sunacaklar. Böylece şirket imza sirkülerine ihtiyaç kalmayacak. Bankaların bu süreçte atacağı adımlarda ilk olarak, banka mobil uygulamasında bireysel mi ticari mi başvuru yapıldığı bilgisi alınacak. İkinci olarak, hesap açılmak istenen şirketin unvanının ve

bu şirketle ilgili diğer detayların mobil uygulamadan alınması gerekecek. Üçüncü olarak, mobil uygulamadan alınan bu bilgilerin MERSİS, GİB, TOBB ve Noterler Birliği'nden teyidinin gerçekleştirilmesi için çeşitli servisler çalıştıracaklar. Son olarak da görüntülü görüşme tarafında müşteri temsilcilerinin şirketin ticaret sicil belgeleri, bahsettiğimiz dört otoriteden alınmış olan bilgiler ve kişilerin başvuru aşamasında mobil uygulama üzerinden yüklemiş olduğu belgeleri de görebilir olmaları için gerekli güncellemeleri yapmaları gerekecek. BDDK'nın bu düzenlemesinin ardından bankalarımıza KYB işlemini hem mobil uygulama tarafında hem görüntülü görüşme tarafında hem de ilgili kurum kuruluşlardan verilerin çekilmesi ve doğrulanması tarafında gerekli servisleri verdiğimiz uçtan uca bir yapı var. Bankalarımızın istediği modele uygun ve modüler bir şekilde bu hizmetleri sunacağız."



CxO

YUVARLAK MASA



Sponsor

BThaber CxO Yuvarlak Masa Toplantısı: Geleceğin Endüstrileri

Endüstri 4.0 kavramının hayatımıza girmesi ile birlikte kurum ve kuruluşların dijital dönüşüm çalışmalarını hız kazanmaya devam ediyor. Geleneksel IT çalışmalarını farklı bir boyuta taşıyan ve otomasyon sistemleri ile yakınsamasının ön plana çıktığı bu çalışmalar ile birlikte kurumsal verimlilikte yeni kazanımlar elde edilecek. Kısacası tüm endüstriler yeniden şekillenecek. Hatta bu çalışmaların örnekleri ortaya çıkmaya başladı bile. Bu konudaki yeni vizyonları ve stratejileri konuşmak üzere gerçekleştirilen "Geleceğin Endüstrileri" başlıklı BThaber Yuvarlak Masa Toplantısı, Schneider Electric sponsorluğunda üçüncü kez gerçekleşti.

Schneider
Electric

Katılımcı CxO'lar

- Atay Tugal - Tüpraş Bilgi Teknolojileri Müdürü
- Erkan Özkan Fırat Plastik IT Müdürü
- Hakan Cem Topal - Savaş Grup BT Direktörü
- Harun Yaşar Aksöz - Gözalan Grup IT Direktörü
- Hulusi Bodrumlu - Kanca Grubu BT Müdürü
- İlker Eser - Akkim Kimya IT Müdürü
- İsmail Çoban - Polat Enerji Bilgi Teknolojileri Müdürü
- Kerem Barlak - Schneider Electric Türkiye, Orta Asya ve Pakistan Endüstriyel Otomasyon İş Birimi Başkan Yardımcısı
- Muhterem Çaylı - Schneider Electric Sistem Entegratörü ve Kanal Müdürü
- Orçun Aktaş - Eroğlu Grup - Collins IT Direktörü
- Tolga Bildirici - GOSB Teknoparkı Genel Müdürü
- Yavuzcan Yazıcı - Cedetaş Kurumsal İletişim Sorumlusu.



"KATMA DEĞERLİ ÜRÜN İHRACATINI ARTIRMAK HEDEFİMİZ"

Tolga Bildirici

GOSB Teknoparkı Genel Müdürü



"Ülkemizdeki teknoparkların sayısı 100'e yaklaştı. İlk teknoparklardan bir tanesiyiz ve Gebze Organize Sanayi Bölgesi'ndeyiz. İlk defa yabancı ortakla ve ortaklık yapısı ile özel bir teknoparkız. Bu yapımızdan, sanayinin içinde olmamızdan dolayı Endüstri 4.0 anlamında üretim ve sanayi şirketlerine destek veriyoruz ve bu desteği büyütme istiyoruz. Bünyemizde 130'u aşkın teknoloji şirketi var. Üretimde verimliliği artırarak Endüstri 4.0 ve üretime geçmek gerekiyor. Hep beyaz yakalılar ve mavi yakalılar dışında gri yakalılardan bahsedildi. Gri yakalılar robotlar dendi, mavi yakalılar işini alacakları konuşuldu. Ama gelişen teknolojinin gri yakalılardan ziyade beyaz yakalılarının rutin işlerine daha çok talip

olduğunu düşünüyorum. 'Bu geçişte elimizde kalan üretimdeki kişiler ne olacak?' sorusu vardı, ama Hindistan'da en yüksek robot sayısına bu sene itibarıyla ulaşılmış durumda ve her geçen gün de artıyor. Gelişmiş bir ülkeyle rekabet ucuz iş gücüyle değil, onların şartlarında rekabetle mümkün. Bu sebeple Endüstri 4.0 ve dijital dönüşüm şart. Dijital dönüşümde öncelikle üretim şirketlerinin farkındalıklarını artırmak istiyoruz. Çünkü dijital dönüşüm uzun bir süreç ve bu süreçte birçok çalışma yapılmalı, ama ilk önce bunu kabul ederek yola çıkmak gerek. Bu süreçte onlara verebileceğimiz birtakım desteklerle çalışmaları yapıyoruz. Onlara özellikle fikri mülkiyet hakları ve devlet destekleri tarafında destek veriyoruz.

Sanayi şirketlerini sadece bizim teknoparkta değil diğer teknoparklarda da bulunan teknoloji şirketleri ile eşleştirme yaparak sanayinin ihtiyacını yerli olarak çözmeye çalışıyoruz. Dijital dönüşüm önemli, katma değeri yüksek bir konu fakat dijital dönüşüm mutlaka yerli firmalar tarafından gerçekleştirilmeli ve katma değeri ülke içinde kalmalı. Yoksa faydasından çok zararı olabilir. Burada startup eşleştirmeleri ile üretim şirketlerinin fayda sağlayacaklarını düşünüyor, bu doğrultuda ilerliyoruz. Teknopark olarak vizyonumuz; ki bu bütün teknoparklarda olması gereken vizyon, katma değerli ürünle ihracatı artırmak, ithal ikamesini sağlamak ve doğal olarak istihdamı artırmak."

"SEKTÖRLERİMİZDE İNOVATİF DEĞİŞİKLİKLER VAR"

Hulusi Bodrumlu

Kanca Grubu BT Müdürü



"Sektör olarak yüzde 82 otomotiv, yüzde 8 civarı demiryolu, geri kalanda da el aletleri üzerine çalışma yapıyoruz. Otomotivde dizel araçlar gelecekte yok. Benzinli araçlar da olmayacak. Bizim sektörde inovatif değişiklikler var. Buna ayak uydurursanız bir pay alacaksınız. Son dönemde şirketi kurumsallaştırmak ve Endüstri 4.0 için birtakım çalışmalar yaptık. Dışardan destekler aldık. Dijital olgunluk seviyesi ile ilgili departmanlarda ölçüm yaptık. Yılda iki defa üzerinden geçtiğimiz bir rapor var. Süreçlerimizi, planlarımızı buna göre yapıyoruz. Daha çok idari bölümlerde belli bir entegrasyon ve otomasyon seviyesine çıktık. Müşterilerle ilgili verilerimizin yaklaşık yüzde 92'si otomatik gelip gider otomotivde hem yurtiçi hem yurtdışında. El aletlerinde aynı altyapımız yok. İnsan kaynakları tarafında ise her şey otomatik. Satış tarafında %90 civarında veri alışverişi otomatik, ama tedarikçileri geliştirmede zorluğumuz var. 2000'li yıllardan beri kendi çabamızla bir yerlere geldik. Tedarikçilerimizi biraz daha iyileştireceğiz.

Üretim tarafında SCADA çözümlerimiz var, ama SAP ile entegre değil. Onun için 1.5 yıllık bir planımız var. Ürettiğimiz her ürünün bir IoT takibi var. Üretim ve bakım tarafında 1-2 yıllık daha zamanımız var. Diğer bölümler, yani satın alma, lojistik tarafları belli bir seviyeye geldi. Sürekli iyileştirme çalışmalarımız var. İşin ikinci tarafı dijital olgunluk seviyesi ile ilgili ölçümleme yapıyoruz. SAP'de kullanılan printer sayısını minimize ettim. Yasal süreç için 1 tane printer var. Ayrıca e-fatura sistemi ile ilgili 'Küçük şirketlere yasal' dediği için gönüllü olarak her türlü entegrasyonu yaptık. Dijitalleşmenin düşmanı iki süreç var; birisi Excel kullanımı, ikincisi printer kullanımı. Savaşımız bundan yana. Excel ve printer kullanımı bizim dijitalleşmemize engel olan süreçlerdir. Tabii ki içerde iyileştirecek bir sürü yer var. Eskiden periyodik bakımları bile zamanında yapamazdık. Şimdi belli bir yere gelindi. Kesintisiz üretim yapan bir şirketiz. Sıcak, soğuk ve ılık dövme yapıyoruz. Seri bir üretim olsa veri toplaması daha kolay olurdu. Genelde MES

çözümleri yapan şirketlerin çoğunun başarısız olduğunu gördüm. Çünkü içerde yeterince analitik insan tutmak mümkün değil. Yetişmiş insan gücü zorluklarımızdan bir tanesi. İkincisi biz başarısız olmamak adına önce üretim tarafındaki bütün tezgahları elden geçirdik. Orada belli yere getirdik, tüm üretim araçlarımızı veri verebilir hale geldi. Önce SCADA tarafını yaptık. Yüzde 90 civarında şu anda bütün üretim araçlarından veri toplayabiliyoruz. Ondan sonra SAP S/4 HANA ile beraber entegrasyona gireceğiz. Bazı şirketlerde ise daha veri toplamadan SAP ile başlanıyor. Ama biz böyle bir şeye gitmedik. Böyle bir iş yapış tarzımız oldu. Biz 120 tane robot kullanıyoruz, kesikli üretim olmasına rağmen, çalışanlar robotun hızına yetişmeye çalışıyor. Eskiden kurulum maliyetleri daha yüksekti, o konuda biraz daha iyileşme yaptık, ama kesikli üretim olunca bunun da takibi zor. Dijital olgunluk seviyesini yükseltmek ve firmada dijital entegrasyonu artırmak için iyileştirme çalışmalarımız devam ediyor."

CXO

Yuvarlak Masa

“ÖNCELİĞİMİZ ENDÜSTRİ 4.0”

Atay Tuğal

Tüpraş İzmit Rafinerisi Bilgi Teknolojileri Müdürü



“Endüstri 4.0 teknolojilerinden etkin faydalanmak rafinerilerde öncelikli bir konu. Çünkü karar verme, karar destek, proses optimizasyonu gibi konularda veri kullanılıp büyük tasarruflar sağlanabiliyor. Rafinerimizde verinin demokratikleşmesi sayesinde artık sayıları artan bireysel geliştirici (cizitizen developer) çalışanlarımız proses verilerine kolayca erişip değer yaratan uygulamaları geliştirebiliyorlar. Saha operatörlerimiz saha kontrollerini artık tablet kullanarak yapıyor, dijital veri havuzuna katkı sağlıyorlar. Drone’ları hem kapalı alanları muayene/kontrol amaçlı hem de saha kontrolü destek amaçlı etkin olarak kullanıyoruz. Rafineride farklı özellikte kameralar, geçiş kontrolleri, plaka tanıma sistemleri gibi fiziksel güvenliği sağlayan sistemlerimiz

var. Analitik sistemler bu büyük envanterin yönetilmesine yardımcı oluyor. Ayrıca bu verileri yapay zekâ ile yorumlayarak kişisel koruyucu ekipman kullanım kontrolü sağlayan bir uygulama üzerine çalışmalarımız devam ediyor. Siber güvenlik tarafında OT IDS sistemimiz var. OT network’ünün endüstriyel protokollerini anlayabiliyor ve anormal durumları bize anında raporlayabiliyor.

Tüpraş’ın gelecek hedefi 2050’de lider, karbon nötr enerji şirketine dönüşmek. Bunun için gerekli yatırımlar yapılıyor. Sürdürülebilir Rafinaj ana iş alanımızda Operasyonel mükemmellik ana önceliklerimizden biri Operasyonel mükemmelliği sürdürmenin yolunun Endüstri 4.0’teknolojilerinden etkin

şekilde yararlanmaktan geçtiğini biliyoruz. Bunun için bireysel geliştirici sayısını artırmak istiyoruz. Çalışanlarımıza iş dışında eğitimler, hekatonlar, çalıştaylar düzenleyerek devam edeceğiz. Daha çok veri sağlamak için IoT’yi daha çok kullanmak istiyoruz. Bunun için de cloud/edge, LoRaWAN, PLTE ve diğer kablosuz veri ağları teknolojilerine odaklanıyoruz. Tablet kullanımını artıracamız. Varlık yönetim sistemi tedarikinde 4 farklı ürün için 4 rafineride devam eden deneme sürecimiz var. Birini seçip, gelecek yıl varlık yönetimi sistemine kavuşacağız. Özellikle OT’de siber güvenlik ve emreamadeliği geliştirmek için yapıları merkezileştirip daha kolay yönetilebilir hale getiriyoruz. Merkezi yapılar ile siber güvenlik güncellemeleri, sistem yedekleme ve geri dönüşler daha kolay gerçekleşiyor.”

“İNSANLARIN İŞ YÜKÜNÜ AZALTMAYA ÇALIŞIYORUZ”

Erkan Özkan

Fırat Plastik IT Müdürü



“Fırat Plastik 1972 yılında plastik inşaat malzemeleri alanında üretim yapmak üzere kurulmuş bir firmadır. Bugün alanında Avrupa’nın en büyük 3 tesisinden birisine sahiptir. Üretim odaklı olduğu için de daha çok OT tarafına yatırımlar yapılıyor. 50 yılı aşkın zamandır sektörde olan firmamız 2000 li yılların başında üretimde robot kullanmaya başlayarak sektöründe ilk sıralarda yer almıştır.

Endüstri 4.0 in temelinde üretimden veri toplama yer alıyor. 2007 yılında fabrikamızda üretimden veri toplamaya başladık. Önceleri dış kaynaklı olarak ve küçük bir bölümde başlayan çalışmalar sonraları iç ekiplerimiz tarafından fabrikanın geneline yayıldı. Veri toplamak için kullanılan cihazların devrelerinin tasarımına kadar tüm sistem, şirket kaynakları ile oluşturuldu. Enerji tüketimi, duruşlar, anlık çalışan makineler gibi veriler tek ekranda görülebiliyor. Fabrikamızda

kurulmaya başlanan güneş panellerini de bu sistem üzerinden takip etmeyi düşünüyoruz. IOT cihazları, SCADA ve PLC sistemlerinin gelişmesi ile birlikte IT ve OT yakınsamaya başladı. İlk zamanlarda kapalı devreler olarak çalışan sistemler artık IT altyapımızda sanal sunucularda barındırılıyor. OT’nin ihtiyaçlarını IT alt yapısında çözmeye başlamak iş sürekliliğinde gelişmeye sebep oldu. Tabi bu durum güvenlik konusunu gündeme getiriyor. OT tarafında yer alana sistemler ve protokoller IT tarafından farklı olduğu için bu alana özel geliştirilmiş güvenlik çözümlerine ihtiyaç doğuyor. Bu sebeple bu konularda hizmet veren sistemlerle POC çalışmalarına başladık. Firmamız zaman içinde plastik sektörünün dışında tarım ve geri dönüşüm konularına da yatırımlar yapmaya başladı. Bu alanlarda da teknolojinin çok faydalı çözümleri bulunuyor. Bunlardan da faydalanmaya

çalışıyoruz. RPA (Robotik süreç otomasyonu) ile bilgisayar başında yapılan tekrarlı işleri otomatik hale getiriyoruz. Bu sayede personelin iş yükü hafiflerken insan hatalarının da önüne geçiliyor. Bir yandan da artan güvenlik ihtiyacı için sistemleri adeta lahana benzeri kat kat sarmalayıp koruma altına almaya çalışıyoruz. Günümüzde hackerlar her türlü imkanı kullanarak sistemlere sızmaya çalışıyorlar ve hep bir adın öndeler. Artık yapay zekayı da kullanmaya başlamışlar. Bu sebeple sistem güvenliği iş yükümüzde önemli yer tutuyor.

Yeni hedefimiz iş zekası, RPA ve süreç yönetim sistemlerini koordineli olarak kullanarak daha hızlı ve doğru süreç yönetimi ve raporlama imkanına kavuşmak. Endüstriye altyapı sağlayan firmalardan da beklentimiz bu yeni teknolojilerle entegre olabilecek ve güvenliği ön planda tuttıkları sistemler geliştirmeleri.”

Doğru yatırım, doğru iş ortağı ile kurumsal verimi beraberinde getirdi

Panasonic Electric Works Türkiye, Bilgi Birikim Sistemleri (BBS) danışmanlığı ile HPE Simplivity Gen10 sunucu mimari çözümünü konumlandırdı. Kazanımlar da hızlı bir şekilde kendini gösterdi. Veri sıkıştırma ve tekilleştirme teknolojisi ile %90'a varan veri saklama tasarrufu oldu. Ortalama 45dk – 1 saat süren yedekten geri dönüş süresi ise ortalama 2 dakikaya indi.

Istanbul'da yer alan endüstriyel tesislerinde faaliyet gösteren Panasonic Electric Works Türkiye, net bir hedefle çalışmalarını yürütüyor: Konfor, güvenlik ve enerji verimliliği sağlayan yenilikçi ürün ve çözümlerini dünya pazarlarına ulaştırmak ve insan odaklı yaklaşımlarla daha iyi ve konforlu bir 'yaşam' sunmak. Bu felsefenin bir yanısı olarak 2014 yılında hayata geçirilen yatırımla sektörünün öncü ve "Super Brand" statüsüne sahip markası VİKO'yu da bünyelerinde bulunduklarını belirten Panasonic Electric Works Türkiye Information Technology Genel Müdürü Hasan Arslan, şu bilgileri paylaştı:

"Panasonic Electric Works Türkiye, 60'dan fazla ülkeye gerçekleştirdiği ihracat ile markalarını dünya pazarlarında başarıyla temsil etmekte ve Türkiye'deki sektör liderliğini sürdürmekte. Teknolojik dönüşümün gerektirdiği tüm otomasyon ve entegrasyonları başarı ile hayata geçiren endüstriyel tesislere sahip Panasonic Electric Works Türkiye, yaşam alanlarının konfor ve kalitesinin artırılmasına katkı sağlayan ürün ve çözümlerini dünya pazarlarına sunmak için ARGE, inovasyon ve tasarım çalışmalarını başarı ile yürütmekte. Panasonic Electric Works Türkiye'nin ürün gamı içerisinde Elektrik Anahtar ve Prizleri, Grup Prizler, Aksesuarlar, Kablo Kanalları, Alçak Gerilim Şalt Ürünleri, Sigorta Kutuları, Akıllı Ev ve Bina Otomasyon Sistemleri, LED Aydınlatma Ürünleri, Güneş Enerjisi Panelleri ve Yangın Algılama – Alarm Sistemleri yer almakta. Sürdürülebilirliği kurumsal sorumlulukları arasında değerlendiren Panasonic Electric Works Türkiye; kalite, güvenlik ve çevre sorumluluğuna önem veren yaklaşımlarının sonucu olarak ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001 ve ISO 27001 Bilgi Güvenliği Sistemleri sertifikalarına sahip."

Faydalar kendini gösterdi

Panasonic Electric Works Türkiye'nin bu gücü ve gelişen ihtiyaçları bilişim başlığında bazı yatırımları gerekli kıldı. Bu noktada Panasonic Electric Works Türkiye, Bilgi Birikim Sistemleri (BBS) ile mevcut sunucularının güncel ve sürekli gelişen kurumsal ihtiyaçları hedeflenen biçimde karşılayabilmesini destekleme hedefiyle yatırım kararı aldı. Bu stratejik hedeflemenin bir yansıması olarak geleneksel sonucu mimarisinden hiper bütünleşik sunucu mimarisi sağlayan HP Simplivity sunucu mimarisine geçiş yapıldı. Bir süre önce de Simplivity sunucular yeni nesil hiper bütünleşik sunucu mimariye upgrade edildi. Bu yatırımla hızlı ve net biçimde elde edilen faydaları Hasan Arslan şöyle anlattı:

"Yatayda hızlı genişleme, scaleblity ve esneklik gibi kazanımlarımız oldu. Bir sunucunun kopyasını çıkarabilmek saniyeler mertebesine inerken, bir sunucunun yedeğinin alınması ve boyuttan bağımsız olarak yedekten dönme operasyonlarımız dakikalar mertebesine indi. Ayrıca anlık, dakikalık, saatlik, günlük ve haftalık yedeklerimizi yerel ve uzak lokasyonlarımızda kurumun ihtiyaç duyduğu politikalar ile uzun vadeli saklama imkanımız oldu."

Kesintisiz geçiş sağlandı

Yatırım ihtiyacını öne çıkartan kurumsal gelişime bakıldığında, Panasonic Electric Works Türkiye, kendi içinde hayata geçirdiği ihtiyaç analizleri paralelinde hiper bütünleşik mimaride ilerleme kararı aldı. Bu kurumsal kararı aldıktan sonra BBS ile birlikte hızlı bir şekilde mevcut durum analizlerine başlandı ve yapılan analizlerdeki ihtiyaç listesine göre ürün ve marka seçimi süreçlerine geçildi. "Yaptığımız araştırmalar sonucunda en doğru çözüm olan HPE Simplivity ürününde karar kıldık. HPE'nin yetkin iş ortaklarından biri olan BBS ile proje planı çıkartıp, hızlıca implementasyon çalışmalarına başladık" bilgisini veren Hasan Arslan, BBS ile iş birliğinin sağladığı fayda ve avantajları şöyle anlattı:

"Gerçekleştirdiğimiz ön çalışma sayesinde kesintisiz bir geçiş planladık. Geçiş sırasında kullandığımız IT sistemlerinin etkilenmemesi için BBS çok doğru bir planlama yaparak, sistemin canlı çalışırken taşınmasını hedefledi. Böylece, sunucularımızın kesintiye uğramadan taşınması hızlı bir şekilde gerçekleşti. Ekip üyelerimiz ise oluşan gereksiz bekleme sürelerini aşarak, hem iş birimlerinin zamanını hem de kendi zamanlarını daha verimli kullanmaya başladı. Henüz projenin ilk adımlarından, ilgili ekipmanların sistemlerimize doğru bir şekilde kurulması ve yaşatılması aşamalarında BBS ile çok yakın ve tek bir takım olarak çalışmayı başardık. Olumsuz durumlara karşı hazırlıklı olmaları ve süreç içerisinde değişen bazı isteklerimize hızlı ve doğru çözümler üretmeleri de ne kadar doğru bir proje ortağı seçimi yaptığımızın kanıtı oldu."

Panasonic Electric Works Türkiye, projenin fikir aşamasından başlayıp, planlama ve sonlandırmaya kadar geçen tüm süreçte doğru yatırımın şirket içinde konumlandırılması hedef ve önceliği ile hareket etti. İlerleyen süreçte kurumsal büyüme paralelinde yatırımların katma değerini görmek için uzman danışman kadronun doğru ekipman ile birlikte çalışması gerektiği bilinci bu çalışmada öne çıktı. Projenin liderliğini yürüten IT Genel Müdürü Hasan Arslan, BBS'nin uzman görüşleri ile projeyi ve danışmanlığı doğru bir şekilde konumlandırmayı başardıklarını vurguladı.



Panasonic Electric Works Türkiye
Bilgi teknolojileri Genel Müdürü
Hasan Arslan



Öngörü sağlayan bir mimari

BBS danışmanlığı ile hayata geçirilen yatırım kapsamında eski nesil ve bazı uygulamalar açısından performans sorunu yaratabilen sunucular yenilendi. Yedek alma ve yedekten geri dönüş operasyonlarında önemli zaman avantajı ve başarı elde edildi. Veri saklama kapasite sorunları bertaraf edilirken, kurumsal kapasite ve büyüme planlarına uygun bir mimari hayata geçirildi. HPE Simplivity Gen10 sunucu mimari çözümü ile tüm performans sorunları aşıldı. Kapasitelerde %50 artışlar ve sistemin sağladığı tekilleştirme ve sıkıştırma teknolojisi ile çok fazla veriyi, çok az yer kaplayarak saklayabilme imkanına sahip olundu. Bu da kurumsal bazda önemli bir tasarruf ve esnekliği beraberinde getirdi. Ayrıca anlık olarak kapasite artışlarını gözlemleyebilme ve ileriye dönük büyüme planlarını yapabilme imkanına kavuşuldu. IT yatırımları konusunda artık çok daha erken tahminler yapmak, kurumsal nakit akışı ve bütçe planlamalarına katkıda bulunabilmek mümkün oldu.

“EKİPLERİMİZ DİJİTALLEŞMENİN ÖNEMİNİN FARKINDA”



İlker Eser

Akkim Kimya IT Müdürü

“Endüstri 4.0’ın bize sağladığı teknolojiler (IoT, Yapay Zeka, Robot sistemleri, Veri Analitiği vb..) üretim ve diğer süreçlerimizde veriyi kullanma , anlamlandırma aynı zamanda process ve iş güvenliğini de sağlamamıza yardımcı olan en önemli araçlar. Dijital sistemlerimizde oluşan her türlü veriyi toplayarak dijital bir hafıza ve değer yaratabileceğimiz bir ortam oluşturabiliyoruz. Tabii bu oluşan verinin sistemlerimiz arasında güvenli şekilde yolculuk etmesi gerekiyor. Bu yolculuğu katmanlı mimari yapısı ile güvenli hale getiriyoruz. Katmanlı mimariden kastım, En alt seviyede fiziksel cihazlarımızda oluşan veriye (DCS, PLC, Scada, Sensör vb.), en üst katmandan (ERP, BI, Veri Analitiği uygulamaları gibi) direk erişim vermeden, sistemler arası özel konfigüre edilmiş firewall ve network kısıtlamaları ile sadece izin verdiğimiz trafiğin oluşmasını sağlıyoruz. Bu anlattıklarım üretimde dijitalleşmenin hammaddesi olan veriyi nasıl oluşturduğumuz ve sistemlerimiz arası nasıl yolculuk ettiğinin özetiydi. Şimdi bu oluşan veriyi nasıl kullanıyoruz biraz bundan bahsetmek istiyorum.

Akkim çok nitelikli bir insan kaynağına sahip. Tüm çalışanlarımız dijital dönüşümün, dijitalleşmenin işini kolaylaştıracağına

farkında. Bu farkındalık ile oluşturduğumuz ilk strateji üretimde oluşan verinin analiz edilebilmesini sağlayan, anlık veri ile beslenen dashboard uygulamalarının sahalarda yaygınlaştırılması oldu. Bu sayede üretim verisi hem geriye dönük analiz edilebilir hale geldi, hem de birden fazla sistemde oluşan ilişkili veriyi tek bir platformdan ulaşılabilmelerini sağladık. Bir örnek verecek olursak, Nazilli lokasyonumuzda devreye aldığımız bir uygulama ile üretim hattını uçtun uca analiz edilebilir hale getirdik. Geriye dönük trend verileri ile yaptığımız analiz ile üretim hattının çalışma modelini optimize ederek günlük 8 Ton Buhar kazanımı elde ettik. Bu hem karbon ayak izini azaltma hedefimize hizmet etti hem de üretim maliyetinin düşmesine yardımcı oldu.

Bir diğer odaklandığımız nokta da yapay zeka algoritmaları ile tahminleme konusu. Bu kapsamda başladığımız projelerin birincisini geçtiğimiz ay devreye aldık. Talep tahminleme ve stok optimizasyonu projemiz ile ileriye dönük satış tahminlerini ürün bazında yapabilir durumdayız. Bu da stoklarımızı ve hammadde satın almalarımızı optimize etmemizi sağlıyor. Bu sayede stok devir hızımızı düşürerek stok maliyetlerimizi

azaltmış hem de servis seviyemizi en üst seviyeye çıkarmış olduk.

Çalışanlarımızın fikirleri bizim için oldukça önemli. Hiçbir öneriyi, fikir aşamasında kaybetmek istemiyoruz. Bu nedenle tüm önerileri toplayabileceğimiz ve her seviyeden arkadaşımızın erişimine açık olan ‘AKKİM’li Bilir’ platformunu hayata geçirdik. Çeşitli ödüllendirmeler ile sistemin kullanımını ve çalışanlarımızı teşvik ediyoruz. Bu platform bize çok büyük bir proje havuzu sunuyor.

Sürekli dijitalleşen Akkim, sektörde öncü yatırımları ve yenilikçi ürünleri ile hep önemli bir oyuncu olmaya devam edecek. Bu vizyon ile dijitalleşmede lider ve ilham veren Akkim’i önümüzdeki yıllarda da görüyor olacağız. Sürdürülebilir bir gelecek için asıl faktörün yeni ve döngüsel iş modellerinin ve teknolojilerinin üretimi ve bu üretim altyapısına yatırım yapmak olacağına inanıyoruz. Dünyanın geleceğinin bilim ve teknolojiye olduğunu biliyor ve yeni nesil kalkınma modellerini takip ediyoruz. Teknolojiyi en önemli inovasyon araçlarından biri olarak görüyor, dijital çağın kazananlarından ve geleceği inşa edenlerden olmayı başaracağımıza inanıyoruz.”

CXO

Yuvarlak Masa

“ROBOT SÜREÇLERİNE GEÇİŞ YAPACAĞIZ”

İsmail Çoban

Polat Enerji Bilgi Teknolojileri Müdürü



“Perakende sektöründen enerji üretim sektörüne geçiş yaptım. Benim için farklı bir deneyim. Rüzgar türbini ve güneş panelleri ile yenilenebilir enerji üretiyoruz. Şirket olarak insanların hayatına dokunuyor ve kaliteli bir yaşam sürmelerini sağlıyoruz. Süreçlerimizde ise çok yoğun bir dijital dönüşüm sürecimiz mevcut. Tüm süreçlerimizi dijitale aktarıyoruz. Excel’leri mümkün mertebe ortadan kaldıran, gerekirse no-code tarafında da aktif olarak

çalışan bir yapımız var. Kendi bünyemizde geliştirdiğimiz yazılımlarla süreçlerimiz bu yönde ilerletiyoruz. Bizim için en önemlisi geliştirdiğimiz yazılımları doğru entegre edebilmek ve sürdürülebilir olması. ERP ile onay mekanizmalarını birbirinden ayıran bir yapı kuruyoruz. Akademik kökenim de olduğu için diğer arkadaşlar gibi çok sıkıntı çekmiyorum. Diğer sektörlerde veya diğer arkadaşlara göre genelde personel bulma

konusunda şanslıyım. Yerleştirme konusunda çok rahat ediyoruz. Santraller tarafında ise SCADA sistemlerimiz mevcut. Onların da entegrasyonu hali hazırda devam ediyor. Yaptığımız hazır projelerimiz mevcut. Bunlar da yüzde 100 entegre çalışmakta. Robot süreçlerine yavaş yavaş geçeceğiz. Önümüzdeki yıllar, önümüzdeki projeler, hepsi planlanmış vaziyette ilerliyor.”

“DİJİTALLEŞMEYİ YAKALAYARAK SÜRDÜRÜLEBİLİR OLABİLİRİZ”

Kerem Barlak

Schneider Electric Türkiye, Orta Asya ve Pakistan Endüstriyel Otomasyon İş Birimi Başkan Yardımcısı



“Burada olmamızın temel sebeplerinden bir tanesi kendimizi anlatmak değil, kendi içinde senkronizasyonu sağlayıp, ‘böyle bir şeyler yapıyormuş, biz bunu nereden yapabiliriz’ konusunda destek olmak. Bizim çözümlerimizi kullanmak zorunda değilsiniz ama şirketlerinizin vizyonunu örtüştürebilmek bizim için çok değerli. Çünkü dijitalleşmenin sahibi IT’dir. Dünya bu tarafa doğru evriliyor. Doğru yerde olduğumuzu hissediyoruz sizlerle konuşurken. Çünkü bizim anlattığımız katma değerle sizin anlattığınız ihtiyaçlarınız yüzde 100 örtüşüyor. İkinci nokta sürdürülebilirlik konusu.

Schneider Electric’in logosu yeşil. Hepiniz sürdürülebilirliğin bir alanından bahsettiniz. Temel problemimiz enerji maliyetlerinin artması. Yetkin insan kaynağı bulmakta zorlanıyoruz. Rekabetçiliğimizi sağlamamız lazım. Bunlar şirketlerimizin sürdürülebilirliği için çok önemli. Dijitalleşmeyi kullanarak sürdürülebilirliği yakalayabiliriz. Çocuklarımıza, onların çocuklarına güzel bir dünya bırakmak için karbon salınımını düşürmemiz lazım. 2025’te fabrikalarımızda, 2030’da da tedarikçilerimizle beraber sıfır emisyon sözü verdik. Bu yolda ilerliyoruz. Bizim için partnerlikler çok önemli.

Sizin gibi yatırımcı şirketlere müşteri olarak değil, partner olarak bakıyoruz. Dijitalleşme maliyetli bir şey. Sürdürülebilir olması, yatırımın geri dönüşünün hesap edilmesi gerekiyor. Şirketinizin vizyonu nedir, nereye gitmek istiyorsunuz? Genel müdürlerin KPI’ı ne, oradan başlamanız gerekiyor. Alt tarafta da ona uygun projeler önemli ve siz proje çıkarmışsınız. Biz de bunları çeşitlendirmek için elimizden geleni yapıyoruz. Size faydası ne olacağını ölçümlendirip o sene bütçeniz yoksa, finans modelleri konusuna alternatifler üretmeye çalışıyoruz.”

“DETAYLI ÜRÜN PORTFÖYÜMÜZLE UÇTAN UCA YETKİNİZ”



Muhterem Çaylı

Schneider Electric Sistem Entegratörü ve Kanal Müdürü

“Schneider Electric, 100’den fazla ülkede 135 binden fazla çalışanı olan, dijitalleşme alanında lider bir enerji ve otomasyon devi. Türkiye’de de 1500’ün üzerinde çalışanımız ve fabrikalarımız ve 200’e yakın yerel iş ortağımızla faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Özellikle son yıllarda yazılım tarafında yatırımlara ağırlık veren bir şirketiz. Bu, donanımdan vazgeçtiğimiz anlamına gelmiyor. Donanımı her zaman daha akıllı hale getirmeye çalışıyoruz. Teknoloji inovasyonu sürekli devam ediyor. Bunun yanında, bütün ERP şirketleri ile entegre olmayı, marka bağımsız bir OT seviyesini IT seviyesine taşıyarak IT’de yönetmek için destek sunmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda yatırımlar ve satın almalar yapıyoruz. Eşzamanlı olarak 3D dizayn ile başlayan, proje yönetimi noktasında işi dijital çözümlerle destekleyen, fabrikanın üretim çözümlerini takip edebileceği, kağıtsız üretim noktasına taşıyabilen çok detaylı bir ürün portföyüne sahibiz. Fabrikalarımız da sadece üretime konsantre olmuyor. Fabrikanın yarı mamülleri, dünyanın neresinden ve nasıl geldiği, tedarikçi yönetimi, hangi şartlarda üretildiği gibi ürün hayat döngüsünü yönetebilecek sistemler üretilebiliyor. Bu teknoloji tedariği ile beraber bunları özelleştirmeye de çalışıyoruz.

Segment yapısı bizim için çok kritik. Teknolojiyi sürekli geliştiriyor, sektör bazında özelleştirmelerle ilerliyoruz. Schneider Electric OT kökenli olduğu için OT refleksleri çok güçlü olan bir şirket. Nereden konuya dahil olabilir, bunu geliştirebiliriz diye odaklanmak istiyoruz. Bu özellikle IT tarafında, kendi veri havuzunuzu oluşturduğunuz, analitikler ve inhouse çözümler olabildiği gibi farklı sistemlerle kullandığınız yazılım sektörleri de olabiliyor. Geliştirdiğiniz farklı çözümler var ama bazen OT tarafındaki dataya erişmek çok zor olabiliyor. Burada müşterilerimize ve

iş ortaklarımıza nasıl destek olabileceğimize odaklanıyoruz. Bazen yüksek frekanslı tesislerde dakikada binlerce veriyi almak mevzubahis olabiliyor. Bu kadar güçlü bir veri yönetim sisteminde en iyi çözümleri sunmayı hedefliyoruz.

İhtiyaçlara destek

Fabrikalar bunun şartnamesini yazamayabiliyor, daha çok tedarikçisi ile birlikte bir yola çıkıyor. O da üçüncü, beşinci sene, onuncu senedeki istekleri kapsayamıyor. Biz burada mevcutta Türkiye’deki ve globaldeki partnerlerimizle ilgili segmentlerdeki başarı hikayeleri ile teknolojiyi anlatmakla yükümlüyüz. Size hangi konularda yardımcı olabiliriz, saha keşfi sonrasında, şu an neler yapıyorsunuz, biz bunlara nasıl entegre olabiliriz, yüzde 98’de iseniz bile yüzde 99 için birlikte bir şey yapabilir miyiz diye konuşuyoruz. Bunu yaparken de çeşitli noktalarda kendimizi güçlendirecek partnerlere önem veriyoruz. Bizim için konu sizin ihtiyaçlarınıza nasıl bir modelle, nasıl en hızlı partnerlerle birlikte çözüm üretebileceğimiz. Bu konuda severek destek olmaya çalışıyoruz.

Bunlar çok uzun soluklu işler. Projelerin çıktılarında görmek istediğinizi hayal edin, inovasyon merkezimizde gelin sizi ağırlayalım. Mesh ekranları ne olmalı, OE monitör mü olmalı, line management mi istiyorsunuz, dijital ikiz mi istiyorsunuz, gerçekten birbirine entegre, bunların artıları ve eksileri ne, nasıl bir yol haritası ile buraya erişmeniz lazım? 3 ay, 6 ay, 1 veya 2 yıllık planlar ve siz hangi seviyedesiniz OT anlamında? Samimi ve şeffaf bir şekilde neler yapabiliriz, güçlü kaslarınız neler, biz güçlü kaslarımızla sizi nasıl destekleyebiliriz konusunda bir oturum yapmaya çalışıyoruz. Bu bir süreç. Türkiye ve globalde bugüne kadar kazandırdığımız

gerçekten değerli başarı hikayeleri var. Bunun sayısını artırmak bizim en temel isteğimiziz.

Entegre çalışabilen teknolojiler

Tamamen yazılımdan bahsediyoruz. OT tarafında teknolojiler var, ama yazılıma geçtiğimizde konu artık yapay zekayı barındıran, mevcut veriyi konumlandırın, bunu satış tahminlerine de dönüştürebileceğiniz, müşteri portföyünün lojistik ağına bakıp kar/zarar konusunda da birçok farklı konu var. Tedarik zinciriniz, regülasyonlar, mevcut stoklarınız ve talepleriniz, ürünün tutmak istediğiniz stok yönetimi ile ilgili çözümlerin hepsine destek olan çözümler bunlar. Bunlar bütüncül bir konu. Schneider Electric burada blockchain gibi teknolojileri de kullanıyor. Verinin toplanması, verimli bir şekilde tutulması ve rapor noktasına getirdiğinizde bunun saniye bazında önünüze düşmesi ile alakalı teknolojiyi Schneider Electric bizzat yönetiyor. Bunun üzerinde bu teknolojiler, diğer IT kökenli bütün teknolojilerle entegre çalışabilen teknolojiler. Siz onun sistemini kullandığınızda, bunu mevcutta kullandığınız sistemlerle entegre ederek genişletebiliyorsunuz.

Her şirketin ayrı seviyesi oluyor. Bazıları verilerin paylaşımına açılması noktasında, buradaki otomasyon teknolojilerin siber güvenliği için bizden destek istiyorlar. Modernizasyon ve OT siber güvenliği konusunda destek olurken, diğerleri birçok farklı verilerin tutulması, analizlerin yapılması ve buradan kestirimci bakım operasyonlarının çıkartılması konusunda destek istiyor. Burada örnek verebileceğim EnerjiSA var. Şu anda 23 tane enerji santralının hepsinin datalarını ‘Senkron’ adını verdiği genel merkezde topluyor. Bu merkezin omurgasını oluşturan, veriyi tutan ve hızlıca gönderme imkanını sağlayan çözümümüzü kullanıyor.”

Öncelik; KOBİ'lere dönük hizmet geliştiren girişimler

Yapı Kredi'nin inovasyon kültürü ve girişimcilik ekosistemini desteklemek amacıyla hayata geçirdiği Yapı Kredi Fast FRWRD Hızlandırma Programı'nın Demo Günü etkinliği gerçekleşti. 2023 yılının ilk hızlandırma programı olan organizasyon, bu dönemde KOBİ'lerin hayatını kolaylaştıran girişimlere odaklandı. Eğitim, mentorluk, danışmanlık, yatırımcı eşleştirmeleri, masterclass katılımları ve Just Work'de çalışma alanı gibi imkânların sağlandığı Yapı Kredi Fast FRWRD Hızlandırma Programı'na kabul edilen girişimler, yatırımcılarla ve ekosistemin önemli paydaşlarıyla bir araya gelerek sunumlarını gerçekleştirdi. Invexen yürütücülüğünde gerçekleşen hızlandırma programının demo gününde, programa seçilmeye hak kazanan 15 girişimin sunumları ile program sona erdi. Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Yakup Doğan, şunları söyledi: "60'ın üzerinde ekosistem lideri mentörümüz ve 30'un üzerinde girişim ekosisteminde önde gelen partnerimiz ile Türkiye'nin en zengin networke sahip ve en güçlü hızlandırma programlarından birini

daha gerçekleştirdik. Yapı Kredi Fast FRWRD Hızlandırma Programı'nın bu döneminde KOBİ'lere yönelik hizmetler geliştiren girişimcileri destekleyerek KOBİ'lere katkıda bulunmayı amaçladık. KOBİ'lerin işlerini dijital dünyaya taşımalarını desteklemek, yeni pazarlara açılmalarını sağlamak ve işlerini büyütmelerine katkı sağlamak istiyoruz. Bu anlamda, 90 başvurunun yapıldığı ve 15 girişimin seçilmeye hak kazandığı Yapı Kredi Fast FRWRD Hızlandırma Programı'nı çok önemsiyoruz. Dijital çağına geçtiği beklentilerine karşılık vererek sektörlere değer katan girişimleri desteklemeye devam edeceğiz." Kazanan girişimler ise şöyle:

1. Apollo IoT: Enerji yönetimi ve elektrik faturalarının kontrolü, optimizasyonu ve tahmini için hiçbir yatırım ve donanım gerektirmeyen bulut tabanlı bir platform olan Apollo IoT, enerjide maliyet avantajı sağlar ve verimliliği artırır.
2. Tamamliyo.com: Sigorta şirketleri ile sigorta ürünü satmak isteyen şirketleri

3. PeerBie: Ekiplerin işlerini koordine etmesine ve yönetmesine yardımcı olan bir çevrimiçi ortak çalışma yönetimi yazılımı.
4. Jobtogo: Uçtan uca platformu sayesinde freelancerlarla şirketlerin çalışmasını kolaylaştıran; faturalaştırma, sözleşmeler ve güvenli ödeme gibi sunduğu hizmetlerle her iki tarafın güven içinde sadece işlerine odaklanabilmesini sağlayan platform.
5. Kuasar Video: Kuasar Video, video yapay zekâ teknolojileri ile hedef kitle, içerik analizi yapan ve ürünleri sayesinde yüzde 1000'e varan oranlarda daha fazla kitlelere ulaşılmasını sağlayan bir girişimdir.
6. Mycros: E-ticaret yapan firmaların influencer'lar ile ürün hediyesi & komisyon karşılığı çalışmasını ve süreçlerini baştan sona yönetmesini sağlayan pazaryeri platformu.
7. Bakiyem: Müşterilerinden veya kullanıcılarından kolay, hızlı ve düşük maliyetler ile ödeme almak isteyen farklı büyüklükteki firmalara yeni nesil online ödeme çözümleri sunan finansal teknoloji şirketi.
8. Artifica.io: E-ticaret siteleri, pazar yerleri ve e-ticaret platformları için yapay zekâ tabanlı ürün kategorizasyonu, içerik hata tespiti ve otomatik düzeltme özelliklerinin yanı sıra GPT teknolojisiyle SEO uyumlu başlık ve içerik üretebilen SaaS bir platform.
9. OneNewOne: Tüm işe alım süreçlerinin tek bir platform üzerinden yönetilebildiği yapay zekâ tabanlı işe alım yönetim sistemi.
10. Egaranti: Egaranti, tüketicilerin garanti süreçlerini tek panelden kontrol etmeleri için, firmalara dijital garanti çözümleri sunan bir web uygulaması.
11. RADAAR: RADAAR yapay zekâ destekli güçlü bir sosyal medya yönetim ve otomasyon platformu.
12. JetScoring: Her türlü formattaki Türkçe, İngilizce ve Arapça dilindeki bağımsız denetim raporları, mizanlar ve kurumlar vergisi beyannameleri gibi mali dokümanları anında okuyarak dijitalleştiren ve makine öğrenimiyle finansal analiz raporu oluşturabilen bir girişim.
13. MobileKasa (ManageCash): Bireyler ve KOBİ'lerin fiziksel nakit para dönüşüm işlemlerini lokasyon bazlı mobil uygulama ile dijitalleştiren Fintek çözümü.
14. Shipicons: Shipicons, e-ticaret/ e-ihracat satıcılarının tedarik zinciri süreçlerini yapay zekâ destekli yazılımı ile analiz edip, finansal ve operasyonel olarak firma özelinde kurguladığı yeni modelleri bulut tabanlı yazılımı üzerinden sunan lojistik teknolojileri girişimi.
15. Rototip: KOBİ düzeyindeki yüzlerce imalat atölyesinin hizmetlerinin listelendiği, metal ve plastik parça ihtiyacı olan Avrupalı işletmelerin parça tedarikinin sağlandığı, Türkiye merkezli en büyük dijital platform.

Perakende sektöründe stok yönetimi için uçtan uca çözüm

Perakende çözümleri başta olmak üzere, analitik ve sektörel çözümler alanında teknoloji geliştirme ve yazılım şirketi OBASE'in yapay zekâ ile güçlendirilmiş veriye dayalı akıllı stok yönetimi çözümü Replenishment, karlılığı arttırmaya doğrudan etki ediyor. OBASE Replenishment, perakende sektöründe raf doluluğunun en yüksek seviyede tutulmasını, yok satmaların en aza indirilmesini, operasyonel verimliliğin artırılmasını ve stokların optimum seviyede yönetilmesini sağlıyor. Adaptif tahminleme sistemi ve envanter kontrol çözümünün üretilmesi hedefiyle geliştirilmiş olan "Replenishment", farklı sektörlerdeki firmaların en zor tedarik zinciri yapılanmalarında dahi verilerden aksiyonlara

dönüştürülebilir sonuçlar çıkarmalarına imkân sağlayan çok boyutlu bir çözüm olarak öne çıkıyor. Veriye dayalı akıllı stok Yönetimi çözümü Replenishment'ın, perakendede dönüştürücü bir etkisi olduğunu belirten OBASE Genel Müdürü Dr. Bülent Dal, şu bilgileri verdi: "Perakendede karlılık, etkin stok yönetiminden geçiyor. Talebin doğru belirlenmesi, karar alma, üretme, uygulama vb. süreçlerin planlaması ve dolayısı ile yüksek müşteri memnuniyeti sağlamanın önemli anahtarlarından biri. Stoğun doğru yönetilememesi; müşterilerin aradığı ürünü bulamaması veya oluşan gereksiz stok maliyeti karlılığın ve müşteri memnuniyet seviyelerinin düşmesine etki ediyor.

Perakende sektöründe sahip olduğumuz deneyimi aktardığımız Replenishment çözümünü kullanan markalarımızın temel performans göstergelerindeki (KPI - Key Performance Indicator) iyileşme oranlarından memnun olduğumuza görebiliyoruz. Replenishment; veriye dayalı yapıyla hem e-ticaret hem de fiziksel mağaza kanallarında, doğru ürünlerde doğru miktarlarda stok bulundurmaya ve operasyonel karlılığı arttırmaya sağlıyor. Fiyat/promosyon etkisi, sezonsallık, özel gün ve trend gibi müşteri talebinin belirlenmesindeki etkin değişkenlerin veriden sürekli öğrenen yapı ile birleştirilmesi sağlıklı stok yönetimi için iyi bir orkestrasyon sağlıyor."

Veri Odaklı Bankacılık Raporu, değişimin rotasını ortaya koyuyor

Kuveyt Türk, farklı konularda yaptığı araştırma raporlarını kamuoyuna sunmaya devam ediyor. Teknolojik gelişmeler doğrultusunda dijital bir dönüşümün içerisinde olan bankacılık sektöründe her geçen gün önemi daha da artan veri odaklılığın sektördeki rolü, sağladığı çözümleri ve gelişen teknolojilerini araştıran Kuveyt Türk, Veri Odaklı Bankacılık Raporu'nu Fikrinn Platformu'ndan yayınladı. Veri Odaklı Bankacılık Raporu, bankacılık sektöründeki veri odaklı çözüm ve teknolojilerle ilgili kapsamlı çıktılar sunuyor. Rapora göre, dolandırıcılık tespiti, kredi ve finansman kararları, chatbot ve görsel asistan, kişiselleştirilmiş müşteri deneyimi veriden yararlanılan alanların başında geliyor.

Kuveyt Türk Strateji ve İnovasyon Grup Müdürü Dr. Selman Ortaköy, yaptığı açıklamada, "Günümüzde veri odaklı hareket etmek pek çok sektör için büyük önem arz ederken özellikle bankacılık sektöründe veri odaklı bir dönüşüm potansiyelinin yüksekliği dikkat çekiyor. Bu kapsamda hazırladığımız veri odaklı bankacılık raporu, sektörde gelinen noktayı ortaya

koyan ve bundan sonraki süreçle ilgili öngörüler içeren önemli bilgi ve yaklaşımlar içeriyor. Müşteri odaklı pazarlama, dolandırıcılık tespiti, kredi ve risk yönetim kararları, chatbot/görsel asistan ve kişiselleştirilmiş müşteri deneyimi veriden değer elde edilen ve veri odaklı bankacılığın odaklandığı başlıca alanlar arasında yer alıyor. Kuveyt Türk olarak ürünlerimizi geliştirirken öteden beri veriye büyük önem vermekteyiz. Bunun yanı sıra ilk kez 2017'de hayata geçirdiğimiz Veri Nimet Gelişim Programımız ile her yıl, iş birimlerinde görev alan arkadaşlarımızın modelleme, analiz ve raporlama yetkinliklerini geliştirmelerine katkı sağlıyoruz. Gelecek planlarımız ve stratejik hedeflerimiz doğrultusunda 2025 yılına kadar tüm birimlerimizde faaliyet gösteren 100 veri bilimcisi ve 750 veri analisti yetiştirme hedefimize doğru emin adımlarla ilerliyoruz" dedi.

Bankacılık sektöründe veri kritik önemde

Kuveyt Türk'ün Veri Odaklı Bankacılık Raporuna göre veri, son zamanlarda şirketlerin stratejik kararlar alırken kullandığı önemli bir kaynak haline geldi. Elde edilen verilerin doğru yöntemlerle işlenmesi sayesinde kişiselleştirilmiş

ürün ve hizmetlerin müşterinin ihtiyacına göre uyarlanması, operasyonel süreçlerin optimize edilerek verimliliğin artırılması, iyileştirilmiş risk yönetimi uygulamaları ve doğru kredi yönetimiyle aktif kalitesinin artırılması ve sahte işlemlerin zamanında tespit edilerek müşteri güvenliğinin artırılması sağlanıyor.

Raporda yer verilen, National Business Research Institute ve Narrative Science tarafından yapılan ortak bir araştırmaya göre, bankaların %32'si pazarda rekabet avantajı elde etmek için tahmine dayalı analitik ve diğer yapay zekâ teknolojilerini kullanıyor. Salesforce raporuna göre ise tüketicilerin %84'ü müşteri deneyiminin sunulan ürün ve hizmet kadar önemli olduğunu düşünüyor. Accenture tarafından yapılan bir araştırmaya göre de müşterilerin %30'luk kısmı daha iyi ve kaliteli hizmet almak için farklı bankaları tercih ediyor. Dolayısıyla veri ile müşterilere sunulan kişiselleştirilmiş hizmetler verimliliği artırırken kârlılığı da olumlu yönde etkiliyor.

Veri ambarı yetkinliği ve analitik Bilgilerin kullanılabilir, erişilebilir ve korunabilir olmasını sağlamayı amaçlayan veri yönetişimi, bankalar için giderek önemini artırıyor. Gartner'ın araştırmasına göre 2024'e kadar kuruluşların %30'u veri analitiği yönetim platformlarına yatırım yapacak ve böylece güvenilir iç görülerin iş üzerindeki etkisi artacak. 2025'e kadar modern bir 'Veri ve Analitik Yönetişim' yaklaşımını benimsememiş işletmelerin %80'lik kısmı küçülmeye gidecek. Yine aynı araştırmaya göre

2024'e kadar, organizasyonların %75'i birleşik veri ve analitik girişimlerini desteklemek ve kurumsal başarısızlığı önlemek için merkezi bir veri ve analitik yapısı kurmuş olacak.

Veri ambarı, tüm verilere tek bir yerden erişilen bir sistem olup bir bankadaki tüm birimlerin diğer birimler hakkında bilgi edinebilmesine olanak sağlıyor. Veri ambarlarında veriler, tarihsel süreçte yaşanan tüm değişimleriyle birlikte saklanıyor. Tüm verilerin tek bir kaynaktan yönetilmesine olanak sağlayan veri ambarı, bankalar için olmazsa olmaz yapılar arasında yer alıyor. Veri ambarı olmadan, bir şirketin gittikçe daha rekabetçi bir ortama dönüşen günümüz pazarında hayatta kalması oldukça zor.

Rapora göre, son zamanlarda yapay zekâ ve veri analitiği alanlarına yatırımların artmasıyla bu alanlardaki çalışmalar ivmeli bir şekilde hızlanıyor. Bu durum özellikle bankalar gibi büyük miktarda veriye dayalı iş ihtiyacı olan sektörler için ciddi bir potansiyel anlamına geliyor. Business Insider tarafından hazırlanan bir raporda, bankaların yaklaşık %80'inin yapay zekanın kendi sektörlerine sunduğu potansiyel faydaların farkında olduğunu gösteriyor. Bir başka araştırmaya göre ise küresel bankacılık sektöründe yapay zekânın pazar büyüklüğü 2020 yılında 3,88 milyar dolardı. Bu miktarın 2030 yılında 64,03 milyar dolar olacağı öngörülüyor. Raporda, veri biliminin bankacılıkta uygulanmasının bugün bir trendden çok bir zorunluluk haline geldiğinin altı çiziliyor.

BThaber

www.bthaber.com.tr

Haftalık Bilişim Teknolojileri Gazetesi

Sayı 328 • 23-29 Temmuz 2001

Sayın Bakanımıza arz ederiz

BThaber ve BTnet okurları yeni Ulaştırma Bakanlığı'ndan öncelikle telekomünikasyonun özelleştirilmesini, altyapı çalışmalarına hız verilmesini, İnternet yatırımının artırılmasını ve erişimin ucuzlatılmasını istiyor.

Enis Öksüz'ün geçtiğimiz hafta Ulaştırma Bakanlığı görevinden istifasıyla Bakanlık'ta yeni bir dönem başladı. BThaber olarak İnternet üzerinden BThaber ve BTnet okurlarına konuya ilişkin bir

soru yönelttik. "Yeni Ulaştırma Bakanı'nun gündeminin en önemli maddesi sizce ne olmalıdır?" sorumuza 750 civarında yanıt geldi. Verilen yanıtlar, telekomünikasyonun bir kez daha ortaya koydu.

Yanıtlarda, Türk Telekom'un özelleştirilmesi ve tekelin kaldırılmasına ilişkin yasal düzenlemelerin hızla yapılmasının Ulaştırma Bakanlığı'nun gündemindeki ilk maddelerden biri olması gerektiği belirtiliyor. Ayrıca son günlerde kamuoyunda da sıkça ko-

nuşulan Türk Telekom yönetiminin profesyonellere bırakılması gerektiği konusu üzerinde de önemle duruluyor. "Telekom kaptolarıyla, hizmetleriyle teknik altyapısıyla çağı yakalamalı" diyen okurlar, Ulaştırma Bakanlığı'ndan bu konuda çalışmalar yapmasını ve Türk Telekom'un siyasi tartışmalardan uzak tutulmasını istiyorlar. Sorumuza yanıt verenler Ulaştırma Bakanlığı'ndan beklentilerinin yanı sıra yeni Bakanın teknolojik gelişmeleri küresel ölçekte ta-

kip etmesi ve vizyon sahibi olması gerektiğini de belirtiyorlar. Türkiye'nin bilgi çağı vizyonuna sahip politikacılar tarafından yönetilmesi gerektiği de kaydediliyor.

Okurlarımızın üzerinde durduğu diğer önemli bir konu ise İnternet. Öncelikle İnternet altyapısı çalışmalarının hızlandırılması ve İnternet erişiminin ucuzlayarak yaygınlaşması gerektiği ifade ediliyor. Sorumuza yanıt veren bir okurumuz, bu isteğini eAvrupa+ çalışmasıyla da birleştirerek şun-

ları söylüyor: "Yeni Ulaştırma Bakanı, eAvrupa+ çerçevesinde taahhüt edilen, Türkiye'yi bilgi toplumuna taşıyacak olan eylemlerin Bakanlığında dilşen bölümünü yerine getirmeli. Özellikle 0. eylem olarak bilinen, herkese ucuz İnternet erişimi sağlanmalı." İnternet erişiminin ücretsiz olması gerektiğini savunan okurlar, bu kararlar İnternet'in büyük hızla yaygınlaşacağını ve Türkiye'nin dünyaya açılacağını da

► Sayfa 3

Türkçe Linux sitesi çok yakında

Linux International Türkiye'nin oluşum çalışmaları hız kazandı. Oluşumun sponsorlarının da yer alacağı www.tr.li.org sitesinin Eylül ayında hizmete girmesi planlanıyor.

Linux International'ın Türkiye'ye yönelik faaliyetleri hız kazandı. Geçtiğimiz yılın sonunda tüm dünyada aldığı kararla vakıf oluşumundan kar amacı gütmeyen bir şirket

► Sayfa 11

Türkiye'nin fırsatı uzaktan eğitim

BM tarafından hazırlanan "Sayısal Fırsat İncisiyatifi" başlıklı raporda, dünyada en geniş kapsamlı uzaktan eğitim uygulayan ülkeler arasında Türkiye de yer alıyor.

Birleşmiş Milletler, Kalkınma Programı çerçevesinde, teknoloji danışmanlığı şirketi Accenture ve sayısal bölüme konusunda çalışan Markle Vakfı ile yaptığı ortak bir çalışma

► Sayfa 8

Infonet kanalını güçlendiriyor



Infonet'in bayilere yönelik çalışmalarıyla ilgili bilgi veren Infonet Genel Müdürü Tamer Özdey, yeni yılın başlarında bayileri motive edeceğini belirterek, düşük performanslı ve kendini geliştirmeyen bayileri açında bulmayı amaçladığını söyledi.

► Sayfa 18

Symantec, ortaklarını uzmanlaştıracak

Symantec yeni ortaklık programını Türkiye'de de duyurdu. Küresel ortaklık programı ile, bütün Symantec iş ortaklarının eğitimlerle sertifikalandırılması amaçlanıyor.

Geçen yıl Axent Technologies ile ortaklık anlaşmasıyla İnternet alanında güvenlik çözümleri konusunda geniş bir ürün yelpazesi ol-

- 4 Telekomünikasyon Kurumu vakıf kuruyor
- 6 Sanal muhasebeciler geliyor
- 10 Yeniliklerle dolu Bilişim
- 16 Mobil cihazlar beklentilerle şekillenecek
- 18 Armada satışları APC ile artacak

İşte marka bağımsız kolay alışveriş!

"DİYE" DİYE
Teklif al!
Kıymet al!
Sahip ol!

TARİHTE BU HAFTA

www.btdepo.com

Tel: (012) 377 58 18 (pbx)

SAP'de yeni görevlendirmeler



SAP İspanya, İsrail, Portekiz, Türkiye ve Yunanistan'dan oluşan Güney Avrupa bölgesinden sorumlu yeni Kıdemli Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü olarak Carlos Lacerda atandı. Yeni görevinde Lacerda, Güney Avrupa'daki Müşteri Başarısı (Customer Success) operasyonlarının sorumluluğunu üstlenecek ve SAP Güney Avrupa, Ortadoğu ve Afrika (Güney EMEA) Bölge Başkanı Manos Raptopoulos'a raporlayacak. 26 yılı aşkın süredir SAP'de görev yapan ve iş yaşamını şirket dışında sürdürmeye karar veren João Paulo da Silva'nın yerini alan Carlos Lacerda; en son Güney EMEA bölgesinde Bulut ERP ve RISE with SAP işkollarını yönetti. Hem Bölgesel Kıdemli Liderlik Ekibinde, hem de SAP Yönetim Ekibinde görev yapan Lacerda, SAP'ye katılmadan önceki 19 yıllık kariyeri boyunca Microsoft'un EMEA ve Asya bölgelerinde üst düzey yönetici olarak çeşitli pozisyonlarında bulundu. Portekiz Havalimanı Otoritesi ANA ve Farminveste'te CEO olarak görev yaptı. SAP'nin, 2001 yılından bu yana hizmet verdiği Türkiye pazarındaki başarılı yöneticiler, global pozisyonlara atanıyor.

Halen SAP Türkiye'nin 4 başarılı yöneticisi, ülkemizdeki sorumluluklarının yanı sıra bölgesel ve küresel roller de üstlenirken, son olarak Kamu Politikası ve Resmi İlişkiler Direktörü Dr. Onur Yıldırım, Uluslararası Kuruluşlarla İlişkiler ve Kamu Politikası Stratejik Projeleri Direktörü olarak SAP'nin New York'taki ofisine atandı. Dr. Onur Yıldırım yeni görevinde, SAP'nin Birleşmiş Milletler, Dünya Bankası ve kalkınma bankaları başta olmak üzere uluslararası kuruluşlarla ilişkilerinden, iş geliştirme projelerinden ve kamu politikası departmanının stratejik global projelerinin yönetiminden sorumlu olacak. SAP'ye katılmadan önce McKinsey & Company'nin Türkiye Kamu ve Sosyal Sektör İş Geliştirme Lideri olarak uluslararası kuruluşları da kapsayan çalışmalarda bulunan Dr. Onur Yıldırım, kamudaki kariyerine 2005'de Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'nda (TCMB) Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü Uluslararası Kuruluşlar Müdürlüğü'nde uzman yardımcısı olarak başladı. 2012'de katıldığı Philip Morris Sabancı'da Kurumsal İlişkiler Müdürü ve 2014'te çalışmaya başladığı Intel Corporation'da Kurumsal ve Kamu İlişkileri Direktörü olarak görev yaptı. Yıldırım'ın Harvard Üniversitesi'nde 2008-2010 yılları arasında tamamladığı Kamu Yönetimi / Uluslararası Ekonomik Kalkınma master derecesi öncesinde, ODTÜ'den İnşaat Mühendisliği lisans, Hacettepe Üniversitesi'nden İşletme Yönetimi alanında yüksek lisans ve Ankara Üniversitesi'nden İşletme Bölümü'nde doktora dereceleri bulunuyor.

EY Türkiye'de yeni şirket ortakları

Uluslararası alanda danışmanlık, denetim, vergi, strateji ve kurumsal finansman hizmetleri sunan EY (Ernst & Young) Türkiye, yönetim kadrosuna 10 yeni ortak daha ekledi. Şirketten yapılan açıklamaya göre, 1 Temmuz 2023 itibarıyla yeni mali döneme girilirken şirkete yeni katılan ve yeni atamalar ile birlikte EY

Türkiye'nin şirket ortağı sayısı 80'e çıktı. 2023 mali yılı içerisinde EY Türkiye'nin Denetim Bölümüne Bora Tanrısinatapan, Can Genç, Ece Sevin, Ezgi İvecan, Selvi Hardal ve Yiğit Deniz Bulutlar; Vergi Bölümüne ise Didem Erdem, Elif Akkaranfil, Özgür Doğan ve Tuğçe Gültekin şirket ortağı olarak atandılar.

HangiKredi'nin yeni CTO'su Demirelli oldu

Bankacılık ürünleri karşılaştırma kategorisinde yer alan HangiKredi'nin yeni CTO'su Yiğit Demirelli oldu. Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünde lisans eğitimini tamamlayan Yiğit Demirelli, İstanbul Bilgi Üniversitesi işletme bölümünde yüksek lisansını, Marmara Üniversitesi Uluslararası Ekonomi bölümünde ise doktorasını tamamladı. Kariyerine Amerikalı yazılım şirketi FTechnics ile başlayan Demirelli, sonrasında Destek Menkul Değerler'de IT Direktörü, MultiBank Group'ta CTO, Trive'da CTO olarak görev yaptı ve 2023 Temmuz ayı itibarıyla HangiKredi'de CTO olarak göreve başladı.

Evam'ın yeni CEO'su Doruk Mutlu oldu



Büyük ve hızlı veri analitiği çözümleri şirketi Evam'ın yeni CEO'su Doruk Mutlu oldu. Görevi, Evam'ın İcra Kurulu Üyesi olarak görevine devam edecek Bülent Demirkurt'tan devralan Mutlu, yüksek öğrenimini 1995-2000 yılları arasında Northwestern Üniversitesi Bilgisayar Bilimleri ve Kimya Mühendisliği Bölümleri'nde yaptı. Mutlu, 2000-2004 arasında Amerika'da Ernst & Young ve CapGemini'da danışmanlık yaptı. Türkiye dönerek 2005'de startup, scaleup ve teknoloji şirketlerinin finansman ve teknolojiye erişimi desteği sunan Novicor Technology Partners'ı kurdu. Bu süreç sonunda Novicor'u Sistem Global ile birleştirerek hisselerini devreden Mutlu, 2015'de Evam ailesine İş Geliştirme Direktörü olarak katıldı, 2019'da da Evam CPO (Chief Product Officer) görevine getirildi. Mutlu, 2022 itibarıyla büyümeden sorumlu Evam Genel Müdür Yardımcısı, Temmuz 2023 itibarıyla de şirketin yeni CEO'su oldu.

Groupe SEB Türkiye'de yeni görevlendirme

Groupe SEB Türkiye Satış Departmanı'nda Satış ve Perakende Direktörü pozisyonuna Şükrü Çetinkaya getirildi. Son 4,5 yıldır Satış Direktörü unvanıyla Sony Türkiye'de görev alan Çetinkaya artık, Tefal, Rowenta, Krups ve Moulinex markalarının tümünün ülkedeki satış faaliyetlerinden sorumlu olacak. Marmara Üniversitesi, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler mezunu olan Çetinkaya, profesyonel kariyerine 2005'te Volkswagen Doğu Oto'da Satış Temsilcisi olarak başladı ve 2007'de Saha Satış Yöneticisi unvanıyla Volkswagen Doğu Finans'a geçiş yaptı. Çetinkaya, Mayıs 2011'den itibaren 12 yıl boyunca kariyerini sürdürdüğü Sony Türkiye'de ise sırasıyla Ürün Müdürü, Kıdemli Ürün Müdürü, Kıdemli Satış & Pazarlama Müdürü, Tüketici Ürünleri Pazarlama Müdürü ve Satış Direktörü pozisyonlarında görev yaptı.

Vindevogel, Panasonic Avrupa Kurumsal Mobil Çözümler İş Bölümü'nün yeni başkanı oldu

Panasonic Connect Europe, Steven Vindevogel'i Vekil olarak yer aldığı Avrupa Mobil Çözümler İş Bölümü Başkanı görevine atandığını duyurdu. Vindevogel, Vekil olarak görev yaptığı süre boyunca TOUGHBOOK uçtan uca çözümlerin geliştirilmesine başkanlık etti. Ghent Üniversitesi'nden İşletme Ekonomisi alanında yüksek lisans derecesine sahip olan Steven Vindevogel, Panasonic'e Belçika İş Müdürü olarak katılmadan önce Sony Ericsson ve Packard Bell gibi teknoloji şirketlerinde çalıştı. Vindevogel, iki yıllık görev süresi boyunca TOUGHBOOK'un büyümesine yardımcı olan ve Japonya'daki Panasonic Aviyonik İş Birimi'nin Genel Müdürlüğüne terfi eden Daichi Kato'nun yerini aldı.

YEO Teknoloji'de İş Geliştirme ve Satış sorumluluğu Palaz'da



Mühendislik ve teknoloji şirketi YEO Teknoloji'de Selma Palaz, İş Geliştirme & Satış ve Teklif Bölümleri Üst Yöneticisi (CSO-Chief Sales Officer) olarak atandı.

Palaz, Elektrik Mühendisliği dalında eğitimini tamamladığı ODTÜ'den mezun olduktan sonra iş hayatına T.C. Devlet Demiryolları Tesisler Dairesi'nde proje mühendisi olarak başlayıp, sonrasında STFA Grubu bünyesinde altı yıl boyunca enerji ve ulaşım alanlarında çeşitli EPC projelerinde görev aldı. 1999'da ABB'ye katılan Palaz, 20 yıl boyunca proje yöneticiliği, satış yöneticiliği ve farklı enerji alanlarında çalışan yerel iş birimleri yöneticisi görevlerinde bulundu. Palaz, yenilenebilir ve konvansiyonel güç üretimi çözümleri şirketi Linxon'a 2019'da İş Geliştirme ve Satıştan sorumlu Chief Sales Officer olarak katıldı. Linxon'da 4 yıl görev aldıktan sonra YEO Teknoloji'ye transfer olan Palaz, YEO Teknoloji CEO'su Tolunay Yıldız'a bağlı olarak CSO görevine başladı.

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

Türkiye'nin Operatör Bağımsız Veri Merkezi



Premier DC
Veri Merkezi

BThaber

ETKİNLİK TAKVİM!

ETKİNLİKLER

27 Temmuz 2023

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

9 Ağustos 2023

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

14 Eylül 2023

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

12 Ekim 2023

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

23 Kasım 2023

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

23 Kasım 2023

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

Kadın istihdamı her sektörde artmalı!

Merhaba,

Havanın sıcaklığı soğuşu, günün akşamı sabahı fark etmeksizin vazgeçemediğimiz içeceğimiz çay ile bu haftanın açılışını yapıyorum. Çünkü çaya hak ettiği değeri vermek ve Anadolu'dan bir dünya markası çıkarmak üzere yola çıkan Türk çay markası Lazika, bu yıl UNESCO Somut Olmayan Kültürel Miras Listesi'ne de eklenen Türk çayının kültürünü yaşatmak ve tanıtmak üzere Sabriye Şeker ve Şeker Sanat Evi iş birliğiyle "Çay Aşkına" minyatür sergisini hayata geçiriyor. Türk çay kültürünü sahiplenen sergi 7 Temmuz'da Rize Çay Çarşısı'nda başlamış ve 19 kadın sanatçının gözünden Türk çay kültürünü ve çay hikayesini anlatan sergi 21 Temmuz'dan itibaren de İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı dış hatlarda ziyaretçilerle buluşuyor. Sıcak dert değil, konu çay ve sanatın buluşması olursa, bize de bu etkinliği demi yerinde çayımızla takip etmek düşer. Bu sayfalarda daha önce sanat eserlerinin nasıl bir yatırım aracı haline geldiğine dair irili ufaklı içerikler paylaşmıştım, NFT başlığını daha iyi anlamak için çabaladığımı zaten biliyorsunuz. Sembolizm ressamı Tolga Ezel, sanat eserlerinin uzun vadede en iyi yatırım araçlarından biri olduğunu söylemiş ve online müzayedelerin yükselişe geçtiğine dikkat çekmiş. Online müzayedelere yönelik Türkiye'de de artan ilginin temelinde kaçınılmaz olarak yine pandemi süreci var ve Tolga Ezel'in belirttiği gibi sanatseverler evde

olunca, müzayedeleri izlediler ve birçoğu koleksiyonerliğe bu vesileyle adım attı. Sonuç olarak her bütçeye uygun eser sunan müzayedeler, sanatseverlerin ilgisini toplamayı başardı. Ezel'e göre, açık artırma sisteminin sanatseverde heyecan yaratması da ayrı bir etken. Ezel'in dikkat çektiği gibi, müzayedelerin talep görmesiyle sanatçılar da ekstra maddi gelir sağlamaya başladı. Ezel'e göre yatırım amaçlı eser alırken sanatçıyı takipte tutmak, neler yaptığını ve yapacağını incelemek önemli. Avrupa ve Amerika ile Türkiye kıyaslanınca resim fiyatları çok düşük, fakat Ezel'e göre gün geçtikçe geliyoruz ve sanata olan ilgi artıyor. Tolga Ezel, örneği de veriyor: Türkiye'nin en tanınmış ressamının eserine 50 bin dolara sahip olmak mümkünken Avrupa'da aynı ayarda bir ressamın eseri 5 milyon dolara satılmakta. Ama insanlar resme yatırım yapmanın getirisini fark edince rakamlar da bu doğrultuda artacak. Ezel iyimser ve "Koleksiyoner sayısı gün geçtikçe artıyor. Talep çoğalıyor, Türkiye'de resim sanatı her sene büyüyor" değerlendirmesini yapıyor. Uluslararası alanda danışmanlık, denetim, vergi, strateji ve kurumsal finansman hizmetleri sunan EY'in düzenlediği Girişimci Kadın Liderler Programı 2023 dönemi başvuruları alınmaya başladı. Bu yıl da EMEA Bölgesi (Avrupa, Orta Doğu, Hindistan ve Afrika) genelinde düzenlenecek EY Girişimci Kadın Liderler Programı'na katılmak isteyen kadın girişimciler, başvurularını

15 Ağustos 2023 tarihine kadar yapabilecek. Tamamen ücretsiz olan bu program ile bağımsız bir jüri tarafından seçilecek kadın girişimcilerin, iş dünyasının başarılı liderlerinin bilgi ve deneyimlerinden yararlanabilecekleri bir ağa katılmalarına, şirketlerini ciro ve istihdam anlamında büyütmelerine imkân sağlanıyor. Başvuru için adresimiz www.ey.com/tr_tr/ey-turkiye-girisimci-kadin-liderler-programi sitesi. Cam ve kimyasallar sektörlerinin global oyuncusu Şişecam ise Kadının Güçlenmesi Prensipleri'nin (The Women's Empowerment Principles- WEPs) imzacısı olmuş. Birleşmiş Milletler'in kadınların tüm sektörlerde ve her düzeyde ekonomik yaşamın içinde yer alabilmesini sağlamak adına gücünü sağlamak adına imza atan Şişecam, toplumsal cinsiyet eşitliğinin tüm ekosistem için önemini vurgulamaya ve bu gücünü fark yaratmak için kullanmaya devam edecek. 2023 itibarıyla yüzde 24,2 olan kadın çalışan oranını kısa süre içinde yüzde 25'in üzerine çıkarmayı hedefleyen Şişecam, bir yandan da WEPs imzacısı olarak, toplumsal cinsiyet eşitliğinin tüm ekosistem için önemini her yönüyle vurgulamaya devam edecek. ING Türkiye, Finansal Okuryazarlık ve Erişim Derneği (FODER) ile birlikte gerçekleştirdiği tasarruf odaklı bir finansal okuryazarlık eğitim programı olan Turuncu Damla projesi ile 10 yılda yaklaşık 60 bin öğrenciyi

ulaşmış. Ulusal ve uluslararası platformlarda pek çok ödül de alan Turuncu Damla projesi ile devlet ilkokullarının 3. ve 4. sınıf öğrencilerine 8 hafta boyunca finansal okuryazarlık eğitimi verilip, çocuklarda erken yaşta tasarruf bilinci oluşturulması hedefleniyor. Turuncu Damla'nın 2023 yılı bahar dönemi de başarıyla tamamlanmış. Söz konusu dönemde Ağrı, Bursa ve Kırklareli illerinde İl Millî Eğitim Müdürlükleri ile iş birliğinde 140 okulda 220 öğretmen ile 4 bin 770 öğrenciyi ulaşılmış. Projenin devamı da takibimizde olsun. Haftaya yine değerli bir kitapla nokta koyacağım. 2003 yılından bu yana otizm spektrum bozukluğu olan çocuklar, gençler ve aileleri için çalışmalar yürüten Tohum Otizm Vakfı, Türkçeye kazandırdığı çeviri kitaplar arasında bir yenisini daha eklemiştir: Jill C. Dardig ve William L. Heward tarafından kaleme alınan, Sinem Nur Kameral ve Can Mert Tatlıoğlu tarafından Türkçeye çevrilen "Gel Seninle Bir Sözleşme Yapalım" kitabı. Aura yayınlarından çıkan ve bir ailenin otizme karşı hayatlarını iyileştirme yolculuğunu anlatan "Gel Seninle Bir Sözleşme Yapalım" kitabı, çocuklarda olumsuz olduğu düşünülen davranış durumlarının olumlu durumlara dönüştürülmesine yardımcı olacak kapsamlı bir rehber sunuyor. Okuyalım, okutalım, doğru bilgilerle farkındalığın gelişimini destekleyelim.

Serin günlerde buluşabilmek ümidiyle,

BThaber

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

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

Editör
Handan Aybars
handana@bthaber.com.tr

Görsel Yönetmen
Sena Çakıroğlu
senac@bthaber.com.tr

BThaber Genel Müdürü
Özlem Unan

İş Geliştirme ve Satış Müdürü
Abdurrahman Koyuncu

Ankara İş Geliştirme ve Satış Sorumlusu
Nursen Lale Usta

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

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

YIL 28
SAYI 1407
24 TEMMUZ - 6 AĞUSTOS 2023

www.bthaber.com

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

Abone ve Dağıtım
btabone@bthaber.com.tr

Bültenlerinizi
bulten@bthaber.com.tr
adresine gönderebilirsiniz

Revenues of the companies entered the list of ICT 500 reached almost 400 billion TL

According to the preliminary data of "Turkey's Top 500 Informatics Companies Research - ICT 500", the most important reference source of the Turkish IT industry, the total revenue of the companies that entered the list in 2022 increased by 74% compared to 2021 and reached 372 billion TL. The 187 companies that participated in the study would have grown over 100%.

As the most important reference source of the Turkish IT industry, conducted by M2S Research Company on behalf of BThaber, is reaching the final stage and was carried out this year with the motto of "Further in Our New Century - Further", the preliminary data is announced. According to the research, which is prepared to project the 2022 performance of the IT world, the total income of the companies that entered the list in 2022 grew by 74% compared to 2021 and reached 372 billion TL. In the research, where 187 of the companies in the ranking showed a growth of more than 100%, 89 new companies took place in

2022. The highest growth was for a software company with 501%. Key sectors such as finance, retail, and manufacturing continued to lead the survey as the sectors making the highest technology investments.

Turkey-based software manufacturers grew by 84%

The growth in the 'Turkey-based Manufacturer Software' category, which has an important place in the Turkish economy, was 84%. At the same time, this rate, which is close to the average growth of the companies in the ranking, once again showed that the driving force in the Turkish IT sector is software.

10% growth in USD terms

Evaluating the first data obtained from the research, Özlem Unan, General Manager of M2S Research Company, stated that the company's revenues in the ICT 500 list in 2022 were 22 billion USD and said, "Revenues have decreased by 41% in USD terms compared to 10 years ago. However, despite this fact, we see that the companies in the 2022 ranking have grown by 10%

on average in USD terms. The 165 companies in the ranking showed a growth performance above this average on a USD basis."

Future of computing lies in the hand of cloud, artificial intelligence and cyber security investments

Emphasizing that investments in artificial intelligence and the internet of things for efficiency in business processes have increased in 2022 and that these investments will increase even more, Özlem Unan said, "With the research we have been carrying out for 24 years, we are revealing very important milestones that the informatics sector for almost a quarter of a century. The importance of sustainability and digital transformation to facilitate operations in today's new world order has been recognized by everyone. With the digital transformation process accelerated by the global pandemic, we see that the future of the industry is being built with investments in the internet of things, cloud, artificial

intelligence and, accordingly, data management and security.

Now, we have moved operations to a structure like the cloud, where we can grow whenever we want and use the most up-to-date technologies. As cloud technologies continue to grow, we are talking about industry-specific cloud solutions to comply with regulations. The security of all these technologies and data is on the list as the most important topic. As a result of this situation, cyber security solutions and cyber security services will continue to grow rapidly in the coming years."

Results will be announced on August 9

This year, the results of the "Turkey's Top 500 Informatics Companies Research - ICT 500", sponsored by KoçSistem, will be announced at the award ceremony to be held in İstanbul, Fişekhane on August 9th. Professionals who have left behind 35 years in the industry will also be honored at the ceremony this year.

SMEs ignore digital security risk

Aksigorta conducted a new research on the digital security perception of SMEs. 300 SMEs operating in the fields of service and production participated in the research, which was carried out in 14 cities with the company Yöntem Research. The results of the research revealed that 35% of SMEs did not take any precautions against digital security risks.

Since 2020, the first year of the research, the level of concern about digital risks has been on a downward trend. While 30% of the group experienced anxiety in 2020, this rate decreased to 23%

in 2021 and to 18% in 2022. Risk perception is basically in all three periods; it focuses on 'internet cyber attacks' and 'copying of personal information'. In general, the decrease in the level of concern of the target company teams about digital risk seems to have positively triggered the thinking process on this issue. The group, which thinks their teams are 'informed' about digital risk in the 2020 and 2021 periods, seems to have risen in 2022. Uğur Gülen, General Manager of Aksigorta, made the following assessment:

"The importance of raising awareness through education on this

issue is great. It is seen that 4 out of 10 target companies in 2022 are in serious need of training in order to better provide digital security. As Aksigorta, we established the Digital Security Platform in 2020 by considering this need. With this project, we convey the digital risks that both SMEs and individuals may face and the measures they can take in response to these risks through trainings. It is obvious that the new world, which is digitalized at every step, brings with it risks. However, the decrease in the level of anxiety also delays taking action. According to the research, we see that only 2 out of 10 companies know about

cyber security insurance. In 2022, it is seen that one-third of the target companies are 'uninformed' about the damage compensation of cyber security insurance in adverse situations, and 36% think that cyber security insurance will 'cover material losses' in adverse situations. There was an increase in the number of people who think that there will be no compensation in 2022. In addition to the numerous coverages we offer with Cyber Protection Insurance, we also provide the costs of bringing the data and software lost after the event as close as possible just before the event occurs."

BThaber CxO Roundtable Meeting: Industries of the Future

With the introduction of the concept of Industry 4.0 into our lives, the digital transformation efforts of institutions and organizations continue to gain momentum. With these studies, which carry traditional IT studies to a different dimension and where their convergence with automation systems comes to the fore, new gains in corporate efficiency will be achieved. In short, all industries will be reshaped. Examples of

these studies have even begun to emerge. BThaber Roundtable Meeting titled "Industries of the Future", which was held to discuss new visions and strategies in this regard, was held for the third time under the sponsorship of Schneider Electric.

Participating managers

- Atay Tugal - Tüpraş Information Technologies Manager
- Erkan Özkan Fırat Plastik IT Manager

- Hakan Cem Topal - Saya Grup IT Director
- Harun Yaşar Aksöz - Gözalan Grup IT Director
- Hulusi Bodrumlu - Kanca Grubu IT Manager
- İlker Eser - Akkim Kimya IT Manager
- İsmail Çoban - Polat Enerji Information Technologies Manager
- Kerem Barlak - Schneider Electric Turkey, Central

Asia and Pakistan Industrial Automation Business Unit Vice President

- Muhterem Çaylı - Schneider Electric System Integrator and Channel Manager
- Orçun Aktaş - Eroğlu Grup - Colins IT Director
- Tolga Bildirici - GOSB Teknopark General Manager
- Yavuzcan Yazıcı - Cedetaş Corporate Communications Officer

Priority: startups that develop services for SMEs

The Demo Day event of the Yapı Kredi Fast FRWRD Acceleration Program, implemented by Yapı Kredi to support the innovation culture and entrepreneurship ecosystem, was held. The organization, which is the first acceleration program of 2023, focused on startups that make the life of SMEs easier in this period. Startups accepted to the Yapı Kredi Fast FRWRD Acceleration Program, which provides opportunities such as training, mentoring, consultancy, investor matching, masterclass participation and a working space at Just Work, came together with investors and important stakeholders of the ecosystem and made their presentations. On the demo day of the acceleration program, conducted by Invexen, the program ended with the presentations of 15 startups that were eligible to be selected for the program. Yapı Kredi Deputy General Manager Yakup Doğan said:

"With our more than 60 ecosystem leader mentors and more than 30 leading partners in the entrepreneurial ecosystem, we have realized one of Turkey's richest networked and strongest acceleration programs. In this period of Yapı Kredi Fast FRWRD Acceleration Program, we aimed to contribute to SMEs by supporting entrepreneurs who develop services for SMEs. We want to support SMEs to move their businesses to the digital world, enable them to open

up to new markets and contribute to their business growth. In this sense, we attach great importance to the Yapı Kredi Fast FRWRD Acceleration Program, in which 90 applications were made and 15 startups were eligible to be selected. We will continue to support startups that add value to the industries by responding to the changing expectations of the digital age."

The winning startups are:

1. Apollo IoT: A cloud-based platform that requires no investment and hardware for energy management and control, optimization and forecasting of electricity bills, Apollo IoT provides cost advantages in energy and increases efficiency.
2. Tamamliyo.com: An embedded insurance startup that integrates insurance companies and companies that want to sell insurance products.
3. PeerBie: An online collaboration management software that helps teams coordinate and manage their work.
4. Jobtogo: It facilitates the work of companies with freelancers thanks to its end-to-end platform; enables both parties to focus on their business in confidence with its services such as invoicing, contracts and secure payment.
5. Kuasar Video: Kuasar Video is a startup that makes target

audience and content analysis with video artificial intelligence technologies and enables reaching more audiences up to 1000% thanks to its products.

6. Mycros: A marketplace platform that enables e-commerce companies to work with influencers for product gifts & commissions and to manage their processes from start to finish.
7. Bakiyem: A financial technology company that offers new generation online payment solutions to companies of different sizes who want to receive payments from their customers or users easily, quickly and at low costs.
8. Artifica.io: A SaaS platform that can produce SEO-compatible titles and content with GPT technology, as well as artificial intelligence-based product categorization, content error detection and automatic correction features for e-commerce sites, marketplaces and e-commerce platforms.
9. OneNewOne: An artificial intelligence-based recruitment management system where all recruitment processes can be managed through a single platform.
10. Egaranti: Egaranti is a web application that provides companies with digital warranty solutions so that consumers can

control their warranty processes from a single panel.

11. RADAAR: RADAAR is a powerful social media management and automation platform powered by artificial intelligence.
12. JetScoring: A startup that can instantly read and digitalize financial documents such as independent audit reports, trial balances and corporate tax returns in any format in Turkish, English and Arabic, and generate financial analysis reports using machine learning.
13. MobileKasa (ManageCash): Fintek solution that digitalizes physical cash conversion transactions of individuals and SMEs with a location-based mobile application.
14. Shipicons: Shipicons is a logistics technologies startup that analyzes the supply chain processes of e-commerce/e-export vendors with its artificial intelligence-supported software and presents new financial and operational models designed specifically for the company through its cloud-based software.
15. Rototip: The largest digital platform based in Turkey, where the services of hundreds of manufacturing workshops at SME level are listed, and the parts supply of European enterprises in need of metal and plastic parts are provided.



Bilişim500

PLUS

İLK BEŞYÜZ BİLİŞİM ŞİRKETİ

YENİ YÜZYILIMIZDA **DAHA DA İLERİ**

' **further** '

BİLİŞİM 500 ÖDÜL TÖRENİ
YAKLAŞIYOR

Fişekhane, Zeytinburnu - İstanbul

Ana Sahne

9 Ağustos 2023

Çarşamba - 17.00

Tören Sponsoru

KocSistem
GELECEĞİ KEŞFET

Bilişim 500 Araştırmasına başvuran firmalar davetlidir.

#further #dahadaileri #Bilisim500 #ICT500

BThaber
1995'ten beri...



@Bilisim500TR



@Bilisim500



@bilisim500



@bilisim500

SAVUNMA İÇİN EN İYİ ÇÖZÜMLER



•Güvenlik ve Termal
Kameralar



•Anti İnsansız
Hava Aracı Sistemi



•Araç Plaka
Tanıma



•İnsansız Hava
Aracı Sistemi

