

TECH INSIDE

Haberde Analiz

Sayı 3
15 Kasım 2014

ISSN 2148-8061



9 772 148 806 004
www.techinside.com

Dell World'de teknoloji rüzgârı



M.Serdar Kuzuloğlu'nun
kaleminden

**Haremde
Paranoya**

Fatih Sarı'nın
kaleminden

**TechInside
Büyüyor**

Alternatif Ödeme Sistemleri



**Drone'ların Yükselişi
Teknoloji ve Spor
Teknolojinin Modayla Buluşması**

TechInside'in bu sayısını
24 dakikada okuyabilirsiniz!

İşletmelerde Güvenlik Algısı ve Gerçekler 2014 RAPORU

**Farklı bir
pencereden
bakmaya hazır
mısınız?**

Çok yakında Deloitte ve Trend Micro işbirliği ile TechInside sayfalarında!

Deloitte.

**TECH
INSIDE**

 **TREND
MICRO**

İÇİNDEKİLER

TECH
INSIDE



Alternatif Ödeme Sistemleri



10-19



4

Lenovo sunucu tarafında

IBM Sunucu birleşmesini tamamlayan Lenovo, şimdi de sunucu pazarı için iddialı geliyor.



6

Avea'da teknoloji tek noktada

Teknoloji sektörünün deneyimli ismi Nazım Efe'nin, Avea Teknoloji Operasyon Grup Direktörü oldu.

SDN Bilişim İnternet Yayıncılık
San. Tic. Ltd. Şti Adına Sahibi
Hakkı Alkan

Yayın Koordinatörü
Fatih Sarı

Genel Yayın Yönetmeni
Ahmet Usta (Sorumlu)

Yayın Danışmanı
M. Serdar Kuzuloğlu

Editör
Gökhan Alkan

Grafik Tasarım ve Uygulama
Samet Özdemir

Reklam Satış ve Rezervasyon
Buket Aksu

Baskı ve Cilt
Portakal Basım Matbaacılık
San. Tic. A.Ş.

Dağıtım
KRY NET Dağıtım ve Lojistik Ltd. Şti.

Yönetim Adresi
Eski Büyükdere Caddesi Yamaç
Sokak No: 6/4
Tel: 212-269 70 87
info@techinside.com
4. Levent / İstanbul
Aylık, ücretsiz, yerel ve süreli yayın.



20

Dell World'de teknoloji rüzgârı

Austin gerçekleştirilen Dell World'de şirketin tüm yeni ürün ve çözümleri katılımcılara tanıtıldı.



24-25

Drone'ların yükselişi

Drone'lar, genel adı ile İnsansız Hava Araçları, her geçen gün kendilerine yeni kullanım alanları buluyor.

TechInside büyüyor

Fatih Sari
TechInside
Yayın Koordinatörü



Haberde analiz mottosuyla yola çıkan TechInside üçüncü sayısında sizlerin desteğiyle büyüyor.

Çoğumuz beklemiyorduk ama hayal ediyorduk. TechInside üçüncü sayısında çok hızlı bir büyüme gösterdi ve bu büyüme de devam ediyor. Tabii ki bu büyümede siz dostlarımızın katkısı çok büyük. Ancak basılı yayıncılık öldü diye nutuk atanların suratlarını da görmeyi çok istiyorum ve ekliyorum doğru iş her zaman başarılı olur. Yani su akar yolunu bulur.

Sitemiz altıncı ayında dergimiz ise üç. Her iki ürün için de inanılmaz destekler geliyor. Bizim gidemediğimiz dostlarımız bize proje öneriyor. Halkla ilişkiler tarafındaki dostlarımız müşterilerinin ofislerinde gördükleri dergimizin fotoğrafını çekip bize yolluyor. İşte bunlar bizim için çok önemli motivasyon kaynakları, sağ olun, var olun...

Bu arada ilk etkinlik sponsorluklarımıza da bu ay imza attık. İlk sponsorluğumuz Antalya'da gerçekleştirilen ITP'2014 Bilişim Profesyonelleri Zirvesi'ydi. Burada kardeş yayıncımız ShiftDelete.Net ile birlikte medya sponsoru olarak yer aldık. Diğeri ise Türkiye'nin en önemli yazılım şirketlerinden ve bu yıl 30. yılını kutlayan Logo'nun Logosphere etkinliği idi. Özellikle Logosphere'de standımıza gösterilen yoğun ilgi için tekrar teşekkür ediyoruz zira ilk iki sayımızdan bin civarında dergi öğlen olmadan tükenmişti.

Bu sayımızda dergimiz yine dopdolu. Ahmet Usta'nın kaleminden ödeme sistemleri dosyamızı bir solukta okuyacağınızdan eminim. Sporda teknoloji sayfamız ve insansız hava araçlarıyla ilgili özel dosyamız da şüphesiz ilginizi çekecek. Bu ay sayfalarımızda bir de yeniliğe imza atarak sizler için her ay bir restoran tanıtmayı hedefledik. İş yemekleri için önereceğimiz restoranların yer aldığı bu özel sayfalarımızı da #RestoranInside başlığı altında okuyabilirsiniz.

Evet, biz bu yola çıkarken kaliteli ve bağımsız içerik için söz vermiştik. Tabii sizler de destek sözü vermiştiniz. Görüyorum ki bu sözler karşılıklı tutuluyor. O zaman gelin bu işi bir adım daha ileriye taşıyalım, ne dersiniz?

EPSON FARKIYLA EVDE GERÇEK FUTBOL DENEYİMİ



EPSON CLO Teknolojisiyle 3 Kat Daha Zengin Renk Parlaklığı !

EH-TW5200, 15.000:1 kontrast oranı, Epson 3LCD teknolojisiyle güçlendirilmiş yüksek çözünürlüklü 2D/3D görüntüler, 2.000 lümenlik eşit derecede yüksek Beyaz ve Renkli Işık Çıkışı (CLO) ile gün ışığında da fark yaratır.

Detaylı bilgi için: www.epson.com.tr/clo



EPSON
WORLD LEADER
IN PROJECTORS

3 kata
kadar

**PARLAK
RENKLER,**
Epson Projektörleri ile*

* Epson'un 5.000 lümenin üzerindeki bazı modelleri için geçerlidir. Karşılaştırma, lider 1-chip DLP projektörlerle, Temmuz 2011'den Haziran 2012'ye kadar toplanan NPD verilerine dayanılarak yapılmıştır. Renk Parlaklığı (Renkli Işık Çıkışı) IDMS 15.4'e uygun ölçülmüştür. Renk Parlaklığı kullanım koşullarına göre değişiklik gösterir.

Daha fazla bilgi için lütfen www.epson.eu/CLO adresini ziyaret ediniz.



EPSON®
EXCEED YOUR VISION

Dell World'de teknoloji rüzgârı esti

Austin gerçekleştirilen Dell World'de şirketin tüm yeni ürün ve çözümleri katılımcılara tanıtıldı.

Fatih Sarı / Austin 

Dell bu yıl 30. yılını kutlayan bir teknoloji şirketi. Michael Dell tarafından 1984 yılında temelleri atılan şirket her yıl kurulduğu şehir olan Austin'de Dell World etkinliği düzenliyor. Dell World 2014 ise 4-6 Kasım tarihleri arasında gerçekleştirildi ve beş binin üzerinde Dell çözüm ortağı, müşteri ile basın mensubunu ağırladı.

Dell World 2014'ün açılış konuşmasını her zaman olduğu gibi bu yıl da şirketin kurucusu ve CEO'su

şirketiyiz. Sağlık alanında başarılı işlere imza atıyoruz ve büyüme burada da devam ediyor. Ar-Ge tarafında ise çok önemli yatırımlar yapıyoruz" dedi.

Büyük veri ile işletmelere avantaj Büyük veri çözümlerinin çok önemli bir hal aldığını kaydeden Dell, "Artık köprülerin, yolların yapımında bile büyük veri çözümleri kullanılıyor ve bulut tüm işlere nüfus etmiş durumda. Dell World 2014'te 160 müşterimizin gerçek proje

PC alanında büyüme oranlarının yüzde 19,7 olduğunu belirten Michael Dell, "Bzim bu büyüme oranımıza rağmen sektör sadece yüzde 4.3 büyüdü. Dell'in rakamlarını çıkardığımızda sektörün yüzde 1 bile büyümediğini görebiliyoruz. Öte yandan geçen yıl burada 4K ekranları tanıtmıştık bu yıl da 15 inçlik ilk 5K ekranlarımızı size tanıtacağız. Destek ve servislerde 160'ın üzerinde ülkede 55 farklı dilde 115'in üzerinde sistem desteği veriyoruz ve dünya genelinde 24 binin üzerinde çalışana sahibiz. Tüm bu rakamlar aslında nereye geldiğimizin de göstergesi" şeklinde konuştu.

Rengârenk fuar alanı

Dell World çerçevesinde kurulan fuar alanında birbirinden ilginç Dell ürün ve çözümlerinin yanı sıra Dell iş ortaklarının renkli stantları da göz alıcıydı. Dell ürünleriyle donatılmış Polis araçlarından yeni nesil sunuculara kadar birçok ürün ve çözüm katılımcıların ilgi odağı olmayı başardı.

Rakamlarla Dell

- 2014'ün ilk yılında bir numaralı depolama sağlayıcı. (IDC)
- Küresel x86 sunucu pazarında ikincilik pozisyonunu korudu. (IDC)
- Dell yazılım bölümü her yıl iki haneli büyümeye devam ediyor.
- Bir önceki yıla göre üçüncü çeyrek PC dağıtımı yüzde 10 arttı. (IDC)
- Sağlık alanında dünyanın bir numaralı BT hizmetleri sağlayıcısı. (Gartner)



Michael Dell yaptı. Şirketin başarılarından bahseden Dell, "Geride bıraktığımız 30 yılda kişisel sistemlerden büyük sunuculara, depolamadan, BT altyapı çözümlerine kadar birçok alanda faaliyet gösteriyoruz. Bu alanların çoğunda ya lideriz ya da mutlaka ilk üçte yer alıyoruz. Yazılım tarafımız her yıl üç haneli büyüyor. Sunucu ve depolama tarafında dünya genelinde en hızlı büyüyen teknoloji

ve çözümlerini canlı göreceksiniz. PowerEdge sunucularımızın yeni nesillerini burada tanıtacağız. Depolama ve SDN taraflarından da bahsetmek lazım ki bu alanlarda da başarılı olduğumuzu söyleyebilirim. Burada bulut ve veri merkezleri tarafındaki çalışmalarımızı da sahneleyeceğiz. Otuzuncu yılımızda da burada ve sizlerle olmaktan son derece memnunuz" şeklinde görüş belirtti.



PlayStation®Plus OYUNCULAR BURADA



TEK ÜYELİK, ÜÇ SİSTEM

Tek bir üyelik ile PS4™, PS3™ ve PS Vita™'da PlayStation®Plus'ın tüm avantajlarının tadını çıkar.



ÇEVİRİMİÇİ ÇOKLU OYUNCU

PS4™'de oyuncuyu içine çeken çevrimiçi çok oyunculu deneyimlere özel erişim keyfini yaşa.



HIZLI OYUN KOLEKSİYONU

Üyeliğin süresince her ay PS4™, PS3™ ve PS Vita™'da en beğenilen oyunların sahibi ol.

*En beğenilen niteliği için 70 üstü meta-critic puanı baz alınmıştır.



ÇEVİRİMİÇİ DEPOLAMA

Kaydettiğin oyunları yedekle ve kaldığın yerden devam et - arkadaşının evinde, onun PS3™'ünde veya PS4™'ünde olsan bile.



ÖZEL ERİŞİM

Yeni demolar ve resmi beta denemeleri için sıranın en önüne geç.



BÜYÜK İNDİRİMLER

Düzenli güncellenen PlayStation® Store tekliflerinin ve hediyelerinin keyfini çıkar.



PlayStation®

Avea'da teknoloji operasyonları tek noktada buluştu

Teknoloji sektörünün deneyimli ismi Nazım Efe'nin, Avea Teknoloji Operasyon Grup Direktörü olmasıyla birlikte teknoloji operasyon organizasyonu tek noktaya toplanmış oldu.

Avea çatısı altında farklı pozisyonlarda görev yapan teknoloji sektörünün deneyimli ismi Nazım Efe, "Avea Teknoloji Operasyon Grup Direktörü" olarak atanmıştı. Bu atamayla birlikte uzun yıllardır planladıkları teknoloji operasyonlarını tek noktada birleştirme fikrini hayata geçirme fırsatı bulduklarını kaydeden Nazım Efe ile Avea Teknoloji Merkezi'nde bir araya geldik.

Mart ayı itibariyle BT ve network

önünü açmış olduk" dedi.

Gelecek SDN ve NFV'de

Kişisel ilgi alanı olan SDN (Software Defined Network-Yazılım Tanımlı Ağ) ve NFV (Network Functions Virtualization-Ağ Fonksiyonlu Sanallaştırma) kavramlarının geleceği şekillendireceğini belirten Efe, bu konuda şunları söyledi:

"Bu konulardaki araştırmalarımıza yoğun bir şekilde devam ediyor ve teknoloji şirketlerinin bu konuda ürün ve çözümlerini takip ederek

nı en hızlı artıran operatör biziz. Bu ivmeyi de artırarak sürdürmeyi düşünüyoruz. Tekrar etmem gerekirse biz bir teknoloji şirketiyiz. Hem tüm ekiplerimizle teknolojiyi kullanarak hem de kendi teknolojimizi geliştirerek bu konuda bir okul olmayı hedefliyoruz" dedi.

Nazım Efe Kimdir?

ODTÜ Bilgisayar Mühendisliği mezunu olan ve meslek hayatına 1998 yılında Etibank'ta sistem programcısı olarak başlayan Nazım Efe, 2001 yılında telekomünikasyon sektörüne geçiş yaparak Aria-Aycell birleşmesinde teknoloji tarafında önemli roller üstlendi. Efe; Avea'da IT Governance ekibinde Program Yöneticisi olarak önemli altyapı transformasyon projelerinde çalıştıktan sonra, 2011 yılında Fatura-lama Ücretlendirme ve İş Zekası Çözümleri Direktörü olarak atandı. Nazım Efe, Avea Teknoloji Operasyon Grup Direktörlüğü görevine atanmadan önce Avea'da IT Geliştirme Direktörü olarak görev yapmaktaydı.



Avea Teknoloji Operasyon Grup Direktörü
Nazım Efe



tarafalarını bir araya getirdiklerinin altını çizen Nazım Efe, "Bu operasyonun ardından ben de 1 Temmuz tarihinde yeni görevime başladım. Avea bir teknoloji şirketi. Öncelikle operasyon ekibi olarak bizim öncelikli görevimiz operasyonun en mükemmeliyetini sağlamaktır. Sonrasında planlama ve çözüm ekibi olarak tanımladığımız BT ve network ekiplerimizin projelerini daha rahat bir şekilde odaklanmalarını sağlamayı da hedefledik. Biz aslında şu anda Avea Teknoloji'nin daha odaklı ve daha teknoloji geliştirecek şekilde çalışmasının

neler yapabileceğimiz konusunda odaklanıyoruz. Bu teknolojiler daha açık sistemlerde ağ hizmet verebilmemizi sağlayacağı için yatırım maliyetlerini azaltacağını düşünüyoruz."

Şu an özellikle bu iki konuda yetişmiş insan kaynağı bulmanın zorluğuna dikkat çeken Nazım Efe, "Bu bizim için önemli bir sorun. Bu ağ fonksiyonlarını yeterli yazılım ve donanımlarla desteklersek bu alanda bir sıkıntı olacağını sanmıyorum. Biz kendimizi rekabetçi operatör olarak tanımlıyoruz. Son yıllara baktığımızda da pazar payı-

2025

Digital Dünyanın Durumu

10 yıl içerisindeki dijital dünyamıza hızlı bir bakış*

Çalışan dünya nüfusunun üçte ikisinden fazlası, 2025 yılında yüz ve ses tanımayla iş verilerine erişebileceklerini düşünüyor.

3'te 2

İŞ

Çalışan dünya nüfusunun %74'ü, yapay zeka ve robotlu araçların işlerinde onlara yardımcı olacağını hayal ediyor.

%74

Çalışan dünya nüfusunun dörtte birinden fazlası (%26), 2025 yılında evlerinden çalışacaklarını düşünüyor.



SİBER SUÇ

Çalışan dünya nüfusunun nezdinde üçte ikisi, 2025 yılındaki siber güvenliğin durumundan endişe ediyor.

%66

1/2

Çalışan dünya nüfusunun %69'u, 2025 yılında en yaygın cihazın akıllı saatler olacağını inanıyor.

MOBİL CİHAZLAR

Çalışan dünya nüfusunun çoğu (%42), mobil cihazlarındaki kilidi göz taraması ile açacaklarını düşünüyor, onları parmak iziyle açacaklarını düşünenler takip ediyor.

%68

%28'lik bölüm telefonların dokunma ve koku alma kabiliyetlerinin olacağını düşünüyor.

%28

%42

ARABALAR

Çalışan dünya nüfusunun %79'u, 2025 yılında benzinli araçlar yerine elektrikli araçların tercih edileceğini bildiriyor.

%68



İnsanların üçte ikisinden çoğu (%68), 2025 yılında tamamen otomatik pilotla çalışan araçlar olacağını düşünüyor.

%79



Tüketiciler 2025 yılında eşi görülmemiş bir şekilde internete bağlanılacağına hemfikir

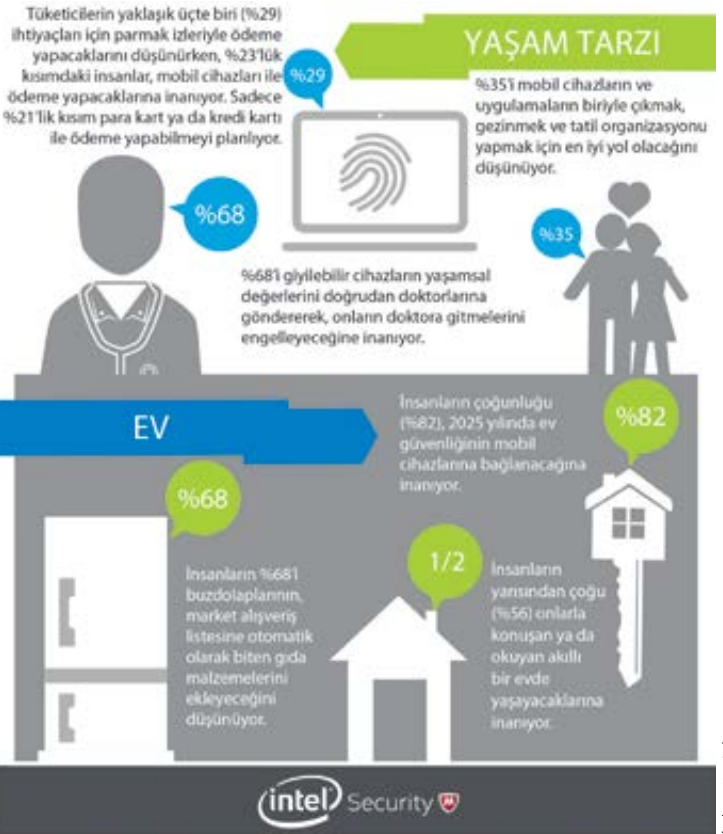
Intel Security'nin bir parçası olan McAfee, dünya genelinde 8 bini aşkın tüketicinin yaşam tarzı ve teknoloji trendleri ile ilgili düşünce ve davranışlarını inceleyen "Safeguarding 2025" çalışmasının sonuçlarını duyurdu. Bu çalışma, teknolojinin insanların evlerini, iş yerlerini, arabalarını, giyimlerini, mobil cihazlarını nasıl etkilediğini ve bu teknolojilerin onların çevrimiçi güvenlik ve gizlilikleri ile nasıl kesiştiğinin anlaşılmasını sağlıyor.

Araştırmaya göre tüketiciler, önümüzdeki 10 yılda teknoloji ve cihazların etkili bir şekilde evlerini yönetebileceğine inanıyorlar. İnsanların yarısından çoğu (yüzde 56) 11 yıl içerisinde kendileri ile konuşan ya da okuyan akıllı bir ev sahibi olabileceklerini düşünüyorlar. Yüzde 68'den fazlası ürünün azalması durumunda buz



dolaplarının otomatik olarak market listesine ekliyeceğini düşünüyor. Tüketicilerin büyük bir çoğunluğu ise (yüzde 82) evlerinin güvenlik sistemlerinin mobil cihazlarına bağlanacağına inanıyor. **McAfee Türkiye ve Azerbaycan Bölge Direktörü İlkem Özar**, "Özellikle "Nesnelerin İnterneti" gibi teknolojilerin hızlı bir şekilde gelişerek ve giderek artan bir ivmeyle hayatımıza girmeye devam edeceğini, tüketicilerin ise bu gelişmelerin onların güvenlik ve gizliliklerini nasıl etkileyeceği konusunda kaygılandıklarını görüyoruz" diyor ve ekliyor, "bu araştırma ile bu konulara ve beklentilere ışık tutmayı amaçlıyoruz ve böylece endüstri getirdiği yeniliklerde tüketicilerin akıllarındaki çevrimiçi güvenlik ve gizlilik endişelerini de hesaba katarak yol alabilir."

Ayrıca araştırma, tüketicilerin 2025 yılında siber güvenlik, giyilebilirlik ve ulaşım imkânlarını nasıl gördüklerinin de anlaşılmasını sağlıyor.



TechInside
Yayın Danışmanı
M. Serdar Kuzuloğlu



Haremde paranoya

Elektronik mahremiyeti (ya da modern karşılığıyla 'özel hayatın gizliliğini') konu alan kaç yazı yazdım bilmiyorum. Ama kapsam ve tarzında yaşanan zaman içindeki dönüşümü gayet iyi biliyorum.

Belki öncelikle kelimenin anlamına bakmak gerek. Mahremiyet -tahmin edeceğiniz gibi- dilimize Arapça'dan geçmiş. Mahrem, ihram, harem, haram gibi kulağa tanıdık gelen birçok kelimeyle komşu.

Mahrem temelde (daha çok dinen) yasak olan şeyleri, insani açıdansa evlenilmesi yasak olan akrabaları kapsıyor. Mahremiyet ise dini referanslardan sıyrılıp gizliliğe referans veren bir anlama kayıyor. Yani tam bu yazının meseleye.

Ama temeli biraz daha sağlamlaştırmak adına müsaadenizle ana konuya girmeden [etimoloji](http://bit.ly/1Eooswf) (http://bit.ly/1Eooswf) sularında biraz daha yüzmek istiyorum.

Barındırdığı gizem yüzünden hakkında çok az bilgiye sahip olduğumuz harem konusunu saraylarla özdeşleştirmek Batılı kaynaklar için mazur görebileceğimiz bir kusur. Bizim benzer bir algıya sahip olmamızı ise ancak [kendimize yabancılaşmayla](http://bit.ly/1wey-2NZ) (http://bit.ly/1wey-2NZ) açıklayabiliriz.

Harem ve selamlık İslam coğrafyasının temel ev (hane) tasarısının bir sonucudur oysa. Selamlık (adı üstünde) eve gelen misafirlerin mahrem olanla karşılaştırmadan ağırlandığı kısım; harem ise (mahrem) yaşam alanıdır. Bugünün deyişiyle oturma / misafir odanız selamlık, mutfanız, banyonuz, yatak odanızsa haremınızdır. Yazının başında değindiğim özel / kişisel hayatın gizliliği ise dini referanslardan arınmış bir kavram. Algısı, sınırları farklı. Facebook'ta herkese açık gönderiniz ileti selamlığınızı, sadece ekli arkadaşlarınızla paylaştığınız

ise haremınızı temsil ediyor.

Ama genelde her şey bu kadar berrak değil. Facebook (ve benzeri birçok site) harem ve selamlık sınırlarınızı değiştirip duruyor. İnternete aktarılan bir şeyin kimin erişimine açık olup olmadığını anlamak dahi son kullanıcı için fazlasıyla kafa karıştırıcı. Sosyal ağların birbiriyle entegre çalışması dertleri daha da karmaşık hale getiriyor. Örneğin Twitter'daki korumalı hesabınızda yazdığınız bir metin Facebook ile herkese açık şekilde senkronize olabiliyor. Ve gayet iyi biliyoruz ki çok azımızın bütün bunları yönetmek, ayarlarını düzenlemek için vakti, bilgisi ve hevesi var.

Bulutların arasında

Gizlilik çerçevesindeki kişisel beklentilerimiz için sadece bir yanı. Diğer yanda kurumsal ihtiyaçlar var. Profesyonel veri avcıları artık kurbanlarını bilinçli seçiyor ve saldırılarını hedefli yürütüyor (kitlelerle uğraşmak bot ağı yöneticilerine kaldı). Bu yeni nesil avcılarının yöntemlerine bakınca korku ile saygı arasında gidip geliyorsunuz (TrendMicro Türkiye Genel Müdürü Yakup Börekcioglu'dan dinlediğim bir olayı aktarayım. Kontrol ettikleri bir sistemde şirketin finans yöneticisinin bilgisayarına özel olarak hazırlanıp yüklenmiş bir zararlı yazılım bulunmuş. Uygulama sadece yöneticinin haftalık gelir-gider tablosuna baktığı gün ve saatte çalışarak ekran görüntüsü alıyor ve şirketin ağındaki sunucuda dolaştırıp gecenin geç saatlerinde yabancı ülkedeki bir sunucuya yüklüyormuş. Bu sanat değilse nedir?).

Bu kadar endişe verici bir ortamda kimilerine ironi gibi gelen bulut bilişimi düşünelim bir de. Dijital varlıklarımızın tamamını yutmak isteyen obur bir dev. Birçok yere ve cihaza dağılan hayatımız, kesintisiz çalışma ve eğlenme hevesimiz ile birleşince bulut bilişim neredeyse kaçınılmaz hale geliyor. Yine de bu yumurta-tavuk hikayesinde kendimizi yumurtaya, tavuğa kaptırıp kümesin etrafında dolanan tilkileri gözden kaçırmayalım. Çünkü bu çağda hiçbirimiz tehlike çemberinin dışında değiliz (Sadece

iCloud şifresinin çalınmasının bile nelere yol açabildiğini de çok acı örneklerle gördük).(<http://bit.ly/1xt-P2Uq>)

Milyonlarca kullanıcı bilgisinin el değiştirmesinin sıradanlaştığı bir zamanda çoğu vakadan haberdar bile olmayışımız düşündürücü. Ört-bas mekanizmasının en iyi çalıştığı alanlardan biri 'kurumsal itibar' ne de olsa!
Peki kime güveneceğiz?

Bu verilerin peşinde sadece profesyonel veri avcıları yok elbette. Ne olup bittiğine yönelik tükenmez bir merakla sahip devletler de haremlerimizin perdesini aralayıp duruyor. Bu çabayı küresel çapta yürüten ABD'yi bir kenara koyalım; bu yolda Sahte Google SSL sertifikası (<http://bit.ly/J4Cjmc>) üretmekten DNS zehirlemeye (<http://bit.ly/1iOOGjm>) kadar pek çok yöntem deneyen Türkiye'nin de sabıkası epey kabarık. Ayrıntılarını bilemediğimiz çok daha teknik de halen kullanımda (olmalı). Yeni internet yasası (<http://bit.ly/1IZgAd6>) eşine rastlanmadık yetkiler paketini muğlak tanımlar eşliğinde sorumluluğu tartışılır kişi ve kurumlara veriyor. (<http://bit.ly/1eJBWDw>)

Türkiye'nin VPN kullanımında dünya listelerine girmesi, (<http://bit.ly/1qC8atw>) kriptolu iletişim imkanı sunan uygulamalar en olmadık kişiler için bile ihtiyaca dönüşmesi boşuna değil anlayacağınız.

Yeni pazar: Veri koruma

Yine de çerçeveyi genişletince bu endişelerin az ya da çok hemen her ülkede ilgi çektiğini, muhatap bulduğunu görüyoruz. Şahit olduğum son örneklerden biriyle somutlaştırayım.

Kitle fonlama kavramının öncü markalarından Kickstarter bir şeyler üretmeye yönelik hayale sahip herkese bir şans veriyor. Resmi rakamlarına (<http://kck.st/1d9oLLe>) göre şu ana dek ziyaretçilerinden 1,3 milyar dolar toplayarak girişimcilere aktardı. 73 binden fazla proje bizzat bu site sayesinde hayata geçti.

Yakın dönemdeki en popüler projelerden biriye anonabox'tı. (<http://kck.st/1p6u5rY>) August Germar adlı bir ABD'liye ait bu fikir modem ya da yönlendiricinize bağlayacağınız kibrit kutusu (ya da splitter) kadar küçük bir cihazdan ibaretti. Kendi küçükse de marifeti büyüktü. Taktığınız anda bütün internet trafiğini anonim internet protokolü Tor (<http://bit.ly/1cqIVa3>) üstünden geçiriyordu. Böylece hem takibi imkansız hale getiriyor hem de internette bıraktığınız izleri siliyordu (ilginç bir ayrıntı olarak bunu sağlayan Tor projesi küresel dijital takibin ağababası NSA tarafından desteklenen bir yapı). (<http://wapo.st/1tXrll9>)

45 dolardan satılması planlanan ve üretime geçmek için 7.500 dolara ihtiyaç duyan anonabox o kadar büyük bir ihtiyaca o kadar basit bir çözüm getiriyordu ki

tam anlamıyla bir ilgi patlamasına sahne oldu. Yayınlandıktan birkaç gün sonra 9 binden fazla destekçi ve 585 bin dolar fona ulaştı! Kickstarter tarafından sonlandırılmasaydı çok daha fazla fon toplayacağına şüphe yoktu (kapatılma sebebi projenin özgünlük ve güvenlik adına muğlak noktalara sahip olmasıydı).

Anonabox kapandı ama birçok emsal projeye de ilham kaynağı oldu. Ben bu yazıyı yazarken sadece Kickstarter'da anonim internet erişimine yönelik 26 aktif proje vardı. (<http://kck.st/1wezX5d>) Çoğu da topladığı fonla hayata geçmek için ihtiyaç duyduğu bedellere yaklaştı.

Kırk katır, kırk satır

Bu endişenin en büyük riski alternatif yoldan ilerlediğimizi sanarken doğrudan düşmanın kucağına düşme ihtimali. İnternette karşımıza çıkan ücretli / ücretsiz güvenlik hizmetlerinin bir kısmının bizzat istihbarat toplayan kurumlar tarafından işletildiği biliniyor. Elektronik tuzak da denebilir. Özellikle ABD'nin veri koruma yasası bu ülkeden hizmet veren yapıları her an devletin uzun elinin menzilinde tutuyor. (<https://www.bestvpn.com/blog/6484/the-nsa-prism-scandal-and-how-vpn-can-and-cannot-help/>) Kuzuyu kurda emanet etmek de denebilir.

ABD'yi dilimize dolayıp diğer tehlikeleri unutmayalım. Örneğin bir istihbarat ihmali sayesinde öğrendik ki Almanya Türkiye'ye yönelik teknik takip yapıyormuş. Açığa çıkıp sebebi sorulduğunda "bu istihbaratın fitratında var" misali bir cevap geldi.

'Sabıkalı' listesinde aklınıza düşen her ülkenin benzer bir faaliyet yürüttüğüne şüpheniz olmasın. Bilemediğimiz tek şey kimin neye ne kadar eriştiği ve bununla ne yapmayı planladığı. Bizzat ABD dahi elektronik istihbarat mağduru olduğu için Çin ile savaşın eşğine geliyorsa Türkiye'nin durumunu düşünmek bile istemiyorum.

Özetle yabancı şirketlerle rekabet ettiğiniz ihalelere girerken, bilgisayarınızda kalacağını düşündüğünüz bir fotoğraf çekerken; hatta kamerası, mikrofonu olan herhangi bir cihazın civarında bulunurken bile ürpermemiz için yeterince gerekçemiz var.

Şahit olduğumuz örnekler sayesinde anladık ki ne buluta yüklediğimiz veriler güvende ne de kendi disklerimizdekiler. Ne internete doğrudan bağlanırken güvendeyiz ne de VPN ve benzeri alternatif rotalarda ilerlerken.

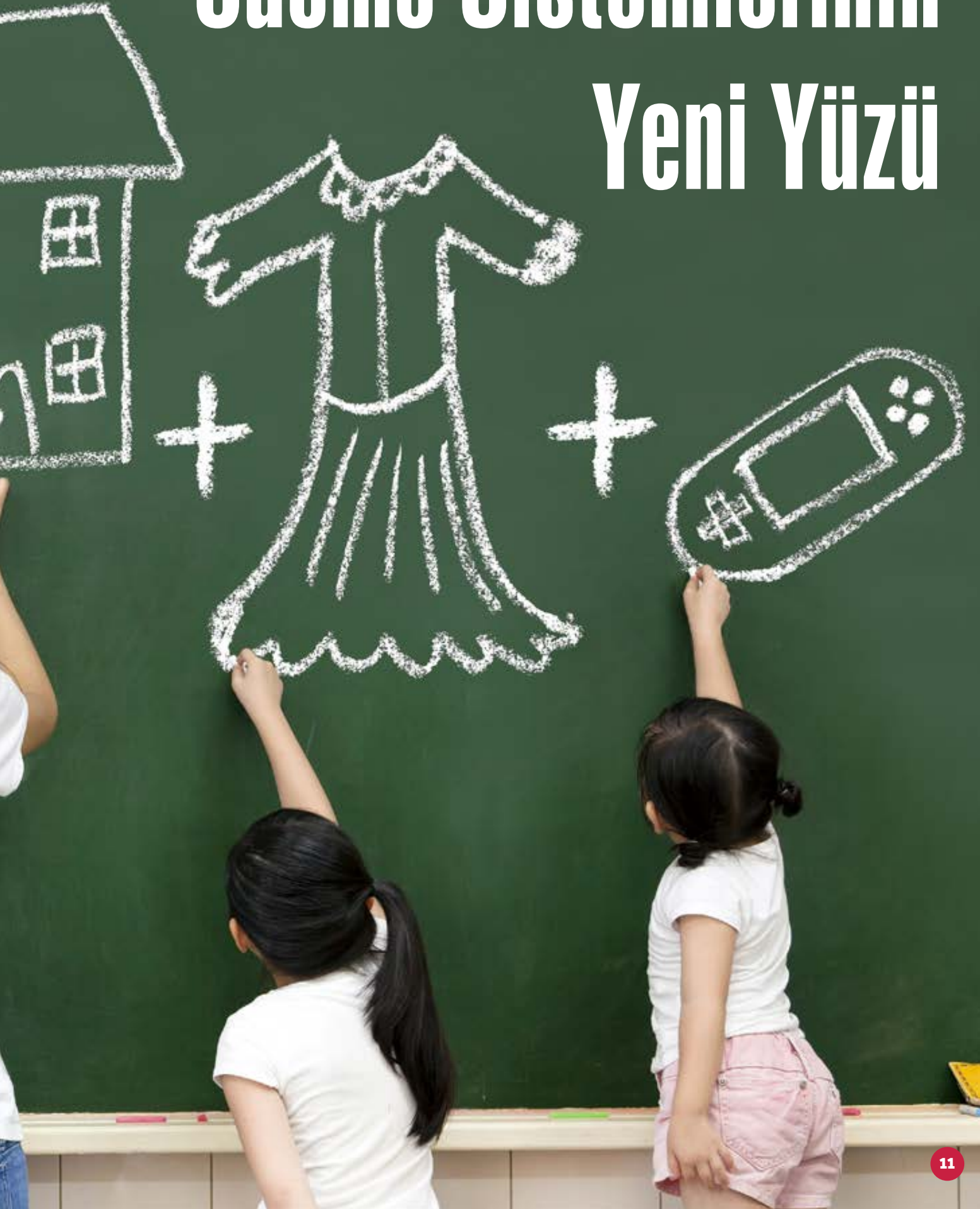
Bu karmaşada güveneceğimiz kişi ve kurumlara yönelik endişemiz en haklı tedirginliğimiz.

Kimilerinize klişe gelebilir ama bu yazı Intel'in Kurucusu Andrew Grove'un sözüyle bitmek zorunda: **Sa-dece paranoyaklar hayatta kalır!**



Dünya hızla dijitalleşiyor. Fiziksel atomlar yerlerini sayısal bitlere terk ediyor. Cüzdanların yerini akıllı telefonlar, banknotların yerini uygulamalar alıyor. Ödeme sistemlerinin geleceğine bakıyoruz. **Ahmet Usta** 

Ödeme Sistemlerinin Yeni Yüzü



Ödeme Sistemlerinin Yeni Yüzü

İnternetle ilk kez üniversiteye başladığım 1996 yılında tanıştım. Akabinde bir kredi kartına sahip olmam gerektiği gerçeği ile yüzleşmem yaklaşık bir kaç yılını aldı. Bir bankadaki hesabıma bağlı olarak tanımlattığım sanal kart uzun yıllar boyunca internet ile olan ilişkimde önemli bir rol oynadı. Aradan yirmi yıla yakın bir süre geçti. İnternet üzerinden yaptığım ödeme gerektiren işlemlerde hâlâ 16 haneli bir kredi kartı kullanıyorum. Öte yandan PayPal ve benzeri sitemlerde her ne kadar bir kullanıcı adı ve parola ikilisi kullansam da günün sonunda paranın transferi bu hesaplara bağlı kredi kartım üzerinden gerçekleşiyor.

Konvansiyonel dijital para akışı olarak tanımlayabileceğimiz sistemin temelindeki kredi kartlarının müşteri ve satış noktası arasındaki ilişkisi uzun yıllardır belli bileşenlere sahip. Bunların temelinde VISA ve MasterCard gibi küresel ödeme sistemleri çözüm sağlayıcılar bulunuyor. Bu küresel firmalar ile küresel veya lokal bankaların özel anlaşmaları bulunuyor. Bankalar son tüketiciye küresel sistemlerin sağladığı altyapılar ile uyumlu kredi kartlarını ulaştırıyor. Bankalar aynı zamanda kredi kartı ile ödeme alacak ticari işletmelere uygun hizmet ve servisleri sağlıyor.

Doğru sanılan yanlış!

Düşünüldüğünün aksine bankalar kredi kartı kullanıcılarının yaptıkları satın almalarından herhangi bir komisyon kesme ve satıcıya düşük bedel ödeme gibi bir lükse sahip değiller. Nasıl ki kart kullanıcıları zamanında kart borçlarını ödedikleri takdirde bir gecikme faizi ile yüzleşmiyorlarsa, satış yapan işletmeler de vadesinde tahsil ettikleri takdirde bankalara, satışlarından bir komisyon bedeli ödemiyorlar. Bu durum küresel kredi kartı organizasyonlarının en temel kurallarından birisi. Bununla birlikte bankalar yine de küresel kredi kartı organizasyonlarına belli ödemeler yapmak zorundalar. Bu durumda gündeme bir soru geliyor;

Bankalar parayı nasıl kazanıyor?

İşin püf noktası bu soruda saklı. Özel anlaşmalar hariç olmak üzere, kart borcunu zamanında ödemeyenlerden alınan gecikme faizi ve vadesinden önce satışlarını tahsil eden işletmelerden yapılan kesintiler sayesinde bankalar gelir elde ediyorlar. Elbette kredi kartlarından alınan yıllık ücretlerin yanı sıra, işletmelerden alınan üye aidatlarını gözden kaçırmamak lazım. Kısacası çok yüksek limitlere sahip kredi kartı kullanıcılarının sürekli zamanında kart borcunu ödemesi çok iyi bir müşteri oldukları değil tam aksine banka için zarar anlamına geliyor.

Konumuza geri dönelim

İnternetin hayatımıza getirdiği önemli yeniliklerden birisi bireylerin yeni teknolojileri kullanarak işletmelere benzer faaliyetler yapmasına olanak sağlaması. Örneğin bir pazar yerinde ikinci el eşyalarınızı satıp, ödemesini kredi kartı ile almanızı sağlayan çözümler var. PayPal uzun yıllardır ticari bir kimliğiniz olmasa dahi farklı insanlardan kredi kartı ile ödeme almanızı sağlıyor. Ancak bunun bir bedeli var; hatırı sayılır bir komisyon ödüyorsunuz. Ancak bu komisyon süreklilik arz etmeyecek işlerde bir şirket kurmak için harcayacağınız bedelden çok daha düşük üstelik yasal ve formal prosedürler ile uğraşmak zorunda değilsiniz. Her şey bir kaç tıklama kadar kolay. Bir e-posta adresine ve standart bir banka hesabına sahip olmanız yeterli.

Yanlış bilinen bir diğer gerçek ise PayPal gibi sistemlerin genellikle para harcamak için kullanıldığı. PayPal sisteminin 2013 yılında oluşturduğu küresel ihracat hacmi 105 milyar dolar büyüklüğüne ulaşmış. PayPal Türkiye, Ortadoğu ve Kuzey Afrika Bölgesi Direktörü Kıvanç Onan 2014 yılının Mayıs ayı itibarıyla Türkiye’de gerçekleşen PayPal ihracat rakamlarının, yapılan harcama rakamlarını geçtiğini belirtiyor ve ekliyor; “Türkiye’deki kullanıcılarımız şu anda ülkemize gelir getiriyor ve gelecek üç yıl içinde bu rakamlar 10 katına çıkabilir.”





Geleneksel ödeme sistemleri akışında yerli ve yabancı yenilikçi araçlar, alışılmış düşünce şeklinin dışında uygulamaları hayatımıza sokuyor. Bu gelişmelerin odak noktasında ise kilit bir kelime var: "Hacim".

iPhone 6 tanıtımı ile birlikte duyurulan Apple Pay, Apple'ı cihaz üretip satan, iyi yazılımlar berabrinde müzik ve içerik sağlayan bir şirket olmaktan çıkartıyor. Kendi standartları üzerinde kurulu devasa bir ekosistem oluşturuyor. Apple bu rakamları sır gibi saklamakla birlikte sızan bir takım verilere göre Apple her kredi kartı işlemi için bankalardan yüzde 0,15 ve her bir banka kartı işlemi için 0,5 kuruş komisyon alacak. On milyonlarca kullanıcının, milyarlarca işlemi ile çarpıştığınızda ortaya devasa rakamlar çıkıyor. Bu kadar büyük bir hacimde Apple'ın bankaları aradan çıkartıp doğrudan küresel kredi kartı organizasyonları ile anlaşma yapmaması için ortada bir neden var mı? Aslında var; hiç bir küresel sağlayıcı uzun yıllardır çalıştığı binlerce banka ile ilişkilerini bozmak istemez. O zaman şu soruyu soralım; Apple yarın kendi küresel ödeme sistemi altyapısını kurarsa ne olacak? Bankaların ve diğer küresel kart organizasyonlarının tavrı ne olacak?

Bu iş düşündüğümüz kadar basit değil

Güvenlik, ödeme sistemlerinde sadece bir ayak. Trilyonlarca dolarlık hacme sahip küresel ödeme sistemleri ekosisteminde Apple'ın tek başına bir delilik yapması ihtimal dışı değil ancak diğer organizasyonların armut toplamayacağı da aşikâr. Tam bu noktada ortaya başka bir tehdit çıkıyor; sanal para birimleri.

Özetle ifade edersek çok zor matematiksel denk-

lemelerin çözümleri ile elde edilen Bitcoin gibi sanal para birimleri hızla yayılıyor. Bitcoin kurunun 2,7 dolar olduğu günlerde eğer 27 dolarlık Bitcoin alsaymışım bu gün 27 bin dolarım olacaktı zira bu sanal para birimleri sınırsız rezerve sahip değiller ve popülerlikleri arttıkça, ilgili matematiksel denklemlerin sınırlı çözüm kümeleri azaldıkça değerleri roket gibi fırlıyor. Ayrıca Bitcoin tek sanal para birimi de değil, Dogecoin, Darkcoin, Litecoin gibi yüzlerce farklı dijital, sanal para birimi ortaya çıkmış durumda. Bu dijital paraların kendine ait bir borsası bile var. Bunlardan birisine örnek olması için www.CoinGecko.com adresine göz atabilirsiniz.



Neyi gözden kaçırmamanız gerekiyor?

Mobil cüzdan, kartsız ödeme, yenilikçi ödeme uygulaması, ödeme sistemlerinde güvenlik, mahremiyet... Bu kavramlar ile süregelen tartışmaları her yerde okuyabilir ve bulabilirsiniz. Gözden kaçırmamanız gereken şey sessiz ve derinden gelen bir değişimin olduğu. Bu değişimin nerede ve nasıl olacağını bilmiyoruz ama kesinlikle olacağından eminiz sadece zamanını kestiremiyoruz.

Gözden kaçırmamanız gereken ve mutlaka olacak şey geleneksel, yerleşmiş, aksi düşünülemez gibi görünen yapıların son bulup ortaya yeni ve farklı bir şeyin çıkması olacak. Belki de ödeme sistemleri demokratikleşme adı altında kapitalizmin yeni bir boyutunu ortaya çıkartacak ve kişiliğiniz, sosyal medya etkinliğiniz ile değeri belirlenen kişisel bir para birimi kullanmak zorunda kalacaksınız. Hayal gibi mi görünüyor? Olmadığını biliyoruz zira geçmişte pazarlarının yüzde 90'ını oluşturan bazı markalardan bu gün "ders çıkartılacak hikâyeler" dışında geriye hiç bir şeyin kalmadığı, üstelik bunu son 10 yılda yaşadığımız bir dönemdeyiz.

Ne dediler?

Ödeme teknolojileri geliştirilmesinde ve kullanılmasında önemli role sahip taraflara üç önemli soru yönelttik.

Farklı sektör oyuncularından aldığımız cevapları paylaşıyoruz.

Turkcell

Son yıllarda ödeme teknolojilerindeki gelişmeleri kısaca nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ödeme teknolojileri, mobil yaşamın hız kazanmasına paralel olarak, nakitten kartlı sistemlere geçişte yaşadığımız ivmeden daha hızlı bir şekilde dijitalleşiyor. Bir yandan akıllı telefonlar hayatımızın her alanında her geçen gün daha fazla yer edinirken, diğer yandan da yeni nesil bu bilgisayarlar biyometrik kimlik, mobil imza vb. kimlik tanıma yöntemleri, konum bazlı servisler, temassız iletişim gibi teknolojilerle beslenerek yaygınlaşmaya başlıyor, talep edilen birer ihtiyaç haline geliyor.

Yenilikçi ödeme teknolojilerinin konvansiyonel ödeme sistemlerine karşı bir tehdit olduğunu düşünüyor musunuz?

Bu durumu bir tehdit olarak değerlendirmek yerine bir dönüşüm olarak görmek daha doğru olacaktır. Konvansiyonel ödeme sistemlerinin bugün dünyamızda nakit, kredi ve banka kartları ile ön ödemeli kartları büyük



Turkcell Genel Müdür Yardımcısı **Semih İncedayı**

bir kısmını kapsadığını baz alırsak; yenilikçi çözümlerin birçoğunun bu sistemden çok da uzaklaşmadığını, daha çok bu sektörü dönüştürdüğünü söyleyebiliriz. Örneğin, ödeme noktalarında fiziksel kart yerine akıllı telefonlarımız üzerinden ödemelerimizi yapıyoruz; ancak bu işlemlerin birçoğu arka planda hala bir kredi veya banka hesap kartına bağlı. İçinden geçmekte olduğumuz süreci, teknolojinin yaygınlaşması ile birlikte müşterilerin beklentilerinin değişmesi ve ödeme sistemlerinin de bu sürece ayak uydurması olarak görebiliriz.

Sizce yenilikçi ödeme teknolojileri açısından gelecek günlerde üzerinde en çok konuşacağımız konu başlıkları neler olacak?

Mobil teknolojilerin her alanda olduğu gibi finansal

süreçlerde de kullanımı artış trendinde. 2015 yılında dijital kullanımın yanı sıra, yüz yüze alışverişlerde de mobil ödeme kullanım alanlarının genişleyeceğini, akıllı telefonlar ile yapılan temassız ödemelerin yaygınlaşacağını ve dijital ödeme sistemleri pazarının hızla büyüyeceğini düşünüyoruz. Turkcell olarak biz de dünyada teknolojiye yön veren şirketlerle birlikte bu alana uzun zamandır yatırım yapıyoruz. Müşterilerimizin kasada ya da ödeme yaptıkları herhangi bir noktada sadece cep telefonu numaralarını kullanarak ödeme yapabilmelerinin mümkün olacağını düşünüyoruz. Amacımız teknolojiyi kullanarak müşterilerimizin değişen beklentilerine uygun yenilikçi çözümler sunabilmek ve onların hayatlarını kolaylaştırmak.

Vodafone

Son yıllarda ödeme teknolojilerindeki gelişmeleri kısaca nasıl değerlendiriyorsunuz?

Her şeyin gittikçe mobilleştiği bir çağda akıllı telefonlar da birer uzantımız haline geliyor. Çoğu ihtiyacımızı her an elimizin altında bulunan akıllı telefonlarla gidermek istiyoruz. Müşterilerimiz, bizden daha zengin içerik ve deneyimler sunacağımız yenilikçi servisler bekliyor. Biz de tüm çabamızı bu yönde gösteriyoruz. Dijital cüzdan ve mobil ödeme uygulamalarının özellikle son dönemde sektördeki birçok şirket tarafından müşterilere sunulmasına ve bireylerin farkındalıklarının gittikçe artmasına rağmen, henüz yeni bir dönemin başındayız ve atılması gereken önemli adımlar olduğuna inanıyoruz.

Yenilikçi ödeme teknolojilerinin konvansiyonel ödeme sistemlerine karşı bir tehdit olduğunu düşünüyor musunuz?

Uluslararası bağımsız araştırma şirketi Gartner'ın verilerine göre, mobil ödeme işlem hacmi 2011 yılında



Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı **Ender Buruk**

105,9 milyar dolarken 2012'de 163,1'e, 2013'te de 235,4'e kadar yükseldi. 2017 yılında küresel olarak mobil ödeme işlem hacmi, 721 milyar doları bulacak. IDC'ye göre ise bu değer 2017 yılında 1 trilyon dolar düzeyinde olacak.

Bu veriler, bize satın alma davranışlarının internet ve mobil ödeme lehinde değiştiğini gösteriyor. Dolayısıyla, yenilikçi ödeme teknolojilerini, geleneksel ödeme sistemlerine karşı bir tehdit olarak değil, geleneksel sistemlerin doğal bir dönüşümü olarak değerlendirebiliriz.

Sizce yenilikçi ödeme teknolojileri açısından gelecek günlerde üzerinde en çok konuşacağımız konu başlıkları neler olacak?

Yakın zamanda sadece mobilden ödeme kabul eden şirketler olduğunu görebileceğiz. Bunun doğal bir sonucu olarak, tüketiciler de mobil cihazlarıyla tüm ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri, özgür ve güvenli bir alışveriş ortamı talep edecekler. Operatörler, mobil teknoloji üreten ve taşıyıcı firmalar, finansal kurumlar, ticaretle uğraşanlar, mobil cihazlara entegre yan ürün üreticileri, ödeme servisleri, uygulama sağlayıcılar, tüm dünya mobil ödemeyi etkinleştirmek için çalışıyor. Mobil strateji geliştirmeyen perakendeciler için risk daha yüksek olacak. Diğer yandan, mobil çağa zamanında entegre olan perakendeciler, rekabette önemli bir avantaj elde edecek.

Vodafone Türkiye olarak, geçtiğimiz günlerde Visa Europe işbirliğinde Vodafone Cep Cüzdan'a entegre ettiğimiz NFC özelliği, tüketicilere mobil temassız ödemelerde benzersiz bir deneyim fırsatı sunuyor.

Avea

Son yıllarda ödeme teknolojilerindeki gelişmeleri kısaca nasıl değerlendiriyorsunuz?

Son yıllarda ödeme teknolojilerindeki gelişmeleri oldukça heyecan verici buluyoruz ancak beklediğimizden yavaş ilerlediğini söyleyebiliriz. Müşterinin hayatına kolaylıklar ve ödeme açısından zenginlik sunabilecek çok fazla ödeme "fikri" olmasına rağmen küresel müşterinin hayatına etki eden "yeni" bir ödeme sisteminin bahsetmek bugün maalesef pek mümkün değil. Özellikle mobil bankacılık uygulamalarının sayısında ve

kalitesinde artış olmasına rağmen, "Alternatif Ödeme Sistemlerinin" küresel olarak ödeme teknolojilerinde yerleşmiş metotları kırıp kabuğundan henüz çıkmayı başardığını söyleyemeyiz.

Türkiye bankacılık bakımından ileri bir ülke, ancak bu durumun ilginç bir şekilde tersinedir ki nakit kullanımının da çok yoğun olduğu bir pazar. Müşteri alışkanlıklarını göz önüne alarak önümüzdeki dönemde elektronik paraya olan ihtiyacın özellikle artacağını söylemek mümkün.

Yenilikçi ödeme teknolojilerinin konvansiyonel ödeme sistemlerine karşı bir tehdit olduğunu düşünüyor musunuz?

Genel kanının aksine yeni ödeme sistemlerinin bankacılık başta olmak üzere e-ticaret, ulaşım, gibi birçok sektör için önemli bir fırsat olduğunu belirtmekte fayda var. Kayıt içi ekonominin artması ve pazar büyümleri ile ülke ekonomisine de katkısı cabası. Yeni ödeme sistemleri üzerindeki tehdit algısı, bilakis bu ödeme sistemleri ile yaşanacak büyümenin önündeki aşılması gereken önemli engellerin başında geliyor.

Sizce yenilikçi ödeme teknolojileri açısından gelecek günlerde üzerinde en çok konuşacağımız konu başlıkları neler olacak?

Mobil cihazlardaki NFC desteğinin Google'dan sonra Apple tarafından da veriliyor olması POS cihazları tarafında da bir hareketlilik yaratacak. Temassız ödemelerde farklı servis sağlayıcıların irili ufaklı uygulamalarının hayata geçişini 2015 yılı içerisinde göreceğiz.

Yine ödeme sistemlerinde yeni yasal düzenlemeler ile birlikte müşterinin doğrudan hissetmeyeceği ancak ödeme hizmetleri sektörünün yapılanma geçireceği bir sene bizleri bekliyor. Bu durum özellikle ilerleyen seneler de sıkça gündeme gelecek müşteri bilgilerinin güvenliği açısından ödeme sistemlerinin yapılandığı kritik bir sene olacak.

Avea olarak mobil ödeme sistemlerindeki deneyimimizi bu sene içerisinde farklı ve yenilikçi ödeme altyapılarını ve ürünleri hayata geçirmek için çok sık kullanacağız.

BKM

Son yıllarda ödeme teknolojilerindeki gelişmeleri kısaca nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ödeme sistemleri mobil yaşantımızdaki gelişmeler paralelinde; kullanıcılara akıllı cihazlar ile alışveriş deneyimlerini daha kolaylaştıran, eğlenceli hatta daha akıllı hale getiren çözümler sunmaya başladı.

Gelişen teknoloji sayesinde hem kullanıcıların hem de işyerlerinin de hayatını büyük ölçüde kolaylaştırıp, mevcuttaki pek çok problemlerine çözüm oluşturacağına inanıyoruz.

Biz de BKM olarak; gerek ödeme sistemleri için en son



Avea Mobil Finansal Servisler Direktörü **Zeynep Bosna**

teknolojileri destekleyecek altyapıların hazırlanması konusunda gerek dijital cüzdanımız BKM Express ile tüketici ve işyerlerine yönelik geliştirmelerimizi hızla sürdürüyoruz.

Yenilikçi ödeme teknolojilerinin konvansiyonel ödeme sistemlerine karşı bir tehdit olduğunu düşünüyor musunuz?

Yenilikçi ödeme teknolojilerinin ödeme sistemleri için bir tehditten ziyade fırsat olduğunu düşünüyorum. Bu değişimi takip eden, kendisini ona göre adapte edenler ayakta kalacak. Değişimi yakalayamayanlar ise ne kadar büyük olursa olsun oyunun dışında kalacak.

Ödeme sistemleri ekosistemini; bankalar, uluslararası markalar ve diğer finansal kurumlar oluşturuyor. Diğer yandan değişimin bir parçası olarak ekosisteme



BKM Genel Müdür **Soner Canko**

finans dışı kurumlar, girişimciler giriyor. İşte bu noktada kullanıcıya en doğru, güvenli, kullanışlı, yaygın kabul ağı sunan çözümler tercih edilecek ve ayakta kalmaya devam edecek. Bu değişikliğe uyum sağlayamayanlar, teknolojinin gerisinde kalanlar ise maalesef ayakta kalamayacak.

Sizce yenilikçi ödeme teknolojileri açısından gelecek günlerde üzerinde en çok konuşacağımız konu başlıkları neler olacak?

Kullanıcılar ve en iyi alışveriş deneyimi için en uygun ödeme çözümü bulunana kadar, yeni pek çok teknoloji denenmeye devam edecektir.

Giderek dijitalleşen hayatımızda gelecekte biyometriye daha çok yer ayıracağımızı düşünüyorum. Kendimizi doğrulamak, işlemlerimize onay vermek hatta gerçekleştirmek için biyometrik çözümler birer alternatif olacak.

Diğer yandan giyilebilir teknolojiler ile ilgili daha çok konuşacağız. Gelecekte akıllı gözlük, saat, bileklik gibi pek çok giyilebilir teknolojiyi ödemelerde daha çok göreceğiz. Tüm bunların bir parçası olarak mobil ödemeler ise gündemde olmaya devam edecek.

Biz de BKM olarak tüm bu belirttiğim konularda teknolojileri çok yakından takip etmeye, çalışmalarımızı hızla sürdürmeye devam edeceğiz.

Monitise

Son yıllarda ödeme teknolojilerindeki gelişmeleri kısaca nasıl değerlendiriyorsunuz?

Kredi kartları 60'lı yıllarda yaygınlaşmaya başladığında Lidyalılardan beri devam eden nakit zorunluluğu da ortadan kalkmış oldu ve bu devrim günümüze kadar güçlenerek taşındı. Kredi kartı çok basit kullanım akışı ve yaygın POS ağı sayesinde bugün dünyada yeri değiştirilmesi çok zor bir ödeme kanalı haline geldi. PayPal gibi kredi kartıyla dost, onları da bünyesine dahil eden ödeme sistemleri ortaya çıktı.

Ödeme teknolojileri arasında son dönemlerde adından daha sık söz ettiren "temassız ödeme" yaklaşımı gerekli ölçüde henüz yaygınlaşmadı ama hızlanmasını bekliyoruz.

Ödeme teknolojilerinden bahsederken parantez açmamız gereken bir diğer konu da sanal para birimleri. Bitcoin bu alanda hala tartışılıyor. Hiçbir regülasyona tabi olmayan ve aslında merkezi olmadığı iddia edilen bir para biriminin dünya ölçeğinde geçerli bir para birimi haline gelme ihtimalini düşük görüyorum.

Yenilikçi ödeme teknolojilerinin konvansiyonel ödeme sistemlerine karşı bir tehdit olduğunu düşünüyor musunuz?

Tüketiciler er ya da geç, yenilikçi ödeme sistemlerine adapte olacaktır. Özellikle Türkiye'de güncel teknolojileri benimseme açısından Batı ülkelerine kıyasla çok daha yüksek bir performansa sahibiz. Bununla birlikte gelişmiş ödeme sistemlerini destekleyen cihaz penetrasyonu ise hala düşük. Nakit paranın ve kredi kartının kullanılmadığı bir Türkiye'nin çok gerçekçi bir hedef olduğunu ise düşünmüyorum.



Monitise MEA CEO **Fatih İşbecer**

Sizce yenilikçi ödeme teknolojileri açısından gelecek günlerde üzerinde en çok konuşacağımız konu başlıkları neler olacak?

Geçtiğimiz zamanlarda her GSM operatörünün kendi App Store'u vardı fakat şimdi Apple ve Google hâkimiyeti bu operatörlerin kendi uygulama pazarlarını zamanla kapatmasına neden oldu. iTunes ile de müzik alanında da benzer bir dönüşüm yaşadı, bu dönüşüm orta vadede de olsa yıllar içerisinde müzik tekrar para kazanabilir bir şey haline geldi. Aynı şey Apple'ın Apple

Pay ile ödeme pazarına girişinde de yaşanacak. Hemen olmasa da zamanla Apple bu alanda zemin kazandıkça, bazı oyuncular da bu alanda devre dışı kalabilir.

Bu durumda bankaların da kendi kredi kartlarını tüketici için tercih edilen kartlar haline getirmek adına mobilde ciddi yatırımlar yapması gerekecek. Bankaların mevcut hizmetleri ile artık tüketicinin cep telefonuna girebilecekleri alternatif stratejiler üzerinde çalışmaya başlaması gerekiyor.

ING

Son yıllarda ödeme teknolojilerindeki gelişmeleri kısaca nasıl değerlendiriyorsunuz?

Dijitalleşme her sektörü etkilediği gibi bankacılığı da etkiliyor. Bu süreçte geleneksel ödeme yöntemlerinin dijitalleşirken nasıl evrimleşeceği merak ediliyor. Burada ödeme akışına sosyal paylaşım siteleri ve GSM şirketleri gibi farklı oyuncuların girme isteği ve kendilerini nerede konumlandıkları, finans kurumlarının bu yeni oyuncuları nasıl ve hangi rollerde kabullenecekleri evrim sürecine önemli ölçüde etki edecek. Bununla birlikte yasal otoriteler tarafından ödeme sektörüne getirilen düzenlemeler finans dışı kurumların ödeme hizmet sağlayıcısı olmasının yolunu açarken bir taraftan da birçok noktada kısıtlamalar ve kontroller getiriyor.



ING Kobi Bankacılığı Ve Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı **Erdoğan Yılmaz**

Yenilikçi ödeme teknolojilerinin konvansiyonel ödeme sistemlerine karşı bir tehdit olduğunu düşünüyor musunuz?

Yakın geçmişte tüm finansal kuruluşlar yenilikçi ödeme teknolojilerinin konvansiyonel ödeme sistemlerine karşı bir tehdit oluşturduğunu düşünmekteydi. Zira GSM şirketleri, Sosyal Paylaşım Siteleri, teknoloji firmaları, perakendeciler, entegratörler ödeme akış sürecine dahil olmak için bir çok girişimde bulundular. Farklı projeler yapıldı, farklı ürünler denendi. Ancak finansal kurumların sürece dahil olmadığı bu model planlandığı gibi işlemedi. Son dönemde yaklaşım değişti.

Artık ödeme sürecine dahil olmak isteyen ve dijital platformlar üzerinden bu hizmeti vermek isteyen kuruluşlar, bankalar ve finansal kuruluşlarla işbirliği gerçekleştirerek işi sahiplerine bırakıyor.

Sizce yenilikçi ödeme teknolojileri açısından gelecek günlerde üzerinde en çok konuşacağımız konu başlıkları neler olacak?

Şu anda sektördeki en sıcak konu mobil ödemeler. Bulut teknolojisinin gelişimi ile birlikte mobil ödemelerde farklı bir döneme giriyoruz. Bu dönemde tüm finansal kurumlar mevcut müşterilerini dijital cüzdanlarla tanıştıracak ve kartların dijital cüzdanlara kayıt edilmesi için müşterilerini teşvik edecekler.

Bir diğer önemli konu müşteri doğrulaması için şifre yerine parmak izi gibi biyometrik verinin kullanımı olacak ve biyometrik verinin kopyalanma ya da çalınma riskine karşı geliştirilecek çözümler bunun yaygınlaşma hızını belirleyecek.

ING Bank olarak biz de yeni trendler üzerinde çalışıyor ve müşterilerimizi evrim sürecine hazırlıyoruz. Mobil cüzdan uygulamamız ParaMara bunlardan biri.

Denizbank

Son yıllarda ödeme teknolojilerindeki gelişmeleri kısaca nasıl değerlendiriyorsunuz?

Müşteriler artık geleneksel kanal kullanımlarını çok fazla tercih etmiyor, finansal işlemlerinde mobilité, hız ve avantaj bekliyor.

2012'den beri ülkemizde akıllı telefon kullanımı üç katına çıktı. Facebook'un son açıkladığı veriye göre de 2013'den bu yana aylık mobil kullanımı 254 milyondan 456 milyona yükseldi. Özellikle akıllı telefon kullanımının olağanüstü artması, giyilebilir teknolojilerin hayatımızın her anına girmesi ile ödeme teknolojileri de şu an en yaygın kullandığımız kredi kartı sisteminin dışına taşıyor. Bu gelişmeler özellikle son 2 yılda çok hızlandı ve bu tür teknolojik gelişmeler de artarak devam edecek gibi görünmekte. Bu da bize mobil ödemelerin gelişen teknoloji ve değişen kullanıcı davranışları ile hayatımızda daha büyük bir yer kaplayacağını göstermektedir.

Yenilikçi ödeme teknolojilerinin konvansiyonel ödeme sistemlerine karşı bir tehdit olduğunu düşünüyor musunuz?

Teknolojinin yenilikçi ödeme sistemlerinin doğuşuna ve gelişimine katkı sağlamak için kullanıldığı günümüzde bir tehditten söz etmek çok mümkün olmaz. Aksine



Denizbank Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı **Murat Çelik**

zaten zamanla konvansiyonel ödeme sistemleri kendi kendine sona erecek bir duruma geliyor olacak.

Bunun yanında bu tür yeni teknolojiler, biz bankalar açısından da kullanımı yaygınlaştıkça hem müşterileri hem de bankamızı kazançlı duruma geçiriyor. Bu kanallarda işlem maliyetinin düşük olması sebebiyle müşterilerimize daha yüksek oranlar ve daha düşük komisyon ücretleri önerebiliyoruz. Bu tip faydalar müşterilerin yeni ödeme teknolojilerine kaymasına yol açıyor fakat konvansiyonel ödemeler için şu anlık bir tehdit olduğunu düşünmüyoruz.

Sizce yenilikçi ödeme teknolojileri açısından gelecek günlerde üzerinde en çok konuşacağımız konu başlıkları neler olacak?

Temassız ödemeler, giyilebilir teknolojilerin hayatımıza daha çok entegre olacağı, dünyada hem tasarım olarak hem de teknoloji olarak yön veren markaların çıkaracağı ürünler en çok konuşacağımız konu başlıklarından olacak.

Bizim de bu bağlamda DenizBank olarak ülkemize kazandırdığımız fastPay ödeme platformumuz da yenilikçi ödeme sistemleri içinde çok konuşulacak uygulamalarımızdan olacak. fastPay uygulamamız sadece DenizBank müşterilerine değil tüm akıllı telefon kullanıcılarına avantaj sağlayan bir hizmet olma özelliğini taşıyor.

Phaymobile

Son yıllarda ödeme teknolojilerindeki gelişmeleri kısaca nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ödeme sistemlerindeki gelişmelerin özellikle mobil tarafa kayması bizlerin uzun yıllardır beklediği ve ön gördüğü gelişmeler arasında yer alıyor. NFC tabanlı ödeme sistemleri konusunda 8 yıla yakın tecrübemiz bulunuyor. Dünyanın ilk NFC pilot projelerinden birini, Akbank işbirliği ile 2007 yılında hayata geçirdik. 2011 yılında, Denizbank ile NFC teknolojisine sahip işlem yapabilen ilk ön ödemeli sistemi oluşturduk. Apple Pay lansmanı ile mobil ödemelerin de sektörün odak noktası haline geldiğini düşünüyoruz.

Yenilikçi ödeme teknolojilerinin konvansiyonel ödeme sistemlerine karşı bir tehdit olduğunu düşünüyor musunuz?



Phaymobile Genel Müdürü **Özgür Güngör**

Gittikçe yaygınlaşan yenilikçi ödeme sistemleri henüz konvansiyonel ödeme sistemlerine karşı bir tehdit oluşturmamakla birlikte, her geçen gün daha da yaygınlaşan bir hacme sahip. Özellikle NFC teknolojisinin mobil cihazlara girmesi bu süreci daha da hızlandırıyor. 2014 yılında dünyada 475 milyon adet NFC'li telefon olduğu düşünülüyor. Dünyadaki NFC'li mobil telefon sayısının 2018 yılı sonuna kadar ise yüzde 325 oranında artacağı tahmin ediliyor.

Mobil ödemelerin işlem hacmine göz attığımızda ise; 2014 yılında mobil ödeme işlem hacminin 2010 yılına göre yüzde 600 oranında artarak 984 milyar dolar olması bekleniyor.

Rakamlardan da anlaşılacağı üzere, daha kat edilecek çok yol olmasına rağmen, mobil ödemeler sektörü gün geçtikçe genişliyor.

Sizce yenilikçi ödeme teknolojileri açısından gelecek günlerde üzerinde en çok konuşacağımız konu başlıkları neler olacak?

Ödeme teknolojilerinde, son yılların önde gelen konusu mobil ödeme ve finans çözümleri. NFC'nin günlük hayata girmesiyle başlayan süreç, öncelikle temassız ödemeleri daha sonra bir çok farklı işlemin tek platformdan gerçekleştirileceği mobil finans çözümlerine kadar uzandı.

Mobil ödemeler Cardtek Group olarak, bizlerin de ajandasının üst sıralarında yer alıyor. Phaymobile olarak, halihazırda Apple Pay'i hayata geçirecek sisteme sahibiz. Bilgi birikimimizi paylaşmaktan mutluluk duyacağız.

Kobil

Son yıllarda ödeme teknolojilerindeki gelişmeleri kısaca nasıl değerlendiriyorsunuz?

Teknolojik gelişmeler müşterilerin aldıkları hizmetlere olan bakış açılarını kökten bir değişime uğrattı. Ödeme sistemleri de bu kapsamda yeniden yorumlandı. Her birey ya da kurum aldıkları hizmetin karşılığında yaptıkları ödeme süreçlerinin çağın gereklilikleri ışığında daha kolay ve hızlı olmasını, en önemlisi de daha güvenli olmasını talep ediyor.

Müşterilerin mobil bankacılık konusunda bilinçlenmesi ve güvenlik konusunda seçici olması için önemli bir bo-



Kobil Türkiye Ülke Müdürü **Ümit Yaşar Usta**



yutu haline geldi. Gerek e-ticaret gerekse m-ticaretin daha çok yaygınlaşmasını ve modernleşmesini sağlayacak olan ana kriter güvenlik oldu. Ödeme sistemi teknolojileri de güvenlik kriterinden fazlasıyla etkilendi.

Yenilikçi ödeme teknolojilerinin konvansiyonel ödeme sistemlerine karşı bir tehdit olduğunu düşünüyor musunuz?

Mobil cihaz kullanımı çok hızlı artsa da mobil ödeme hala beklenen büyümeyi yakalayabilmiş değil. Ancak mobil bankacılığın hızla kabul gördüğüne şahit oluyoruz ve üç-beş yıl içerisinde internet bankacılığını dahi geçebileceğini düşünüyoruz.

Ancak konvansiyonel ödeme sistemlerinde standartlar ve güvenlik yılların tecrübesi ile oturmuşken, mobil gibi yenilikçi çözümlerde taşlar hala yerine oturmuş değil ve her gün farklı bir denemeyi piyasada görebiliyoruz. Mobil cihazlarda kullanım kolaylığı ve güvenliği örtüştürebilen yenilikçi ödeme çözümlerine ihtiyaç var.

Sizce yenilikçi ödeme teknolojileri açısından gelecek günlerde üzerinde en çok konuşacağımız konu başlıkları neler olacak?

Uzun bir süredir NFC ve QR kod sistemlerini tartışıyoruz ama uygulamaların aktif bir şekilde kullanıldığını ya da kitleler tarafından benimsendiğini görmüyoruz. Fakat önümüzdeki yıllarda NFC sayesinde ödeme noktalarında müşteriler cep telefonları ile kolayca alışveriş yapabilecek. NFC ödemeleri şimdilik küçük ödeme miktarları ile sınırlı. Bu sayede kahve, kitap gibi düşük bedelli alışverişlerde hızlı ödeme çözümü sunuyor.

Öbür tarafta Bluetooth LE teknolojisinin NFC'ye alternatif olabileceği ve bugün çoğu akıllı telefonda Bluetooth bulunması nedeniyle, bu çözümün daha hızlı yayılacağı da konuşuluyor. NFC'ye bir diğer alternatif olarak da güvenli mesaj sistemi ya da QR kod ödeme çözümleri de yakından takip edilmeli. Üstelik bir işlem limiti de bulunmuyor. Kobil olarak bu tarz merkezi e-cüzdan çözümlerine de güvenli iletişim altyapısı sunuyoruz.

MasterCard

Son yıllarda ödeme teknolojilerindeki gelişmeleri kısaca nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ödemelerde biyometrik kimlik doğrulama için parmak izi, ses ve yüz tanıma ve yurt dışı ödemeler için coğrafi konum onayı gibi konularda testlerimiz sürüyor. Son yılların ödeme teknolojilerinde öne çıkan inovasyon, temassız ödemeler. 2013'te MasterCard ile yapılan temassız işlem sayısı üç katına çıktı. Bu harcamaların işlem hacmiyse dört kat yükseldi. 2020'de temassız ödemeleri Avrupa'nın ödeme standardı kılmak istiyoruz.

Yenilikçi ödeme teknolojilerinin konvansiyonel ödeme sistemlerine karşı bir tehdit olduğunu düşünüyor musunuz?

MasterCard olarak nakitsiz bir dünya hedefliyoruz. Ödeme teknolojilerindeki gelişmeyi bir tehdit değil bir fırsat olarak görüyoruz. İnovasyona ivme kazandırmak için MasterCard Labs'i yarattık. İnovasyona uzun vadeli bir yatırım olarak bakıyoruz.

Sizce yenilikçi ödeme teknolojileri açısından gelecek günlerde üzerinde en çok konuşacağımız konu başlıkları neler olacak?

2015 ve sonrasının en dikkat çekici konu başlığı temassız ödemeler. Önümüzdeki beş yılda NFC özellikli cep telefonlarının satışının dört kat artacağı tahmin ediliyor. Mobil cihazlardan ödeme konusunda son olarak Apple Pay'e destek sunduk. MasterCard Digital Enablement Service (MDES) sayesinde MasterCard kredi veya banka kartı sahipleri Apple Pay kullanabiliyor. Caffè Nero, Bitaksi ve HesapAl ile uygulama içi satın almaları Türkiye'ye sunduk. Kısa bir süre sonra, oturduğumuz yerden film ya da dizi izlerken oyuncuların giysi, takı ya da aksesuarlarını yine tek tuşla satın alabileceğiz.



MasterCard Güney Doğu Avrupa Genel Müdürü
Mete Güney

Lenovo sunucu tarafına göz dikti

IBM Sunucu birleşmesini tamamlayan Lenovo, şimdi de sunucu pazarı için iddialı geliyor.

IDC verilerine göre Lenovo, küreselde önceki çeyrekte yüzde 17,7 olan pazar payını, 2014 yılının 2. çeyreğinde yüzde 19,6'a çıkardı. Böylece, son 1,5 senedir dünyanın bir numaralı PC üreticisi unvanını korumayı başardı. Lenovo, global pazardaki düşüşe rağmen, ilk 5 PC üreticisi arasında en hızlı büyüyen şirket oldu.

Türkiye'de de dünyadaki büyümesine benzer bir büyüme sergilediklerini belirten Lenovo **Türkiye Genel Müdürü Gülfem Çakmakçı**, "Toplam PC pazarında yılın ikinci çeyreğinde yıldan yıla yüzde 182 büyüme ile yüzde 21.7 pazar payına ulaştık. Rekör bir diğer büyümemiz ise dizüstü bilgisayar segmentinde gerçekleşti. Lenovo yıldan yıla

yüzde 205 büyüdüğü dizüstü bilgisayar segmentinde yüzde 26.3 pazar payı ile liderliğini sağlamlaştırdı" dedi.

Lenovo-IBM Server birleşmesi tamamlandı

Lenovo bu birleşmeyle, büyük teknoloji ve markalara yatırım yaparken neler başarabileceği konusunda da ipucu vermiş oldu. Lenovo ve IBM, Lenovo'nun IBM'in x86 server iş biriminin satın alma denetiminin tamamlandı ve taraflar 1 Ekim 2014 itibariyle çalışmalara başladılar. Bu satış, Lenovo'yu 42.3 milyar dolarlık pazarda 3. büyük oyuncu haline getirdi. Bu anlaşmanın temelleri, 2005 yılında Lenovo'nun IBM'den ThinkPad serisini satın almasıyla atılmıştı.



insanların dizüstü ve tablet bilgisayar etkinliklerini bir cihazda birleştirmesine olanak tanıyarak dikkat çekmişti. Zengin teknolojik buluş ve atılımları temel alan Lenovo, ürünlerindeki kalite, güvenilirlik, stil ve hız için standartları belirleyen inovasyona son dönemde her zamankinden daha fazla yatırım yaptı.



Lenovo Türkiye Genel Müdürü
Gülfem Çakmakçı

Lenovo Ar-Ge ve inovasyonlarla gücüne güç katıyor

Lenovo'nun başarılarının ardında yatan görünmez güçlerden birini de 625 milyon dolarlık Ar-Ge yatırımları oluşturuyor. Lenovo, sahip olduğu zengin patent potansiyeli ile de geleceğe güvenle bakıyor. Şu anda Lenovo, neredeyse 5 bini buluş patenti olan 6500 patente sahip bulunuyor. Şirketin sadece geçen yıl elde ettiği patent sayısı ise 500 rakamına ulaşmış durumda. Lenovo inovasyon ve tasarımlarda, kullanıcıların cihazlarına uyum sağlamaları yerine kullanıcılara, gereksinimlerine uygun teknoloji ve yeni kullanım senaryoları sağlamak için çok modlu tasarımı benimsemeyi tercih ediyor. Lenovo'nun dönüştürülebilir ürünü Yoga ilk kez,

PC'den sonra sırada akıllı cihazlar var

PC'de uzun süre liderliği kimseye bırakmayan Lenovo oyun alanını genişletiyor ve liderliğini akıllı cihazlar alanına da taşımaya kararlı görünüyor. Lenovo dünyada, PC, akıllı telefon ve tablet bilgisayar ürünlerinden oluşan Akıllı Bağlantılı Cihazlar kategorisinde en büyük 3. tedarikçi oldu. Buna ek olarak, Lenovo'nun akıllı telefon ve tablet bilgisayar sevkiyatları, PC sevkiyatlarından fazla oldu ve şirket yılın tümünde 59 milyon akıllı telefon ve tablet bilgisayar satarak bütün dikkatleri üzerine çekti. Lenovo 2013/2014 finansal yılı boyunca 9,2 milyonluk rekor adetle tablet bilgisayar satışına ulaşarak büyük bir başarı elde etti.

Yazılımcıların en büyük buluşması gerçekleşti

Logo Yazılım'ın bilgi ve teknoloji platformu Logosphere'de bilişim ve iş dünyası buluştu.

Logo tarafından gerçekleştirilen Logosphere etkinliği, bu yıl 3. kez bilişim ve iş dünyasını aynı çatı altında buluşturdu. 4 Kasım 2014 tarihinde Haliç Kongre Merkezi'nde düzenlenen etkinlikte, geçen yıl Logo bünyesine katılan Netsis de çözüm ortaklarıyla birlikte yerini aldı. Logo Yazılım'ın bilgi ve teknoloji platformu Logosphere'de, 57 paralel oturumda 48 farklı sunum yapıldı, 100'den fazla iş çözümü anlatıldı. TechInside'in da basın sponsoru olduğu etkinliği; mevcut ve aday iş ortakları, özel sektör temsilcileri, öğrenci, akademisyen gibi farklı mesleklerden katılımcılar takip etti.

Bilgi ve teknoloji platformu Logosphere'in oturumları arasında, uzun süredir gündemde yer alan e-Dönüşüm, bulut çözümleri ve iş analitiği dikkat çekti. Entegre iş çözümlerinin yanı sıra; müşteri ilişkileri yönetimi, İK uy-

gulamaları, perakende çözümleri, ileri üretim planlama, siber güvenlik ve yeni teknolojiler gibi birçok konuda sunum ve paneller yapıldı.

Etkinliğin açılış konuşmasını yapan Logo Yazılım İcra Kurulu Başkanı Mehmet Buğra Koyuncu, "Logosphere, henüz 3. yılında olmasına rağmen, artan katılımcı ve çözüm ortağı sayısı, sektörün en önemli etkinlikleri arasında yer alıyor. Geçtiğimiz yıl Logo ailesine katılan Netsis'le birlikte bu yıl daha da güçlüyüz." dedi. Logo'nun 30. yılını kutladığını vurgulayan Koyuncu, sözlerine şöyle devam etti: "Logo olarak son dört yıldır yüzde 50 civarında büyüyüyoruz. Ürettiğimiz katma değer önemli bölümünü Ar-Ge'ye yani hizmete dönüştürüyoruz. 482 çalışanımızla 6 lokasyonda hiz-



Logo Yazılım İcra Kurulu Başkanı
Mehmet Buğra Koyuncu

met veriyoruz. 697 iş ve çözüm ortağımızla 1.250'den fazla çözüm, bir o kadar da ürün sunuyoruz. 30 yılda yaklaşık 170.000 ürün satışı gerçekleştirdik. Bu ürünlerin etrafına yeni çözüm kümeleri ekleyerek zenginleştirmek, böylece müşterilerimize seçme özgürlüğü tanımak için çalışıyoruz."

Hostingçiler İzmir'de buluştu

Hosting Festivali 2014 Workshop İzmir'de gerçekleştirildi.

Ülkemizde hosting(barındırma) sektörüne yönelik ilk ve tek organizasyon olan ve ilki 2014 Haziran'da İstanbul'da yapılan Türk hosting sektörünü dünya standartlarında hizmet kalitesini ulaştırmayı hedefleyen Hosting Festivali "Hosting Festivali Workshop" olarak 8 Kasım'da İzmir'de gerçekleştirildi.

Açılış konuşmasını Selçuk Saraç'ın yaptığı organizasyon da Netdirekt AŞ'den Kerem Çöpçü ve Semih Yaşar, Juniper Networks'ten Bülent Şahin, Sendloop E-marketing'den İsmail Tunali, A10 Networks'den Arzu Akkaya ve Sinan İlkiz, Labina Hosting'den Cemal Kaan Büyükdenezci ve Savaş Teknoloji'den Emre Savaş'ın yaptıkları sunumlarla katılımcılara kendi sektör deneyimlerini aktarma şansları oldu.

Etkinliğin sponsorları arasında Sendloop E-marketing, A10 Networks, Juniper Networks, Netdirekt AŞ, Maestro Panel, R10.net, ShiftDelete.Net, TechInside ve Çözüm Park yer aldı.

Hosting Festivali organizasyon serilerinin moderatörlüğünü yapan Selçuk

Saraç, "Yılda bir kez planladığımız organizasyonumuzun gördüğü yoğun ilgiden dolayı yönünü Workshop çalışmaları için İzmir ve Ankara, Kamp çalışması için de Antalya'ya çevirmiş durumda. Tabii fuar havası şeklinde geçen odak organizasyonumuzu İstanbul'da yapmaya devam edeceğiz. Bugün burada başta İstanbul'da yaptığımız organizasyondan sonra, Hosting Festivalini ülkemize yayma şek-



linde verdiğimiz kararın doğruluğunu bir kez daha görüyorum. Bu günü bizimle geçirmeyi seçen sevgili İzmirli katılımcı dostlarımıza, bizleri yalnız bırakmayan değerli sponsorlarımıza, gerek sunumlar yapan gerekse organizasyon da emeği geçen herkese bir kez daha teşekkür etmek istiyorum" şeklinde açıklama yaptı.

Üç haneli büyüdü ekibi genişletti

2013'ü üç haneli büyüme oranıyla kapatan SAS Türkiye, 2014 sonunda rekor pazar payı öngörüyor.

Yeni yapılanmasıyla Türkiye pazarındaki büyümesine hız katan SAS Türkiye, düzenlenen basın toplantısında SAS çözümlerinin nasıl hayatın her alanına etki ettiğini vurguladı. **SAS Türkiye Genel Müdürü Hakan Erdemli** yaptığı konuşmada, "Sunduğumuz analitik temelli çözümlerle müşterilerimizin önündeki fırsatları ya da riskleri farkedip, ona göre harekete geçmelerine yardım ediyoruz. Biz bu anlamda kurumsal müşteriyle birebir ilişki içindeyiz ve onların hayatlarını kolaylaştırmak ve iş sonuçlarına pozitif değer katmak için uğraşıyoruz" dedi.

Tüm bunları yapmanın temelinde "Analitik" olduğunu belirten Erdemli ayrıca analitiğin giderek farkedilen önemine paralel olarak, bu alanda yetkin iş gücü gelişmesi için uğraştıklarını, Türkiye'de 20'den fazla üniversite ile işbirliği yaptıklarını ve önümüzdeki dönemde üniversitelerle yapacakları yeni projeleri de açıklayacaklarını bildirdi. SAS Türkiye'nin 2014 ve



Nurcan Bıçakçı Arcan ve Hakan Erdemli

2015 beklentilerini de anlatan Erdemli, "SAS Türkiye olarak, ülkemizde telekom, sigorta, perakende, kamu ve enerji sektörlerinde çok önemli projelere imza atıyoruz. Geçtiğimiz yıl üç haneli büyümeden sonra bu yıl ilk üç çeyrekte büyümemizi sürdürdük. 2014'ü SAS Türkiye tarihinin en yüksek rakamlarıyla kaplamak istiyoruz. 2015'te de yeni sektörler ekleyerek, müşterilerimizin karar süreçlerine 'Analitik' temelli yaklaşımla değer katmaya devam edeceğiz" dedi.

SAS Türkiye ekibi güçleniyor

SAS Türkiye ekibi, son 1 ay içinde göreve başlayan üç yeni yönetici ile gücüne güç kattı. Pazarlama Müdürü pozisyonuna getirilen Nurcan Bıçakçı Arcan, PricewaterhouseCoopers'ta iş hayatına başladıktan sonra Turkcell ve Türk Telekom Grubu'nda çeşitli kademelerde pazarlama ve iş geliştirme görevlerinde bulundu.

SAS Türkiye kıdemli müşteri yöneticisi olarak göreve başlayan Burcu Çakır, EMC Türkiye'de genel sektör müşteri yöneticiliği ve bilgi güvenliği çözümleri ürün yöneticiliğinin yanı sıra Symantec Türkiye'de de 8 yıl boyunca müşteri yöneticiliği yaptı.

SAS Ankara Bölge Müdürü olarak göreve başlayan Tansel Okay, Sun Microsystems, Software AG, OYAK Teknoloji, SAS ve Oracle'da Avrupa, Orta Doğu ve Afrika bölgelerinde farklı görevler alan Okay, bilişim sektöründe 24 yıllık deneyime sahip.

Mars'a gelen var mı?

Kabuğuna sığamayan insan için uzaya açılmak 'ölümlü' dünyamızdan kurtulup türümüzün uzay sonsuzluğunda yolculuğuna devam etmesini sağlamak anlamına da geliyor. Henüz bu büyük hayalde bir arpa boyu yol alabildiğimizi de kabul etmemiz lazım.

İnsan olarak Dünya dışında ayak basabildiğimiz tek toprak parçası uydumuz Ay. Oraya da gitmeyi 42 yıl olmuş. En son NASA'nın Apollo 17 aracı 1972 yılında Ay'a inmişti. Soğuk savaş yılları sonrasında uzay çalışmaları yeniden canlanmaya başladı ve bir kez daha insan gözünü yeni insanlı uzay seyahatlerine çevirdi. Şimdi rotamız komşu gezegen Mars.

NASA, Avrupa Uzay Ajansı ESA ve Çin Uzay Ajansı CNSA bu yarışın içindeki resmi kurumlar. Özellikle Çin öncelikle Ay'a ve hemen peşinden Mars'a astrobot gönderme konusunda son derece azimli bir çalışmanın içerisinde. Bu sırada Türkiye'nin de Hava Kuvvetleri Komutanlığı nezdinde 2023 yılında ilk Türk astronotları uzaya göndermeye dair bir çalışma yürüttüğü biliniyor. Her ne kadar bu konuda gelişmelerin ne noktada olduğuna dair bir bilgiye ulaşmak çok zor olsa da. Türk astronotlar için 'gökmen' teriminin kullanılması gündemde.

Beni asıl heyecanlandıran ise Mars'ta koloni kurma çalışmaları yürüten özel bir iştirak. Hollanda merkezli Mars One (www.mars-one.com) insanlığın Mars'ta kolonileşmesi konusunu çok önemsiyor ve bu konuda hummalı bir çalışma içerisinde.



Doruktan Türker

Geçtiğimiz yıl ilk Mars yolculuğu için tüm dünyadan başvurular alan organizasyon, seçilen ilk insanları uzun Mars seyahati ve zorlu Mars koşulları için eğitmeye başlamış durumda. Mars One, Mars'a koloni kurulumu için ilk hamleyi 2018 yılında yapmaya niyetli. İnsansız bir uzay aracını Mars'a doğru yola çıkartmayı hedefliyor. Bu araç aynı zamanda ilk koloni kurulumunda kullanılacak bir takım malzemeleri de taşıyacak.

İlk Mars kolonicilerini göndermeyi hedefledikleri tarihe 2024. Bu tarihten itibaren her 2 yılda bir 4 kişilik bir ekibi Mars'a göndermek yolunda bir planları var. Her ne kadar Mars One'in yaptığı çalışmalar birçok bilimci tarafından şüpheyle karşılanırsa da Mars One'in çok güçlü ve tecrübeli bir beyin takımına sahip olduğu ve çalışmalarını büyük bir ciddiyetle yürüttüğünü de söylemek lazım.

Eğer her şey planlandığı gibi giderse ilk Mars kolonicilerinin bir daha dönmek üzere Mars'a doğru yola çıkmasına sadece 10 yıl kalmış durumda. Peki ya siz? Bu geri dönüşü olmayan yolculuğa çıkar mıydınız? Ben mi? Biletimi bekliyorum:) Görüşmek üzere, şimdilik bu kadar...

Inventram geleceğe yön verecek yenilikleri hayata taşıyor

Inventram, dünya çapında ses getirecek yenilikler için teknoloji tacirliği yapmaya devam ediyor.

Yenilikçi ve erken aşamadaki teknolojik buluşları en doğru iş modelleri ile ticarileştiren Inventram, Türkiye'nin tek 'yüksek teknoloji taciri' olma iddiasıyla mucitlerden yeni icat çıkarmalarını bekliyor. Mucitlere ve girişimcilere, pazar yaratma potansiyeli olan buluşlarını tüm dünyaya duyurmak için büyük fırsat sunan Inventram, yepyeni buluşları, doğru yatırımcılarla bir araya getirerek, teknoloji dünyasına benzersiz yenilikleri kazandırmayı amaçlıyor. İnovatif fikir ve fikri mülkiyet hakları yatırımlarının, Koç Holding ve Koç Üniversitesi ortaklığı ile yönetildiği Inventram, teknolojiyi kullanan girişimleri ve insan kaynağını tespit edip, doğru iş modeliyle iş dünyasına taşıyor. Inventram, bu sayede mucit için umut olurken, yatırımcıya da benzersiz güven sağlıyor.

Türkiye'de girişim yatırımcılığı yapan pek çok şirket olduğunu belirten Inventram Genel Müdürü

Cem Soysal, yüksek teknolojiye yatırım yaparak sektörde farklılaştıklarını söyledi. Mucit ve girişimci için umut, yatırımcı için güven dolu bir ortam hazırladıklarını ifade eden Cem Soysal, "İnventram hem Koç Topluluğu'nun hem de ülkenin sürdürülebilir büyümesine yapılmış önemli bir yatırımdır. Biz de diğerlerinden farklı ve oyunun kurallarını değiştirebileceğine inandığımız ileri teknoloji ve mühendislik projelerine ciddi anlamda yatırım yapan ilk erken aşama teknoloji yatırım şirketi olduğumuz için, kendimizi teknoloji taciri olarak adlandırıyoruz. Türkiye'de buluşçuların, teknoloji geliştiricilerin, projesi, ürünü, servisi olan insanların ilk başvuracağı destek noktası olma vizyonunu ile hareket ediyoruz. Girişimcilerin olduğu kadar yatırımcıların da ne istediğini biliyor ve ona göre risklerden arındırılmış yenilikleri kendilerine sunuyoruz" dedi.



Inventram Genel Müdürü **Cem Soysal**

Kısa süre içinde 3 binden fazla proje geldi

Cem Soysal, 2010 yılından bu yana 3 binden fazla şirket ve projenin kendilerine ulaştığını belirterek, "Bunlardan 50 tanesine yatırım yaptık. Bu da dünyadaki yatırım fonlarıyla çok paralel olan yüzde 1,5'un üzerindedir" şeklinde konuştu.

Epson teknolojiyi podyuma taşıdı

Ünlü Japon modacı Kansai Yamamoto kreasyonlarını üretirken Epson inkjet yazıcıları kullanıyor.

Aralarında David Bowie, Lady Gaga gibi isimlerin de olduğu ünlülerin modacısı Japon Kansai Yamamoto, Türkiye ve Japonya'nın diplomatik işbirliğinin 90. yılı kutlamaları sebebiyle İstanbul'daydı. Kutlamaların kapanış şovu olarak Esma Sultan Yalısı'nda düzenlenen, "Hello İstanbul!"- "Merhaba İstanbul!" adlı defilede, parlak renk kullanımı ve desenleriyle tanınan Yamamoto'nun podyumda sergilediği koleksiyonunun ortalama 800 metrekairelik büyük bir bölümü Epson tekstil yazıcılarıyla basıldı.

Geleneksel Japon desenleriyle ultra modern stili birleştiren Yamamoto'nun muhteşem kreasyonları; özel Genesta mürekkebi kullanılarak; Monna Lisa yazıcısında ipek, pamuklu ve polyester kumaşlar üzerine basıldı. Polyester kumaşa

baskı için kullanılan Epson SurePress FP-30160 ve süblimasyon baskı tekniğiyle çalışan Epson SC-F7100'un yanı sıra kullanılan Monna Lisa, Epson inkjet teknolojisine sahip ve F.lli Robustelli tarafından yaratılmış bir model.

Epson ile geleneksel çivit rengini yeniden yarattık

"Geleneksek tekstil baskı teknolojilerine alternatifler türedi elbette ancak

Epson'un tekstil baskı çözümlerini bu alanda bir numaraya koyarım" diyen ünlü modacı Yamamoto sözlerini şöyle bitirdi:

"Bu şov için Kuzey Japonya'da bulunan Akita'da tarımla uğraşan kadınların giysilerini yeniden hatırlatmak istedim. Geleneksel çivit renkleri ve kırmızı kuşaklar.



Epson'un geleneksek çiviti benim için yeniden yaratması gerektiği zira bu rengi tam anlamıyla yaşatmak için ciddi yüksek bir teknolojiye ihtiyaç var. Epson baskı aşamasında tam kontrol sağlıyor ve desenlerin tam üretimiyle muhteşem sonuçlar sunuyor."



Drone'ların Yükselişi

Bir kaç yüz dolarlık hobi oyuncaklarından yüz milyonlarca dolarlık savaş araçlarına kadar Drone'lar, genel adı ile İnsansız Hava Araçları, her geçen gün kendilerine yeni kullanım alanları buluyor.

Ahmet Usta 

Binlerce yıldır uçmak insanoğlunun en çok arzuladığı hayaller içinde yer almıştır. Kendine kanat takarak uçan İkarus'un mitolojik efsanesinden, uçan halı masallarına kadar pek çok farklı alanda kendini gösteren insanoğlunun uçuş hayali teknolojinin ilerlemesi ile birlikte bir hayal olmaktan çıkıp gerçeğe dönüşmüş durumda.

Yamaç paraşütü, parasailing, wingsuit, paraşütle atlama gibi sporlar artık cesareti ve yeterli maddi gücü olan herkesin uçuş arzusunu tatmin edebileceği alanlar haline geldi. Öte yandan kendisini bedenlen uçuramayanlar için model uçak, helikopter ve son dönemlerin modern oyuncaklarından Drone gibi araçlar ile vakit geçirmek de uçuşun bir diğer şekli olarak yorumlanabilir.

Nedir bu Drone dedikleri?

Drone aslında İnsansız Hava Aracı (İHA) için kullanılan bir diğer isimdir. İnsansız Hava Araçları içinde bir pilotu olmaksızın, kendi kendine veya uzaktan kontrol ile havalanabilen, bir uçuş gerçekleştiren –ki bu uçuş esnasında bir görev gerçekleştirmeyi de kapsayabilir- ve tekrar sağlıklı bir şekilde yere inebilen araçlara verilen genel isimdir.

Bu gün özellikle askeri hava kuvvetlerinde İHA araçları büyük rol oynamakla birlikte aynı derecede öneme sahipler zira insan faktörünün üstleneceği risklerin ortadan kaldırıldığı görevleri Drone'lar ile gerçekleştirmek çok daha kolay ve az riskli.

Elbette teknolojinin gelişmesi, 20 sene önce sadece askeri araçlarda yer alan alıcı ve kontrol devreleri-

nin küçülerek birer mikroişlemci büyüklüğüne inmesi sayesinde Drone'lar artık sadece pahalı askeri araçlar olmaktan çıktılar. Günümüzde fiyatları 100 TL'nin altından başlayıp amacına göre yüzbinlerce dolara kadar yükselebilen ticari ve hobi amaçlı Drone'lar da oldukça popüler ve kullanılır hale gelmiş durumdadır.

En çok kullanılan Drone çeşitleri ise Quad veya Hexacopter olarak tabir edilen dört veya sekiz kanadının ucunda helikopter benzeri pervaneleri olan modeller. Bu modellerin içindeki jiroskop, GPS alıcısı gibi bileşenler sayesinde en amatör kullanıcılar dahi sorunsuz şekilde Drone'ları havalandırabilir ve kontrol edebilir.

Hobi ve oyun amaçlı Drone'ların en



zayıf noktası ise hâlâ enerji kaynağı olarak elektrik kaynağı olan piller ile çalışmaları. Bu durum maalesef Drone'ların kullanım süresini kısaltıyor. Öte yandan yakıtlı motorlara sahip Drone'lar yapmak teknik olarak mümkün olmakla birlikte (bu tarz model uçak ve helikopterler mevcut) sivil havacılık kuralları gereği bu tarz hava araçlarının belirli ağırlığı geçmemesi gerekmekte.

Bir oyuncaktan fazlası

Drone'ları popüler hale getiren önemli ürünlerden birisi Parrot tarafından üretilen Ardrone serisi oldu. Önce iPhone ve iPad daha sonra Android cihazlar ile kontrol edilebilen Ardrone serisi "komşunun güzel kızını gözetleme" ve benzeri hayaller kuran pek çok genç teknoloji düşkününün aklını başından aldı ve almaya devam ediyor. Artık pek çok benzer Drone piyasada satılıyor. Bir kaç yüz dolardan başlayıp yaklaşık bin dolara kadar satın alınabilecek farklı modellerdeki Drone çok çekici bir oyuncak gibi gözünüze görünebilir ancak durum bundan biraz daha farklı.

Yeni bir girişim sahası

Türkiye'de Drone'lar için değişik kullanım alanları geliştiren çeşitli firmalar var. Örneğin meyve bahçelerini ilaçlamak için özel olarak değiştirilen Drone modelleri



sayesinde ilaçlama için kullanılan kimyasalların miktarında büyük oranda düşüş sağlayan girişimler bulunuyor. Üstelik bu daha sadece başlangıç zira Drone üzerindeki kameralardan gelen görüntüler ile zirai ilaçların sadece meyvelerin üstüne, meyvenin büyüklüğüne göre püskürtüldüğü, modeller üzerinde çalışmalar devam ediyor.

Belediyeler Drone'ları kullanarak kaçak yapıları tespit edebiliyor veya trafik yoğunluğunu belirlemek için yine

Drone'lar kullanılabiliyor. Bu noktada yapılabileceklerin bir sınırı yok. Hepsi girişimcilerin ve firmaların hayal güçlerine bağlı.

Küresel e-ticaret firması Amazon'un sipariş teslimatları için Drone kullanmayı planladığını gösteren konsept bir video paylaşılmıştı. İnanılmaz ilgi gören bu video sonrasında pek çok kargo şirketi benzer projeleri kendi çatıları altında başlattılar.

Toparlayalım

İster sadece bir oyuncak, ister hobi, ister profesyonel girişimci gözü ile bakın Drone'ların yükselişi devam edecek. Eğer uçan araçlar ile yapılabilecek değişik proje fikirleriniz varsa, bunları hayata geçirmeniz için Drone'lar sizi bekliyor.

"Önce eğlence, sonra ticaret"

İyi yaptığım ve sevdiğim işlerin tamamının ana kuralı oldu. Tabii yanlış anlaşılmamasın, söylemek istediğim ticareti eğlenerek ifa edebileceğim yönde seçmekten bahsediyorum.

Drone işi aslında yıllardır uzaktan kumandalı veya RC oyuncak olarak bilindiğini düşünürsek aslında çocukluğumuzdan bugüne gelen bir sevdadır. Yaşımız büyüdükçe teknoloji gelişti ve ürünler ufak ve ucuz hale geldi bu sayede drone ürünleri çok daha geniş bir alanda görebiliyoruz.

Sanayide kullanım noktasında geçen yıl Amazon ve DHL tarafından duyuruları yapılan kargo dağıtımı en basit uygulama modeli, özellikle ilaç gibi hafif ama değerli ve acil öneme sahip ürünlerin nakliyesinde kullanılabilir durumda. Özellikle Afrika veya ulaşımın zor olduğu bölgelerde veya zorlu hava şartlarında drone uçaklar veya helikopterler kullanılabilir.

Güvenlik tarafında zaten askeri alanda yıllardır aktif kullanılmaktadır, fakat askeri olmayan izlemeler için örnek dağ başındaki bir şantiyede iş durumunu izlemek için veya arazideki sulama, enerji iletim hatları gibi sistemlerin durum kontrolleri için 20-30 km menzilde çalışabilecek bir sisteme bir kaç bin dolar fiyat ile sahip olmak mümkündür. Bunun yanı sıra ülkemizde ve dünyada tarımsal ilaçlamada kullanım için çeşitli planlar bulunmaktadır.

Artan drone kullanım oranlarındaki en büyük problemin bizler gibi işin güvenlik kriterlerine hakim ve sorumluluğu alarak kullananlar haricinde bilinçsiz kullanım nedeni ile insanlara zarar verebilecek örnekleri görmek olduğunu düşünüyorum.

Bilinçli kullanım konusunda ilk olarak insanların yoğun olarak yaşadığı ortamlar dışında özellikle pilotaj kabiliyetleri için ciddi ve uzun bir zaman denemeler yapılması gerekmektedir. Bir diğer konu ise insanların gizlilik haklarına saygılı davranma noktası gelmektedir.

Selçuk Saraç



Cipriani'nin İtalyan şefi Domenico Tonin

Domenico Tonin, ünlü İtalyan restorani Cipriani'nin dünyaca klasikleşen lezzetlerini aslına uygun bir şekilde en özel tarifleri ile Türkiye'de İtalyan mutfağı tutkunları ile buluşturuyor.

1963 yılında İtalya'da dünyaya gelen, çalışma hayatına 1980 yılında başlayan ve 1986 yılında profesyonel anlamda "işin mutfağı"na adım atan Domenico Tonin, Venezia Cipriani başta olmak üzere İtalya'nın en ünlü restoranlarında ve aralarında Cannes Film Festivali, Venedik Film Festivali, Miss Italia Güzellik Yarışması'nın bulunduğu önemli organizasyonlarda görev aldı.

2011 yılında Cipriani Abu Dhabi'de Executive Şef olan Tonin, ardından Porto Cervo'daki Cipriani ve Billionaire'de görevine devam etti. Domenico Tonin, Cipriani'nin dünyaca ünlü klasikleşen tatlarını tamamen günlük taze malzemeler ile ve dönemsel olarak ender temin edilen özel lezzetlerle hazırlamayı tercih ediyor. Özel dönemlere ait ek menüler de oluşturuyor.

İş yemekleri için şehrin merkezindeki restoranınız: Cipriani

Levent'te iş dünyasının kalbinde, The Istanbul Edition'da hizmet veren Cipriani; sonbahar kış sezonunda, öğle ve akşam yemeği servislerinde iş dünyasına özel menuları ile kısıtlı zamanda gerçekleştirilen iş yemeklerini daha keyifli ve verimli hale dönüştürecek uygun ortam ve lezzetler sunuyor. İş dünyasının yöneticileri için ücretsiz WiFi hizmeti de sunan şefi ise dünyaca ünlü Domenico Tonin.

Seçkin bir atmosferde klasikleşen lezzetlerle misafirlerini ağırlamayı ve iş stresinden uzaklaşmayı isteyen kişiler iş dünyasına özel set menülerden veya arzu ya göre a la carte menü üzerinden sunulan indirim imkânından yararlanabiliyor. Cipriani; plazaların yoğun olarak bulunduğu Levent'te merkezi konumu, lezzetleri ve servisi ile dikkat çekiyor.

Öğle ve akşam iş yemekleri, akşamüstü iş çıkışı aperatifleri için tercih edilmesi düşünülen iş dünyasına yönelik set menülerde; Cipriani klasikleri yanı sıra mozzarellalı hafif başlangıçlar, karides salatası ve fener balığı gibi özel tatlar da bulunuyor. Genel kullanım alanındaki kısımlar kadar, terası, bölümlere ayrılabilen özel alanları ile davetler ve katılım sayısı farklılık gösteren her büyüklükteki iş yemekleri için hizmet verebilen Cipriani, yeni sezonda birbirinden lezzetli alternatiflerle iş dünyasına sesleniyor. İş yemeği için gerçekleştirilen rezervasyonlarda, set menüler haricinde ikinci bir seçenek olarak; arzu eden misafirler a la carte menü üzerinden yiyecek ve soft içeceklerde yüzde 30 oranında indirim imkânını değerlendirebiliyor.

CIO'larının bulut bilişimdeki rolü

Dünya hızla değişiyor, dünya üzerinde internet kullanıcılarının sayısı Ocak-2014 itibarıyla 2,5 milyara ulaşmış durumda, bunun 2014 sonunda 3 milyar olması bekleniyor. Bir diğer çarpıcı rakam Facebook üyeleri ile ilgili. Eğer Facebook bir ülke olsaydı Çin ve Hindistan'dan sonra dünyanın en kalabalık 3. ülkesi olacaktı. Yani biz kişisel tüketiciler olarak bulut bilişime çok uzun zaman önce geçtik ve hali hazırda oldukça yoğun ve etkin olarak kullanıyoruz.

Bu alışkanlıklar artık kurumsal tarafta da Bilgi Teknolojilerini dönüşüme zorluyor ve BT yöneticileri bu değişime ayak uydurmak zorundalar. Geçmişten günümüze Bilgi Teknolojilerinin gelişimini incelediğimizde, Mainframe'den bulut bilişime doğru bir değişimi görüyoruz. Aslında ne ilginçtir ki mainframe ve bulut bilişim çalışma yöntemleri birbirine çok benzeyen yapılar. Mainframe'de kablolar ile ana makineye bağlı dummy terminal denen cihazlar üzerinden talep iletilir ve tüm işlem ana makine üzerinde yapılırdı, bulut bilişimde de benzer şekilde sadece bir tarayıcı üzerinden talep iletilmekte, bu talep dünyanın herhangi bir yerindeki makine veya makineler tarafından ele alınıp yine ana makine kaynakları kullanılarak gerçekleştirilmekte. Kullanıcılar hangi teknolojinin, hangi işletim sisteminin veya yazılım

dilinin kullanıldığı ile ya da sunucuların nerede olduğu bilmeden sadece taleplerinin karşılanması ile ilgilenmekte.

Günümüzde geldiğimiz nokta Social Mobile Analytics Cloud (SMAC) dönemi. Yani Sosyal Medya ve Mobil cihazları en etkin şekilde kullanıp, buradan elde edilecek büyük verilerin doğru analiz edilmesi ile şirkete değer katacak şekilde kullanılmasının sağlanması ve tüm bu işlemlerin bulut üzerinden gerçekleştiriliyor olması.

Bilgi Teknolojileri departmanı ne yapar?

İlk aklımıza gelenleri sayacak olursak; donanım ve/veya yazılım satın alır, kendi ekipleri ile yazılım geliştirir, lisans alımı ve yenilemesi yapar, kullanıcı desteği verir, veri işleme-entegrasyon



aktivitelerini gerçekleştirir, alt yapı yönetimi ve tüm bakım faaliyetlerini sağlar. BT nin bir arka ofis idari birimi olmaktan fazlasını yapar hale gelmesi gerekiyor. Şirket geleceğine yön veren, iş stratejilerinin oluşturulması ve gerçekleştirilmesinde aktif rol oynayan, tüm iş süreçlerine hâkim, yenilikçi ve teknolojiyi bir hızlandırıcı olarak şirket hedeflerine ulaşmada etkin kullanacak, karlılık ve verimliliğe odaklı bir rol oynar hale gelmeli. Mevcut durumda BT bütçelerinin yüzde 80 gibi büyük bir oranı sadece



Arto Mıgırdiçyan

kullanılan sistemlerin devamlılığının sağlanmasına harcanıyor. Eldeki kaynaklar bunlarla o kadar meşgul olmak zorunda ki, iş ihtiyaçlarına yönelik hızlı ve basit çözümler üretemez ve asıl yapması gereken yenilikleri gerçekleştiremez noktada. Bu BT'nin önündeki en büyük risk.

Bulut bilişim bir teknoloji olmasının yanı sıra daha da önemlisi bir stratejidir. Bu stratejiyi şirket iş ihtiyaçlarına en uygun ve doğru şekilde uyarlayan BT yöneticileri, değişen dünyada teknolojiyi bir hızlandırıcı olarak kullanarak oyunun kurallarını değiştirebileceklerdir. Ancak bu şekilde önümüzdeki dönemde bugün olduğu gibi kritik ve önemli olma özelliklerini koruyabileceklerdir.



facebook's population ranked 3rd in the world.

1. China	1,336,450,000
2. India	1,178,436,000
3. Facebook	600,000,000
4. United States	308,898,000
5. Indonesia	231,309,500

Turkcel Teknoloji Zirvesi geleceğe kapı açtı

Turkcell Teknoloji Zirvesi, Turkcell'in kurumsal müşterilerini ve iş ortaklarını dünyanın en önemli fikir önderleriyle buluşturdu.

Bu yıl 7. kez düzenlenen Zirvede, Turkcell Genel Müdürü Süreyya Ciliv, dünyaca ünlü bilim adamı ve fütürist Michio Kaku ve iş dünyasının önde gelen 200'ü aşkın ismi konuşmacı olarak yer aldı. Kaku, "Gelecekte İş Ve Gündelik Yaşamımızın Teknoloji İle Değişimi" konulu konuşmasıyla önümüzdeki 20 yıla ışık tuttu. Tam gün süren paralel oturumların ardından ilk gün Tolga Çevik'in Arkadaşım Teknoloji Zirvesi'ne Hoş Geldin oyunuyla sona ererken, ikinci gün sahneyi Sezen Aksu devraldı ve Zirvedeki Şarkılar'la izleyenlere müzik ziyafeti yaşattı. Teknoloji Zirvesi kapsamında ayrıca Türkiye'de ilk kez gerçekleş-



tirilen İstanbul Mini Maker Faire de iki gün boyunca 11:30-17:00 saatleri arasında ziyaret açık kaldı. Açık inovasyonun geldiği son nokta olarak görülen Maker hareketi tarafından düzenlenen ve bir teknoloji panayırı niteliği taşıyan Maker Faire'de, birçok proje, gösteri ve konuşma yer aldı.

Turkcell Teknoloji Zirvesi kapsamında, 13 Kasım Perşembe günü Turkcell Kurumsal Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Yiğit Kulabaş'ın ev sahipliğinde gerçekleştirilen basın toplantısında ise Turkcell'in İleri Görüş vizyonu paylaşıldı ve Maker fuarında yer alan inovatif projelerle basın buluşturuldu.

2015 için CIO öngörülleri

2017'ye kadar CIO'ların yüzde 80'inin zamanı dijital hizmetler boyunca matematiksel analize, siber güvenliğe ve yeni gelir akışı oluşturmaya odaklanmayla geçecek.

IDC FutureScape CIO Agenda araştırması 2017 yılına kadar CIO'ların gündemine ışık tutuyor. Araştırmaya göre CIO'lar için ortaklar ile güvene dayalı çalışma, bulut ve küresel kaynak kullanımının yanında hizmet odağında rotasyon BT'de ivme kazanacak.

IDC'nin öngörülleri şöyle:

- 2017'ye kadar CIO'ların yüzde 80'inin zamanı dijital hizmetler boyunca matematiksel analize, siber güvenliğe ve yeni gelir akışı oluşturmaya odaklanmakla geçecek.
- 2016'ya kadar küresel rekabetçi stratejilerinin yüzde 65'i gerçek zaman gerektirecek üçüncü parti servisler üzerinden sağlanacak.
- 2016'ya kadar güvenlik CIO'ların küresel yatırımının yüzde 70'inin en öncelikli üçmaddesinden birisi olacak.
- 2015'e kadar, CIO'ların yüzde 60'ı mobil telefonları, bulut ve açık kaynak uygulamalarını birincil araçları olarak kullanacaklar.
- 2016'ya kadar CIO'ların yüzde 80'i yeniliğe olanak sağlayan ve gelişmiş iş kararı alan yeni mimari yapılarla geçecekler.
- 2020'ye kadar küresel şirketlerde görevli CIO'ların yüzde 60'ının unvanı, servis ve entegrasyondan sorumlu, Chief Digital Officer (CDO) olarak yeniden tanımlanacak.
- 2018'e kadar CIO'ların yüzde 50'si kendi geleneksel tip teknolojilerden, açık standartlaşmış yapılar lehine vazgeçecekler.



Daha iyi sunum yapmanın sessiz sırları

Daha iyi bir sunum yapmak için doğru kelimeleri seçmekten, iyi cümleler kurmaktan daha fazlasına ihtiyacınız var. Püf noktalarına birlikte bakalım.

Cisco'ya göre vücut dili ve ses tonu iletişimin yüzde 63'üne tekabül ediyor. Şaşırtıcı olan şeyse çok azımız sunumlarda nasıl hareket edeceğini prova ediyor. Zamanımızın çoğu konuyu geliştirmekle ve sözlerimizi hatırlamakla geçiyor. Çoğu zaman güzel sunumlar ortaya çıkardığımızı ama fevkalade olmadığımızı gösteriyor ve bir başkası sahnede bizi kendine hayran bırakıyor, muhteşem duruşuyla seyirciyi kendine bağlıyor ve büyülüyor.

Hikâyenizi gözlerinizle anlatın

İnsanlar iyi konuşmacılar hakkında konuşurken, konuşmacının kendi gözlerine baktıklarını hissettiklerini söylüyorlar. Çoğu zaman, garip bir durum olmadığı takdirde, olay bu değil. Büyük olasılıkla konuşmacı bakışlarıyla müthiş bir iş yapıyor. Bu birkaç basit kuralla elde edilebilir. Öncelikle, not kartlarınızdan ve konuşma kâğıtlarından kurtulun. Onlar seyirciye odaklanmanızı zorlayacak ve siz de sıkıcı ve hazırlanmamış gibi görüneceksiniz. Onun yerine odanın arkasına doğru bakın.

Ellerinizi de işin içine katın

Birini heyecanlı bir şeyi anlatırken duyduğunuzda ellerini ne kadar çok kullandıklarına dikkat ettiniz mi? El hareketleri heyecanı dindirmeye yardım eder ve konuşmacıya konuyu anlatmakta yardımcı olur. Sunum yaparken ellerinizin garip bir şekilde düz durmasına ve arkada bağlanmış şekilde durmasına dikkat edin.

Samimi olun

Seyirciye samimi olarak vücut dilinizi kullanabilirsiniz. Bunu yapmanın bir yolu sahnenin kenarına

yaklaşmak. Dinleyicilerle aranızdaki boşluğu ne kadar azaltırsanız, onlar da kendilerini o kadar hareketin içindeymiş gibi hissedecekler.

Bir başka taktik ise ellerinizi ya da ayaklarınızı bağlamadığınızdan emin olun. Açık bir duruşunuz olsun. İnsanlarla sosyalleşirken kollarınızı bağlamanız gerektiğini hiç duydunuz mu? Aynı kural topluluk huzurunda konuşma sırasında da geçerli. Ellerinizi ve kollarınızı serbest bırakın. İzleyicilerini de daha samimi ve karizmatik görünürsünüz.

Mümkün olduğunda gülümseyin

Mümkün olduğunca çok gülümsemenin çok fazla psikolojik avantajları var. Öncelikle, kendinize güveniniz artar. Sahneye çıkmadan önce aşırı şekilde heyecanlanırken bu özellikle size yardımcı olacaktır. Billirsiniz böyle zamanlarda kalbiniz patlayacakmış gibi olur ve korkunç bir ter dökersiniz. Mutlu olan ve kendine güvenen insanlar daha çok gülümser. Cem Yılmaz'ın şovlarında hiç somurttuğunu gördünüz mü?



Teknoloji ile sporun geleceğine dair notlar

Asıl konuya girmeden önce nasıl teknolojinin bu segmentiyle ilgili hale geldim biraz bahsetmek lazım sanırım.

Önder Eren 

Birçok bilişimcinin kaderi olan hareketsizlik, Ekim 2012 itibarı ile 130 kg yük, düzensiz tansiyon ve çok yüksek nabız değerleri şeklinde alarm vermeye başlayınca, oflaya puflaya yaşamak yerine bir değişiklik yapmanın zamanı geldiğini anlamıştım. Spora dair hatırladığım en güncel anım en son 15 yaşında bisiklete bindiğim idi ve teknolojinin "uuuuu 5 vites!!" boyutundan öte olmadığına eminim.

20 yıl sonra nerden başlayacağımı bilemesem de; tesadüfen kendimi büyük bir şansla kaliteli bir markanın temsilcisinin dükkanında buldum ve şehir bisikleti formatında ilk bisikletimi satın aldım. ön dişli 3 arka dişli 9 olmak üzere 27 vitesi vardı ve benim bisikletlere dair tek parametrem de "bu sayı çoksa iyidir" şeklindeydi. Şanslıyım ki iyi bir bisiklet dürtüsü ile bütçemin çok üstünde bir bisiklet almıştım ve kaliteli bir markanın ve doğru kadro ölçüsünün (boyunuza - fiziğinize uyan ana iskelet boyutu) avantajlarını fark etmeden de olsa yakalamıştım.

Özet geçmek gerekirse; 5 km oflaya puflaya başlayan kan ter içinde kaldığım ve 2 gün kendime gelemediğim bisiklet turları 2 senede 50-100kmleri zorlanmadan çıkardığım; yanına koşuyu ve yüzmeyi de katarak Triatlona kadar uzandığım bir sürecin başlangıcı oldu. Buharlaştıran 36 kilo da cabası!



"Çeviriyoruz gidiyor" veya "Giy bir spor ayakkabısı başla koşmaya" gibi basit kabullerle asla yetinmeyecek bir geek olarak bu işin içinde de teknoloji ve bilim olup olmadığını merak etmem çok sürmedi. İlk adımım bisiklet üzerine oldu ve temel metrikleri görmek için ilk bisiklet bilgisayarımı aldım.

Kategori adı iddialı olsa da bu cihaz kablolu bir bisiklet saatiydi ve çocukken hayal dahi edemeyeceğim verileri



görmemi sağladı. Bir sporu yaparken bir noktaya kadar çalakalem gidebilseyiz de bir noktadan sonra gelişmek için bir çok parametreyi yakından incelemek gerektiğini sabırla öğrendim. GPS tabanlı sporcu saatler, nabız bantları, koşu kadans podları, türlü uygulama, her bir spor dalına ait teknik makaleler, dergiler, siteler, teknoloji...

Yazı konumuz spor teknolojisi olduğuna göre, altı çizilmesi gereken en önemli bilgi teknolojinin sporun her noktasını değiştirdiği ve inanılmaz detayda kırılımlarla çok büyük bir dünya yarattığı olmalı.

Bugün sporcuların nerdeyse tüm malzemeleri, performansları, yarış öncesi ve yarış sonrası süreçleri, antrenman programları teknolojinin süzgecinden geçerek yeniden yorumlanıyor ve her yorum, arkadan gelen geleneksel anlayışın adaptasyon evresi ile bir süre bocalamaya sebep olsa da, doğru potada eriyerek o sporu daha ileri taşıyor.

Bisiklet kadroları aerodinamik açıdan mükemmele yaklaşmak için örneğine ancak hava taşıtlarında ve performans/yarış arabalarında gördüğümüz rüzgâr tünellerinde test ediliyor. Sadece kadrolar mı? Bisiklete dair neredeyse tüm parçalar hatta sporcunun giydiği elbiseler veya kask bile bu testlerle sınanıyor.

Tüm bu heyecan verici çalışmalar, Ar-Ge maliyetleri olarak ürünlere yansıtılsa da sektör bir yandan da görünüşte birebir taklitler üreten Çinli üreticilerle boğuşuyor. (bu da bir başka yazının konusu olsun)

Sadece bisiklet gibi görece daha teknik sporlarda da değil teknolojinin karşımıza çıkması. 2008 yılında NASA ve Avustralya Spor Enstitüsü'nün desteğiyle üretilen, "dünyanın en hızlı mayosu" sloganı ile de pazarlanmaya başlayan Speedo LZR Racer mayolar, sadece yüzde 2

gibi bir avantaj sağlayarak 2008 Yaz Olimpiyatlarından itibaren bir çok dünya rekorunun kırılmasına, ve uluslararası yüzme federasyonu FINA'nın en nihayetinde mayolardaki teknolojiye belirli sınırlamalar getirmesine kadar gitti.

Spora uygun malzeme seçimi çok önemli

Bir spor mağazasına girip herhangi bir spor ayakkabıyı alarak koşturmak başlamak da geride kaldı. Nötral, İçe Basan veya Dışa Basan ayak tipine göre, kullanılacak yüzeye göre (asfalt beton gibi yol mu yoksa yağmur çamur mu), kullanılacak mesafeye göre (antrenman, kısa mesafe yarış, orta mesafe yarış, uzun mesafe yarış ve hatta ultra maraton) kırılımlar mevcut ve bugün herhangi bir koşu ayakkabısının adını youtubeye yazdığınızda dakikalar süren onlarca inceleme videosu ile karşılaşılırsınız.

Teknik malzeme ve antrenman konusunda teknolojinin kullanımını bir de beslenme konusundaki teknolojiler takip edince amatör bir sporcunun



paniğe kapılmaması mümkün değil. İşte bu noktada yetişmiş kadroların sporun her noktasına dağılması gerekiyor ki bu konuda hiçbir ülkenin geri kalma lüksü yok. İnternetin bilgiyi erişilebilir kıldığı ve dünyanın küçüldüğü şu çağda, en doğru bilgiye ve her türlü ürüne ulaşmak mümkün.

Dağınık bir yazı olsa da; dokunmadan geçemeyeceğim bir konu da Giyilebilir Teknolojilerin ayak seslerinin artık daha gür çıktığıdır. Google Glass şu anda aklımıza gelen ilk ürün olsa da; belki de akıllı telefonları ve sosyal ağlarla sporun entegrasyonunu da bu kapsamda değerlendirmek olası. Strava isimli popüler bisiklet - koşu uygulaması sayesinde sporseverler diğer birçok uygulama gibi GPS ile rotalarını oluşturmak, kaydetmek ve türlü metriklerle sonradan incelemek lüksünün yanında, kendilerini yine kullanıcıların oluşturduğu segmentler içerinden geçtiklerinde, o segmentin derece listesine girerek bazen onlarca bazen binlerce sporcu ile kapışmak, açılan yarışmalarla en çok kilometre yapmak veya bir haftada bir dağın zirvesi kadar irtifa kazanacak turlar yapmak gibi türlü heyecanın içinde bulabiliyorlar.

Yepyeni bir trend olarak aktivite takip bileklikleri ise nicedir hayatımızda. Jawbone veya Garmin gibi üretici-

lerin bileklikleri günlük adım sayınız, hatta nabızınız, uyku evreleriniz takip ediliyor ve sağlıklı bir yaşam için öneriler sunan uygulamalarla desteklenerek spor bileğimizin üstüne taşıyor. Hatta kurumsal ürünlerle gamification trendi sağlıklı birleştirilerek, kurum içi hareketlilik destekleniyor, ödüllendiriliyor.

Bu trendleri uzaktan ama temkinli takip eden Apple, Samsung gibi devler de boş durmayarak Apple Watch veya Samsung Gear gibi ürünlerle bu yeni segmente adım atıyorlar.

Tüm bunlar yaşanırken Oculus Rift adlı bir sanal gerçeklik gözlüğü Kickstarter'da 250 bin dolar destek ararken 2.5 milyon doları topluyor hatta bununla da kalmıyor kısa bir süre içerisinde 2 milyar dolarlık bir değerlendirme ile Facebook tarafından satın alınarak spor ile entegre kullanıldığına bize bambaşka ufuklar vad ediyor.

Bunlardan belki de en etkileyicisi, kış geldiğinde evde trainer denilen cihazlarla bisiklet antrenmanı yapmanın sıkıcılığını, bir trainer bir göz-



lük ve bir kaç sensörle donatılmış bir bisikletin sonsuza kadar yok edeceğine, çocukluğumuzun vazgeçilmez oyunu PaperBoy ile müjdeleyen adım oluyor.

Google Glass'ın açtığı yoldan yürüyen Recon Instrument gibi firmaların da teknolojinin sporla entegrasyonunda heyecan verici teknolojiler geliştirdiğinden bahsetmezsek olmaz. Jet isimli 2015'in birinci çeyreğinde çıkması beklenen ürünle gözlüğünüze yerleştirilecek bir ünite ile, hız- nabız, konum gibi bir çok parametreyi sadece gözünüz cihaza baktığı anda aktif olan bir sanal ekran ile görebilecek, entegre bir kamera ile çekimler yapabilecek hatta sosyal ağlarla entegre olarak anlık paylaşımlar, anlık geribildirimler alabileceksiniz. Üstelik bu teknolojiler hayal de değil. Şirket şu anda benzer bir ürünü kayak - snowboard gibi kış sporları için pazarlamakta. En heyecan verici deneyim ise uygulama geliştiricilerin de bu sürece entegre olması ile başlayacak.

Konudan konuya atlayarak da olsa umarım teknolojinin spora olası katkılarına dair bir kaç ışık yakabilmişimdir zihninizde. Belki de The Next Big Thing, sağlık, spor ve teknolojinin birleşiminde gizlidir kim bilir?

3DEXPERIENCE Forum Türkiye 2014 gerçekleştirildi

Dassault Systèmes'in gelenekselleşen 3DEXPERIENCE Forum Türkiye'nin beşincisi Hilton Kozyatağı Hotel'inde gerçekleşti.

Bu yıl beşincisi düzenlenen forumu 300'den fazla davetli izlerken katılımcılar; 3DEXPERIENCE'in nasıl bir iş deneyim platformu olduğunu, bu amaca yönelik farklı sektörler için Dassault Systèmes'in sunduğu hizmetleri ve bu hizmetlerin kullanıcılarına geri dönüşlerini etkinlikte tüm detaylarıyla öğrenme imkânı buldular.

Etkinliğe Dassault Systèmes EMEA Bölgesi Başkan Yardımcısı Laurent Blanchard, Dassault Systèmes Türkiye Ülke Müdürü Burak Süsoy, Dassault Systèmes'in Türkiye ve Fransa'dan üst düzey yöneticileri, teknik uzmanlar, Türkiye'deki Dassault Systèmes iş ortakları ile birçok Dassault Systèmes Türkiye müşterisi katıldı.

Etkinlik Fransa'nın Türkiye Büyükelçisi Laurent Bili'nin konuşmasıyla açıldı. Dassault Systèmes'in

Türkiye'de her geçen sene büyüdüğünü görmekten memnun olduklarını söyleyen Bili, "Fransa-Türkiye dostluğunun gelişimi açısından inovasyon ve Ar-Ge'nin gücüne inanıyoruz. Türk şirketlerinin dinamizmi ve enerjisiyle Dassault Systèmes'in yenilikçi çözümlerinin birleşmesi çok olumlu sonuçlar veriyor" dedi.

Bili'den sonra söz alan Dassault Systèmes Türkiye Ülke Müdürü Burak Süsoy konuşmasında; katılımcılara teşekkür ederken, "Türkiye ofisimizin açılmasının 6. yılını kutluyoruz. 2008'de 3 kişiyle başladığımız yolculuğumuz bugün alanında uzman 17 kişilik ekibimizle devam ediyor. Yılı ise yapacağımız yeni istihdamlarla kapatmayı hedefliyoruz. Diğer yandan iş hacmimiz de sürekli büyüyor. Firma olarak dene-



yim ekonomisi çağında herşeyin kökten değiştiğine inanıyoruz. Bu yeni dünyada yeni kavramları anlamak ve iş süreçlerini buna uygun şekilde dönüştürmek çok kritik öneme sahip. Bizim de temel vizyonumuz budur. Bu yolda hem organik hem de şirket alımlarıyla her geçen yıl gücümüze güç katıyoruz" dedi.

Bankalar yatırıma hazır

Dünya bankaları yeni teknolojiler ışığında şube dönüşümüne 16 milyar dolarlık yatırım yapacak.

İstanbul'da gerçekleştirilen Wincor Nixdorf Uluslararası Yönetim Semineri'nde IDC tarafından açıklanan araştırma sonucuna göre, her geçen gün yeni teknolojileri daha fazla benimseyen bankalar, 2017 yılında şube dönüşümüne 16 milyar dolarlık yatırım yapmış olacak.

Wincor Nixdorf adına yürütülen IDC araştırmasının sonucu, 20 ülkeden 150 sektör uzmanının katılımıyla İstanbul'da gerçekleştirilen Uluslararası Yönetim Semineri'nde açıklandı. Wincor Nixdorf AG'nin küresel bankacılık faaliyetlerinden sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Jens Bohlen'in sonuçlarını açıkladığı araştırma, banka şubelerinin birer dağıtım kanalı olarak bankalar için çok değerli olduğunu,

fakat köklü bir dönüşüm geçirmeleri gerektiğini ortaya koyuyor. Araştırmaya göre, şube dönüşümüne yönelik projelerin başarıya ulaşması için gereken temel faktörler, şube ağı dâhilindeki şube tiplerinin farklılaşması, iyileştirilmiş bir müşteri deneyimi yönetimi ve nakit hareketleri ile diğer standart işlemlerin hızlı ve kolay bir şekilde tamamlanması olarak sıralanıyor.

"Otomasyon teknolojilerine yönelik küresel talep her geçen gün artıyor. Dünya çapındaki bankaları, dönüşüm projelerini hayata geçirme konusunda gerekli yazılımlar ile desteklemek ve çok kanallı satışlarını optimize ederken aynı zamanda müşteri deneyimlerini



de iyileştirmek istiyoruz" diyor Wincor Nixdorf CEO'su Eckard Heidloff, önümüzdeki yıllarda yazılım satışlarını iki katına çıkararak orta vadede yaklaşık 600 milyon avroya ulaşmayı hedeflediklerini belirtti.



App Kuşağı

İddialı, özenle araştırılmış ve derin. Övgüye değer bir çalışma.
-New York Times-

Donanım ve yazılıma boğulmuş bir şekilde yetişip "dijital çağ çocuğu" diye anılan App kuşağının kimliği, dostluğa yaklaşımı ve hayal gücü bugün yeni baştan şekilleniyor.

Ortaya çıkan yeni sosyal bağlantı ve etkileşim şekilleri belki de insanoğlunun doğasını değiştiriyor. Peki, uygulamalar dünyasındaki yaşam, türlerin ve gezegenin geleceğine dair ne tür sinyaller veriyor olabilir? Üç milyonu aşkın uygulamanın erişilebilirliği, yaygınlığı ve gücü zamanımızın gençlerini ne bakımdan farklı ve özel kılıyor?

Harvard'lı büyük bir ekibin yedi yıllık araştırma programına liderlik eden eğitim profesörü Howard Gardner ve Katie Davis, geleceğimize dair çetrefilli soruları artık bir kâhin gibi yanıtlamaya hazırlar.

Yazar: Howard Gardner / Katie Davis **Yayınevi: Optimist Kitap**
Çeviren: Ümit Şensoy **Liste Fiyatı: 25,00 TL**



Kenyalılar Otobüs Şoförlerine Neden Bağırır?

Okuyacağınız en sıra dışı Harvard kitabı! Birileri gerçekten de şirket performansı ile CEO'ların yüzlerinin genişliği arasındaki ilişki üzerinde bir araştırma yapmış olabilir mi? Yani şimdi bir sürü bilim insanı, ikramiye aldığımız hafta içindeki ölme olasılığımızı tahmin etmeye mi kalkmış? Bekâr erkek CEO'ların daha çekici görünmek adına daha büyük mali riskler aldığı nasıl ispatlanmış? Yüksek statüdeki insanlar, çevredekilerin kendisine gülümseyerek baktığını sanmaya daha mı eğilimlidir? Ve evet, Kenyalılar otobüs şoförlerinden ne istiyor? Dört yıl boyunca Harvard Business Review'da, iş yaşamı, ekonomi ve psikoloji alanında yapılmış araştırma raporlarından derlenen şaşırtıcı derecede yararlı bulgular, günümüzün ileri teknoloji çağında bile en insani kusurlarımızı ve zaafılarımızı farkında olmaksızın her gün sergilediğimizi gösterecek.

Yazar: Andrew O'Connell **Yayınevi: Harvard Business Review**
Çeviren: Ümit Şensoy **Liste Fiyatı: 18,00 TL**



Kim Korkar 21. Yüzyıldan

Soğuk Savaş'ın sona ermesiyle "yeni uluslararası düzen" in başlangıcı ilan edilmiş olsa da, dünya tam bir düzensizlik içinde görünüyor. Özellikle Ortadoğu'daki krizler (Irak, İsrail-Filistin çatışması), şiddetin ve güvensizliğin yayılması kamuoyunda telaşa yol açtı ve gelecek hakkında karamsar yaklaşımları besledi.

Artık "21. yüzyıldan korkmak" mı lazım? Böyle bir soruya net bir şekilde cevap vermenin elbette hiçbir anlamı olmayacaktır. Buna rağmen, soğukkanlılığı korumanın ve bundan böyle hangi uluslararası sistemde yaşadığımızı anlamanın gerekliliği ortada. Güçlerin yeni hiyerarşisi, devlet dışı aktörlerin rolünün onaylanması ("11 Eylül" saldırılarıyla dikkat çekici şekilde kendini gösterdi), tüm insanlığı ilgilendiren sorunlar hakkında uluslararası uzlaşmalar (uluslararası ceza yargısı, sürdürülebilir kalkınma), "sınırsız" kamusal sahnenin sağlanlaştırılması vs. Tüm bunlar yükselen uluslararası sistemin en görünür özellikleri. Bununla birlikte, bu sistemin kuralları belirlenmiş değil ve büyük ölçüde tanımlanmay bekliyor.

Yazar: Bertrand Badie **Yayınevi: NTV Kitap** **Liste Fiyatı: 9,00 TL**

TechInside
Genel Yayın Yönetmeni
Ahmet Usta



Dönüm Noktaları

TechInside markası ile yola çıktığımız günden bu yana beş ayı geride bıraktık. Zaman hep aynı tempo-
da akıyor ama bizlerin içinde bulunduğu hengâmede
zaman algımız nasıl şekilleniyorsa biz bu süreyi sanki
bir kaç gün geçmiş gibi hissetmişiz.

Elimizde basılmış üç farklı sayısı ile dergimiz, bin ta-
neye yakın haber ile internet sitemiz, çıktığımız yüz
taneye yakın video, devam eden araştırma projele-
rimiz ve eğitim ile etkinliklerimizden memnun müş-
terilerimiz (dostlarımız) olunca zaman algımızın bizi
kandırdığını anlıyoruz.

Yeni kurulan yapıların ilk dönemlerinde dönüm nok-
taları daha hızlı seyrediyor. İlk ziyaretçiler, ilk dergi,
üçüncü dergi, günde 1000 kişi, ilk 10 bin ziyaretçi,
ayda 100 bin tekil ziyaretçi, ilk 1000 sosyal medya ta-
kipçisi... ilkler, onlar, yüzler, binler, on binler, yüz binler..
Sırada milyonlar var diyebilir miyiz? Çok isteriz ama
gerçekçilik çizgisinden uzaklaşıp, hayallere kapılma-
mak lazım.

TechInside'ı büyütmek için çaba harcadığımız bu
dönemde bizim kısa zamanda yaşadığımız ilk dönüm
noktalarını uzun yıllar önce atlatmış sektörümüzün
bazı köklü firmaları da kendi dönüm noktalarını yaşa-
dılar. Örneğin Logo 30. yılını, Estap 25. yılını, Etiya 10.
yılını kutladı. Teknolojinin bu kadar hayatın kendisine
entegre olduğu, hayat yoğunluğunun zaman algımız
üzerindeki oyunlarını da göz önüne alacak olursak,
bir işletme için, 10, 25 ve 30 gibi yıllar söylenirken
dile kolay ama yönetirken ve yaşarken neredeyse bir
ömür ile eşdeğer süreler.

Bilgi Teknolojileri sektörünün genel olarak ülkemiz-

deki tarihine dönüp baktığımız zaman, bu gün her
ne kadar başarıları ve dönüm noktalarını konuşsak
da geride kalmış pek çok sonları da görüyoruz.
Bir dönemler adını altın harfler ile yazan firmaların
pek çoğu bu gün ancak Wikipedia sayfalarında
kendilerine yer bulabiliyorlar. Geçmişte yaşanan
bu tarz deneyimler şüphesiz ki gelecek dönemin
işletme stratejilerine de yön veriyor.

Siz elinizde tuttuğunuz bu üçüncü sayımızı
okurken biz çoktan dördüncü sayımız için çalış-
maya başlamış olacağız. Üçüncü sayısı bizler ve
okuyucularımız için küçük bir dönüm noktası, bizi
bir sonraki bekleyen hedef 6. sayı, sonrasında
12. sayı, akabinde üçüncü yıl ve bu şekilde de-
vam edecek. Her seferinde aradaki geniş zaman
dilimini akıllıca düşünülmüş, tecrübeyle tasarlan-
mış, doğru hedeflenmiş bir şekilde doldurmamız
lazım. Aksi takdirde bu giderek büyüyen zaman
dilimleri arasındaki geçişler giderek sıkıcı ve çe-
kilmez bir hal alabilir. Bu gerçeğin farkında olarak
yönetim stratejilerimizi belirliyoruz.

Eğer sıkılmadan buraya kadar okuduysanız dö-
nüm noktasına bir de farklı bir açıdan bakalım.
Dönüm noktaları her zaman bir varlığın bir anlayı-
şın ulaştığı zamana veya niceliğe bağlı bir durum
olmak zorunda değil. Dönüm noktası zaman
zaman, hatta genelde, bir nitelik ifade etmelidir.
Bu nitelik her daim ilerleyiş olmak zorunda da
değildir. Kazandığınız tecrübe ve deneyim size bir
sonraki adımı atmak yerine durmanız gerektiğini
söyleyebilir. O zaman dönüm noktası, yeni bir yaş
kutlaması olmaktan çıkar ve bir terakki gerçeğine
dönüşür. Dışarıdan bakıldığında son nokta gibi
gözükken bir adım aslında var olan ilerlemenin
şekil değiştirerek devam ettiği bir sonraki adımın
başlangıcıdır.

Felsefe ahkâmı kesmeye son verelim :) TechIn-
side'in ve içinde bulunduğumuz sektörün dina-
mizmi ile sanırım biz dönüm noktalarını her bir
nefeste yaşıyoruz. Geri kalanlar kutlamalar için
bahanelerimiz.

TECH INSIDE

Üçüncü Sayımıza Başlarken

TechInside'in üçüncü sayısını idrak ettiğimiz şu günlerde içimizde yeni heyecanlar da var. İlk iki sayımıza sizlerden oldukça olumlu yorumlar aldık, ilginize ve desteğinize teşekkürler. Bu sayımızda iş yemekleri için ideal restoranları tanıtacağımız yeni bir sayfayla karşınızdayız. Yeniliklere devam etme sözümüz baki...

Kapak Konusu: Alternatif Ödeme Sistemleri

Bu ayki dosyamızın başlığı Ödeme Sistemlerinin Yeni Yüzü. Dünya hızla dijitalleşiyor. Fiziksel atomlar yerlerini sayısal bitlere terk ediyor. Cüzdanların yerini akıllı telefonlar, banknotların yerini uygulamalar alıyor. Ödeme sistemlerinin geleceğine bakıyoruz.

Dosya Konusu: İnsansız Hava Araçları

Drone'ların Yükselişi: Bir kaç yüz dolarlık hobi oyuncaklarından yüz milyonlarca dolarlık savaş araçlarına kadar Drone'lar, genel adı ile İnsansız Hava Araçları, her geçen gün kendilerine yeni kullanım alanları buluyor.

Dosya Konusu: Spor ve Teknoloji

Bu dosyamızın konusu spor ve teknolojisi olduğuna göre, altı çizilmesi gereken en önemli bilgi teknolojinin sporun her noktasını değiştirdiği ve inanılmaz detayda kırılımlarla çok büyük bir dünya yarattığı olmalı.

Haberlerden Derlemeler

- Avea'da Nazım Efe'nin, Avea Teknoloji Operasyon Grup Direktörü teknoloji operasyonu tek noktada buluştu.
- Dassault Systèmes'in gelenekselleşen 3DEXPERIENCE Forum Türkiye'nin beşincisi Hilton Kozyatağı Hotel'inde gerçekleşti.
- Hosting Festivali 2014 Workshop İzmir'de gerçekleştirildi.
- IBM Sunucu birleşmesini tamamlayan Lenovo, şimdi de sunucu pazarı için iddialı geliyor.

Köşe Yazıları

Fatih Sarı: Haberde analiz mottosuyla yola çıkan TechInside üçüncü sayısında sizlerin desteğiyle büyüyor.

Ahmet Usta: TechInside markası ile yola çıktığımız günden bu yana beş ayı geride bıraktık. Zaman hep aynı tempoda akıyor ama bizlerin içinde bulunduğu hengâmede zaman algımız nasıl şekilleniyorsa biz bu süreyi sanki bir kaç gün geçmiş gibi hissetmişiz.

M. Serdar Kuzuloğlu: Elektronik mahremiyeti (ya da modern karşılığıyla 'özel hayatın gizliliğini') konu alan kaç yazı yazdım bilmiyorum. Ama kap-sam ve tarzında yaşanan zaman içindeki dönüşümü gayet iyi biliyorum.

#Notelnside

Bu sayfa notlarınız için ayrılmıştır.

•

•

•

•

•

•

•

•



TECH INSIDE

Binlerce **teknoloji haberi** içinde hangileri sizin için önemli?
Bu haberler işletmeniz, kararlarınız ve kariyeriniz için
NE ANLAMA GELİYOR?



**Haberi her yerde bulabilirsiniz.
Sizin için ifade ettiği değeri
burada bulacaksınız.**



www.techinside.com



@TechInsideCom

Mobil Saha Çözümleri ile şirketinizi geleceğe taşıyın.



Saha ekibinizin daha hızlı ve daha verimli çalışması için, siz de Turkcell Mobil Saha Çözümleri'ni tercih edin, İleri Turkcell Teknolojisi ile şirketinizi geleceğe taşıyın!



turkcell.com.tr/kurumsal
Müşteri Hizmetleri: 0532 532 00 00



TURKCELL