

# Tech Inside

Haberde Analiz SAYI 10 • 15 HAZİRAN 2015



## KURUMSAL MOBİL UYGULAMALAR



BT sektörü  
2014'te yüzde  
12.1 büyüdü

Telekomda vergiler,  
sektör büyüklüğüne  
kafa tutuyor

Türkiye'de  
yetenekli  
iş gücü yok

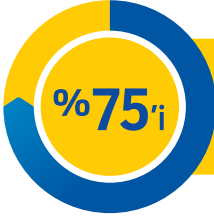


[turkcell.com.tr/kurumsal](http://turkcell.com.tr/kurumsal)  
Müşteri Hizmetleri: 0 532 532 00 00

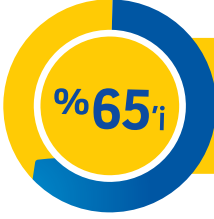


# İş'te Teknoloji Hamlesi: ŞİRKETLERİN EN VERİMLİ ÇAĞI MOBİL İNTERNETLE BAŞLADI!

Çalışanlarına mobil internet veren şirketlerin;



çalışan verimliliğinin  
eskiye oranla arttığını,



çalışanların artık  
daha hızlı karar aldığını,



müşteri memnuniyetinin  
yükseldiğini söylüyor.



*Peki ya sizin şirketiniz? Siz de İş'te Teknoloji Hamlesi'ne katılın, çalışanlarınız ofiste olmasa bile, akıllı cihazlar ve mobil internet sayesinde ofis her an hepsinin cebinde olsun. İşletmenizin verimliliği kat kat artsın, İleri Turkcell Teknolojisi şirketinizi geleceğe taşınsın.*



► ► Müşteri danışmanınızla iletişime geçebilir, 0532 532 00 00'ı arayabilirsiniz.

Lünendonk GmbH, Management Consulting verilerine dayanmaktadır.



## TURKCELL

Birlikte, her gün daha iyiye...

# İÇİNDEKİLER

**TECH**  
**INSIDE**



## Kurumsal Mobil Uygulamalar



**16-25**



**4**

### Yazılım Türkiye için bir fırsat

Bilişim trenini kaçırdığı iddia edilen Türkiye için yazılım, mobilite ve nesnelerin interneti önemli fırsatlar sunacak.



**6**

### Fujitsu'dan Türkiye'ye yatırım kararı

Bu yıl 6. kez düzenlenen Fujitsu Kamu Yararına Teknoloji Konferansı'na, Fujitsu'nun Türkiye'yi yatırım yapacağı öncelikli 10 ülke arasına alması damga vurdu.



**10**

### İstanbul, sağlık bilişiminde merkez olacak

Yeni Zelanda merkezli Orion Health, İstanbul'u sağlık bilişimi hizmetlerinin bölgeye yaygınlaştırılması için bir merkez olarak konumlandırıyor.



**15**

### Hedefli atakların kurbanı olmayın!

Intel Security raporu, hedefli saldırılarla mücadeledeki zorlukların ayrıntılarına yer veriyor.

**SDN Bilişim İnternet Yayıncılık San. Tic. Ltd. Şti Adına Sahibi**  
Hakkı Alkan  
hakkı.alkan@techinside.com

**Yayın Koordinatörü**  
Fatih Sarı  
fatih.sari@techinside.com

**Editör**  
Gökhan Alkan (Sorumlu)  
gokhan.alkan@techinside.com

**Katkıda Bulunanlar**  
Atakan Uğur Karagöz  
Burçin Aygün  
Melih Çelik

**Grafik Tasarım ve Uygulama**  
Dursun Çavuş  
dursuncavus@gmail.com

**Reklam Satış Müdürü**  
Nükhet Çakır  
nukhet.cakir@techinside.com

**Reklam Satış ve Rezervasyon**  
Buket Aksu  
buket.aksu@techinside.com

**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



#FatihSarı/TechInside Yayın Koordinatörü

@fatih\_sari

fatih.sari@techinside.com



#VideoInside

# Bulutların üzerinden keyifli bir yaza merhaba

Elinizde tuttuğunuz TechInside'ın onuncu sayısı yazın da habercisi aslında. Bu sayının bulut teknolojileriyle yayına hazırlanmış olması da bizim için bir ilk oldu.

**S**izlerin de desteğiyle hızla büyüyen TechInside'ın onuncu sayısıyla karşınızdayız. Bu sayımız yine dopdolu. Özellikle Kurumsal Mobil Uygulamalar başlıklı ana dosyamız sizlerin de görüşleriyle gayet renkli oldu. Biz çok beğendik, umarız sizler de ilgiyle okur ve bilgilerinize yeni bilgiler eklersiniz.

Bu sayının belki de en ilginç yanı bulut teknolojilerini en yoğun kullandığımız sayı olmasıydı. Zira uzaktan erişim sağlayan tasarımcımızla, ya tatilde ya da iş dolayısıyla şehir dışında olan yazarlarımızın yazılarını bulut ortamında buluşturmak ve bu sayfaları hazırlamak gayet keyifliydi. Ancak güvenlik ve bulut dendi mi hala duraksıyoruz. Bunun da kısa sürede gerimizde kalacağını umut ederek geleceğe umutla bakıyoruz.

Bu ayın en önemli konularında biri de katıldığım bir etkinlik oldu. Büyük veri etkinliği için ülkemize gelen **Lithium Technologies Şef Biliminsanı Dr. Michael Wu** ile şirket olarak destekledikleri 3D yani Digitilization, Design ve Data etkinliğinde tanışma şansına eriştim. Dr. Wu gerçekten vizyoner ve çok zeki bir biliminsanı. Kendisiyle gerçekleştirdiğim video röportajı bu sayfadaki karekodu mobil cihazınıza okutarak izleyebilirsiniz. Özetle etkinlik çok başarıyla tasarlanmış ve 3D eksenindeki önemli uzman ve konukları bir araya getirmişti. Kaçıranlar adına üzüldüğümü yazmadan geçemeyeceğim.

Aslında yaz artık yüzünü gösterdi, önce genel seçimler sonra Ramazan derken de sektörümüzün alışageldik bir sessizliğe bürüneceği hepimizin malumu. Bu sessizlikten nasıl kurtuluruz sorusunun yanıtını vermek değil niyetim. Ama diyorum ki yazın uykuya yatan sonra da Eylül ayında uyanan sektörümüzü bu kısır döngüden kurtarmak için hepimizin elini taşın altına koymamızda fayda var.

Biz Türkiye'nin en genç ve dinamik kurumsal teknoloji dergisi TechInside olarak varız. Ya siz?







# Yazılım Türkiye için bir fırsat

Bilişim trenini kaçırdığı iddia edilen Türkiye için yazılım, mobilite ve nesnelerin interneti önemli fırsatlar sunacak.

**M**icrosoft, akıllı uygulamalar için geliştirdiği Microsoft Azure'un veri servislerini, Windows, Mac ve Linux'ta çalışan Visual Studio ve .NET araçlarını ve yazılımcıların zengin Office 365 uygulamaları geliştirmesine olanak sağlayan uygulama programlama arayüzlerini (API) de tanıttı. Microsoft, açık kaynak ve .NET topluluklarıyla çalışmalarını ilerletmek için, Windows, Linux ve Mac OS X için .NET çekirdeği sundu. Microsoft ayrıca yazılımcıların Windows, Linux, iOS ve Android platformlarında uygulama geliştirip konumlandırmaları için Visual Studio 2015 Release Candidate'ı yayınladı.

Biz de TechInside olarak **Microsoft Türkiye'de Yazılım Geliştirme Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Cavit Yantaç** ile Türkiye'deki yazılım sektörü ve fırsatlarını değerlendirdik.

## Türkiye'deki potansiyel yüksek

Türkiye'de 50 binden fazla yazılım geliştirici bulunduğu altını çizen Cavit Yantaç, "Bunların bir kısmı mobil yazılım yazıyor. Bir bölümü de ana bankacılık gibi gündelik hayatta kullandığımız sistemlerin yazılımı ile ilgililer. Oyun yazar, savunma sektörü için çalışanlar var. Bizim sorumluluk alanımız ise hem büyük yazılım evleri hem daha küçük diyebileceğimiz yeni kurulmuş start up aşamasındaki yazılım evleri ve öğrencileri kapsıyor. Bu firmalara ve bireysel geliştiricilere Microsoft'un teknolojilerini anlamalarını sağlamak amacıyla ve bunu anlayıp başarılı olanlara daha da büyümeleri yönünde yardımcı olarak destek veriyoruz" dedi.

Yazılımcı adaylarına iki şekilde destek olduklarını belirten Yantaç, "Çevrimiçi mecrada hem [www.acikakademi.com](http://www.acikakademi.com) vasıtasıyla hem de Microsoft'un yazılım geliştiricilerine yönelik web siteleri ve blogları üzerinden bilgilendirme faaliyetleri ve eğitimler şeklinde ilerliyoruz. Ayrıca çevrimdışı etkinliklerle çeşitli lokasyonlarda kimi zaman on-yirmi kişiyi, kimi zaman yüzlerce kişiyi bir araya getirerek eğitimler veriyoruz. Bu eğitimler sonucunda başarılı olanları takip ediyor ve onların kendilerini geliştirmelerine yardımcı oluyoruz" şeklindeki görüş belirtti.

## "Türkiye'deki yazılım sektörü geliyor"

Yazılım sektörünün Türkiye için en önemli

fırsat olduğuna dikkat çeken Cavit Yantaç, "Çünkü yazılım dışındaki bütün bilişim piyasası donanım ağırlıklı olmak üzere hep ithalata dayalı. Oysa ki yazılım sayesinde burada bir değer yaratabilmek, insanların bir ihtiyacını karşılayabilmek ve karşıladığımız ihtiyaç vasıtasıyla bütün dünyaya bu değeri ihraç edebilmek mümkün. Maalesef yazılım konusunda ülkemizde ciddi bir bilgi eksikliği var. Türkiye gibi bir ülkede yazılım geliştirici sayısı çok az diyebiliriz. Dolayısıyla özellikle mobil bilişimde, bulut bilişimde, büyük veride ve nesnelerin interneti konusunda kişilerin kendisini hızlıca geliştirmesi çok önemli" dedi.

Türkiye'deki pazarın özellikle bulut bilişiminde ve mobil bilişimde büyüyeceğini tahmin ettiğini belirten Yantaç, sözlerini şöyle bitirdi:

"En fazla büyüyecek alanın da nesnelerin interneti (IoT) olduğunu düşünüyoruz. Türkiye, sanayi ekonomisini biraz geç yakaladı diyebiliriz ama şu anda iyi noktada. Otomotiv, beyaz eşya, sağlık gibi sektörlerde üretim yapan bir ülke konumundayız. Burada geliştirdiğimiz, kullandığımız bilgi birikimini zaman içerisinde daha akıllı hale getirebilirsek, ürettiğimiz arabayı, beyaz eşyaları, kullandığımız evleri daha akıllı hale getirebilirsek sıcaklığı anlayabilir insanların nasıl araba kullandığını anlayabilir ve ona uygun yönlendirmelerde bulunabilirsek bize mükemmel fırsatlar sunabilir. Türkiye için en önemli fırsat mobil hayatta ve nesnelerde ortaya çıkan ihtiyaçları karşılayabilmek ve bunu bütün dünyaya satabilmekten geçiyor."

**Microsoft Türkiye'de  
Yazılım Geliştirme  
Teknolojileri  
Genel Müdür Yardımcısı  
Cavit Yantaç**

# Paraşüt, INNTHEBOX'ın Finansal Yönetiminin En Temel Parçası Oldu

“Paraşüt sayesinde nakit akışımızı sağlıklı yöneterek, olası riskleri öngörebiliyoruz ve yatırım kararlarını hızlıca verebiliyoruz. Anlık raporlamalar sayesinde finans birimimiz ile gerçekleştirilen haftalık toplantıları bile aylık değerlendirme toplantılarına dönüştürebildik.”



“Mobil çalışma kültürünü benimsemiş bir işletme olarak, proje ve müşteri yönetimi çalışmalarında olduğu gibi finansal yönetimimizi de bulut üstünden gerçekleştirmek istiyorduk.

Finans birimi ile satış ve pazarlama birimlerinin ortak çalışabileceği bir finansal yönetim uygulamasına ihtiyacımız vardı. Bu arayışımız sonucunda Paraşüt ile tanıştık. Paraşüt'ün her birimin rahatlıkla kullanabileceği, kolay ve kullanıcı dostu arayüzü, Paraşüt'ü seçmemizdeki en temel nedenlerden birisi oldu. Tüm kullanıcılarımız eğitime ihtiyaç duymadan Paraşüt'e hemen uyum sağladılar.”

## ★ Paraşüt'ün Innthebox'a kazandırdığı önemli avantajlar:

- ✓ **Hizmet sektöründe çalıştığımız için “saatlik, günlük, aylık” verilen hizmetlerin faturalarını kolayca takip edebiliyoruz.**
- ✓ **Proforma fatura ile gelecek dönem faturalanacak çalışmaların tespitini yapabiliyoruz.**
- ✓ **Fatura paylaşma özelliği, faturalarda ortaya çıkabilecek anlaşmazlıkların da çözümü oldu. Neredeyse iptal edilen, değişiklik yapılan fatura kalmadı.**
- ✓ **Raporlamalar ile nakit akışımızı anında yönetebilmeye, olası risk ve yatırım kararlarını hızlıca verilebilmeye başladık.**
- ✓ **“Kategoriler” oluşturarak faturaların proje, bakım, destek vb. başlıklarda raporlamasını alabiliyoruz.**



### INNTHEBOX CEO - Önder Tellioglu

INNTHEBOX olarak, şirket ve markaların müşterilerine daha çabuk ve daha doğru ürünlerle ulaşmalarına yardımcı olacak butik inovatif yazılımlar sunuyoruz.

Şirket olarak çalışanlarımızın masraflarını, maliyet hesaplarını, alacak ve gelir gider yönetimini yapabilmek için haftalık, aylık raporlara ihtiyacımız vardı. Ayrıca, bu bilgi akışını birbirinden bağımsız kişi ve birimlerin istedikleri noktadan takip edebilmesini istiyorduk.

Yurtdışında bu konuda çok fazla yazılım incelemesi gerçekleştirdikten sonra Türkiye Vergi Mevzuatına uygun tek bulut tabanlı çözümün Paraşüt olduğunu gördük. Paraşüt ile aradığımız finansal çözümü bulmanın mutluluğunu yaşıyoruz.



### Paraşüt CEO - Sean X. Yu

Paraşüt olarak çıkış noktamız, küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihtiyaç duydukları finansal hizmetleri, teknolojinin imkânlarını kullanarak kullanıcı dostu bir arayüzle, bütçelerine uygun fiyatlarla erişilebilir hale getirmek.

İşletmelerin fatura oluşturmadan ödeme takibine; online tahsilattan raporlamaya kadar olan tüm finansal operasyonlarını kolayca yönetebilecekleri kullanıcıları ve güzel bir uygulama geliştirdik ve sürekli geliştirmeye devam ediyoruz. Bulut tabanlı uygulamamız sayesinde işletmeler verilerinin tutulduğu kaynağa her noktadan ulaşabilirler.

INNTHEBOX gibi kendi alanında başarılı bir işletme ile çalışmaktan ve bu başarıda yol arkadaşı olabilmekten dolayı büyük mutluluk duyuyoruz



www.parasut.com  
0212 292 04 94

facebook.com/parasutcom  
twitter.com/parsutcom



# Fujitsu'dan Türkiye'ye yatırım kararı

Bu yıl 6. kez düzenlenen Fujitsu Kamu Yararına Teknoloji Konferansı'na, Fujitsu'nun Türkiye'yi yatırım yapacağı öncelikli 10 ülke arasına alması damga vurdu.

#MelihÇelik/Ankara

**Fujitsu Türkiye  
Genel Müdürü  
Selda Bağdat Bahadır**

**A**ltıncı kez düzenlenen ve artık gelenekselleşen Fujitsu Kamu Yararına Teknoloji Konferansı, dün Ankara'da gerçekleştirildi. **Fujitsu Türkiye'nin yeni Genel Müdürü Selda Bağdat Bahadır**'ın da ilk kez bu ünvanla sahne aldığı etkinlikte, Fujitsu'nun Türkiye'yi yatırım yapacağı ülkeler arasına alması öne çıktı.

Konuyla ilgili görüşlerini aldığımız Selda Bağdat Bahadır, bu gelişmeyle ilgili olarak; "Bu karar, bir anlamda Türkiye'nin WEMEIA bölgesinin yıldızı parlayan ülkelerinden biri olduğunun kanıtı" yorumunu yaptı.

Her yıl olduğu gibi yine Fujitsu'nun üst düzey yöneticilerinin de yer aldığı 6. Fujitsu Kamu Yararına Teknoloji Konferansı'na katılan isimler arasında Fujitsu Depolama Ürün Grubu Başkanı Bernhard Brandwitte, Fujitsu Laboratuvarları Avrupa Bölgesi Başkan Yardımcısı Dr. Adel Rouz ve Fujitsu Global Sunucu Platformları Başkan Yardımcısı Udo Würtz birer sunum gerçekleştirdi.

Japonya Büyükelçiliği Maslahatgüzarı Takahiko Katsumata yaptığı konuşmada iki ülke arasındaki gelişen ticari ilişkilere dikkat çekerken, Türkiye'de faaliyet gösteren Japon şirketlerinin sayısının 200'e ulaştığına dikkat çekti.

## "İnsan odaklı inovasyon"

Bu yılki teması "İnsan odaklı inovasyon" olarak belirlenen etkinlikte Fujitsu'nun bu bakış açısıyla geliştirdiği yenilikçi ürün ve çözümlere de yer verildi. Yalnızca teknoloji anlamında değil, toprağa ihtiyaç duymadan yetiştirilen ve satışına başlanan sebzelere ait bilgilerin de paylaşıldığı etkinlikte aktarılan her çözümün insan yaşamına olumlu anlamda getirdiği avantajlar öne çıkarıldı.

Etkinlik sırasında görüşlerini aldığımız Fujitsu Türkiye'nin yeni Genel Müdürü Selda Bağdat Bahadır, Fujitsu'nun Türkiye'ye yatırım kararının, diğer dokuz ülke listelendiğinde daha da öne çıkacağını söyledi. Fujitsu'nun yatırım kararı aldığı diğer ülke ve bölgeler İspanya ve Portekiz'i içinde alan İber ülkeleri, Hollanda, Fransa, İtalya, Benelüks ülkeleri, Polonya, Birleşik Arap Emirlikleri, Suudi Arabistan ve Hindistan olarak sıralanıyor.





# Hızlı ve güvenilir IP erişim hizmeti, istediğin her yerde!



Eutelsat'ın KA-SAT uydu ve yer istasyonları alt yapısını kullanan, "hızlı ve güvenilir IP Erişim hizmeti, her yerde" sloganıyla karşımıza çıkan tooway Business , küçük ve orta ölçekli kurumların veri aktarım, haberleşme ve internet erişimlerine sağlamış olduğu pratik, hızlı, güvenilir ve istikrarlı çözümlerle müşterilerinden övgü dolu yorumlar alıyor.

**G**lobal ölçekte lider uydu işletmecilerinden olan Eutelsat'ın IP erişim hizmetlerine yönelik tooway markası ile konumlandığı servisi, gerek bireysel internet erişimi, gerekse kurumsal haberleşme ihtiyaçları ve internet erişimi için Avrupa'nın ve Türkiye'nin her yerinde hızlı ve kesintisiz olarak hizmet veriyor. Üstelik siparişi takip eden 3 gün içinde yerinde tesis ve işletmeye alınışı mümkün olan 77 cm lik antenli uydu terminali ile, 22 Mbps hıza kadar indirme ve 6 Mbps hıza kadar yükleme kapasitesi mümkün kılıyor. Kurumların temel ihtiyaçlarına göre tasarlanmış 'Tooway Business', seçenekli ürünleriyle veri aktarımı, çift yönlü haberleşme ve internete erişim gibi hizmetleri kaliteli ve kesintisiz sunabiliyor.

Kurumların ihtiyaçlarına cevap verecek şekilde donatılmış 'tooway Business', fiber kablo teknolojilerinin ulaşamadığı ve GSM şebekelerinin yoğun ya da zayıf olduğu ticari ortamlarda, özellikle turistik tesislerde büyük bir kolaylık, esneklik ve avantajlar sağlıyor. 22 Mbps'ye kadar olan indirme ve 6 Mbps'ye kadar olan yükleme hızlarıyla Avrupa'daki en hızlı geniş bantlı uydu internet erişim hizmeti sunan 'tooway Business', turistik işletmelerle Eutelsat'ın Türkiye'deki yetkili iş ortakları işbirliği ile ulaşıyor. Kurum ve kişiler, kendi altyapılarını kurmak zorunda kalmadan küçük bir çanak

anten yardımıyla çok kısa bir zaman diliminde uydudan IP/ internet erişimine sahip oluyor.

'Tooway Business' ürünlerinin kullanımına ilişkin güzel örneklerden biri Gümüldür ve Bodrum'da dokuz orta/büyük oteli işleten Cactus Hotels grubu. Ayrıca Yalıkavak ve Gümüldür'de iki aquaparka da sahip olan Cactus Hotels grubu, Ege sahillerinde her yaz yaşanan internet bağlantısı problemini, tooway Business ile çözerek müşterilerine kesintisiz yüksek hızlı internet ulaşımının rahatlığını yaşıyor.



Cactus Otelleri de 'tooway Bussiness' hizmetini ihtiyaç duyduğu anda kısa bir süreçte Türkiye'nin alternatif lider operatörlerinden İŞNET'in desteği ile kurduğu WiFi ağı sayesinde otelin her noktasında internet erişim ve telekom hizmetini kaliteli olarak sunuyor. Uzun süredir hizmeti kullanmakta olan Cactus Otellerinin bölge müdürü Hakan Uruk, 'tooway Business' deneyimi hakkında önemli bilgiler verdi.



"Bizim de tüm işlemlerimiz, hesaplarımız, iletişimimiz, rezervasyonlarımız internet üzerinden yürüyor. Ancak fiber interneti her yere döşeme şansımız yok. Oysa uydu hem daha hızlı hem de daha uygun. Kopma sorunu yaşamıyoruz. Uydudan aldığımız internetle herkese kesintisiz internet hizmeti verebiliyoruz. tooway'i seçerken dikkatli bir inceleme sürecinden geçtik ve hizmetin bizim için çok avantajlı olduğunu fark ettik. tooway'in kurulumu, alternatif internet servislerinden çok daha kolay. Sadece bir uydu anteni var ve teknisyenler yarım saatte montajı yapıp servisi kullanıma açıyor. Çok basit bir işlem. Otelimizdeki çok sayıdaki misafirimiz de hiçbir sorunla karşılaşmadan yüksek hızlı internetin keyfini çıkarıyorlar. Online film seyredenler bile var."



#HakkıAlkan

@hakki\_alkan ✉ hakki.alkan@techinside.com

# Buluttan korkan insanları iyi dinleyin

Geçtiğimiz günlerde e-posta hesabımın sebepsiz yere ve bilgi verilmeden dondurulmasıyla bütün kurumsal işlerim durdu ve muhatap bulamadım. Her geçen saatin yarattığı stresi anlatmak imkansız.

**T**echInside ekibi olarak kurumlara en iyi ve en yeni teknolojiyi anlatarak işlerini daha verimli sürdürebilmeleri için yayıncılık yapmaya devam ediyoruz. Bulut bilişimi, internete ulaşabilen her kurumun değerlendirebileceği en iyi fırsat olduğunu biliyoruz ve bilmeyenleri veya tereddüt edenleri de ikna etmeye çalışıyoruz.

Özellikle de KOBİ'lerle sohbet ederken, "Bundan neden çekiniyorsunuz?", "Bu kadar korkmanıza gerek yok" dedikten ilginç ama bir o kadar da basit sorular alıyoruz. Belki de çoğumuzun "Ne kadar basit!" dediği konular, geleceğini bu alana bağlamış durumda olan sektördeki oyuncuların da ajandalarının ilk maddesi olabilir.

KOBİ'leri anlamaya çalışırken onların yerine kendimizi ne kadar koyabildiğimizi bir kere daha düşünmekte fayda var. Google'ın altyapısını sağladığı ve kurumların birçok ihtiyacını karşılayan Google Apps for Works hizmetini kullanan çok sayıda şirketten birisi olan,

içinde TechInside'ı da barındıran SDN Medya'da 1 Haziran 2015'te ilginç bir olay gerçekleşti. E-posta, takvim, kişiler, dosyalar, ofis uygulaması ve daha birçok hayati hizmet için kullanılan bu yapının yönetim hakları, sebep belirtilmeden devre dışı bırakıldı.

Gelen mesaj ise aynen şu şekilde; "Google, hesabınızla ilgili olağan dışı bir etkinlik algıladı ve hesabı geçici olarak devre dışı bıraktı." Bu konuyu düzeltmeye çalıştığımızda, yönetici hesapla görüşmemizin gerektiği belirtiliyor ama yöneticinin zaten bu kapatılan hesap olduğunu anlatacağımız bir kurum da karşımızda yok. Yönetim paneline giremeyince teknik destek için bize gönderilen formu doldurmak istediğimizde ise PIN kodu almamız gerektiği belirtiliyor ve bu PIN kodu da sadece yönetim paneli üzerinden alınabilen bir şey olduğunu sonradan öğreniyoruz ve yine başa dönüyoruz. Tam anlamıyla kısır bir döngüye girdik.

Sorunun yanıtını ararken karşınızda resmi bir muhatap bulunmuyor ve her geçen saat kurumunuz için hayati öneme sahip olan işlerinizle bir bağlantınız kesiliyor. Tarifi mümkün olmayan bir çaresizlikten bahsediyoruz.

Bilişim odaklı bir yayının başına gelen bulut bilişim kazası, tam olarak KOBİ'lerin, bu alandaki uzmanlara ilettiği tereddütlerin yaşanmış örneği. KOBİ'ler de en yeni teknolojiyi kullanmak istiyorlar ama birkaç saniyede her şeylerinin yok olacağı gerçeği, onları tedirgin ediyor.

O zamana kadar elde edilen yapının karşılaşılabilecek riskler konusunda karşısında muhatap bulmak ve soruna hızlıca çözüm sağlamak, en büyük beklentiler arasında. Bulut bilişim devleri, sunduğu hizmetlerde maksimum karlılık için insan kaynağını minimum seviyede tutmak istediğinden dolayı karşılaşılabilecek sorunlar için robot sayfaları ve bazı videoların yeterli geleceğini sanıyor. Oysa KOBİ'ler, bu çözümlerin bir adım daha ötesini talep ediyor.





# Gelecekte ne kadar güvende olacağız?

**T**eknoloji geliyor, gelişen teknolojiyle birlikte tehditler de değişiyor ve daha çeşitli hale geliyor. Geçtiğimiz hafta ülkemizi ziyaret eden **PaloAlto Networks Başkan Yardımcısı Scott Stevens** ile hem gelecek ve tehditleri hakkındaki sorularımız yanıtladı:

**TechInside:** Özellikle son dönemde Zero Trust Security kavramı öne çıkıyor? Bu Konuyu viraz açar mısınız?

**Scott Stevens:** Trust Zero Security çok önemli bir konu. Bizler geçmişte internetin güvenliğini nasıl sağlayacağımızı ve içerideki her şey güvenli hale getirmeyi düşünürdük. Ancak bu çok uzun sürmedi. İnternetin güvenliğini kırmak için kullanılan saldırılar temel olarak malware ve basit hırsızlıklara dayanıyor. Bunun için endişelenmemiz gerekiyor ama öncesinde biz internetin içindeyiz ve her zaman çalışanlarımızın ve sunucumuzun hala güvenilir olabilir olduğuna emin olmalıyız. Yani malware tehditi yüzünden, interneti dışarıdan gelen tehditlere karşı nasıl koruyacağımızı, çalışanlarımızı birbirlerine malware'i yaymaların diye nasıl koruyacağımızı düşünmeye başladık. Buradaki asıl sorun veri merkezimi çalışanlarımızdan, veri merkezimize

sunucumuzu da birbirinden nasıl koruyacağımız. Biz sürekli olarak birileri internet güvenliğini bozuyor diye düşünmeliyiz. Zero trust ile tehditleri tespit etme ve gereğini yapmak için bir fırsatımız oldu. Zero trust kavramının en güçlü yanı yapılan saldırıları meydana geldiklerinde görmeye devam etmemize fırsat sunması. Malware konusunu araştırıyoruz ve eğer bunu yapmaya devam edebilirsek bilgilerinizi kaybetmeden önce saldırıyı engellemek için elimize birçok fırsat geçecek. Örneğin Kill Chain'i düşünelim. Bu saldırının başarılı olup olmayacağına göre yapılması gereken bir çok şeyin varsayımına dayanıyor. Zero trust kavramını düzgün şekilde inşa edebilirsek bize saldırıyı yakalamak için bir sürü fırsat vericek ve tek yapmamız gerek onu bir seferde yakalamak. Bir saldırı problem haline dönüşmeden onu yakalamak için her zaman 5-6 şansınız olmayabilir.

**Tİ:** Peki bu konuda şirketlere neler tavsiye edersiniz?

**Scott Stevens:** Bence önem vermemiz gereken şeyler, internet güvenliği her hafta ihlal ediliyor olması. Geçmişte kullandığımız sistemlerin yetersiz kaldığının farkında olmamız lazım. Port tabanlı güvenlik, internetinize saldırmak için muhteşem bir yol ve biz bunu 20 yıl önce yaptık. Çünkü güvenliği basitleştirmemiz gerekiyordu. Bugün daha iyisini yapabiliyoruz. Hatta bugün güvenlik için uygulama yapabiliyoruz. Bence en büyük 2 tehdit olan malware ve kimlik hırsızlığı üzerine düşünmemiz lazım. Bir hacker kimlik hırsızlığı üzerinden çalışanınızın internetine erişebilir yani bu tehditleri önlemek üzerine düşünmemiz lazım. Ayrıca bunu modern bir şekilde yani uygulamayla, imzayla ve güvenliğin kendini zamanında yenilemesi ile düşünmemiz lazım.



**PaloAlto Networks  
Başkan Yardımcısı  
Scott Stevens**

# The Advanced Foundation for Your Success.

12

## SUSE Linux Enterprise 12

- + Increase Uptime
- + Improve Operational Efficiency
- + Accelerate Innovation

[www.suse.com/sle12](http://www.suse.com/sle12)





# İstanbul, sağlık bilişiminde merkez olacak

Yeni Zelanda merkezli Orion Health, İstanbul'u sağlık bilişimi hizmetlerinin bölgeye yaygınlaştırılması için bir merkez olarak konumlandırıyor.

**O**rion Health, Akıllı Hastane Çözümleri lansmanı ile İstanbul'daki ilk kez bir hastanenin kaliteli ve maliyet etkin bakım sunmasına destek oluyor. Vehbi Koç Vakfı Sağlık Kuruluşları'nın idaresindeki Koç Üniversitesi Hastanesi, bünyesinde Consult Elektronik Sağlık Kaydı, hasta yönetimi ve hasta finans modüllerini barındıran Orion Health Enterprise Çözüm Grubu'nu hizmete aldı.

Amerikan Hastanesi ve Koç Üniversitesi Hastanesi, Orion Health'in ürünlerini kullanarak bilgi paylaşımı, uyumlu iş akışları ve otomatize edilmiş kilit süreçler sayesinde hem hasta güvenliğinde hem de klinik verimlilikte iyileşmeler sağlamayı hedefliyor.

Vehbi Koç Vakfı Sağlık Kuruluşları

CEO'su Dr. Erhan Bulutcu; "Koç Üniversitesi Hastanesi'ni açarken vizyonumuz; örnek teşkil edecek araştırma ve klinik eğitim faaliyetlerimizle sağlık sektöründe bir lider olmaktır. Orion Health hastanemizin bilgi ve yönetim sistemlerinin oluşturulması sürecinde güvenilir iş ortağımız oldu" diye konuştu.

Bu lansman Orion Health için önemi bir dönüm noktası. 2013 yılında Vehbi Koç Vakfı Sağlık Kuruluşları ile imzaladığı bu sözleşmeyle Orion Health, Türkiye Kurumsal Çözümler pazarına giriş yapmış oldu ve bu anlaşma, ülkenin en büyük hayır amaçlı sivil toplum örgütüncü yapılan uzun ve titiz bir seçim süreci neticesinde gerçekleşti. VKV Sağlık Kuruluşları, yüksek bakım standartlarını ve kalite konu-

sundaki beklentilerini karşılayabilecek bir çözüm paketi arayışı içerisindeydi.

Türkiye ziyareti kapsamında Koç Üniversitesi Hastanesi'ni ziyaret eden Yeni Zelanda Ticaret Bakanı Sayın Tim Groser'a göre bu durum Yeni Zelanda'lı firmaların giderek büyüyen Türkiye pazarının farklı sektörlerinde yaptıkları işbirliklerinin önemli bir örneği niteliğinde.

*Yeni Zelanda Ticaret Bakanı Tim Groser; "Türkiye, Yeni Zelanda'lı şirketler için değerli fırsatlar sunan bir pazar. Şirketlerimizin Türkiye pazarında gün geçtikçe daha faal olduklarını ve yeni başarılarla imza attıklarını görmekten dolayı mutluyum. Eminim ki Yeni Zelanda'lı şirketlerin gelecekte de Türkiye'deki faaliyetlerini arttırarak sürdürecekler ve daha fazla yatırıma şahit olacağız" diye konuştu.*

Türkiye'de bu ilk projesini hayata geçiren Orion Health, Yeni Zelanda dışında dünya çapındaki 27 ofisine 2013 yılında İstanbul'u ekledi. Hali hazırda platformun uygulanmasından sorumlu yüksek yetenek ve beceri seviyesine sahip yerel uzmanlardan oluşan ekibi aynı zamanda Avrasya bölgesi için bölgesel bir üs olarak hizmet vermekte.

**Orion Health Türkiye Bölge Müdürü Dr. Beyza Akbaşıoğlu**, "VKV Sağlık Kuruluşlarıyla bu ortak çalışmaya imza attığımız ve hastanelerinde kaliteli hasta bakımı ve üstün sonuçlar sağlarken bir yandan da maliyetlerini azaltmaları konusunda ihtiyacı duydukları araçları sağladığımız için gururluyuz. Vakıf böylece farklı hasta gruplarının sağlık ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılayabileceği, hesap verilebilir bir sağlık hizmet yapısına kavuşmuş oldu. Türkiye pazarında ciddi yatırımlar yapan Orion Health, Türkiye'de ve komşu bölgelerde yeni yatırım fırsatları için artık iyi bir konumda bulunuyor" diye konuştu.

Orion Health'in Enterprise Çözüm Grubu'nun temel unsurlarının yanı sıra tüm finans ve idari fonksiyonlar ve Orion Health Consult modülünün kurulumu da tamamlandı. Projenin ikinci ayağını oluşturan cerrahi hizmetlerin yönetimi, eczane ve ilaç yönetimi fonksiyonlarının da 2015'in ikinci yarısının sonlarına doğru tamamlanması bekleniyor. Vehbi Koç Vakfı'na ait Amerikan Hastanesi'nde Orion Health yazılımının uygulamasına da geçilmek üzere.



**Orion Health  
Türkiye Bölge Müdürü  
Dr. Beyza Akbaşıoğlu**



# BKM Express ile Vakko'da mobil alışveriş

BKM Express ve Vakko perakende sektöründe bir ilke imza attı.

**V**akko ve BKM Express, gerçekleştirdikleri iş birliğiyle moda sektöründe bir ilke imza atıyor. Perakende sektörüne yeni bir soluk getirecek ve Türkiye'de bir ilk olan uygulamayla, Vakko müşterileri artık ödeme yapmak için kasaya kadar gitmeden, satın aldıkları ürünlerin ödemesini mağaza içinde söyledikleri bir noktada, cep telefonlarından sadece birkaç tuşa dokunarak saniyeler içerisinde yapabilecekler.

## BKM Express Vakko ile perakende mağazalarına yayılacak

Mobil cihazlardaki dijital cüzdan BKM Express, mağaza içi mobil ödeme uygulamasıyla yüz yüze ödemede yeni bir dönemin kapılarını açıyor. İnternet alışverişlerinin yanı sıra, restoran, taksi ve benzin istasyonlarında da hızlı ve güvenli mobil ödeme imkanı sunan BKM Express, Vakko öncülüğünde perakende sektörüne de adım attı. Kasasız alışverişi mümkün kılan QR ödeme fonksiyonu, Vakko

ve BKM Express işbirliğiyle, Türkiye'de ilk kez mağaza içi ödeme sisteminde kullanılmış olacak.

## Soner Canko: "Online perakendede mobil ödemenin payı iki yıl içerisinde Yüzde 30'a çıkacak"

Perakende sektörüne yeni bir soluk getirecek uygulama ile ilgili bilgi veren BKM CEO'su Soner Canko "BKM olarak odaklandığımız temel noktalardan bir tanesi de web ve mobil üzerinden yapılan işlemleri geniş kitlelere yaymak. Vakko ile gerçekleştirdiğimiz işbirliği, BKM Express olarak perakende sektörüne giriş için çok önemli bir adım" dedi. Alışverişlerde mobil ödemenin payının 2014 yılının son çeyreği itibarıyla kayda değer bir artış gösterdiğini söyleyen Canko, "E-ticaretin ardından akıllı cihaz pazarının gelişmesi ve yaygınlaşmasıyla mobil ticaret de giderek büyüyor. Buna paralel olarak mobil ödemeler de artıyor. Türkiye'de

online perakendede mobil ödemenin payı şimdilik yüzde 17 seviyesinde. İki yıl içerisinde bu rakamın 30'a çıkmasını bekliyoruz. BKM olarak, ülkemizdeki kart kullanıcılarının hayatını kolaylaştırmak, alışverişte ödemelerini "basitleştirmek" için çalışıyoruz. Çalışmalarımızı "basit yaşa, basit öde!" sloganımız çerçevesinde sürdürüyoruz" şeklinde konuştu.



Jaklin Güner ve Soner Canko

# Dell'den yazılım etkinliği

Dell Software Kullanıcı Grubu Konferansı'nın Türkiye ayağı, İstanbul'da yoğun ilgiyle gerçekleştirildi.



**D**ell'in, Türkiye, Dubai ve Polonya olmak üzere üç ayrı ülkede yazılım odaklı gerçekleştirdiği 1. Kullanıcı Grubu Konferansı'nın (1<sup>st</sup> User Group Conference - UGC) Türkiye ayağı, 28 Mayıs Perşembe günü gerçekleştirildi.

Dell Software yazılımı uzmanlarınca geliştirme projeleri ve dağıtım stratejilerinin paylaşılacağı konferansta; Bilgi Güvenliği, Bilgi Yönetimi ve Sistem Yönetimi alanlarında ortaya konan en iyi yayılma stratejilerinden de örnekler sunuldu.

Diğer kullanıcılarla deneyimlerini paylaşma imkanı bulacak olan kullanıcılar, en iyi uzmanlardan tavsiyelerin yanı sıra Dell ürünleri, Software, yeni teknolojiler ve iş süreçlerine ilişkin ayrıntılı bilgi alma fırsatı da bulacaklar.

## "Veri kralsa güvenlik de kraliçedir"

Etkileyici sunumuyla dinleyicilere keyifli dakikalar yaşatan Dell Yazılım Güvenlik Stratejisti Ramses Gallego, "Günümüzde inanılmaz hızlı bir değişim ve dönüşüm yaşanıyor. Bu dönüşümde veriyi en iyi kullananlar bir adım öne çıkıyor. Veri çağımızın vazgeçilmez bir parçası. Ancak burada unutulmaması gereken konu tam anlamıyla şu: Veri kralsa, güvenlik de kraliçedir! Güvenliği tüm BT çözümlerinden ayrı düşünmek imkansızdır. Dell de baştan uca sunduğu çözümlerde hiçbir güvenlik şirketinin sahip olmadığı avantajla kusursuz bir güvenlik çözümü sunabiliyor" dedi.

Etkinliğin sonunda düzenlenen gala yemeği, etkileyici illüzyon gösterisi ve profesyonel salsa dansçıların kusursuz performanslarıyla renklendi. Gala kapsamında düzenlenen interaktif bilgi yarışması da gece boyunca katılımcılara çarpıcı ödüller kazandı.



Dell Yazılım Güvenlik Stratejisti Ramses Gallego



# Akdeniz ve Ortadoğu'da online bankacılık tehditlerinde Türkiye ilk sırada

Trend Micro 2015 ilk çeyrek dönem güvenlik raporunu açıklıyor. Rapora göre Türkiye 2015'in ilk üç ayında en çok fidye yazılım saldırısına uğrayan dünyadaki dördüncü ülke oldu.

**T**rend Micro 2015 yılının ilk çeyreğindeki veri güvenliği atmosferini değerlendirdiği yeni raporunu "**Kötü Amaçlı Reklamlar ve Sıfırıncı Günler: Yeniden Ortaya Çıkan Tehditler Tedarik Zincirlerine Ve En İyi Uygulamalara Güveni Sarsıyor**" adıyla yayınladı. Raporda belirtilen verilere göre 2015'in ilk üç ayında ortaya çıkan tehditler, yeni ve eski yöntemlerin birleşimiyle oluşturulan saldırılar çevresinde şekilleniyor. Reklam içeriklerinde yer alan zararlı yazılımlar, sıfırıncı gün güvenlik açıkları, eski tarz makro zararlı yazılımlar ve 10 yıldan uzun süredir etkin olan FREAK güvenlik açığı gibi tehditler raporun dikkat çeken başlıkları arasında yer alıyor. Rapora göre tehditler tüm dünya genelinde sağlık sektörü, perakendecilik ve POS cihazlarını hedef alıyor. Tüm tehditleri araştıran Trend Micro ise 2015'in ilk üç ayında dünya çapında saniye başına 1800 tehdidi engelledi.

## Online bankacılık tehditleri Türkiye'yi vurdu

Türkiye'de ilk üç ayda online bankacılık işlemleri sırasında tam 6 bin 375 kurbanın cihazlarına zararlı yazılım bulaştı. Türkiye, Akdeniz ve Ortadoğu Bölgesinde en fazla online bankacılık saldırısına uğrayan ülke oldu.

## Türkiye Crypto-ransomware saldırılarında dördüncü sırada

Rapora göre 2015'in ilk çeyreğinde dünya genelinde 15 bin 532 fidye yazılımı saldırısı gerçekleşti. Bu saldırılarda Crypto-Ransomware kullanılanların sayısı ise gün geçtikçe artıyor. 2014'ün ilk üç ayıyla karşılaştırıldığında ise 7 bin 844'le Crypto-Ransomware'ın kurban sayısının dörde katlandığı görülüyor. Fidye yazılımlarıyla bulaşan zararlıların yüzde 49'unu ise Crypto-Ransomware'lar oluşturuyor. Türkiye ise yüzde 5'lik oranla 2015'in ilk üç ayında en çok ransomware saldırısına uğrayan dördüncü ülke oldu.

## Spam mesajlar kullanıcıları olumsuz etkiledi

2015'in ilk çeyreğinde istenmeyen e-posta gönderimiyle yapılan saldırılar da dikkat çekti. Türkiye'de özellikle sahte kargo e-postaları ve izinsiz mesaj gönderimini durdurmaya yönelik mesajlarla çığırından çıkan spam gönderimi birçok kullanıcıyı olumsuz etkiledi. Trend Micro'nun verilerine göre Türkiye'de tam 24 milyon 463 bin 590 farklı IP Adresinden milyonlarca spam mesaj gönderimi gerçekleşti.

## Android'de reklam içerikli zararlılar popüler

Mobil tehditlerin de değerlendirildiği raporda Android platformundaki tehdit

sayısının rekor kırarak 5.4 milyona ulaştığı görüldü. Dünya genelinde Android'i hedef alan tehditlerin yüzde 48'ini ise reklam içerikli kötücül yazılımlar olan Adware'lerin oluşturduğu ortaya çıktı. Mart ayında ise Google uygulama marketinde tam 2 bin uygulamada MDash geliştirme kiti bağlantılı Adware içerdiği belirlendi. Türkiye'deki kullanıcıların ise ilk üç ayda tam 323 bin 504 Android uygulaması indirdikleri ve bunların 3 bin 641'inin zararlı uygulama olduğu gözlemlendi.

## Eski kabuslar geri döndü

Raporun ortaya çıktığı ilginç verilerden birisi ise ofis uygulamalarındaki makro yazılımları hedef alan oldukça eski bir tehdidin tekrar ortaya çıkması oldu. Makro zararlı yazılımlarının kurban sayısı ise tüm dünyada 92 bin 837'yi buldu. Trend Micro Smart Protection Network tarafından 2015'in ilk üç ayında bir milyardan fazla zararlı dosya engellendi.

## Eski güvenlik açıkları web sitelerini vurdu

Güvenlik yamalarında meydana gelen eksiklikler FREAK güvenlik açığını yeniden canlandırdı. FREAK güvenlik açığı, Android ve Safari web tarayıcıları gibi üst seviye alan adlarının yüzde 10'u da dahil birçok sitenin kullandığı Transport Layer Security/Secure Sockets Layer (TLS/



# Verisiz geçen tek bir günde 87 bin uçak yere çakılacak

NetApp, yaklaşık 30 farklı kaynaktan faydalanarak "veri"siz geçen tek bir günün özetini çıkardı.

**V**eri ve bulut hizmetleri işletmeler için avantajları da beraberinde getiriyor. Gerçek zamanlı olarak toplanan ve ileri teknoloji araçlarla analiz edilen veriler, doğru kararlar alma konusunda yöneticilere yardımcı oluyor. Veri günümüzde işletmeler için her zamankinden çok daha değerli olduğu için gerektiği gibi korunması, depolanması ve yönetilmesi gerekiyor. Hassas ve kritik verilerin kaybı sonucunda oluşabilecek finansal kayıplar, müşteri ve iş ortaklarının güveninin sarsılması veya şirketin büyümesine engel oluşturabilecek önemli operasyonel sorunların ortaya çıkması, lokal düzeyde büyük zararlar verebiliyor.

İşletmelerin yaşam döngüsünde bu kadar önemli bir yer tutan verinin, gündelik yaşamımızdaki yansımaları ve küresel ölçekteki etkileri ise, "veri"siz geçen bir günün özetiyle daha görünür kılınıyor.

## Verinin olmadığı bir günde:

- Dünya çapındaki 1,75 milyar akıllı telefon sahibi telefonlarını kullanamayacak.
- Dünya çapındaki e-posta kullanıcıları, eskiden olduğu gibi 24 saat içinde 182 milyar mesaj gönderip alamayacak.
- 4.9 milyon Skype kullanıcısı anlık me-

sajlaşma ve video arama uygulamasında 2 milyar dakika geçirme gibi bir lükse sahip olamayacak.

- Geçmiş döneme ait hava durumu bilgileri, güncel gözlem verileri ve uzun vadeli ağır hava şartları arasında bağlantı kurmak mümkün olmayacak çünkü doğru tahminlerde bulunabilmek için her gün milyarlarca hesap yapılıyor ve 10.000 güne yayılan gözlem verileri inceleniyor.
- E-ticaret yapanlar 2 milyar dolarlık satış kaybı yaşayacak. 244 milyon Amazon, 149 milyon eBay üyesi bundan olumsuz etkilenecek.
- Dünyanın bir diğer ucundan bankadaki hesaplara erişilemeyecek.
- 2018'de 1,12 milyar olacağı tahmin edilen, petrol ve doğalgaz endüstrisinde kullanılan, hücresel bağlantı veya uydu bağlantısına sahip cihazlar kullanılamayacak. Dolayısıyla zorlu şartlara sahip uzak diarlardaki hidrokarbon avında sektör aktörlerine hiçbir fayda sağlamayacak.
- ABD'de masa başındaki hekimlerin yüzde 78'i ve hastanelerin yüzde 59'u hastaların elektronik sağlık kayıtlarına erişemeyecek; hayati tehlike oluşturan tıbbi sorunlarda bu kayıtlar referans olarak alınamayacak.

- Sosyal medyada 500 milyon tweet, 70 milyon Instagram fotoğrafı paylaşılamayacak. O gün, 864 milyon Facebook kullanıcısı ise, ortalama 39 dakikasını geçirmek, yaklaşık 4.75 milyar paylaşım yapmak ve 10 milyardan fazla mesaj göndermek için bu mecraayı kullanamayacak. YouTube kullanıcıları da aynı gün 4 milyardan fazla video izleme fırsatı bulamayacak.
- Dünya çapındaki 903.3 milyon pay-TV abonesi boş ekranla yetinmek zorunda kalacak.
- Dünya çapında 16 milyon 320 bin arabaya yol gösteren navigasyon cihazları çalışmayacak. Google'ın geliştirdiği "kendi kendine giden araba", aracın konumunu saptamak için gereken tüm o verileri (1GB/saniye) sensör sistemlerinden toplayamayacak. Hava trafik kontrol sistemleri çalışmayacağı için 87 bin uçak yere çakılacak.
- Kendilerine gönderilen postaları dört gözle bekleyen insanlar, o gün UPS'te 58.3 milyon, FedEx'te 50 milyon posta takip bilgisi talebi oluşturamayacak. Büyük bir heyecanla iPhone 6 ve iPhone 6 Plus siparişlerini bekleyen insanlar, 4 milyon telefonun bir türlü kendilerine ulaşmaması yüzünden büyük bir hayal kırıklığına uğrayacak.

# Big Data'ya nereden başlasak?

Big Data diye bir yol tutturduk, son hızla gidiyoruz.



#CüneytGöksu

## What is Big Data

Web

Images

Maps

Shopping

News

About 1,940,000,000 results (0.18 seconds)

Bununla birlikte hepimizin üzerinde anlaştığı bir tanım da var: 3V+V, yani, Hızlı büyüyen, Hızlı değişen, Hızlı Türeyen. Bu veri denizinden değer ürettiğini söyleyen her çözüme kurumlar ilgi gösteriyor. Google'a soruyoruz bize 2 milyara yakın yanıt dönüyor.

Tarihte ilk defa ekonominin temel girdisi yenilenebilir bir kaynak değil, kendi kendine üreyen bir kaynak yani veri! Bugünün dünyasında, sanıldığı aksine analitik uygulamaların temel girdisi, ilişkisel veri tabanlarında saklanan yapısal veriler. Halbuki hatırlarsınız Big Data konuları gündeme geldiğinde, sosyal medya uygulamaları (Twitter, Facebook, vb...) ve Big Data bir arada anılırdı. Hal böyleyken, gerçekte, Kurumsal Big Data çözümlerinin temel veri girdisi, kurumsal transactional uygulamaların ürettiği, halen ilişkisel veri tabanlarında saklanan yapısal veriler. Daha sonra "Internet of Things" in yani çoğunlukla sensor'ların ürettiği veriler ve ancak daha sonra sosyal medya verisi geliyor. Sıralama bu şekilde.

Bunu ben söylemiyorum. Yapılan bir araştırmada, BT profesyonellerine, Big Data projelerinde analiz etmek istedikleri veri kaynağı sorulunca sıralama aşağıdaki gibi çıkmakta.

Hal böyle olunca, Transactional Sistem ile Big Data platformunun fiziksel olarak yakınlığı ve mümkünse aynı kurumsal sunucu içinde olması bazı konuları çok kolaylaştırıyor. Bunlardan bence en önemlisi Veri Gecikmesi (Latency). Çünkü, Analizcinin üzerinde çalıştığı veri ne kadar yeni ve güncel olursa, üretilecek karar da, o kadar doğru olacaktır.

Daha yakından bakarsak, geleneksel yaklaşımda, Big Data çözümü uygulanacağı zaman, kurum kendine bir platform alır. Bu platformu da doyurmak için ETL'le kaynak sistemden çeşitli teknolojilerle, veri atmaya başlar. Ortaya çıkan tabloya göre bu tarz bir yaklaşımda sadece veri taşımanın maliyeti 4

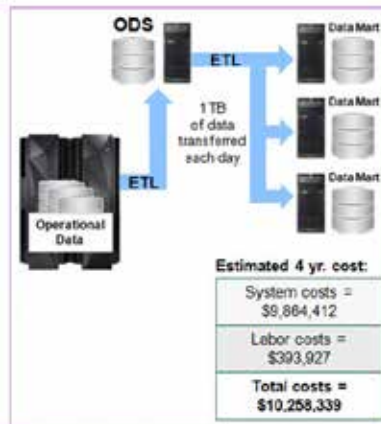
yıl için 10 milyon dolara yaklaşabilir. Bununla birlikte Big Data Platformu ile Transaction Sistemini yakınlaştırdığınızda ve veri transferi miktarı en aza indirildiğinde, 4 yıllık maliyet, 1 milyon dolara inebiliyor.

10:1 oranında ki bu maliyet farkı, Big Data platformunu, transactional sistem ile yakınlaştırmak için yeterli bir koşul olarak gözüküyor. Bu yaklaşım finansal avantajının yanında güncel veriyi, en kısa sürede Analitik Platformun kullanımına açmakta.

Kurumlar, günlük transactional verilerinde analiz yapmayı yaygınlaştırdıklarında, bu verilerin yanına, dış verileri de eklemeyi düşünecekler. İşte tam da bu noktada başta sorduğum sorunun ikinci Bölümü gündeme gelecek yani, ikinci sıradaki, makinelerin veya aygıtların ürettiği verilerin entegrasyonu...

Bunu da bir sonraki sayıda inceleyeceğiz.

"What types of data/records are you planning to analyze using big data technologies?"





Intel Security Türkiye ve Azerbaycan Ülke Sorumlusu İlkem Özar

## Hedefli atakların kurbanı olmayın!

Intel Security raporu, hedefli saldırılarla mücadeledeki zorlukların ayrıntılarına yer veriyor.

Intel Security tarafından Enterprise Strategy Group'a (ESG) hazırlatılan *Tackling Attack Detection and Incident Response* (Saldırı Tespit ve Olay Müdahalesi) başlıklı yeni raporda, kurumların güvenlik stratejileri, siber saldırı ortamı, olaya müdahale etmede yaşanan zorluklar ve ihtiyaçlar değerlendirildi. Anket sonuçlarına göre, güvenlik alanında çalışanlar, güvenlik olaylarıyla boğulmuş durumda; geçtiğimiz yıl her bir şirket için ortalama 78 inceleme yapılmış olup bu olayların yüzde 28'i, siber saldırılar arasında en tehlikeli ve potansiyel olarak en çok zarar veren saldırı şekli olan hedefli saldırı niteliğindeydi. Ankete katılan bilgi işlem ve güvenlik profesyonellerine göre, saldırılara müdahale etme sorunlarını aşmak için daha iyi tespit ve analiz araçlarını kullanmak, verilecek olan eğitimlerle personelin verimlilik ve etkinliğini arttırmak başlıca çözümler arasında yer alıyor.

Raporun tanıtıldığı toplantıda konuşan **Intel Security Türkiye ve Azerbaycan Ülke Sorumlusu İlkem Özar** ise şu bilgileri verdi:

### Daha iyi entegrasyon

Ankete katılanların yaklaşık **yüzde 80'ine** göre güvenlik tehditlerinin tespit edilmesi ve tepki verilmesi konularında organizasyonlarının yaşadığı darboğazın sebebi, güvenlik araçları arasındaki entegrasyon ve iletişim eksikliği. Gerçek

zamanlı ve detaylı görünürlük, hedefli saldırılara anında tepki verebilmek için büyük önem taşıırken, katılımcıların yüzde 37'si güvenlik istihbarat ve BT operasyon araçları arasındaki sıkı entegrasyonun önemini vurguluyor.

### Daha iyi algılama

Profesyonellerin muzdarip oldukları diğer bir konuya, kullanıcı, ağ, uygulamalar ve host davranışlarının sınırlı anlaşılmasından ötürü zayıflayan gerçek zamanlı güvenlik görünürlüğü. En çok toplanan 4 veri tipi ağ ilintili ve bunların yüzde 30'u da kullanıcı aktivitesi verisi olunca, elde edilen verilerin yeterli olmadığı ortaya çıkıyor. Kullanıcıların, hangi verilerin endişe verici olduğunu anlamlandırabilmesi için daha fazla yardıma ihtiyacı oluyor. Bu boşluk da, neden organizasyonların neredeyse yarısının (yüzde 47) saldırı kapsam ve etki belirlemeyi özellikle zaman harcaması bulduğunu açıklıyor.

### Daha iyi analiz

Kullanıcıların, güvenlik olay ve tehlike istihbarat verilerini toplayarak hacimli bir veri dağı elde etmek yerine, sadece anlamlı olanı alıp onu tespit ederek olayları değerlendirmek için kullanmanın önemini görmesi gerekiyor. Katılımcıların yüzde 58'i daha iyi tespit araçlarına (bulut bazlı zekalarla çalışan statik ve dinamik analiz araçları gibi), yüzde 53'ü ise güvenlik ve-

risini işlenebilir istihbarata çeviren analiz araçlarına ihtiyaçları olduğunu söylüyor. Katılımcıların 1/3'ü normal sistem davranışlarını taban çizgisine oturtup, farklılıkları daha hızlı tespit edebilecekleri araçlara ihtiyaç duyuyor.

### Daha iyi uzmanlık

Ankete katılanlar, güncel tehlikeler hakkında bilgileri ve güvenlik soruşturması becerileri konusundaki eksikliklerinin farkında. Bu nedenle teknik entegrasyon ve analitik beceriler artsa bile, gördükleri verileri anlamlandıramamaktan endişe ediyorlar. Katılımcıların yalnızca yüzde 45'i kendilerini zararlı yazılımları perdeleme teknikleri konusunda bilgili görürken, yüzde 40'ı siber güvenlik bilgi ve yetkinliklerinin artması için daha çok eğitime ihtiyaç duyduklarını belirtiyor.

### Aksiyon için otomasyon

Soruşturmaların hacmi ve sınırlı kaynaklara sahip yetkinlikler, kullanıcıların olay tespit ve tepki yardımına olan ihtiyaçlarını kuvvetlendiriyor. yüzde 42'nin bildirdiğine göre, en çok zamanlarını alan görev, bir saldırının etkisini en aza indirmek için yapılanlar oluyor. Katılımcıların yüzde 27'si, gerçek zamanlı bir değerlendirme için güvenlik istihbaratları tarafından otomize edilmiş analizleri tercih edeceklerini belirtirken, yüzde 15'i süreçlerin otomasyonunu personelinin daha önemli işlere yönlendirebilmek için istiyor.



# KURUMSALIN GELECEĞİ MOBİLDE

**Mobil dünya ve iş dünyası her geçen gün daha da birbirine yaklaşıyor. Dünyanın en büyük şirketleri işlerini mobile taşımayı daha da büyümenin ya da büyük kalabilmenin ana şartı olarak görüyor. Mobil tarafta uygulama geliştiren şirketler de yüzyıllık şirketlerden bile daha yüksek bedellerle el değiştirebiliyor. Buradan hareketle mobilitenin geleceğın iş dünyasını şekillendirecek başlıca unsur olduğunu söylemek gayet mümkün.**

#FatihSarı

### Dosyada neler var?

- ✓ Nesnelerin interneti yeni bir devri başlatıyor
- ✓ Mobil kurumsal ve perakendeyi tetikliyor
- ✓ Kurumsal cihazlar mobil cihazlarla değişiyor
- ✓ Mobil teknolojiler Türkiye için bir fırsat



# Nesnelerin interneti yeni bir devri başlatıyor

**G**eleceğin iş dünyasında bizim teknolojiyle nasıl etkileşime geçtiğimiz değil, teknolojinin bizimle nasıl etkileşime geçtiği daha büyük önem taşıyacak. Microsoft HoloLens, Magic Leap gibi hologram teknolojileri kullanılarak, örneğin bir fabrikaya uzaktan müdahale edilebilecek, doktorlar uzaktan ameliyat yapabilecek ve bilimkurgu diye nitelendirdiğimiz birçok şey hayatımızın bir parçası haline gelecek. İş dünyasında da kaçınılmaz olarak dijitalleşme hızına ayak uyduramayan firmalar maalesef elenecek.

Teknolojik etkilerinin yanı sıra yeni bir gelir modeli olmasıyla da mobil uygulamaların iş dünyasını tek başına şekillendirebilecek güce sahip olduğunu belirten **BimSA Genel Müdürü Tunç Taşman**, "Harcanan zamana karşı alınan verime bakıldığında, firmaların gelecekte gelir modellerini ve çalışma yöntemlerini tamamen mobil uygulamalar üstüne kuracağını söylemek yanlış olmaz. Firmalar gibi çalışanlar da mobil dünyanın bir parçası olacak. Her an her yerde işe müdahale edebilecek, teknolojiyle aynı hızda kendini yenileyen işgücü

ön plana çıkacak" dedi.

Farklı kaynaklardan gelen araştırma sonuçlarına göre önümüzdeki 5 yıl için gerek B2B gerek B2C tüm yazılım süreçlerinin mobile taşınacağı konusunda bir öngörü mevcu olduğuna değinen **BT Kurumsal Bilgi Sistemleri Kurucusu Berkan Teksöz**, "Ayrıca Telekom operatörlerinin kullanıcılarına sunduğu yüksek hızlı mobil internetin gelişmesi ile birlikte mobil uygulamaların çok daha fazla interaktif hale gelmesini ve hayatımızda daha fazla yer edineceğini göreceğiz" şeklinde görüş belirtti.

## Akıllı cihaz devrimi

Özellikle akıllı telefon ve tablet cihazların tüm dünyada benimseme kazanmasıyla birlikte, mobil uygulamaların da bugün günlük yaşamın vazgeçilmez unsurlarından birisi haline gelmiş olduğunu ifade eden **Fly Türkiye Genel Müdürü Bilgin Demir**, "Bugün Android ve iOS gibi farklı platformlarda; mobil oyunlardan stil ve moda, müzik ve fotoğraf uygulamalarından sosyal medyaya dek pek çok farklı alanda geliştirilen mobil uygulamalar milyonlarca insanın

yaşamına dokunuyor. Elbette teknolojik gelişmeleri son derece yakından takip eden iş dünyasının da bu eğilimden nasibini almaması mümkün değildi ve kurumsal mobil uygulamalarda da adeta bir patlama yaşandı. Rekabette bir adım öne çıkmak isteyen firmalar, verimlilik ve üretkenliği artırmak için mobil uygulamalara başvurmaya başladılar ve bu eğilimin artarak süreceğini düşünüyoruz. Fly Mobile olarak öngörümüz, mobil uygulamaların geleceğin iş dünyasında önemli bir rol üstleneceği yönünde" dedi.

n11.com olarak sloganlarını "Bir gün herşey mobil olacak" olarak özetleyen **n11.com Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Bilgen Aldan Albayrak**, "Herşeyin mobil olması bir çok farklı deneyimi de beraberinde getiriyor. Mobil cihazlar artık 7/24 hayatımızın bir parçası ve yanımızdan hiç ayırmıyoruz. Mobil cihazlar ile ilgili yapılan anketlerde insanların mobil cihazları yanlarından ayırmamak için ne kadar uç noktalardaki davranışlarından vazgeçtiklerini görüyoruz. Mobil cihazların yeteneklerinin her geçen gün artması beraber-



## "İnsanlar artık daha mobil"

Bugün artık büyükşehirlerdeki insanların çok daha mobil yaşadığının altını çizen **Atos Hi-Tech Transactional Services Birim Yöneticisi Batur Erdoğan**, "Gün içinde vaktimizin büyük çoğunluğu masabaşı yerine sokakta ya da trafikte geçiyor. Metropol şartları, gün geçtikçe iş dünyasını da ofis dışı çözümlere doğru itiyor. Bu anlamda önümüzdeki dönemlerde şirketlerde ofise bağımlılığın azalacağını ve ofis maliyetlerinde bir düşüş yaşanacağını öngörüyorum. Kağıt ortadan kalkarken mobil çözümler sayesinde veri akışı artacak. Sahadan iletilen veriler direkt olarak şirketin merkezine anında aktarılabilir. Veri daha doğru aktarılacağı için datanın düzeltilmesiyle ilgili efor da azalmış olacak. Bunun dışında bu mobil uygulamalar sayesinde teknik servisin ve satış organizasyonlarının takibi ve değerlendirmesi de daha etkin bir biçimde gerçekleştirilebilecek. Sahadaki ekip ve yapılan iş eş zamanlı olarak takip edilebildiği için performansın da paralel olarak artacağını düşünüyorum" dedi.





## Geleceğin iş verimliliği mobilde gizli

Mobil uygulamalar esasında geleceği değil, bugünün iş dünyasını çoktan değiştirecek zaman ve mekân sınırlandırmalarını ortadan kaldırdığını ifade eden Monitise MEA COO Firat İşbecer, bu konuda şunları söyledi:

“Üzerinde güneş batmayan ve asla uyumayan bir iş atmosferine sahibiz. Biz uyusak bile e-postalar, talepler, siparişler ve iş dünyasına ait daha onlarca süreç işlemeye devam ediyor. Haliyle biz profesyoneller de, mobil sayesinde işlerimizi bu zaman ve mekân kısıtlamalarından bağımsız olarak, dilediğimiz an, dilediğimiz yerden yapmaya başladık. Etrafımızda gördüğümüz bütün objelerin makinaların ve cihazların internete bağlanacağını da düşünürsek mobilin hayatımızda daha da merkezi bir konuma gelerek iş verimliliğini artıracığını söyleyebiliriz.”

rinde bağlılığın da artmasını getiriyor. e-ticaret'in yakın bir zaman içerisinde m-ticarete yaklaştığına hepimiz şahit olacağız. Şirketler kendi bünyelerinde işleri hızlandırabilmek için iç yaşamlarını ve prosedürlerini mobilize ederken, son kullanıcının da mobilde olmasından farklı çıkarımlar sağlayacaklar” şeklinde konuştu.

**Prolink Sistem Mühendisi Berk Bozkuş** ise bu konuda şunları söyledi:

“Günümüzde özellikle kurumsal alanda mobilitenin çok önemli bir noktaya geldiğini söyleyebiliriz. Bundan birkaç sene önce çalışanlara akıllı telefonlar verildiğinde temel kullanım amacı maillerine erişebilmeleriyle günümüz koşullarındaki beklenti mobil ortamda iş yönetmeleri şekline döndü. İlerleyen dönemde de ofis ortamında çalışan kullanıcılar yerine mobil olarak iş yapabilen çalışanların yeri daha fazla olacağı öngörülmektedir. Rekabet koşulları en hızlı şekilde kaynaklara erişebilen, mobil uygulamaları en etkin şekilde kullanan şirketlerin ayakta kalabileceği bir ortama dönüşüyor.”

### “Oyun”lara dikkat

Tüm dünyada akıllı cihazlara yüklenen uygulamaların yüzde 40'ını oluşturan oyunların toplam mobil uygulama gelirinin yüzde 90'ını oluşturduğunu belirten **Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Engin Aksoy**, “Dünya çapında 2014 yılı içinde mobil oyunların toplam 13 milyar dolarlık ciro yaptığı hesaplanıyor. Türkiye’de ise ücretsiz uygulamalar revaçtayken ücretli uygulamalar akıllı cihaz kullanıcıları tarafından fazla tercih edilmiyor. Örneğin Türkiye’de telefonlara yüklenen her 100 uygulamanın 16’sı ücretli uygulama. ABD ve Almanya’da bu sayı 22 iken İngiltere’de 29’a yükseliyor. 2015 ve sonrasında mobil finans ve mobil sağlığın, mobilite trendinin lokomotifleri arasında olacağı öngörülmüyor. Apple Pay ve Google Wallet’in

öncülük ettiği mobil ödeme pazarı, bu alandaki artan talebi karşılamak üzere gelişim gösteriyor. Biz de Vodafone’ne Cep Cüzdan ile mobil ödemeleri güvenli ve hızlı kılmak üzere abonele-  
rimizin kullanımına sunuyoruz. Apple Health ve Google Fit’in liderliğinde mobil sağlık uygulamalarında artış bekleniyor. Nabız ölçer gibi akıllı giyilebilir cihazlar da bu gelişime katkı sağlıyor. 2017’de akıllı cihaz kullanıcılarının yüzde 30’unun sağlık ve fitness uygulamalarını kullanacağı ve 11,8 milyar dolarlık bir global ekonomiye hayat vereceği hesaplanıyor. Türkiye’de ilk, tek ve en kapsamlı mobil sağlık platformu olan Vodafone Cep Sağlık, lanse edildiği Mart 2013’ten bugüne Türkiye’de 860 bin abonenin hayatına dokundu. Sağlık konusunda uçtan uca çözümler sunarak, abonele-  
rimizin yaşam kalitesini artırmayı hedefliyoruz” şeklinde görüş belirtti.

Mobilitenin içinde yaşadığımız çağın vazgeçilmez bir gerçeği olduğunun altını çizerek **ZyxEL Marka ve Pazarlama Müdürü Özden Aliyagıç Uyar**, “Akıllı telefonların piyasaya çıkmasıyla birlikte tüm dünyada cep telefonu sayısı ve bu cihazların kullanım oranı da arttı. Bu artışı tetikleyen en önemli unsurlardan birisi de akıllı telefon ve tabletler için özel olarak geliştirilen ve hayatı kolaylaştıran mobil uygulamalar. Bu uygulamaların hem sosyal yaşamdaki hem de iş yaşamı üzerindeki etkilerini her gün gözlemlemek mümkün. Bugün küçük ve orta ölçekli işletmelerden büyük kurumsal firmalara dek neredeyse tüm iş dünyası internet teknolojilerini ve mobil iletişim çözümlerini yakından takip ediyor. Firmaların iş akış modellerinden tutun da sundukları destek hizmetlerine dek pek çok alanda mobil uygulamaları görmek mümkün. Bu eğilimin gelecekte de artarak devam edeceğini ve mobil uygulama kullanımının iş dünyasında daha da yaygınlaşacağını öngörüyoruz” dedi.



## Mobil devrim iş dünyasını kökten bir değişime uğrattı

Kurumsal mobil çözümlerin iş süreçlerinde “kesintisiz çalışma” avantajını ortaya çıkardığını belirten **Panasonic Türkiye Kurumsal Mobil Çözümler Ülke Müdürü Ali Oktay Ortakaya**, şunları söyledi:

“Kesintisiz, mobil çalışmanın gelişen teknoloji ve artan talepler ışığında hayati talepler haline geldiği, enerji ve altyapı sektörlerinin yanı sıra, kamu hizmetleri, acil servisler, perakende, hızlı tüketim, sağlık, lojistik ve güvenlik gibi sektörlerde faaliyet gösteren şirketler adım adım mobil çalışma dünyasına katılıyor. Sahada, fabrikada, şantiyede ve fiziksel şartların zorlu olduğu birçok ortamda söz konusu mobil cihazların tam randımanlı çalışabilmeleri için belirli kriterlere sahip olmaları gerekiyor. Zira söz konusu fiziksel şartlara dayanıklı olmayan cihazlar kurumların mobil çalışma esaslarından tam olarak gerekli verimi alamamasına neden oluyordu. Bize teknoloji sunan cihazların, mobil yaşam tarzımıza uyum sağlayarak küçüldüğü, daha dayanıklı hale geldiği bir çağı yaşıyoruz. Giyilebilir teknolojilerdeki yükseliş de bunun bir göstergesi. Kişisel tablet ürünlerinin kurumsal taraftaki payının önemli oranda artacağını düşünmemekle birlikte, kurumsal tablet satışlarının hızla yükseleceğine inanıyoruz. Biz de 2015 yılında satış rakamlarımızı 2 katına çıkarmayı ve yüzde 100 oranında büyümeyi hedefliyoruz.”



# Mobil kurumsal ve perakendeyi tetikliyor

**K**urumsal ve perakende sektöründe mobil kullanım ihtiyacı şimdiden çok yüksek seviyeye ulaştı. Örneğin eve internet ve TV bağlamak için ulaşan telekom şirketinden basit bir cihaz arızası için müşteriye ulaşan teknik servise kadar pek çok alanda işletmelerin saha elemanları gün boyu müşteriyle sıcak ilişki kuruyor. Şirketlerin, bu her geçen gün artan rekabet ortamında öne çıkabilmeleri için mutlaka bugünden, kendileri için en uygun mobil uygulamayı seçmeleri gerektiğini düşündüğünü ifade eden **Atos Hi-Tech Transactional Services Birim Yöneticisi Batur Erdoğan**, "Mobil uygulamalar konusunda yatırımları şimdi yapmayan şirketler, hiç beklemedikleri bir şekilde rekabette geri kalma riskiyle karşı karşıya kalabilirler. Bunun dışında entegrasyon konusu da bir başka önemli konu. Örneğin sahada gerçekleşen işlemin arka taraftaki sistemlerle entegre şekilde çalışması gerekiyor. Yine eğer şirketin bir call center organizasyonu varsa sistemin bu organizasyona da entegre olması şart. Her hizmet biriminin birbiriyle entegre olması, üretilen her datanın eş zamanlı olarak paylaşılması da işletmelerin verimliliği açısından çok önemli. Bir diğer konu ise işletmelerin seçeceği mobil uygulamaların basit ve kolay anlaşılabilir olması. Sahada işlem yapan her elemanın rahatlıkla kullanabileceği bir uygulama hem zamandan tasarruf sağlarken diğer yandan da verimliliği arttıracaktır" dedi.

Bu konuda işletmelerin çok hızlı bir şekilde iş süreçlerini mobil teknolojilerden

yararlanırlar şekilde revize etmesini öneren **BT Kurumsal Bilgi Sistemleri Kurucusu Berkan Teksöz**, "Bunu yaparken öncelikli süreçlerini gözden geçirerek mobile uygunluğu konusunda bir çalışma yapması, sonrasında ise ihtiyaçlar dahilinde geliştirilmesi gereken uygulamaların neler olması gerektiğini belirlemesi doğru olacaktır. Geliştirilecek uygulamaların şirket yönetiminde kullanılan sistemler ile entegre çalışabilmesi oldukça önemli. Tabii bu arada güvenlik konusu gözden kaçmamalı ve yapılan her işlemin güvenliği dahili ve harici ekipler aracılığı ile sınanmalıdır" dedi.

Çağımız mobil iletişim çağı olarak yorumlaya **Fly Türkiye Genel Müdürü Bilgin Demir**, "Mobil uygulamalar hayatın her alanında, her yaş grubundan insana temas etmeye başlamış durumda. Artık yalnızca rekabette geri kalmak istemeyen kurumsal firmalar değil, küçük ve orta büyüklük-

teki işletmelerden mikro işletmelere ve girişimcilere dek iş dünyasındaki herkes son kullanıcıya mobil uygulama üzerinden ulaşıyor. Ancak çoğu kez hazır şablonlar ile 3. parti bir geliştiriciye hazırlatılan bu mobil uygulamalar, girişimciler için istenildiği ölçüde efektif olamayabiliyor. Fly Mobile olarak işletmelere en önemli tavsiyemiz, mobil uygulamalar konusunda kendilerini geliştirmeleri ve in-house projeler geliştirebilmeleri yönünde. Örneğin Fly Mobile olarak bu konudaki farkındalığı artırmak için geçtiğimiz haftalarda şirketlere yönelik ücretsiz bir eğitim semineri düzenledik. Android OS ve Android SDK'ye genel bakış, geliştirme ortamları ve konfigürasyon yönetimi, uygulama için etkin navigasyon yöntemleri ve veritabanı yönetimi ve önyüzde veri yükleme gibi konuların işlendiği bu seminer oldukça yoğun bir ilgi gördü. Benzer projeleri sürdürmeyi planlıyoruz" dedi.



## Olumlu sorulara olumlu yanıtlar

**BimSA Genel Müdürü Tunç Taşman**, konu hakkında şöyle konuştu:

"İşletmelerin kendi geliştirmeyi ya da dışarıdan almayı planladıkları uygulamaları değerlendirirken aşağıdaki sorulardan en az üçüne "evet" yanıtını vermesi gerektiğini düşünüyoruz. **Zaman**, işletme mobil uygulama kullanımından kazandığı süreyle daha önce zaman ayıramadığı bir konuya yönelebiliyor mu? **Verimlilik**, uygulamanın çalışan ya da ürün verimliliğine bir katkısı var mı? **Müşteri**, uygulama yeni müşteri kazandırıp, eski müşterilerin bağlılığını artırıyor mu? **Gelir**, uygulamanın mali bir getirisi var mı? **Vizyon**, Uygulama orta vadede firmayı rakiplerinin bir adım önüne geçirebilir mi?"



## Kullanıcı davranışları öne çıkıyor

Her mobil kanalın kendine has kullanım alanları bulunduğunu kaydeden **n11.com Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Bilgen Aldan Albayrak**, konu hakkında ise şunları söyledi: "Kullanıcının davranışı mobil web'de ve uygulamada farklı, web'de ise tamamen farklı olabiliyor. Mobil, hem hızlı hem de oldukça kişisel bir kanal. Mobil uygulama kullanan kişi amacına anında en kısa yoldan ve en kolay biçimde erişmek isteyen kişidir. Bu nedenle bu kanaldaki kişiselleştirilmiş deneyimler büyük önem taşıyor. İşletmeler, kullanıcı deneyimini tek bir deneyim varmış gibi tasarlamaktansa müşterilerin her kanaldaki davranışlarını analiz etmeli, mevcut çok kullanılan uygulamalar ile paralel "kas hafızasını" tetikleyici deneyimler şekillendirmeliler. Diğer bir noktada ise asıl amacın mobil uygulamayı indirmek değil, kullanılmak olması gerektiğine dikkat çekiyoruz. Cep telefonu kullanıcıların en kişisel cihazı; bu yüzden kullanıcıyı rahatsız etmemek oldukça önemli. "Push notification" gibi araçları kısa mesaj veya e-posta ile aynı şekilde ve sıklıkta kullanmaya çalışan şirketlerin başarılı olması zor."

## Sahada mobil öne çıkıyor

İşletmelerde mobil uygulama kullanımının saha satış otomasyonu ve müşteri ilişkileri yönetimi olmak üzere iki tip olarak karşımıza çıktığını ifade **Monitise MEA COO Fırat İşbecer**, "Saha satış otomasyonu uygulamalarında uygulamalar tedarik takibini daha kolay hale getirmeye ve sahadaki operasyonları daha çok erişilebilir kılmaya odaklanmalıdır. Eğer saha satış ekibiniz varsa ve bu ekip mobil uygulamalar üzerinden hızlı bir şekilde sisteminize erişemiyorsa 10 yıl geriden geliyorsunuzdur. İşletmelerin kullandığı ikinci tip uygulamalar ise kurumların müşterilerini ve hedef kitlesini daha yakından tanımasına yardımcı olduğu için önemlidir. Bu tarz uygulamalarda işletmelerin iş evrenini iyi bir şekilde belirleyip, buna göre içerik temelli veya satış odaklı gibi hangi tip uygulamalardan faydalanabileceğini iyi seçmesi lazım" şeklinde görüş belirtti.

"Özellikle mobil çalışanların, gün boyunca sahada olduklarını göz önünde bulundurduğumuzda, çalıştıkları şartlara dayanabilecek ve yaptıkları işin gereği ihtiyaç duyabilecekleri arabirimleri bünyesinde barındıran cihazlara sahip olmaları çok önemli" diyen **Panasonic Türkiye Kurumsal Mobil Çözümler Ülke Müdürü Ali Oktay Ortakaya**, bu konu hakkında şunları söyledi:

"Sürekli güneş altında çalışan bir profesyonel, tablet ekranını rahat bir şekilde okuyamayabilir, bir maden mühendisi, tabletin dokunmatik ekranını elinde eldiven varken kullanmak isteyebilir, çok yüksek ya da düşük sıcaklıklarda, tozun ve nemin yoğun olduğu ortamlarda

çalışanlar cihazlarını yere düşürmekten korkabilirler. Tüm bunların yanında, internete her an, her yerden bağlanamaya bilirler. Bunun yanı sıra kişisel cihazların kendi cihazını getir konsepti içerisinde kullanılması ilave bir servis bakım organizasyonu gerektirdiğinden kesintisiz çalışmayı garantilemek adına bu konuda net bir destek olmaksızın kullanıcılar cihazlarını iş ortamında kullanma konusunda tereddüt yaşayabiliyorlar. Garanti konusu kurumlar açısından da oldukça riskli görülüyor. Kişinin kendi insiyatifiinde bulunan bir bakım programı iş süreçlerinde cihazın kullanılmamasından kaynaklanan kesintilere yol açabiliyor. Ayrıca ülkemizdeki genel iş yapış biçimi gereği çalışanlarda görevlerini yerine getirmek için gerekli donanımın şirketler tarafından sağlanması gerektiği kanısı da oldukça yaygın. Bu sebeple kullanıcılar kişisel cihazlarını iş ortamında yıpratmak istemeyebiliyorlar."

Vodafone İş Ortağı olarak, işletmelerin hızla dijital dönüşümde yerini alması için Yarına Hazırım Platformu'yla işlerini yarına hazırlamayı sağlayacak çözümler önerdiklerini belirten

**Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Engin Aksoy**, "İşlerini büyüme fırsatları sağlamaya odaklanıyoruz. Vodafone Türkiye'nin başta Apple App Store ve Google Play Store olmak üzere uygulama marketleri üzerinde sunulan toplam 16 uygulaması bulunuyor. Ekonomimizin gizli kahramanları olan esnafın kendinden büyük işletmelerle rekabetçiliğine katkı sağlamak için "Kolay Reklam" çözümünü geliştirdik. Vodafone'un geliştirdiği "Kolay Reklam" uygulamasıyla

## Kritik veriye kolay erişim



Mobil uygulamaların kullanıcıların kritik verilere nerede olurlarsa olsunlar gerçek zamanlı erişimini sağladığını belirten **Pro-link Sistem Mühendisi**

**Berk Bozkuş**, "Tabii ki mobilite denince güvenlikte ön plana çıkmakta. Sonuçta çalışanlarınızın mobil uygulamalar ile buluta veya şirketin iç kaynaklarına ulaşmasını istiyorsunuz, bu durumda güvenlik konusunu daha önemli hale getiriyor. Son zamanlarda trend olan BYOD ile çoğu kurumsal yapı çalışanlarının kişisel cihazlarını şirket ağlarına dahil ediyor. Bu durumda çalışanların kişisel cihazlarına hangi uygulamaları kurması gerektiğini dikte ettirmek uygun olmayabiliyor. Böyle durumlarda mobil cihaz yönetimi çözümleri kullanılarak, şirket ağına hangi uygulamaları kullanabileceklerini belirleyebilirsiniz" dedi.

tüm kurumsal Vodafone aboneleri ve esnaf tarifelerinden yararlananlar, bütçe endişesi yaşamadan promosyonlarını duyurabiliyor ve yeni müşterilere mobil teknolojiyle ulaşabiliyor" dedi.

İşyerlerinde akıllı telefon, tablet ve dizüstü bilgisayar kullanımının giderek artmaya başladığını kaydeden **ZyxEL Marka ve Pazarlama Müdürü Özden Aliyagıç Uyar**, "Bu durum da işletmelerin BT kaynaklarını daha iyi yönetmelerini zorunlu kılıyor. Mobil uygulamalar, iş yaşamını daha kolay ve dinamik hale getirmekle birlikte güvenlik bakımından değerlendirildiğinde bir risk faktörü olabiliyor. İşletmelere en önemli tavsiyemiz, özellikle in house olmayan yani kendi ekipleri tarafından özel olarak yazılmış uygulamalar dışındaki mobil uygulamaları kullanırken, mutlaka güvenlik protokolleri benimsenmeleri ve bu protokolleri aktif olarak kullanmaları yönünde. Bu konuda ZyXEL olarak kapsamlı bir güvenlik ürün portföyümüz mevcut. Şirket ağlarının güvenceye alınması konusunda gerek küçük ve orta ölçekli firmalara gerekse de kurumsal büyük şirketlere ve hatta telekom operatörlerine çözüm sağlayabiliyoruz" şeklinde konuştu.



# Kurumsal cihazlar mobil cihazlarla değişiyor

**T**ürkiye’de mobil ödeme sistemlerinde bir çeşit karmaşa yaşanıyor. Bunun esas nedeni ise pazara, potansiyel gören çok fazla sayıda oyuncunun dahil olması. Binlerce şirketin yazılım geliştirerek dahil olduğu pazarda penetrasyonlar ise çok düşük. Bu nedenle şirketlere inovasyon alanında büyük görev düşüyor. Pek çok şirketin masaüstü ve dizüstü bilgisayarlar kullanılan uygulamaları personeline verdikleri tablet veya akıllı telefonlarda da kullanmalarını sağlamaya çalıştığını belirten **Atos Hi-Tech Transactional Services Birim Yöneticisi Batur Erdoğan**, “Ama maalesef bu uygulamalar tablet ve telefonlarla uyum göstermiyor ve zor çalışıyor. Önümüzdeki dönemlerde şirketlerin bu alanda mevcut uygulamalarını geliştireceklerine, rekabette geri kalmamak için inovasyona daha fazla önem vereceklerine inanıyorum. Diğer yandan çalışanları tanımak ve onların ihtiyaçlarına uygun uygulamalar hazırlamak çok önemli. Atos olarak biz bu konuya çok önem veriyoruz. Özellikle Y kuşağının hayat ve kullanım alışkanlıkları bir önceki jenerasyondan farklı olduğundan dolayı onlara yönelik uygulamaların geliştirilmesi gerekiyor” dedi.

Giyilebilir teknolojilerin önümüzdeki 1-2 yıl içerisinde kurumsal hayata entegre olacağını belirten **BimSA Genel Müdürü Tunç Taşman**, “Saat, bileklik, gözlük gibi cihazlardan toplanan verilerle yapılacak

mobil uygulamalar, müşteri ve çalışan yönetimini farklı bir boyuta taşıyacak. Nesnelerin interneti konusunda yapılacak çalışmalar otomasyon süreçlerini baştan başa değiştirecek, verimliliği büyük ölçüde artıracak. Elbette internete bağlı cihazların sayısı arttıkça bilgiyi güvende tutmak zorlaşacağından şirketlerin güvenlik için yatırım ihtiyaçları da artacak. Önemi henüz fark edilmese de gerek güvenlik gerekse kullanıcı deneyimi sorunlarını minimuma indirmek için uygulama test süreçlerinin de ön plana çıkacağını düşünüyoruz” şeklinde görüş belirtti.

## Mobil ve giyilebilirin buluşması

“Kurumsal mobil uygulama alanında yakın gelecekte öne çıkacağını düşündüğümüz temel başlıkları özellikle giyilebilir teknolojiler ve artırılmış gerçeklik alanında yaşanacak gelişmeler şeklinde sıralayabiliriz” diyen **Fly Türkiye Genel Müdürü Bilgin Demir**, bu konu hakkın şunları söyledi:

“Bu alanlardaki mobil uygulamalar son kullanıcı pazarında bir süredir test aşamasında ve oldukça benimseme kazanmaya başlamış durumda. Benzer uygulamaların verimlilik ve üretkenliği artıracak şekilde kurumsal pazara entegre olacağını öngörüyoruz. Yani sadece akıllı telefon ve tabletler için yazılan mobil uygulamalardan ziyade, yenilikçi diğer teknolojiler için hazırlanmış mobil uygulamaların pazarda

yükselişe geçeceği öngörüsündeyiz. Fly Mobile olarak biz de bu alanda hem son kullanıcılar hem de kurumsal pazar için hazırlıklarımızı sürdürüyoruz.”

En son IBM ve Apple’ın tanıttığı kurumsal mobil uygulama girişimlerinin aslında bu alana ne kadar büyük yatırımlar yapıldığının bir göstergesi olduğunu kaydeden **Monitise MEA COO Fırat İşbecer**, “Özellikle sağlık, perakende banka ve lojistik alanında ortaya çıkacak uygulamaların bir hayli artacağını düşünüyorum. Şirketler bulut sistemlere entegre oldukça, mobil üzerinden şirketlerinin bütün verilerine erişmek ve bu verileri gerçek zamanlı güncellemek mümkün olacak. Bu şekilde mobilize olan ekipler ise her an her yerden birbirleri ile bağlantıda olabilecekler. Lokasyon tabanlı ve artırılmış gerçeklik kullanılarak teknolojiler emlak alanında; akıllı saatler ve giyilebilir teknolojiler sağlık alanında; big (büyük) data ve bunun analizi ise çok büyük müşteri portföyü olan banka ve perakende sektörlerinde devrim yaratacaktır” dedi.

Zamanın etkin kullanımını sağlayan gereçlerin hatta asistan servisleri uygulayan firmaların öne çıkacağını düşündüğünü söyleyen **n11.com Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Bilgin Aldan Albayrak**, “Herşey giderek hızlanıyor ve hızlı olmanın kazanabildiği bir dönemde kimsenin odak alanı dışındaki işlere ayıracak vakti kalmıyor. İnsanların işlerini kolaylaştıracak



## “Bütünleşik uygulamalar avantajlı olacak”

Kurumsal mobil uygulamalarda geleceğin trendlerini dünya bugünlerde yavaş yavaş belirlemeye başladını ifade eden **BT Kurumsal Bilgi Sistemleri Kurucusu Berk Tezsöz**, “Son kullanıcının hayatını her alanda kolaylaştıracak tüm uygulamalar özellikle servis ve hizmetler ile bütünleşik uygulamaların yıldızı parlamaya devam edecek gibi görünüyor” dedi.

uygulamaların ön plana çıkacağını düşünüyoruz. Bunun dışında, bir ürüne sahip olma maliyetleri nedeni ile şu anda dünyada bir trend haline gelen paylaşım ekonomisinin, bana benzeyen insan profilleri ile bütünleşerek daha büyük yaygınlık kazanacağını düşünüyoruz. Son olarak, müşterileri tüm kanallarda takip edip tanıyacak uygulamalar önce çıkacak. Omni-channel olarak adlandırılan bu yaklaşım, müşterilerin masa başında yapmaya başladıkları işleme cep telefonlarında devam etmelerine izin verecektir. Örneğin, n11.com sitesinde sepetinize attığınız bir ürünü cep telefonunuzdan almanız veya tam tersini yapmanız bugün mümkün” şeklinde konuştu.

**Prolink Sistem Mühendisi Berk Bozkuş** ise bu konuda şunları söyledi:

“Mobil uygulama marketindeki hızlı büyüme sonucu birçok iş alanındaki kurumsal şirketlerin kendi uygulamalarını geliştirmek için zaman ve kaynak ayırdığını görüyoruz. Bu uygulamalar şirketlerin sadece kendi kullanıcıları için değil aynı zamanda tüketicilerin ihtiyaçlarına da karşılık verebilecek şekilde geliştiriliyor. Özellikle finans, sağlık, eğitim gibi sektörlerde mobil uygulamaların kullanımı çok daha fazla ön plana çıkmasını bekleyebiliriz.”

Mobil uygulamalar KOBİ'lerden büyük kurumsal firmalara dek neredeyse tüm iş dünyasında hızla benimsenmiş durumda olduğunu ifade eden **ZyxEL Marka ve Pazarlama Müdürü Özden Aliyagıç Uyar**, “Şirketlerin sundukları servisleri farklılaştırmalarına olanak sağlıyor. Bununla

birlikte, artan siber tehditlerle doğru orantılı olarak kurumsal mobil uygulamalarda güvenlik faktörünün yükselişe geçeceğini söyleyebiliriz. Ağ güvenliği konusunda bütüncül yaklaşımların benimseneceğini düşünüyor ve ZyxEL olarak sunduğumuz güvenlik çözümlerinde bu alana yoğunlaşmayı sürdürüyoruz. Örneğin BYOD (Kendi Cihazını Getir) ve bulut bazlı uygulamaların BT dünyasında hız kazanmasıyla ve internet saldırılarının artışı göstermesiyle birlikte; sağlam, zengin özelliklere sahip ve yönetilmesi kolay koruma sistemleri de her işletme için hayati önem taşımaya başladı. ZyxEL'in yeni NGFW serisi de günümüzdeki ve gelecekteki tehditler için son derece kapsamlı bir koruma sağlayarak bu ihtiyacı gideriyor” dedi.



## 4G dinamikleri değiştirecek

Yakın tarihte ülkemizde hayata geçecek 4G'nin perakende sektöründe de büyük değişimleri beraberinde getireceğini belirten **Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Engin Aksoy**, “Biz, Vodafone Grubu'nun 18 ülkeden gelen 4G birikimini Türkiye'ye taşıyoruz. Dijital bağlantılı Türkiye için teknoloji yatırımlarımıza hız verirken, dijitalleşmenin yeni sayfası 4G'nin hayata geçmesi için heyecan duyuyoruz. 4G'yi Türkiye için bir fırsat olarak görüyoruz. Genişbant teknolojileri, üretimden perakendeye, sağlıktan tarıma, finanstan eğitime, her alanda yenilikçi hizmetler sunarak, yatay kestiği sektörlerde verimlilik artışı sağlıyor. 4G, tüm dünyada ekonomik büyümenin lokomotif oluyor. Önümüzdeki süreçte 4G'nin kurumların büyümesinin ve ekonomik kalkınmanın ana unsuru olacağına inanıyoruz. Vodafone Türkiye olarak, lisans verilmeye başlandığında 4G'ye geçmeye ve en ileri 4G teknolojisini sunmaya hazırız” dedi.





# Mobil teknolojiler Türkiye için bir fırsat

**M**obil uygulamaların artması veri akışını artırırken bir yandan da para akışının hızlanmasını sağlayacak. Para akışı ne kadar hızlanırsa ekonomideki büyüklük de o kadar artacak.

Mobil uygulama kullanımının Türkiye'deki yaygınlığının bilinen bir gerçek olduğunu belirten **BimSA Genel Müdürü Tunç Taşman**, "Bu kadar yoğun kullanım olduğu ve genç nüfusa sahip bir ülkenin de yatırım merkezi haline gelmesi beklenen bir durum. İhtiyaçları daha iyi anlayıp, Türk insanına ve ticaret yapısına özel uygulama geliştirebilmek için büyük teknoloji firmalarının ülkemizde daha kalıcı yatırımlar yapacağını düşünüyoruz. Ülkemizde özellikle tarım, sağlık ve endüstride mobil uygulama çözümleri konusunda hala büyük eksiklikler bulunmaktadır. Bu alanlara yönelik projelerin artması durumunda mobil uygulama alanında büyük bir yol kat edileceğini ve bir süre sonra ağırlıklı teknoloji ithal eden bir ülke olmak yerine ihracat eden bir ülke olacağımızı düşünüyoruz" dedi.

Mobil uygulamaların her ülke için ekonominin canlandırılması konusunda bir fırsat değeri taşıdığına dikkat çeken **BT Kurum-**

**sal Bilgi Sistemleri Kurucusu Berkan Tek-söz**, "Klasik hizmet ya da ürün satın alım süreçlerinin mobil uygulamalara transfer olması ile birlikte insanlar psikolojik olarak tüketime daha eğilimli hale gelmekte. Türkiye'de her sektörün bunu bir fırsat olarak değerlendirmesi ve şirket yöneticilerinin bu konuda gerekli yatırımların gerçekleştirilmesi kısa vadede dahi, marka bilinirliği, prestij, alternatif satış kanalları yaratılması konusunda katma değer sağlayacaktır" şeklinde görüş belirtti.

Mobil teknolojilerin 800 bin kilometreye dağılan 80 milyonluk nüfusun birbirine daha da yakınlaşabilmesi için büyük önem arz ettiğini ifade eden **Monitise MEA COO Fırat İşbecer**, "Türkiye'de mobil telekom ağı haricinde nüfusun yüzde yüzüne ulaşabilen başka hiçbir ekosistem yok. Bu yüzden Türkiye ekonomisinin arzu ettiğimiz zıplamayı yapabilmesi için bu mobil ağıdaki uygulamaların ve hizmetlerin daha üst seviyeye taşınması gerekiyor. Bunu da ancak Türk girişimcisi başaracaktır. Küresel oyunculara pazarımızı kaptırmadan, Türk girişimcisinin hem kurumsal uygulamalar, hem de son kullanıcıya yönelik uygulama-

malar konusunda pazara iyi işlerle katkı sağlaması gerekmektedir. Bankacılık sektöründen örnek vermek gerekirse, mobil bankacılığın Türk ekonomisine 1 yılda sağladığı tasarrufun milyar dolarlar seviyesinde olduğunu söyleyebiliriz. Ticaretin mobile kaymasıyla bu seviye 10 milyara çıkacaktır. Böylesine dinamik bir pazarda tecrübe kazanan girişimci firmalar, bu teknolojileri yurt dışına, çevre ülkelere katma değerle ihracat ederek Türkiye'deki dış ticaret açığını da kapatacaktır. Türkiye'nin kanayan yaralarından biri olan verimlilik sorunu ise yine mobil teknolojilerin sunduğu fırsatlar ile çözülecek ve mobili iyi kullanan kobiler geleceğin büyük işletmeleri arasında yer alacaktır" şeklinde konuştu.

## Dünya küresel bir köy haline geliyor

Dünyanın küresel bir köy haline gelmesinin en çok dijital üzerinden işlerini gerçekleştiren firmalar için geçerli olduğuna dikkat çeken **n11.com Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Bilgen Aldan Albayrak**, "İnsanlar, tüketicilerin mobilde olduğu bir dünyada uygulamasına trafik





## Genç ve dinamik nüfus önemli

Türkiye'nin gerek genç ve dinamik nüfusu, gerekse de jeopolitik konumu nedeniyle doğru teknoloji yatırımları ile bölgede lider olabilecek bir potansiyele sahip olduğunu altını çizen **Fly Türkiye Genel Müdürü Bilgin Demir**, "Bu bağlamda mobil uygulamalar başta olmak üzere mobil teknolojilerde atılacak her adım, aslında Türkiye ekonomisi için itici bir güç oluşturma potansiyeli taşıyor. Ayrıca kurumsal mobil uygulamaların verimliliği ve üretkenliğini artırdığı düşünülürse, ekonomik anlamda şirketler için itici bir güç olabileceği yadsınamaz bir gerçek. Ancak bunun için şirketlerin teknoloji yatırımlarını gözden geçirmeleri ve şirket politikalarını yenilikçi teknolojileri destekleyecek şekilde yeniden oluşturmaları gerekiyor. Ayrıca özellikle kurumsal şirketlerin sırf mobilde yer almak adına 3. parti firmalara mobil uygulama yazdırmak yerine bunu bir şirket politikası olarak görebilmeleri ve kendi uygulama geliştirme birimlerini oluşturmaları gerekiyor" dedi.

ch'ün yaptığı bir araştırmaya göre tablet kullanan mobil işgücü üretkenlikte ortalama yüzde 40, müşteri memnuniyeti ve sadakatinde ise ortalama yüzde 30 artış sağlıyor. Bu artışın kurumsal ihtiyaçları karşılayabilen dayanıklı ve uzun ömürlü tabletlerle yakalandığını hatırlatalım. Gün ışığına, suya, titreşime ve toza karşı dayanıklılık çözümün sağlayacağı başarıyı doğrudan etkileyebilir. Kurumsal ihtiyaçları karşılayan tabletler yalnızca dayanıklılık değil, aksesuar, pil ömrü ve güvenlik boyutlarında da kurumları tatmin edebilmelidir. Söz konusu tabletlerin kullanımıyla kesintisiz mobil çalışma avantajından yararlanılabilecek, üretim de buna paralel olarak artacaktır.

Kaynaklara hızlı ve kolay erişimin iş süreçlerini de hızlandırdığını belirten **ProLink Sistem Mühendisi Berk Bozkuş**, "Mobil uygulamaların kullanımındaki artış ile birlikte kurumların gelişimi ve dolayısı ile ekonominin gelişimini de doğru orantılı olarak artacağını bekleyebiliriz" dedi.

Araştırmalara göre ülkemizde akıllı cihazlara yüklenen uygulamaların sürekli kullanım oranının yüzde 50 civarında olduğunu kaydeden **Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Engin Aksoy**, "Türkler telefonlarına yükledikleri her iki uygulamadan birini ya aktif olarak kul-

lanmıyor ya da bir süre sonra cihazından siliyor. Türkiye'de tüm dünyadaki trende paralel olarak akıllı cihazlara en çok oyun yükleniyor. 2014 yılı içinde dünya çapında 25 milyar oyun uygulaması akıllı telefonlara yüklendi. Bu sayı, 2013 verilerinin yaklaşık 1,5 katına eşit. İkinci sırada ise sosyal medya ve mesajlaşma uygulamaları geliyor. TÜİK'in 2013 verilerine göre Türkiye'de hane halkının 19,8 milyonluk kesimi eğlence için, 14,8 milyonluk kesimi ise sosyal ağlara erişim için interneti kullanıyor. Bu bilgiler ışığında Türklerin akıllı cihazlarına yükledikleri uygulamaları öncelikli olarak sosyal ağlarda iletişim kurmak için ve oyun amaçlarına yönelik seçtiğini görüyoruz" şeklinde görüş belirtti.



çekip doğru ürünü doğru kişiye satabilen firmalar ayakta kalacaklar. Son kullanıcının artık uyruğunun veya yaşadığı yerin satış zorluğu ile bağlantısı giderek düşüyor ve düşmeye devam edecek. Belçika'daki bir kişiye mobil uygulama üzerinden bir Türk kendi ürününü kolaylıkla satabilecek. Burada büyük düşünebilen, büyük resmi görebilen, kendini bir uyruk veya bilgi ile kısıtlamayan firmaların kazanacağını düşünüyoruz" dedi.

Teknoloji analiz grubu VDC Resear-

## Verimlilik ve etkinlik artıyor

Mobil uygulamaların verimliliği ve üretkenliği artırdığını belirten **ZyXEL Marka ve Pazarlama Müdürü Özden Aliyagış Uyar**, "Sunulan servislerde farklılaşma sağlayabildiği ve şirketlere dinamiklik kazandırdığı için şirketleri rekabette bir adım öne çıkartan ve ekonomik anlamda itici bir güç olabilen bir unsur. Türk şirketler de bunu görmeye başlamış ve kurumsal mobil uygulamaları iş hayatına dahil etmeye başlamış durumdadır. Bunun ekonomik anlamda şirketler için önemli bir fayda sağlayabileceği görüşündeyiz. Ayrıca ülkemiz çok ciddi bir e-dönüşüm sürecinden geçmekte. Mobil uygulama entegrasyonun da bu dönüşümde önemli bir unsur olacağını ve mobil uygulama geliştiren şirketler için ciddi bir ekonominin oluşacağını öngörüyoruz. Elbette doğru yaklaşımların benimsenmesi ve güvenlik önlemlerinin alınması bu ekonominin oluşması ve büyümesi açısından son derece kritik olacaktır" şeklinde konuştu.



# Telekom'da vergi sektör büyüklüğüne kafa tutuyor

TELKODER: "Türkiye'de telekomünikasyon sektörü 16 milyar dolar, ödenen vergi 14 Milyar dolar"teknolojik gelişimine doğrudan katkı sağlıyor.

**T**ELKODER, 2014 yılına dair sektörel değerlendirmeleri, sorunları ve çözüm önerilerini bir araya getirdiği "2014 Yılı Sektör Düzenlemelerine Yönelik Değerlendirmeler" raporunu yayınladı. TELKODER tarafından yapılan çalışmada, Türkiye'de telekomünikasyon sektörünün dolar bazında büyümediği, işletmecilerin kârlılıklarının önemli oranda düştüğü, sektör üzerindeki maliyet yükünün giderek arttığı ve eşit rekabet koşullarının oluşmadığı gibi dikkat çekici sonuçlar ortaya kondu. Hazırlanan raporda, telekomünikasyon sektörünün içinde bulunduğu durumun düzeltilmesi için atılması gereken adımlar da açıklandı.

TELKODER tarafından düzenlenen raporda Türkiye'de telekomünikasyon sektörünün 2014 yılındaki toplam büyüklüğü 16,21 milyar dolar olarak belirtildi. 2013 yılında 16,78 milyar dolar büyüklüğünde olan sektörün 2008 yılından bu yana 16 - 17 milyar dolar aralığında kaldığına dikkat çekildi.

Sektörün büyümemesinin yanı sıra işletmecilerin kârlılıklarını da hazırladığı raporda ortaya koyan TELKODER, sektör toplam kârlarının 2010 yılından 2013'e kadar yüzde 43 oranında azaldığına dikkat çekerek bu durumun sektörün geleceği açısından bir tehdit olduğunu belirtti. Raporda üzerinde durulan bir diğer nokta ise serbestleşme sürecinin üzerinden 13 yıl gibi uzun bir süre geçmesine rağmen yeni nesil işletmecilerin gelirlerinin toplam gelirin yüzde 6'sı seviyesinde kalması oldu.

## Sektörün büyüklüğü kadar vergi ve maliyet yükü

Sektörün büyümesinin önündeki en büyük engeller arasında yüksek maliyet yükünün olduğunun dile getirildiği raporda, KDV, ÖİV, Hazine Payı, Kurum Masraflarına Katkı Payı, Evrensel Hizmet Fonu, Kurumlar Vergisi ve cezalar şeklinde sektörden devlete ödenen para kalemleri sıralandı ve bu miktarın 14 milyar dolar olduğuna dikkat çekildi. Raporda, 16 milyar

dolar olan Telekomünikasyon sektör büyüklüğüne yakın bir rakamın devlete ödenmekte olduğuna ve bu tutarı doğrudan veya dolaylı olarak tüketicilerin ödemekte olduğuna dikkat çekildi. İşletmecilerin devletin vergi toplama aracı haline getirildiğinin vurgulandığı raporda, yüksek vergilerin sektöre yeni yatırımların yapılmasını zorlaştırdığı da dile getirildi.

## Genişbant internet abone sayısındaki artış yavaşladı

Sabit, mobil, kablo ve fiber dahil olmak üzere toplam genişbant abone sayısında yaşanan artışın yavaşlamaya başladığının ifade edildiği raporda, 2014 dördüncü çeyrekte bir önceki çeyreğe göre toplam genişbant abone sayısının sadece yüzde 3,6 oranında arttığı belirtildi. TELKODER raporda mobil genişbant ve fiber abone sayısındaki artışların yavaşladığını, kablo internet abone

sayısının düştüğünü ve xDSL abone sayısında ise bir ilerleme kaydedilmediğini açıkladı. Yaşanan bu durumun nedeni olarak; sektörde eşit rekabet şartları gelişmediğinden, kullanıcıların talebini artıracak, farklı kalite, hız ve kotalardan oluşan bir hizmet çeşitliğinin sunulmaması gösterildi.

2014 yılında serbestleşme ve rekabeti artıracak önemli 21 düzenlemeden 2 tanesi tamamlanmış, 5 tanesi kısmen tamamlanmış, 14 düzenleme ise tamamlanmamıştır.



**TELKODER Yönetim Kurulu Başkanı  
Yusun Ata Ariak**





# Türkiye'den dünyaya teknoloji transferi

Türk Şirketi Blesh, 2 hafta içinde 30 ülkeye yüksek teknoloji ihracatı yaptı.

**A**pple'in iBeacon teknolojisine benzer şekilde Bluetooth Smart teknolojisini kullanan ve Nesnelerin İnterneti'ni en etkin şekilde kullanmak için bir standart yöntem geliştirmek üzere başlatılan yaratıcı bir girişim olan bu proje ile kullanıcıların yakınlarda bulunan herhangi bir eşya ile rahatça etkileşime geçebileceği bir sistem planlanıyor. Physical Web Beacon'ları Bluetooth Low Energy sinyalleri yayarak akıllı mobil cihazlara veri iletebiliyor. Bu cihazlar sayesinde her gün kullandığımız eşyalara akıllı özellikler verilebiliyor. Her bir beacon'dan yayılan sinyal, bir mobil uygulamaya ihtiyaç duymadan kullanılabilir ve tüm mobil cihazların tanıyacağı bir URL taşıyor. Her bir akıllı eşya kendi URL'eri üzerinden izlenebiliyor.

Blesh PW Beacon cihazları, en fazla 20 gram ağırlığında, küçük boyutlu, her türlü yüzeye yapıştırılabilen düşük bütçeli cihazlar. Her bir cihaz Bluetooth Smart sinyalleri aracılığıyla birer bağlantı yani URL yayıyor. Yayılan bu URL'ler eşyalara akıllı özellikler veriyor ve yakınlardaki Android cihazlarla etkileşime geçilmesini sağlıyor. Tanımlı URL üzerinden bu cihazlar ile her hangi bir eşyaya bir görev veya bilgi verebiliyor, ödeme yaptırabiliyor veya sadece kendilerini tanıtmaları sağlanabiliyor.



Blesh CTO'su Uğur Gökdere

## İlk kez blesh tarafından satışa çıkarılıyor

Physical Web projesinin deneysel süreci için bu ay ilk kez Blesh tarafından satışa çıkarılan Blesh PW Beacon'ları, akıllı cihazlara gönderdikleri URL'ler ile etkileşim sağlıyor. Bu URL'leri Blesh Android uygulaması vasıtasıyla değiştirebilmek, uyarlayabilmek ve özelleştirebilmek mümkün. URL uyarılama fonksiyonunun yanı sıra, Blesh uygulaması Beacon cihazları için aygıt yazılımı güncellemeleri (firmware updates) hizmetlerini ve Beacon'lar ile mobil telefonlar arasındaki iletişim gereksinimlerini de sağlıyor. Blesh PW uygulaması Google Play Store'da hali hazırda erişilebilir durumda. Physical Web projesine katılım artıp kullanıcıların geri dönüşleri alındıkça, uygulamaya bunlara göre yeni işlevler ve özelliklerin eklenmesi planlanıyor.

Projeye katılan yazılımcıların hayal güçlerini serbest bırakmalarını destek-

lediklerini söyleyen **Blesh CTO'su Uğur Gökdere** ise "Gelecekte akıllı telefonlar dışında, giyilebilir teknolojiler gibi başka sistemlerin de Blesh PW beacon'larıyla etkileşime geçtiği, fiziksel eşyalar ile web arasındaki çizginin inceldiği bir ekosistem hayal ediyoruz" diyor.

PW Beacon'ları zengin, dinamik, web-tabanlı içerik ve faaliyetlere bağlantı sağlamak için de programlanabiliyor. Bir cihaz (örneğin akıllı telefon veya giyilebilir teknoloji ürünleri) yakınına geldiğinde, Beacon'lar kendilerini bildirip, kullanıcıya yeni bir diyalog veya aksiyon alıracak adım için izin veriyorlar. Örneğin bir otobüs durağında, bu cihazlar sayesinde kullanıcı akıllı telefonunda herhangi bir uygulama olmadan bir sonraki otobüsün ne zaman geleceğini öğrenme imkanına kavuşuyor. Beacon'lar sayesinde, otomatlardan akıllı cihazları üzerinden yiyecek, içecek alınıp, ödemeyi de mobil olarak gerçekleştirme



imkanı sunulabiliyor. PW Beacon'larının bulunduğu bir giysi reyonunda hangi ürünlerin indirimde olduğu, beğenilen bir ürünün stokta bulunup bulunmadığı kolaylıkla öğrenilebilir.



# İnsanlar tarihte ilk defa zengin olmuştu...

Zenginlik işareti sayılan ve çoğu zaman konfor sağladığı tartışılır nesnelerin sahibi olmak görece kolaylaşıp, elde etmek mümkün olunca ortaya çıkan yanlısamanın bize gerçekte nelere mal olduğuna işaret eden bazı veriler hakkında çeşitli alıntıları bir araya getireceğim ve ortaya biraz daha farklı bir algı çıkarabilmeyi umuyorum, en azından kendi açımdan...



#H.MuratŞermet

**Oskar Ryszard Lange:** "Günümüzde insanlar her şeyin fiyatını biliyor, fakat hiç bir şeyin değerini bilmiyor" diyor. Biz de araştırmacı bilim insanlarının desteğiyle konuyu açıklamaya çalışalım.

İnsanın en büyük açmazlarından biri, şimdiki zamana kısırılmış olmak gibi görünüyor. Son 20 yılda sonsuz büyüklükteki veri akışına maruz kalmak, o denli görünür değişikliği beraberinde getirdi ki kendine şu sormayan sanırım kalmamıştır çoğu ülkede: "Cep telefonu ve internet yokken biz nasıl haberleşiyorduk?" Bunun dışındaki soruları ise artık kimse sormuyor: "Bunca besin kaynağı, paketleme ve dağıtım olmadan biz nasıl yaşayabiliyorduk?"

Öyle ya, yetecek paran varsa, her yer çilek, her şey çikolata...

1790 yılları civarında, İngiliz ekonomisinde ilk defa üretim

verimliliğinde düzenli bir yükseliş eğilimi görüldü. İngiltere'nin Malthus kapanından [Malthus Kapanı: Aç insan sayısının her zaman kendilerini besleyecek kaynaklardan fazla olacağını ileri süren İngiliz iktisatçının adıyla anılan teorik varsayım.] kurtulmasını ve Sanayi Devrimi'nin ortaya çıkışını mümkün kılan da, verimlilikte meydana gelen bu önemli yükseliş oldu.

Avrupa'nın geri kalanında ve Doğu Asya'da, uzun zamandır nüfus, sabit tarım ekonomilerinin Malthus kapanı tarafından şekillendirilmişti. Üretici güçler, ilk defa İngiltere'de ortaya çıkan yeni üretim teknolojilerini kolayca benimsedi.

Sanayi Devrimi'nden sonra, en zengin ve en fakir ülkelerin yaşam koşullarında hızla uçurum açılmaya başladı. 1800'de 4'e 1 olan refah eşitsizliği bugün 50'ye 1 oranından daha fazla. Sanayi

Devrimi konusu üzerine yeterli bir açıklama getirememeleri gibi, iktisatçılar zengin ve yoksul ülkeler arasındaki ayrıma da iyi bir açıklama getirebilmiş değiller, yoksa önerebilecek daha iyi çözümleri olurdu.

Ronald Wright, İlerlemenin Kısa Tarihi adlı çalışmasında önemli bazı konuları çok anlaşılır cümlelerle yazabilmiştir. Örneğin: "Eski Taş Çağı günümüzde bize öyle uzak geliyor ki, bir karikatürde görüp kıkırdamak dışında onun üstüne pek kafa yormuyoruz. Aslında bu çağın sona erışı günümüze çok yakındır; İsa'nın doğumundan ve Roma İmparatorluğu'ndan beri geçen zamanın sadece altı misli geridedir ve mağarayı (s. 34) terk ettiğimizden bu yana meydana gelen büyük değişiklikler fiziksel değil kültürelidir. Bizim gibi uzun süredir dünya üzerinde olan türler böyle kısa zaman dilimlerinde gözle görülür bir evrim geçirmezler. Bunun anlamı şudur: Kültür ve teknoloji birikiyor, doğuştan gelen zekâ ise aynen olduğu gibi kalıyor."

Bir kaç yıl önceki yazıda alıntı yaptığım şu cümleleri yinelemek istiyorum; mağara resimlerinin görkemini Rönesans ile karşılaştırdıktan sonra ekler Wright: "... bu sanat ve teknoloji atağı, kimilerinin iddia ettiği gibi, bizim aniden yepyeni bilişsel yetilere sahip yeni bir tür haline dönüştüğümüzü ispatlamaz. Öte yandan bu hepimizin aşına olduğu kültürel bir modelin kanıtıdır: **Boş vakit sağlayan yiyecek fazlalığı.** Avcılar ve toplayıcılar ihtiyaçlarından fazlasını toplayıp avlıyorlardı, böylece resim yapmak, boncuklar ve tasvirler üretmek, müzik yapmak ve dini ritüeller düzenlemek için vakitleri oluyordu."







Sanayi Devrimi'nin ilk defa, nüfusları çok daha büyük olan Çin ya da Japonya'da gerçekleşmemiş olması kafa karıştırıyor. Clark'ın bulduğu verilere göre, zengin sınıflar olan Japonya'da Samuraylar ve Çin'de Qing Hanedanı, şaşırtıcı biçimde fazla üremiyorlardı ve bu yüzden İngiltere'de üretim odaklı değerleri yayan aşağı doğru sosyal hareketliliği sağlamakta başarısız oldular.

Günümüzde biriktirdiklerimizle tanımladığımız "zenginlik" gerçekte, bize sağladığı boş zamanla ölçülebilir olmalı aslında... İlkel Çağlar dediğimiz zamanlarda, boş zaman sağlayan yiyecek fazlalığı, hiç birşeye zaman bırakmayan, biriktirmek için almak ve ihtiyaç için değil kar etmek için sınırsızca üretmek hastalığına dönüşmüş durumda, oysa o zamanlar: "Tarihte ilk defa insanlar zengin olmuştu."

Ve şimdi her şeyi kaybetme ihtimali hakkında şu cümlelere kulak verelim: California Üniversitesi, Davis kampüsünde bir iktisat tarihçisi olan Gregory Clark'a göre, pek çok yorumcu, fakir ülkelerin fakir kalmasının sebebi olarak, ekonomik ve sosyal kurumların başarısızlığını gösterir,

buna karşın çözüme giden yol olacakmış gibi önerilen ve hatta dayatılan kurumsal reform reçeteleri, "hastayı tedavi etmede tekrar tekrar başarısız oldu."

Clark, Dünya Bankası ve Uluslararası Para Fonu (IMF) gibi "ibadet merkezlerini", anlamadıkları hastalıklara deva olarak kan alınmasını tavsiye eden şaman doktorlara benzetiyor.

Clark'ın tezi şunu ima ediyor: Eğer Sanayi Devrimi'nin sebebi insan davranışlarındaki değişimlerse, o zaman tarım ekonomilerinin kısıtlarına uyum sağlamaya zaman bulamamış nüfuslar aynı üretim verimliliğine ulaşamayacaktır.

Yine de **zaman** adını taktığımız olgu, sandığımız kadar önemli değil, sonuçta:

"Jeolojik açıdan bakıldığında, üç milyon yıl, bir yeryüzü gününün bir dakikasına eşittir." Bu tür benzetimlerin en derinden yaralayan örneklerinden biri, ara ara sosyal medyada dolaşıma giriyor: 4,6 milyar yaşındaki bu gezegenin yaşını 46 yıl olarak tanımladığında insan, 4 saattir var, Sanayi Devrimi 1 dakika önce başladı ve 36 saniye içinde dünya üzerindeki ormanların yarısı yok edildi...

Yani ve belki de yiyecek fazlası konusundaki bu ani gelişmenin en kötü sonuçlarından biri, Malthus Kapanı'nın her hangi bir anda ve bu kez olanaksızlıklar değil, insan eliyle yeniden kurulması riski olabilir.



## BİLGİ VE İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİ SEKTÖRÜ 2014 PAZAR VERİLERİ 21 MAYIS 2015



Projenin paydaşları toplu halde.

# TÜBİSAD: "Sektörümüz 2014'te yüzde 12.1 büyüdü."



#VideoInside

Türkiye Bilgi ve İletişim Teknolojileri Sektörü çift haneli büyüme ivmesini sürdürdü ve 69,4 milyar TL büyüklüğe ulaştı.

**İ**ki haneli büyüme performansını istikrarlı bir şekilde sürdüren Bilgi ve İletişim Teknolojileri Sektörü, 2014 yılında yüzde 12,1'lik bir büyüme ile 69,4 milyar TL büyüklüğe ulaştı. Sektör, Türkiye ekonomisine 103 bin kişilik istihdam ve 1,34 milyar TL ihracat geliri sağlıyor. TÜBİSAD (Bilişim Sanayicileri Derneği), 2011 yılından bu yana düzenli olarak hazırladığı "Bilgi ve İletişim Teknolojileri Sektörü Pazar Verileri" raporuyla sektörün gelişim ivmesini gözler önüne seriyor.

**TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Kemal Ciliz**, 2014 yılında; küresel ekonominin genel seyrinin,

döviz kurlarındaki hareketliliğin, yerel dinamiklerin ve tüketici finansmanına yönelik düzenlemelerin tüm sektörleri, özellikle de bilgi ve iletişim teknolojileri sektörünü etkilediğini dile getirdi. **Ciliz**, sektörün bu ortamda büyümeye devam ettiğine de dikkat çekti. Teknoloji kullanımının tüm iş kollarına katma değer sağlamanın yanı sıra, Bilgi ve İletişim Teknolojileri Sektörü'nün kendi büyümesiyle Türkiye'nin ekonomik performansına da doğrudan değer kattığını belirten **Ciliz**, "Küresel streslere dirençli ekonomik büyüme istikrarı hedefleyen ülkemizde, teknoloji üretimi, bilişim ve

inovasyonla büyüme odağının ekonomi politika ve öncelikleri arasında giderek daha önemli bir konum kazanması bizleri sevindiriyor. Çift haneli büyüme ivmesini sürdüren bilişim sektörü, ekonominin geneline yayılan çarpan etkisi ile kendisine atfedilen bu önemi fazlasıyla hak ediyor. Proje paydaşlarımızla birlikte sorumluluk alarak ve kaynak ayırarak hazırladığımız, sektörünün nabzını tutan bu rapor, bu açıdan son derece değerli. Sektörün ilgisi ve çalışmanın tüm kamu raporlarında referans olarak kullanılmasından aldığımız güç ile her geçen yıl çalışmamızı bir üst seviyeye taşıyoruz." dedi.

## 2014 Bilgi ve İletişim Sektörü Pazar Büyüklüğü

Çağan'ın verdiği bilgilere göre, Türkiye Bilişim sektörünün 2014 yılı büyüklükleri şu şekilde sıralandı: Bilgi ve iletişim teknolojileri sektörü toplam büyüklüğü **yüzde 12,1'lik büyüme ile 2014 yılında 69,4 milyar TL'lik** hacme ulaştı.

Toplam sektör büyüklüğünü, 48,9 milyar TL ile İletişim teknolojileri, 20,4 milyar TL ile bilgi teknolojileri oluşturdu. 20,4 milyar TL'ye ulaşan bilgi teknolojileri sektörünün alt kategorilerinde 2014 yılı hacimleri şöyle oldu: Bilgi teknolojileri donanım – 10,6 milyar TL Bilgi teknolojileri yazılım – 6,3 milyar TL Bilgi teknolojileri hizmet – 3,6 milyar TL **2013** yılına göre en yüksek büyüme yüzde 12,3 ile bilgi teknolojilerinin yazılım ve donanım kategorisinde gerçekleşti. Böylece, yazılım sektörünün toplam bilgi teknolojilerindeki payı, arzu edilen dağılım doğrultusunda yüzde 30 seviyelerine ulaşmış oldu.

48,9 milyar TL büyüklüğe sahip iletişim teknolojileri sektörünün alt kategorilerindeki 2014 yılı hacimleri ise şöyle oldu: İletişim Teknolojileri donanım – 13,4 milyar TL

İletişim Teknolojileri elektronik haberleşme – 35,5 milyar TL **İhracat 1,5 milyar TL'ye yaklaşıyor, en çok ihracat yapılan ülke Azerbaycan** Sektörün, toplam ihracat rakamı **1,34 milyar TL'ye** ulaştı. Toplam ihracatın yarısından fazlası 800 milyon TL ile yazılımdan geldi. Bu da yazılım kategorisindeki cironun yüzde 12,7'lik kısmının, ihracattan elde edildiğini gösteriyor. Anket katılan firmalara göre, en çok ihracat yapılan ülkeler arasında Azerbaycan başta geliyor. Azerbaycan'ı Almanya, Türkmenistan, Amerika, Hollanda ve İngiltere takip ediyor. Sektörün sağladığı istihdam, bu yıl 2 bin 500 artışla **103 bin** oldu.

### 2015 yılı büyüme beklentisi

Anket katılan firmalar, 2015 yılında sektörde yüzde 11 ile 15 arasında bir büyüme beklediklerini ve büyümede Ar-Ge yatırımı ve inovasyonun en önemli faktör olacağını belirtti. Diğer yandan araştırma sonuçlarına göre sektörde yer alan şirketler, 2015 yılı için kamu alımlarının büyümede olumlu etkisinin olacağını düşünüyorlar.





#MuratBayraktar

@smbyrktr s.murat.bayraktar@gmail.com

# Merhaba TechInside ve sürekli popülerleşen Docker Teknolojisi

TechInside'dan tüm dostlara merhaba. Öncelikle 18 yıldır bilişim dergilerinde köşe yazıları yazan biri olarak, hızla büyüyen TechInside ailesine katıldığım için çok mutlu olduğumu belirterek söze girmek istiyorum.

**K**öşemizde genel olarak bilişim üreticilerin yeni duyurduğu ya da duyuracağı teknolojilerden bahsetmeye çalışacağım. Sizlerin de her türlü geri bildirimini ve konu isteklerini heyecanla bekliyorum. Şimdi gelelim ilk konuya.

Docker kelimesini duyunca aklınıza bir tesktik markası geliyorsa, bu yazı size göre değil.

Ancak eğer bulut bilişim çözümleri kullanıyor ya da test sürecinde iseniz, hızla popülerleşen "Docker" teknolojisini duymuş olma ihtimaliniz yüksek.

Benim gibi eski işinde verimerkezi yapıları konusunda deneyimlenmiş, alt-yapı konularına ilgi duyan biri iseniz, ya da hali hazırda bulut bilişim projeleri yapan bir ekipte çalışıyorsanız, "container (sanal uygulama taşıyıcısı olarak Türkçemize çevirdim)" mimarisini duymuşsunuzdur.

İşte Temmuz 2014'de ilk versiyonu duyurulan "Docker"; Red Hat, Canonical gibi Linux üreticilerinin desteklediği açık kaynaklı bir container mimarisidir. İşin ilginç yanı, pazarda bu firmalara rakip olarak pozisyonlanmış Microsoft, IBM gibi dev firmaların da destek vermeye başladığı bir platform.

Sanallaştırma dünyasının "Hipervizör" olarak adlandırdığımız Hyper-V, VMware,

Xen gibi çözümleri, üzerinde koştukları sunucu donanımlarını sanallaştıran "Sanal Makine" sistemleri. Yani bu hipervizörler üzerinde "sanal sunucular (VM)" çalışmakta. Bu yapı hypervizör sisteminin kendisinin de, çok fazla donanım ihtiyacı olmasını gerektiriyor.

Container ise, Hipervizör sistemlerinin tersine, tek bir işletim sistemi çekirdeğini (kernel) paylaşımlı olarak uygulamalara kullandıran bir teknoloji.

Yani klasik sanal makine sanallaştırması yapan hipervizörlerde, hipervizör katmanı üzerinde sanal işletim sistemleri ve bunların da içinde uygulamalar çalışmakta iken, "container" yapısında tip 2 hipervizör yerine "docker" katmanı ve bunun üzerinde de sanal uygulamalar çalıştırılmakta.

Bu mimari avantaj sayesinde, aynı fiziksel sunucu donanımı üzerinde, toplamda çalıştırılacak uygulama sayısı 4-6 kat arasında artırılabilir. Aynı uygulamanın, birden çok kopyasını, aynı anda farklı container'lar içinde çalıştırabilmek gibi avantajlar yanında, bu mimari, verimerkezleri için inanılmaz bir enerji verimliliği artışı ve karlılık demek. Büyük firmaların asıl ilgisini çeken bu olsa gerek.

İnternet üzerinde yaptığım bir araş-

tırmada, "Docker" yeni bir ürün olmasına rağmen, "container" teknolojisinin aslında çok eski bir fikir olduğunu, hatta Google'ın "Let me contain that for you" isimli kendi teknolojisini, yıllardır, Google Search, Gmail gibi hizmetlerinde kullandığını öğrendim.

Docker'in bu avantajlı mimarisinin, Ocak 2014'de 15 milyon USD, 2 ay önce de 40 milyon USD yatırım almış olması, Microsoft'un da ilgisini çekmiş olsa gerek.

Microsoft ilk olarak kendi Bulut Bilişim ve sanallaştırma platformu Azure üzerinde, Linux Sanal Makineler aracılığı ile Docker'ı desteklediğini açıkladı, daha sonra da çeşitli İnternet blog'larına, bir sonraki nesil .NET Framework'e "Docker for .NET" eklentisinin geleceği haberleri düştü. İki hafta önce gerçekleştirilen "Microsoft Ignite" etkinliğinde de, planlanan tüm Docker desteğini ve "Nano Server" isimli yeni sunucu ürününü duyurdu.

Öte yandan, Microsoft Research'ün "Drawbridge" projesi, uygulama sanallaştırması için sanal makinalara ihtiyaç duymayan yeni nesil bir mimari olarak duyurulduğuna göre, gelecekte Microsoft'tan bu yeni teknolojiye çok daha ilginç gelişmeler duyacağımız olası.

Meraklılara ve ilgilenenlere duyurulur.

## KAYNAKLAR



#LinuxPlumbersConference



#TechCrunch



#TheNewStack



#ZDnet



#Channel9





# Sage'in yeni büyüme rotası Türkiye'den geçiyor

Sage, özellikle orta ölçekli şirketleri hedefleyen Sage ERP X3 version 7 yazılımını tanıttı.

**S**age, Türkiye pazarına yeni ürünü Sage ERP X3 version 7'nin lansmanı ile giriş yaptı.

Başarısını dünya çapında 100'den fazla ülkede, 5 bin 100'den fazla kuruluş tarafından kullanılmasıyla kanıtlayan Sage ERP X3 yazılımı, başta üretim, hizmet ve dağıtım olmak üzere farklı sektörlerin özel ihtiyaçlarına cevap verebiliyor; özellikle orta ölçekli şirketlerin tercihi olma özelliği taşıyor.

## Sage'in ürün mimarisi, kullanılabilirlik ve mobilite üzerine kurulu

Kullanılabilirlik ve Mobilite sağlayan özellikleri standart haliyle sunan Sage ERP X3 version 7 yazılımıyla, daha kısa sürede daha fazla işi, hatta gerekirse hareket halindeyken dışarıdan erişimle çözme olanağı elde eden orta ölçekli şirketler, bir yandan verimlilik artışıyla masraflarını

azaltabilme, bir yandan da yeni iş kazanımlarını daha kolay elde edebilme olanağı kazanıyor. Yazılımın, birlikte çalışmayı kolaylaştıran, HTML5 tabanlı kolay anlaşılır arayüzü, kullanıcı kişiselleştirme ayarlarını ve farklı internet tarayıcıları destekliyor. Mobil cihazlardan erişimi de mümkün kılan Sage ERP X3 Version 7 yazılımı, web uygulamaları da sunuyor. Yazılımın diğer özellikleri arasında Microsoft Office yazılımları ile uyumlu bir entegrasyon ve yeni sürümle birlikte gelen güçlü bir arama fonksiyonu da yer alıyor.

Tüm bu özellikleri ile Sage ERP X3 version 7, şirketlerin iş akışlarında tam kontrol sahibi olmalarını sağlıyor. Şirket genelinde akışları bir bakışta gösterebilen özelliğine de sahip olan yazılım, iş aklı ve öngörüsünü, gereken zamanda, gereken yerde sunarak farklı bir kullanıcı deneyimi yaşıyor. Yeni sürümde özellikle güç kazandırılan esneklik özelliği sayesinde şirketler,

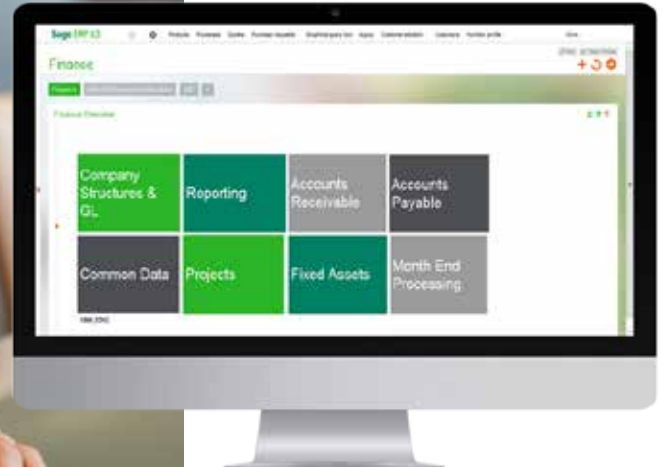
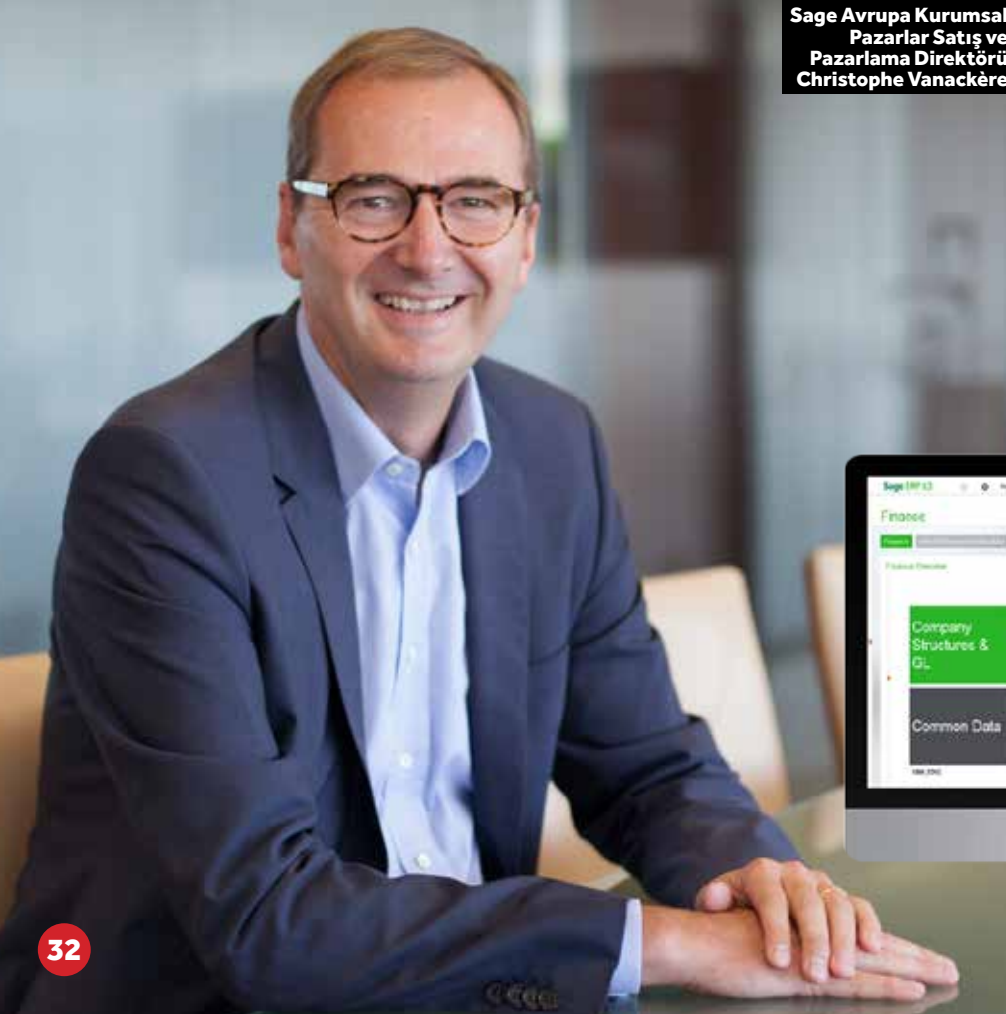
müşteri hizmet kalitelerini geliştirme, nakit akışlarını düzenleme ve yeni pazarlarda büyüme gücü elde ediyorlar.

Basın toplantısında söz alan Sage Avrupa Kurumsal Pazarlar Satış ve Pazarlama Direktörü Christophe Vanackère de yazılımın avantajlarının, kullanıcı şirketlerin finansal sonuçlarına net bir şekilde yansıdığını dile getirerek şunları söyledi:

"Avrupa ve Kuzey Amerika pazarlarında yaptırmış olduğumuz araştırmalar, orta ölçekli şirketlerin kolay erişilen, kolay işlenebilen kaliteli ve akıllı kurumsal veri sayesinde, yıllık bazda yüzde 35'e varan oranda net gelir artışı hedefleyebileceklerini gösteriyor. Yıllık brüt geliri 42 milyon dolar olan bir şirket için bu yılda 980 bin dolar artış, yani fazladan yaklaşık bir milyon dolar kazanmak anlamına geliyor. İş akışlarını kontrol altına almak ve hızlı bir büyüme elde etmek isteyen şirketler için Sage ERP X3 version 7 en akıllı seçim oluşturuyor.

Günümüzün orta ölçekli şirketleri, enternasyonel özellik taşıyan bir ihtiyaç setine sahip. Sage ERP X3 version 7, farklı ülke mevzuatlarını tek bir klasörde toplaması gibi benzersiz özellikleriyle, coğrafi farklılık gösteren bu tür ihtiyaçları en iyi şekilde karşılıyor. Bu özellikler, ihracatla büyümek isteyen orta ölçekli Türk şirketleri için önemli kolaylıklar sunuyor. Sage ERP X3 version 7, özellikle orta ölçekli şirketlerin ihtiyaçları ön planda tutularak geliştirilmiş bir ürün olarak, müşteri kazanımını ve karlı büyümeyi kolaylaştırıcı özelliklere sahip. Daha basit, daha hızlı, esnek ERP sunan ürünümüzle, Türkiye pazarında ilgi göreceğimize inanıyoruz."

**Sage Avrupa Kurumsal Pazarlar Satış ve Pazarlama Direktörü Christophe Vanackère**







# Epson'dan kurumsal gözlük

Epson'un akıllı gözlüğü MOVERIO BT-200 Türkiye'de.

**A**rtırılmış Gerçeklik uygulaması temel alınarak tasarlanan Epson MOVERIO BT-200'ün dahili kamerası, jiroskop, GPS ve diğer sensörler, yazılımın hareketlerinizi ve çevrenizdeki-leri anlamasına olanak vererek daha önce karşılaşmadığınız bir deneyim sunuyor. Android üzerinde çalışan BT-200, güçlü bir geliştirici topluluğu tarafından desteklenen MoverioApps Market'te bulunan sayısız uygulamaya erişim olanağı sağlıyor.

## Ana hedef sektörlerle özel çözümler sunmak

Epson olarak ağırlıklı yazıcı ve projektör segmentlerinde tanındıklarını ancak giderek yükselen bir değer haline gelen giyilebilir teknolojiler alanında da birçok çözüm sunduklarını belirten Epson Türkiye Müdürü Sevil Kanat; "MOVERIO BT-200 akıllı gözlük modelimiz giyilebilir teknoloji alanında sunduğumuz en yeni çözümlerimizden. MOVERIO BT-200'de ana hedefimiz entertainment olarak sektörde yer eden, daha eğlence ve günlük odaklı kullanımdan ziyade sektörlerle özel çözümler sunmak. GFDS ve HANGAARLAB gibi Türkiye'nin önde gelen yazılım firmalarıyla gerçekleştirdiğimiz işbirlikleri ile MOVERIO BT-200'ün ana kullanımında hedefimiz sağlıktan eğitime, turizmden güvenliğe sektörlerle özel çözümlerde yer almak" dedi.

## Havacılıktan makine tamirine; her alanda MOVERIO BT-200

MOVERIO BT-200'ün yurtdışında birçok farklı sektörde ciddi bir kullanım alanına eriştiğinin altını çizen Epson Türkiye Ülke Müdürü Sevil Kanat, "MOVERIO BT-200 sahip olduğu ileri teknoloji ve geliştirilen

özel yazılımlarla yurtdışında ciddi talep görmekte. Ağırlıklı olarak 'güvenlik sistemleri', 'mimarlık', 'sağlık' ve 'endüstri' ana sektörler. Misal MOVERIO BT-200 kullanan bir pilotsanız eğer kullanım sırasında gösterge panelleriyle ilgilenmeniz gerekmiyor. Uçuş esnasında gerekli tüm bilgiler siz yola devam ederken zaten gözünüzün önünde duruyor. Veya bir motoru tamir etmeniz gerekiyor ve yüzlerce sayfalık kullanım kitapçığını inceleyip arızayı tespit etmelisiniz. MOVERIO BT-200 kullanan bir mühendis arızanın nerede olduğunu ve ne şekilde tamir edileceğini direkt ekranda görüyor adım adım. MITSUBISHI bu çözümü kullanan firmalardan biri mesela. MOVERIO BT-200'ün kullanım alanı sınırsız diyebiliriz. Sadece nerede kullanmak istediğinizi saptayıp geliştirilen uygun yazılımı gözlüğe entegre etmeniz yeterli. Türkiye'de de bir süredir birçok yazılım üzerinde çalışıyoruz. Şu anda iki ana iş ortağımız var, GFDS ve HANGAARLAB. Mayıs ayında düzenlenen IDEF Uluslararası Savunma Sanayii Fuarı'nda zırhlı kara araçlarında kullanılmak üzere bir çözüm sergiledik. MOVERIO BT-200 kullanan bir sürücü



Epson Türkiye Ülke Müdürü Sevil Kanat

aracın dışını eş zamanlı olarak 360 derece görüntüleyebiliyor. Savunma Sanayii sektörü açısından son derece önemli bir çözüm bu. Birçok sektör ve kurum için gelen talepler doğrultusunda yeni çalışmalarımıza devam ediyoruz" dedi.

## Teknik olarak MOVERIO BT-200

- Tüm görüş alanınız üzerinde qHD çözünürlükte 320 inç kadar büyük algılanan, yüksek kaliteli görüntüler ve yan yana 3D içerik izleme özelliği.
- Arttırılmış parlaklık ile aydınlık ortamlarda içerik görme kolaylığı.
- Wi-Fi, Bluetooth 3.0 ve Miracast<sup>1</sup> gibi çok çeşitli bağlanabilirlik seçenekleri sayesinde, akıllı cihazları bağlamaya ve kullanmaya, internette sörf yapmaya ve hatta video içeriği akışına imkan.
- 1,2 GHz çift çekirdekli işlemci, 1GB RAM ve Dolby Digital Plus ses.
- Altı saate kadar pil ömrü.
- SD kartı ile 32GB artırılabilen büyük 8GB dahili bellek sayesinde yeteri kadar depolama alanı.



# Türkiye'nin verisi HDS ile dönüşecek

Veri dönüşümüne öncülük eden Hitachi Data Systems, Türkiye'deki işletmelerin teknolojik gelişimine doğrudan katkı sağlıyor.

**H**itachi Data Systems (HDS), sosyal inovasyon konusuna odaklanarak daha sağlıklı, güvenli ve refah bir toplum yapısının veriyi doğru kullanmaktan geçtiğine inanarak çalışmalarını sürdürüyor. Dünya çapında 100'den fazla ülke ve bölgede faaliyet gösteren HDS, 2012 yılından bu yana Türkiye ofisiyle hizmet veriyor. Bir BT altyapı sağlayıcısından bilgi çözümleri şirketine dönüşen HDS, bulut bilişim, içerik, mobilite ve büyük veri gibi yenilikçi teknolojilere liderlik ederken Hitachi'nin endüstriyel uzmanlıklarını da kullanarak hem başarılı olup hem de insanlığa değer katacak çözümler geliştirebileceğini gösteriyor.

## Türkiye, EMEA Bölgesi'nde en hızlı büyüyen ülke

Gelişmekte olan EMEA bölgesinde en hızlı Türkiye'de büyüyen HDS, bu doğrultuda dünyada eşi görülmemiş bilgi ve yönetim teknolojileri ile işletmelerin ihtiyaç duyduğu veri odaklı dönüşüme öncülük ederken nesnelerin interneti kavramını daha anlamlı hale getirmenin yanı sıra bulut çözümleri ve hizmetleriyle bulunduğu tüm ülkelerdeki gelişime katkı sağlıyor. Fortune 100 listesinin yüzde 70'i Fortune Global 100 listesinin yüzde 80'i HDS'nin müşterileri arasında yer alıyor. Ethisphere Enstitüsü tarafından 2015 yılında dünyanın en etik şirketleri arasında gösterilen HDS, bu başarıyı beş yıldır üst üste tekrarlıyor.

Son 5 yılda 25 milyar dolarlık Ar-Ge yatırımı yapan HDS, dünyada her gün üretilen veriyi işleyip tüm insanlığa faydalı sonuçlar sağlamayı hedefliyor. HDS Türkiye Genel Müdürü Serdar Sayar, HDS'nin kurum kültürü ve Türkiye'deki hızlı büyümesiyle ilgili şunları söylüyor:

"Hitachi, yaklaşık 25 yıldır Türkiye'deki iş ortakları aracılığıyla çalışmalarını sürdürüyordu. Bu temsili doğrudan açtığı ofisle sürdürmek isteyen Hitachi, 2012 yılında HDS Türkiye Ofisi'ni kurarak Türkiye'deki müşterileri ve iş ortaklarıyla birebir iletişime geçme kararı aldı. Türkiye'de kurulduğu günden bu yana çift haneli büyüme rakamlarına ulaşmanın yanı sıra veriden enformasyona giden yolda liderliğimizi sürdürüyoruz."

Verinin arşivlenmesi, korunması, mobil hale getirilmesi ile bütünlük

sistemler ve altyapı platformlarıyla sa-  
deleşmeye odaklandıklarını, değişik en-  
düstrilerdeki uzmanlıklarımız ile büyük  
verinin analizi ve bulut bilişim gibi önemli  
trendlere öncülük ettiklerinin altını  
çizen Sayar, "Türkiye'deki işletmelerin  
yeni eğilimlere ve düzenlemeleri kolayca

hayata geçirebilmeleri için çalışıyoruz.  
Bu konuda bir altyapı sağlayıcısının çok  
daha ötesine geçerek sosyal inovasyon  
altında büyük verinin sektörel birikim-  
lerimizi de kullanarak analiz edilmesi ile  
sağlanacak avantajları kurumlara yan-  
sıtmayı hedefliyoruz" diyor.

HDS Türkiye Genel Müdürü Serdar Sayar,



# Mikro eğilimler ve büyük veri

Sanırım 5 yıldır kurumsal teknoloji kullanıcılarının hayatını kaplayan birkaç konu var.

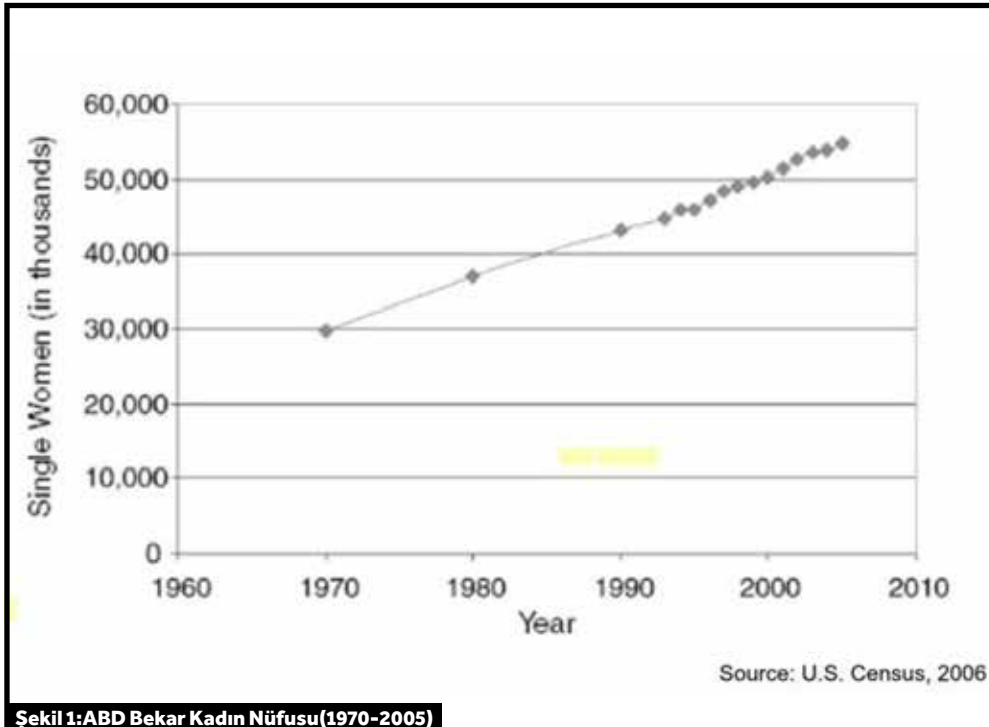


#BilgehanBaykal

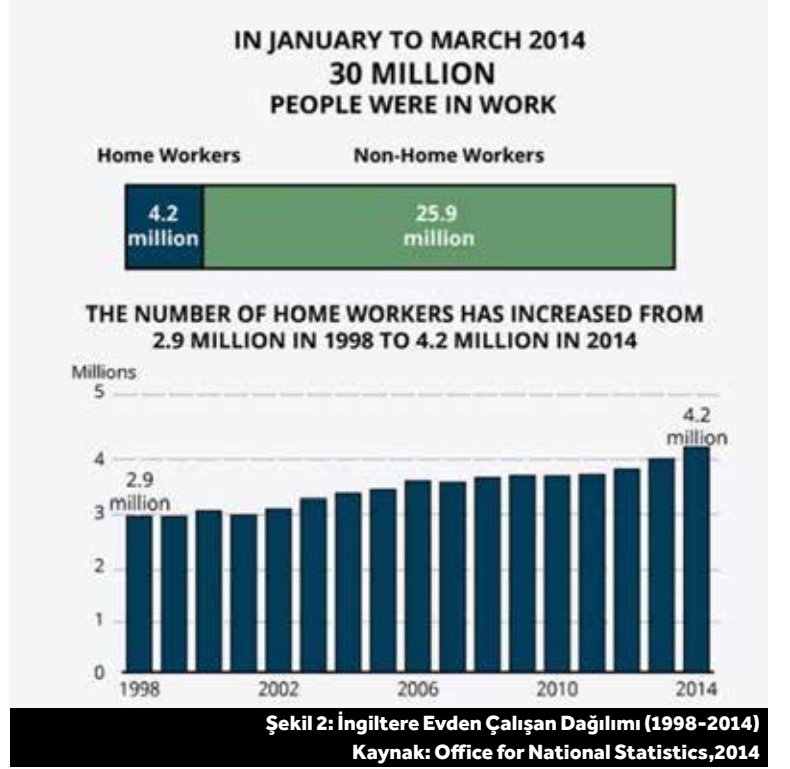
**B**ulut, Büyük veri, Sosyal CRM, mobilite, özel tasarlanmış sistemler. Bu başlıklar etrafında vizyon toplantıları, paneller, sunumlar düzenleniyor.

Bugün büyük veri kavramını irdelemek istiyorum. TechInside yazarlarından Sevgili Cüneyt Göksu işin teknik tarafı ile ilgili oldukça önemli yazılar yazıyor. Ben büyük verinin reelde yaşamlarımızı etkileyip etkilemeyeceğini tartışmaya açmak istiyorum.

Mark Penn 2007'de yazdığı Microtrends kitabında dünyada büyük değişim ve dönüşümlere yol açan mikro eğilimleri incelemişti. Kitaptaki önemli örneklerden biri ABD'de giderek artan bekar kadın nüfusu ile ilgili idi. 150 yıl önce vahşi batıda başka ülkelerden toplumun ilerlemesi için gelin getirilirken, bu eğilim özellikle 21.yüzyılda terse döndü. Bu trendin değişiminde eşcinsel erkek nüfusunun artmasından, erkeklerin ortalama yaşam ömrünün kadınlara göre düşük olmasına kadar giden bir dizi neden var.



Şekil 1: ABD Bekar Kadın Nüfusu (1970-2005)



Peki bekar kadın popülasyonunun artması ekonomiyi nasıl etkiliyor? Çevrimiçi çöpçatan

sitelerinin ulaştığı hacim, ev bakımı, güvenlik, yeme içme ve turizme kadar birçok sektör yeniden şekilleniyor.

Benzer bir başka örnek ise İngiltere'den. 1998'de 2,9 milyon olan evden çalışan sayısı 2014'te 4,2 milyon kişiye çıkmış. Bu değişimin gayrimenkulden, ulaşım birçok sektörü etkilediği ise bir gerçek.

(<http://dailym.ai/1AZPfnp>)

Peki, bugün büyük veri adına tasarlanmış sistemlere, büyük veri tabanlarına, depolama ünitelerine yatırım yapan bankalar, perakendeciler ve Telekom şirketleri toplumsal dönüşümleri dikkate alıyor mu? Cevap verelim. Hayır. Zira burası antropolog, ekonomist ve psikologların alanı. Üretim ve tüketimdeki değişimi, göç ve teknolojinin insan hayatı üzerindeki etkilerini analiz etmeden büyük veriyi analiz etmek sadece statik bir fayda yaratır. Bu konuya devam edeceğiz.





# Huawei'den bulut zirvesi

Huawei İş Ortakları ve Cloud Congress HCC 2015 gerçekleştirildi.

**H**uawei İş Ortakları ve Cloud Congress HCC 2015, geçtiğimiz ay Grand Tarabya Otel'de gerçekleştirildi. Etkinlik çerçevesinde, Huawei'nin en yeni ürün ve çözümleri sektörle buluştu. Biz de sizler için Huawei Global Kanal Başkanı Raymond Lau ve Huawei Enterprise Kanal ve Pazarlama Direktörü Eren Serçe ile sohbet ettik.

Huawei, kurumsal pazarda günden güne güçlenen iş ortağı yapısıyla büyümeye devam ediyor. 13 Mayıs 2015'te, iş ortakları eko-sistemini geniş içerikli bir toplantıyla bir araya getiren "Huawei İş Ortakları ve Cloud Congress" etkinliği, global ofisten ve Türkiye'den Huawei yöneticilerinin performans odaklı açıklamaları ile başladı. Günün moderatörlüğünü ise tiyatro sanatçısı Mehmet Ali Erbil üstlendi.

Etkinlikte söz alan **Huawei Global Kanal Başkanı Raymond Lou**, Huawei'nin global kanal politikasını ve Türkiye'deki güncel durumu şöyle değerlendirdi: "Huawei kurumsal pazarda yakaladığı hızlı büyüme ivmesini 2015'te de sürdürüyor. Geçen yıldan bu yana gelirlerimiz 3,1 milyar dolarlık artış gösterdi. Bu gelirlerimizin yüzde 74'lük kısmını, iş ortaklarımızla olan işbirliği sonucu elde ettik. Bu yıl ise hedeflerimizi yükselterek, iş ortaklarımızdan gelen gelirlerin yüzde 78 seviyesinde olması için çalışmaya başladık. Huawei, dünya genelinde yaklaşık 6.400 iş ortağına sahip. Bu sayı sürekli olarak artıyor. İş ortaklarımızın aynı zamanda çözüm ortağı olarak konumlanmalarını çok önemsiyoruz. Biz de bu güç birleşimiyle kendimizi inovatif bir ICT servis sağlayıcısı olarak konumlandırabiliyoruz. Türkiye de bu noktada kanal yapısına odaklandığımız ilk 20 ülkeden bir tanesi. Müşterilerimizin bizi tercih etmesinin en temel nedenleri teknolojiye öncülüğümüz, müşteriler için gerçekten değer yaratmak ve rakiplerimizden gerçekten farklılaşabilmemizdir."

**Huawei Türkiye Enterprise Kanal ve Pazar Direktörü Eren Serçe** ise konuşmasında; "Huawei'nin kurumsal performansına baktığımız

zaman, -2011'den 2012'ye yüzde 100, 2012'den 2013'ten 2014'e yüzde 100 ve 2014'ten 2015'e yüzde 180'in üzerinde- bir büyüme gerçekleştirdiğimizi görüyoruz. Bu başarıyı iş ortaklarımızla beraber gerçekleştirdik. Bu departmanı kurduğumuzda tüm projelere sıfırdan başladık. İlk projemiz gerçekleştirme aşamasına geldiğinde hiç iş ortağımız yoktu. Bugün, Türkiye'nin önde gelen iş ortakları Huawei ile çalışmayı tercih ediyor. Huawei artık her gün büyüyen bir yıldız. Kurumsal pazarda çok önemli bir alternatif oluşturduk. Üstün ürün ve çözümlerimizle ve kazan - kazan iş modellerimizle tercih edilen bir marka haline geldik. İş ortaklarımızla aramızda oluşan sinerji, olmazsa olmaz kriterlerimizden biri. Türkiye'de, birlikte büyük projelere imza attığımız 25 büyük iş ortağımız var. Huawei, Türkiye'de iş ortaklarıyla birlikte güçlenecek, iş ortakları ile birlikte başarı sağlayacaktır" dedi.

"Huawei İş Ortakları ve Cloud Congress, markanın yeni nesil ürün ve çözümlerinin de katılımcılarla paylaşılmasına sahne oldu. **Huawei Global IT CTO'su Ronal Raffensperger** "IT Vizyon ve Stratejisi" başlığı atında, bugünün trendlerini aktarırken, **Huawei Global Enterprise IP CTO'su Mark Wu** ise SDN Stratejisi hakkında detaylı bilgiler verdi. **Huawei Türkiye Enterprise Çözüm Satış Müdürü Cüneyt Gürses** V3 Veri Depolama ürününü detaylandırırken, **Huawei Türkiye Enterprise Çözüm Satış Müdürü Tolga Örtül** de 802.11ac ürününün avantajlarını katılımcılara aktardı.

**Stratejik Pazarlama Danışmanı Mustafa İçil'in** "Dijital Çağda Yeni Türkiye ve Pazarlama Trendleri" konulu konuşmasının ardından yine İçil'in moderasyonunda, "Gelecekte Büyük Veri ile Başa Çıkabilmek için IT Altyapısını Nasıl Oluşturmamız" konulu panel gerçekleştirildi. Huawei'nin TARSEY (Tarım Sektörü Entegre Yönetim Bilgi Sistemi) projesindeki iş ortaklarının başarı hikâyeleri ile devam eden etkinlik, **Huawei Türkiye Enterprise Satış Direktörü Serdar Yokuş'un** konuşmasıyla son buldu.

**Huawei Türkiye Enterprise Kanal ve Pazar Direktörü Eren Serçe**

## Dijital Bankacılık



Teknoloji ve bankacılık alanlarında yıllardır çalışan Chris Skinner son kitabı Dijital Bankacılık ile bankacılık konusundaki inovasyonları, müşteri dinamikleri ve müşterinin bankalarıyla olan ilişkilerini, bankaların bu ihtiyaçları karşılamak için neler yapmaları gerektiğini okurlarıyla paylaşıyor. Skinner, geleneksel yöntemler ile son teknolojinin gelecekte nasıl bir arada olacağını, vizyoner bir bakış açısıyla sunuyor ve önemli ipuçları veriyor. Bundan önce Avrupa'da bankacılık regülasyonlarından geleceğin bankacılığına kadar pek çok alanda kitapları yayınlanmış olan Chris Skinner'ın bu son kitabı ilk defa BKM'nin katkılarıyla Türkçeye çevrildi. Kitabın bankacılık sektörüne büyük fayda sağlayacağına inandığını belirten BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko da şu bilgileri veriyor:

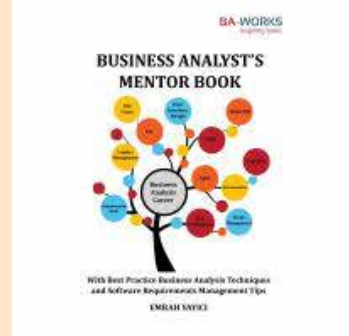
"Türkiye, teknoloji ve gelişmeleri yakından takip edip dünyada ilk uygulayan ülkelerden biri olmuş ve aslında dijitalleşme de bankacılık sektörümüzde pek çok ülkeden önce başlamıştır. Türkiye, bankacılık sektörünün ve BKM'nin dijitalleşmeye verdiği önem, bu konudaki çalışmaları dünyada pek çok kişi ve kurum tarafından yakından takip ediliyor. Türkiye'yi, yakından takip eden isimlerden biri olan Chris Skinner'ın kitabının da sektörümüz ve dijital çağa geçiş için çalışmalarında bulunan tüm sektörler için çok faydalı olacağına inanıyorum."

**Yazar: Chris Skinner • Yayıncı: BKM**

**Fiyat: (Satışta değil. BKM Express ile Tema Vakfı'na bağış karşılığında hediye ediliyor)**

## Business Analyst's Mentor Book

BA-Works yönetici ortağı ve International Institute of Business Analysis, İstanbul Chapter başkanı Emrah Yayıcı, tecrübe ettiği iş analizi ve ekran tasarımlarını dünyada büyük ilgi gören Business Analyst's Mentor Book kitabında bir araya getirdi. Kendi kategorisinde best seller olan kitap, 1,5 yıldır Amazon'da dünyanın en çok satan iş analizi kitabı olma özelliği taşıyor. Okura iş analiziyle ilgili teorik bilgilerden pratik bilgilere, veri modellemekten UML standartlarına uzanan stratejiler bütünü sunuyor. Vaka analizleri, iş ve sistem senaryoları, iş/süreç akış modellemesi gibi iş analistliği alanına özgü konuları uygulamalı bir şekilde aktarıyor. Kitap Amazon üzerinden satılıyor.



**Yazar: Emrah Yayıcı**

**Yayıncı: Emrah Yayıcı (Amazon) • Fiyat: 9.95 Dolar**

## Adım Adım İnovasyon



Son on yılda birçok kurumsal şirkete, girişimciye yeni ürünler geliştirmeleri ve inovasyonu destekleyen bir kültür oluşturmalarında yardımcı olan Bora Özkent, bu alandaki birikimini akademik bakış açısıyla birleştiren kapsamlı bir inovasyon rehberiyle karşımızda: Adım Adım İnovasyon. Adım Adım İnovasyon'un benzer kitaplardan farkı, inovasyon yolculuğuna çıkanlara adım adım takip edebilecekleri, kolay anlaşılır ve kendini ispatlamış araçlarla beslenen bir yol haritası sunması. Hedefinize doğru ilerlerken size eşlik etmesi için tasarlanmış, inovasyonu mümkün ve erişilebilir kılan bu çalışmayla ham fikrinizi bir ürüne, bir inovasyona dönüştürmek için neler yapmanız gerektiğini, inovasyon sürecinin gerçek işleyişini öğrenecek ve akıllarda gizemini koruyan sorulara yanıtlar bulacaksınız.

**Yazar: Bora Özkent**

**Yayıncı: Elma Yayınevi • Fiyat: 15 TL**





# Konseptiyle Fark Yaratan Teppanyaki Alaturka

Bu ay japon pişirme tekniğiyle Türk yemek kültürünü bir araya getiren Nispetiye Caddesi'nde konumlanan bir mekandayız. Teppanyaki kelimesi, demir tabak anlamına gelen "teppan" ve ızgaralanmış ve az yağda pişirilmiş anlamına gelen "yaki" kelimelerinden türemiş. Peki neden Alaturka? sorusuna gelecek olursak: Japon mutfağı, Türk mutfağına haliyle benzemiyor. Damak zevklerimiz farklı olduğu için açılacak mekanın Türkiye'de tutulmama riski var. Bu sebeple, Japon mutfağının tatlarını Türk damak zevkine göre modifiye etmişler. Mekanın ismi de bu konsepte uygun verilmiş.



## #RestoranInside



Etiler'in göz bebeği Teppanyaki Alaturka adeta size uygun en iyi seçenekleri sunan bir mekan. Muz yaprağında köri soslu karides, kaz ciğeri, kalamar ahtapot sote gibi seçeneklerin olduğu alakart menü, çeşit çeşit sushilerin olduğu başka bir menü ve rokforlu balık çorbası, deniztarağı karides şiş gibi Teppanyaki Alaturka'nın klasik lezzetlerinin olduğu bambaşka bir menüye sahipler.

Mekana gittiğinizde masanızın önünde yemeği pişiren Japon ve Çinli şefler adeta akrobatik hareketleriyle ilginizi çekmeyi başarıyor.

Restoran menü de olduğu gibi yine bölümlere ayrılmış: Alakart, VIP, Teppanyaki ve Lounge. Alakartta ve VIP'te masanız size özel, ancak diğer bölümde 30 kişilik büyük masalarda farklı insanlarla beraber oturuyorsunuz. Ancak, bu masaların ortasında yer alan Japon/Çin şeflerin yemeğinizi pişirmesini ve şovlarını izleyebiliyorsunuz. Mekan geniş ve

yüksek tavanlı. Dekorasyonda kırmızı ve siyah renkleri kullanılarak, modern Japon restoranı havası yaratılmış. Mekana girer girmez, kendinizi harika hissedeksiniz. Masalar yaklaşık 30 kişilik ve masaların tam ortasında iki ocak bulunuyor. Yaklaşık 15 kişinin yemeğini bir şef hazırlıyor. Mekanın havalandırması oldukça başarılı. Yaklaşık 10 kadar ocak aynı odada bulunmasına rağmen hiçbir yemeğin kokusu birbirine karışmıyor.

Bu mekana neden geldiniz? Eğer bir iş yemeği ise kesinlikle tercihiniz VIP olmalı. VIP odalarda iş yemekleriniz için misafirlerinize eşsiz bir konfor sunabilirsiniz. Odalarda ses izolasyonundan, rahat oturma alanına ve yemek servisine kadar tüm detaylar titizlikle kurgulanmış.

8, 12 ve 22 kişilik VIP odalarda yer alan LED TV'lerden internette bağlanabilir, USB diskiniz üzerinden sunumlarınızı kolaylıkla açabilirsiniz. D-smart ve Digi-türk yayınlarını takip edebilir, yanınızda

getireceğiniz CD'leri DVD'leri çalıştırabilirsiniz. Bir iş toplantısı için kesinlikle olmazsa olmaz tüm teknik detaylar düşünülmüş durumda. Rahat ve konforlu bir ortam için VIP oda kiralamak isterseniz oda fiyatları 2.500 TL'den başlıyor. (Yemek dahil)

Sigarasız olmaz diyenleri de düşünerek mekan içinde sigara odaları oluşturulmuş. Dışarıya çıkmadan sigaranızı içebiliyorsunuz. Bu ilginç ayrıntı her mekanda görebileceğiniz şeyler değil. Ancak gitmeden **önce mutlaka rezervasyon yaptırmalısınız**. Teppanyaki Alaturka fiyatlarını merak ediyorsanız gitmeden önce online menülerine göz atabilirsiniz. Tadım/fiyat performansı bence başarılı. Özellikle de bulunduğu Nispetiye Caddesi'nden ötürü fiyatlarının yüksek olması normal karşılanabilir. Size sunduğu şölen, mekanın ambiyansı ve lezzetli yemekler fiyatının karşılığını veriyor.



# Startup'ta çalışmak: Türkiye'de işler çok farklı

Bir startup şirketinde işe girmek ve yeni geliştirilecek ürünün doğum aşamalarında görev almak yurt dışında başarıya giden en kestirme yol. Peki Türkiye’de öyle mi?

**Z**Startup'lar, artık dünyanın inkâr edilemez gerçeklerine dönüştüler. Facebook'un, Twitter'ın, GoPro'nun, Kickstarter'ın, WhatsApp'ın ve sayısız başka uygulama ya da servisin, yoluna bir teknoloji startup şirketi olarak başladığını biliyoruz. Umut vadeden bir ürün ve hizmet geliştirip ardından buldukları güçlü fonlarla yollarına devam edip milyarlarca dolarlık gelir elde edebilen bu startup'ların başarıları herkesi kıskandırıyor.

Başarıya ulaşmış startup'ların erken dönemlerinde şirkette işe girenler de kısa süre sonra şirketin önemli yöneticileri veya hissedarlarına dönüşebiliyor ve el-bette şirketin kazanıma başladığı büyük hacimli dolarlardan önemli paylar alıyorlar.

Startup yöneticileri ile uyuşamayıp yarı yolda şirketten ayrılırsalar bile geliştirmeye başladıkları ürünle artık isimleri piyasada duyulmuş oluyor ve daha iyi şartlarda, daha iyi bir pozisyonda iş bulabiliyorlar hatta iş ağlarını doğru kurmuşlarsa, kendi startup'larını başlatıp milyarderlik yolunda hızla ilerlemeye devam ediyorlar.

Bu kurgu sadece ABD ve Silikon Vadisi için de geçerli değil. Teknolojinin yükseldiği her ülkede, çalışanların “kapağı bir startup’a atmak” istediği göze çarpıyor. Çin, Hindistan, Avrupa, eski Sovyet bloğu ülkeleri... 20-30-40-50-75 kişilik küçük şirketler kısa süre sonra, yüz milyonlarca dolarlık cirolara ulaşabiliyor. Daha da başarılı olanlar,

milyar dolarlık bir satın alma ile Google'in, Yahoo'nun, Facebook'un, Apple'in veya başka bir teknoloji devinin parçası haline geliyor. Elbette çalışanlar da bu dev şirketlerin bünyesine katılıyor ve hayatları değişiyor.

Türkiye’de ise garip şekilde bu kurgunun işlemediğini gözlemek hiç zor değil. İnsanların, iş tercihinde yeni işe başlamış bir startup’ı değil, dev kurumsal yapıları öncelikle tercih ettiğini görüyoruz.

Elbette kimi zaman ödemelerin düzensizleştiği, nakit sıkıntısının yaşandığı küçük bir şirkette çalışmaktansa, insanların düzenli ödeme yapan, güçlü sosyal haklar sağlayan, iş yükünün daha adil dağıldığı dev kurumsal şirketleri tercih etmek istemesi çok doğal bir sonuç ancak bu noktada, Türkiye'nin dünya ile rekabet etmesini engelleyen bir paradoks ortaya çıkmıyor mu?

Çalışanların bu tercihlerine bakarak, Türkiye’de işlerin startup’lar için çok da parlak olmadığını söylemek zor değil, zaten bu sır da değil. Dünyadaki rakipleri gibi, kolayca fon bulamayan, üzerinde çalıştıkları ürünü ya da hizmeti öz kaynakları veya zar zor elde et-

tikleri küçük fonlarla, özverili bir çalışma düzeni içinde geliştirmeye çalışan startup'ların çalışanlarına güven veremiyor olması, Türkiye'den güçlü bir ürün ya da hizmetin çıkmasını çok zorlaştırıyor. Bu handikap da Türkiye'den, dünyadaki rakipleriyle yarışacak bir teknoloji şirketinin doğmasını engelliyor.

Nitelikli, azimli, motive olmuş, çalışan iş gücü büyük şirketlerin ağır çarkları altına girip yaratıcılıklarını kullanabilecekleri fırsatları kaçırmak, yaratıcı ve azimli çalışanlara ihtiyaç duyan küçük startup'lar da ihtiyaç duyduğu insan gücüne ulaşamayarak batmaya mahkum kalıyor.

Yatırımcıların ise sadece para kazanmaya başlamış ürün veya hizmetlere odaklandığı ama bu desteğin de çok cılız kaldığı bir ekosistemde, startup kurucusu da olmak, çalışanı da olmak büyük cesaret istiyor.





Analitik Sigortacılık Günü

#AnalitikSigortacılık



#VideoInside

Nurcan Bıçakçı Arcan,  
David Hartley ve  
Hakan Erdemli

# SAS Analitik Sigortacılık Günü düzenlendi

Dünya analitik lideri SAS, sigortacılıkta analitiğin önemini, kattığı değeri ve sunduğu fırsatları 29 Mayıs 2015 tarihinde "SAS Analitik Sigortacılık Günü"nde sigorta sektörüyle paylaştı.

**S**igorta sektörünün önde gelen temsilcilerinin katıldığı etkinlikte SAS'ın sigortacılık alanında sunduğu müşteri, bankasürans, aktüerya ve suistimal alanındaki analitik yaklaşımları ve bu alanlarda dünyanın farklı ülkelerinde yaptığı projeler paylaşıldı. SAS Analitik Sigortacılık Günü açılış konuşmasını yapan **SAS Türkiye Genel Müdürü Hakan Erdemli**, Türkiye'de sigortacılık sektörünün ilk çeyrekte geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 12,85 oranında büyüdüğünü ve 8 milyar TL'lik prim seviyesine ulaştığını belirtti. Olumlu göstergelerin dışında 2015'in ilk çeyreğinde sektörde teknik kârlılık sıkıntısının kendini gösterdiğine dikkat çeken Erdemli, aynı dönemde hayat sigortası dışında sektörde toplam 205 milyon TL teknik zarar oluştuğunu söyledi. Sigorta sektörünün tamamı için teknik kârlılığa geri dönmek çok büyük bir önem taşıdığını ifade eden Erdemli, Türkiye'de sigortacılık sektörünün teknik zararın önüne analitik temelli çözümler ile geçilebileceğini vurguladı.

Dünya analitik lideri SAS, çok büyük miktarda veri üretilen sektörler arasında yer alan sigortacılık sektöründe analitiğin kullanımını, faydalarını ve sigortacılığa özel sunduğu analitik

çözümlerini, düzenlediği "SAS Analitik Sigortacılık Günü"nde anlattı. Sigortacılık sektörünün önde gelen temsilcilerinin katıldığı özel toplantıda SAS'ın sigortacılık alanında sunduğu müşteri, bankasürans, aktüerya ve suistimal alanındaki analitik yaklaşımlar aktarıldı. **SAS Sigortacılık Sektörü'nden Sorumlu İş Geliştirme Direktörü David Hartley**, SAS Türkiye Genel Müdürü Hakan Erdemli, **SBM Merkez Müdürü Aydın Satıcı** ve **Eureko Sigorta Genel Müdür Yardımcısı İlker Arabacı**'nın konuşma ve sunumlarının yer aldığı "SAS Analitik Sigortacılık Günü"nde analitik sayesinde sigorta şirketlerinin verileri ile ne gibi avantajlara sahip olabilecekleri dile getirildi.

SAS Analitik Sigortacılık Günü açılış konuşmasını yapan SAS Türkiye Genel Müdürü Hakan Erdemli, "Türkiye'de sigortacılık sektörü istikrarlı büyümesine devam ediyor. Sektör ilk çeyrekte geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 12,85 oranında büyüdü ve 8 milyar TL'lik prim seviyesine ulaştı. GSMH ile oranlandığımızda ise hali hazırda ülkemizin penetrasyon oranı yüzde 1,5 seviyesinde. Bu oranı yüzde 7 olan Avrupa ortalamasıyla kıyaslandığımızda, Türkiye'de gelişime çok açık bir alan olduğu ortaya çıkıyor.

Tüm bu olumlu göstergelerin aksine sektörün teknik kârlılık tarafındaki sıkıntısı ne yazık ki kendini 2015'in ilk çeyreğinde gösterdi. İlk çeyrekte, hayat sigortası dışında sektörde toplam 205 milyon TL teknik zarar oluştuğu açıklandı. Sigorta sektörünün tamamı için teknik kârlılığa geri dönmek çok büyük bir önem taşıyor. Bunun için de suistimal önleme çözümleri başta olmak üzere analitik temelli çözümlerin kullanılması kaçınılmazdır." dedi.

SAS Sigortacılık Sektörü'nden Sorumlu İş Geliştirme Direktörü David Hartley, Avrupa'da yapılan Sigortacılıkta Suistimal Durum Araştırma Raporu'nun sonuçlarını açıkladığı toplantıda Haziran ayı içinde Türkiye Sigortacılık Sektörü için de yapılacak araştırma ile benzer bir raporun yazılıp yayınlanacağı bilgisini verdi. SBM Merkez Müdürü Aydın Satıcı ise sektörde suistimalle mücadelenin önemine değinerek, SAS Suistimalle Mücadele Çözümü ile yaptıkları organize suistimalle mücadele çalışmalarından bahsetti. Etkinlikte söz alan Eureko Sigorta Genel Müdür Yardımcısı İlker Arabacı, dijital stratejilerinin temeline veriyi koyduklarını belirterek, şirket olarak analitiğe bakış açılarını ve SAS çözümlerini kullanarak devam eden analitik yolculuklarını anlattı.



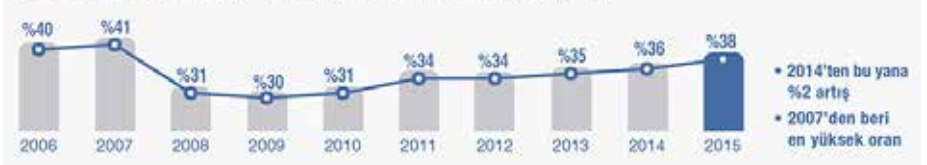
# Türkiye'de yetenekli iş gücü yok

ManpowerGroup 2015 Yetenek Açığı Raporu dünyadaki işverenlerin yüzde 38'i yetenekli işgücü bulmakta zorlandığını ortaya koyuyor.

**M**anpowerGroup tarafından on yıldır küresel çapta hazırlanan Yetenek Açığı Raporu'nun 2015 sonuçları 42 ülkeden, 10'dan fazla sektörden 41,748 işverenle görüşülerek hazırlandı. Bu araştırmaya göre işverenlerin yüzde 38'i, yetenek açığıyla karşı karşıya olduklarını ve doğru becerilere sahip personel bulmakta zorluk yaşadıklarını belirtiyorlar. Geçen yıl yüzde 63 olan Türkiye'deki yetenek açığı ise bu yıl yüzde 52'ye geriliyor.

Küresel yetenek krizinde ilk sıraya yüzde 83 ile Japonya yerleşirken, ardından Peru (yüzde 68), Hong Kong (yüzde 65), Brezilya (yüzde 61) ve Romanya (yüzde 61) geliyor. En az yetenek açığı bulunan ülkeler Çek Cumhuriyeti (yüzde 18), Hollanda (yüzde 14), İspanya (yüzde 14), İngiltere (yüzde 14) ve İrlanda (yüzde 11) olarak belirleniyor. EMEA Bölgesi'nden araştırmaya katılan işverenlerin yüzde 32'si yetenek açığından şikayetçi. Bu oran 2008 yılından bu yana bölge genelinde

Dünyadaki işverenlerin %38'i iş pozisyonlarını doldurmakta zorluk çekiyor



belirtilen en yüksek oran. Bölgedeki en yüksek yetenek açıkları Romanya (yüzde 61) ve Yunanistan'dan (yüzde 59) geliyor.

## Küresel ekonomi yavaş yavaş güç kazansa da yetenekli iş gücüne erişim konusundaki sıkıntılar daha da kötüleşti

"Teknolojinin öngörülemez ve hızlı zapt edilemeyen gelişimi, entelektüel/bilinçli tüketiciler, devamlı değişen toplumsal istatistikler, bireysel tercihlerin yeni trend haline gelmesiyle yeni bir dünya yaratıldı. Ve bu dünyada işverenlerin yüzde 38'i yetenek gerektiren iş pozisyonlarını doldurmakta zorluk çekmekte-

rini söylüyor. Manpower Türkiye Genel Müdürü Reha Hatipoğlu: "Günümüzde yetenekli iş gücüne sahip olmanın kurumların büyüme ve verimlilik açısından ciddi etkileri var. Geçmiş yıllarda yapılan ManpowerGroup Yetenek Açığı Araştırmalarını da değerlendirdiğimizde işverenlerin, hem durgunluk öncesi hem de sonrası dönemlerde yetenekli işgücüne erişmekte zorlandıklarını açıkça görüyoruz. 2008 krizinden sonra küresel ekonomi yavaş yavaş tekrar güç kazandı fakat yetenekli işgücüne erişim konusundaki sıkıntılar daha da kötüleşti. Dolayısıyla yetenek açığı sorunu düzelecek gibi durmuyor" diye yorumluyor.

## Fujitsu Türkiye'de Selda Bağdat Bahadır dönemi

Fujitsu Türkiye'de yeni bir dönem başladı. Fujitsu Türkiye Genel Müdürü Selda Bağdat Bahadır oldu.

**İ**stanbul Teknik Üniversitesi Matematik Mühendisliği Bölümü'nden 1989 yılında mezun olan Selda Bağdat Bahadır, Fujitsu'ya katılmadan önce IBM'de GBS Vodafone MEA Bölgesi Müdürü olarak görev yapıyordu. 25 yıldır yürüttüğü kariyerinde IBM, Cisco ve Gantek gibi sektörün öne çıkan bilişim ve telekomünikasyon firmalarında üst düzey yöneticilik yapan Bahadır, evli ve bir çocuk sahibi.

Bahadır, Fujitsu'nun bugüne kadar gösterdiği büyüme ve başarıları sürdürmeyi, pazar payını artırmayı amaçladığını söyledi. Fujitsu'nun WEMEA bölgesinde, yatırım yapma



kararı alınan 10 ülkesinden birisinin Türkiye olduğunun altını çizen Bahadır, Türkiye'nin önümüzdeki dönemde servis ve çözümlere odaklanacağını ve bu bağlamda yapılacak olan yatırımın da servis ve çözüm odaklı olacağını belirtti.

## İndeks'te güçlü isim

Ali Kançal, İndeks Bilgisayar'ın genel müdür yardımcısı oldu.

**T**ürkiye'nin lider bilişim teknolojileri firması İndeks Bilgisayar, firma içindeki sinerjiyi artırmaya yönelik bir atama yaptı. BT sektöründe 25 yıllık deneyime sahip olan Ali Kançal, Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı.

### Ali Kançal kimdir?

1989 yılında Boston Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünden mezun olan Ali Kançal, çalışma hayatına İspanya'da başladı. Aralık 1991 ile Ocak 2009 tarihleri arasında IBM Türk'te çeşitli satış ve yönetim kademelelerinde yer alan Kançal, Şubat 2009'da katıldığı Alcatel-Lucent Teletaş firmasında Türkiye ve Azerbaycan pa-



zarlarından sorumlu olarak Genel Müdürlük ve Yönetim Kurulu Başkanlığı görevlerini üç yıl boyunca üstlendi.

Ali Kançal, son olarak Ocak 2014 – Mart 2015 tarihleri arasında Fujitsu Türkiye Genel Müdürü olarak görev yaptı.



#MelihÇelik/TechInside Genel Yayın Yönetmeni

@filtrekahve

melih.celik@techinside.com

# Verinin yeni derdi: "Canlı yayın"

**A**rtık savaşlar bildiğimiz şekilde yaşanmayacak. En azından ekran karşısındaki halleri. Çünkü yakın bir zamana kadar üstlerinde devasa antenlerle boy gösteren ve adeta "ben özelim" diye haykıran büyük canlı yayın kamyonları yerini cebimizdeki akıllı telefonlara bırakmış durumda.

Türkiye'de de yaygınlığını net bir şekilde gözlemleyebildiğimiz Periscope ve nispeten geride kalmış gibi görünen Meerkat uygulamaları alıştığımız "yayıcılığı" değiştirmiş durumda. Bu araçlar aynı zamanda "eyvah, her yaptığımız gözetlenecek" anlayışının, "ne yaptığımızı herkes görmeli" mantığının yerleştiğini de gösteriyor.

Rakamlarla ifade edelim. Twitter'ın "bunda iş var" diyerek daha resmi lansmanı yapılmadan 100 milyon dolar ve Twitter hissesi karşılığı satın aldığı Periscope ve 40 milyon dolarlık yatırım almayı başaran Meerkat var karşımızda. Meerkat'ın 21 Şubat, Periscope'un ise 26 Mart'ta hayatımıza girdiğini hatırlatalım. Bu ikiliden Periscope, iOS versiyonunun yanına Android versiyonunu da ekleyerek buradaki beklentiye yanıt vermiş oldu. Ek olarak Mayıs başında çıkan dedikodular arasında Facebook'un da Meerkat'ı bünyesine katacağı haberlerinin olduğunu eklemek gerek.

Kullanıcılar artık sadece uyumlu bir akıllı telefon (Periscope Android'de 4.4, Meerkat 4.3 ve üstü sürümlere yüklenbiliyor) ve güçlü bir internet

erişimiyle kendi haber kanallarını oluşturur hale geldi. İçerikte sınır yok, ister kedinizin yaptığı doğumu canlı yayında paylaşın isterseniz de ortasında kaldığınız bir toplumsal olayı tüm gerçekleriyle, teknolojik olanakları çok daha güçlü televizyon kanallarından çok daha önce ve anında paylaşın. Ulaşılan kitle noktasında elbette farklar olacaktır ama kısa süre içinde bu kanalların fenomenleriyle karşılaşmak sürpriz olmayacak.

sektöründeki şirketler, artık canlı yayınları da takip etmek zorunda. Tüketicilerin, "Twitter'dan, Facebook'tan yazdım ama benimle ilgilenmediler" serzenişinde bulunduğu şirketlerin karşısında artık "canlı yayında anlattım" ya da "Periscope'ta yayınladım ama dinlemediler" şikayetleri oluşmaya başlayacak. Zaten çalıştıkları ajanslardan aldıkları raporları değerlendirmekte bile ağırkanlı davranan şirketler, bu alana ilgi

Yukarıda özetlemeye çalıştığım tablodan en fazla fayda sağlayanlar, oluşan veri karmaşasından sağ çıkanlar olacak. Bunun yolu ise doğru analizlerden geçiyor. Pek çok şirket, bu yeni normale uyum sağlamak için mevcut ya da potansiyel müşterilerinin canlı yayın sırasında neler söylediğini iyi değerlendirmek zorunda kalacak. İşte milyon dolarlık girişim önerim de burada devreye giriyor...

Eğer, gerçek zamanlı ses ve görüntü analizi yapan bir çözüm sunabilirsiniz bu, hem veri analizinde çözümler sunan SAP, EMC, NetApp, SAS, Microsoft ve benzer veri uzmanı şirketlerin ilgisini çekecektir hem de doğrudan Twitter ve Facebook'un. Yapmanız gereken ilk iş, Periscope, Meerkat ya da benzer bir servisi kullanmaların, yaptıkları yayında "en çok hangi kelimeleri" telaffuz ettiğini konuşmalarından ayıklamak. İkinci aşamada ise bu kelimeleri kullanırken tavrı ve mimiklerini inceleyerek, konuya olumlu mu yoksa olumsuz mu yaklaştıklarını tespit etmek. Eğer bu verileri yaş grubu, yaşanan şehir, ülke, kullanılan cihaz türü vb. kırılımlarla ayıklayabilirseniz yolunuz gerçekten açık. Benim tahminim, iki yıl içinde değeri çift haneli milyon dolarlara ulaşan bir şirketiniz olacağı. Günümüzde büyükler tarafından satın alınan şirketlerin satış tutarlarına baktığımızda hiç de tutmayacak bir senaryo değil, ne dersiniz?

*Canlı yayın araçları küçülüp küçülüp en sonunda cebimize girdi. Kullanıcılar memnun, ancak şirketlerin telaşlı olması gerekiyor.*

## Şirketler ciddi şekilde telaşlanmalı

Periscope, Meerkat ve ilerde bunlara katılabilecek yeni benzer servisler kullanıcıları ne kadar mutlu kılsa da şirketlerin ciddi ölçüde telaşlanması gerek. Özellikle de kitlelere hitap eden pazarlama departmanlarının. Çünkü tüketici davranışlarını, onlardan topladıkları verilerle analiz etmeye yeni yeni alışan şirketler, artık sadece önceden olanı değil, anı da tahmin etmek zorunda...

Bir örnekle ilerleyelim; bugüne kadar sosyal medyada haklarında çıkan haber ve yorumları takip etmek ve buna uygun hizmetler geliştirmekle uğraşan -özellikle perakende

göstermezlerse "tüketici tercihi" olmaktan hızla uzaklaşacak. Kurulan, artık klişeleşmiş bir cümle vardır; "rekabette öne çıkmak için..." İşte teknolojik zorunluluklara uyum sağlama-yanlar bu cümleyi sarfetmekte artık çok daha zorlanacak.

## Milyon dolarlık girişim önerisi

Bu yeni "canlı yayın" teknolojisinin beraberinde yeni iş modellerini getirmesi kimseyi şaşırtmamalı. Tıpkı her popüler sosyal medya kanalında olduğu gibi Periscope ve Meerkat için de yapılacak çok şey var. Bunun başında ise "yeni nesil sosyal medya uzmanlığı" değil, "veri analistliği" gelecek. Niye mi?



# TECH INSIDE

## Mobilsiz iş yapmak artık kolay değil!

Mobil dünya artık şirketler için bir lüks değil ihtiyaca dönüştü. Örneğin, bir çalışanın cep telefonundan e-postalarına ulaşamıyor olması şirketin tüm iş süreçlerinin aksamaya anlamına gelebiliyor. Bu sayımızda, kurumsal mobil çözümleri detaylıca analiz altına alarak, mobil imkanların kurumlara hangi fırsatları sunduğunu inceledik. İşlerinize faydalı olması umuduyla...

### Kapak konusu: Kurumsal mobil çözümler

Mobil dünya ve iş dünyası her geçen gün daha da birbirine yaklaşıyor. Dünyanın en büyük şirketleri işlerini mobile taşımaya daha da büyümenin ya da büyük kalabilmenin ana şartı olarak görüyor. Mobil tarafta uygulama geliştiren şirketler de yüzyıllık şirketlerden bile daha yüksek bedellerle el değiştirebiliyor. Buradan hareketle mobilitenin geleceğin iş dünyasını şekillendirecek başlıca unsur olduğunu söylemek gayet mümkün. Bu sayımızda da mobil teknolojilerin iş dünyasını nasıl etkilediğini mercek altına aldık.

### Haberlerden derlemeler

Microsoft, akıllı uygulamalar için geliştirdiği Microsoft Azure'un veri servislerini, Windows, Mac ve Linux'ta çalışan Visual Studio ve NET araçlarını ve yazılımcıların zengin Office 365 uygulamaları geliştirmesine olanak sağlayan uygulama programlama arayüzlerini (API) de tanıttı.

Vakko ve BKM Express, gerçekleştirdikleri iş birliğiyle moda sektöründe bir ilke imza atıyor. Perakende sektörüne yeni bir soluk getirecek ve Türkiye'de bir ilk olan uygulamayla, Vakko müşterileri artık ödeme yapmak için kasaya kadar gitmeden, satın aldıkları ürünlerin ödemesini mağaza içinde diledikleri bir noktada, cep telefonlarından sadece birkaç tuşa dokunarak saniyeler içerisinde yapabilecekler.

Sage, Türkiye pazarına yeni ürünü Sage ERP X3 version 7'nin lansmanı ile giriş yaptı. Başarısını dünya çapında 100'den fazla ülkede, 5 bin 100'den fazla kuruluş tarafından kullanılmasıyla kanıtlayan Sage ERP X3 yazılımı, başta üretim, hizmet ve dağıtım olmak üzere farklı sektörlerin özel ihtiyaçlarına cevap verebiliyor; özellikle orta ölçekli şirketlerin tercihi olma özelliği taşıyor.

### Köşe yazıları

Cüneyt Göksu, "Tarihte ilk defa ekonominin temel girdisi yenilenebilir bir kaynak değil, kendi kendine üreyen bir kaynak yani veri! Bugünün dünyasında, sanıldığından aksine Analitik uygulamaların temel girdisi, ilişkisel veri tabanlarında saklanan yapısal veriler," vurgusuyla köşesine başlıyor. Peki bu büyük veriyi anlamak için ne yapmalıyız?

Murat Bayraktar ilk köşe yazısında, bilişim üreticilerinin yeni duyurduğu ya da duyuracağı teknolojilerden bahsedeceğini duyuruyor ve girişi de bulut teknolojileri ile yapıyor.

Melih Çelik; yeni mobil canlı yayına araçlarının herkesin cebine girmesini irdeliyor ve "canlı yayın araçları küçülüp küçülüp en sonunda cebimize girdi. Kullanıcılar memnun, ancak şirketlerin telaşlı olması gerekiyor" diyor.

### Analiz: Online bankacılık tehditleri

Trend Micro 2015 ilk çeyrek dönem güvenlik raporuna göre Türkiye'de online bankacılığı önemli tehditlerle sarılmış durumda. Rapora göre Türkiye 2015'in ilk üç ayında en çok fidye yazılım saldırısına uğrayan dünyadaki dördüncü ülke oldu. Yeni tehditler, en prestijli uygulamaları bile tehdit ediyor kullanıcının güvenliğini sarsıyor.

### Analiz: Fujitsu Türkiye'ye yatırım yapacak

Bu yıl 6. kez düzenlenen Fujitsu Kamu Yararına Teknoloji Konferansı'na, Fujitsu'nun Türkiye'yi yatırım yapacağı öncelikli 10 ülke arasına alması damga vurdu. Peki Fujitsu Türkiye'de nereye, ne boyutta yatırım yapacak? Türkiye Fujitsu'nun üretim üslerinden birine mi dönüşecek? Fujitsu Türkiye Genel Müdürü Selda Bağdat Bahadır'ın önemli açıklamalarıyla beraber...

# TECH INSIDE

Haberi her yerde bulabilirsiniz.

**Sizin için ifade ettiği değeri burada bulacaksınız.**





# 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™