

TÜRKİYE'DE VERİ MERKEZLERİ NEALEMDE?

Kurumsal
Çözümler Rehberi
2015 geliyor

Uzaktan çalışmanın
işletmelere sağladığı
faydalar

IT profesyonellerinin
tatilde olmazsa
olmazları

İş'te Teknoloji Hamlesi:

Türkiye'deki Makinelerin 3'te 2'si **İleri Turkcell Teknolojisi** ile Konuşuyor



Jeneratörden sayaca, depodan tira, Türkiye'deki makinelerin yaklaşık 3'te 2'si İleri Turkcell Teknolojisi ile konuşuyor. Siz de makinelerinizi M2M ile konuşturun, şirketinizi geleceğe taşıyın!



turkcell.com.tr/kurumsal
Müşteri Hizmetleri: 0 532 532 00 00

TURKCELL
Birlikte, her gün daha iyiye...

BTK tarafından www.btk.gov.tr'de açıklanan 2014-2. çeyrek verilerine göre Türkiye'de bulunan toplam 2.3 milyon M2M adedi üzerinden, Turkcell M2M oranı yaklaşık 2/3 olarak hesaplanmıştır. Kullanılan görseller temsildir.



Veri merkezleri



16-25



4

Üretiyor ama tasarlamıyoruz

Dassult Systems ve TechInside işbirliğiyle gerçekleştirilen 3D Tasarım Algı Araştırması, Türkiye'de orta ve üst düzey yöneticiler arasında 3D tasarımın bilinirliğini ortaya çıkardı.



6

KoçSistem 70 yaşında

KoçSistem, 70'inci kuruluş yıldönümünü geçtiğimiz ay gerçekleştirilen özel bir etkinlikte kutladı.



10

Brightstar Türkiye'deki faaliyetlerini genişletiyor

Brightstar, mobil cihaz sektörüne yönelik inovasyon ve çeşitli hizmetlerdeki öncü rolünü sürdürüyor.



30

Yeni teknolojiler sigorta sektörünü dönüştürüyor

PwC raporuna göre, küresel sigorta sektörü, değişen müşteri davranışları ve yeni teknolojiler ile birlikte kritik yol ayrımında.

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
Tolga Cem Küçükyılmaz

Grafik Tasarım ve Uygulama
Dursun Çavuş
dursuncavus@gmail.com

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

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

Dağıtım
Etkin Dağıtım Hizmetleri Pazarlama
Ticaret 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

Yaz ayları bulutlu olsa...

Bir türlü gelmeyen yaz günlerinden şikayet ederken şikayetler şimdi de aşırı sıcaklar yönüne kaydı.

İnsanoğlu gerçekten nankör. Haziran ayında yağın yağmurlar ve bir türlü gelmediği iddia edilen yaz aylarından sonra bastırın aşırı sıcaklar gündemi değiştirdi. Şimdiki en büyük şikayetimiz nefes almanın bile zorlaştığı aşırı sıcaklar.

Tabii bizim konumuz aşırı sıcaklardan çok teknoloji yoğunluklu olacak zira sıcaklara karşı biz bulut duasına çıkıyoruz. Bulut dediyseniz kelime oyununu bırakıp gerçekten konuştuğumuz bulut teknolojileri üzerine bir şeyler paylaşalım.

Ülkemizde bulut hizmeti veren şirketlerin en büyük sorunu, ülke ekonomimizin bel kemiğini oluşturan KOBİ'lerin bu teknolojilere sıcak bakmaması olarak ön plana çıkıyor. KOBİ'lerin bu

endişelerinin ardında ise artık klasikleşen "güvenlik" sorunları ya-tıyor. En büyük sırlarını, aile bilgilerini ve hatta ev adreslerini sosyal medyadan paylaşıırken bir sorun görmeyen kullanıcılarımız iş şirket bilgilerine geldi mi adeta şahin kesiliyor.

Dilerseniz bu bir sorun mu, sorunsu nasıl çözülür sorularına yanıt arayalım hep birlikte. Öncelikle bence bu bir sorun değil. Az önce de değindiğim üzere kişisel bilgilerini sıfır güvenlikle sosyal medyada paylaşabilen insanlarımızın sorunu buluta güvenmemek ya da güvenli bulmamak olamaz. Eğer öyleyse iş oldukça tuhaf bir noktaya gelir ki bunu da ilgili biliminsanlarına bırakmak gerekir.

Bence burada yatan ana unsur yeterli bilgiyi KOBİ'lerle paylaşmamak. Ancak hem kendi adıma hem de çözüm sunan şirketler adına rahatlıkla söyleyebilirim ki bilgilendirme adına ne yapılması gerekiyorsa yapmaya çalıştık. Tabii bunu yeterli şekilde yapamamaşız ki bugün hala bilgi eksikliğinden bahsedebiliyoruz.

Sonuç olarak biz üzerimize düşeni yapmaya devam edeceğiz. Ancak bu konuda farklı bir fikriniz ya da öneriniz varsa bir buralardayız ve sizleri düşünmekten her zaman büyük keyif alıyoruz.



#AnalizInside

Üretiyor ama tasarlamıyoruz

Dassault Systems ve TechInside işbirliğiyle gerçekleştirilen "3D Tasarım Algı Araştırması, Türkiye'de orta ve üst düzey yöneticiler arasında 3D tasarımın bilinirliğini ortaya çıkardı.

3D tasarım alanında dünyanın önde gelen şirketlerinden Dassault Systems'in TechInside ile işbirliğiyle gerçekleştirdiği araştırma, üç boyutlu tasarımın sahip olduğu avantajların etkilerini belirlemek için gerçekleştirildi. Farklı sektörler için ürün geliştirme süreçlerinde 3D tasarımın rolünü ve bu alanda yapılabilecek örnek kullanım alanlarının yöneticiler nezdinde ne ölçüde destek bulunduğunu belirleme noktasında kaynak olması amaçlanan "Dassault Systems 3D Tasarım Algı Araştırması" için hazırlanan anket, başta otomotiv olmak üzere çeşitli sektörlerden temsilcilere yöneltildi.

Projede, yöneticilerin şirketlerinde 3D tasarım çözümlerini kullanıp kullanmadıkları, kullanıyorlarsa hangi alanlarda faydalandıkları soruları yöneltildi, bununla birlikte kullanmıyorlarsa da kullanım alanları hakkında ne kadar bilgi sahibi oldukları öğrenilmeye çalışıldı.

Çalışma kapsamında ayrıca yöneticilere Dassault Systems marka ismi ve çözümleri hakkında bilgi sahibi olup olmadıkları sorusu da yöneltildi.

Araştırmaya katılanların yüzde 56'sı doğrudan BT bölümlerindeki orta ve üst düzey yöneticilerden oluştu. Bu yöneticilerin bulunduğu mevkiiler BT özelinde olmakla birlikte direktörden CIO ve CTO'ya varan geniş bir yelpazeye sahip. Bununla birlikte katılımcılar arasında Genel Müdür, Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcıları ile Proje Yöneticileri de bulunuyor.

3D tasarımın faydalarına şüphe yok

Araştırma sonuçlarına bakıldığında yüzde 56'lık bir kesimin 3D çözümleri henüz üretim süreçlerine dahil etmediği görülüyor. Yüzde 12'lik bir kesim ise ileriye yönelik planlarında yer vermeyi düşündüklerini ifade ediyor. Buna karşın katılımcılar, bu çözümlerden faydalandıkları takdirde olumlu katkı yapacağına inandıklarını da belirtiyor. Halihazırda bu tip çözümleri kullananlar aldıkları katkı için "çok olumlu" yorumunu yapmakla birlikte, ürün çeşitliliği fazla olan şirketlerde bu durum çok olumludan olumluya doğru evriliyor.

3D tasarım çözümlerinin rekabet avantajı getirmesi noktasında ise yalnızca yüzde 6'lık bir kesim rekabet avantajı sağlamadığına değiniyor. Buna karşın sağlanan katkının her alanda değil, ürün ya da projeye göre değişiklik gösterdiğini söyleyenlerin oranı yüzde 37'ye ulaşıyor.

3D tasarımın önemine dikkat çekilmeli

Araştırmada ulaştırma ve otomotiv sektörlerinde 3D tasarım çözümlerinin bilinirliği de Dassault Systems'in firma olarak bilinirliğine paralel bir seyir izliyor. Katılımcıların yarısı bu sektörde 3D tasarımının varlığından haberdarken, örnek kullanım alanları yanıtlarına bakıldığında ise daha çok tahmine dayalı yanıtlar verildiğini söylemek mümkün. Bunun

en belirgin örneği ise, yanıtların yaklaşık yüzde 70'inde konsept araç ve yeni model tasarımının yer alıyor olması. Araştırmaya katılanlar arasında, 3D tasarımın kullanım alanları arasında yalnızca konsept araç tasarımı yanıtını verenler olması bunun önemli bir göstergesi. Diğer seçenekler arasında bulunan sürüş deneyimi ve yol / kavşak tasarımı kalan güvenli sürüş eğitimi ve çevreci ekipman geliştirme seçeneklerine oranla nispeten daha iyi bir bilinirliğe sahip.

Bununla birlikte araştırma sonuçlarında Dassault Systems ile marka adı olan 3DS arasındaki ayrıma da dikkat çekmek gerekiyor. Yalnızca Dassault Systems ismi sorulduğunda firmanın tanınırlık düzeyi yüzde 50 civarında kalırken, 3DS markası eklendiğinde bu oranın yüzde 60-70 aralığına yükseldiği göze çarpıyor.

Üretiyor ama tasarlamıyoruz

Araştırma sonuçlarına bir bütün olarak bakıldığında, Türkiye'deki üretici vasfına sahip şirketlerin doğrudan kendi tasarımlarını yapmaktansa, zaten hazır olan tasarımlar üzerinden üretime gittikleri değerlendirilmesini yapmak mümkün. Burada şirketlerin araştırma geliştirme politikaları kadar ürün geliştirme yaklaşımlarının da geliştirilmesi gerekliliği ortaya çıkıyor. Bununla birlikte sonuca bakıldığında, 3D tasarım çözümlerinin bilinirliği ve sağlayabileceği fayda içine ortalamanın üstünde yorumu doğru bir yaklaşım olacaktır.

#Advertorial

Büyük Veri ile Büyük Düşünmenin Vakti Çoktan Geldi

SAS Türkiye Profesyonel Hizmetler Müdürü Ali Yazgan, uzun zamandır konuşulan "büyük veri" kavramının ortaya çıkardığı fırsatların henüz tam anlamıyla değerlendirilemediğini dile getirerek, "Veri varsa analitik var, analitik varsa fırsat var. Büyük veri kavramını analitik yaklaşımla ele almaya başlamayan kurumlar sadece bu fırsatları kaçırmakla kalmıyor ayrıca rekabette geride kalmaya mahkum oluyorlar" diyor.

Teknoloji dünyası başta olmak üzere son dönemde birçok sektörün dilinden düşmeyen bir kavram büyük veri. Üzerinde bu kadar çok konuşulmasına rağmen "büyük veri" adı verilen bu kavramın ne olduğunu, sunduğu fırsatları ve bu fırsatların nasıl değerlendirileceğini tam olarak bilen kişi sayısı henüz olması gerteken seviyede değil. Büyük verinin yarattığı değer hakettiği ölçüde anlaşılmadığını söyleyen SAS Türkiye Profesyonel Hizmetler Müdürü Ali Yazgan, "Büyük veriyle, büyük düşünerek, büyük adımlar atmanın vaktidir." diyerek şirket ve kurumları harekete geçmeye davet ediyor.

Büyük Veri Değil Büyüyen Veri

Giyilebilir eşyalardan kredi kartlarına, İnternet üzerinden alışveriş yapan kullanıcılardan enerji dağıtım kanallarına kadar hemen her şey günümüzde durmaksızın veri üretiyor. IDC'nin 2011 yılında yaptığı Digital Universe adlı araştırmaya göre 2011'de dünyada toplam 1,8 Zettabyte (1,8 trilyon GB) veri varken, 2020 yılına gelindiğinde bu miktarın 35 Zettabyte'a çıkacağı öngörülüyor. Bu da aslında bugün büyük olarak adlandırdığımız verinin bundan birkaç yıl sonra o kadar da "büyük" olmayacağı anlamına geliyor. Sürekli büyüyen bu verinin gerçek potansiyelini değerlendiremeyen kurumlar, daha doğru ve yerinde kararlar verebilme imkanından mahrum kalıyorlar.

"Dokunduğumuz her şey giderek artan miktarlarda veri üretiyor ve bu veri analitikle adreslenebilecek büyük fırsatları da beraberinde getiriyor. Büyük veri kavramını analitik yaklaşımla ele almaya başlamayan kurumlar sadece bu fırsatları kaçırmakla kalmıyor ayrıca rekabette geride kalmaya mahkum oluyorlar." şeklinde Yazgan, kurumların artık bu alanda somut adımlar atmasının şart olduğunu dile getiriyor.

Büyük Düşünüp Büyük Adımlar Atma Vakti

Crisp Research'ün dünya çapında yaptığı bir araştırmaya göre şirketlerin %60'ın-



veri analitiğinin 'toz ve gaz bulutu' bir konu olmadığını, artık adım atmak gerektiğini vurguluyor.

Veri Varsa Analitik Var, Analitik Varsa Fırsat Var

Boyutu ne olursa olsun veri gelişmiş analitikle birleştiğinde kurumlar için büyük bir hazine haline geliyor. Verinin analitik yaklaşımla anlamlandırılması ile herkes için farklı farklı alanlarda çok büyük fırsatlar ortaya çıkıyor. Yazgan "Kimi için müşteri verisinden ona hangi kanaldan ulaşmanın daha iyi geri dönüş sağlayacağını anlamının yolu, kimi için müşteri kaybını önlemenin yolu, kimi için nesnelerin interneti servislerinden değer yaratmanın ya da enerji taleplerini önceden tahminleyebilmenin yolu analitikten geçiyor. Veri varsa analitik var, analitik varsa fırsat var." diyerek analitik yaklaşımın sunduğu fırsatların neredeyse sınırsız olduğunu vurguluyor.

Büyük veriyi doğru şekilde analiz etmek için öncelikle doğru teknolojik yatırımların yapılması önem taşıyor. Dünya analitik lideri SAS'ın büyük veri çözümlerinde ortaya koyduğu en önemli farklardan biri, analitiği verinin ayağına götürmesi. "SAS, gelişmiş analitiği Hadoop ortamlarıyla buluşturup bu çerçevede şekillendiriyor. Visual Analytics, Visual Statistics, In-Memory Statistics ve High Performance Data Mining gibi in-memory çözümlerimiz bu anlayışla geliştirildi. Bu çözümler karar alma sürecinde hızı ve verimliliği artırmakla kalmıyor, iş birimlerinin analitiği kolay bir şekilde kullanabilmelerini sağlayarak IT'nin üzerindeki yükün azaltılmasına da olanak tanıyor. Bu da elbette hızla karar alması gereken iş birimlerinin verimliliğini artırıyor." şeklinde konuşan SAS Türkiye Profesyonel Hizmetler Müdürü Ali Yazgan, doğru kararı doğru zamanda verebilmenin doğru veriyi hızlı analiz edebilmek ve iş kararlarına dönüştürebilmek olduğunu belirtiyor ve ekliyor: "Bunun için de büyük düşünmek, artık büyük veri yatırımlarıyla ilgili somut adımlar atmak gerekiyor."



#VideoInside

KoçSistem 70 yaşında

KoçSistem, 70'inci kuruluş yıldönümünü geçtiğimiz ay gerçekleştirilen özel bir etkinlikle kutladı.

KoçSistem, 70'inci kuruluş yıldönümünü geçtiğimiz ay yöneticileri ve çalışanlarının katılımıyla gerçekleştiren bir organizasyonla kutladı. Biz de bu çerçevede KoçSistem Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı **Can Barış Öztok** ile keyifli bir söyleşi yaptık.

KoçSistem'in 1945 yılında kurulduğunu belirten **Barış Öztok**, "Son 8 yıldır sektör ortalamalarının yaklaşık 2 katı oranda büyüyörüz. 2014 yılını da sektör ortalamalarının üzerinde; yüzde 22'lik büyüme oranı ile tamamladık. KoçSistem olarak IDC'nin açıkladığı 2014 raporuna göre, kurumsal bulut bilişim hizmetleri markamız Maximus ile yüzde 22,9 pazar payına ulaşarak Türkiye Kurumsal Bulut pazarındaki liderliğimizi de sürdürdük" dedi.

Bir şirketin teknoloji alanında 70 yılı tamamlamasının gurur verici olduğuna da dikkat çeken Öztok, "Ben de bu süreçte son yirmi yılda buradaydım. Kurumlara teknoloji hizmeti verilirken müşterilerin ihtiyaçları karşılanarak sunulmasıyla yetmiş yıl doldu. 60'lara kadar daha çok teknolojinin sunulması ve sonrasında da hizmet olarak bunların verilmesiyle geçti süre. Ancak 2000'lerle birlikte ciddi bir dönüşüm başladı. Teknolojinin insan hayatına girmesiyle birlikte KoçSistem, büyüdü ve çok çeşitli hizmetler vermeye başladı. En önemli adım ise önce Koç Burroughs, Koç Unisys ve son olarak da 1997 yılında KoçSistem ismini almamız oldu. Yani teknoloji şirketlerinden bağımsız, müşterilerin yayında teknoloji danışmanı olarak konumlanmaya bu sırada başladık. Veri merkezi yatırımı yapmamız, 2000 yılından sonra yönetilen hizmetler ve dışkaynak yönetimi konularında hizmet vermeye başlamamız da şirketin önemli kilometre taşları arasında yer alıyor" dedi.

e-dönüşümden dijital dönüşüme

E-dönüşüm grupta 1992 yılında MIS projesiyle başladı. Ben de bu proje kapsamında KoçSistem'e katıldım. Proje, tüm şirketlerin standart muhasebe sistemine geçmesi, üst yönetim raporlamasının belirli bir standarda gelmesi ve ürün maliyetlendirme sisteminin otomatize edilmesi gibi üç bileşenden oluşan bir yapıydı. Sonra 2002'de e-dönüşüm projesi başladı. Şirketlerin internete açılma-

sı, her bir beyaz yakalı çalışanın teknoloji kullanmaya başlaması ve süreçlerin dijital hale getirilmesi süreciydi bu da. Bugün geldiğimiz noktada dijital dönüşümü yani klasik iş modellerini değil yeni modellerden oluşan iş dönüşümünü konuşuyoruz. Gelecek beş yılda da tüm şirketler bunu konuşacak ve bu bizim gibi teknoloji şirketleri için de yeni bir dönemi işaret edecek" şeklinde konuştu.

KoçSistem olarak 2008 yılında Türki-

ye'nin yazılım alanında ilk Ar-Ge merkezi ni açtıklarının altını çizen Öztok, sözlerini şu şekilde bitirdi:

"KoçSistem olarak küresel çapta Ar-Ge projelerinde de yer alıyoruz. Son olarak, 8 Ar-Ge projesinde iş ortaklığı yaptığımız EUREKA ITEA 3 Organizasyonu'ndan gelen yönetim kurulu üyeliği daveti ile Avrupa'nın geleceğini şekillendiren Ar-Ge projelerini belirleyen ekip içinde de yer alma hakkını kazandık."



KoçSistem Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Can Barış Öztok

ERP, CRM, BI, MES, SCM, WMS, HCM, PLM, BPM, EAM, APS, DPS, Cloud, e-dönüşüm ve Mobility konularında çözüm geliştiren şirketler, çözüm kullanıcıları, yönetim danışmanları ve akademisyenlerin yer aldığı, Kurumsal Dönüşümünüz için referans kaynağınız 28.000 adet Kurumsal Çözümler Rehberi Pek Yakında...

KURUMSAL ÇÖZÜMLER REHBERİ 2015



PERAKENDE ÇÖZÜMLERİ REHBERİ

E-DÖNÜŞÜM ÇÖZÜMLERİ REHBERİ

KURUMSAL ÇÖZÜMLER REHBERİ 2015

MOBİL TEKNOLOJİLER VE ÇÖZÜMLER REHBERİ

BULUT TEKNOLOJİLER VE ÇÖZÜMLER REHBERİ

OTOMOTİV VE YAN SANAYİ ÇÖZÜMLERİ REHBERİ

İNŞAAT VE TAAHHÜT SEKTÖRÜ İÇİN KURUMSAL ÇÖZÜMLER REHBERİ

HEDEFİMİZ
KURUMSAL
DÖNÜŞÜM

"2015'te ERP, CRM, İş Zekası, SCM, WMS, HRM, PLM, MES, EAM, BPM, Stratejik Planlama, Talep Tahminleme ve Planlama, e-dönüşüm, Bulut ve Mobil Teknolojiler, Döküman Yönetim Sistemi ve Kurumsallaşma konuşacağız."



ERP Komitesi Türkiye'deki akademisyenler, yönetim danışmanları, stratejistlerin yanı sıra ticaret, sanayi ve hizmet sektöründeki kuruluşlar ile Kurumsal İş Uygulamaları sektöründe faaliyet gösteren firma ve organizasyonlar arasında bir iletişim merkezi olmayı amaçlayan marka bağımsız bir organizasyondur. Bu alandaki kurumsal iş uygulamalarının kullanımlarını artırmayı hedefleyen ERP Komitesi, 13 Şubat 2012 tarihinde kuruldu ve 8000'den fazla bireysel ve kurumsal üyesi var. Detaylı bilgi için komite resmi web sitesi: www.erpcommittee.org





#VideoInside



#HakkıAlkan

@hakkı_alkan | hakkı.alkan@techinside.com

Otomobillerin bulut kardeşliği

Günlük hayatımızı konforlu ve verimli hale getirmek için geliştirilen bulut teknolojileri, otomobil markalarını bir araya getirerek çığır açacak gelişmelerin zeminini de hazırlıyor.



Mercedes-Benz Türk'ün davetlisi olarak katıldığım Almanya'nın Stuttgart şehrinde gerçekleştirilen ve sınırlı sayıda gazetecinin yer aldığı etkinlikte, otomobillerin geleceği ve güvenlikle ilgili önemli açıklamalar yapıldı. Yıllar süren araştırmalar sonucu elde edilen yeni nesil teknolojileri heyecanla anlatan Alman mühendislerinin başarısını, 2016'da yollara çıkacak olan yeni E-Serisi'nde keşfede bileceksiniz.

Çarpışmadan sadece saliseler önce alınan önlemlerin arkasında yatan milyonlarca hesaplamanın şaşkınlığını üstümüzden atamamışken, farklı bir demo alanında gösterilen bulut teknolojisine kayıtsız kalamadık.

Engellenemeyen bir kazanın yaşanmasından hemen sonra otomobilinizin mobil iletişim teknolojilerini kullanarak bulut ortamına konum, kaza şiddeti ve sağlık bilgileri gibi verileri göndermesi, farklı bir dünyanın da kapılarını aralayacak gibi görünüyor.

Sadece kaza gibi olağanüstü durumlarda değil, sürücünün dilediği zaman bu sistemi elle veri girerek beslemesi de mümkün. Kaygan bir zemin, yol üstünde tehlike oluşturabilecek bir hayvan veya farklı tehditlerin, diğer sürücüler tarafından da dikkate alınması için oluşturulan devasa bir ağı.

Mercedes-Benz yetkilileri, bu ağa girilen verileri şimdilik sadece diğer Mercedes-Benz müşterileri ile paylaşmanın hazırlıkları içerisinde. Mühendislerin bir başka hayali de insan

hayatını önemseyen ve olabilecek kazaları önleyebilecek tedbirlerin alınmasını sağlayacak bulut teknolojisini, BMW ve Audi gibi diğer markaların da kullanımına açmak. Hatta bunun için ortak veri girişi ve bilgilerin diğer otomobillerin işletim sistemlerine aktarımı gibi planlar üzerinde çalışma örnekleri tartışılmaya başlanmış durumda.

Neden olmasın?

Slav ülkelerinin dışında ilk kez Türkiye'den şansını deneyen Yandex'in Yandex.Navigasyon adlı mobil uygulaması, bu projenin bir benzerini başarmış durumda.

Uygulamayı kullanan teknoloji tutkunu ve aynı zamanda sosyal paylaşımı benimseyen tüketiciler, yol üstünde karşılaştıkları durumu paylaşabiliyorlar. Bu paylaşımlar genelde trafik kazası ve yol durumu hakkında tavsiyelerden oluşurken, moderasyonun olmadığı bir ortamdan kaynaklanan konu dışı ve zeka ürünü esprili mesajlar da olabiliyor.

Günlük hayatımızı kolaylaştıran, insan hayatını daha sağlıklı, konforlu ve verimli hale getirmek için geliştirilen bulut teknolojileri, otomobil markalarını da bir araya getirerek insanlık adına çığır açacak gelişmelerin zeminini de hazırlayacak gibi görünüyor.

Alacağımız haberlerin ne kadar erken geleceğini, firmaların bu yapıya ne kadar hızlı uyum sağlayacağı ve sistemlerini ne kadar açık hale getirebilecekleri ile doğrudan ilgili.

Kurumsal Çözümler Rehberi 2015 geliyor

1 Nisan 2013 tarihinde ERP Komitesi tarafından yayınlanan ilk Kurumsal Çözümler Rehberi'nden sonra bu yıl dördüncüsü yayınlanacak Kurumsal Çözümler Rehberi 2015'in tasarım çalışmalarına başlandı.

100 sayfa olarak yayınlanması planlanan bu rehberde, Kurumsal yazılım pazarı büyüklükleri ve pazar hakkında yorumlar ile birlikte, ERP (Kurumsal Kaynak Planlama), BI (İş Zekası), CRM (Müşteri İlişkileri Yönetimi), MES (Üretim Yönetim Sistemleri), CAD, PDM, PLM, EAM (Kurumsal Varlık Yönetimi), SCM, Demand Planning and Forecasting (Talep Tahminleme ve Planlama), Open Source ERP (Açık Kaynak Kodlu Kurumsal Kaynak Planlama yazılımı), HRM (İnsan Kaynakları Yönetimi), Bulut Teknolojiler, WMS (Depo Yönetim Sistemleri), Doküman Yönetimi, Mobil teknolojiler, ileri düzey planlama ve çizelgeleme yazılımları ve e-dönüşüm konularında çözüm geliştiren firmalar ile çözüm kullanıcıları, yönetim danışmanları ve akademisyenler yer alacak.

Rehberde yer alan şirketler, şirket künyesi, şirket yöneticilerinin, iş ortaklarının iletişim bilgileri, 2015-2017 Türkiye Kurumsal Yazılım Pazarındaki vizyonu, ürün, dikey ürün veya özel çözüm ve hizmetleriyle ilgili bilgileri, ürün sorumlularının iletişim bilgileri, kanal yapısı ve fiyatlandırma bilgileri ile yer alacak.

Ayrıca, kurumsal yazılım projelerinde dikkat edilecek hususlar, başarı ve başarısızlık faktörleri ile ilgili makaleler ve yazılar kullanıcılara yol gösterecek niteliktedir. Bu yönüyle Kurumsal çözüm arayışında olan firmalar için güncel bir kaynak ve rehber olma özelliğinde olacaktır.

Kurumsal Çözümler Rehberi



2015, TechInside ile birlikte insert olarak ve ERP Komitesinin Ankara, Antalya, Bursa, Gaziantep, İstanbul ve İzmir'de düzenlediği bölgesel toplantılarında, Adım Adım Seminerlerinde, firma ziyaretlerinde ve networking etkinliklerinde, aday firmalara ve sektöre referans kaynak oluşturması amacıyla dağıtılacak.

Kurumsal Çözümler Rehberi'nin 2015 versiyonunu ile birlikte ilk defa Perakende, İnşaat, Otomotiv sektörlerine ve e-dönüşüm, bulut teknolojilere yönelik dijital çözümler rehberlerinin de oluşturulması planlanmıştır.

ERP Komitesi ve kurumsal dönüşüm platformu, Türkiye'deki kurumsal çözüm kullanıcıları, akademisyenler, yönetim danışmanları ve stratejistlerin yanı sıra ticaret, sanayi ve hizmet sektöründeki kuruluşlar ile iş uygulamaları sektöründe faaliyet gösteren firmalardan oluşan marka bağımsız bir platformdur. 13 Şubat 2012 kurulan ERP Komitesi ve Kurumsal Dönüşüm Platformu'nun 8 binin üzerinde bireysel ve kurumsal üyesi bulunuyor.

UNIX TO LINUX

When it's business critical, make the **smart** move

suse.com/smart





Brightstar Türkiye'deki faaliyetlerini genişletiyor

Brightstar, mobil cihaz sektörüne yönelik inovasyon ve çeşitli hizmetlerdeki öncü rolünü sürdürüyor.

Brightstar, akıllı telefonların yanı sıra telefon ve ses aksesuarları ile güç çözümleri gibi alanlarda faaliyetlerini geliştirirken, Türkiye'de de akıllı telefonlar için yenilikçi aksesuarlar sunmaya ve "geri alma ve yenisi ile değiştirme programı"nı yaygınlaştırmaya hazırlanıyor. Son dönemde dünyada akıllı telefonların yanı sıra telefon aksesuarları, güç çözümleri, ses aksesuarları ve koruma teknolojisi gibi alanlarda da faaliyetlerini geliştiren Brightstar, Türkiye'de de akıllı telefonlar için aksesuar alanına yoğunlaşmaya hazırlanıyor.

Dünyada mobil cihaz ekosisteminin kalbinde yer alan, kapsamlı ürün ve hizmet portföyü ile mobil cihaz operatörleri, perakendecileri ve işletmelerin eksiksiz bir cihaz ve çözüm yelpazesinin dağıtım ve satışını yapmasını sağlayan Brightstar, Türkiye'deki faaliyetleri hakkında bilgi aktarmak üzere Intercontinental İstanbul'da bir basın toplantısı düzenledi.

Brightstar Türkiye, Ortadoğu ve Kuzey Afrika Bölge Genel Müdürü Ela Çubukçu ve Brightstar Türkiye Vodafone'dan Sorumlu Genel Müdürü Murat Dinç ev sahipliğinde düzenlenen basın toplantısında konuşan Çubukçu, Brightstar'ın küresel ve Türkiye yapılanması hakkında bilgi vererek, önümüzdeki dönemde mobil aksesuarlara odaklanacaklarını belirtti ve açıklamasını sürdürdü.

Ela Çubukçu: "Türk akıllı telefon kullanıcılarının"

mobil aksesuar talebini karşılayacağız"

"Türkiye akıllı cep telefonları kullanımı açısından dünyada ön sıralarda yer alıyor; yaklaşık 20 milyon kişi akıllı telefona sahip. Genç nüfusumuz çok yoğun biçimde internetle iç içe olmayı, sosyal medyayı kullanmayı, takip etmeyi seviyor. Brightstar'ın global uzmanlığı ile sunduğumuz kapsamlı ürün ve hizmet portföyümüzde bu yıl Türkiye'de sürdürdüğümüz diğer faaliyetlerimizin yanı sıra mobil aksesuarlara odaklanacağız. Biz Brightstar olarak ürün dağıtmaktan çok daha fazlasını yaparak müşterilerimizin gereksinimlerini karşılayan ürünlere ve hizmetlere de öncülük ediyoruz. Günümüzün sürekli iletişim içinde olmaya eğilimli akıllı telefon kullanıcılarının mobil deneyimi zenginleştirecek akıllı aksesuarlar talebini de karşılamaya hazırlanıyoruz."

Brightstar en son olarak, iPhone, iPod ve iPad'lerde kullanılabilen Leef iBridge mobil hafıza aksesuarını Türk tüketicileriyle buluşturdu.

Geri alma ve yenisi ile değiştirme programı Türkiye'de de yaygınlaşacak

Brightstar iş ortaklarına katma değerli dağıtım, tedarik zinciri çözümleri, geri satın alma ve fiyat farkını verip yenisi ile değiştirme çözümleri ve çok kanallı satış çözümleri sağlıyor. Geri satın alma ve fiyat farkını verip yenisi ile değiştirme programı ise her geçen yıl gelişiyor.

Microsoft ve GoDaddy'den KOBİ hamlesi

Microsoft ve GoDaddy, KOBİ'lerin teknolojik dönüşümünü kolaylaştırmak ve rekabet gücünü bilişimle kaldırmak amacıyla stratejik işbirliği anlaşması imzaladı.

GoDaddy ve Microsoft Türkiye stratejik bir işbirliği anlaşması imzaladı. İşbirliği kapsamında, KOBİ'ler, e-posta, kurumsal web sitesi, alan adı, Word ve Excel dosyalarını internet üzerinden düzenleme, dosya saklama ve paylaşımı gibi içeriğe sahip Microsoft'un Office 365 servisinden yararlanarak, yıllık satın alımlarda ilk yıl için ayda 2.99 TL'ye işlerini internette kolayca yönetebilecekler. GoDaddy müşterisi KOBİ'ler Microsoft'un bulut teknolojisi Office 365 ile, her an her yerden işlerini takip edecek, kendi internet siteleri üzerinden rekabete küresel pazarlara açılacaklar.

GoDaddy üst yönetiminden **GoDaddy EMEA Bölgesi Başkan Yardımcısı Stefano Maruzzi**'nin yanı sıra basın mensuplarıyla bir araya gelen **Microsoft Türkiye Genel Müdürü Tamer Özmen** konuya dair şunları söyledi:

"Microsoft Türkiye olarak ülkemizin Ar-Ge yatırım ve 2023 vizyonu hedefi doğrultusunda çalışmalarımıza yön verecek KOBİ'lerimizin büyümesi için yeni çözümler ve işbirlikleri hayata geçiriyoruz. Ülkemizin dünyanın 10 büyük ekonomisi arasına girebilmesi için KOBİ'lerimizin teknolojiyle güçlenmesi ve yenilikçi teknolojileri daha etkin biçimde kullanması gerekiyor. Türkiye'nin en büyük ekonomilerden biri olması için KOBİ'lerimizin dünyaya açılması ve rekabet gücüne sahip olması çok önemli. Bugün sürdürülebilir büyüme ve etkin rekabet gücü için her zaman söylediğimiz gibi teknoloji

bir lüks değil bir gereklilik. KOBİ'lerimiz son teknolojileri ön görülebilir maliyetlerle, çok büyük başlangıç yatırımları yapmadan, kullanmak istiyor. Dolayısıyla biz de KOBİ'lerimizin verimlilik ve üretkenlik artışlarına katkıda bulunmak üzere çalışmalarımızı yürütüyoruz. Bugün gerçekleştirdiğimiz işbirliği kapsamında Microsoft Office deneyimini bulut teknolojisiyle birleştiren "Office 365" servisini KOBİ'lerle buluşturuyor, işlerini internette yönetmeleri için onlara destek oluyoruz. Microsoft'un Office 365 bulut teknolojisi ile işletmeler hem maliyet hem de rekabet avantajı kazanıyor" dedi.

Özmen, dünyada 125 milyon, Türkiye'de ise toplam girişim sayısının yüzde 99'unu KOBİ'lerin oluşturduğunu dile getirerek Boston Consulting Group'un (BCG) araştırmasından çarpıcı veriler paylaştı. Araştırmaya göre Türkiye'deki KOBİ'lerin yüzde 10 daha fazla teknoloji kullandıklarında 15 milyar dolar daha fazla gelir elde edip 360 bin kişilik ilave istihdam sağlayacaklarına dikkat çeken Özmen, sözlerine şöyle devam etti:

"KOBİ'lerin rekabet avantajı elde ederek verimlilik ve karlılıklarını artırmaları konusunda yenilikçi teknolojiler önemli bir yer tutuyor. Biz de Microsoft olarak üzerimize düşeni yapıyor ve KOBİ'lerin teknolojiye daha fazla dâhil olmaları için stratejik işbirlikleri gerçekleştiriyoruz. Microsoft'un en hızlı büyüyen bulut platformlarından Office 365'in, bugün dünyanın lider domain sağlayıcılarından

GoDaddy ile ortak bir platformda buluştuk. GoDaddy'nin KOBİ'lere yönelik mevcut hizmetlerine entegrasyonu buna en iyi örnektir"

Basın toplantısında konuşma yapan **GoDaddy EMEA Bölgesi Başkan Yardımcısı Stefano Maruzzi** ise Microsoft ile gerçekleştirdikleri işbirliğinin onları çok heyecanlandığını söyleyerek şöyle konuştu:

"Hızla büyüyen internet kullanıcı nüfusu ile Türkiye, şimdiden bölgedeki en büyük internet penetrasyonuna sahip ülkelerden bir tanesi. Tüketiciler ve işletmeler her gün daha da artan bir biçimde ürün ve servisleri internette arıyor ve müşterilerin bu ihtiyaç ve isteklerini karşılamak da kurumlar için artık bir gereklilik haline geldi. Bu paket ile altyapı maliyetine gerek kalmadan işletmelerin, en hızlı ve uygun koşullarda teknolojiye ulaşmaları için avantajlı bir çözüm getiriyoruz. KOBİ'lerimizin verimliliğini ve karlılığını artıracak bu işbirliğini teknolojinin öncü kurumu Microsoft Türkiye ile gerçekleştirmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Günümüz şartlarında sürdürülebilir başarının teknoloji ile mümkün olduğuna inanıyoruz. Bu bağlamda, Türkiye'deki küçük işletmelere dijital ekonomide büyümeleri için doğru araç ve çözümler sunmak ve onların tüm dünyada daha fazla müşteriye ulaşmaları ve 7/24 faaliyet göstermeleri için yardımcı olmak en önemli hedefimiz."





İnternet'te 19 milyar TL harcadık

Bilişim Sanayicileri Derneği (TÜBİSAD) "Türkiye e-Ticaret Pazar Büyüklüğü -2014" raporunu açıkladı. Bu yıl ikincisi hazırlanan rapor, e-Ticaret sektörünün yıllık yüzde 35'lik bir artışla 18,9 milyar TL büyüklüğe ulaştığını gösteriyor.

Bilişim Sanayicileri Derneği (TÜBİSAD), birinci elden kaliteli veri ve doğru rapor üretimiyle teknoloji odaklı iş kollarının gelişimine ve ülke ekonomisine katkısına ışık tutmaya devam ediyor. İlk kez geçen yıl hazırlanan "Türkiye e-Ticaret Pazar Büyüklüğü" raporu, Bilgi ve İletişim Teknolojileri Sektörü'nün büyümesi paralelinde e-Ticaret pazarının da hızlı bir büyüme kaydettiğini gösteriyor. 2014 yılında yüzde 35 seviyesinde artış gösteren e-Ticaret, 18,9 milyar TL büyüklüğe ulaştı.

Türkiye'de e-ticaret pazarını tanımlayan ve uluslararası standartlara göre ölçümleyerek kategorize eden "Türkiye e-Ticaret 2014 Pazar Büyüklüğü" raporu, TÜBİSAD tarafından, Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD) proje ortaklığı, Deloitte Türkiye proje yönetimi ve ComScore proje veri ortaklığında hazırlandı. Rapor, TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. M. Kemal Cılız ve TÜBİSAD e-Ticaret Komisyonu Başkanı Burak Ertaş'ın yanı sıra, Bankalar Arası Kart Merkezi-BKM CEO'su Soner Canko, Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD) Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Orhun ve Deloitte Türkiye Ortağı Tolga Yaveroğlu'nun konuşmacı olarak katıldıkları bir basın toplantısıyla kamuoyu ile paylaşıldı.



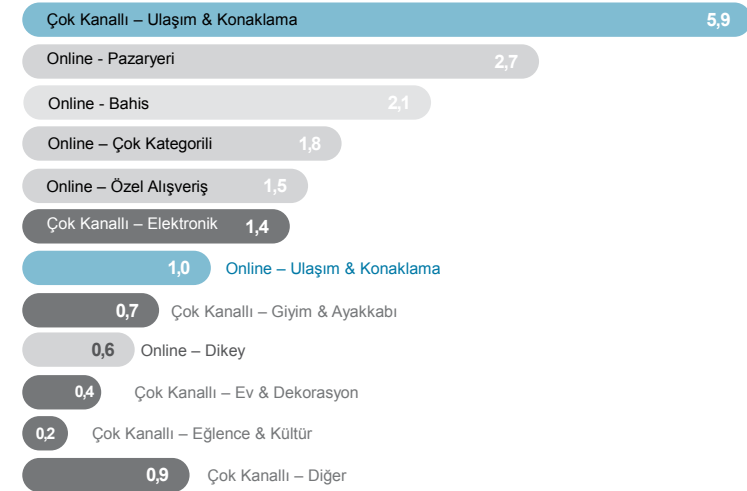
Basın toplantısının açılış konuşmasını yapan TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. M. Kemal Cılız, ülke ekonomisinin nispeten yavaş büyüdüğü bir dönemde, elektronik ticaret hacminin ve perakende harcamaları içerisindeki

payının güçlü bir artış gösterdiğine dikkat çekti. Cılız, Türkiye'nin yine de elektronik ticarete arzu edilen noktada olmadığını vurguladı. Cılız, "e-Ticaret çok geniş bir ekosistem ve paydaş haritası için değer ortaya koyuyor. Bu nedenle e-ticaretin gelişimi, sağlıklı bir hukuki zemin ve sektörün gelişimine yönelik yasal yapılarla desteklenmesi gerekir. Böylece e-Ticaret'in vergi gelirlerinin, istihdamın ve ticari canlılığın artmasına katkısı daha fazla olacaktır" dedi.

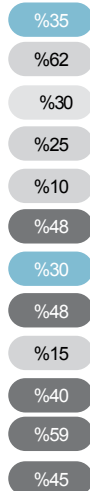
TÜBİSAD Yönetim Kurulu Üyesi, Yeni Medya ve e-Ticaret Komisyonu Başkanı Burak Ertaş ""Toplam perakende harcamalarının içerisinde yüzde 1,6 olan e-ticaret payı, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerle kıyaslandığında, bu alanda önemli bir büyüme potansiyelimiz olduğunu gösteriyor. e-Ticaret farklı ve zengin çeşitlilikteki ürün ve hizmetlere herkesin eşit şartlarda erişmesini sağlayan önemli bir araç. E-ticarete yapılan tüm işlemlerin kayıt altında olması, ekonomide kayıt dışılığın azalmasına, haksız rekabetin giderilmesine, vergisel anlamda devlet gelirlerinin artmasına önemli katkılar sağlamaktadır" dedi.

E-Ticaret Pazar Büyüklüğü - Kategoriler

Milyar TL (2014)



TÜBİSAD
Kategori Büyüme Hızı



Huawei, Türk öğrencileri Çin'e götürüyor

Huawei'nin küresel kurumsal sosyal sorumluluk projesi olan Seeds For Future (Gelecek İçin Tohumlar) çerçevesinde, Türkiye'nin önde gelen üniversitelerinden seçilen 15 öğrenci, Çin'de farklı bir eğitim ve bilişim deneyimi yaşamaya hazırlanıyor.

Gerçekleştirildiği ülkelerde ilgiyle karşılanan ve 2015 yılında Türkiye'de de hayata geçen Seeds For Future (Gelecek İçin Tohumlar) projesi, birçok kamu kurumu ve akademik kurumun da desteği ile Türkiye'de de hayata geçirildi. Türkiye'nin bilgi teknolojileri alanındaki istihdamına katkı sağlamak amacıyla amacı ile başlatılan ve bugüne kadar çok sayıda ülkede başarıyla uygulanan Gelecek İçin Tohumlar projesi, "Orta Doğu Teknik Üniversitesi", "İstanbul Teknik Üniversitesi", "Gazi Üniversitesi" ve "Yıldız Teknik Üniversitesi" işbirliği ile başlatıldı.

Bugüne kadar dünya çapında 60'tan fazla üniversiteden 10 binden fazla öğrencinin katıldığı projenin temel amaçları arasında; genç nüfusa farklı bir kültürel bakış açısı kazandırmak, iş odaklı bir eğitim programının uygulanması, gençlerin kariyer hedeflerine katkı sağlamak, Türkiye'de Huawei teknoloji elçileri yaratmak ve bilişim alanında nitelikli bir insan kaynakları profili oluşturulması yer alıyor.

Huawei Türkiye Kamu Kurumları İletişim Direktörü Hakan Bakır, konuyla ilgili yaptığı değerlendirmede şöyle dedi; "Dünyanın önde gelen, inovasyon odaklı teknoloji şirketi Huawei, küresel düzeydeki sosyal sorumluluk projesini bu yıl Türkiye'ye taşıyor. Gelecek İçin Tohumlar adı altında gerçekleşen proje çerçevesinde ülkemizin değerli üniversitelerinden seçilen 15 genç arkadaşımız, Huawei'nin Pekin ve Shenzhen'de yer alan genel merkezlerinde önemli bir deneyim yaşayacaklar. Huawei büyüklüğündeki bir bilgi teknolojileri şirketinde, iş kültürünün sürekliliği, teknolojiye bakış açısı, küresel operasyonların işleyişi gibi alanlarda alacakları eğitim ve yaşayacakları farklı deneyimin, genç arkadaşlarımız için ileriki dönemde sektörde farklılık yaratacağını düşünüyoruz. Projeye katılan tüm arkadaşlarımızın, gelecekte bilgi teknolojileri sektöründe önemli başarı hikâyelerine imza atacaklarına inanıyor ve bu başarı hikâyesinin küçük de olsa bir parçası olmaktan şım-

diden gurur duyuyoruz."

TechInside mikrofonlarına proje özelinde çeşitli bilgiler paylaşan ve projeye Türkiye'nin ilk kez katılım gerçekleştirdiğini belirten Bakır, bundan böyle Türkiye'den her yıl yeni öğrencilerin bu etkinliğe katılacağını belirtti. Öğrencilerin seçiminde diğer ülkelere farklı olarak doğrudan öğrenci kulüpleriyle birlikte hareket ettiklerini ifade eden Bakır, projenin, belirlenen akademik takvim doğrultusunda her yıl farklı ülkelere öğrencileri bir araya getireceğini, gelecek yıl katılacak öğrencilerin bu yıl katılanlara göre farklı ülkelere isimlerle bir araya geleceğini ifade etti.

Huawei, katılımcı seçiminde ilgili üniversitelerin; "Elektrik Elektronik", "Bilgisayar Mühendisliği", "Fen Edebiyat Fakültesi (Fizik, Matematik, İstatistik)" bölümlerinden, 3'üncü ve 4'üncü sınıf öğrencilerinin başvurularını değerlendirdi. Gelecek İçin Tohumlar projesi, Ağustos ayında Türkiye'de gerçekleşecek olan kapanış töreniyle son bulacak.

Amatörler için In-Memory veritabanı

Haziran sayısında Big Data'ya nereden başlasak demiştik. Yapılan anketlere göre kurum dışı veriler yerine kurum içi verilerle, transaction bilgileri, sistem logları gibi verilerle, yola çıkmanın genel kabul gördüğü ortadaydı.



#CüneytGöksu

Bir yandan da insanlık olarak çığınca veri ve bilgi üretmeye devam ediyoruz. Google CEO'su Eric Schmidt'e göre insanlığın sadece iki gün içinde ürettiği bilgi miktarı, uygarlığın başından 2003'e kadar geçen zamanda üretilen miktara eşit. Bir başka tahminse, her yıl üretilen verilerin toplamı, 2020'de 44 zettabyte olacak. (1 ZettaByte = 1 Milyar Terabyte)

Bu tahminler doğru olsa da olmasa da gerçek olan, gelecekteki verilerin ve araçların, bu patlayan hacimlerdeki veriyi saklamak ve işlemek için çok da uygun olmayacağı yönünde. Örneğin Hadoop, açık kaynak veri saklama ve işleme mimarisi, sadece birkaç yılda Web 2.0 şirketlerinin girişimcilerinden, modern kurumsal veri mimarilerine doğru geçiş döneminde. Ama hep şunu diyoruz ki, saklamak ve işlemek önemli ama değer üretmedikçe, bu değeri de zamanında son kullanıcıya servis edemedikçe, arkadaki mükemmel teknolojinin de önemi değersizleşiyor. Örneğin bir perakende uygulamasında, müşteriye sunulacak hizmet veya katma değerli ürünün

zamanında analiz edilip servis edilmemesi rekabet koşullarında olmazsa olmaz.

Hadoop Teknolojileri, büyük miktar veriyi saklamak ve işlemek için ideal olsa da, Real-Time Operation, Real-Time Analytic, Inline Analytic, InDatabase Scoring gibi yükler için uygun değil hala. Bu tarz yükler için yeni bir model gerekiyor ki o da "In-Memory VeriTabanları"

In-Memory VeriTabanları'nın, Geleneksel veritabanları ve Hadoop sistemlerinden ayrılan en önemli farkı, verileri geleneksel dönen başlıklı diskler yerine, dynamic random-access memory (DRAM) üzerinde saklamalarıdır. DRAM üzerinde yapılan I/O işlemleri, diğer diskler üzerine yapılanlardan ciddi oranda daha hızlıdır ki bu da veri merkezli analiz uygulamalarında yüksek performans beklentisinin gereği olarak önümüze konur.

In-memory veritabanları yeni olmamakla birlikte, ana akım kurumsal uygulamalarda gittikçe daha fazla yer alıyor. Bunun en önemli sebebi, son on yılda memory fiyatlarının ciddi oranda ucuzlaması ve bütün verilerin DRAM'da saklanarak, In-Me-

memory Database tabanlı uygulamanın fiyat/performansının satın alınabilir, uygulanabilir hale gelmesidir. Bununla beraber, Columnar Mimarisi, Data Skipping Teknolojileri, Yüksek-Oranlı veri sıkıştırma gibi yetenekler de In-Memory VeriTabanları'nın uygulanabilirliğini arttırmıştır.

In-Memory Veritabanlarının ilk uygulamaları ad-tech işindedir. Örneğin bir ticari web sitesine logon olduğunuzda, size uygun ürünlerin teklif edilmesi veya size uygun reklamların önünüze çıkması ad-tech olarak adlandırılır. Bütün bunlar ancak ışık hızı ile yapılan analiz uygulamaları yani arka planda In-Memory VeriTabanları ile mümkün.

Veritabanı üreticileri de bu gelişmelere kayıtsız kalamayacakları için geleneksel ürünlerine In-Memory Database özellikleri eklemekte ya da yeni ürünler çıkarmaktadır.

Gerçek hayatta In-Memory Veritabanları ve Hadoop Platformları birbirlerinin tamamlayıcı olarak karşımıza çıkarlar. Kurumsal Big Data Mimarilerinde denklemin bu iki yanını bir araya getiren işletmeler diğerlerinden bir adım önde olacak.

In-Memory Database	Vendor
Aerospike	Aerospike
DB2 w/tp BLU Acceleration	IBM
GemFire	Pivotal
Oracle Database In-Memory	Oracle
SAP HANA	SAP



#VideoInside

SanDisk'ten depolamada son teknoloji

SanDisk, mobil cihazlarla çekilen fotoğraf ve videoların yönetimini kolaylaştıran iki yeni mobil flash sürücüyü kullanıcıların karşısında.

SanDisk, tüketicilerin en sevdiği cihazlarda yakaladıkları görüntüleri kolaylıkla yönetip transfer edebilmelerini sağlayan iki yeni mobil bellek çözümünü piyasaya sürdüğünü duyurdu. Şirketin Type C bağlantılı cihazlar için ideal olan C Konektörüne sahip ilk Dual USB Sürücüsü ve iPhone/iPad için özel olarak üretilmiş 128GB iXpand Flash Sürücüsü, kullanıcıların mobil cihazlarından Mac'e veya bir kişisel bilgisayara çok kısa sürede ve kolaylıkla içerik transfer etmelerini sağlıyor.

IDC'nin güncel raporlarından biri, bu yıl 1.6 trilyon fotoğraf çekileceğini ve paylaşılacağını tahmin ediyor. 10 fotoğraftan yedisi, mobil bir cihaz kullanılarak çekilecek. Yükselen bu trend ışığında kullanıcılar, ellerindeki içerikleri birden fazla cihaz ve işletim sisteminde kesintisiz, güvenli ve sezgisel bir şekilde birden fazla cihaz ve işletim sistemi üzerinde paylaşmak isteyecek.

SanDisk Türkiye Satış Müdürü Yosi Rafael, "Mobil cihazlarla çekilen görüntüler her geçen gün artarken, kullanıcıların da bu içerikleri yönetme konusunda ne kadar istekli olduğunu görüyoruz. Araştırmalarımız, ABD'deki akıllı telefon kullanıcılarının yüzde 82'sinin fotoğraf, video, müzik ve diğer dosya paylaşımlarının kendileri için ne kadar önemli olduğunu gösteriyor. Yüzde 67'si ise bu dosyalar için yeni ve daha basit bir yöntem bulmak istediğini belirtiyor. Biz de transfer sürecini sadeleştirmek ve daha geniş bir depolama kapasitesi sunmak amacıyla bellek çözümlerine odaklanarak kullanıcılarımızın muhteşem anlarını fotoğraf ve video karelerinde saklamalarına yardımcı olmak istedik" diyor.



SanDisk Türkiye Satış Müdürü Yosi Rafael

C konektörüne sahip ilk Dual USB sürücüsü

Strategy Analytics'in güncel bir raporuna göre, 2016 yılında handset cihazların yüzde 12'si C konektörlerine sahip olacak. Bu yeni platforma yönelik artan talebi değerlendiren SanDisk, C konektörüne sahip ilk USB flash sürücüsünü, ilk etapta 32GB kapasiteyle piyasaya sürdü. Yeni nesil cihazlar ve PC/Mac bilgisayarlar arasında hızlı ve kolay transfer için yeni Dual USB Sürücüsü'nün bir ucu C konektörü, diğer ucu ise USB 3.0 olarak tasarlandı.

C konektörlü yeni Dual USB Sürücüsü, aynı zamanda kullanıcıların mobil cihaz hafıza ve depolama yönetimi kolaylığı sunan SanDisk Memory Zone uygulamasıyla uyumlu çalışıyor. Google Play'den ücretsiz

olarak indirilebilen ve kullanıcıların verilerinin yerini tespit etmesini, düzenlemesini, transfer etmesini ve yedeklemesini sağlayan uygulama, Android™ temelli cihazların neredeyse tamamıyla uyumlu. Cihazda internet bağlantısı varken Memory Zone uygulaması otomatik olarak açılıyor ve kullanıcıların mobil cihazlar ve sürücü arasında kolaylıkla içerik transferi ve yönetimi yapmasını sağlıyor.

iPhone ve iPad için yüksek kapasiteli yeni 128GB iXpand Flash Sürücü

SanDisk'in popüler iXpand Flash sürücüsü, herhangi bir kablo, ön ayar, internet bağlantısı, veri yakalama veya bant genişliği kısıtlamaları olmadan, iPhone veya iPad cihazlardan Mac'e veya kişisel bilgisayarlara hızlı bir şekilde fotoğraf ve video aktarımı için geliştirildi. Kullanıcıların talepleri doğrultusunda harekete geçen SanDisk, 128GB'lık yeni iXpand Flash Sürücüsü'nü piyasaya sürdü. 128GB modelleri, yeni iPhone 6, iPhone 6 Plus, iPad Air 2 veya iPad mini 3 ile kullanıldıklarında yeni iXpand Flash Sürücü, fotoğraf, video, müzik ve diğer multimedya dosyaları için ayrılan mevcut depolama alanını ikiye katlıyor.

iPhone ve iPad kullanıcıları için App Store'da yerini alan iXpand Sync uygulaması, kullanıcıların otomatik olarak fotoğraf ve videoları senkronize etmesini, yedeklemesini ve transfer etmesini sağlıyor. İyi reyting alan uygulama, iXpand Flash Sürücüsü iPhone veya iPad'lere bağlandığında otomatik olarak çalıştırılıyor.

TÜRKİYE'DE VERİ MERKEZLERİ NE ÂLEMDE?

Dijital dünyanın can damarı olan veri merkezleri artık ekonominin kilit noktalarına dönüştü. Doğru işletilen, doğru tasarlanan veri merkezleri bir şirket için altın madeni olabilirken, veri merkezlerini önemsemeyen kurumlar zamana ayak uyduramayıp unutulmaya mahkumlar.

Dosyada neler var?

- ✓ Doğru veri merkezinin özellikleri
- ✓ Şirketlerin veri merkezi seçimindeki kriterleri
- ✓ Devletin veri merkezlerine yaklaşımı
- ✓ Türkiye'nin eksikleri ve yapılması gerekenler

Hedef odaklı pazarlama, şirketlerin hem pazarlama maliyetlerini düşürürken hem de kazançlarını maksimize ediyor. Bu kampanyalar sayesinde, şirketler sundukları ürün ve hizmetleri, o ürün ve hizmetle ilgilenen doğru müşteriye ulaştırabiliyorlar. Böylece ürünle ilgilenmeyen veya ilgilenmeyecek yanlış kitleye ulaşmak için pazarlama bütçesinden boşuna yapılan harcamalar da ortadan kalkıyor. Ancak bu etkili pazarlama kampanyaları için şirketlerin mevcut veya potansiyel müşterileri hakkında doğru verilere ihtiyacı olduğunu unutmamak gerekiyor. Üstelik sadece pazarlama alanında değil, güvenlik, eğitim, hizmet, ulaşım veya diğer sektörlerde de veri altın değerini taşıyor. Çok büyük boyuttaki bu verileri ise doğru şekilde depolamak, doğru ve hızlı biçimde analiz edebilmek için doğru tasarlanmış, doğru işletilen veri merkezlerine ihtiyaç duyuluyor.

Peki, Türkiye'de veri merkezlerinin durumu nedir?

Veri merkezleri yeni bir sektör

Veri merkezi alanında hizmet veren veya hizmet alan kuruluşlarımız, veri merkezleri hakkında bilgi alabileceğimiz en güzel kaynaklar. **BimSA Operasyon Direktörü Bektaş Özkan**, "Veri merkezleri hangi yönleriyle müşteri gözünde farklılaşabilir?" sorusuna şöyle cevap veriyor: "En önemli konu yetmişmiş insan kaynağı ve uluslararası standartlarda verilen hizmet. Teknoloji her servis sağlayıcının sağlayabileceği konular olurken bu teknolojiyi kaliteli bir hizmette dönüştüren yetkin insan kaynağı ile doğru bir hizmet yönetim sürecinin kurgulanmış olması oldukça önemlidir. Müşteri ihtiyaçlarını doğru anlayabilmenin ve ihtiyaçlarına doğru çözümler ile anlık cevap verebilmenin, gerektiğinde hızlı artabilecek ya da azalabilecek, kullanıldığı ölçüde fatura edilebilen esnek altyapıların sağlanabilmesinin oldukça önemli olduğunu düşünüyorum. Diğer bir farklılaşma konusu ise esnek hizmet kataloğu. Altyapı hizmetleri standart olarak tüm veri merkezlerinden sunulabilmektedir. Bu altyapılar üzerinde geliştirilen katma değeri yüksek hizmetler ile farklılaşmak önemli bir hale gelmiştir. Bulut teknolojileri kullanılarak sağlanan hizmetlerle, büyük veri temelli hizmetlerle, siber güvenlik alanlarında sunulan hizmetlerle farklılaşmaya çalışılmaktadır."

Cisco Türkiye Veri Merkezi ve Sanallaştırma Teknolojileri Müdürü Baran Karakurt



Cisco Türkiye Veri Merkezi ve Sanallaştırma Teknolojileri Müdürü Baran Karakurt ise "günümüz modern veri merkezi ağ yapıları, her geçen gün gelişen kurum uygulamalarını daha etkili bir biçimde destekleyebilmek için gelecekte sunucu sistemlerini, depolama ünitelerini ve ağ sistemlerini tümleşik hale getiriyor. Cisco olarak 2020 yılında 50 milyar, 2030 yılında ise 500 milyar nesnenin internete bağlı olmasını öngörüyoruz. Her şeyin interneti, şirketleri ve iş yapış şekillerini de dönüştürecek. Dönüşen şirketler yeni müşteri deneyimleri, gelişmiş operasyon verimliliği, benzeri görülmemiş inovasyonlar ve yepyeni ekonomik modelleri hayata geçirecek. Uygulamaların tüm iş süreçlerinin, müşteri hizmetlerinin, sonuçların ve kazancın merkezinde olduğu bir 'uygulama ekonomisine' doğru hızla gidiyoruz," yorumunu yapıyor.

CommVault'un Ürün Pazarlama Direktörü Nigel Tozer de güvenlik detayına vurgu yapıyor ve şöyle söylüyor: "Bir hizmeti kullanırken en çok kaygı veren nokta hala güvenlik, dolayısıyla pazar payını artırmak isteyen Hizmet Sağlayıcıların sistemleri ve politikaları sürekli olarak izleyerek güncellemek için önde gelen güvenlik uzmanlarını işe alması gerekecek. Bu durum özellikle aynı veri merkezine birden fazla organizasyonun erişim sağladığı çok kullanıcı ortamlar için geçerlidir. Bir sonraki kaygı veren nokta

kullanılabilirlik ve kurtarılabirlik şeklinde karşımıza çıkıyor. Günümüzde müşteri beklentileri, üçüncü taraflarca sağlanan tüm hizmetlerin yerinde sunulan çözümlerle erişilebilir ve kullanılabilir olması gerektiği yönünde. Dolayısıyla Hizmet Sağlayıcılar, hizmetler kurum içinde yönetildiğinde yüksek (veya daha yüksek) artıklık seviyelerine ulaşmak istiyorlarsa sundukları hizmetin mümkün olduğunca 'her zaman kullanılabilir' olmasını sağlaması gerekiyor. Bunu gerçekleştirebilmek için, birden fazla kullanıcıyla başa çıkabilecek ve etkili self-servis kurtarma sağlayabilecek ölçeklendirilebilir veri koruma yazılımı gerekiyor. Sonuncu ancak diğerleri kadar önemli olan bir diğer unsur ise yazılımın da esnek ve doğru raporlama araçlarına ihtiyaç duyuyor olmasıdır. Doğru ve zamanında faturalandırma, müşterilerin hizmet bütünlüğüne duyduğu inancı devam ettirmek ve kullanıcı ve Hizmet Sağlayıcı arasındaki ortaklığı güvene dayalı iş danışmanlığı statüsüne kavuşturmak açısından çok önemlidir."



CommVault'un Ürün Pazarlama Direktörü Nigel Tozer



Teknoba'nın Genel Müdürü Volkan Terzioğlu

Escort grubundan Teknoba'nın Genel Müdürü Volkan Terzioğlu ise çevreci yaklaşımın altını çizerek, veri merkezlerinde yedeklemenin önemli olduğunu hatırlatıyor. Müşterilerin gözünde veri merkezlerini farklılaştırmak adına **Koç-Sistem Ürün Yönetimi ve İş Geliştirme Birim Yöneticisi Ferhad Hikmet Erdoğan**'ın yorumu ise esneklik üzerine yoğunlaşıyor: "Türkiye'de son dönemde pazarda yaşadığımız en önemli değişim; dünyada veri merkezi pazarının %47'sini oluşturan fakat ülkemizde az sayıda bulunan Carrier Neutral veri merkezlerinin artışı. Carrier Neutral veri merkezleri müşterilerine, telekom operatörleri ve internet servis sağlayıcılardan farklı olarak herhangi bir hat bağımlılığı olmadığından, fiyat esnekliği, hat yedekliliği, tasarım esnekliği ve farklı alanlarda farklı hizmet sağlayıcılarla çalışabilme esnekliği sağlayabilmektedirler. Dünya pazarının durumundan da anlaşılacağı üzere, bu önemli nispeten uzun dönemde anlaşılacak avantajlar sayesinde veri merkezleri mutlaka müşteri memnuniyetini bir adım ileri taşıyacaklardır."

Sadecehosting / TelecityGroup Türkiye Genel Müdürü Mehmetan Şişik de güvenlik, yedeklilik ve süreklilik unsurlarını ön plana çıkartarak şu detayların altını çiziyor: "Müşteri, ölçeğine ve faaliyet alanlarına göre çeşitlilik gösterse de, teknolojinin iş süreçlerine olan katkısı konusunda aynı hassasiyete sahiptir. Dolayısıyla müşterinin gözünde farklılaşmak isteyen bir veri merkezi, bu üç ana unsuru yenilikçi çözümlerle karşılayabilmelidir. Söz konusu üç ana unsurun sağlanması için yerine getirilmesi gereken ilk adım uluslararası ölçekte kabul edilmiş standartlara sahip olmaktır. Türkiye piyasasında TelecityGroup'u farklılaştıran da müşteri beklentilerine doğru orantılı bu küresel standartlardır. Üç ana unsurun karşılanmasına yönelik olarak bu standartlar altında şekillendirdiğimiz operatör bağımsız, yüksek erişilebilirlik oranlarına sahip ve esnek veri merkezi hizmetimizi sunmaktayız. Bu hizmetleri sağlarken de enerji, erişim, güvenlik altyapısı gibi veri merkezinin her bileşenini tasarım aşamasından kurulum aşamasına dek en iyi şekilde kurulumakta ve



Sadecehosting / TelecityGroup Türkiye Genel Müdürü Mehmetan Şişik

işletmekteyiz.

Küresel operasyonlarımızdan gelen tecrübemiz ve Türkiye pazarındaki deneyimimiz ile donanım kiralama ve barındırma hizmetlerinden bulut altyapılarına dek çok geniş bir yelpazede hizmet sunmaktayız. Bu çeşitlilik sayesinde de birçok iş ortağımız için veri merkezi hizmetlerini (alan adı, web ve elektronik posta hizmetleri, sunucu kiralama/barındırma, Cloud/CDN altyapıları) tek noktadan edinebilecekleri merkezi bir konumdayız. "

BIMSA

BimSA Operasyon Direktörü Bektaş Özkan



Maliyet önemli

Peki, veri merkezi konusunda hizmet alan şirketlerin görüşleri, istekleri, ihtiyaçları nedir ve Türkiye'deki veri merkezleri bu ihtiyaçları ne oranda karşılayabiliyor?

CommVault'un Ürün Pazarlama Direktörü Nigel Tozer, veri merkezi müşterilerine yönelik önemli tavsiyelerde bulunuyor: "Bulut hizmeti arayanların şart ve koşulları gerçekten çok dikkatli kontrol etmesi ve mümkünse bir bulut güvenliği uzmanından tavsiye alması gerekiyor. Hizmet seviyelerinin ihtiyaçlarınızı karşılayıp karşılamayacağını ve eğer karşılamazsa bunu nasıl telafi edeceğinizi bilmelisiniz. Ayrıca hizmet sağlayıcının istikrarını da değerlendirmenizi tavsiye ederiz. ABD ve Avrupa'da yüksek profilli Bulut sağlayıcıları ya iflas etti ya da piyasadan çekildi, bunun sonucunda verilerinizi geri alma konusun-

da sorunlar yaşayabilirsiniz. Bu nedenle, size verebileceğimiz en iyi tavsiye, eğer işler yolunda gitmezse çıkış stratejisine sahip olduğunuzdan emin olmanızdır."

Teknoban Genel Müdürü Volkan Terzioğlu, fiyat ve yedekleme hususlarının veri merkezleri tercihindeki ilk kriterleri olduğunun altını çizerek, **Cisco Türkiye Veri Merkezi ve Sanallaştırma Teknolojileri Müdürü Baran Karakurt** şu detaylara vurgu yapıyor: "Bugün şirketlerin iş yapış şekillerindeki bu dönüşüm süreci ve yeni beklentileri, ağı alt yapısı için de önemli bir mücadele haline geldi. Şirketlerin ağı altyapılarını işletmenin tüm kullanıcıları ve hatta iş ortakları ve müşteriler için tüm veri ve uygulamaları birbirine bağlamalı ve kullanılabilir hale getirmeleri gerekiyor. Büyük verinin ve video iletişimi trafiğinin gerektirdiği bant genişliği, gizlilik ve gü-

venlik, gittikçe yaygınlaşan bulut bilişim ve BYOD (kendi cihazını getir) gibi teknolojik gelişmeler ve gereksinimler veri merkezleri için de önemli bir dönem başlattı. Cisco olarak Türkiye'de finans, telekomünikasyon, servis sağlayıcı ve enerji gibi önemli sektörlerde faaliyet gösteren şirketlerin alt yapılarını ve veri merkezi stratejilerini kurgularken iş kararlarını hızlıca uygulama, çeviklik ve güvenliğin yanı sıra operasyon verimliliğini artırırken, aynı zamanda maliyetleri düşürme ihtiyaçlarının olduğunu gördük."

Peki, dijital çağın en önemli bileşeni veriyi depolamak, işlemek ve kullanabilmek için kilit role sahip veri merkezlerini geliştirmek için devletin yeterince desteği var mı veya milli bir veri merkezi kurulmalı mı? Bu konudaki görüşleri, sonraki sayfada inceleyeceğiz.

Bu konferansı kaçırmayın!

21. yüzyıl dijital ekonomisi ile gelişen bilgi teknolojileri altyapıları ve dönüşüme uğrayan veri merkezleri merkezleri hakkında çok önemli bir zirve.



#BilgiInside

Gelişen bulut teknolojileri, internet servisleri, nesnelerin interneti gibi yeniliklerin yanı sıra bilgi teknolojileri alanında sıradan bir iyileştirmenin sonucu olarak dahi saklanması gereken yeni veriler ile karşı karşıya gelmektedir. Global firmaların dahi veri güvenliği, kontrolü gibi konularda sorun yaşadığı günlerde firmanız için çok değerli olan bilgileri ve verileri nasıl saklamalısınız? Güvenliğini nasıl sağlamalısınız? Güç ve enerji giderlerinizi nasıl minimize edebilirsiniz? gibi birçok sorunun cevabı sektörün uzmanı yöneticilerden duyabilirsiniz.

DatacenterDynamics Türkiye'de bu yıl gerçekleşecek eğitici açık oturumla-

rımız; Bulut teknoloji seçenekleri (özel, genel, karma) ve şirketinize uygunlukları, veri merkezi inşa etme, satın alma veya kiralama kararınızı etkileyecek önemli kriterler, veri merkezinin için doğru teknoloji seçimi konuları ile gelişmektedir.

Vaka çalışmaları anlamında; Türkiye'nin ilk yazılım tabanlı veri merkezi olan Halk Bank Veri Merkezi projesi hakkında BT Altyapı İşletim ve Yönetimi Daire Başkanı Cenk Niksarlı, global bir firmanın stratejisinden esinlenebileceğiniz veri merkezi çalışmaları hakkında Coca-Cola'nın Asya Avrupa ve Afrika'da 82 ülkeden sorumlu Bilgi Teknolojileri Başkanı Teoman Buyan, Kredi Kayıt Bürosu Veri Merkezi projesi hakkında Bilgi

Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Abdullah Bilgin, yerli Veri Merkezi yazılımı (Open Stack) çalışmaları hakkında TÜBİTAK yöneticileri, Türkiye Ulusal Sanal Güvenlik Merkezi (USOM, TR-CERT) ve siber güvenlik yol haritası hakkında Ulaştırma Bakanlığı Sanal Güvenlik Departman Yöneticisi Emine Yazıcı Altıntaş gibi konuşmacılara yer veriyor olacağız.

8 Aralık tarihinde Haliç Kongre Merkezinde gerçekleşecek DatacenterDynamics Türkiye konferansında; Tofas Fiat, Erdemir Holding, Vakıf Bank, Turkcell, ABank, Novartis, Perenco Oil & Gas, Türk Traktör, Aselsan, Zenium, THY, NGN Croc, Juniper, Netas, Siemens gibi firma yönetici ve bilgi teknoloji liderleri de konuşmacı olarak bulunacaktır.

50'İN ÜZERİNDE ÜST DÜZEY KONUŞMACILARIMIZ ARASINDA YER ALAN İSİMLER:



IT + NETWORKS	CRITICAL ENVIRONMENT	DESIGN + STRATEGY	APP + CLOUD
IT ve Network dönüşümlerinin veri merkezi tasarımı ve mimarisinde ne gibi sonuçlara yol açacağını üst düzey stratejilerle ilişkilmesine yardımcı olmaya odaklanmıştır.	Kritik çevre performans, verimlilik ve sonalık yönetiminin sorumlu profesyonellerin karıştığı sorunlar üzerine odaklanmıştır.	Stratejilerden ve şirket içi veri merkezlerinin tasarımından sorumlu üst düzey karar vericiler tarafından karşılaşılan sorunlara odaklanmıştır.	Hibrid (maloj) bulut altyapıları yönetimi ve buluttan kritik ICT altyapılarını yaparken, Profesyonellerin karşılaştığı teknik/yasal zorluklara odaklanmıştır.
Yazılım tanımlı veri merkezi (Software defined), Açık Yazılım (OpenStack) & Açık Donanım (OpenCompute), Ulusal Siber Güvenlik Projeleri, Veri merkezinin için doğru teknolojiyi seçme yöntemleri.	Free cooling, Veri Merkezi Altyapı Yönetimine (DCIM) Yatırım gerekliliği, mevcut veri merkezinde PUE seviyesi arttırma yolları, prefabrik modüler veri merkezi çözümleri.	Veri Merkezi satın alma, kiralama veya inşa etme karşılaştırması, depreme karşı koruma yöntemleri, yer seçimi ve tasarım kriterleri, Veri Merkezi göçünde bilimsel gerekçeler, Dünya Veri Merkezi standartlarının Türkiye pazarna entegrasyonu.	Veri güvenliği & Veri hakimiyeti, Özel, karma, genel bulut sizin için uygun bulut platformunu seçme, PaaS ve IaaS platformlarının Türkiye'deki yeni, Bulutta göç ve buluttan çıkış durumlarında bilinmesi gerekler.

Yasal düzenlemeler sektörü geliştirecek

Devlet desteği ve milli veri merkezi konusundaki tartışmalar fazla teknik detay içerdiğinden medyaya yansıdığına çok şahit olmuyoruz ancak tüm gelişmiş ülkelerin, büyük, merkezi, milli veri merkezleri oluşturduğunu biliyoruz. ABD'nin, milli güvenlik gerekçesiyle kurduğu dev merkezinde, NSA gibi istihbarat örgütleri, sadece ABD vatandaşlarının değil, dünyadaki tüm insanların verilerini depoluyor.

Cisco Türkiye Veri Merkezi ve Sanallaştırma Teknolojileri Müdürü Baran Karakurt "Veri merkezlerini günümüzün ve geleceğin sayısal dünyası olarak görüyoruz," diyor ve şöyle devam ediyor: "Veri merkezlerinde en büyük gider kalemi, enerjidir. Bu açıdan bakıldığında, sanayi işletmeleri için sağlanan devlet desteğinin veri merkezleri için de sağlanması gerektiğini düşündük. Yüksek enerji maliyetleri, maliyet etkin hizmetlerin üretilmesinin önünde duran en büyük engellerden biri. Commvault, altyapı ve depo gereksinimlerini azaltma konusunda kanıtlanmış bir başarı geçmişine sahip ve yedek sunucularının sayısının üçte iki oranında azaltılırken koruma işlemlerinin iki kat daha hızlı gerçekleştirilebildiği örnekleri paylaşabiliriz. Bu sayede eko projelere ve enerji azaltma programlarına destek sağlanabilir.

Veri güvenliği, günümüzde hem kamu sektörü hem de özel sektör için çok önemli. Konya'da kurulması düşünülen Ulusal Veri Merkezi, bilgisayar ortamında çalışan tüm devlet kurum ve kuruluşlarının verilerinin saklanabileceği bir yer olması açısından oldukça önemlidir. Devlet kurum ve kuruluşlarının dijital verilerinin yedeklenmesi ve saklanması, herhangi bir doğal afet veya başka bir nedenle sürecin durması halinde sürekliliğin sağlanması ve arşivleme konusunda büyük bir katkı sağlayacaktır. E-dönüşüm olarak olgunun en önemli kısmının güvenli veri merkezleri oluşturmak olduğunu düşünüyoruz. Son yıllarda, veri kurtarma konusunda önemli bir değişimden

geçiyoruz. Satıcılar uzun vadede başarı kazanmak için snapshot'larla ve kopyalama teknolojileriyle entegrasyonlarını artırmaya ve aynı zamanda en çok bunları kullanmaya çalışıyor. Bunun dışında, işletmelerin geleneksel yedekleme ve kurtarma amacıyla eski sistem gereksinimlerini de karşılayacak bir planı olmalı. Başlangıçtan itibaren genel kurtarma hiyerarşisinin bir parçası olarak düzenlemeye dayalı snapshot dosyalarını (arrangement based snapshot files) destekleyen CommVault, modern veri yönetimine göre değişim gösteren kurtarma taleplerine yanıt verme konusunda yardımcı olabilecek konumdadır.

BimSA ise devlet desteğinin yetersiz olduğundan şikayetçi. **BimSA Operasyon Direktörü Bektaş Özkan**, "yeterli olduğunu söylemek mümkün değil. Veri Merkezi hizmetleri Türkiye Bilişim Hizmetleri sektörünün gelişimi için çok önemli bir konu olmasına rağmen Devlet tarafından gerekli desteği görmemektedir. Son iki yılda TUBISAD'ın girişimleri ile Ekonomi Bakanlığı'nın sağladığı bazı destek programları olmakla birlikte yeterli değildir. Milli Veri Merkezi'nin devletin kendi bilişim hizmet ihtiyacını kendi içinde çözecek bir yaklaşım yerine; ülkemizde faaliyet gösteren veri merkezi hizmet sağlayıcılarının gelişimi için bir politika olarak ele alınması gerektiğini düşünüyorum," diyor.



Prolink Teknik Ekip Lideri Fahrettin Ademci ise devlet desteği konusunda düşüncelerini şöyle dile getiriyor: "İnternet Veri Merkezleri için devlet desteği önemli bir konu. Hangi bütçelerde olursa olsun yeni kurulmuş veya yeni kurulacak İnternet Veri Merkezleri genellikle ilk yatırım maliyetleri ve altyapı giderleri konusunda sıkıntı yaşamaktadır. Bu maliyetlerin altında ezilmemek için devlet desteği önemli bir rol oynuyor. Verilecek devlet desteği ile İnternet Veri Merkezleri yakın coğrafyada ihraç edilebilecek bir hizmet olabilir. Devlet desteğini arkasına alarak hızlı bir büyüme sağlamış ve ülke içerisinde adil rekabet edebilmiş yerel İnternet Veri Merkezleri oluşturulabilir, yakın coğrafyamızdaki diğer ülkelere bu bilgi birikimleri hem hizmet olarak hemde danışmanlık olarak satılabilir ve böylece bu sektörde global oyunculara

sahip olabiliriz. Verinin saklanması ve analiz edilmesi günümüzde büyük önem arz ediyor. Bu sebeple veri merkezlerinin önemi günden güne artıyor. Devlet kurumları için ise veri merkezlerinin önemi daha büyük. Bu sebeple her kurum kendisine ait bir veri merkezine sahip. Kurumların farklı farklı lokasyonlarda kurdukları veri merkezlerinde aynı yatırımların birkaç defa yapılmış olması devlet bütçesine ekstra maliyet olduğundan dolayı Milli Veri Merkezi projesi maliyetlerin düşürülmesi ve yönetim kolaylığı açısından önemli bir proje. Milli Veri Merkezi'ne geçişte devlet kurumları için en önemli konu servis sağlayıcılardan alınan hat hızları ve hat yedeklikleri olacaktır. Günümüzde iletişim ağlarındaki yüksek iletim hızları ve bu hızların eskisi gibi yüksek maliyetlerinin olmaması Milli Veri Merkezi projesini daha cazip bir hale getiriyor."

KoçSistem Ürün Yönetimi ve İş Geliştirme Birim Yöneticisi Ferhad Hikmet Erdoğan da konu hakkında şu detayın altını çiziyor: "Vergi, enerji ve gayrimenkul alanlarındaki teşvikler pazarın büyümesini sağlayan en önemli üç faktör diyebiliriz. ABD örneğinde olduğu gibi bu imkanlar konusunda cömert olan bölgeler, yatırım

yapmak isteyen şirketler için günümüzde çok daha cazip konumdadır. Ülkemizde de, hızla gelişen veri merkezi pazarının bu alanlardaki teşviklerle çok daha hızlı büyüyeceğine, milli veri merkezi sayısının artacağına; hatta sahip olduğumuz avantajlarla ülkemizin bu alanda bölgesel bir merkez olacağına inanıyoruz."



Türkiye veri merkezi trenini kaçırmamalı

Veri, dijital çağın petrolü ise bu alanda güçlü olan ülkelerin dijital çağda lider olacağını tahmin etmek zor değil. Peki Türkiye, veri merkezi sektörünü geliştirmek ve daha güçlü, daha büyük, daha güvenilir, dünyadaki merkezler ile yarışabilecek veri merkezleri kurabilmek için neler yapmalı?

BimSA Operasyon Direktörü Bektaş Özkan, şöyle cevap veriyor: Bilgi teknolojileri pazarında yakın geleceğin en önemli gündemini büyük veri oluşturacak. Önümüzdeki beş yıl içinde de bu pazarda yıllık veri artış hızının yüzde 59 düzeyinde olması ve piyasanın 50 milyar doları aşması bekleniyor. Biz de hızla artan bu ihtiyacı karşılamak üzere veri merkezi için şimdiden yeni yatırım yaparak kapasitemizi iki katına çıkarttık. Veri Merkezi hizmetlerinin gelişimi için bu alana özel devlet politikalarının ve bu politikalar doğrultusunda da zengin destek programlarının oluşturulması gerekmektedir. İlave olarak hem servis sağlayıcılar hem de hizmet alan taraflar için politika ve kuralların oluşturulması gerekmektedir. Veri Merkezi alanının gelişmemesinin en temel nedeni şirketlerin bu ihtiyaçlarını kendi kurumları içerisinde çözmeye çalışmasıdır. Tüm

ülke genelinde binlerce şirketin içerisinde küçük küçük veri merkezleri işletilmeye çalışılmaktadır. Bu durumun yaratmış olduğu verimsizliği tahmin etmek zor olmasa gerek.

CommVault'un Ürün Pazarlama Direktörü Nigel Tozer de şu detayların altını çiziyor: Türkiye'de veri merkezlerinin iyileştirilebilmesi için yapılması gereken ilk şey, veri merkezlerinin şirketler için önemli ve gerekli olduğu konusunda farkındalığı artırmaktır. Veri merkezlerini iyileştirmenin bir başka önemli yolu, ekonominin büyümesidir. İş verilerinin korunması ve veri yönetimi konusunda lider firmalardan biri olan CommVault, dünyada veri merkezi alanını iyileştirmek amacıyla teknolojisini her zaman yeniliyor. Gartner tarafından 5 yıl boyunca lider gösterilmek, CommVault'un inovasyon ve müşteri memnuniyeti konusunda mükemmel durumda olduğunu kanıtlıyor. Veri merkezlerini iyileştirmek için yaptığımız çalışmaların bazıları, yeni nesil ölçeklendirilebilir yazılım inovasyonlarımızı bizim için çok önemli olan müşterilerimize sunmak amacıyla gerçekleştirildi. Ürün portföyünü doğrularak müşterilerimizin artan veri ve

tutarlılık gereksinimlerini karşılamaya yardımcı olacak kapsamlı ve ölçeklendirilebilir çözümler sunmamız gerektiğinin farkındayız. Farklı büyüklükteki şirketlerin kurumsal verilerini koruma yönetme ve değerini maksimize etme şeklini değiştirdik. CommVault'a göre, bu sektörde lider konumda olmak Pazar ve müşteri gereksinimlerine yanıt verebileceklerinin ve hedef çözüm paketleriyle çözüm satın alma kolaylığı sağlayabileceğinin kanıtıdır. Başlangıçtan itibaren genel kurtarma hiyerarşisinin bir parçası olarak düzenlemeye dayalı snapshot dosyalarını (arrangement based snapshot files) destekleyen CommVault, modern veri yönetimine göre değişim gösteren kurtarma taleplerine yanıt verme konusunda yardımcı olabilecek konumdur. CommVault yazılım portföyü yeni depo sağlayıcılarını desteklerken, yeni lisanslama paketleri CommVault'u hem niş hem de heterojen yedekleme gereksinimleri açısından uygun bir konuma oturtuyor.

Teknoba Genel Müdürü Volkan Terzioğlu ise yerli üretime vurgu yapıyor: "Veri güvenliği için ülkemizin kendi işlemcisi kendi HDD ini üretiyor olması, kendi işletim sistemine sahip olması,

kendi güvenlik yazılımlarına sahip olması, tamamen kendi kontrolünde network yapısına sahip olması gerekmektedir. (Türk Telekom alt yapısının millileştirilmesi birinci öncelik olmalıdır.) Veri güvenliği sağlanmadan yapılacak hiçbir çalışmanın önemi olduğunu düşünmüyorum."

KoçSistem Ürün Yönetimi ve İş Geliştirme Birim Yöneticisi Ferhad Hikmet Erdoğan'ın yorumlarında ise vergi ve yasal düzenleme problemleri öne çıkıyor: "Türkiye'de veri merkezi pazarı hareketlenme yaşanan 2010 yılından beri büyüme gösteriyor. Öncelikle yerel kurumların alan genişletme çalışmalarını, yabancı firmalar tarafından yapılan yatırımlar izledi. Özellikle Türkiye'nin coğrafi konumu sayesinde bir kesişme noktasında bulunmasının da bu büyümeyi destekleyeceğini ve coğrafi konumunu avantaja dönüştürmesi gerektiğini düşünüyoruz. Mevcut kurumların veri merkezi yatırımlarını artırmanın ve yeni yatırımları Türkiye'ye çekebilmenin yolu öncelikle sektöre özel yasal ve vergisel düzenlemeleri hızla tamamlamaktan geçiyor. Söz konusu düzenlemeler konusunda aşama kaydedilmesi ve teşvikler sağlanması mutlaka sektörü rahatlatarak yatırımların önünü açacaktır."

Sadecehosting / TelecityGroup Türkiye Genel Müdürü Mehmetan Şişik'in görüşleri ise şöyle: Türkiye, büyük ekonomilerin birbiri ile iletişimi noktasında hem coğrafi hem de sosyoekonomik olarak çok önemli bir konumda bulunmaktadır. Bilginin depolanması, işlenmesi ve yönetilmesi noktasında da bu ayrıcalıklı konum Türkiye pazarını Avrupa'nın en yüksek potansiyelli pazarlarından biri haline getirmektedir. Veri merkezi alanındaki gelişimin başlıca koşulu telekomünikasyon altyapılarını ve regülasyonları çağdaş sektör beklentilerinin düzeyine taşımaktır. Bu alanda atılacak önemli adımlar ve veri merkezi yatırımlarının artması, küresel ölçekli firmaların Türkiye'yi bir teknoloji üssü olarak tercih etmeye teşvik edilmesini kolaylaştıracaktır. Bu alanda değinilmesi gereken bir diğer önemli konu da yerel pazarda yerleşmiş alışkanlıklardır. Günümüzde birçok kurum ve kuruluş kendi işinin jeneratörle, UPS, veri merkezi altyapısıyla ilgilenmek olmadığının farkındadır ve işin bu kısmını konunun profesyonellerine bırakmaktadır. Ancak bu bilincin daha da yaygınlaşması gerekmektedir. Yine de söz konusu bilincin giderek artan bir oranda yaygın-

laştığını görmekten mutluyuz.

Prolink Teknik Ekip Lideri Fahrettin Ademci ise bu alanda tekelleşme tehlikesine dikkat çekiyor ve şu detayların altını çiziyor: Veri merkezi alanının gelişmesi öncelikle adil rekabet ortamının kurulmasına bağlı. Büyük servis sağlayıcıların kurduğu veri merkezleri tekel haline gelmeden yeni kurulacak olan veri merkezleri ile adil rekabet edebilmeleri devlet tarafından sağlanabilir olmalıdır. Bu destek yeni yatırımcıların çekinmeden bu sektöre yatırım yapmaları için önemli bir parametredir. Yeni yatırımlar ve oluşacak rekabet ortamı doğal olarak bu sektörü geliştirecektir. Bu arada bu hizmeti alacak müşterilerin kendilerine ait verilerin başka bir yerde tutulmasına ikna olmaları da zaman alacak bir süreç olduğundan bu alanın gelişmesinde önemli bir parametre olduğu unutulmamalı. Reklamların yapılması, kurulmuş olan veri merkezlerinin uluslararası standartlara uyumu, veri merkezlerinin yedekli yapısı ve veri merkezinin iç ve dış tehditlere karşı güvenliği de bu alanı tercih edecek potansiyel müşterilerin tercihlerinde etkili olacak kriterler olduğundan alanın gelişmesine etkisi bulunmaktadır.

Veri merkezleri doğal felaketlerle sarsılıyor

Zenium tarafından gerçekleştirilen araştırmaya göre deprem gibi doğal felaketlerden etkilenen veri merkezleri, şirketlere tek seferde 2 milyon liraya kadar yükselebilen bir maliyet tablosu çıkarıyor.

Zenium Technology Partners tarafından İngiltere, Almanya ve Türkiye'de gerçekleştirilen bağımsız araştırma, bugün her iki işletmeden birinin doğal felaketlere karşı dayanıksız veri merkezleri işletmeye devam ettiğini gözler önüne serdi. **"Büyüme, Risk ve Bulut Yönetimi"** başlıklı araştırmaya katılanların yüzde 45'i veri merkezlerinin su baskınlarına, yüzde 43'ü depreme karşı dayanıklı olduğunu; yüzde 60'ı ise veri merkezlerinin fiziksel ve çevresel risklerden uzak bölgelerde inşa edildiğini itiraf ediyor. Buna rağmen doğal felaketlere hazırlıksız olma durumu, veri merkezi sektörü açısından en önemli sorunlardan biri olmaya devam ediyor.

Araştırmaya göre, her 2 şirketten 1'i geçtiğimiz 10 yıl içinde deprem veya başka bir doğal felaket yüzünden veri merkezi operasyonlarında aksaklık yaşadığını ifade ediyor. 3 ülkede katılımcılar ortalama 10 yıllık süre zarfında bu tür 5 vaka yaşadıklarını dile getiriyor. Bu da veri merkezlerinde her 2 yılda bir doğal felaketlerle ilgili bir sorun yaşandığını gösteriyor. Araştırmaya göre Türkiye yüzde 65'lik oranla 3 ülke arasında bu sorunu en fazla yaşayan ülke.

Doğal felaketler sonrasında veri mer-

kezi operasyonunda aksaklık yaşadığını söyleyen şirketlerin neredeyse tamamı (yüzde 91), maliyeti 2 milyon lirayı bulabilen bu ekstra giderleri bilançosundan karşılamak zorunda kalıyor. Üstelik CIO, başkan yardımcısı ve direktör seviyesindeki her 3 katılımcıdan 1'i (yüzde 34), bu ekstra maliyetin tam olarak ne kadar olduğunu bilmediğini itiraf ediyor.

Seçim yaparken araştırma şart

Araştırmanın öne çıkan bir diğer noktası da veri merkezi operasyonunu dışkaynak kullanımı ile yürüten şirketlerin, seçim yaparken lokasyon ve bina dayanıklılığı konusunda yeterince titiz davranmadıkları. 'Yetersiz' ve 'uzman olmayan' çözüm ortağı seçimi yapan şirketler, veri merkezi işini kendi içinde halleden şirketlere göre iki kat daha fazla doğal felaket kaynaklı aksaklık yaşadığını belirtiyor. Veri merkezi işini kendi içinde halleden şirketlerin son 10 yılda doğal felaket kaynaklı yaşadığı sıkıntılar yüzde 25 oranında iken, veri merkezini 'yanlış' üçüncü partiyle yürüten şirketlerde bu oran artarak yüzde 58'e çıkıyor. Bu da veri merkezi için dışkaynak kullanımında 'doğru' operatör seçiminin önemini bir kez daha ortaya çıkarıyor.

Zenium Technology Partners Türkiye Ülke Müdürü Aslıhan Güreşier, "Araştırma sonuçları, dış kaynaklı veri merkezi operatörü seçiminde şirketlerin yeterince dikkatli karar almadığını gösteriyor. Veri merkezi işinde doğal felaketler gündemin en önemli maddesi. Ancak şirketlerin veri merkezi iş ortaklarını seçerken ölçeklenebilirlik, bağlanabilirlik ve maliyet gibi kriterlere odaklandığını ama veri merkezinin lokasyonu konusunda yeterince dikkatli davranmadığını görüyoruz. Günümüzün 7/24 iş ortamlarında son derece kritik hizmetler sunan veri merkezlerinde operasyondan kaynaklanan aksaklıklar, şirketler için yıkıcı sonuçlara ve ciddi bir ekstra maliyetlere sebep olabiliyor. Araştırma doğal felaketlere karşı dayanıklı, sağlam ve esnek veri merkezi binalarına yönelik artan talebin, yerel bir veri merkezi operatörü ile çalışma tercihini artıracağını işaret ediyor. Katılımcıların yüzde 83'ü, Avrupa Birliği (AB) Veri Koruma Direktifi kapsamında yerel sağlayıcılardan daha fazla veri merkezi alanı kiralamak zorunda kalacaklarına inanıyor. Bu noktada doğru veri merkezi seçimi için uzun vadede en önemli kriterin "lokasyon" olduğunun altını çizmek gerekiyor" diye konuştu.

ERP ya da MES

Üretim işletmelerinde, planlama ve kontrol en çok karşılaşılan sorunlar arasında yer alıyor.



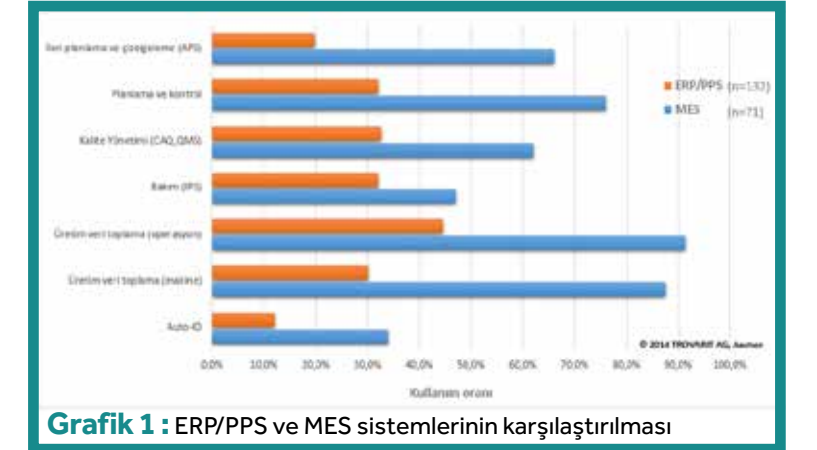
ERP kullanan ya da yatırım kararı alan şirketlerde, planlama ve kontrol (PPS), ileri düzey planlama ve çizelgeleme (APS), üretim yönetim sistemi (MES) çözümlerine ihtiyaç her geçen gün artıyor.

Industry 4.0 gerçeği

Industry 4.0 terimi, gelecekte, endüstriyel operasyon ve çalışmaların üzerinde üretim ve lojistik gibi süreçlerin etkisinin ne kadar önemli olacağını bize göstermekte. Fiziksel üretim dünyası ile dijital planlama dünyası arasındaki etkileşim, tüm operasyonlarda otomatik kontrolü ve şeffaflığı beraberinde getirecek. Malzeme ve makine arasındaki ilişim, mamül ürüne giden en uygun yolu bağımsız bir şekilde bulacak. Amaç daha verimli bir çalışma ve üretim. Üretimde planlanan ve gerçekleşen değerler anlık olarak takip edilerek, olası sapmalarda hızlı tepki ve düzeltmeler otomatik olarak yapılabilir. Bunun yanında, kaynak kapasitelerindeki eksiklikler, ikame malzemeler, duruşlar, verimlilik parametre ayarları dikkate alınacak. Aynı zamanda, olası kalite problemlerinin önceden belirlenmesinde kontrol mekanizmaları oluşturulacak.



Grafik 2: ERP ve MES sistemlerinin kullanımında alternatif modeller



Grafik 1: ERP/PPS ve MES sistemlerinin karşılaştırılması

planlama parametrelerini (kapasite, malzeme yeterlilik gibi) ve gerçek planlama için sezgisel (heuristic) optimizasyon metodu gibi akıllı algoritmaları kullanır. APS mantığı üzerinde ERP sistemlerinin dönüşümü, mevcut data modeli ve altyapısı dikkate alındığında, kısa vadede Industry 4.0 ile gelen ihtiyaçları karşılaması açısından pek mümkün görünmemekte. MES çözümlerinin ERP/PPS çözümlerine oranla bu alanda ihtiyaçlara daha fazla cevap verdiği yapılan araştırma sonuçları ile ortaya çıkıyor.

MES çözümlerinin uygulanmasında farklı senaryolar

Şirketler, Industry 4.0 gereksinimlerini karşılamak ve APS ile daha hızlı ve gerçek planlama yapmak amacıyla MES sistemlerini kullanmak istediklerinde karşılaştıkları farklı senaryolar çıkmaktadır. (Grafik 2)

İlk senaryoda, bağımsız MES çözümü, kurumsal yönetim seviyesindeki ERP çözümü ile süreç kontrol arasındaki bağlantıyı oluşturur. Bu durumda MES, üretim planlama ve kontrolüne odaklanmaktadır. İkinci senaryoda ise, APS mantığı ile üretim planlama ve kontrol ERP sistemi içerisinde yürütülmektedir. Bağımsız bir MES çözümü olmayan bu modelde, MES fonksiyonları ERP sistemi ile entegre bir şekilde çalışmaktadır. Üçüncü senaryoda ise, tüm üretim

süreci MES fonksiyonları ile yürütülmektedir. ERP sistemlerinin uygulama alanı sipariş işleme ve finans fonksiyonları ile sınırlıdır.

Hangi senaryonun uygulanacağı, işletmelerin üretim yapısı, BT yapısının ve ERP kullanım stratejisine bağlıdır. MES yatırım kararında öne çıkan soru, mevcut ERP sisteminin gelecekte kullanılması ile ilgilidir. Bu durumda MES kararında entegrasyon özellikleri ön plana çıkmaktadır. Entegre MES fonksiyonları içeren çözümler pazarda bulunmakla beraber, ihtiyaçlara cevap verme konusunda soru işaretleri mevcuttur. (Senaryo 2) Üreticilerin çoğu bu eksikliklerini iş ortağı çözümleri ile giderme yoluna gitmektedir. Bu durumda karşımıza çıkacak sorun ise, entegrasyon yeteneği, destek ve güncellemedir.

Sonuç

Üretim planlama ve kontrolün ERP içerisinde ya da bağımsız MES çözümü ile yapılması kararında, işletmenin günümüzde ve gelecekteki ihtiyaçlarına cevap verebilmesi açısından MES çözümünün pazardaki konumu, istikrarı ve bağlı olarak geliştirme stratejisi ile destek önemli bir yer tutmaktadır. ERP sistemleri verilerin saklanması ve işlenmesi anlamında bir iskelet oluştururken, bu verilerin gerçek zamanlı olması MES çözümünün kabiliyetleri ile mümkündür.



İşletmeler dikkat klavyeleriniz sizi ele verebilir

Teknolojinin gelişimiyle beraber önceleri kablosuz elektronik cihazlar üzerinde çalışmalar yapılırken, artık kablosuz kullanımın alışılmış bir teknoloji haline geldiğine tanıklık ediyoruz.

Hele ki günümüzde hemen her elektronik cihaz, kabloya sadece şarj olmak için ihtiyaç duyar hale geldi. Pek tabii elektriğin kablosuz olarak iletilmesi konusunda da gelişmeler son sürat devam ediyor.

Kablosuz ürünleri çok sevdik!

Elektriğin kablosuz hale getirilme çalışmaları bir yana dursun, aslında kullandığımız kablosuz klavyelerin dâhi, güvenlik açıklarıyla dolu olduğunu düşünmek, kablosuz teknolojiler hakkında kuşku uyandırıyor değil...

İçinde bulunduğumuz 2015 yılında özellikle iş hayatında artık, kâğıt ve kalemin yerine klavyeler el koymuş durumda. Ge-

rek ofislerde gerekse de kişisel kullanım alanlarında kullanıcılar, konforlu zaman geçirmek adına kablosuz ekipmanlar tercih ediyor.

Kablosuz klavyeler tüm sırlarınızı ortaya çıkarabilir!

Bu ekipmanlardan, artık kablolu hali unutulmaya yüz tutmuş olanı elbette ki klavyeler oluyor. Ancak her ne kadar spesifik veya komplo teorisi olarak değerlendirilmeye elverişli olsa da aslında kablosuz klavyeler, bütün hayatınızı ifşa edebilecek potansiyel güvenlik sorununa gebeler...

Şimdi duyacaklarınız size bir bilim kurgu film metni gibi gelebilir. Ama inanmak gerekiyor ki aslında diğer tüm teknolojik

ürünlerin güvenlik problemleri kadar gerçekler!

Kullandığımız kablosuz klavye ve fare ekipmanları, bilindiği gibi bir kablosuz iletişime olanak tanıyan teknolojiye ihtiyaç duyuyor. Bu teknolojiler arasında Bluetooth ve Wi-Fi teknolojileri başı çekenlerden.

Güncel cihazlar ise daha çok enerji verimliliğini korumak amacıyla Wireless yani Wi-Fi kablosuz iletişim sistemini tercih ediyor. Wi-Fi alıcısı ile oluşturduğu bağlantı aracılığıyla klavye, sizin tuşlamalarınızı alıcıya dolayısıyla da bilgisayarınıza iletmış oluyor. İşte söz konusu güvenlik açığı, tam da bu noktada baş gösteriyor.

Her ne kadar Wi-Fi alıcısı ve klavye ara-

sındaki bu bağlantıyı görünmese de aslında kurulan sanal köprünün arasına yama yapmak mümkün. Yani bir üçüncü sinyal yakalama sistemi (ki bu sistem sanıldığı kadar komplike bir sistem değil) sizin klavyenizin gönderdiği tüm verileri, yani tüm tuşlamalarınızı yakalayabiliyor.

Böylelikle kötü niyetli bir kimse ya da kimseler, sizin sırtınızı dayadığınız güvenlik duvarı yazılımı veya donanımıyla uğraşmak yerine, klavyenin zaten açık olan sinyallerine erişerek bilgi hırsızlığı yapabiliyor.

Şifreleme yapmadan iletişim yapan ürünlere dikkat!

Hemen akıllara "Wi-Fi iletişimi şifreli değil

mi?" soruları gelecektir. Ancak ne yazık ki tüm klavye ve fare donanım üretici firma, sağlanan bu sanal köprüyü gerektiği gibi ya da hiçbir şekilde şifrelemeden açık bırakabiliyor. Zira bu şifreleme işlemi aslında özel bir yazılım gereksinimi duyduğundan, birçok firma bu detayı atlamayı tercih ediyor. Lakin çok küçük bir ihtimalmiş gibi görünen bu detay; sizin bütün yazışmalarınızın, şifrelerinizin, banka veya kredi kartı bilgilerinizin çalınmasıyla sonuçlanabilecek bir hırsızlığa el ayak olabilir.

Elbette ki bu konuda gerçekten önlemler almış firmalarda yok değil. Örnekleme gerekirse, yazılım devisi olduğu kadar donanım üretimi alanında da söz sahibi olan Microsoft, ürettiği kablosuz bileşen-

lerinde (ne üzücü ki hepsinde değil veya daha zayıf) Wi-Fi ve Bluetooth iletişimlerini yüksek güvenlikle şifreleyerek, çalınan verilerin okunmasına engel olabiliyor.

Birçok ofis çalışanı veya işveren için çok uzakmış gibi görünse de aslında kablosuz iletişim araçları noktasında böyle bir açığın olduğunu göz ardı etmek, hiç beklenmeyen problemlerle karşılaşılmasına imkân sağlayabilir. Günümüzde, daha nispeten çok basit olan Wi-Fi bağlantılarında dâhi, tam anlamıyla güvenilirlik sağlanmadığı düşünüldüğünde, zannedilen o ki daha çok çok uzun bir süre kablosuz elektrik gibi özel durumlar, sadece laboratuvar ortamlarında bilimsel makalelere konu olmaya devam edecek...

Yeni teknolojiler sigorta sektörünü dönüştürüyor

PwC raporuna göre, küresel sigorta sektörü, değişen müşteri davranışları ve yeni teknolojiler ile birlikte kritik yol ayrımında.

Uluslararası denetim ve danışmanlık firması PwC, küresel sigorta sektöründe gelecek trendleri belirlemek amacıyla dünya çapında binden fazla yönetici ile görüşerek hazırladığı **"Sigorta Sektöründe 2020 ve Sonrası: Dönüşüm Gereklikten Doğar"** adlı raporunu yayınladı. Rapora göre küresel sigorta sektörü, önümüzdeki beş yılda ve sonrasında bugünkünden çok farklı bir yapıya bürünecek. Yeni teknolojiler, yeni dağıtım modelleri, değişen müşteri davranışları ve gittikçe zorlaşan yerel, bölgesel ve küresel regülasyonlar tüm dünyada sigorta sektörünü, diğer tüm sektörler gibi değişime zorluyor.

Raporda sigorta sektöründe, hem yaşanan nüfusa hem de sadakat ve etkileşim kurma oranı çok daha düşük olan Z kuşağına hitap edebilen ürün ve çözümler sunulabilmenin, sektörün en büyük fırsat alanı ve tehdit kaynaklarından birini oluşturduğu ifade ediliyor. Diğer finansal hizmet şirketleri, teknoloji devleri, sağlık firmaları ve startup şirketlerin de sigorta hizmetleri sektörüne girmesiyle artan rekabette, sektör temsilcilerinin geleceği gören yeni iş stratejileri geliştirerek öne çıkması ise dört temel değişim kriterine bağlı.

Müşteri taleplerinde köklü değişim

Günümüzde müşteriler, perakende

sektöründe kendilerine sunulan kolaylıkların aynısını sigorta şirketlerinden de bekliyor. Dijital gelişmeler sayesinde sigortacılar artık müşterilerine her an, her yerde hizmet sunabiliyor. Kusursuz çok kanallı deneyim, daha verimli operasyonlar ve daha önce erişilmemiş olan segmentlere erişim imkanı sayesinde sigortacılar aynı zamanda daha kapsamlı müşteri profili oluşturma, satış amaçlı bilgi edinme, finansal çözümleri bireysel ihtiyaçlara uyarlama ve özellikle de hayat dışı sigorta alanında tazminat taleplerini değerlendirme ve sonuçlandırma süreçlerini geliştirebiliyor.

Ancak yeni teknolojiler tehditleri de beraberinde getiriyor. Özellikle sektöre yeni giren oyuncuları geliştirmiş profil çıkarma ve etkin maliyetli dijital dağıtım tekniklerini, pazarda eskiden beri faaliyet gösteren şirketler kadar, hatta onlardan daha iyi kullanabiliyor.

Dijitalleşme rüzgarı

Çoğu sigorta şirketi, dijital satış kanallarına yatırım yapmış durumda. Hatta bazıları, kaskoda "kullandığın kadar öde" uygulaması gibi yeniliklerle doğrudan dijital satışın ötesine geçerek insanların hayatlarına dahil olmayı başarıyor. Bu durum, müşteri hedefleme, sigortalama ve finansal tavsiye verme süreçlerini yeniden şekillendirmeye başlayan ana-

litik teknikler ve yeni bilgi kaynaklarının ortaya çıkması ile eş zamanlı olarak gerçekleşiyor.

PwC'nin raporuna göre, sensörler ve diğer dijital izleme araçları, Nesnelerin İnterneti' kavramının bir parçası olarak yaygınlaştıkça, sağlık ve kişisel bakımdan ev ve ticari ekipman bakımına kadar çeşitli alanlarda sigortacılar daha güvenilir ortaklara dönüşüyor. Dolayısıyla, dijital teknoloji, maliyetleri azaltıp işletmelerin müşterilerle daha etkin ve amacına uygun ilişkiler kurmasını sağlayabilir. Böylelikle de, hayat sigortası ve bireysel emekliliğin kapsamı genişleyerek daha genç ve daha düşük gelirli segmentleri içine alabilir.

Analizler: Oyunun kurallarını değiştiren yeni araçlar

Büyük veri analizleri, sensör teknolojisi ve iletişim ağları bir araya gelerek sigortacıların riskleri ve müşteri taleplerini daha önce hiç olmadığı kadar büyük bir kesinlikle tahmin etmelerine olanak tanıyor. Bunun avantajları arasında hem hassas fiyatlandırma ve daha net bir şekilde müşteri hedefleme, hem de sigortacıları değer modelinde duyarlı bir şekilde hasarların karşılığını ödeyen taraf olmaktan çıkarıp kesin bir şekilde önleyici risk danışmanlarına dönüştürme fırsatı yatıyor.

Freelancer olmak

Notebookunun şarjı bitikti. Hakeza iPhone'un da.



#BilgehanBaykal

Sabahtan beri 4. telekonferansını yapacaktı ama acilen bir priz bulmalıydı. Priz demek altın demekti, şarj demekti ve görüşme yapabilmekti. Hem telefonu da USB'den şarj edebilecekti böylece. Prizin olduğu o tek masaya gözünü dikti. Hesabı ödediler ama o lanet kahve eşliğinde instagram resimleri bitmek bilmiyordu. Saat 12.56 iken masa boşaldı ve penaltı kurtaran bir kaleci edasıyla masaya uçtu.

Gözlerini açtığı anda karşısında döpiyesli fularlı bir başka freelancer oturuyordu. Priz artık doluydu...

Artık sıkça duyduğumuz freelancer hikayelerinden sadece birisi daha. Öncelikle freelancer olmak ile evden veya uzaktan çalışmanın çok farklı kavramlar olduğunun altını çizmek gerekiyor. Uzaktan çalışmanın kurumsal ya da plaza yaşamı gibi isimlendirilen çalışma modelinden temelde mekan ve zamansal anlamda ayrıştığını not edelim. Mekan ve zamanın asimetrikleşmesi ile birlikte kişi eğer kendi özdenetimini sağlayamaz ise gündüzleri uyuyan, geceleri çalışan veya dışarıda olmak isteyen, beraberinde çok ciddi sorunları getiren bir yapının çalışanları beklediği bir gerçek. Dolayısıyla özellikle bankacı arkadaşlarımızın çok özendiği üzere o kadar da "seksi" bir şey değil uzaktan çalışmak.

Konu freelancer olmaya geldiğinde ise uzaktan çalışmanın üzerine eklenen başka sorun ve zorluklar ve yerine göre de avantajlar var. Avantajlarla başlar isek özellikle kurumsal hayatın yumuşatılmış taylorist disiplininden bir nebze uzaklaşmak mümkün. Sevilmeyen yöneticiye ya da iş arkadaşlarına tahammül etme zorunluluğunun olmaması, kurumsal yaşamdaki verimsizliklerden uzak olabilmek vb özgürlüklerin var olduğu bir gerçek. Özellikle sosyal güvenlik hizmeti için ayrılan gelir vergisinin yükselişi de birçok insan için freelancer çalışmayı



cazip kılıyor.

Bununla birlikte freelancer olarak çalışmanın çok ciddi zorlukları da var. Jacobin dergisinde Sarah Grey "Prekarya Sınıfına Dair 4 Efsane" başlıklı makalede bu zorlukları kapsamlı bir şekilde irdeledi. ABD'de aşağı yukarı 53 milyon kişinin freelancer olarak çalıştığı bu rakamın toplam işgücünün yüzde 34'üne tekabül ettiği hesaplanıyor.

Freelancerların zorlukları arasında emeklerini parça başı satıyor olmaları ve dolayısıyla işlerinin güvencesiz olması. Sürdürülebilir kontratlar yapmak için eş zamanlı bir iş geliştirme faaliyeti de gerekiyor ki bu farkında olmadan freelancerların çalışma saatlerini arttırıyor.

İkinci sorun ise yapılan iş parça başı, yani bir nevi John Steinbeck'in Kaliforniya'nın meyve bah-

çelerinde çalışan mevsimlik işçiler gibi yapılan işin fiyatını belirleyememek. İş başı alınan ücret iarttırabilmenin yegane yolu yaratıcılık ve katma değer katabilmek ancak bu sadece bilişim, medya ve benzeri sınırlı sektörler için geçerli.

Bu iki sorun üzerine mekan ve zaman kavramlarının ortadan kalkması yani plajlarda ayağını deniz sokmadan teklif hazırlayan, mülakat yapan yani tatil bile yapmayan bir sınıfın oluşması toplumun üreten kesimleri için psikolojik sorunları da beraberinde getiriyor.

Freelancerların toplam çalışan nüfus içindeki oranı artıyor ve daha da artacak. Bu artış beraberinde yeni sorun ve çözümleri de getirecek şüphesiz. Önümüzdeki yıllar içinde işin dönüşümünde freelancer etkisini daha da kapsamlı olarak gözleyeceğiz.

Uzaktan çalışmanın işletmelere sağladığı faydalar

Mobilitenin zirve noktalarına ulaştığımız ve internet ortamının sağladığı kolaylıkların her geçen dönemde arttığı şu günlerde, bu esneklik hiç şüphesiz kendini profesyonel yaşamda da gösteriyor.

Her ne kadar yeni bir akım olmasa da artık evden çalışmak, diğer bir deyişle home-ofis çalışanları daha çok talep görür haldeler. Üstelik bu durum her iki taraf için, yani hem işveren hem de çalışan için mutualist bir tarz halinde. Ancak elbette ki bu noktada işverenler, pozitif paydadan daha büyük kısmını alan oluyor. Özellikle belli başlı doğrultularda evden çalışan bireylerin tercih edilmesi, bu paydayı daha da yükseltiyor.

İşte evden çalışan ile işbirliğine giden işverenlerin, başlıca edinebilecekleri kazanımlardan öne çıkan ilk 5'i.

Zaman kazancı

Özellikle büyük şehirler mevzu bahis olduğunda, şüphesiz her çalışanın en büyük yakındığı alan trafik oluyor. Artan nüfusla paralel olarak ilerleyen otomobil satışları, nispeten eski popülasyon göz önüne alınarak tasarlanan ulaşım planlarıyla uyum sağlamıyor. Neticesinde saatler süren sıkıntılı zaman kayıpları ortaya çıkıyor. Ayrıca bu durum sadece zaman kaybına değil, ofis içinde trafikten zar zor çıkıp gelen çalışanın motivasyonuna da negatif etki sağlıyor.

Oysaki evinden yürütebileceği bir işe mensup kimselerin, ofis ulaşımı ile harcamaları vakti, daha özenli işleriyle veya kendi pozitif motivasyonlarını arttırmalarıyla harcamaları. Böylece hem çalışan hem de işveren kazanım elde edebilmiş olacaktır.

Maddi kazanç

Ulaşım sıkıntısına sebep olan temel sebep yani yükselen popülasyon, işyerleri kiralari üzerinde de aynı etkiyi oluşturuyor. Talebin artmasıyla kira bedelleri de aynı doğrultuda yükseliş gösteriyor. İşverenlerin daha verimli ve geniş çalışan kitlesini barındırabilecek büyük ofisleri kiralamaları, şirket giderlerini arttırıyor. Oysaki evden çalışan bireyler bu noktada da iyi birer alternatif. Ofis içerisinde, uzaktan işlerini devam ettiremeyecek çalışanların sınırlı kalması aynı şekilde devasa çalışma alanları gerektirmeyeceği için işverenlere büyük katkı sağlayacaktır.

Daha verimli iş akışı

Her ne kadar herkes için en iyi çalışma ofisleri kurulmaya çalışılsa da maalesef kimi çalışanlar

için ofis ortamı çekilmez olabiliyor. Oturduğu masadan, iş arkadaşlarının sıkıntılarına kadar birçok kişisel sebep, çalışanların verimini düşürebiliyor. Yine bu noktada evden işlerini yürüten bir çalışan, istediği rahatlığı kendi ortamında sağlayabileceği için, daha konsantre bir halde görevine odaklanabilecektir. Böylelikle üzerinde çalıştığı projelerin hata payını minimuma indirgeyerek, işverenin hatalara harcayacağı zamanı en aza çekecektir.

Çalışan izinlerinin minimize edilmesi

Kimi zaman zaruri kimi zaman ise mecburi olarak, ofis çalışanları birçok defa ofis dışına çıkabiliyor. Bu ofis dışında geçirilen sürelerde, iş akışına negatif etki oluşturabiliyor. Yine benzer şekilde evden işlerini yürüten bir çalışan, kendi zaman dilimini oluşturarak günün uygun saatlerinde tamamlaması gereken işleri tamamlayarak, aynı zamanda kişisel ihtiyaçlarıyla da ilgilenilebilir. Böylece işveren meydana gelebilecek bir iş aksaklığının önüne geçmiş olabiliyor.

Geniş kitlelere ve bölgelere erişim imkânı

Söz konusu evden çalışmak olduğu zaman, dünyanın herhangi bir noktasından çalışan bulma imkânı oluşmuş oluyor. Çalışanınız dünyanın neresinde olursa olsun, ofiste bulunma gereksinimi olmayacağı için mekân fark etmeksizin işverenin işine katkı sağlayacak yetkin kimselere ulaşmak mümkün oluyor. Böylelikle hem istediğiniz çalışana, dünyanın her yerinden ulaşabilir hale geliyorken hem de çalışanların bulunduğu şehirlere veya ülkelere gerek duyulduğunda erişim sağlayabilecek bir çalışanın hazırda bulunuyor.

Görülebileceği üzere evden çalışan edinmek, aslında profesyonel hayatın dışında kalan değil, daha da verim kazandıracak çalışan bulma imkânı sağlayan bir alan. Öte yandan ne yazık ki evden çalışan edinme imkânı her sektör için mümkün olmuyor. Ama basitçe sanayinin ve elektronik yayıncılığın artık yarı-dünya lokomotifleri olduğu düşünüldüğünde, işverenlerin, en azından işlerinin belirli bir bölümler için evden çalışan bulabilmesi mümkün hale artarak devam ediyor.

IT profesyonellerinin tatilde olmazsa olmazları

Tatil dönemi geldi ancak sürekli online olma zorunluluğu hisseden IT profesyonellerinin tatilde bile işlerinden kopamadığını biliyoruz.

Tatil döneminde veya iş seyahatleri sırasında, IT profesyonellerinin her an online olabilmesi, web sitelerine, şirket sistemlerine müdahale edebilmesi büyük önem taşıyor. İşte bu aşamada, yolculuk sırasında yanında bulundurması gereken önemli aksesuarlar devreye giriyor. Yolculukların, sorunsuz ve keyifli geçebilmesi için, IT profesyonellerinin işini kolaylaştıracak şu küçük aksesuarları bir araya getirdik, bavulunuzu hazırlarken bu listeye de bir göz atmanızda yarar var.

2 Akıllı kalem

Not aldığınız her detayın, dijital olarak kayıt altına alındığını bilmek, ofise döndüğünüzde o notları daha kolay incelemenizi sağlayacaktır. Bir akıllı kalem, deftere/kağıda yazdığınız her detayı dijital olarak hafızasına alacak ve tabletinize veya bilgisayarınıza aktaracaktır.



3 Mobil WiFi hotspot

Veri hattınızdaki 3G bağlantıyı, tüm cihazlarınıza dağıtmak için mobil hotspot cihazına ihtiyacınız olacak. Akıllı telefonunuzu da kablosuz bir modem gibi kullanmanız mümkün elbette ancak özellikle yurt dışında telefonunuz işe yaramayacaktır çünkü Türkiye'deki operatörünüze bağlı telefon hattınızdan internet kullanmaya ve mobil cihazlarınıza dağıtmaya kalktığınızda çok ağır telefon faturalarıyla karşılaşabilirsiniz. Bunun yerine, gittiğiniz ülkede turistler için satılan geçici/ön ödemeli veri hatlarından alıp mobil wifi hotspot cihazınıza yüklediğinizde, hem telefonunuz, hem tabletiniz, hem laptopunuz hatta ailenizdeki diğer bireyler için de ekonomik ve hızlı internet bağlantısı sağlamış olursunuz.



4 Kablo çantası

Farklı ve çok sayıda kablolarınızı küçük bir organizör içinde taşımak hayatınızı çok kolaylaştıracaktır. Şarj kabloları, USB uzatıcılar, network kabloları gibi tüm seçenekleri, yolculuk telaşı içinde çantanızın farklı gözlerini uzun uzun karıştırarak aramak yerine, doğrudan minik bir el çantasından çıkarıp kullanmak hem zamanınızı hem de sinirlerinizi kurtaracaktır. Üstelik havalimanında, uçuşa az bir zaman kala tabletinizi şarj etmek isterken değerli dakikalarınızı çantanızın içinde kablo aramakla harcamamış olacaksınız ve o dakikalar boyunca tabletiniz/telefonunuz şarja bağlı olarak pilini doldurmaya devam edecek. Sinirleriniz de yıpranmayacak. Tüm bunlar için, basit, hafif ve ekonomik bir kablo çantası yeterli olacaktır.



1 Şarj yeteneği olan laptop çantası

Laptoplar ve diğer mobil cihazlar/tabletler, IT profesyonellerinin vazgeçilmez yardımcıları, ancak ne yazık ki hızla enerji tükettiklerini unutmamak gerekiyor. Bu cihazları taşımak için alacağınız çantanın mümkünse güneş enerjisi ile şarj yeteneğinin olması önemli. Ya da en azından, içinde özel şarj pilleri olan ve yolculuk sırasında şarjı biten cihazlara ekstra enerji sağlayabilen çantaların da büyük yardımı olacaktır.



#MuratBayraktar

@smbyrkrtr ✉ s.murat.bayraktar@gmail.com

E-Kitap ve geleceği

Bayramda memleket ziyareti için yola çıkmadan önce, tatil alışkanlığı olduğu üzere bir kaç kitap almak istedim.

Kitapçada gezinirken aklıma gelen hızlı bir fikir sonrası; geçen yıl ülkemizde reklamı çok yapılan bir çevrimiçi kitapçı dükkanının e-kitap okuyucusunu almaya karar verdim. İnternet'ten satın aldıktan bir gün sonra teslim edilen cihazı elime alınca, bu yazının da konusu belli oldu.

Bayram akşamları oğlumu Polyanna'yı okuyarak uyutup, saatlerce cihazın başında vakip geçirirken; eski yedeklerden yaklaşık 10 sene önce yazdığım bir yazıyı bulup revize ettim. Son 10 yılda gerçekten çok şey değişmiş, o zaman hayal olarak kabul edilen bir çok teknoloji, günlük yaşamımızın bir parçası oluvermiş. Gelelim basılı kitap molekülünün hikayesi ile elektronik kitabın yani elektronların hikayesine.

Moleküllerle çalışan kağıdın öyle bir büyüğü var ki bizi sarıp sarmalıyor, saatlerce kitap okumamıza rağmen hiç sıkılmıyor, dış dünyadan tamamen kopup, sadece okuduğumuz kitaba konsantre oluyoruz.

Kağıdın başarısı işte burada. Kitap dikkatimizi cezbediyor, saatlerce bizi meşgul ediyor, onu okurken bizi gerçek dünyadan alıp, başka dünyalara götürüyor. Biz onu okumakla meşgulken, sanki elimizden kaybolup gidiyor. Geriye sadece sayfaları çevirmek kalıyor. Bunu nasıl yapıyor hiç düşündünüz mü?

Kitap uzun zamandır gelişen insanoğlunun anlama yeteneğinin hilelerini kullanarak çalışıyor esasında. Fizyolojimize, psikolojimize, anlama yeteneğimize bağlı olarak çalışıyor. Bir kere yeterince sade, temiz, açık bir yanı var. Web siteleri gibi karışık, renkli, bir ucu orada, öbür ucu burada değil. Kitabın bizi içine çekmesi, insan gözünün şekilleri gerçek nesnelerle ilişkilendirmesi esasına

dayanıyor. Çünkü, harfler ve bunların telaffuzu, sadece ilkokulda öğrendiğiniz şeyler, okumayı öğrendikten sonra, herhangi bir şey okumak için, hiç bir zaman harfleri okumuyoruz. Tersine, kağıtta gördüğümüz kelimeleri okumak yerine, bunları aklımızdaki kelime şekilleri ile karşılaştırıp, hızla kağıttaki kelimeleri anlıyoruz. Roman okurken yaptığımız okumak değil aslında, şekilleri kavramak. Beyinlerimiz, yüzbinlerce yıldır bu iş için geliştirilmiş, bunu çok iyi yapıyor. Kitap; işte, bu yeteneğimizi kullandığı için başarılı oluyor.

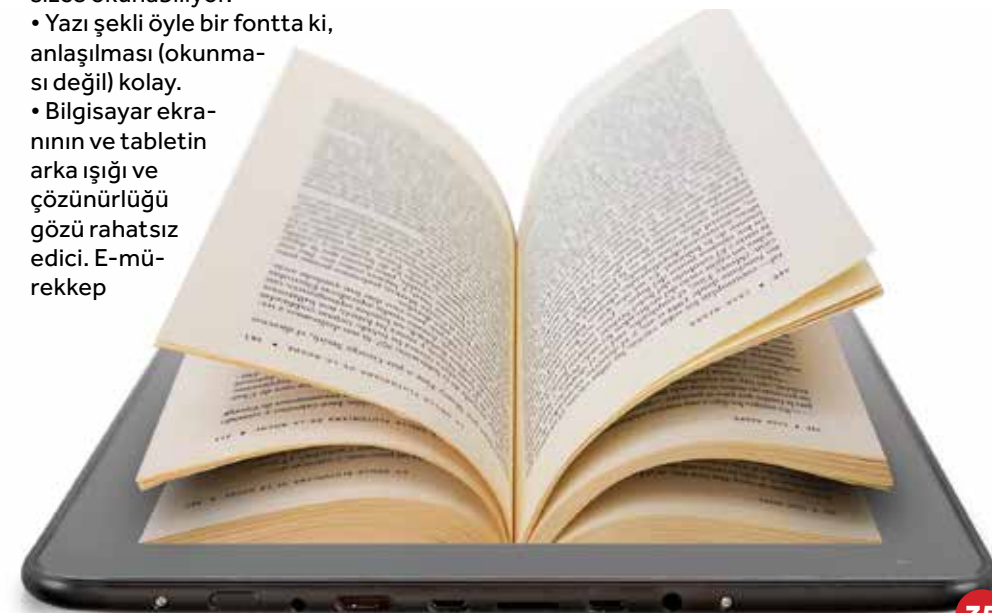
Okumanın merkezinde, kelimeleri görsel olarak tanımlama, anlama yatıyor. Elimde tuttuğum elektronik kitabın başarısı da işte burada. Başarının ardındaki nedenler aşağıdaki gibi çıkarılabilir:

- Kelimeleri anlamak çok zahmetsiz. E-mürekkep ekranda gördüğümüz şekil, hiç görsel çaba sarfetmeden, zahmetsizce okunabiliyor.
- Yazı şekli öyle bir fontta ki, anlaşılması (okunması değil) kolay.
- Bilgisayar ekranının ve tabletin arka ışığı ve çözünürlüğü gözü rahatsız edici. E-mürekkep

ekranın ise LCD ile alakası yok. Okuma işi için dizüstü bilgisayarlar, ya da tablet'ler kullanılmamalı. Aynı romanı hem iPad hem de Android telefonumdaki e-kitap okuyuculara kopyalayarak birer saat aralıksız okudum. Hem iPad hem de Android cihazımda bir saat sonra gözlerimin kızardığını söylemek isterim.

E-kitap teknolojisi bence mükemmel duruma gelmiş duruma. Tek eksiklik son çıkan tüm Türkçe eserlerin olmaması. Ancak bir Kindle sahibi iseniz Amazon'dan yayınlanan binlerce yeni kitabı okumaya, hayatınızın yetmeyeğini belirtmek isterim.

Büyük bir olasılıkla bizim çocuklarımız okula giderken, hafif bir tablet PC 'yi çantalarına koyarak yola çıkacaklar. Kitap basmak için ağaçlarımızı kesmekten kurtulacağız. Hala bir e-kitap okuyucu sahibi olmayanlar için, şiddetle denemelerini tavsiye ederim.



Güvenli bir buluta giden yedi adım

CSC Türkiye Genel Müdürü Alev Alp Esen, buluta taşınmak isteyen kurumların dikkat etmeleri gereken güvenlik adımlarına ilişkin bilgi verdi.

Yeni nesil BT servis ve çözümleri alanında hizmet veren CSC'nin Türkiye Genel Müdürü Alev Alp Esen, buluta taşınmak isteyen kurumların, dikkat etmeleri gereken güvenlik adımları ile ilgili bilgi verdi. Esen, avantajlarından yararlanmak üzere bulut kullanmak isteyen kurumların bunu yedi basit adımda gerçekleştirebileceklerini belirterek, 7 adımı şu şekilde özetledi:

1. Planlama

"Sıklıkla yapılan bir yanlış, önce bir bulut tedarikçisini seçmek, sonra bu tedarikçinin sunduklarına uygun bir plan yapmaktır. Bu yöntemi, otoyolda geri geri gitmeye çalışan bir araca benzetebiliriz. Bunun yerine, öncelikle planı yapmak, mevcut durumu ve gelecekte bulunulması muhtemel konumu plana dahil etmek çok daha sağlıklı olacaktır.

2. Sınıflandırma

Verilerin buluta aktarımında yapılan en yaygın hatalardan biri, aktarım öncesinde verilerin doğru biçimde sınıflandırılmaması. Verinin sınıflandırılması, buluttaki verinin bulunmasını kolaylaştırırken, zamandan ve paradan tasarruf sağlar; riskleri ve sorunları azaltır.

3. Seçim

Yöneticiler buluta geçişte en yüksek güvenlik özelliklerini sunan sistemlere yönelmeler de ara katmanlar arasındaki şifreleme protokolünün seviyesi, tek başına bir güvenlik göstergesi değildir. Büyük ölçekli kurumlara hizmet sunan birçok bulutun güvenlik altyapısı mevcuttur. Bu altyapının şifreleme anahtarlarındaki bit sayısı değil,



şirketin ya da kurumun kendi dahili çevresi ile en uyumlu güvenlik altyapısı bir seçim kriteri olmalıdır.

4. Tasarım

Bulut güvenlik şemasını belirledikten sonra, kendi bulut güvenliğinizi tasarlamaya başlayabilirsiniz. Kurumsal güvenlik prensiplerinize en uygun hale gelecek şekilde özelleştirmeli ve gerekli ayarları yapmalısınız. Günümüz teknolojilerinden en iyi şekilde yararlanmak ve gelecekteki değişikliklerden etkilenmemek için, SOE'lerin de (Standard Operating Environment) göz önünde bulundurulması gerekir. Kontrol ve yönetimi güvenlik politikasına dayanan bir çeviklik katmanı kullanmak, bulut güvenliğinin hem bugün hem de yarın en iyi şekilde sağlanabileceğini de garanti eder.

5. Taşıma

Taşıma işlemi öncesi ve sonrasında, bir plan doğrultusunda gerekli testlerin yapılması önkoşulu ile insan kaynaklarından satış ve finansa kadar tüm veriler buluta taşınabilir.

6. İşletim

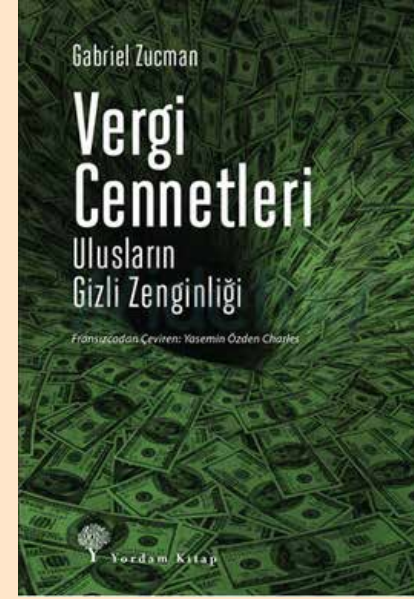
Bulut için bir iş ortağınız olsa bile, güvenlikle ilgili konularda sorumluluğu elden bırakmayın. Güvenlikle ilgili konuların yönetimi sizde ya da iş ortağınızda da olsa, süreçlerin nasıl ilerlediğini bilmek kritiktir. Buluta sürekli saldırılar olabileceğini unutmamak gerekir. Bu aşama ayrıca, yeni özellikleri ve direkt kontrolünüz altında olmayan şirketler tarafından getirilen zorunlu değişiklikleri hayata geçireceğiniz bulut denetiminizi de planlama aşamasıdır.

7. Tepki

Bulutta gerçekleşen bir güvenlik ihlali tepki vermek, geleneksel sistemlerde gerçekleşenlere tepki vermekten daha farklıdır. Donanım erişiminin olmaması, yasa ve regülasyonların coğrafi olarak düzenlenmiş olması, konuyu çözecek ekibin yönlendirilebileceği bir 'yer' olmaması, geleneksel sistemlerdeki sorunlarla baş etmeye alışkın şirketleri zorlayabilir. Planlama ve uygulama kritik öneme sahiptir. Bulut güvenliği otomatik ve kolay değildir fakat mümkündür; harcanan çabanın karşılığını da kesinlikle verir."

CSC Türkiye Genel Müdürü Alev Alp Esen, buluta geçiş planlarına güvenlikle ilgili konuları dahil eden organizasyonların etkili konuları dahil eden organizasyonların etkili başlangıç yapmış olacaklarını da sözlerine ekledi.

Vergi Cennetleri (Ulusların Gizli Zenginliği)



Zürih, Hong Kong, Bahamalar, Cayman Adaları, Lüksemburg... Bu sembolik isimler korkunç bir gerçeği gizliyor: Toplum çoğunluğunun zararı pahasına, bir avuç aşırı zenginin gerçekleştirmekte olduğu vergi kaçakçılığını. Daha önce denenmemiş bir yöntem uygulayan Gabriel Zucman, bu olgunun dudak uçuklatan boyutunu ortaya koyuyor; bu kaçakçılığı, dünya hane halkı finansal zenginliğinin % 8'i, yani 5 trilyon 800 milyar avro olarak hesaplıyor. Vergi kaçakçılığı döngüsü, bir asırdan uzun bir dönemi ve tüm dünya ülkelerini kapsayan veriler temelinde yürütülen titiz bir ekonomik incelemeyle, ilk kez bu çalışmayla tüm açıklığıyla gün yüzüne çıkarılıyor. Bununla beraber bu kitap, sadece bu skandalın büyüklüğünü ortaya çıkarmakla kalmıyor aynı zamanda, finansal gizlilik ile mücadele etmek üzere, ticari yaptırımlar ortaya koymak, dünya çapında bir finansal kadastro oluşturmak ve sermaye üzerine küresel bir vergi koymak gibi bir hareket planı da sunuyor. Vergi cennetleri günümüzde yaşanan ekonomik krizin merkezinde yer alıyor. Ancak ülkelerin duruma karşı çıkma imkânı var. İş o ki, bu yönde bir irade ortaya konabilirsin.

"Gabriel Zucman, vergi cennetleri konusunda bugüne kadar istatistik ve ekonomik anlamda yapılmış en titiz ve en kapsamlı çalışmayı gerçekleştirmiştir. ... Elinizdeki kitap, mutlaka okunması gereken bir kitap."

-Thomas Piketty-

Yazar: **Gabriel Zucman**

Yayıncı: **Yordam Kitap / Ekonomi Dizisi** • Fiyat: **11 TL**

Sosyal Medya Sanatı

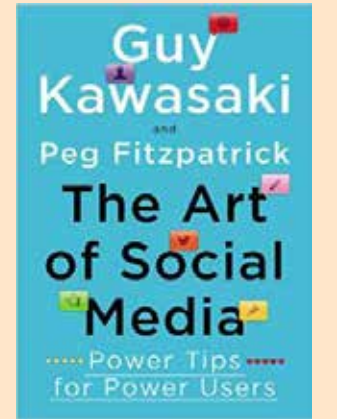
İsterseniz bir ürün veya hizmet sunun, isterseniz bir marka olarak kendinizi konumlandırın, sosyal medyanın başarıyı belirleyen unsurların başında geldiği artık bir gerçek.

Apple'ın popüler marka imajının oluşmasında büyük katkıları olan ve iş dünyasında tüm sosyal medya platformlarının kullanımına öncülük eden Guy Kawasaki ve meslektaşısı Peg Fitzpatrick'in bu konuda söyleyecek çok sözü var. Yazarlar son kitapları olan Sosyal Medya Sanatı'nda okuyanı zamandan, çabadan ve paradan tasarruf ettirecek pratik bir kullanım kılavuzu sunuyorlar.

Sağlam bir sosyal medya stratejisi geliştirmek, en popüler platformlarda kalıcı bir yer edinmek, dijital varlıklarınızı büyütme, pazarda daha görünür olmak ve takipçilerinizi artırmak istiyorsanız Kawasaki ve Fitzpatrick'in açtığı yoldan gidin ve Sosyal Medya Sanatı'nı tüm incelikleriyle öğrenin!

Yazar: **Guy Kawasaki, Peg Fitzpatrick**

Yayıncı: **Mediacat Yayıncılık** • Fiyat: **19 TL**



Projelerinizin Lideri Olun (Gerçek Bir Proje Lideri Olmak İsteyenler İçin İpuçları)



Kariyerinde yükselip liderlik pozisyonuna ulaşmak isteyen gençleri hedef alan kitap iş dünyasında atılması gereken doğru adımların altını çizirken, sorularına cevap arayan okura da yardımcı olmaya çalışıyor.

Düz ve sıradan bir proje yöneticisi, etkin bir proje liderine nasıl dönüşebilir? Vizyonu gerçeğe nasıl dönüştürsünüz? Başkaları üzerindeki tesir kürenizi nasıl genişletirsiniz? Proje takımınızı gerçekten nasıl motive edebilirsiniz? Liderlik ile öğrenme arasındaki ilişki nedir? Etkili bir takım oluşturmak için neler yapmalısınız? Yeni dönemde öne çıkan liderlik yaklaşımları nelerdir? Bu ve benzeri bütün soruların cevaplarını bu kitapta bulacaksınız.

Yazar: **Hadi Çolakoğlu**

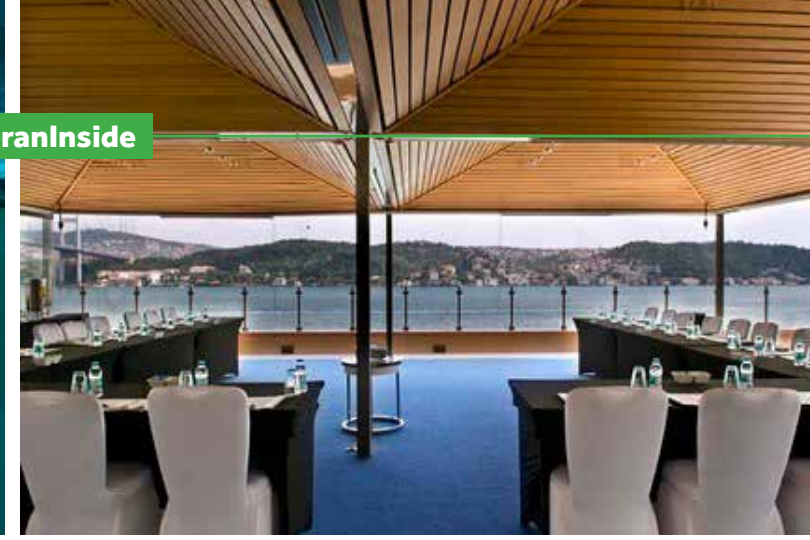
Yayıncı: **Elif Yayınevi** • Fiyat: **12 TL**



#BuketAksu



#RestoranInside



Boğaz Manzaralı Toplantı Keyfiniz Radisson Blu Bosphorus'ta

Ofis ortamınızdaki kapalı toplantı odalarınızdan sıkıldıysanız ancak rahatlığından ve konforundan vazgeçemediğiniz için önemli kararları alırken en ideal yer olarak burasını görünüyorsanız yanılıyorsunuz.

Radisson Blu Bosphorus Hotel tüm konforu ile size eşsiz bir çalışma ortamı hazırlarken, harika manzarası eşliğinde zorlu toplantılarınızı keyfe dönüştürüyor.

Radisson Blu Bosphorus Hotel misafirlerine değişik kapasiteleri ile toplamda 7 adet toplantı salonu sunuyor. Pier toplantı salonları birleşik kullanıldığında tiyatro düzeninde 120 katılımcı, ayrı ayrı kullanıldığında ise 3 odadan her birine U düzeninde 25 toplantı katılımcısı kapasitesine sahiptir. Ajanda 1 ve Ajanda 2 toplantı salonları ise sabit masa düzeninde 10 kişilik kapasiteye sahip olup oda içinde plazma TV bulunmaktadır. Gün ışığı alan toplantı salonu Sonar,

tiyatro düzeninde 60 kişi katılımcı kapasitesine sahiptir.

Toplantı salonlarında öne çıkan en büyük özellikler; yüksek hızlı ve ücretsiz Wi-Fi internet erişiminin olması ve tüm toplantı odalarında LCD projektör, perde, flip chart ve ses sistemi gibi ekipmanların bulundurulması. Bir toplantı için her şey düşünülmüş durumda. Ayrıca ihtiyacınıza göre Ajanda 1 ve Ajanda 2 isimli salonları da kullanmanız durumunda Plazma TV gibi elektronik ekipmanlardan da faydalanabilirsiniz. Firma olarak büyük çapta bir etkinlik planlıyorsanız Radisson Blu Bosphorus Hotel'de maximum 100 kişilik fuaye alanını da değerlendirebilirsiniz.

En lezzetli kısma gelecek olursak; toplantınıza eşlik edecek atıştırmalıklar ve özel yemekler tercihinize göre otelin deneyimli şefleri tarafından hazırlanıyor. Tamamen sizin isteklerinize özel şekillendirilmiş yemekler, özenli şekilde size ve misafirlerinize sunuluyor. Organizasyonunu tamamen profesyonellere bırakmış olmanın güvenini ve rahatlığını hissedeceğiniz harika bir toplantı deneyimi yaşamak için uğrak adresiniz olacak. Yemek düzeninde 100, oturma düzeninde 120 kişi kapasiteli Pupa Terrace, tarihi Ortaköy Camii'ne, Asya ve Avrupa'yı birbirine bağlayan Boğaz köprüsüne hakim manzara ve konumuyla sizi memnun edecek.

Herkese bir özel şoför: Otonom Otomobil

Hepimizin hayatında büyük değişikliklerin olacağı bir döneme yaklaşıyoruz.



#MehmetTolgay
Çirakoğlu

Otonom, yani kendi başlangıcından bitişine kadar bütün bir yolculuk boyunca hiçbir sürücü müdahalesi gerektirmeden kendini sürebilen otomobillerin sadece gündelik hayatımızda değil, başta ulaşım ve lojistik olmak üzere birçok sektörde de derin etkiler doğuracağı tahmin ediliyor. On milyonlarca insana iş yaratan devasa sektörlerin otomatikleşmesinin yaratacağı alt üst oluşlar, ortaya çıkacak yeni iş fırsatları, kullanıcıya sağlayacağı konfor ve verimlilik hepimiz için bugünkünden çok farklı bir gelecek yaratacak.

Sabah uyandıktan sonra vakit kaybetmeden evden çıktınız. Otomobil verdiğiniz komut üzerine park ettiği yerden önünüze kadar geliyor ve sizi tanıyınca kapısı açılıyor. Navigasyon cihazına gideceğiniz adresi giriyorsunuz ve otomobil hareket ediyor. Çevresindeki nesnelere ve yayalara göre hızını ayarlayan otomobil, diğer otomobillerle iletişim kurup trafik bilgisiyle rotayı optimize ediyor. Bu şekilde yola devam ederken siz kahvaltınızı ediyorsunuz günün ilk toplantısı için sunumunuzu gözden geçiriyorsunuz. Bu arada otomobillin adresine ulaşacağı saati haber verdiği, sunumu beraber yapacağınız arkadaşınızı da evinden alınız, koltukları birbirini görecek şekilde çevirdiniz ve sanki ofiste çalışırmış gibi sunumda son düzeltmeleri yaptınız. Sunumu yapacağınız şirkete ulaşıp kapıdan girerken otomobil ise bataryasını şarj edebileceği kendine en uygun park yerini aramaya başlamıştı bile.

Bugünkü durum

Her ne kadar bu senaryo için bir süre daha geçmesi gerektiğini bilsek de aslında bugün kullandığımız otomobillerde de sürücünün yükünü hafifleten otomatik sistemler mevcut. Mesela BMW'nin elektrikli i3 otomobilinde test edilen bir

özellik, otomobilin hiçbir sürücü yardımı almadan otoparkta kendine bir yer bulup park etmesini sağlıyor. Yeni BMW 7 serisi otomobiller ise gelişmiş active cruise control, sürüş asistanı, trafik sıkışıklığı asistanı, uzaktan park etme gibi özellikleri sayesinde gerekirse kontrolü devralabileceğinizi hissettirmek için direksiyona hafifçe dokunduğunuz sürece kendi kendine ilerleyebiliyor. Bu tip teknolojiler şehirde trafik sıkışıklıklarında veya şehirlerarası açık yollarda şeridi takip ederek, çevredeki otomobillerle güvenli bir mesafeyi koruyarak sürücünün yükünü paylaşıyor. Bazı daha basit seviye özellikler daha geniş kitlelere hitap eden otomobillerde de bulunuyor. Yakın gelecekte de sürücüler aynı uçak pilotları gibi hep kontrolde kalmaya devam edecek, ancak otomobil giderek kendi kendine daha fazlasını yapabilir hale gelecek ve son tercih sürücüye kalacak.

Neler getirebilir?

Ancak otomobile bindiğinizde adeta özel şoförünüz sizi istediğiniz yere götürüyormuşçasına yolculuk yapacağımız günlere on yıllar olmasa da henüz birkaç yıl daha var. Geleceğin ulaşım (mobility) modelinin de şekilleneceği bu süreç birkaç aşamalı olacak.

Uzmanların tahminlerine göre ilk aşamada bireysel kullanıcıların otomobilleri yarı otonom, yani yolculuk sırasında daha çok görev üstlenen ancak kontrolü tamamen devralmayan otomobiller olacak. Bu sırada daha üst seviye otonom araçlar endüstriyel amaçlarla, daha kontrollü alanlarda kullanılacak ve geliştirilmeye devam edecek.

İkinci aşamada otonom otomobil teknolojisi daha da olgunlaşacak ve daha uzun mesafeler daha yüksek hızda, daha güvenli bir biçimde katedilebilecek. Bu teknoloji gündelik hayatımıza toplu taşıma

ve ticari amaçlı araçlar ağırlıklı bir formatta girecek. Toplu taşımada yeni iş modellerin ortaya çıktığını göreceğiz. Elektrikli otomobil üreticisi Tesla'nın yatırımcılarından Steven Jurvetson'un Uber şirketinin CEO'su Travis Kalanick ile yaptıkları bir görüşmeden aktardığı şu kısım dikkat çekiciydi. Kalanick şirketine kayıtlı tek bir otomobil veya şoför olmamasına rağmen, eğer Tesla 2020 yılında başarılı bir otonom otomobil üretirse, o yıl için hedeflenen 500 binlik üretimi toptan alacağını söylemiş. Bu noktaya geldiğimizde lojistik firmalarının işleyişlerinde, yapılarında ve maliyetlerinde büyük değişikliklerin meydana geleceği kesin.

Son aşamaya geldiğimizde ise otonom otomobiller bir norm haline gelecekler. Yolda geçen vaktin otomobil sürmekten başka işler için daha verimli değerlendirilmesiyle iş ve özel hayatlarımızda değişimler yaşayacağız. Öte yandan şehirlerimizin yapısı farklılaşacak; örneğin evimizin kapısına park etmek zorunda olmadığımız, çağrıldığında gelecek otomobiller için otopark alanları ortaklaşacak ve daha az yer kaplayacak.

Yine de bunların birer senaryo olduğunu, ne kadar uzun vadelerle hayata geçememe, başka bir şekil alma ihtimalinin de arttığını akıldan çıkarmamak gerekli.

Engeller, zorluklar

Tüm bunların gerçekleşebilmesi için sensör, telekomünikasyon, M2M (makinelere arası) iletişim ve tabii otomotiv teknolojileri hızla geliştiriliyor ve entegre ediliyor. Bu yüzden otonom otomobil alanında mevcut otomobil üreticilerinin yanında Google, Apple gibi teknoloji firmaları da birer oyuncu haline dönüşüyor.

Ancak teknolojinin yeterli seviyeye gelmesi, otonom otomobilleri sokaklarda görmemiz için ger-



çekleşmesi gereken koşullardan sadece biri - ve belki de en iç açıcı noktada olanı. Başta hukuki altyapı olmak üzere, sigorta sektörü, siber-güvenlik, data hassasiyeti, bugün kullandığımız trafik ve otomobil sistemleri ile entegrasyon gibi birçok alanda çalışma gerekiyor.

Hukuki altyapıdan örnek verelim: Su anda üreticiler prototiplerini trafiğe kapalı alanlarda veya özel izinle test edebiliyor. ABD'de sadece 5 eyalette otonom otomobillerin sokağa çıkması yasak değil. Aslında izinli de diyemiyoruz; sadece yasak değil ve bu ancak Google'ın prototiplerini test etmesi için yeterli gri alanı oluşturmaya yetiyor. Meydana gelebilecek bir kazada kimin ne kadar sorumlu olacağı konusunda yol gösterici yeterli hukuki düzenleme yok. Ayrıca her üreticinin, her şehrin, her ülkenin ayrı bir standardı kullanması halinde oluşacak kaosu engellemek için global standartlara ve varolan sistemlerle uyumluluk düzenlemelerine ihtiyaç var. Yerel yönetimlerden hükümetlere, üreticilerden tüketici hakları savunucularına, can güvenliği uz-

manlarından sigorta şirketlerine, standart belirleyen uluslararası kuruluşlardan üniversitelere kadar birçok paydaşın bir araya gelmesini gerektiren bu çalışmaların uzun zaman alacağı kesin.

Bu konu şimdiden İngiltere, ABD gibi teknolojiye iddialı ülkelerin stratejik bir önceliğine dönüşmüş durumda. Yerel yönetimleri, akademik dünyayı, şirketleri ve yatırımcıları aynı platformda buluşturarak geleceğin ulaşım modellerinin değer zincirinin her halkasında söz sahibi olmak ve bir cazibe merkezi olmak amacıyla çalışmalar sürdürülüyor.

Sonuç

Bugün hala otomobilimizle eve giderken düzüstü bilgisayarımızı açıp çalışmıyoruz, gözlerimizi yoldan, ellerimizi direksiyondan ayıramıyoruz; ancak otonom otomobillerin özellikle teknolojik altyapısı günlük hayatımıza yansıtıyorsa, otonom otomobilin gelecekte daha olgun bir hale gelmiş durumda. Birkaç sene önce kulağa bilim kurgu filmi gibi gelen şeylerin tahmin ettiğimizden daha kısa bir

surede gerçekleştiğini görebiliriz, aynı akıllı telefonlarla gördüğümüz gibi.

Otonom otomobil teknolojisi hayatımıza girerken ulaşım konusundaki diğer trendlerden etkilenmemesi imkânsız. Bugün otomobillerin hayatımıza girdiği 1900'lerden de, vazgeçilmez bir parçası olmaya başladığı 1960'lardan çok daha farklı bir dünyada yaşıyoruz. Zamanın giderek değiştiği, doğayı korumanın öneminin arttığı, daha büyük alanlara özlem duyup daha küçük alanlarda yaşadığımız, daha kısa mesafelere özlem duyup daha uzağa gittiğimiz, akıllı telefonlar sayesinde birbirimizle, internetle ve nesnelerle her an temasta olduğumuz bir dünyada ihtiyaçlarımız, alışkanlıklarımız ve beklentilerimiz bambaşka.

Ulaşım tüm bu konulara temas eden bir sektör ve otomobiller bu sektörün belkemiği. Ulaşımın tanımını ve otomobilin gündelik hayatımızdaki ve ekonomimizdeki yeri, artan otonomlaşıma sayesinde önümüzdeki yıllarda tekrar tanımlanma sürecinde.

İK'da yeni dönem

OnBase belge yönetim sistemi ile 360° insan kaynağı yönetimi yapılabilir.

İnsan Kaynakları birimlerinin ana hedefi; çalışanların bilgi ve becerilerini en iyi biçimde kullanmalarını sağlayarak kuruma olan katkılarını en üst düzeye çıkarmak. Data Market Bilgi Hizmetleri Kurumsal Mimari ve İş Çözümleri biriminde Kurumsal Çözüm Danışmanı olarak görev alan **Selvihan Korkmaz**, bu hedef doğrultusunda

yapılanları şu şekilde özetledi:

"Kurum stratejisi ile uyumlu İnsan Kaynakları stratejisi belirleme, kurum için uygun insan kaynağını sağlama ve yerleştirme, çalışanların kuruma hızlı adaptasyonlarını sağlama, yenilikçi İK politikaları ve etkin performans yönetimi ile kurum hedeflerini destekleme, insan kaynağına yatırım yaparak liderler yaratma, çalışan bilgi ve becerilerini rekabette avantaj unsuru olarak konumlama, pozitif çalışan deneyimi yaratarak şirket bağlılığını destekleme."

OnBase Belge Yönetim Sistemi ile 360° verimlilik ve etkinlik

1992'den beri kurumların ihtiyaçları doğrultusunda teknoloji çözümleri sunan **Data Market** doküman ve süreç yönetimi alanında Kurumsal İçerik Yönetimi (ECM) araçlarından biri olan OnBase ile çözüm sunuyor. **Data Market** hizmetleri arasında yer alan OnBase Belge ve Süreç Yönetim Sistemi; uyarlanmış OnBase İK çözümü ile İnsan Kaynakları biriminin kurum içerisindeki verimliliğini artırmakta ve insan kaynakları çalışanla-

rının etkinliğini üst seviyelere taşıyor.

OnBase İK Çözümü; belge tabanlı birçok sürecin izlenmesini ve yönetimini gerektiren İnsan Kaynakları birimlerine 360° bakış açısı ile, esnek ve hızlı bir yapı sunuyor. İnsan kaynağı yönetiminde kullanılan; bilgi ve belgeler merkezi bir ortamdan izlenip, gerektiğinde değiştirilebilir, belge tabanlı yeni süreçler yaratılabilir ya da yeniden kurgulanıp otomatize edilebilir.

Etkin bilgi ve belge yönetimi ile ise insan kaynakları yönetimi için kullanılan iş süreçleri hız kazanır, kurumsal hafızasının gelişmesi sağlanarak kurumun iş bilgisi ve tecrübesi korunur, yeni insan kaynağının işe ve kuruma hızlı uyumu sağlanır, iç müşterilere daha hızlı, daha kaliteli hizmet verilmesini sağlar, zaman alan operasyonel işler yerine kuruma değer katan; çalışan bağlılığı yaratma, mesleki gelişim sağlama gibi girişimlere odaklanılmasına olanak sağlıyor.

OnBase İK çözümünde olduğu gibi farklı birimlerin iş süreçlerine uyumlu hale getirilen OnBase Belge Yönetim Sistemi kurumlara verimlilik ve etkinlik sunuyor.

Microsoft Türkiye yeni genel müdürü Murat Kansu

Microsoft'un Ortadoğu ve Afrika bölgesinde, 80 ülkede üç yıl boyunca Microsoft Ortadoğu ve Afrika Cihaz Üreticileri ve İş Ortakları'ndan Sorumlu Genel Müdür görevini başarıyla yürüten Murat Kansu, 1 Eylül 2015 itibarıyla Microsoft Türkiye'nin yeni Genel Müdürü olacak.

Microsoft Ortadoğu ve Afrika yönetim ekibine 2003 yılında Sunucu Yazılımlarından Sorumlu Birim Yöneticisi olarak katılan Kansu, bu dönemde Microsoft servis ve ürünlerinin pazarlanmasından sorumlu oldu ve gelirlerin 3 kat artmasında rol aldı. 2007-2010 yıllarında Microsoft Ortadoğu ve Afrika Bölgesi'nde Operasyonlardan Sorumlu Direktör olarak çalışan Kansu, bu dönemde Microsoft'un bölgede stratejik planlamasını yöneterek, başarılı performansına katkı sağladı. 2010-2012 yıllarında Microsoft Ortadoğu ve Afrika Kurumsal Müşterilerden Sorumlu Direktör olarak görev yapan Murat Kansu,

aynı zamanda Doğu Afrika Ülkeleri Bölge Müdürlüğü görevlerini başarıyla yürüttü. Kansu, son 3 yıldır Microsoft Ortadoğu ve Afrika Cihaz Üreticileri ve İş Ortakları'ndan Sorumlu Genel Müdür olarak görev yapıyordu. Kansu, bu dönemde Microsoft yazılımlarının uluslararası ve yerel sunucu ve cihaz üreticileri pazarında yaygınlaşmasından sorumlu oldu. Bilişim teknolojileri alanında 26 yıllık ulusal ve bölgesel deneyime sahip olan Murat Kansu, Microsoft öncesinde HP ve NCR'da çeşitli görevlerde bulundu. Kansu, 1987'de İstanbul Teknik Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu.

Index Grup'ta iki üst düzey atama gerçekleşti

Türkiye'nin lider bilişim teknolojileri grubu Index, sürdürülebilir büyüme ekseninde yapılandığı hedef ve stratejiler doğrultusunda iki üst düzey atama gerçekleştirdi.

Bünyesindeki şirketlerin gelecek yıllardaki yol haritalarının belirlenmesi ve geleceğe hazırlanması amacıyla yönetici kadrosunu iki yeni üst düzey ata-



Atilla Kayaloğlu

mayla güçlendiren Index Grup, 15 yıldır İndeks Bilgisayar A.Ş. Genel Müdürü olarak görev yapan Atilla Kayaloğlu'nu, 1 Temmuz 2015 tarihi itibarıyla Index Grup Şirketleri İcra Kurulu Başkan Yardımcısı olarak atadı. Geniş sektörel deneyime sahip olan ve Nisan 2015'te İndeks Bilgisayar A.Ş.'ye Genel Müdür Yardımcısı olarak katılan Ali Kançal ise İndeks Bilgisayar Genel Müdürü olarak atandı.



Ali Kançal



#MelihÇelik

@filtrekahve

melih.celik@techinside.com

20 yılda 172.000 kat büyüyen şirket

Yaz mevsimini nasıl geçiriyorsunuz? Daha doğrusu, çocukken yazları neler yapardınız? Eğer bir köy ortamında, çiftlikte ineklerle uğraşıp traktör tamir ediyorsanız bugün dünyanın en zengin adamlarından biriyle ortak bir yanınız var demektir.

Jeff Bezos'tan bahsediyorum. Amazon.com'un kurucusu ve Forbes'a göre 20 Temmuz 2015 itibarıyla 43.7 milyar dolarlık serveti bulunan ve bu sayede dünyanın en zengin 15. kişisi unvanına sahip olan kişiden yani.

Bezos'u dahillikle delilik arasındaki ince çizgide doğru tarafı bulabilen kişi olarak da tanımlamak mümkün. Zaten daha lisede sadece üstün zekalı çocukların kabul edildiği bir okulda okuyan Bezos, Princeton Üniversitesi Bilgisayar Bilimleri Fakültesi'ni de birincilikle bitirmiş.

1995 yılında sihirbazlık gösterilerinden esinlenerek "Abracadabra"nın "Cadabra"sını şirket ismi olarak seçen Bezos, daha sonra bu isimden vazgeçip Amazon'da karar kılmış. Amazon'u seçme yöntemi ise ilginç. O tarihte internetteki siteler arama motorları yerine arama indeksleri aracılığıyla listelendiği için alfabetik olarak üstte yer almak isteyen Bezos, sözlükte A harfindeki kelimeler arasında Amazon'u hem başlarda olması hem de şirketinin dünyanın en büyükleri arasında olmasını istemesi nedeniyle

seçmiş.

16 Temmuz 1995 tarihinde kurulan ve geçtiğimiz günlerde 20. yaşını kutlayan Amazon.com, bugün tam da Bezos'un istediği gibi dünyanın en büyükleri arasında yerini aldı. Şirketin ulaştığı değerler tek kelimeyle muazzam. 1995'te 511 bin dolarlık satış yapan şirket 2014 yılında 88 milyar dolarlık ürün satışı gerçekleştirmiş durumda. Online kitap satışıyla başlayan yolculuksa bugün ne ararsan var tadında büyümeye devam ediyor. Amazon'un drone'larla

çeşitliliği ve lojistik fırsatların önemi elbette büyük. Ancak sadece bununla değerlendirmek gerekiyor. Kurulduktan sadece iki yıl sonra halka açılan Amazon.com, ".com balonu" dönemini de başarıyla atlattı. Bununla birlikte şirket son 20 yılda onlarca şirkete yatırım da yaptı. Bu yatırımlarda dikkat çeken ve aynı zamanda Amazon'a yönelik en önemli eleştiriler arasında da bulunan konuya, kendisine rakip olarak görüldüğü alanlarda hızlı yükselen şirketlerin önünü kesmesi.

sahipleri şirketlerini satmakta "isteksiz" davranınca hemen ertesinde bebek bezi pazarına girip yüzde 30 indirim gibi bir kampanya yapmıştı. Amazon, Quidsi'nin sahipleri şirketlerini satmakta "isteksiz" davranınca hemen ertesinde bebek bezi pazarına girip yüzde 30 indirim gibi bir kampanya yapmıştı. Walmart'la Amazon'u teklifte kapıştırmak isteyen Quidsi ise şirketi daha düşük bir teklif verse de 540 milyon dolara Amazon'a satmak zorunda kalmıştı.

Bu örneklerden 20 yıl içinde çokça yaşandı. Sonuç ne olursa, taktikleri ne kadar eleştirilirse eleştirilsin, Amazon bugün Amazon.com sitesiyle, Kindle'ıyla, bulut pazarını elinde tutan Amazon Web Services'yle dev bir grup. Büyümesini de hızlı bir şekilde sürdürmeye devam ediyor. 23 Nisan 2015'te açıklanan 2015 ilk çeyrek sonuçlarına göre satışlar yüzde 15 artarak 22.7 milyar dolara yükselmiş durumda. Ürün satışları 15.7 milyar dolardan 17 milyar dolara, servis gelirleri ise 4 milyar dolardan 5.6 milyar dolara çıkmış.

1995'te Jeff Bezos için "internetten kitap mı satılır, bu adam delirmiş olmalı" diyenler bugün onun hakkında bir şey söylemek için defalarca düşünmek durumunda. Peki Amazon'un 30. yılında ne mi olur? Son 20 yıldaki grafiğe bakarsak pek kaybedeceğe benzemiyor...

Büyümek kulağa güzel geliyor. Özellikle de 20 yılda 172.000 kat büyüyen bir şirketin sahibi ya da hissedariyseniz. Kimden mi bahsediyorum? Tabii ki Amazon'dan...



Amazon'un 1995'teki ilk ofisi sadece bu bina idi.

dağıtım gibi yenilikçi yaklaşımları da sektörü şekillendirmeye devam ediyor. Şirketin büyümesinde ürün

En meşhurlarından biri bebek bezi pazarında hızla yükselen Diapers.com'un sahibi Quidsi. Amazon, Quidsi'nin

Veriye erişen kazanıyor

TechInside bu ay, kapak konusunda veri merkezlerini inceliyor. Veri merkezlerinin artık işletmeler için ne kadar büyük bir ihtiyaç haline geldiğini, müşterisi ve ürünleri hakkındaki veriyi sağlıklı depolayabilen, bu verilere sağlıklı biçimde ulaşabilen kurumlar, büyük maliyet avantajları kazandığı gibi yüksek bir gelir elde etmek için gereken fırsatları da avucunun içinde tutuyor. Elbette veri merkezleri bulut bilişimden ayrı düşünülemez. Dergimizde bu ay yine yaz aylarında IT sektörünün ilgisini çekecek birbirinden ilginç çok sayıda başka konuları da bulacaksınız.

Kapak Konusu: Veri Merkezleri

Dijital çağın ayakta kalabilmesi, kurumların elindeki büyük veriyi doğru biçimde depolayıp, doğru biçimde işleyerek, doğru biçimde kullanabilmesine bağlı. Biz de veri merkezlerinin işleticilerine ve müşterilerine, Türkiye'deki veri merkezlerinin durumunu, devletin veri merkezlerine bakışını, veri merkezleri hakkındaki yasal uygulamaları ve kurulması planlanan ulusal veri merkezi hakkındaki düşüncelerini sorduk.

Haberlerden derlemeler

KoçSistem, 70'inci kuruluş yıldönümünü geçtiğimiz ay yöneticileri ve çalışanlarının katılımıyla gerçekleşen bir organizasyonla kutladı. Biz de bu çerçevede KoçSistem Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Can Barış Öztok ile keyifli bir söyleşi yaptık.

Yeni nesil BT servis ve çözümleri alanında hizmet veren CSC'nin Türkiye Genel Müdürü Alev Alp Esen, buluta taşınmak isteyen kurumların, dikkat etmeleri gereken güvenlik adımları ile ilgili bilgi verdi.

SanDisk, tüketicilerin en sevdiği cihazlarda yakaladıkları görüntüleri kolaylıkla yönetip transfer edebilmelerini sağlayan iki yeni mobil bellek çözümünü piyasaya sürdüğünü duyurdu.

Rapor Internet'te 19 milyar dolar harcadık

Bilişim Sanayicileri Derneği (TÜBİSAD) "Türkiye e-Ticaret Pazar Büyüklüğü -2014" raporunu açıkladı. Bu yıl ikincisi hazırlanan rapor, e-Ticaret sektörünün yıllık yüzde 35'lik bir artışla 18,9 milyar TL büyüklüğe ulaştığını gösteriyor.

Köşe Yazıları

Cüneyt Göksu, Haziran sayısında Big Data'ya nereden başlasak diyerek giriş yapmıştı. Şimdi devam ediyor. "Yapılan anketlere göre kurum dışı veriler yerine kurum içi verilerle, transaction bilgileri, sistem logları gibi, yola çıkmanın genel kabul gördüğü ortada..."

Mehmet Tolgay Çirakoğlu, otonom otomobiller hakkında önemli bir analize imza atıyor: "Otonom, yani kendi başlangıcından bitişine kadar bütün bir yolculuk boyunca hiçbir sürücü müdahalesi gerektirmeden kendini sürebilen otomobillerin sadece gündelik yaşantımızda değil, başta ulaşım ve lojistik olmak üzere birçok sektörde de derin etkiler doğuracağı tahmin ediliyor."

Murat Bayrak ise yeni çağın kitap alışkanlığı hakkındaki gözlemlerini kaleme alıyor: "Kitapçıda gezinirken aklıma gelen hızlı bir fikir sonrası; geçen yıl ülkemizde reklamı çok yapılan bir çevrimiçi kitapçı dükkanının e-kitap okuyucusunu almaya karar verdim. İnternet'ten satın aldıktan bir gün sonra teslim edilen cihazı elime alınca, bu yazının da konusu belli oldu."

Analiz IT profesyonelinin tatil bavulu

Tatil döneminde veya iş seyahatleri sırasında, IT profesyonellerinin her an online olabilmesi, web sitelerine, şirket sistemlerine müdahale edebilmesi büyük önem taşıyor. İşte bu aşamada, yolculuk sırasında yanında bulundurması gereken önemli aksesuarlar devreye giriyor. Yolculukların, sorunsuz ve keyifli geçebilmesi için, IT profesyonellerinin işini kolaylaştıracak şu küçük aksesuarları bir araya getirdik, bavulunuzu hazırlarken bu listeye de bir göz atmanızda yarar var.

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™