

İŞLER BÜYÜDÜĞÜNDE

KAÇINILMAZ OLUR



Turkcell'in gelmiş geçmiş en akıllı telefonu

TARİFENİZE EK AYDA

15 TL'DEN
BAŞLAYAN
FİYATLARLA*

Detaylı bilgi turkcell.com.tr'de.



Birlikte, her gün daha iyiye...



* Teklif, 24 ay taahhütlü Platinum Paket için geçerlidir.

Kampanya 29.06.2015 - 31.12.2015 arasında geçerli olup stoklarla sınırlıdır. Turkcell'in T serisi diğer telefonlarının özellikleri baz alınmıştır. Tarifeye ek ayda 15 TL teklifi, Platinum Paket'e yönelik alışkanlıklarınız değerlendirilerek belirlenir. Seçtiğiniz cihaz tekliflerine sahip olmak için limit puanınızın, kampanya kapsamında sunulan Turkcell T60 için 800 olması gerekmektedir. Limit taahhüdüne uyulmaması halinde söz konusu aykırılığın gerçekleştirildiği tarihten itibaren taahhüt süresi bitimine kadar ödenmesi gereken, vergiler dahil kalan cihaz taksitleri toplamı, takip eden bedelleri toplamı ile kampanya iptal edilmeseydi taahhüt süresi sonuna kadar verilecek bedelin tahsil edilmemiş kısmının toplamı hesaplanır, müşteri lehine olan tutar esas alınarak, söz konusu

24 ay taahhütlü cihaz teklifleri için geçerlidir. Kampanyada sunulan cihaz için "Limit Puan Uygulaması" bulunmakta olup limit puanınız TCKN ile adınıza kayıtlı tüm hatlardaki kullanım ve ödeme puanınızın yeterli olmaması halinde, banka kredisiyle ödeme ya da "kredi kayıt skoru" sorgulama yöntemlerinden yararlanmak için Turkcell İletişim Merkezleri'ne başvurabilirsiniz. Kampanya fatura döneminde mobil hizmet faturasına bir kerede yansıtılır. Ayrıca taahhüde aykırılık tarihine kadar kampanya kapsamında Turkcell tarafından sağlanan indirimlerin/ücretsiz faydaların tarihi takip eden fatura döneminde mobil hizmet faturasına bir kerede yansıtılır. Turkcell'in kampanya tarih ve şartlarında değişiklik yapma hakkı saklıdır.

İÇİNDEKİLER

TECH
INSIDE



İşletmelerde ERP Uygulamaları



16-25



6

Sage Summit 2015'te teknoloji şovu

27-30 Temmuz tarihleri arasında New Orleans'ta gerçekleşen Sage Summit 2015, birbirinden renkli etkinliklere de sahne oldu.



12

Dijitalleşmeyi tamamlayamayan şirketler varlığını sürdüremeyecek
Günümüzde tüm sektörler "Bilgi Çağı"ndan "Dijital Çağ"a doğru ilerliyor ve içinde bulunduğumuz değişim bugüne kadar yaşananların en hızlısı.



10

Teknolojide yol arkadaşınız: Bulutistan

Farklı üreticilerin bulutla ilgili hizmet ve çözümlerini satma hedefiyle yola çıkan Bulutistan, bu hedefine doğru emin adımlarla ilerliyor.



15

Üç boyutlu tasarım dünyayı değiştirecek

ABD'de 1982 yılında kurulan Autodesk'in Türkiye operasyonu, altı aydır sektörün önemli isimlerinden Murat Tüzüm'e emanet.

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

40 BİMSA
Yıllardır sizinle...

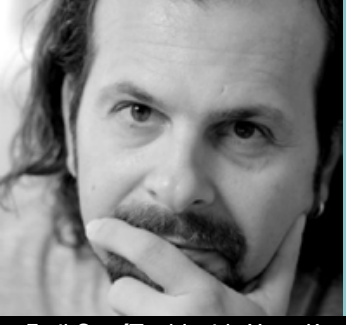
BÜYÜDÜKÇE BÜYÜLÜYÖRÜZ

Tam 40 yıldır, bilgi teknolojileri çözümleri ile şirketinize değer katıyoruz.
Dijitalleşme yolunda, sizinle birlikte nice yıllara!



bimsa.com.tr

f /bimsabiz in /bimsa



#FatihSari/TechInside Yayın Koordinatörü

@fatih_sari

fatih.sari@techinside.com

Doğum günün kutlu olsun TechInside

Dergimizin elinizde tuttuğunuz 13. sayısı aslında doğum günümüzü de simgeliyor. Evet, TechInside 2. yaşına merhaba dedi.

Bundan tam 21 ay önce Las Vegas CES sırasında ortaya çıktı TechInside fikri. Aslında benim, Ahmet Usta ve Hakkı Alkan'ın aklında olan fikir ortak bir havuzda hayat buldu demek daha doğru olacaktır.

İlk olarak InfoTürk olan ismi-mizi TechInside markasıyla değiştirdik. Web sitemizi açtığımızda dört ay gibi kısa bir sürede Türkiye'deki tüm kurumsal yayınlar arasında sıyrılıp ilk sıraya yükselmiş, prestijli ve para kazanan bir yayın haline gelmiştik. Siteyi TechInside dergimiz takip etti. Markalaşma sürecinde M.Serdar Kuzuloğlu, Ahmet Usta gibi önemli isimler yerlerini Melih Çelik gibi başka önemli isimlere bıraksa da TechInside büyümeye devam etti ve bugün geldiği noktaya erişti.

Peki nasıl oldu da oldu? Baskın markanın bile hızla kan kaybettiği, basılı yayıncılık öldü denen bir sektörde TechInside nasıl başarılı oldu? Cevap aslında çok basit. Melez haber-cilik yapısı yani onlineda yayınlanan video haberlerin basılı dergiye de yansması, okuyuculardan gelen taleplerin dosya konularına aktarılması ve sıkıcı uzun yazılar yerine Kitap,

Restoran sayfasıyla birlikte hap gibi okunabilen sektörel yazılar başarıyı getirdi.

Peki yetti mi? Tabii ki hayır. TechInside'in marka olarak gidecek daha çok yolu var. Bu süreçte kaptanlar ya da tayfalar yine değişecektir. Ancak TechInside'a verdiğimiz ruh devam ettirildiği sürece başarı da sürdürülebilir bir süreç olmaya devam edecektir.

Bu sayıda neler var konusuna gelecek olursak KOBİ'ler tarafında yükselen trend olan ERP başlığını dosya sayfalarımızdan okuyabilirsiniz. Dergimizin eski yayın yönetmeni arkadaşım Ahmet Usta bizi kırmadı ve bu özel sayımız için nefis bir yazı kaleme aldı bu yazıyı da yine GörüşInside sayfalarımızdan okumanız mümkün.

Bunlar dışında yine ilginizi çekeceğini düşündüğümüz birçok farklı konu da yine TechInside'in 13. sayısının sayfaları arasındaki yerini aldı.

İçeriklerimizi beğeniyse takip edeceğinizi umuyor, her türlü eleştiri ve talebinizi de bizzat bana iletilebileceğinizin altını bir kez daha çiziyorum ve tekrarlıyorum. İyi ki doğdun, doğum günün kutlu olsun TechInside...



TAIWAN EXCELLENCE

TAYVAN TEKNOLOJİSİ

DÜNYANIN GÜVENLİĞİNİ SAĞLIYOR!





Sage Summit 2015'te teknoloji şovu

27-30 Temmuz tarihleri arasında New Orleans'ta gerçekleşen Sage Summit 2015, birbirinden renkli etkinliklere de sahne oldu.

#FatihSarı/New Orleans

Sage Summit 2015'e dünyanın dört bir yanından gelen 8 binin üzerinde ziyaretçi katıldı. **Sage Summit 2015**, 40'ın üzerinde ülkeden katılımcının yer aldığı çok büyük bir global konferans olarak kayıtlara geçti. Etkinliğin ana hedefi katılımcı küçük ve orta ölçekli büyük işletmelere iş dünyasının liderlerini izleme ve bunlardan ilham alma fırsatı sağlama ve bunlardan ilham alma fırsatı yaratmak oldu. Etkinliğin açılış konuşmasında **General Colin Powell** ve ünlü yazar **Deepak Chopra** katılımcılarla buluştu.

Sage Summit 2015 sırasında sohbet etme şansı bulduğumuz **Sage CEO'su Stephen Kelly**, "Türkiye'den gelen gazeteci dostlarımızı, müşterilerimizi tüm kalbimle selamlıyorum. Sizleri çok heyecanlı bir etkinlik olan Sage Summit'te görmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Sage Summit özellikle KOBİ'ler için çok önemli bir etkinlik. Şu an burada dün-

yanın dört bir yanından gelen 8 binin üzerinde ziyaretçi var. Müşterilerimiz, iş ortaklarımız, muhasebeciler, gazeteciler var. 40'ın üzerinde ülkeden katılımcının yer aldığı çok büyük bir küresel konferans. Buraya katılan küçük ve orta ölçekli büyük işletmelere iş dünyasının liderlerini izleme ve bunlardan ilham alma fırsatı sağlıyoruz. Örneğin ilk gün General Colin Powell ve Deepak Chopra vardı. Ayrıca işlerinizi başarılı bir şekilde yürütme, muhasebecilik gibi önemli konuların ele alındığı konuşmaların yanında yeni ürün lansmanımızı da gerçekleştirdik. Ayrıca katılanlar burada birbirleriyle görüşme, fikir alışverişinde bulunma fırsatını yakaladı" dedi.

KOBİ'ler ön planda

Bu etkinliğe katılan KOBİ'lerin ekonomi açısından çok önemli şirketler olduğunu ve ekonomiye güç verdiklerini ifade eden Kelly, "Türkiye'de yeni iş imkanlarının büyük kısmını KOBİ'ler sağlıyor. ABD için rakam vermek gerekirse geçtiğimiz beş yıl içerisinde 12 milyon kişiye yeni iş imkanı sağlandı. Bu iş imkanlarının yüzde 66'sını KOBİ'ler yarattı. Türkiye'deki küçük ve orta ölçekli şirketlere yarattıkları bu iş imkanından dolayı kendilerine teşekkür ediyorum. Sage Summit'te vermek istediğim en önemli mesaj şu, biz Sage olarak sizler için buradayız" şeklindeki görüş belirtti.

Colin Powell ve Deepak Chopra ile aynı sahnede oturmak ve onlarla konuşmanın kendisi için büyük bir onur olduğunu da belirten Stephen Kelly, "Bence zamanımızın en önemli liderlerinden ikisi Colin Powell ve Deepak Chopra. Colin Powell hem askeri açıdan, hem insani yardımlar açısından çok büyük bir lider. Hem New York'ta hem de dünyada çocuklara yardım için vakıf kurdu ve bu yönde çalışmalarına devam ediyor. Panelden sonra birçok kişi benim yanıma gelerek şimdiye kadar en çok ilham aldıkları en etkileyici panel olduğunu söylediler. Colin Powell'in performansı müthişti. Deepak Chopra çok ilham vericiydi. Kısacası verilen mesajlar çok zekiceydi" şeklinde konuştu.

Kendilerini büyük bir teknoloji şirketi olarak tanımladıklarını belirten Kelly, sözlerini şu şekilde bitirdi:

"Teknolojiyi seviyoruz. Teknolojiyi

KOBİ'lerle bir araya getiriyoruz. Böylece ortaya bir sihir çıkıyor. Dün bizim için çok önemli olan yeni ürünlerimizi duyurduk. Sage 100C, 300C ve Sage Live'ı duyurduk. Sage Live KOBİ dünyasının yeniden şekillenmesini sağlayacak devrimsel bir ürün. Her şey sosyal medya, mobil, veri ve bulutla ilgili. Özellikle genç işletme sahipleri şirketlerinin kontrolünü mobil cihazlarla alarak bunlar üzerinden şirketlerini yönetebilecekler. Tüm gelirleri, giderleri açıkçası her şeyi mobil cihazları üzerinden görüp kontrol edebilecekler. Tüm kontrol mobil cihazlar üzerinden kendilerinde olacak.



Türkiye'de çok hızlı başladık

Sage'in 18 Mayıs'ta İstanbul'da gerçekleştirilen lansmanında tanıştığımız ve Sage Summit 2015'te de sohbet etme fırsatı bulduğumuz **Sage Avrupa Kurumsal Pazarlar Satış ve Pazarlama Direktörü Christophe Vanackère**, Türkiye'ye çok hızlı bir giriş yaptıklarını kaydetti. Özellikle Türkiye'deki ERP pazarının çok önemli ve rekabetçi olduğunu altını çizen Vanackère, "ABD'de yapılan bu etkinlikte yine KOBİ'lere yönelik ürün ve çözümlerimiz ön plana çıktı. Türkiye'de de KOBİ'ler bizim için çok önemli ve ülkenizde iki iş ortağıyla çalışıyoruz. Özellikle Manisa ve İzmir bölgelerinde ciddi çalışmalara başladık. Özellikle Türkiye'de faaliyete geçtiğimiz bilgisini alan Batı Avrupa'daki müşterilerimiz işlerini konsolide etmek için bize başvurdu. Bu da Türkiye hamlemizin ne kadar doğru ve olumlu olduğunu da bir göstergesi. Hedef olarak da önümüzdeki üç yıl içinde Türkiye'de liderliği hedefliyoruz" dedi.



Forfun
Kaya Ekmekçi
Yönetici Ortak

Paraşüt Stratejik Kararları Kolaylaştırıyor

Paraşüt öncesinde muhasebecilerimize çok daha fazla işimiz düşüyordu. Paraşüt'e geçtikten sonra raporları, gelir ve giderlerin kategorizasyonunu, maaşlarla ilgili durumu bu kadar kolay ve net görebiliyor olmak stratejik kararlar almamızı kolaylaştırdı.

Uygulamanın sağladığı faydanın yanı sıra, müşteri hizmetlerinin yapıcı ve yardımcı yaklaşımları da Paraşüt'ü seçme kararında etkili oldu. Paraşüt küçük işletmeler için gerçekten iyi bir çözüm ortağı. Tüm ekibe teşekkür ederiz.

Paraşüt Hakkında

Paraşüt, küçük ve orta ölçekli işletmelerin finansal operasyonlarını daha verimli yönetebilmesini desteklemek hedefiyle 2013 yılından bu yana web tabanlı fatura ve finans yönetim hizmeti sunmaktadır. \$50M büyüklüğündeki girişim sermayesi fonu olan "Revo Capital" ve finansal hizmetler alanında uzmanlaşmış, \$435M büyüklüğünde ABD merkezli girişim sermayesi fonu olan "Ribbit Capital"ın yatırımları ile büyümüşür.



Paraşüt
Sean Yu
Kurucu Ortak

Paraşüt Gelişmeye Devam Ediyor

"Paraşüt olarak çıkış noktamız, küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihtiyaç duydukları finansal hizmetleri, teknolojinin imkânlarını kullanarak kullanıcı dostu bir arayüzle, bütçelerine uygun fiyatlarla erişilebilir hale getirmek. İşletmelerin fatura oluşturmadan ödeme takibine; online tahsilattan raporlamaya kadar olan tüm finansal operasyonlarını kolayca yönetebilecekleri kullanışlı ve güzel bir uygulama geliştirdik ve sürekli geliştirmeye devam ediyoruz. Forfun Cookie ile bu başarıya yol arkadaşı olabilmekten dolayı büyük mutluluk duyuyoruz"

Paraşüt'le finansal yönetim artık her yerde

"Paraşüt ile nakit akışımıza ve günlük gelir-gider durumumuza istediğimiz zaman ve istediğimiz yerden erişerek stratejik kararları hızlıca alabilmeye başladık."

2008'de Türkiye'nin ilk şans kurabiyesi üreticisi olarak faaliyete başladık. Restoranlar, oteller ve çeşitli etkinlikler için şans kurabiyesi üretimi yapıyoruz. Daha önce Excel ve kara kaplı defter ile takip ettiğimiz günlük gelir-gider, nakit akışı ve kasa durumumuzu her an ve her yerden kontrol edebilmek istiyorduk. Bunun için web tabanlı bir finansal yönetim uygulaması arayışına girdik ve Paraşüt ile tanıştık.

Paraşüt'ün kazandırdığı en önemli avantajlar:

- Yalın ve kolay anlaşılır arayüzü sayesinde, muhasebe ve finans konusunda herhangi bir deneyimi olmayan bir ekip bile çok hızlı bir şekilde adapte oldu.
- İsteddiğimiz yerden finansal verilerimizi kontrol edebiliyor, veri girişi yapabiliyoruz.
- Anlaşılır ve hızlı raporlama özelliği ile istediğimiz raporu tablolar arasında kaybolmadan hemen alarak zaman kazanıyoruz.
- Cari hesaplarımızın tahsilat ve ödemelerini takip edebiliyor, hızlıca fatura oluşturup yazdırabiliyoruz.





#HakkıAlkan

@hakki_alkan | hakki.alkan@techinside.com

Türkiye için 4.5G vakti!

Yıllardır beklenen ihale gerçekleşti. Kıran kırana geçen açık artırmalarda frekanslar paylaşıldı ve Türkiye artık 4.5G'ye hazır! Olan bitene biraz daha yakından bakalım.

Fiber internet ile beraber bant genişliği-ğindeki sınır, teorik olarak ortadan kalkmasına rağmen, yeni internet servisleri, diğer ülkelere kıyasla iyi konumda olduğumuz 3G'den daha fazlasına ihtiyaç duyuyor.

4G ile beraber 300 Mbps'yi aşan hızlara erişmek, nesnelerin interneti veya IOT olarak adlandırılan teknolojiyi kullanan cihazların birbiriyle haberleşmesi için daha uygun ve gelecekte de sorun çıkartmayacak bir frekans dağılımı, 26 Ağustos 2015'te yapılan ihale sonunda gerçek oldu. Bu operasyonun hemen ardından, devletin kasasına yaklaşık 4 milyar Euro girmesi de garantilendi.

1800 MHz frekansındaki C1 paketi, 430 milyon Euro'luk teklifle Turkcell'in olurken, 800 MHz bandındaki A1 paketi 390 milyon Euro ödeyen Vodafone'un, 900 MHz bandına sahip olan B1 paketi ise 216.8 milyon Euro ile Avea'nın oldu. 2600 MHz bandındaki tüm paketlerin satın alan Turkcell'in cebinden ise

sadece bu paketler için 383.6 milyon Euro çıkacak.

Teknik detaylarına techinside.com'da erişebileceğiniz bu dağıtımın sonrasında Turkcell, en fazla frekansı elinde tutarak ihalenin kazananı gibi görünse de, Avea ve Vodafone da yeni nesil mobil iletişim için cesur davranarak konumunu netleştirmiş oldu.

Aslında her şey daha yeni başlıyor.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın Çin gezisindeyken netleşen 4.5G ihale tarihi, akıllara "Huawei ile olan anlaşma netleşti mi?" sorusunu getirir de, hem Netaş gibi yerli hem de Huawei ve Qualcomm gibi yabancı teknoloji şirketleri, operatörler tarafından alınan bu frekanslar üzerinden yeni nesil mobil iletişimin tüketicilere ulaştırılması için kolları sıvadı.

Altyapı konusunda kapalı kapılar arkasında bu fikirler ortaya konulurken TELKODER'den çok ilginç bir çıkış geldi. Yayınlanan bildiriye Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Ata Ariak; 4.5G teknolojisini tam anlamıyla kullanabilmek için mevcut fiber altyapısının 5-6 kat artırılması gerektiğini, mevcut açığın kısa sürede kapatılmasının çok zor olduğunu dile getirdi.

Tüm bu gelişmelerin uygulamaya nasıl geçirileceğini merak edenler için netleşmesi gereken en önemli nokta, hem geçici hükümet hem de 1 Kasım sonrasında Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme (UDH) Bakanlığı koltuğuna kimin oturacağı.

Geçtiğimiz günlerde 5 yıllığına görev alan BTK Başkanı'nın da patronu olacak UDH Bakan'ının sergileyeceği performans ve takip edeceği vizyon, ülkenin iletişim teknolojilerinde kendini nasıl konumlandıracağını da derinden etkilemiş olacak.

Ülkemiz için şimdiden hayırlı olsun.



#VideoInside

Profesyonellerin en büyük sorunu çözülüyor

Kurumsal rehber yönetimi yazılımı olan NameScroll, kartvizit paylaşma sorununa çözüm üretti.

Profesyonellerin tamamen ücretsiz kullanabileceği bu özellik ile istediğiniz kadar kartvizit oluşturmak mümkün. Oluşturulan bu kartvizitleri çok kolay şekilde dilenildiği kadar kişiyle paylaşmak da olası. Aynı zamanda gelen kartvizitleri de Outlook ve NameScroll'a anında kaydetme özelliği de yer alıyor.

Böylece kartvizitleri arşivleme, okutma ve yedekleme konusunda profesyonellerin çok zorlandığı bu konuyu en basit şekilde çözmek mümkün hale geliyor. Kaybolmayan kartvizitler sayesinde kullanıcı, müşteri kaybına uğramadan kontaklarıyla iletişime devam edebiliyor.

Kartvizit alışverişi tarih oluyor

Kurumlar fiziki kartvizit kullanımından vazgeçerek ciddi bir maliyetten kurtulurken aynı zamanda çevreye olan hassasiyetlerini de bu yolla gösterebiliyor. Kurumlar NameScroll yoluyla kartvizitleri merkezden yönetip kuruma değer katabilir hale getirebiliyor.

SMS ve e-mail ile duyuru gönderme devri bitiyor

Kurumsal Rehber ve mesajlaşma yazılımı olan ve kurumsal uygulamalar arasında yerini

alan NameScroll'a yeni özellik geldi. Bu özellikte şirketler ve kurumlar, diledikleri sayıda kişiye şirket 'Duyuru'larını kolayca ve ücretsiz gönderebilecek.

NameScroll, aktif hale getirilen 'Duyuru' özelliği ile şirketleri hem SMS maliyetinden hem de e-mail zahmetinden kurtarmayı amaçlıyor. Bu özellik sayesinde şirket ve STK'lar, etkinliklerini duyuru yoluyla çalışanlarına veya üyelerine ulaştırabilecek. NameScroll ile gönderilen duyuruya dosya eklemek de mümkün. Örneğin gönderilen etkinlik duyurusuna etkinliğe ait görsel de eklenebilir.

Komote Teknoloji ekibi tarafından güncellenen uygulamada yöneticilerin gönderdikleri duyurular, kullanıcıların telefonlarına 'push notification' olarak düşer. Kullanıcılar cep telefonlarına gelen bu bildirimi cevaplayabilir/onaylayabilir. Yöneticiler de kullanıcıların cevaplarını rapor halinde görebilir.

Yönetici ile çalışan arasındaki bağı güçlendiren bu uygulama derneklerde de çözümçül bir etkiye sahip. X derneğinin yönetim kurulu başkanı, üyelerine yapılacak bir etkinliği kolayca duyurabilir. NameScroll yoluyla üyelerine gönderdiği etkinlik davetine aldığı cevaplardan üyelerinin katılım oranları hakkında fikir sahibi olabilir.

SUSE LINUX
ENTERPRISE
FOR SAP

suse.com



4.5G





Teknolojide yol arkadaşınız: Bulutistan

Farklı üreticilerin bulutla ilgili hizmet ve çözümlerini satma hedefiyle yola çıkan Bulutistan, bu hedefine doğru emin adımlarla ilerliyor.

Bulutistan, Türkiye’de farklı şirketlerin bulut ürünlerini satan, bunları müşterilerine anlatan ve müşterileri için en doğru hizmeti konumlandırmaya çalışan bir yeni bir yapı. Kendilerini bir nevi bulut pazar yeri olarak konumladıklarını altını çizen Bulutistan Kurucu Ortağı Begim Başlıgil, “Müşterinin neye ihtiyacı varsa elimizdeki geniş ürün portföyünü kullanarak onun ihtiyacına uygun olan bulut ürünleri hem satıyoruz hem kuruyoruz hem de yönetiyoruz” dedi.

Şirketi sektörün deneyimli isimlerinden Orçun Özalp ile kurduklarını ile ifade eden Başlıgil, “Ben de bir önceki işimde son üç dört yıldır KOBİ’ler ve bulut çözümleri üzerinde çalışıyor ve KOBİ’lere bulutun faydalarını anlatıyordum. Bildiğiniz üzere trendler belirli faz farklarıyla ülkemize geliyor. Aslıdan trendler önce ABD, sonra Avrupa ve sonrasında da ülkemize geliyor. Dolayısıyla Orçun da ben de paralel zamanlarda bulutla uğraşırken birlikte bu işe odaklanmaya karar verdik. Bulut treni Türkiye’ye geliyor ve işletmeler için de çok zaman yok. Ayrıca Türkiye’de bir bulut pazar yeri yok. Yani bulut ürünleri satan şirketler var ama müşteriyi dinleyip yerel çözüme ihtiyacı olana yerel çözüm, küresel bir çözüme ihtiyacı olana büyük çaplı bir çözüm öneren ve bunun danışmanlığını veren bir yer yok. Biz de buradan hareketle bir nevi Türkiye’nin ilk bulut komisyoncusu olarak yola çıktık” şeklinde görüş belirtti.

Ofis açıldı projeler geliyor

Kendilerini bir yandan da satış ve pazarlama makinesi olarak konumlandıklarını belirten Begim Başlıgil, bu konuda ise şunları söyledi:

“Türkiye’de çok değerli teknoloji şirketleri var ve katma değerli ürünler üretiliyorlar. Fakat teknoloji şirketlerimizin işletmelere özellikle KOBİ’lere ulaşmada sıkıntısı olduğunu düşünüyoruz. O yüzden büyük bir veritabanı yatırımı yapmaya karar verdik. Buradaki veriyi alıp izinli müşterilerimize e-posta ile kısa mesaj ile tele satışla ya da yerine giderek doğrudan satışla ulaştığımız bir makine aslında bu. Bu sayede operasyon da gelişti. Artık operasyon tamam ve 1 Eylül

itibariyle de çalışmalarımız aktif olarak başlamış olacak.”

Şirket kurulmadan yatırım aldı

Şirketin fikir aşamasında yatırım aldığını kaydeden Begim Başlıgil, “Türkiye’de çok alışılagelmiş bir durum bu. Şirketimizin belirli bir yüzdesini Hollanda menşeli bir fona aktardık. Tabii ki bu yatırım bizim hem şu andan yaptığımız işi hem de bundan sonra yine bulut alanında yapacağımız işleri de kapsıyor. Çünkü şirketin bir sonraki durağı daha var. O da bulut yatırımcılığını internet ortamına geçirmek. Yani internet üzerinde bir bulut pazar yeri kurmak” dedi.

Gelecekte büyük teknoloji şirketle-

rinin yerini bulut şirketlerinin alacağını düşündüklerinin altını çizen Begim Başlıgil, sözlerini şu şekilde bitirdi:

“Bu bulut şirketleri de işletmelerin ihtiyacı olan ERP’den CRM’e altyapıdan buluta kadar her çözümü sunabilecek yapıda olacak. Bugünkü o biraz bulut yapayım biraz da donanım satayım fikrinin tamamen buluta döneceğini düşünüyoruz. İlk amacımız gelecekte Bulutistan’ın bulut denince Türkiye’de akla gelecek ilk şirket olması. İkincisi de bu işi otomatikleştirmek istiyoruz. Çünkü satış kanalı pahalı bir yapı. Bugün nasıl hepimiz girip alışveriş yaptığımız e-ticaret platformları varsa biz de gelecekte bir teknoloji pazar yeri yapıp müşterilerimize ulaşmak istiyoruz.”

Bulutistan Kurucu Ortağı
Begim Başlıgil

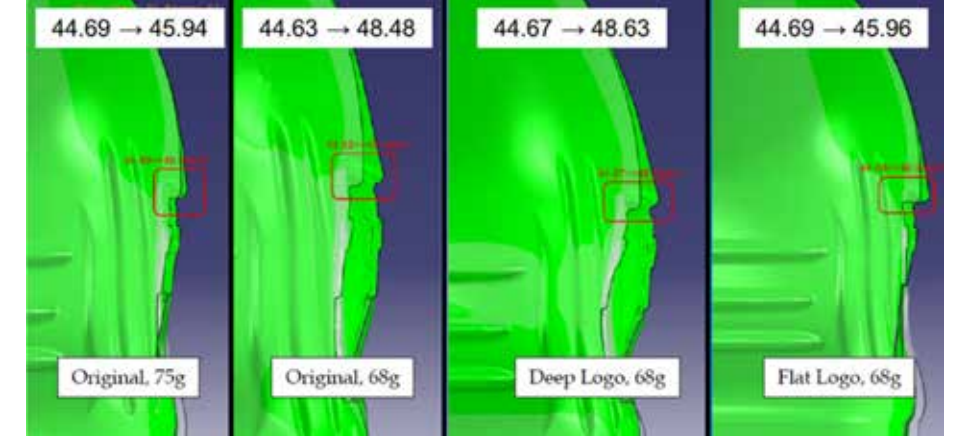


Plastik Devi PTI Dassault Systemes’in Üç Boyutlu Yazılımlarıyla Fark Yaratıyor

PTI’nin Dassault Systemes’in çözümleriyle elde ettiği gerçekçi simülasyon imkanı; geliştirme maliyetlerini azaltmasının önünü açtı. Çözümlerle PTI, müşterilerine rekabette büyük bir avantaj sağlayan pazara daha hızlı sunum olanakları tanıma şansını elde etti.

Plastik ambalaj tasarımı hizmetlerinde lider olan PTI, tüketici ürünleri şirketlerinden plastik işlemci ve malzeme tedarikçilerine kadar geniş müşteri portföyüne sahip bir firma. Firma bir yıl içinde müşterileri için 500 gibi yüksek bir sayıda; benzersiz tasarım ve tasarım başına ortalama beş tekrarlıma gerçekleştiriyor. PTI, kısa bir süre önce, kuruluş yılı olan 1985’ten beri 10.000 şişe tasarımını gerçekleştirdiğini açıklamıştı. PTI, müşterileri için yenilikçi tasarımlar geliştirme çalışmalarında Dassault Systemes’in CATIA uygulaması dahil son teknoloji ürün CAD araçlarından faydalananıyor.

PTI, müşterilerin hafif plastik konteyner tasarımlarına ve ürün hatalarının kökenini analizlerine yardımcı olmaya yönelik kapsamlı fiziksel prototip oluşturma ve testler için uygun maliyetli ve verimli bir alternatif arayışındaydı. PTI, bu doğrultuda “Perfect Package” Endüstri Çözüm Deneyiminin temel bir bileşeni olan SIMULIA’yı benimsedi. Bu çözüm, PTI’nın hazır form



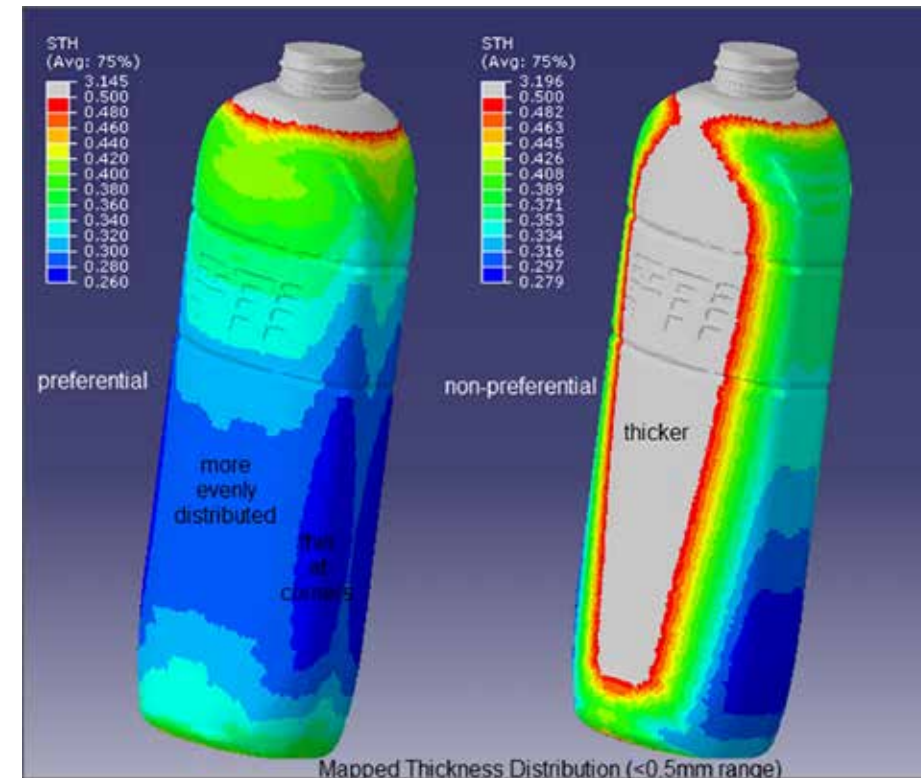
parametrelerini optimum hale getirme ve performans hatalarını ortadan kaldırma çalışmalarına da yardımcı oldu.

Elde edilen gerçekçi simülasyon imkanı, PTI’nın geliştirme maliyetlerini azaltmasına, müşterilerine pazara daha hızlı sunum olanakları tanımasına yol açtı. Müşteriler tasarım ve üretimde sorun gidermeye yönelik arıza teşhisi geliştiril-

mesine paralel olarak rekabette büyük bir avantaj sağladı.

Plastic Technologies CAE ve Simülasyon Direktörü Sumit Mukherjee Dassault Systemes ile süren işbirlikleri hakkında şunları söyledi: “Simülasyon sonuçlarımız gelişim süreçlerine birkaç farklı yoldan yardımcı olmaktadır. Optimum performans için geliştirilecek olan en yetenekli adayları görmeye yardımcı olur. Hangi geometrik özellikler, malzeme özellikleri ve kalınlık dağılımının mevcut konteynerlerde daha iyi performans ve olası hafifleme garantisi edeceği hakkında kritik geri bildirimler sağlar ve yaratıcı ve kullanışlı çözümler için daha yenilikçi düşünmeyi teşvik eder.”

Arızaları ortadan kaldırmak için tasarımların sürekli olarak değiştirilmesi süreci, tam da simülasyonun zaman ve paradan tasarruf sağlayabileceği yer. **Mukherjee** sözlerine şöyle devam etti: “Yeni paket tasarımları örnekler hazırlanmadan önce simüle edilebilirse, şişe ve hazır form tasarım yinelenmeleri daha hızlı ve daha uygun maliyetli hale getirilebilir, bütün bir tasarım zinciri hızlandırılabilir ve daha hızlı bir pazara sunum sağlanabilir. Tasarım özelliklerinin büyük bir kısmı hızlı bir şekilde değerlendirilebilir ve gelecekteki tasarım önerileri için iyi bir öğrenim aracı oluşturulur. Bu, daha önce prototipi oluşturulmuş kavramların kapsamının dışında kalabilecek daha yaratıcı kavramların değerlendirilmesi için bir kapı açar ve daha iyi tasarımların daha hızlı bir şekilde geliştirilmesine olanak tanır.”



Dijitalleşmeyi tamamlamayan şirketler varlığını sürdüremeyecek

Günümüzde tüm sektörler "Bilgi Çağı"ndan "Dijital Çağ"a doğru ilerliyor ve içinde bulunduğumuz değişim bugüne kadar yaşananların en hızlısı.

Yeni çağda şirketler, ilerlemeye devam edebilmek için dönüşmeleri gerektiğini fark ettiler. Eğer çarpıcı bir dönüşümden geçmezlerse bugünün şirketlerinin yüzde 40'ı önümüzdeki 10 yıl içinde varlığını sürdüremeyecek. Konuyla ilgili **Cisco Türkiye Genel Müdürü Cenk Kıvılcım**'ın kaleme aldığı yazıyı beğenimize sunuyoruz.

Bugün şahit olduğumuz ağa bağlı cihazların oluşturduğu "Nesnelerin İnterneti (IoT)", internetin geleceği olan "Her şeyin İnterneti'nin (IoE)" de temelini oluşturuyor. Her şeyin İnterneti insanları, süreçleri, veriyi ve nesneleri birbirine bağlayarak benzersiz fırsatlar yaratacak. İnsanlar, süreçler, veri ve nesneler akıllı ağ bağlantıları ile bir araya geldiğinde şirketler de dönüşecek. Türkiye'de şirketlerin bu yeni çağı tam anlamıyla kucaklayabilmesi için dijital dönüşümünü tamamlamış olması gerekiyor. Dönüşen şirketler yeni müşteri deneyimleri, gelişmiş operasyon verimliliği, benzeri görülmemiş inovasyonlar ve yepyeni ekonomik modelleri hayata geçirecek.

Dijital dönüşüm son kullanıcılar için daha fazla rekabetçilik ve inovasyon gibi katma değerini yanı sıra teknoloji şirketleri için de önemli bir iş potansiyeli yaratacak. Teknoloji şirketleri yazılım, veri madenciliği, analiz ve uygulama geliştirme gibi alanlarda eko sistem içinde aktif rol oynayarak sayısal veriler ve dönüşüm çerçevesinde imza projeler geliştirebilecek; bu çözümleri çevre bölgelere ihraç ederek milyonlarca dolarlık iş fırsatı yaratabilecekler. Ülkemizde önümüzdeki 10 yıl içinde dijitalleşme ve her şeyin interneti uygulamalarının özel sektörde 169,4 milyar dolar değer yaratabileceğini öngörüyoruz.

Ancak dijitalleşme karmaşık bir süreç; çevik bir BT modeli ve en önemli süreçleri dijital çağ için yeniden değerlendirebilmek yetkinliği gerektiriyor. Dijital çağa bu geçiş teknolojik, organizasyonel, kültürel anlamda çok ciddi bir değişimi zorunu kılıyor. Yöneticiler iş süreçlerinden ne gibi çıktılar alınacağını anlamak ve operasyonel engelleri kaldırarak her şeyin internetini mümkün kılan bilişim stratejileri geliştirmek için kültür ve iş birliği değişimini yönlendirici bir rol üstlenmelidirler.



Cisco Türkiye Genel Müdürü Cenk Kıvılcım

şirketler yeni gelir kaynakları oluşturmak, daha iyi bir deneyim sunmanın yanı sıra verimliliği ve değeri artıracak yeni operasyon modelleri yaratmak için daha iyi konumlanmış olacaklar.

Dijital stratejiniz iş stratejiniz olsun

Bugün, şirketler IT bütçelerinin yüzde 70-80'ini var olan sistemleri sürdürmeye ayırdıkları için yeni dijital projelere odaklanamıyorlar. Şirketlerin dijital gündeminin belirlenmesi ve dönüşümü sağlayacak teknoloji ile ilgili kararların alınması üst düzey yöneticilere bağlı. Daha hızlı ve verimli hareket etmek için şirketler odaklarını değiştirmeli ve iş alanlarını mobil, bulut, sosyal, veri ve analiz gibi trendlerin etrafında inşa etmeli.

Altyapınızı hazırlayın

Kullanıcılar cihazları ve nesneleri ya da birbirinden bağımsız ağırları daha önce görülmemiş bir ölçekte birbirine bağlıyor. Üstelik bu bağlantıların kazanca dönüşmesi ancak gelişmiş veri analizinin uygulanması ile mümkün oluyor. Bu durumda bile çoğunlukla yeni iş modellerinin hayata geçmesini hızlandırmak ve üretkenliği artırmak için yeni bir akıllı uygulama sınıfı geliştirilmesi gerekiyor. Elbette tüm bunlar gerçekleştirilirken cihazdan, veri merkezine ve buluta kadar sistemin hiç bir noktasında güvenlikten feragat etmemek gerekiyor.

Cisco yeni Cisco IoT System ile bu altı unsuru bir mimariye birleştirerek şirketler için dijitalleşmenin karmaşıklığını ortadan kaldırıyor. Geniş ölçekli, birden fazla uç noktaya ve platforma sahip sistemleri ve onların yarattığı veri akınını yönetmeye yardımcı oluyor.

Cisco olarak kapılarımızı ilk açtığımız günden beri son 30 yıldır dünyayı derinden etkilemiş olan "internet" in gelişiminde etkin bir rol oynadık ve oynamaya devam ediyoruz. Bugüne dek sayısız dönüşümü teknoloji perspektifinden belirledik, öncülük ettik ve sahiplendik. Dijitalleşme çağına girdiğimiz bu dönemde internet bağlantı sayısındaki hızlı artışla birlikte Her şeyin İnterneti bugüne kadar gördüğümüz en büyük dönüşüm olacak.



Kon-Boot'a çare Karmasis'te

İnternet'ten indirilebilen ve birçok sistemin şifresini kolayca kırılmasını sağlayan Kon-Boot'u sadece Karmasis'in ürünü İnfraskope yakalıyor.

Son dönemin en ciddi atak türlerinden bir tanesi de Kon-Boot. İnternette kolayca bulunabilen ve bir USB, SD kart ya da başka bir medya aracılığıyla PC'deki BIOS ayarlarını kullanarak sistemlere şifresiz sızılmasını sağlayan Kon-Boot'a karşı dünya da birkaç farklı teori geliştirilse de kesin bir çözüm henüz duyurulmuş değil. Ancak yerli şirket Karmasis'in İnfraskope ürünü Kon-Boot'u yakalayıp sisteme sızılmasını önüyor. Ürün ve Kon-Boot saldırılarıyla ilgili Karmasis Genel Müdür Yardımcısı Çetin Uygun görüşlerini bizimle paylaştı.

Kon-Boot'un yeni nesil bir saldırı sistemi olarak tanımlayan Uygun, "Kon-Boot, internette kolayca edinebildiğiniz USB, CD-DVD gibi ortamlardan da Windows tabanlı sistemlere kolayca sızabildiğiniz bir yazılım. Kısaca bilgisayar açılmadan BIOS ayarlarından açılma seçeneğini sabit disk yerine USB, CD ya da DVD olarak ayarlıyorsunuz. Sonrasında Kon-Boot üzerinden bilgisayarı açtığınızda şifre ekranına ne yazarsanız yazın sisteme yönetici olarak bağlanıyor ve sistemde istediğiniz değişiklikleri kolayca yapabiliyorsunuz. Böylelikle ofislerde en büyük sorun olan ofis içinden bilgi hırsızlığını gerçekleştirmiş oluyorsunuz. Hepimizin bildiği üzere şu an dünyadaki en büyük problemlerden biri de şirketlere dışarıdan değil çalışanları tarafından içeriden yapılan saldırılar" dedi.

Çare İnfraskope'ta
Karmasis'in ürünü İnfraskope'un Murat Eraydın tarafından yazılan yüzde yüz yerli bir ürün olduğunu belirten Uygun, "Bu ürün kendi alt yapınızda Kon-Boot gibi dışarıdan gelebilecek bütün kötü niyetli casus yazılımları size bildirebiliyor. Aslında bu ürünle siz kendi ağızda ne olup bittiğini birebir görüyorsunuz. Aynı zamanda da casus bir yazılım bilgilerini paylaşıyorsa hızla önlem alabiliyorsunuz. Farkında olmadığınız için sisteminizi temiz sanabilirsiniz. Ancak İnfraskope'u yükleyip baktığınızda sistemdeki acı gerçeklerle karşılaşılıyorsunuz. Birçok müşterimiz bu ürünü kullanmaya başladıktan sonra ağlarında adeta bir ışık açılmış gibi her şeyi görmeye başladıklarını bizimle paylaştı. Hatırlarsanız NSA olayında da benzer süreçler yaşanmıştı. NSA, eğer İnfraskope'u kullansa başına bunlar gelmezdi şeklinde görüş belirtti.

Gelecekte bu ve benzer atakların artarak devam edeceğini belirten Çetin Uygun, sözlerini şu şekilde bitirdi:

"Güvenlik konusu tıpkı virüs-antivirüs tarafında olduğu gibi sürekli yeni tehditlerin hayatımıza girdiği bir alan ve bu hiçbir zaman bitmeyecek. Fakat bizim ürünlerimizi geliştiren Murat Eraydın etik hacker olduğu için bu tehditlere karşı sürekli yeni ürünler yazıyor. Piyasada duyulan tüm sorunlara karşı da çözümlerimiz var."

Karmasis Genel Müdür Yardımcısı Çetin Uygun



#VideoInside

Veri Tabanı Yöneticisinin değişimle imtihanı

Veri Tabanları icat edildiğinden beri Veri Tabanı Yöneticisi (DBA) dediğimiz rol de BT literatürüne girdi.



#CüneytGöksu

Veri Tabanlarının erken zamanlarında DBA'nın asli görevi ürünün yeni versiyonlarını takip etmek, zaman zaman çıkan fixleri işlemek, Backup/Recovery işlerini organize etmek, veritabanını ayakta tutacak işleri yapmaktan ibaretti. İşler yolunda gittiğinde kimsenin pek de ne yaptığını bilmediği ama işler ters gittiğinde hemen ilk aranan kişilerden birisi konumundaydı. Birçok çalışan ve yöneticiye göre, DBA sadece sistem çalışmadığı zamanlarda aranacak kişiydi.

Günümüz dünyasında "veri" en önemli stratejik asset ve 7&24 hazır olmalı. Yeni iş modelleri ve getirdikleri ihtiyaçlar, en ufak bir kesintiye tahammül edemiyor. Üstelik aşırı hızlı büyüyen veri hacmi, IDC'ye göre, 2013'de 4.4 ZB sayısal veri üretildi, yönetimi daha da zorlaştırıyor.

Bununla beraber birçok CIO ve BT Yöneticisi, bu kadar kritik işi yöneten, gözeten, yeter sayıda ve yetenekli DBA'ı tam zamanlı istihdam etmekte zorlanıyor. Yetenekli kıdemliler emekli oluyor, yeni nesilden de DBA olmaya hevesliler daha az çıkıyor. DBA'lerden "geleneksel görevleri"nin yanında, son kullanıcı ile çalışıp danışmanlık yapması, yeni tasarlanan uygula-

malara aktif katılımları da bekleniyor.

Kurumlar, DBA'lerden uzmanı oldukları veritabanı ürününü kadar, burada saklanan verinin iş için anlamını da bilip, kurum içi yönlendirmeleri ve veri danışmanlığını da yapmalarını bekliyor.

Tam da bu yüzden birçok CIO, DBA'lerin gündelik hayatta yaptıkları, kendini tekrar eden, teknik başlıkları, fix işlemeyi, performans izlenmesi gibi rutin işlerin, DBA'lerin çok fazla zamanını aldığını düşündüklerinden, dışkaynak veya "Managed-Service" çözümleri ile bu yapılan işleri karşılama yoluna gitmeyi de düşünür oldular.

Kurumlar, DBA rolünde ki bu tanım değişimine ve zenginleşmeye ayak uydurmak için yeni roller türettiler. *Data Architect*, veri modeli tasarımı, *Application Development DBA*, uygulama performansına yönelik iyileştirmelere, SQL ve Index Tuning konularına, Datawarehouse DBA, warehouse'u besleyen veri kaynaklarının optimizasyonu ve performansına bakmaya başladılar.

Operasyonel DBA'ler, kaçınılmaz olarak uzun zamandır, BT'nin içinde hali hazırda yapageldikleri, Veri Tabanı sürüm yükseltme, fix işleme, sistem iyileştirme, storage

yönetimi gibi teknik işler kadar, iş ve Analiz ekiplerinin süreçlerine de dâhil edilmeye başladılar. Kurumların genel bakışı, DBA'ler ne kadar iş analizi konularına odaklanabilirse, yönettikleri verilerin, iş ile ilişkisini bilip kuruma yön veren kişiler durumuna gelirse o kadar kuruma daha faydalı olacakları yönünde. Çünkü kurumlar yukarıda bahsettiğim "geleneksel" DBA görevlerinin otomasyon araçları, managed-services veya dışkaynak kullanımı ile yönetilebileceğine inanıyorlar.

1500 DBA arasında yapılan bir araştırmaya göre, DBA'lerin yüzde 38'i hala günlük çalışma zamanlarının büyük bölümünü geleneksel işlere, iş sürekliliği, şema değişiklikleri, ağ bağlantıları ve performans yönetimine ayırıyorlar.

CIO'lar bu geleneksel rutin işleri offload etmek için "*Data Infrastructure Management Services*" adı altında ki "Managed-Services"lere doğru yönelip, bu işleri DBA'lerden almayı tercih ediyorlar. Bu servis hizmeti, IT Outsourcing ile karıştırılmamalıdır. Data IM Servisleri, DBA gibi belli rollerin sadece rutin bölümlerini dışarıya servis olarak vermeyi ve DBA'nın boşalan bu zamanını Uygulama ve İş Modeli tasarımlarına dâhil etmeyi amaçlamaktadır.

Günümüzün kurumları, DBA'lerden daha yüksek iş becerisi, danışmanlık yetenekleri, iş âleminin dilini konuşabilen, anlayabilen ve buradaki beklentileri kurumun veri modeli ile ilişkilendirip yönetebilen beklentiler içinde. Operasyonel ve geleneksel DBA görevlerinin, ne kadar kritik bir iş yapsalar da, dış kaynak veya servis hizmetleri ile yönetilebileceğine inanıyorlar.

Bilgisayarın tarihçesi kadar eski ve kritik olan bu rol, dünyadaki iş yapış biçimi ve beklentilere göre yeniden tasarlanıyor.

Üç boyutlu tasarım dünyayı değiştirecek

ABD'de 1982 yılında kurulan Autodesk'in Türkiye operasyonu, altı aydır sektörün önemli isimlerinden Murat Tüzüm'e emanet.

Dünyada faaliyete geçtiği yıllarda kişisel bilgisayarların hayatımıza girme-siyle birlikte öne çıkan bilgisayar destekli teknik çizim ihtiyacına AutoCAD isimli yazılımıyla yanıt veren Autodesk, yerel faaliyetlerini de hızla artırıyor. Şirketin kuruluşunda bu yana boyunca AutoCAD'e ilave olarak birçok farklı yazılım geliştirildiğini belirten **Autodesk Türkiye Ülke Lideri Murat Tüzüm**, "Eğlence, üretim ve mimari-inşaat sektörlerinde yazılımlarla portföyünü geliştiren şirketimiz bugün de 3 boyutlu tasarım ve mühendislik yazılımları alanında önde gelen markalardan biri haline geldi. Türkiye'de 25 yıldır temsilcilerimizle ve yaklaşık on seneyi aşkın zamandır da kendi ofisimizle yer alıyoruz. Ben de son altı aylık dönemde şirketin ülke lideri görevini sürdürüyorum ve geçmişten gelen pozitif grafiğimizi devam ettiriyoruz" dedi.

En bilinen ve kullanılan markalarının AutoCAD olduğunun altını çizen Tüzüm, "Ancak bugünün şartlarında sadece AutoCAD kullanabilmek yeterli değil. Sektöre ve günün ihtiyaçlarına göre AutoCAD ile ilişkili yazılımları kullanmak gerekiyor. Bizim Türkiye pazarındaki amaçlarımızdan bir tanesi bu yeni teknolojilerin adaptasyonunu hızlandırmak. Buradan hareketle de geleceğin tasarımcıları öğrencilere yönelik çalışmalarımızı üniversitelerimizde sürdürüyoruz. Autodesk'in ürün portföyündeki yüzü aşkın ürün tüm üniversitelerimizdeki öğrencilerine kullanımına ücretsiz olarak sunulmuş durumda. Bununla birlikte olarak Milli Eğitim Bakanlığı Teknik Öğretim Genel Müdürlüğü ile gerçekleştirdiğimiz bir protokol dahilinde Türkiye'deki bütün teknik liselerdeki tüm öğrencilere Autodesk yazılımlarının eğitimlerini ve kullanımını sağlıyoruz. Dolayısıyla tüm bu adap-

tasyonda üniversiteler, teknik liseler ve okullar bizim için çok önemli" şekilden görü belirtti.

Yarışma ve etkinlikler tam gaz

Mevcut eğitim çalışmalarını çeşitli etkinlik ve yarışmalarla da daha bilinir hale getirmek istediklerini ifade eden Tüzüm, "Her sene düzenlediğimiz Design-Next yarışması bunlardan bir tanesi. Yine aynı şekilde bu yıl Mayıs ayında Gazi Üniversitesi'nde bir tasarım yarışması düzenledik ve üç tekerlekli bisiklet tasarımı konseptiyle düzenlediğimiz bu yarışmada elde ettiğimiz tasarımlar ve ortaya çıkan sonuçlar gerçekten heyecan vericiydi. Bu sonuçlar bana göre şu an üniversitelerde tasarım eğitimi alan gençlerin çok ünlü tasarımcılar olacakları yönündeki umutlarım da arttı" dedi.

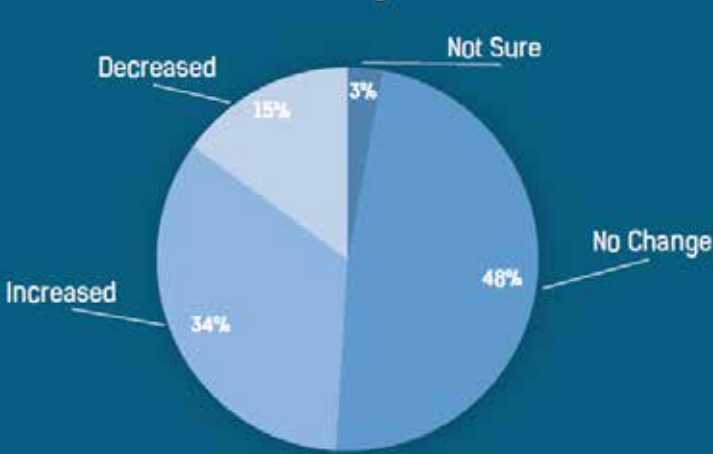
Hedef sektörlerinden biri olarak üretimi işaret eden Tüzüm, sözlerini şu şekilde bitirdi:

"Bu alanda bir değişim süreci yaşanıyor. Baktığımızda artık kalite, üretim ve zaman kavramı geçmişe göre çok daha farklı. Özellikle üç boyutlu yazıcı kavramıyla birlikte tüketici ve üretici kavramları birbirine geçmiş durumda. Eski dünyada üretin bir kurum ve bunu tüketen bir grup vardı. Bugün geldiğimiz noktada tüketici kendi bilekliğini tasarlayıp üç boyutlu yazıcıda basarak ihtiyacını da çözmüş oluyor. Aynı şekilde kalite unsuru da eskiden ömür boyu dayanacak üretim yapmak önemliydi. Ama bugünün şartlarına ve ürünlerin yaşam döngüsüne baktığımızda çok daha kısa ve kalite unsuru o yaşam döngüsünde dayanacak kalitede üretimler yapılıyor. Dolayısıyla Autodesk olarak da sektördeki firmalara bu değişime ayak uydurabilmelerini sağlayacak çözümler sunmaya devam ediyoruz."

Autodesk Türkiye Ülke Lideri Murat Tüzüm



How the Amount of Time Spent on Routine Database Tasks Has Changed over the Past Year



Enterprise Resource Planning – ERP, ya da Türkçe karşılığıyla kurumsal kaynak planlaması veya işletme kaynak planlaması işletmelerde mal ve hizmet üretimi için gereken işgücü, makine, malzeme gibi kaynakların verimli bir şekilde kullanılmasını sağlayan bütünlüklü yönetim sistemlerini ifade etmek için kullanılan bir kavram. Kurumsal kaynak planlaması anlam olarak, işletmenin tüm kaynaklarının birleştirilip verimli olarak kullanılması için tasarlanmış sistemleri ifade ediyor. KKP kavramı ilk olarak üretim çevrelerinde kullanılmaya başlansa da günümüzde KKP sistemleri çok daha geniş bir alanda telâfuz ediliyor. Yani, ticari bir hedefi olmayan kamu kuruluşlarından, vakıflara kadar tüm organizasyonlar ERP/KKP sistemlerini kullanabilir. ERP, bir organizasyonun daha hızlı, daha efektif şekilde işlemlerini sağlayan kilit bir sistemdir.

Peki işletmelerimiz, ERP'yi nasıl uyguluyor, ERP için gerekli eğitimleri nasıl organize ediyorlar. ERP, şirketlerimizin iş süreçlerini nasıl etkiliyor? Tüm bu soruların cevabını dosya konumuzda inceledik ve ERP deneyimini yaşayan şirketlerin yöneticilerinden deneyimlerini okurlarımıza aktarmalarını istedik.



Dosyada neler var?

- ✓ ERP'ye neden ihtiyaç duyulur?
- ✓ ERP kurulum aşamasında neler yaşanıyor?
- ✓ ERP yazılımları nasıl seçilmeli?
- ✓ ERP sonrasında eğitim süreci nasıl işlemeli?



YBS Grup Müdürü ve
IT Group Manager
Gökhan Dağhan



Özen Pres Makina Sanayi
Fabrika Müdürü
Mustafa Özkan



Unnado.com
Genel Müdürü
Yonca Eldener



Şirketler niçin ERP'ye ihtiyaç duyuyor? Bu sorunun cevabını anlamak, ERP'nin önemini anlamak için kilit role sahip. **Özen Pres Makina Sanayi'nin Fabrika Müdürü Mustafa Özkan**, Özen Pres'in ERP'ye geçiş sürecini şöyle anlatıyor: "Gerçekçi olmam gerekirse ERP kavramı tamamen "Müşteri İsteği" ile gündemimize gelmişti. 2004 yılında ana sanayi müşterilerimiz ERP yazılımını kullanmamız gerektiğini söyleye kadar böyle bir yazılıma ihtiyacımız olduğunu bilmiyorduk. ERP entegrasyonu ile firmamız farklı bir iş disiplini ve kültürüne kavuştu. Birimler arasındaki kurduğu veri bütünlüğü ile istenilen raporlar doğru şekilde elde edilmeye başlandı. Firmanın stok ve mali tarafında ihtiyaç duyulan raporlar hızlı bir şekilde istenilen zamanda

yetkili kişi / ler tarafından gözlemlenebilir hale geldi. Müşteri isteğinin yerine getirilmesi ile müşteri memnuniyetinin yanında firma vizyonu da belirginleşti. Rekabet gücümüz arttı. En önemlisi ise firmamız kurumsallaşma adına ciddi bir adım atmış oldu."

YBS Grup Müdürü ve IT Group Manager Gökhan Dağhan ise fabrikaların ERP'ye geçiş sürecini şöyle özetliyor: "Çimtas Çelik, Çimtas Boru, Çimtas Hassas İşleme ve Çimtas Gemi fabrikalarımızda kullandığımız İK Bordo uygulamalarımızda farklılıklar vardı. Ortak süreçlerin uygulanmasında yeni mevzuatların uyarlanması sorunlar yaşıyorduk. Sürdürülebilir bir İK altyapımız yoktu. Poldy sonrasında tek İK yazılımı ile tüm lokasyonlarımızda bütünlüğü

sağladık. İşin İK süreçlerinin yanı sıra IT süreçlerinde de ciddi kazanımlarımız oldu."

ERP'ye henüz yeni geçiş yapan **Aspen'in Genel Müdürü Ertuğrul Gündoğdu'nun** deneyimleri de ERP konusunu inceleyen şirketlere yol gösterebilir: "Asma tavan", "Bölme duvar" ve "Zemin" sistemleri olarak 3 ana başlık altında topladığımız ASPEN ürünleri, dünya yapı sektörünün dev markalarıyla yapılmış distribütörlük anlaşmalarından beslenen ürün yelpazesi sayesinde yüzlerce farklı kombinasyon oluşturma imkanı sunuyor. ASPEN, yapılan distribütörlük anlaşmalarının yanı sıra, kendi ürünlerini de kalite standartlarından vazgeçmeden üç farklı lokasyonda üretebilen, üstün teknolojik ekipmanlar ile donatılmış

entegre üretim tesislerine sahiptir. Bu kadar geniş bir ürün yelpazesinin ve birbirinden farklı lokasyonlarda gerçekleşen operasyonel süreçlerin etkin yönetilmesi firmamızın başarı ile yoluna devam edebilmesi için ciddi anlamda önem taşıyordu. Kullandığımız DOS tabanlı muhasebesel özelliklere sahip paket program artık ihtiyaçlarımızı karşılayamaz bir durum almıştı. İlgili program yüzünden, süreçlerimizi entegre bir şekilde yönetemez, üretim planlama ve maliyet muhasebesi ile ilgili kavramlar için farklı çözümlere ihtiyaç duyardık. Bu noktada her geçen gün artan iş hacmimize bağlı olarak büyüyen firmamızın, etkin bir ERP sistemine ve iş süreçlerimizi kalite standartlarından uzaklaşmadan yönetebileceğimiz bir

yazılıma ihtiyacı olduğuna yönetim olarak karar verdik.

Gerçekleşen eğitimler, bir ERP yazılımının özelliklerinin anlatılmasının ve kullanıcı personele öğretilmesinin yanı sıra, firmamızın ihtiyaçları doğrultusunda değişmesi gereken iş süreçlerine ve alt yapısal düzenlemelere gidilmesine de olanaklar sağladı. Bu geçiş projesi sayesinde arapsaçına dönmüş noktalar, sorunları yaptıkları işlerden büyük olan operasyonlar, yeni bir ERP disiplini çerçevesinde kendilerine yeniden yeni bir hayat buldular. Yıllardan beri gelmiş takibi ve değiştirilmesi zor olan süreçler bu sayede baştan aşağıya yenilenerek, problem olmak yerine fayda sağlar hale getirildi.

Mikro ERP sayesinde, Merkez ofisimiz

ile üretim proseslerinin gerçekleştirildiği ve müşteri sevkiyatlarının yapıldığı üretim tesislerimiz artık aynı platform üzerinde ortak bir ERP yazılımı kullanabilmektedir.

Unnado.com Genel Müdürü Yonca Eldener de konuyu şöyle özetliyor: "Şirketimizin, web, depo ve diğer operasyonel fonksiyonlar/sistemlerinin entegre çalışabilmesi ve tüm verilerin istenilen şekilde raporlanabilmesi için ERP'ye ihtiyaç vardı. Faydası ise ERP entegrasyonu sonrasında tüm ilgili departmanların veri giriş, değerlendirme, değiştirme, raporlama ve sonucunu görme hızları arttı. Hatalar kontrol altına alınıp hata oranı minimuma indirildi. Tüm ilgili departmanlar aynı sistem üzerinden aynı dili konuşmaya başladı.

Peki bir şirket ERP projesini hayata geçirirken hangi süreçlerden geçiyor, şirkette nasıl bir değişim yaşıyor ve kurulum ne kadar zaman alıyor? **Aspen Genel Müdürü Ertuğrul Gündoğdu**, bu süreci detaylarıyla anlatıyor: Özellikle her geçen gün büyüyen firmamızın, paralel olarak giderleri de artmaktaydı. Departmanlar ve gider çeşitleri bazında önümüzü görebileceğimiz, ihtiyaçlar doğrultusunda mukayeseler yapabileceğimiz raporlara ve analizlere de önemli derecede ihtiyacımız vardı. Eğitimlerimiz esnasında bu tarz ihtiyaçlarımıza bağlı gelişen sorunlar ile ilgili Mikro Proje ekibinin önerdiği yenilikleri de değerlendirerek etkin bir 'Masraf yönetimi sistemi' de oluşturduk. Bu sayede giderlerimizi istediğimiz şekilde analiz edip, büyüme adına önemli kararlar verebilme yeteneğine de sahip olduk. Gerçekleşen eğitimler, bir ERP yazılımının özelliklerinin anlatılmasının ve kullanıcı personele öğretilmesinin yanı sıra, firmamızın ihtiyaçları doğrultusunda değişmesi gereken iş süreçlerine ve alt yapısal düzenlemelere gidilmesine de olanaklar sağladı. Bu geçiş projesi sayesinde çok karmaşıklaşmış noktalar, sorunları yaptıkları işlerden büyük olan operasyonlar, yeni bir ERP disiplini çerçevesinde kendilerine yeniden bir hayat buldular. Yıllardan beri gelmiş, takibi ve değiştirilmesi zor olan süreçler bu sayede baştan aşağıya yenilenerek, problem olmak yerine fayda sağlar hale getirildi. Merkez ofiste başlayan ön eğitimler ve alt yapısal çalışmalar yaklaşık 2 aylık bir zaman diliminde başarılı ve programlı bir şekilde ilk faz odağında sonlandırıldı. Firmamız 2 aylık eğitimin sonunda MİKRO my e-RP'yi kullanmaya başladı. Merkez ofiste verilen start sonrasında sırası ile yaklaşık altı aylık dönemde Bölme Duvar Üretim Tesisi ve Eskişehir Metal Asma Tavan Üretim tesislerinde de MİKRO my e-RP kullanımı hayata geçirildi. Yaklaşık 6 aylık bir süreçte Targa Yükseltilmiş Döşeme Üretim tesisini Sakarya'da devreye alan ASPEN bu organizasyon içinde uygun ERP yazılımının MİKRO olduğuna karar vererek, tercihini bir kez daha MİKRO'dan yana kullandı.

Mikro ile üretim süreçlerinde otomasyona geçiş aşamasında hiç zorlanmadık. Üretim yapılan iki farklı lokasyona sahiptik, bunlardan Bölme Duvar Üretim tesisi ile projemizin ikinci fazına başlamaya karar verdik. Fakat bu

çalışmalar Eskişehir'de bulunan Metal Asma Tavan Üretim tesislerimiz ile beraber paralel yol alacaktı. 1 ay gibi kısa bir sürede reçete ve benzeri kayıtların girişlerini gerçekleştirdik, bir yandan da program ile ilgili detaylı eğitimler aldık. Bölme Duvar Üretim tesisimizde de MİKRO my e-RP kullanılır, merkez ofisten girilen siparişler iş emirlerine dönüşerek üretilir ve maliyet muhasebesi ve stok yönetimi ile ilgili kayıtlar da oluşur hale gelmişti. Bu aşamadan sonra zaten çalışmalarına başlamış olduğumuz Eskişehir Metal Asma Tavan Üretim tesislerimizdeki çalışmalarımıza da hız verdik ve yaklaşık bir buçuk aylık bir zaman diliminde Eskişehir üretim tesisimizi de Mikro kullanır vaziyette ERP projemize dahil etmeyi başarabildik. Bu sayede artık farklı şehirlerde ve mesafelerde bulunan tesislerimiz ile merkez ofisimizi birbirlerine bağlamayı başarabildik. Satış, satın alma, finans ve maliye gibi operasyonların yapıldığı merkez ofisimiz ile üretim proseslerinin gerçekleştirildiği ve müşteri sevkiyatlarının yapıldığı üretim tesislerimiz artık aynı platform üzerinde ortak bir ERP yazılımı kullanır durumdaydı. Bizlere de bu sistemin getirdiği üstünlüklerden ve yeniliklerden, etkin bir şekilde faydalanmak ve başarı ile gidilen bu yolda, rakiplerimize üstünlük sağlayabilecek analizlerin sonuçlarını almak kalmıştı.

Mikro ERP sayesinde, Merkez ofisi-miz ile üretim proseslerinin gerçekleştirildiği ve müşteri sevkiyatlarının yapıldığı üretim tesislerimiz artık aynı platform üzerinde ortak bir ERP yazılımı kullanabilmektedir.

YBS Grup Müdürü ve IT Group Manager Gökhan Dağhan ise Poldy proje yönetim adımlarına göre çalışmalara başladıklarını vurguluyor ve şöyle devam ediyor: "Mevcut durumu tüm lokasyon sorumlularımızla ve Poldy proje danışmanlarımızla ortaya çıkardık. Yeni ihtiyaçlarımızı belirledik. Kurulumu 6 ay gibi kısa bir sürede tamamladık. Tüm lokasyonlarımızda ortak İK süreçlerini uygulamaya başladık."

Özen Pres, ERP sisteminin kurulumunu sekiz ayda gerçekleştirmiş. **Mustafa Özan**, kurulum aşaması için şu detayların altını çiziyor: ERP yazılımını araştırmadan önce tüm birimleri toplamış ve ERP'den beklentilerimizi tespit etmiştik. ERP projesini hayata geçirirken bu birimleri tekrar bir araya getirerek görev tanımlarına göre ya-

zılım tarafında neler yapabileceklerini tekrar gözden geçirdik. Firmamızda bilgi ve yeteneğine güvendiğimiz anahtar kullanıcılar ve alacakları eğitimleri planladık. ERP yazılımı için gerekli olan donanım yatırımlarını yaptık. Eleman eksikimiz ortaya çıktı ve bunları tamamladık.

Şirketimizdeki en önemli değişiklik ortak dilden konuşan çalışanlar oldu. Bir malzemeyi farklı birimler farklı adlarla kodlarla tanımlıyorlardı. Bu ortadan kalktı ve tek kodla tüm birimler aynı malzemeyi ifade eder oldular. Yazılım öncesi işletmedeki veriler kağıt evraklar üzerinde tutulurdu. Bir bilgiye ulaşmak için klasörler indirilir bulmak için uzun zaman harcanırdı. Bazen dokümanın kaybedildiği için ulaşılmayan durumlarda söz konusuydu. Yazılım ile veriler dijital ortamda saklanıyor ve zengin filtreleme özellikleriyle istenilen bilgiye kısa sürede ulaşılabilir hale gelmiş oldu. Yazılım kullanmadan önce Malzeme Planlaması çok sancılı bir süreçti. Yazılımı kullanmamız ile malzeme planlaması çok pratik hale geldi. Stoklarımız yazılımın kullanımı basit modülleriyle kontrol altına alınmış oldu. Birimlerdeki düzen ve disiplin kısa sürede gözle görülür şekilde oluştu. Yazılım, birimleri birbirine bağlayan modüller özelliği sayesinde birimleri tetikleyen, uyarıcı yapıyla sistematik çalışmamızı sağlamıştır. İşlerin eksik yada yanlış bilgiler ile değil, oluşturulan ürün ağaçları ile tam ve doğru şekilde sistem üzerinden aktarılacak şekilde olmuştur. Özellikle barkod uygulaması ile üretimde ve depoda doğruluk ve izlenebilirlik tam anlamıyla sağlanmıştır.

Kurulum aşaması yaklaşık 8 ay sürmüştür. Daha da kısa sürebilirdi fakat eleman sirkülasyonu nedeniyle süreç birkaç ay uzadı.

Unnado.com içinse kurulum aşamasının 6 aya kadar uzadığı görülüyor. **Genel Müdür Yonca Eldener**, deneyimlerini şöyle dile getiriyor: "Kurulum aşamasında tüm departmanların iş süreçleri gözden geçirilerek yeni süreçler oluşturuldu. Tüm altyapı bileşenleri (madde yapıları, cari kart, banka yapıları) ERP'ye uygun olarak güncellendi, gerekli tanımlamalar yapıldı. Personele yeni yapı hakkındaki tüm bilgiler verildi ve uyumluluğu sağlandı. ERP kullanıcıları kendi sistemleri üzerinde detaylı eğitimle sürece uygun olarak adapte edildiler. Kurulum aşaması 3-6 ay arasında sürdü.



Hangi ERP yazılımlarını kullanacağınızı belirlemek de çok önemli bir karar ve bu kararı almadan önce sıkı bir ön çalışma süreci gerekebiliyor.

Özen Pres Makina Sanayi'nin Fabrika Müdürü Mustafa Özan, ERP yazılımına karar verirken öncelikle bizimle aynı müşterilere sahip paralel sektördeki işletmelerin hangi yazılımları kullandıklarını araştırdık. Ana sanayinin tavsiyelerine başvurduk. ERP yazılımının ana sanayi isteklerine uyum sağlanabilirliğine baktık. Örneğin siparişleri doğrudan bir tıklama ile ERP sistemine aktarılması yada elektronik irsaliyeyi (ASN) tek tıkla gönderme özelliği olup olmadığına baktık. Bunun yanında yazılım makrolarla eklentilere açık mı onu araştırdık. Bu bizim için çok önemli bir özellikti çünkü kendimize göre uygulamalar ekranlar yazarak özelleştirme ihtiyacımızı karşılamalıydı. ERP yazılımının destek tarafının güvenilir ve güçlü bir kadrosu var mı araştırdık. Referanslarından bazılarını arayarak yada ziyaret ederek doğrudan yazılımı kullananlarla görüştük, uygulamalarını gözlemledik. Yazılımın kolay olmasına ve sonradan ihtiyaç duyulan özellikler karşısında modüllerin yeterliliğine baktık. Tüm bunların yanında bütçemize uygun ama kaliteli olması en önemli kriterimiz oldu. Bahsettiğim özellikleri fazlasıyla içeren, şu anda kullandığımız yazılım Temel Teknoloji firmasının satış ve desteğini yaptığı Freedom ERP yazılımıdır.

Aspen Genel Müdürü Ertuğrul Gündoğdu, özellikle ülkemizde sektöründe başarılı olmuş ve pazarında kullanım oranı yüksek olan yazılım firmaları ile görüşmelerimiz oldu. Türkiye'de daha önceki yıllarda başarı ile gerçekleştirilmiş, ERP

projelerinin pek çoğu yabancı yazılım firmalarına aitti. Bizler ise bu süreçte kesinlikle yerli bir yazılım çözümünü arayışındaydık. O dönemler yerli yazılım firmalarının geleneksel muhasebe programlarından, ERP yazılımlarına geçiş gerçekleştirdikleri bir dönemdi. Uzun bir süre gerçekleştirilen görüşmeler ve araştırmalar sonucunda MİKRO'nun diğer yerli yazılım firmalarına göre, bu geçiş sürecinde daha önde ve başarılı olduğunu ve bizim firmamızın iş süreçlerine en uygun ERP yazılımı olduğuna karar verdik ve tercihimizi MİKRO, my e-RP'den yana kullandık. MİKRO – ERP projemizin eğitimlerine start verdik. İlk öncelikli hedefimiz merkez ofisimizde gerçekleştirilen; satış, satın alma, finans, ithalat, ihracat ve muhasebe süreçlerini devreye almak oldu. Tabii bu çalışmalar gerçekleştirilirken, yapılan değişikliklerin üretim ve maliyet muhasebesine hizmet edecek şekilde kurgulanması MİKRO proje ekibinin danışmanlık hizmetleri sayesinde sağlandı. Neden Mikro my e-RP'yi tercih ettik? Çünkü Mikro'da her şey online ve entegre çalışmaktadır. Bu, özellikle büyük çaplı firmalar için oldukça kritik bir noktadır. Böylece, bilgilerin hemen görüntülenip, değerlendirme yapılabilmesi ve maliyet muhasebesinin düzgün, kusursuz, doğru şekilde ilerleyerek %100 hatasız işlemesi öngörülmektedir. Mikro'nun kullanıcılara sağladığı en önemli avantajlarından biri, son derece kapsamlı olan raporlama özelliğidir. Alınan raporlar istenilen şekillerde görüntülenebilmektedir. Raporlar, firmamız açısından son derece önem taşımaktadır ve Mikro'dan bu konuda hızlıca ve etkili cevap alabilmekten çok memnunuz.



ERP Komitesi ve Kurumsal Dönüşüm Platformu Koordinatörü M. Göker SARP

ERP Komitesi, Türkiye'deki ERP 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 organizasyondur. 13 Şubat 2012 tarihinde kurulan ERP Komitesi 8.000'nin üzerinde akademisyen, yönetim danışmanı ve ERP kullanıcısı üyeleriyle, kurumlara ERP'ye geçişlerinde A'dan Z'ye danışmanlık, koçluk yapmakta ve Kurumsal Dönüşüm Platformunu oluşturmaktadır.



ERP sistemide süreç sadece yazılımın kurulmasıyla bitmiyor. Sonrasında o yazılımın doğru kullanılması için şirket genelinde yoğun bir eğitim süreci devreye giriyor. **YBS Grup Müdürü ve IT Group Manager Gökhan Dağhan** ve **Unnado.com Genel Müdürü Yonca Eldener** eğitim aşamasını, yazılımı geliştiren şirketin verdiği ve şirket içinde belli bir program çevresinde tüm personele eğitim verildiğini vurguluyorlar.

Özen Pres Makina Sanayi'nin Fabrika Müdürü Mustafa Özan, bu süreci biraz daha detaylı aktarıyor: "ERP yazılımının eğitim sürecini yazılım firmasının eğitim uzmanlarıyla birlikte planladık. Öncelikle birimlerdeki eğitim alacak kullanıcılar ve eğitim konularını belirledik. Burada özellikle dikkat ettiğimiz konu eğitimi tüm kullanıcılara aldırarak yerine anahtar kullanıcılar dediğimiz iç eğitimleri verebilecek yetenekteki arkadaşları eğitmek üzerine plan oluşturmak oldu. Kullanıcılar farklı nedenlerle değişme ihtimali yüksek kişilerdir. Bu nedenle

firma içi eğitim verebilecek kişileri eğitim alarak kendi eğitimlerimizi yapabilecek duruma getirdik."

Aspen'in Genel Müdürü Ertuğrul Gündoğdu ise, uzun yıllardır süren alışkanlıkların terk edilerek yeni bir sisteme alışmaya çalışmanın çalışanlar için yarattığı sorunun altını çizerek, eğitim aşamasını bu hususun ışığında planladıklarını anlatıyor: "Gerçekleşen eğitimler, bir ERP yazılımının özelliklerinin anlatılmasının ve kullanıcı personele öğretilmesinin yanı sıra, firmamızın ihtiyaçları doğrultusunda değişmesi gereken iş süreçlerine ve alt yapısal düzenlemelere gidilmesine de olanaklar sağladı. Bu geçiş projesi sayesinde arapsaçına dönmüş noktalar, sorunları yaptıkları işlerden büyük olan operasyonlar, yeni bir ERP disiplini çerçevesinde kendilerine yeniden yeni bir hayat buldular. Yıllardan beri gelmiş takibi ve değiştirilmesi zor olan süreçler bu sayede baştan aşağıya yenilenerek, problem olmak yerine fayda sağlar hale getirildi."

ERP ile kurumsal dönüşüm yaratmak

Çeşitli verilere göre, ülkemizde yaklaşık 2 milyon sermaye şirketi bulunuyor, bu şirketlerin de yüzde 90'dan fazlası küçük ve orta ölçekli aile şirketlerinden oluşuyor. Giderek zorlaşan rekabet koşulları ve kurumsallaşamama gibi nedenler Türk şirketlerin yaşam süresini giderek kısaltıyor. Dünya Bankası'nın verilerine göre Türk şirketlerinin ortalama yaşı 34.

Aile şirketlerinin başlıca yok olma nedenleri; hem profesyonel hem de geleneksel yönetim anlayışını bir arada yürütmeye çalışmalarıdır. Aslında şirket, kurucusunun girişim zekası ve liderlik becerileri ile hızlı bir gelişim ve büyüme göstererek birer başarı öyküsüne dönüşürken, şirketin uzun ömürlü olması için, iş yapış biçimi belirlenmeli, şirket anayasası tesis edilmeli, gelecek nesillerin yönetimde nasıl görev alacakları belirlenmeli ve onları çok önceden yetiştirmeye başlanmalıdır.

Ancak tüm bunlarla da asla yetinilmemelidir. Çünkü organizasyonlar ne kadar mükemmel olurlarsa olsunlar, kendilerinden daha hızlı değişen rekabetin etkisi karşısında varlıklarını sürdürmek için değişime ihtiyaç duymaktadır. Değişimin amacı, sistemin bireysel etkenlerden uzak ve iş yapış şekillerinin sistematik olmasının sağlanmasıdır. Değişimin bu gereksinimleri karşılayabilmek için esnek ve kurumun beklentilerine uyum sağlayabilecek bir ERP (Kurumsal Kaynak Planlama Yazılımı) kullanılması elzemdir.

Kurumsal Yazılım projeleri ile operasyonel verimliliği artırıcı ortak bir çalışma ve denetleme düzeni oluşturulur; kişilerin hedeflediği bireysel başarılarından bütünsel olarak faydalanılabilir. Tüm süreçlerin bütünsel bakış açısıyla kurulması ile ERP sistemleri ve kurumsal çözümlerin kullanımında başarı yakalanabilir.

"ERP, dünya genelinde belirli bir kullanım yaygınlığına ulaşmış durumda. Türkiye'de henüz büyük şirketlerin tamamı ERP kullanmıyor, küçük ölçekli firmalarda ise ERP kullanım oranının %5'in çok altında olduğu tahmin ediliyor."

Türkiye'nin dünya ekonomisi ile entegrasyonunun 2000'li yılların başına kadar sınırlı kalması, henüz endüstri topluluğu yolculuğumuzun başlarında olmamız, Türkiye'deki mevcut dış kaynaklı sermayenin azlığı, firmaların Kurumsal İş Çözümlerine kanallize ettikleri finansal kaynaklarının sınırlı olması, ERP sistemlerinin Türkiye'de yaygınlaşmasını yavaşlatmış ve geciktirmiştir.

Bu koşullara rağmen, Yurtiçi ve Yurtdışı kaynaklı olarak ERP çözümlerinin firmalara sağladığı katkılar ve alınan sonuçların duyulması ile son yıllarda Türkiye'de ERP kullanımının gelişimi hızlanmış, özellikle 2011 yılından itibaren çok ciddi bir ivme kazanmıştır.

ERP yatırımlarında fayda/maliyet

ERP çözümlerinin faydaları



#MuharremGezer

ERP çözümlerinin faydaları kâğıt üzerinde açıkça ortaya konulabilir. Bunlar şirketlerdeki süreçlerin daha iyi seviyede kontrol altına alınması, basitleştirilmesi, esneklik ve şeffaflık olarak açıklanabilir. Büyük şirketler için ise ek olarak, merkezi kontrol, standart süreç tanımlama ve yönetim, lokasyonlar arası veri alışverişi ve kontrol olarak karşımıza çıkar.

Trovarit tarafından 5 ülkede, yaklaşık 2400 katılımcı ile gerçekleştirilen "ERP Deneyimi—Kullanıcı memnuniyeti, faydaları ve beklentiler 2014/2015" araştırma çalışması, ERP kullanımı ile ilgili bize önemli bilgiler sunuyor. Bu araştırmaya göre, en yüksek fayda iş süreçlerinin hızlandırılması ve sadeleştirilmesi. Ek olarak ERP sistemleri, izlenebilir, doğrulanmış veriye hızlı erişimi de sağlamakta. Ayrıca belirli alanda farklı açılardan sağladığı faydaları da görmekteyiz. Özellikle sektörel ihtiyaçları karşılayan özellikler, analiz ve raporlama becerisi, finans ve insan kaynakları alanlarında çok uluslu ya da dış ticaret alanlarında yoğun çalışan şirketler için sunulan lokalizasyon ve farklı dil, farklı muhasebe sistemleri ile çalışma da faydalar arasında. Bunun yanında kullanım kolaylığı ile beraber gelen hızlı veri girişi ve işleme, süreçlerdeki verimliliği artıran bir unsur.

ERP çözümlerinin maliyeti

ERP uygulamaları, başlangıcından itibaren sürekli devam eden maliyetler oluşturur. Bunlar, edinme (lisans), uygulama için donanım (sunucu, istemci, barkod okuyucu, yazıcı gibi) ve ek yazılım (işletim sistemi, veri tabanı gibi), dahili insan kaynağı kullanımı, eğitim, yönetim, periyodik bakım ve destek,



Şekil 2 : Kullanıcı bakış açısı ile ERP uygulamalarının sağladığı faydalar

güncelleme maliyetleridir. Pazar, kullanıcı başına sabit bir maliyet yer almamaktadır. Her bir projenin kapsamı, kullanıcı sayısı, farklı modül/fonksiyon gereksinimi, organizasyonel yapı, lokasyon, uluslararası kullanım gibi faktörler bu maliyetin belirlenmesinde önemlidir. "ERP Deneyimi 2014/2015" araştırma çalışması, ERP edinme ve işletme maliyetleri konusunda bize bilgiler vermektedir. Orta ölçekli işletmeler için (50-250 çalışan) bu maliyet 6 haneli rakamlar ile karşımıza çıkmaktadır ve yükseliş eğilimindedir.

Türkiye pazarında lisanslamada kullanılan fiyatlandırma modelleri ve uygulama danışmanlık birim adam gün maliyetlerinin daha düşük olması dikkate alındığında, yukarıda belirtilen ortalama maliyetin **3.700 avro** seviyelerinde olduğu söylenebilir. Türkiye'de orta ve üst segment çözümlerin birim lisans maliyetleri ortalama **1500 avro** seviyesindedir. Bunun üzerindeki maliyetler danışmanlık, güncelleme

ve destek maliyetleridir.

Lisans üreticisi tarafından talep edilen yıllık güncelleme bedeli aralığı lisans bedelinin yüzde 12-yüzde 22'si arasında değişmektedir. Proje ekibi içerisinde yer alan dahili personel maliyetleri ise uzmanlık, pozisyon gibi kriterler ile farklılık gösterir. ERP uygulamasının yönetimi işletilmesi harcanacak efor ile doğru orantılıdır. Dahili kaynak kullanımında uzmanlık ve eğitim, harici kaynak kullanımında ise destek maliyetleri ön plana çıkmaktadır. Sürüm güncelleme ise hem yapılan geliştirmeler ve yeni sürümün teknolojik ve fonksiyonel yapısına göre ek donanım ve harcanacak efor olarak farklılık gösterir.

Potansiyel faydalara baktığımızda, bunların rakamlara dökülmesi hayli zordur. ERP uygulamalarında yatırımın geri dönüşü (Return-of-Investment ROI) makro değerler üzerinden uzun dönem içerisinde değerlendirilmiştir. Yeni ERP yatırımlarında toplam maliyet kısa ve orta vade için yukarıda belirtilen maliyet bileşenleri ile oluşur. Ancak seçme ve değerlendirme süreçlerinde gerekli özenin gösterilmediği ERP projeleri, orta vadede yenilenme/iyileştirme ihtiyacı doğurmaktadır. Bu yenilenme mevcut ERP sistemi içerisinde yer almayan bazı modüllerin/third-party uygulamaların satın alınması ve entegrasyonu ya da tamamen yeni bir ERP çözümünün satın alınması yönünde olabilir. Bu durumda toplam sahip olma maliyeti daha yüksek seviyeler çıkmaktadır.

Şekil 1 : ERP uygulamalarında fayda, maliyet

Fayda	Maliyet
- Daha kısa işlem süreleri (örn. Sipariş işleme) - Düşük işletme maliyeti (örn. Stok) - Yüksek kapasite kullanımı - Daha doğru bilgi - Bilgiye daha hızlı erişim - Daha hızlı karar - Daha az hata (örn. Faturalama) - Süreç olgunluğu ve tutarlılık - İzlenebilirlik (örn. FDA/GMP) - İzleme, onay ve doğru karar (örn. GDPdU) ...	- Lisanslama - Altyapı - Uyarılma (örn. Kapsam, uygulama, geliştirme) - Veri alışverişi (örn. Harici sistemler) - Entegrasyon testleri - Dokümantasyon ve eğitim - Veri hazırlama ve aktarım - Yönetici ve kullanıcı eğitimi - Yönetici ve kullanıcı desteği - Bakım - Yazılım adaptasyonu - Sürüm güncelleme - Veri bakım ve yedekleme ...



#VideoInside



Bilişim pazarının 2015'te 78 milyar lira olması bekleniyor

Bilişim 500 bu yıl 16. kez bilişim alanındaki en büyük 500 Bilişim Şirketi'ni açıkladı.

Türkiye'nin en büyük ilk 500 bilişim şirketinin açıklandığı "Bilişim 500 Töreni", 23 Temmuz 2015'te, Radisson Blu Hotel'de gerçekleştirildi. Şirketlerin net satış gelirlerine göre sıralandıkları Bilişim 500'de ilk 10'da yer alan şirketler sırasıyla; Türk Telekom, Turkcell, Vodafone, Teknosa, Gen-pa, İndeks Bilgisayar, KVK, Brightstar, Penta ve Hewlett-Packard oldu. Bilgi teknolojileri şirketleri arasında liderliği Teknosa alırken İndeks Bilgisayar ikinci, Penta ise üçüncü oldu.

Yazılım pazarının payı yüzde 33'e ulaşacak

M2S Araştırma ve Pazarlama Hizmetleri Genel Müdürü Özlem Unan, "Araştırmanın Türkiye bilişim pazarına ilişkin ortaya koyduğu verilere göre, 2015 yılında bilgi teknolojileri pazarının yüzde 15, iletişim teknolojileri pazarının ise yüzde 11 büyüyeceğini öngörüyoruz. 2015 yılında toplam pazar üzerinde gerçekleşecek büyümenin, 2014 yılında olduğu gibi yazılım ve hizmet pazarında olacağını, 2015 yılında yazılım pazarının 7,8 milyar TL, hizmet pazarının ise 4,3 milyar TL büyüklüğe ulaşmasını bekliyoruz. Telekom hizmetleri 2015 yılında toplam pazar içindeki yüzde 50 olan payını koruyacak, yazılım pazarının toplam bilgi teknolojileri pazarındaki payı ise yüzde 33'e ulaşacak" dedi.

Dokuz temel kategoride plaket verildi

Törende 2014 yılı net satış gelirlerine göre ilk 10'a giren şirketlerin yanı sıra, donanım, yazılım, hizmet ve özel bölüm başlıkları altındaki 52 kategorinin birincilerine plaket verildi. Araştırma kapsamında geçen sene hayata geçirilmeye başlanan şirketlerin kategorilerini kendilerinin belirlediği uygulama bu sene de devam etti. Araştırma da donanım, yazılım ve hizmet gelirlerinin

yanı sıra faaliyet alanlarına göre dokuz temel kategoride 14 firma ödülleri aldı.

Telekom şirketleri bulutta beklediklerini bulamadı

M2S Araştırma A.Ş.'ye göre Türkiye Bilişim Pazarı'nın 2014 yılında olduğu gibi 2015 yılında da yüzde 12 büyüyecek 78 Milyar TL olması bekleniyor. **M2S Araştırma ve Pazarlama Hizmetleri Genel Müdürü Özlem Unan**, "Yazılım ve hizmet pazarındaki büyüme trendinin devam etmesini bekliyoruz. Yazılım pazarında ERP, iş analitiği, mobil uygulama, veri gü-

venliği ve veri yedekleme alanları, hizmet pazarında ise bulut ve barındırma hizmetleri, danışmanlık, destek hizmetlerinin büyümesi öngörülüyor. Öte yandan küçük ölçekli işletmeler için bulut üzerinden yazılım çözümlerinin sunulması artacak" dedi. Telekom şirketlerinin bulut ve katma değerli telekom servislerinde beklenen performansı yakalayamadığını söyleyen Unan, bulut ve barındırma hizmeti sunan şirketlerin sayısının artacağını ifade etti. Uzun vadede beklentileri de ifade eden Unan, "2017 yılında buluta bağlı servisler Türkiye pazarında daha da yaygınlaşacak. Ancak paralelde de kullanıcıların farkındalığının daha da gelişmesi, güven, internette hız vb. konuların aşılması ve bilinirliğin iyice artması bekleniyor. Donanım pazarındaki itici güç akıllı telefon, sunucu ve veri depolama, taşınabilir ürünler olacak" dedi.

Olumsuzluklara rağmen büyümeye devam

Törenin açılış konuşmasını yapan **BThaber Şirketler Grubu Başkanı Murat Göçe**, "Geçtiğimiz yıl 2 önemli siyasi hareketlilik vardı. Bir Cumhurbaşkanlığı bir de Genel seçim. Sınırlarımızın hemen ötesinde sıkıntılı gelişmeler var. ABD tahvil arzındaki değişimler doların Euro önünde değer kazanmasına neden oldu ve ithalatını dolar olarak yapıp TL olarak satan sektörümüzü etkiledi. Bütün bu olumsuzluklara rağmen TÜBİSAD (Bilişim Sanayicileri Derneği) tarafından gerçekleştirilen "Bilgi ve İletişim Teknolojileri Sektörü Pazar Verileri"ne göre Türkiye bilişim pazarı 2014 yılında yüzde 12.1 büyüdü ve 69.4 milyar TL büyüklüğe ulaştı. Toplam sektör büyüklüğünü, 48,9 milyar TL ile iletişim teknolojileri, 20,4 milyar TL ile bilgi teknolojileri oluşturdu. Bilişim ihracatı ise 1 Milyon TL üzerine çıkma başarısı gösterdi" dedi.



M2S Araştırma ve Pazarlama Hizmetleri Genel Müdürü Özlem Unan

Şirketler için mekanik "Like" sayacı Smiirl

Şirketlerin ürünleri hakkındaki Instagram beğenilerini veya Facebook sayfalarındaki "Like" sayısını mağaza vitrinlerine koymasına imkan veren Fransız girişimi Smiirl KOBİ'lerin büyük ilgisini topluyor.

Dijital dünya ile sanal dünya arasın-da bağ kurmak kolay iş değil. Küçük veya orta ölçekli işletmelerin kendilerini müşterilerine tanıtmak için büyük çaba sarf ettiğini hepimiz biliyoruz ve bu çabanın önemli bir bölümü de sosyal medyadaki etkinliklere yoğunlaşıyor.

Yeni bir kafe/restoran açıldığında, Instagram üzerinde yayınladığı menü/ misafir fotoğrafları o kafeye daha fazla müşteri çekmek için büyük önem taşıyor. Yeni ortaya çıkan bir butik, bulunduğu semtte çok meşhur olabilir ama semt dışından gelen potansiyel müşterilere

kendilerini tanıtmak için, Facebook'ta ne kadar popüler olduğunu göstermesi büyük önem taşıyabiliyor.

İşte bu gibi durumlarda, KOBİ'lerin müşterilerine sosyal medya popülaritesini mağaza vitrininde gösterebilmesi için ortaya çıkan Fransız girişimi Smiirl, Avrupa'da şimdiden çok popüler hale gelmiş durumda. Şimdiden 400 bin Euro yatırım alan Smiirl'in tüm yaptığı ise, dijital dünyadaki sosyal medya hesaplarını gerçek dünyadaki "mekanik" bir sayaca bağlamak.

Tüketicilere çok sempatik görünen bu

çözüm sayesinde, bir mağazaya girerken, onun sosyal medyada ne kadar popüler olduğunu da görebiliyorsunuz. İşletmelerin büyük ilgisini çeken bu mekanik sayaçların dünyanın farklı bölgelerinde, dijital veya mekanik olarak farklı şekillerde kopyalanması da an meselesi.

Kısacası, yakın zamanda mağazaların girişlerinde, şirketlerin ön ofislerinde Facebook, Instagram, Twitter popülaritesini gösteren minik panolar gördüğümüzde şaşırılmayalım, bu küçük sayaçlar işletme dünyasının yeni modası olacak gibi görünüyor.

S³ : Sonuçları Sağlayan Süreçtir

Değişimin ve dijitalleşmenin hayatımızdaki yerinin her geçen gün sağlamlaştığı günümüzde, müşterilerin bilgiye erişimi ve seçeneklerin çeşitlenmesi de hızlanıyor.

**Sistema
Yönetim Danışmanlığı
CEO'su Ali Tolga Moral**

Müşteriler de "daha fazla" sını istiyor. Daha fazla değer, daha fazla ilgi, daha fazla esneklik, daha fazla güvenilmek ve daha fazla dikkate alınmak. Bunun yanında daha az dert, daha az zaman kaybı, daha az masraf ve bürokrasi.

Kurumların çoğu halen sadece ve öncelikli olarak kar ve satışa odaklı düşünüyor. Bu rakamların müşteriler sayesinde oluşacağı çok açık olsa da müşteri isteklerinin ne kadar yerine getirilebildiğine yönelik "ölçüm" ve "bilinçli organizasyon" yok denecek kadar azdır. Oysa "kar" sadece bir çıktı yani nihai sonuç ve onu yaratan değer zincirini ve aktiviteleri anlayıp yönetmeden karı artırmak bir hayaldir.

Müşteri olarak iyi tasarlanmış ve müşteri odaklı olmayan çalışma şekilleri ile eminim sık sık karşılaşıyorsunuzdur. Örneğin "prosedürümüz böyle" ya da "bu bizim işimiz değil, diğer departmandan kaynaklanıyor" gibi açıklamalar ile. Yönetim uzmanları, işleyiş sorunlarının sadece yüzde 15'inin insanlardan (bizzat personelin tutum ve yetersizliğinden), yüzde 85'inin ise süreç-organizasyon ve kontrol sorunlarından oluştuğunun belirtiyor. Başka bir bakış açısı ile iyi bir organizasyon ve süreç yapısının olmadığı ortamlarda iyi çalışanlar dahi kötü sonuçlar üretebiliyor.

Oysa müşterilerin en az ilgilendikleri konular, şirketin organizasyon şeması, talep veya siparişlerinin şirketin içinde kaç bölümden geçtiği, bölümler arası güç savaşları, şirketin personel politikalarıdır. Lider ve başarılarını sürekli kılan şirketler üzerinde yapılan araştırmalar, bu şirketlerin müşteri odaklı, veriler ve gerçeklerle hareket eden, iş disiplinleri üst düzeyde şirketler olduğunu gösterir.

Her kurum müşterilerine değer sağlayan iş süreçle-

rinden ibarettir

Kurumlar müşterilerine en olumlu deneyimi yaratacak iş süreçlerini tasarlamak ve yaşama geçirmek durumundadır. Müşteri deneyimi için gereken tüm aktiviteler görsel, kolay anlaşılır bir model ile dokümanite edilmelidir. Modern pek çok süreç modelleme aracı bu konuda teknolojik destek sunmaktadır.

Tasarlanan süreçlerin tüm çalışanlar ile etkin ve hızlı paylaşılması ve ödünsüz uygulanması önemlidir. Güncel tutulan ve ödünsüz uygulanan, sürekli iyileştirilen iş süreçleri kurumdaki teknoloji projelerinin, yönetim ve uygunluk sistemlerinin ve iş sonuçlarındaki başarı yüzdesine pozitif katkıda bulunacaktır. Süreçlerin performansı müşteri deneyimini esas alan performans karneleri ile izlenmelidir. Bu felsefe ile oluşturulan ve sürdürülen bir süreç odaklı yönetim anlayışı müşteri bağlılığına ve sürdürülebilir karlılığa ulaşmasını garanti altına alır.

James Collins'in liste başı olan "Kalıcı Olmak" kitabındaki önemli mesajı vurgulamakta yarar görüyorum. : "Titiz ve düşünceli insanlar, zamanın sınavından geçmiş temel esasların peşindedirler. Yılın modası olan, aniden parlayıp sönen yönetim görüşleri döngüsünden bıkmışlardır. "... Bugün organizasyonların karşılaştığı en büyük sorun yeni yönetim fikirlerinin kıtlığı değil (onlardan fenalık geldi), temel esasları anlama yoksunluğu ve en önemlisi, bu temel esasları tutarlı bir şekilde uygulamadaki başarısızlıktan kaynaklanmaktadır."

Günün sonunda kurumdaki iş süreçleri yeterli etkinlikte ve verimlilikte tasarlanmaz ve çalışmaz ise Sam Walton 'ın dediği olacaktır: "Sadece bir patron vardır; o da müşteridir. Ve o; sadece parasını başka bir ürüne, başka bir markaya harcayarak başkan da dahil şirketteki herkesi kovabilir!"



İş dünyasında umutlar sonbaharda

2015'in ilk yarısında seçim öncesi belirsizliği ve ardından gelen yaz aylarının sakinliği, piyasadaki dinamizmi yavaşlatsa da sonbahar umut vaat ediyor.

İş alım danışmanlık firması Michael Page'in 2015 ilk yarısı değerlendirilmesine göre Türkiye'de seçim öncesi belirsizlik, şirketleri yeni yatırımlar, büyüme ve işe alım konularında temkinli davranmaya yöneltti. Bununla birlikte özellikle başlangıç seviyesindeki boş pozisyonlar değerlendirildi. Mühendislik & Üretim, Finans, İlaç ve Sağlık, Bilişim ve Perakende sektörlerinin genelinde Eylül ayından itibaren dinamizmin artacağı öngörüldü.

Endüstri, finans ve perakende durgunluk yaşarken, sağlık ve yaşam bilimleri ile bilişim teknolojileri hareketliydi

Michael Page danışmanlarının değerlendirmesine göre; 2015 yılının ilk yarısında Mühendislik ve Üretim alanında otomotiv ve finans sektöründe geçmişe kıyasla durgunluk yaşandı. Otomotiv yılı hızlı başlayıp, ilk üç ayda büyüme kaydederken, büyük çapta ihracatın yapıldığı Rusya ve Ortadoğu ülkelerindeki sorunlar ihracatı azaltarak sektörün ikinci çeyrekte durgunluk yaşamasına neden oldu. Finansa ilk altı ayda başlangıç seviyesindeki pozisyonlarda işe alımda yoğunluk

olmakla birlikte, üst düzey pozisyonlarda hareketlilik azaldı. Öte yandan İlaç ve Sağlık sektörleri ilk çeyrekte durgun olsa da üçüncü aydan itibaren hareketlendi ve açık pozisyonlar Nisan-Mayıs aylarında doldurulmaya başlandı. Pazara yeni firmalar girerken, start-up'lar da hızla gelişti. Yönetici seviyesinde işe yerleştirmelerde, beklenenin aksine yılın ilk yarısı yoğun geçti, iş hacmi yüksek seyretti.

Bilişim sektöründeki Ar-Ge yatırımlarının artması işe alımları da hızlandırdı. Devlet teşvikleriyle beraber teknoloji parkların ve genel BT yatırımlarının artış göstermesi, teknoloji pazarını genişletti. Enerji sektörü de gelişti ve eleman alımında artış görüldü. Öte yandan en büyük sektörlerden olan bankacılık ve telekomünikasyon doygunluğa ulaştığı için bu alanlarda işe alımlar azaldı. Bu sektörlerdeki küçülmeler veya büyümelerin durması BT firmalarını doğrudan etkiledi; firmaların karları düştü dolayısıyla firmalar bütçe kesintisi nedeniyle işe alım yapmamaya ve hatta işten çıkarmalara başladı.

Perakende de ilk yarıyılın durgun sektörleri arasındaydı. Pazara yeni giriş yapacak şirketler bekleme konumunda

kaldı; mağazalaşmaya gidilmediği için istihdam hareketli olmadı. Bununla birlikte perakendeden ayrı olarak, Satın Alma, Pazarlama, Kategori Yöneticiliği gibi operasyon alanlarında olumlu bir tablo ortaya çıktı.

Endüstride kimya sektörü ve ilaç sektörü büyük potansiyele sahip

Mühendislik ve Üretim alanında Kimya, patlamaya hazır sektörlerden biri olarak dikkat çekiyor. Üretim bu kollarının profesyonelleşmesi, nitelikli çalışan ihtiyacını da artırıyor. Böylece Hizmet Sektörü geliyor ve yeni yatırımlar için çok cazip bir konuma geliyor. Hizmet Sektörü şu an yabancı yatırımcılar için en davetkar sektörlerden biri konumunda yer alıyor.

Türk ilaç firmaları devletten yeni fabrika, üretim merkezi kurma konusunda destek görüyorlar. Teşvik alan ve bu alana yönelen yerli firmalar, yabancı ilaç üreticilerinin de ilgisini çekiyor. Türkiye'de üretim yapmayan yabancı firmalar, bu yeni oluşumlarda rol alarak Türkiye'de üretim yapma imkanı elde ediyor ve büyüme hedeflerini gerçekleştirebiliyor. Bu sayede iş imkanları ortaya çıkıyor ve işe alım artıyor.

Küreselleşme sonrası dönem ve zaman

- Zamanımız yok. • Nasıl bu noktaya geldiğimizi irdeleyecek zamanımız yok.
- Ne olduysa oldu...



#BilgehanBaykal

2011 yapımı "In Time" filmi bizlere farklı bir distopyayı anlatır. Zenginlerin hiç ölmediği, yoksulların 25 yaşına kadar yaşadığı ve zamanın bir para birimi olduğu bir distopya.

Sizce o kadar uzak mıyız bu distopyaya? En basitinden Türkiye Cumhuriyeti'nin 2023 hedeflerine ulaşabilmek için zaman işleminde mi? Örneğin 2014 yılında 157 milyar dolarlık ihracatımız var iken bunu 10 yılda nasıl 500 milyar dolara çıkaracağız? Ya da dünyanın ilk 100 ekonomisinden birisi olabilir miyiz? Nasıl? Ayrıca 2023'ün Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları için tek anlamı bu soğuk ve sert rakamlar mı?

Hedefleri konuşmak gerekli elbet. Ancak gerçekler olabildiğince sert ve acımasız. Küresel ekonomi oldukça kaotik bir durumda. Çin üst üste devalüasyon yaparken, petrol fiyatları düşüyor. ABD'nin olası bir faiz artırımını bütün gelişmekte ülkeleri olumsuz etkileyecek. Dolayısıyla değil 500 milyar dolarlık ihracatı, 2014 yılında ihracatımızda küçülme

olma ihtimali de var. İhracatımızın ithalata bağımlılığı iç talepte de daralma yarattığı için değil 10. Ekonomi ilk 20 ekonominin dışına çıkma riski konuşuluyor.

Hedefleri konuşurken bana göre beraberinde zamanı da konuşmamız gerekli. Daha çok çalışmayı değil belki ziraat ortamında Alman işçilerinden saat olarak daha çok çalışan Yunanistan'ın durumu ortada. Konuşmamız gereken küreselleşme sonrası dönemde nasıl bir üretim modeli kurgulayacağımız. Marksist teorisyen André Gorz artık "iş" in kapitalizmde tarif edildiği şekilde işlemediğini çünkü üretim tekniklerindeki gelişmenin "iş" i değiştirdiğini ve çalışanlara geniş boş zamanlar sağladığını anlatır. Bu anlatımı destekleyen önemli bir örnek BMW'nin Güney Carolina fabrikasındaki SUV üretimi. (<https://www.youtube.com/watch?v=6lwboh4ZN4>)

Kol gücüne dayalı, yoğun mesai saatleri gerektiren Charlie Chaplin'in "Modern Zamanlar" (<https://www.youtube.com/watch?v=jLHVT0-GgM>)

filmindeki bir düzenden ileri teknoloji ve beyin gücüne dayalı yeni "iş" dönemine geçtikçe çalışanlar için boş zaman kullanımı da artacak. Hal böyle iken yeni nesil iş yaratabilmek ve zamanı çalışanlar için daha verimli kullanabilmek için Türkiye ne yapıyor? 4+4+4'lük 12 yılı Türk gençliği doğru değerlendiriyor mu? Gerçekten bu 12 yılda gençlerimize ne öğretiliyoruz? Peki ya sonrası? İlk aklıma gelen soru herkes üniversite okumalı mı? Futurist.com'a göre 2050 itibarıyla en popüler meslekler arasında diş hijyenisti, biyoteknoloji satıcısı, biyomedikal mühendisi gibi meslekler var. Bu alanları eğitim-öğretim planına koymaktan vazgeçtim, acaba milli eğitim uzmanları hiç duydular mı?

Kapitalizmin geldiği bu son aşamada artık tek başına kalkınma ve refah tartışmak anlamlı değil. Bütün insanlık için en kıymetli olgulardan biri olan zamanı da bir parametre olarak düşünmemiz gerekiyor.



Veri Merkezi sektöründe kalite çitası yükseliyor

Zenium Technology Partners Türkiye Ülke Müdürü Aslıhan Güreşcier, veri merkezi alanında konsolide bir yaklaşımın yaratacağı ölçek ekonomisinin kurumlar kadar yurttaşlara da geri dönüşü olacağını vurguluyor.

Türkiye’de üst seviye ve sürekli olarak büyüyen BT altyapılarına duyulan ihtiyaç her geçen gün artıyor. Son yıllarda giderek önem kazanan ve yaygınlaşan bulut bilişim hizmetleri de kurumların veri merkezi taleplerini artırıyor. Bölgesel bir finans merkezi olma yolunda hızla ilerleyen İstanbul ve çevresine veri merkezi hizmetleri alanında her geçen gün daha fazla talebin geldiği ve özellikle son kullanıcı bazında ciddi hassasiyeti bulunan banka gibi finansal kuruluşların birincil ve yedek veri merkezi gereksinimlerini karşılamak için veri merkezi stratejilerini yeniden gözden geçirdikleri bir dönemden geçiyoruz.

Türkiye veri merkezi pazarı Brezilya, Kolombiya ve Arjantin’le beraber dünyada en hızlı büyüyen beş pazardan biri. Ülkemizde gün geçtikçe şirketler daha kaliteli ve güvenli veri saklama ihtiyacına cevaben dış kaynak veri merkezi çözümlerine yöneliyor. Eskiden şirket araçlarını satın alırken bugün filo kiralamanın avantajını gören şirketler gibi, bundan sonra kurumların başlı başına büyük ve karmaşık bir sorumluluk olan veri merkezi tasarımı, inşaatı ve bakım işini kendi içinde halletmeye çalışmak yerine veri merkezi ihtiyaçları için de dış kaynak kullanımına geçeceği bir döneme giriyoruz. Bu da “toptan satış veri merkezi” kavramının Türkiye’de önümüzdeki dönemde göreceğimiz trendlerin başında yer alacağına işaret ediyor.

Bu kavramı Türkiye’ye tanıtan şirket Zenium Technology Partners, şirketlere kendi başlarına yapabileceklerinden çok daha kolay ve uzmanlaşmış veri merkezi hizmeti sunan üçüncü partilerin, özellikle Türkiye gibi gelişmekte olan bir ülkede yaygınlaşması gerektiğine inanıyor. **Zenium Türkiye Ülke Müdürü Aslıhan Güreşcier**, toptan satış sektörünü yaratmak üzere Türkiye’ye yatırım yapmalarının en doğru açıklamasının da burada yattığını söylüyor. Güreşcier, “Zenium, şirketlere son teknoloji ürünü altyapı ile donatılmış veri merkezi tesislerinde veri salonları tahsis eden bir şirket. Her şirketin ihtiyacına özel olarak geliştirilen bu alanların bakım, güvenlik ve yönetiminin sağlanması hizmetini içeren iş anlayışımız, Büyük Veri’nin yönetimiyle ilgili



Zenium Technology Partners
Türkiye Ülke Müdürü
Aslıhan Güreşcier

çözümlerden biri olarak gelişmiş pazarlarda oldukça yaygın durumda” diyor.

“Milli Veri Merkezi, kamu kurumlarında verimliliği artıracak”

Veri merkezlerinin yüksek esneklik ve dirençli sürdürülebilirlikleri ve vatandaşlara sunulan hizmetlerin sektöre uymaması açısından büyük önem taşıyor. Vatandaşların yaşam kalitesinin, kurumların işlerinin ve ülke ekonomisinin kesintilerden en az hasarla çıkması için ise altyapı ve güvenlik standartları yüksek veri merkezlerinin sayısının artması ve kalite çitasının daha da yükselmesi büyük önem taşıyor. Konunun hassasiyetini bilen Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı da ulusal bazda

bu süreci başlatmış durumda. Bakanlık yıl başında, kamu kurumlarının yüksek standartlı bir veri merkezinde sistem altyapılarını konsolide etmesini sağlamak amacıyla kamunun tüm verilerinin saklanacağı ve isteyen kurumların verilere bu merkezler üzerinden ulaşabileceği Kamu Entegre Veri Merkezleri’ni kurmaya başladıklarını duyurdu.

Milli Veri Merkezi Projesi’nin ülkemiz açısından çok faydalı bir proje olduğunu vurgulayan Aslıhan Güreşcier, böyle bir yatırımın her biri kendi veri merkezini kurmuş veya kuracak olan kurumların ayrı ayrı harcama yapmasının önüne geçeceğini, yatırımlarda ve operasyonda verimlilik yaratacağını söylüyor. Güreşcier, “Konso-lide bir yaklaşımın yaratacağı ölçek ekonomisinin kurumlar kadar yurttaşlara da geri dönüşü olacak. Gerek israfın önlenmesi ve verimlilik yaratılması gerekse sistem altyapılarının bir veri merkezi konsolidasyon projesi ile güncellenerek yenilenmesi, e-devlet uygulamalarının gidişatı için son derece olumlu. Projelerin hızlandırılması ve gerçekleştirilmesinde devlet desteğinin artması gerekli” diye konuşuyor.

“Ağ bağlantı çeşitliliğinin artması ve bağlantı ücretlerinin düşmesi şart”

Güreşcier’e göre Türkiye’de veri merkezlerinin gelişimi için destek gerektiren bir diğer konu da ağ bağlantı çeşitliliğinin artması. “Mevcut telekom operatörlerinin bağlantı ücretlerinin iyileşmesi gerektiğini kaydeden Güreşcier, bunun yolunun rekabetten geçtiğini ancak güncel durumda çok daha uygun maliyetlerle global bağlantı seçenekleri sunan operatörlerin pazarda etkin olmadığını anlatıyor. “Bu konuda devlet desteğine, rekabeti artırıcı düzenlemelere ihtiyaç var. Bir yandan uluslararası finans merkezi ve bağlantı noktası olma yolunda ilerlerken, farklı telekom sağlayıcılara rekabet şansı vermemek, Dubai’de bile var olan internet exchange seçeneğini yaratmamak, sektörün gelişmesinin önünde önemli bir engel. Devlet desteği olursa veri merkezlerinin gelişmesi için de kritik adımlar atılmış olacak” diyor.

2015: Siber ataklar bize neler öğretti

Son zamanlarda kurumsal firmaları siber güvenlik konularında sık sık ziyaret etmekteyim.



#MuratBayraktar

Bu konularda hem kamu hem de özel firmalardaki BT yöneticileri ile yaptığımız sohbetlerde, ülke olarak hala en önemli riskimizin, kullanıcıların bilinçlendirilmesi ve bilgilendirilmesi olduğunu görüyoruz. Bilgiye ulaşımın son derece kolaylaştığı günümüz dünyasında, siber saldırıların nereden ve nasıl geleceğini öngörmek nerede ise imkânsız. Sosyal mühendislik tekniklerinden, kandırma ve yanlış yönlendirme odaklı saldırılara, DDOS gibi dağıtık saldırılardan, sıfırinci gün saldırılarına kadar binlerce kötü niyetli saldırı tipinden korunmak; teknoloji ve süreçlerden çok daha önce, bilinçli ve bilgili kullanıcılar gerektiriyor.

İşin güzel yanı, ülkemizde buna yönelik olarak önemli bir adım atılmış durumda. Siber Olaylara Müdahale Ekiplerinin (SOME); kuruluş, görev ve çalışmalarına ilişkin bir tebliğ yayınlanması sebebi ile kamu kurumlarının önümüzdeki dönemde bu konuda çok daha aktif olacağını öngörebiliriz.

Finans kurumlarında ise regülasyonlar gereği bu birimler çoktan kurulmuş durumda. Bu sektörde, ürün yatırımlarının yanı sıra; BDDK, ISO 27001, PCI vb. gibi regülasyonlar sebebi ile servis / hizmet yatırımları da söz konusu.

2015 yılı, siber güvenlik konusunda, birçok paradigmanın değiştiği bir yıl oldu. “De facto” standart olan SSL gibi güvenlik protokolünde bile bulunan açıklar, BT sektörümüzün güvendiği temel varsayımları temelden değiştirdi.

Örnek olarak son iki yılda tek başına “CryptoLocker” gibi bir atak bile, birçok kurumsal firmanın siber güvenlik yatırımları yapması sonucunu doğurdu. Bildiğimiz gibi, “CryptoLocker”, hedef bilgisayardaki dosyaları özel bir kriptolama algoritması ile şifreleyen, daha sonra da mağdur kullanıcıdan, eğer dosyalarını geri almak istiyorsa, bir kaç yüz dolar



ödeme yapmasını isteyen bir atak tipi.

Bana göre, bir kurumun siber saldırılardan korunmasını sağlamanın ilk yolu, öncelikle kurum içindeki teknik birimlerin, saldırı-ganlar ile aynı bilgi ve düşünce seviyesinde olmasının sağlanması. “Siyah şapkalı bir saldırgan” gibi düşünmeden, saldırganlara karşı önlem almak imkânsız. İşin kötü yanı, çoğu kurumda, “konvansiyonel” güvenlik ürünleri ile gerekli korunmanın sağlandığı düşünül-mekte.

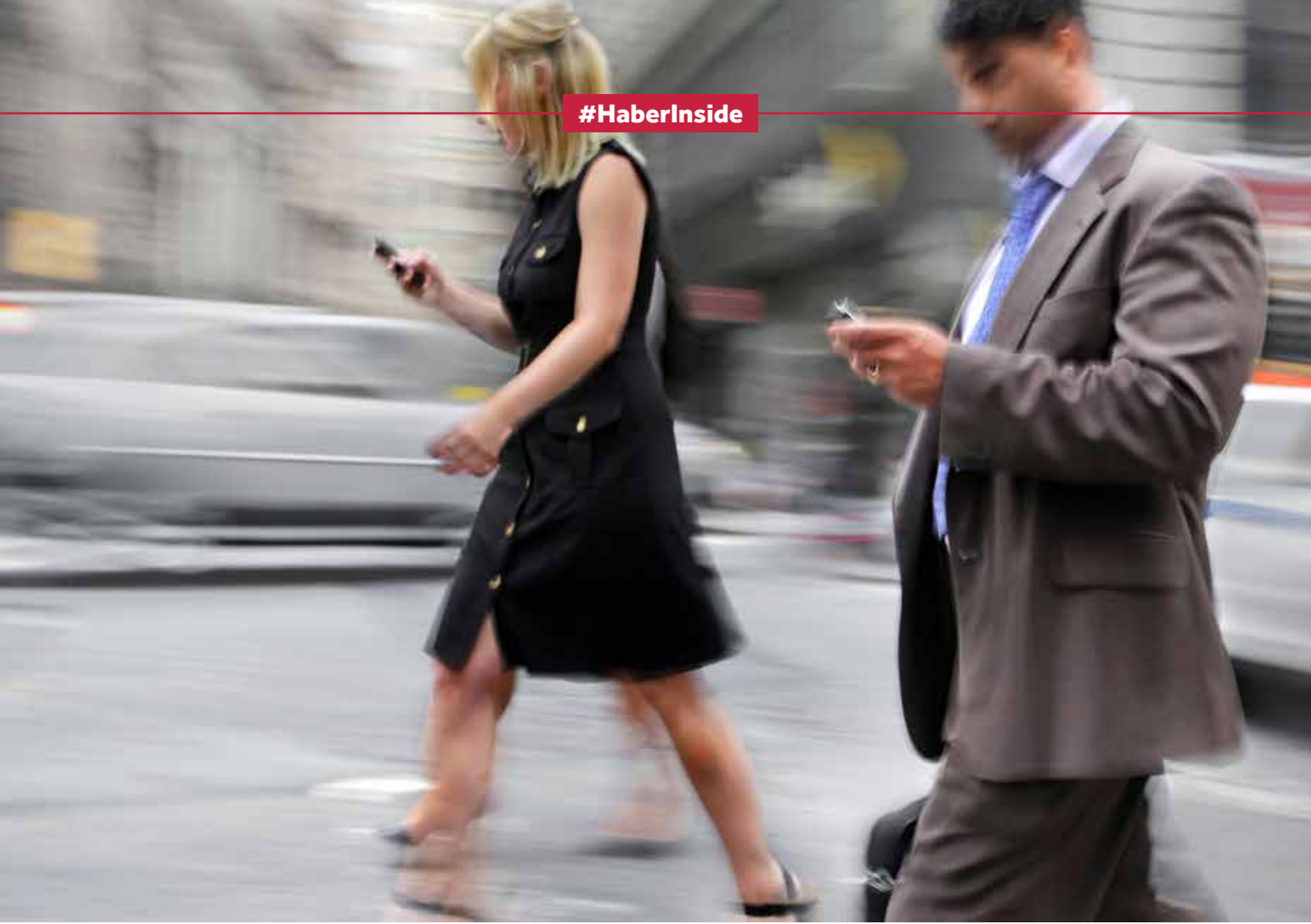
Sıfırinci gün atağı (Zero Day Attack) dediğimiz, bu tip bir açığı kullanarak çalışan siber saldırıları ise, ancak daha akıllı teknolojiler ile önlemek mümkün. Kötü amaçlı yazılımların davranış şekillerini analiz ve taklit ederek çalışan, bir sistemin normal davranışından daha farklı bir aktivite tesbit ettiği anda, saldırı ihtimalini düşünerek engelleme yapan yeni nesil gü-

venlik ürünleri bu konuda kurum-lara çözüm olabilir.

Siber güvenlik konusunda her şirket / sektör için farklı ve o kuruma özel savunma teknikleri geliştirilmeli, buna yönelik teknoloji, süreç ve insan yatırımları yapılmalı.

Zafiyet taraması testlerinden, bilgi güvenliği süreç yönetimi projelerine, regülasyonlara uyumluluk ve fark analizi çalış-malarından ürün ve teknoloji yatırımlarına kadar, müşterilerimizin önünde çok fazla çözüm durmakta. Yapılacak siber güvenlik yatırımının, fayda / maliyet analizini, kuruma geri dönüşünü hesaplamadan, yol haritası ve yatırım planlanması yapılması da son derece yanlış olur. Sanılanın aksine çok küçük teknoloji ve süreç yatırımları ile bile, çok ciddi önlemler alınması mümkün.

Bu konuda devam yazılarında görüşmek üzere.



Yürürken mesajlaşmak beynimizi değiştiriyor

Bilim insanlarının yeni keşfi herkesi çok şaşırtacak. Beynimiz, yürürken mesajlaşma alışkanlığımız nedeniyle yepyeni bir yürüme biçimi geliştiriyor.

Teknolojinin hayatımıza etkisini sık sık tartışıyoruz. Cep telefonları sayesinde artık evden çıkmadan önce randevulaşma alışkanlığımızı terk ettik, internetin varlığı nedeniyle aradığımız bilgiyi arama motorlarına sorma alışkanlığı edindik. Sosyal medya, sosyal hayatımıza yeni dengeler soktu, mobil cihazların gelişimi, çalışma hayatımızı kökünden değiştirdi.

Tüm bu değişimlerin çok hızlı bir şekilde yaşandığını da kabul etmek gerekiyor. İnsanoğlu, binlerce yıllık varlığında yaşamadığı kadar gelişimi son 20-30 sene içinde ardı ardına yaşamak ve bu değişimlere hızla adapte olmak zorunda kaldı.

Şimdi, Teksas Üniversitesi'ndeki bilim insanları, insan beyninin yeni bir değişim yaşadığını tespit ettiler. Yürüme alışkanlıklarımız kökünden değişiyor ve bunun nedeni de yürürken telefonumuza bakmak, mesaj yazmak/almak veya internette sörf yapmak...

Bilim insanlarının yaptığı keşfe göre,

eskiden çok daha uzun adımlar atarak ve hızlı yürüyerek ilerlemeye ve bir an önce hedefine varmaya odaklanan insan beyni, artık küçük, küçük, daha yavaş ve daha dikkatli adımlar atarak yürümeye adapte oluyor. İnsan beyni artık, gideceği yere bir an önce varmayı değil, düşmeden, sendelemeyen, bir yere çapmadan güvenle yürümeye odaklanmaya başlıyor. Bunun sebebi de insanların ellerinde cep telefonu ile mesajlaşarak yürümeye başlaması.

Deney sırasında, 18 ve 50 yaş aralığındaki deneklerden, özel olarak hazırlanmış bir pistte yürümeleri istenmiş. Normal yaşamları sırasında, yürürken cep telefonu kullanan ve mesajlaşanların, aynı pisti diğerlerine göre daha uzun zamanda yürüdüğü fark edilmiş.

Araştırmaya göre, insan beyni cep telefonu kullanarak yürümeye adapte oldukça, alıştığı standart yürüme hızı düşüyor ve elinde telefon olmadığına da yine aynı düşük hızda yürümeye göre

planlanıyor. Kısaca söylemek gerekirse, cep telefonları insan neslini yavaşlatıyor.

Bu yeni alışkanlık, hayatımıza ilginç bazı çözümleri de sokuyor. Avrupa'da bazı büyük şehirlerin parklarında veya yoğun caddelerinde, bisiklet yoluna benzer şekilde, yürürken mesajlaşanlar için özel hatlar çizildi. New York'ta bu alışkanlığı paraya dönüştürmek isteyen girişimciler, özel, parlak renkli ceketler giyerek, kalabalık meydanlarda kimseye çarpmadan yürüyüp mesajlaşanlara küçük bir bahşiş karşılığında "yol açma" hizmeti vermeye başladılar.

Selfie kavramı nasıl yaşamın bir parçası olduysa, yürürken mesajlaşmak da öylesine inkar edilemez bir gerçeğe dönüştü ve bu alışkanlığın artık insan beynini değiştirecek kadar ilerleyerek genlerimize işlediğini görüyoruz. Google Glass gibi, yürürken mesajlaşmayı kolaylaştıracak dijital gözlükler ortaya çıkmadan da bu gelişmeyi durdurmak mümkün olmayacak gibi görünüyor.

"E-ticaret ekosistemine değer katıyoruz"

E-ticaret alanında uzmanlaşmış, uzun yıllar yurt içi ve uluslararası e-ticaret projeleri kurmuş, yönetmiş ve geliştirmiş ekiplerden oluşan e-ticaret danışmanlık şirketi WittyCommerce, sosyal sorumluluk projelerine ağırlık veriyor.

İş operasyonları, strateji, pazarlama ve yazılım geliştirme gibi e-ticaretin çeşitli alanlarında hizmet veren WittyCommerce, e-ticaret ekosistemini destekleyen "Site içi Arama" ve "Öneri Motoru" yazılımları; "Dönüşüm" ve "İçerik Yönetim" sistemleri konularında projeler geliştirmekte ve danışmanlıklar da sağlıyor.

WittyCommerce'de, müşterilerine rekabet ettiklerin pazardaki konumlandırmalarını değiştirecek çözümler sunduklarını belirten **WittyCommerce Yönetici Ortağı Cengiz Can**, "Pazar analizi ve gereksinimlerin belirlenmesinden yazılım ve test aşamasına kadar, e-ticaret projelerinin tüm adımlarında çalışıyoruz. Eğer müşterimiz başarılı olursa bizim de başarılı olacağıma inanıyoruz. Dolayısıyla daima, sorunun değil, çözümün bir parçasıyız" dedi.

WittyCommerce'i rakiplerinden ayıran en önemli özelliği e-ticaret alanında uzmanlaşmış kadrosuyla tam ve kapsamlı bir danışmanlık hizmeti sunması olarak nitelendiren Can, "Yani sadece yazılım tarafını veya sadece iş operasyonu yönetme tarafını sunmuyor, müşterilerimizin e-ticaret konumlanmalarını baştan aşağı yeniden tasarlıyoruz. Pazar analizi ve gereksinim belirleme aşamalarından implementasyona kadar tüm aşamalarda yer aldığımız için müşterilerimize komple bir çözüm sunma imkanı sağlıyoruz. Bizim şirket anlayışımıza göre problemlerin çözümünde en iyi yol yoktur; problemlerin çözümü tecrübe,

inanç ve optimum yolun bulunmasını gerektirir. Üstelik mümkün olduğunca akılcı ve hızlı bir şekilde, ekiplerimiz sizin mevcut ekibinizle birleşerek tek bir takım oluşturur. Biz şirketimizi bu inanç üzerine oturttuk. Bu anlayış farkı ve uzmanlaşmış ekibimizle birlikte pazarda farklılaştığımızı düşünüyoruz" şeklinde görüş belirtti.

Çağımız internet çağı

Gerek akıllı telefonların yükselişi gerekse de tablet cihaz kullanımındaki artışla birlikte mobil bir devrim de gerçekleştiğini de ifade eden Cengiz Can, bu konuda ise şunları söyledi:

"Dolayısıyla e-ticaretteki yenilikler ve eğilimler incelenirken, mobil devrimi iyi okumak, müşteriye pek çok kanaldan ulaşmayı sağlayan multi-channel

kavramının da giderek omni-channel'a dönüştüğünü görmek gerekiyor. Omni-channel, özünde farklı kanallar birbirlerine bir meta kanal oluşturacak şekilde bağlı ve müşterinin bir noktadan başladığı servise başka bir kanaldan devam etmesine ve hatta üçüncü bir kanaldan sonlandırmasına olanak tanıyor. Yani laptoptan başladığınız bir işlemi, daha sonra mobilden veya çağrı merkezi üzerinden ve hatta sosyal medya desteği ile kesintisiz ve hızlı bir biçimde sonlandırabiliyorsunuz. Tabii bunun için kullanıcının ilk yaptığı incelemeyi doğru analiz ederek bağlamsal bir ilgi oluşturabilmek ve daha sonra aynı kullanıcı farklı bir cihazla sisteme geldiğinde karşısına ilgili teklifleri getirebilmek, kanallar arasındaki tutarlılığı artırabilmek büyük bir önem kazanıyor."

"Hedef yenilikçi projeleri sürdürmek"

WittyCommerce Yönetici Ortağı Cengiz Can, kurumsal ve bireysel alandaki hedeflerini ise şu şekilde özetledi:

"Kurumsal anlamda hedefimiz, yenilikçi teknolojiler ve komple çözüm anlayışıyla hem bölgesel hem de küresel anlamda başarılı e-ticaret projelerinin gelişmesine yardımcı olmak. E-ticaretin ülkemizde kat edileceği çok önemli bir yolu olduğuna ve ciddi bir potansiyel taşıdığımızı inanıyor, bu bağlamda dünyadaki yeni eğilimleri doğru analiz ederek başarılı projelere imza atmayı amaçlıyoruz. WittyCommerce olarak e-ticaret ekosistemine önemli bir katkı sağlayacağımızı düşünüyoruz. Bireyselde ise sosyal sorumluluk projeleri benim için çok önemli. Bu projeler hem başlı başına birer değer taşıyor hem de pek çok insanımız için yeni ufuklar açarak ülkemizin gelişimine büyük katkı sağlıyor. Önümüzdeki dönemde sosyal sorumluluk projelerine daha büyük destek sağlamayı, bu konuda e-ticaret dünyasında ciddi geri dönüşleri olan bir sinerji oluşturabilmeyi hedefliyorum."

Yasal BitCoin borsası kuruluyor mu?

Silikon Vadisi'nde teknoloji yatırımcıları olarak tanınan Winklevoss İkizleri ABD'de borsa / finans kurumu kurabilmek için gerekli yasal başvuruları yaptılar.

Henüz Facebook ortada yokken, Harvard Üniversitesi mezunları için bir sosyal ağ olan Harvard-Connection'ı kuran ve daha sonra bu ağı ConnectU'ya çeviren, bu sırada ortaya çıkan Facebook'u kendilerini taklit ettiği gerekçesiyle dava eden ve Zuckerberg'ten 65 milyon dolar tazminat alan teknoloji yatırımcıları Winklevoss İkizleri uzun zamandır peşinde oldukları yasal BitCoin borsasını kurmak üzere gerekli adımları attılar.

ABD'de borsa veya finans kurumları kurabilmek için gerekli yasal başvuruları yaparak lisans alan Winklevoss İkizleri artık bir BitCoin borsası kurmaya herzamankinden daha yakınlardır.

BitCoin takas işlemlerine ABD'de devlet tarafından pek sıcak bakılmıyor zira BitCoin ve diğer dijital para birimlerinin, internet üzerinden uyuşturucu, silah, kiralık katil, fuhuş arayanların kullandığı, takip edilmesi imkansız mükemmel bir suç fonu oluşturmak için kullanıldığını düşünüyorlar ki, haksız da değiller. Web üzerinden bu yasa dışı hizmetleri sunan servislerin hepsi BitCoin ve benzeri dijital para birimleri üzerinden ödeme istiyorlar.

Winklevoss İkizleri'nin kurmayı planladığı BitCoin takas borsasında ise takas edilen BitCoin'lerin izlenmesini mümkün kılacak bir sistemin kurulması bekleniyor. Eğer bu yeni sistem mümkün olursa, dijital para birimi çok daha fazla sayıda yasal e-ticaret işlemi için kolay, pratik, hızlı bir ödeme seçeneği olarak devreye

girebilecek. Ödemelerini BitCoin veya benzeri dijital para birimleri üzerinden alan gerçek veya tüzel kişiler ise elindeki dijital para birimini gerçek paraya çevirip banka hesaplarına aktarmak istediklerinde, Winklevoss İkizleri'nin borsasına gelip gerçek dolarlarını alabilecekler. Elbette bu Borsa üzerinden bankaların ve diğer finans kurumlarının da hizmet vermesi

mümkün. Böylece banka müşterileri, Winklevoss İkizleri'nin borsasında hesap açmak zorunda kalmadan, BitCoin ve benzeri dijital para birimlerine dair varlıklarını banka hesaplarında tutabilecekler ve istedikleri anda banka hesapları üzerinde gerçek dolara çevirebilecekler. Kullanıcı adına borsa işlemini banka ve finans kurumları yürütebilecek.



Yazılım Testi, İş Analizi, Kullanılabilirlik



Yayımlandığı günden bu yana kısa sürede sektör profesyonellerinin ilgisini çekmeyi başaran kitap, bilgi teknolojileri projelerinde başarılı olmak ya da benzeri alanlardaki bilgilerini artırmak isteyen herkes için eşsiz bir kaynak olma özelliği taşıyor. BT projelerinde başarının veya başarısızlığın tek kaynağının kodlama ve kodu geliştiren yazılımcılar olmadığının vurgulandığı kitapta; yazılım testi, iş analizi ve kullanılabilirliğe de çok fazla iş düştüğü günlük hayattan örnekler ve doğru iş modelleriyle okuyuculara aktarılıyor.

BT Projelerinde Önemli Olan Etkinlik ve Verimlilik

Her gün onlarca yeni BT projesinin hayata geçirildiği günümüzde artık fark yaratmanın BT projesi yapmaktan daha çok müşteriye dinleyen, anlayan ve ihtiyaçlarına karşılık verebilen doğru ve kullanımı kolay projeler yapmaktan geçtiğini söyleyen Koray Yitmen. Doğru projelerin yapılabilmesi için iş analizinin iyi yapılması, kullanımı kolay çözümler için kullanılabilirliğe dikkat edilmesi ve hepsinden ötesi de bunlar yapılmasına rağmen projeler canlıya çıkmadan önce iyi bir şekilde test edilmesi gerektiğini kitapta vurguluyor. Ancak bu sayede etkili ve verimli projelerin elde edilebileceği savunuyor.

Yazar: **L. Koray Yitmen**

Yayıncı: **Seçkin** • Fiyat: **17,75 TL**

CEO Gibi Düşünmek

D. A. Benton en tepede bulunan yüzlerce kişi ile yaptığı görüşmelerden yola çıkarak iş dünyasında başarılı olmanın sırlarını açıklıyor. Zirveye ulaşmak için sahip olmanız gereken yaşamsal nitelikler, örnekleri ile birlikte, bu kitapta açıklanıyor.

Başarılı olmak için:

Kendinizi tanımalı ve yaptığınız katkıyı bilmelisiniz. Sınırlarınızı öğrenmeli ve buna göre davranmalısınız. Beklenmedik durumlara karşı hazırlıklı olmalısınız. Daha az plan yapıp, daha fazla eylemde bulunmalısınız. Sizin eksiklerinizi tamamlayacak iyi bir ekip ile çalışmalısınız. Sorunlara karşı mücadeleci olmalısınız.

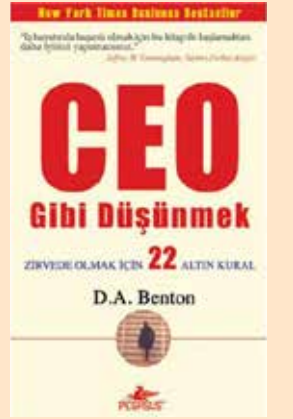
"Eğer Benton'ın kitabını iş başladığım zaman okumuş olsaydım, merdivenin en üst basamağına ulaşmam daha çabuk, daha etkin ve kesinlikle daha eğlenceli olurdu."

-Reuben Mark, CEO ve başkan -Colgate-Palmolive"

Başarıya ulaşmak için izlenmesi gereken yol haritası. Benton sizi zirveye taşıyacak yolları açıklıyor -Harvey Mackay-

Yazar: **D. A. Benton**

Yayıncı: **Pegasus** • Fiyat: **9.90 TL**



Tepetaklak Bir Dünyada Yükselen Piyasalar



Dünya tepetaklak olmuş. Yükselen piyasalar, yatırımcıların gerçekte fark ettiklerinden çok daha önemlidir. Geçtiğimiz birkaç on yıl içinde Batıyı yakalamaya başlamışlardır. Soğuk Savaş'ın bitiminden itibaren daha geniş piyasa özgürlüğü yayılmıştır ve onunla birlikte kurumsal değişiklikler yükselen piyasaların daha üretken, esnek ve dirençli hale gelmesine katkıda bulunmuştur. 2008'den bu yana Batıda süregelen finansal kriz yükselen piyasaların göreceli yükselişini hızlandırmıştır - göreceli ekonomik gücü ve bununla birlikte politik gücü ve bunların yanında tasarruf yapan, yatırım yapan ve kredi veren ülkeler olarak finansal güçlerini arttırmışlardır.

Tepetaklak Bir Dünyada Yükselen Piyasalar: Portföy Dağılımı ve Yatırım Alanlarında Meydan Okuyan Algılar finans teorisinin risk kavramını yanlış anladığını ve bu yanlışın yanlış yatırım kararları almaya neden olduğunu iddia ediyor. Yükselen piyasalar geleneksel finans teorisinin

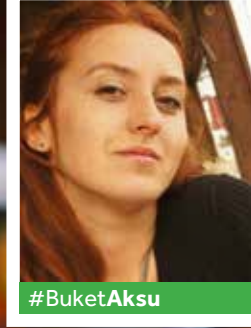
Yazar: **Jerome Booth**

Yayıncı: **Scala Yayıncılık** • Fiyat: **45 TL**

İş yemeklerinin en iyi adresi ŞANS'ı Keşfedin!



#RestoranInside



#BuketAksu



1992'den bu yana Akdeniz mutfağı ve Türk yemeklerinden oluşan menü-süyle hizmet veren Şans Restaurant yazın bahçesinde kışın ise iki katlı kapalı mekânında hizmet veriyor. Plaza ve iş merkezlerinin yoğun olarak konumlandığı Levent'te iki katlı villada hizmet veren mekan, hem öğlen hem de akşam değişik menüleriyle sizleri misafir ediyor. Uzun yıllardır hizmet veren mekânın dekorasyonunda 1995'te ufak tefek değişiklikler yapılmış ancak mönülerine sadık kalmışlar. En az 15 çeşit yemek çeşidi bulunmakta, bunlar arasında; Şans filet, Şans kebabı, dana kaburga, Robespierre.

Levent civarında açılan ilk yemek mekânı olmanın avantajını çok iyi değerlendiren sayısız misafire kapıları açmış mekânda, çok önemli anlaşmalara ve görüşmelere imza atılmış.

İyi servis, iyi yemek iyi bir hizmetle karşılaşmak isteyen tüm yöneticiler bu mekânı tercih ediyor. Mekanın işletmecisi Microsoft, Eczacıbaşı gibi büyük şirketlerin önemli anlaşmalarını burada yaptığına dikkat çekiyor. Zamanımızda bilgiye hızlı ulaşmak, için her an internete ihtiyacımız var kuşkusuz. Özellikle gelen maillerin okunması, ve cevaplanması

iş hayatımızda önemli bir yer alıyor. Bu konuda mekân işimizi kolaylaştırıyor ve sınırsız WiFi hizmeti sunuyor. Mekan 150 kişi, bahçe 120 oturma kapasitesinde. Ayrıca restaurantın üst katındaki lounge atmosferindeki barda; 'happy hours', özel toplantı ve davetler için kullanımınıza açık. Tüm iş toplantılarınız için öğlen ve akşam tercih edebileceğiniz mekanlar arasında en iddialısı ŞANS, iş toplantılarınızda size büyük bir şans getirmeye hazır.

Fransız tarzı dekorasyonunu ilk on sene ile birlikte geride bırakan ŞANS restaurant şu an daha modern ve minimalist çizgilere sahip. Bu güzel ambiyansla yemeğinizi bir kadeh şarap eşlik etsin isterseniz burada size oldukça kapsamlı bir şarap menüsü sunuluyor. Kıdemli şef Ali Usta'nın (Ali Ekber Sarıgül) başında bulunduğu mutfaktan çıkan lezzetlerin yanında keyfi yudumlayabilirsiniz. Mekânda belki de sizi ve misafirlerinizi şaşırtacak en değişik şey, mekânın maskotu olan; Papağan. Gür sesiyle önce sizi korkutabilir sonra gülümsetebilir.

**Rezervasyon için;
Hacı Adil Cad. Palmiye Sokak No:1
Levent/İSTANBUL
(212) 280 38 38**



Türkiye'nin en gelişmiş merkezi için geri sayım başladı

Ülkemizin lider IT şirketlerinden NGN, İstanbul Tuzla'da yapılandığı veri merkezi "Star of Bosphorus" için geri sayıma başladı.

Geçtiğimiz yıl yüzde 100'ün üzerinde bir büyüme gerçekleştirerek, Bilişim 500 araştırması sonuçlarına göre "Son 3 yılda en iyi performans gösteren bilişim şirketleri" listesine giren NGN, çatısı altında bulunduğu Rusya'nın dev bilişim şirketi CROC'un "veri merkezi" deneyim ve bilgi birikimini Türkiye'ye getirmeye hazırlanıyor. İstanbul Tuzla'da inşaatına başlanan Star of Bosphorus, Türkiye'nin bilişim sektöründe "en"leri arasında da yerini alacak. 2016 yılının başında kapılarını iş ortaklarına açmaya hazırlanan merkez, yalnızca kolokasyon hizmeti sunmakla sınırlı kalmayarak, danışmanlık, uygulama yönetimi, olağanüstü durum, teknik destek, bulut bilişim hizmetleri ve yönetilen servisler gibi geniş bir yelpazede hizmet sunacak.

Star of Bosphorus Veri merkezinin özellikleri benzerleri arasında kolayca sıyrılmasını sağlayacak gibi görünüyor. Türkiye'nin en güvenli, 'operatör bağımsız' ve Tier III tasarım ve tesis sertifikasına sahip veri merkezi olacak olan Star of Bosphorus, 16 MW toplam gücü ile yaklaşık 24 bin metrekare kapalı alanda konumlanacak ve 2 binin üzerinde standart kabinin işletimi gerçekleştirecek.

Yüksek deprem performanslı yapısal sistem

Deprem riskini azaltmaya yönelik olarak tasarlanmış merkez, ülkenin en yüksek derecede - uluslararası standartlarda, çok yüksek depremlerden sonra operasyonel sürekliliği sağlayan ileri sismik taban izolasyonu yapı teknolojisi-fiziksel korumalı sunucu ve donanım barındırma özelliğiyle, güvenliği de maksimuma çıkarmayı hedefliyor. Merkezde, İstanbul'un bulunduğu deprem kuşağı gerçeği doğrultusunda, bu türde bir yatırımın vazgeçilmez faktörü olan sismik izolasyon; analiz, dizayn ve inşaa süreçleri ile veri merkezinin müşterilerine vaadi olan ve uluslararası işletme kalitesinin çok önemli bir parçası olan operasyonel sürekliliği de eksiksiz bir şekilde sağlanacak.

Yerli danışmanlar ve uluslararası denetim firmalarının ortak çalışması ile gerçekleştirilecek sismik izolasyonda, lokasyonun analiz edilmiş sismik verileri doğrultusunda özgün bir dizayn ile tüm inşaat alanını kapsayacak şekilde gerçekleştirilecek sismik izolatörlü temel yapıyla tesis, bu konuda ülkemizdeki sayılı yapılardan biri olacak.

Uçtan uca hizmet

Bu yıl sektörde 10'uncu yılını kutlayan hazırlanan NGN, ciddi bir büyüme ivmesi kazanmış durumda... Şirket, 2005 yılından bu yana sektöre sunduğu teknoloji ve çözümlere yenilikçi paketler ekliyor. Telekom, finans, kamu, perakende ve enerji başta olmak üzere birçok farklı sektörden şirkete "uçtan uca" hizmet veren NGN'in bu yılki odağında bulut bilişim ve büyük veri ilk sıralarda yer alıyor.

NGN'in bulut bilişim çözümlerine odaklanmasının sebebi ise çok açık... Günümüzde bilişim hizmetleri pazarına damgasını vuran konuların başında gelen bulut bilişimde, hiç olmadığı kadar hızlı büyüyen veri trafiğiyle adeta bir patlama yaşanıyor. IDC ve diğer araştırma şirketlerinin veri pazarıyla ilgili tahmin ve rakamları da, özellikle bu yıl bulut bilişim pazarının hızla büyüdüğünü gösteriyor. Özellikle CROC'un veri merkezi deneyimi ile bulut bilişim çözüm ve paketlerini Türkiye'de pazara sunmaya hazırlanan NGN, cloud konusunda CROC tarafından 2000'li yılların ortasından itibaren geliştirilmiş ve 6 yıldır pazarda olan, kolay yönetilebilir ve geliştirilebilir Virtual Data Center hizmetleri ile Hybrid Cloud'un en zor ve zahmetli konularını kolayca adresleyebiliyor.

Bunu biz düşünmüştük

Fikirlerin kaynağı nedir? Kelimeler demişti bir büyüğüm; "İnsan bildiği kelime hazinesi kadar fikir üretebilir ve düşünceleriyle bu fikirleri şekillendirebilir."



#AhmetUsta

Elinizde 13. sayısını tuttuğunuz ve birinci yaşını kutlayan TechInside dergisi ve daha uzun süredir yayında olan internet sitesi fikrinin doğması için ne gerekti biliyor musunuz? Bir kaç zihnin içinde biriktirdikleri deneyimden süzölmüş kelimeler. O kelimelerin ortaya çıkabilmesi için de sektöre duyulan sevgi, bir kaç on yıl boyunca harcanmış zaman ve bu zaman diliminde yapılmış okumalar, kalem alınmış yazılar, röportajlar, milyonlarca milik uçak seyahatleri, beyazlatılmış (hatta kısmen dökülmüş) saçlar. Bu bedeller ile kazanılmış deneyimden hayat bulan kelimeler fikirlere şekil verdi ve ortaya TechInside markası çıktı.

Hayatın doğal akışı içinde yolu-muz her ne kadar ayrılmış olsa bile TechInside dergisinin bu birinci yaşında bu yazıyı kaleme almam için gelen teklifi asla kaçıramazdım ve bu maceranın kelimelerini mut-

laka kâğıda aktarmalıydım ve şimdi onları okuyucularımızın zihnine yolluyorum.

Aradan geçen bir yılı aşkın zamanda sektördeki değişimi, sabit kalanları ve ortaya çıkan yeni fikirleri sayfalarımızdan, internet sitemizden okudunuz. TechInside'i şekillendiren şey bütünüyle kelimeler oldu. Elbette pek çok video içeriğimizi seyrettiniz ancak onların temel taşı da zaten kelimeler oluşturmuyor muydu?

Kelimeler üzerine büyüyen bir sektörümüz var. Yeni fikirleri kelime hazinemiz ile üretiyor ve ihtiyaçlarımızı onlar ile ifade ediyoruz. Ortaya koyulan fikirlerin muhtemelen pek çok sefer ilk sahibi biz değiliz ama kelimelerden fiili bir varlığı ortaya koyma başarısını gösterebilmiş neferler olduğumuz gerçeğini de göz ardı etmemiz gerekiyor.

Temelden başlayarak ortaya konulan her bir kelime bu yapının aynı

zamanda ruhu olan fikirlere hayat veriyor. Bu gün TechInside markasının temsil ettiği ve muhatap aldığı tüm bireyler her nerede olurlarsa olsunlar ortaya konulmuş kelimeler tarihe kalıcı bir imza atıyor.

"Bunu biz düşünmüştük" diye-biliyoruz zira tek bir bireyin kelimeleriyle değil tüm sektörün ve muhataplarının zihinlerinden akıp giden kelimelerin etkileşimi ile bu düşünceler doğdu ve şekillendi. Bu düşüncelerin büyümesi için daha çok kelimeye ihtiyacımız var. Daha çok kelime için daha çok insana ihtiyacımız var. Bu insanların hayatta kalmasına ihtiyacımız var.

Bizden on binlerce kilometre uzakta kurulan bir yayına hayranlıkla bakanları onu takdir edenleri görüp şaşırıyorum. Bunu biz zaten düşünmüştük ve biz bunu zaten yaptık diyorum. Sonra elimizdeki kelimelere bakıyorum, "demek ki kelimelerimizin sayısı az geliyor" diyorum.

Yeni fikirler kelimelerden doğuyor. Hayranlığımızı ifade edecek az sayıda kelime bizlere yetiyorsa yeni kelimeler kendilerine akacak bir mecra elbette bulur. Unutmayın ki yeni kelimeler hep vardır ve bunlar kişiden bağımsızdır. TechInside bu gün kendi kelimelerine ve fikirlerine sahip bir yayındır bu başarısını ilk yaşına ulaşarak ortaya koymuştur.

Kelimelerin kimden geldiği değil ne kadar çok kişiden geldiğidir önemli olan. TechInside birinci yaşını kutlarken tüm gelmiş geçmiş çalışanları için "mutluluk ve gurur" kelimeleri yeter. Aradan geçen bu süre içinde TechInside'in kelimelerine sahip çıkanlar için "huzur" kelimesi yeter. Kişilerden bağımsız olarak varlığını sürdürme yeterliliğine sahip hale gelmiş TechInside için "olgunluk" kelimesi yeter.

Nerede olursak olalım her zaman TechInside için kelimeler üretmeye ve tüm dostlarımız ile paylaşmaya devam edeceğiz. Katacak tek bir kelimesi bile olan herkes ile nice yıllara; "Doğum günün kutlu olsun TechInside."



Atos Türkiye'ye yeni CEO

Atos Türkiye İcra Kurulu Başkanı Ahmet Doğan oldu.

Siemens ve Atos çatısı altında 25 yıldır başarıyla görev yapan ve Siemens IT Çözümleri ve Hizmetleri ile Atos Origin organizasyonlarının birleştiği 2011 yılından bu yana Atos Türkiye CEO'luğunu yürüten Orhan Akbulut, görevini Ahmet Doğan'a devretti.



Orhan Akbulut, Siemens'te 1990

yılında çalışmaya başlayıp Siemens IT Çözümleri ve Hizmetleri ile Atos Origin organizasyonlarının "Atos" adı altında birleşmesinin ardından, Atos Türkiye'nin ilk CEO'su olarak şirketin büyümesinde önemli bir rol üstlenmişti. Akbulut'tan görevi devralan Ahmet Doğan da uzun yıllardır Atos Global'de önemli yönetim kademelerinde görev yapıyor.

University of Siegen'da Ekonomi eğitimi almış olan Ahmet Doğan, çalışma hayatı boyunca EDS, HP, gibi IT şirketlerinde danışmanlık, operasyon ve satış alanlarında

ve uluslararası yönetim fonksiyonlarında görev aldı. 2010 yılında SIS GmbH bünyesinde Head of Sales Performance Office (Satış Performans Ofisi Başkanlığı) görevine geldi, ardından Atos Global SSE - Head of Operational Excellence (Operasyonel Mükemmellik Başkanlığı) görevini yürüttü. Aynı zamanda 2014 yılı ikinci yarısında Atos MRT yapısının kurulmasında da aktif rol aldı, MRT Strateji ve Operasyonları Başkanlığını yürüttü.

Müşteri odaklı çalışma geleneğine sahip ve satış stratejileri konusunda uzman olan Doğan, Atos'un global vizyonu çerçevesinde Atos Türkiye'nin karlı büyümesi adına çalışacağını dile getirdi.

1972 Almanya doğumlu olan Ahmet Doğan 2 çocuk sahibidir. Doğan, Almanca, İngilizce ve Fransızca biliyor.

GittiGidiyor'un yeni genel müdürü Öget Kantarcı

1 Ağustos 2015'ten itibaren GittiGidiyor Genel Müdürlüğü görevini sektörün deneyimli ismi Öget Kantarcı yürütmeye başladı. Uzun yıllardır e-ticaret sektöründe yöneticilik yapmış Kantarcı, 2014 yılından bu yana GittiGidiyor'da Ticari Direktör olarak görevini sürdürüyordu.

Lise eğitimini Koç Lisesi'nde tamamlayan Öget Kantarcı, 1999 yılında Koç Üniversitesi'nden mezun oldu. Peugeot Kurumsal Satış departmanında çalışma hayatına başlayan Kantarcı, ardından Turcell Kurumsal Satış Müdürü oldu ve aynı bölümde Satış Direktörü unvanını alarak kariyerine devam etti. Estore ile başladığı e-ticaret kariyerine 2009 yılında Alman Perakende ve e-ticaret devi Otto Group'un Genel Müdür Yardımcısı olarak devam etti.

Yeni görevinden duyduğu heyecanı belirten Kantarcı; "GittiGidiyor, 15 yıldır iş modeliyle Türkiye'de hem sektörü hem de ekonomiyi destekleyen bir ekosistem konumundadır. Başarısı hem ülkemizde hem de dünyada tescillenmiş, ülke geneli e-ticaret kategorisinde Türkiye'nin en çok tercih ettiği bu şirketin en üst düzey yöneticiliğine atanıyor olmak benim için bir gurur kaynağıdır" diye konuştu.

2014 Ocak ayından bu yana GittiGidiyor Genel Müdürlüğü'nü yürüten Gülfem Toygar ise eBay'in en büyük organizasyonlarından biri olan eBay Almanya operasyonlarının başına getirildi.

33 milyon aylık ziyaret ortalamasına ve 12 milyonu aşkın üyeye sahip GittiGidiyor, bu yıl Türkiye'nin "En İyi İşverenleri", eBay ise her yıl olduğu gibi bu yıl da "Avrupa'nın Çok Uluslu En İyi İşverenleri" listesine de girerek başarı grafiğini yükseltmeye devam ediyor.



Etiya'da bayrak değişimi

Üç mühendis arkadaş tarafından 2004 yılında kurulan ve bugün Türkiye'nin en büyük kurumsal yazılım sağlayıcılarından birine dönüşen Etiya'da bayrak değişimi yaşanıyor. Türkiye'de ve yurtdışında elde ettiği referanslarla ve yaptığı yatırımlarla 2023'te tüm dünyada tanınan bir marka olmayı hedefleyen şirkette, Ali Durmuş'tan boşalan CEO'luk görevini Şirket Kurucu Ortaklarından Aslan Doğan üstleniyor. Durmuş, şirketteki görevine İcra Kurulu Üyesi olarak devam edecek.

Yeni CEO Aslan Doğan, "Her yolculukta olduğu gibi, direksiyonu paylaşmak, hem hız kazanmak hem de tazelenmek açısından çok önemli"

yorumlarını yaparken; görevi devreden Ali Durmuş, "Hızla değişen ve gelişen teknoloji dünyasında, süreci doğru yönetmek; birlikte yol alırken, yenilenmek çok önem taşıyor" diyor.

Tamamen yerli üretim

Tamamen yerli üretime dayanan Etiya'nın başarı hikayesi, Türkiye'de teknoloji sektörünün gelişimine örnek oluşturacak nitelikte. 500'ü aşkın mühendis kadrosu ile Türkiye'nin en önemli yazılım firmalarından birine dönüşen Etiya, müşterilerine dünya standartlarında yerli çözümler sunarak, Türkiye'nin bilişim teknolojilerinde dışa bağımlılığını ortadan kaldırmayı hedefliyor.



#MelihÇelik

@filtrekahve

melih.celik@techinside.com

Beynimizin buluta erişmesine çok az kaldı

İnsan beyni üzerinde ne kadar çok çalışılsa da büyük bir muamma. Ancak, sahip olduğu gizemler bir bir ortadan kaldırılıyor. Beynimizin hangi bölümünün ne tür işlevleri olduğu, bunlar arasında iletişimin nasıl sağlandığı ve çok daha fazlası hakkında artık bilgi sahibiyiz.

Bununla birlikte, yakın gelecek bize yeni bir dünyanın kapılarını da açmaya hazırlanıyor: İnternete doğrudan bağlanabilen bir beyin! Filmlerde gördüğümüz, kafamızın üst kısmına yerleştirilmiş çeşit çeşit elektrodlarla erişim sağlamak için çalışılan ya da çalışılan bir beyinden bahsetmiyorum. Doğrudan, küçük bir şırıngaya enjekte edilmiş nanobotlar aracılığıyla beynimizin kapasitesini yükselten bir teknoloji bu.

Bu yaklaşımı destekleyen biliminsanlarının ve uzmanların sayısı hızla artmakta. Örneğin Ray Wurzeil, Mart 2014'te TED Konferansı'nda yaptığı bir konuşmayı tamamen buna ayırmış durumda. Beynin nasıl işlediğine dair on yıllardır çalışan ve halen Google'ın mühendislik biriminin başında bulunan Wurzeil, yakın geleceği "hibrit düşünme" dönemi olarak ifade ediyor. Wurzeil'in tanımı şu şekilde:

"Söyleyecek akıllıca bir şeyler düşünüyem. Sadece üç saniye var. Neokorteksimdeki 300 milyon modül bunun için yeterli olmayacak. Bir milyar daha fazlasına ihtiyacım var. Buna bulutta ulaşabileceğim. O zaman düşünmemiz biyolojik ve biyolojik olmayan hibrit bir

düşünme olacak, ancak biyolojik olmayan kısmı benim artan geri dönüşler yasama tabi olacak. Katlanarak artacak şekilde büyüyecek."

Benzer bir nanobot - kan dolaşımı - beyin üçlemesini dile getiren bir başka isimse 30 yıl önceden dokunmatik ekran dahil bugünün teknolojilerini doğru bilen Nicholas Negroponte. İnternetin kurucuları arasında gösterilen isim, aynı konferansta bunun nasıl gerçekleşeceğine dair detayları paylaşmıştı. Bu yazdıklarımın gerçekleşebileceğinin bir diğer kanıtı ise "telepatik internet"

Beynimiz şimdilik bir kapalı kutu. Ama yakın gelecekte internete doğrudan erişip etkileşim kurabilen bir organa dönüşecek...

çalışmaları. Şimdilik bir iki başanlı deneme dışında hayatımıza girmeyen telepatik internet, birbirinden binlerce kilometre uzakta olan insanların, internet üzerinden birbirlerinin beynine mesaj gönderebilmesini ifade ediyor. Çok mu uçuk geldi? O zaman bu kavramın okullarda zorunlu dersler arasına girme-sinin beklendiğini eklemeliyim.

Beynimizi internete açmak neler getirecek?

Burada iki senaryo var. İlkinden yani iyimser olandan okula-yalım. İhtiyaç duyduğumuz hemen her bilgiye neredeyse anında erişebilmenin sağlayacağı faydalar. Örneğin ilk kez

gittiğiniz bir binada çıkan yangının ortasında, binanın planlarına erişip dışarıya çıkan en kısa yolu öğrenmek hayatınızı kurtarabilir. Veya özenle hazırlandığınız bir konuşmada söyleyeceklerinizi unutmanız ya da o an emin olmadığınız bir bilgiyi söylemeden önce doğrulamanız da mümkün. Tabii bunlara gezdiğiniz şehre ait tüm turistik bilgilere cihaz gerektirmeksizin anlık erişimi ya da Alzheimer gibi hafıza kaybıyla birlikte anılan bir hastalığın tedavisini de ekleyebiliriz.

İkinci senaryo ise kötümserler. Bu tip bir yeniliğin gelmesini

de felç dahil ciddi hastalıkların ortaya çıkma ihtimali var. Bunu şimdilik bilemiyoruz, en azından beynimizle ilgili bildiklerimiz net bir yanıt verebilmek için yeterli değil. Hollywood demişken yapay zeka, internet ve beyin üçlüsünü biraraya getiren Transcendence filminden de bahsetmek gerek. 2014 yapımı filmde Johnny Depp'in canlandırdığı Dr. Will Caster karakteri bu bileşimin etkilerini güzel bir şekilde yorumluyordu. Ölmek üzere olan bir yapay zeka uzmanı olan Dr. Caster'ın beyni, yapay zekaya hayat veren bir süper bilgisayarla birleştiriliyor ve Caster, internete eriştiği andan itibaren neredeyse tüm dünyayı kontrol edebiliyordu. Eğer bu konulara ilgi duyuyorsanız izlemenizi öneririm.

İyi, kötü, teknolojik

Yukarıdaki soruların yanıtları henüz net olarak verilemeye de ortak görüş, 2030'dan itibaren bu dönemin yaşanacağı. Nanobotlar, daha uzun yaşam süreleri, daha fazla teknolojik cihazla bütünleşmemiz, daha fazla erişim için çok fazla beklememiz gerekecek. Burada sormamız gereken asıl soru belki de şu:

İyi ve kötüyü ayırt edemeyen makineler ve yapay zeka, insan beyniyle birleştiğinde ya da etkileşim sağladığında iyi ve kötü, doğru ve yanlış nasıl tanımlanacak? Eğer sizin ya da çocuklarınızın kariyer planlarınızda hukuk varsa, hukukun bu teknolojik dalında uzmanlaşabiliyor...

Büyümenin kaçınılmaz sonucu: ERP

ERP, yani kurumsal kaynak planlaması, büyüyen şirketlerin eninde sonunda uygulamak zorunda kalacakları bir proje... ERP projelerini her şirket için özel olarak tasarlanmış, özel terzi elinden çıkmış bir kıyafet gibi düşünebiliriz. Şirketteki tüm çalışanların aynı dilden konuştuğu, tüm ürünlerin, hizmetlerin, raporlamaların, belgelendirmelerin standardize edildiği ERP projeleri, şirket içindeki iş yükünü düşürdüğü gibi müşterilerin de memnuniyetini artırıyor ve bir şirketin varlığını korumasını kolaylaştırıyor. Bu ay dosya konumuzda incelediğimiz ERP'nin yanında E-ticaret, dijital para, mobil teknoloji haberleri gibi gelişmeleri ve önemli köşe yazılarını da dergimizde okuyabileceksiniz.

Kapak Konusu: ERP

Kurumsal kaynak planlaması projeleri uzun ve zorlu bir süreç gerektiriyor. İşlerini büyüten bir firmanın, büyüyen operasyonlarını kontrol altında tutmak ve şirketin yönetimini sağlıklı sürdürebilmek için ERP, yani kurumsal kaynak planlamasına mutlaka ihtiyacı olacak. Dosya konumuzda bu zorlu süreçten geçerek kendi ERP projelerini hayata geçirmiş şirketlerin deneyimlerini ve gözlemlerini mercek altına aldık.

Rapor Bilişim 500 araştırması sonuçlandı

Türkiye'nin en büyük ilk 500 bilişim şirketinin açıklandığı "Bilişim 500 Töreni", 23 Temmuz 2015'te, Radisson Blu Hotel'de gerçekleştirildi. Şirketlerin net satış gelirlerine göre sıralandıkları

Bilişim 500'de ilk 10'da yer alan şirketler sırasıyla; Türk Telekom, Turkcell, Vodafone, Teknosa, Gen-pa, İndeks Bilgisayar, KVK, Brightstar, Penta ve Hewlett-Packard oldu.

Yasal BitCoin borsası kuruluyor mu?

Silikon Vadisi'nde teknoloji yatırımcıları olarak tanınan Winklevoss ikizleri ABD'de borsa / finans kurumu kurabilmek için gerekli yasal başvuruları yaptılar. ABD'de borsa veya finans kurumları kurabilmek için gerekli yasal başvuruları yaparak lisans alan Winklevoss ikizleri artık bir BitCoin borsası kurmaya her zamankinden daha yakınlar.

Köşe Yazıları

Murat Albayrak, Eylül sayımızda köşe yazısında: "Bilgiye ulaşımın son derece kolaylaştığı günümüz dünyasında, siber atakların nereden ve nasıl geleceğini öngörmek nerede ise imkânsız," diyerek siber güvenliğin ne kadar büyük risk altında olduğunu anlatıyor.

Ahmet Usta ise köşe yazısına şöyle başlıyor: "Fikirlerin kaynağı nedir? Kelimeler demişti bir büyüğüm; -İnsan bildiği kelime hazinesi kadar fikir üretebilir ve düşünceleriyle bu fikirleri şekillendirebilir.-"

Melih Çelik ise beynimizin buluta erişmesine az kaldığını vurgulayarak şu ifadeleri kullanıyor: "Beynimiz şimdilik bir kapalı kutu. Ama yakın gelecekte internete doğrudan erişip etkileşim kurabilen bir organa dönüşecek..."

Haberlerden derlemeler

Sage Summit 2015'e dünyanın dört bir yanından gelen 8 binin üzerinde ziyaretçi katıldı. Sage Summit 2015, 40'ın üzerinde ülkeden katılımcının yer aldığı çok büyük bir global konferans olarak kayıtlara geçti.

Dünyada faaliyete geçtiği yıllarda kişisel bilgisayarların hayatımıza girmesiyle birlikte öne çıkan bilgisayar destekli teknik çizim ihtiyacına AutoCAD isimli yazılımıyla yanıt veren Autodesk, yerel faaliyetlerini de hızla artırıyor.

Şirketlerin ürünleri hakkındaki Instagram beğenilerini veya Facebook sayfalarındaki "Like" sayısını mağaza vitrinlerine koymasına imkan veren Fransız girişimi Smiirl KOBİ'lerin büyük ilgisini topluyor.

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™