



KURUMSAL BASKI ÇÖZÜMLERİ

Yazıcılar ofislerin vazgeçilmezi

BT yöneticilerine
huzur yok!

Wincor Nixdorf Security
Roadshow gerçekleştirildi

Teknoloji devinde
dönüşüm tamamlandı

EN HIZLININ EN HIZLISI YİNE TURKCELL'DEN

4.5G'DE TÜRKİYE'NİN EN YÜKSEK HIZ VE
KAPASİTE KULLANIM HAKKI TURKCELL'İN.

4.5G

► Maksimum 375 megabit/saniye hız ► Turkcell kalitesiyle ► Çok yakında 81 ilde



Birlikte, her gün daha iyiye...

TURKCELL

İÇİNDEKİLER

TECH
INSIDE



Kurumsal Baskı Sistemleri



16-25



6

Wincor Nixdorf Security Roadshow gerçekleştirildi

ATM alanındaki güvenlik sorunlarına dikkat çekmek üzere hazırlanan Wincor Nixdorf Security Roadshow, 1 Ekim'de gerçekleştirildi.



12

Türkiye'de kartlı ödeme sistemlerinde Troy dönemi

Bir süredir çalışmaları devam eden ulusal ödeme yönteminde sona gelindi. Buna göre 2016 yılı içerisinde, Türkiye kendi ödeme yöntemini kullanmaya başlayacak.



11

Teknoloji devinde dönüşüm tamamlandı

Teknoloji dünyasının en önemli markalarından HP, dönüşümünü tamamladı. Hewlett Packard Enterprise sektöre merhaba dedi.



36

ASUS, kurumsal ürünlerini tanıttı

ASUSPRO Kurumsal Serisi bilgisayarların tanıtıldığı etkinlikte, ASUS'tan garanti konusunda işletmeleri sevindirecek bir açıklama da geldi.

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

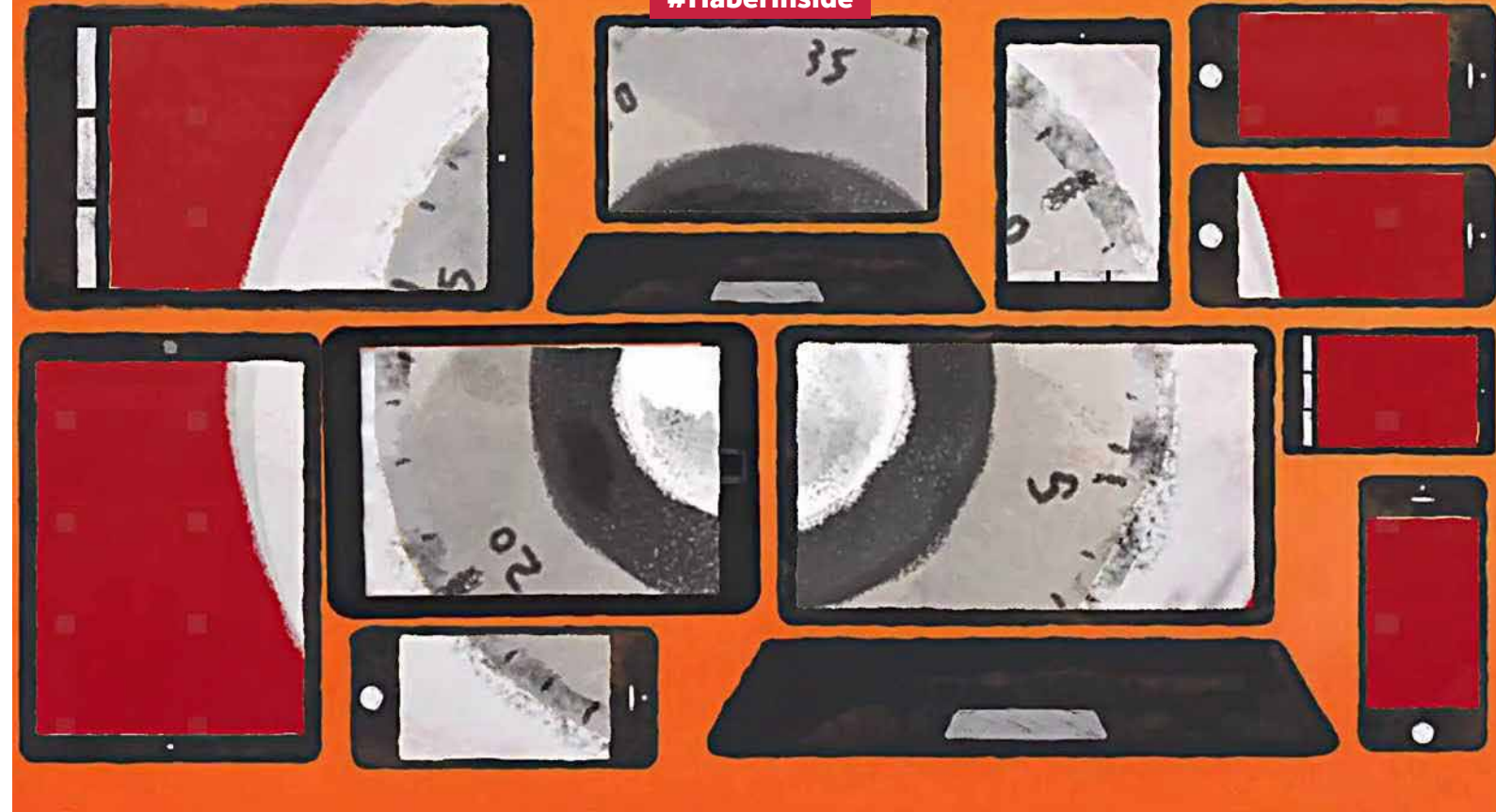
Reklam Satış ve Rezervasyon
Buket Aksu
buket.aksu@techinside.com

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

#HaberInside



BT yöneticilerine huzur yok!

Kullanıcılar, 1 dakika da olsa internete erişimin kaybolmasına tahammül edemiyor. Her yeni teknoloji sayesinde daha hızlı internet istiyor. İhtiyaçlar artarken, sayısız azalan BT yöneticilerinin yanında kim olacak?

#HakkıAlkan/Londra

Bir HP şirketi olan Aruba Networks'ün Londra'da düzenlediği etkinlikte paylaşılan ilginç bilgiler vardı. Kurumların iletişim altyapılarının yeniden tanımlanması gerektiğini belirten konuşmacılar, ilginç bir tabloyu ortaya koydular;

2003 – Firewall entegreli ağ yönetimi
2005 – Gelişmiş kablosuz ağ yönetimi
2011 – Kişisel cihazların dahil olduğu ağlar

2013 – 802.11ac ile yüksek bant genişliğine sahip cihazlar

2013 – İlk SDN (Software Define Network) ekosisteminin oluşturulması

2015 – İlk SDN için iyileştirilmiş Switch Kurumsal ağ çözümleri pazarının 20 milyar dolar olduğu günümüzde, HP tarafından satın alınan Aruba Networks, 2,5 milyar dolarlık dilimle bu pastada yer alıyor. Veri merkezlerinin iletişim altyapısı ise 9,9 milyar dolar olarak ölçümlenirken HP ve Aruba, bu alanda 200 milyon dolarlık alanı ele geçirmiş durumda.

Firmanın başarı öykülerini dinlerken çok ilginç markalar karşımıza çıktı. Film şirketi Warner Bros, ofis içindeki iletişimi ve devasa dosyalar üzerinde çalışan ekibin ağ yönetimini Aruba Networks ile

sağladığını belirtirken, elde ettiği verimi ve düşen maliyetleri de gözler önüne serdi.

Kullanıcı sayısı yüzleri hatta binleri bulan kurumların kablosuz ağ üzerinden kesintisiz ve güvenli iletişim altyapı sağlaması, çok önemli. Örneğin binlerce öğrencisi olan bir kampüsü düşünün. Her bir öğrencinin kendi kişisel mobil cihazı üzerinden internete ve yerel servisleri erişim sağlaması bir kenara, bu erişimi sağlayan BT yöneticilerinin yetki sınırlandırması ve güvenliği sunması, karşılaşılan herhangi bir teknik sorunda hata kaydı ve çözümünün gerçekleştirilmesi, süreklilik gerektiren bir ihtiyaç olarak karşımıza çıkıyor.

HP şirketi olan Aruba Networks, bu alanda sunduğu çözümler için farklı senaryoları da katılımcılarla paylaştı. Sadece kampüsleri değil; perakende zincirleri, sağlık kurumları ve hastaneler gibi örneklerin yanı sıra, haftada bir kez sadece 90 dakika için de olsa on binlerce seyircinin katıldığı bir futbol maçına ev sahipliği yapan stadyumları da bu senaryolara ekleyebiliriz.

Firmanın düzenlediği etkinlikte ilginç bir işbirliği de basın mensuplarıyla pay-

laşıldı. Open Switch adı verilen ve ağ altyapısındaki cihazlarda çalışabilecek açık kaynak kodlu yeni işletim sistemini yakında daha sık duyacağız gibi görünüyor.

Broadcom, VMware, Qosmos, Accton ve Intel gibi önemli oyuncular da yanına alan şirket, her donanımda çalışabilecek bir işletim sistemi ile daha yüksek genişbant kullanmak isteyen cihazların yönetimini kolaylaştıracağı benziyor.

LTE-U ile beraber GSM şebekesi ve WiFi ağlarının entegre çalışmasından tutun da 802.11ad gibi her bir modemi ve çevresindeki cihazları Gigabit adalarına dönüştüren yeni nesil eğilimler, BT yöneticilerinin huzurunu kaçırarak gibi görünebilir. Aruba Networks, baş döndüren hızları güvenli ve verimli bir şekilde sunmayı başaran kurumlar için ilginç çözümler ve yeni standartlar oluşturmaya devam edecek gibi duruyor.

Tıpkı Warner Bros'ta olduğu gibi Türkiye'de de başarı hikâyelerinin altına imza atan kurumların deneyimlerini, TechInside'da paylaşılarak BT yöneticilerini bekleyen geleceğe karşı nasıl hazırladıklarına yakından bakmaya devam edeceğiz.



#FatihSari/TechInside Yayın Koordinatörü

@fatih_sari

fatih.sari@techinside.com

Yoksa gerçekten 5-6 şirket mi kalacak?

Geçtiğimiz ayın en flaş haberlerinden biri de Dell'in EMC'yi satın alması oldu.

Sektörümüzde ne ilk ne de son olacak tabii ama Dell'in EMC'yi satın alma teklifi bu alandaki en büyük rakamın konuşulduğu satın alma operasyonunun bu olmasını sağladı. İş nasıl sonuçlanır, **ABD** rekabet kurulu bu işbirliğine izin verir mi ya da hükümet politikası olarak ne kadar desteklenir bilemem ve yazımın konusu da bu değil aslında. Bundan yıllar önce yani

2000'lerin başında henüz IBM'in PC birimi Lenovo'ya satılmadan önce o zamanlar **IBM Türk**'te görev yapan İhsan Tuncer, günümüzü kastederek "çok değil on ya da on beş yıl sonra şirketler birleşecek ve pazarda 5 ya da 6 önemli oyuncu kalacak" kehanetinde bulunmuştu. O zaman için sonuna kadar katıldığım ve hep de desteklediğim bu fikir, **IBM-Lenovo** operasyonu ile yerini soru işaretlerine bırakmaya başlamıştı.

Ancak ardından geçen süre boyunca dev birleşmeler, büyük yazılım şirketlerin küçük yazılım şirketlerini yutması ve en son yazılımcı **Oracle**'in **Java**'yı saymazsak donanımcı diyebileceğimiz **Sun Microsystems**'i bünyesine katmasıyla birlikte taşlar yerine oturmaya başladı.

Öte yandan **Dell**'in talip olduğu **EMC**

markasının daha önce **VMware**, **RSA**, **lomega** ve **LenovoEMC** gibi birçok markayı da bünyesine katmış olduğunu düşününce Dell'in daha önce aldığı irili ufaklı şirketlerle birlikte ürün portföyünü ne denli geliştirdiği görülebilir. Sektörümüzde meşhur olan uçtan uca ürün yelpazesi deyimi belki de bu birleşmenin tamamlanmasından sonra gerçek anlamına bürünmüş olacak da diyebiliriz.

Tabii yine geçtiğimiz ay duyurulan HP'nin **HP** ve **HP Enterprise** olarak dev iki şirkete bölünmesini bu yazıdan bağımsız tutuyorum. Zira sevgili HP her zaman olduğu gibi nevi şahsına münhasır bir şirket olmayı sürdürüyor.

Peki, müşteri ya da son kullanıcı gözünden konuya bakacak olursak nasıl bir değerlendirme yapılabilir? Yıllardır Apple'ın başarısını hem yazılımın hem de donanımın aynı elden çıkmasına bağlayanlar oldu ki pazarlama dehasını katmazsak teknik olarak aynı fikirdeyim. Ben de bir kurum olsam altyapımı kurarken ya da yenilerken güvenlikten, donanıma tüm sistemi aynı şirketten almayı tercih eder, günün sonunda karşılaşacağım tüm teknik sıkıntılar için karşımda tek muhatap olmasını tercih ederdim.

Günün sonunda biz ne kadar konuşursak ya da yazarsak yazılım teknoloji dünyası geliştikçe küçülmeye ve birkaç markanın egemenliği altına girmeye hazırlanıyor. Soru şu ki buna biz ne kadar hazırız?

İyi bir ay geçirmeniz ve dergimizden keyif almanız dileğiyle...



#VideoInside



Logo Yazılım
İcra Kurulu Başkanı
Mehmet Buğra Koyuncu

Logosphere'de bilişim ve iş dünyası 4. kez buluştu

Logo Yazılım, 4. kez düzenlediği Logosphere etkinliğinde, bilişim ve iş dünyasının önde gelen yöneticilerini buluşturdu.

Logosphere'de bu yıl; Logo platformu üzerinde geliştirilen çözümler ve son teknolojiye sahip uygulamalar aktarıldı. Bilgi ve çözüm platformu Logosphere'de; Başbakanlık Gelir İdaresi Elektronik Defter ve Belge Yönetim Müdürü Şahin Engin Uysal'ın katılımıyla yapılan e-Dönüşüm paneli ve ERP Uygulamaları başta olmak üzere, İş Zekası, CRM, İnsan Kaynakları, Perakende gibi birçok konuda çözüm tanıtıldı. 7 salonunda, 2 panel ve 40 paralel oturumun gerçekleştirildiği etkinliği; Logo iş ortakları, özel sektör temsilcileri, öğrenciler, akademisyenler ve farklı mesleklerden katılımcılar izledi. Ceyo'dan Opel Türkiye'ye, Zorlu Holding'den Kahve Dünyası'na başarı hikâyeleri ve kullanıcı deneyimleri paylaşıldı. Logosphere'de "Sadık Müşteri Ödülü"nü Opel Türkiye ve Kristal Şirketler Grubu, "Başarılı Proje Ödülü"nü ise Ceyo ve Kavaklıdere paylaştı.

Açılış konuşmasını yapan **Logo Yazı-**

lım İcra Kurulu Başkanı Mehmet Buğra Koyuncu, "Bu yıl 4. kez buluştuğumuz Logosphere'in en büyük ve önemli teknoloji etkinlikleri arasında bulunmaktan gururluyuz. Geçen 4 yıla baktığımızda, bu süreçte Logo ailesine 23 bin firmanın katıldığını görüyoruz. Her yıl vurguladığımız gibi Logosphere bir ekosistem etkinliği... 2015 yılı itibarıyla artık Logo ailesinde 599 iş ortağımız, 221 çözüm ortağımız; toplam Logo bünyesinde ise 510 çalışanımız, 6 lokasyonda ofislerimiz var. Çözüm ortaklarımız tarafından geliştirilen, entegre çalışan dikey ya da fonksiyonel 1.300'ün üzerinde çözüme sahibiz. Yine bugün itibarıyla 82.726 firma aktif olarak pazarda Logo çözümlerini kullanıyor. Bunlar, ekosistemin büyüklüğünü gösteren son rakamlar." dedi.

"e-Dönüşüm'ün çekirdeğinde, daima ERP uygulamaları olacak"

Yatırımlarını ERP, CRM, İş Zekası, HR,

İş Akışı ve Tedarik Zincirleri çözümleri üzerine kurduklarını belirten Koyuncu, "Türkiye'nin gündeminde önemli bir yer edinen e-Dönüşüm'ü, tüm iş süreçlerini etkileyecek kapsamlı bir dijital dönüşümün başlangıcı olarak gören Logo, 30 yıllık birikimi ve tecrübesiyle sürece rehberlik ediyor. E-Dönüşüm yasal zorunluluklar zinciri değil, geniş kapsamlı bir vizyon... Bu konuyla ilgili söylenecek çok şey, yapılacak çok iş var. Şu anda hedefte 31 bin firma bulunuyor. e-Dönüşüm'ün çekirdeğinde daima, firmanızda kullandığınız sistem, yani ERP uygulaması olacak. Logo olarak, ürün ve hizmetlerde farkındalık yaratmak amacıyla üzerimize düşeni yapmaya gayret ediyoruz. Firmaların da e-Dönüşüm kapsamına girip girmediklerini öğrenmek için özen göstermesini bekliyoruz. Logo ekiplerinin, bu konuda kendilerine destek vermek için, her zaman yanlarında olacağını özellikle hatırlatıyoruz." dedi.



Wincor Nixdorf Security Roadshow gerçekleştirildi

ATM alanındaki güvenlik sorunlarına dikkat çekmek üzere hazırlanan ve Türkiye'nin ilk ATM güvenlik etkinliği olan Wincor Nixdorf Security Roadshow, 1 Ekim'de gerçekleştirildi.

Türkiye'nin alanındaki ilk etkinliği olma özelliği taşıyan Wincor Nixdorf Security Roadshow, 1 Ekim tarihinde 4. Levent **Mövenpick** Otel'de gerçekleştirildi. Moderatörlüğünü TechInside yayın koordinatörü Fatih Sarı'nın yaptığı etkinlik, Wincor Nixdorf'tan **Murat Karagözoğlu**'nun açılış konuşmasıyla başladı. Türkiye'de böyle bir etkinliğe imza atmanın önemine değinen Karagözoğlu, katılımcılara etkinliğe geldikleri için teşekkür ederek sahneden indi.

Daha sonra sahneye çıkan Wincor Nixdorf Bankacılık İş Birimi Yazılım Güvenliği Kıdemli Ürün Müdürü **Karan Oberio, Global Bakış ile Güvenlik, Dünyada neler Oluyor?** konulu bir sunum yaptı. Sunumunda ATM tarafındaki tehditler üzerinde duran Oberio, bunların çözümü için neler yapılması gerektiğini de katılımcılarla paylaştı. Konuşmasında Verizon tarafından 2013 yılında hazırlanan Veri İhlali Soruşturması Raporu'ndan bahseden Oberio, en fazla tehdidin finans sektörüne yönelik olduğuna dikkat çekti.

Finans sektöründe Türkiye ve dünyada benzer güvenlik tehditleri olduğu üzerinde duran Oberio, "Finansı perakende ve gıda sektörleri takip ediyor. Tehditler; Doğu Avrupa ve Kuzey Amerika ülkelerinde odaklanıyor ve sırasıyla ATM, POS kontrolör ve terminalleri, veritabanı ve masaüstü alanlarında yoğunlaşıyor" dedi.

Çok önemli bir etkinlik

Karan Oberio'dan sonra sahneye **BKM Güvenlik Yöneticisi Aycan Aydoğan** çıktı. Aydoğan, **Bugün Türkiye'de Güvenlik** başlıklı sunumunda BKM'nin bu alandaki faaliyetlerini ve gelecek stratejilerini paylaştı. Bu etkinliğin çok büyük önem taşıdığına dikkat çeken Aydoğan, sektördeki tüm bileşenlerin bu konuyu desteklemesi gerektiğinin altını çizdi.

Sunumunda Türkiye'nin son 50 yıldaki kartlı ödeme sistemleri geçmişi hakkında bilgiler veren Aycan Aydoğan, "Ülkemizin 2023 vizyonu çerçevesinde nakitsiz topluma geçişi ön görüyoruz. Bunun için de



Ö. Murat Karagözoğlu

teknolojik olarak önemli bir yol kat ettik. Öte yandan ülkemizdeki ATM sayılarına baktığımızda sayının sürekli bir artış gösterdiğin görüyoruz. Özellikle Anadolu'da hala yatırım bekleyen çok bölge olduğunu ele aldığımızda bu alanda hem yatırım hem de güvenlik çalışmaları için önemli fırsatların olduğunu söyleyebilirim. Son olarak yapılan ATM yatırımlarının son dönemde büyük oranda para yatırma özelliği olan cihazlara kaydığını belirtmem gerek" şeklinde konuştu.

Türkiye'nin adaylığı bekleniyor

Etkinliğin en renkli konuklarından biri de European ATM Security Team (EAST) Geliştirme Direktörü **Una Dillon** oldu. Bölgesel ve Genel Hatlarıyla Güvenlik başlıklı sunumuna katılımcıları Türkçe selamlayarak başlayan Dillon, **EAST** organizasyonu ile ilgili bilgiler verdi. Türkiye'nin BKM öncülüğünde EAST üyeliği için başvurduğunu belirten Dillon, üyelik müzakerelerinin kısa sürede tamamlanacağını ve Türkiye'nin de EAST üyesi ülkeler arasındaki yerini alacağını sözlerini ekledi.

EAST'in 2004 yılında kar amacı gütmeyen bir yapı olarak kurulduğunu

belirten Dillon, "EAST'in çıkış noktası Avrupa ve ATM ağlarıydı. Ancak geldiğimiz noktada ATM olan yerlerde işlenen suç üzerinde doğrudan etkisi olan tüm ödeme terminaleri üzerinde duruyoruz. İşlenen sınır ötesi suçlarda işbirliği yapabilmek adına Avrupa Birliği Polis Teşkilatı Europol ile ortak yürüttüğümüz çalışmalarımız da mevcut. Hali hazırda 31 farklı ülkeden organizasyonlar EAST'e üye. BKM'ni başvurusuyla birlikte Türkiye'yi de aramızdan görmekten büyük mutluluk duyacağız" dedi.

Etkinlikte öğle yemeğinin ardından demo turuna geçildi. Özenle hazırlanmış ve Wincor Nixdorf ürün ve çözümlerinin yer aldığı demo alanında önceden belirlenmiş gruplara ayrılan katılımcılar tüm bölümlerde konunun uzmanlarından her ürün ve çözüm için Türkçe ve İngilizce olmak üzere iki dilde detaylı bilgiler aldı.

Etkinlik moderatörü Fatih Sarı'nın katılımcılara yönelttiği soruları doğru yanıtlayanlara ise toplam üç adet iPad mini 4 hediye edildi. Soru cevap bölümünde konuşmacılar katılımcıların sorularını yanıtlarken Wincor Nixdorf Security Roadshow, Murat Karagözoğlu'nun kapanış konuşmasıyla sona erdi.

Bize olmaz demeyin şirket verilerinizi riske atmayın

ZyXEL'in ağ güvenlik serisi, hızla gelişen iletişim dünyasının risklerine karşı koruma ve akıllı uygulama kontrolü sunuyor.

Dijitalleşen dünyamız ve iş modellerindeki yapısal değişiklikler ile birlikte şirketlerin en önemli değerlerinden biri olan veri güvenliği, firmaların en hassas olduğu konuların başında geliyor. Bu alanda; siber saldırılar, bilgisayar korsanlığı ve hedefli saldırılar gibi güvenlik tehditleri söz konusu. Günümüzde artık kurumların bilgi ve işletim sistemlerini güvenlik açığı oluşmayacak şekilde, düzenli olarak en ileri teknolojilerle test ettirmeleri bir zorunluluk olarak karşımıza çıkıyor.

Öte yandan, "Internet of Things (Nesnelerin İnterneti) sıcak bir konu ve yeni bir hedef. Evimizde veya işyerlerimizde kullandığımız cihazların ağ teknolojisi ile birbirlerine ve internete bağlı olmaları, evimizdeki klima, buzdolabı, çamaşır makinesi, akıllı TV, güvenlik sistemi gibi aygıtları uzaktan yönetebilmemiz çok yenilikçi bir fikir. Ancak bu alanda oluşabilecek güvenlik açıkları ve bu açıkları istismar etmeye hazırlanan saldırı vektörleri henüz çok net değil. 2016 yılında akıllı evlerle birlikte, nesnelerin interneti konusunda da yeni saldırı vektörleri görmeye hazırlıklı olmak gerekiyor. Bunun dışında ATM'ler, ev Router'ları, ağ bağlantılı diğer cihazlara yönelik saldırılar da artış bekleniyor.

Mobilite odaklı teknolojilerin, her sektörün iş süreçlerine dokunduğunu ve kurumların dijital bir dönüşüm yaşadığına dikkat çeken **ZyXEL Türkiye Kurumsal Ürünler ve**

İş Geliştirme Müdürü Ömer Erünsal, çalışanların akıllı telefonlarını kullanarak şirket ağlarına bağlanmaları durumunda tedbir alınmadığında, bilgi güvenliğini tehdit ettiğini sözlerine ekliyor.

Türkçe arayüz imkanı

ZyXEL'in ürünlerindeki Türkçe arayüz desteğine de dikkat çeken Erünsal, sözlerini şöyle sürdürüyor:

"Küçük ve orta ölçekli işletmeler, ürün konumlandırma, konfigürasyon ve teknik destek gibi hizmetleri deneyimli ZyXEL çözüm ortaklarımızdan temin edebiliyor. Böylece firmaların teknik destek harcamaları da minimize ediliyor."

Ömer Faruk Erünsal, ZyXEL olarak gün geçtikçe artan ve kendini yenileyen tehditler karşısında en güncel ve güçlü ağ güvenlik çözümleriyle ilgili kurumlara ücretsiz eğitim hizmeti sunduklarını da hatırlatıyor. KOBİ'lere yönelik ürünleriyle servis masraflarını da düşürdüklerini kaydeden Erünsal, "USG serimiz sundukları bir dizi özelliğin yanında, gizli maliyet içermeyen agresif bir fiyatlandırmaya da sahip. Bu seri, hem yeni hem de tekrarlayan lisans satışlarımızda, geliştirilmiş bir servis yönetimi sunmasının yanında, yönetimi ve kurulumu kolay ürünler olarak öne çıkıyor. Bu sayede yeni ürünlerimiz, tamamıyla uyumlu ve aynı işletim sistemini kullanan iletişim çözümleri sağlayıcısı olarak kanal ortaklarımızı tek satış noktası haline getiriyor" diye konuşuyor.

ZyXEL Türkiye Kurumsal Ürünler ve İş Geliştirme Müdürü Ömer Erünsal



#HakkıAlkan

@hakkı_alkan ✉ hakkı.alkan@techinside.com

Twitter, çalışanlarına 197 milyon dolar dağıttı!

Ekim'de teknoloji dünyasında çok ilginç bir gelişme yaşandı. Bu detay, Türkiye'deki yoğun gündem nedeniyle manşetlere kadar ulaşamadı ama teknoloji profesyonellerinin de dikkatinden kaçmadı. Peki ne oldu? Twitter'ın yeni CEO'su ve hissedarı Jack Dorsey, kendi hisselerinden bir bölümünü şirket çalışanlarına devretti. Çalışanlara dağıtılan hisselerin toplam değeri ise 197 milyon dolar.

Böylece, şirket hisselerini veya şirket gelirlerinin büyük bir bölümünü çalışanlara dağıtma modasına Twitter da katıldı.

Kısacası, Twitter'ın yeni CEO'su ve aynı zamanda hissedarı olan Jack Dorsey, yine farklı bir "müdür" olduğunu belli etti ve kendi hisselerinin bir bölümünü, çalışanlarına hediye etti. Aslında bu armağanın ne kadar büyük olduğunu anlamak için Dorsey'in toplam hisse oranına bakmak gerekiyor. Dorsey Twitter'ın %4'üne sahipken, şahsına ait hisselerinin dörtte birini yani şirketin %1 hissesini çalışanlarına devretmiş oldu.

Aslında Twitter'da, Dorsey'in başa geçmesiyle birlikte çok ilginç gelişmeler yaşanıyor. Şirket Ekim ayı içinde çalışanlarının %8'ine denk gelen 336 kişiyi de işten çıkaracağını duyurmuştu. Ardından Microsoft'un kurucusu Steve Ballmer, Twitter'ın hisselerinin %4'ünü satın aldığını açıklamıştı. Şimdi ise Dorsey %1 hissesini satarak Twitter'daki payını %3'e indirince, Ballmer artık şirketin kurucusu Dorsey'den daha büyük

ortak olarak konumlanmış durumda.

Ayrıca, Dorsey'in bu hareketi, Silikon Vadisi'nde bir süredir tartışılan, hatta Türkiye'de YemekSepeti.com'un satışıyla da yaşanan, çalışanlara şirketin varlıklarından önemli boyutta prim verilmesi akımında yeni bir zirve olabilir. Bir hissedarın, hisselerinin dörtte birini çalışanlara devretmesi kolay kolay görülebilecek bir olay değil.

Aslında bu "dev" primler, Silikon Vadisi'ndeki büyük rekabetin de delili. Firmalar, yetmişmiş çalışanlarını rakip teknoloji şirketlerine kaptırmamak için ve onları şirkete bağlayabilmek adına, büyük primler, hatta hisseler dağıtmayı seçebiliyorlar. Elbette, Twitter'ın nakit sıkıntısı yaşıyor olduğunu da herkes biliyor ve çalışanlarını hem motive etmek hem de maddi beklentilerini karşılamak için hisse dağıtmak da Dorsey'in elindeki en iyi seçenekmiş gibi görünüyor.

Şimdi Twitter'ın ortağı olan çalışanların, artık daha büyük şevkle çalışacaklarını ve Facebook'u geçmek için yeni fikirlerle ortaya çıkacaklarını tahmin etmek zor değil. Bu örnekler çoğaldıkça bu tür ödemelerin bir iş modeli haline geleceğini, hatta çalışanların hisse karşılığında çalışmayı talep edeceğini, şirketin gelişiminden pay almak isteyeceğini düşünüyorum ve elbette benzer devrimlerin Türkiye'de de yaygınlaşmasını bekliyorum.

Bakalım belki bir gün ben de ShiftDelete ve TechInside'in hisselerini editörlerimize devredebilirim. Hiç belli olmaz :)

Su geçirmez, kırılmaz bilgisayar!

Dünyanın en zorlu iş koşulları için geliştirilen Dell Rugged ailesi Türkiye'de.

Dell, dayanıklı ürün sınıfı Rugged ürün ailesinin en özel parçalarının Türkiye'deki kullanıcılarla buluştuğunu duyurdu. Dell Latitude 12 Rugged Extreme ve Dell Latitude 14 Rugged Extreme dizüstü bilgisayarlar en zor ortamlarda dahi en iyi performansı Microsoft Windows 10 ile birlikte sunuyor.

Toz, rutubet, düşme, sallantı, aşırı hava durumları ve kullanıcıların önüne çıkan zorlayıcı tüm koşullara özel olarak üretilen Dell Latitude Rugged Extreme çözümleri, askeri hizmetlerde, kamu güvenliğinde, üretimde ve benzeri alanlarda tercih ediliyor. Bağimsız test kuruluşları tarafından düşme, hava girişinden koruma, emisyon ve yanıcı materyal bulundurma konularından sertifikalar alan Latitude Rugged ailesi ürünleri, olabilecek tüm gerçek hayatta karşılaşılan

senaryolara karşı özel olarak geliştirildi.

Darbe önleyici ultrapolimer, güçlendirilmiş magnezyum bileşeni gibi materyallerden oluşan yapısıyla Dell Latitude Rugged ailesi, aşırı sıcak hava koşullarına karşı geliştirilen dördüncü nesil QuadCore termal yönetim özelliğini sunuyor.

Latitude 12 Rugged Extreme 8,5 saat pil ömrü sunarken, Latitude 14 Rugged Extreme 14 saate kadar kullanım ömrü yaratıyor. Beşinci nesil Intel işlemciler yer alan Latitude 14 SSD depolama ve grafik seçenekleriyle kullanıcıların beğenisine sunuluyor. Her üründe gelişmiş kablolu bağlantı seçenekleri içerisinde mobil geniş bant ve dahili GPS imkanı veriliyor.

Dell Veri Koruma | Şifreleme ve ControlVault gelişmiş kimlikleme, FIPS 140-2 uyumlu Trusted Platform Module (TPM1.2) ve Dell'in eşsiz servis ve des-

tek seçenekleri en beklenmedik anlarda bile BT ekiplerinin müdahalesine gerek olmadan veri güvenliğini sağlıyor.

Dell EMEA Kurumsal Ürünler Pazarlama Müdürü Burak Ereren, "Endüstrinin en özel tasarımlarını ve inovatif çözümlerini Latitude 12 ve 14 Rugged Extreme ailesi ile birlikte sunuyoruz. Rugged Extreme ailesi ve Dell'in güvenlik, yönetilebilirlik ve sürdürülebilir çözümleri konusundaki tecrübesi, yönetim kurulu odalarından en zorlu koşullara doğrudan geçiş yapılabilecek eşsiz bir seri yaratma şansı doğurdu. Microsoft Windows 10 Pro işletim sisteminin güvenlik alanındaki yetkinlikleri de Latitude Rugged ailesi ile mükemmel bir uyum sağlıyor. Bu eşsiz serinin Türkiye'deki kurumlar ve kullanıcılarla buluşmasının heyecanını yaşıyoruz" dedi.

Vodafone, toplumsal engelleri yeni nesil teknolojilerle aşacak

Vodafone, Türkiye'nin en büyük engelsiz yaşam alanı olarak bir yıl önce hizmete açılan ve dünyaya örnek olan Düşler Akademisi Kaş'ta hayata geçirdiği mobil ve makinelerarası iletişim uygulamalarıyla engelli bireylerin hayatını önemli ölçüde kolaylaştırıyor.

Vodafone, Türkiye Vodafone Vakfı çatısı altında gerçekleştirdiği sosyal yatırımları yeni nesil iletişim teknolojilerinin gücüyle desteklemeye devam ediyor. Toplumsal gelişime katkıda bulunma hedefiyle sosyal yatırımlarına hız veren Vodafone, Nisan 2016 itibarıyla hizmete sunulacak 4.5G teknolojisi başta olmak üzere yeni nesil genişbant teknolojilerinin gücüyle Türkiye'de toplumsal değişim ve dönüşümün öncüsü olmayı hedefliyor. Bu doğrultuda, bir yıl önce Türkiye'nin engellilere yönelik en geniş kapsamlı yaşam alanı olarak hizmete açılan Düşler Akademisi Kaş'ta hayata geçirdiği mobil ve makinelerarası iletişim uygulamalarıyla engelli bireylerin hayatını kolaylaştıran Vodafone, merkezde sağladığı sosyal etkiyi ve gelecek hedeflerini, Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı ve Türkiye Vodafone Vakfı Başkanı Hasan Süel'in ev sahipliğinde Düşler Akademisi Kaş'ta düzenlenen bir toplantıyla paylaştı.

Hasan Süel: Toplumsal gelişim için yeni nesil teknolojilere yatırım yapıyoruz

Bilgiye anında erişim imkânıyla genişbant iletişim teknolojilerinin toplumsal dinamikleri kökünden değiştirebilecek çok güçlü bir potansiyel barındırdığını belirten Hasan Süel, şunları söyledi:

"Yeni nesil genişbant teknolojilerinin toplumsal hayatımızda daha etkili ve yaygın olacağı, eğitimden sağlığa her alanda teknolojisiz adım atmanın neredeyse mümkün olmayacağı, sadece insanların değil makinelerin ve diğer tüm nesnelerin birbiriyle konuşacağı bir geleceğe doğru hızla ilerliyoruz. Türkiye olarak, hiç de uzak olmayan bu geleceğe ilk adımımızı frekans ihalesi ile attık. Nisan 2016 itibarıyla hayatımıza girecek olan 4.5G teknolojisi hem hız, hem kapasite artışı getireceği için genişbant hizmetlerinde kalite artacak. Dolayısıyla, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de yeni nesil iletişim teknolojilerinin artık sadece tarife ve kampanya sunmak için kullanılmayacağına, uzun vadeli toplumsal kalkınmaya destek olacak ino-



Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı ve Türkiye Vodafone Vakfı Başkanı Hasan Süel

vatif ürün ve servisler geliştirmek için bu teknolojilerden yararlanmanın kaçınılmaz olduğuna inanıyoruz. Bu anlayışla, yeni nesil genişbant teknolojilerindeki global deneyimimizi de kullanarak Türkiye'de toplumsal gelişimi destekleyen önemli projelere imza atıyoruz."

Engelleri akıllı uygulamalarla aşıyoruz

Düşler Akademisi Kaş'ın toplumsal gelişim için teknolojinin gücünden yararlandıkları projelere güzel bir örnek oluşturduğuna dikkat çeken Hasan Süel, şöyle devam etti: "Genişbant iletişim teknolojilerinin gücünü Düşler Akademisi Kaş'ta da ortaya koyduk ve iki yıldır başarıyla uyguladığımız Dijital Dönüşüm Hareketi'nin somut birer örneği olan 3 uygulamamızı ilk kez bu merkezde hayata geçirdik. Bunların başın-

da, saat olarak giyilebilen akıllı telefonlar geliyor. Düşler Akademisi Kaş'ta eğitim gören engelli bireylerimizin kullandığı bu akıllı telefonlar sayesinde öğrencilerin konumu haritadan takip edilerek lokasyonları belirleniyor, gerekli durumlarda sahadaki engelli bireyler ile iletişime geçilebiliyor. Diğer iki uygulamamız ise hava durumuna bağlı olarak yönlendirilen akıllı sulama ve akıllı ev uygulamaları. Makinelerarası iletişime güzel birer örnek oluşturan bu uygulamalarla enerji kullanımında tasarruf sağlıyoruz. Akıllı Sulama Otomasyonu uygulamamız sayesinde organik tarım alanının sulama işlemleri cep telefonu üzerinden tek tuşla istenilen gün ve saatte uzaktan yönetilip takip ediliyor. Akıllı Ev Uygulama Sistemi ile de elektrik ve ısı yönetimi cep telefonu üzerinden yönetiliyor. Engelli bireylerin hayatını kolaylaştıracak uygulamalar geliştirmeye devam edeceklerini vurgulayan Hasan Süel, bu kapsamda 4.5G gibi yeni nesil genişbant teknolojilerinin benzersiz hız ve kalite avantajını kullanarak hem mevcut uygulamaları sürekli geliştireceklerini, hem de yeni nesil teknoloji uygulamaları sunacaklarını sözlerine ekledi.

Düşler Akademisi Kaş'a yoğun ilgi

Türkiye'nin en büyük engelsiz yaşam alanı olarak 12 Haziran 2014'te hizmete açılan Düşler Akademisi Kaş, 20 dönümlük arazide 70 yıllık Çukurbağ İlkokulu binasının tarihsel ve doğal dokusu korunarak tasarlandı. Yıl boyunca binlerce engelliye ücretsiz hizmet veren Düşler Akademisi Kaş'ta engelli bireylerin sosyal entegrasyonu sağlanarak yaşam kalitelerinin kalıcı çözümlerle yükseltilmesi hedefleniyor. Türkiye'nin her yerinden gönüllü katılımcı ve eğitimcilerin yönetiminde eğitim, sanat ve spor programlarının uygulandığı merkez, gerek yurtiçinden gerekse yurtdışından büyük ilgi görüyor. Bugüne kadar 650'den fazla engelli, 400 gönüllü ve eğitimci ile 4.000'den fazla ziyaretçinin ağırlandığı Düşler Akademisi Kaş'ta kısa dönemli hizmetler ve buluşmalar ile 10.000 fiili katılımcıya ulaşılması hedefleniyor.



Dominic Orr ve Güngör Kaymak

Teknoloji devinde dönüşüm tamamlandı

Teknoloji dünyasının en önemli markalarından HP, dönüşümünü tamamladı. Hewlett Packard Enterprise sektöre merhaba dedi.

Hewlett Packard Enterprise markasıyla kurumsal alandaki faaliyetlerini sürdürecektir şirketin yeni logosu da 2 Kasım itibarıyla kullanılmaya başlanacak. Türkiye'de şirketin genel müdürü Güngör Kaymak olurken küreseldeki HP CEO'su Meg Whitman da Hewlett Packard Enterprise CEO'su olarak görevini sürdürecektir. Whitman, ayrıca bireysel tarafta faaliyet gösterecek diğer şirkette de yönetim kurulu üyesi olarak görev yapacak.

Yeni şirketin tanıtımı dünya genelinde yapılmaya devam ediyor. Avrupa'da ise sadece Milan ve İstanbul'da yapılan tanıtımlarda şirketin yeni vizyonu iş ortakları ve basınla paylaşıldı. Toplantıda sohbet ettiğimiz Hewlett Packard Enterprise Türkiye Genel Müdürü Güngör Kaymak, hem kendileri hem de sektör için heyecanlı bir döneme başladıklarını altını çizdi.

Düşünce ekonomisi çağında yaşıyoruz

Bugün düşüncenin hiç olmadığı kadar kolayca yeni bir ürün veya hizmete dönüştürüldüğü Düşünce Ekonomisi çağında yaşıyoruz. Düşünce Ekonomisinde hiçbir sektör, dijital bozulmadan kaçınma lüksüne sahip değil. Hem piyasaya yeni giren küçük şirketler hem de

büyük oyuncular, rekabette geri kalmamak için vizyonlarını teknolojik kıvraklıkla bir araya getirerek yeni düşünceleri hayata geçirmek zorunda...

Bu durum birçok şirket için hem fırsatları hem de bir zorlukları beraberinde getiriyor. Bulut, mobil, büyük veri ve analitik gibi uygulamalar sayesinde şirketler yaptıkları yatırımın karşılığını daha kolay ve daha kısa sürede almalarını sağlayacak araçlara kavuşuyor. Uygulama ve verilerin bir araya gelmesiyle yeni deneyimler, hatta yeni pazarlar yaratılıyor.

Öte yandan, pek çok organizasyon geleneksel ve katı bir BT altyapısına sahip. Yüksek bir işletme maliyetine sahip olan bu altyapıların bir diğer dezavantajı, yeni fikirleri hayata geçirmeyi çok zor, kimi zaman ise neredeyse imkânsız kılmaları...

Ancak bugün sağlam fikirlere sahip bir girişimci, Fortune 1000 sıralamasındaki herhangi bir şirkette kullanılan tüm altyapı ve kaynaklara, yalnızca kredi kartıyla ödeme yaparak erişebiliyor. Bugün Fortune 1000'de yer alan şirketlerinin tümü, yeni bir pazar fırsatını kaybetme, yatırımlarını koruyamama ve yeni bir fikir veya iş modelinin yıkıcı etkisiyle yüzleşme riskiyle karşı karşıya. Bu mücadelenin kazananları ise, ölçeği

ne olursa olsun, BT'nin gücünü kavrayıp, düşüncelerini hızla hayata geçirebilen şirketler olacak.

Düşünce Ekonomisi çağında hayatta kalıp gelişmenin yolu, yeni bir iş anlayışı geliştirmekten geçiyor. Bu yeni iş anlayışı da, yeni bir BT anlayışı gerektiriyor. Hewlett Packard Enterprise ise gelecekselle yenilikçi arasında köprü kurarken; BT ortamlarını daha verimli, etkin ve güvenli hale getiriyor.

Yeni çözümler, deneyimler ve iş modelleri yaratarak, tüketerek ve yeniden yapılandırarak şirketlerin fikirlerini hızla uygulamaya koymalarına yardımcı oluyoruz. Sunduğumuz altyapıların bileşenleri hızlı ve kolay bir şekilde bir araya getirilebiliyor ve yeniden düzenlenebiliyor.

Diğer şirketler altyapı yatırımlarını azaltırken biz ise bu alandaki girişimcilerimizi iki katına çıkaracağız. Neden mi? Çünkü uygulamalar ve verinin ortaya çıkışı ve yükselişi, BT'ye yeni zorunluluklar yüklemiş durumda. Bunun sonucunda ise, artık herkese uygun tek bir altyapıdan söz etmek mümkün değil. Herkese açık bulut, özel bulut ve geleneksel BT'yi bir araya getiren karma bir altyapı sayesinde performansını artırarak iş teslimini kesintisiz kılmak, verimliliği artırmak ve maliyeti optimize etmek mümkün.

BKM Genel Müdürü
Dr. Soner Canko

Türkiye'de kartlı ödeme sistemlerinde Troy dönemi

Bir süredir çalışmaları devam eden ulusal ödeme yönteminde sona gelindi. Buna göre 2016 yılı içerisinde, Türkiye kendi ödeme yöntemini kullanmaya başlayacak.

Kredi ve banka kartlarının sağ alt köşesinde yer alan ve ödeme yöntemi markasını taşıyan bölümde artık bir Türk markası da yer alabilecek. Bir süredir devam eden "Türkiye'nin Ödeme Yöntemi" çalışmalarında sona gelindi. **BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko**, "BKM olarak 25. Yılımızı kutlarken, Türkiye'ye değer katmaya devam edeceğiz demistik. Bugün Türkiye ve kartlı ödeme sistemleri için tarihi bir an yaşıyoruz ve bir ilki gerçekleştiriyoruz. Bugüne kadar bilgi birikimi ve teknoloji gücümüzle oluşan alt yapıyla artık Türkiye, kendi ödeme yöntemini hayata geçiriyor." dedi.

Türkiye'de yeni bir dönem başlıyor

Dünyadaki gelişmelere dikkat çeken BKM Genel Müdürü Soner Canko, "Küresel düzeyde 1 milyarın üzerindeki kredi kartı ve banka kartı için faaliyet gösteren sistemlere, yerel düzeyde özelleşen taleplere cevap verecek, farklı bir alternatif ihtiyacı giderek artıyor. Çeşitli ülkelerde de yerel düzeyde pek çok alternatif öde-

me yöntemi mevcut. Türkiye bankacılık sektörünün ulaştığı düzeye baktığımızda alternatif bir ödeme yöntemi yaratacak güce sahibiz. Sektördeki bilgi birikimi ve teknoloji ile yeni bir dönemin kapılarını aralamanın vakti geldi" dedi

Yeni Ödeme Yöntemi TROY, 2016'da hazır

Türkiye'deki bankalar, BKM çatısı altında güçlerini birleştirdi ve Türkiye'nin ilk ve tek ulusal ödeme yöntemini geliştirdi. "Türkiye'nin Ödeme Yöntemi" markası ise Türkiye: **TR**, Ödeme: **O**, Yöntemi: **Y**, harflerinden oluşan kısaltmayla, **TROY** oldu.... BKM Genel Müdürü Soner Canko, "Türkiye'nin Ödeme Yöntemi" TROY'un, 2016 yılı içerisinde hayata geçirilebilecek şekilde çalışmaların devam ettiğini söyledi.

"Türkiye kazansın istiyoruz"

Türkiye'nin "Yeni Ödeme Yöntemi"ni kullanmak için geri sayımın başladığını söyleyen BKM Genel Müdürü Soner Canko, "Ödeme yaparken ya da alırken işlemler

yine güvenli, hızlı ve sorunsuz şekilde gerçekleşsin, hem Türkiye'ye özel olsun hem Türkiye kazansın istiyoruz" dedi. Son 5 yılda büyük bir dönüşüm içinde olduklarını söyleyen Canko, bu süreçte nakitsiz toplum hedefine de dikkat çekerek, "Türkiye olarak hedefimiz 2023'te yüzde 100 nakitsiz topluma ulaşmak. Türkiye'nin Ödeme Yöntemi, TROY ile, bu hedefe daha kolay ulaşacağımızı, Türkiye ekonomisine daha fazla değer katacağımızı düşünüyoruz" dedi.

"TROY ile Türkiye için tasarruf yaratacağız"

BKM Genel Müdürü Soner Canko, Türkiye'nin kendi ödeme yönteminin oluşturduğu yeni ortamın, bir bütün olarak büyük bir tasarruf yaratılmasını sağlayacağına dikkat çekti. Canko, "TROY'un bize yarattığı yeni koşullar ile bu tasarruf miktarının artacağını düşünüyoruz. TROY, bizim için, Türkiye ekonomisinin bütününde yaratacağı verimlilik ve tasarruf açısından önemli katkı sağlayacak dedi.

Radore Genel Müdürü
Zeki Kubilay Akyol

Radore rekabete hazır

Radore, önümüzdeki 10 yıl içinde Doğu Avrupa ve Ortadoğu'nun en önemli veri merkezi olmayı hedefliyor.

Kurulduğu günden bu yana yatırım ve ortaklık süreçleriyle hızlı büyümesini sürdüren Radore; üst düzey fiziki güvenlik koşulları, hızlı internet sağlayıcıları ve deneyimli teknik ekibiyle, şehrin göbeğinde müşterilerini kaliteli hizmet ile buluşturuyor. Üçüncü nesil veri merkezi yatırımıyla Radore, halihazırda 2 bin 500'ün üzerinde kişi ve kuruma sunucu barındırma (co-location) ve kiralama (dedicated server), donanım kiralama, cloud, cdn, web hosting, alan adı, SSL ve sunucu, network ve BT altyapı yönetim servisleri gibi veri merkezi hizmetleri sunuyor.

2004 yılında kurulan Radore, 2014 yılında Doğu SK Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. (DGSK) ve İş Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. (İş Girişim) ile büyümesini sürdürdü. Deloitte Teknoloji Fast 50'de arka arkaya üç yıl "Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen Veri Merkezi" unvanını alan Radore, "Uptime Experts" sloganı ile güvenilir ve kesintisiz hizmeti kullanıcılarına sunuyor. 2015 yılında bünyesine kattığı PCI DSS (Ödeme Kartı Endüstrisi Veri Güvenlik Standardı), sertifikası ile başarısını taçlandıran Radore, art arda Kalite Yönetimi Sistemi ISO 9001 ve Bilgi Güvenliği ISO 27001 belgelerinin de sahibi oldu.

Elde ettiği başarılarla Türkiye'nin en hızlı büyüyen operatör bağımsız veri merkezi olduklarına dikkat çeken **Radore Genel Müdürü Zeki Kubilay Akyol**, düzenlenen toplantıda veri merkezlerinin önemine değindi. Akyol: "Sağlıktan perakendeye, online bankacılıktan e-ticarete kadar tüm iş süreçlerinin dijitalleştiği bir dönemde veri merkezleri kritik bir önem taşıyor. Radore olarak biz de bu alandaki varlığımızla fark yaratmayı hedefledik. 11 yıllık serüvenimizde bugünlere gelebilmek için çok yol katettik. 20 metrekare ile çıktığımız

bu yolculukta bugün 2 bin 500 metrekareye ulaştık. 2009'dan sonra işlerimizin hızla büyümesiyle, beş senede tam 10 kat büyüdük. 2010'da "Uptime Experts" olarak anılmaya başladık. 2014 yılında İş Girişim ve Doğu SK ile gerçekleştirdiğimiz ortaklığımızla varlığımızı daha da güçlendirdik. İçinde bulunduğumuz üst düzey güvenlik çemberinin hakim olduğu Metrociti'deki veri merkezimizde, 10 bin sunucu kapasitesiyle hizmet veriyoruz. Tüm sunucularımız gelişmiş güvenlik önlemleri ile korunan kafesli sistemler içinde kilitli ve şifreli kabinlerde barındırılıyor. Verimliliği ön planda tutuyoruz. Klasik bir veri merkezine göre yaklaşık yüzde 33 oranında enerji tasarrufu sağlayabiliyoruz" dedi.

Bulundukları lokasyonda fiber ve metro ağ altyapısına doğrudan erişim sağladıklarının altını çizen **Akyol**; "İnternet erişim kapasitemiz çok yüksek. Tecrübeli teknik ekibimiz ile kullanıcılarımıza 7 gün 24 saat kesintisiz hizmet sunuyoruz" dedi.

"Kullanıcılarımıza güven veren bir veri merkeziyiz"

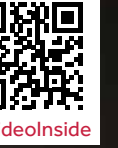
Zeki Kubilay Akyol, verilerin buluta taşındığı bir dönemde veri merkezlerinin önemini daha da arttığını dikkat çekti ve şunları söyledi; "Veri merkezlerine yönelik ihtiyaç, gerek bireysel gerekse kurumsal internet kullanımının her geçen gün daha da artması ile ciddi boyutlara ulaşmakta. Dolayısıyla veri merkezi hizmetlerindeki büyüme hızı birçok sektöre göre çok daha büyük. Çünkü kurumlar, hayatlarına yeni girmeye başlayan bu alanla ilgili, uzman dış kaynak kullanımını seçiyor ve kendi ana iş konularına odaklanmayı daha doğru buluyor. Böylece BT altyapısının sorumluluğunu uzmanına bırakan kullanıcılar, kendi işlerindeki büyüme potansiyellerini en üst seviyeye

taşıyorlar. Radore olarak sektördeki bilgi birikimimiz sayesinde müşterilerimizin beklentilerini ve taleplerini çok iyi analiz ediyor ve ihtiyaçlarına özel, esnek ve hızlı çözümler sunuyoruz. Bizi tercih eden müşterilerimiz de veri saklama konusundaki uzmanlığımıza güveniyor."

Akyol: "Hedefi büyüttük"

Radore'yi büyütme çalışmalarının son hızla devam ettiğini söyleyen Akyol; "Önümüzdeki bir yıl içinde sunucu kapasitemizi yüzde 50 oranında arttırmayı hedefliyoruz. Gelecek yıllarda daha da büyümeye, Türkiye'nin yanı sıra dünyada da önemli veri merkezleri arasında yer almaya odaklanacağız. **Hedefimiz 10 yıl içinde Doğu Avrupa ve Ortadoğu** bölgesinin en önemli veri merkezi olmak" şeklinde konuştu.

Bugüne kadarki ortaklık süreçleriyle gücünü pekiştiren Radore, 2015 yılında sektörün deneyimli ismi Selçuk Saraç ile birlikte yürüme kararı aldı. Radore'nin gelişimindeki potansiyeli farkettiğini ve ortaklık kararı aldığını belirten Selçuk Saraç; "Büyümesini memnuniyetle izlediğim Radore'ye ortak olduğum için mutluyum. İkimiz de işin içinden gelen kişiler olarak, sektörü ve dinamiklerini çok yakından biliyoruz. Güçlerimizi birleştirdik, rakiptik ortak olduk. Bundan sonra birlikte daha da güçleneceğimize ve hedeflerimize daha hızlı erişeceğimize inancım tam" dedi.



#VideoInside



Geleceğin en büyük şirketi...

Yeni çağın en önemli sinyali, Volkswagen emisyon skandalı verdi. Ardından Tesla'nın otomobil güncellemesi geldi.



#FikriTürkel

Güncelleme dediysek, servise gidip, yeni parçalar takılması olarak düşünmeyin. Yeni sistemde bu da cep telefonu gibi WiFi ortamında yapılabiliyor. Daha da ilginç, bu güncelleme ile sürücülü olan otomobil, sürücüsüz hale geliyordu.

Bu olurken, Türkiye'de 2020 yılının seri üretimine geçilebilecek bir "yerli araba" tartışmasına başladı. Alkışlanır ama sanki beş yıl geç kalmış gibi...

Sonuçta dev dönüşümlerin yaşadığı bir dönemdeyiz... Ve geleceğin en büyük şirketi üzerine kafa yormamız gereken günlerdeyiz...

Bu bağlamda hemen öngörülerimden birini paylaşıyorum: Önümüzdeki 10 yıl içinde, dünyanın en büyük şirketi Uber olabilir.

Niye mi? Modern taksi servisi şirketi Uber, kiralık araçlar ve taksilerle, cep telefonundaki uygulama ile olduğunuz yerden sizi alıp, gideceğiniz yere götüren lüks bir servistir.

Uber, bu haftaki seçimde seçmenleri sandığa ücretsiz taşıyacağını ilan etti. İyi duyurabilirse, müthiş çıkış yapabilir. Benzeri atımları dünyanın her yerinde de yaptığını düşünüyorum. Yeni ulaşım sistemi, bütün dünyada hızla yayılmaya devam ederken, dört yılda aralarında yüz yıllık olan dünya otomobil üreticisi ve otomotiv servisi şirketlerini geçti.

Bugün Uber, 20 milyar dolara yaklaşan piyasa değerlemesiyle kafaları karıştırmaya devam ediyor. Öyle, son bir yıl içinde dünyada en fazla değer kazanan şirket oldu. Facebook, ancak ikinciliği alabildi.

Otomotiv ve servis şirketlerinin piyasa değerleriyle kıyaslırsak, Uber'in bu değer artışının dünyadaki şehir içi ulaşım dengesini nasıl değiştireceğini daha iyi anlarız.

Dünyanın en büyük araç kiralama şirketlerinden Hertz'in piyasa değeri 12.4 milyar dolar, Avis'in 6.3 milyar dolar, Fiat'ın ise 12.9 milyar dolar olarak biliniyor.

Diğer sektörlerdeki şirketlerle de kıyaslayabiliriz: Best Buy 10.1 milyar

dolar, Sony 16.8 milyar, Mitsubishi Motors 10.4 milyar dolar, Hyatt Otelleri 9.6 milyar dolar.

Uber, geçen ay İstanbul'da pek çok tekne kiralarak, Boğaziçi'nde deniz taksi uygulamasına benzer bir atakta bulundu. Bu ilginç uygulama, dünyada da ses getirdi.

Geçen hafta ise, Uber uygulamasına sahip kişilere bedava Magnum dondurma servisi yapıldı. Rakam açıklanmamakla beraber, 10 bin civarında dondurma talebi geldiğini duydum. Resmi olarak 18 bin taksinin olduğu bir şehirde, 10 bin rakamının boyutlarını siz hesap edin. Sonra bunu dünya ile kıyaslayın ortaya çıkan rakamları da hesaplayın...

Çin'de son bir yıl içinde 1 milyon Uber sürüşü gerçekleştirildiği tahmin ediliyor. Uber'in bu dev pazar için bu yıl da 1 milyar dolar yatırım yapacağı konuşuluyor.

Aynı şekilde, elektrikli arabalarıyla büyük çıkış yapan Tesla'nın bir modelinin bütün araçlarının Uber tarafından satın alınacağı da diğer söylentiler arasında.

Uber, rakipsiz olarak bu alanda üç, beş yıl devam ederse, dünyanın en büyük şirketi haline gelebilir. Daha şimdiden 200-300 milyar dolarlık gelecek değerinden bahsediliyor.

Bütün bunlar için ön şart, Avrupa'da ve Asya'da yaşadığı hukuki ihtilafları çözmesi gerekiyor.

Konuya eğilmemi gerektiren diğer durumlar ise önceki hafta yaşanan satın alma olayları oldu.

Teknoloji sektöründeki en büyük satın almalarından biri gerçekleşti. Dell bulut teknolojisi hizmeti veren EMC'yi 67 milyar dolara bünyesine kattı. Dell, 2 trilyon dolara ulaşan bulut teknolojisinde kendini ko-numlandırmak için bu satınalmayı gerçekleştirdi.

Tarihi dönüşüm anlarından birini yaşıyoruz... Muhtemel ki yeni rakipler çıkacak ve yeni düzenlemelerle Uber, alanında tek başına kalmayacak. Belki Amazon, kitap satışıyla başladığı bu iş yaşamında lojistikten yeni alanlara sıçrayacak. 2010 sonrası teknolojiyi 3G belirlemişti.

Yeni data paylaşımı mobilde devrim yapmıştı.

2020 yılı sonrasını belirleyecek olan ise 4G ile 5G olacak. Yani nesneler arası iletişim ve akıllı cihazlar dönemi bütün teknoloji şirketlerinde eksen kaymasına sebep olacak. Dell satın almasında olduğu gibi bulut sistemler şimdiden 2 trilyon dolarlık pazar oluşturdu, yarın ne olacağına dair net öngörüler yok elimizde. Bigdata, bulut ve akıllı cihazlarda kim daha inovatif olabilirse, gelecekte söz sahibi olacak olan da odur.

2014 yılının en büyük ilk 100 markasından en fazla değer artışı kazanan Facebook ve Apple oldu. Apple, ürünleriyle mi yoksa Apple Store ve Apple Pay ile mi değer artışı sağlıyor, bunu iyi hesap etmek gerekiyor. Bir de yeniden tanımlamamız gereken faaliyet alanları var. Amazon bir perakende şirketi mi bir teknoloji şirketi midir? Malum drone ile paket ulaşımı projesi hala tartışılıyor. Geçen yıl marka değerini yüzde 30 artırdı. Bu yıl da en az bu kadar artıracığını düşünüyorum.

Facebook, Google ve Amazon kurucuları yanı sıra beni etkileyen en önemli Elon Musk oldu. Son Volkswagen emisyon skandalı, Musk'ın faaliyet alanlarının gelecekte ne kadar önemli olduğuna işaret ediyor. Tesla güncellemesinde olduğu gibi "Yeni bir milat başlıyor". 5G sistemlerinde Çinli Huawei iddiasını sürdürecek gibi görünüyor. Bu yıl Samsung, biraz frene basmış görünse de yeni çıkışlar aradığını düşünüyorum.

Google, hem software hem de hardware olarak hamleler yapıyor... Facebook'un dünyanın her yerine ücretsiz internet hamlesine ülkelerin nasıl cevap vereceğini bilemiyorum. Uzun kullanımına dair yeni uluslararası sözleşmeler ortaya konulabilir.

Sonuçta, şimdiki teknoloji şirketleri sıralaması önümüzdeki beş yıl içinde mutlaka değişecek. Haliyle dev satınalmalar ve birleşmeler dönemine tekrar girdiğimizi düşünüyorum.

Geleceğin çığırın dünyasında oyuncular değişecek, şimdiden hazır olun!

"2016 hedefi en az yüzde 20 büyüme"

Prolink, yerli kalmayı ve bu sayede büyümeyi hedefliyor.



Prolink Genel Müdürü Ken Bradley

Geçtiğimiz ay Prolink'in yeni ofisi sektör basınına ağırladı. Samimi bir ortamda geçen toplantıda açıklamalar yapan **Prolink Genel Müdürü Ken Bradley**, özellikle yurtdışı kaynaklı şirketlerden birçok teklif gelmesine rağmen yerli kalmayı seçtiklerini belirtti. Bradley, **2016 büyüme hedeflerini** ise en az **yüzde 20** olarak açıkladı.

Türkiye Bilişim Pazarı'nın katma değerli distribütörlerinden Prolink, alanında öncü ve vizyoner üreticiler ile işbirliği yaparak müşterilerine en güncel ve ileri teknoloji çözümlerini, en etkin şekilde sunmayı ilke edinmiş bir kurum. Odaklandığı alanlarda, müşterilerin ihtiyaç ve beklentilerine yönelik ölçeklenebilir hizmetler sunan Prolink, uzman teknik kadrosu, güçlü finansal yapısı, hızlı lojistik hizmetleri ve pazarlama faaliyetleri ile çözüm sunduğu iş ortakları ağına hızla bir şekilde büyümesine ve proje yönetimindeki gücüne katkı sağlıyor.

Büyüme artarak devam edecek

İçinde bulunduğumuz 2015'i yüzde 15 büyüme oranıyla kapatacaklarını belirten Ken Bradley, "Geçtiğimiz yıldan yüzde 15 daha fazla büyümüş olmak bizim için çok önemli. Son çeyrekte bu rakamın artmasını da bekliyoruz. Öte yandan seçimlerden bir hükümet çıkacağına inanıyor ve çalışmalarımızı da bu inançla kesintisiz devam ettiriyoruz. Bu doğrultuda 2016 yılında büyüme yüzde 30 veya 40 civarında olabilir. Biz de buna göre yatırım yapsak da 2016 büyüme hedefimizi yüzde 20 olarak belirledik" dedi.

Üç ana alana odaklandıklarının altını çizen Bradley, "Türkiye'deki odak alanları-

mız, veri depolama, güvenlik ve WiFi. Bu üç alanda sürekli büyüme yaşıyoruz. Depolama her yıl iki katına çıkıyor, güvenlik vazgeçilmez bir ihtiyaç ve WiFi da vazgeçilmez bir ihtiyaç haline geldi. Yabancı iş ortaklarımız bu üç alandan Türkiye'ye ciddi yatırımlar yapıyor ve biz de onlarla birlikte yol alıyoruz. Örneğin dizüstü bilgisayar pazarı ya da sunucu pazarı büyümek bizim çalıştığımız alanlar çok hızlı bir büyüme eğilimine sahip" şeklinde görüş belirtti.

Gelecekte de Türk pazarında bağımsız bir şirket olarak devam etmek istediklerini kaydeden Bradley, "Çünkü Türkiye'de fırsat olduğunu düşünüyoruz. Yerli bir şirket olduğumuz için de daha hızlı düşünebiliyoruz, daha esnek hareket ediyor ve adaptasyon sürecini daha çabuk gerçekleştirebiliyoruz. Önümüzdeki üç yıl için şirketimizde yabancı bir ortak düşünmüyoruz. Ancak üç yıl sonra gelecek ciddi teklifleri değerlendirebiliriz. Bugünse iş ortaklarımız arasına yeni marka ve ürünleri dâhil etmek için çalışmalarımızı sürdürüyoruz" dedi.

Güçlü kanal yapısı

Prolink olarak çok güçlü bir kanla yapısına sahip olduklarını da ifade eden Bradley, sözlerini şu şekilde bitirdi: "Prolink, sektörü ve müşterilerin ihtiyaçlarını en etkin şekilde analiz eden deneyimli kanal yöneticileri sayesinde iş ortakları ile kurmuş olduğu iyi ilişkilerini, teknik destek, danışmanlık, eğitim alanlarında destekleyerek güçlü bir kanal yapısı oluşturmuştur. 18 yıldır süregelen güçlü ve güvenilir yapısı ile yeni iş birliklerimiz ve müşteri memnuniyetine verdığımız önem ile her zaman öncü olmaya çalıştık ve bilişim sektöründe liderlik konumunu perçinledik."

Dosyada neler var?

- ✓ Kurumların baskı çözümü talepleri
- ✓ Baskı ve görüntüleme pazarındaki çözümler ve gelecek teknolojiler
- ✓ Kurumların seçim kriterleri
- ✓ Baskı ve görüntüleme ürünleriyle yaşanan problemler

KURUMSAL BASKI ÇÖZÜMLERİ

Dijital mecralar verileri saklamak için geniş imkanlar sunuyor olsa da kağıt hala kurumlar için vazgeçilmez bir materyal ve pek çok senaryoda doğru baskı çözümleri iş süreçlerinin en önemli parçası olarak yer alıyor.

İş dünyası uzun zamandır dijital dönüşüm için yoğun çaba harcıyor. Büyük veri ile yüzleşen kurumlar pazarlama kampanyalarını artık kağıt broşürlerle duyurmak yerine doğrudan müşterisinin cep telefonuna gönderilen ilanlar, duyurular ile kurgulayabiliyor. Şirketler tüm arşivlerini dijital ortamlarda saklıyor ve hatta her an ulaşılabilecek şekilde buluta yüklüyor. Dolayısıyla, kağıdın kurumlardaki önemi giderek azalıyor gibi görünüyor. Bir zamanlar, tüm faturaları, tüm yazışmaları, tüm evrakları saklamak için büyük odalara ve bu odaları dolduran raflara sıralanmış yüzlerce/binlerce kağıt klasörlerine ihtiyaç duyulurken artık minik bir klima ile soğutulan küçük bir sunucu odası dev kurumların buluta ulaşması ve verilerini arşivlemesi için yeterli oluyor.

Ancak tüm bu gelişme, kağıdın kurumların hayatındaki önemini azaltmış değil. Baskı ve görüntüleme çözümleri hala çok sayıda

kurumun iş kurgusunda önemli bir role sahip. Hala yöneticilerin işlak imzasından geçmesi gereken önemli evrakların kağıda basılması gerekebiliyor. Hala son halini almadan önce farklı departmanların veya yöneticilerin onayından geçmesi için kağıda basılarak son halinin kontrol edilmesi gereken sayısız kurumsal yayın/pazarlama kampanyası ürünleri bulunuyor. Hala kurumların değişik organizasyonları/toplantıları için sayısız broşür/kitapçık basımı, kağıt materyal üretimi gerekiyor ve çoğu senaryoda bu süreci üçüncü parti bir servise havale etmek partik ihtiyaçlara cevap veremiyor. Dolayısıyla kurum içinde pratik, hızlı, düşük maliyetli baskı ve görüntüleme ürünlerini tesis ederek kullanıma açmak gerekiyor. Peki, bugün kurumlar bu gereksinimlerini hangi çözümlerle sağlıyorlar ya da baskı ve görüntüleme teknolojileri hangi sorunlara/ihtiyaçlara çözüm olabiliyor?



Kurumların baskı

Dijital dönüşümün ağırlık kazandığı bir dönemde, baskı çözümlerine olan talebin azaldığı düşünülebilir, demiştik. Peki gerçekten böyle mi? **HP Türkiye Baskı Sistemleri Kategori Müdürü Serkan Bayır** müşterilerinden aldıkları geri bildirimlere dayanarak kurumların taleplerini şöyle vurguluyor: "Müşterilerimizin en çok odaklandıkları konu verimdir. Her kurum, daha verimli çalışabilmek ister. Dolayısıyla kurumsal çözüm tercihlerinde verimliliği ön planda tutar. Baskı çözümlerinde verimliliği bir bütün olarak düşündüğümüzde, o bütünü oluşturan parçaları güvenlik, iş sürekliliği, hız ve maliyet avantajı olarak özetleyebiliriz.

Güvenlik bu bileşenlerin en önemlilerinden biri. Kısa bir süre önce 750 BT yetkilisini kapsayan bir araştırma yaptırmış, güvenliğin KOBİ'lerin teknoloji konusunda yaşadığı en önemli endişeler arasında üretkenliği artırmak için yeni yollar bulma ve maliyet yönetimi ile birlikte yer aldığını ortaya koymuştuk. Bağımsız araştırma şirketi Ponemon Institute de bu gerçeğe paralel olarak BT yöneticilerinin %64'ünün, yazıcılarının zararlı yazılım barındırıyor olabileceğine inandığını vurgulamıştı. Aynı şirketin verilerine göre kurumsal şirketlerin %54'ünde yazıcılar güvenlik stratejilerine dahil edilmiyor. Oysa yazıcı güvenliği, kurumsal verimliliğin anahtar kavramlarından biridir.

HP olarak sektörün önde gelen güvenlik özelliklerine sahip yeni HP LaserJet Enterprise yazıcı ve MFP'lerini müşterilerimize sunuyoruz. Bu özelliklerin arasında kötü niyetli BIOS saldırılarının tespit edilmesini ve kendi kendini onarma işlevinin devreye girmesini sağlayan HP Sure Start, yalnızca iyi niyetli yazılımcıların yazıcıya yüklenmesini sağlayan güvenli liste, cihaz belleğinin kötü niyetli saldırılara karşı korunması işlevi gibi özellikler yer alıyor. Tüm bu özellikler HP PC'lerini koruduğu gibi HP yazıcılarını da koruyor.

Güvenlik konusunda müşterilerimizin, baskı ortamlarını güvence altına almalarına da destek oluyoruz. Yazıcı sektör-

çözümü talepleri

deki tek politika tabanlı yazıcı güvenliği uyum çözümü olan HP JetAdvantage Security Manager, BT departmanlarının giriş kapatma, erişim protokollerini devre dışı bırakma, dosyaları otomatik silme ve daha birçok güvenlik ayarını kurup uygulamalarına imkân tanıyor. Sistem yüklemesi yapıldığında HP Instant-On Security özelliği etkilenen ayarları otomatik olarak kontrol edip ilk baştaki düzenlemesine alıyor ve cihazları kurum politikasıyla uygun hale getiriyor.

Verimliliğin bir diğer bileşeni de doküman yönetimidir. Esnek ve gerek donanım gerekse yazılım açısından yükseltilebilir baskı sistemlerimizle doküman yönetim süreçlerini basitleştiriyor ve

daha verimli hale getiriyoruz. Her fonksiyon için ayrı cihaz alma devrinin sona erdiğini söyleyebiliriz. Dolayısıyla HP olarak baskı, tarama ve kopyalama işlevlerini aynı bünyede barındıran cihazlarımızla çok daha verimli sonuçlar yaratıyoruz. Teknolojinin gelişimi ve ürün çeşitliliğinin artmasıyla birlikte doğru ürün seçme kriterleri de Kurumlar tercihlerini yaparken öncelikle renkli-siyah-beyaz ihtiyaçlarına dikkat ediyorlar, renkli gereksinimi olmayan yerlere mono cihaz almaya özen gösteriyorlar. Baskı yapılacak kâğıt boyutu da önemli. A3 baskı ihtiyacı daha çok sorgulanıyor ve eğer ki A3 baskı alınmıyorsa daha ekonomik ürünler olan A4 cihazlar tercih

ediliyor.

Hız konusunda müşterilerimize kendi sınıfının en hızlı yazıcılarını sunuyoruz. Yeni HP LaserJet 400 serisi yazıcılarımız, çok işlevli yazıcı segmentinde en hızlı ilk sayfa basımı, en hızlı çift taraflı baskı ve en düşük enerji tüketimi ayrıcalıklarını sunuyor. Bu segmentteki farklı modellerimizin her biri ölçeğine göre farklılaşan kurumların özgün ihtiyaçlarını karşılayacak özelliklerle donatıldı. Bu segmentteki yeni yazıcılarımız, mobil çalışma tarzını da destekleyen işlevlere sahip. Bunların arasında "wireless direct", NFC touch-to-print, HP JetAdvantage Private Print ile bulut tabanlı baskı yer alıyor.



Verimliliğin maliyet boyutunda Orijinal HP Toner kartuşlarımız fark yaratıyor. Kusursuz siyah tonerin eklenmesi ile birlikte müşterilerin tek renkli baskı ihtiyacı karşılanıyor. Kusursuz siyah toner, siyah-beyaz baskı için kusursuz toner yerleşimi sunarak kartuş başına sayfa verimini artırıyor.

Yeni LaserJet yazıcı serimizin nihai amacı kurumların daha verimli çalışabilmesini sağlamaktır. Yazıcılarımızı en yeni toner içi formülasyonu olan JetIntelligence ile donattık. Yazıcılarımız %53'e varan oranda daha az enerji tüketiyor, %40'a varan oranda daha az yer kaplıyor ve açılma, yazdırma ve kopyala-

ma işlemlerini kısa bir zamanda sonuçlandırıyor. Bu yönleriyle yeni LaserJet yazıcılarımızı lazer baskı alanındaki en önemli yenilikler arasında değerlendiriyoruz. Yazıcılarımızın tasarım sürecinde müşterilerimizin modern ofis beklentilerini karşılamaya odaklandık ve tüm çalışmalarımızın sonucunu daha ince, daha hızlı ve daha akıllı yazıcılarla aldık.

JetIntelligence özelliğine sahip orijinal HP kartuşları, yazıcılarımızın %33'e varan oranda daha profesyonel kalitede baskılar üretmesine olanak tanıyor. ColorSphere 3 toner ise, dayanıklı kabuğu ve yumuşak çekirdeğiyle profesyonel kalitede ve her daim parlak sonuçlar

sağlıyor. Yeni toner daha dayanıklı bir kabuğa sahip olmasına rağmen, içerisindeki yumuşak çekirdek çok daha düşük sıcaklıklarda eriyor ve bu sayede erime için gereken sıcaklık da düşük oluyor. Dolayısıyla sayfa başına baskı verim daha yüksek olurken, daha kompakt ve enerji verimine sahip bir yazıcı elde edilmiş oluyor. Kurumsal segmentte özellikle de büyük firmalar tarafında yazıcı kullanıcısı sayısı ve dolayısıyla sayfa sayısının arttığını gözlemliyoruz. Bu ölçekteki şirketlere Officejet Pro ürün ailemizdeki ürünlerimizi öneriyoruz. Officejet Pro ürünlerimiz lazere kıyasla sayfa başına yüzde 50'ye kadar daha düşük maliyetle

profesyonel kalitede renkli baskı avantajıyla büyük ilgi görüyor. HP OfficeJet Pro 8620 All-in-One'da yer alan yüksek düzeyde tarama işlevi baskı işlemini her zamankinden daha hızlı ve kolay hale getiriyor. Baskı hızı söz konusu olduğunda rakipsiz bir ürünümüz var: Guinness Rekorlar Kitabı'nın da tescil ettiği gibi dünyanın en hızlı masaüstü yazıcısı HP OfficeJet Pro X serisi, rekortmen hızının yanında renkli lazerlerin yarısı maliyetle, canlı renkler sunuyor.

Türkiye'nin her noktasında müşterilerimizi üst düzeyde tatmin edebilecek bir servis seviyesinin sunulduğu etkili bir kapsama modeline daha fazla yatırım

yaptığımız için bu alandaki liderliğimizi koruyoruz.

Aynı konuda, **Epson Türkiye Müşteri Hizmetleri Müdürü Ahmet Gürle**'nin yorumu da önemli bilgiler içeriyor: Kurumsal baskı söz konusu olduğunda ana talep; "yüksek kapasite" ve "uygun maliyet". Bu iki özelliği aynı anda tek makine ile sunmak çok önemli. Elbette hız ve teknik servis de önde gelen talepler arasında yer alan diğer iki unsur. Biz Epson olarak bunların tümünü karşılayabiliyoruz. Özellikle de "Geleceğin Kurumsal Baskı Çözümü"nü sunuyoruz iddiasıyla yeni lanse ettiğimiz WorkForce Pro RIPS (Replaceable Ink Pack System) yazıcı

serimizle. Bu serimiz; WF-R5190DTW, WF-R5690DTWF, WF-R8590DTWF ve WF-R8590 D3TWFC olmak üzere toplam dört modelden oluşuyor. Modeller ilk alımda gelen mürekkep paketleriyle tek seferde 75.000 sayfaya kadar baskı kapasitesiyle oldukça iddialı. Yazdırma esnasında sadece 30W elektrik tüketen bu yeni serimizde ilk sayfa çıkışı ortalama 7 saniye sürüyor. Ayrıca tüm modellerin ortak özellikleri Wi-Fi & Gigabit ağ bağlantısı, direct print teknolojisiyle Wi-Fi & Akıllı telefon uygulamalarından doğrudan baskı ve 600x600dpi çözünürlük. Yani kurumsal baskıda talep edilen her şeyi fazlasıyla karşılıyor diyebiliriz.

Baskı ve görüntüleme pazarındaki çözümler ve gelecek teknolojiler



HP Türkiye Baskı Sistemleri
Kategori Müdürü
Serkan Bayır



Epson Türkiye
Müşteri Hizmetleri Müdürü
Ahmet Gürle

Baskı ve görüntüleme pazarında gelecek ne vadediyor, yeni ürünlerle hangi teknolojiler hayatımıza girecek? Bu sorunun cevabı büyük önem taşıyor. Kurumlar artık sadece kağıt baskı değil, 3D baskı teknolojileri için de hazırlık yapıyor. Bu yeni teknoloji küçük ofis gereçlerinin sağlanmasından, üretim tesislerinde prototiplerin hızla hayata geçirilmesi gibi ihtiyaçlara cevap verecek. Yani baskı çözümleri artık sadece kağıt belge/borşür/kitapçık üretimi için değil, sayısız fiziksel objenin üretimi için de kullanılacak.

HP Türkiye Baskı Sistemleri Kategori Müdürü Serkan Bayır da tam olarak bu noktanın altını çiziyor:

"3D baskı teknolojisi bu alandaki en heyecan verici gelişmedir. HP olarak 3D baskı teknolojisiyle de yakından ilgileniyoruz. 3D baskı teknolojimiz yeni "Harmanlanmış Gerçeklik" vizyonumuza dayanıyor. Bu vizyonun bir parçası, "HP MultiJet Fusion" teknolojisi. HP MultiJet Fusion, 3D baskı teknolojisini ticari alana taşıma alanında devrimsel nitelikte yenilikler sunuyor. 3D yazıcıların ticarileşmesi ve bireysel kullanıma açılması için hız, kalite ve maliyet unsurlarını çözen bu teknoloji sayesinde mevcut

en hızlı 3D baskı teknolojisinden 10 kat daha hızlı baskı daha düşük maliyete alınamayacak. Bu yıl içerisinde HP Multi Jet Fusion sistemlerini bazı müşterilerimize sunacağız. Çözümün kitlesel sürümünü ise 2016 yılında gerçekleştirmeyi planlıyoruz. HP olarak ayrıca biyoyumlu, seramik, metal ve diğer materyallerin kullanımıyla yeni 3D baskı materyalleri geliştirerek bu alana öncülük ediyoruz.

Odaklandığımız ticari segmentte donanım ve tüketim malzemelerinin 2020 yılı itibarıyla 8 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşacağını tahmin ediyoruz. Bununla birlikte bu büyük potansiyelin tam manasıyla gerçekleşebilmesi için atılması gereken adımlar, geçilmesi gereken aşamalar var. Önümüzdeki süreçte HP olarak, bu alandaki uzmanlığımızı ve yüksek teknolojimizi sergilememiz açısından bir fırsat olarak görüyoruz. HP MultiJet Fusion teknolojisinin 3D baskı alanında devrim yaratacağına inanıyoruz. İş birliklerine ve geri bildirimlere bu açıdan büyük önem veriyoruz. Ürün testi ve geri dönüşüm süreçleri için Açık Müşteri Temas Programı'nı oluşturduk."

Epson Türkiye Müşteri Hizmetleri Müdürü Ahmet Gürle ise konvansiyonel

baskı ve görüntüleme ürünlerinin yeni teknolojilerle daha kullanışlı ve ulaşılabilir olacağını altını çiziyor: "Mürekkep püskürtme teknolojisine sahip ürünlerin kullanımı özellikle kurumsal alanda artıyor. Son IDC bilgilerine göre kurumsal baskı uygulamalarında kullanım artışı lazerde yüzde 2 iken, mürekkep püskürtmeli sistemlerde yüzde 13. Bu dönüşüm kurumsal ofis yazıcılarında kullanıcılara maliyet ve teknoloji bazında yeni avantajlar sağlayacak. Epson olarak bu dönüşümü yakından takip ediyor ve ürün portföyümüzü ona göre düzenliyoruz.

Görüntüleme pazarıyla alakalı; Epson olarak video projektör ve akıllı gözlük ürünlerimizle yer alıyoruz. 4K çözünürlük, çok yakın mesafeden sunum ve lamba yerine lazer kullanımı önümüzdeki döneme damgasını vuracak teknolojiler. Epson MOVERIO BT-200 akıllı gözlük tasarımıyla da hemen hemen her sektöre hitap edebilecek uygulamalar sunabiliyor. Gözlükle yüz tanıma, barkod okuyup herhangi bir yazıcıya çıktı gönderme, 3 boyutlu algılama ve yönlendirme gibi daha sayılabileceğimiz pek çok uygulamayı Epson MOVERIO BT-200 gözlükle yapabiliyoruz."

Kurumların seçim kriterleri

Kurumlar için piyasadaki çok sayıdaki ürün ve marka arasından seçim yapmak da ayrı bir problem. Bu noktada kurumların hangi kriterleri göz önüne aldığını doğru tespit etmek gerekiyor. Bilindiği gibi, bir lazer yazıcı almak büyük bir maliyet gerektirmeyebiliyor ancak o yazıcının sarf malzemelerini ve bakım maliyetlerini çoğu zaman kısa vadede bile büyük bir masraf kalemi olarak küçük/yeni kurulmuş şirketlerin keyfini kaçırabiliyor. Elbette büyük/köklü kurumların da sarf malzemesi ve bakım maliyetleri konusunda duyarsız olduklarını söyleyemeyiz zira kurumun boyutu, çalışan sayısı, iş hacmi büyüdükçe baskı maliyetlerine duyarlılığı da aynı oranda artıyor çünkü kurum içinde üretilen belgelerin sayısı aynı oranda artıyor. Hatta çoğu örnekte, büyük kurumların yüksek boyutlu cihaz satın almaları yaparak, dışarda başka şirketlere havale ettikleri baskı gereksinimleri için kend bün-yelerinde mini dijital baskı departmanları ve uzmanlar tesis ederek baskı maliyetlerini düşürmeye çalıştıkları gözlenebiliyor.

Kurum içinde baskı ve görüntüleme ürünlerine yatırım yapıldığında bu ürünlere yönelik teknik servis ve garanti şartları da büyük önem taşıyor zira bir çalışanın farkında olmadan yanlış

bir düğmeye basması ile sıkışan bir kağıdı cihazdan çıkarabilmek için bile bazen uzman bir teknik servis elemanının müdahalesi gerekiyor. Yazıcıların, içinde ölümcül derecede yüksek voltaj barındıran, vücutta yanık riski oluşturabilecek kadar sıcak parçalara da sahip tehlikeli cihazlar olduğunu da unutmamak gerekiyor. Dolayısıyla, bir ürünü tercih ederken, hem teknik servisinin yaygın ve hızlı olması önem kazanıyor hem de ürünün kurum çalışanları tarafından kolayca çalıştırabilecek ve küçük arızalarının giderilmesi için çalışanların müdahalelerine açık olacak şekilde güvenli ve pratik biçimli tasarlanmış olması da önemli. Ofisin ortasında büyükçe yer kaplayan, binlerce dolar değerindeki çok gelişmiş bir yazıcıyı aldıktan sonra onun sadece kimlik fotokopisi çekmek için kullanıldığını görmek hiçbir yöneticinin/patronun görmek istemeyeceği bir senaryodur. Bu yüzden, firmaların ürün seçiminde cihazların hangi işlerde kullanılacağını, hangi iş süreçlerini hızlandırabileceği, hangi işleri çalışanların manuel müdahalesinden kurtarabileceğini araştırıp, doğru seçim yapması gerekiyor. Örneğin, sürekli kongreler, toplantılar, sektör buluşmaları tertip eden bir organizasyonda, her ay binlerce broşür/kitapçık basmak gerekiyorken ve bunları kurum içinde hızlıca basmak mümkünken matbaa hizmeti veren üçüncü bir şirkete kaynak ayırmak mantıksız olabilir ancak bu amaçla kuruma alınacak ürünün broşürleri/kitapçıkları katlayabilecek yeteneğe sahip olmaması, çalışanların her ay binlerce kitapçığı tek tek kıvrıp, zımbalamak için büyük mesai harcamasına neden olacak, bu yatırım "astarı yüzünden pahalıya gelen" yanlış bir hamle olabilecektir. Veya her ay binlerce mektup gönderen bir kurumun, mektupları hızlıca basacak bir yazıcı temin sonra kağıt/mektup katlama cihazı satın almaktan kaçınması yine çok sayıda çalışanın değerli çalışma saatlerinin alınması anlamına gelebilecektir.

Baskı ve görüntüleme ürünleriyle yaşanan problemler

Kurumların yeni baskı çözümleri ve yeni teknolojiye sahip cihaz arayışına girmesinin en büyük nedeni, eski cihazlarla yaşanan sorunların artması oluyor. Doğal olarak, eskiyen cihazlar sürekli sorun çıkarmaya meyledabiliyor. Ancak çoğu örnekte kurumların, doğru analiz edilmemesi, gelecekte ortaya çıkabilecek ihtiyaçlar yeterince öngörülemez ihtiyaçları nedeniyle yeni baskı çözümleri arayışına girdiklerini görüyoruz. Elbette bu aşamada, yine kötü bir alışkanlık olarak, acil ihtiyaçların çözümüne yönelik acele kararlar alındığında, kısa süre sonra yeniden sorunlar başgöstermeye başlıyor ve yeni çözümlere ihtiyaç duyuluyor. Bu kısır döngü çoğu şirkete çok büyük maddi kayıp ve ofis içinde ağır

sınır harbi olarak geri dönebiliyor.

Hızlı bir büyüme planı olan ve ofis içinde kağıt baskı ihtiyacının bu büyüymeye oranla ivmelenecek arttığını hesap edemeyen bir kurum, dakikada 50 sayfa basabilen bir cihazdan dakikada 100 sayfa basabilen yeni bir cihaza geçmek için 10 birim ödeme yaptığında sorunun çözüldüğünü düşünse de belki bir yıl geçmeden dakikada 150 sayfa basabilen bir ürüne ihtiyaç olduğunu görüp 15 birimlik yeni bir ödeme yaptığında kurumun bir yıl içinde baskı çözümlerine yaptığı toplam 25 birimlik ödemeye o kurumun en başta dakikada 250 sayfa basabilen çok gelişmiş bir ürünü satın almış olabileceğini görüyoruz. Oysa söz konusu kurum 25 birimlik ödeme karşı-

lığında, bir sene sonra yine ihtiyacı karşılayamayacak 150 sayfa/dakika baskı kapasitesine sahip bir cihaza ulaşabilmiş oluyor. Dolayısıyla, özellikle yeni/küçük şirketlerde büyüme hızını doğru analiz ederek ihtiyaçları önceden görebilmek büyük önem taşıyor.

Öte yandan, kurumların baskı çözümleri satın alırken, ürünü sağlayan kurumdan kapsamlı bir eğitim de talep etmesi, problemleri en aza indirmek ve ürünün potansiyelini sonuna kadar kullanabilmek adına çok kritik bir adım. Basit bir kağıt sıkışması, toner değişimi, operasyonel hatalardan kaynaklanan basit problemleri çözmek için her seferinde teknik servis çağırarak ağır bir zaman ve kaynak masrafı olarak kuruma geri dönecektir.

Kavramsal Programlama, nam-ı diğer 'Cognitive Computing'

Kavramsal Programlanabilir Bilgisayar Sistemleri, insanların veya makinelerin kendi başlarına yapageldikleri işleri, insanlarla doğal yoldan iletişim kurarak öğrenmelerini ve uygulayabilmelerini sağlar.



#CüneytGöksu

Bu çözümlerin, şimdilik, temel görevleri içinde uzman kişilerin daha iyi karar vermelerine yardımcı olmak için karmaşık 'Big Data' denizinde yol göstermek,,, şimdilik! Malum Big Data genişmesi, dünyanın ve bizlerin kendini sayısal olarak ifade edişinden dolayı patlama yarattı. Verinin sadece büyüklüğü ve çeşitliliği değil aynı zamanda belirsizliği bile ayrı bir iş kolu ve fırsatlar serisi yaratıyor. Verinin çoğunluğu yapısal olmayan formda video, imaj, semboller veya doğal dil yapısında geliyor. Bu sebeple, bu verileri iş dünyasının yeni ihtiyaçlarına göre işleyip, insanların hizmetine anlamlı halde sunacak yeni bir işlem modeline ihtiyaç var. Kavramsal Programlanabilir Sistemler, yapılan işin nüvesine bağlı olarak, her ihtimali düşünerek yapılagelen klasik programlama tekniklerinin dışında, özellikle 'Yapay Zekâ' ve 'Machine Learning' algoritmaları kullanılarak fark etme, tahmin etme ve bir şekilde düşünme

yeteneklerine sahip olmayı hedefliyorlar.

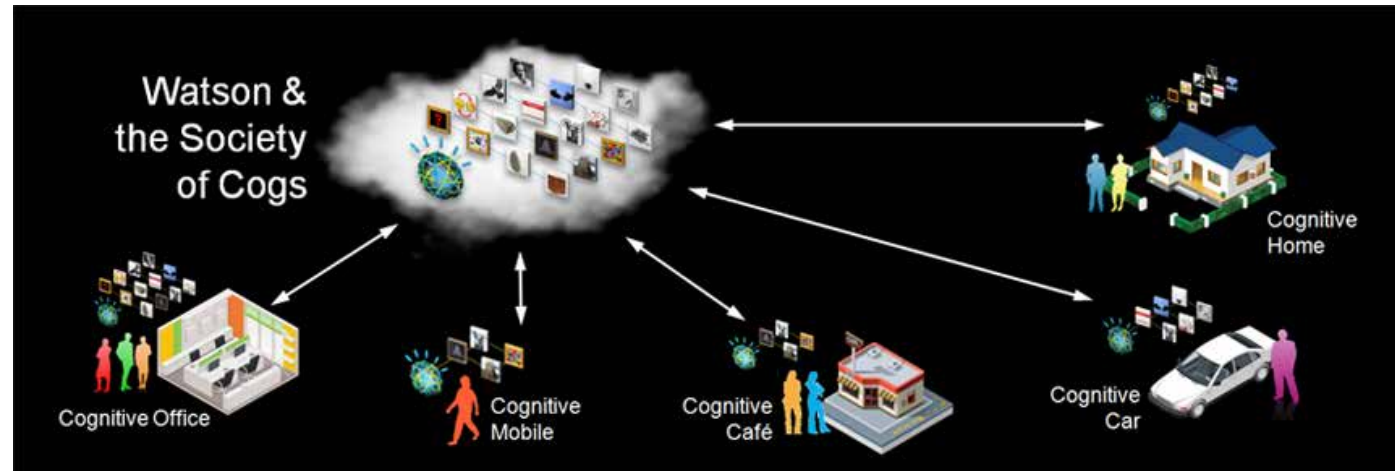
Bugünün bilgisayar sistemleri iş ve kişisel dünyanın ihtiyaçlarına cevap vermek adına işlem hız ve kapasiteleri ve programlanabilirlikleriyle bize çok şey kattılar. Ama geleceğin Kavramsal Sistemleri ya da geleceğin makineleri, insan - makine etkileşimini hem kullanıcı hem de programlama metotları ile değiştirip karmaşık devasa ve hızla büyüyen veri dağları içinden uzmanlık üreten sistemlere dönüşecekler. İnsan dilini ve machine learning algoritmalarını, teknolojilerini esas alan bu, biraz da kapalı siyah kutu, sistemler temelde insan ve makine etkileşimini 'doğal' yollardan yapmaya imkân sağlamayı da hedefliyor. Bu sistemler bilim insanlarına, mühendislere, avukatlara ve diğer profesyonellere çok hızlı hizmet verecek 'akıllı sistemler' olarak tasarlanıyor. Şimdilik hedef, insanın düşünsel yeteneğinin yerini almak değil, sadece bu becerimizi verimlilik

ve doğruluk adına desteklemek.

Bilgişlem tarihinde her devir yeni tecrübeler ile buluşturdu bizi. Bu yeni devir insan ve öğrenen sistemler arasında ki tecrübelerin birikeceği bir dönem olacak. Bu birliktelik nasıl çalışacak?

Bizler birçok fiziksel ortam arasında yer değiştirdikçe, ekosistem içinde yaptığımız her hareket, işlem ve davranışın ürettiği, büyüklük ve zamana bağlı birçok sayısal iz olacak. Bu izler 'cogs' olarak adlandırılan birbirinden bağımsız çalışan ama birbirlerine bağlı özel yazılım ajan grupları tarafından izlenebilir, anlamlandırılabilir olacak. 'Cogs'lar insanlarla etkileşimli çalışan veri işlemede çok hızlı karar veren sistemler olacak. Bu bağımsız çalışabilen insan-yazılım-makine işbirliğini 'Symbiotic Cognitive Systems' olarak adlandırıyoruz.

Bu sistemlerin ilk uygulamalarını Sağlık ve Yeraltı Kaynaklarının araştırılması ile ilgili sektörlerde görmekteyiz.



Giyilebilir teknoloji gözden düşüyor mu?

Bileklikler, akıllı saatler ve daha fazlası. Kısa sürede milyonlarca kişiye ulaşan giyilebilir teknolojilerin altın çağı başlamadan bitmiş olabilir mi?

Öncelikle yiğidin hakkını vermek gerek. Saat takmayı, "bunun tek bir fonksiyonu var, saati göstermek dışında bir işe yaramıyor diye" reddeden genç nesil, artık bileğinden saati, akıllı bilekliği çıkarmaz oldu. Kimileri yaşamını onlarla organize ederken kimileri de sağlığını bu cihazlarla korumaya çalışıyor; kimiye modern bir aksesuar olarak kullanıyor.

İşte bu ilgi, özellikle 2014 yılında bu alandaki şirketlere yapılan girişim sermayesi yatırımlarının da tavan yapmasına yol açmıştı. CBInsights'ın verilerine göre 2014'te giyilebilir teknoloji şirketlerine yapılan yatırım 1 milyar dolar sınırına dayanmıştı. Bu sayı 2010'da sadece 29 milyon dolarken 2011'de 333 milyona fırlamış, 2012'de küçük bir gerilemeyle 294 milyona inmiş, 2013'te yeniden çıkışa geçerek 363 milyona yükselmiş ve 2014'te 979 milyon dolara fırlamıştı.

Ancak bu ilgi 2015'te sönmüş görünüyor. Yılın ilk 9 ayında bu alanda yapılan yatırım 207 milyon dolarla son dört yılın en düşük seviyesinde kalmış durumda. Kalan 2,5 ayda bir sürpriz yaşanır mı bilemeyiz ama gidişat sektör için pek iç açıcı görünmüyor.

Ya anlaşma sayıları?

Yatırım tutarındaki düşüşe rağmen çok da kötümser bir tablo çizmemek gerek, zira yatırımcıların bu alandaki şirketlerle yaptıkları anlaşma sayılarında kayda değer bir düşüş görünmüyor. 2012'de 21 önemli yatırım gerçekleşirken, 2013'te bu sayı 48'e yükselmiş. Toplam yatırım tutarı anlamında zirve yapan 2014'te ise 63 anlaşma yapıldığı görülüyor. 2015'in ilk üç çeyreğinde ise bir miktar gerileme olmakla birlikte imzalanan 40 sözleşme yatırım miktarı değil belki ama ilgi anlamında ciddi bir gerileme olmadığını gösteriyor.

En fazla girişim sermayesi yatırımı alanlar

Apple ve Google'ı girişim sermayesi almaya çok da ihtiyaçları olmadığını düşünerek bir kenara bırakırsak en fazla ilginin bu alandaki önemli oyuncularından biri olan Jawbone'a yapıldığı görülüyor. Akıllı bilekliğini salt bir sağlık izleme aracından çıkarıp ödeme cihazı haline de getiren şirket bugüne kadar 613.8 milyon dolar yatırım almayı başarmış. Bu yatırımlardan sonuncusunun tarihi 16 Nisan 2015.

Jawbone'un ardından en fazla yatırım alan ikinci şirket ise Magic Leap. Artırılmış gerçeklik teknolojisiyle görsel dünyamıza yeni ufuklar açan şirket, giyilebilir teknolojinin 2014'te zirve yapmasında da başrolü oynamıştı. Bugüne kadar 592 milyon dolar yatırım alan Magic Leap, 2014'te Google'ın öncülüğünü yaptığı bir konsorsiyum tarafından 542 milyon dolar yatırım almıştı.

Üçüncü sırada ise, akıllı bileklik dışında yatağınıza takarak uykunuzu gözlemleyen Beddit ve odanızın aydınlatmasını kimi zaman deniz kenarında kimi zaman bir ormandaymışcasına değiştirmenizi sağlayan kablosuz akıllı ampül Bolt gibi ürünleri bulunan Misfit bulunuyor. Son yatırımını Aralık 2014'te alan şirket ilginç ürünlerine karşın toplamda yaklaşık 64 milyon dolarlık yatırımda kalmış.

CBInsights verilerine göre en fazla yatırım alan diğer giyilebilir teknoloji şirketleri MC10, Razer, Polyera, BodyMedia, Ineda Systems, Ledong Information Technology, Avegant ve mCube olarak sıralanıyor.

Sektörü seven yatırımcılar kimler?

Burada iki grup var. İlgili şirket belirli bir büyüklüğe ulaştıktan sonra yatırım

yapanlar ve bu şirketler henüz emekleme dönemindeyken yatırım yapanlar. Tabloya bakıldığında hemen hemen aynı isimlerle karşılaşılrsa da her iki listenin başındaki yatırımcı aynı: Intel Capital. Ancak şirketi sadece bu alana odaklanmış gibi düşünmek doğru değil. 12 Ekim 2015 itibarıyla şirketin güncel yatırım portföyünde tüm dünyadan teknoloji odaklı 300'ün üzerinde şirket var. 2012 ortasında Türkiye ofisini de açan şirketin ülkemizdeki ilk yatırımları ise 2011'de Nokta ve Grupanya olmuştu.

Giyilebilir teknoloji alanına en fazla yatırım yapan ikinci şirket ise Andreessen Horowitz. Girişim dünyasının yakından tanıdığı Silikon Vadisi merkezli şirket 4.2 milyar dolarlık bir büyüklüğü yönetiyor.

Üç numarada ise Rock Health bulunuyor. Sağlık teknolojilerine odaklanan şirketin, pek çok ürünü insan sağlığıyla ilgili olan giyilebilir teknolojide bu sırada olması şaşırtıcı değil. İlk 10'daki diğer yatırımcılar ise şöyle sıralanıyor: True Ventures, Khosla Ventures, Qualcomm Ventures, Kleiner Perkins Caufield & Byers, DCM Ventures, First Round Capital ve Felicis Ventures. Yine Bessemer Venture Partners, The Social+Capital Partnership ve CrunchFund ve Formaton 8 bu alanda öne çıkan diğer yatırımcılar olarak adlarından söz ettiriyor.

İyimser olmak lazım

Eldeki yatırım miktarını gösteren veriler ilk başta biraz iç karartıcı gibi gelebilir. Ancak giyilebilir teknolojilerin henüz yolun başlarında olan bir alan olduğunu unutmamak gerekiyor. Diğer yandan sektörün, deri altına yerleştirilen sensör ve cihazlarla boyu bir anda uzayan çocuklar gibi yükselmesi bu yazının yazarının beklentileri arasında. Peki bu alanda girişimler olmalı mı? Her sektörde olduğu gibi eğer yenilikçiyse, evet...

Obi Worldphone sigorta sektöründe devrim yaratacak

Generali, Apple'ın Eski CEO'su John Sculley'nin yeni akıllı telefonlarıyla milyonları sigortalamayı hedefliyor.

Generali Grubu ve Kasım ayında Türkiye pazarına girecek olan Obi Worldphone'nun 27 Ekim 2015 tarihinde gerçekleşen ortak basın toplantısında, Generali'nin sigorta sektöründe devrim yaşanmasını sağlayacak Obi Worldphone ortaklığı duyuruldu. **Apple ve Pepsi-Cola'nın eski CEO'su John Sculley** tarafından yaratılan Obi akıllı telefonlarının yatırımcısı olan Generali'nin Türkiye'de milyonlarca kişiyi sigortalayacağı müjdesinin de verildiği toplantıda Generali Sigorta'nın, Obi Worldphone üzerinden sunacağı mobil sigortacılık platformu ve mobil uygulama ile fiyata duyarlı, zeki ve yeni nesil tüketiciyle yakınlaşma hedefi vurgulandı.

Generali Grubu Ortaklık ve İş Geliştirme Direktörü Gianpaolo Meloncelli, Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan, Generali Sigorta Stratejik Planlama ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric ile Obi Worldphone Kurucu Ortağı Shane Maine ve Obi Worldphone EMEA Bölgesi Genel Müdürü Amit Rupchandani'nin katılım gösterdiği toplantıda, Apple'ın eski CEO'su John Sculley'nin yaratıcısı olduğu Obi akıllı telefonlarının, 23 Kasım'da Türkiye pazarına gireceği duyuruldu. Türk tüketicisinin beğenisine sunulacak olan Obi akıllı telefonları SF1 ve SJ1.5 modelleri ile yüksek kalite ve seçkin tasarım özelliklerini birlikte yaşıyor.

Generali ve Obi Worldphone anlaşma-



Generali Grubu Ortaklık ve İş Geliştirme Direktörü Gianpaolo Meloncelli



Generali Sigorta Genel Müdürü Mine Ayhan



Generali Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Petar Dobric

şı, Türkiye'de sigorta sektöründe devrim yaratacak yepyeni bir hareketin habercisi olma özelliğini taşıyor. "Yalın&Akıllı" ürün ve hizmetleri ile teknolojiye göz kırpan ve bu anlamda sektörde öncü olan Generali'nin, Obi Worldphone ortaklığı ile milyonlarca sigortalıya sağlayacağı yeni deneyimlerin ele alındığı toplantıda, Generali Grubu Ortaklık ve İş Geliştirme Direktörü Gianpaolo Meloncelli, "Bu ortaklık Generali için pek çok ilklerden bir tanesi. Türkiye'de sigorta sektörünün geleceğini şekillendiren öncü bir şirket olarak Generali, Obi Worldphone gibi güçlü bir akıllı telefon üreticisi ile işbirliğine girerek müşterileri için "kazan-kazan" anlayışı ile sigorta çözümleri yaratmayı hedefliyor. Generali Grubu olarak yaptığımız bu önemli yatırım ve müşterilerimize yeni nesil bir kanaldan ulaşmanın yolunu açan mobil sigortacılık platformu sayesinde onları proaktif olarak koruyan ve yaşamlarına değer katan şirket olma hedefimiz doğrultusunda önemli bir adım attık" şeklinde konuştu.

Obi Worldphone akıllı telefon pazarında niş bir segmenti hedefliyor

"Seçkin tasarımı ekonomik fiyatla sunma" stratejisiyle hayata geçirilen Obi Worldphone'un EMEA Bölgesi Genel Müdürü Amit Rupchandani konu ile ilgili olarak yaptığı açıklamada, "İleri teknoloji ile Sili-kon Vadisi'nde Ammunition Grubu'nun şık tasarımını entegre ederek kullanıcılarına

zengin ve kişiye özel deneyimler sağlayan Obi akıllı telefonları, gelişmekte olan ülkelerde genç ve teknoloji aşığı kitleyi hedefliyor. Qualcomm, Dolby, Sony, Corning Incorporated, Google, MediaTek, Japan Display, Inc. ve Samsung gibi alanındaki önemli isimleri bir araya getiren Obi Worldphone, bu sayede sergilediği güçlü performans ile göz dolduruyor. Türkiye, Hindistan, Pakistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Endonezya, Filipinler, Vietnam ve Kenya gibi Afrika ülkelerindeki pazarlara yönelen Obi Worldphone, hedefine paralel olarak Türkiye'de genç, zeki ve teknoloji odaklı müşterilerin ihtiyaçlarını karşılayacağı konusunda kendisine güveniyor" sözlerine yer verdi.



Obi Worldphone EMEA Bölge Müdürü Amit Rupchandani



OpenSwitch

Community-Based, Open Source,

Full-Featured Network Operating System

HP OpenSwitch topluluğunu duyurdu

HP, açık kaynak kodu çalışmalarını yeni bir düzeye taşıyor. OpenSwitch topluluğunu duyuran HP veri merkezlerini güçlendirecek yeni bir network işletim sisteminin tanıtımını da yaptı.

Daime açık ve çalışır durumda bulunmak zorunda olan dijital çağın web servisleri, hafta içi dokuz-altı işlem yapan klasik şirketlerden çok farklı sorunları ve dinamikleri gözetmek zorundalar. Devasa boyutlardaki veri akışını sağlıklı biçimde yönetmek ve işlemek durumunda olan dijital servisler, giderek artan boyuttaki trafik ve veri miktarı karşısında yeni durumlara hızla adapte olabilen esnek çözümlere ihtiyaç duyuyor.

HP bu noktada bir girişimde bulunarak, dijital servislerin ihtiyacı olan ağ çözümlerine yönelik açık kaynak kodlu bir ağ işletim sistemi ve çalışma grubu kurduğunu açıkladı.

Basın tanıtımına Türkiye'den sadece TechInside'ın davetli olduğu HP'nin dünya çapındaki bu önemli girişimi, network teknolojileri alanında büyük bir dönüşü-

mü hedef alıyor.

Linux tabanlı, açık kaynak kodlu network işletim sistemi (NOS) duyurusu yapan HP, açık kaynak kodu çalışmalarında yeni bir kapı açmış bulunuyor. Geleneksel ağ yapılarının kapalı ve lisans ücreti gerektiren yazılımlarına karşı açık kaynak kodlu bir sistemle ortaya çıkan HP'nin dünyada büyük önem kazanan veri merkezi teknolojilerinde önemli bir fark yaratması bekleniyor.

HP, bu teknolojiyi geliştirmek için OpenSwitch isimli yeni bir açık kaynak topluluğunun da duyurusunu yaptı. OpenSwitch, geliştiriciler için sanal bir merkez işlevi görecek. Geliştiriciler, bu merkezdeki tartışmalar ve ortak çalışma grupları sayesinde, daha güvenli, hızlı, efektif ağ işletim sistemleri oluşturma fırsatı bulacaklar. Projeye, Broadcom, In-

tel ve VMware da destek veriyor.

HP'nin açık kaynak kodlu OpenSwitch NOS sistemi, geliştirici sürümüyle şimdiden yayına girdi. HP'nin Altoline açık kaynak kodlu switchleri de bu yeni işletim sistemini destekliyor. HP ayrıca, OpenSwitch'e dayanan ağ sistemleri kuracak girişimlere destek servisleri sağlayacağını da duyurdu. Ya da başka bir örnek vermek gerekirse, Andorid telefonunuzda WhatsApp'ı çalıştırıp, farklı dillerden konuşan kontaklarınızla daha rahat iletişim kurabileceksiniz. Kontaklarınızın size kendi dillerinde yazıp gönderdiği metinler Google Translate sayesinde anlayabileceğiniz dile çevrilecek ve sizin de kendi dilinizde yazdığınız mesaj, karşı tarafa onun diliyle iletilmiş olacak.

Yeni sistem Android Marshmallow sistemiyle beraber yayına girecek.



Güney Kore'nin yeni büyük şirket oluşturma planları

Teknoloji ve yenilik denildiğinde ilk akla gelen ülkelerden biri olan Güney Kore'de bulunan mobil operatörler yeni girişimlere 1,5 milyar dolar yatırım yapmaya hazırlanıyor.

Liman güvenliği teknolojileri, 470 kat daha dayanıklı organik solar paneller, yapay zekaya sahip 3 boyutlu mikroislemciler... Bunlar teknoloji geliştirme konusunda dünyanın ilk sıralarında bulunan Güney Kore'de son birkaç hafta içinde duyurulan yenilikler.

Bunun ardında ise yalnızca ideal bir bilgi seviyesi ve çalışma ortamı değil, aynı zamanda büyük şirketlerin verdiği destekler de bulunuyor. Sayılardan gidelim. Business Korea'da yayınlanan bir yazıya göre ülkedeki üç büyük mobil operatör önümüzdeki dokuz yıl içinde sadece BT alanındaki girişimlere 1.7 trilyon Won, yani yaklaşık 1.44 milyar dolar yatırım yapmayı planlıyor.

Bu büyük üç şirketi bir araya getirip yatırımlarını yönlendirecek kurum ise ülkenin BTK'sı olarak tanımlayabileceğimiz The Korea Telecommunications Operations Association (KTOA). KTOA'nın bünyesinde oluşturulan Korea IT Fund (KIF), yatırımların yönetildiği

merkez konumunda bulunuyor. Bu kapsamda KIF tarafından 2002'den bu yana verilen 253 milyon dolarlık desteğin ulaştığı şirket sayısı ise 500'ün üzerinde. KIF kanalıyla yönlendirilecek ve ülkenin üç büyük mobil operatörü (SK Telecom, KT ve LG U+) tarafından yapılacak yatırımların hangi alanlarda olduğu da netleşmiş durumda. Buna göre bu ciddi miktardaki destek nesnelerin interneti, bulut bilişim, büyük veri, bilgi güvenliği, yazılım ve akıllı cihazlar üzerine çalışan şirketlere gidecek. Özetle, Güney Kore'nin kendi içinde yeni bir Samsung, LG ya da Hyundai çıkarmasının yolu açılmış olacak.

Telekom operatörleri yalnız değil
Ülkedeki girişim kültürünün hızla yayıldığını söylemek rahatlıkla mümkün. 2014 sonunda çıkan bir haberde, sadece 2015 özetinde yeni girişim sermayesi yatırımlarının 1,5 trilyon Won'a yani yaklaşık 1 milyar 320 milyon dolar olduğuna değiniliyor.

Bu girişim kültürünün diğer ülkelerdeki girişim sermayesi temsilcilerinin de dikkatini çektiği açık. 2013 tarihli güncel değil belki ama önemli bir örnek, ABD Silikon Vadisi merkezli üç yatırım fonu olan BlueRun Ventures, Altos Ventures ve Formation 8'in, Güney Kore'deki lokal girişimlere 200 milyon dolar ayırması oldu.

Uzun yıllardır titizlikle devam ettirilen bu yaklaşımın sonuçları bugün karşımıza yazının başında aktardığımız Liman güvenliği teknolojileri, 470 kat daha dayanıklı organik solar paneller, yapay zekaya sahip 3 boyutlu mikroislemciler olarak çıkıyor.

Türkiye'nin de girişimci yetiştirme ve geliştirme konularında hevesli olduğunu söylemek mümkün. Ancak yerli olsun cari açığı azaltsın mantığından önce; sektörel liderlikler elde edilsin, hep yenilikçi olunsun mantıklarının yerleşmesi orta ve uzun vadede daha doğru bir yaklaşım olacağı benziyor.

Teknoloji devlerinden IOT şovu

Dijital Dönüşüm ve Nesnelerin İnterneti Türkiye ekonomisi için kaçınılmayacak fırsat.

Sanayi Devrimi'nden bu yana, dünyanın en hızlı dönüştüğü dijital çağa doğru yol alırken, teknolojiye ciddi bir kırılma noktasına gelindi. Şirketlerin, şehirlerin ve ülkelerin yaşanan bu değişime uyum sağlamaya çalıştığı bu süreçte **Cisco Türkiye Genel Müdürü Cenk Kuvılcım** ve **Intel Türkiye Genel Müdürü Burak Aydın**, Türkiye'de dijitalleşme süreci ve Nesnelerin İnterneti uygulamaları ile ilgili bilgi verdi. Yeni internet çağında ülkelerin ve şirketlerin yürütmesi gereken stratejiler ve atılması gereken adımları da masaya yatıran Kuvılcım ve Aydın, benzersiz fırsatlar

yaratmak için dönemin avantajlarından faydalanmak için Türkiye'de etkin bir ekosistem kurulması gerekliliğinin altını çizdi.

Cenk Kuvılcım, konuşmasında yeni dijital çağın getireceği olağanüstü fırsatlardan faydalanabilmek için Türkiye'de, şehirlerin, sektörlerin ve şirketlerin dijitalleşmesi ve dönüşmesi gerektiğini söyledi. Kuvılcım, "Bizim 'Herşeyin İnterneti' adını verdiğimiz internetin gelecek neslinin temeli olan 'Nesnelerin İnterneti' ile yeni 'Dijital Çağ' doğru yol alıyoruz. Önümüzdeki 10 yılda Nesnelerin İnterneti uygulamaları ve devamında Her Şeyin İnterneti, dünya çapındaki işletmeler ve hükümetler için 19 trilyon dolarlık fırsat sunuyor. Türkiye'de ise Her Şeyin İnterneti'nin özel sektörde yaklaşık 170 milyar dolar; kamu sektöründe ise yaklaşık 23 milyar dolar değer yaratmasını bekliyoruz" dedi.

Nesnelerin İnterneti uygulamalarının sağlık, finans, turizm, lojistik, üretim, kamu hizmetleri gibi alanlarda verimliliği artıracağına dikkat çeken Kuvılcım, "İyi oluşturulmuş bir dijital strateji ile Türkiye'nin gayrisafi milli hasılası artabilir, maliyetlerini azaltabilir ve yeni iş alanları yaratılarak, devletin sunduğu hizmetlerin daha geniş alanlara ulaştırılması sağlanabilir. Eğitim ve teknoloji alanında daha fazla fırsat yaratılması ve girişimcilerimizin dünyayı şekillendirecek projeler üretmesi mümkün olabilir. Biliyoruz ki sürdürülebilir ve sağlam bir dijitalleşme stratejisi Türkiye'yi küresel arenada daha rekabetçi bir ülke haline getirecek" diye konuştu.

Geliştirdikleri projelerle Türkiye'de yerel iş ortakları ile yenilikçi çözümler geliştirdiklerini vurgulayan Kuvılcım, Networking Academy ve Cisco Learning programları ile her yaştan vatandaşı Her Şeyin İnterneti, Siber- Güvenlik ve ağ teknolojileri gibi en son teknolojiler ve uygulamalarla ilgili eğittiklerini sözlerine ekledi.

Burak Aydın ise teknoloji dünyasında yeni bir kırılma noktası yaşadığımızın altını çizerek adeta bir tsunami etkisi yaratacak olan Nesnelerin İnterneti dalgasının tüm sektörler için yepyeni fırsatlar taşıdığını belirtti. Günlük hayatlarımızı değişime uğratan, şirketlerin iş yapış modellerini değiştirecek, sağlıktan eğitime, otomotivden tüketici elektroniği-



Cenk Kuvılcım

ne, inşaatlardan perakendeciliğe tüm sektörleri etkisi altına alacak olan bu dalgayı kaçırmamamız gerektiğine dikkat çeken Aydın şunları söyledi:

"Akıllı nesnelerin sayısı şu an itibariyle dünya nüfusunu geçmiş durumda ve daha yolun başındayız. Bu şu anlama geliyor; tüm ülkeler aynı koşullarda yarışa başladı ve Türkiye için fırsat kapısı şu an hala açık. 19 trilyon dolarlık giyilebilir teknolojiler ve Nesnelerin İnterneti pazarından pay almak, fırsatları kaçırmamak için Türkiye'den de milyar dolarlık teknoloji girişimleri çıkarmamız gerekiyor."

2016 yılı hedefi 25 milyon avro olan online seyahat bileti satış platformunda dev evlilik

Türkiye'nin en eski platformlarından NeredenNereye.com, dünyanın lider otobüs bileti satın alma platformlarından ClickBus.com.tr ile güçlerini birleştirdi.

Ömer Küçükde

Yılda yaklaşık 250 milyon otobüs biletini satıldığı, 4 milyar dolarlık otobüs bileti pazarında geçtiğimiz günlerde yeni bir işbirliği yapıldı. Online ve mobil ticaretin hızlı gelişimi ile giderek büyüyen seyahat bileti satış platformunda, **ClickBus ve NeredenNereye.com** güçlerini birleştirdi. ClickBus ve NeredenNereye.com'un birlikteliği imza atmasının ardından 2016 ve 2017 hedefleri de açıklandı. 2016 bilet satış hedefi 25 milyon Euro olarak belirlenirken, 2017 yılında ise yıllık 3 milyon adetten fazla bilet satışı gerçekleştirilmesi öngörülüyor.

Alanında 16 yıllık geçmişi ile online bilet pazarının öncülerinden NeredenNereye.com ve dünyanın lider otobüs bileti satın alma markalarından ClickBus.com.tr, birleşme sonrası müşterilerine ayrı ayrı hizmet vermeye devam ediyor. Türkiye'nin en eski platformlarından biri olan NeredenNereye.com, kurulduğu 1999 yılından bu yana sayıları giderek artan firmaların otobüs ve uçak biletlerinin satışını gerçekleştiriyor. Yatırımcıları arasında Rocket Internet'in de bulunduğu, 2014 yılı Temmuz ayında Türkiye'de faaliyet göstermeye başlayan ClickBus ise 100'den fazla firmanın bilet satışını gerçekleştirerek, 15 binden fazla rotaya sefer sağlıyor. İnternet sitesinin yanında iOS ve Android uyumlu mobil uygulamaları da bulunan ClickBus online otobüs bileti satışı gerçekleştiriyor.

Genç kullanıcılar pazarı büyütüyor

NeredenNereye.com kurucusu **Erol Demirtaş**, Türk ekonomisinin finansal

dalgalanma ve küçülme yaşadığı bugünlerde pazara yabancı bir markanın yatırım yapmasının anlamlı olduğuna dikkat çekerek, 4 ülkede faaliyet gösteren ClickBus'un getireceği sinerji ile gelecekte iddialı işlere imza atacaklarını belirtiyor. Türkiye'de 1999 yılında kullanıcılara bilgi vermek amacıyla kurulan, 2009 yılında da bilet satışına başlayan NeredenNereye.com hakkında ise Erol Demirtaş şu bilgileri veriyor: "Şu anda 106 farklı firmanın online bilet satışını gerçekleştiriyor, buna ek olarak da uçak bilet satışı yapıyoruz. 2014 yılında ulaştığımız toplam ziyaretçi sayısı 20 milyon." Pazarın gençlerin yönelimi nedeniyle gelişime çok açık olduğunu vurgulayan Erol Demirtaş, genç kesimin ekonomik bilet arayışlarını otogarları dolaşmak yerine mobil ve online platformdan gerçekleştirdiğini söylüyor. NeredenNereye.com'un ziyaretçilerinin yüzde 80'ini 18-34 yaş arası gençler oluşturuyor. Bu grubun yüzde 65'i ise fakülte ve yükseköğretim öğrencilerinden oluşuyor.

Amaç kullanıcılara en iyi hizmeti sunmak

ClickBus'un Genel Müdürü Ömer Küçükde, en önemli amaçlarının kullanıcılara en başarılı hizmeti sunarak, online otobüs bileti alımlarını kolay bir hale getirmek olduğunu belirterek işbirliği ile ilgili şunları söylüyor: "NeredenNereye.com ile

birleşmemizle birlikte, yılda 250 milyon adet otobüs biletinin satıldığı pazarda, müşterilerimize daha iyi hizmet verebileceğimiz platformlar yaratmak için çalışacağız."

Erol Demirtaş

CASB (Cloud Access Security Broker) Çözümleri

Geçen hafta yabancı bir misafirimiz ile sohbet ederken, konu döndü dolaştı, ülkemizdeki kurumsal müşterilerin bulut bilişim çözümlerini kullanma konusunda son yıllarda yaşadığı dönüşüme dayandı.



#MuratBayraktar

Kendisi ile ülkemizde bu konuda var olan regülasyonlardan, ülkemizde popüler olan bulut çözümlerinden (Office 365, Azure, Google Apps, Salesforce vb.) bahsettik. Birçok müşterimizin çeşitli vesilelerde bugünlerde araştırma ve testleri ile uğraştığı CASB konusunda bahsettik. Bu yazının konusu o zaman belli oldu.

Bazılarımızın bildiği gibi, CASB çözümleri kurumsal bilgisayar ağı ile bulut altyapısı arasına giren ve bir çeşit vekil (proxy) sunuculuğu yapan çözümler. Bulut bilişim servis sağlayıcıları, her ne kadar kendi altyapılarında duran uygulamaları en güvenli teknolojiler ile koruduklarını iddia etselerde, her cihazdan ve her yerden, burada duran uygulamalar bağlanan kullanıcıların, ulaştıkları kurumsal bilginin her noktada korunması için başka bir boyutu.

Temel bir CASB'nin bize sunması gereken iki önemli hizmet var:

- Şirket çalışanlarımızın her türlü cihazdan ve yerden bulut üzerinden kurumsal bilgiye nasıl ulaştığını bizim için izleyebilmesi, raporlayabilmesi, güvenli ihlali durumlarında alarm üretebilmesi

- Bulut üzerinden duran kurumsal bilgilerimizi şifreleyebilmeli, buraya erişimi kontrol edebilmeli ve engelleyebilmeli, bulut sistemlerinden istenmeyen bir şekilde bilgi sızdırılmasını da engelleyebilmeli

Öte yandan bir CASB çözümünün, bulut sağlayıcıdaki uygulamalarda duran kurumsal bilgiyi dört farklı alanda güvence altına alması gerekli:

- Bulut ortamında
- Erişim sırasında
- Kurumsal bilgisayar ağı üzerinde
- Kullanıcı cihazı üzerinde

Bulut servis sağlayıcıları, sistemlerindeki verileri çeşitli protokoller ile şifrelemekteler. Ancak bilindiği gibi bu şifreleme bulut sağlayıcısı tarafından yapılmakta, kurumsal müşterinin bu verinin şifrelenmesi sırasında kullanılan şifreleme anahtarları üzerinde bir kontrolü olmaktadır. Dolayısı ile bu konuda servis sağlayıcıya tam bir güven duymak gerekiyor. CASB çözümünün, bulut üzerindeki bilginin şifrelenmesi için kendi şifreleme anahtarlarını kullanmak gibi desteği olabilirse, bu durumda, buluttaki bilginin güvenliğinin tam olarak kullanıcının kontrolünde

olduğu söylenebilir.

CASB çözümünün buluttaki veriye erişim sırasında da görevleri bulunmakta. Her türlü erişim işlemleri akıllı olarak izlenebilmeli, atak olabilecek şüpheli durumlar için alarm üretilmeli. Örnek olarak bir kullanıcı hesabı mail sistemine İstanbul'dan login olduktan sonra, aynı kullanıcı Almanya'dan bir yerden veri deposu hesabına girmeye çalışıyorsa, burada bir anormal durum var demektir.

CASB, buluta bağlanırken kullanılan ağ ortamlarındaki veri trafiğini de analiz edebilmeli, şüpheli ağ bağlantılarını ya da dışarı doğru veri sızmalarını yakalayabilmeli. Bir çeşit DLP (Data Loss Prevention) teknolojisi üzerinde bulunabilmeli.

Son olarak CASB çözümünün kullanıcının kullandığı cihaz üzerinde de tüm verileri şifreleme, kurumsal uygulamalara login olurken ekstra bir koruma ve izolasyon sağlabilmesi gerektiğini de söyleyebiliriz.

Bu özelliklerden ne kadarını destekliyorsa, o kadar daha yetenekli bir CASB çözümü ile karşı karşıya olduğunuzu düşünebilirsiniz.

İlgililerin dikkatine.



İhsan Elgin, Hüsni Özyeğin ve Agah Uğur

Kurumiçi girişimi destekleyen şirketler geleceğe hazır

Özyeğin Üniversitesi'nin ev sahipliğinde Girişim Fabrikası tarafından bu yıl 3.sü düzenlenen "Kurumiçi Girişimcilik Konferansı" 14 Ekim 2015 tarihinde Swisshotel İstanbul'da gerçekleşti.

Konferansta sektörlerinde lider kurumlardan uzman konuşmacılar, yaptıkları yeniliklerle şirketlerine rekabet avantajı sağlayan uygulamaları, yön gösterici deneyimlerini, mevcut stratejileri sorgulatacak yeni trendleri katılımcılara aktardılar. Kurumiçi Girişimcilik Konferansı'nda hızla değişen dünya dinamiklerine şirket olarak uyum sağlamak için çalışanların yeni fikirler geliştirmesi ve bu fikirlerin şirket adına bir ürün ya da hizmet olarak hayata geçirilmesinin kurumların inovasyon performanslarını yükseltmeleri açısından büyük önem taşıdığına dikkat çekildi.

Açılış konuşmasını Borusan Grubu CEO'su Agah Uğur'un yaptığı konferansta katılımcılar, GE Ventures, Koç Holding, TEB, Vodafone, Market Gravity, Garanti Bankası, MasterCard, Vestel Ventures gibi ekonomiye yön veren lider kurumların üst düzey temsilcilerinden; "Kurumiçi Girişimcilik" konusunda son trendleri, yeni uygulama modellerini ve vizyonlarını dinleme fırsatı buldular. Konferansa olan ilgi her geçen yıl artarken, bu yıl 80 farklı kurumdan 200'ün üstünde katılımcı büyük bir ilgiyle takip etti.

3. Kurumiçi Girişimcilik Konferansı'nın açılış konuşmacısı **Borusan Grubu CEO'su Agah Uğur** konuşmasında "Şirketlerin başarılarını uzun vadede devam ettirebilmeleri için kurucularının işi kurup büyütürken uyguladığı ve çekirdek ekiplerine yansıttığı mantalitenin şirket tepe yönetimlerince sahiplenilmesi gerekiyor. Profesyonellerin yönettiği şirketlerde bir yandan kurumsallaşmanın gereklerini yerine getirirken bir yandan da bu kurucu mantalitesi ile hareket etmelerini sağlamak kolay olmuyor" dedi.

Bu yılki konferansın yabancı konukları da büyük ilgi gördü. İngiltere'nin önde gelen "Büyüme Strateji Danışmanlık" şirketi Market Gravity'den Robin Scarborough, "Şirket içindekilerin inovasyona Bakışı ve Şirketiniz için Çıkarcığınız Dersler" başlığında bu konuda küresel kurumların çok çarpıcı örneklerini aktarırken, GE Ventures Küresel İş Geliştirme Başkan Yardımcısı Brian Selby ise GE Ventures ve GE Fastworks ile ilgili dünyadan ve Türkiye'den uygulama örnekleriyle çalışmalarını paylaştı.

Girişim Fabrikası Kurucu Direktörü İhsan Elgin ise kapanışta yaptığı özet

konuşmasında; Türkiye'de bu alanda yapılan ilk ve tek etkinlik olan konferansı geleneksel hale getirmenin gurunun yaşadıklarını belirterek çalışanlardaki girişimci ruhu ortaya çıkarmak için yeni fikirlerin rahatlıkla paylaşılacağı girişimcilik platformlarının oluşturulmasının önemine dikkat çekti. "Kurumiçi girişimciler, üst yönetime hayallerini gerçekleştirmelerinde yardım eden değişim ajanlarıdır. Özellikle üst yönetim, çalışanları farklı düşünmeye yönleltmeli, düşündüklerini ifade edecek ve onları test edecek imkânları onlara sağlamalı. Çalışanlarını motive etmeli ve onlar için özgürlük alanları yaratmalı." diyen Elgin "Çalışanlar da sadece mevcut işlerine odaklanmak yerine, işlerinin etrafındaki diğer süreçleri sürekli gözlemlemeli ve tekrarlanan problemleri, karşılanmayan ihtiyaçları çözmek için fikirler üretmeli. Fikirleri geliştirmek için takım arkadaşlarını ikna etmeli, her şeyi şirketten beklemekten işi en hızlı yoldan test etmeli." şeklinde konuştu.

Büyük ilgi gören konferans sonunda katılımcılar üst düzey networking ve iletişim olanağı da buldular.

ERP Proje Bütçesi

Analiz sonuçları, proje bütçesinin kullanıcı sayısına bağlı olarak uygulama büyüklükleri ile doğru orantılı olduğunu göstermektedir.



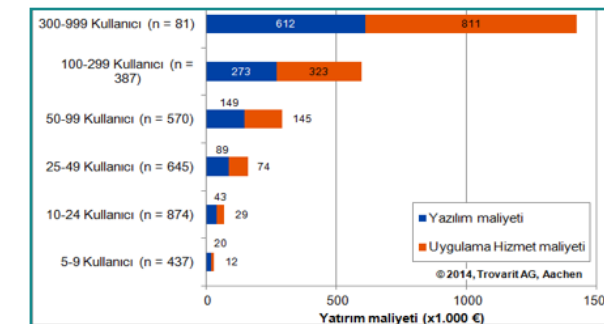
#MuharremGezer

Ortalamada lisans ve uygulama hizmetleri arasında kabaca 1:1 oran ortaya çıksa da, özellikle kullanıcı sayısı az olan küçük işletmelerde lisans maliyetlerinin büyük işletmelere göre daha fazla olduğu gözlenmektedir.

Kullanıcı sayısına dayalı ERP uygulamalarının ortalama yatırım maliyeti

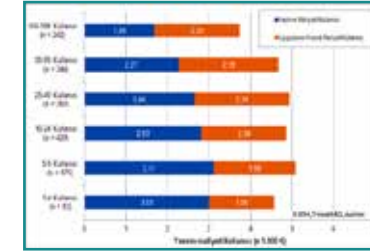
Maliyet	Yazılım lisans	Danışmanlık	Donanım
Ortalama (Genel)	2.521 €	2.066 €	1.357 €

Analiz açıkça şunu göstermiştir ki, ERP projelerindeki maliyet kalemleri aşırı seviyede farklılık gösterebilmektedir. Bunun anlamı, farklı ihtiyaçların ve kapsamın olmasıdır. Donanım maliyetleri hariç tutulduğunda ERP kullanıcısı başına ortalama maliyetin kabaca 4.600 € seviyelerinde olduğu söylenebilir. Türkiye pazarında lisanslamada kullanılan döviz türü ve uygulama danışmanlık birim adam gün maliyetlerinin daha düşük olması dikkate alındığında, yukarıda belirtilen ortalama maliyetin 3.000-3.700 avro seviyelerinde olduğu söylenebilir.



ERP Projelerinde maliyet türleri ve ortalamaları

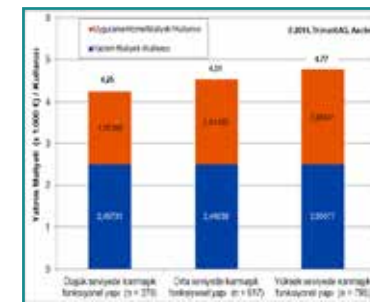
25 kullanıcıya kadar ortalama 3.000 avro olan yazılım lisans maliyetlerinin daha yüksek kullanıcı sayılarına çıktığında 1.500 avro seviyelerine düşmesinin nedeni, yazılım üretici ya da sağlayıcıların yüksek kullanıcı sayılarında lisans birim fiyatlarında



farklı bir fiyat politikasını (volume licensing) uygulamalarıdır.

100 kullanıcı ve üzerindeki projelerde görülen uygulama danışmanlık hizmetlerinin yüksekliğindeki gerekçe ise, daha karmaşık, kapsamı geniş ve farklı lokasyonlarda kullanılan ERP uygulamalarında gerekli olan daha fazla uyarılma ve geliştirme taleplerine cevap verebilecek danışmanlık ve uyarılma hizmetleri olarak açıklanabilir.

Kullanıcı sayısına dayalı yatırım maliyeti



ERP uygulamalarında karmaşık fonksiyonel yapıya dayalı kullanıcı bazında maliyetler

Son 10 yılda elde edilen veriler analiz edildiğinde aşağıdaki sonuçlara ulaşılmaktadır:

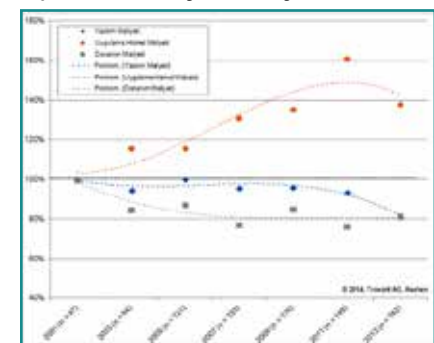
- Yazılım lisans fiyatları uzun bir dönem aynı seviyede kalmakla birlikte son yıllarda düşüş eğilimi göstermektedir. Milenyum problemi ile başlayan geçtiğimiz on yılda, maliyet açısından kıyaslama yapmaksızın verilen kararlar ve pazarın rekabete az daha olsa kapalı konumu lisans fiyatlarında önemli bir fark yaratmamıştır.
- Danışmanlık hizmet fiyatla-

rında ise başlangıç noktasında itibaren 10 yıl içerisinde yüzde 150'e varan bir yükseliş olduğu gözlenmektedir. Son 2 yılda ise gerek rekabet şartları gerekse üreticilerin daha kompakt ve parametrik kurulum özellikleri içeren sürümleri ile düşüş eğilimine girmiştir. Diğer bir etken olarak, uygulama projeleri içerisinde verilen hizmet bileşenlerinin doğru tanımlanması ve uygun sözleşmeler ile kayıt altına alınması sayılabilir. Bu durum aynı zamanda projeler üzerindeki riski de azaltmaktadır. Son "ERP Deneyimi" araştırma çalışması, en az yüzde 75 oranında projenin bütçe içerisinde gerçekleştirildiği, kalan yüzde 25 kısmında ise bütçe aşımı olduğunu bize göstermektedir.

• Donanım maliyetleri için ise belli bir süre aynı seviyelerde kalmasına rağmen 2000 yılının maliyetleri ile karşılaştırıldığında yüzde 75-yüzde 80 seviyelerine gerilemiştir. Yeni ERP teknolojileri (SOA, web servisleri gibi) daha fazla işlem gücü gerektireceğinden maliyetlerin bu seviyelerde kalması beklenmektedir.

İş istasyonu başına ERP maliyetlerindeki değişim

Bu belge, TROVARIT tarafından, 2014 yılında 5 ülkede eş zamanlı olarak gerçekleştirilen "ERP Deneyimi - Kullanıcı memnuniyet, faydaları ve beklentiler 2014/2015" araştırma sonuçlarına dayalı olarak oluşturulmuştur.





ASUS, kurumsal ürünlerini tanıttı

ASUSPRO Kurumsal Serisi bilgisayarların tanıtıldığı etkinlikte, ASUS'tan garanti konusunda işletmeleri sevindirecek bir açıklama da geldi.

Bilgisayar donanımları ve akıllı telefonları ile teknolojiye yön veren ASUS, iş dünyasında çığır açacak ASUSPRO Kurumsal Serisi ürünlerini bugün düzenlediği basın toplantısında tanıttı.

Şişli Radisson Blu Otel'de gerçekleştirilen lansmanda ASUS'un kurumsal dizüstü bilgisayar, masaüstü bilgisayar, mini PC ve hepsi bir arada bilgisayarları görücüye çıktı. Gereksinimleri ve öncelikleri ne olursa olsun kurumların tüm iş ihtiyaçları göz önüne alınarak tasarlanan ASUSPRO Kurumsal Serisi; kurumlara güvenilirlik, esneklik ve üretkenlik katan fonksiyonları ile öne çıkıyor. Hızla büyüyen işletmelerin, değişen zorlu BT ihtiyaçları ile karşı karşıya kaldığı gerçeğinden hareketle geliştirilen ve üç yıl garanti güvencesine sahip ASUSPRO Kurumsal Serisi ürünleri, sunduğu avantajlar ile işletmeleri rakiplerinin önüne geçiriyor.

ASUSPRO kurumsal masaüstü seçili modellere 5 yıl garanti süresi geliyor

Lansmanda konuşma yapan **ASUS Kurumsal İş Grubu İş Geliştirme Müdürü Tolga Özdi**, "ASUSPRO serisi bilgisayarlar ile çok daha fazla işlemi aynı anda yapabilirsiniz. En yeni Intel işlemcilerle donatılan bu bilgisayarlar, işletmelerin daha verimli ve üretken olması için çoklu görev işlemlerini

kolaylaştırır ve performansı artırır. Ekstra ekran kartlarına ihtiyaç duymadan üç bağımsız ekran ile masaüstü çalışma alanını genişletme imkanı sunar." dedi.

ASUSPRO serisi bilgisayarların performansı haricinde güvenilirlik ve üretkenlik açısından sunduğu avantajlara da değinen Özdi konuşmasını şu şekilde sürdürdü: "Bilgi ve veritabanı güvenliği, işletmeler için daima birincil önceliklidir. ASUSPRO bilgisayarlar, gizli verilerinizin güvende olmalarını sağlayan yazılım ve donanım çözümleri ile birlikte gelir. ASUSPRO serisi bilgisayarlar enerji kullanımını optimize ederek endüstrideki en yüksek çevre standartlarının karşılanmasını sağlarken işletme maliyetlerini de en düşük seviyeye çeker." Özdi konuşmasında, şu an bütün kurumsal ürünlerde üç yıl garanti süresi olduğunu belirtirken gelecek yıldan itibaren ASUSPRO kurumsal masaüstü seçili modellerde bu süreyi beş yıla çıkarmayı planladıkları müjdesini de verdi.

Özdi'nin konuşması ardından sahneye çıkan Microsoft Türkiye Windows Cihazlar Çözüm Uzmanı Mehmet Akkoyun da Windows 10 ile ilgili bilgileri katılımcılar ile paylaştı.

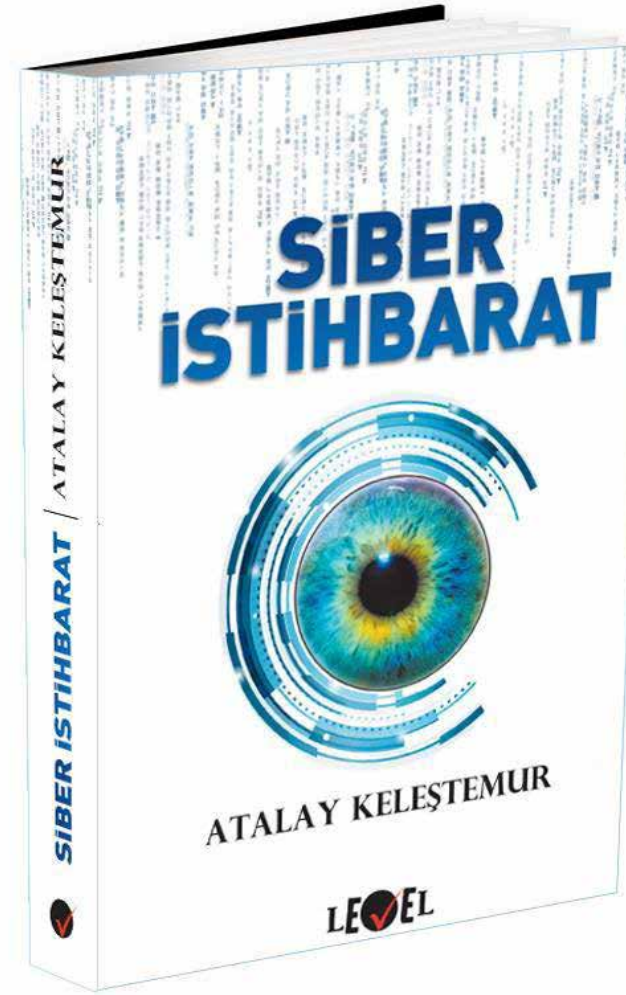
Sorunsuz yönetim, daha fazla üretkenlik

İş yerlerindeki kullanıcıların daha yüksek standart ve daha güvenilir ürün ihtiyacını karşılayan ASUSPRO serisi ürünler, endüstri standartlarının çok daha üstünde kalite testlerinden geçiriliyor. Şirket verilerinin güvenliğini korumak için ASUSPRO serisi dizüstü bilgisayarlar; darbe testleri, menteşe testleri ve panel basınç testleri gibi birçok dayanıklılık testine giriyor. Ayrıca verilerin sürekli güvende kalmasını sağlamak için bilgisayarlar üçlü koruma mekanizması içeren şoka dayanıklı sabit diskler bulunuyor.

Tüm bunlara ek olarak dizüstü bilgisayarların kaybolması veya çalınması durumunda devreye giren Intel Anti-Theft, gizli verileri Geri Dönüşüm Kutusundan kalıcı olarak silmeyi sağlayan Secure Delete, BIOS'ta seri numaralar oluşturarak bunları depolama imkanı sağlayan ASUS Asset Tag Manager gibi bir çok seçenek ile ASUSPRO serisi dizüstü bilgisayarlar benzersiz güvenlik ve yönetim avantajı sunuyor.



Siber İstihbarat



İstihbaratın gerçekte ne olduğunu, ne olmadığını açıklamak üzerine başlanan bu çalışmada, istihbarat toplamak için kullanılan yöntemler, istihbarat türleri ve dünya üzerindeki istihbarat servisleri dışında, siber savaş, siber terörizm, siber casusluk, siber saldırı ve siber güvenlik gibi modern faaliyetler de saldırı ve güvenlik yönleri ile ayrıntılı bir şekilde anlatılmaya çalışılmış. Kitabın sadece belli bir kesim tarafından değil, özellikle internete giren tüm Türk okurları için anlaşılır olması maksadıyla mümkün olduğunca yalın bir dil kullanılmış. İstihbaratın tanımı, istihbarat tarihi ve bal tuzağı gibi konuların herkes tarafından ilgi ile okunacağı temenni ediliyor.

Kitap içerisinde yer alan teknik konuların daha iyi anlaşılmasını sağlamak maksadıyla, kitabın sonunda geniş bir terimler sözlüğüne de yer verilmiş. Kitapta yer alan istihbarat ve siber güvenlik konularıyla ilgili yöntemler, yaklaşık bir yıl süren bir araştırma ile birlikte, konularında uzman kişilerle yapılan mülakatlar ve mütalaalar sonucu kaleme alınmış.

Yazar: **Atalay Keleştemur**
Yayıncı: **Level Kitap** • Fiyat: 27 TL

Bilginin Gücü: Yolculuk Devam Ediyor Big Data ve Diğer Yeni Trendler

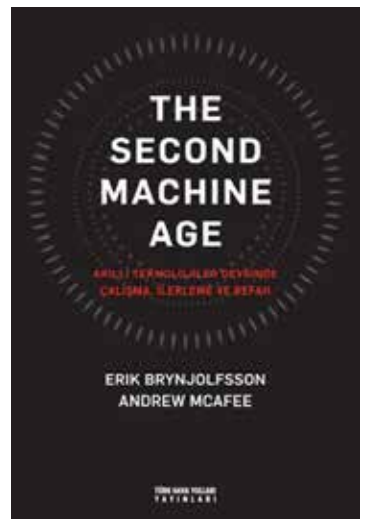
Bilgi, bilişim ve iletişim bu yüzyıla şekil verecek: İnsanlığın önünde çok ciddi ve çok büyük sorunlar var. Enerji, iklim ve çevre sorunları en hayati olanlar. Zira ok yandan çıkmış durumda. Acilen yeni yöntemler, yeni kanunlar, yeni teknolojiler, yeni modeller bulunmazsa, 21. Yüzyılın ikinci yarısında bu gezegende yaşam koşulları epeyce değişecek ve zorlaşacak. Bu sorunların çözümleri, büyük oranda bilgi derlemek, onları analiz etmek ve yeni ipuçları yakalamaktan geçiyor. Bu kitabın (ve öncekinin) iddiası da budur. Elbette bilim, inovasyon, teknoloji, yönetim ve diğer boyutlar çok önemlidir. Ama hepsinin temel besin kaynağı bilgidir.



Yazar: **Halil Aksu**
Yayıncı: **Pusula Yayıncılık** • Fiyat: 25 TL

The Second Machine Age Akıllı Teknolojiler Devrinde Çalışma, İlerleme ve Refah

İnsanlık, ikinci makine çağına giriyor. Buhar gücüyle çalışan makineler ve onu model alan diğer yenilikler nasıl ki kas gücünün yerini aldıysa, bilgisayarlar ve diğer dijital yenilikler de beyin gücünün yani dünyayı anlama ve şekillendirme becerimizin yerini alıyor. Geçmişte bizi sınırlayan engelleri aşmamızı, yeni bir coğrafyaya ayak basmamızı sağlıyorlar. Bu geçişin tam olarak nasıl gerçekleşeceğini henüz kimse bilmiyor. Ancak yeni makine çağıının, insanlığın gelişim çizgisinde Watt'ın buhar makinesi kadar şiddetli bir kırılma yaratıp yaratmayacağı sorusu çok büyük önem taşıyor. Ufukta beliren yenedünyada hayatta kalmanın, refah ve başarıya ulaşmanın en iyi yolları ise yıllar süren araştırmaları ve güncel gelişmelerin ışığında yazılan bir başyapıtta ele alınıyor: İkinci Makine Çağı Teknoloji, toplum ve ekonomi alanlarındaki kalkınma sürecine dair düşüncelerinizi değiştirecek bir kitap.



Yazar: **Erik Brynjolfsson, Andrew McAfee**
Yayıncı: **Türk Hava Yolları** • Fiyat: 36 TL

Deraliye Restaurant Ottoman Palace Cuisine



#BuketAksu



Yeni bir mekan keşfetmeye ne dersiniz? Yaklaşık 1 sene önce açılmış olan Deraliye Restaurant, Osmanlı mutfağına ait yemekleri en iyi şekilde günümüze uyarlıyor. Mutfak şefi Habip Usta en seçkin lezzetleri özel sunumlarla size takdim ediyor. Deraliye'nin anlamına gelecek olursak; Osmanlıca'da yüce kapı manasına gelmektedir. Mekan'da her döneme ait lezzetler tatmak mümkün, örneğin Kanuni Sultan Süleyman dönemine ait yemek servisi bunlardan biri.

Osmanlı mutfağına ait yemekler elbette günümüzü yansıtan yemek servislerinden farklı olarak sunuluyor. Başlangıç olarak narçiçeği şerbeti tatmanız için size ikram ediliyor. Tadı meyve suyundan farklı olarak ağızda daha mayhoş bir tat bırakıyor. Bu tarz içecekleri sevenler buna bayılacaktır. Bu mekanda adını daha evvel duymadığınız ama gördüğünüzde size tanıdık gelecek bir

çok yemek var. Vişneli yaprak dolması, Kalamar dolması, Hibeş, Ballı gemici böreği, ıspanaklı piruhi bunlardan bazıları. Öncelikle bu lezzetleri tadımlayıp sonrasında ana yemeğe geçmenizi tavsiye ederim. Ana yemek olarak Kaz Kebabı ve Mutan Cana restoranın en gözde ana yemekleri arasında. Ancak değişikliklere çok açık olmayanlar, güveçte kuzu eti üzerindeki kayısı, kırmızı üzüm, bal, badem çeşitliliğinden oluşan Mutan Cana yemeğini biraz iddialı bulabilir.

Mekan dekorasyonunda Osmanlı motifleri, dönemi yansıtan mobilyalar görmek mümkün. Adeta o atmosferi yaşayacağınız bir yer yaratılmış. Hem göze hem damağa hitap eden bu mekanda vakit geçirmek eğlenceli ve değişik bir deneyim olacaktır. Özellikle takım elbiseli şirket yöneticilerini yanlarında yabancı ülkelere gelen misafirlerle burada görmek mümkün. İş toplantıla-

rınızı keyifli hale dönüştürmek ve misafirlerinize farklı bir deneyim yaşatmak isterseniz doğru adrestesiniz.

Geceyi sonlandırırken yine sizi ilginç bir adet karşılıyor. Mekan misafirlerine akik taşı hediye ederek, Osmanlı'ya ait olan dış kirası geleneğini de yerine getirmiş oluyor. Dış kirası, Osmanlı'da, yemeğe davet edilen misafirlere verilen hediyedir. Ev sahibi, misafirlerin masasına bereket, hanesine hoş sohbet getirdiği gerekçeyle, bütçesine göre bir miktar para veya altın hediye eder.

Kalabalık toplantılarınız için öncesinde randevu olarak fiyat kontrolü yapmanızı tavsiye ederim. Mekanın turistik bir yerde olması sebebiyle fiyatları normalin biraz üzerinde. Özellikle yer bulması konusunda da doluluk oranı oldukça yüksek. Deraliye Restaurant, Divanyolu Cad. Alemdar Mah. Ticarethane Sok. No:10, Sultanahmet/İstanbul'da.

Samsung ve Digiturk'ten UHD (4K) içerikte Türkiye'de bir ilk

Televizyon sektörünün dünya lideri Samsung ile Türkiye'de dijital televizyon yayıncılığının lider markası Digiturk, Türkiye'de ilk defa Samsung UHD Gate by Digiturk Play servisi ile UHD (4K) içerikleri, Samsung UHD TV'ler üzerinden kullanıcılarla online olarak buluşturuyor.

Samsung Electronics Türkiye ve Digiturk, Samsung UHD TV'lerde 4K içeriği kullanıcılarla buluşturmak için işbirliği gittiklerini duyurdu. Bu işbirliği çerçevesinde Digiturk'ün içerik ve yayıncılık kalitesi ile Türkiye'de ilk defa online UHD içerik sağlayacak Samsung UHD Gate by Digiturk Play uygulaması, başka yerde bulunmayan; Samsung UHD TV sahiplerine özel yayınları izleyicilerin evlerine taşıyor.

İZ TV tarafından hazırlanan 15 bölümlük UHD görüntü kalitesinde kaydedilen yerli belgeselin yanı sıra global stüdyolara ait UHD içerikler, Samsung UHD TV sahiplerinin TV'lerindeki akıllı arayüzde yer alıyor ve gerçek 4K içeriği her an izleyebilecek şekilde kullanıcılarla buluşuyor.

Samsung Electronics Türkiye Tüketici Elektronikleri Direktörü Hüseyin Erel, "Hızla yaygınlaşan UHD içeriğin kısa süre içerisinde bir dünya standardı olması bekleniyor. Dünya çapında Amazon, Netflix gibi içerik sağlayıcıların yanı sıra doğrudan UHD yayını yapan yayın kuruluşları ile elde ettiğimiz tecrübelerin yanı sıra dünyanın önde gelen Hollywood stüdyolarından 20th Century, Fox ve Paramount ile de UHD içerik anlaşmalarımız bulunuyor. Samsung olarak Türkiye'de hızla artan UHD (4K) talebine, yenilikçi, yüksek kaliteli televizyonlarımız ile birlikte iş ortaklarımızla geliştirdiğimiz özel içeriklerle yanıt veriyoruz. Türkiye'nin

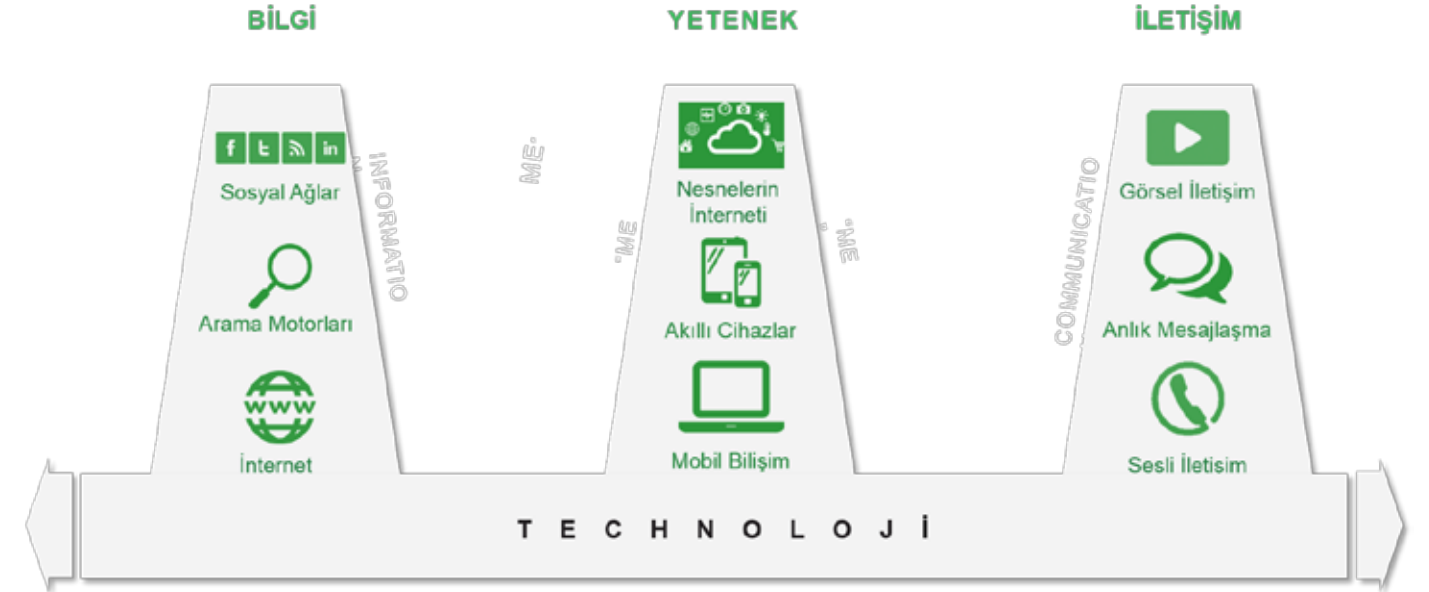
ilk ve lider dijital yayın kuruluşu Digiturk ile birlikte geliştirdiğimiz ve Türkiye'de ilk kez kullanıcılara sunulan online Samsung UHD Gate by Digiturk Play uygulamasını tüketicilerin beğenisine sunmanın gururunu yaşıyoruz. Gerçek 4K deneyimini tüm kullanıcılara en üst seviyede yaşatmak için Ar-Ge çalışmalarının yanı sıra değerli iş ortaklarımızla çalışmalarımızı sürdürüyoruz" dedi.

Digiturk IT Genel Müdür Yardımcısı Hatice Memiğüven, "Kurulduğu ilk günden bu yana ülkemizi daima öncü teknolojilerle, dünyadaki yeniliklerle buluşturan bir kurum olarak, 4K yayın üzerinde yoğun biçimde çalışmaya başlamış; ilk olarak 2013 yılında 4K teknolojisi ile ilk test yayını gerçekleştirerek geleceğin teknolojisine hazır olduğunu göstermiştik. 2014 yılında ise bu çalışmalarımızı çok daha ileri taşıyarak, Türkiye'de ilk, dünyada ikinci canlı 4K maç yayını gerçekleştirmiştik. Aradan geçen bir yıllık sürede, yeni teknoloji yatırımlarımız ve ar-ge çalışmalarımızla 4K yayın konusunda çok ciddi aşamalar kat ettik. Bugün geldiğimiz noktada da, Televizyon sektö-

rünün dünya lideri Samsung ile ortaklaşa imza attığımız bu proje çerçevesinde yine bir ilke imza atıyor; Samsung UHD TV'ler için internet üzerinden 4K içerik sağlıyoruz. Buradan bir müjdeyi paylaşmak isterim: 2016 yılının başında Lig TV'de haftada 1 maç 4K kalitesiyle yayınlamaya başlıyoruz. İlk aşamada 4K uyumlu kutularımızı ticari müşterilerimize sunacağız. 2016'nın ikinci yarısından itibaren de 4K yayını bireysel kullanıcılarımız ile buluşturmayı hedefliyoruz. Digiturk'ün 4K yayıncılığını 30 kişilik ekibimizin yoğun gayretleri ile yüzde yüz yerli mühendislik ve teknoloji ile geliştiriyoruz. Bu bizim için büyük bir gurur kaynağı." dedi.



Digiturk IT Genel Müdür Yardımcısı Hatice Memiğüven ve Samsung Electronics Türkiye Tüketici Elektronikleri Direktörü Hüseyin Erel



İş süreçleriyle görsel işbirliği

1. Kısım: Büyük Veriye Yolculuk



#OsmanDuman

ABD'de yerleşik ve bir Karel iştiraki olan Ezuze firmasının COO'sudur. 25 yılı aşkın süredir telekom endüstrisinde Alcatel, Motorola ve Lucent yanısıra yazılım start-uplarında lider pozisyonlarda görev almıştır.

İş süreçleri üç eksen etrafında dönüyor: **Bilgi, Yetenek** ve **İletişim**. Teknoloji atakları zaman zaman bunlardan birini öne çıkarır. Diğerleri bu öne çıkışın yarattığı fırsat boşluğunu dolduran hamleleri yapmakta gecikmezler. Bu yarışta tek kazanan vardır: İş Verimliliği.

Bu ataklara uyum gösteren ve çabuk fayda sağlayabilen şirketler başarıya daha yakın olmaktadır. Etkin talep ve fırsat yaratımı, yüksek müşteri memnuniyeti, karlılık optimizasyonu önce bunların kapısını çalar.

Bilgi eksenine baktığımızda ilk İnternet furcasını Arama Motorları ve Sosyal Ağların takip ettiğini görüyoruz. Yakınsayan iletişim ve bilişim teknolojilerinin sunduğu genişbant erişim ve akıllı cihazlar

bu evrime olanak vermişti. Aynı yakınsayan teknolojiler öte yandan iletişim ekseninde IP bazlı sesli iletişim, ardından mesajlaşma, ve son zamanlarda görsel iletişimde ekonomik bariyerleri ortadan kaldırdı.

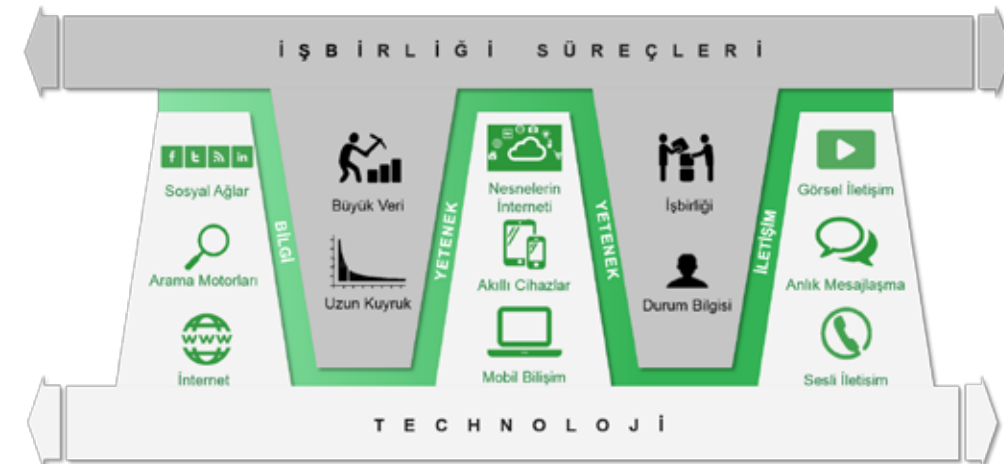
Etkin iletişim taze bilgi oluşmasına yol açar. Taze bilgi yeni ilgiye, yeni ilgi ise sosyal veya ticari davranışa önyak olur. Bilgi ve iletişim eksenleri bıkırmak usanmaksızın bir diğeri besler. Farkındalık ve inisiyatif yükseklik kazanır.

Biraz geri saracak olursak, Arama Motorları sayesinde tüketicilerin mağaza raflarında yer bulamayan kitap, müzik ve diğer ürünlerin varlığını keşfedebildiklerini, bir tıklama ile bunları elde edebildiklerini hatırlayacağız. Uzun Kuyruk adı verilen bu oluşum tüketici pazarlarının

büyüküğünü ikiye, Arama Motorlarına ilgiyi ise onlarca defa katladı. Tüketim malları arayabilmek doğal olarak aile ve arkadaş arama ve bağlantı kurma çıkışının kapısını açtı. Sosyal Ağlara hoş geldiniz dedik. Burada durulamazdı tabi ki. Fotoğraf, video, yorum paylaşmalar ve tweetler atmak, kendimizi hissettirmek gerekirdi.

Bireylerin tercihlerini ve ilgililerini bu denli paylaşmalarıyla yeni bir paradigma oluştu: Büyük Veri. Yeniliğe açık şirketler Büyük Veri analizi becerilerine yatırım yapıp pazar dinamiklerini değerlendirmek ve hedef müşteriyi daha etkin ulaşmak için yarıştılar.

Ancak yine de bu tür becerilerin entegre edildiği İş Süreçlerinin otomotize karar verebilme kabiliyeti bir yerde sınırlı kalıyor. İşte bu aşamada üç iş süreci ekseninden biri olup henüz değinmediğimiz **Yetenek** eksenini ve bunun iletişimi eksenini ile etkileşimi ön plana çıkarıyor. Yetenek eksenini inisiyatif, akıl ve karar becerilerine sahip insan unsurunu etrafında topluyor. Nesnelerin İnternetinin ördüğü duyu ve kontrol becerilerini de bu eksen içinde varsayabiliriz. Bu noktada **Görsel İletişim** yeteneğin imdadına yetişiyor. Nasılı üzerine bir sonraki yazımızda fikir yürüteceğiz.





Uğur Terzioğlu Alcatel-Lucent Teletaş'ta

Alcatel-Lucent Teletaş, Türkiye ve Azerbaycan Bölgesi Kurumsal Müşteriler Satış Direktörlüğü'ne Eylül 2015 itibarıyla atanan Uğur Terzioğlu, kariyerine Turkcell'de başladı. Turkcell'de yazılım mühendisliği, iş analizi, ürün geliştirme ve proje yönetimi alanlarında gerçekleştirdiği çalışmalardan sonra, sırasıyla Turkcell Superonline'da İş Geliştirme Yöneticisi, Cis-

co'da Türkiye ve Doğu Avrupa Bölgesi'nden sorumlu Strateji Danışmanı ve DataTeknik'te Pazarlama ve İş Geliştirme Grup Başkanı görevlerini üstlendi. Terzioğlu, Alcatel-Lucent Teletaş'taki yeni görevine başlamadan önce Türk Telekom International, Samsung Enterprise ve Ernst&Young gibi sektörün önde gelen şirketleri ile danışmanlık projeleri gerçekleştirdi.

Infoblox, Ülke Müdürü Hakan Uzun oldu



Infoblox Türkiye Ülke Müdürü olarak Hakan Uzun'un atandığını duyurarak, bulut, bilgisayar uygulamasına çevrim, SDN ve IPv4 den IPv6'a geçiş gibi en stratejik teşebbüslerine yönelik olarak kendi ağlarını denetleyen ve otomasyona geçiren Türkiye'deki işletmelere yardımcı olma taahhüdünü pekiştirdi. Hakan Uzun Mayıs 2015'te Infoblox'a katılmış olup, Infoblox'un

bölgedeki satış, pazarlama ve dağıtım kanallarının oluşturulmasına öncülük edilmesinden sorumlu. İstanbul'da bulunan Hakan Uzun; Avaya, Motorola Solutions, Siemens ve Websense gibi lider küresel tedarikçilerin de arasında bulunduğu Türk Bilişim sektöründe, 23 yılı aşkın bir deneyimi olup, Boğaziçi Üniversitesi, İş Bilişim Sistemi konusunda Yüksek Lisans derecesi bulunuyor.

Turkcell Grubu'nun iletişimi Engin Gedik'e emanet

Turkcell Grup Kurumsal İletişim Direktörlüğü pozisyonuna, hâlihazırda şirketin Kurumsal İletişim Müdürlüğü görevini yürüten **Engin Gedik** getirildi. Turkcell Grup şirketlerinin tüm medya ve basın ilişkilerinin yanı sıra sponsorluk, kurumsal sosyal sorumluluk, STK ilişkileri ve dijital iletişim konularının yönetimini üstlenen Gedik'in sorumluluk alanı, şirketin **yurt içi operasyonlarının yanı sıra Ukrayna, Belarus ve KKTC'deki operasyonların** kurumsal iletişim ve itibar yönetimini de kapsıyor. Marmara Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun

olan ve Maltepe Üniversitesi'nde MBA derecesini tamamlayan Gedik, çalışma yaşamına 1996 yılında Macworld dergisinde Yazı İşleri Müdürü olarak başladı. Ardından www.pcworld.com.tr ve www.macworld.com.tr sitelerinin yöneticiliğini yaptı. 1998 yılında Dünya gazetesinde köşe yazarlığı ve teknoloji editörlüğü görevlerini üstlenen Gedik, 2005 yılında Dünya Şirketler Grubu'nun Teknoloji Yayınları Direktörlüğü görevine getirildi ve PC World, BYTE, CIO, IT PRO gibi teknoloji dünyasının öncü yayınlarının basılı ve dijital versiyonlarının yöneticiliğini yaptı.



Sophos'ta yeni başkan yardımcısı

Sophos, Orta Doğu ve Afrika Bölgesi Başkan Yardımcılığına Harris Chib'in atandığını duyurdu. Chib, Türkiye'nin de aralarında bulunduğu geniş bir bölgede Sophos ve Cyberoam entegrasyon sürecini yönetmenin yanı sıra, satış ve kanal stratejisinin geliştirilmesinden de sorumlu olacak. Sophos'un 2014 yılında Cyberoam'u satın almasıyla birlikte Sophos ekibine katılan Chib, daha önce 10 yıl boyunca Cyberoam'un kanal stratejisini başarıyla yönetmiş ve satış operasyonlarının önemli ölçüde büyümesine katkıda bulunmuştu. Chib, yeni görevinde iş geliştirmeye yönelik yeni fırsatları gerçeğe dönüştürmesinin yanı sıra Sophos ve Cyberoam kanal yapısının Orta Doğu ve Afrika Bölgesi'ndeki gelişimi için hizmet verecek. Chib'in sorumlu olduğu ülkeler arasında Türkiye de yer alacak.



#MelihÇelik

@filtrekahve melih.celik@techinside.com

Sigortacıların giyilebilir teknolojiyle imtihanı

Dünyada sigortacılığa benzer ilk uygulamalara yaklaşık 4 bin yıl önce Babil uygarlığı döneminde rastlandığını biliyor muydunuz? Döneminin ticaret merkezi Babil'de kervan tüccarlarına borç veren sermayedarlar, kervanların soyulması veya fidye ödeme durumuyla karşılaşmaları halinde tüccarların borçlarını silmekte, buna karşılık borcu tüccardan geri aldıkları zaman taşıdıkları riskin karşılığı olarak ana borç miktarı üzerinden bir miktar para almaktaydı.

Türkiye Sigorta Birliği'nin internet sitesinde sigortanın tarihi bu cümlelerle anlatılmış. Üzerinden geçen binlerce yılın ardından karşımıza çıkarsa sigorta sektörünün hizmet çeşitliliği. Sektörün bu alanda teknolojiye üst seviyede yararlandığını söylemek gerek. Ortaya çıkan rakamlar ciddi boyutta. Örneğin sigorta sektörünün BT harcamalarının 2017'de 100 milyar dolara ulaşacağı öngörülüyor.

Ancak sektör teknolojiye bu denli iştahla yaklaşırsa da şu sıralar kafası biraz karışık. Sebebi ise giyilebilir teknoloji ürünleri kullanan ve sağlıkla ilgili bu şekilde takip edip korumaya alan müşterileri. Bu müşterilerin poliçelerinde ne tip bir düzenlemeye gitmeleri gerektiği konusunda netleşmiş bir uygulamaları ve daha önemlisi fikirleri henüz mevcut değil. Üstelik sağlık verileri derleyen milyonlarca bileklik, saat vb. teknolojik cihaz kulla-



Sigorta sektörü kritik bir dönemekte. Teknolojinin getirdiği yeniliklere ayak uydurmakta zorlanmayan sektörün bu sefer akli biraz karışmışa benziyor.

nımda olmasına rağmen.

Durumun böyle olduğunun farkına 20 Ekim'de düzenlenen e-Health Summit Zirvesi'nde vardım. Etkinlikte sağlık sektörünün özellikle sağlık profesyonelleri ve hastalarla iletişimde teknolojiye nasıl faydalandığına dair örnekler paylaşıldı. Etkinlikte sunum yapanlar arasında Bayer, Mustafa Nevzat gibi ilaç şirketleri; Siemens ve GE gibi görüntüleme cihazları üreticileri ile sektördeki şirketlere uygun platformları oluşturan çeşitli şirketler de vardı. Gün sonunda konuşmacılara en fazla soru yöneltilenler ise sigorta şirketlerinin temsilcileriydi. Özellikle sağlık sigortası ve

giyilebilir teknoloji noktasında çok fazla bileşen olduğu için nasıl hareket etmeleri gerektiğine dair sorular yönelttiler.

Bu noktada, yani ulaşılan ek verilerin hizmetleri nasıl dönüştürdüğü noktasında zaten bildikleri ve kullanmaya başladıkları bir yöntem faydalı olabilir aslında. Bugün başta Rusya olmak üzere araç içine yerleştirilen kameralar kasko poliçelerinin biçimlenmesinde önemli rol oynuyor. Benzer bir teknoloji, araçların içine yerleştirilen kara kutu benzeri cihazlarla sürücünün aracı nasıl kullandığında kendini gösteriyor. Bu alanda yeni ve yerli girişimlerden biri Marvin. Türk Telekom ve Intel'in girişimci

organizasyonlarından da destek bulan şirketin sürücü alışkanlıkları ve performans analizi uygulamaları kolaylıkla giyilebilir teknoloji ürünleri kullanan sağlık sigortası müşterilerine uyarlanabilir.

Sigorta sektörünün yapması gereken iş basit aslında: Aracı kullanan kişinin aracını nasıl kullandığına dair yapılan ölçümlerin (virajlara sert giriyor, ani fren yapıyor, otomobilin parçalarının daha çabuk eskimesine neden oluyor vs.) benzerlerini insana uyarlamak. Bunu da giyilebilir teknoloji cihazlarından elde ettiği verilerle; yani düzenli spor yapıyor mu, uyku düzeni nasıl, henüz duymadım ama ek bir sensörle sigara içilen ortamlarda bulunuyor mu gibi ölçümleri kullanmak. Elbette burada kişisel verilerin gizliliği önemli bir kriter. Ayrıca cihazı kullanan kişinin poliçe sahibi kişi olmadığını da teyid etmek gerek. İkincisi akıllı telefon bağlantısı ve sosyal medya entegrasyonu ile kolaylıkla çözülebilir. Veri gizliliği ise regülasyon ve yönetmeliklerle hallolabilecek bir konu.

Özetle, sağlık sigortacılarının giyilebilir teknoloji konusunda aklının karışık olmasına gerek yok. Aynı binada bulundukları trafik ve kasko birimlerinin neler yaptığını baktıkları yeterli. Hani hep diyoruz ya inovasyon önemli diye. Bazen en doğru inovasyon yöntemi sanılanın aksine uzaklarda değil, koridorun öteki ucunda da olabilir...

Kurumsal Baskı Çözümleri

Dijital dünyada kağıt baskı artık önemini yitiriyor gibi görünse de kurumlar için kağıt baskı hala çok önemli. Farklı senaryolarda, yoğun olarak kağıt baskı ihtiyacı duyan kurumlar için, düşük maliyetli, yüksek hızlı, sorunsuz çalışan baskı çözümlerine sahip olmak iş sürecini olumlu etkileyen, rakiplere karşı üstünlük kazanmayı sağlayan bir yetenek.

Kapak Konusu: Kurumsal Baskı Çözümleri

Yazıcılar ofislerin vazgeçilmez parçaları. Kurumlar ve ihtiyaçları büyüdükçe maliyetlerin de büyüdüğünü düşünenecek olursa, kurumsal baskı çözümlerinin de önemli bir yatırım olduğunu kabul edebiliriz. Bu sayımızda kurumların baskı ihtiyaçları için hangi kriterleri göz önüne aldıkları, hangi çözümleri tercih ettikleri, hangi zorlukları yaşadıkları gibi detaylara odaklanarak, benzer arayışlar içinde olan şirketlere yol gösterecek bir rehber hazırlamayı hedefledik.

Analiz: Güney Kore'nin yeni büyük şirket oluşturma planları

Liman güvenliği teknolojileri, 470 kat daha dayanıklı organik solar paneller, yapay zekaya sahip 3 boyutlu mikro işlemciler... Bunlar teknoloji geliştirme konusunda dünyanın ilk sıralarında bulunan Güney Kore'de son birkaç hafta içinde duyurulan yenilikler.

Teknoloji ve yenilik denildiğinde ilk akla gelen ülkelerden biri olan Güney Kore'de bulunan mobil operatörler yeni girişimlere 1,5 milyar dolar yatırım yapmaya hazırlanıyor.

Haberlerden Derlemeler

Bilgisayar donanımları ve akıllı telefonları ile teknolojiye yön veren ASUS, iş dünyasında çığır açacak ASUSPRO Kurumsal Serisi ürünlerini bugün düzenlediği basın toplantısında tanıttı.

Öz yeğin Üniversitesi'nin ev sahipliğinde Girişim Fabrikası tarafından bu yıl 3.sü düzenlenen "Kurumiçi Girişimcilik Konferansı" 14 Ekim 2015 tarihinde Swissotel İstanbul'da gerçekleşti.

HP, açık kaynak kodu çalışmalarını yeni bir düzeye taşıyor. OpenSwitch topluluğunu duyuran HP veri merkezlerini güçlendirecek yeni bir network işletim sisteminin tanıtımını da yaptı.

Köşe Yazıları

Deneyimli gazeteci Fikri Türkel, TechInside'da yer alan ilk köşe yazısında, geleceğin en büyük şirketinin hangisi olacağını tartışmaya açtı: "Yeni çağın en önemli sinyalini, Volkswagen emisyon skandalı verdi. Ardından Tesla'nın otomobil güncellemesi geldi. Güncelleme dediysek, servise gidip, yeni parçalar takılması olarak düşünmeyin. Yeni sistemde bu da cep telefonu gibi WiFi ortamında yapılabilir. Daha da ilginç, bu güncelleme ile sürücülü olan otomobil, sürücüsüz hale geliverdi"

Murat Bayraktar ise, bulutta güvenlik çözümlerinden bahsettiği yazısına şöyle başlıyor: "Geçen hafta yabancı bir misafirimiz ile sohbet ederken, konu döndü dolaştı, ülkemizdeki kurumsal müşterilerin bulut bilişim çözümlerini kullanma konusunda son yıllarda yaşadığı dönüşüme dayandı.

Melih Çelik'in köşe yazısında ise sigorta sektörünün giyilebilir teknolojiye tepkisini incelemiş: "Dünyada sigortacılığa benzer ilk uygulamalara yaklaşık 4 bin yıl önce Babil uygarlığı döneminde rastlandığını biliyor muydunuz? Döneminin ticaret merkezi Babil'de kervan tüccarlarına borç veren sermayedarlar, kervanların soyulması veya fidye ödeme durumuyla karşılaşmaları halinde tüccarların borçlarını silmekte, buna karşılık borcu tüccardan geri aldıkları zaman taşıdıkları riskin karşılığı olarak ana borç miktarı üzerinden bir miktar para almaktaydı."

İK Inside: Turkcell Grubu'nun iletişimi Engin Gedik'e emanet

Turkcell Grup Kurumsal İletişim Direktörlüğü pozisyonuna, hâlihazırda şirketin Kurumsal İletişim Müdürlüğü görevini yürüten Engin Gedik getirildi. Turkcell Grup şirketlerinin tüm medya ve basın ilişkilerinin yanı sıra sponsorluk, kurumsal sosyal sorumluluk, STK ilişkileri ve dijital iletişim konularının yönetimini üstlenen Gedik'in sorumluluk alanı, şirketin yurt içi operasyonlarının yanı sıra Ukrayna, Belarus ve KKTC'deki operasyonların kurumsal iletişim ve itibar yönetimini de kapsıyor.

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™