

Tech

Inside

Haberde Analiz

SAYI 16 • ARALIK 2015

ISSN: 2148-8061



9 772148 806004

www.techinside.com



Shift
Delete.Net

AKILLI ŞEHİRLER

Yaşadığımız şehirler de
akıllanıyor

Dikkat: Paranıza
virüs bulaşmasın!

HPE ve Microsoft, bulutta
ortaklık yapacaklar

Amazon Web Services
Türkiye ofisini açtı



Türkiye'nin Online Alışveriş Devi Morhipo, Turkcell Superonline ile Güçleniyor!



Bilgi Teknolojileri Müdürü
Mehmet Altan ÇINAR

Firma

Fırsat Elektronik - Morhipo.com

İhtiyaç

Değişen ve dalgalanan ihtiyaçlara hızlı cevap verebilen bir altyapı

Proje

Sanal-fiziksel hibrit altyapı kurulumu, yönetimi ve güvenliği

Kapsam

5 Fiziksel ve 65 Sanal Sunucu

Çözüm

Veri Merkezi Çözümleri, Sanal Sunucu, Sunucu Yedekleme, Güvenlik Hizmetleri, Yüksek Hızlı İnternet Erişimi

Birlikte, her gün daha iyiye...

TURKCELL

Morhipo

Morhipo.com Turkcell Superonline Veri Merkezi ve Bulut Çözümleri ile altyapısında üstün performans sağlıyor.

Morhipo.com, e-ticaret sektörünün dinamiklerine Turkcell Superonline çözümleri ile ayak uyduruyor; müşterilerine kesintisiz, güvenli, hızlı hizmet sunuyor.

İhtiyaç

2011'de Boyner Grup çatısı altında kurulan Morhipo.com, kısa zamanda e-ticaret alanında Türkiye'nin önde gelen şirketlerinden biri oldu. Morhipo.com, farklı zevke ve bütçelere uygun ürün çeşitliliği, özel indirim kulübü ve yeni sezon ürünlerinin yanı sıra, kapıda nakit veya kredi kartı ile ödeme ayrıcalığı, mağazadan teslimat ve iade imkanlarıyla, her gün binlerce tüketiciyi ağırlıyor.

E-ticaret, gelişen teknolojiler, artan internet erişimi ve akıllı cihaz kullanımının da etkisiyle büyük hız kazanırken, hatasız süreç yönetimi ve mükemmel hizmet kalitesi, sunulan içerik ve teklifler kadar önemli hali geldi.

Ani artışlar gösteren ziyaretçi adedi ve internet saldırı riskindeki artış nedeniyle, esnek, ölçeklenebilir, güvenli ve yedekli bir altyapı, sektörün en büyük ihtiyacına dönüştü. Morhipo.com da, kusursuz müşteri deneyimi için, güvenilir bir altyapının stratejik önemini vurguluyor.

Çözüm

Morhipo.com, Turkcell Superonline ile birlikte imza attığı proje ile sektörün ve tüketici beklentilerinin gerektirdiği altyapıyı sağladı. Turkcell Superonline çözüm mimarları uzmanlığında Morhipo'ya özel hazırlanan proje ile, fiziksel-sanal hibrit altyapı kuruldu.

5 fiziksel sunucu ve 65 sanal sunucudan oluşan proje Turkcell Superonline fiber altyapısı üzerinden sağlanan yüksek hızlı erişim çözümleri ile desteklendi. Tüm sunucular Morhipo.com'un ayrıca donanım veya yazılım yatırımı yapmasını gerektirmeden, ek kapasite talebinin çok hızlı karşılandığı yedekleme servisleri ile yedeklendi.

Bulut üzerinden sağlanan güvenlik çözümleri ile Morhipo.com'un altyapısının, sistem, süreç ve bilgilerinin güvenliği sağlandı; internetten gelecek saldırılara karşı tüm yapı koruma altına alındı.

Fayda

Proje ile,

- Morhipo.com'un donanım yatırımı yapma gerekliliği kalktı;
- Altyapı yönetimine kaynak ve vakit ayırması gerekliliği kalktı;
- Teslimat ve kurulum için beklemeden ek sunucu ve kapasite artışı sağlanabiliyor;
- Firma internet saldırılarına karşı yatırımını ve kesintisiz hizmet politikasını korumaya aldı.

İÇİNDEKİLER

TECH
INSIDE



Akıllı Şehirler



16-25



6

Inforum 2015'e Bulut Destekli CRM Damga Vurdu

Ünlü kurumsal yazılım geliştiricisi Inforum'un Paris'te 2 - 4 Kasım tarihinde düzenlediği Inforum 2015'te yeni ürünler ve 2016 hedefleri konuşuldu.



13

HPE ve Microsoft, bulutta ortaklık yapacaklar

HPE ve Microsoft, bulut bilişim servislerinde ortaklık yapacaklarını açıkladılar. İki şirket birlikte Entegre hibrid bilişim alt yapıları kuracaklar.



10

GE Türkiye İnovasyon Merkezi açıldı

GE Türkiye İnovasyon Merkezi, yenilebilir enerji, akıllı şebekeler, LED, Sağlık ve Yaşam Bilimleri endüstrilerinde yerel inovasyonun gelişimine odaklanacak.



36

Dikkat: Paranıza virüs bulaşmasını!

Bilgisayar sistemlerini artan dijital saldırılara karşı koruyacak ESET NOD32 Antivirus ve ESET Smart Security ürünlerinin 9'uncu sürümleri, İstanbul Salt Galata'da yapılan basın toplantısıyla duyuruldu.

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

Yayın Koordinatörü
Tolga Küçükyılmaz
tolga.kucukyilmaz@techinside.com

Proje Sorumlusu
Gökey Yılmaz
gokey.yilmazer@techinside.com

Katkıda Bulunanlar
Atakan Uğur Karagöz
Burçin Aygün
Melih Çelik
Fatih Sarı

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

Her Açıdan Güvenli Şehirler & Güvenli Alanlar



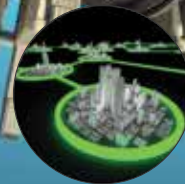
Yüksek Başarılı
Hesaplama



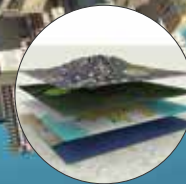
Sosyal Medya ve
Büyük Veri Analizi



Alan Güvenliği
Çözümleri



Güvenli Şehir
Çözümleri



Coğrafi Bilgi
Sistemleri



E-Kimlik
Biyometri



Kurumsal BT
Çözümleri

ProlineAr-Ge
Research and Development Center



Proline
Integrated Intelligence



/ProlineBilisim

Türkiye - Katar - Pakistan



www.pro-line.com.tr



#FatihSari/TechInside Yayın Koordinatörü

@fatih_sari

fatih.sari@techinside.com

Son ayda hareketlenme olur mu?

Satın almalar, birleşmeler batanlar, çıkanlar derken bir yıl daha sona eriyor. Peki, gelecek yıl neler olacak, biraz beyin jimnastiği yapalım isterseniz...

Geçen ayki yazımız çok ses getirmiş olacak ki birçok yorum geldi. Ama en önemlisi de yazıda bahsi geçen dostumuz İhsan Tuncer'in bana ulaşması oldu. İhsan Tuncer şu anda Prag'da yaşıyor, IBM'in Doğu Avrupa Bayi Kanalı'nı yönetiyor ve geçtiğimiz ayki konuyla ilgili detaylı bir yazı hazırlığına başladı. Yazı ulaşır ulaşmaz sizlerle paylaşacağız diyelim ve bu ayki konumuza geçelim.

Bu yılın son aylarında sektörden birçok dostumuzla uzun ve keyifli sohbetler yapma olanağı buldum. Bu sohbetlerin tümünde 2015'in kayıp bir yıl olduğu ana fikir gibiydi. Tabii ki bunun nedeninin yaşadığımız iki seçime bağlayanlar oldu, seçimler yüzünden avro ve doların Türk lirası karşısında inanılmaz değer kazandığını belirtenler de oldu bunun bilinçli hazırlanmış bir senaryo olduğunu paylaşanlar da.

Tabii ki hepimizin siyasi fikirleri var amacımız bunları tartışmak değil. Gelecek yılın da kayıp olmaması için yapılması gerekenleri irdelemek. Öncelikle hükümet kurulduğuna göre artık

kamuda hareketlenme başlayacağı, duran projelerin tekrar yürümeye başlayacağı ve yeni projeler için de ilk adımlar atılacağı konuşuluyor. Kamu tarafındaki en önemli gündemler ise ulusal veri merkezi ve elektronik kimlik belgesi. Özellikle kurumsal alanda hayata geçen, e-dönüşüm çalışmaları yani, e-defter, e-fatura gibi projeler artık Türk halkının da e-kimlik sahibi olmasının önünü açacak. Tabii bunlar zor ve zaman alan süreçler. İşin baskıdan güvenliğe kadar da birçok bileşeni olduğu için çok farklı şirketler bu projeden faydalanabilecek.

Konuyu e-dönüşümden açmışken bu alanda 2000'lerin başında yaşanan internet servis sağlayıcısı patlamasının benzeri yaşandığını duydum. Açılan irili ufaklı şirketler iflasın eşiğine kadar gelmiş. Hatta bu alandaki en büyük şirketler kendilerini satın alacak şirketleri ara olmuş. Demek oluyor ki burada da büyük

yük birleşme veya kapanmalara tanık olacağız 2016 yılında. Örnekleri artırmak mutlaka mümkün ama bu aylık yerimizi doldurduk. Yılın son ayının da barış, bereket ve sağlık getirmesi dilekleriyle...

2016

VEEAM
IT JUST WORKS!™

AVAILABILITY
for the Always-On Enterprise™

PEK YAKINDA

YENİ Veeam® Availability Suite™ v9

TÜM uygulama ve veriler için 15 dakikanın altında RTPO™'lar
Kesintisiz Çalışan Kuruluşlar için İş Sürekliliği
ile Always-On Business™'ı etkinleştirir



**Yüksek Hızlı
Kurtarma**



**Veri Kaybı
Önleme**



**Doğrulanmış
Koruma**



**Verilerden
Faydalanma**



**Tam
Görünürlük**

+90 212 371 4745
www.veeam.com/tr

Inforum 2015'e Bulut Destekli CRM Damga Vurdu

Ünlü kurumsal yazılım geliştiricisi Infor, Paris'te 2 - 4 Kasım tarihinde düzenlediği Inforum 2015'te yeni ürünler ve 2016 hedefleri konuşuldu.

Kurumsal pazar için yazılım çözümleri geliştiren Infor, son dönemde geliştirdiği Bulut tabanlı çözümleriyle Inforum 2015'e damga vurdu. Hem iş ortaklarının hem de pek çok ülkeden basın mensubunun katıldığı etkinliğe ilgi oldukça fazlaydı. Biz de etkinlikten sonra Infor Türkiye Müdürü Yasemin Giden ile kısa bir söyleşi fırsatı bulduk. İşte Infor'un 2016 Türkiye hedefleri.

Yasemin hanıma ilk sorumuz, Infor'un Türkiye'de en çok hangi sektörleri hedeflediği yönünde oldu.

Türkiye'de 15 yıldır iş ortaklarıyla var olan Infor, tüm işlerini iş ortakları üzerinden sunuyor. Özellikle Türkiye'de özellikle üretim, finans ve kurumsal varlık yönetimi alanlarına odaklanıyoruz. Son dönemde enerji sektörü de bizim için oldukça iyi bir fırsat oldu.

2016 yılında bulut destekli CRM ve mevcut ERP çözümleriyle beraber kamu ve sağlık sektöründe de Infor'u yoğun bir şekilde göreceğiz.

Tüm bunların dışında bir tedarik zincirinin yönetimi, ürün yaşam döngüsü ve yönetimi ve iş analitiği, Kurumsal varlık yönetimi tarafında ise pek çok belediye ve enerji şirketiyle çalışmalarımız mevcut.

Infor, iş ortaklarıyla yani partnerleriyle yürüyen bir firma. Peki bize Infor Partner Network'den bahsedermisiniz?

Yasemin hanımın cevabına geçmeden önce hatırlatmamızda fayda var. Inforum 2015'in en önemli konularından biri de iş ortaklarına daha fazla kar sağlayan yeni

Infor Partner Network olmuştur. Böylece iş ortakları daha fazla kazanma fırsatı yakalayacaklar.

"IPN, Infor'un rakipleriyle farklılaşan çok önemli bir program. Rakiplerimizin çoğu gelirlerinin büyük kısmını doğrudan satıştan elde ederler. Biz ise bu program sayesinde iş ortaklarımızla ilerliyoruz. Yani rakiplerimizde yüzde 30 civarında olan oran bizde tam tersi.

Biz genelde iş ortakları üzerinden çalışmayı tercih eden bir şirketiz.

IPN yaklaşık 5 yıllık geçmişe sahip bir program. İş ortaklarımızın en yüksek faydayı elde etmeleri için her yıl geliştirilmeye devam ediyor. Örneğin bu etkinlikte iş ortaklarımızın bulut çözümlerinde daha aktif olmaları ve en yüksek yararı elde edebilmeleri için gerekli düzenlemeler duyuruldu. Bu sayede sürdürülebilirlik de elde edilmiş oldu.

70 binin üzerinde müşterimiz var ve bu müşterilere en iyi şekilde hizmet vermenin yolunun iş ortaklarımız olduğundan eminiz." dedi.

Peki Inforum 2015'i nasıl değerlendirdiyorsunuz?

"Bu etkinliği düzenlememizdeki en önemli amaç, yoğun bir şekilde çalıştığımız iş ortaklarımızla, müşterilerimizi bir araya getirmek; ayrıca iş ortaklarımıza Infor'un stratejilerini birinci ağızdan, etkili bir şekilde anlatmak.

Bunu büyük bir fırsat olarak görüyoruz. Buradan elde ettiğimiz bir diğer kazanım ise müşterilerimizi ve iş ortaklarımızı dinlemek. Hem kendimizi anlatıyoruz hem de ekosistemimizi dinliyoruz.

Mart ayında Türkiye'de etkinlik olacak!

Inforum 2015'i yorumlayan Yasemin Giden ayrıca oldukça güzel bir haber verdi. 2016 Mart'ında, Türkiye'de de yine müşterilerimizin ve iş ortaklarımızın katılmasını hedeflediğimiz bir etkinlik düzenlemeyi planlıyoruz dedi.

Inforum 2015 Paris'te neler oldu?

Bulut alanında büyük yenilikler duyuran Infor, Amazon Web Services üzerinde bulunan bulut hizmetlerine yeni müşteriler kazanmayı ve şirket içi çözümleri kullanan mevcut müşterilerini de buluta taşımayı hedefliyor.

Etkinliğin açılışında konuşma yapan Infor Başkan'ı Stephan Scholl, en önemli amaçlarının bulut üzerindeki SaaS lisanslarından gelen gelirleri en üst seviyeye çıkarmak. 45 milyon kullanıcılarını, 2016 yılında en az yarısını buluta geçirmeyi hedeflediklerini açıkladı. Bahsedilen 45 milyon kullanıcının veri miktarı ise 8 Petabyte'ın üzerinde. Etkinlikte verilen bilgilere göre 96 ülkede toplam 4.500 şirket Infor'un bulut hizmetlerinden yararlanıyor. NT Nexus'un satın alınmasıyla birlikte aralarında Adidas, DHL, UPS gibi büyük şirketlerin olduğu 25 bine yakın müşteri kazanan Infor, GT Nexus'un çözümlerini yeni platformu Infor Retail CloudSuite ile 2016 yılında yansıtmaya başlayacak. Infor'un etkinlikte paylaştığı önemli bilgilerden birisi iş ortağı ağını (Infor Partner Network - IPN) önümüzdeki 6 ay içerisinde yüzde 36 genişleteceğini duyurması oldu. Ayrıca Inforum 2015'te yeni IPN sistemi de tanıtıldı. Böylece Infor, ekosistemini daha da genişletmeyi hedefliyor.

iyisahne
Sahne ve Gösteri Sahnesi



iyisahne.com
Sinan Zabunoğlu
Kurucu Ortağı ve CEO

Paraşüt'e ilk görüşte aşık olduk

Serde girişimcilik olduğu için neredeyse ilk kurulduğu günlerden beri Paraşüt'ün varlığından haberdar olduğumuzu söyleyebiliriz. Paraşüt'ten önce geçmiş bile göremiyorduk. Paraşüt sayesinde ileriye yönelik planlamaları dahi rahatlıkla yapabiliyoruz. İlk görüşte aşık diyebiliriz kısaca.

Paraşüt Hakkında

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

iyisahne.com mali süreçlerinde iş yapış şeklini Paraşüt'le değiştirdi

iyisahne.com, daha önce web üzerinde dosyalar halinde tutmaya çalıştığı mali bilgilerini artık Paraşüt aracılığı ile daha kolay yönetebiliyor.

iyisahne.com sahne ve gösteri profesyonellerinin kendilerini listelediği, müşteriler tarafından kolaylıkla keşfedilip verdikleri hizmetlerin internet üzerinden satın alınabilmesini sağlayan bir pazaryeri girişimidir.

iyisahne.com, faaliyete yeni başlamış olmasına rağmen artan faturalarla birlikte Excel dosyalarının içinde kayboluyordu. En basit fatura yazdırma işi için bile çok vakit harcıyordu. Kolay, hızlı, güvenli bir çözüm arayan iyisahne.com, Paraşüt ile çalışmaya başladı. Paraşüt'le verilerini düzenli hale getiren iyisahne.com faturalarını sorunsuzca kesebiliyor. En çok da gelir ve giderlerin raporlama ve projeksiyon özelliğini kullanıyor.

Hesap takibi, iş avansları, gelir ve giderler artık her yerden, her an erişilebilir ve raporlanabilir durumda. iyisahne.com, performansını takip edebilmesinin yanı sıra artık ileriye yönelik projeksiyon da yapabiliyor.

iyisahne.com kurucu ortağı Sinan Zabunoğlu Paraşüt'ün sağladığı avantajları anlattı:

- Yavaş yavaş artmaya başlayan faturalar ve mecburiyetten kullandığımız Excel dosyaları, kuruluşumuzun üzerinden henüz 7-8 ay bile geçmemesine rağmen altından kalkılması zor bir veri yığını ile karşılaşmamıza sebep olmuştu. Paraşüt tüm bu karmaşayı çözdü.

- Basit bir fatura basma işi bile büyük sıkıntı yaratıyordu. Tüm verileri sakladığımız ve raporlama yaptığımız platformda fatura basabilmek istiyorduk. Paraşüt tüm süreçlerimizi tek yerde topladı.

- Artık güncel nakit akışımızı istediğimiz an istediğimiz yerden takip edebiliyoruz.

- Daha önce gerçek durumumuzu ve geçmişe yönelik harcamaları ancak aybaşından aybaşına muhasebe dosyasının teslim edildiği gün görebiliyorduk ve sonraki teslimata kadar deyim yerindeyse yine kör kuyularda merdivensiz kalıyorduk.

Paraşüt Gelişmeye Devam Ediyor

"Paraşüt olarak çıkış noktamız, küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihtiyaç duydukları finansal hizmetleri, teknolojinin imkânlarını kullanarak kullanıcı dostu bir arayüzle, bütçelerine uygun fiyatlarla erişilebilir hale getirmek. İşletmelerin fatura oluşturmadan ödeme takibine; online tahsilattan raporlamaya kadar olan tüm finansal operasyonlarını kolayca yönetebilecekleri kullanışlı ve güzel bir uygulama geliştirdik ve sürekli geliştirmeye devam ediyoruz. iyisahne.com gibi heyecan verici girişimlerin büyüme yolunda çözüm ortakları olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz."

Paraşüt
Sean Yu
Kurucu Ortak

inforum europe
PARIS • 3 & 4 NOVEMBER 2015



#HakkıAlkan

@hakkı_alkan ✉ hakkı.alkan@techinside.com

Yeşil pencerenin sırrı

Londra'da düzenlenen Hewlett Packard Enterprise Discover London 2015 etkinliğinde Türkiye'den 200, tüm dünyadan da 10 binin üzerinde iş ortağı, resmi olarak henüz bir ay önce kurulan şirketin ajandasını takip etti.

Bundan sonra daha sık göreceğimiz yeşil çerçeve, genç şirketin logosu olmanın yanı sıra her köşesinin ayrı bir anlam taşıdığı mesaj niteliğine de sahip. Geçtiğimiz günlerde düzenlenen Paris İklim Konferansı'nda ülkelerin en önemli gündem maddelerinden biri olan çevreci yaklaşımı ifade eden yeşil renkteki Hewlett Packard Enterprise (HPE) logosunun sade bir tasarıma sahip olması, firmanın iş ortaklarıyla iletişim yöntemini ifade ediyor. Bir başka bakış açısıyla fırsatlar penceresi olarak da değerlendirilen logo için Hewlett Packard Enterprise; iş ortaklığı, yenilikçilik gücü ve sürekli hareket olmak üzere üç önemli değer vurgusunu yaptığını ifade ediyor.

Bu pencereyi araladıktan sonra, gelelim etkinliğin sonunda paylaşılan mesaja...

Orkestranın dinleyenleri mest ettiği muhteşem bir klasik müzik ziyafetiyle başlayan açılış konuşmasında, bir arada çalışarak tek plan üzerinde sanatını icra eden müzisyenler ile şirketlere de ilham

verildi.

"Verilerin çığ gibi büyüdüğü günümüzde, teknoloji yatırımları için doğru kombinasyonu belirlemek zorunda olan kurumlar, bu yapıya doğru kaynaklarını aktarmalı ve kurulan ağ, sürekli olarak optimize edilmeli" diyen Hewlett Packard Enterprise CEO'su Meg Whitman, soğuk algınlığı yüzünden kısıtlı ses kaynağını en iyi şekilde kullanması gerektiğini belirterek sahneden erken ayrılırken, hem durumunu ifade etmiş oldu hem de genç şirketin vizyonunu ince bir espriye konu ederek izleyenlerin yüzünde sıcak bir gülümseme bıraktı.

Microsoft ile duyurulan işbirliğiyle bulut bilişim alanında ortak hizmet sunacak olan Hewlett Packard Enterprise, servis ve ürünlerini birleştirerek, hibrid çözümler sunacak. Bir başka teknoloji devi Intel ile duyurulan işbirliğinde ise nesnelerin interneti (IOT) için yeni nesil çözümlerin, bir Hewlett Packard Enterprise şirketi olan Aruba ile beraber destekleneceği açıklandı.

Yeni kurulan startup enerjisini bünyesinde barındıran Hewlett Packard Enterprise, kurulumundan önce gerçekleşen ve büyük ses getiren rakip teknoloji devlerinin satın alma ve birleşmelerle izlediği yolu, önemli işbirlikleriyle takip ediyor.

Discover London 2015 etkinliğinde resmi olarak duyurulan işbirliği ve sinerji ile ortaya çıkan çözümler, kurumların ajandalarında ilk sırada yer alan doğru teknoloji yatırımları konusunda karar vermelerini daha da kolaylaştıracak gibi görünüyor. Doğru teknoloji yatırımından sonra kurumların gelecekte de yaşayabilmeleri ve büyümeleri için en önemli yetenek olan hızlı hareket etmenin önü de açılmış olacak.

Hewlett Packard Enterprise

wifi avcısı?

Güle güle virüsler!

Online olduğumda ESET beni güvende tutar.

Şimdi bankacılık ve ödeme sistemleri koruması ile hem şifrelerim hem de kişisel bilgilerim güvende.

İnternette keyif aldığım herşeyi yapmakta özgürüm!



ENJOY SAFER TECHNOLOGY™

f /ESETTurkiye

t /Eset_Turkiye

www.eset.com.tr

Stratus Bilişim Sistemleri Tic. A.Ş.

satis@eset.com.tr

İstanbul Merkez: 0212.251 51 80 Ankara: 0312.473 20 74



TÜRKİYE'DE ENDÜSTRİLERİN DİJİTALLEŞMESİ

GE Türkiye İnovasyon Merkezi açıldı

GE Türkiye İnovasyon Merkezi, yenilebilir enerji, akıllı şebekeler, LED, Sağlık ve Yaşam Bilimleri endüstrilerinde yerel inovasyonun gelişimine odaklanacak.

GE Dijital
Dünya Başkanı
Bill Ruh

General Electric (GE), 4 Kasım Çarşamba günü İstanbul Teknopark'ta GE Türkiye İnovasyon Merkezi'nin açılışını gerçekleştirdi. **GE Dijital Dünya Başkanı Bill Ruh, GE Orta Doğu Kuzey Afrika ve Türkiye İnovasyon Başkanı Rania Rostom ve GE Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Canan M. Özsoy**'un katılımıyla gerçekleşen açılışta endüstrilerde inovasyonun itici gücüne ve büyüyen ekosistemiyle Türkiye'nin bölgede sahip olduğu büyük potansiyele vurgu yapıldı. GE Türkiye İnovasyon Merkezi'nin temel hedefleri, ekosistem dahilinde yerel inovasyonu teşvik etmek, endüstrilerin karşılaştığı zorluklarının aşılmasına iş birlikleri yaparak yardımcı olmak ve müşterilerin üretimlerini ve operasyonel verimliliklerini artırmak için ileri üretim teknikleri ve endüstriyel internet çözümleri sunmak olacak.

GE Türkiye İnovasyon Merkezi'nde tam donanımlı bir GE Sağlık ve Yaşam Bilimleri Laboratuvarı, GE Garaj atölyesi; enerji, sağlık havacılık, su, petrol & gaz, ulaşım ve aydınlatma sektörleri hakkında Endüstriyel İnternet çözümleri ve Türkiye'deki potansiyel uygulama alanlarına dair bilgiler; akademik yayınlara erişim ve GE patent kitaplığı bulunuyor.

GE Türkiye İnovasyon Merkezi açılışında, GAMA ve GE, GAMA'nın Kırıkkale Doğalgaz Kombine Çevrim Santraline Kırkaç, Sares, Karadağ ve Gökres Rüzgar Santrallerinde pilot olarak GE'nin yazılım çözümlerini kullanması çerçevesinde bir işbirliği anlaşması imzalandı. Anlaşma kap-

samında GE ve GAMA; operasyon, bakım, yakıt tüketimi, plansız duruş ve emisyon maliyetlerini azaltmak için operasyon ve bakım faaliyetlerini iyileştirme, ekipman verimliliği ve varlık yönetimi üzerine çalışmalar yürütecek.

Endüstriyel İnternet Türkiye'nin enerji verimliliği hedeflerini destekliyor

Son 10 yılda Türkiye'deki elektrik tüketimi yüzde 78 arttı ve 2020 yılına kadar ülkenin enerji ihtiyacı her yıl yüzde 6 ile 8 arasında bir oranda artış gösterecek. 2014 yılında Türkiye'nin dışarıdan aldığı enerjinin maliyeti 50 milyar doları buldu ve 2013 yılından itibaren endüstriyel su tüketimi, Türkiye'nin toplam su tüketiminin yüzde 20'sini bulacak. GE Türkiye İnovasyon Merkezi, Türkiye ekonomisinin gelişiminde aktif bir rol oynayacak ve konusunda uzman iş ortaklarıyla birlikte endüstrinin ihtiyacı olan yenilikçi çözümler üzerinde çalışacak. Bu girişimler, Türkiye'nin verimlilik hedeflerini yakalamasına ve Türkiye'nin etkili bir şekilde dijitalleşmesine de yardımcı olacak.

GE Türkiye İnovasyon Merkezi, müşteriler ve paydaşlarla birlikte endüstriyel bir kuluçka merkezi olarak hizmet vermenin yanı sıra iş birliği ve birlikte geliştirmeyi de destekleyecek. Merkez, tüm GE iş kollarının arasında bilgi, teknoloji ve araçlara erişim sağlayan ve şirkete rekabet avantajı sunan GE Store'u da güçlendirecek.

GE Dijital Dünya Başkanı Bill Ruh, GE'nin dijital bir endüstri şirketine dönüş-
tüğünün altını çizerek *Endüstriyel Nesne-*

lerin İnterneti'nin önemini vurguladı. GE, makineleri, veriyi ve insanları birbirine bağlayan ve böylece daha iyi, daha hızlı, daha güvenli ve daha güvenilir performans sunan yeni bir endüstriyel çağa liderlik ediyor. Büyük veri analizleriyle birbirine bağlanmış endüstriyel teknoloji olarak tanımlanan Endüstriyel Nesnelerin İnterneti, müşterilere ileri teknolojilere sahip ürün ve çözümler sunuyor.

Bill Ruh, yaptığı konuşmada, "Büyüme ve verimlilik sağlamak için analitik ve öngörülebilir bilgilere odağın artması, konumu itibarıyla Türkiye'yi müşteriler için sonuç üreten bir inovasyon üssü haline getirebilir. Dünyada yeni inovasyon çağında makinelerin, büyük veri analizlerinin ve insanların birbirine bağlantılı hale gelmesi küresel endüstri ve altyapıları değiştiriyor" dedi.

GE Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Canan M. Özsoy, "GE olarak Türkiye'de 65 yıldan fazla süredir faaliyet gösteriyoruz ve inovasyonun gelişimini her zaman destekliyoruz. Yerel çözümler ile inovasyonu teşvik etmek için GE'nin küresel deneyiminden ve bilgi birikiminden faydalanan merkezin, Türkiye ekonomisinin gelişiminde aktif bir rol oynayacağına ve özellikle enerji, sağlık ve LED endüstrilerinde önemli gelişmelere imza atacağına inanıyorum. GE Türkiye olarak merkezde, öncelikli endüstrileri tanımlayarak ve iş birlikleri kurarak müşterilerimiz, üniversiteler, mühendisler, girişimciler ve öğrenciler ile çalışmalar gerçekleştirmek için sabırsızlanıyoruz" dedi.

ERP
COMMITTEE



**ERTELEME
YOK**

**SON BAŞVURU:
31 ARALIK 2015**

***1 OCAK 2016' da**

****Brüt satışları 10 Milyon TL'nin
üzerinde olan mükellefler
e-Fatura'ya Geçiyor.**

**Yaklaşık 27.000 firmanın başvuru yapacağı bu süreçte gecikme yaşamamak için
Kamu-SM'ye mali mühür başvurunuzu hemen yapın**

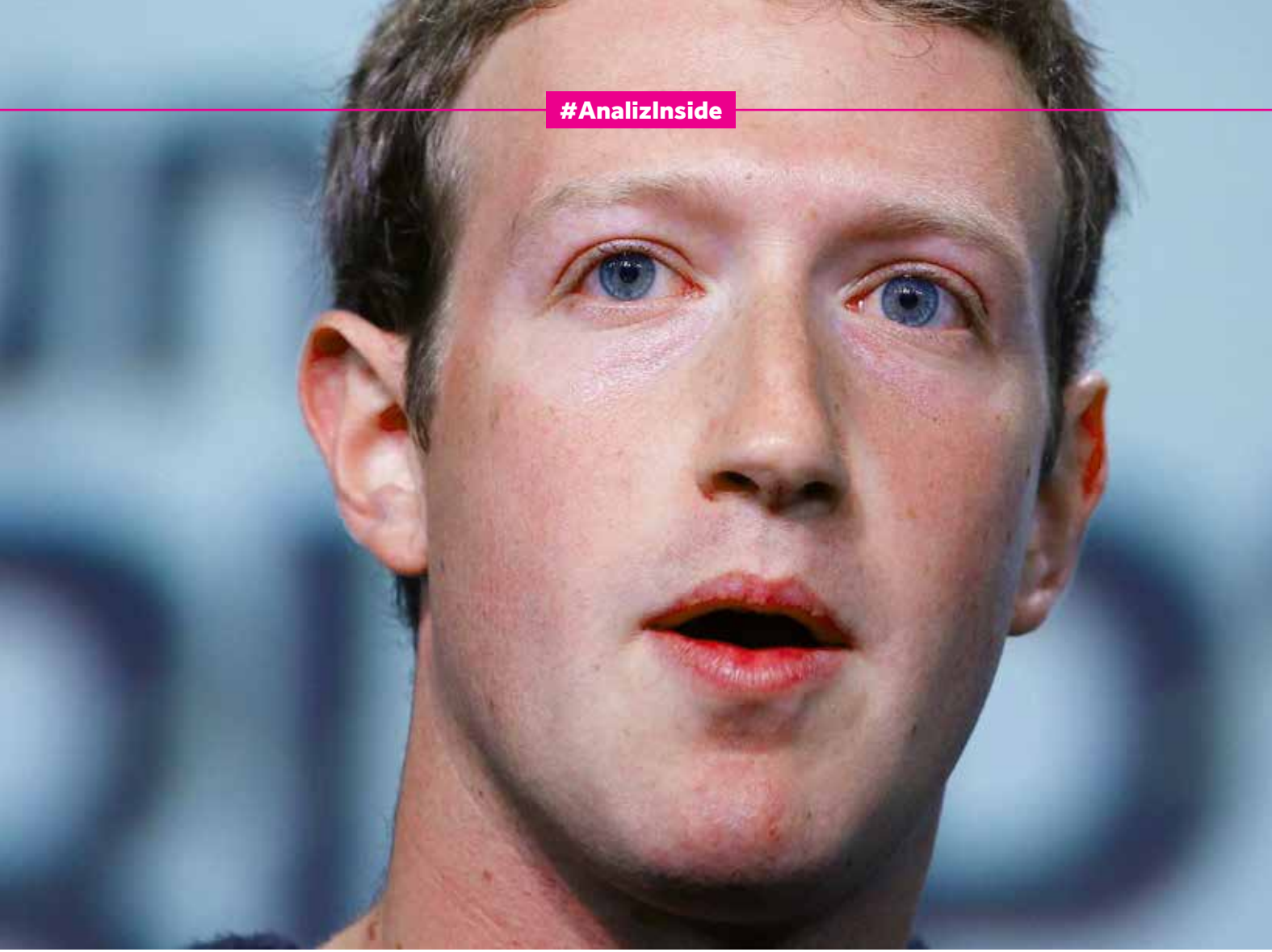


*GİB, 12 Ekim ve 20 Kasım'da düzenlenen ERP Komitesi Özel Entegratörler Kurulu Toplantılarında kesinlikle erteleme olmayacağını duyurdu.
**Vergi Usul Kanunu 454 Sıra No'lu Genel Tebliği esas alınmıştır.

**Duyuru
Sponsoru**

**TECH
INSIDE**





Zuckerberg iki ay babalık iznine çıkıyor

Şirket çalışanlarının evlilik-doğum, taşınma izinleri kullanmasına alışkınınız ancak dünyanın en büyük şirketlerinden birinin kurucusu ve ortağının izin kullanması, herkesi şaşırtacak.

Facebook, 100 milyar doları aşan değeri ile iş dünyasının internete bakışını değiştirdiği gibi, sosyal medyanın büyük gücünü de herkese ispatlayan firma oldu.

Kurucusu ve ortağı Zuckerberg ise ilk günden beri şirketin CEO görevini üstleniyor. Hatta, bir dönem iş kartının üzerinde "I'm CEO, Bitch!" yazıyor olması, medyada büyük yankı bulmuştu. Ancak internet üzerinde popüler bir mim olan bu "bitch" formatı, konusu sosyal medya olan ve gençleri hedefleyen bir şirketin CEO'su için hiç de şaşırtıcı değildi.

Fakat Zuckerberg'in şaşırtıcı faaliyetleri, iş kartı ile sınırlı kalmadı. Silikon Vadisi'ndeki yüksek kiralardan şikayetçi çalışanları için havuzlu, alışveriş merkezli, özel site inşaa ettirmesi gibi sıradışı eylemleri ile farklı bir "patron" olduğunu gösteren Zuckerberg, şimdi de hamile eşinin doğuma yaklaşması nedeniyle iki aylık yasal babalık izni alacağını açıkladı.

Patronların genellikle iş hayatlarını

özel hayatlarına uyduracak şekilde esnetebilmelerine alışkın olduğumuzdan bu karar herkesi şaşırttı. Zuckerberg, çok kolayca asistanlarını, çalışma arkadaşlarını, kendi iş planına uyum sağlayabilecek şekilde yeniden organize edebilir, günde birkaç saatlik çalışma/ raporları okuma/imzaları atma seansından sonra evine dönüp eşinin ve çocuğunun yanına dönebilirdi. Hatta tüm bu işlemleri evinden de yapabilirdi ancak Zuckerberg, yasal hakkını sonuna kadar kullanıp, iki ay boyunca izinli olacağını açıklayınca, iş dünyası yine şaşırdı.

Türkiye'de özel sektörde kadınların bile doğum iznine çıkması sıkıntı yaratırken ve şirket içinde mızırılanmalara neden olurken, bir babanın iki ay boyunca işe gelmeyeceğini söylemesinin işini kaybetmesi için yeterli olacağını düşünüyorum. Türkiye'deki iş kanununda, babaların doğum sonrası izni sadece 5 güne sınırlı ki, bu da babanın sadece hastanede eşine yardımcı olması için düşünülmüş bir izin. Ama anne eve çıktıktan sonra artık baba-

nın işe dönmesi bekleniyor. Tabi Türkiye geleneğinde doğum yapan kadının annesi ve hatta eşinin annesi gelip doğum yapan anneye yardımcı olduğu için, babaların işe dönmesinde sakınca görünmüyor. Elbette yardıma gelecek annesi olmayan çiftlerin işleri çok zor.

ABD'de iş kanunları çok sıkı şekilde uygulandığından ve kanuna aykırı davranmanın ağır cezaları olduğundan oradaki şartları Türkiye ile karşılaştırmak doğru olmayabilir ancak Zuckerberg'in çok farklı bir yönetim anlayışına sahip olduğunu ve kendini, diğer çalışanlarla eşit konumlandırmaya özen gösterdiğini biliyorduk, ki bu yeni kararı da Zuckerberg'in, şirket içinde popülaritesinin artmasına, çalışanların kalbini kazanmasına yardımcı olacak gibi görünüyor. Üstelik Zuckerberg, 1 Ocak 2016'dan itibaren, Facebook'ta çalışan herkesin, 2 ay doğum iznine ayrılabilceğini de vurguladı. Kadın, erkek ayrımı olmaksızın...

Türkiye'deki patronların da bu örneği iyi incelemesi doğru olacak.



HPE ve Microsoft, bulutta ortaklık yapacaklar

HPE ve Microsoft, bulut bilişim servislerinde ortaklık yapacaklarını açıkladılar. İki şirket birlikte Entegre hibrid bilişim alt yapıları kuracaklar.

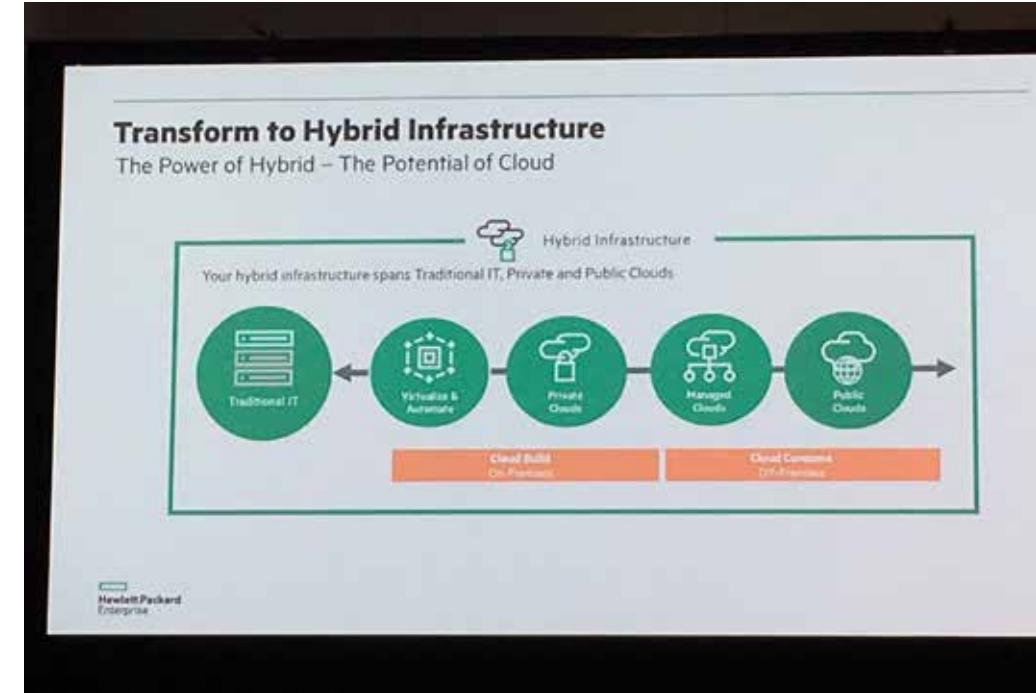
HPE (Hewlett Packard Enterprise) ve Microsoft, bugün yaptıkları duyuruyla, bulut bilişim alanında ortak hizmetler sunacaklarını açıkladılar. Londra'da, Türkiye basınından TechInside'in de katıldığı lansmanda açıklanan iş birliğine göre, iki şirket, HPE ve Microsoft servis ve ürünlerini birleştirerek, hibrid bulut bilişim servisleri sunacaklar.

Microsoft'un Azure bulut servisleri, HPE müşterileri için tercih edilen bulut bilişim servisi olacak. Microsoft'un hibrid bulut bilişim tekliflerinde de HPE tercih edilen alt yapı entegratörü olacak.

HPE CEO'su Meg Whiteman, "Azure gibi genel bulut servisleri, hibrid bulut bilişim sistemlerinin çok önemli bir parçası ve Microsoft Azure, müşterilerin en çok ihtiyaç duyduğu HPE çözümleri ile harika bir birliktelik oluşturuyor," dedi.

Ortaklar, mühendislik çalışmalarından yeni nesil bilişim platformlarıyla müşterilerin IT altyapılarını optimize etmeye, bilişim tüketim modellerini ayarlamaya ve iş modellerini daha hızlı çalışacak biçimde ilerletmeye değin her alanda iş birliği içinde olacaklar.

IMG_0018Microsoft CEO'su Satya Nadella ise "Bizim görevimiz, bu gezegendeki her organizasyonu HPE ile geniş yapıli ortaklığımızın arkasındaki güç ile desteklemek, Microsoft Azure, Windows



10 ve Office 365 ile güçlendirmek," diyerek şöyle devam etti: "Uzun süreli işbirliğimizi şimdi Azure'un gücü ve HPE'nin lider altyapı, destek ve servisleriyle birleştiriyoruz.

İşbirliğinin ilk parçası olarak HPE, mevcut sunucuları üzerinde Azure kullanımını arttıracak. HPE kullanıcıları Azure ile

bulut servislerinden hızla yararlanmaya başlayacak.

HPE, önümüzdeki dönemde 5000 yeni Azure bulut mimarisi ile desteklenen servisini devreye sokmayı planlıyor. Bu sayede müşterileri Azure'un daha esnek, daha açık ancak daha güvenli bulut yeteneklerine kavuşacak.



G20 liderlerinin hangisi, sosyal medyada daha başarılı?

"Dört yıl daha"... (Four more years...) Bu, sosyal medya tarihinin en popüler fotoğrafının ve aynı zamanda en popüler tvitin altındaki üç kelime...



#FikriTürkel

Çoğu liderin sosyal medya yansımaları da resmi, soğuk ve kontrollü olduğu hissediliyor.

Ancak yukarıdaki üç örnekte de görüldüğü gibi anlık, doğal ve yaratıcı bir iletişim yaşandığı da başka bir gerçektir.

Şu an Antalya'da yılın en büyük liderler zirvesi devam ediyor. Bir ülke için milyarlık sayılabilecek bir iletişim fırsatı da doğmuş durumda.

Özellikle Paris ve Beyrut'taki vahim olaylardan sonra bütün dünyanın gözü daha bir dikkatle Antalya'ya yöneldi.

Dikkat ve hassaslık beklenmedik iletişim hatalarını da doğurabilir. Doğurdu da...

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın ABD Başkanı Barack Obama ile ayaküstü konuşması sırasında verdiği bir enstantane, Erdoğan'ın Obama'nın yanağına dokunmuş gibi yansdı.

Halbuki fotoğraf açısıyla ilgiliydi ve açıklama geldi. Ancak, bu fotoğrafı yandaşların veya karşıtçıların kullanmaması düşünülemez.

Facebook, Twitter, Instagram veya diğer bütün sosyal medya alanı habercilik açısından, bütün geleneksel medyanın önüne geçmiş durumda.

Liderlerin popülaritesine girmeden önce, G20 Zirvesine katılan liderlerden Hindistan Başbakanının başarılı sosyal medya uygulamasına bir örnek vermek istiyorum.

Bu örnek, siyasi protokol tarihine giren ve başarılı bir diplomasi olarak sunuluyor.

Hindistan'ın bir yıl önce seçilen Başbakanı Narendra Modi de Twitter'ı yoğun kullanan liderlerden biridir. Başbakanın @narenramodi adresini 16 milyondan fazla takipçisi var. Facebook takipçi sayısı ise 31 milyona yaklaştı. 1.1 milyonu aşkın Instagram izleyicisi, oldukça

sıcakkanlı olan fotoğraflarını görme fırsatı buluyor.

Modi, sosyal hayatının yanı sıra devlet görüşmelerini de anında Twitter gibi diğer sosyal medyada paylaşmasıyla ünlendi.

Asıl ilginç olanı ise şudur: 26 Ocak, Hindistan'ın Bağımsızlık Bayramı ile Mahatma Ghandi'nin doğum günü ile birlikte kutlanan en önemli gün kabul ediliyor.

Modi, Twitter üzerinden ABD Başkanı Obama'ya mesaj atarak, ulusal günlerine davet etti. Ne arada dışişlerinin monşerleri var, n büyükelçilikler ne de kriptolu özel telefonlar...

Obama da, mesajı görür görmez, hemen yine Twitter üzerinden "Gelirim" diyor. Protokol görevlilerinin halini bir düşünsenize.

Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın daha önce Twitter aleyhindeki ifadelerini bir kenara bırakın. Malum Çin'de de yasaklı olan bir mecra ve Devlet Başkanı da Twitter'da yer almıyor. Ama Çin'de internet üzerinden takipçisi olan ve 100 milyonu geçen popüler sosyal liderler var.

Aynı şekilde İngiltere Başbakanı Cameron'un da sosyal medya üzerine sert mesajları var. Dünya'nın süper güçleri ABD, Hindistan, Rusya, Japonya veya Brezilya liderleri bu alanı kullanıyorsa, gelecekte kimse sosyal medyaya kayıtsız kalamayacaktır.

Sosyal medya stratejilerini oluştururken, doğallığı kaybetmememiz gerekiyor.

Eski Cumhurbaşkanı Abdullah Gül, bu tür fotoğraflara önem verirdi. Batı Afrika'da bir balıkçı ile konuşması veya Erciyes'te bir çobanla sohbeti unutulacak fotoğraflar değildi.

Daha da ötesi, bu tarz, artık herkese örnek olarak sunulan bir sosyal medya stratejisi olmuştur.

Barack Obama da 65 milyonu aşkın Facebook ile 46 milyonu

aşkın Twitter takipçisine günlük yaşamındaki doğal anları, kitlelere ulaştırmak için kullanıyor. Buna 5.3 milyon Instagram takipçisini de ekleyin.

Oval ofiste bir çocuğun onu kovalaması, köpeği ile Beyaz Saray bahçesinde oynaması veya ceketini omuzuna atıp, parkta gezinenlerle diyalogu başarılı örneklerdir.

Diğer liderlere kıyasla, Barack Obama'nın iletişim stratejisinde capsler de var. Tasarımı, özlü ifadeleri ve istatistik paylaşımlarıyla ayrı bir açılım sunuyor.

Unutmayalım ki capsler ve infografikler birkaç yıldır en etkili tarzların başında geliyor.

G20, dünya ekonomisinin yüzde 80'ini yönetenlerin buluşmasıdır. Malum zirvenin yapıldığı yer Belek, turizmimizin de merkezidir. Haliyle işin ekonomisi, siyaseti kadar magazin de sosyal medyaya yansacaktır.

Suudi Kralı Salmanın, Mardan Palace otelini kapatması bu bağlamda ele alabilirsiniz. Aynı şekilde Kanada'nın yeni Başbakanı Justin Trudeau da yakışıklılığı ile sosyal medyaya malzeme olmaya devam ediyor.

Bu yazıyı tamamlarken G20 ile ilgili tvit sayısı 2 milyonu geçmişti. Dakikada 400 civarı mesaj atılıyor. Mesajların nereden gönderildiğini gösteren harita ve infografiklerle ileride de kullanılabilecek bir portalı incelemenizi tavsiye ediyorum. Şimdilik liderler Periscope'u pek kullanmıyor ama gelecek yıl Çin'de yapılacak G20'deki sosyal medya ile bugün arasındaki en bariz fark bu olacaktır.

Sonuçta, ne kadar güvenlik tedbiri, ne kadar da protokol sınırlaması olursa olsun, sosyal medya liderleri halka yaklaşırken en önemli araçlardan biridir. Bunu kullanabildikleri ölçüde de iletişim stratejilerinde başarılı olacaklardır.

2016 e-dönüşümün en önemli yılı olacak

Dijital dönüşümle birlikte e-Fatura ve e-Defter kullanımı hızla yaygınlaştığını belirten Yüksel Samast, 2016 yılının en önemli projesinin akıllı kimlik olacağını ve sektörde bazı şirketlerin yolun sonuna geleceğini ifade etti.

Yeni yasal düzenlemeler ve teknoloji alanındaki gelişmeler, fatura, defter ve arşiv gibi iş süreçlerinin dijital ortama aktarılmasına imkân sağlıyor. Bu dönüşüm, işgücü ve maliyetten de önemli oranda tasarruf edilmesini mümkün kılıyor. E-Dönüşüm stratejisi kapsamında yürürlüğe giren hizmetler, ülke çapında hızla yaygınlaşıyor. Güven kurumu TÜRKKEP, e-Fatura ile birlikte e-Defter, e-Arşiv Fatura, KEP, e-Tebliğat, e-Mutabakat, e-İmza, e-Saklama gibi tüm e-Dönüşüm hizmetlerini tek çatı altında bütünleşik olarak sunuyor.

Buradan hareketle "e" ile başlayan projelerin önem kazandığını ve kullanımın yaygınlaştığına dikkat çeken TÜRKKEP Genel Müdürü Yüksel Samast, "Seçimlerle birlikte kamuda da hareketlenmeye başlayacak ve 2016'nın en önemli projesi akıllı nüfus cüzdanı tarafında olacak. Ayrıca 2015 yılında gördük ki bizim alanımıza hızlı giriş yapan şirketler şu an çok zor durumda. 2016'da çeşitli birleşmeler, satın almalar ya da şirket kapanmalarına hazırlıklı olmalıyız" dedi.

Kâğıda dayalı kültür e-Dönüşümle sona erecek

Kâğıda dayalı iş süreçlerinin e-Dönüşüm süreci ile farklı bir boyuta taşınmasını değerlendiren TÜRKKEP Genel Müdürü Yüksel Samast, "E-Dönüşümün hukuk, teknoloji ve kültürel olmak üzere üç önemli ayağı bulunuyor. Yeni düzenlemeler ve teknoloji alanındaki gelişmeler sayesinde hukukta ve teknolojiye belirli bir yere gelebildik. Birçok ülkeden daha uzun yollar kat ettik ama e-Dönüşümü zihinsel olarak içselleştiremedik. E-Dönüşüm, sadece teknolojik değil, aynı zamanda kültürel bir dönüşümü gerektiriyor. İş yapış şekillerimiz, kurumsal yönetim ve organizasyon yapılarımız, verimlilik anlayışımız, eğitim sistemimiz ağırlıklı olarak fiziksel ve kâğıda dayalı kültür etrafında dönüyor. E-Dönüşüm; kamu, özel sektör ve bireylerin ortak bir paydada birleşerek hayata geçireceği kültürel bir dönüşüm olmalıdır. Bu dönüşümü hızlandırmak için ülkemizde yasal düzenlemesi yapılmakta olan e-Hizmetler ve çözümlere ilişkin farkındalık oluşturmak gerekiyor. Ayrıca kullanımlarını yaygınlaştırmak için



TÜRKKEP Genel Müdürü Yüksel Samast

öncelikle ilgili hizmetin gerçekten faydalı olduğunun benimsenmesi, kullanımı kolay uygulamaların geliştirilmesi ve sunulması kritik öneme sahip. Faydalı uygulamalar, kaliteli çözüm ve hizmetler, uygun maliyetlerle sunulduğunda çok çabuk kabul görüp yaygınlaşabiliyor." dedi.

Anahtar teslim projeler

Türkiye'nin önemli bir e-Dönüşüm sürecinden geçtiğine ve e-Dönüşümün hızla yaygınlaştığına dikkat çeken Samast, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Ülkemizdeki kurumların, kuruluşların, şirketlerin, profesyonellerin, meslek mensuplarının önemli bir kısmı gerek yasal nedenlerden, gerek çağın bir gereği olduğunu gördüğünden hızla e-Fatura, e-Defter ve e-Saklama gibi uygulamalara geçiş yapmak istiyorlar. Ancak e-Dönüşümün Türkiye'de yeni olması sebebiyle, kurumlar bu hizmetlerden nasıl en kaliteli, verimli ve hesaplı olarak yararlanabileceğini araştırmaya başlıyor ve e-Dönüşüm hizmeti veren şirketleri o gözle inceliyorlar. TÜRKKEP olarak, e-Fatura alanında uzmanlaşmış kadromuzla hızlı çözüm sağlıyor ve 81 ilde anahtar teslim projeler sunuyoruz. Yaygın muhasebe programlarıyla uyumluluk sağlıyor, uluslararası standartlarda 10 yıl saklama hizmeti sunuyoruz ve kesinti-

siz web servisi ile 7x24 hizmet sunuyoruz. Ayrıca uygulama aşamasına geçildiğinde oluşan soru ve sorunlar için de üç seviyeden oluşan çözüm sürecimizi işletiyor, müşterilerimizin problemlerine göre onlara en hızlı ve verimli desteği sağlıyoruz. E-dönüşümde Türkiye'nin her yerinde, uzman kadromuzla müşteri memnuniyeti odaklı çözüm ve destek hizmeti sunuyoruz."

Tüm hizmetler tek çatı altında TÜRKKEP güvencesiyle

TÜRKKEP; KEP, e-Fatura, e-Defter, e-Arşiv Fatura, e-İmza, e-Mutabakat, e-Tebliğat ve e-Saklama gibi yasal geçerli hizmetlerin hepsini bir arada, tek elden sunuyor. TÜRKKEP, kendi geliştirdiği yazılım teknolojisi, İstanbul ve Ankara'da iki ayrı veri merkezinde kurulu yüksek teknolojik altyapısı, yetkin ve nitelikli insan kaynakları, bilgi güvenliği (ISO 27001), iş sürekliliği (ISO 27031 ve ISO 22301), kişisel verilerin korunması (BS 10012), çevre (ISO 14001), kalite (ISO 9001), BT hizmet yönetimi (ISO 22000) ile müşteri memnuniyeti (ISO 10002) standartları ve ITIL yönetim kriterlerini ile tam uyumlu olarak Türkiye genelinde bireyler, şirketler ve kurumlara gerekli tüm hizmetleri güvenli, hızlı, kaliteli ve uygun maliyetlerle sağlamaktadır.

Dosyada neler var?

- ✓ -Akıllı Şehir Nedir?
- ✓ -Akıllı şehirler sağlık hizmetlerini nasıl etkileyecek?
- ✓ -Akıllı şehirler ne kadar güvenli?
- ✓ -Trafik çilesi akıllı şehir ile çözülür mü?

AKILLI ŞEHİRLER

Sadece telefonlar ve otomobiller değil şehirler de akıllanacak!

Teknoloji cep telefonlarından otomobillere kadar hayatımızdaki her şeyi akıllandırırken, yaşadığımız şehirlerin de bu değişimden uzak kalması mümkün değildi. Artık akıllı şehirleri konuşmanın zamanı geldi.

Akıllı telefonlar, akıllı gözlükler, akıllı saatler, akıllı otomobiller, akıllı televizyonlar, akıllı buzdolapları, akıllı termostatlar derken, "akıllı" sıfatı artık hayatımızdaki teknolojik ürünler için bir standart haline aldı. Bu geçiş süreci tamamlandığında "akıllı" sıfatı da yavaş yavaş ürün isimlerinin önünden kalkacak. Ancak öncesinde önemli bir adım daha var. Hayatımızdaki her şey akıllanırken, içinde yaşadığımız şehirlerin de akıllandığını göreceğiz.

Akıllı şehirler, on sene önceye kadar, kulağa bilimkurgu gibi gelen bir kavramdı. Teknoloji dergileri, günün birinde hayatlarımızın dijital teknolojiyle adapte olacağını, mobil cihazlarımızın sürekli internete bağlı olarak hayatımızı kolaylaştıracığını, sürücüsüz otomobillerin şehrin yollarında insanları evlerinden işlerine konfor içinde taşıyacağını, evlerimizin ofislerimizin cep telefonlarımızdan kontrol edileceğini anlatırken, çoğumuz okuduklarımıza inanmakta zorluk çekiyorduk ancak bugün o anlatılanların gerçeğe

dönüştüğü dünyada yaşıyoruz.

Artık şehir planlamacıları, kamu kurumları ve hatta özel şirketler, büyük projelerini hayata geçirirken akıllı şehir olanaklarını göz önünde bulundurarak plan yapmak durumundalar. Dünyanın pek çok bölgesinde, farklı ölçeklerdeki akıllı şehir uygulamaları bir bir hayata geçiyor ve Türkiye de bu gelişmenin dışında değil. Hem kamu kurumları hem de özel şirketler, kendi akıllı şehir teknolojilerini ve uygulamalarını büyük bir başarıyla uygulamaya koyabiliyorlar.

Akıllı Şehir Nedir?

Akıllı kavramını artık ileri seviye dijital teknolojileri ve hatta yapay zekaya sahip ürünleri tanımlamak için kullanıyoruz. Akıllı şehir tanımı ise en basit haliyle, sorunları daha oluşmadan hızlıca algılayabilen ve yine hızlıca çözüm üretebilen şehirler olarak açıklanabilir.

Hızla büyüyen nüfus, beraberinde ulaşım, iletişim, güvenlik, enerji ve sağlık sorunlarını da getirdiği için, yaşam alanlarında bu sorunlara hızlı müdahale etmeyi ve çözümü sağlayan, hayatın akışını düzenleyen akıllı teknolojiler artık kaçınılmaz bir ihtiyaca dönüştü ve akıllı şehirler tam bu noktada devreye giriyor.

Akıllı şehirleri örneklerle anlatmak gerekirse, bir hayat kurtarmak için hızla yol alması gereken bir ambulans geçerken, şehrin yollarının ambulansın önündeki yolu açabiliyor olması o şehri akıllandırmakla mümkün oluyor. Ambulansın geçeceği kavşaklardaki ışıkları ambulansın durmak zorunda bırakmayacak şekilde hızlıca düzenleyebilmek akıllı bir şehrin alamet-i farikalarından sadece biri. Böylece o şehirde her yıl sayısız insanın hayatının kurtulduğunu tahmin etmemiz zor değil.

Aynı imkanlar, sadece ambulanslar için geçerli değil elbette. Sabah ve akşam iş çıkış saatlerinde trafiği düzenlemek ve insanların daha rahat yolculuk etmelerini sağlamak da bu yeteneklerin arasına giriyor. Şehrin bir bölümüne elektriği ulaştırma engelleyecek bir arıza yaşandığında, arızanın anında tespit edilmesini ve hızla tamir edilmesini, aynı zamanda enerjiyi farklı bir rotadan ulaştırarak bölgenin enerjisiz kalmamasını sağlamak, yine ancak akıllı şehir teknolojileri ile mümkün olabiliyor.

Bu imkanların, hayatın kalitesini etkileyen tüm detaylara genişletilebildiğini düşünün... Tüm bu efor bir araya geldiğinde, kalitesi artan bir yaşam ortaya çıkıyor ve daha sorunsuz, daha sağlıklı, daha konforlu bir hayat gerçeğe dönüşüyor.

Akıllı şehir teknolojileri geliştiren Proline'ın **Strateji ve İş Geliştirme Müdürü Serhan Ünal** akıllı şehir kavramını şöyle tanımlıyor: "Akıllı şehirleri; güvenli binalardan otomasyon destekli enerji kaynaklarına, ulaşımın kamu güvenliği-ne kadar birçok fonksiyonu barındıran insan ve altyapı odaklı şehirler olarak tanımlayabiliriz. Bir şehrin akıllı olabilmesi için dört temel üzerine inşa edilmelidir; Veri, Altyapı, Sensör ve Enerji. Bu dört temel unsur dışında bir şehrin akıllı olabilmesi için ayrıca Akıllı Devlet, Akıllı Eğitim, Akıllı Güvenlik, Akıllı Enerji, Akıllı Altyapı, Akıllı Ulaşım, Akıllı Sağlık, Akıllı Bina, Akıllı Teknoloji, Akıllı Vatandaş olmak üzere on farklı dikey segmentin de o şehirde var olması gerekiyor. Kısacası bahsettiğimiz bu 10 segmentten bir şehirde ne kadarı mevcutsa şehir o derece akıllanmış olur."



Proline Strateji ve İş Geliştirme Müdürü Serhan Ünal



Akıllı şehirler sağlık hizmetlerini nasıl etkileyecek?

A slında ülkemizde de hayata geçen akıllı şehir teknolojilerinin başında, sağlık hizmetleri ile ilgili teknolojiler geliyor. Elbette bunlar sadece ambulansların daha hızlı hareket etmesini sağlayan teknolojiler değil. Biyometrik tanı sistemlerinden, randevu sistemlerine kadar, insanların sağlık hizmetlerine ulaşmasını kolaylaştıran çok farklı ürünler bu alanın tanımına giriyor. Sağlık hizmetine ulaşmak için evinden çıkacak gücü olmayan yaşlılarımızın sağlık durumunu takip eden dijital kontrol cihazları ve bu cihazların gönderdiği verilere göre hastaya evinde müdahale edebilecek sağlık ekiplerinin varlığı, yine akıllı bir şehirde görebileceğiniz hizmetlerden biri. Daha da fütüristik düşünmek isterseniz, bir kaç seneye kadar evlerimizi bizimle paylaşacak yapay zekalı dijital asistanların, kalp ritmimizi, nefes alış verişimizi, vücut ısıımızı kontrol ederek sağlık durumumuzu sürekli analiz edeceğini, evinde yalnızken bayılan bir kullanıcı için dijital asistanın yakındaki sağlık birimlerini çağıracağını ve hatta yoldaki sağlık birimlerine hastanın hayati verileri hakkında anlık bilgi göndereceğini, böylece doktorların daha hastayı görmeden, yolda ön teşhis koyarak hazırlık yapabileceğini tahmin etmek zor değil.

Proline Strateji ve İş Geliştirme Müdürü Serhan Ünal da bir şehrin akıllı olabilmesi için gerekli on segment içerisine Akıllı Sağlık segmentini de katıyor ve şöyle

söylüyor: "Örneğin; SGK Biyometrik Kimlik Doğrulama Sistemi kapsamında geliştirdiğimiz BioPOS cihazı, insanların sağlık hizmetlerine kolaylıkla ulaşabileceklerini kanıtlamıştır. Proline parmak damar izi çözümü, sağlık hizmetlerinde kimlik doğrulama sürecini diğer biyometri tabanlı ve geleneksel kimlik doğrulama çözümlerine kıyasla çok daha hızlı bir hale getirdi. Sağlık sektöründe vatandaşların en büyük şikâyetleri arasında yer alan yavaş çalışan sistemler ve hizmet dağılım eşitsizliğine yönelik olarak Proline parmak damar izi çözümü olumlu bir değişim yaşanmasını sağlamıştır."



Güvenlik hizmetleri

Dünya liderlerinin artık adın konulmamış ve üstelik de sinsice yaşanan bir Üçüncü Dünya Savaşı'ndan bahsettikleri bir dönemde, şehirlerdeki güvenlik önlemlerinin ne kadar önemli olduğunu hem ülkemizdeki hem de dünya şehirlerindeki korkunç terör olaylarıyla bir kez daha anladık.

Aslında büyük şehirleri, kameralarla takip etmek yeni bir güvenlik fikri değil. 70'li yıllardan beri dünyada farklı boyutlarda uygulanan bir çözüm ancak bu "manuel" güvenlik önemi, şehirler büyüdükçe anlamsızlaştı çünkü ekran başındaki güvenlik uzmanlarının milyonlarca insanı tek tek takip etmesi mümkün değildi.

Elbette bir şehrin, sakinlerini şüphe içinde takip etmesi, hayallerimizdeki şehrin özelliği değil. Ancak kötü niyetli insanların bu açığı kullanarak gerçekleştirdikleri terör eylemlerinde insanların hayatlarını kaybettiklerini kabul etmemiz gerekiyor. Burada akıllı teknolojiler devreye giriyor. Aranan kişileri yüz tanıma teknolojileri ile kalabalıkların içinde teşhis edebilen robot kameralar bugün çoğu şehrin en güvendiği önlemlerin başında geliyor. Ancak teknolojinin bu kadarla sınırlı kalmayacağını da biliyoruz. Yakın zamanda, şüpheli hareketler sergileyen, stress içinde olan kişileri uzaktan tespit edebilecek ve korkunç eylemleri önceden fark edebilecek yapay zeka teknolojilerinin de devreye girmesi bekleniyor.

Proline Strateji ve İş Geliştirme Müdürü Serhan Ünal da güvenlik konusunun altını çiziyor: "Burada da Akıllı Güvenlik segmenti devreye giriyor. Her geçen gün daha da dijitalleşen dünyamızda güvenlik tehditleri de akıllanmaktadır. İnsan gücüne dayalı geleneksel teknolojiler ile bu tehditler önlenemez. Örnek olarak 2022 FIFA Dünya Kupası'na ev sahipliği yapacak olan Katar'ın başkenti Doha'yı güvenlik çemberine aldığımız ve Katarlı yetkililere teslim ettiğimiz "Taala" projesini verebiliriz. Bu proje ile hayata geçirilen sisteme mavi renkte gömlek giyen bir kişinin tespit edilmesi komutu verildiğinde, hem kendi kurduğumuz kamera sistemleri hem de daha önce kurulmuş kamera sistemleri aynı anda hedefi bulmak için harekete geçiyor. Kural ihlallerinin önlenmesi için daha önceden yerleştirilmiş kameralar ile Proline olarak bizim kendi yerleştirdiğimiz sensör ve kameralar aynı anda çalışarak en doğru analizleri yapıyor ve bu sayede Akıllı Şehirlerde "Akıllı Güvenlik" tek bir platform üzerinden sağlanabiliyor."

Trafik çilesi akıllı şehir ile çözülür mü?

Bilimkurguyu bırakalım ve günümüze dönelim. Akıllı şehir teknolojilerinin hayatımızdaki en hızlı etkisini görebileceğimiz alanlardan en önemlisi, trafik. Tüm büyük şehirlerin kabusu olan trafik problemini çözmek, insan hayatının kalitesini artırmak adına en hızlı adım olacaktır. Trafik ışıklarının şehir trafiğinin yoğunluğuna göre çalıştığı, yollardaki yoğunluğa göre şehrin tabelalarının insanları alternatif yollara yönlendirdiği, kazaların anında tespit edilip yardım ekiplerine bildirildiği, hatta yoğunluğa göre yolların farklı şeritlerini kapatıp açmanın mümkün olduğu bir şehirde, trafiğin kısa sürede sorun olmaktan çıkacağını tahmin edebiliriz.

Çok daha basit bir örnek üzerinden ilerleyelim: Otopark aramanın çileye dönüştüğü bir şehirde, cep telefonlarımızın bize bulduğumuz bölgeye en yakın boş park alanını işaret etmesi bile araç sahiplerinin her gün onlarca dakikasını ve kıymetli yakıtını kurtaracak, toplamda ise milyonlarca saat ve lira tasarruf anlamına gelecek bir gelişme değil midir? Bu tür bir uygulama için, elimizde akıllı telefonlarımız hazır bekliyor. Otopark işleten kurumların da alt yapılarını güncellemeleri halinde, şehirdeki tüm şoförlere boş park alanlarını bildirecek sistemin devreye girmesi kaçınılmaz olacaktır.

Serhan Ünal da trafik probleminin ancak Akıllı Şehirlerin diğer bir segmenti olan Akıllı Ulaşım ile çözülebileceğini vurguluyor. "Hayata geçirdiğimiz akıllı şehir projeleri içerisindeki sistemlerimiz güvenlik haricinde trafik kontrolü gibi birçok farklı alanda da kullanılabilir. Bu sistem sayesinde trafikte kural ihlali yapan bir aracın tespit edilmesi komutu verildiğinde, hem kendi kurduğumuz kamera sistemleri hem de daha önce kurulmuş olan sistemler aranan hedefi buluyor. Proline Kent Güvenlik Yönetim Sistemi (KGYS) Çözümleri; plaka tanıma, araç tanıma, hız ve kırmızı ışık ihlali tespiti, hatalı park tespiti, beklenmeyen durum tespiti ve kalabalık analizini içeriyor. Hayata geçirdiğimiz bu çözümler Türkiye'de can ve mal kayıplarına neden olan trafik sorunları ile mücadelede önemli bir rol oynamaktadır."

Spark!

Yazılım Teknoloji'sinin yeni kıvılcımı...



#CüneytGöksu

Analitik, günümüzün önde olan ya da öne geçmeyi düşünen kurumların günlük işlerinin temel bir parçası oldu. 2015 Gartner CIO araştırmasına katılanların yüzde 80'inin söylediğine göre, geriye dönük pasif analizlerin yerini, ileriye dönük, gelecek tahmini yapan analizler alıyor. Bu dönüşümün bir diğer büyük sebebi ise mobil ve dijital kanallardaki aşırı büyüme denetilir. Bu araştırmanın diğer sonucu, geçmişte analitik ve operasyonel uygulamaların birbirinden ayrı olmaları kabul edilebilirdi fakat günümüzde CIO'ların yüzde 62'si gömülü analitik uygulamalara inanıyor. Daha önce kabul edilebilir uzunluktaki analitik sorguların cevap süreleri, artık kabul edilemez durumda.

Kurumsal Analitik ihtiyaçları artıp, çeşitlendikçe, belirli bir platforma çakılı olan çözümler, esnek olmayan programlama modelleri ve çok büyük miktarda veri taşıma ihtiyaçları gerektiren çözümler gözden düşebiliyor. Bu durum kurumların değişik teknolojileri aramasını gerekli kılıyor.

Analitik Framework ve platform olarak büyüyen, Apache Spark, kurumların yukarıdaki

ihtiyaçlarına cevap vermek için ortaya çıktı.

Spark, Big Data framework veya Analitik İşletim Sistemi olarak da adlandırılıyor, Apache Spark, açık kaynak kodlu in-memory analitik uygulama projesi olarak Apache Vakfı tarafından geliştirildi ve sadece bir ürün olarak düşünmemek gerekiyor. En aktif Apache projesi oldu ve her çeyrek yeni sürümü hazırlanıyor. Spark'ın en önemli ayırıcı özellikleri unified programlama arayüzü, çok zengin kullanıma hazır, veriye erişim ve yönetim analitik kütüphaneleri ve Java, Python, Scala ve son olarak R gibi çeşitli programlama dilleri olması.

İşletim yönünden, Spark, stand-alone veya cluster mimaride çalışabildiği gibi, belirli bir filesystem veya platforma bağlı kalmayıp, çok farklı konfigürasyonlara adapte edilebilir.

In-memory analiz motoru her veri kaynağı ile çalışıyor ama Spark bir veri saklama aracı asla değil. Ölçeklenebilir, çok hızlı, interaktif, unified arayüzleri ile veri bilimcileri, uygulamacılar ve veri mühendislerine yeni imkanlar sunuyor.

Spark temel olarak uygulama

geliştirme platformlarından bağımsız olmayı gerektirecek şekilde tasarlandı. Bileşenlere kısaca göz atarsak;

Spark Core; projenin temeli. Task Scheduling, Dispatching ve I/O gibi temel işlevleri yerine getiriyor.

Spark SQL: Spark Core'un üzerinde, JDBC ve ODBC ile yapısal/yapısal olmayan veriye erişimi sağlayan arayüz.

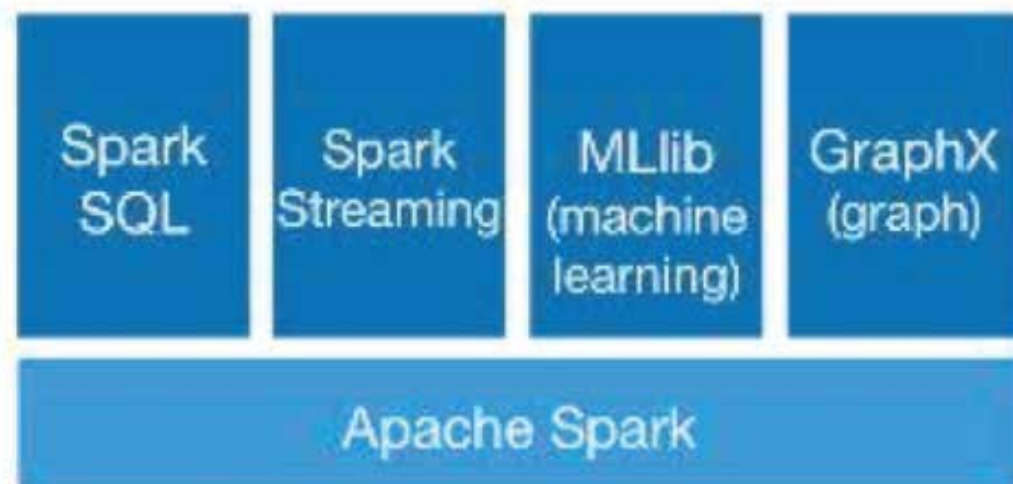
Spark Streaming; Veri erişim arayüzü ya da hafif uygulama Yönetim sunucusu da denilebilir.

MLib: En sık kullanılan Machine Learning framework algoritmaları olarak da adlandırılabilir.

Kurumların en yukarıda saydığım, analitik uygulama çözümleri ile başları bu kadar çeşitli sıkıntılarda iken Spark'ın neden bu kadar ilgi uyandırdığı çok açık. Birçok ticari yazılım firması şimdiden Spark temelli Fraud izleme veya müşteri analizi çözümlerini pazara çıkartıyor. Spark'ın akılda kalması gereken özelliği, platform, dosya sistemi ve dil bağımsız analitik uygulama framework olması.

Özgür yazılımın, Özgür Analitik çözümü Spark (Kıvılcım) ile tanışma zamanı.

Figure 1: Apache Spark Structure



Google minimum uygulama fiyatlarını düşürdü

Google, Türkiye dahil 17 ülkede, mobil uygulamalar için istenebilecek minimum fiyat sınırını düşürdü.

Mobil uygulamalar ilk kez karşımıza çıktığımızda, onlarca dolara satılan masa üstü yazılımların yanında 1 dolarlık fiyatlarla herkese çok ucuz görünmüşlerdi.

Ancak zamanla 1 doların bile pahalı olduğu ülkelerin bulunduğu gerçeği ortaya çıktı.

Hindistan gibi milli gelirin çok düşük olduğu ülkelerde, insanların ayda 5-10 dolarla geçinmeye çalıştığı bölgelerde, mobil bir uygulamanın 1 dolar olması, ne kadar mantıklı, bir düşünün...

Üstelik son dönemde doların tüm dünyada değer kazanmasıyla birlikte, düşük gelir seviyesine sahip toplumların mobil uygulamalara erişmesi daha da zorlaştı.

Google şimdi, bu handikapı yenebilmek için, doların milli paraya göre çok değerli olduğu, ayrıca milli gelir seviyesinin, asgari ücretin düşük olduğu ülkelerde minimum uygulama fiyatını düşürme kararı aldı.

Bu yeni kararlar birlikte Hindistan, Ukrayna ve Türkiye, dünyada mobil uygulamaları en ucuz satın alabilecek ülkeler arasına girdi. En büyük fiyat düşüş oranı ise Polonya'da yaşandı. Ancak yine de AB üyesi olan Polonya'da minimum uygulama fiyatı 45 sent düzeyinde bulunuyor. Türkiye içinse minimum fiyat 21 sent.

Fiyatların yeniden belirlendiği ülkeler ise şöyle:

Brezilya: R\$ 0.99 (US\$0.26)	eski: R\$2.00
Şili: CLP \$200.00 (US\$0.28)	eski: CLP \$500.00
Kolombiya: COP\$ 800.00 (US\$0.26)	eski: COP\$ 2000.00
Macaristan: Ft 125.00 (US\$0.43)	eski: Ft 225.00
Endonezya: Rp 3,000.00 (US\$0.22)	eski: Rp 12,000.00
Malezya: RM 1.00 (US\$0.23)	eski: RM 3.50
Meksika: MXN\$ 5.00 (US\$0.30)	eski: MXN\$ 9.90
Peru: S/. 0.99 (US\$0.30)	eski: S/. 3.00
Filipinler: ₱15.00 (US\$0.32)	eski: ₱43.00
Polonya: zł1.79 (US\$0.45)	eski: zł2.99
Rusya: руб 15.00 (US\$0.23)	eski: руб 30.00
Suudi Arabistan: ريال 0.99 (US\$0.26)	eski: ريال 4.00
Güney Afrika: R3.99 (US\$0.28)	eski: R10.00
Tayland: ฿ 10.00 (US\$0.28)	eski: ฿32.00
Türkiye: ₺0.59 (US\$0.21)	eski: ₺2.00
Ukrayna: ₴5.00 (US\$0.21)	eski: ₴8.00
Vietnam: ₫6,000 (US\$0.27)	eski: ₫21,000.00

Google'ın bu yeni hamlesi, hızlı yükselen Dolar karşısında alım gücü düşen ülkelerde, Android uygulamalarının satışını hızlandırabilecek bir hamle.

Ayrıca, uygulama geliştiricilerinin de Google'ın bu indiriminden çıkarması gereken dersler var. Apple uygulamaları ve hızla yükselen Windows 10 uygulamaları ile rekabet etmesi gereken Android ekosisteminin, satış hacimini büyütebilmesi için fiyatları düşürmeye ihtiyacı vardı.

Bu fiyat indirimi, mevcut uygulama geliştiricilerinin, piyasaya yeni girecek uygulamalarla rekabet edebilmesini de zorlaştıracak.

Türkiye'de 59 kuruşa uygulama satmaya başlayacak çok sayıda yeni geliştiricinin, kısa sürede çok sayıda telefona girebilmesi hiç zor bir iş değil.

Dolayısıyla, rekabet etmek isteyen geliştiriciler, fiyatlarını düşürmek zorunda. Bu zorunluluk da uygulama piyasasında reklama daha fazla yönelmeyi getirecek gibi görünüyor. Uygulama geliştiriciler, satış gelirlerinin yanında, reklam ve markalarla özel işbirliği projeleri gibi gelir getirici yan kaynakları artık daha güçlü değerlendirmek durumundalar.

ING Hackathon'un kazananı bozuk para biriktirme makinesi "CoING" oldu

ING Bank'ın ikinci kez gerçekleştirdiği bankacılık hackathon'u "ING Hackathon" 45,5 saatlik yarışın ardından sona erdi.

6-8 Kasım tarihleri arasında gerçekleşen ve 139 yazılım geliştiricisinin bireysel veya ekip olarak projelerini yarıştırdığı "ING Hackathon"u bozuk para biriktirme makinesi "CoING" kazandı. Birinci olan ekip, ING Global Hackathon'a katılma hakkı elde etti ve 7.500 TL'lik hediye çekinin sahibi oldu. Biz de TechInside olarak ING Hackathon ile ilgili sorularımızın yanıtlarını ING Bank Operasyon ve Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Görkem Köseoğlu'dan aldık.

TechInside: ING Hackathon fikri nasıl doğdu?

Görkem Köseoğlu: Dünyada yaşanan dijital dönüşümle birlikte, müşterilerimiz dijitalleşmenin sunduğu tüm kolaylıkları artık temel hizmetler olarak bizlerden bekler hale geldi. Bankalardan çok bankacılığa ihtiyaç duyulan bu dönemde bankaların daha az görünür olması, bununla birlikte bankacılık hizmetlerinin hayatın her alanına yayılması, finansal çözümlere zaman ve mekan sınırı olmaksızın erişilebilmesi bekleniyor. Bunun da teknolojik alt yapının güçlendirilmesi ve dijital platformların etkin kullanımı ile mümkün olacağı muhakkak.

ING Bank Türkiye olarak biz kendimizi bankacılık lisansına sahip teknoloji şirketi olarak konumlandırıyoruz. Bu bakış açımızla geçtiğimiz dört yılda yatırımlarımızı teknolojik alt yapıyı güçlendirmeye yoğunlaştırdık. "Eski köye yeni âdet getiren" anlayışımızla geleneksel bankacılığı sorguluyor ve müşterilerimize daha iyi bir müşteri deneyimi yaşatmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Ürün ve süreçlerimizi mobil ve dijital platformlara entegre ederek ve iç süreçlerimizde otomasyonu artırarak müşterilerimize daha kolay ve zahmetsiz bir bankacılık deneyimi sunuyoruz.

Bu doğrultuda, bankacılık alanında hızla gelişen teknolojiyi yakından takip etmek ve en iyi teknolojiye ulaşmak için çalışırken bir yandan da bankacılıkta kullanılabilecek teknolojik fikirlerin doğması ve yeni projelerin geliştirilmesine destek olmak gerektiğini düşünüyoruz. Bankacılık hackathon'u ING Hackathon da bu bakış açımız doğrultusunda hayata geçti. Bankacılık

alanında kullanılabilecek teknolojik fikirlerin doğması ve yeni projelerin geliştirilmesine olanak sağlamak amacıyla geçtiğimiz yıl ilkini gerçekleştirdiğimiz etkinliğimizin sağladığı başarı ve gördüğü ilgi bu yıl ikincisini gerçekleştirmemiz için itici güç oluşturdu. ING Hackathon'u geleneksel hale getirmek ve yer yıl yazılım geliştiricileriyle bir araya gelerek yeni fikirlerin yaratılmasına destek vermek istiyoruz. Bu yılki ING Hackathon'un birincisi olan ekip büyük ödülün yanı sıra Romanya'da düzenlenecek olan ING'nin global hackathon'unda da yarışma hakkı kazanacak. Bu konuda da heyecan duyduğumuzu belirtmek isterim.

ING Bank olarak, bankacılık alanında geliştirilecek her türlü teknolojik fikir ve projenin destekçisiyiz. ING Hackathon katılımcılarının üreteceği projelerin yaratacağı katma değere inanıyoruz.

Tİ: Hackathon 'a katılım için aranan şartlar neler?

GK: ING Hackathon'a katılım için herhangi bir kısıtlamamız bulunmuyor. Teknolojiye ilgi duyan ve amatör veya profesyonel olarak yazılım geliştiriciliğiyle uğraşan, öğrenci veya iş sahibi, herkes yarışmamıza katılabiliyor. Genel profile baktığımızda daha çok üniversite öğrencilerinin katıldığını görüyoruz ancak bu yılki etkinliğimizde lise öğrencilerinden oluşan bir ekip de vardı katılımcılar arasından ve imza attıkları proje ile Jüri Özel Ödülü'nü almaya hak kazandılar. Geleceğin teknoloji yapımcıları olarak gördüğümüz bu gençlerle gurur duyduk.

Tİ: Global etkinlikte Türkiye'nin şansını nasıl değerlendiriyorsunuz?

GK: ING Hackathon'da katılımcıların, bankacılık alanında müşterilerin hayatını kolaylaştıracak yaratıcı fikirler geliştirme hedefledik. Katılımcılarımızın da yaratıcılıklarını canlı tutmaya çalışarak konumuzu fazla sınırlandırmamayı tercih ettik. Bu bağlamda; internet bankacılığını geliştirmek, alternatif kişisel finans çözümleri veya sistemleri üretmek, big data, internet of things, alternatif mobil ödeme çözümü veya sistemi icat etmek, fintech, müşteri deneyimi, daha iyi veya fonksiyonel bir ATM arayüzü ya da sistemi geliştir-

mek, bankacılık işlemleri veya sistemleri alternatifleri üretmek gibi geniş kapsamlı bir yelpazede düşüncelerini istedik. 225 başvuru alan ING Hackathon'da 139 kişi jüriye 43 proje sundu. Dereceye giren projelerin hepsi ilgi çekici ve vizyon açıydı diyebilirim.

CoING adlı proje birinciliği kazandı. Proje, şubelere kurulacak bir para toplama makinesi üzerinden müşterilerin bozuk paralarını biriktirerek doğrudan tasarruf hesaplarına aktarmalarını mümkün kılıyor. Sistem, aynı zamanda biriktirilen bozuk paralarla seçilen dernek veya vakfa bağışta bulunma imkanı sağlıyor. Bu bizim hem dijital bankacılık hem de tasarruf bankacılığı vizyonumuzla örtüşen sağlam bir projeydi.

Tİ: Etkinliği benzerlerinden ayıran en temel özellik nedir?

GK: ING Hackathon'un bu yıl ikincisini gerçekleştiriyoruz. Katılımcılarımızın rahat ve üretken bir 45,5 saat geçirmesi ve sonucunda iyi projeler ortaya koyabiliyor olmaları bizim için çok önemli. Bu bağlamda çok verimli bir etkinlik gerçekleştirdiğimizi söyleyebiliriz. Bununla birlikte, uluslararası faaliyet gösteren bir banka olarak birinci olan ekibe Romanya'daki ING'nin global hackathon'una katılım hakkı sağladık. Bu bizi farklılaştıran önemli bir artımdı.

ING Hackathon süresince, ING Bank Bilgi Teknolojileri çalışanları kendi uzmanlık alanlarında (iOS, Android, Mobil Bankacılık, İnternet Bankacılığı, Çağrı Merkezi, ATM, Kredi Kartları, Bireysel Bankacılık, Kurumsal Bankacılık, Özel Bankacılık, Big Data, Güvenlik, UX&Design ve CRM) katılımcılara mentorluk verdi. Ayrıca her ekibin proje üretim aşamasında da ING Bank'lı bir mentoru oldu. ING Bank ile katılımcıların entegre çalıştığı ve bir çeşit birlikte üretme imza attıkları çok faydalı bir etkinlik olduğu kanısındayız. Bu bağlamda, farklılaştığımızı ve katılımcıların gözünde bir adım öne çıktığımızı düşünüyoruz.

Ayrıca çok güçlü bir jürimiz vardı ve katılımcılarla iletişim halindeydi jürimiz. Katılımcılara kısa sunumlarda da bulundular. Üretim ve yaratımın yanı sıra katılımcılarımızın kişisel gelişimleri için de önemli bir katkı sunduğumuzu umuyoruz.

Bulut güvenliğini artırmanın yolları

Bir video prodüksiyon firmasının sahibi olduğunuzu düşünün. Geçmişte yaptığınız tüm işleri ve projelerde çektiğiniz, gelecekteki projelerde kullanabileceğiniz detay videolarını ofis içerisindeki bir bilgisayarda ya da bir NAS'ta sakladığınızı düşünün. Ne kadar sürdürülebilir olacaktır?



#TolgaKüçükylmaz

Bir disk dolduğunda bilgisayara ya da NAS'a yeni bir disk takmak, kısa süreli bir çözüm olacaktır belki ama ikinci disk dolduktan sonrası ve daha da sonrası büyük bir soru işareti olarak kalmakta.

Bütün verilerinizi sakladığınız güçlü bir bilgisayar, belli bir sınırı geçtikten sonra verilere kolay erişimin önünde büyük bir engel oluşturmaya başlayacak, arıza gibi sorunlar için ek yedekleme işlemleri gerekecek, güvenlik harcamalarınız artacak, kısaca verimliliğiniz epey azalacak.

İşte bulut teknolojisinin bu kadar sevilmesinin sebebi bu. Siz bir BT şirketi değilseniz, bu tip teknik konularla uğraşmanıza gerek yok. İnternetin olduğu her yerde verilerinize doya doya ulaşın. Hem de güvenli bir şekilde.

Tüm verilerinizin ve uygulamalarınızın depolanması, hatta bazı tasarımlarda genel işletim sistemlerinin dahi internet üzerinden uzak bir noktadan çalıştırılıp saklanmasına kısaca bulut bilişim diyoruz.

Peki her şirket bulut bileşimden etkili bir şekilde faydalanabiliyor mu? Bulut gibi güvenli bir sistemi ne kadar güvenli kullanıyorlar? Bu yazımızda bulut güvenliğini artırmanın yollarını sizlere iletiyoruz.

Bulut güvenliğinizi artırın

Bulutun yararlanmak ve şirket verilerinin buluta iletimi esnasında güvenlik risklerini ortadan kaldırmak için uygulamaların ve altyapıların görünürlüğü, kritik servislerin yalıtımı, düzenli denetlenen ve otomatikleştirilmiş tehdit tespiti işlemleri gibi belli başlı bileşenlere ihtiyaç vardır.

Bulut sağlayıcıları ile yakın bir iletişim halinde olarak, yöneticilere bulut içinde ve dışında gerçekleşen veri olayları ve yönetim izleri sunulabilir ve bu şekilde kurumlar

verilerine ne olduğu tam olarak görüp, anlayıp, takip edebilirler.

Bulut çözümleri sağlayıcıları, performansı izlemek, servisi ulaştırılmasını destekleyen cihazların güvenliği ve sürdürülebilirliği gibi senaryoları izleyebilecek kendi izleme araçlarına sahipler; ancak organizasyonlar fiziksel, sanal ve bulut durumunu izleyebilecekleri kendi sistemlerine de sahip olmak için yatırımda bulunmalıdırlar. Nihai olarak işiniz için önemli olan verilerin güvenliği ve izlenmesi sizin için çok daha önemlidir.

Neler Yapılabilir?

1: Çalışanların Uzmanlaştırılması
Bulut hizmet sağlayıcıları kadar bulut hizmet alan kurumlar da tıpkı diğer büyük bilişim olanaklarına sahip kuruluşlar gibi, çalışanlarını güvenlik, gizlilik, yönetim gibi başka birçok alanda uzmanlaştırma olanaklarına sahiptirler.

Çalışanlar hem kendi bilgilerin hem de şirket bilgilerinin güvenliğinin sağlanması için hangi önlemleri almaları gerektiğini ve kullandıkları cihazlardaki güvenlik sistemlerini nasıl aktif olarak kullanmaları gerektiğini bilmelidirler. Üstelik çalışanlar hangi bilginin hassas hangi bilginin normal öne sahip olduğunu da ayırt edebilmelidirler. Herhangi bir güvenlik ihlali senaryosunda şirket çalışanları BT departmanında çalışmasalar bile kendilerine düşenleri yapabilmelidirler. Verilen hizmetlerin boyutu arttıkça uzmanlaşma seviyesi de artar.

Tabii her kullanıcıya ayrı bir erişim politikası uygulaması da gerekiyor. Kullanıcıların yeterli bilgiye sahip olması tamamen yeterli değil. Kötü niyetli girişimleri engellemek adına, belli alanlara, sadece belli kullanıcı profiline girebilmesi sağlanmalı.

2: Yedekleme ve Geri Yükleme
Bulut hizmet sağlayıcılarının

yedekleme ve geri yükleme protokolleri, normal kuruluşa göre daha üstün olabilir.

Bulut hizmetleri doğal felaketler sonrası kurtarma seçenekleri ciddi hasarlardan sonra sistemi kısa sürede ayağa kaldırma gibi seçenekler sunar. İhtiyaç duyulduğunda sağlanabilecek kaynak kapasitesi ise artan hizmet taleplerine veya dağıtılmış servis dışı bırakma saldırılarına (DDoS) karşı dayanıklılığı arttırmak için kullanılabilir. Bulutta korunan veri daha erişilebilir, kurtarılması kolay ve birçok durumda geleneksel veri merkezlerinde saklanan verilere göre daha güvenilirdir.

Ayrıca bulut farklı coğrafi konulardan erişim ihtiyaçlarına da cevap verebilir.

Bu artılar zaten bulutun en büyük artıları. Fakat yine şirket için hayati veriler, bulut harici bir alanda da yedeklenebilir.

Kötü bir durumda geri dönmeye için, hayati öneme sahip verilerin yedeklenmesi için etkili bir yedekleme planınızın olmasını tavsiye ediyoruz.

3: Her Yerden Takip

Bulut bilişimde, bulutta çalışan uygulamaların ihtiyaç duydukları asıl kaynaklar hizmet sağlayıcılar tarafından karşılanır.

Böylece uygulamalar düzüstü, tablet, cep telefonu gibi internete bağlanabilen her cihazda çalıştırılabilir.

Bu şekilde 7/24, yetkilendirilen elemanlar, mekân sınırlaması olmaksızın kurumsal verinin takibini yapabilir ve gerektiğinde hizmet sağlayıcıyı uyarabilirler.

Burada listelenenler genel olarak her şirketin uygulaması önerilen süreçler. Ancak güvenlik ve takip alanında yapılacak kurumlara ihtiyaçlarına göre yeniden şekillendirilmeli ve düzenli olarak güncellenmelidir.



Google o ismi işe aldı!

Kurumsal bulut hizmetlerini güçlendirmek isteyen Google, bulut bilişim teknolojileri konusunda çok deneyimli bir ismi işe aldı.

Google, bulut bilişim alanında çok deneyimli bir isim olan Diane Greene'i işe aldığını duyurdu. Diane Greene VMWare'in kuruluşunda bulunmuş ve CEO görevini de üstlenmiş, 1998'den beri, internet teknolojileri alanında önemli uygulamalar geliştirmiş, bulut bilişim alanında çok deneyimli bir isim. Google şimdi bulut servislerini Greene'e teslim edecek.

Google, Greene'i işe alırken aynı zamanda Greene'in kurduğu bulut startup'ı Bepob'ı da satın alarak Google servisleri arasına kattı.

Google elinde bulundurduğu güçlü arama servisi, Chrome tarayıcısı ve Android işletim servisi sayesinde bulut alanında avantaja sahip. Fortune 500 listesinde yer alan büyük şirketlerinin %60'ı Google'ın profesyonel bulut bilişim servislerini kullanıyor. Ancak bu servisler, bulut bilişim alanındaki potansiyel gelir getirici servislerin sadece küçük bir kısmını oluşturuyor.

IDC'nin raporuna göre önümüzdeki 4



yıl içinde bulut bilişim ekonomisinin boyutu 25 milyar dolara ulaşacak. Google bu alanda piyasanın lideri olan Amazon ve hızla yükselen Microsoft ile rekabet etmek zorunda. Diane Greene'in Google saflarına katılması da Google'ın bu yarışta ciddi olduğunun bir işareti. 25 milyar dolarlık pastanın büyük payını kimseye bırakmamaya kararlı görünen Google, Greene'in yönetiminde bulut tabanlı uygulamalar ve hatta işletim sistemleri geliştirmek üzere çalışacak. Bu girişimin Google için ne kadar önemli olduğunu anlamak için, Google'ın gelecek tahminlerini de doğru okumak

gerekıyor.

Google'ın hesaplarına göre, 2020 yılına geldiğimizde, Google'ın reklam kazancı, bulut bilişim servisi gelirlerinin altında kalacak. Yani bulut bilişim servisi, Google'ın asıl kazanç kapısı olacak. Google'ın bu yıl kazançlarının %89'un (69 milyar dolar) reklamdan sağladığını düşünürsek, bu rakamları geçecek olan bulut bilişim servislerinin ne kadar stratejik öneme sahip olduğunu anlayabiliriz.

Elbette Türkiye'de de işlerimizi planlarken, dünyadaki bu yükselen trendi gözden kaçırmamak gerekiyor. Dünya artık bulut bilişim servisleri üzerinden iş yapıyor, Türkiye'de hala klasik servisler ve uygulamalar üzerinden iş yürütmeye çalışacak firmaların rekabette geri kalacağını görmek zor değil. Ancak asıl mesele, Türkiye'de hızla yükselen bulut bilişim teknolojilerine ne kadar yatırım yapabilecek ve bulut bilişim teknolojileri geliştirme konusunda ne kadar başarılı olabilecek?

Amazon Web Services Türkiye ofisini açtı

Amazon Web Services Türkiye'de bulutun büyümesine destek vermek için Türkiye ofisini açtı. Şirket dünyanın dört bir yanındaki müşteriler ile daha yakından çalışırken bulut bilişim operasyonları da sürekli genişliyor.

Amazon Web Services Türkiye Web Pazarlama ve Tanıtım Hizmetleri Limited Şirketi (AWS) Türkiye'de hızla benimsenen bulut bilişiminin büyümesine destek vermek üzere Türkiye ofisini açtığını açıkladı. Şirketin İstanbul ofisi start-up tipi şirketlerden ülkenin en eski ve en köklü işletmelerine kadar Türkiye'de birçok kuruluşun AWS Cloud'a geçişine destek verecek.

Amazon Web Services Türkiye Ülke Müdürü Murat Yanar, yeni ofisin; müşterilerin AWS ile kendi ortam ve yerel dillerinde doğrudan temasa geçebilmesi için, müşteri yöneticileri, çözüm mimarları, iş ortağı yöneticileri, destek personeli ve diğer farklı fonksiyonlara sahip bir ofis olacağını ifade etti. Ofis, AWS'in dünyanın dört bir yanındaki büyümesi ve her yerdeki kuruluşların buluta geçişini hızlandırmak için yapmakta olduğu yatırımları da gözler önüne seriyor. Aynı zamanda, hali hazırda Türkiye'de 580'nin üzerinde üye ile aktif olan AWS Kullanıcı Grubu'na da katkıda bulunuyor. Ayda bir defa gerçekleştirilen Kullanıcı Grubu toplantıları, her beceri düzeyinden müşterilerin AWS Cloud hakkında daha fazla bilgi edinmesine yardımcı oluyor.

Dünya çapında birçok Türk şirketi de AWS müşterileri arasında

AWS 2006 yılında hayata geçirildiğinde bulut hizmetlerini ilk kullanmaya başla-

yanlar arasında Türkiye'den kuruluşlar da bulunuyordu. Türkiye'de bulunan müşteriler artık geliştirme ve test ortamlarından Büyük Veri analitiğine, mobil, web ve sosyal uygulamalardan işletmelere yönelik iş uygulamaları ve kritik iş yüklerine kadar her şeyi çalıştırmak için AWS'i kullanıyorlar. Bugün, Peak Games, Yemeksepeti ve Siberalem.com gibi Türkiye'nin en tanınmış ve en hızlı büyüyen şirketlerinden bazıları ve Digi-türk, ArDelik, Vestel Elektronik, Pegasus Airlines, Metglobal ve Türk Telekom gibi dünya çapındaki birçok şirket de AWS müşterileri arasında yer alıyor.

"Türk şirketleri, on yıla yakın bir süredir inovasyonlarını AWS üzerinde gerçekleştiriyor ve pazara sürüm süresini hızlandırmak ve işletmelerini dünyanın dört bir yanındaki müşterilere erişecek şekilde büyümek için buluttan yararlanıyor" diyen Amazon Web Services EMEA Başkanı Steve Midgley, sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye'de bir AWS ofisi açma kararı, hızla büyüyen müşteri tabanına hitap ederken, burada bulunan geniş yetenek havuzu ve ülkede bulut kullanımına geçişi desteklemek için yaptığımız yatırıma da işaret ediyor. Bir yandan kendi organizasyonları içinde inovasyona yön vermelerine yardımcı olmak diğer yandan da sektöre liderlik edecek düzeylerde güvenilirlik, gizlilik ve güvenlik sağlamak üzere Türkiye'de

daha da fazla şirket ile birlikte çalışmak-tan büyük bir heyecan duyuyoruz."

Ofis açılışı memnuniyetle karşılanıyor

Yeni AWS ofisini memnuniyetle karşılayanlar arasında, birçok sektörden kuruluşlar bulunuyor. Türkiye'nin önde gelen yayıncısı ve hem Türk hem de uluslararası içerik portalı Digitürk, yurtdışında yaşayan müşterilerine hizmet götürmek için AWS'ten yararlanıyor. Digitürk Teknolojiden Sorumlu Başkanı Hatice Memigüven, ofisin hizmete açılması hakkında şunları söyledi: "International Play hizmetimiz için AWS'i kullanarak pazara sürüm süremizi %20 azaltırken müşteri deneyimimizi ve inovasyon çalışmalarımızı da iyileştirdik. AWS ile, müşterilerimize son derece güvenilir bir deneyim sağlarken trafikteki ani artışlara bakılmaksızın talebe uyum sağlama esnekliğini de elde ediyoruz. Türkiye'deki yeni AWS ofisini ve personelinin memnuniyetle karşılıyoruz. Bu, AWS üzerindeki inovasyonlarımızın hızını arttırmamıza ve daha geniş bir Digitürk ürün yelpazesi genelinde müşteri deneyimimizi daha da geliştirmemize yardımcı olacak."

AWS'in Türkiye'deki genişlemesine sevinen bir diğer büyük kuruluş Pegasus Havayolları. Kuruluş, Türkiye'nin en büyük ve en eski havayolu şirketlerinden biri olarak, bulut bilişimin şirketlerin inovasyon yapmasına yardımcı olmak konusundaki gücünün farkında. "AWS, başta Elektronik Uçuş Çantası (EFB) uygulamamızın geliştirilmesi olmak üzere, havayolumuzun modernizasyon stratejisinin kilit unsurlarından biri oldu" diyen Pegasus Havayolları Başkan Yardımcısı Ömer Kaya, "AWS üzerinde çalışan EFB uygulamamız ile, tüm pilotlarımız uçuş planlarına, uçak kılavuzlarına, operasyon kılavuzlarına, kontrol listelerine ve seyir defterlerine dünyanın her yerinden, güvenli olarak erişebiliyor. Ayrıca, EFB'nin zahmetli evrak işlerini ortadan kaldırması sayesinde, uçuş başına ağırlığı 50kg azaltarak yılda 500.000 ABD dolarının üzerinde tasarruf sağlıyoruz. AWS ekibinin Türkiye'de olması, şirket olarak tüm yolcularımıza fayda sağlayacak inovasyonlarımız daha da hızlandırmamızı mümkün kılacak" diye ekledi.





Penta'dan üçü bir arada

Kasım ayı içerisinde iş ortaklarına yönelik iki yeni uygulamasını duyuran Penta Teknoloji, "Accenture Dijitalleşme Endeksi Türkiye Raporu 2015" sonuçlarına göre "Bilgi ve İletişim Teknolojisi Ekipmanlarının Toptan Ticareti" kategorisinde Türkiye'nin en dijital şirketi oldu.

Sektörde yirmi beş yılı geride bırakan ve Türkiye'nin önde gelen teknoloji dağıtıcılarından biri olarak konumlanan Penta Teknoloji, geçtiğimiz ay **Penta Teknoloji Merkezi** ve **Penta Bulut** uygulamalarını hayata geçirdi.

Uçtan uca çözümlerin gerçek dünyadaki simülasyonuna olanak tanımak amacıyla hazırlanan tam donanımlı bir teknoloji olan Penta Teknoloji Merkezi ile ürün demoları, kavram kanıtlama çalışmaları, ürünlerle ilgili farklı senaryolar sergilenabiliyor. Geliştirilen donanım ve yazılım birlikteliği çözümleri ile Penta iş ortaklarına ve son kullanıcılara tam bir iş çözümü sunulması hedefleniyor.

Çeşitli tedarikçi ve hizmet sağlayıcıların bulut tabanlı çözümlerini bayiler ve kullanıcılar ile buluşturan sanal bir pazar yeri olarak tasarlanan **Penta Bulut** platformuyla ise Penta Teknoloji'nin 5 bini aşkın bayisine, yazılım ve donanım pazarında olduğu gibi uçtan uca çözüm sunmayı hedefleniyor. Bayiler bu pazar yerinde, müşterilerinin gereksinimi olan bulut ve servis hizmetlerini tek bir noktadan karşılayabiliyor. Penta çözüm ortaklarına yönelik Bayinet portalı üzerinden kullanıma sunulan Penta Bulut ile çözüm ortaklarına Bulut ve Servis Hizmetleri olmak üzere iki ana kategoride hizmet sunuluyor. Bulut Hizmetleri kapsamında sanal sunucu-altyapı, uygulamalar ve yedekleme çözümleri yer alırken; Servis Hizmetleri başlığı altında ise çözüm ortaklarının Penta'dan satın aldıkları kurulum gerektiren her türlü donanım ve yazılım ürünlerinin kurulu ve teknik ekip desteği sağlanıyor.

"İş faydası öne çıkıyor"

Penta Teknoloji Merkezi'nin, şirketin iş faydasını ön plana çıkaran katma değerler zincirine eklenen yeni halkalardan biri olduğuna dikkat çeken Penta Satış



Penta Satış ve Pazarlama Direktörü
Necmi Ön

ve Pazarlama Direktörü Necmi Ön, görüşlerini şu sözlerle dile getirdi: "Penta olarak iş ortaklarımıza ve müşterilerine daha sık ulaşmak için web tabanlı eğitim sistemlerini kullanıyoruz. İş ortaklarımız ve son kullanıcılarımız, satış öncesi hizmet ekibimizden ve üreticilerimizden ürün/çözüm eğitimleri alabiliyor. Penta Teknoloji Merkezi'nin üstlendiği eğitim tesisi fonksiyonu sayesinde iş ortaklarımız, uçtan uca çözümlerin gerçek dünyadaki simülasyonunun yanı sıra B2B portalımızı kullanarak webinar'lara da katılım gerçekleştirebilirler."

"Ekosistemi destekliyoruz"

Penta Bulut'un ise KOBİ ölçeğindeki işletmelerin ihtiyacı olabilecek pek çok hizmeti bayileri aracılığıyla, büyük yatırımlar yapmadan, aylık ve yıllık dönemlerde küçük ödemeler yaparak kullanabilmelerini sağlayan bir platform olma yolunda ilerleyeceğini belirten Necmi

Ön şöyle devam etti, "Penta Bulut ile çözüm ortaklarımızın müşterilerine sunduğu ürün ve hizmet seçeneklerini artırarak iş alanlarını ve kazançlarını büyütmeleri, ayrıca global tedarikçilerin dünyasında yerli tedarikçilere de yer verilmesi hedefleniyor."

Dijitalde lider

Türkiye'de 100'ü aşkın markanın dağıtıcılığını yürüten Penta Teknoloji, "Accenture Dijitalleşme Endeksi Türkiye Raporu 2015" sonuçlarına göre "Bilgi ve İletişim Teknolojisi Ekipmanlarının Toptan Ticareti" kategorisinde Türkiye'nin en dijital şirketi olarak konumlandı. Penta Bilgi Teknolojileri ve İş Geliştirme Direktörü Yasemin Budak konuyla ilgili olarak, şirketin dijitalleşme sürecinde geldiği noktanın özel bir çabadan ziyade, şirketin iş faydasını öne çıkaran yaklaşımının doğal sonucu olduğunu ifade etti.



Ağ Orkestrasyonu ve Otomasyonu - I

İki farklı müşterimizde 2016 yılı projeleri için satın almayı düşündükleri "Ağ Orkestrasyonu ve Otomasyonu" yazılım araçları konusunda toplantılar yaparken okuduğum ilgili bir Gartner araştırması sonucu bu yazının konusu belli oldu.



#MuratBayraktar

Bildiğimiz gibi her geçen gün daha da popüler olan bulut bilişim ortamlarında her türlü altyapı ve uygulama otomasyonu gerekli bir ön şart. Ancak daha bulut altyapısına tam olarak geçmeyen kurumsal firmaların, her geçen gün karmaşılaşan, farklı marka ve model ağ cihazları ile yönetmeye çalıştıkları bilgisayar ağları için ne yapmak gerekiyor?

Günde 30'dan, 50'den fazla ağ cihazı konfigürasyonun yapıldığı kurumsal bilişim altyapılarında, işe katkı sağlayan IT hizmetlerini kesintisiz olarak verebilmek, IT ekibinin iş birimlerinin istediği her türlü değişikliği (uygulama güncellenmesi ya da yeni bir erişim izni vb.) anında üretebilmesini sağlamak, bu sayede yeni bir IT servisinin ya da değişikliğinin iş birimlerinin kullanılmasına açılmasını hızlandırmak, sistem ve ağ mühendislerinin yönetim maliyetlerini azaltmak vb. sebepler için, bu konu son yıllarda gittikçe popüler olmakta.

Gartner'ın araştırması bu konuda önemli bulgular sunuyor:

- Bu konuda birbirinden farklı çeşitli yaklaşımlar var, verilen bir müşteri / hedef için doğru teknoloji ve ürün seçilmeli.
- Yazılım Temelli Ağ ve Veri-merkezi kavramı (Software

Defined Networking / S.D. Datacenter), ağ otomasyonu ile aynı şey değil. "SDN, ağ otomasyonunu mümkün kılan bir mimaridir" tanımı yapılabilir.

- Mevcut ağ otomasyon yöntemleri, toplam sahip olma maliyetlerini yükseltebilen, ağ konfigürasyonlarında reaktif olarak ve gerek duyulduğunda değişiklik yapılmasını doğuran yöntemler
- Halihazırda kullanılan otomasyon araçları politika tabanlı değil, her türlü ortam için canlı raporlama ve korelasyon yeteneklerine de genelde sahip değiller.
- Sistem ve Ağ mühendisleri, ağ orkestrasyonu ve otomasyonu konusunun işlerini ellerinden alacağı endişesindeler.

Bu konuda geliştirilen ve git-tikçe kabul gören teknolojilere ve ürünlere değinmeden önce, IT yönetilerine aşağıdaki tavsiyeleri vermek sanırım daha doğru olacaktır:

- Ağ cihazlarına ait konfigürasyonlar değişikliği işlerini otomatize etmeye başlayın. Ağ topolojisinin araştırılıp tanımlanması ve canlı raporlar yaratılması konularını ilk hedef seçerek işe bağlayabilirsiniz.
- Kurumunuzun bu konudaki

kültürüne önem verin. Yönetim kuruluna, ağ altyapılarında otomasyon ihtiyacının, iş birimlerine daha hızlı IT servisi vererek, işe para kazandırmak olduğunu anlatmaya başlayın. Süreç ve şirket kültürü, IT otomasyon araçlarından daha önemlidir, unutmayın J

- Çevik bir bilgisayar ağı altyapısı için tek ihtiyacın iyi bir ağ otomasyon yazılımı olduğunu düşünmeyin. Eski otomasyon araçları, DevOps ya da SDN temelli yeni ürünlerden bir helva çözüm yapın.
- Uçtan uca otomasyon ana hedefiniz olsun. Unutmayın ki, kurumunuz ve iş birimleri, sizden iş uygulamalarının yönetiminde otomasyon bekliyor, kimsenin IT altyapınızdaki cihazlar ve bunlar üzerindeki politika ile ilgilenmeyeceğini bilin.
- Mümkün olduğunca bulut bilişim ortamlarına entegre olabilen araçlar konusunda araştırma yapın. Şirket bilgisayar ağı için satın alacağınız bir orkestrasyon uygulamasının, bir kaç yıl henüz geçmeden, kurumunuza ait uygulamaların bulut ortamlarındaki bileşenleri üzerinden de kullanılabileceğini unutmayın. Gelecek ay bu önemli konuya devam edeceğiz, sağlıklı kalın.

Kickstarter'da 2 milyar dolar bağış yapıldı

Topluluk fonlama hizmeti veren Kickstarter.com'da bugüne kadar fonlanan projelerin toplam değeri 2 milyar doları aştı. Peki Türk projeleri bu 2 milyar dolardan ne kadar pay aldı? **#HakkıAlkan**

Kickstarter, topluluk fonlama kavramının geniş kitlelere yayılmasını ve yeni projelerin daha başlangıç aşamasında fon bularak hayata geçmesini sağlayan mucizevi bir servis olarak hayatımıza girdi.

Kickstarter sayesinde, 2009'dan bu yana hayatımıza sayısız yeni ürün girdi. Nest, Oculus Rift, OnePlus One, Peeble gibi markalar Kickstarter'da doğdu. Sayısız donanım ürününün yanında çok sayıda video oyunu da onlarca milyon dolar bağış aldı. Google'ın yakında piyasaya sürmesini beklediğimiz modüler telefon gibi, teknolojiye devrim yaratma potansiyeli olan ürünlerin de çıkış noktasının Kickstarter olduğunu unutmayalım.

2009 yılında yayına giren Kickstarter'da bugüne kadar yapılan bağışların toplamı 2 milyar doları buldu ve bu rakam hızla artıyor. 2009-2015 arasında sadece 1 milyar dolar toplam bağış rakamına ulaşılmışken 2015 yılında bu rakama bir milyar dolar daha eklendi. 2016'da toplam rakamın 4-5 milyar doları bulması ise hiç sürpriz olmayacak.

Yani kısacası, Kickstarter dünyanın en büyük girişim sermayesi kaynaklarından biri olarak çalışıyor ve ne zaman yeni, etkileyici, güzel fikre sahip bir girişimci kendine sermaye arayacak olsa, fikrini Kickstarter'da halka açıp bağış toplayarak fikrini hayata geçiriyor.

Ancak ne yazık ki, dünyanın neredeyse tümü bu dev kaynaktan yararlanıp yeni girişimler başlatsa da Türk girişimciler Kickstarter'da, uzun süre "Türkiye'den bu sisteme katılamazsınız," mesajı aldılar. Bunun nedeni de elbette Kickstarter kurucularının Türk düşmanlığı değildi. Sorun, bizim internet kullanıcılarımızın saldırgan yapısından ve sorumsuzca proje geliştiren girişimci zihniyetimizin düşüncesizliğinden kaynaklandı.

Kickstarter'ın, bağış paralarını alıp kaçacak üçkağıtçı proje sahiplerine veya fizibilitesi iyi yapılmamış ve yarı yolda patlayacak boş projelere karşı bağış yapan kullanıcılarını koruma içgüdüsüyle Türkiye'ye uzun süre hizmet vermediğini biliyoruz.

Kickstarter henüz yeni yeni Türk giri-

şimcilere kapısını açtı. Bugünden sonra Türk girişimciler de yeni fikirleri için milyarlarca dolar büyüklüğündeki bu bağış kaynağından yararlanabilecekler ancak korkum şu ki, kısa yoldan zengin olma meraklısı birkaç üçkağıtçının Kickstarter bağışçılarını dolandırmaya kalkması halinde, Kickstarter'ın yine Türklere kapanması olasılığı hiç küçük değil. İşin garibi, üçkağıtçılara her yerde rastlayabiliyoruz. ABD'de proje için para toplayıp da sırta kadem basanlara Kickstarter'ın da desteği ile dava açılabilir ve mahkeme toplanan paraların geri iadesine hükmedebiliyor ama ABD'deki veya dünyanın diğer ülkelerindeki bağışçıların Türkiye mahkemelerinde hak aramaya çalışması çok zor veya kendi ülkelerindeki mahkemelerde bizim girişimcilerimizi dava etmeye kalkmaları da anlamsız olacak.

Umarım bu senaryo gerçekleşmez ve bizim ülkemizden de Peeble, OnePlus One, Oculus Rift veya benzeri başarılı projeler çıkarak ekonomimize faydalı olurlar.

Yazılım memnuniyetsizliği ve yenileme ihtiyacı

Bu makalede yer alan bilgiler ve yorumlar, Trovarit tarafından sunulan, şirketlerin mevcut yazılım memnuniyeti araştırma hizmeti (IT-Matchmaker roadmap) sonuçları dikkate alınarak yapılmıştır.



#MuharremGezer

Kurumların rekabet ortamında ticari hayatlarını devam ettirmede ve ileriye dönük hedeflerini gerçekleştirmede kullanılan yazılım çözümünün önemi tartışılmaz. Ancak bu bilinç, maa- lesef Türkiye'deki şirketler arasında henüz yeterli seviyeye ulaşmamış durumdadır. Sahip olan şirketlerde ise aşağıdaki sebeplerden dolayı memnuniyetsizlik oluşmaktadır.

Beklenti: Yazılımın fonksiyonel yeterliliğinin üzerinde beklentiye sahip olma. Genellikle finans, muhasebe temelli yazılım üzerinde, üretim planlama ve üretim yönetim süreçlerinin işletilmeye çalışılması.

Hazırlık: Şirket süreçlerinin tanımlanmaması, ana verilerin yetersizliği.

Ekip: Yazılımın yönetilmesi, kullanılması aşamalarında yetkin insan kaynağının bulunmaması.

Eğitim, dokümantasyon: Yazılımın kullanılmasında yeterli eğitimin verilmemesi, kullanım yardım dokümantasyonunun bulunmaması.

Yanlış seçim: İhtiyaç kriterlerinin net belirlenmemesi, pazar analizinin geniş kapsamlı yapılmaması, sözleşme şartlarının belirsizliği.

Kurulum: İlk kurulumda yanlış analiz ve beklentilerin tespiti sonucu eksik kurulum ve sonrasında değişiklik zorlukları.

Destek: Uygulama sırasında dahili ve harici destek hizmetlerinin kap-

samının yetersizliği.

Memnuniyet ölçümü nasıl yapılmalı?

Memnuniyet ölçümü, modül, fonksiyon bazında farklı boyutlarda değerlendirilmeler sonucu yapılmalıdır. Bu mevcut sorunların kaynağına ulaşmada, iyileştirme eylemlerinde önemli rol oynar. Süreç olgunluk ve şirket için önem derecesi karşılaştırılması da mevcut yazılımın iyileştirilmesine ya da yeni yazılım yatırımı kararında önemli yer tutmaktadır. Benzer karşılaştırmalar süreç olgunluk-yazılım desteği, önem-yazılım desteği boyutlarında da yapılmalıdır. İyileştirme yapılacak ise öncelikle kırmızı bölgede kalan kriterler üzerine gidilmeli, yeni yazılım kararı alınacak ise seçimde ana kriterler olarak değerlendirilmelidir.

Yenileme kararı

Türkiye'de şirketler yenileme kararından önce, finansal gereksinimler ve yeni sisteme geçişteki zorlukları göz önünde bulundurarak genellikle mevcut ürün ile devam etme seçeneğini değerlendirmek istemektedir. Bu seçenek içerisinde yazılım ürününde versiyon değişimi ya da destek alınan iş ortağı değiştirme yolu izlenmektedir. Açıkçası bu yol yenileme kararını ve zamanını ötelemekten başka bir işe yaramaz. Yeni

yatırım kararında geçmiş tecrübeler, doğru çözümün konumlandırılmasında önemli rol oynar. Bu tecrübe, daha özenli ve dikkatli seçim, değerlendirme süreci.

Sıçrama! Ama nereye ve nasıl?

Yeni çözüm yatırımı, kullanılan yazılımın ya da çözümün yenilenme ihtiyacında, işletmeler karar aşamasında, mevcut durumu ve pazardaki ürünleri ve sağlayıcıları dikkate almalıdır. Bu konuda atılacak adımda, aşağıda belirtilen, farklı segmentlerdeki ürünlere geçiş kararları önem taşıyacaktır.

Sıçrama I'den II'ye: Tek bir şirket ve lokasyonda, kendisine has özellikleri olan bir endüstride faaliyet gösteriyor iseniz ve düşük bir yatırım bütçesine sahip iseniz doğru bir adımdır. Artıları; kolay uygulanabilme ve değişikliklere hızlı cevap verebilme, destek, eksiler, seçilen ürünün ve üreticinin profili ve pazardaki istikrarı.

Sıçrama I'den III'e: Şirketinizin hızla büyüyor, yeni iş alanları ve lokasyonlar açılıyor, pazardaki rekabet ortamında hızlı ve doğru kararlar almak istiyor, uluslararası pazarda da faaliyetleriniz var ya da olacak ise tercih edin. Artıları; benzer sektör tecrübelerinin aktarılması ile elde edilen bilgi ve sonucunda süreçlerin genel kabullerle tanımlanması ve uygulanması, yeni teknoloji, eksileri; yüksek sayılabilecek yatırım ve uygulama maliyeti, yetkin insan kaynağı ihtiyacı.

Sıçrama I'den IV'e: Yeni bir iş alanında yatırım kararı aldınız ya da işinizi uluslararası kabul görmüş kurallar ve süreç tanımları ile yönetmeye karar verdiniz. Dikkat !!! İyi düşündünüz mü? Artıları; en yeni ve ihtiyaçlarınızın önünde giden bir teknoloji, sağlam entegre yapı, eksileri, katı kurallar, proje yönetimi ihtiyacı, yüksek yatırım ve uygulama maliyeti, donanım ve yetkin insan kaynağı ihtiyacı.

Şekil 1: Süreç olgunluk ve şirket önemi açısından kriter değerlendirme (IT-Matchmaker roadmap örnek veri)

		Önem						Toplam
		Oran çok	Çok düşük önem	Düşük önem	Orta düzeyde önem	Yüksek önem	Çok yüksek önem	
Süreç olgunluk	İyi - Kontrol edilebilir	5						5
	İyi - Kontrol edilebilir	4						4
	Tatmin edici - Tanımlanmış	3	14	8	34	35	14	114
	Yeterli - Uygulanabilir	2	7	14	35	37	17	109
	Eksik	1	4	14	37	21	14	87
	Yetersiz	0						0
	Toplam	25	27	85	82	95	5	319

LEVEL 1 LEVEL 2 LEVEL 3

LEVEL 3



Dikkat: Paranıza virüs bulaşmasın!

ESET NOD32 Antivirus ve ESET Smart Security ürünlerinin 9'uncu sürümleri kullanıma sunuldu.

Bilgisayar sistemlerini artan dijital saldırılara karşı koruyacak ESET NOD32 Antivirus ve ESET Smart Security ürünlerinin 9'uncu sürümleri, İstanbul Salt Galata'da yapılan basın toplantısıyla duyuruldu. Yeni sürümler, dijital sistemleri hedef alan virüs, truva atı, solucan, rootkit, botnet, ortalama teknikleri, casus yazılımlar ve şifre-fidye programları gibi kötü amaçlı yazılımlara karşı yeni teknolojiler ve geliştirilmiş algılama metotlarıyla mücadele ediyor. Programlar, ESET'in bildik az kaynak tüketimiyle bilgisayarları yormadan güvenlik sağlarken, Microsoft'un yeni işletim sistemi Windows 10 ile tamamen uyumlu.

Bankacılık ve ödeme sistemleri koruması

ESET güvenlik ürünleri, kullanıcılarını her türlü dijital tehdide karşı farklı seviyelerde çok katmanlı bir yaklaşımla koruyor. Son dönemde siber suçluların artan şekilde bankacılık ve finans bilgileri ile işlemleri hedef alan zararlı yazılımlara odaklandığını belirleyen ESET, bu tarz saldırıları engellemeye yönelik yeni bir modül geliştirdi. ESET Smart Security 9 programında yer alan bu modül, "Bankacılık ve Ödeme Sistemleri Koruması" olarak tanımlandı.

Bu özellik, kullanıcılar internet bankacılığı için ilgili sayfayı ziyaret ettiklerinde doğru sayfayı algılıyor ve finansal işlemlerin güvenli ortamda yapıldığını doğruluyor. Online bankacılık ve ödeme-alışveriş siteleri tarayıcıya giriliyor ve otomatik algılamaya izin veren dinamik URL veri tabanı ile karşılaştırılıyor. Böylece ilgili sitenin sahte olup olmadığı sorgulanıyor. Bankacılık ve Ödeme Sistemleri Koruması ayrıca keylogger yani klavye okuyucusu tarzı zararlı yazılımlardan da koruyor.

Güvenlik kaygısı pek çok kişiyi engelliyor

ESET Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Alev Akkoyunlu'ya göre 'İnternet bankacılığı ve online alışveriş, hem dünyada hem de ülkemizde büyümekle birlikte, finansal işlem yapabilecek yetişkin kullanıcıların en az yüzde 30'u güvenlik kaygısı nedeniyle parasal online işlemlerden uzak duruyor'. Akkoyunlu,



sözlerini şöyle sürdürdü: "Kullanıcıların kaygıları ve siber suçluların tehditleri ışığında tasarlanıp geliştirilen 'Bankacılık ve Ödeme Sistemleri Koruması', finansal işlemler ya da para transferleri yapılırken, en gelişmiş seviyede güvenlik sağlamaya odaklanıyor. Bu özellik, kullanıcılarındaki güvenlik kaygılarını gidererek, internetin sağladığı özgürlüğü kullanabilmelerini hedefliyor. ESET bunu, 25 yıllık global tecrübe ve dünya çapına yayılmış milyonlarca kullanıcıya hizmet vermenin birikimiyle yapıyor."

Hackerlar açık sever!

Yeni sürümlerde geliştirilmiş özellikleriyle yer alan Botnet Koruması, zararlı trafiği bloke eden yeni bir algılama modeline sahip. Bilgisayarın uzaktan ele geçirilmesinden ve kötü amaçlı kullanılmasından koruyor. ESET güvenlik yazılımlarının öne çıkan bir başka özelliği olan Exploit Blocker yani İstismar Önleyici ise internet tarayıcısı, PDF okuyucusu, e-posta uygulamaları ya da Microsoft Office bileşenleri gibi sıklıkla istismara uğrayan uygulamalara yönelik saldırılarda kullanıcıyı koruyor. İstismar Önleyici, sistem açıklarından kaynaklanan herhangi şüpheli bir davranış karşısında koruma süreçlerini devamlı uyanık tutuyor.

400 milyon düşmana karşı savaşıyor

"Dijital dünyada düşman sayısı hızla artıyor" tespitini yapan ESET Türkiye CEO'su Alain Soria, sanal dünyada zararlı yazılım sayısının 400 milyon adete yaklaştığını dile getirdi. "Korunmak şart ve korunmak mümkün!" diyen Soria, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu 400 milyon yazılım ve onların arkasındaki siber suçluların yüzde 60'ı doğrudan veya dolaylı olarak paramızı hedef alıyor. Bu kadar çok düşmanla, tek başınıza başa çıkamazsınız. Bu nedenle ESET olarak yaratıcı stratejiler, yenilikçi teknolojiler ve dünyanın farklı ülkelerine yayılmış 9 araştırma merkeziyle, kötü amaçlı yazılımlara karşı önlem almaya çalışıyoruz."

Türkiye'de pazar lideri

Yenilikçi teknolojilerin ESET'i bugün dünyanın en büyük beş bilgi güvenliği kuruluşu arasına taşıdığını dile getiren Alain Soria, "Biz de ESET Türkiye olarak yıllardır sürdürdüğümüz pazar liderliği pozisyonumuzu pekiştiriyoruz. ESET NOD32 ve ESET Smart Security, ülkemizin en çok kullanılan bilgisayar güvenlik yazılımları olarak öne çıkıyor. Hem bireysel hem de kurumsal segmente yüzde 33'u bulan pazar payımızla hizmet veriyoruz. ESET Türkiye olarak 2015 yılını ise yüzde 15 büyüme ile kapatmayı hedefliyoruz" dedi.

Steve Jobs Olmak

Dünyanın gelmiş geçmiş en ünlü CEO'larından Steve Jobs hakkında bir sürü kitap yazıldı. Ama bu kitap hepsinden farklı. Steve Jobs hakkında efsaneler ve klişeler dilden dile dolaşıyor... Huysuz, bencil hatta küstah,

hırslı ve kindar bir adam. Pek böyle bir adam, nasıl oldu da vizyoner bir lidere dönüşüp milyarlarca insanın hayatını değiştirecek ürün ve hizmetleri geliştiren ekipleri yönetebildi?

Steve Jobs'ın "uzaktan" fark edilemeyen özellikleri neydi? Mesela iflah olmaz bir sanatkar, deli divane bir aşık, çaresiz bir kanser hastası ve çalışkan bir dâhi olarak tanımlanamaz mıydı Steve Jobs? Organik bahçecilik yapan, astronot olmak için NASA'ya

başvuran, Pixar gibi bir şirketi bugünlere getiren, Apple'ı yeniden ayağa kaldıran kişi Steve Jobs değil miydi? Steve Jobs Olmak, bir başarı hikâyesi değil, bir büyüme hikâyesi...

Steve Jobs Olmak, yıllarca Steve Jobs ile beraber çalışmış Tim Cook, Jony Ive, Eddy Cue, Ed Catmull, John Lasseter, Robert Iger gibi insanların anılarının, Apple, Pixar ve Disney'den üst düzey yöneticilerle yapılan görüşmelerin ve 25 yıl içinde bizzat Steve Jobs ile yapılmış yüzlerce saatlik "kayıt dışı" sohbetlerin, ailesi ve eşinin birebir katkılarının eseri...

Steve Jobs Olmak, gün geçtikçe daha sabırlı bir tutum sergileyen, yakın çevresine güvenmeyi öğrenen ve sadece devrim yaratacak ürünleri hedef almak yerine şirketini adım adım büyütmenin önemini keşfeden bir dâhinin hayat hikâyesi.

Kitap hakkındaki bazı yorumlar ise şöyle:

"Steve Jobs Olmak inanılmaz bir kitap. Steve ile 25 yıldan fazla beraber çalışmış biri olarak, bu kitabın gerçekten olağanüstü bir insanın olgunlaşmasını ve karakter özelliklerini en doğru şekilde yansıttığını düşünüyorum. Umarım Steve Jobs Olmak, son kaynak olarak kabul edilir."

-Ed Catmull, Disney Animation ve Pixar başkanı-

"Sonunda Steve Jobs ile hakkında dünyanın hak ettiği bir kitap. Zekice, doğru, bilgi dolu ve kimi zaman derinden yaralayıcı... Steve Jobs Olmak, çok uzun yıllar boyunca en önemli referans kaynağı olacak."

-John Gruber, Daring Fireball-

Yazar: XXXXXXXX

Yayıncı: XXXXXXXX • Fiyat: XXXXXXXX TL

Girişimcilik Tutkusunu

Başarılı işletmelerin hayata geçebilmesinde ilk adım, başarılı bir girişimci olmaktan geçiyor. Ancak girişimcilik ruhunu doğru anlamak, girişimi doğru yönetebilmek kolay bir iş değil. Bu alanda daha önceki deneyimlere başvurmak ve her sorun için yeniden çözümler aramak yerine, girişimin sağlıklı büyümesine odaklanabilmek için, doğru kitaplara ulaşabilmek de önemli. Girişimcilik Tutkusunu da bu alanda önemli bir kitap.

Küçük işletmeler için klasik bir yönetim rehberi olan bu kitap, işletmenizi idare ederken aklınıza gelmeyen nasıl sorunlarla karşılaşacağınızı, işinizin size boğmasından nasıl kurtulacağınızı, küçülme ve büyüme ikileminde neye yönelmeniz gerekeceğini, sonuçta küçük işletmenizin size nasıl özgürleştireceğini anlatıyor...

Kitap Kasım ayında piyasaya çıktı.

Yazar: Michael E. Gerber

Yayıncı: Aura • Fiyat: 25 TL

GİRİŞİMCİLİK TUTKUSU

KÜÇÜK İŞLETMELER
NİÇİN BATAR,
NASIL BÜYÜR?

MICHAEL E. GERBER



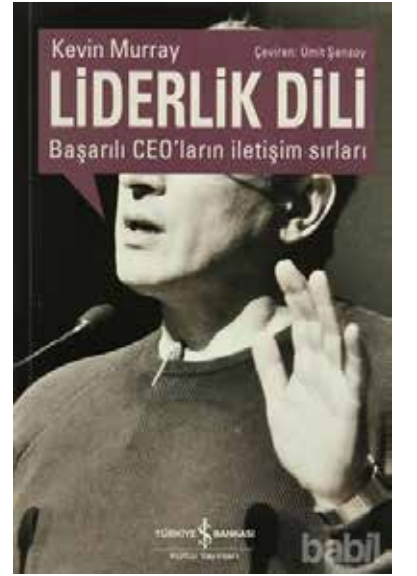
Liderlik Dili - Başarılı Ceo'ların İletişim Sırları

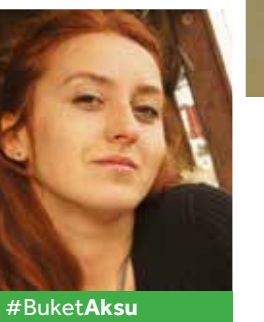
İş dünyasındaki liderlerin çoğu, çalışanlarına esin kaynağı olmak, onları motive etmek için güçlü bir hitabetin yeterli olacağını düşünürler. Bu doğru değildir. Dil, iletişim için kullanılan sistemlerden biridir ve doğru soru, liderlerin başarıya ulaşmak için genelde nasıl bir sistem oluşturmaları gerektiğidir.

Kevin Murray Liderlik Dili'nde işte bu sorunun yanıtlarını arıyor. Kitabını, iş dünyasından kamu sektörüne kadar geniş bir yelpazede, işinin ehli yetmişten fazla CEO ile yapılmış söyleşiler üzerine kuruyor. Onların deneyimlerini, bakış açılarını, çıkardıkları dersleri titizlikle inceleyerek, liderlikte başarılı iletişim için bir başvuru kaynağı oluşturuyor. Liderlerin mesajı açık: Günümüzde iletişim, liderlik için olmazsa olmaz bir şarttır.

Yazar: Kevin Murray

Yayıncı: İş Bankası Yayınları • Fiyat: 32 TL





#BuketAksu

GURME YÖNETİCİLERE ÖZEL Divan MAROMİ

Divan İstanbul'un içerisinde yer alan Maromi, geleneksel Japon Mutfağı'ndan tatlarla hazırlanan gurme menüsü ve renkli atmosferiyle **iş yemeklerine** ve dost sohbetlerine ev sahipliği yapıyor.

Divan İstanbul'un Uzakdoğulusu Maromi, Japon Mutfağı'nın özel lezzetlerini içeren yenilikçi menüsüyle İstanbul'un gözde mekânları arasında yer alıyor. Japonya'dan getirilen renkli aksesuarlarla bezeli şık dekorasyonu ve konforuyla iş toplantılarında yaratıcılığınızın sınırlarını zorlayabileceğiniz bir atmosfer sağlıyor.

Şef Kenji Kume, 1999 yılında Divan Hai Sushi ile başladığı Türkiye macerasına Maromi ile devam ediyor. Kenji'nin usta yorumuyla şekillenen Maromi spesiyalleri; yalnızca lezzetle-

riyle damaklara değil, renkli ve farklı sunumlarıyla gözlere de hitap ediyor. Şef, menüdeki favori yemeklerini; sıcak ve soğuk başlangıçlarda tofu salatası ve pirinç yufkasına sarılmış balık ve salata, çorbalarda tempura udon, diğer başlangıçlarda tuzlanmış balık yumurtası ile marine kalamar, sushi ve sashimilerde, karışık sashimi tabağı (sashimi moriwase), gunkan sushilerde uçan balık yumurtası (tobiko), maki sushilerde taze somon ve avokado, ana yemeklerde somon teriyaki (Sake Teriyaki) tatlılarda ise ağızda patlayan minik taneleriyle yeşil çay dondurmaları olarak sıralıyor.

Japon Mutfağı'nın benzersiz lezzetlerini Divan İstanbul'a taşıyan Maromi; Pazar günleri hariç her gün 12.00 – 15.00 ve 18.30 – 22.30 saatleri arasında hizmet veriyor.



Efi, Türkiye'yi bölgede stratejik ülke ilan etti

Efi Satış Direktörü Sidney Ouahnoun:
"Türkiye'de her yıl pazar payımızı %20-30 artıracacağız"

Her yıl cirosunun yüzde16'sını Ar-Ge'ye ayıran baskı sektörünün lider oyuncularından Efi, 30 Eylül'de son bulan 2015 yılı 3. çeyreğinde; geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 16 büyümeye yakalayarak, 228,7 milyon USD tutarında rekor ciro açıkladı. İki sene önce seramik üzerinde baskı yapan dijital makina üreticisi İspanyol Cretaprint'i, yakın geçmişte ise tekstil sektöründe baskı yapan İtalyan Reggiani ile geniş format dijital baskı makinası üreticisi İsraili Matan firmasını satın alan Efi, 2016 hedef cirosunu 1 milyar dolar olarak açıkladı. Türkiye yatırımlarına hız veren Efi, geniş format baskı makinaları pazarında, Anadolu'da Lidya Grup ile ilerleme kararı aldı. Efi, hızlı tüketim malları, güzellik ve lüks tüketim sektörlerini lokomotif; ambalaj ve dekorasyon sektörünü ise Türkiye'de büyüyen pazarlar olarak görüyor.

Bekir Öz: "Efi ile Türkiye'de önemli başarılarla imza atacağız"
Ekonomik krizler dâhil her yıl çift haneli büyümeye elde eden ve Anadolu'ya yaptığı yatırımlarla sektörde farklılaşan Lidya Grup, çoklu marka stratejisine önemli bir marka daha dahil etti ve Efi ile anlaşma imzaladı. Global markaların yerelde güçlü iş ortaklarına ihtiyacı olduğuna değinen **Lidya Grup Yönetim Kurulu Başkanı Bekir Öz**, "Hiçbir küresel markanın yerele hâkim bir iş ortağı yoksa pazarda sürdürülebilir bir başarı elde etmesi mümkün değil. 2012 yılında çoklu marka stratejimizi açıkladığımızda, bugünleri planlamıştık. Efi'nin yapıya katılmasıyla ürün gamımızda toplam çözüm sunabilme potansiyeline ulaştık. Yüzde 100 Türk sermayeli şirketimiz faaliyette bulunduğu ilin ticaret odasına kayıtlı yerel yapılanması, güçlü organizasyonel yapısı ve servis ağıyla küresel şirketlerin dikkatini çekmeye devam

edecek. Efi ile Türkiye'de önemli başarılarla imza atacağız" dedi.

"Türkiye'ye önemli ve özen isteyen bir pazar"

Efi'nin 60 Ülkeden Sorumlu Satış Direktörü Sidney Ouahnoun bu işbirliğine dair dikkat çeken açıklamalarda bulundu: "Türkiye pazarı Efi için çok önemli ve özen isteyen bir pazar. Hem ülkede bizi temsil edecek satış direktörü atadık hem de güçlü bir oyuncu olan Lidya Grup ile anlaşma imzaladık. Nathalie Hızveren'in ekibe katılması ile birlikte Türkiye'nin lokal özelliklerine daha hakim olabilmeyi ve müşterilerimize daha iyi bir hizmet sunmayı amaçlıyoruz.

Dijital baskı dünyasını büyüten; kaliteli ve hızlı üretim talebi

Hangi sektör olursa olsun endüstriyel baskı makinaları pazarını büyüten sebeplerin başında; markaların ve pazarlama ekiplerinin hem kaliteli hem de çok hızlı üretim talepleri olması yatıyor. Hızla değişen pazarda pazarlama ekipleri, limitli bir sürede efektif ve fark yaratacak kampanyalar, markalarının konumlandırılmasında önemli rol oynayacak kaliteli ve inovatif baskılar bekliyorlar.

Tekstil, hızlı tüketim malları, güzellik ve lüks tüketim lokomotif; ambalaj ve dekorasyon büyüyen pazarlar

Dijital dünyanın, bu hızlı süreçlere en iyi ayak uyduran teknoloji olarak geleceği parlak gözüküyor. Örneğin 7 pikolitre baskı kalitesi sayesinde; çok net ve kusursuz görseller, beyaz renkle basma kabiliyeti sayesinde; cam ve pleksiglas gibi transparan malzemelerde, metal, ahşap veya renkli yüzeylerde muhteşem baskılar elde edilebiliyor. LED teknolojisi sayesinde; ince ve ısıya karşı reaksiyon gösterebilecek malzemeler üzerine baskı yapılabilir. Bu anlamda, tekstil, hızlı tüketim malları pazarı (FMCG), güzellik sektörü ve lüks markaların beklentileri pazarda lokomotif bir rol oynasa da ambalaj ve dekorasyon gibi farklı sektörlerden daha büyük pay almaya devam ediyoruz."

Açık kaynak, kanal için yeni fırsatlar getiriyor

Açık kaynak platformlar ve işletim sistemleri hızla benimsenirken EMC Isilon Bölge Yöneticisi Ender Bozanoğlu, iş ortakları ve sektör paydaşlarını bilgilendiriyor.



#EnderBozanoğlu

Geçtiğimiz yıllarda veri depolama kanalında birçok değişiklik oldu. Yeni teknolojiler ve özellikle de bulut bilişim yalnızca kanal ortaklarının sattıklarını değil, satış şekillerini de değiştiren yenilikçi iş modelleri yarattı. Sonuç olarak birçok yetkili satıcı, bugün içeriği nispeten daha iyi biçimde anlaşılır bir süreç içinde hizmet sağlayıcılara dönüştü. Ancak, en az bu süreç kadar önemli olan fakat daha az bilinen bir değişim daha var: değişen yalnızca kanal ortakları değil, müşteriler, işletmeler de değişiyor.

Bu yeni nesil işletmeler, bulut teknolojilerine ve her geçen gün bulut teknolojileri ile daha fazla bağlantısı olan açık kaynak işletim sistemleri konusuna oldukça aşina ve bu teknolojileri kullanmak için yeni yöntemler arayışında. Şayet kanal ortakları bu fırsattan faydalanmak istiyorsa, işletmelere açık kaynak aracılığıyla nasıl ek değer sağlayabileceklerini göz önünde bulundurmalarıdır.

Açık kaynağa geçiş hızla artıyor

Bulut ve sanallaştırma teknolojilerinin bu kadar büyük başarı elde etmesinin en önemli sebebi BT'yi kolaylaştırmaları. Yazılım uygulamalarından veri depolamaya kadar, kurumsal BT çözümlerini satın almak ve arayüz sahibi olmak hiç bu kadar kolay olmamıştı. Bu da departman yöneticilerinin BT kaynak-

ları üzerinde daha fazla kontrole sahip olabilecekleri bir sürecin başlamasına neden oldu. Artık açıkça belgelendi: BT departmanı artık yalnızca kurumsal BT'nin daimi bekçisi değil; BT departmanı ayrıca işletme ile bulut ürün ve hizmetleri satıcısı arasında da aracı görevini de görüyor.

Bir diğer gerçek de bulutun gelmesiyle, BT ekosistemi içinde bir açığın ortaya çıkmış olması. İşletmeler BT altyapıları ile daha fazlasını yapmayı talep ederken, özel (patentli) kodun yerini açık kaynak alıyor. Sonuç olarak, bulut bilişimin yaygınlığı Openstack gibi açık kaynak bulut sistemlerine olan ilgiyi olağanüstü artırıyor. Bu ilgiye açık kaynak topluluklarının karşılık verdiğini, platformlarını hiç olmadığı kadar öçeklenir, ensek ve güvenilir hale getiriliyor.

Açık kaynak kanala yeni iş modelleri getiriyor

Tüm bunlar olurken, işletmeler açık kaynağın ne yapabileceğini yeniden düşünmeye başladı. Açık kaynak eskiden neredeyse yalnızca test ve geliştirme ortamlarında kullanılırken, bugün işletmeler birçok durumda açık

kaynağın kapsamını kritik uygulamaları da içerecek şekilde genişletmek için yöntemler arıyor. Kanaldaki iş ortağı, Openstack bulut altyapılarına yönelik hizmetler sunarak ya da müşterilerin

gereksinimlerine karşılık verecek referans mimarilerinden yararlanarak veya özel sistemler oluşturarak ek değer katabilir.

Artık tüm altyapı yazılım tanımlı oluyor

Bu kanal için yeni bir tür çözümle hedefleyeceği yeni türde bir potansiyel müşteri anlamına geliyor. İşletmeler, BT kaynaklarını geçmişe göre çok farklı şekilde kullanmak istiyor. Her şeyin yazılım-tanımlı ve olağanüstü düzeyde biçimlendirilebilir olmasını da istiyor. Ayrıca tüm veri depolama altyapılarını altyapının hangi satıcıdan satın alındığı, bina içi mi, yoksa bulut ortamında mı olduğu farketmeksizin sanallaştırılabilmeyi ve ihtiyaca göre değiştirilebilen ortak kaynak havuzu olarak kullanabilmeyi istiyor. Açık kaynak bu ihtiyaçları karşılamak için oldukça uygun.

Açık kaynak büyük veriyi de besliyor

Son olarak; açık kaynak kanal ortaklarına büyük veriyi yönelik fırsatlar da sunuyor. Büyük veri analitiği değiştiğinde, Hadoop gibi platformlar metalaşılıyor. İşletmelerin ilgisini artık Hadoop'a ilaveten açık kaynağın sunmaya yardımcı olacağı bellek içi analitik gibi katma değerli hizmetler çekiyor. Kanal ortakları büyük veri ortamlarının tasarımı ve kurulumuna yönelik fırsatlar için gözünü açık tutmak zorunda. Neredeyse her gün yeni bir kullanım alanının ya da kurulumun görüldüğü günümüzde, kanal ortaklarının büyük verinin meyvelerinden yararlanabilmesi için hemen harekete geçmesi büyük önem taşıyor.



Gökhan Nalbantoğlu Datameer'de

Büyük veriyi herkes için kullanılabilir hale getirme hedefiyle uçtan uca hizmet veren ve bu konudaki tek büyük Veri Analitiği uygulamasını sağlayan San Francisco merkezli Datameer'in Türkiye ve Orta Doğu Bölgesi Genel Müdürlüğüne Gökhan Nalbantoğlu atandı.



olarak başlayan Nalbantoğlu, 1994-2009 yılları arasında HP'de görev yaptı. HP Türkiye Çevre Bilimleri Ürün Müdürü olarak başladığı görevini HP MEA Kurumsal Müşteriler Satış Müdürü olarak devam ettirdi; 2001-2009 yılları arasında ise EMEA ve MEA bölgelerinde farklı yöneticilik görevlerinde bulundu.

Büyük veriyi Hadoop ortamında analiz ederek kurumsal müşterileri için özelleştiren Datameer'de göreve başlayan Gökhan Nalbantoğlu'nun uzmanlık alanları arasında Büyük Veri ve Analitik Uygulamaları, Nesnelerin İnterneti, Bulut Bilişim Çözümleri, Pazarlama, Risk ve Suistimal Yönetimi çözümleri yer alıyor. Nalbantoğlu ayrıca bankacılık, kamu, telekomünikasyon, sigortacılık sektörlerindeki bilişim ihtiyaçlarının analiz, proje ve satış süreçlerinde de deneyim sahibi.

Kariyerine 1992 yılında Siemens – Nixdorf'ta Teknik Yönetici Asistanı

2009-2012 yılları arasında SAS Türkiye Genel Müdürü olarak görev yapan Gökhan Nalbantoğlu, 2012- 2014 yılları arasında IBM Türkiye Yazılım Ülke Lideri ve MEA Bölgesi Cloud & SaaS Satış Lideri olarak kariyerine devam etti. Nalbantoğlu, Ekim 2014 ile Ekim 2015 tarihleri arasında Büyük Veri ve Analitiği alanında Türkiye'de bilişim hizmetleri sunan Ereteam'ın Genel Müdürlüğünü yaptı. Boğaziçi Üniversitesi Elektrik Elektronik ve Endüstri Mühendisliği bölümlerinden mezun olan Nalbantoğlu, yüksek lisansını yine aynı üniversitede Endüstri Mühendisliği bölümünde yaptı.

Vodafone İrlanda'nın Bireysel İş Birimi bir Türk'e emanet

Vodafone Türkiye'nin uluslararası arenada «Türk reçetesi» olarak anılan stratejik dönüşüm programının başarısıyla yurtdışına atanan üst düzey yöneticiler hızla yükseliyor. 2009-2014 yılları arasında Vodafone Türkiye'de Bireysel Pazarlama Direktörü olarak görev alan ve 1 Şubat 2014'te Vodafone Almanya Bireysel Pazarlama Direktörlüğünü üstlenen **Lütfullah Kitapçı, Vodafone** İrlanda'ya Bireysel Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra Kurulu Başkan Yardımcısı olarak atandı.

Kariyerine 2001 yılında yönetim danışmanı olarak başlayan Kitapçı, Türkiye ve Hindistan'da farklı telekomünikasyon firmalarında danışmanlık



projeleri yaptıktan sonra 2005 yılında Vodafone Çek Cumhuriyeti'ne katıldı. Çek Cumhuriyeti'nde Strateji, Planlama ve Program Kıdemli Müdürlüğü ve KOBİ ve Kurumsal Müşterilerden Sorumlu Kıdemli Müdür olarak görev yapan Kitapçı, 2009 yılında Türkiye'ye dönüş yaptı ve Vodafone Türkiye Bireysel Pazarlama Direktörü ola-

rak atandı. Koç Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olan ve Harvard Business School Genel Yönetim Programı'nı tamamlayan Kitapçı, pazarlama alanındaki başarıları sonucunda Vodafone'un en büyük operasyonu olan Vodafone Almanya'ya 2014 yılı başında Bireysel Pazarlama Direktörü olarak atanmıştı.

Fırat Dirik, MediaMath'ın Doğu Avrupa bölgesindeki büyümesine öncülük edecek

Dijital pazarlama aracı TerminalOne platformu yaratıcısı MediaMath, yaptığı açıklama ile Fırat Dirik'in Doğu Avrupa Bölge Direktörü olarak aralarına katıldığını duyurdu. MediaMath'ın Londra ofisinde görev yapacak olan Dirik, şirketin hızlı büyüyen bölgedeki itici gücü olacak.

MediaMath ailesine katılmadan önce Dirik, dört yıl boyunca Facebook Londra ofisinde Türkiye Ülke Müdürü olarak görev yaptı ve bu süre zarfında şirketin Türkiye'deki operasyonlarından, stratejik genişlemesinden, gelir ve karlılığından sorumlu olarak pazar-daki küresel ve yerel marka, ajans ve iş ortakları ile olan stratejik işbirliklerini yönetti. Facebook öncesinde Microsoft'un Tüketici ve Online ürünlerinden sorumlu Ülke Satış Yöneticisi olarak görev yapan Dirik, Microsoft'ta geçirdiği 5 yıl süresince, şirketin MSN, Windows Live Hotmail ve Messenger, Mobil ve Microsoft Media Network platformlarının online satış ve pazarlama faaliyetlerini yönetti. Microsoft'a katılmadan önce ise Türkiye'nin lider mobil operatörlerinden Avea'da Kurumsal Satış Müdürü olan görev alan Dirik uzun yıllar bankacılık alanında da çeşitli satış ve pazarlama rollerini üstlendi.



#MelihÇelik

@filtrekahve

melih.celik@techinside.com

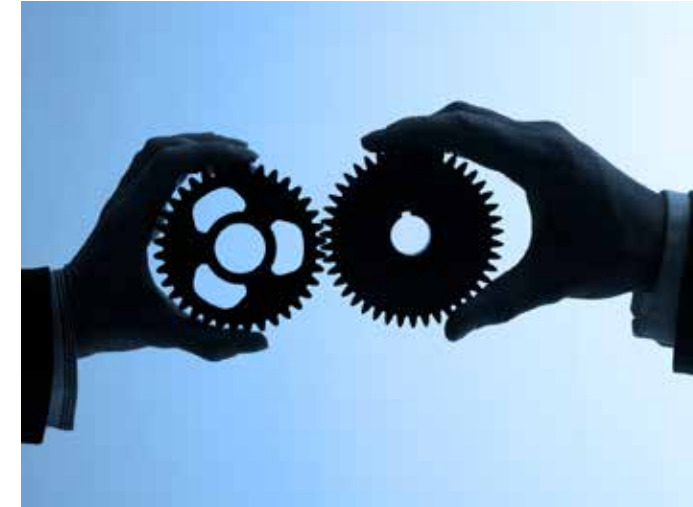
Ar-Ge burada, sanayi nerede?

Ağza sakız olmuş laflar vardır, bir başka deyimle klişeleşmiş. Uzun yıllar o kadar sık tekrarlanır ki, gerçekleşmemiş olsa bile olduğundan söz edilme-ye başlanır. Yazıya dökülen cümleler bu yöne evrilir, fısıltı gazetesinden çıkan sesler kulaklara gerçek olduğu sanılan şeyi taşır. Ama tablonun gerçek hayatta böyle olduğu pek az görülebilir...

İşte bu kalıplardan biridir "üniversite – sanayi işbirliği". Üniversitelerimiz bilim üretmeli der biri, öteki nitelsiz mezunlar ordusu olarak tanımlar. Bir diğeryse tüm teknolojiyi dışardan ucuza alan sanayici burada niye üniversiteyle çalışsın...

Eskiye oranla bu ilişkisizlik durumunun çok daha az olduğunu belirtmek gerek. İsim vermeye lüzum yok, ama gerek yerli, gerekse Türkiye'de faaliyet gösteren uluslararası şirketlerin üniversitelerde açtığı Ar-Ge merkezleri, laboratuvarların sayısı artmakta. Bununla birlikte Türkiye'deki akademisyenlerin yurtdışındaki global Ar-Ge merkezlerine götürülüp 'pişirilmesi' de karşılaştığımız bir durum.

Ancak gerçekte çözülmesi gereken mühim bir mesele var: "İlgisizlik". Bir üst paragrafta bahsi geçenlerin sayısı gerçekten çok çok az. Bunda hem iş dünyası hem de akademik çevrelerin etkisi var. İş dünyası işin kolayına kaçıyor. Kimi üşengeçlik kimiye ekonomik sebeplerle. Benzer



Olmadık uçuk kaçık şeylere ana haber bültenlerinde dakikalarca yer veren, yurtdışındaki bir sitede gördüğü gadget türü cihazları Türkiye'de satılıp satılmayacağına bakmaksızın manşetlere çıkarmaktan geri kalmayan etkinlik salonuna adımını bile atmadı.

bir kolaya kaçma akademisyenler arasında da var. Hazırlanan tezlerde uluslararası kabul görmüş atıf yapılabilecek kaynaklardan değil de ajanslardan, sağdan soldan topladığı haberleri kopyalayan, adında "haber" olan internet sitelerinden faydalanan geniş bir kesim var.

Diğer yandan bir genelleme yapmamak da gerekiyor. Bu genellemeyi bozan en çarpıcı örnek geçen ay İstan-

bul'da gerçekleştirildi: ÜSİMP Patent Fuarı. Harbiye Askeri Müze'de gerçekleştirilen fuara 20 kadar üniversite ve bünyesindeki teknoloji transfer ofisi katılmıştı. Toplam 126 yenilik ve patent vardı. Birkaç örnek vermek gerekirse; "antibakteriyel nanogümüş kaplama, PH duyarlı hidrojel, nanotanicik takviye edilmiş peynir altı suyu izolatu filmi, tip II diyabet ve alzheimer tedavisine yönelik aday ilaç molekülleri, parmak izinden

cinsiyet tanıyan sistem..."

Tüm listeye usimppatent-fuari.org.tr adresinden ulaşabilirsiniz. Sitedeki buluşlar kısmında her birinin detaylı açıklamaları da bulunmakta.

Yazdıklarım marketten doğrudan satın alamayacağınız şeyler olduğu için biraz popüler gelmeyebilir. Ancak pek çoğu, farklı sektörlerdeki üretim süreçlerinin gelişimi ve kullanıcıların global rekabette avantaj sağlayabilmesi için önemli.

Ancak iki gün süren etkinlikte iş dünyasının yeterince ilgi gösterdiğini söylemek güç. Bu durum, yapılan sunumlarda da düzeltilmesi gereken bir nokta olarak katılımcılar tarafından belirtildi. Organizasyonu iyileştirme noktasında organizatör kurumun daha fazla çaba göstereceği kesin. Ancak benim asıl eleştirim ulusal medyaya. Olmadık uçuk kaçık şeylere ana haber bültenlerinde dakikalarca yer veren, yurtdışındaki bir sitede gördüğü gadget türü cihazları Türkiye'de satılıp satılmayacağına bakmaksızın manşetlere çıkarmaktan geri kalmayan medya etkinlik salonuna adımını bile atmadı. Hatta pek çoğu, benim twitter'daki medya neredede çıkışımla haberdar oldu. Hep birilerini eksik iş yaptığı için eleştiririz ya, bu kez medya olarak çuvaldızı kendimize de batırmak gerek. Sonuç olarak; Ar-Ge oradaydı, peki sanayi ve medya nerede?

Akıllı Şehirler

Yapay zeka çalışmalarının ve dijital teknolojinin gelişmesiyle birlikte artık içinde yaşadığımız şehirlerde akıllanmaya başladı. Trafik, sağlık, enerji, su, güvenlik hizmetleri gibi çeşitli alanlarda artık akıllı şehir teknolojileri, insanların hayatını kolaylaştırıyor ve biz de bu sayımızda, kapak konumuzu akıllı şehirlere ayırdık.

Kapak Konusu: Akıllı Şehirler

Dijital çağın ütopyik fikirlerinden biri de akıllı şehirlerdi. İçinde yaşayan insanları tanıyan, fark eden, hisseden ve onların yaşamını kolaylaştıran şehirler bir gün gerçek olur mu diye düşünürken, o şehirler sessiz sessiz akıllanmaya başladı. Bugün, hem kamusal hem de özel alanlarda, çok sayıda akıllı şehir teknolojisi, şehir hayatının bir parçası olmuş durumda. Hastaneye gittiğimizde verdiğimiz avuç içi izimizden, işten çıktığımızda bizi evimize götüren trafiği düzenleyen ışıklara kadar, aktif veya pasif çok sayıda teknoloji büyük kalabalıkların hayatını düzene koyuyor. Dosya konumuzda da bu teknolojileri ve hayatımıza kattıklarını mercek altına aldık.

Analiz: Zuckerberg iki ay babalık iznine çıkıyor

Şirket çalışanlarının evlilik-doğum, taşınma izinleri kullanmasına alışkın ancak dünyanın en büyük şirketlerinden birinin kurucusu ve ortağının izin kullanması, herkesi şaşırtacak. Üstelik Zuckerberg kendisi tatile çıktığı gibi, artık Facebook'ta çalışan herkesin 4 ay doğum iznine çıkabileceğini de açıkladı. Erkek veya kadın fark etmiyor... Detayları haberimizde.

İK Inside: Vodafone İrlanda'nın Bireysel İş Birimi bir Türk'e emanet

Vodafone Türkiye'nin uluslararası arenada "Türk reçetesi" olarak anılan stratejik dönüşüm programının başarısıyla yurtdışına atanan üst düzey yöneticiler hızla yükseliyor. 2009-2014 yılları arasında Vodafone Türkiye'de Bireysel Pazarlama Direktörü olarak görev alan ve 1 Şubat 2014'te Vodafone Almanya Bireysel Pazarlama Direktörlüğünü üstlenen Lütfullah Kitapçı, Vodafone İrlanda'ya Bireysel Satış ve Pazarlamadan Sorumlu İcra Kurulu Başkan Yardımcısı olarak atandı.

Köşe Yazıları

Deneyimli gazeteci Fikri Türkel, TechInside'da yeni köşe yazısında, robotların gelecekte iş dünyasını nasıl etkileyeceğini analiz etmiş: "Önümüzdeki 20 yılda İngiltere'deki çalışanların yüzde 35, Amerika'daki çalışanların yüzde 47'si işlerini kaybetme riski altında kalacak. Oxford Üniversitesi'nin bu araştırması robot ve sensörlerin hayatın her kesimini nasıl etkileyeceğine dair yüzlerce araştırma sonucundan sadece biri."

Ender Bozanoğlu ise, açık kaynak sistemlerinin yarattığı yeni fırsatları incelemiş. Şöyle diyor: "Açık kaynak platformlar ve işletim sistemleri hızla benimsenirken EMC Isilon Bölge Yöneticisi Ender Bozanoğlu, iş ortakları ve sektör paydaşlarını bilgilendiriyor."

Melih Çelik'in ise köşesinde sanayi kuruluşlarının Ar-Ge yatırımlarına yeterince önem vermediğini vurguladığı ilginç bir makale kaleme almış: "Ağza sakız olmuş laflar vardır, bir başka deyimle klişeleşmiş. Uzun yıllar o kadar sık tekrarlanır ki, gerçekleştirmemiş olsa bile olduğundan söz edilmeye başlanır. Yazıya dökülen cümleler bu yöne evrilir, fısıltı gazetesinden çıkan sesler kulaklara gerçek olduğu sanılan şeyi taşır. Ama tablonun gerçek hayatta böyle olduğu pek az görülebilir..."

Haberlerden Derlemeler

Bilgisayarları artan dijital saldırılardan koruyacak ESET NOD32 Antivirus ve ESET Smart Security ürünlerinin 9'uncu sürümleri, İstanbul Salt Galata'da yapılan basın toplantısıyla duyuruldu.

Mobil uygulamalar ilk kez karşımıza çıktığımızda, onlarca dolara satılan masa üstü yazılımların yanında 1 dolarlık fiyatlarla herkeşe çok ucuz görünmüşlerdi.

Dijital dönüşümle birlikte e-Fatura ve e-Defter kullanımı hızla yaygınlaştığını belirten Yüksel Samast, 2016 yılının en önemli projesinin akıllı kimlik olacağını ve sektörde bazı şirketlerin yolun sonuna geleceğini ifade etti.

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™