



'Doyurucu' bir dönüşüm için kapsamlı adımlar atılıyor

HD Holding, dijital dönüşümü 'bitmeyen bir yolculuk' olarak tanımlıyor.



Cephe genişliyor, düşman çeşitleniyor

"Siber güvenlik alanında istihdam açığını, nitelikli işgücüyle karşılamak öncelik olmalı."



Sorunların ilacı teknolojiye saklı

Dell Technologies Türkiye Genel Müdürü Işıl Hasdemir, Pandemi sonrası toparlanma sürecini değerlendirdi.

BThaber

1995'ten beri...

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ

Türkiye'nin dijital ara yüzü e-Devlet Kapısı'nın kullanıcı sayısı 60 milyonu geçti

Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanı Ali Taha Koç; e-Devlet Kapısı'nın, vatandaşların işlemlerini hızlı ve güvenli yapabildikleri Türkiye'nin dijital ara yüzü olduğunu ifade ederek kullanıcı sayısının 60 milyonu geçtiğini kaydetti.



Girişimlere yapılan yatırımlar azalıyor

KPMG, hazırladığı "Venture Pulse" raporunda 2022 yılının 2. çeyreğinde küresel girişim yatırımlarını inceledi. Küresel girişimcilik trendlerini ele alan üç aylık rapora göre, jeopolitik belirsizlikler, tedarik zinciri sorunları, artan enflasyon ve faiz oranları gibi faktörler nedeniyle küresel girişim yatırımları azaldı.

Avrupa Komisyonu, 15 Türk kuruluşunun yer aldığı 10 farklı projeyi destekliyor

Ufuk Avrupa Programı Küme 4 Endüstri Alanı 'Hedef 1: İklim nötr, dögüsel ve dijital üretim' ve 'Hedef 2: Dayanıklı endüstri için kilit stratejik değer zincirlerinde artan özerklik' kapsamındaki 2022 yılı çağrılarında; 15 Türk kuruluşunun yer aldığı 10 farklı proje, Avrupa Komisyonu tarafından desteklenmeye hak kazandı.

Turkcell, Barikat'a ortak oldu



Turkcell, siber güvenlik sektörünün önde gelen firmalarından Barikat'ın yüzde 20 hissesini satın aldı.

Hayalinizdeki Alan Adını Kaydedin!

Sh Sadece Hosting

İnternetteki Yerinizi
Hemen Alın!

Dünyanın En Çok Tercih Edilen Alan Adı Uzantıları,
En İyi Fiyatlarla Ve Hızlı Şekilde Sizin Olabilir.

https://www.sh.com.tr



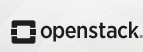
Türkiye'nin

Operatör Bağımsız

Veri Merkezi



www.premierdc.com.tr



uzman posta

YERLİ YAZILIM

Kurumsal E-posta

Toplu E-posta

İşlemsel E-posta



https://uzmanposta.com

M L Ş I L Ç N Y C M G L C V N Y Ç R G C Ç R K K M
D N C E M Ü D İ G S D A N I Ş M A N L I K N G C S
T V D M S Ö T R Ü G R K E T V L N M G C S Y A L Ö
Ü C D N I E S V N M S Ş N Y M L M S N P E R G R K
S G T G İ G M Ü Ş T E R İ G C Y S T G N R G C Y C
R M S Ş G S N I E S Y A R S G P C R N Y K Ö R K Y
V Ü R K E T C E S M C S T E L E M A R K E T I N G
M V S M Y Ş D R E N I E M S V Y Z C G C Y K R M K
S E M Y S T T Y R M S R D M N Y S A C N P K R S Ü
V R S M E S T E C Ş M C Y M E Ü E R Y E L E C Ö Y
M İ V C R E E M D Ö Y G D S M Ö S A Y A G E Y A L
Y M K S O S Y A L M E D Y A Y Z C Ş R G S R M S R
E Ş R Y A V R Ö Ş R Y R C M S Ö M T Y K E P S E Ü
R Ö R K E T N Y D C Z C E G E M S I G C Y A Ü R M
O E M O R M E D M E D Ş Z C R Ş Z R C Z A Z C B S
M Ö Y C R C A E S R R N Y G I Ö C M Y A L P B Ü Ö
Ş R Z E P O S T A C M M E G Y Z C A B Ü M A Ü R P
Ö Z O R E R Ö O R M T Y A M B C Y A R Y S Z T Y Ü
M E D Z M S T S Y B R Ü A R Ü A O B Y A Ö A Ü O Ü
O R Z K A M P A N Y A B Y A A Y M S Ö R B R C Y A
Ü Y A S S R Ü A Y Ö Y O M Ü R R K E T M Y L Y M B
R Y Y Ö A Y R L O B K B S T Y A M S R S Y A L S Y
R M E D Y A R S M Ü B Y O A M A Ü A
L S Y B L Y A T O Y A K A B A Y B R



Buyrun, bizi aramışsınız..

Bilgi için:

man@m2s.com.tr

Türkiye'nin dijital ara yüzü e-Devlet Kapısı'nın kullanıcı sayısı 60 milyonu geçti



Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanı Ali Taha Koç, 11 Ağustos tarihindeki açıklamasında; e-Devlet Kapısı'nın, vatandaşların işlemlerini hızlı ve güvenli yapabildikleri Türkiye'nin dijital ara yüzü olduğunu ifade ederek kullanıcı sayısının 60 milyonu geçtiğini kaydetti. Koç, 2008 yılında hayata geçirilen e-Devlet Kapısı'nda bugün 886 kuruma ait 6 bin 665 dijital hizmet sunulduğuna dikkat çekti.

Ali Taha Koç, Covid-19 salgınıyla birlikte 2020 ve 2021'de tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de elektronik hizmetlere olan ihtiyacın net olarak anlaşıldığını vurgulayarak salgın döneminde vatandaşın ve iş dünyasının ihtiyaç duyduğu hizmetlerin dijitalleştirilmesi sayesinde e-Devlet Kapısı'nın kullanımının katlanarak arttığını dile

getirdi. e-Devlet Kapısı'nın kurulduğu günden bu yana vatandaşların işlerini kolaylaştırıldığını altını çizen Koç, "Pandemi dönemiyle birlikte e-Devlet Kapısı'nın önemi de arttı. e-Devlet Kapısı, sadece pandemi gibi olağanüstü zamanlarda işleri kolaylaştırmakla kalmadı aynı zamanda vatandaşlarımızın zamandan da tasarruf etmelerini sağladı. e-Devlet Kapısı; sağladığı kolaylıklar ve tasarruflar sayesinde Dijital Türkiye yolunda atılan en büyük adım olduğunu her geçen gün ispatlamaya devam ediyor" açıklamasını yaptı.

e-Devlet Kapısı'ndaki hizmetleri, bütünlük hizmet formuna taşıma gayreti sürüyor

Koç, vatandaşların pek çok işlemini evinden çıkmadan, her geçen gün

içeriği ve kalitesi gelişen e-Devlet Kapısı üzerinden gerçekleştirdiğini belirterek 2008 yılında hayata geçirilen e-Devlet Kapısı'nda bugün 886 kuruma ait 6 bin 665 dijital hizmet sunulduğunu ifade etti ve "Bugün itibarıyla kullanıcı sayısı 60 milyonu geçen e-Devlet Kapısı çok daha güçlü bir şekilde yoluna devam ediyor" dedi. Koç ayrıca bu kullanıcı sayısının e-Devlet kullanıcıları olabilecek 15 yaş üstü nüfusun yüzde 91'ine tekabül ettiğini vurguladı. e-Devlet Kapısı'ndaki hizmetleri tekil birer hizmet olmaktan çıkarıp bütünlük hizmet formuna taşıma gayretinin sürdüğünün altını çizen Ali Taha Koç, 'Araçlarım, Çalışma Hayatım, İkametgâhım' gibi bütünlük hizmetlerle vatandaşların hayatını kolaylaştırdıklarını söyledi. "Bütünlük hizmetlerimiz

vatandaşlarımız tarafından yoğun bir şekilde kullanılıyor. 2020 yılında açılan 'Araçlarım' bütünlük hizmeti bugüne kadar 310 milyondan fazla kullanıldı" şeklinde konuşan Koç, "Avrupa Komisyonu'nun 2022 yılı e-Devlet Kıyaslama Raporu'nda da bütünlük hizmetlerimizden 'İkametgâhım' ve 'Araçlarım' hizmetleri iyi uygulama örnekleri arasında sayıldı" dedi. e-Devlet üzerinden yapılan anket çalışmasında, e-Devlet Kapısı'ndan yararlanan vatandaşlarımızın yüzde 95'inin verilen hizmetlerden memnun kaldığını dile getiren Koç, e-Devlet Kapısı'nın kurulduğu günden itibaren etkin bir şekilde kullanıldığını hatırlatarak, e-Devlet Kapısı'nın etkin, hızlı, güvenilir ve memnuniyet oranları yüksek bir şekilde kullanılmaya devam edeceğini ifade etti.

Hedef istihdama destek

Mesleki eğitim merkezi programına kayıt yaptıran öğrencilerin mesleki eğitim ve istihdam süreçlerini yürütmek, öğrencilere burs desteği sağlamak, Teknopark İstanbul bünyesinde faaliyet gösteren işletmelerde öğrencilere nitelikli istihdam olanakları sunmak amacıyla Milli Eğitim Bakanlığı ve İstanbul Teknopark arasında 2 Ağustos tarihinde 'Mesleki Eğitim İş Birliği Protokolü' imzalandı. Milli Eğitim Bakanı Mahmut Özer ve Teknopark İstanbul Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Metin Yerebakan'ın imzaladığı iş birliği protokolü; siber güvenlik ve yazılım konusunda eğitim almış öğrencilerin, Teknopark İstanbul bünyesindeki firmalarda istihdamına yönelik desteği kapsamakta.

Gerçekleştirilen törende, yanlış eğitim politikaları ve toplumsal mühendislik projeleri nedeniyle mesleki eğitimin iş gücü piyasasının taleplerini karşılayamaz hâle getirildiğini aktaran Milli Eğitim Bakanı Mahmut Özer, mesleki eğitimin yakın tarihteki gelişimine dair bilgiler paylaştı. Özer, istihdama öncelik sağlanmasının altını çizerek "Dedik ki iş gücü piyasasının temsilcilerinin tamamını eğitim süreçlerinin içine dâhil edelim. Birlikte müfredatı güncelleyelim. Öğrencilerin işletmedeki

beceri eğitimlerini, stajlarını birlikte planlayalım. Mesleki eğitim kalitesinde kritik rol oynayan, öğretmenlerin eğitimlerini birlikte planlayalım. Tek bir istediğimiz var: O da istihdama öncelik sağlansın" değerlendirmesini yaptı.

Bakan Özer, konuşmasını şöyle sürdürdü: "ASELSAN Mesleki Teknik Anadolu Liselerini kurduk. Yüzde 1'lik başarı diliminden öğrenci aldık. Teknopark Meslek Liselerini, İstanbul Teknik Üniversitesi ve Yıldız Teknik Üniversitesi Mesleki Teknik Anadolu İş Birliklerinin içine girdik. Şu anda eğitim vermiş olduğumuz tüm alanlarda sektörün en güçlü temsilcileriyle iş birliği yapıyoruz. Eğitim verilen tüm alanlarda, mesleki eğitimde üretim kapasitesi devasa noktalara ulaştı. 200 milyonluk gelirler elde edilirken 2021 yılını 1 milyar 161 milyonluk gelirle kapattık. 2022 yılındaki hedefimiz 1.5 milyar." Mesleki eğitimde patent, faydalı model, marka ve tasarım konusunda da eğitimler verildiğini, kurulan Ar-Ge merkezleriyle tesciller alınmaya başlandığını aktaran Özer, "2022 yılında Milli Eğitim Bakanlığının almış olduğu tescil sayısı 7 bin 538. Hedefimiz aslında bunun ticarileşmesiydi. Meslek liseleri bunu da sağladı. 74 tane ürünle

ticarileşme sağladı. Artık meslek liseleri yurt dışına ihracat yapmaya başladı" açıklamasında bulundu. "Mesleki eğitim ne kadar güçlü olursa ülke o kadar güçlü olur" diyen Özer, mesleki eğitim merkezinde eğitim alanlara lise diploması imkânının da getirildiğini, 3308 Sayılı Kanun'da yapılan değişiklikle burada hem öğrenci hem de işveren için cazip bir mekanizma oluşturduklarını ifade etti. İmzalanan protokolle Teknopark İstanbul'un yerleşkesine mesleki eğitim merkezi kurduklarını kaydeden Özer, "Teknopark İstanbul, yaklaşık 8 bin 300 istihdamın olduğu bir yerleşke. Tüm firmalar mesleki eğitim merkezi üzerinden çırak ve kalfa ihtiyacını karşılayabilecek. Ama iki ilave katkı olacak. Birincisi kıymetli yönetim kurulu başkanı ve ekibi, Teknopark İstanbul'da bu mesleki eğitim merkezi üzerinden Teknopark İstanbul'daki bir firmada çalışan çıraklara ilave 500 TL burs verecek. Dolayısıyla 1.700 lirayı biz vereceğiz. 500 TL'yi de yönetim kurulumuz verecek. Ama en kritik şey, mezun olduğu zaman istihdam garantisi olacak" şeklinde konuştu. Bakan Özer, projeye emeği geçenlere teşekkür ederek protokolün Türkiye'deki diğer teknoparklara örnek olmasını diledi.

Avrupa Komisyonu, 15 Türk kuruluşunun yer aldığı 10 farklı projeyi destekliyor

Ufuk Avrupa Programı Küme 4 Endüstri Alanı 'Hedef 1: İklim nötr, dögüsel ve dijital üretim' ve 'Hedef 2: Dayanıklı endüstri için kilit stratejik değer zincirlerinde artan özerklik' kapsamındaki 2022 yılı çağrılarında; 15 Türk kuruluşunun yer aldığı 10 farklı proje, Avrupa Komisyonu tarafından desteklenmeye hak kazandı. Bu kapsamda 15 Türk kuruluşuna 4.9 milyon Avro hibe veriliyor.

Avrupa Komisyonu'nun 'Hedef 1: İklim nötr, dögüsel ve dijital üretim' kapsamında desteklediğini açıkladığı projeler şu şekilde sıralanıyor: Farplas Otomotiv'in ortak olarak yer aldığı SYNTECS (Sustainably and digitally driven hierarchical laser texturing for complex surfaces) akronimli proje, kimyasal ve mekanik yüzey işlemlerinde hâlihazırda yaşanan birçok zorluğun üstesinden gelmek için tasarlandı. Almanya tarafından koordine edilecek projenin konsorsiyumunda 8 farklı ülkeden 14 kuruluş yer almakta. Tofaş Türk Otomobil Fabrikası'nın ortak olarak yer aldığı HARTU (Handling with AI-enhanced Robotic Technologies for flexible manufacturing) akronimli proje, robotik parça elleçlemenin üç temel aşaması olan kavrama, montaj ve bırakmayı uygulamak için gerekli araçların geliştirilmesini sağlamakta. İspanya tarafından koordine edilecek projenin konsorsiyumunda 6 farklı ülkeden 14 kuruluş bulunuyor.

Dijital ikizlerin geliştirilmesini zorlaştıran teknolojik engeller aşılacak

Projeler şu şekilde devam ediyor: Koç Üniversitesi'nin ortak olarak yer aldığı AUTO-TWIN (Data-

driven method based on a process mining approach for Automated Digital Twin generation, operations, and maintenance in circular value chains) akronimli proje, işletmelerde ve üretimde Dögüsel Ekonominin hızlandırıcısı ve etkinleştiricisi olarak kabul edilen dijital ikizlerin geliştirilmesi ve kullanılabilirliğini zorlaştıran teknolojik, yetkinlik ve uygulama maliyetleri engellerini aşmak için çalışmalar yürütmeyi amaçlamakta. İtalya tarafından koordine edilecek projenin konsorsiyumunda 8 farklı ülkeden 13 kuruluş yer alıyor. Arçelik'in ortak olarak yer aldığı DiCİM (Digitalised Value Management for Unlocking the potential of the Circular Manufacturing Systems with integrated digital solutions) akronimli proje, robot, nesnelerin interneti, makine öğrenimi tabanlı yapay zekâ, büyük veri, görüntü işleme ve artırılmış gerçekliği kullanan bir dizi entegre dijital çözümünün tam gösteriminin geliştirilmesini sağlamayı hedefliyor. Bu sayede yöneticiler, mühendisler ve operatörler gibi endüstriyel değer zincirinin aktörlerinin karar vermelerine ve dögüsel ekonomi için değer kurtarma faaliyetlerini yürütmelerine olanak sağlanmakta. Entegre dijital çözümler, yaşam dögüsü bilgi yönetimi için açık erişimli bir dijital platform ve değer kurtarma faaliyetleri için destek çözümleri içeriyor. Çekya tarafından koordine edilecek projenin konsorsiyumunda 8 farklı ülkeden 12 kuruluş yer almakta.

Ulaşım sektörü ve akıllı yapı sistemleri için sürdürülebilir çözümler...

Hibe almaya hak kazanan 'Hedef 2: Dayanıklı endüstri için kilit

stratejik değer zincirlerinde artan özerklik' kapsamında desteklenen projeler ise şöyle sıralanmakta: Mercedes-Benz Türk'ün ortak olarak yer aldığı FOREST (Advanced lightweight materials FOR Energy-efficient Structures) akronimli proje, ulaşım sektöründeki karbondan arındırma sorunlarıyla yüzleşmek için 'Azaltma, İyileştirme ve Yeniden Şekillendirme' faktörlerini birleştirmeyi önermekte. Çok işlevli özelliklerin biyokompozit üzerindeki etkisini araştırarak otobüs, havacılık ve otomotiv sektörleri için sürdürülebilir çözümler elde etmek adına biyotabanlı, geri dönüştürülmüş ve çok işlevli malzeme doğası birleştiriliyor. İspanya tarafından koordine edilecek projenin konsorsiyumunda 8 farklı ülkeden 14 kuruluş bulunmakta. İstanbul Teknik Üniversitesi, Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları, Erdemir Mühendislik ve Memsis Çevre Teknolojileri'nin ortak olarak yer aldığı CUMERİ (Customised membranes for green and resilient industries) akronimli proje, endüstriyel sektörlerde artan enerji ve kaynak verimliliğinin, dayanıklı ve sürdürülebilir bir gelecek inşa etme konusundaki önemini esas alarak, çelik sektöründe ve petrol/gaz endüstrisinde 'Teknoloji Hazırlık Seviyesi 7'de, gelişmiş ve özelleştirilmiş membran ayırma sistemleri geliştirip gösterecek. Kansai Altan Boya Sanayi'nin ortak olarak yer aldığı Exploit4InnoMat (An Open Innovation Ecosystem for exploitation of materials for building envelopes towards zero energy buildings) akronimli proje, bina sektörünün, AB'de enerji tüketiminin yüzde 40'ından ve CO2 emisyonlarının yüzde 36'sından sorumlu olması nedeniyle, net sıfır enerjili binaların yeni standart haline gelerek yapı malzemelerinin ve akıllı yapı sistemlerinin rolünün giderek daha önemli olmasından yola çıkarak, çatılar ve cepheler de dahil olmak üzere yapı kabukları için en son teknolojiye sahip Açık İnovasyon Test Merkezi ağını kullanıma sunacak. Böylece üç sürdürülebilirlik bileşeni arasındaki dengeleri, yaşam dögüsü aşamalarını ve bunların etkilerini dikkate alarak prototiplerin farklı binalarda çoğaltılmasını sağlayacak.Yunanistan tarafından

koordine edilecek projenin konsorsiyumunda 14 farklı ülkeden 27 kuruluş yer alıyor.

Yeşil ve dijital kamu hizmetlerinin geliştirilmesi konusunda yatırım yapılacak

Denge Kimya ve Sun Tekstil'in ortak olarak yer aldığı TORNADO (New Routes of Safe and Sustainable by Design Water and Oil Repellent Biobased Coatings) akronimli proje; güvenli bir dögüsel ekonomiye geçişte katkıda bulunmak amacıyla kaplama içeren ürünlerin nasıl tasarlanmaları, üretilmeleri, kullanılmaları veya ömürlerinin sonunda nasıl işlenmeleri gerektiği konusunda etkili olacak. İspanya tarafından koordine edilecek projenin konsorsiyumunda 5 farklı ülkeden 14 kuruluş bulunuyor. Fankom Mühendislik'in ortak olarak yer aldığı PIONEER (Open Innovation Platform for Optimising Production Systems by Combining Product Development, Virtual Engineering Workflows and Production Data) akronimli proje, tasarım-simülasyon optimizasyon çerçevesini ele almak için açık bir inovasyon platformunun ve birlikte çalışabilir dijital iletişim hattının geliştirilmesini amaçlamakta. İspanya tarafından koordine edilecek projenin konsorsiyumunda 12 farklı ülkeden 17 kuruluş yer almakta. İstanbul Büyükşehir Belediyesi ve Teknoloji Arastırma ve Geliştirme Endüstriyel Ürünler Bilişim Teknolojileri'nin ortak olarak yer aldığı CircularPSP (CircularPSP – Public Service Platforms for Circular, Innovative and Resilient Municipalities through PCP) akronimli proje; bir Ticarileşme Öncesi Tedarik projesi. Bu kapsamda İstanbul, Berlin ve Londra gibi küresel etkiye sahip başkentlerin bulunduğu 45 milyonu temsil eden 7 şehre yönelik, ortak bir vizyonla dögüsel ekonomiye geçiş sürecinde yeşil ve dijital kamu hizmetlerinin geliştirilmesi konusunda yatırım yapılacak. Projede Avrupa çapında yenilikçi dögüsel ekonomi çözümlerini daha hızlı ve geniş kapsamlı planlamak, tedarik etmek ve uygulamak için iş süreç ve akışlarının desteklenmesi hedeflenmekte. Almanya tarafından koordine edilecek projenin konsorsiyumunda 8 farklı ülkeden 11 kuruluş bulunuyor.

'Doyurucu' bir dönüşüm için kapsamlı adımlar atılıyor

HD Holding, 300'e yakın restoranında her yıl 30 milyondan fazla misafire hizmet verirken, tüm taraflarda memnuniyeti pekiştirmek için kapsamlı dijital dönüşüm yatırımlarına imza atıyor. Dijital dönüşümü 'bitmeyen bir yolculuk' olarak tanımlayan HD Holding, bu yolculukta sağlam adımlarla ilerliyor.

Bünyesinde konumlanan HD İskender, HD Döner ve Pidem markalarıyla Türkiye'nin en büyük yerli restoran zinciri olan HD Holding, 2020 yılında bir dijitalleşme yolculuğuna çıktı.

HD Holding, Türk mutfağının vazgeçilmez lezzetlerinin gelenekselliğini koruyup, uzmanlığını da uygun fiyatla birleştirerek, hakkıyla dışarıda yemek yeme deneyimini herkes için ulaşılabilir kılmaya önceliği ile bu süreçte adımlarını attı. Kurumsal dijitalleşme yolculuğunda ilk olarak dijitalleşmeye hazır olmak adına tüm canlı sistemler bulut platformuna taşındı. HD Holding IT Direktörü Çağlar Yılmaz, bu ilk adımın faydalarını şöyle özetledi: "Bulutla geçerek çok büyük donanım yatırımlarına gerek kalmadan, kaynak sıkıntısı gibi problemlerden kurtularak, istediğimiz zaman büyütüp istediğimiz zaman küçülebileceğimiz esnek bir sisteme sahip olduk. HD Holding'de canlı sistemler bulut, test sistemleri ise on-prem olmak üzere hibrit bir çalışma ortamına geçildi."

Sistemleri izleyebilmek gerek Dijitalleşme odaklı yatırımlarda büyüme öncesindeki en önemli ikinci adım güvenlik başlığı oldu. Dışarıdan gelebilecek saldırılara karşı IPS, SIEM, Antivirüs, EDR gibi sistemler devreye alındı. İçeriden gelebilecek saldırılara karşı ise network tarafında

güvenliği arttırmak, böylece network'ü kolay ve doğru yönetebilmek için yönetebilir switch'lere geçildi. Çağlar Yılmaz, tüm network'ü segmente ederek NAC'ı devreye aldıklarının da altını çizdi. Network'e dışardan bağlanması gereken kullanıcıların güvenliğini arttırmak için PAM uygulaması ve 2 faktör kimlik tanımlama mimarisi devreye alındı.

Ancak Çağlar Yılmaz'ın belirttiği gibi, bu sistemleri sadece kurmak yeterli olmuyor. Asıl önemli olan bu sistemleri kurduktan sonra izlemek ve yönetmek. Bunun için de yönetilen hizmetler kapsamında SOC ve NOC hizmeti alınmaya başlandı. "6 ayda bir pentest ve healthcheck hizmeti alıyor, bunların çıktılarını ile tüm sistemlerimizi sıkılaştırıyor ve her 3 ayda bir bunların doğrulamasını yaptırıyoruz" detayını paylaşan Çağlar Yılmaz, yürütülen çalışmaların uygulamaya geçirilmesini şöyle anlattı:

"Altyapı ve güvenlik tarafındaki sistemleri hedeflediğimiz seviyeye yükselttikten sonra sıra uygulama tarafına geldi. Burada pandemi döneminde eşi benzeri görülmemiş şekilde 300 şubemizde kullanılan POS programımızı, tüm sistemlerimizi değiştirdik. Tedbirlerin ardından restoranlar yeniden açılınca çalışanlarımız da bambaşka bir sistemle karşılaştılar. Öncesinde tüm çalışanlarımıza yeni sistem



HD Holding IT Direktörü
Çağlar Yılmaz

odaklı eğitimleri de verdik. Bu bizim için çok zorlu bir adım oldu. Çünkü pratikte işin başına geçtiklerinde, 300 şubenin önünde yepyeni bir sistem vardı artık."

Birçok proje üzerinde çalışılıyor HD Holding için POS sistemlerinin değişmesi, satış tarafında önemli bir destek sunarak, tek bir merkezden tüm sistemi yönetebilme avantajını beraberinde getirdi. Esnek bir kampanya yapısına sahip olduklarını belirten Çağlar Yılmaz, ödeme cihazları ile TSM ve GMP3 entegrasyonlarıyla entegre şekilde çalışmaya başladıklarını ifade etti. Yeni POS sistemi ile birlikte paket servis yapmaya da başladıklarını söyleyen Çağlar Yılmaz, detayları şöyle anlattı:

"Trendyol, Getir, Yemeksepeti gibi firmalarla entegre olarak siparişleri POS sistemimize otomatik olarak alıp, siparişin durumunu online yönetebilir duruma geldik. Bunun paralelinde restoranlarımızda kullanılmak üzere .net altyapılı bir stok planlama ve yönetim programı yaptık. Bu programla depolarımızda

restoranlara gidecek kuru, soğuk ve donuk ürünlerin planlaması, restoranlara transferi ve restoranların tüm stok hareketlerini tamamen takip edecekleri bir portal oluşturduk. Bu yıl da uygulama tarafındaki geliştirmelerimize devam ediyoruz. Yıl başında 4 büyük projeye başladık. HD Holding bünyesindeki HD Holding, HD İskender ve Makarnam markalarımızın kurumsal web sitelerini yeniliyoruz. Pidem.com adresimizi de paket servis altyapısı ile baştan yapıyor, yine pidem.com için mobil uygulamamızı geliştiriyoruz. Yeni bir sadakat programı kurguluyoruz. POS, web ve mobil kanallarından aldığımız müşteri verileri ile müşterilerimizi özelleştirecek, onlara özel kampanyaları sunacak Microsoft Dynamics 365 altyapısından güç alan CRM sistemimizi kuruyoruz. Burada müşterilerimize yedikçe kazandıracak bir sistem üzerinde çalışıyoruz. Bunların tamamını bu yıl içerisinde devreye alacağız. HD Holding'in omurgasını oluşturacağını düşündüğümüz ERP dönüşümünü de başlattık. Önümüzdeki yıl itibarıyla SAP S4HANA'yı canlıya almış olacağız."



OBJEKTİFİME TAKILANLAR

Cem Kıvırcık

Instagram | Twitter | Facebook
@cemkivircik



BİR MİNİCİK KIZ ÇOCUĞU

Belki bin kere yazmışımdır, kendimi tekrar etmişimdir ama söylemeden duramayacağım. Fotoğraf çekerken bilmem nedense bazen şarkılar çalar içimde... Yıllar önce çektiğim bu fotoğrafı ve o içimde çalan şarkıyı sanki dün gibi hatırlıyorum. Zeyrek sirtlarında bir mahalledeydim. Genellikle kalabalık, göçmen ailelerin yaşadığı bu semtte çocukların neredeyse tamamı çıplak ayaklıdır. Zira en pahalı giysidir ayakkabı. Bu minicik kız çocuğu muhtemelen kendisine hediye edilen uzaktan kumandalı otomobile oynuyordu. İçimden "Bu nasıl bir tezat?" diye düşündüm. Ayakkabısı yoktu ama uzaktan kumandalı arabası vardı. Bana kendiliğinden bu pozu biraz da hüzünlü olduğunu düşündüğüm pozu verirken, hemen arkadan erkek kardeşi koşarak geldi. Onun ayakkabıları vardı. Aile bir seçim yapmıştı ve ayakkabı konusunu erkek kardeşten yana kullanmıştı sanırım. Elinde oyuncuğu olmasına rağmen kız kardeşinin oynadığı arabayı hunharca çekip aldığında bu fotoğraftaki hüzünlü ifadeyi bir kez daha bu minik kızın yüzünde gördüm ve içimde Sertap Erener'in "İncelikler Yüzünden" adlı şarkısı çalmaya başladı.

*"İncindim, incitildim derinden
Terkettim kendimi*

*Tesadüfen karşılaştım içimde
Kendimle yeniden*

*Bir minicik kız çocuğu bak
Duruyor orada hâlâ
Anlatamam gördüklerimi
O neşeli çocuğa*

*Artık beni asla yaralayamaz
Hayat eğer istemezsem
Yıllar beni kolay yakalayamaz
Ben durup beklemezsem"*



E-ticarette yarış kızışıyor



PayTR CEO'su
Tarık Tombul

E-ticaret kullanımının yaygınlaşması paralelinde online ticaret hacmi de yüksek seviyelere ulaştı. Birçok işletme, online mağazalar üzerinden ürünlerini tüketiciye ulaştırıyor. Online mağazası olmayan işletmeler de online mağaza açmaya ve sipariş alarak ürünleri müşterilerine göndermeye başladılar. Bu gelişim Sanal POS kullanım oranını artırırken, finansal teknolojiler de hızla geliyor.

Sanal POS kullanım oranı artarken, e-posta veya SMS üzerinden paylaşılan ödeme linki üzerinden tek tıkla saniyeler içinde ödeme almaya imkan sağlayan Link ile Ödeme yöntemi de öne çıkmaya başladı. Çok yönlü fintek şirketi PayTR, Sanal POS hizmetiyle e-ticaret firmalarına tüm bankalara ayrı ayrı sanal POS başvurusu yapmalarına

gerek kalmadan, tek sözleşme ve tek entegrasyonla yerli ve yabancı tüm kartlardan ödeme alma imkanı sunuyor. PayTR CEO'su Tarık Tombul, gelişimi şöyle tanımladı:

"Bu alandaki teknoloji gelişimi ve müşterilere sağlanan güvenlik, e-ticaretin geleceğinde önemli bir rol oynuyor. TÜSİAD ve Deloitte Digital işbirliğiyle hazırlanan e-Ticaret Raporu'na göre 2021 yılının ilk yarısında ülkemizde e-ticaret hacmi 161 milyar TL olarak gerçekleşti. Dünyada ise 2026 yılına kadar ise e-ticaret hacminin 4.82 trilyon dolara çıkacağı öngörülmüyor. Ülkemizde bu alanda etkileyici bir rekabet var. Bu rekabete katılarak öne çıkmak isteyen e-ticaret devlerinin de Türkiye'ye geldiğini görüyoruz. Rusya merkezli online pazaryeri Ozon.ru,

Worldef'in desteğiyle Türkiye pazarına giriyor. Biz de e-ticarete yönelik ürün ve çözümler geliştirmeye devam ederek, işletmelere ve tüketicilere güvenli, kolay ve hızlı bir ödeme süreci vadediyoruz. Çok yönlü bir fintek şirketi olarak yeni ürün ve hizmetlerimizle hızla büyürken, yazılım ve donanımsal yatırımlarımızı artırmaya devam ediyoruz. Tüm ödeme yöntemlerini PayTR çatısı altında toplayıp, üye işyerlerimizin ödeme süreçlerini tek noktadan yöneterek, zamandan ve maliyetlerinden tasarruf etmelerini sağlayacak altyapıyı oluşturmaya hazırlanıyoruz. 2022 yılının ilk yarısında yüzde 100 büyümeye sağlayarak 5.5 milyar TL'lik işlem hacmine ulaştık. Yıl sonunda yine yüzde 100'ün üzerinde bir büyümeye 13 milyar TL'lik hacme ulaşmayı hedefliyoruz."

Cephe genişliyor, düşman çeşitleniyor

Sabancı Üniversitesi Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi Öğretim Üyesi Yılmaz: "Siber güvenlik alanında istihdam açığını, sektörün ihtiyaç duyduğu yeteneklerle donatılmış nitelikli işgücüyle karşılamak öncelik olmalı."



Handan Aybars

Pandemi ile birlikte evden çalışma pratikleri artık "yeni normal" haline geldi. Bu durum, gerek kurumların gerekse bireylerin karşılaştıkları siber

güvenlik risklerinin çok kısa sürede ve hızla artmasına sebep oldu. Sabancı Üniversitesi Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi Öğretim Üyesi Cemal Yılmaz'ın dikkat çektiği gibi, pandemiden önce yüz yüze ya da kurumlara ait görece güvenli hesaplama platformlarında yapılan işlemlerin artık evde ve genellikle kurumsal hesaplama platformları kadar korunaklı olmayan kişisel bilgisayarlar, tabletler ve telefonlarda yapılmasıyla birlikte saldırı yüzeyleri genişledi. Buna paralel olarak hem saldırıların çeşitliliğinde hem sayısında artış gözlemlendi. "Yapılan bir çalışmaya göre, pandemiden önceki saldırıların yaklaşık %20'si ilk defa görülen saldırılar olmasına karşın pandemi döneminde bu oran %35'e çıktı" bilgisini paylaşan Cemal Yılmaz önemli bir gerçeği de hatırlattı. Buna göre, siber güvenlik saldırıları kurumlara sadece maddi açıdan zarar vermeyip, itibarlarının zedelenmesine, hatta yasal yükümlülüklerin yerine getirilmemesinden dolayı cezai müeyyidelerle karşı karşıya kalınmasına sebebiyet verebilmekte. "Günümüzde artık siber-güvenli uzaktan çalışma ortamlarından bahsediyoruz" saptamasını paylaşan Cemal Yılmaz, bu tür ortamları sağlamak için alınabilecek tedbirleri de sıraladı. Öncelikle kurumların ve bireylerin siber güvenlik hususundaki farkındalık ve eğitim seviyelerini artırmak şart. Ayrıca, sıfır-güven yaklaşımları, antivirüs yazılımları, VPN ve ağ güvenliği teknolojileri gibi bilinen yöntem ve teknolojilerin yanında, uzaktan

çalışma ortamlarının güvenliğini 'mahremiyet' korumalı ve mümkün olduğunca az müdahaleci bir şekilde artıracak yeni yöntemlerin ve teknolojilerin geliştirilmesi gerek. Ama daha fazlası da var ve detayları Cemal Yılmaz ile konuştuk:

Bu risk dünyasına karşılık, siber güvenlikte istihdam açığı da gündemde, değil mi?

Dijitalleşen dünyada siber güvenlik risklerinin arttığı ve 2023 yılına kadar siber saldırıların insanlığa maliyetinin tahmini olarak yıllık 10 trilyon doların üzerinde olacağı düşünüldüğünde, bu alandaki istihdam olanaklarının neden hızlanarak arttığını anlamak güç olmayacak. Fakat, üzücü olan, istihdam açıklarının da bu trende paralel artması. Siber güvenlik alanındaki istihdam açığının şirketlerin büyüme beklentilerine de zarar verdiği yapılan çalışmalarla görülüyor. Bunun sebepleri arasında siber güvenlik alanının hızla gelişen ve değişen bir alan olması, buna karşın mevcut istihdamın kendini yeterince hızlı geliştirememesi ve eğitim konusundaki eksikler yer almakta. Bu alandaki istihdamın, mevcut tehditleri analiz edebilen, gelecekte karşılaşılabilecek tehditler hakkında yorum yapabilen, bu tehditler karşısında kullanılabilecek yöntemleri karşılaştırmalı olarak değerlendirebilen, eldeki vaka için en iyi yöntemi seçebilen ve uygulayabilen, günceli takip edebilen ve kendini sürekli güncelleyebilen bir yapıda olması gerek. Bu noktada kaliteli bir eğitimin oynayacağı rol yadsınamaz.

Kamu, bilişim sektörü şirketleri, reel sektör şirketlerinin bilişimden sorumlu isimleri, bilişim STK'ları gibi ilk aklıma gelen paydaşlar bu açığı karşılamak için neler yapmalı? Buradaki amaç sadece siber güvenlik alanında çalışanların sayısını



Sabancı Üniversitesi Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi Öğretim Üyesi Cemal Yılmaz

artırmak değil, bahse konu istihdam açığını, sektörün ihtiyaç duyduğu yeteneklerle ve altyapıyla donatılmış nitelikli işgücüyle karşılamak olmalı. Bu noktada bahsettiğiniz bütün paydaşların bütüncül ve koordineli olarak sektörün ihtiyaçlarını belirlemesi, bu ihtiyaçların giderilmesi için stratejiler geliştirmesi ve oluşturulan planları hayata geçirmesi gerek. Türkiye'de bu ve benzeri amaçlara ulaşmak için kamu kurum ve kuruluşları, özel sektör ve akademi temsilcilerinin katkılarıyla kurulmuş olan Türkiye Siber Güvenlik Kümelenmesi platformu mevcut. Bu bağlamda, belki de yapılması gerekenlerin başında sadece kurumların ve işgücünün değil, aynı zamanda lise çağındaki gençlerin, hatta ilköğretim çağındaki çocukların da siber güvenlik ve mevcut tehditler hakkındaki farkındalık seviyelerinin artırılması gelmeli. Bunu yapmanın en iyi yolu da siber güvenlik konularına MEB müfredatlarında yer vermek olacaktır. Bu aynı zamanda genç nüfusu da yüksek eğitimlerini ilgili alanlarda yapması için motive edebilir. Sonrasında üniversite öğrencilerinin siber güvenlik alanında gerek lisans gerek yüksek lisans ve doktora programlarında yer alması için teşvik edilmesi gerek. Bütün bunlar yapılırken, öğrencilerin ve sektör çalışanlarının kendi yeteneklerini, tecrübelerini ve bilgi birikimlerini deneyebilecekleri laboratuvarlar ve mükemmeliyet merkezlerinin kurulması gerek. Sektördeki filiz şirketler desteklenmeli ve özellikle gizli yeteneklerin bulunması, siber güvenlik konularına ilginin artırılması için ulusal ölçekte yarışmaların düzenlenmesi de faydalı

olacaktır. Siber güvenlik teknik bir alan olduğu için müfredatlar oluşturulurken, sektörün ihtiyaç duyduğu becerilerin göz önünde bulundurulması istihdam açığının kapatılmasında etkili olacaktır. Tabii, üniversite müfredatlarının sadece günümüze özel siber güvenlik konularından oluşmasını da doğru bulmuyorum. Bu, o kadar hızlı değişen bir alan ki, bu türde verilen bir eğitim çok kısa süre içerisinde değerini yitirecektir. Buradaki başlıca amaçlardan biri mezunların sağlam bir teknik altyapıya sahip olmalarını sağlamaktır, ki bu altyapı sadece günümüzün değil, gelecekte de karşılaşılabilecek tehditlerin anlaşılmasına, çözüm yollarının değerlendirilmesine, uygulanmasına ve yenilikçi çözüm yollarının geliştirilmesine olanak sağlayacak nitelikte olmalı. Bunlar yapılırken uygulamalı eğitim göz ardı edilmemeli ve sektör-üniversite işbirlikleri ön planda tutulmalı.

Siber güvenlik odaklı çalışanlar, kurumsal bilişim ekibinden ayrı tutulmalı, bu birimin yöneticileri de yönetim kurulunda yer almalı mı?

Günümüzde birçok kişi tarafından kabul edilen bir gerçek var, o da etkili siber güvenlik yaklaşımlarının sadece teknolojiye değil, insanlara ve süreçlere de bağlı olduğu. Bu açıdan bakıldığında siber güvenlik, sadece bilişim ekiplerini ilgilendiren teknik bir konu olmaktan çıkıp etkili bir şekilde ele alınması gereken bir iş riski haline almakta. Dolayısıyla siber güvenlik ekiplerinin bilişim ekiplerinden ayrılması beklenmeli, ki sektörün de bu yönde hareket ettiğini gözlemliyoruz. Bu husus, pandeminin etkisiyle hızlanan dijital



Turkcell, Barikat'a ortak oldu, Türkiye güvenlik ekosistemi güçlendi

Turkcell, siber güvenlik sektörünün önde gelen firmalarından Barikat'ın yüzde 20 hissesini satın aldı. 'Türkiye Siber Güvenlik Ekosisteminin' güçlenmesinin ve siber güvenlik sektörünün ihracatının artırılması açısından büyük önem taşıyan bu anlaşmanın ardından iki marka bu yeni ortaklık ile küresel siber güvenlik pazarını hedef olarak belirledi ve Türkiye pazarında da hedef büyüttü.

İşlem onayı için Rekabet Kurumu başvurusunun yapıldığını belirten Barikat Siber Güvenlik Şirketler

Grubu CEO'su Murat Hüseyin Candan, bu ortaklığın ortaya çıkmasındaki temel motivasyonu; oluşacak sinerjiyle "Türkiye Siber Güvenlik Ekosisteminin" güçlenmesini ve sektör ihracatının artırılmasını sağlamak olarak tanımladı.

Bilişim 500 Araştırması verilerine göre, 2021 yılında toplam 400 milyon TL'nin üzerinde cirosu ile sektörde lider konumda yer alan Barikat; İstanbul, Ankara, Katar, Azerbaycan ve Amsterdam ofisleriyle faaliyet gösteriyor. Çözüm ortakları

arasında dünyanın ve ülkemizin en önemli siber güvenlik üreticilerini bulunduran; alt yapı çözümleri, hizmet ve danışmanlık sunan Barikat Siber Güvenlik Şirketler Grubu, 300'den fazla çalışanı ile Türkiye ve dünyada güvenliğin kritik önem taşıdığı, finans, bilişim, otomotiv, turizm, lojistik, sağlık başta olmak üzere, 20'den fazla sektöre siber güvenlik çözümleri sunuyor.

Anlaşmanın sadece Barikat ve Turkcell özelinde değil, sektör açısından da önemli bir adım olduğunu belirten Barikat Siber Güvenlik Şirketler Grubu CEO'su Murat Hüseyin Candan sözlerine şu şekilde devam etti: "Bu anlaşma ile Turkcell, kurumsal girişim sermayesi fonu 'Re-Pie Portföy Yönetimi A.Ş. Turkcell Yeni Teknolojiler Girişim Sermayesi Yatırım Fonu' üzerinden Barikat'ın %20 hissesini sermaye artırım yöntemi ile edinecek. Böylece 15 yıldır öz sermayemiz ile ulaştığımız başarılar daha da hız kazanacak. Barikat'ın dinamikleri ve

yönetim yapısı olduğu gibi devam edecek. Ülkemize kattığımız değer daha da artacak ve markamızın küresel MSSP (Managed Security Service Provider/ Yönetilen Güvenlik Hizmeti Sağlayıcısı) olma hedefine daha hızlı ulaşacağız." dedi.

Ülkemiz siber güvenlik servisi ve teknoloji girişimlerinin bir an önce küresel pazara ulaşmasının önemine dikkat çeken Candan, "Bu yolda Turkcell ile anlaşmamız büyük bir itici güç olacak. En büyük sermayemiz aralıksız sürdürdüğümüz AR-GE yatırımlarımız ile yetiştirdiğimiz insan gücü. İnsan gücündeki değişim ve adaptasyon konusundaki hazırlığımızı uzun zaman önce planlamış ve hayata geçirmiştik. Büyük organizasyonlar için bu büyük bir değerdir. Ayrıca bu anlaşmanın mümkün olmasında en büyük oyuncu olan, geçmiş ve mevcuttaki tüm çalışma arkadaşlarımıza katkılarından dolayı Barikat yönetimi olarak teşekkür ederiz" dedi.



transformasyon trendleriyle birlikte düşünüldüğünde de CSO'ların yönetim kurullarında yer almasının çok doğal olduğunu düşünüyorum. Dijital transformasyon, siber güvenlik risklerini beraberinde getirir. Dolayısıyla yönetim kurullarında şirketlerin gelecekle ilgili karar verilirken atılması planlanan adımların siber güvenlik açısından taşıdığı risklerin analizinin yapılması, olası çözüm yollarının tartışılması ve yönetim kurulunun bu hususlar hakkında bilgilendirilmesi elzem.

Z kuşağı, bilfiil teknoloji içinde doğan nesil ve iş hayatında yer almaya başlıyorlar. Bu kuşağın siber güvenlik meseleleriyle ilişkileri ne durumda?

Burada ilginç bir durum var aslında. Z kuşağı teknolojiyle iç içe yaşadığı için bu kuşağın siber güvenlik meseleleri hakkında diğer kuşaklara nazaran daha avantajlı ve bilgili olduğunu düşünmeye meyilli olabilirsiniz. Fakat, araştırmalar gösteriyor ki gerçek hiç de böyle değil; bu kuşak diğer kuşaklara nazaran siber güvenliğe çok daha az önem veriyor ve çok daha fazla sayıda siber

saldırıya maruz kalıyor. Örneğin, ABD ve İngiltere'de 2000 kişinin katıldığı bir çalışmada Z kuşağının %51'i siber saldırılara maruz kaldığını belirtirken, bu oran milenyum kuşağında %44 ve baby boomer kuşağında %21 olarak ölçülmüş. Bu sonuçlara, genç nesillerin bu tür saldırılarda daha çok hedef alınmasının etkisi olmuş olabilir. Fakat, yapılan bir başka çalışmada iş e-posta adreslerinin kişisel amaçlar için kullanım oranı %59 çıkarken, bu oranın Z kuşağı arasında %93 olduğu gözlemleniyor. Dolayısıyla, siber güvenlik konularının MEB müfredatlarına girmesi ve bu sayede genç nesillerin gerek farkındalıklarının artırılması gerekse olası siber saldırılar konusunda bilgilendirilmesi önemli.

Bazı kesimlere göre blok zincirler, yeni siber güvenlik yapısında önemli bir unsur. Gerçekten öyle mi?

Blok zincirler, dağıtık yapılarıyla birlikte veri gizliliği ve bütünlüğü sağladıkları için belirli türlerdeki siber saldırılara karşı güvenli çözümler sunabilirler. Ayrıca, şirketlerin kendi siber güvenlik verilerini, mahremiyet korumalı bir şekilde diğer şirketlerle siber

güvenlik pratiklerini artırmak için blok zincirler üzerinden paylaşımını sağlayacak projelerin varlığından da haberdarım. Bütün bunlar, gelecekte blok zincirlerinin siber güvenlik alanında daha genel uygulamalarını görmeyeceğiz anlamına gelmiyor. Fakat yine de göz ardı edilmemesi gereken bir gerçek var; blok zincirlerinin de siber saldırılara karşı korunması gerektiği.

Küresel siber güvenlik şirketleri rekabet ederken, tehdit istihbarat paylaşımı ve çözümler arasında entegrasyon gibi konularda işbirliklerine de imza atıyor. Bunun siber güvenlikte etkisini ve geliştirilmesi gereken yönlerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Özellikle siber güvenlik alanında istihbarat paylaşımının önemli yadsınamayacak seviyede. Gerek siber saldırılara maruz kalan şirketler gerekse siber güvenlik çözümleri üreten şirketler gayet iyi bilmektedirler ki sadece kendi şirketlerinin sınırlarını ve gelecekle ilgili değil, hem ulusal ekosistemleri ve siber uzayı korumak için bu işbirlikleri olmazsa olmaz.

Paylaşılan istihbaratlar sayesinde tehditlerin daha hızlı ve etkili biçimde analizlerinin yapılması, çözüm yollarının üretilmesi ve gerekli tedbirlerin alınması sadece ulusal anlamda değil, küresel anlamda da mümkün. Fakat yine de, özellikle ulusal ölçekte, paylaşılan istihbarat ve istihbarat üzerine aksiyon alabilecek kapasite yeterli düzeyde değil. Siber güvenlik çok derin, çok çeşitlilik gösteren ve çok hızlı değişen bir alan. Bir tek siber güvenlik şirketinin bütün bu karmaşıklığa tek başına çözüm bulması mümkün değil. Müşteri şirketler ise kendilerini olabildiğince fazla siber güvenlik sorunundan korumayı amaçlamakta. Dolayısıyla siber güvenlik şirketleri, sundukları çözümler ve diğer çözümler arasında entegrasyon seçenekleri ile kendi rekabet güçlerini ve pazar paylarını artırabilmekte. Bu tür veri paylaşımlarının ve işbirliklerinin, mahremiyet korumalı bir şekilde siber operasyonlar, sürekli izleme ve ağ güvenliği gibi emek yoğun alanlarda da gerçekleşmesi, sonuçta küresel anlamda daha güvenli bir siber uzay için önemli.

Sigortada ezberler bozuluyor

StartupMarket, InsurTech'ler ile ilgili bir rapor hazırladı. Sigortam.net'in katkılarıyla hazırlanan rapora göre, küresel InsurTech pazar büyüklüğü 2028 yılına kadar 60 milyar doları aşacak. Rapora göre InsurTech, teknolojik yenilikleriyle çalışmaları destekliyor. Mentorluk, fon, tecrübe gibi konularda fayda sağlayan bu yeni nesil teknoloji Türkiye'de ve dünya genelinde büyük rağbet görüyor, girişimciler tarafından tercih ediliyor. 2021'de dünyada en çok yatırım alan InsurTech startup'ları Wefox, Bought By Many ve Guideline oldu.

Raporu değerlendiren StartupMarket Kurucu Ortağı ve CEO'su Serkan Bağçe, "Pazar büyüklüğü 2028 yılına kadar 60 milyar doları aşacak olan InsurTech'teki önemli startup'ları, yatırımcıları, dernekleri bir noktada toplamak, InsurTech'i her yönüyle ele alabilmek ve paydaşlarla buluşturmayı hedefleyen raporda InsurTech ile ilgili önemli bilgilere yer verdik" dedi. Sigortam.net CEO'su Bora Uludüz de "Türkiye'de sigorta teknolojileri fintech altındaki dördüncü büyük dikey. Bu alanda rekabetin daha da artması gerektiğine inanıyoruz. Çünkü müşteri için sağlanabilecek çok fazla fayda var. Bu alanda daha fazla yatırım gelmesi konusunda hem istekli hem ümitliyiz" dedi.

Türkiye'de sayı sınırlı

Rapora göre yapay zekâ, insandan doğacak hataların birçoğunu bertaraf edebilmesinden ötürü, sigorta sağlayıcılarının daha hızlı doğru raporlama yapmasını sağlayabilir. Dünya genelinde dijital girişimlere yapılan yatırımlar her geçen yıl artmakta birlikte InsurTech sektörü, bu girişimler içerisinde ön sıralarda ve küresel ekonomik krizin de çözümü olarak görülüyor. Büyük ekonomilerin, beklenmedik



Sigortam.net CEO'su

Bora Uludüz

şoklara karşı daha kırılğan olduğu düşüncesi hâkim. Rapora göre ABD, rekabetçi pazarı ve girişimci ruhu ile birçoğunun sigorta teknolojisinde başarılı bulunduğu 1370 InsurTech şirketi ile "küresel InsurTech" pazar payının yüzde 44'ünü elinde tutuyor. Birleşik Krallık, kurulu 313 InsurTech ile ikinci sıcak nokta. Araştırma şirketi FT Partners tarafından yayınlanan "2021 InsurTech" raporuna göre ABD dışındaki InsurTech sayısının arttığı da gözlemleniyor. Küresel kıyaslama yapıldığında, Türkiye'deki InsurTech sayılarının daha az olduğu göze çarpıyor. Bu noktada yapılacak yatırımlar, kuluçka ve hızlandırma programları, sigorta şirketlerinin düzenleyeceği InsurTech etkinlikleri sektöre olan bakış açısını değiştirecek ve Türkiye'nin bu alanda öne çıkmasını sağlayacak.

Yapay zekâ harcamaları artacak

ABD'de 1370, Birleşik Krallık'ta 313, Almanya'da 130, Türkiye'de ise 93 InsurTech bulunuyor. 2019'da 37 milyar dolar olan sigortacılıktaki yapay zekâ harcamalarının 2023'te 97,9 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Tüm bu yeni gelişmeler sigorta şirketlerinin rollerini gereksiz kılmayacak, ama sigorta şirketlerinin gelecekteki çalışma şekillerini etkileyecek.



StartupMarket Kurucu Ortağı ve CEO'su

Serkan Bağçe

Yapay zekâ, sigorta sektörü dahil olmak üzere hemen hemen her pazarda dalgalar yaratıyor. Gartner'a göre, sigorta şirketlerinin yüzde 51'i yapay zekâ teknolojilerine yatırım yapıyor. Yapay zekâ ve makine öğrenimi ile otomatikleştirilebilen çok sayıda manuel işlemi kullanan sigorta sektörü, yapay zekânın en fazla dokunduğu sektörler arasında.

2022 ile birlikte tüketicilere esneklik, rahatlık ve kontrol imkanı; sigortacılara ise maliyet optimizasyonu sunan ödeme çözümleri üretmek adına çalışmaların yükselişe geçmesi bekleniyor. Sigorta sektörünün teknolojik gelişmelere daha hızlı uyum sağlamaya başlamasıyla birlikte, müşterilere pek çok dijital çözüm sunulmaya başlandı. Hatta bu dijital çözümlerin bazıları, pandemi öncesinde dahi müşterilerle buluşmuştu. Geçtiğimiz yılın ikinci yarısından itibaren ise sektörün korumasında ilerlemeler sunarken, hızla ölçeklenen bulut tabanlı hizmetler olmak üzere dönüştürücü XaaS yatırımlarına ve ortaklıklarına yöneliminin güçlenmesi bekleniyor.

2022'in ilk 6 ayında InsurTech sektöründe toplam 203 anlaşmada 4,49 milyar dolar yatırım yapıldı. InsurTech

sektöründe yapılan yatırım tutarlarını aylık bazlı incelediğimizde ocak ayında 512 milyon dolar, şubat ayında 437 milyon dolar, mart ayında 972 milyon dolar, nisan ayında 614 milyon dolar, mayıs ayında 1,413 milyar dolar, haziran ayında ise 546 milyon dolar yatırım gerçekleşti. Yatırım adetlerine göz attığımızda ise ocak ayında fintech alanında yapılan 362 yatırımın 36'sı, şubat ayında yapılan 369 yatırımın 32'si, mart ayında yapılan 347 yatırımın 44'ü, nisan ayında yapılan 337 yatırımın 25'i, mayıs ayında yapılan 340 yatırımın 39'u, haziran ayında yapılan 312 yatırımın 27'si InsurTech alanında.

Global InsurTech Market 2021 raporuna göre ise küresel InsurTech pazar büyüklüğünün 2028 yılına kadar 60 milyar doları aşması bekleniyor. Ayrıca 2021'den 2028'e kadar yüzde 48,8'lik bir CAGR (yıllık bileşik büyüme oranı) kaydetmesi öngörülüyor. Danışmanlık şirketi Juniper Research tarafından yapılan araştırmaya göre, InsurTech'lerin prim üretimi 2025 yılına kadar 566 milyar doların üzerine çıkacak. Bu da 2020'deki 250 milyar \$'lık üretimin %123'lük bir artış ile sektörün küresel olarak sigorta primlerinin %8'ini karşılayacak.

Onarıcı finans için fikirler yarışacak

Akbank LAB, her sene düzenli olarak gerçekleştirdiği hackathon'lara bir yenisini ekliyor. Daha önce sırasıyla Code: Parasal Konular ile dijital bireysel bankacılık ihtiyaçlarına, Code: Yarının Bankacılığı ile birikim alışkanlıklarına, Code: KOBİ Online ile KOBİ'lerin dijitalleşmelerine ve Gelecek için Sürdürülebilir Finans ile sürdürülebilir finansal sistemlere odaklanan hackathon, bu yıl "Onarıcı Finans" temasını ele alıyor. 'Akbank ReFi Hackathon' ile iklim değişikliği, çevre kirliliği

ve karbon salınımı gibi küresel sorunlara Web3 teknolojilerinden faydalanan çözümler üretilmesi hedefleniyor. Web3 teknolojileri altyapısı olarak ise Avalanche platformu kullanılacak.

'Akbank ReFi Hackathon', Avalanche ağı iş birliği ile Türkiye'de bir banka tarafından blok zincir ağı üzerinde düzenlenecek ilk hackathon olacak. Merkezi olmayan uygulamalar ve özel blok zinciri ağları için bir platform olarak işlev gören birinci katman blok

zinciri ağına onarıcı finans konusunda yenilikçi çözümler üretmek üzere tüm yazılımcı, tasarımcı ve geliştiriciler davet ediliyor. 30 Eylül - 2 Ekim tarihleri arasında Sabancı Center'da fiziksel olarak gerçekleştirilecek 'Akbank ReFi Hackathon' ile katılımcılar Avalanche platformu üzerinde 48 saat içerisinde fikirlerini sıfırdan geliştirecekler. ReFi Türkiye ve onarıcı finans hakkında detaylı bilgi için refiturkiye.com platformu, hackathon başvurusunda bulunmak için ise akbanklab.com sayfası ziyaret edilebilir.

Akbank Bireysel Bankacılık ve Dijital Çözümler Genel Müdür Yardımcısı Burcu Civelek Yüce, "Akbank, geleceğin bankacılık anlayışını blok

zinciri ekosistemine ilgi duyan gönüllülerle birlikte inşa etmeye devam ediyor. 'Akbank ReFi Hackathon', Web3 dönüşümü ile etki ekosistemi üzerinden insanın ve dünyanın onarım sürecine katkıda bulunan yeni bir ekonomi tasarlayacak tüm inovatif fikirlerle açık" dedi.

Ava Labs'in Türkiye'den sorumlu yöneticisi Selim Kender ise, "Sürdürülebilir ortak bir gelecek için blok zincir üzerinde yapılacak geliştirmeler ve uygulamalar büyük önem taşıyor. Saniye altı işlem onayı, saniyelik binlerce işlem kapasitesi, esnek ve ihtiyaçlara göre tasarlanabilir alt ağ yapısı ve çevre dostu mimarisi ile Avalanche teknolojisi en kuvvetli platform olarak öne çıkıyor" bilgisini verdi.

Anadolu Sigorta, Yerinde Ar-Ge Merkezi belgesi aldı



Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı
Mehmet Abacı

Anadolu Sigorta, sektöründe devam ettirdiği araştırma geliştirme çalışmalarını, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından verilen Yerinde Ar-Ge Merkezi belgesi ile tescilledi. Bu belgeyi almaya hak kazanan ilk ve tek sigorta şirketi olan Anadolu Sigorta, Ar-Ge Merkezi aracılığıyla sunacağı yenilikçi çözümlerle, sektöründeki konumunu güçlendirecek. 28 Haziran 2022 tarihi itibarıyla Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından,

Ar-Ge Merkezi belgesini almaya hak kazanan Anadolu Sigorta, 2017 yılından beri sürdürdüğü araştırma geliştirme faaliyetlerini devlet teşvikleriyle hızlandırmayı planlıyor. Ar-Ge merkezi aracılığıyla üniversiteler ile iş birliği yaparak, teknolojik gelişmeleri akademik çerçevede takip etmeyi hedefleyen Anadolu Sigorta, yenilikçi fikirlerle şirketin ve sigorta sektörünün gelişimine de desteklerini artıracak. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Ar-

Ge Teşvikleri Genel Müdürlüğü'nün Yerinde Ar-Ge Merkezi başvurularını kabul etmesinin önemine dikkat çeken Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Abacı, "Ar-Ge Merkezi belgesi sayesinde sektörümüzde inovatif ve katma değeri yüksek çözümler üretmeye devam ederken, ülkemizden yurt dışına döviz çıkışını da azaltacağız. Gelişmiş teknolojik altyapıya sahip hizmetlerimizle müşterilerimize sunduğumuz faydaları artırmayı amaçlıyoruz" dedi.

OSB'de Dış Ticaret İstihbarat Merkezi kuruldu

Ankara Kalkınma Ajansı desteğiyle Başkent Organize Sanayi Bölgesi'nde Dış Ticaret İstihbarat Merkezi kuruldu. Başkent OSB Dış Ticaret İstihbarat Merkezi'nde firmalara iş yapma potansiyeli yüksek ülkelere yönlendirme, doğru hedef pazar tespiti yapabilmek ve pazara girmeden önce yabancı firmalarla ilgili doğru analiz ve araştırmalar yapılabilme gibi hizmetler sağlanacak. Portal <https://www.ankaradisticaret.org/> adresinde firmaların kullanımına açıldı. Firmalar portal üzerinden başvurularını yapabilecek ve istihbarat merkezlerinde çalışan uzmanlar da tüm işlemleri başvuran firmalar ile birlikte portal üzerinden sağlayacak. Ayrıca dış ticaret istihbarat merkezleri için istihbarat yazılımına üyelik yaptırılarak, dış ticaret istihbaratı yapan uzmanların istihbarat faaliyetini yapması kolaylaştırılacak. Böylece nokta atışı hedef ülke, müşteri ve pazar verileri firmalara sunulmaya başlandı. Ankara'da 5 istihbarat merkezi

kurularak faaliyete geçirilmeye devam edilmekte. Kalkınma Ajansları Genel Müdürü Barış Yeniçeri, dış ticaret istihbarat merkezine başvuran firmalara, merkezde çalışan istihbarat uzmanları tarafından çeşitli bilgi bankaları kullanılarak ürünler için en uygun pazarları bulma ve rekabet koşullarını analiz etmelerini sağlayacak netlikte

rapor üretilerek sunulacağını vurguladı. Başkent OSB YK Başkanı Şadi Türk ise Ankara Kalkınma Ajansı'nın desteğiyle Başkent OSB'de kurulan Dış Ticaret İstihbarat Merkezi'nin sağladığı bilgiler ışığında ihracatçıların, rakip firmalar ve müşterilerini daha iyi tanıyarak, faal oldukları pazarlara dair daha fazla bilgi sahibi olabileceğini belirtti.



Girişimlere yapılan yatırımlar azalıyor

KPMG, hazırladığı "Venture Pulse" raporunda 2022 yılının 2. çeyreğinde küresel girişim yatırımlarını inceledi. Küresel girişimcilik trendlerini ele alan üç aylık rapora göre, jeopolitik belirsizlikler, tedarik zinciri sorunları, artan enflasyon ve faiz oranları gibi faktörler nedeniyle küresel girişim yatırımları azaldı.

Buna göre, 2021'in son çeyreğinde 207 milyar dolara ulaşan küresel girişim yatırımları, bu yılın ilk çeyreğinde 165 milyar dolara, ikinci çeyrekte ise 120 milyar dolara geriledi. İkinci çeyrekte Amerika, Avrupa ve Asya'da yatırım miktarı düşse de 1 milyar doların üzerinde üç anlaşmanın gerçekleştiği ABD'nin girişim dünyası dayanıklılığını bir kez daha gösterdi. ABD merkezli Epic Games 2 milyar dolar, SpaceX 1,7 milyar dolar ve GoPuff 1,5 milyar dolarlık yatırımlar aldı. ABD dışında en fazla yatırım ise Almanya merkezli Trade Republic'in aldığı 1,15 milyar dolarlık yatırım oldu. Bunu Hindistan merkezli Dailyhunt'un 805 milyon dolarlık, Birleşik Arap Emirlikleri merkezli Kitopi'in 714 milyon dolarlık ve İsviçre merkezli Climeworks'ün 650 milyon dolarlık yatırımları takip etti.

Raporu değerlendiren KPMG Türkiye Birleşme ve Satın Alma Danışmanlığı Şirket Ortağı Gökhan Kaçmaz; "Jeopolitik belirsizlikler ve küresel VC pazarının işlem hacmi ve sayısında yaşadığı düşüşle birlikte, teknoloji şirketleri zorlu bir dönemden geçiyor. Değerlemelerdeki düşüş ve teknoloji şirketlerinin piyasalarda zayıf performans göstermesi, ikinci çeyrekte halka arz faaliyetlerinde yavaşlamaya neden oldu. Yatırımcıların, portföy şirketlerine nakitlerini korumaları yönünde talimat verdiğini gözlemliyoruz. 2022

yılının üçüncü çeyreği için de benzer bir görünüm söz konusu ve kârlılık, startup'lar için kritik önemde" dedi.

Küresel girişim yatırımcıları daha temkinli

Özellikle ABD ve Avrupa'da risk sermayesi piyasasında makul miktarda nakit rezervi var, ama yine de temkinli davranan yatırımcılar portföylerindeki şirketlere, kârlılık yolunda güçlü şekilde yol alan girişimlere ve Ukrayna'da yaşanan krizle birlikte dikkat çekmeye başlayan sektörlerde faaliyet gösteren şirketlere daha çok odaklanıyor. Yüksek değerlenmeye sahip bir dizi özel şirket, 2022 yılının 2. çeyreğinde 6 ay öncesine kıyasla değerlemelerinin düştüğünü gördü. Dünya çapında halka açık birçok teknoloji şirketine de bu şekilde düşüşler yaşandı. Bu da mevcut belirsizliklerden zarar görmemek için bazı küresel yatırım firmalarının portföylerindeki şirketleri yönetebilmek için yatırım bütçelerini daraltmalarına, işe alım planlarında daha seçici olmalarına ve işgücünü rasyonel bir şekilde düzenlemelerine neden oldu. Birçok girişim yatırımcısı ve startup, piyasada türbülans geçinceye kadar nakitte kalmayı tercih edip yeni fonlama turlarını erteliyor.

Tüketici odaklı işletmelere yatırımcı ilgisi 2022'nin ikinci çeyreğinde azalırken, birçok sektöre ilgi nispeten yüksek kaldı. Şirketler tedarik zinciri sorununu çözmeye çalıştıkça tedarik zinciri ve lojistik sektörü de ilgi çekti. Girişim yatırımcılarının ilgi gösterdiği diğer bir alan ise otomasyon oldu. Yatırımcılar sadece uzun mesafeli taşımacılık alanında değil aynı zamanda depolarda, çiftliklerde ve endüstriyel veya üretim tesislerinde kullanılacak otomatikleştirilmiş araçların geliştirilmesine ilgi gösterdi. Dron



KPMG Türkiye Birleşme ve Satın Alma Danışmanlığı Şirket Ortağı
Gökhan Kaçmaz

teknolojileri de yatırımcıların gündeminde.

Alternatif enerjiye ilgi artıyor
Dünyanın birçok bölgesinde hızla yükselen enerji fiyatları ve enerji bağımlılığına ilişkin artan endişeler, yatırımcıların alternatif enerji seçeneklerine, enerji depolamaya ve mobiliteye olan ilgisini artırdı. Elektrikli araçlar ve piller, 2. çeyrekte yatırımcıların gündeminde öne çıkarken, hidrojen bazlı teknolojiler gibi alanlar da ilgi gördü. Gelecek dönemde Avrupa'da küçük ölçekli nükleer santrallerin geliştirilmesi gibi diğer enerji kaynaklarına ve çözümlerine olan ilginin artması da bekleniyor.

Unicorn'ların işi zorlaştı
İkinci çeyrekte, küresel bazda 97 yeni unicorn girişim doğdu. Bu unicorn'ların üçte birinden fazlasını ise fintech şirketleri oluşturdu. Unicorn girişimlerin yarısından fazlası Amerika'da. Avrupa'da ise 8 farklı ülkeden toplam 18 yeni unicorn çıktı. Bu ülkeler İngiltere, Almanya, Finlandiya, İsveç, Norveç, Hollanda, İsviçre ve İsrail. 17 yeni unicorn da Asya'daki yedi

ülkeden çıktı. Yeni unicorn sayısı geçmiş dönemlere kıyasla 2. çeyrekte sabit kalırken, azalan yatırım turları 1 milyar dolarlık unicorn'ların statülerini kaybetmeleri odaklı endişeleri beraberinde getirdi. Bu nedenle 1 milyar dolar değerindeki unicorn girişimlerin bu statülerini korumak için yatırımcılara önemli tavizler verebileceği üzerinde duruluyor.

Raporda, küresel çapta girişim dünyasını etkileyen jeopolitik ve makroekonomik belirsizlikler göz önüne alındığında, değerlemeler üzerinde aşağı yönlü baskının devam edeceği, bunun da yatırım seviyelerinin düşmesine neden olabileceği belirtiliyor. Ayrıca yatırımcıların anlaşmalara ilişkin durum tespitlerine daha fazla önem verecek olması, birçok bölgedeki girişim yatırımlarının anlaşmalarının tamamlanmasının muhtemelen daha uzun süreceği anlamını taşıyor. Fintech sektörünün de tedarik zinciri ve lojistik, siber güvenlik ve alternatif enerjiye ek olarak güçlü bir yatırım alanı olmaya devam edeceği üzerinde duruluyor.

Yapay zeka, iş süreçlerini hızlandırıyor

Bir Hewlett Packard Enterprise şirketi olan Aruba, BT profesyonellerinin ağ sorunlarını giderme, performans ayarlama ve Sıfır Güven Politikası/SASE güvenlik uygulaması gibi manuel görevlerde harcadıkları zamanı ciddi oranda azaltan Aruba ESP'ye (Kenar Servisleri Platformu) getirdiği yeni yapay zeka operasyonları yetkinliklerini duyurdu. Aruba'nın büyüyen yapay zeka operasyonları çözümlerinin bir parçası olan bu yeni yetkinlikler, giderek büyüyen ağ karmaşıklığıyla ve IoT yapısının hızla büyümesiyle zorlanan BT ekiplerine destek sunuyor. Böylece yapay zeka operasyonlarından sadece ağ sorun gidermede değil, performans optimizasyonu ve kritik güvenlik kontrollerinde de faydalanılabilecek. Güçlü analitikler, yapay zeka tabanlı içgörüler ve otomasyon

takviyesiyle ağ ekipleri de manuel görevleri azaltarak, daha stratejik ve yüksek değerli projelere odaklanabilecek.

Aruba'nın 2013'ten beri geliştirdiği yapay zeka operasyonları, 120 binden fazla Aruba Central müşterisinin 200 milyondan fazla ağ cihazından sürekli ve kimliğini saklayarak topladığı ve analiz ettiği cihaz, kullanıcı ve konum verilerinin bulunduğu Aruba'nın sektör lideri veri gölünün yetkinliklerini artırıyor. Aruba'nın yapay zekasının güvenilir yapısı hem istemci hem de ağdaki yüksek hacim ve geniş çaptaki çeşitlilik, sürekli geliştirilen modeller ve ağ ile güvenlik endişelerinin üstesinden gelen içgörüler sağlamaktaki eşsiz yetkinlikleri ile doğrudan ilişkilidir. Her sektör ve büyüklükteki ağ

ekiplerinin Aruba'nın yapay zeka operasyonlarına güvenmesiyle sıradan görevler otomatik hale getirilir, sorunları tespit etmekte ve düzeltmekte harcanan zaman azaltılır, güvenlik kontrolleri artırılır ve tüm ağ kullanıcılarının olabilecek en iyi deneyimi yaşamaları mümkün kılınır. Aruba Client Insights kullanıma hazır. Yapay zeka araması, yapay zeka destekli yerleşik yazılım tavsiye sistemi ve altyapı tahminlerine erken erişim sağlanacak. Genel satış ise Ekim 2022'de başlayacak. Söz konusu her bir özellik Aruba Central Foundation lisansı dahilinde bulunuyor. Yapay zeka destekli BT verimliliğinin özellikleri şunları içeriyor:

• **Aruba İstemci İçgörüler:** Ağa bağlanan her bir uç noktada otomatik bir şekilde yüzde 99'luk doğruluk oranı yakalanırken bu, sayıları gittikçe artan ve çoğu zaman BT ekibinin onayı olmaksızın ağa eklenen Nesnelerin İnterneti cihazları bakımından oldukça önemlidir. Böylece kurumlar ağlarına hangi cihazların katıldığını çok daha iyi anlayabilir ve buna göre otomatik bir şekilde ayrıcalıklar verebilir. Her bir istemcinin trafik akışını takip ederek olası siber saldırılar hızla

tespit edilir ve buna göre harekete geçilir.

• **Yapay Zeka Destekli Yerleşik Yazılım Tavsiye Sistemi:** BT ekiplerinin model numaraları fark etmeksizin kablosuz erişim noktalarındaki yerleşik yazılımın en iyi versiyonunu çalıştırmaları mümkün kılınır. Bu, ağ yöneticilerinin karşılaştığı destek çağrıları ve varsayımları büyük ölçüde azaltarak hem yeni özelliklerin hayata geçmesini hem de sorun giderme sürecini hızlandırır.

• **İspanyolca Yapay Zeka Araması:** Aruba Central'in çok yönlü yapısının bir göstergesi olarak, platformla beraber gelen gömülü dil arama fonksiyonu en büyük ikinci coğrafi kullanıcı topluluğunun ihtiyaçlarını karşılamak için sorular ve yanıtlarda İspanyolca desteği verecek.

• **Otomatik Yapılan Altyapı Tahminleri:** Aruba'nın yapay zeka asistan özelliği ve Aruba Support'la hem donanım hem de altyapıya dair olası sorunlar tespit edilir ve yerleşik yazılım güncellemesi ya da donanım değişikliği tavsiyelerini de içeren önleyici çözümler sunulur.

Havacılıkta işbirliğinin merkezinde 'yapay zeka' var



Hitit Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü
Nur Gökman

Dünyanın öncü havayolu ve seyahat BT sağlayıcısı Hitit ile makine öğrenimi çözümleri sağlayan TAZI güçlerini birleştirdi. İki şirket,

havacılık teknolojilerinin yapay zeka ile daha dijital bir yapıya kavuşması amacıyla anlaşma imzaladı. Bu iş birliği ile yapay zekanın sektörün dönüşümüne katkı sağlaması amaçlanıyor.

Hitit ve TAZI iş birliği ile Hitit'in Crane markalı yazılım çözümlerine, uyarlamalı makine öğrenmesi tabanlı yapay zeka çözümleri entegre edilecek. TAZI'nin kullanımı kolay ve hızlı aksiyon alınmasını sağlayan platformu ile teknolojik kapasitesi artacak olan Crane çözümleri sayesinde Hitit'in partner havayollarının operasyonel maliyetleri azalırken, gelirleri de artacak.

Hitit Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü Nur Gökman, "Hitit geçtiğimiz yıllarda yapay zekayı

yazılım çözümlerine entegre etmeye başlamıştı. Ekip atama ve tarife planlama gibi havayollarının operasyonel işleyişinde kullanmaya başladığımız yapay zeka tabanlı uygulamaları, TAZI iş birliği ile çeşitlendiriyoruz. Ücretlendirme ve ek hizmetlerin dinamik fiyatlandırılması alanlarında da yapay zekayı kullanacağız. Önümüzdeki dönemde bu alandaki yatırımlarımızı daha da arttırarak, hem yazılım çözümlerimizin teknolojik kapasitesini güçlendirmeyi hem de sektörün ve havayolu partnerlerimizin gelişimine katkı sağlamayı amaçlıyoruz" dedi. TAZI AI Kurucu Ortağı ve Genel Müdürü Zehra Çataltepe ise "Beni en çok heyecanlandıran konu, Hitit ile birlikte artık seyahat sektörüne değer katma gücüne sahip olmamız" dedi.

Sorunların ilacı teknolojide saklı

Pandemi sonrası toparlanma hedeflerinin ve yatırımların kritik dijital dönüşümlere doğru yön aldığı bu dönemde, küresel iş birliği, kararlılık ve kolektif inovasyondan yararlanmak gerekiyor. Dell Technologies Türkiye Genel Müdürü Işıl Hasdemir, "Pandemi sonrası toparlanma sürecinde yaşanan birçok zorluk var. Küresel ekonomileri yeniden inşa etmeye ve toplumun karşı karşıya olduğu en acil sorunlardan bazılarını ele almaya çalışırken teknoloji, dijital geleceğimiz için kapsayıcı ve birleştirici bir köprü rolünde. Bu köprü, iklim kriziyle boğuşan bir dünyanın değişen ihtiyaçlarını karşılamaya adapte olmamız açısından da özellikle önemli olacak" dedi. Hasdemir, teknolojinin sektörel ve küresel sorunlar için hayati önem taşıdığına değinerek, şu bilgileri verdi:

"Gelişen teknolojiler kritik yenilikleri olgunlaştırıp güçlendirirken, en çok ihtiyacımız olduğu anda içimizdeki umudu beslememize yardımcı olabilirler. Yapay zekâ, sağlık hizmetlerinin

dönüştürülmesine yardımcı olabilir ve uç bilgi işlem, çevresel izleme ve iklim modellemesi, ulaşım ve sürdürülebilir kaynak yönetimi için IoT'nin tam kapasitesini açığa çıkarabilir. Ayrıca birçok ülkede 5G bağlantısının yaygınlaşmasıyla, özellikle çoklu bulut altyapısı aracılığıyla sağlam bir siber dayanıklılık ve veri depolama temeli üzerine inşa edildiğinde fırsatlar sınırsız. Dell Technologies, toparlanma sürecimizin merkezinde teknolojinin yer almasını sağlamak için iş birliklerine odaklanıyor. Yaptığımız işin merkezinde, sürdürülebilirliği ve dijital eşitliği yarının altyapısının temelleri üzerine inşa etmek yer alıyor. Bunun en güncel örneklerinden biri, Intel ile iş birliği içinde geliştirilen kavramsal ürünümüz "Concept Luna". Üretilip satılması için değil, neyin mümkün olabileceğinin test edilmesi için geliştirilen Concept Luna'daki tüm tasarım fikirlerinin gerçekleşmesi durumunda, toplam ürün karbon ayak izinde tahmini yüzde 50 azalma görmeyi bekliyoruz. Ancak, teknolojik ilerlemeler her ne



Dell Technologies Türkiye Genel Müdürü
Işıl Hasdemir

kadar bizi bu yolda destekleme gücüne sahip olsa da bu hedefin, insan beceri ve kabiliyetleriyle desteklenmesi gerektiği aşikar. Bu yenilikçi çözümler insani gelişmeye dayanıyor. Yetenek eksikliğinin giderilmesini sağlamak sektör olarak bizim sorumluluğumuz, ancak bunu tek başımıza başaramayız. Dönüşümsel teknolojilerin tam kapasitesini açığa çıkarmak ve bu faydaları herkesle doğru bir şekilde paylaşmak için özel ve kamu sektörünün, dijital becerilerin artırılmasını hızlandırmak üzere birlikte çalışması ve uzun vadede teknoloji altyapısı kritik önem

taşıyor. Dolayısıyla bu da, yarının ekonomilerine ve geleceğe hazır olmamızı sağlamak için sağlam siber çözümlerle desteklenen 5G, AI ve uç bilgi işlemin benimsenmesi yoluyla teknolojinin gücünü en üst düzeye çıkarmak anlamına geliyor. İnsanların potansiyelini artırmak ve ekonomik ilerleme için sürekli gelişen teknoloji çözümlerimizi maksimize etmek için, yeteneklerimizin benzer bir şekilde ve hızla gelişmesini sağlamalıyız. Dijital çözümlerin, insan kaynakları ve döngüsel ekonomiyle desteklendiği noktada, daha iyi bir gelecek için ilerleyebilir ve başarı elde edebiliriz."

CloudOffix, iş birlikleriyle dünyaya yayılıyor



CloudOffix CEO'su
Gökhan Erdoğan

MechSoft'un ana merkezi Amerika'da, Ar-Ge birimleri ise Türkiye'de bulunan ve yatırımcısı olduğu CloudOffix, farklı coğrafyalardaki iş birliklerine devam ediyor. CloudOffix son olarak Gana'nın önde gelen dijital dönüşüm firmalarından DEED Consulting Limited ile bir ortaklık sözleşmesine imza attı.

CRM ve müşteri deneyiminde "Hepsi Bir Arada İş Çözümü" platformu CloudOffix son olarak, merkezi Akra'da bulunan DEED Consulting Ltd. ile bir ortaklık sözleşmesi imzaladı. DEED Consulting Ltd, firmaların büyümesi ve verimliliklerinin artması için gereken dijital dönüşüm konusunda stratejik çözümler geliştiriyor. Dijital dönüşüm alanında hizmet sunduğu firmalara çözüm sunan CloudOffix'te tüm modüllerin birbirleriyle entegre çalıştığı ve uçtan uca çözümler üretebilen bir sistem bulunuyor.

CloudOffix CEO'su Gökhan Erdoğan, "CloudOffix platformuyla, müşterilerimizi merkezine alan, tüm modüllerin birbirleriyle entegre çalıştığı, uçtan uca çözümler üretebilen ve müşteri deneyimini dijitalleştiren bir sistemi iş ortaklarımıza sunuyoruz. Sunduğumuz bu çözümle; Satış, Pazarlama, e-ticaret, Faturalama, İnsan Kaynakları ve Yardım Masası modüllerini entegre ederek firmalara daha hızlı, daha verimli ve daha rekabetçi olabileme avantajı sağlıyoruz" dedi. DEED Consulting Limited CEO'su Kennedy Dogbey ise, "Gana'daki küçük ve orta ölçekli işletmelerin, müşterilerini cezbedecek ve ellerinde tutacak uygun fiyatlı çözümlere ihtiyaçları vardı. CloudOffix ile bu işletmelerin ve müşterilerin sorunsuz ortaklığını gerçekleştirebiliyoruz" dedi. Dogbey, CloudOffix platformunun daha fazla KOBİ'ye ulaşmak ve onlara dijital dönüşüm konusunda yardımcı olmak için en iyi çözüm olduğuna inandıklarının da altını çizdi.



Devrim Zimba

devrimzimba@yahoo.com

Parlatıyoruz

Müjdem i isterim sevgili okurum an itibari ile genel müdür oldun. Artık sana "sevgili okurum" yerine "sayın okurum" diyeceğim çünkü yeni pozisyonun laubaliliği kaldırmaz. Hadi sen koltuğuna alış keyfini sür ben de sana yavaş yavaş ekibi tanıştırayım. (Bu arada genel müdür olmak da kalmak da öyle kolay bir iş değil ama gördüğün gibi sayın okurum ben seni hemen genel müdür yaptım bu iyiliğimi de unutma). Yazının geri kalanını bir açıdan okuyabilmen için kendini iyice genel müdür hisset sonra başlayalım. Dilersen biraz zaman al kendine ve kılcal damarlarına kadar genel müdür olduğun hisset. Hem bak bakalım genel müdür hissettikçe neler oluyor bünyende? Emir vermek, ben bu şirketi uçururum gücünü hissetmek gibi iç hareketlenmeler oluyorsa daha var demektir, kullan sen zamanını😊

Sayın okurum sen iyice genel müdür olduysan artık ekip de yavaş yavaş toplantı odasına gelebilir zannımca. Onlar da tabi heyecanlı, meraklı ve kendilerini sana tanıtmak için hevesli bir şekilde yerlerine oturuyorlar. Sen şirkette yenisin, kimseyi tanıyorsun, ekibi ilk defa görüyorsun. Elinde şirkete dair bazı raporlar ve ekibe dair bir takım tanıtım yazıları var kim nerede okumuş, ne işler yapmış, bu şirkette nelerden sorumlu vs. Bu yazıları okudun ama yüzyüze görmek biliyorsun ki her zaman farklıdır. Bu nedenle toplantı talep ettin zaten. Sana hitap etmeleri için ben X Hanım/Bey olarak yazacağım ama sen oraya kendi adını koy olur mu sayın okurum? Haydi başlayalım;

- X Hanım / Bey merhaba, öncelikle şirketimize hoşgeldiniz. Başarılarınızı sektörden duyduk şirketimize hep birlikte çok önemli katkılar sağlayacağımızdan eminim. Benim adım Ertan Y departmanından sorumluyum. Bir sunum hazırladım izniniz olursa aktarmak isterim. Efendim öncelikle işlerimizin çok iyi gittiğini söylemek isterim. Departmanımız geçtiğimiz sene en çok çalışmış ve sektörde birinci olmuştur. Ayrıca Avrupa'daki muadillerimize baktığımız zaman da ilk 3 sıraya girmeye adayız. Önümüzdeki sene birinci olacağız.

İçin rahatladı mı sayın okurum? Ne güzel yere gelmişsin valla. Ertan var hem burada. Avrupa'da dereceli ya da dereceli olacak bir arkadaş. Güzel sunum yaptı ama Ertan. Dur bakalım Ayşe ne anlatacak?

- X Hanım / Bey hoşgeldiniz tekrar. Ertan Bey az bile söyledi sizinle ilgili. Ben araştırdım bundan önce çalıştığınız şirkette şu projeniz gerçekten çok önemli ve öncü bir proje olmuş tebrik ederim. Burada da birlikte çok önemli projelere birlikte imza atacağımıza eminim (aynı cümle içerisinde birlikte kelimesi bilinçli olarak 2 kez kullanılmıştır yazar hatası değil😊). Benim adım Ayşe ve Z departmanından sorumluyum, departmanımız her yıl operasyonunu geliştiriyor ve özellikle geçtiğimiz sene aldığımız yatırım sonrası üretim 45% oranında arttı. Bu

artışla birlikte artık müşterilerimize çok daha hızlı hizmet verebilir durumdayız....

Sayın okurum nasıl gidiyor? Ne hissediyorsun? Her şey güllük gülistanlık, mis gibi. Dur bak Mehmet konuşuyor şimdi.

- X Hanım / Bey hoşgeldiniz. Şirketimizin başına ilk defa T konusu ile ilgili bir genel müdür ataması oluyor ve ben de T departmanının şirketteki sorumlusu olarak bu durumdan çok memnunum. Efendim sizden önceki genel müdürlerimiz ki hepsi çok kıymetli şahıslardı ama farklı bakış açıları ile yaklaştıkları için işimizin önemi tam olarak anlayamadı. Efendim T departmanı tüm bunlara rağmen çok iyi durumdadır. Çalışan memnuniyetimiz şirket içerisinde en üst seviyede olup bunun iş sonuçlarına da yansıdığını görüyoruz. Çalışanlarımız şirketin en az işten ayrım oranına sahiptir. Ekibimizle birlikte yaptığımız çalışmalarla şirketimizin geçtiğimiz seneden daha fazla kar etmesini sağladık....

Sayın okurum bu arkadaş iyi gibi ne dersin? Ekip diyor insan odağı da yüksek. Hem senin meslektaşın. İyi anlaşacağınız konusunda şüphen olmamış olabilir. Geçen seneden daha karlıyız diyor ne güzel. Acaba ne kadar daha karlı? Enflasyonu hesaplamıştır herhalde karlıyız darken. Hoş sana buraya gelmeden önce iletilen raporlarda karlı görünüyordu şirket ama demek başka bir departmanda zarar var. Dur dur Ahmet Bey konuşmaya başladı.

- X Hanım / Bey hoşgeldiniz. Yeni göreviniz hayırlı olsun, başarılar dilerim. Ben K departmanı sorumlusu Ahmet. 22 yıldır bu departmanda farklı rollerde çalıştım. 22 yıl önce başladığımız zaman departmanın bugünlerini hayal bile edemedim. Çeşitli sorunlarımız, zorluklarımız oldu ama aşmasını bildik. Özellikle son 3 yıldır yaptığımız atılımlarla çıktılarımızı en yüksek seviyeye çıkardık (neden 3 yıl diye belirtti acaba? Tesadüfi olarak 3 yıl önce bu pozisyona başlamış olduğunu düşünmedik bence hep birlikte)....

Sayın çiçeği burnunda genel müdürüm anlatacak kişiler azalıyor peki sende de bir his bir şüphe başladı mı? Madem tüm departmanlar bu kadar iyiydi o zaman sana gelen şirket raporları mı yanlış acaba? Hayır canım biliyorsun durum pek de iyi değil aslında. Hadi bunları bir kenara bırakalım gerçekten herkes 10 numara 5 yıldız mı? Olabilir mi bu?

Olabileceğini o koltuğa otururken biliyorsun aslında sayın okurum. Genel müdür olmadan önce sen de bu tozlu yollardan geçtin. Sen de cilaladın, parlattın. Suçu günahı büyük şeyler değildi yaptıkların sadece biraz parlattın o kadar. Şimdi işte zamanında parlatıp sattığın şeyleri sana satıyorlar. Bu arada ben tabi tahmin yürüttüm sayın okurum sen parlatmamış olabilirsin elbette ama parlatanları çok gördün, biliyorsun bu işleri. Aslında sayın

Sevgili okurum anlatacağım örnekler abartılı geldiyse bir de şu gözle bak girdiğin toplantılara. Bunu yapıyoruz biliyor musun? Bugünden itibaren fark yaratmak istiyorsan olanı biteni dürüstçe anlat sevgili okurum inan kazanacaksın.

İşNet'in bulut altyapı platformu "bluuty" yenilendi

İşNet, Türkiye'nin önde gelen bulut bilişim sağlayıcısı OpenStack'in bulut altyapısı ve Ceph storage açık kaynak teknolojileri üzerinde geliştirdiği yeni bulut servisini kullanıma sundu. Türkiye'nin ilk Tier 4 veri merkezi olan İstanbul ATLAS ve Ankara ATOM'da yüksek erişilebilirliğe sahip yedekli yeni bir altyapı kuran İşNet, bankalardan yazılımcı ve girişimcilere kadar geniş yelpazede, müşterilerine bulut hizmeti sunmaya başladığını duyurdu.

İşNet geçtiğimiz yıl sadece yazılımcılar ve girişimciler odaklı sunduğu bluuty hizmetini müşterilerinden aldığı geri

bildirimleri de göz önünde bulundurarak yeniledi. Yeni özellik ve servislerle platform üzerinde devreye alınan bluuty'de hesaplama (sanal sunucu, konteyner, Kubernetes), depolama (blok depolama, nesne depolama, SSD ve HDD disk seçenekleri), ağ iletişimi (load balancer, security group, VPN, veri merkezi internet, DDoS atak önleme) ve ek servisler (veritabanı, anahtar yönetimi, DNS, Windows ve Linux işletim seçenekleri, Heat orkestrasyon aracı) müşterilerin kullanımına açıldı. Müşteriler tüm ihtiyaçlarını yönetim paneli üzerinden kolayca yönetebilecekler.



İşNet Genel Müdürü Mehmet F. Can, "bluuty'nin OpenStack ve Ceph üzerinden hizmete sunulması konusunda heyecanlıyız. Yazılımcı ve girişimcilerin yanı sıra, her ölçekteki işletmenin bulut altyapı ihtiyaçlarını karşılamak için bu hizmeti hazırladık. Müşterilerimize verilerinin yurtiçinde korunacağı, yüksek güvenlik seviyesinde ve otomasyona dayalı bir bulut

hizmeti sunmayı amaçlıyoruz. Self servis imkanları, tam otomasyon ve anında kurulum ile kullanıcı deneyimini artıracaktır. Ek olarak yakında, online satış ve 'kullandıkça öde' modeli ile de hizmet vermeye başlayacağız. TL fiyatlar ve kullanılan süreye göre ücretlendirmenin avantajları ile uygun fiyatlı bulut çözümü sunmayı planlıyoruz" dedi.

Ar-Ge yatırımları artarak sürecek

Bankacılık, finans, sigorta, telekomünikasyon gibi sektörlerde Uzaktan Kimlik Doğrulama (KYC) çözümleri sunan Identify, İstanbul Ar-Ge merkezine ek olarak, geliştirmelerinin bir kısmını yapacağı Antalya'daki yeni ofisi ile Ar-Ge faaliyetlerini ülke geneline yaydı. Identify Türkiye Genel Müdürü Ali Haydar Ünsal, bugüne kadar Ar-Ge'ye 10 milyon TL'nin üstünde yatırım yaptıklarını belirterek, şu detayları paylaştı:

"Antalya dinamik ve genç yazılımcıların olduğu bir şehir. Havalimanı vasıtasıyla merkezlerimiz Almanya ve İstanbul'a ulaşımın kolaylığı da Antalya'ya yatırım yapmamızda motivasyon unsuru oldu. Identify Antalya ofisi ilk planda sadece yazılım geliştirme hizmetleri verecek. Burada yazılım, proje yönetimi ve iş analizi bölümleri yer alacak. Ofisin ihtiyaçlar kapsamında büyümesi ve 2025 yılına kadar bölgede 50 kişilik bir istihdam yaratılması

öngörülüyor. Ancak Ar-Ge faaliyetleri Antalya ile sınırlı kalmayacak ve İstanbul Teknopark'ta da geliştirme çalışmaları devam edecek. Bu zamana kadar Ar-Ge'ye 10 milyon TL'nin üstünde yatırım yaptık. Ar-Ge faaliyetlerimizi artırarak sürdüreceğiz. 2025 yılına kadar 100 milyon TL tutarında Ar-Ge yatırım planımız var. Bu yatırımlar kapsamında yine 2025 yılında 20 milyon dolar seviyesinde yazılım ihracatı yapmayı hedefliyoruz."



okurum yıllar içerisinde değişen tek şey parlatan kişiler oluyor parlatılanlar hiç değişmiyor.

Sayın okurum elimizdeki kumandanın düğmesine basıp toplantıyı burada donduralım ve biraz düşünelim. Sevdin mi bu oyunu? Sana herkesin methiyeler düzerek başladığı sonra da departmanı üzerinden aslında kendisini övdüğü bu tiyatro hoşuna gitti mi? Ne düşünüyorsun ortam hakkında? Nasıl bir anlatım beklerdin mesela? Daha dürüst? Olanın olduğu gibi anlatıldı mı? Eminim daha şeffaf bir ortamı tercih ederdin. Peki sen, bu yazıyı okuyup daha şeffaf toplantı isterdim diyen diğerleri bunu isterken bu tiyatrolar neden oynanır? Biz oynamıyorsak kim oynar?

Şimdi bir de farkı anlamak için Fatma Hanım'ı dinleyelim mi?

- X Hanım / Bey hoşgeldiniz size yeni görevinizde başarılar dilerim. Ben L departmanında çalışıyorum adım Fatma. Bazı projeleri başarı

ile tamamladık ancak ekip olarak gelişim sürecindeyiz, daha iyi yapabileceğimiz şeyler var. Şirketin ihtiyacı olan şu konularda bir yol haritamız var henüz tamamını bitirmedik yolculuk devam ediyor. Geçen seneye göre üretimde bir miktar düşüş var bunun nedenlerini belirledik 2 ay içerisinde eksiklerimizi kapatacağız. Yıl sonu planlarında sarkma olmayacaktır.

Sayın okurum; bu konuşma nasıl geldi? Ne hissettin Fatma Hanım ile ilgili? Güvenilir mi örneğin? Söyledikleri doğru mu? Bitti toplantı aklında kim kaldı? Hangi anlatım ilginçti? Seni genel müdür yaptığım hızda tekrar olduğun pozisyona bırakıyorum sevgili okurum. Birçok toplantıya giriyor işimizi anlatıyoruz. İnanın dürüst ve şeffaf anlatım daha çok kazandırıyor. Sevgili okurum örneklerim abartılı geldiyse bir de bu gözle bak girdiğin toplantılara. Bunu yapıyoruz biliyor musun? Bugünden itibaren fark yaratmak istiyorsan olanı biteni dürüstçe anlat sevgili okurum inan kazanacaksın.

Artan veri, yetkin güvenlik çözümleri gerektiriyor

Tüm dünyada oluşturulan, elde edilen, kopyalanan ve tüketilen toplam veri miktarının dijitalleşme ile hızla attığına dikkat çeken Veeam Türkiye Ülke Müdürü Kürşad Sezgin, 2021'de 79 zettabayt olan veri miktarının, bu yılsonunda 97 zettabayta, 2025'e kadar ise 181 zettabayt'a ulaşmasının öngörüldüğünü söyledi. Kürşad Sezgin, önemli bir konuya da dikkat çekti. Buna göre, şirketler verinin önemini farkında olsalar da her şirket bunu yedekleme, kurtarma ve veri yönetimi yaklaşımlarına yansıtmadı ve verilerin düzgün yönetimi ve korunmasında hala önemli eksiklikler olduğu ortaya çıktı. Bu vurguyu yapan Sezgin, EMEA kuruluşlarının %86'sının, bir kesinti sonrasında ne kadar veri kaybetmeyi göze alabilecekleriyle verilerin ne sıklıkta yedeklendiği arasında bir koruma açığına sahip olduğunu aktardı. Bu tür eksikliklerin, iş sonuçlarını ve kurumsal itibarı yakından

ilgilendirdiği gerçeği de durumun ciddiyetini ortaya koyuyor. Modern veri koruma çözümlerine yönelmenin bu noktada kritik bir öneme sahip olduğunu vurgulayan Sezgin, şu açıklamaları yaptı: "Etkin veri korumada eksikleri olan şirketler, siber saldırılar karşısında çaresiz kalıyor. Başarılı siber saldırıların %80'inin bilinen güvenlik açıklarını hedeflediğini ortaya çıkaran Veeam 2022 Fidyeye Yazılım Trendleri Raporu, yazılım yamalama ve yükseltmenin ne kadar önemli olduğunu gösteriyor. Rapora göre, Avrupa'daki kurumların %88'inin yedekleme havuzları kısmi veya tam saldırılara maruz kaldı. Fidyeye saldırılarına uğrayanların sadece %22'si fidye ödemeden verilerini kurtarabildi. %24'ü saldırı sonrasında yedeklerinin etkilenmesini engelleyemedi. Genel ortalamada firmaların %19'u verilerini fidye ödemeden kurtardı. Veeam müşterileri için sonuç daha da iyi.



Veeam Türkiye Ülke Müdürü
Kürşad Sezgin

Buna göre, kullanıcıların %95'i sıfır kesinti, sıfır kayıp ve sıfır ödeme ile fidye yazılımı saldırılarından kurtuluyor. Bu sonuçlar güvensiz tüm ağlardan izole edilmiş bir yedeklemenin ve değişmezliğin önemini ortaya koyuyor. Veeam Bulut Koruma Trendleri Raporu, verinin hareketli olduğunu ve BT platformlarının değiştiğini göstermişti. Artık verinin, fiziksel, sanal, konteyner ya da bulut olmak üzere birkaç yerde birden bulunduğunu ve dijital dönüşüm çağında hibrit ya da multi-cloud platformların tercih edildiğini biliyoruz. Dolayısıyla organizasyonların, birden fazla noktadaki verilerine kolayca erişebilmeye, verileri eş zamanlı olarak tüm ortamlarda yedekleyebilmeye ve tüm verilerini

başarılı bir şekilde yönetebilmeye ihtiyaçları var. Güvenli ve güçlü bir şekilde ilerlemek için hızlı, esnek ve kritik iş operasyonları için güvenli bir veri yönetimi de bu kapsamda önemli. Bu noktada 'modern veri koruma' yaklaşımı hayat kurtarıyor. Modern veri koruması, 'veri koruma çözümlerinin gelişebildiği, bugün ve yarının ihtiyaçlarını karşılayarak işinizle birlikte büyülebildiği' bir çözüm olarak tanımlanabilir. Bu çözümlerin, doğal olarak güvenli ve kurtarılabilir olmakla birlikte yeniliği, çevikliği ve mobiliteyi desteklemesi gerekir. Tüm özelliklere sahip olan Veeam'ın geleceğe hazır modern veri koruma çözümleri iş esnekliği, kötü niyetli aktörlere karşı koruma ve dijital dönüşüm için bulut hızlandırma avantajı da sunuyor."

Tedarik zinciri yönetimi yeniden şekillenecek



Denetim, vergi ve danışmanlık alanında hizmetler sunan KPMG Türkiye ve Koç Topluluğu şirketlerinden Zer; strateji, iyi uygulama ve dijital dönüşümü bir araya getiren bir iş birliği anlaşması imzaladı. Böylece şirketlerin satın alma ve tedarik zinciri yönetimlerinde değişen iş koşullarına uyum sağlamalarını kolaylaştıracak çözümler sunulacak. KPMG

Türkiye ve Zer'in mevcut ve potansiyel müşterilerinin tedarik zinciri ve satın alma süreçlerinin yeniden şekillendirilmesi için birlikte çalışacağı anlaşma ile Zer'in öncülüğünü yaptığı satın alma ve tedarik zinciri yönetiminin dijital platformlar üzerinden yürütülmesi, online ihale, online sipariş yönetimi gibi maliyet tasarrufu, şeffaflık ve hız sağlayan yöntemlerle daha fazla şirketin tanıştırılması hedefleniyor. KPMG Türkiye Strateji, Operasyonlar ve Sürdürülebilirlik Danışmanlığı Şirket Ortağı Serkan Ercin, şunları söyledi: "Tedarik zincirlerinde kesintiler yaşadığımız bu dönemde ekonominin tüm alanlarında olduğu gibi şirketlerin satın alım faaliyetlerinde de yeni şartlara kendilerini hızla adapte etmesi önem taşıyor. Negatif etkileri ortadan kaldırmak adına şirketler, dijital dönüşümüne her zamankinden daha fazla öncelik vererek ve bu alanda bilinçli yatırımlar yaparak tedarik zincirinde

yaşanan sorunları bertaraf edebilir. Dijital dönüşüm konusunda sektör bağımsız tüm müşterilerimizin güvenilir iş ortağıyız. Zer ile yaptığımız iş birliği ile dijital dönüşümün gücünü arkamıza alarak kurumsal şirketlerin ve sektörel organizasyonların yüksek performanslı tedarik organizasyonları kurmasına ve yönetmesine yardımcı olmayı hedefliyoruz." Zer Satış ve Promena Hizmetleri Direktörü Orçun Güven ise "Zer'in kurumsal satın alma ve tedarik zinciri yönetimindeki 20 yıllık uzmanlığı, satın alma süreçlerini yönettiği farklı sektörlerde hakimiyeti ve başta Promena ve ZerOnline olmak üzere, müşterilerin tüm ihtiyaçlarına cevap veren dijital platformları ile KPMG Türkiye'nin danışmanlık ve analiz gücü, mevcut ve potansiyel müşterilerimizin süreçlerini yeniden inşa etmelerine ve belirsiz iş koşullarına karşı önlerini açmalarına katkı sağlayacak" dedi.

Geleneksel (Waterfall) Yaklaşımlardan Çevik (Agile) Yaklaşımlara Garanti BBVA Teknoloji Dönüşüm Süreci



Fatih Bektaşoğlu
Garanti BBVA Teknoloji
Genel Müdürü

Son yıllarda en sık duyduğumuz konuların başında kuşkusuz agile (çevik) yaklaşım geliyor. Pek çok sektör bir süredir çevikliği ajandasına almıştı, finans da bunların başında geliyor. Garanti BBVA olarak biz de uzun bir süredir bu çevik yolculuğun içerisindeyiz. Bünyesinde yer aldığımız BBVA Grubu da uzunca bir zamandır faaliyette bulunduğu ülkelerdeki organizasyonları grup ile entegre eden bir dönüşüm başlattı. Baktığımız zaman Türkiye'de birçok kurumun, özellikle yazılım geliştirme teknoloji organizasyonları çevik yolculuğun içerik konusuna adapte olurken, bizim yaklaşımımız sadece teknoloji organizasyonu değil, kurumun tamamının çevik dönüşümüydü. Günümüz iş dünyasında hızlı bir değişim yaşanmakla beraber, bu değişime ayak uydurmayı başaran kurumların da ürün ve hizmet üretirken bu yaklaşımı benimsediğini görüyoruz. Garanti BBVA olarak agile yaklaşımıyla çalışmalarını yürüten öncü kurumlar arasında yer alıyoruz ve bu alanda çalışmalar yapmaya 2016 yılında teknoloji ekiplerimizle beraber başladık.

Çalışmalara başlamadan önce teknoloji departmanları arasında "biz-onlar" yaklaşımından kaynaklı zaman zaman zorluklar yaşıyordu. Bilgi Teknolojileri (BT) ile iş kolu arasında da benzer bir durum söz konusuydu. Ayrıca organizasyon çapında bir önceliklendirme sistemi olmadığından BT'nin iş kolu öncelikleriyle ilgili kararlar alması bekleniyordu. Buna paralel olarak, agile yaklaşımın farkındalığına sahip, bankamız dışından aramıza katılan yeni çalışma arkadaşlarımız, organizasyonumuzdaki geleneksel yaklaşımı deneyimlediklerinde motivasyonlarını kaybedebiliyordu. Bunun yanı sıra dijital dönüşüm pazar şartlarını hızla kompleks hale getiriyordu. Pazara giren yeni oyuncular da çözümler üretiyor, yeni teknolojiler ise müşteri beklentilerini etkiliyordu.

Garanti BBVA Teknoloji olarak bu nedenlerden dolayı, 2016 yılında yazılım geliştirme süreci için agile dönüşümde ilk adımı attık. Uzun yıllar boyunca geleneksel yöntemlerle çalışıldığından agile dönüşüm kararının alınması kolay değildi. Sorunsuz bir dönüşüm için, bünyesinde bulunduğumuz BBVA'yı ve sektörde yer alan diğer firmaların agile dönüşümlerini inceleyerek ilerlemeye başladık. İlk pilot agile takımları danışmanlık firması desteğiyle oluşturduk. Bu takımların ulaştıkları sonuçlar müşteri ve çalışan memnuniyeti ile yeni bir ürünün pazara sürüm süresi açısından derinlemesine değerlendirildi. Sonuçlara baktığımızda, müşteri ve çalışan memnuniyetinde kayda değer bir artış, pazara yeni ürün sunma süresinde ise önemli bir kısalma olduğunu gördük.

Sonuçların bu kadar iyi olması, 2017 yılı başında kurum içinde bir agile ofis kurma sürecini başlattı. Agile ofisi güçlendirmek için o yıl kurum dışından deneyimli

agile koçlar transfer ettik. Ayrıca dönüşümü daha fazla içselleştirebilmek için farklı departmanlardan gönüllüleri takıma katılmaya davet ettik. Bu arkadaşlarımız şirket içinde uzun yıllara dayanan deneyimleriyle yeni çalışma biçimine adapte olunmasına büyük katkı sağladı. Aynı zamanda BT organizasyonu genelinde liderlik yaklaşımını geliştirmek için yönetim tarafından "Shine" olarak adlandırdığımız kültürel bir dönüşüm programını da başlattık.

Dönüşüm, yalnızca geliştirme takımlarını ve liderlik tarzını değil, aynı zamanda tüm organizasyonun sahip olduğu altyapı, mimari ve yazılım geliştirme yaşam döngüsünün her seviyesini kapsıyordu. Mart 2018'e geldiğimizde agile çalışma biçimini tüm organizasyona yaymaya yönelik stratejik bir karar aldık ve dönüşüm bu kararla birlikte büyük bir ivme kazandı.

2018 yılına geldiğimizde global olarak uygulanan iş önceliklendirme sürecini de uygulamaya başladık. Bu modelde, Garanti BBVA olarak, proje portföyü önceliklendirme sürecinde global ve yerel stratejilere göre her çeyrek talepleri önceliklendiriyoruz. Ürün sahipleri ve takım üyeleri, talebi analiz ederek diğer takımlarla olası bağımlılıkları belirliyorlar. Olası her bağımlılık, çeyrek bazlı planlama ile ilgili takımın ürün iş listesine (product backlog) atılıyor. Takım ilgili çeyrekte bağımlılık iş yükünü kaldıramayacak yoğunlukta, bağımlı takımları uyarır. Benzer yetkinliklere sahip yeni bir takımın oluşturulması ya da talebin benzer yetkinliklere sahip başka bir takıma transfer edilmesi gibi alternatif seçenekler değerlendirilir. Takımlar çeyrek boyunca sprint planlama, sprint review, sprint retrospektif ve daily etkinliklerini gerçekleştirir. Ürün iş listesini yönetmek üzere organizasyon içerisinde geliştirilen ve "GoAgile" olarak adlandırılan uygulamayı kullanıyoruz.

Agile dönüşüm sadece agile takımların oluşturulmasıyla ilgili de değil tabii, çok daha derin ve organizasyon seviyesinde yönetiliyor. Bu kapsamda Garanti BBVA Teknoloji bünyesindeki bir diğer kritik adım da liderlerin yeniden konumlandırılmasıydı. Liderler, agile koçlar ve üst düzey yöneticiler gibi farklı paydaşlar, organizasyon için en iyisini bulmak amacıyla hep birlikte çalıştılar. Birçok çalıştayın sonunda, 'Agile Dönüşümde Temel Yaklaşımlarımız' olarak adlandırılan bir "Agile Liderlik Manifesto'su" oluşturduk. Bu manifestoyla beraber agile liderler ve takımlar olarak görev ve sorumluluklarımızın altını çizdik.

Her büyük değişimde olduğu gibi bizim de bu süreçte karşılaştığımız ve çok değerli kazanımlar olarak gördüğümüz bazı zorluklarımız da oldu.

İlki, product owner'ların (ürün sahipleri) hangi birimden olacağına karar verilmesiydi. BT ve iş birimleri arasındaki iletişimi artırmak için product owner'ların iş birimi





paydaşlarından olması önemli bir karardı. Product owner'lar aynı zamanda kendi ekibindeki görevlerinden sorumlu olduklarından iki göreve sahipti. Bu durum product owner'ların görevlerini yerine getirmelerinde zorluk yaratıyordu.

Diğer karşılaştığımız zorluk ise; scrum master'ların hem scrum master hem de geliştirici şapkalarını taşıması ilk başta agile dönüşüm için bir hızlandırıcı olmakla birlikte, bu arkadaşlarımızın kısa süreli projelerde çalıştıklarında projelerin önceliklerinden dolayı motivasyonları düştü ve scrum master görevlerini beklendiği şekilde üstlenemediler. Buna çözüm olarak scrum master rolünü insan kaynakları tarafından da tanınan ve kişinin kariyer gelişimine katkıda bulunan bir şapka olarak konumlandık. Scrum master yetkinliklerinin gelişmesi için destekleyici eğitimler verdik. Dönüşüm sırasında karşımıza çıkan bir sorun da farklı tempolardaki ekiplerin yönetimiydi. İlk aşamalarda agile çalışmayla ilerleyen takımlar vardı ve diğer takımlar geleneksel (waterfall) çalışma biçiminde çalışıyordu. Bu takımların çalışma yaklaşımı son derece farklı olduğu için iletişim ve planlamada bazı aksaklıklar meydana geldi. Örneğin, agile takımların iş önceliklendirmesinde product owner'lar yer alırken, geleneksel (waterfall) takımların iş öncelikleri yöneticiler tarafından belirleniyordu.

Agile bir takımdan iş istediğinizde, product owner ile konuşmanız; ancak geleneksel (waterfall) takımdan bir talepte bulunuyorsanız ekip yöneticisiyle iletişim kurmanız gerekiyordu. Dönüşümün hızlanmasıyla bu karmaşıklıkların üstesinden geldik. Bahsi geçen dönemde sorunları minimize etmek için çeşitli kılavuzlar hazırladık. Hep üzerinde durduğumuz "ne öncelikliyse o önce yapılınsın" konusunda artık ekipler kendisi karar veriyor ve görüyoruz ki daha doğru kararlar alıyorlar. Motivasyon artıyor. Bu durum çok bağlayıcı, pozitif etkisi olan bir konu haline geldi. Hiyerarşik modelden daha yetkin, daha fazla sorumluluk alan, otonomisi yüksek ekiplere dönüştük. İş hayatında çok konuşuruz, önemli bir parametredir. Artık ortada çok sağa sola atılabilecek bir top yok. 'Sorduk cevap bekliyoruz, görüş bekliyoruz, onay bekliyoruz' gibi dönüşler yok. Herkes bir arada, kimsenin kimseden onay bekleyeceği bir süreç yok. O işi birlikte yapıp kotarmak, ortak hedefe koşmak konusuna kilitlenen takımlar oluşturmak çevikliğin en büyük felsefesi; onun da olumlu sonuçlarını anlattığım örneklerde yaşıyoruz. Birkaç rakam paylaşmak isterim. Şu anda teknoloji organizasyonumuzda 300 civarında takım çevik metodolojiyle iş yapıyor. Organizasyonun tamamı çevik metodolojiyi kullanıyor. İş kollarında da çevik çalışma prensiplerini yaygınlaştırmaya devam ediyoruz; 100'e yakın çevik takımla günümüz koşullarına daha hızlı adapte olabilen yapılarla değer yaratıyor, organizasyonun bütünsel gelişimini destekliyoruz.

Yaptığımız çalışmalarını değerlendirmek üzere de çeşitli sistemleri uygulamaya başladık. Örneğin agile dönüşüm algı ve beklenti anketini 6 ayda bir tekrarlıyoruz. Elde ettiğimiz sonuçlar gerek çalışanlarımızın motivasyonunu gerekse müşteri memnuniyetinin beklendiği gibi arttığını göstermesi açısından mutluluk verici. Diğer yandan ortalama pazara sürüm süresi neredeyse yarı yarıya kıaldı. Takımlar yetkilendirildiğinden, liderlerin iş takibi için gereken süre büyük ölçüde azaldı.

Agile dönüşümün ilk gününden itibaren pazara sürüm süresi üzerindeki olumlu etkiler olduğunun altını çizmeliyim. 2017 yılında talep başına ortalama teslim süremiz 405 günken 2021'de bu süre 155'e inerek ciddi bir zaman kazanımı yarattı. Agile dönüşüm sadece bir etmen değil, bu iyileştirmenin itici faktörlerinden biri konumunda bulunuyor. Aynı zamanda bu tip kökten yapısal dönüşümler bir yılda, iki

yılda çok kolay tamamlanmıyor. Olgunluk modeli var, önce işinizde nasıl agile dönüşüm yapacağınızı tanımlıyorsunuz. Organizasyonunuzu değiştiriyorsunuz, ekipler buna adapte oluyor. Adaptasyon konusunda başarılı olduğumuzu söyleyebilirim. Ancak pratik yaptıkça, bu işi daha çok uyguladıkça organizasyonun olgunluğu artmaya devam ediyor. Önümüzdeki en önemli ajandamız kafa yapısı olarak 'agile yapıyoruz'dan, iş yapış tarzı olarak agile'i iliklerimize kadar yaşattığımız bir dönem olacak. Bunun için de yoğun bir şekilde organizasyonda eğitici faaliyetler yürütüyoruz. Bu dönüşümle birlikte ortaya çıkan projelerden aldığımız geri beslemelerle daha etkin nasıl yönetiriz, neleri değiştirmemiz gerekiyor diye sorarak iyileştirmelere devam ediyoruz. Zaten agile'in önemli felsefelerinden biri de bu süreçte kendisini iyileştirmek. Bu bizim çevik dönüşüm hareketimizin önümüzdeki dönemde en önemli ajandası olacak. Şu anda istisnasız bütün teknoloji projelerinin agile metodolojiler ile devam ettiğini görüyoruz. Garanti BBVA'nın ajandasında, stratejik önceliğinde olan dijitalleşme için kullandığımız metodoloji, artık tamamıyla agile.

Stratejik önceliklerimizden olan dijital dönüşümün ajandasında hizmet modelimizin dönüşümü en öncelikli konularımızdandı. Yeni hizmet modelimizle yıllardır teknolojik öncülüğünü yaptığımız alternatif kanallarımız ile şube kanalımızı yakınsatmayı tamamladık. Böylelikle tüm kanallarımız dijitalleşmenin desteğini sonuna kadar kullanan bir modele dönüştü.

Şubelerimizin transformasyonlarını da bu çerçevede gerçekleştirmiş ve 2018 yılı içerisinde bütün şubelerimizi yeni bir formata geçirmiştik. Bunun da olumlu ve önemli bir etkisini pandemi döneminde gördük. Dijitalleşme ajandasının önemli parçalarından bir tanesi şube çalışanlarımızın şubeden bağımsız müşteriye hizmet verebilmesiydi. Pandemi bizim için de bu anlamda bir fırsat oluşturdu. İlk günden itibaren, şube personelimizin önemli bir kısmının, evden şubedeymişçesine hizmet verebildikleri bir sistem oluşturduk. Gerek iletişimde gerek işlem yapmada öyle bir noktaya geldik ki müşterilerimizin hemen hemen hiçbiri personelimiz şubeden mi evden mi çalışıyor fark edemedi. Pandemi bize şunu da gösterdi; Agile'in felsefelerinden bir tanesi de değişen şartlarda duruma adapte olabilmek. Agile'i benimseyen kurumların, pandemi gibi çok yıkıcı, işinizi, iş yapış tarzınızı, alışkın olduğunuz düzeni sürdürmenin çok zor olduğu, çok hızlı adapte olmanızı gerektiren bir süreçte bunu başardıklarını gördük. Agile çalışabilmek pandemiyi göğüslemekte, iş sürekliliğini sağlamakta en önemli yapıtaşlarımızdan biri haline geldi. O yüzden de bu dönüşümün etkisini ve faydasını pandemi nedeniyle bir kez daha görmüş olduk. Burada alışık olduğumuz hizmetlerin, pandemi nedeniyle çok farklı yerlerden yapılabildiğini de ortaya koyduk. Sonuç olarak teknoloji tarafında üretimde artış gördük. Hizmet servis seviyelerimizde, kalitemizde inanılmaz bir iyileşme gerçekleşti. Buna ek olarak, çalışan memnuniyetinde de büyük bir artış var. Çünkü otonomisi artmış, yani güçlendirilmiş, özgür ama aynı zamanda fazla sorumluluk alan çalışanlarımız var, çok daha mutlu çalışıyorlar. Teknoloji organizasyonu ile iş kolları arasında uçtan uca bir bütünlük oluştu. Böylece ana işlerimize ayırdığımız kaynaklar bölünmeden çalışıyorlar. Garanti BBVA'da agile'i, varılması gereken bir hedeften çok, müşterilerimize daha hızlı ve kaliteli hizmet sunmak için sarf edilen yoğun "bir emek yolculuğu" olarak tanımlıyoruz. Bu yolculukta, paydaşlarımızla iletişimi güçlendirirken şirket kültürünü de bu felsefeye adapte ederek işin kalitesini ve teslim süresini iyileştirip müşterilerimize sürekli değer yaratmayı hedefliyoruz.

SİSTEM 9

PROFESYONEL EKKRAN ÇÖZÜMLERİYLE DİJİTAL MENU BOARD SİSTEMİNE SAHİP OLUN!

Restoranınızdaki P.O.P. menülerinin yerine

Sistem 9'un sunduğu

Dijital Menu Board Sistemlerini tercih edin.

Şubelerinizdeki menülerinizi dijital ortamda,

baskı maliyeti olmadan ve istediđiniz an

güncelleme şansını yakalayın.



www.sistem9.com



www.sistem9.com

Gündem Bilişim 2000

Türkiye Bilişim 2000'e hazırlanıyor. Şirketler Bilişim 2000 için yürüttükleri çalışmaların son aşamasına geldiler. Son bir aydır bütün faaliyetlerini Bilişim 2000'e endekslili yürüten şirketler bir teknoloji şöleni haline dönüşecek olan 'Bilişim 2000 A CeBIT Event'te 'sınırsız ufuklara açılırken' teknolojinin gücünü gösterecek ve rotasını çizicek-ler. En önemlisi de bunları ka-

tılmacılarla paylaşacaklar, e-Türkiye ana başlığını taşıyan 'Bilişim 2000 Etkinlikler'de ise Türkiye ve bilişim sektörü olarak 'ortak hayallerimize bir adım...' atacağız ve geleceğin Türkiye'si için katkıda bulunacağız. Eylül ayında sadece sektörün değil Türkiye'nin de gündeminde bilişim olacak. Türkiye olarak teknolojinin hayatımıza nasıl girdiğini, yaşamımızı nasıl kolaylaştırdığını anlatacağız. Bilişim günde-

mimizde sadece yeni ürünler olmayacak. Avrasya bölgesindeki yeni işbirliklerini ve yeni pazarları da konuşacağız. Eğitimin sağlığa kadar Türkiye'de yaşadığımız sorunlara bilişimin sunduğu çözümler de yine konuşacağımız konu başlıkları arasında yer alacak. Bütün bunların yanı sıra bilişimin farklı açılımları da olacak. Örneğin aileler yeni öğretim yılının başlayacağı o günlerde çocuklarına bilgisayar almak için

Bilişim'de anons edilecek yeni kampanyalardan yararlanabilecekler. Bütün bu çalışmaların sonucunda Interpro Pazar Araştırma Merkezi (PAM)'nin bilişim pazarına yönelik 2001 yılı sonu tahmini olan 22 milyar doların 'start'ı da yine Bilişim'de verilecek.

Tarih boyunca Avrupa ve Asya'nın buluşma noktası olarak bilinen İstanbul'da iki ayrı mekanda yapılacak olan Bilişim 2000, 6-9 Eylül 2000 ta-

rihlerinde Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı'nda 'Bilişim 2000 Etkinlikleri', 6-10 Eylül 2000 tarihlerinde ise Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi Beylikdüzü'nde 'Bilişim 2000 A CeBIT Event' olarak gerçekleştirilecek. Yeni salonlarıyla 130 binden fazla ziyaretçisini karşılamaya hazırlanan Bilişim 2000 A CeBIT Event 44 bin metrekare kapalı, 3 bin

> Sayfa 3

Bilgisayarda atom çağı

IBM yetkilileri, geçtiğimiz hafta, quantum fiziği özelliklerine dayanarak atomların bir bilgisayarın işlemcisi ve belleği şeklinde çalışacağı yeni bir bilgisayar ürettiklerini açıkladı.

IBM, dünyanın en hızlı bilgisayarını duyurdu. IBM, Stanford Üniversitesi ve Calgary Üniversitesi bilimadamları tarafından

> Sayfa 36

Mobil ürünler pazarında yeni bir işbirliği

Muzaffer Akpınar: "KVK'nın vizyonu, telekomünikasyon, bilgi teknolojileri ve medya ürünlerinden oluşan bir üçgen."

KVK, IBM Türk'ün mobil ürünler dağıtıcısı oldu. Bilgi teknolojileri ürünlerinin stratejileri ve hedeflerinde çok büyük önemi

> Sayfa 14

Ertuğrul Akalın: "Topyekun kaliteye yol almalıyız"



KalDer'in yönetim kurulu listesinde renkli bir isim var. Değirmendere Belediye Başkanı Ertuğrul Akalın, "KalDer'e girişim, bir iş adamı gibi yapmak sevdiğimden kaynaklanıyor" diyor.

> Sayfa 16

Telekomünikasyon Kurumu işe hızlı başladı

Bir buçuk aylık bir gecikmeyle Resmi Gazete'de kurulduğu ilan edilen Telekomünikasyon Kurumu, bir hafta içinde 57 kişilik personelinin atamasını tamamladı.

Telekomünikasyon sektörü uzun zamandır beklediği Telekomünikasyon Kurumu, bir buçuk aylık bir gecikmeyle

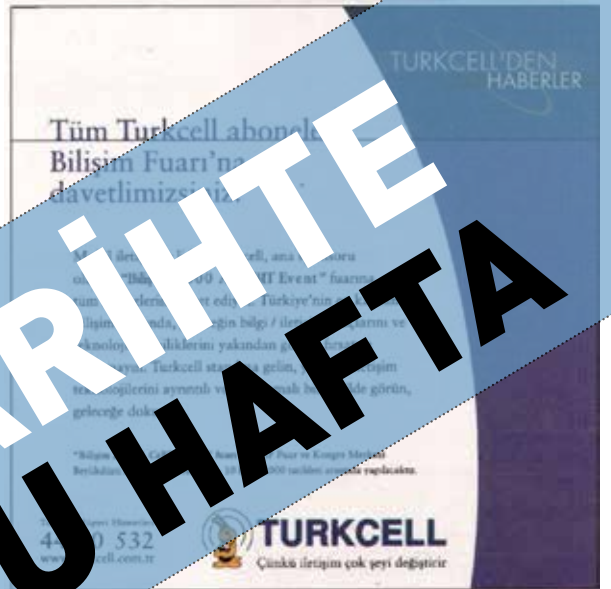
3 *TTNeT'e kardeş şebeke*

8 *BTnet'ten Bilişim de canlı yayın*

11 *2 bin dolara sistem güvenliği testi*

28 *Fujitsu Siemens ten yeni PC kampanyası*

38 *Intel 2001 yılı işlemci kreasyonu hazır*



Girişim dünyası, kitle fonlaması ile büyüyor

Paya dayalı kitle fonlama sisteminin ülkemizde regüle edilmesinin ardından 8 Nisan 2021'de Sermaye Piyasası Kurulu'ndan (SPK) lisans hakkı kazanan ve bu yeni nesil finansman modelini Türkiye ile tanıştıran fonbulucu, 2022 yılı ilk altı aylık kampanya istatistiklerini açıkladı. SPK tarafından onay listesine alındıktan sonra 11 Mayıs 2021 tarihinde ilk kampanyasını yayınlayan ve 2021 sonuna kadarki yedi aylık dönemde 18 girişimin toplamda 23,2 milyon TL fona ulaşmasını sağlayan platform, 2022 yılının ilk altı aylık döneminde ise 13 girişimin yaklaşık 41 milyon TL fonlanmasına aracı oldu. Fonlama tutarının yılın ilk altı ayında geçen yılın son yarısına göre 2'ye katlayan platformda kampanya hakkı kazanarak başarılı olan 13 girişim, geleceğin

unicorn'ları olma yolunda ilerleme fırsatı yakaladı. İlk yarının en başarılı kampanyası ise yapay zeka ve davranışsal biyometri alanlarında yetkin kadrosuyla kimlik doğrulama ve siber güvenlik teknolojileri üreten Securify girişimi oldu. Sadece bir günde fonlanarak 1,716 yatırımcıdan 10,1 milyon TL fon toplayan girişim, süreci 6,2 milyon TL'lik hedefinin üzerinde tamamladı. Başarıyla fonlanan diğer girişimler ise Robotic Mobi, Mavi Kanatlar, egirişim, Steto, SeraCell, Scoper, Size&Me, Taze Yöre, Shiftplanner, EVbee, Yapısoft ve Retinow oldu. EVbee 7,9 milyon TL, Mavi Kanatlar 5,2 milyon TL, Scoper 4,1 milyon TL, egirişim 3,1 milyon TL, Size&Me 2,9 milyon TL, Robotic Mobi 2,5 milyon TL, Yapısoft 2 milyon TL, Shiftplanner 1,8 milyon TL, Steto 1,3 milyon TL, SeraCell 1,7 Milyon

TL, Taze Yöre 1,7 milyon TL ve Retinow 1,6 milyon TL fonlamaya ulaştı. 13 girişimin yatırımcılara arz ettiği ortalama toplam hisse oranı ise %12,66 olarak açıklandı. Paya dayalı kitle fonlama modeli hakkında fonbulucu CEO'su Hakan Yıldız, şu bilgileri verdi: "Katma değeri ve rekabet edebilirliği yüksek teknolojik ürün ve hizmet üretimi planlayan girişim şirketlerinin paylarının bir kısmını yatırımcılara arz ederek ihtiyaç duyduğu finansmanı temin etmesini sağlayan kitle fonlaması, birikimlerini değerlendirmek isteyen her ölçekten yatırımcıya inovatif girişimlerden pay alarak yatırım yapma olanağı sunuyor. Küreselleşen dünyada paya dayalı kitle fonlaması muazzam bir hızla büyümeye devam ederken 2020 yılında 400 milyar doları aşan bir hacim yakalayan sistem, Forbes'in tahminine göre 2023 yılında 1 trilyon dolarlık hacme ulaşacak. Türkiye ise girişimcilik ve yatırımcılık ekosistemindeki büyüme ve buna bağlı gelişen taleple birlikte güçlü bir konuma sahip olma potansiyelinde. 2022 yılının ilk altı ayında 48.645,585 milyon TL fonlama talebi olarak 13

girişimin başarıyla fonlanmasını ve üretim döngüsüne katılımını sağladık. Önümüzdeki dönem şirketimizin, girişimciliğin ve tabana yayılan yatırımcılığın daha da parladığı bir yıl olacak. 2023 sonuna kadar 1 milyar TL'lik finansman hacmine ulaştığımızı konuşuyor olacağız. Girişimcilerin kitlesel fonlamanın önde gelen modellerinden biri olan paya dayalı kitle fonlamasını kullanması global boyuttaki gelişimin önemli faktörlerinden. Şirketlerin ya da sosyal girişimlerin büyümesi, ülke ekonomilerinin gelişmesi, inovatif iş modelleriyle dünya pazarlarında rekabet edebilen organizasyonların kurulması için bu modelin aktif biçimde kullanılması şart. Kitle fonlamasının genel yapısı ve dağılımı açısından işlerin nasıl değiştiğine dikkat edilmeli. 2016 yılında, kredi piyasası tüm sektörün %70'ini oluşturuyordu. Bununla birlikte, son yılların öz sermaye kitle fonlaması istatistikleri, işlerin değiştiğini gösteriyor. Endüstri hala öncelikli olarak kredi verme segmenti etrafında dönüyor olsa da paya dayalı kitle fonlaması şu anda üç kattan daha hızlı büyüyor."

Girişimcilikte Türkiye öne çıkıyor



Keiretsu Forum Türkiye Genel Müdürü
Duygu Eren

StartupCentrum'un yayınladığı rapora göre, 2022 yılının ilk altı ayında Türkiye startup ekosisteminde 157 girişim, 561 yatırımcıdan 1,4 milyar dolar yatırım aldı. Keiretsu Forum Türkiye Genel Müdürü Duygu Eren de ilk kez yatırım alanların değil hızlı büyüyen girişimlerin şansının daha yüksek olduğunu belirtti. Girişimcilik ekosisteminde, her bir yatırım seviyesi için farklı fonlar olmasının uygun olduğunu belirten Duygu Eren, "Türkiye girişim ekosistemimizde kamu destekleri dünya standartlarının üstünde. Üniversiteler ve özel kuruluşlar özellikle tohum ve Seri A aşamasında yatırım desteği veriyor. Özellikle son 2 yılda Türkiye girişimcilik ekosistemi Avrupa'daki en etkin birkaç ülke düzeyine geldi. Exit'ler ve yeni yatırımlar arttı" dedi.

Küresel bazda girişim yatırımlarının düşüşe geçmesiyle ilgili de bilgi veren Eren, "Pandemi ile birlikte merkez bankaları para basma yoluna gittiler. Avrupa ve ABD'de enflasyon böylece arttı. Enflasyon ile mücadele için bu sefer merkez bankaları faiz artırmaya başladı. Faiz artırımını ile birlikte girişim sermayesi firmalarına fon sağlayan büyük finans kuruluşlarının 'yüksek risk yüksek getiri' perspektifine sahip teknoloji şirketlerine yatırım iştahı düştü. Silikon Vadisi yatırım ölçeğindeki hızlı düşüş, aynı şekilde Türkiye ekosistemine yansımada. Bunun gerekçesi olarak Türkiye'de zaten ön tohum aşamasına çok fazla yatırım olmadığı için yatırımcıların risklerini olabildiğince yönetebildiklerini düşünüyorum" değerlendirmesini yaptı.

ATP GSYO'nun Genel Müdür Yardımcısı Gökdeniz oldu



Küresel piyasalara kurumsal yazılım ve altyapı çözümleri sunan teknoloji şirketi ATP, küresel fırsatlara açık ve ATP için gelişim

potansiyeli taşıyan teknoloji ağırlıklı girişim şirketlerine yatırım yapmak için 2022 Nisan'ında kurduğu ATP Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı (ATP GSYO) Genel Müdür Yardımcısı görevine Alp Can Gökdeniz'i getirdi. Finans sektöründe Türkiye'nin önde gelen kuruluşlarında yöneticilik yapan, en son Ata Yatırım Finansmanı hizmetlerde çalışan Gökdeniz, sanayi üretiminden e-ticarete kadar yerli ve yabancı şirketlerin finansman ve halka arz süreçlerinde yer aldı. Gökdeniz, görevi kapsamında ATP GSYO stratejileri doğrultusunda yatırım fırsatlarını değerlendirecek ve portföy şirketlerinin atılımlarını destekleyecek.

Kariyer.net'te üst düzey atama



Kariyer.net'te Teknoloji ve İnovasyon Genel Müdür Yardımcılığı görevine Anıl Gül atandı. Görevi Ali Ufuk Yücel'den devralan Gül, 30 yıla yaklaşan deneyimi ile Kariyer.net'in teknoloji şirketi olarak konumuna katkı sağlayacak. Anıl Gül, İstanbul Teknik Üniversitesi Fizik Mühendisliği bölümünde eğitimini tamamladıktan sonra çalışma hayatına 1993'de Arçelik Araştırma-Geliştirme Merkezi'nde başladı. Ar-Ge uzmanı olarak çalıştığı dönemde elektronik kontrollü ilk Arçelik ürünlerinin tasarım ve üretim sürecinde aktif olarak yer alan Gül, 1996 yılında Koç-Net'in oluşum sürecinde görev aldı. Gül 2000'de Turkcell Grubu'na katılarak birçok yönetsel pozisyonu yürüttü.

Turkcell Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı olarak görev aldığı 2010 sonrasında Gül, Turkcell TV, fizy, Lifebox, Turkcell Dergilik, Turkcell T-Serisi telefonlar gibi katma değerli servisleri geliştiren ekipleri yönetti. 2016'da Borusan Grubu'na katılan Gül, Borusan Lojistik Grubu CIO'su olarak e-tasimacilik.com, bukoli.com girişimleri içerisinde aktif rol aldı. 2020'de n11.com CTO'su olarak göreve başlayan Gül, 2 yıl içerisinde e-ticaret platformunun yenilenme projesi Garaj11, Market11, Giybimoda, Pet11 gibi dikeyleri geliştiren ekiplere liderlik etti. 2022 Haziran ayında Kariyer.net ailesine katılan Gül, Teknoloji ve İnovasyon Genel Müdür Yardımcısı olarak görevini sürdürecektir.

Mobilfon Teknoloji Genel Müdürü İlker Tekin oldu



Ticaret Bakanlığı tarafından lisanslı yenileme merkezi Mobilfon Teknoloji A.Ş.'nin yeni Genel Müdürü İlker Tekin oldu. Turkcell Global Bilgi'nin uzun süre yönetim kadrosunda yer alan İlker Tekin, 2010 yılında Unamic HCN Türkiye'de Ülke Satış Direktörü ve ardından NetCallCenter'da Genel Müdür olarak görev aldı. 2019'da n11'de Müşteri Yönetimi Direktörlüğü sorumluluğunu üstlenen Tekin, sonraki yıllarda Modanisa'da Müşteriden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi ve Fuudy'de Operasyonel Mükemmeliyetten Sorumlu Üst Düzey Yöneticilik görevlerinde bulundu. Tekin, 1 Ağustos itibarı ile Mobilfon Teknoloji'de yeni görevine başladı.

Bayer Farma ekibinde iki atama



Bayer Farma Bölümü'nde iki üst düzey atama gerçekleşti. Bayer Farma'nın müşteri ve paydaşlarına sunduğu değeri artırmak adına başlattığı organizasyonel dönüşüm kapsamında Bayer Farma/ Oftalmoloji Bölümü'nde İş Birimi Lideri olarak görev yapan Sibel Peştemalcıgil Bayer Farma/ Genel Tedaviler Bölümünde İş Birimi Lideri olarak çalışan Çağrı Maraşlı da Farma Satış Lideri oldu. Peştemalcıgil ve Maraşlı, Farma Türkiye ve İran Ülke Grubu Başkanı Per Edlund'a karşı sorumlu olacak.

Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun olduktan sonra Almanya'da European School of Management and Technology'de MBA derecesini tamamlayan Sibel Peştemalcıgil, Bayer'e 2008'de katıldı. Farma alanında 15 yıldan fazla deneyimi bulunan Peştemalcıgil, pazarlama, satış, stratejik planlama ve lansman mükemmeliyeti alanlarında uzmanlığa sahip. Çağrı Maraşlı ise Başkent Üniversitesi Biyomedikal Mühendisliği'nden mezun olduktan sonra Hacettepe Üniversitesi'nde İşletme Yönetimi yüksek lisansını tamamladı. 2005'den bu yana Farma ve Medikal Cihaz alanlarında satış, pazarlama ve iş geliştirme konularında uzmanlaşan Maraşlı, son 10 yıldır Bayer Farma bünyesinde yurt içi ve yurt dışında farklı pozisyonlarda görev aldı.

Global pozisyonlarda Türk yöneticiler var

Global sağlık şirketi Novo Nordisk, global yöneticilerini son dönemde Türk yeteneklerden tercih etmeye başladı. Yeni atamalarla birlikte; Emel Mashaki Ceyhan, İstanbul'daki Ortadoğu, Afrika ve Bağımsız Devletler Topluluğu bölgesi Klinik, Medikal, Ruhsatlandırma ve Kalite Kıdemli Direktör görevinden Danimarka'ya Semaglutid Ruhsatlandırma Global Başkan Yardımcısı, Cem Özenç ise Dubai'deki Asya Pasifik Bölgesi Ticari Operasyonlar ve Strateji Kurumsal Başkan Yardımcısı görevinden Avustralya ve Yeni Zelanda Genel Müdür ve Kurumsal Başkan Yardımcısı oldu. Sedef Hanoğlu Tokat, İstanbul'daki Ortadoğu, Afrika ve Bağımsız Devletler Topluluğu Bölgesi Obezite Pazarlama Direktörü görevinden Polonya'ya Güney ve Doğu Avrupa Bölgesi Obezite Kıdemli Direktörü, Bike Başaklar, İsviçre'deki Güneydoğu Avrupa, Ortadoğu ve Afrika Bölgesi Ticari Operasyonlar Başkan Yardımcılığı görevinden İsviçre'ye Uluslararası Operasyonlar Diyabet Portfolio Başkan Yardımcılığı görevine getirildi. Demet Ak, Danimarka'daki Ozempic® Global Marka Direktör Yardımcısı görevinden İsviçre'ye Uluslararası Operasyonlar Nadir Hastalıklar ve Kardiyovasküler Gelecek Portfolyo Strateji ve Pazar Erişim Direktörü, Mustafa Kartal Türkiye Kıdemli Ürün Müdürü görevinden Danimarka'ya Obezite alanında Oral Sema - Global Proje Lideri olarak atandı. Burcu Ulusoy, Türkiye Çoklu Kanal Pazarlama Proje Müdürü görevinden Danimarka'ya Global Ürün Müdürü görevine getirildi. Geçtiğimiz Haziran ayında da Türkiye Genel Müdürü ve Başkan Yardımcısı Dr. Burak Cem şirketin Güney ve Doğu Avrupa Bölgesinden Sorumlu Kurumsal Başkan Yardımcısı olarak Polonya'ya atanmıştı.

Paymes'te Yönetim Kurulu Danışmanı Yalınkılınç oldu



Banka ve finansal kuruluşlar arasında köprü görevi üstlenen Paymes, bu alanda 20 yılı aşkın tecrübeye sahip Kutay Yalınkılınç'ı Yönetim Kurulu Danışmanı olarak görevlendirdi. Finansal teknoloji meslek örgütleri TÖDEB ve ÖDED'in Kurucu Yönetim Kurulu üyesi olarak da görev alan Kutay Yalınkılınç, büyük kurumsal organizasyonlardaki uzun yıllara dayanan tecrübesi kapsamında; Garanti BBVA, Vodafone, Birleşik Ödeme ve Ahlatçı Holding gibi pek çok kuruluşta yöneticilik görevi üstlendi.

Etkinlikleriniz ile ilgili bilgileri bthabersirketleri.com/EtkinlikDuyuru adresine girebilirsiniz.

Türkiye'nin Operatör Bağımsız Veri Merkezi



Premier DC
Veri Merkezi

BThaber

ETKİNLİK TAKVİMİ!

ETKİNLİKLER

25 Ağustos 2022

Kritik Öneme Sahip İş Süreçleri
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

Eylül 2022

CxO - Mistik Galata Buluşması
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

Eylül 2022

CxO - Bursa Kitap Evi Buluşması
Bursa
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

15 Eylül 2022

BTvizyon 2022 Konya
Konya
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

Eylül 2022

CxO - DeCamondo Merdivenleri
Buluşması
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

Eylül 2022

CxO - Galata Kulesi Arka Bahçe
Buluşması
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

22 Eylül 2022

lot Çözümleri
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

27 Eylül 2022

T.C. Gençlik ve Spor Bakanlığı
Ankara
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

29 Eylül 2022

BTvizyon 2022 Adana
Adana
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

11 Ekim 2022

Teknoloji Kaptanları 2022
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

Kamera elinde, geleceğin cebinde

Merhaba,

Haftaya sportif bir açılış yapıyorum. Konumuz, hem bedensel hem ruhsal birçok faydası bulunan, birçoğumuzun da vazgeçilmezi yürüyüş. DoktorTavvimi.com uzmanlarından Dyt. Dilara Süngü Bulut, sağlıklı bir yaşam için herkese yürüyüş yapmasını önerirken, hatırlatıyor: Yaşam boyu spor etkinliklerinden olan yürüyüş, rahat bir ayakkabının dışında özel bir ekipman gerektirmiyor. Esas mevzu, 'sağlıklı' yürüyüş. Ayrıca Dyt. Bulut'un dikkat çektiği gibi, sadece yürüyüşün değil düzenli farklı egzersizlerin de kas kuvveti ve buna paralel olarak kas kütlelerinde artışa neden olduğunu unutmamak gerek. Dyt. Bulut'a göre, hareketsiz yaşam tarzı obezite ve dolaylı olarak koroner kalp hastalığı, diyabet, hipertansiyon, inme gibi hastalık risklerini beraberinde getiriyor. Yetişkinlere haftada en az 150 dakika orta yoğunlukta aktivite yapmalarını öneren Dyt. Bulut, haftada 5 kez yarım saat yürüyüş yapmanın sağlık açısından en ulaşılabilir, en kolay ve en ucuz fiziksel aktivite olduğunu hatırlatıyor.

Bu sefer spor için sporcuya destek odaklı bir haberim var. Kripto varlık işlem platformu Paribu, sporun yarısını desteklemek için kurduğu Team Paribu çatısı altında yeni bir proje başlatmış. "Team Paribu Seninle" isimli proje kapsamında, Team Paribu ve Türkiye'nin paylaşım noktası İhtiyaç Haritası bir araya gelerek

spor ekipmanlarına erişim imkânı olmayan gençlere ulaşıyor. Yerel işletmelerden alınarak karşılanan bu ihtiyaçlarla gençler sporla buluşturulurken yerel ekonomiye de katkı sağlanıyor. Nisan ayından itibaren, İhtiyaç Haritası'nda kayıtlı İstanbul'da 2, Şanlıurfa'da 4, Balıkesir'de 2 ve Ordu'da 1 okulun ihtiyaçlarına destek vermek için harekete geçilmiş. Spora ve sporcuya destek için anlamlı bir adım.

Çevresel gündemime ise akıllı bir temizlikle başlıyorum. Savunma sanayii teknolojilerinde Türkiye'nin yenilikçi markası KoçSavunma (Koç Bilgi ve Savunma Teknolojileri AŞ), denizlerin temizliği için bir inovasyona imza atmış. KoçSavunma'nın geliştirdiği Smartium Clean ürünü, denizlerdeki çöplerin etkisiyle artan ve mülisaj sorunu nedeniyle daha görünür olan kirliliğe çözüm getirmeyi amaçlıyor. Ürün özellikle marina, koy, plaj, göl/gölet gibi alanlarda kullanılmak üzere geliştirilmiş. Fikir aşamasından itibaren Setur Marinas ile birlikte geliştirilen ve ilk olarak da Türkiye genelindeki Setur Marinalarda hizmete sunulan Smartium Clean, yüzergezer çöplerin toplanmasını sağlayan akıllı teknolojinin yanında, temizlik maliyetlerini azaltan gelişmiş özellikler sunuyor. Biriken çöpleri uzaktan kumandalı ya da otonom olarak temizleyebilen Smartium Clean, Türkiye'de bu amaç için tasarlanan ilk insansız su üstü aracı. Deniz suyu tahlili gibi farklı amaçlar için de bu aracın kullanımına yakında şahit olacağız.

Kale Grubu kurucusu merhum İbrahim Bodur'un değerlerini yaşatmak ve sosyal girişimcilik ekosistemini desteklemek amacıyla 2017'de hayata geçirilen İbrahim Bodur Sosyal Girişimcilik Ödül Programı'nın altıncısı için başvurular başlamış. Erken Aşama, İleri Aşama, İş Birliği ve Gençlik Kategorileri kapsamında yapılacak başvurular, 14 Eylül'e kadar ibrahimbodurodulleri.com internet sitesi üzerinden kabul edilecek.

Görüntüleme çözümleri şirketi ViewSonic tarafından bu yıl üçüncüsü düzenlenen Global Fotoğraf Yarışması ColorPro Award 2022 için başvurular da 16 Eylül'e kadar yapılacak. Bu sene "Fotoğraf" kategorisine "Dijital Sanat" alt kategorisi de eklenen yarışmanın teması ise "Atılım". Başvuru adresimiz <https://www.viewsonic.com/colorpro/event/colorproaward2022>.

Gelelim ödüllere... QNB Finansbank, Stevie Awards for Great Employers Programı'ndan kazandığı iki ödülle dünyanın en iyi işveren markaları arasında yer almış. QNB Finansbank İnsan Kaynakları Eğitim ve Gelişim Yönetimi uygulamaları ile altın ve bronz olmak üzere iki ödüle layık görülmüş. Multinet Up da Müşteri Hizmetleri alanında gerçekleştirdiği yenilikçi çalışmaları ile Uluslararası Stevie Ödülleri'nde Yılın Müşteri Hizmetleri Ekibi kategorisinde ödül kazanmış. Bu yıl on dokuzuncusu düzenlenen Uluslararası Stevie Ödülleri, Multinet Up'ın yapay zekâ destekli Dijital Deneyim

Takımı projesini Bronz Stevie ile ödüllendirmiş.

Kürsel bazda teknoloji, ödeme ve kimlik güvenliği alanında hizmet veren Almanya merkezli KOBIL, Gartner'ın her yıl düzenli olarak yayınladığı "Hype Cycle" araştırmasında KOBIL Güvenli SuperApp platformuyla dünya devi şirketler listesine girmiş.

Türkiye Sermaye Piyasaları Birliği'nin (TSPB), bu yıl sekizincisini gerçekleştireceği 'Kamera Elinde Geleceğin Cebinde' Kısa Film Yarışması senaryo başvurularında da geri sayım başladı. Her yaştan katılımcıya açık olan yarışmaya başvurular www.kameraelindegelecegincebinde.com sitesinden yapılabilecek. Yarışmaya katılmak isteyenlerin 16 Eylül'e kadar senaryolarını paylaşımları gerekiyor. "Sermaye Piyasalarında Yatırımcı Olmak" temalı bu yılki yarışmanın sloganı, "Filmler Kısa, Yatırımlar Uzun...".

Haftayı, etkisi azalsa da hala güncel ve küresel bir dert olan pandemi odaklı bir kitapla yapıyorum. Prof. Dr. Deniz Ülke Arıboğan ile Dr. Öğr. Üyesi Meltem Narter, pandeminin psikopolitik boyutlarını derlemiş ve "Bitmeyen Yas COVID-19 - Pandemi Politik Psikoloji Yazıları", İnkılâp Kitabevi etiketiyle raflardaki yerini almış. Kitap, 2020 Mart'ından bugüne hayatlarımızda yerini alan COVID-19'un sırtımızı dönemeyeceğimiz küresel yansımalarına odaklanıyor.

Haftaya yine buradayım,

BThaber

YIL 28
SAYI 1366
22 AĞUSTOS - 4 EYLÜL 2022

www.bthaber.com

www.linkedin.com/groups/BThaber
twitter.com/bthaber
www.facebook.com/BThaber

Abone ve Dağıtım
btabone@bthaber.com.tr

Bültenlerinizi
bulten@bthaber.com.tr
adresine gönderebilirsiniz

Bilişim Zirvesi Etkinlik Organizasyon Ltd. Şti. adına Sahibi ve Sorumlu Yazışmaları Müdürü
Neslihan Aksun
neslihana@bthaber.com.tr

BThaber Grubu
Yayın Koordinatörü
Ayhan Sevgi
ayhans@bthaber.com.tr

Ankara Temsilcisi
Sedef Özkan
sedefo@bthaber.com.tr

Editör
Handan Aybars
handana@bthaber.com.tr

Görsel Yönetmen
Sena Çakıroğlu
senac@bthaber.com.tr

BThaber Genel Müdürü
Özlem Unan

İş Geliştirme ve Satış Müdürü
Abdurrahman Koyuncu

Ankara İş Geliştirme ve Satış Sorumlusu
Nürsen Lale Usta

Yönetim Yeri:
Bilişim Zirvesi Etkinlik Organizasyon Limited Şirketi
Workinton - İçerenköy Mah. Topçu İbrahim Sk.
Quick Tower Sit. No: 8 10 D Ataşehir - İSTANBUL
Telefon: (0216) 888 0 596
ISSN 1300-6495

Türkiye'nin en köklü bilişim teknolojileri yayını olan BThaber, 1995 yılından bu yana bilişim ve teknoloji dünyasındaki en son haberleri, yenilikleri ve bilgileri okuyucularına kesintisiz bir şekilde sunmaya devam ediyor. Her hafta yüzde 35'i BT, yüzde 65'i ise finans, otomotiv ve sağlık gibi farklı sektörlerde yer alan şirketlerin ve kamu kurumlarının yöneticilerinden oluşan 3500 kişiye ulaşmakta ve online platformlar üzerinden her hafta on binlerce kişiye erişim sağlamaktadır.

The number of users of Turkey's digital interface e-Government Gate has exceeded 60 million

the Presidency Digital Transformation Office President Ali Taha Koç noted that the number of the e-Government Gateway users where citizens can perform their transactions quickly and securely exceeded 60 million in his speech on August 11. ; Expressing, , he. Koç pointed out that the e-Government Gateway that is Turkey's digital interface was implemented in 2008 and offers 6,665 digital services under 886 institutions today.

Ali Taha Koç emphasized that the need for electronic services in our country as well as in the whole world in 2020 and 2021 with the Covid-19 epidemic was clearly understood and stated that the use of the e-Government Gateway increased exponentially thanks to the

digitalization of the services needed by the citizens and the business world during the epidemic period. Underlining that the e-Government Gateway has facilitated the work of citizens since its establishment, Koç said: "The importance of the e-Government Gateway has increased with the pandemic period. The e-Government Gateway not only made things easier in extraordinary times such as the pandemic, but also helped our citizens save time. e-Government Gateway continues to prove with each passing day that it is the biggest step taken on the way to Digital Turkey, thanks to the conveniences and savings it provides."

Efforts continue to move the services at the e-Government

Gateway to an integrated service form

Stating that citizens carry out most of their transactions in the comfort of their homes, through the e-Government Gateway, the content and quality of which is improving day by day, Koç stated that 6,665 digital services under 886 institutions are offered at the e-Government Gateway, which was implemented in 2008. The e-Government Gateway, whose number exceeds 60 million, continues on its way much stronger." Koç also emphasized that this number of users corresponds to 91% of the population over the age of 15 who can be e-Government users. Ali Taha Koç, who underlined that they are trying to move it from being a service to an integrated service form, said that they make

the lives of citizens easier with integrated services such as 'My Vehicles, Work Life, My Residence' which has been used more than 310 million times. He added: "In the 2022 e-Government Benchmark Report of the European Commission, the services of 'My Residence' and 'My Vehicles', which are among our integrated services, were counted among the examples of good practice." Expressing that 95% of our citizens benefiting from the e-Government Gateway were satisfied with the services provided in the survey conducted over e-Government, Koç reminded that the e-Government Gateway has been used effectively since its establishment and it will continue to be used quickly, reliably and with high satisfaction rates.

Anadolu Sigorta received an On-site R&D Center certificate

Anadolu Sigorta registered its research and development activities in its sector with the On-Site R&D Center certificate issued by the Ministry of Industry and Technology. Anadolu Sigorta, the first and only insurance company entitled to receive this certificate, will strengthen its position in the sector with the innovative solutions

it will offer through its R&D Center. Anadolu Sigorta, which was awarded the R&D Center certificate by the Ministry of Industry and Technology as of June 28, 2022, plans to accelerate its research and development activities, which it has been carrying out since 2017, with government incentives. Aiming to follow technological

developments in an academic framework by collaborating with universities through its R&D center, Anadolu Sigorta will also increase its support for the development of the company and the insurance industry with innovative ideas.

Pointing out the importance of the R&D Incentives General Directorate

of the Ministry of Industry and Technology accepting the On-site R&D Center applications, Anadolu Sigorta Deputy General Manager Mehmet Abacı said: "We will also reduce foreign exchange outflows abroad. We aim to increase the benefits we offer to our customers with our services with advanced technological infrastructure."

Turkey stands out in entrepreneurship

According to the report published by StartupCentrum, in the first six months of 2022, 157 startups in Turkey's startup ecosystem received an investment of 1.4 billion USD from 561 investors. Duygu Eren, General Manager of Keiretsu Forum Turkey, stated that the chances of fast-growing startups are higher, not first-time investment recipients. Stating that it is appropriate

to have different funds for each investment level in the entrepreneurship ecosystem, Duygu Eren said: "Public support in our Turkish entrepreneurship ecosystem is above world standards. Universities and private institutions provide investment support, especially at the seed and Series A stage. Especially in the last 2 years, the entrepreneurship ecosystem of Turkey has reached

the level of some of the most active countries in Europe. Exits and new investments have increased. With the pandemic, central banks preferred printing money. Thus, inflation increased in Europe and the USA. To combat inflation, this time central banks began to increase interest rates. With the increase in interest rates, the appetite for investment in technology companies with a

'high risk high return' perspective of large financial institutions that provide funds to venture capital firms has decreased. The rapid decline in the investment scale of Silicon Valley did not reflect on the Turkish ecosystem in the same way. As the reason for this, I think that investors are able to manage their risks as much as possible, since there is not much investment in the pre-seed stage in Turkey anyway."

Investments in startups are decreasing

KPMG examined global venture investments in the second quarter of 2022 in its "Venture Pulse" report. Global venture investment has declined due to factors such as geopolitical uncertainties, supply chain problems, rising inflation and interest rates, according to the quarterly report on global entrepreneurship trends. Accordingly, global venture investments, which reached 207 billion USD in the last quarter of 2021, declined to 165 billion USD in the first quarter of this year and 120 billion USD in the second quarter. Although the amount of investment in America, Europe and Asia decreased in the second quarter, the entrepreneurship world of the USA, where three deals worth more than 1 billion USD were made, once again showed its resilience. US-based Epic Games received 2 billion, SpaceX 1.7 billion and GoPuff 1.5 billion USD. The largest investment outside the USA was 1.15 billion, which was received by Germany-based Trade Republic. This was followed by India-based Dailyhunt's 805 million, United

Arab Emirates-based Kitopiin's 714 million and Switzerland-based Climeworks' 650 million USD investment. Evaluating the report, Gökhan Kaçmaz, Partner of KPMG Turkey Mergers and Acquisitions Consultancy stated that: "With geopolitical uncertainties and the decline in volume and number of transactions in the global VC market, technology companies are going through a tough time. The decline in valuations and the weak performance of technology companies in the markets caused a slowdown in public offering activities in the second quarter. We observe that investors instruct their portfolio companies to protect their cash. There is a similar outlook for the third quarter of 2022, and profitability is critical for startups."

Global venture investors more cautious

There is a decent amount of cash reserves in the venture capital market, especially in the USA and Europe, but still cautious investors focus more on companies in

their portfolios, ventures that are making strong progress towards profitability, and companies operating in sectors that have started to attract attention with the crisis in Ukraine. A number of highly valued private companies saw their valuations fall in Q2 2022 compared to 6 months ago. Many publicly traded technology companies around the world have experienced similar declines. This has caused some global investment firms to shrink their investment budgets, be more selective in their recruitment plans, and rationally organize their workforces in order to manage the companies in their portfolios in order to avoid the current uncertainties. Many venture investors and startups prefer to stay in cash and delay new funding rounds until the turbulence in the market passes.

Investor interest in consumer-oriented businesses declined in the second quarter of 2022, while interest in many sectors remained relatively high. The supply chain and logistics industry has also

attracted attention as companies try to solve the supply chain problem. Another area that venture investors showed interest in was automation. Investors have shown an interest in the development of automated vehicles to be used not only in long-distance transport, but also in warehouses, farms, and industrial or manufacturing facilities. Drone technologies are also on the agenda of investors.

Increasing interest in alternative energy

Rapidly rising energy prices in many parts of the world and growing concerns about energy dependency have increased investors' interest in alternative energy options, energy storage and mobility. While electric vehicles and batteries stood out on the agenda of investors in the second quarter, areas such as hydrogen-based technologies also attracted attention. Interest in other energy sources and solutions is also expected to increase in the coming period, such as the development of small-scale nuclear power plants in Europe.

'Artificial intelligence' is at the center of collaboration in aviation

Hitit, the world's leading airline and travel IT provider, and TAZI, which provides machine learning solutions, joined forces. The two companies signed an agreement with the aim of making aviation technologies more digital with artificial intelligence. With this cooperation, it is aimed that artificial intelligence will contribute to the transformation of the industry. With the cooperation of Hitit and

TAZI, adaptive machine learning-based artificial intelligence solutions will be integrated into Hitit's Crane branded software solutions. Thanks to TAZI's easy-to-use and fast action-taking platform and Crane solutions, which will increase its technological capacity, the operational costs of Hitit's partner airlines will decrease while their revenues will increase. Nur Gökman, Chairperson and General Manager of Hitit, said: "Hitit

had started to integrate artificial intelligence into its software solutions in the past years. With the cooperation of TAZI, we are diversifying the artificial intelligence-based applications that we have started to use in the operational operation of airlines, such as team assignment and tariff planning. We will also use artificial intelligence in the areas of pricing and dynamic pricing of additional services. In the

coming period, we aim to increase our investments in this field, both to strengthen the technological capacity of our software solutions and to contribute to the development of the sector and our airline partners." Zehra Çataltepe, Co-Founder and General Manager of TAZI AI, said that: "The thing that excites me the most is that together with Hitit, we now have the power to add value to the travel industry."

LÖSEV BÜYÜDÜ

artık YETİŞKİN
LÖSEMİ VE KANSER
HASTALARINA DA
destek veriyor

LÖSEV 
Lösemili Çocuklar Vakfı

0312 447 06 60
www.losev.org.tr



Bilişim Zirvesi'22**24 KASIM 2022, PERŞEMBE**

FİŞEKHANE, ZEYTİNBURNU – İSTANBUL

**DÜNYA'YI TEKNOLOJİ KURTARACAK**

" l o t u s "

ANA SPONSOR**SAP**

KATILIM İÇİN KAYIT GEREKLİDİR. KAYIT İÇİN

www.BZetkinlik.comSPONSORLUK FIRSATLARINDAN YARARLANMAK İÇİN: sponsor@BilisimZirvesi.com.tr