

FORTUNE

DİJİTAL

ARALIK 2017 / FORTUNE TÜRKİYE DERGİSİ'NİN EKİDİR.

- Deloitte Teknoloji Fast 50: Teknolojinin en hızlıları S.16
- Comparex'de iki yılda 4 kat büyüme S.12
- Teknosa'dan dinamik kreatif optimizasyonlu televizyon reklamı S.45
- Fujitsu'dan dijital birlikte üretim stratejisi S.46
- Glohe ve Arçelik'ten yerli inovasyon S.42



İSTANBUL YENİ HAVALİMANI İLE ARTIK DÜNYA DAHA AKILLI

Yeni havalimanının büyüğü: IGA'da platform heyecanı

GEÇEN AY düzenlediğimiz Gelecek Buluşması için İstanbul Yeni Havalimanı'na (İstanbul Grand Airport-IGA) giderken garip bir heyecan yaşıyordum. IGA'ya ilk gidişimde bir şantiye için çok iyi tasarlanmış ve çok fonksiyonel bir yönetim binası olduğunu görmüştüm ama bu tür bir toplantıyı düzenlemek için gereken salona sahip olup olmadıklarını bilmiyordum. Gördüklerim beni şaşırttı. Çok iyi tasarlanmış bir toplantı salonu bulmakla kalmadım; bizi kabullerinden uğurlamalarına kadar her şey milimetrik olarak planlandı ve icra edildi. Ne yalan söyleyeyim; havaalanının işletilmesi konusunda güvenim geldi. Bu kadar uyumlu bir ekiple çözülemeyecek sorun yok gibi görünüyor.

IGA CIO'su Ersin İnankul, yaptığı işin risklerini de iyi hesaplayabilen bir lider olarak planlamadaki ağırlığını hissettiriyor. Daha önce dokuz havalimanı inşasında görev almış biri olarak, olumlu olduğu kadar olumsuz deneyimlerin birikimine de sahip. IGA'nın inşası sürerken veri merkezinin tamamlanması, normalin çok öncesinde tamamlanması planlanan projedeki yenilikçi proje yönetiminin en çarpıcı göstergelerinden biri.

IGA dışından bir uzman, havaalanlarının işletmesindeki en önemli konunun bütün teknolojilerin tam olarak entegre edilebilmesi olduğunu söyledi ve bavulları taşıyan konveyörlerden birindeki arızanın havaalanının durmasına yol açabildiği örneğini verdi. Bu, uçşaların aksamaması, yolcuların havaalanında çakılı kalması ve kalkamayan uçaklar yüzünden gelen uçakların havada beklemesi gibi ciddi sorunlara neden olabiliyor. Bu kadar büyük bir havaalanı inşa ederken bu sorunlar daha kritik hale geliyor. İnankul, risklerin farkında olduklarını ve hazırlıklarını yaptıklarını söylüyor ancak uğraştığı sadece riskler değil.

İşin bir de teknoloji açısından bal-kaymak denilebilecek çok tatlı bir tarafı var. IGA'daki teknoloji ekibi, sürtünmesiz bir havaalanı yaratmak için çalışıyor. Üstelik sadece havalimanında değil, yolcunun evinden ya da otelden çıkmasıyla başlayan bütün sürecin sürtünmesiz hale getirilmesi için çalışılıyor. Bu kadar büyük bir havalimanını işletmek için bu biraz da zorunluluk ancak bazen "hayal edemeyeceğiniz şeyler" konuşuluyor. Bu, havaalanı yaşayan bir yer olacağı için hiç bitmeyecek ve sürekli geliştirilecek bir sistem olacak.

Yolcuyu tanıma sistemleri ile servis kalitesini yükseltmekten robotlar vasıtasıyla her yerde asistans sağlanması ve giyilebilir bilgisayarlı görevliler sayesinde bütün konuların yerinde sonuca bağlanması gibi çok karmaşık senaryolar çalışılıyor. Veri merkezinin bu kadar erken devreye alınmasının nedeni biraz da bu sistemlerin uygulanmasına hazırlıklı olmak. Bu çabanın sonuçlarını, gelecek yıldan itibaren görmeye başlayacağız. Ancak beni daha fazla heyecanlandıran bundan sonrası.

Bir dergiciden ziyade bir mühendis olarak, İnankul'a IGA'yı bir platform olarak kullanarak dünya ölçeğinde rekabet gücü yaratma konusundaki görüşünü soruyorum. İGA, kendilerinin de büyük projelerde çalışarak büyük proje yapabilir hale geldiklerini anlatıyor. Birbirimizi çok iyi anladığımızı düşünüyorum. Bu büyüklükteki bir projede sinanacak olan her türlü çözümün dünyanın her yerinde kolayca kabul göreceği bir referans gücünü elde edeceğini düşünüyorum. Bu da Türkiye'deki şirketler açısından çok önemli bir kaldıraç olmaya aday. Benim IGA'da hissettiğim, büyüklük heyecanından çok bu işlevselliğin heyecanı: Türkiye'nin kendisini yukarı taşıyacak bir platform yaratmayı başaracağı düşüncesi.

Fujitsu'nun insan odaklılık ve dijital dünyada birlikte üretmeye dayanan yeni politi-



KEREM ÖZDEMİR

Fortune Türkiye Teknoloji Editörü

kasını Münih'te takip ederken bu tür bir gücün bizi dünya vatandaşı olmaya bir adım daha yaklaştıracak olduğunu düşündüm. Daha sonra gittiğim Houston'da Rockwell Automation'ın otomasyon alanındaki yeni çözümleri kadar Teksas'ı arka arkaya vuran tayfunların açtığı yaraları sarmak için yaptıklarını dinlediğimde bu bakış açım pekişti. Dönüşte Fortune Türkiye'nin bu sayıda yayınladığı Yılın İş İnsanları listesi üzerine tartışırken bu düşünceler beni Ahmet Nazif Zorlu'ya götürdü.

Yurtdışına gitmeden önce yerli otomobili üretecek işadamlarının fotoğrafında gördüğüm Zorlu'yu daha önce Türkiye Bilişim Derneği (TBD) toplantısındaki konuşmasından sonraki kısa sohbetimizde "Ben teknolojiyi Vestel'den çok tekstilde kullanıyorum" sözüyle hatırlıyorum. Vestel'de yaptıklarına karşın "havlucu" olarak görülen bir işadamı için çok cesur bir açıkyüreklik.

Vestel'i ayağa kaldırması ve bunu yaparken Cengiz Utlav, Ömer Yüngül, Turan Erdoğan gibi isimleri bir araya toplaması önemli bir liderlik. Denizbank'ın kuruluşunda Hakan Ateş ile yemek yedikleri balık restoranındaki dekora bakıp Denizbank'ın bugün de kullandığı amblemini bulması, Ahmet Bey'in bir diğer yanı. Vestel CEO'su Turan Erdoğan ile röportaj yaparken, Venüs'ün Zorlu Center'da nasıl konumlanacağı konusunda art arda araması da başka bir anı. Bu küçük hatıra parçaları, otomobil üretme heyecanı ile birleşince Fortune Türkiye Dijital bakış açısıyla Ahmet Bey'i Yılın İş İnsanları listesinde çok farklı bir yerde görüyoruz.



3 Editör

4 İçindekiler

6 Şirketlerden Haberler

11 İnsan Kaynakları

12 Comparex'de iki yılda 4 kat büyüme

Dataserv'in çoğunluk hissesini alan Comparex, Türkiye'de iki yılda 4 kat büyüdü.

14 Girişimci Dünyası

Girişimcilere yönelik toplantılar, yarışmalar ve yeni fırsatlar bu sayfalarda.

16 Teknolojinin en hızlıları

Deloitte Teknoloji Fast 50 listesindeki ilk 10'a bakıldığında bu yıl yazılım şirketlerinin hakimiyeti göze çarpıyor. İlk 10'da sekiz yazılım şirketi yer alırken iletişim alanındaki Armut ve medya alanında faaliyet gösteren Hype istisnaları oluşturdu.

26 İstanbul Yeni Havalimanı ile dünya daha akıllı

Fortune Dijital Gelecek Buluşmaları toplantısında İstanbul Yeni Havalimanı teknoloji ekibi ile bilişim şirketleri yöneticileri biraraya geldi.

42 Ar-Ge ve inovasyonun buluşma noktası

Glohe'nin BioArge laboratuvarı üzerine

inşa ettiği Incia markasının ürün yelpazesi daha yüksek fiyatlı örneklerle genişlerken şirket inovasyonun ticari sonuçları hakkında da örnek oluşturmayı vaat ediyor.

44 Huawei, 5G'yi forse ediyor

Şirketin 15 Kasım'da Londra'da gerçekleştirilen 8. Dünya Mobil Geniş Bant (MBB) Forumunda sunduğu görüş ve öneri raporu, 5G standartlarının bir an önce oluşturulmasını sağlamaya yönelik bir zemin yaratma çabası oldu.

45 Teknosa'dan TV reklamcılığında bir ilk

Karasal televizyon yayınında kişiselleştirilmiş reklam dönemini başlatan Teknosa, "Durum Buysa Teknosa" reklam filmiyle, Türkiye'de ve dünyada karasal televizyon yayınına DCO (Dinamik Kreatif Optimizasyon) entegre eden ilk marka oldu.

46 Fujitsu Forum'da odak: Dijital birlikte üretim

Birkaç yıl önce ürün geliştirmeyi Japonya merkezine alıp yerelleştirme ile dünyaya açılma stratejisini belirleyen Fujitsu, bunu rafine ederek dijital dünya için birlikte üretim yapma noktasına getirdi.

49 Black Friday karabasan olmasın

50 Analog

Mavi hapi uzatır mısınız?

EDITÖR

Kerem Özdemir
keremo@group360medya.com

SAYFA DÜZENİ

Adem Samet Tonbul

KATKIDA BULUNANLAR

Nuray Şuman
nurays@tazefikirevi.com

Güldane Taşdemir
guldanet@tazefikirevi.com

Selda Aydemir
seldaa@tazefikirevi.com

Tazefikirevi, Fortune Dijital yayınının stratejik iş ortağıdır.

ADRES

Halaskargazi Cad. Sait Kuran İş Merkezi
No: 145 Kat: 4 34381 Şişli / İstanbul
Tel: 0212 224 93 30 / pbx
Faks: 0212 224 86 46

BASKI

Turkuvaz Haberleşme ve Yayıncılık A.Ş.
Tel: 0216 585 90 00
www.turkuvazmatbaacilik.com

Logosphere'de Türkiye'nin geleceği birlikte YAZ'ıldı

Logo Yazılım iş ortakları ve kullanıcılarını biraraya getirdiği Logosphere etkinliğinin 6.sını geçtiğimiz ay düzenledi. "Geleceği Birlikte Yazıyoruz" teması altında iş, ekonomi ve teknoloji dünyasının önemli isimleri yakın ve uzak geleceğe ilişkin uzgörülerini paylaştılar. Toplantının açılış konuşmasını yapan Logo Yazılım CEO'su M. Buğra Koyuncu bu temanın hem geleceği birlikte şekillendirmek hem de kod yazmak şeklinde iki yönlü çağrışım yaptığını belirtti.

Etkinliğin açılış paneline katılan ve moderatörlüğünü yapan gazeteci ve ekonomi yorumcusu Emin Çapa, inovatif girişimci ve fütürist Alphan Manas, Logo Yazılım CEO'su M. Buğra Koyuncu, bilişim teknolojilerindeki yenilikleri ve Türkiye'nin geleceğine etkilerini tartıştı. Emin Çapa konuşmasında bilim ve teknolojiye yeni bir çağın eşliğinde olduğumuzu ifade etti ve şunları söyledi: "Yeni çağın girdisi bilim ve akıl, çıktısıysa teknoloji. Bilişim artık bir sektör olmaktan çıktı ve en basit üretimde bile gerekli hale geldi. Bilişim, her sektördeki oyuncunun, üzerinde yol alması gereken bir otobandır. Bu yeni devrimi kaçıran birey, şirket ve ülkeler dünya sahnesinden silinecek. İnsanın insan olarak var olma biçiminin bile sonuna geliyoruz. Beynimizi açmamız, onu kelepçelerinden kurtarmamız gerekli."

Daha sonra söz alan Alphan Manas da ekonomide, sağlıkta, üretimde, günlük hayatta yaşanacak değişimleri dile getirdi.



Güvenlik raporunuz cebinize gelsin

Logo Siber Güvenlik'in geliştirdiği berqNET yeni nesil güvenlik duvarı, mobil cihazlar için tasarlanan rapor uygulaması ile temel bilgilere kolayca erişmeyi sağlıyor. IOS ve Android işletim sistemli cihazların uygulama marketlerinden ücretsiz olarak indirilebilen berqNET Rapor uygulamasının Türkçe ve İngilizce desteği bulunuyor.

Uygulama içerisinde cihazların temel web filtre ve trafik raporları, kaynak kullanımı raporları, ağ kullanımı raporları, sistem ve servis bilgileri, lisans bilgileri ve uyarıları kolayca görülebiliyor. Tanımlanan cihazlarda uyarı oluştuğunda mobil uygulamaya gönderilen bildirimler sayesinde kritik durumlardan anında haberdar olunabiliyor. İstenen berqNET cihaz uygulaması içerisinde yeniden başlatılabiliyor.

Mobil uygulama hesapları, yönetici ve normal olmak üzere 2 farklı yetkide yaratılabiliyor ve görülecek raporlar bu şekilde sınırlandırılabilir. berqNET Rapor uygulamasında sınırsız sayıda berqNET cihaz tanımlanabilir ve izlenebilir. Uygulama içerisinde tanımlanan berqNET cihazlara ait hesaplar istenirse başka bir mobil cihaza kolayca aktarılabilir.



REkonomi, yenilikçi bir yaklaşımı kucakladı

"Yıkıcı ve Yenilikçi Dijital Ekonomi" ana teması ve "REkonomi Başlıyor!" mottosuyla geçtiğimiz ay düzenlenen Bilişim Zirvesi'17, kamu ve iş dünyasının liderlerini dijital ekonomiye konuşmak üzere bir araya getirdi. Etkinliğin açılışında, dijital teknolojilerin ekonomiyi ve sosyokültürel yapıyı derinden etkilediği bir çağda yaşadığımızı kaydeden BTHABER Şirketler Grubu Başkanı Murat Göçe, şunları söyledi: "Bu dönüm noktası sadece ekonomik düzeni değiştirmekle kalmıyor; toplumun iş yapma biçimlerini, insan ilişkilerini değiştirip, yerine kendi düzenini, kendi ilişki biçimlerini ve kendi dünya görüşünü yerleştiriyor. Yani ya dijital ekonominin bir parçası olacaksınız ya da dinozorlaşacaksınız!"

Etkinlikte söz alan Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Galip Zerey, yapılan çalışmaları şöyle özetledi: "Kamudaki iş ve işlemleri tanıyarak gereksiz olanların ayıklanması, diğerlerinin de tamamen elektronik ortama taşınması için kapsamlı bir çalışmamız var. Yine kamuda özellikle ve öncelikle vatandaşla dokunan hizmetlerin e-devlet platformuna taşınması çalışmalarımız da hızlı bir şekilde devam



ediyor. Amacımız, vatandaşlarımızın bütün işlemlerini e-devlet üzerinden yapabilmesini sağlamak."

Bilişim sektörünün, ihracat hedeflerine ulaşmak için kritik rol oynayacağını kaydeden Balkan Stratejik Araştırmalar Merkezi Başkanı olan Milletvekili Rifat Sait, "Türkiye Cumhuriyeti'nin 2023 için 500 milyar dolarlık ihracat hedefi bulunuyor.

Türkiye'nin önünün açılması için yoğun çalışmalar yapılıyor. Bu ihracat hedefinin gerçekleştirilmesinde bilişimin önemli bir dinamo olduğunu düşünüyorum. Bu dinamonun başarılı ve etkin olması için ise yerli ve milli olması gerekiyor. Yerli ve milli bir bilişim sektörü, ihracat hedeflerimize ulaşmada dinamo görevi üstlenecektir" dedi.

2018 5G'ye hazırlık yılı olacak

Ericsson, 5G Hazırlıkları Anketi'ni yayınladı. Rapor, pek çok operatörün yeni teknolojiye yönelik hazırlıklarını hızlandırdığını ve ankete yanıt verenlerin yüzde 78'i tarafından 5G denemelerinin yürütülmekte olduğunu gösteriyor. Dahası, yanıt verenlerin yüzde 28'i de gelecek yıl 5G şebekesini aktive edeceklerini belirtiyor.

Anket ayrıca, operatörlerin stratejilerini 5G servislerine göre belirlediklerini ortaya koyuyor. Operatörler artık tüketici segmentlerinin ötesine bakıyor, kurumsal ve endüstri segmentlerindeki fırsatları da önemsiyorlar.

Araştırma; 5G üzerinde çalıştığını beyan eden, küresel çaptaki 37 operatörden 50 yönetici ile görüşülerek gerçekleştirildi. Ericsson 5G Ticarileştirme Bölümü Başkanı Thomas Noren çalışmayla ilgili şunları söyledi: "2016 Anketinde yanıt verenlerin yüzde 90'ı bireysel tüketicilerin, 5G iş planlamalarındaki ana segment olduğunu vurgulamıştı. Bu sene odak, üç segmente ayrılmış durumda ve operatörler iş fırsatlarını, sadece bireysel tüketici segmentinde değil, kurumsal müşteriler ve uzmanlaşmış endüstrilerle de tanımlıyorlar." Anket göre operatörler, bireysel tüketici

pazarının doygunluğa ulaştığını görüyorlar. Sonuç olarak, bu senenin 5G planlaması; uzmanlaşmış endüstri segmentleri (yüzde 58), kurumsal kullanıcılar (yüzde 56) ve bireysel tüketiciler (yüzde 52) arasında dağılıyor. Ankete yanıt verenler tarafından 5G uygulamalarına yönelik en cazip sektörler arasında altı çizilen ilk üç endüstri; medya ve eğlence, otomotiv ve toplu taşıma olarak öne çıkıyor. Ancak birçoğu da sağlık hizmetleri, enerji ve kamu hizmetlerini de en cazip sektörler olarak değerlendiriyor. Yanıt verenlerin büyük bir çoğunluğu, Nesnelerin İnternetinin (IoT) önemli rol oynayacağına ve bu bağlamda, üçüncü taraflarla işbirliğinin çok önemli olacağına inanıyor.

Univera'dan kurumlara özel sosyal ağ uygulaması

Univera kurumların kullanımına özel bir kurumsal sosyal ağ uygulaması geliştirdi. Panorama Social adı verilen çözüm iş düzeninize yeni bir bakış açısı kazandırıyor. Kurum içi kullanimına özel olarak geliştirilmiş yüzde 100 yerli yazılım olan Panorama Social, Univera'nın çözüm platformu Panorama'nın sunduğu yeniliklerden biri. İş odaklı sosyal ağ uygulaması olan Panorama Social kullanıcılarına yeni iş modelleri geliştirebilecekleri bir ortam sunarken keyifli ve etkileşimli çalışabilme imkanını da beraberinde getiriyor.

Panorama Social, Univera'nın çözüm platformu Panorama'nın diğer çözümleri ile entegre olarak iş süreçlerinin takibinin daha başarılı şekilde yapılmasını sağlıyor. Ayrıca ERP ve CRM uygulamaları ile de entegre çalışabilen Panorama Social, kurumlarda farklı iş modelleri ile daha verimli çalışma ortamları sunuyor.

Şirket içi anlık bilgi akışı, iş süreçlerinin eksiksiz ve başarılı şekilde tamamlanması için anahtar konu-

mundayken Panorama Social da tam burada devreye giriyor. Anlık bilgilendirme, anlık yardım talebinde bulunma, görev atama, bilgi/belge/ rapor/video/fotoğraf paylaşımı, etkinlik oluşturma ve yönetme, saha aktivitelerinin anlık paylaşımı gibi birçok özellik ile farklı lokasyonlarda çalışan personeli, tek bir ortamda buluşturuyor ve sürekli iletişimi sağlıyor. İş odaklı özelliklerinin yanında

çalışan sadakati, aidiyet, kurum kültürünün yaygınlaştırılması, çalışan farkedilirliği gibi konularda da fayda sağlıyor.

Panorama Social yarattığı çevrimiçi ofis ortamı ile birbirinden uzakta çalışan ekiplerin anlık iletişim kabiliyetlerini artırıyor. Panorama Social, kurum içi duyuru, bülten yayını, aktivite planları gibi konularda da şirketlere çözüm sunuyor.



IBM'den, uluslararası ödemeler için Blockchain

IBM işletmeler ve tüketiciler için uluslararası ödeme işlemlerini tamamlama maliyetini düşürmek ve ödeme süresini kısaltmak üzere tasarlanmış, kuruluşların uluslararası ödeme süreçlerine yardımcı olacak, yeni bir blockchain bankacılık çözümünü duyurdu. IBM Blockchain teknolojisini kullanan ve Stellar.org ile KlickEx Group teknoloji ortaklarıyla iş birliği yapılan bu çözüm, bankaların gerçek zamanlıya yakın olarak tek bir ağ üzerinden gerçekleşen takas ve ödeme işlem hızlarını artırmayı hedefliyor.

Bu yeni çözüm ile şu anda Pasifik Adaları ve Avustralya, Yeni Zelanda ve Birleşik Krallık'ta 12 para birimi koridorunda canlı işlem gerçekleştiriyor. İlgili tüm taraflar, blockchain dağıtık defter teknolojisini kullanarak, finansal takas ve ödeme işlemlerine erişebiliyorlar ve bunlara ilişkin öngörü elde edebiliyorlar. Tüm ödeme türleri ve değerleri için dünya genelinde finans akışını artırmak üzere tasarlanan yeni çözüm; Merkez Bankası kaynaklı dijital varlıkların değiş tokuşu için finans kuruluşlarının, kendi tercih ettikleri bir ödeme ağını seçmelerini sağlıyor.





Türkiye'den dünyaya mikroçip tasarımı

İTÜ Arı Teknokent'te faaliyet gösteren Anka Mikroelektronik Sistemler (Ankasys), dünyanın çeşitli ülkelerindeki şirketlere elektronik devre (mikroçip) tasarlıyor. Şu ana kadar 5 ülkeye ihracat gerçekleştirmeyi başaran şirket aynı zamanda ülkemizdeki savunma sanayi şirketleri için de tasarım ve doğrulama hizmetleri veriyor. Şirketin genel müdürü Gökhan Işık, "3.5 yıldır bu alanda ihracat da yapıyoruz. ABD, Almanya, Belçika, İsviçre ve İrlanda'daki şirketler için tasarım yaptık. Bu şirketlerin birçok projesinde çeşitli görevler aldık ve alıyoruz. Bu projeler vesilesiyle hem teknik tecrübemiz artıyor hem de küresel

pazarlarda rekabet edebilecek bir şirkete doğru adım adım ilerliyoruz" diyor.

Mikroçip tasarılmasının ne tür iş süreçlerini kapsadığı da merak edilen konuların başında geliyor. Işık'ın bu konudaki açıklamaları şu şekilde: "Kamuoyunda cihazın beyni denilen, bizlerin ise fonksiyonlarına göre çeşitli isimlerle sınıflandırdığımız mikroçiplerin tasarım süreçleri bir hayli karmaşık. Çok çeşitli yazılımlar kullanılarak ve birçok aşamadan geçilerek doğru çalışan bir mikroçipe ulaşıyor. Mikroçipler, elektronik cihazların en temel elemanlarıdır. Örneğin, bir cep telefonunda onlarca mikroçip (uygulama işlemcisi, grafik işlemcisi, wlan, bluetooth, nfc, gps, fm, nem ve sıcaklık algılayıcıları, ivmeölçer, çeşitli arayüz çipleri, vs...) kullanılmaktadır ve bunların her biri bir veya birden çok işlevi yerine getirmek üzere tasarlanmıştır.

14 kişilik bir takıma ulaşan Ankasys 4 ana alanda faaliyeti bulunuyor. Gökhan Işık bu çalışmalarını şu sözlerle özetliyor: "Birinci faaliyet alanımız eğitim. Ankasys mikroçip/FPGA tasarım ve doğrulaması ve yazılım alanında eğitim paketleri sunmakta. Ankasys'in eğitim hizmetleri vermesindeki temel amaç ülkemizde mikroçip tasarımı konusunda eğitim almış insan sayısını artırmak. İkinci faaliyet alanımız, 'Alt Yüklenicilik/Mühendislik Hizmetleri'. Müşterilerimize gerek kendi ofislerinde gerekse de uzaktan mühendislik hizmetleri veriyoruz. Bugüne kadar hem yurt dışında (Almanya, İsviçre, İrlanda, Belçika, ABD gibi) hem yurt içinde birçok kuruma hizmet verip, 30'un üzerinde mikroçip tasarımı yaptık. Bu sayede ülkemizin ihracatına da kendi ölçeğimizde katkı sağladık."

İlk yerli uydumuz Türksat 6A'nın yapımına başlandı

Geçtiğimiz ay düzenlenen ve dünya uydusu piyasalarının küresel devlerini bir araya getiren 3. Global Satshow'da Türkiye'nin ilk yerli ve milli uydusu olacak Türksat 6A haberleşme uydusu da tanıtıldı. Uydunun 2020 yılı Aralık ayında fırlatılacağı ve şu ana kadar projenin yüzde 41'lik bölümünün tamamlandığı belirtildi.

Türk Havacılık ve Uzay Sanayii AŞ (TUSAŞ/TAI) Genel Müdürü Temel Kotil, TÜRKSAT 6A'nın montajının başladığını belirterek, "Türksat 6A ile Türkiye ilk defa kendi uydusunu yapacak. Uydunun tasarım ve inşaa çalışmaları paneller, ısıtma-soğutma sistemleri, enerji sistemleri, kendini konumlandırma sistemleri gibi pek çok alanda devam ederken, Ankara'da bulunan test

merkezimizde birçok montaj ve test çalışması yapıyoruz. Bu merkez Avrupa'daki 4 merkezden biri olma özelliği taşıyor. Ayrıca Türksat 6A'nın yanında TAI'nin kendi imkanlarıyla ihracata dönük olarak yapacağı Small-GEO dediğimiz 1 ile 2 ton kütle aralığında uydusu versiyonlarına başladık" dedi.

TÜBİTAK Başkan Yardımcısı Orkun Hasekioğlu, ilk yerli haberleşme uydusu Türksat 6A'nın çalışmalarına ilişkin, "Projenin 2014'te onaylanan bütçesi 546 milyon lira idi. Bugün projenin 187 milyon lirası kullanılmış vaziyette. 6A'nın 2020 yılının Aralık ayında fırlatmaya hazır hale gelmesi planlanıyor" dedi.

Panelin yöneticiliğini yapan TÜRKSAT AŞ Genel Müdürü Cenk Şen uydusu

yapımının özgün bir programla yürütülmesi gerektiğini belirterek, "Uydu evet bir güç ama kontrolsüz güç, güç değildir. O yüzden uydunun ömrünü içindeki yakıt belirliyor sanılsa da onu yeryüzünden yönetenin uzmanlığı burada oldukça belirleyicidir" ifadelerini kullandı.

ASELSAN Uzay Teknolojileri Grup Başkanı Şenol Uzun ise üretilen her bir ekipmandan 5 tane de testler için üretim yaptıklarını belirterek, çok yönlü ve geniş programlı bir çalışma yürüttüklerini söyledi.

CTech Genel Müdürü Cüneyd Fırat da, şirketlerinin yerli uydunun yer ile olan tüm iletişimini sağlayacak iletişim sistemlerini ve parçalarını tasarladıklarını söyledi.

e-Devlet uyumlu e-Mikro çözümleri çeşitlendi

Hem ticari yazılım hem de e-dönüşüm süreçlerinin tümünde, KOBİ'lerin sağlıklı büyümesine yardımcı çözümler geliştiren Mikro Yazılım, e-devlet uyumlu e-Mikro çözümlerini çeşitlendirdi ve erişimini kolaylaştırdı. Türkiye'nin en büyük 2. e-fatura entegratörü şirketi olarak konumlanan Mikro Yazılım'ın bu kapsamdaki çözümleri şunlar: e-fatura, e-arşiv, e-defter, e-bordro, e-mutabakat, Mikro KEP, e-İrsaliye, e-Müstahsil Makbuzu, e-Serbest Meslek Makbuzu.

Mikro Yazılım müşterileri, www.emikro.com.tr web sitesi üzerinden Mikro Yazılım'ın e-devlet uyumlu hizmetlerinden yararlanabiliyorlar. Şirketin Genel Müdürü Alpaslan Tomuş, "Mikro Yazılım olarak, bu alanda müşterilerimize uygun maliyetli, farklı bir deneyim sunmaktayız" diyerek diğer faaliyetlerini şöyle dile getiriyor: "Mikro Yazılım kullanıcıları, tüm hizmetlerimizden ortak para birimi My E-Kontör kullanarak yararlanabiliyor. e-Mikro hizmetleri, Mikro Yazılım kullanıcılarını pek çok operasyonel ve legal maliyetten tasarruf ettirdiği gibi, işlemlerini en hızlı ve güvenli şekilde gerçekleştirmelerini sağlıyor. Müşterilerimize uygun maliyetli, esnek ve herhangi bir ara entegrasyona gerek bırakmadan, doğrudan kendilerinin kullandıkları Mikro Yazılım ticari

yazılımları üzerinden farklı ve kolay kullanımlı bir deneyim sunuyoruz. Aynı zamanda, Türkiye'deki 8 KEP (Kayıtlı Elektronik Posta) tedarikçi şirketinden biriyiz. KEP, kurumların yazışmalarının hukuki delil sıfatıyla değerlendirilmesine olanak veren, gönderici ve alıcının gerçek kişi olduklarını kanıtlayan bir altyapı. Bu konuda hizmet veren tek kurumsal yazılım şirketiyiz. Bu hizmetimizi kullanan müşterilerimizin gönderdikleri fatura, bordro vb. değerli evrakların akıbetleri tarafımızdan güvence altına alınıyor. Ayrıca pek çok operasyonel ve legal maliyetten de tasarruf etmelerine neden oluyor. Bu hizmet, sunduğumuz yazılımlar içerisinde verildiğinden müşterilerimize inanılmaz konforlu ve güvenli bir ortam sunuyor."

AKADEMİKRO'DA UZMANLIK EĞİTİMLERİ DE SERTİFİKALI

Mikro Yazılım, çok kapsamlı online eğitim platformu Akademikro'da Temel Eğitim Sertifikasyonu'nun ardından Uzmanlık Eğitimleri ile Sertifikasyon Dönemi'ni de hayata geçirdi.

Bu uygulama, iş ortaklarına iş ve kariyer hayatlarında önemli bir fırsat sunmak ve yazılım alanında uzmanlaşmalarını sağlamak amacını taşıyor.



Bu kapsamda, Mikro Yazılım'ın tüm Türkiye geneline yayılmış 300 İş Ortağı bünyesindeki 800 nitelikli bayi çalışanına ve Mikro Yazılım danışmanlarına tek bir platform üzerinden kesintisiz ve yüksek standartlarda bir uzmanlık eğitim olanağı sunulacak. Çalışan ve danışmanlar açısından, önümüzdeki dönemde iş ve kariyer hayatlarının gelişimine önemli katkı sağlayacak platform, 20 kişilik bir ekip tarafından, 1 yıllık bir süreçte geliştirildi.

Dijital Kumbara ve Maximum Mobil ödüllendirildi

IDC Türkiye tarafından verilen "Finans Teknoloji Ödülleri"nde; Türkiye İş Bankası, Dijital Kumbara ve Maximum Mobil uygulamaları ile 4 farklı kategoride ödül aldı.

İş Bankası'nın, yıllardır çocukların severek kullandığı kumbarayı, 18 yaşından küçüklerin dijital yoldan da para biriktirmesine olanak sağlayacak şekilde yeni nesil ile buluşturduğu Dijital Kumbara, IDC Türkiye'nin ödül değerlendirmesinde "müşteri deneyimi" kategorisinde birinci, "dijital kanallar" kategorisinde ikinci oldu.

Bankanın teknoloji iştiraki Soft-Tech tarafından geliştirilen; bir kredi kartı uygulaması olmasının ötesinde dijitalde uçtan uca satın alma deneyimi sunan bir ekosistem bakış açısı ile tasarlanan Maximum Mobil ise "dijital kanallar" ile "finansal kurum ve ticari işletme iş ortakları" kategorilerinde birincilik ödülüne layık görüldü.

Ödüller, IDC Türkiye Finans Zirvesi 2017 kapsamında düzenlenen törende verildi. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Yalçın Sezen ödüllere ilişkin yaptığı açıklamada,

"Müşterilerimize basit, hızlı ve kolay bir şekilde hizmet sunma anlayışımızın bir parçası olarak nesnelerin interneti teknolojisini klasik kumbaralarımıza uyarladık. Mobil bankacılık uygulamamız İşCep ile konuşarak İşCep'ten bluetooth üzerinden para gönderme fonksiyonu tanımlanan Dijital Kumbara, dijital dünyada doğan çocuklarımızın ilgisini çekecek şekilde tasarlanmış olan bu deneyimi ile küçük yaştan tasarruf alışkanlığı kazanılmasında önemli rol oynayacak" dedi.



LENOVO TÜRKİYE'YE YENİ GENEL MÜDÜR

Lenovo Türkiye'nin yeni Genel Müdürü Emre Hantaloğlu oldu. Sektörde 17 yılı aşkın deneyime sahip olan Hantaloğlu, Ekim 2016'dan bu yana ise Lenovo Türkiye Kanal Satış Müdürü olarak kariyerini sürdürüyordu.

Emre Hantaloğlu, iş hayatına Empa Elektronik ve Bilgi Teknolojileri A.Ş.'de Ürün Müdürü olarak başladı. 2001 yılında Compaq'a transfer olan Emre Hantaloğlu, 2002 yılındaki Compaq-HP birleşmesine kadar burada Tüketici Ürünleri Satış Müdürü olarak görev yaptı. Hantaloğlu, 2002-2008 yılları arasında HP Türkiye'deki kariyerine sırasıyla Kurumsal Müşteriler Satış Temsilciliği ve Doğrudan Satış Takım Liderliği görevleriyle devam etti.

Emre Hantaloğlu, Temmuz 2011'de HP Türkiye Kişisel Sistemler ve Baskı Grubu Kanal Satış Yöneticisi oldu. Mart 2014'te Türk Telekom'a Kanal Satış Direktörü olarak transfer olan Hantaloğlu, Ocak 2016'da Samsung Türkiye'ye Baskı Çözümleri Satış ve Pazarlama Grup Yöneticisi olarak geçti.



TUĞBA ŞİŞİK, ZYXEL'DE KANALDAN SORUMLU OLACAK

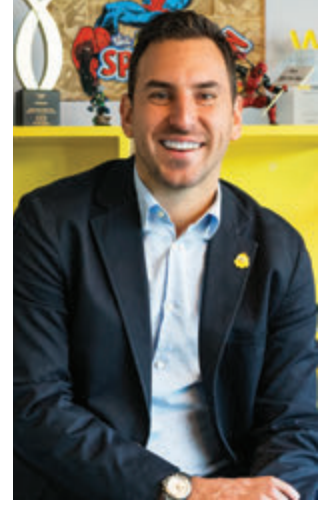
Ağ teknolojileri şirketi Zyxel, Türkiye genel müdürü olarak Tuğba Şişik'i göreve getirdi. Kanaldan Sorumlu Genel Müdür olarak atanan Şişik, Zyxel'in Türkiye'deki kanal operasyonunu yöneten ekibe liderlik edecek. Şişik yeni görevinde kanal yapısını güçlendirmeye yönelik yeni bir yapılanmaya gidecek.

Şişik daha önce Metro Mümessillik ve Medyasoft'ta Satış ve Pazarlama Müdürlüğü, Bilkom'da Bölge Müdürü, Adobe Systems'te Bayi ve Distribütör Müdürü olarak görev yaptı. Şişik, Zyxel'e katılmadan önce son olarak Samsung bünyesinde Eğitim Satış Müdürü olarak çalıştı; ayrıca satış yönetimi ve kanal yönetimi alanında 25 yılı aşkın iş tecrübesi bulunuyor.



VODAFONE TÜRKİYE İCRA KURULU'NA ATAMA

Emre Ergun, Vodafone Türkiye Müşteri Operasyonlarından Sorumlu İcra Kurulu Başkan Yardımcısı olarak atandı. Ergun, Vodafone Türkiye'de Müşteri Operasyonları, Dijital Kanallar ve Satış, Dijital Ürün Yönetimi, Dijital Deneyim ve Omni Kanal Yönetimi alanlarının sorumluluğunu üstlenecek. Son olarak TEB'de Pazarlama Ödeme Sistemleri ve Müşteri Etkileşim Merkezi Grup Direktörü olarak görev yapan Emre Ergun, bundan önce Fibabanka'da Perakende Bankacılık ve Dağıtım Kanallarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalıştı. Öncesinde ise Credit Europe Bank bünyesinde sırasıyla Ukrayna ve Romanya'da Perakende Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yaptı. Ergun; Finansbank ve Citibank bünyesinde de Doğrudan Satış, Şube Satış, Tele-Marketing ve Çağrı Merkezi, Tüketici Finansmanı, Ürün Pazarlama, Müşteri İlişkileri Yönetimi ve Pazar Araştırmaları alanlarında da çeşitli görevler üstlendi.



NETMARBLE EMEA'DA ÜST DÜZEY TÜRK YÖNETİCİ

Oyun şirketi Netmarble'ın Avrupa, Ortadoğu ve Afrika (EMEA) Genel Müdür Yardımcısı görevine Aras Şenyüz atandı. Aras Şenyüz 4 yıldır Netmarble EMEA Pazarlama ve Mobil Direktörü olarak görev yapıyordu.

Koç Üniversitesi İşletme Fakültesi mezunu olan Aras Şenyüz, kariyerine Unilever Marka Müdürü olarak başladı, sırasıyla Delonghi Satış ve Pazarlama Müdürü, Vodafone Pazarlama Direktörü olarak görev yaptı. Şenyüz, İngilizce, Fransızca ve İtalyanca biliyor.

Asya'nın en hızlı büyüyen, dünyada ve Türkiye'de büyük bir oyuncu kitlesine sahip Lineage 2: Revolution, MARVEL Future Fight, Seven Knights ve Paramanya gibi mobil oyunları sunan Netmarble'ın dünyada 3 bin 500'ün üzerinde çalışanı bulunuyor.

Comparex'de iki yılda 4 kat büyüme

İki yıl önce Dataserv'in çoğunluk hissesini satın alan Comparex, başarılı bir kültür dönüşümüyle hem mali hem de teknoloji yönünden daha güçlü bir şirket haline geldi. 2015 yılından bu yana şirkette 4 katına çıkan büyüme oranı bunun en önemli kanıtı. Şirketin faaliyet gösterdiği 36 ülke arasında Comparex Türkiye iki yıl içinde listeye girdiği 17. sıradan 7. sıraya yükselme başarısını gösterdi. **NURAY ŞUMAN**

5

00'e yakın kurumsal müşterisi, 50'yi aşkın insan kaynağı ve 20 yıllık bir geçmişi olan yazılım odaklı bir çözüm şirketi ile 36 ülkede faaliyet gösteren, 2 bin 400 insan kaynağı, 3 binden

fazla tedarikçinin yazılım lisansına sahip, 30 yıllık bir geçmişi olan iki şirket birleşirse ne olur? Bunun yanıtı, Comparex Türkiye.

Dijitalleşen iş dünyasına bütünlük bulut ve kurumsal yazılım çözümleri sunan Comparex Türkiye uzmanlığı ve uluslararası gücünden aldığı destekle aynı zamanda ülkemizde özellikle KOBİ'lerin dönüşümüne ve tersine beyin göçüne katkıda bulunmayı amaçlıyor.

Comparex Türkiye Başkan Vekili ve CEO'su Irmak Pakdemir ile dijitalleşme yolculuğunda şirketlere sundukları değer ve Comparex'de uluslararası deneyim ile yerli katma değerli şirket uzmanlığından doğan sinerjiyi pazara nasıl yansıttıklarını konuştuk.

İki yıl önce gerçekleştirdiğiniz Comparex-Dataserv hisse satışının ardından bugün pazarda hangi noktadasınız? Bu anlaşma yararlı ve karlı oldu mu? Comparex iki yıl önce Dataserv şirketinin çoğunluk



hisselerini satın alarak Türkiye pazarına adım attı. Comparex 36 ülkede faaliyet gösteren uluslararası bir yazılım lisanslama ve bulut bilişim şirketi kimliği taşıyor. Avusturya kökenli olan ve yüzde 100'ü ülkenin en büyük finans kuruluşlarından raiffaisen grubuna ait olan Comparex, bulunduğu ülkelerde finansal açıdan derinliği olan ve potansiyeline inandıkları projelere yatırım yapıyor. Yaklaşık 2.2 milyar euro'luk cirosunun 1 milyar eurosunu bulut ve bulut üzerinden satış gelirleri oluşturuyor. Kurumsal yazılım tarafında ağırlıklı olarak Microsoft'tan başlayarak çeşitli dikey çözümlere kadar tek bir kontratta müşterilerine sayısız ürün sunabilen bir yapısı bulunuyor.

Comparex'in bu özellikleri ve Dataserv'in deneyimli, uzman ekibi ile güçlü müşteri portföyünün de katkısıyla kısa sürede, kendi birikimimizle ciddi bir büyüme ivmesi yakaladık. 2015 yılından bu yana şirkette 4 katına çıkan bir büyüme elde ettik. 20 milyon TL ile başlayarak bu süre zarfında 100 milyon TL'lik bir ciroya ulaştık. İki yıl önce Comparex'in

faaliyet gösterdiği ülkeler arasında -buna ABD, Rusya vb. dahil- karlılık açısından 17. sıradaydık. Bugün ise 7. sıraya yükseldik. Ekibimiz de yaklaşık 30 kişiden 76 kişiye çıktı ki bu büyüme özellikle servis tarafında aldığımız projelerle oldu.

Ekonomik dalgalanmalar yaşanan bir pazarda Türk yöneticilerin gösterdiği bu başarı, global üst yönetimin de takdirini kazandı. Comparex'in Global Satış ve Global Servis Komitelerinde Türk ekipten yöneticilerimiz de önemli yerler edindi.

Her iki şirketin de birbirine kattıkları neler oldu?

Comparex, yerli teknolojinin yurtdışına ihraç edilebilmesi için, 36 ülkedeki yapılanması ile çok değerli bir kapı açtı. İki taraflı yani yurtdışındaki teknoloji çözümlerini buradaki müşterilerimize sunmak ve aynı zamanda da Türkiye'de geliştirdiğimiz teknoloji çözümlerimizi yurtdışı pazarlara sunmak hedefindeyiz. Özellikle benim de kişisel olarak hedefim, yerli ve milli ürünlerimizi yurtdışına sunmak konusunda özel çaba harcamak. Türkiye'nin nitelikli beyinleri sayesinde önemli bir teknoloji geliştirme gücü var ve bu noktada önemli uluslararası fırsatlar barındırıyor.

Yerli ve milli teknoloji üretimine önem verilip desteklendiği takdirde daha çok yetişmiş insanımızın ülkemizde çalışma motivasyonuna hizmet etmiş olacağız. Kısacası Türkiye'nin yerli teknoloji geliştirme stratejisi hem yurtdışı beyin göçünü yavaşlatacak hem de tersine beyin göçünün yaşanmasına da katkıda bulunacak; yurtdışındaki pek çok yetişmiş insan kaynağımızı da ülkemize kazandırmış olacağız.

Hem yurtdışında hem de yerli pazarda çalışmış biri olarak söyleyebilirim ki teknolojiye fikir sermayesi nerede ise onu bulup çıkarmak ve ülkemize kazandırmak durumundayız. Bu noktada dijital dönüşüm ve bulut bilişim büyük bir fırsat sunuyor ve müşterilerimizin ihtiyaçlarını çözmek için hangi çözümleri kullanmamız gerektiğine bakıyoruz.

Bulut dijitalleşmeyi kolaylaştıran ve artıran yönüyle dikkat çekiyor. Sizin bulut stratejiniz nedir?

Bulut stratejimiz; çözümlerin üzerine kendi katma değerimizi eklemek. Bu noktada da, bulut güvenliği ve bulut otomasyon özelliğini entegre bir paket haline getirerek müşteriye gidiyoruz. Comparex'in bize sağladığı global lisanslama danışmanlığı bilgi birikimi, yerli müşterilerimiz için KAPEX ve OPEX tarafında fayda olarak geri dönüyor. Ve bulut dönüşümüyle birlikte kurumlar odaklarını katma değerli işlere daha fazla verebiliyorlar. Bu noktada Microsoft, Automic, Splunk, Automation Anywhere, One Identity gibi alanında güçlü birçok marka ile de uçtan uca projeler yapıyoruz. Katma değerli projeler geliştirebilmenin yolu da ekibimizin donanımlı ve yetkin olması, pek çok proje yapmış olması, bilgili olmasından geçiyor ve herşeyden önce güven duyabilmek çok önemli. Finansal açıdan güçlü olmamız ve yurtdışının bu pazara inancı bize böyle bir ekip kurma şansı sağladı. Bizim işimizde önce satmak sonra ekibi kurmak pek mümkün olamıyor.

“Yurtdışında ve yerli pazarda çalışmış biri olarak söyleyebilirim ki teknolojiye fikir sermayesi nerede ise onu bulup ülkemize kazandırmak durumundayız.”

Türkiye'de bilişime yatırım ortamı büyük kuruluşlar tarafında yıllardır başarılı bir şekilde yürütülüyor. Holdingler, bankalar, telekom şirketleri gibi alanlarda dijital dönüşüm de çok önce başlatıldı. Hatta bu kuruluşlar sektöre ciddi insan kaynağı da kazandırdılar.

Kamuya baktığımızda orada da her kurumun bilişim yatırımında aynı çizgiyi sürdürdüğünü söyleyemeyiz; yatırım devamlılığı yok; bazı kurumlar bilişim ve dijitalleşmede çok ilerideyken diğer bir kurum henüz işin çok başında olabilir.

Pazarın orta ve küçük boy segmentinde ise dijitalleşmede ve teknoloji yapılanmasında büyük sıkıntı var. İşte bu noktada bulut bilişim çözümleri de KOBİ dediğimiz şirketlerin dijitalleşmesinde büyük avantaj olarak karşımıza çıkıyor. Minimum bilişim yatırımı yaparak, aylık sabit ödemelerle tüm bilişim ihtiyaçlarını karşılayabilir ve de buradan elde ettikleri faydayı müşterilerine yansıtabilir duruma geliyorlar. Comparex olarak biz de büyük ölçekli projelerde edindiğimiz deneyimi harmanlayarak orta ve küçük ölçekli şirketlere bulut yönetimini, güvenliğini ve otomasyonu da içinde barındıran bulut çözümlerimizle gitmeyi; böylelikle ülkemizin dijitalleşmesine katkı sağlamayı hedefliyoruz.

Uluslararası kimliği olan bir şirket olarak yerli teknoloji geliştirmeye önem veriyorsunuz. Bu konuda önerileriniz neler olabilir?

Son olarak ülkemizin yerli teknoloji geliştirme konusundaki yaklaşımına değinmek isterim. Yıllardır mevcut olan teknolojilerin bir benzerini yapmak yerine yeni alanlarda geliştirmeler yapmak önceliğimiz olmalı. Bulut çözümleri, büyük veri, IoT gibi kavramlarla beraber transform olan global bilişim pazarı, Türkiye gibi ülkelere de tekrar yarışa girmesi için fırsat tanımakta. Bu değişim doğru analiz edilmeli ve treni kaçırmamalıyız. En azından 1-2 adet dünya çapında teknoloji markası çıkarmak için hep beraber kolları sıvamanın zamanı.



Altın yumurtlayan tavuklar G3 Forum'da buluştu

TOBB öncülüğünde, Habitat ve PublicisLive ev sahipliğinde, DenizBank ve Turkcell Arıkovani sponsorluğunda geçtiğimiz ay düzenlenen G3 Forum, 1500'ün üzerinde genç girişimci ve girişimci adayını mentorlarla buluşturdu. G3 Forum'da konuşan ve gençlere girişimcilik ile ilgili tavsiyeler veren Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği M. Rifat Hisarcıklıoğlu, "Bugün dünyadaki en parlak iş fikrinin bile süresi 6 ay. Yani 6 ay içinde ya o iş fikrini başkası gerçekleştiriyor ya da artık çözümünüze ihtiyaç kalmıyor. Bu yüzden aklınızda ve hayalinizde ne varsa peşinden gidin" dedi.

Açılış konuşmasını yapan G3 Platform Başkanı Gülden Yılmaz, "G3 Forum'un bu yılki temasını "Altın yumurtlayan kalfalar" olarak belirledik. Pek çok girişimci adayı bu parlak, etki-leyici fikirleri hayata geçirme konusunda nereden başlayacağını

ve nasıl yol alacağını görmekte zorlanıyor. Bu forum, temelde girişimci adaylarının bu fikirlerini tartıştıkları ya da tartıştıkları bir ortam olmaktan çok, onları geliştirecek yöntemleri keşfetmek ve girişimcilere yola çıkacak cesareti aşılamak için de çok önemli bir platform olma özelliği taşıyor" diye konuştu.

Toplantının bir başka konuşmacısı DenizBank Genel Müdürü Hakan Ateş, bankanın 20 yıllık tarihinin başlı başına bir girişimcilik hikâyesi olduğunu belirterek şunları söyledi: "Türkiye ekonomisinin gelişiminde kritik öneme sahip sektörlerde öncü konumda bulunmamızın arkasında da bu girişimci ruh yer alıyor. Bu ruhu Türkiye'de ve dünya çapında 33 finans kurumuna bankacılık paketi satmanın ötesinde, 1000'den fazla yazılım mühendisini istihdam ettiğimiz ve inovasyon üssü olarak nitelediğimiz Intertech çatısı altında besliyoruz."



Workup Programı Silikon Vadisi'ndeydi

İş Bankası'nın ana destekçisi olduğu ve Kolektif House bünyesinde yürütülen Workup Girişimcilik Programı'nın ilk dönem girişimlerinden başarılı 4 girişim, Silikon Vadisi'nde teknoloji ve startup dünyasının kalbinde yaşadıkları deneyim ile önemli bir tecrübe kazandı.

Silikon Vadisi gezisine katılmaya hak kazanan girişimler, program hedeflerini yakalayan Banamama, Boostify, E-Kira ve Octovan oldu. Workup girişimcilik programının baş mentorü Ömer Erkmen ve programın yürütücüsü Hackquarters kurucusu Kaan Akın da banka yöneticileri ile birlikte girişimlere gezi boyunca eşlik etti.

“İlk İşim Girişim” yarışması sonuçlandı

Çalık Holding ile Yıldız Teknik Üniversitesi Teknoloji Transfer Ofisi işbirliğiyle Türkiye’de girişimci ekosistemini desteklemek amacıyla 3. kez düzenlenen “İlk İşim Girişim” yarışmasının finali Yıldız Teknik Üniversitesi Kongre ve Kültür Merkezi’nde gerçekleşti.

“Yeni Girişimler” kategorisinde ilk üçe giren yarışmacılar para ödülü ve YTÜ Kuluçka’da ofis imkânının yanı sıra Silikon Vadisi’ndeki tek Türk Kuluçka Merkezi olan Starcamp’ta eğitim programına katılma fırsatı kazandılar. “Yeni Fikirler” kategorisinde ilk 3’e giren yarışmacılar ise para ödülü ve YTÜ Önkuluçka’da ofis olanağı elde ettiler.

İlk İşim Girişim yarışmasının “Yeni Girişimler” kategorisinde birinciliği “Nanomik” projesiyle Buse Berber Örcen ve Hande Özkan, ikinciliği “Atık ve Fire Halı Geri Dönüşümü ile Plastik Hammadde Üretimi” projesiyle Soner Alayurt, üçüncülüğü “Ev Tipi Sperm Test Cihazı” projesiyle Şule Başarslan kazandı. “Yeni Fikirler” kategorisinde ise birinciliği “Otomatik Lastik Havası Kontrolü ve Basınç Ayarlama Sistemi” projesiyle Ömer Barışkan Yasan, ikinciliği “Kompozit Uygulamaları için CRP” projesiyle Şenol Özkısa, üçüncülüğü “Konjenital Kalp Hastalıkları Tarama Kiti” projesiyle Duygu Kırık kazandı.

‘Venus’ünü Tasarla’ sonuçlandı

Vestel’in üniversite öğrencileri arasında başlattığı “Venus’ünü Tasarla” yarışmasında dereceye girenler belli oldu. Vestel ekibinin; uygulanabilirlik, tüketici faydası, özgünlük, yaratıcılık gibi kriterlere göre yaptığı değerlendirme sonucu dereceye 3 proje girdi. ‘GPS üzerinden konum takibi yapan mobil uygulama’ projesi ile birinci olan gruba 15 bin TL ve Vestel’de proje bazlı çalışma imkanı sunuldu. Venus arayüz tasarımı projesi ile ikinci olan grup 10 bin TL, ‘GPS izleyici aksesuar’ projesi ile üçüncü olan grup ise 5 bin TL para ödülü kazandı.



Gateway to Silicon Valley ile ABD’ye açılın

Parçası olduğu Mediterra Private Equity ile Türkiye’de Mikro Ödeme, Logo Yazılım ve Filo Türk gibi teknoloji şirketlerine yatırım yapan Murat Onsekizoğlu, 2015 yılından beri ABD Silikon Vadisi’nde yaşıyor. Son iki yıldır Silikon Vadisi’ndeki girişimcilik ve yatırım ekosistemlerinin içinde yer alarak bu alandaki tecrübesini derinleştiren Onsekizoğlu, ABD dışındaki pazarlarda faaliyet gösteren ve yatırım alma potansiyeli yüksek girişimlerin ABD pazarına giriş ve Silikon Vadisi yatırımcıları ile bağlantı kurmasına yönelik hizmetler sunan Gateway to Silicon Valley’i kurdu.

Amerikan yatırımcıların genelde ABD’de faaliyet gösteren firmalara yatırım yapmayı tercih ettiklerini, dünyanın diğer bölgelerindeki girişimlere yatırım yapma iştahlarının düşük olduğunu söyleyen Murat Onsekizoğlu, bunun en önemli sebebinin Silikon Vadisi girişimcilerinin yatırım yaptıkları girişimlerde aktif rol almak istemeleri olduğunu belirtiyor. Gateway to Silicon Valley, girişimlerin ABD’de şirket kurma aşamasından şirket kurulduktan sonra ihtiyaç duyacakları muhasebe ve hukuk danışmanlığı gibi temel ihtiyaçlarına destek verdiği gibi ABD piyasasında büyük önemi olan kaliteli ekip oluştururken de girişimcilerin en önemli destekçisi oluyor.



TİM-TEB Girişim Evi girişimcileri bekliyor

Türk Ekonomi Bankası (TEB) ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), TİM-TEB Girişim Evi ile farklı girişimci gruplarına yönelik programlar geliştirmeye devam ediyor. Mobil uygulama temelli projeleri olan girişimcilere özel yeni bir destek programı başlatan TİM-TEB Girişim Evi, girişimcilerin başvurularını bekliyor.

Farklı ölçeklerdeki girişimcilerin ihtiyaçlarına yanıt verebilmek için Wake Up, Let’s UP, Step UP, Start UP, Level UP ve Grow UP programlarını hayata geçiren TİM-TEB Girişim Evi, şimdi de Türkiye’nin önde gelen mobil reklam platformlarından App Samuray iş birliğiyle Mobile UP programını hayata geçiriyor. Bugüne kadar 6 binden fazla uygulamanın 8 milyondan fazla indirilmesini sağlayan ve Techstars Berlin 2017 sınıfına seçilmeyi başaran self-servis mobil reklam platformu App Samuray iş birliğiyle yürütülen program kapsamında girişimcilere globalde sürdürülebilir başarıya ulaşmaları için bilgi ve deneyimler aktarılacak.

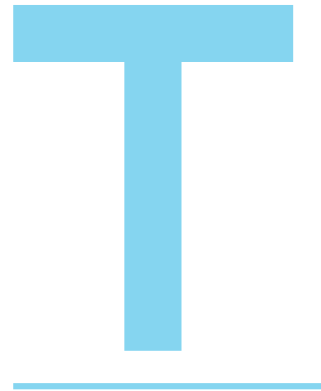
TEB’in girişimciler için oluşturduğu bir başka projesi TEB Akıl Fikir Yarışması, yeni başvuruları kabul etmeye başladı. 11 yıldır sektöre yenilikçi fikirler ve yaratıcı projeler kazandıran TEB Akıl Fikir Yarışması için 15 Ocak’a kadar başvuru yapılabilecek.



TEKNOLOJİNİN EN HIZLILARI

Deloitte Teknoloji Fast 50 listesindeki ilk 10'a bakıldığında bu yıl yazılım şirketlerinin hakimiyeti göze çarpıyor. İlk 10'da sekiz yazılım şirketi yer alırken iletişim alanındaki Armut ve medya alanında faaliyet gösteren Hype istisnaları oluşturdu.

KEREM ÖZDEMİR



Türkiye'nin en hızlı büyüyen teknoloji şirketlerine Avrupa ve dünyaya açılma fırsatı sunan Deloitte Teknoloji Fast 50 Türkiye 2017 Programı'nın sonuçları, Almanya'nın Kuzey Ren-Vestfalya Eyaleti Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı NRW.INVEST iş birliği ile Deloitte Values House'da düzenlenen ödül töreniyle açıklandı.

Türkiye'de on ikinci yılını tamamlayan programın bu yılki birincisi, 2013 yılında, Bilkent Cyberpark'ta kurulan ve son dört yılda yüzde 4564'lük büyüme kaydeden OP-LOG oldu. Armut yüzde 2800'lük büyüme ile ikinci olurken, Teknofix yüzde 1635 büyüme ile üçüncülük koltuğunda yerini aldı.

Türkiye'nin en hızlı büyüyen teknoloji şirketlerinin yarıştığı programda P.I. Works, NRW.INVEST Teknoloji Özel Ödülü'nün sahibi olurken; "Büyükler Ligi" olarak anılan

ve 2016 mali yılı süresince gelirleri 50 milyon Euro ve üzeri olan teknoloji şirketlerinin, son dört yıldaki büyüme hızlarına göre kendi aralarında değerlendirildiği 'Big Stars' kategorisinde ise; Aselsan, Innova ve Intertech ipi göğüsledi. Innova ayrıca, programın başladığı 2006 yılından bu yana Fast 50 listesine girebilme başarısı gösteren tek şirket olma özelliği taşıyor.

Deloitte Türkiye Ortağı ve TMT Endüstrisi Lideri Tolga Yaveroğlu, yaptığı açılış konuşmasında; "Bu yıl 12'ncisini gerçekleştirdiğimiz Deloitte Teknoloji Fast 50 Türkiye Programı, teknoloji sektöründe kısa bir geçmişe sahip şirketlerin yükselen performansını ortaya koymanın yanı sıra; sektörün köklü isimlerinin de gerçekleştirdiği yatırımlar ve çalışmaların başarısını yansıtıyor. Deloitte Teknoloji Fast 50 Programı; aynı zamanda, bu başarılı kurumların Türkiye'yi yurt

dışında da temsil etmelerine olanak sağlıyor. Bu yıl sıralamaya giren kurumların CEO'larının da belirttiği gibi, gelecek 5 yıl içerisinde, uluslararası pazarlara açılmak şirketlerin neredeyse yarısının gündeminde" dedi.

NRW.INVEST Türkiye Temsilcilik Müdürü Dr. Adem Akkaya, "Kuzey Ren-Vestfalya Eyaleti (NRW); dijitalleşme, inovasyon, mobilite ve start-up'lar konusunda Almanya'nın en önde gelen eyaletlerinden biri olma özelliği taşımaktadır. Eyalet, katma değer zincirinin tüm halkalarında ekonomisini dijitalleşme yolunda hızla ilerletmektedir. Nitekim, Almanya'da kurulu her beş start-up'tan biri Kuzey Ren-Vestfalya kökenlidir. Bu çok da sürpriz bir sonuç olmamaktadır, zira NRW Eyaleti güçlü bir bilgi ve iletişim teknolojileri altyapısıyla bilişim sektöründe faaliyet gösteren şirketlere büyük avantajlar sağlamaktadır. Ayrıca, dijital dönüşümün tüm önemli konularında eğitim veren 70 üniversitesi ve en üst düzeyde araştırmacılarıyla, şirketlere büyüme ve gelişmeleri yolunda çok zengin bir yetenek havuzu sunmaktadır. Büyük veriden Endüstri 4.0'a, CPS'den akıllı şehirlere, bilgi teknolojileri güvenliğinden nesnelerin internetine (IoT), lojistik ve enerjiden robotik/yapay zekâya kadar dijital dönüşümün tüm önemli konularında araştırma merkezleri ve şirketler, NRW'de çalışmalarını başarıyla sürdürmektedir" şeklinde konuştu. Türkiye'deki şirketleri Kuzey Ren Vestfalya'ya davet eden Akkaya, P.I.Works şirketine de bir özel ödül verdi.

OPLOG, LOJİSTİĞİ BASİTLEŞTİREREK BÜYÜYOR

Türkiye'de teknoparklar bünyesinde kurulan ilk lojistik şirketi olan OPLOG, pazarın dinamik koşulları ve teknolojik gelişimin hızıyla dönüşerek daha fazla değer, verimlilik ve global entegrasyon sunan akıllı çözümlere ilişkin temel bir ihtiyacı karşılıyor. 2013 yılında kurulan ve merkezi Bilkent Cyberpark'ta bulunan OPLOG

Fast 50
genelinde
yazılımın
ağırlığı
yüzde 68,
medya ise
yüzde 2

2017 DELOİTTE TEKNOLOJİ FAST 50 TÜRKİYE PROGRAMI'NDA İLK 10'A GİREN ŞİRKETLER ŞU ŞEKİLDE SIRLANIYOR

Sıra	Kurum Adı	Büyüme (%)	Faaliyet Alanı
1	Oplog	4564	Yazılım
2	Armut	2800	İletişim
3	Teknofix	1635	Yazılım
4	Hype	1433	Medya
5	ARD GRUP	1191	Yazılım
6	PeakUp	1176	Yazılım
7	Insider	1068	Yazılım
8	oBilet	1041	Yazılım
9	Triomobil	868	Yazılım
10	RK Soft (MapCodeX)	763	Yazılım

e-lojistik ile global kuruluşların dünya çapında tedarik zinciri operasyonları için ihtiyaç duydukları maliyet, zaman ve kaynakları basitleştiriyor.

Bir dördüncü taraf lojistik (4PL) hizmet sağlayıcı olan OPLOG, sipariş karşılama, nihai hedefe teslimat ve nakliye hizmetleriyle desteklenen, rasyonel biçimde düzenlenmiş bir tedarik zinciri yönetim sistemi sağlayarak, lojistik şirketlerinin pazar payı kazanmasına ve üst düzey müşteri sadakati yaratmasına katkıda bulunuyor. OPLOG, kuruluşundan sonraki ilk üç yıl içinde hızlı bir büyüme süreci geçirerek müşterilerinin değişen talep ve beklentilerine duyarlı bir şirket haline geldi. OPLOG'un başarı formülü, kapsamlı bir altyapı ile Kocaeli ve İzmir'de bulunan son teknoloji donanımı depoları ve profesyonel lojistik ortaklarından oluşan güçlü ağına dayanıyor.

ARMUT, KALİTELİ HİZMET ARAYANLARLA BÜYÜYOR

Armut, hizmet sektörüne odaklı bir teklif toplama sitesi. 2011 yılında "Kaliteli hizmet verenlere nasıl kolayca ulaşabilirim?" sorusuna yanıt arayarak yola çıkan Armut, yüksek teknolojisi, kaliteli profesyonelleri ve gerçek müşteri yorumları sayesinde hızla büyüyen bir platforma dönüştü. Günümüzde 100 binin üzerinde profesyonele hiçbir reklam harcaması yapmaksızın büyük bir iş ve kariyer imkanı sağlayan Armut, binlerce kullanıcının nakliyattan, tamirata, düşün organizasyonundan fotoğraf çekimine tüm ihtiyaçlarına çözüm oluyor. 2016'nın ilk yarısında 3,2 milyon dolarlık yeni bir yatırım alarak aldığı toplam yatırımı 4,2 milyon dolara yükselten Armut, bu yatırımla yeni bir ivme yakaladı. Armut, bu yatırımın ardından 30 kişilik ekibini büyütürken pazarlama çalışmalarını hızlandırdı. Yatırım, şirketin yurtdışı açılımını da daha ciddi değerlendirecek gücü bulmasını sağladı.



TEKNOFİX, MÜŞTERİSİNİN MÜŞTERİSİNİ MEMNUN EDİYOR

Teknofix, müşterilerinin tüm saha operasyonlarını üstlenen ve gerekli süreçleri uçtan uca oluşturup verimli ve etkin bir şekilde yönetilmesini sağlayan bir girişim. Her ay müşterilerinin on binlerce bireysel ve kurumsal abonesine hizmet sunan Teknofix, tüm çalışmalarında kendi bünyesindeki tescilli teknolojilerini kullanıyor ve gerçek zamanlı raporlama yapıyor. Türkiye'nin her yerini kapsayan Teknofix'in başarısı, müşteri odaklı olarak geliştirdiği süreç yönetimi sayesinde müşterilerinin aboneleri ile olan ilişkilerinin sorunsuz ve kesintisiz bir biçimde sürdürülmesini sağlamasından kaynaklanıyor. Bunun sonucunda ortaya çıkan mükemmelleştirilmiş müşteri deneyimi sayesinde hem abonelik süreçleri kesintiye uğramıyor hem de yeni abonelerin entegrasyonu kolaylaşıyor.

Teknofix, sahada kurulum ve teknik destek hizmetleri; ürün garanti destek hizmetleri; acil durum yedek ürün depolama hizmeti; kampanyalı ürün teslimatı; Wi-fi sorun tespiti ve teknik destek hizmetleri; sözleşme toplama ve dijitalleştirme hizmetleri başlıkları altında hizmetler sunuyor.

HYPE, KENDİ GELİŞTİRDİĞİ ARAÇLARLA MEDYADA BÜYÜYOR

Geçen sene Deloitte Teknoloji Fast 50 Türkiye'de üçüncü ve EMEA bölgesindeki Fast500'de de 17'nci olan performans ajansı Hype, kendi geliştirdiği analiz ve pazarlama araçları olan Incognito, Predi ve Eventy ile sektörel analizler yapıyor, iş ortaklarının verilerini yorumluyor ve verideki anormallikleri anlık olarak tespit edebiliyor. Bunu, bir tür veri bilimi uygulaması olarak değerlendirmek mümkün ki bu, yapılan işin değerini yükseltiyor.

Şirketin geliştirdiği araçlardan Incognito, Google'da günlük olarak 90 bin anahtar kelimeyi takip ederek kelime, marka ve sektör bazında değişiklikleri analiz edip rekabetin nasıl değiştiğini inceleyebilmeyi sağlıyor. Incognito, bu analizi yalnızca organik sonuçlar için değil arama reklamları için de gerçekleştiriyor. Böylece, müşterisi olan şirketlerin rakiplerinin reklamlarının hangi kelimedeki, kaçınıcı sırada ve hangi metinlerle yer aldığını analiz edebiliyor. Incognito, Hype'a iş ortaklarının arama motoru yatırımlarını daha doğru konumlandırabilmeleri için sektörel içgörüler sunuyor.

Bir tahminleme aracı olan Predi ise, var olan Google Analytics verisini inceleyip markaların performans ve dijital pazarlama metriklerinin zaman içinde nasıl değişeceğine dair öngörüler sağlıyor. Örneğin, belirli bir ürün kategorisindeki gelir değişimleri Predi ile önceden tahmin edilerek dönemsel kampanya fırsatları yakalanabilir.

Hype'ın geliştirdiği en yeni araç olan Eventy ise, iş ortaklarının dijital varlıklarından gelen veriyi yüksek



Teknofix Genel Müdürü Ulaş Civil müşterilerinin tüm saha operasyonlarını üstlenip etkin şekilde yönettiklerini söyledi

sıklıkta analiz edip geçmişteki modellerle kıyaslamasını sağlıyor. Veride, belirlenen sınır değerlerini aşan bir değişim görüldüğü takdirde bu, ilgili kişilere uygulama üzerinden anında raporlanıyor. Eventy ayrıca, bir konsol gibi çalışarak Hype iş ortaklarının görmek istedikleri metriklere göre özelleştirebildiği bir raporlama arayüzü olarak da kullanılabilir.

Hype Kurucusu Sarper Danış, başarı formülleri konusunda "Hızlı büyümemizin anahtarı iş ortaklarımıza her zaman en üst düzey hizmet sağlamak oldu. Türkiye'nin lider marka ve kurumlarının, satış ve pazarlama faaliyetlerinde aktif rol üstlendik ve iş sonuçlarına fayda sağlamayı ilke edindik. Bu kadar zorlu bir görevi hakkıyla yerine getirebilmek için genç, dinamik ve sürekli daha iyisini başarmaya istekli bir ekip oluşturmaya çalıştık. Şirket kültürünü bu anlayışa göre kurguladık ve tüm çalışma arkadaşlarımızın mesleki ve kişisel gelişimlerini ön planda tuttuk. Başarı ve kazancın emek veren herkesle paylaşıldığı bir ortam oluşturmaya da özen gösterdik" şeklinde konuşuyor.

ARD GRUP BİLİŞİM, DEĞERE ODAKLANIYOR

ARD Grup Bilişim, büyümesini, teknolojik yeniliklerin ve değişimin süreklilik kazanması ile bilişim sektörü yönetiminin artan önemi üzerine inşa ediyor. Şirketin organizasyonunda, sektörün temel yapısı olan bilgi sistemleri, planlama, kontrol, analiz ve karar verme

süreçleri için bilgi toplama, muhafaza ve yayma amacıyla birlikte çalışan ve kurumlarda stratejik karar alma sürecine yardımcı olan unsurlar (donanım, yazılım, insan) grubu yer alıyor.

İşletmelerin faaliyetlerinde sürekliliği sağlamaya odaklanan şirket, bu doğrultuda sektörüne yönelik teknolojik yeniliklerin ve değişimin beraberinde getirmiş olduğu eğitim, ulaşım ve üretim gibi pek çok alanda verimlilik sağlayan akıllı teknolojiler doğrultusunda farklılaşan ihtiyaçlara da cevap vermeyi hedef ediniyor. Grup sürekli gelişen teknolojilerin, birbirleriyle iç içe geçmiş uygulama alanlarında uçtan uca çözümler üretmeyi de sürdürüyor.

2006 yılından beri Türkiye ve dünya pazarında büyük iştiraklerde bulunan şirketlerin bir kurumsal kimlik altında bir araya gelmesiyle oluşturulmuş olan ARD Grup, özellikle bilişim ve sağlık alanlarında köklü geçmişleriyle yerel ve yabancı pazarlar da güven kazanmayı başarmış durumda. Günümüzde Bilişim, Sağlık, Savunma, Enerji, İnşaat ve Danışmanlık ana başlıkları altında toplanan Holding şirketlerinin oluşumunda, söz konusu faaliyet alanlarının eşik değeri yüksek, teknoloji gerektiren ve Türkiye genelinde makro düzeyde değer sağlayacak hizmetler olması gözetiliyor.

PEAKUP: MICROSOFT'UN BULUT İŞ ORTAĞI

PeakUp, Microsoft'un "En İyi Bulut Teknolojileri İş Ortağı" unvanına sahip olan ve 2013, 2014, 2015, 2016 ve 2017 yıllarında üst üste bu ödüle layık görülmüş tek teknoloji şirketi. Bünyesinde 7/24 destek ekibi barındıran PeakUp, Cloud Solution Provider yetkisi ile Microsoft lisanslarını doğrudan globalden temin ederek firmalara maliyet avantajı sunuyor. Bu kapsamda Office365, Azure, EMS ve IoT, Yazılım, Eğitim, İnsan Kaynakları hizmetlerini kullanarak geliştirdiği çözümler ile şirketlerin maliyetlerini düşürerek çalışanların üretkenliğini artıran katma değeri yüksek projelere imza atan PeakUp, bulut teknolojilerine yönelik Microsoft'un 16 yetkinlik alanında Gold Partner konumunda. Şirket bunun yanı sıra 8096 sayılı Resmi Gazetede de beyan edildiği üzere ana faaliyet alanı olarak Bulut Teknolojilerini belirten ilk Türk markası.

İNSİDER, KAMU PROJELERİYLE BÜYÜYOR

Uluslararası ve yerel markalara hizmet veren İnsider, kurumların ve kişilerin hedeflerine ulaşmalarına katkıda bulunmak ve onlara değer katmak üzere kurulmuş bir şirket. Seçilmiş müşterilerine uzun vadeli ilişkilerle daha kaliteli hizmet verme anlayışını benimsemiş ve sonuç odaklı çalışmayı amaç edindiğini belirten şirketin referansları arasında, Dışişleri Bakanlığı, Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı, Gençlik ve Spor Bakanlığı, Antalya Büyükşehir Belediyesi, TOKİ, Emlak Konut, TRT, PTT, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, UNESCO ve Türkiye Voleybol Federasyonu yer alıyor.



Peakup,
Microsoft'un
en iyi bulut
teknolojileri iş
ortağı ünvanını
5 yıldır koruyor

OBİLET, BİLET BULMAYI VE ALMAYI KOLAYLAŞTIRIYOR

Kullanıcıların bütçelerine uygun otobüs biletini ararken hayatını kolaylaştırmak için kurulmuş online otobüs bileti satın alma sistemi oBilet, internet sitesi ve mobil uygulamaları sayesinde, otobüs bileti sorgulayıp, tüm seçenekleri bir arada görmeyi ve otobüs biletini oBilet üzerinden çevrimiçi olarak satın almayı sağlıyor. Bu işlemlerin hiçbirini için tüketiciden komisyon almayan oBilet, Canlı Destek'ten 7/24 yardım sunarak kullanıcının sorun yaşamasını engelliyor.

TRIO MOBİL, IOT İLE UNICORN OLMA PEŞİNDE

Araç takip sistemleri ve nesnelerin interneti (IoT) alanında teknoloji üreten Trio Mobil Deloitte Teknoloji Fast 50 listesinde yer alan tek IoT şirketi. Trio Mobil, 2011 yılında genç girişimciler Nevzat Ataklı ve Barış Özdemir tarafından nesnelerin interneti (IoT) alanında büyüme hedefiyle kurulan bir girişim. 2011-2016 yılları arasında 15 kat büyürken bu sürede yaptığı üç farklı proje için TÜBİTAK'tan Ar-Ge desteği aldı. Şirketin başarısının temelinde sağlam bir ekip çalışması, inovasyon kabiliyeti, güçlü ürün gamı ve vizyonları olduğunu söyleyen Trio Mobil CEO'su Nevzat Ataklı "En büyük hedefimiz, Türkiye'den yurtdışına teknoloji ihraç eden saygın ve tanınan bir Türk firması haline gelmek. Teknoloji geliştirme kabiliyeti, iyi teknoloji ve ürünlere sahip olmak bizim için çok önemli. Özellikle hayal ve hedeflerde büyük düşünmekten yanayız. Neden Türkiye'nin ilk teknoloji Unicorn'u Trio Mobil olmasın? Küçük imkanlarla çıktığımız bu yolda önemli başarılar elde ettik. Şu an elimizde daha büyük imkanlar var. Bu nedenle çok daha fazlasını başarmaya odaklıyız" şeklinde konuşuyor. 20 kişilik Ar-Ge ekibine sahip olan Trio Mobil, 2018 için 1 milyon dolar civarında Ar-Ge bütçesi oluşturmuş durumda.

RK SOFT'UN COĞRAFI BİLGİ SİSTEMLERİ

Mekânsal karar destek sistemleri, coğrafi altyapı sistemleri ve coğrafi bilgi sistemleri projelerinin üretilmesi alanlarında faaliyet gösteren RKSoft Mühendislik Bilgisayar Programlama Limited Şirketi, kurulduğu 2009 yılından bu yana coğrafi bilgi sistemleri (CBS) alanında yurt içinde ve yurt dışında geliştirilen büyük projelerde çalışıyor. Bilgisayar Grafikleri, Coğrafi Veri Tabanları, Derleyici Tasarımı konularında deneyimli olan ekibin bir araya gelmesi ile kurulan şirketin "Büyük yazılım sistemlerini gerçekleştirmek için dışarıya bağımlı olmamalı" fikrinden yola çıkılarak geliştirdiği MapCodeX CBS ürün ailesi, 6000'in üzerinde bilgisayarda, yurt içinde ve yurt dışında bir çok projede kullanılıyor. Misyonunu CBS teknolojisini kullanarak kurum/kuruluşlar için hızlı ve pratik çözümler üretebilmek, CBS teknolojisini kullanıcılara sunabilmek ve konusunda uzman firma, kurumlarla iş birliği içinde çalışmak şeklinde

“Yerinde teknoloji desteği”nde yeni dönem

Türkiye’de her ay onbinlerce müşterisinin teknoloji sorunlarını çözen Teknofix, Türkiye’nin en hızlı büyüyen teknoloji şirketleri arasında girerek Deloitte Technology Fast 50’de 3. sıradan yerini aldı.

Teknofix Genel Müdürü Ulaş Civil ile büyüme öykülerini ve gelecek hedeflerini konuştuk.

Kısaca Teknofix’i tanıtabilir misiniz?

Teknofix olarak 300’ün üzerinde çalışanımız ve 50 iş ortağımız ile tüm Türkiye’de yerinde teknoloji destek hizmetleri veriyoruz. Kurumların müşterilerine adreslerinde vermeleri gereken tüm saha hizmetlerini uçtan uca yönetebilecekleri bir çözüm sunuyoruz. Bugüne kadar söz konusu hizmetlerimizi 1 milyon 100 bin’den fazla adreste müşterilerimizle buluşturduk. Her gün binlerce müşteri adresinde teknoloji desteği hizmeti vermeye devam ediyoruz.



Teknofix rakiplerine göre nasıl farklılaşıyor?

Müşterilerimize hızlı, kolay ve güvenilir bir hizmet sunmak için işimizin her aşamasında teknolojiyi kullanıyoruz ve bunu da en önemli farklılığımız olarak görüyoruz. 2011’den itibaren sahada edindiğimiz tecrübeler ışığında geliştirdiğimiz yönetim sistemlerimizle, kurumsal müşterilerimizin CRM ve BPM sistemlerine sorunsuzca entegre olabiliyor ve onların süreçlerinin bir parçası olabiliyoruz.

Yerinde teknoloji desteği hizmetlerimize ek olarak müşterilerimizin ihtiyaç duymaları halinde back-office hizmetleri, evrak toplama ve ürün teslimatı gibi hizmetler de sunarak uçtan uca bir çözüm sağlayabiliyoruz.

Çok geniş bir coğrafyada her gün binlerce eve teknoloji desteği götürüyorsunuz, müşterilerinize sunduğunuz hizmet kalitesini nasıl sağlıyorsunuz?

Müşterinin adresinde sunduğumuz hizmetlerde güvenlik çok önemli bir konu. Bu sebeple her gün sahadaki tüm personelimizi yüz tanıma yöntemiyle sistemimize dahil ediyoruz ve gün içerisinde bu işlemi periyodik olarak tekrarlıyoruz. Bununla birlikte tüm saha personelimizi ve gittikleri adresleri, zaman bilgisi ile, GPS teknolojisini kullanarak takip ediyor ve kayıt altına alıyoruz. Yerinde teknoloji desteği sunacak personelimizin fotoğraf ve isim bilgilerini randevu öncesinde müşterilerimizle paylaşarak güvenlik önlemlerimizi artırıyoruz.

B2B’de sahada yürütülen operasyondan anlık olarak

haberdar olmak çok önemli. Yönetim sistemlerimizde anlık raporlama ve eskalasyon yeteneklerimiz sayesinde sunduğumuz hizmetin kalitesinin devamlılığını sağlayabiliyoruz.

Ek olarak önem verdiğimiz konulardan bir tanesi de iş sürekliliği. Bu kapsamda tüm yönetim sistemlerimizi yedekli olarak planlıyoruz ve bulut teknolojilerini de kapsamlı olarak kullanıyoruz.

Şu an hizmetlerinizi B2B olarak sunuyorsunuz, gelecekte B2C olarak sunmayı düşünüyor musunuz?

Teknofix olarak teknoloji desteğine ihtiyaç duyan herkesin hızlı, kolay ve güvenilir bir şekilde bu hizmetlere ulaşabilmelerini istiyoruz. Mevcut durumda kurumsal müşterilerimizin talepleri doğrultusunda onların müşterilerine farklı alanlarda teknoloji desteği sunuyoruz. Bu çalışmalarımızdaki analizlerimize göre son kullanıcıların WiFi teknolojileri için destek ihtiyaçları her geçen gün artmakta. Türkiye’de yaklaşık 15 milyon evde ve küçük ölçekli işletmelerde WiFi yaygın bir şekilde kullanılıyor. IoT cihazlarının da kullanımının artmasıyla birlikte büyüyen bu pazarda teknoloji desteği ihtiyaçlarının da artacağını düşünüyoruz. Bu ihtiyaca cevap verebilmek adına edindiğimiz tecrübeyi B2C olarak son kullanıcılara sunmaya başlayacağız.

Teknofix

belirleyen RKSoft'un en önemli önceliklerinden birini bilgi güvenliği oluşturuyor.

HİTİT BİLGİSAYAR HİZMETLERİ: 23 YAŞINDA VE HIZLI BÜYÜYOR

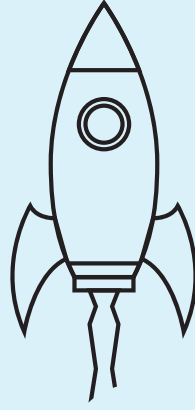
Türkiye'nin havayolu ve seyahat yazılım firması Hitit Bilgisayar Hizmetleri, dört kıtadaki 30'a yakın iş ortağına sunduğu yazılım hizmetleri ile her yıl 65 milyon üstünde yolcunun seyahat etmesini sağlıyor. Hitit Bilgisayar Hizmetleri CEO'su Nur Gökman, "Türkiye'de bir ilki gerçekleştirdik ve bu alandaki inovatif çalışmalarımız hız kesmeden devam ediyor. Seyahat aracı olarak hava taşımacılığını tercih eden yolcuların dünyanın dört bir yanına yüzde 100 Türk teknolojisi ile uçtuğunu bilmek bizler için büyük bir mutluluk ve motivasyon kaynağı" diyor.

Hitit'in başarılı çalışmaları, Deloitte Teknoloji Fast 50 listesinde yer almasını sağlamanın yanında Doğu Avrupa'nın En İyi Havacılık Yazılım firması seçilmesini ve aynı zamanda yazılım çözümü Crane BPI (İş Performans İndeksi) ile en iyi havayolu raporlama sistemi ödülünü de kazanmasını sağladı. İngiltere merkezli yayın kuruluşu AI Global Media - Industry Insight Magazine tarafından düzenlenen ödül programından da bu iki ödülle döndü. Geçen aylarda düzenlenen Bilişim 500 ödüllerinde de Türkiye'nin yazılım ihracatçısı şirketleri arasında ilk 10'a giren Hitit'in eylül ayında İstanbul'da düzenlediği toplantıda global şirket kimliği açığa göz önüne serildi.

Türkiye'de faaliyet gösteren Pegasus ve Onur Air gibi şirketlerin yanı sıra Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği'nin (IATA) de katılımıyla düzenlenen toplantıya katılan Hitit iş ortaklarının faaliyet gösterdiği ülkelerin Almanya, Irak, Mısır, Namibya, Nijerya, Suudi Arabistan, Ürdün, Tanzanya ve Tunus şeklinde uzun bir liste oluşturması, Hitit'in global kimliğini ortaya koydu.

LOGSIGN, SICAK GÜVENLİK GÜNDEMİ İLE İKİNCİ KEZ LİSTEDE

Logsign CEO'su Veysel Ataytūr, kuruluşun 2013-2016 yılları arasında cirosunda kaydettiği muazzam büyümenin ardında, müşterilerini ve sürekli gelişen, değişen siber güvenlik ihtiyaçlarını çok iyi anlayarak, günceli takip ederek, en doğru çözümü en hızlı ve en uygun şekilde sunmalarının yattığını belirtti. Ataytūr, "2010 yılında kurduğumuz şirketimizi her yıl daha da büyütürken yeni başarılarla imza atmak oldukça gurur verici. Siber güvenliğin daha zeki, daha kolay ve daha ulaşılabilir olması için çıktığımız bu yolda tüm paydaşlarımızla iyi birer takım arkadaşı olmaya, müşteri memnuniyetini yüksek tutmaya çok önem veriyoruz. Önümüzdeki dönemde orta ve büyük ölçekli güvenlik operasyon merkezleri için yenilikçi, kolay ve otomatize çözümler üretmek ve yurtdışı faaliyetlerimizi hızlandırmak için çalışmalarımıza tüm gücümüzle devam edeceğiz" şeklinde konuşuyor.



Logsign siber güvenliğin daha zeki, daha kolay ve daha ulaşılabilir olması için çalışıyor

E-GÜVEN İNSAN ODAĞIYLA BÜYÜYOR

2005 yılında ilk e-imzayı üreten E-GÜVEN, yenilikçi ve fayda odaklı ürünleriyle hayatı kolaylaştırıyor. Ayda 500.000 mobil imzalama ve 25 milyon doğrulama işlemi gerçekleştiren E-GÜVEN, ıslak imzalı süreçleri elektronik ortama taşıyarak kâğıt ve kargo maliyetlerinde yüzde 50'ye varan tasarruf elde edilmesini sağlıyor. Standart bir şirkette imza süreci ortalama 3 günde tamamlanabilirken, e-imza ile entegre uygulamalarla ise bu süre 1 saate düşüyor. E-imzanın kullanabileceği yeni platformlar oluşturarak bireylere ve kurumlara yenilikçi hizmetler sunan E-GÜVEN; Sigtific, Jet Onay, Tasdix, Pikzum, Belgepro, İmzala-Gönder gibi birçok uygulamayı hizmete sunmuş bulunuyor. E-GÜVEN Genel Müdürü Can Orhun "Dijital dünyada kurumlara ve bireylere; güvenlik, tasarruf, hız, kolaylık ve konfor sunuyoruz. E-dönüşümün merkezinde yer alan e-imza ile zaman ve mekân sınırlamalarını ortadan kaldırıyoruz. Dinamik ve yenilikçi yapımız sayesinde, çok hızlı bir şekilde ihtiyaçlara dokunan yeni iş modelleri oluşturabiliyoruz. Sunduğumuz ürün ve hizmetlerimiz ile e-dönüşüme öncülük ediyor ve farkındalık oluşturuyoruz" diyor.

ASELSAN, AR-GE GÜCÜ İLE LİSTENİN GEDİKLİLERİ ARASINA YERLEŞTİ

Savunma sanayi alanında teknoloji üreten ASELSAN, Deloitte Teknoloji Fast 50 listesinde Big Star ödülü ile yer aldı. Bu sene 42'nci yaşını kutlayan savunma teknolojileri, elektronik cihaz ve sistem geliştiricisi Aselsan, altı Ar-Ge merkezi ve 3 bin 74 Ar-Ge personelinden gelen dikkat çekici bir güce sahip. Şirketin, 85 milyon doları özkaynaklarına ve 334 milyon doları da dış kaynaklara dayanan toplam 419 milyon dolarlık Ar-Ge'si şirketin güçlü kalmasını sağlayan önemli bir etken. ASELSAN'ın kendi özkaynakları ile finanse edilen Ar-Ge faaliyetleri, cirosunun ortalama olarak yüzde 7'sini oluşturuyor.

Ar-Ge'ye ayrılan bu pay, ASELSAN'ın vizyonu ile yakından ilgili. ASELSAN, küresel pazarda yarattığı değerler ile sürdürülebilir büyümesini koruyan, rekabet gücü ile tercih edilen, stratejik bir ortak gibi güven duyulan, çevreye ve insana duyarlı bir milli teknoloji firması olma vizyonunu benimsiyor. Bu vizyon ve Ar-Ge gücünün birleştiği noktada çok önemli bir ürün portföyü ortaya çıkıyor. Türkiye'nin en büyük savunma elektroniği kuruluşu olan ASELSAN; başta Türk Silahlı Kuvvetleri olmak üzere yurtiçi ve yurtdışı ihtiyaç makamlarının, haberleşme ve bilgi teknolojileri, radar ve elektronik harp, elektro-optik, aviyonik, insansız sistemler, kara, deniz ve silah sistemleri, hava savunma ve füze sistemleri, komuta kontrol sistemleri, ulaştırma, güvenlik, trafik, otomasyon ve sağlık teknolojilerine yönelik ihtiyaçlarını karşılayabilecek çok geniş bir ürün yelpazesine sahip bulunuyor.



Aselsan Genel Müdürü
Dr. Faik Eken

ASELSAN aynı zamanda günümüzde, özgün ürünlerini ihraç eden, dünyanın ilk 100 savunma sanayi şirketi (Defense News Top 100) listesinde yer alan, yerel kuruluşlar ile işbirliği modelleri kurularak uluslararası pazarlarda ortaklıklar kuran, yatırım yapan bir marka haline gelmiş durumda. ASELSAN, dünyanın en büyük savunma sanayii kuruluşları listesinde 2017 yılı itibarıyla 57'nci sırada yer alıyor. Listeye 2006 yılında 93'üncü sıradan giren ASELSAN, üslendiği projeleri ile başarı grafiğini giderek yükselterek 2016 yılında 58'nci sırada yer edinmişti. ASELSAN, Fortune 500 Türkiye listesinde 41'inci sırada yer alırken, bir önceki yılki listede yer aldığı 54'üncü sıraya göre önemli bir sıçrama gerçekleştirdi. ASELSAN, İstanbul Sanayi Odası'nın hazırladığı ISO 500'de de 20'nci sırada yer alıyor.

Türk Silahlı Kuvvetleri'nin haberleşme ihtiyaçla-

rının milli imkanlarla karşılanması için 1975 yılında kurulan ASELSAN; Türk Silahlı Kuvvetlerini Güçlendirme Vakfı'na (TSKGV) bağlı bir anonim şirket kimliğini taşıyor.

ASELSAN net kârını 2017'nin üçüncü çeyreğinde geçen yılın aynı dönemine göre bir buçuk kat artırarak 389,1 milyon liraya ve satış gelirlerini de neredeyse iki kat artırarak 2,1 milyar liraya yükseltti. Dokuz aylık sonuçlarda da, net kâr geçen bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 214 artarak 828,2 milyon liraya ve satış gelirleri de yüzde 167 artarak 3,4 milyar liraya çıktı. Bu dönemde, toplam satışların yüzde 86'sını oluşturan yurtiçi satışlar yüzde 61 artışla 2,9 milyar lira, yurtdışı satışlar yüzde 54 artışla 500 milyon lira oldu.

İNNOVA, 12 DEFA DELOITTE TEKNOLOJİ FAST 50'DE YER ALAN TEK ŞİRKET

İnnova, 12'nci kez Deloitte Teknoloji Fast 50 Türkiye Programı'nda yer almayı başararak, bu segmentte önemli bir ilke imza atan tek şirket oldu. Bir Türk Telekom iştiraki olan İnnova Bilişim Çözümleri, farklı teknolojilerde bilgi birikimine sahip bin kişiyi geçen uzman kadrosuyla telekomünikasyon, finans, üretim, kamu ve hizmet sektörleri başta olmak üzere her sektördeki kuruluşun bilişim alanındaki tüm ihtiyaçlarına uçtan uca anahtar teslim çözüm sağlıyor. 1999'da kurulan İnnova, kendi kaynakları ile ürettiği çözümlerini dört kıtada 36'dan fazla ülkeye ihraç etmeyi başarmış bir şirket. İnnova, faaliyetlerini İstanbul ve Ankara'daki merkez ofisleri ve 12 farklı şehirde yer alan destek ofisleri üzerinden sürdürüyor.

12 yıldır listede olmasının yanı sıra "Big Star" kategorisinde "En İyi Performans Gösteren Şirket" ödülüne de layık görülen İnnova, kaydettiği büyüme performansı ile "Büyüklük Ligi" olarak da bilinen "Big Star" kategorisinde en iyi performansı gösteren şirket olarak liderliğini pekiştirdi.

İnnova Genel Müdürü Aydın Ersöz, "Türk Telekom'un da katkısıyla büyümemizi kararlı adımlarla sürdürürken, farklı sektörlerdeki şirketlerin dijital dönüşümüne katkı sağlamaya da devam ediyoruz. Tamamen yerli kaynaklarla geliştirdiğimiz İnnova çözümlerinin sadece Türkiye'de değil, tüm dünyada birçok alanda başarıyla kullanılıyor olması da bizleri ayrıca gururlandırıyor. Deloitte Teknoloji Fast 50 Türkiye programında 12'nci kez yer almamız da bu kararlılık ve istikrarın önemli bir göstergesi. Bunun yanı sıra, bu yıl Big Star kategorisinde layık görüldüğümüz 'En İyi Performans Gösteren Şirket' ödülünü de İnnova'nın endüstriye kattığı değeri pekiştiriyor. Gelecek yıl da bu istikrarı sürdürmek ve Deloitte Fast 50'den yine ödüllerle dönmek için var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz" ifadesini kullanıyor.

Listede Big Star
ödülü ile yer alan
Aselsan, güven
duyulan, çevreye
ve insana
duyarlı bir milli
teknoloji şirketi
olarak kendini
konumluyor

İstanbul Yeni Havalimanı ile dünya daha akıllı

Bazı projeler vardır, ülkelerin kaderini değiştirir. 29 Ekim 2018'de ilk fazının tamamlanmasıyla birlikte kademeli olarak hayata geçirilmesi planlanan İstanbul Yeni Havalimanı da bu potansiyele ve vizyona sahip mega projelerin başında geliyor. Toplam 76.5 milyon metrekarelik devasa alanda 2 ana terminal binası, 3'ü paralel 6 pisti, biri sanal 3 kulesi, 200 milyon yıllık yolcu kapasitesi, günlük 3 bin 500 seferiyle dünyanın 350 noktasına yolcu taşıyacak olan İstanbul Yeni Havalimanı dünyanın bu boyuttaki ilk dijital ve akıllı havalimanı olma özelliğine sahip.

NURAY ŞUMAN / KEREM ÖZDEMİR



VALİMANLARI



Cumhuriyet tarihimizin en büyük projelerinden biri olarak tanımlanan İstanbul Yeni Havalimanı, pek çok özelliğiyle Türkiye'nin hatta dünyanın ilklerinin yaşandığı örnek bir proje olarak tasarlanıp hayata geçiriliyor. İstanbul Yeni Havalimanı dünyanın ilk dijital ve akıllı havalimanı olması özelliğiyle de dünyanın dikkatini üzerinde toplayacak gibi görünüyor. Türkiye'nin kalkınmasına büyük bir katkı sağlayacak olan bu mega projenin bu özelliğiyle

dünyanın da kaderini değiştireceğini söylemek yanlış olmaz. İstanbul Yeni Havalimanı, ülkemizi ve İstanbul'u dünya havacılık sektörünün en önemli çekim merkezi haline getirme hedefine bizi bir adım daha yakınlatacak. Yaklaşık 100 havayolu şirketini ağırlayacak olan Havalimanı bu yönüyle günümüzün dijital ipek yolunu tasarlamış olacak.

Fortune Dijital, geleneksel olarak düzenlediği Gelecek Buluşması Toplantılarını bu kez, ülkemizin geleceği adresleyen yenilikçi, çağdaş ve dijital projesi olan İstanbul Yeni Havalimanı'nın Teknoloji Takımı ve bilişim şirketlerinin katkıları ve katılımıyla gerçekleştirdi. İstanbul'un Avrupa yakasında, Karadeniz kıyısındaki Tayakadın ile Akpınar köyleri arasında inşaatı süren İstanbul Yeni Havalimanı yerleşkesinde düzenlenen toplantıya projenin BT yönetim ekibi ve bu büyük projeye teknoloji desteği sağlayan/sağlayacak olan şirketlerin yöneticileri katıldı.

Teknoloji ve dijitalleşme herşeyi olduğu gibi havacılık sektörünü de derinden etkiliyor. Küresel mega projelerin en büyüğü olarak seçilen İstanbul Yeni Havalimanı'nın 29 Ekim 2018 tarihinde hizmete açılması planlanıyor. Günde 3 bin 500 sefere evsahipliği yapacak havalimanından 350 farklı noktaya uçuş gerçekleştirilecek. Ayrıca Türkiye yıllık yolcu kapasitesi 200 milyon olan dünyanın en büyük havalimanına sahip olacak ve Avrupa'nın en önemli merkezlerinden biri olacak.

Toplam 76.5 milyon metrekare alana inşa edilecek olan İstanbul Yeni Havalimanı'nın tamamı 4 etapta inşa edilecek. 42 ayda tamamlanması planlanan havalimanının 1. etabında, yıllık 90 milyon yolcu kapasiteli bir adet ana yolcu terminal binası, ana hava trafik kontrol kulesi, 6 metre genişliğinde Airbus A380 tipi uçakların inebileceği donanımda 2 adet Kuzey-Güney doğrultusunda bağımsız pist ve ilgili taksi yolları, 114'ü ana terminale bağlı olmak üzere toplam 371 park alanı, aralarında hangar, kargo-antrepo, yer hizmetleri gibi gerekli tüm havaalanı destek tesisleri ile 18 bin araç kapasiteli katlı otopark olacak.

İşletmeye açıldığında İstanbul'un yeni havalimanı 100 bin kişiye yeni iş imkanı sağlayacak, dolaylı etkilerle 1,5 milyon kişiye gelir kaynağı olacak.

İstanbul Yeni Havalimanı uçuş faaliyetlerinin yanı

sıra sosyal ve ticari yönüyle de devasa bir içeriğe sahip. 53 bin metrekarelik alanıyla dünyanın en büyük duty free özelliğine sahip olacak yeni havalimanında yerli ve yabancı yaklaşık 400 tane dünya markası yer alacak. Bu yönüyle de 7/24 yaşayan dev bir alışveriş merkezi oluşturulmuş olacak.

İSTANBUL YENİ HAVALİMANI GELECEĞE BUGÜNDEN HAZIR

2030 yılında dünyada yıllık yolcu kapasitesinin 9 milyara ve ticari uçak sayısının da 39 bin 500'e ulaşacağı tahmin ediliyor. Bu artan talebi karşılamak için daha büyük ve daha iyi yönetilen havalimanlarına ihtiyaç var. Bilişim teknolojileri ve dijital teknolojiler olmadan bu denli büyük bir projeyi yönetmek artık imkansız. Bu nedenle İstanbul Yeni Havalimanı'nın BT ekibi henüz ortada inşaat bile yokken çalışmalarına daha ilk günden başlamış durumda. BT ekibinin liderliğini yapan Ersin İnankul, deneyimli takım yöneticileriyle birlikte teknoloji tarafında geleceğe bugünden hazır. Ersin İnankul, "Ekibimizde 12 yılı aşkın birlikte çalıştığım kişiler var. Bu ekiple tamamlayacağımız 10. havalimanı olacak" derken aslında projenin işinin ehli çalışanlara emanet olduğunu da mesajını veriyor.

İstanbul Yeni Havalimanı ile birlikte Türkiye yıllık yolcu kapasitesi 200 milyon olan dünyanın en büyük havalimanına sahip Avrupa'nın en önemli merkezlerinden biri olacak.

İnankul zamanla yarışıklarını ifade ediyor ancak bir taraftan da çok hızlı ilerlediklerini kaydediyor. Örneğin henüz ortada bina dahi yokken veri merkezi tüm unsurlarıyla hayata geçirilmiş durumda. İnankul mevcut durum ile ilgili şunları söylüyor: "Teknoloji ve uygulamalar tarafında, havalimanının ilk fazının açıldığı anda devreye alacağımız teknoloji ve uygulamaların yüzde 90'ından fazlası şu anda hazır durumda. Örneğin check-in sistemimiz, ekranları yöneten yazılımlarımız, ana uçuş bilgi sistemlerimiz, kaynak yönetimimiz vb. ve bunların entegrasyonları hazır. Veri merkezimizin içinde bir yolcunun havalimanında karşılaşabileceği kamera yüz tanıma, bagajını bırakma, pasaport geçişleri, boarding'te yaşayabileceği süreçleri gerçek sistemler üzerinden yaşatabiliyoruz. Bunların test ortamlarını kurduk, entegre ettik ve şu anda çalışıyor. IoT bizim için kritik bir konu ve şu anda planlamamızı yapıyoruz; yıl sonunda onun da ihalesine çıkacağız. Veri yönetimi işinin baştan sona her aşamasını planladık ve orada da örnek hikayeler oluşturacağız. Şu anda inşaat süreciyle paralel giderek kendi takvimimizi en optimum şekilde oluşturma çabasındayız."

Yusuf Akçayoğlu

İGA Havalimanları İnşaatı CEO:

Yolcularımıza benzersiz bir deneyim yaşatmak için çalışıyoruz

Toplantıya katılan ve söz alan İGA BT Ekibindeki yöneticiler sorumluluk alanları çerçevesinde projeyi değerlendirdiler ve güncel bilgiler paylaştılar. Toplantıya destek veren Compax, Netaş, Oracle Türkiye, Panasonic, Software AG, Vestel şirketlerinin yöneticileri de bu projede sundukları/sunmayı planladıkları teknoloji çözümleri hakkında uygulamalı örnekler verdi.

Toplantıda konuşulan başlıklar sırasıyla şunlardı:

Toplantının açılış konuşmasını yapan Yusuf Akçayoğlu, Mayıs 2015'te başladıkları İstanbul Yeni Havalimanı projesinde deneyimli bir BT ekibiyle çalışmaktan büyük bir mutluluk duyduğunu ifade ederek dijital çağın havalimanını oluşturmak için canla başla çalıştıklarını vurguladı. Akçayoğlu konuşmasında şu noktalara değindi: "İGA (İstanbul Grand Airport) olarak İstanbul'un Yeni Havalimanı'nı A'dan Z'ye inşa etmek için 2015 yılının Mayıs ayında çalışmalara başladık. Cumhuriyet tarihinin en büyük projesine birlikte tanıklık ettiğimizi söyleyebilirim. Projenin büyüklüğünü birkaç rakamla anlatmak gerekirse; 76.5 milyon metrekareye yayılmış, 6 pistli, 2 terminalli ve yaklaşık 200 milyon yolcuya çıkabilecek bir kapasiteye sahip olduğunu söylemek yeterli olacaktır. Havalimanının en önemli özelliği, yeni nesil teknolojilerle sarmalanmış akıllı entegre bir yaşam alanı olması diyebiliriz. Biz aynı zamanda yolcularımıza baştan sona akıllı bir uçuş deneyimi de yaşatmayı hedefliyoruz. Bunun için de yolcunun bilet alımından uçuş sonrası bagaj alımına kadar yaşayacağı tüm süreçlerini dijital olarak yönetebileceği dijital bir deneyim senaryosu oluşturuyoruz. İlk yapılanmamızda işin tasarım sürecinden itibaren BT konusunda çok dikkatli yürüdük ve Ersin Bey liderliğinde sektörde en yetkin arkadaşları bir araya getirdik. BT ekibimiz daha önce defalarca havalimanı kurma deneyimine sahip kişilerden oluşuyor. Projenin BT tarafında ne gördüyseniz tamamen kendi mühendislerimiz tarafından yapıldığını gururla söyleyebilirim.

Yolcularımızı en verimli ve hızlı şekilde uçurmak kritik parametrelerimizin arasında. Öte yandan en iyi ve en uygun alışverişi yapmaları da bizim için çok önemli. Bunu nasıl gerçekleştirebileceğiz? Yolcumuz evinden çıktığı andan itibaren yolculuk



Akçayoğlu:

"Havalimanının en önemli özelliği, akıllı entegre bir yaşam alanı olması."

süresi ve uygun trafik güzergahı hakkında anlık bilgilendirme, terminale ve check-in bankosuna geldiğinde doğru yönlendirme, hangi check-in bankosundan hangi uçağın uçacağını, hangi bölgeye uçağının doğru bilgilendirilmesi, alan içerisinde yoğunluk olan noktaları gösterip en uygun bankoya ya da güvenlik noktasına yönlendirilmesi, vb. tüm işlemler dijitalleşme olmadan olmaz. Kısacası İGA olarak vizyonumuz yolcuyu kaybetmeden, uçağını kaçırtmadan ona en iyi seyahat deneyimi sunmak bunun yanında da uçuş süresini alışveriş deneyimi gibi fırsatlarla farklılaştırmak."

Ersin İnankul

İGA Havalimanları İnşaatı, CIO:

Dijital çağın havalimanı vizyonu İGA'da şekilleniyor İGA'daki BT ekibinin liderliğini yapan Ersin İnankul, havacılık sektöründeki gelişme ve eğilimlerden bahsederek yeni inovatif çözümlere ihtiyaç duyulduğunun altını çizdi. İnankul konuşmasında havacılık sektöründe gelecekteki ihtiyaçları belirleyerek bunları da yeni teknolojilerle harmanlayıp geliştirdikleri uygulama ve çözümlerini şu başlıklarla aktardı: "Havacılık endüstrisinde değişimi ve dönüşümü zorlayan bir dizi gelişme yaşanıyor. Öncelikle yolcu sayısında gözle görülen bir artış söz konusu. 2009 - 2030 yılları arasındaki yolcu projeksiyonunu gösteren bir araştırmaya göre 2009'da dünyada 5 milyar yolcu havayoluyla seyahat ederken bu rakamın 2030'da 9 milyar yolcuya çıkacağı öngörülmüyor.

Yine bugün dünyada 20 bin uçak var ve bu sayının 2030'da 40 bine çıkması bekleniyor. Bu büyümeyi adreseleyecek olan geleceğin havalimanlarının da daha büyük ve modern, son teknolojiyle hizmet veren yapıda olması gerekiyor.

İstanbul Atatürk Havalimanı dünyadaki ilk 20, Avrupa'daki 3. büyük havalimanından biri. Geçtiğimiz yıl 60 milyon yolcuyu kabul etti. İstanbul hava taşımacılığında dünyada en büyük bağlantı noktalarından biri ve şu anda 300'e yakın destinasyona ve 120 ülkeye gidiyor. Buradan hareketle gelişen havacılık sektörünü yakalayabilmek için aslında 1 trilyon dolarlık bir yatırım yapılması gerekiyor. Biz burada dünyanın sayılı Yap-işlet-devret projelerinden birini yapıyoruz. Baktığımızda, dünyadaki havaliman-

larının henüz yüzde 3'ü özelleşmiş durumda.

İGA'da BT olarak çalışmalarımıza ilk günden başlayarak uçtan uca tüm bilişim ve dijitalleşme süreçlerini tasarladık, planladık ve adım adım hayata



İnankul: "IoT, artırılmış ve sanal gerçeklik, aracım nerede, COM, robotik gibi teknolojileri projemize dahil edeceğiz."

geçiriyoruz. İdari bölümde 60'a yakın çalışanımız ve alt yüklenicilerimizle birlikte toplam 780 kişilik bir ekibiz. BT uygulamalarını 5 ana bölümde topladık. Altyapı, Havacılık sistemleri, Güvenlik, İletişim ve haberleşme, Operasyonel sistemler.

Altyapı olarak yapısal kablolama, network sistemleri, switch'ler ve pilotla kulenin konuştuğu entegre bir iletişim sistemimiz var.

Havacılık sistemleri tarafında birçok havalimanı özelinde entegrasyonlar ve yazılımlar var. Check-in'den başlayarak uçağa binene kadar olan süreçlerde self servis ve mobil hizmetlerimiz; uçuş bilgi ekranları, parmak izini okutarak pasaporttan otomatik geçiş, otopark navigasyon sistemi, bagdrop uygulamaları, bagaj-yolcu eşleştirme, e-gate-i-gate gibi sistemleri hayata geçireceğiz.

Güvenliği hem fiziksel hem de siber güvenlik olarak ele alıyoruz. Bünyemizde bir siber güvenlik operasyon merkezi kuruyoruz. Bir entegrasyon platformu üzerinde konumlandırılmış farklı izleme ekipmanlarıyla havalimanı her an takipte olacak. Ayrıca yine Türkiye'de ilk kez yapılacak olan yolcu analizini 8 farklı analitik özellikli kamerayla gerçekleştireceğiz. Yani yolcunun sağa sola hareketini veya boşluğa bırakılmış paket ve bagajlar gibi tüm bu unsurları görebileceğimiz entegre güvenlik sistemi olacak.

Operasyonel sistem tarafında ERP sistemi başta olmak üzere yaklaşık 30 iş uygulamasından sorumluyuz. Tüm bu BT süreçlerini tasarlama, planlama, izleme, yönetme ve hayata geçirme noktasında MSI adı verilen proje yönetimi sistemiyle yapıyoruz.

Bu projede dünyada ve ülkemizde ilk uygulanan bazı teknolojilerden bahsetmemek olmaz.

- Kağıtsız bir proje gerçekleştiriyoruz. Sahadaki arkadaşlarımız bütün uygulamaları, odalardaki kapı ve kapı kollarına kadar herşeyi 3 boyutlu modellerle tabletler üzerinden takip ediyor. Dünyada bu büyüklükte bir havalimanı ve bu büyüklükte bir binanın daha önce modellenmediğini biliyoruz.

- Siber güvenlik çok kritik ve ülke güvenliğine kadar uzanan boyutu var. 80 bin portu, 5 bin network cihazını yöneteceğiz ve bunun dışında fiziksel güvenlik tarafıyla da entegre yönetebilmek için kendi güvenlik yönetim merkezimizi oluşturduk. Buradan online olarak devlet ve istihbarat birimlerine anlık güvenlik bilgileri alıp aktaracağız.

- Dünyanın ilk Tier3 sertifikalı veri merkezine sahip havalimanı olan İGA'da hedefimiz BT yatırımlarımızı gider merkezinden gelir merkezine dönüştürmek.

- Havalimanındaki tüm araçların (uçaklar ve aprondaki tüm araçlar) takibini ve yönetimini gerçekleştireceğimiz entegre bir uygulama geliştiriyoruz. Bu da dünyadaki ilk örnek olacak.

- 77 milyon metrekarelik alanı izleyebilmenin

zorluğundan hareketle ; belli kritik bölgelere koyacağımız gelişmiş dev kameralarla görüntüleri biraraya getirip 300 m2'lik bir odanın içinde sanal kule operasyonu yaptık. Sanal kule ile de havalimanı operasyon merkezini entegre ediyoruz. Bu da ülkemizdeki ilk uygulama olacak.

- Nesnelerin interneti, artırılmış gerçeklik, sanal gerçeklik, sanal asistan, aracım nerede, CDM, akıllı yolcu yoğunluk yönetimi, robotik gibi teknolojileri projemize dahil edeceğiz. IoT konusunda kendimize yol haritası çıkardık ve akıllı kavramlar üzerinde çalışıyoruz."

Emrah Bayarçelik

Bilgi İşlem Altyapı ve Güvenlik Grup Müdürü:
Kazan-kazan modelini esas alan sürdürülebilir bir altyapı tasarladık

Altyapı ve güvenlik bir havalimanında olmazsa olmaz. Tüm süreçlerin bu altyapı üzerinde inşa edildiği noktada geleceği kucaklayan ve yönetimi kolay bir altyapı için nasıl yola çıktıklarını Emrah Bayarçelik toplantıda yaptığı konuşmada şöyle aktardı: "Dijital

çağda dijital bir havalimanı inşa etmenin temelinde ileri teknolojiye sahip bir bilgi işlem ve güvenlik altyapısı yatıyor. Bilgi işlem altyapımızın kalbi veri merkezimiz; omurga ve iskeletimiz network altyapımız ve gözbebeğimiz olan güvenlik operasyon merkezi-mizden oluşuyor. Altyapıyla ilgili bazı sayılar verecek olursak; kablolamada 80 bin portumuz mevcut. İleride bir kullanıcımızın 10 GB kapasite ihtiyacı olduğunda bunu karşılayabilecek büyüklükte bir altyapıdan bahsediyoruz. 14 petabaytlık bir depolama kapasitemiz var. Bunun büyük kısmı güvenlik altyapımız için tutulacak video kayıtları için tasarlandı. Bu devasa verinin içerisinde bir veriye ihtiyaç duyduğunuzda buna ne kadar sürede erişebileceksiniz? Mevcut sistemlerle dünyada bu süre 3-6 saat arasında. Biz ise

bunu 30 dakikanın altında yapmak istiyoruz. Siber ve fiziksel güvenlikte asıl önemli olan bir alan hakimiyeti sağlayabilmek. Bir kamera da bizim için bir sensör. 8 bin 500 kameramız var. Bunların her birini tasarlamak ve kurmak gerçekten kritik bir iş çünkü her bir kameranın yeri için saatlerce çalışıyoruz. Analitik özellikli kameraların da yardımıyla herşeyi merkeze gelmeden uçağa ölçebilme kabiliyeti sağlamak istiyoruz. Kemaraların minimum 8 tane analitik özelliği var. Herhangi bir şekilde yolcuların sıradışı davranışları olduğunda kameralar üzerlerindeki sensörler vasıtasıyla uyarıp haber verebilecekler.



Bayarçelik: 'Bilgi işlem altyapımızın kalbi, veri merkezimiz'

Dijitalleşmeyi sağlayan en önemli unsur, entegrasyon. 100'ün üzerinde sistemle entegrasyonu sağlıyoruz. 2000'in üzerinde network switch'imiz, 4 bin access point'imiz var. Buradaki herkesin wi-fi ihtiyacını karşılamayı ve bir wireless operatör olmayı hedefliyoruz.

Veri merkezimizi yeni devreye aldık ve dünya çapında bir sistem kurduğumuzu söyleyebilirim. Tier3 sertifikalı veri merkezi olan dünyadaki ilk havalimanıyız. Güç kullanımı verimliliğimiz, 1.5.

Buradaki iş ortaklarımız Netaş ve Cisco ile alt-yapımızı tasarlarken ve kurarken sayısız testlerden geçirdik, herşeyi ince eleyip sık dokuduk. Altyapının sadece entegre olması ve birbirine bağlanması yeterli değil; bu yapı bize analitik bilgi de veriyor. Networkte kaç tane kullanıcı var, bunların yüzde kaç Facebook, yüzde kaç ERP kullanıyor? Trafikğin ne kadarı ses, ne kadarı data, ne kadarı video trafiği? gibi...

Güvenlik operasyon merkezi ile ilgili pek çok örnek inceledik. Sonucunda belki de Türkiye'de en kapsamlı siber güvenlik şartnamesini yazan şirket olduk. Daha önceleri dışarıdan gelecek saldırılara karşı kendini koruma ön plandaydı. Yeni yaklaşımımızda içeriden, kurum içinden gelecek saldırılara karşı profesyonel önlem alma refleksi geliştirdik. Bu merkez 7/24 çalışarak zafiyet izleme, malware analizi, yaşadığımız sorunlara anlık cevap verebilme kabiliyeti vb. yetkinlikleri içinde barındırarak. Yani sıra güvenlik önlemleri noktasında network altyapımızda belli standartlar belirledik; patch'i, windows update'i ya da antivirüsü olmayan bir kişi bizim networkümüze bağlanamaz.

Siber güvenlikte başarı için 3 kritik parametre var. Birincisi yetişmiş insan kaynağı. Bulmak zor olduğu gibi ayrıca mevcut kadroyu sürekli eğitmek ve motive etmek gerekiyor. İkincisi süreçler. Güvenlik yaşayan ve sürekli geliştirilmesi gereken bir süreç. Periyodik olarak tatbikatlar yapıp sistemi güncellemek gerekiyor. İGA'da çalışmaya başlayacak olan birinin öncelikli olarak güvenlik farkındalığı eğitiminden geçmesi şart. Geçmeyen hiçbir kişiye bilgisayar teslim edilmeyecek. Diğer bir parametre de teknoloji. Buradaki altyapı teknolojimiz izleme, takip ve gerçek zamanlı veriler toplayıp anlık çözüm üretebilecek şekilde tasarlanmış durumda. Sonuç olarak başarılı bir proje için modelimiz kazan-kazan olmalı. Sadece İGA değil iş ortaklarımız da kazanmalı."

Vedat Yıldız

IT Havalimanları Sistemleri Müdürü:

Mutlu yolcu için bilgiyi iyi yönetmeliyiz

Toplantıda "Havalimanı Yolcusuna Hizmet Süreçlerinde Bilişim" başlıklı bir sunum yapan Vedat Yıldız, hem İGA yönetimi hem de self servis hizmetler için

gerçek zamanlı veri yönetiminin önemine dikkat çekti. Yıldız'ın yolcu memnuniyetiyle ilgili aktardıkları şunlar oldu: "Son yıllarda havalimanlarında yaşanan hızlı büyümeye yanıt verebilmek, bu yapıyı

verimli olarak yönetebilmek için BT'den yararlanmak, havalimanı işletme süreçlerindeki en büyük ve gerçekli değişim olarak karşımıza çıkıyor. Bir havalimanındaki beyin görevini AODB (Airport Operational Database) ve RMS (Resource Management System) sistemleri üstleniyor. Bu sistemlerle gerçek zamanlı operasyonel kontrol, sistem entegrasyonları, hızlı değişimlere anlık tepki verilmesi sağlanabiliyor. Kısacası bu sistemler sayesinde yolcu sıkışıklıklarını önlemek, uçuş gecikmelerini ve bundan doğan yüksek maliyeti düşürebilmek, gerçek zamanlı bilgiye ulaşabilmek ve paylaşabilmek, yolcu memnuniyetini artırmak, kaynakları verimli kullanabilmek olanaklı hale geliyor.

Baştan sona bir uçak yolculuğunun adımları şunlar: Check-in, güvenlik,

gezme ve alışveriş, boarding, geliş, bagaj alım. Son yıllarda tüm bu süreçler bir otomasyon dahilinde yapılmaya başlandı. Bu sayede havayolları, yolcu ve yük ile ilgili gerek finansal, gerekse operasyonel işlemlerini önce dağınık daha sonradan merkezi yapıda yönetmeye başladı. Bugün ise havalimanlarında check-in'den boarding'e bir dizi self-servis hizmet sağlanıyor. Bunlar, check-in kioskları, bag drop birimleri, otomatik pasaport geçişleri ve otomatik boarding kapıları olarak sıralanıyor.

Havalimanında bagaj operasyonu kritik konulardan biridir. Güvenlik açısından yolcu ile bagajı eşleştiren sistemler hem yolcunun gittiği yere valizinin gitmesini hem de valizin yalnız seyahat etmemesini sağlıyor. Aslında valizler kaybolmuyor; yüzde 99 doğrulukla gideceği yere ulaştırılıyorlar. Yüzde 1'in yüzde 49'u transfer sırasında yanlış yere gidebiliyor. Biz bu yüzde 49 oranını düşürmeye çalışacağız.

İGA'da bütünleşik self servis hizmetinin tasarımı hazır ve elimizdeki verilerle uygulama testlerini yapmaya başladık. Uçağa gidiş kapılarında yani i-gate ve e-gate self servis çözümümüzde yurtdışı çıkış pulu alma uygulamasını otomatize ettiğimizde self servis çözümümüzü İGA'ya implemente edebileceğiz.

Havalimanlarında değişen uçuş bilgilerini her noktadan anlık olarak yolcularımızın dikkatine sunmak bir başka önemli parametre. Uçuş bilgi sistemlerimiz bizim yolcuya dokunan tarafımız. FIDS (Flight Information Display System) platformu; grafiksel görüntü, video oynatma ve metin işleme



Yıldız: İGA'da bütünleşik self servis hizmetimizin tasarımı hazır.

yeteneğine sahip ve sadece uçuş bilgisi için değil; reklam, bilgilendirme ve yönlendirme amaçları için kullanılabilir. Projeyi hayata geçirdiğimizde yaklaşık 3 bin 200 adet uçuş bilgi monitörünü İGA'da devreye almış olacağız."

Olgay Demirci **Bilgi İşlem İş Uygulamaları Müdürü:** **Önceliğimiz hızlı ve doğru karar almak**

"Kurumsal Kaynak Planlama Yönetim Sistemi, Entegrasyonları ve İş Zekası" başlıklı konuşmasında Olgay Demirci, havalimanında bilgi yönetiminin ve bilgiyi faydaya, karlılığa dönüştürmenin önemine değindi. Gelecekte bir gelir sistemine dönüştürmeyi düşündükleri iş uygulamalarını şöyle aktardı: "Havalimanında veriyi toplamak, işlemek ve yönetmek; veriyi bilgiye ve faydaya dönüştürmek ve paylaşmak gibi konular üzerinde çalışmalarımızı yoğunlaştırdık. Hem kendi çalışanlarımıza hem de diğer paydaşlarımıza ERP ve CRM kapsamında sunacağımız özel hizmetlerle yolculara da kolaylıklar sağlamak amacıyla bazı çalışmalar yapıyoruz. Kurumsal kaynak planlama (ERP) sistemimizin içinde bulunacak olan modüllerimiz gerçekleşen bütçelerin yönetimi, talep yönetim sistemleri, satın alma sistemleri, depo yönetim sistemleri, sözleşme ve hukuk süreçlerimiz gibi hazine, konsolidasyon, varlık ve bakım yönetimi gibi genel konuları içeriyor. İGA bünyesinde ne katkı sağlayabiliyoruz diye baktığımızda en önemli noktamız, verinin üretildiği noktadan kullanılmasını hedefliyoruz. Üretilmiş olan bir verinin bir başka departman, kişi veya sistem tarafından yeniden yaratılmadan varolana entegre olarak kullanılması bizim ana prensibimiz. Bilginin her yerde aynı olmasını sağlamak, farklı farklı rapor ve sonuçlar üretilmemesi için verinin kaynağından erişim yöntemiyle bütün sistemleri birbirine entegre ederek ilerliyoruz.

Bu modüllerimizin haricinde uygulama ve entegrasyonlarımız da mevcut. Bunlar bütçelerin planlanması için harici geliştirdiğimiz ve dışarıda tuttuğumuz sistemlerimiz olacak. İnsan kaynakları ve işe alım süreçlerinde, iş başvurusu yapan kişilerle yüzde 100 entegre çalışan bir sistemimiz olacak. İşe alım süreçlerinde ve mevcut personelimize periyodik olarak siber güvenlikten tutun sivil havacılık konularına kadar her türlü eğitimi elektronik olarak vereceğiz, süreçleri sistem üzerinden entegre şekilde takip edeceğiz.

Demirci: "Veriyi toplamak, bilgiye ve faydaya dönüştürmek, konularına yoğunlaştık."



İlerisoy: "Havalimanlarının dijital dönüşümünü tetikleyen unsurların başında yolcu deneyiminin değişmesi geliyor."



Bilgiyle işi olan tüm çalışanlarımızın her an, her yerden, her cihazdan erişimini sağlayacağımız iş zekası çözümlerimizi devreye alacağız. Yanı sıra ERP entegrasyonlarımız olacak ve iş zekası uygulamamıza veri üretecekler. ERP sistemimiz bütün sistemlerle entegre çalışacak. Örneğin bakım yönetim sistemlerimizi ve tüm bu süreçleri de ERP kapsamında ele alıyoruz. Makinelerin bakımlarının yapılıp yapılmadığının takibi, uyarıcı bakımların yapılması, bazı ileri yöntemler kullanarak tahmini olarak makinelerin ne zaman bakıma gireceğini, ne zaman arıza verebileceğini önceden tahmin etme metodlarını uygulayarak iş kayıplarını önlemeyi hedefliyoruz. İlk etapta kurguladığımız en önemli entegrasyonlarımız bina yönetim sistemleri, gayrimenkul ve havacılık dışı sistemlerle olan entegrasyon, bankacılık sistemleri, e-devlet, PDKS ve buna bağlı olarak emniyet noktalarındaki entegrasyonu, otopark sistemleriyle entegrasyon, havacılık tarafında uçakların hareketi, yolcularımızın alanda geçirdikleri zaman ve yaptıkları alışverişlerle ilgili takip sistemleri vb. sayabiliriz."

Yusuf İlerisoy **Havacılık Sistemleri Müdürü:**

Geleceğin dijital havacılığına bugünden hazırız. Toplantıda "Dijital Havacılık ve Paydaş Yönetimi" başlıklı bir sunum gerçekleştiren Yusuf İlerisoy, dijital çağın havacılık uygulamalarında ilk dünya örneklerini İGA BT ekibi olarak kendilerinin gerçekleştireceğini vurgulayarak vizyonlarını şu sözlerle anlattı: "Havalimanlarının dijital dönüşümünü anlattı: 3 temel faktörün dijital dönüşümü tetiklediğini görüyoruz. Bunlardan birincisi yolcu deneyiminin değişmesi ve dönüşmesi, havacılık operasyonlarının değişmesi ve dönüşmesi, havacılık dışındaki gelirlerdeki yüksek artış. Bu nedenler havalimanı çözümlerinde kullanılan BT sistemlerini de dönüşüme uğrattıyor.

Yıllar itibarıyla yolcu sayısında beklenenin üzerinde artış yaşanması, hizmetlerin de dönüşümüne neden olmuş ve daha self servis hizmetler ön plana çıkmış durumda. Bugün kendi yolculuk süreçlerini takip etmek isteyen; evden çıkmadan önce mobil cihazından uçuşuyla ilgili bilgileri görmek, havalimanına geldiğinde uçuş bilgi ekranlarından değişiklikleri takip etmek, kiosklerden bilgi almak, check-in yapmak, bagaj vermek vb. aynı zamanda çok büyük bir alanda yönünü ve gideceği yere en kestirme yoldan gitmek isteyen bir yolcu profiline bahsediyoruz.

Havacılık operasyonunun BT'den beklediği temel hizmet, farklı farklı sistemlerden gelen verilerin entegre edilerek anlık olarak izlenmesi ve takip edilmesi, yolcu akışı, yolcu yoğunluğu, yolcu-bilet eşleşmesi, personel iş verimliliğinin takip edilmesi, aprondaki araçların yönetimi, araç gereç ve havalimanı ekipmanlarının bakımları, emniyet ve güvenlik süreçlerinin işleyişi vb. sıralamak mümkün.

BT dönüşümünü tetikleyen faktörlerden biri de havacılık dışındaki operasyonların gelişimi. Havalimanı aynı zamanda büyük bir alışveriş merkezi niteliğini de taşıyor. Bu alanda ticaretin artması, buradaki iş ortaklarının/paydaşların da beklentilerini farklılaştırmış durumda. İş ortaklarının beklediği yolcuyu tanımak ve ona doğru çözüm ve kampanyaları iletebilmek, sadakat kampanyaları uygulayabilmek aynı zamanda altyapı ihtiyaçlarını gidermek. Bunun için de bilgilendirme ve Beacon teknolojileriyle yakaladığımız yolculara bu bilgilendirmeleri yapmak istiyorlar.

İGA olarak yolcu tarafında sağladığımız hizmetler: Kiosk, bagaj teslim, e-Gate, i-Gate, alan içi navigasyon, Ücretsiz Wi-Fi, bildirim, bilgilendirme ekranları, Web-mobil uygulama. Bu hizmetler sayesinde yolcularımız havalimanında hiçkimse ile muhatap olmadan, herhangi bir otoriteyle karşılaşmadan uçağına gidebiliyor.

Havacılık operasyonunda sağladığımız hizmetler: Operasyonun tamamını izleme, kaynak yönetimi, bilet yolcu eşleşmesi, yolcu hareketini görmek, alandaki ekipmanların bakımı ve servisi, sanal kule, yolcu-bagaj eşleştirme, uçuş bilgi ekranları, apron araç takibi, emniyet yönetim sistemi.

Havacılık dışı operasyonda sağladığımız hizmetler: CRM ve sadakat uygulamaları, ERP, web, mobil, altyapı ihtiyacı.

Gelecekte havalimanı teknolojisinde öne çıkacak yeni alanları sıralayacak olursak; Öngörüşel analiz, yapay zeka, makine öğrenmesi, blockchain teknolojilerini sayabiliriz. Her ne kadar bunlar henüz havacılık için olgunlaşmamış teknolojiler ise de biz bugünden hazırlıklarımızı yapıyoruz.”

Ömer Üner Güçlü

Havalimanı Sistemleri Entegrasyon Müdürü: Dünya ölçeğinde bilgi alışverişi yapan bir sistem kuruyoruz

Konuşmasında veri alışverişi ve veri entegrasyonu konusunun önemine dikkat çeken Ömer Güçlü, iç ve dış paydaşların da katılımıyla geleceğin sistemini inşa ettiklerini vurguluyor ve şu tespitleri yapıyor: “Havalimanında yolcularımızın sorunsuz ve en verimli şekilde seyahat edebilmesi için yerleşkede ki tüm sistemlerin anlık ve güvenli olarak birbiriyle entegre bir şekilde konuşması, haberleşebilmesi

kritik önem taşıyor. Havalimanı sisteminin işleyişine baktığımızda 3 değişik akış olduğunu görüyoruz. Birincisi yolcu, diğerleri bagaj ve hava araçlarının akışı. Bunların hepsinin birbirine dokunduğu yerler var. Buradan başlayarak entegrasyonun nereye evrildiğini görebilirsiniz. Havalimanındaki tüm bu akışın bilgisinin entegre olarak takip edilip yönetildiği tek bir sistem ve bunu yapan bir şirket yok.

Bu nedenle entegrasyon için farklı farklı sistemlere yatırım yapmak zorunda kalıyoruz. Sonrasında da bu sistemlerin üzerinde birlikte çalışacakları entegrasyon altyapısını oluşturmaya çalışıyoruz.

Bilgiye kaynağında ve zamanında ulaşmak çok önemli. Havalimanı gibi zamanla yarışan bir organizmada zamanında veriye ulaşmak gerekiyor. Gerçekten çok büyük bir yapıdan söz ediyoruz ve burada da gerçekten çok fazla veri üretiliyor. Bu verileri kağıt kalemle bir yere taşımak, eski yöntemlerle konsolide edip raporlamaya çalışmak mümkün değil.

Dolayısıyla önce fiziksel bir altyapıya ihtiyacımız var. Fiziksel altyapının üzerine çok sayıda havalimanı uygulamamızı yerleştirmemiz ve bu uygulamaları da entegre etmemiz

sonucunda gerçek zamanlı anlamalı veriye ulaşabileceğiz.

Entegrasyonun ilk aşaması yolcu uygulamalarından oluşuyor. İkinci entegrasyon adımımızda ise paydaşlarımız yer alıyor. Bunlar; yer hizmetleri şirketleri, havayolu şirketleri, kule uçuş operasyonu, ticari kurumlar vb. Bunların hepsinin kendi içinde biriktirdiği ve sonra da diğer paydaşlarıyla paylaşabildiği pek çok veri mevcut. 15 yıl önce banzer bir işi başka yerde yapmaya kalktığımızda verileri toplayamıyorduk, şirketler bilgilerini paylaşmak istemiyordu. Bugün ise kurumların çoğu entegrasyon konusuna ikna olmuş durumda ve verilerini gönüllü paylaşmaya açık. Paydaşlarından sonra havalimanı ekosisteminin dışındaki yapılara veri sağlamak ve almak gerekecek. Örneğin evinizin kapısından uçağına ulaşana kadar olan süreçleri de biliyor olursanız yolcu olarak zamanınızı daha verimli değerlendirebilirsiniz. İnen uçağı ne kadar süre içinde kalkacağını söyleyebilmek için 3. parti kuruluşlarla veri alışverişi yapmamız gerekiyor. Kısacası bizim entegrasyondan anladığımız sadece birkaç sistemi bir araya getirip bunlar arasında bilgi transfer eden bir vizyondan çok daha geniş ve büyük. Gelecekte burayı dünya ölçeğinde bilgi alışverişi yapan bir sistem haline getirmek durumundayız.”



Güçlü: 'Havalimanında yolcunun tüm bilgisinin entegrasyonunu sağlamak kritik bir operasyon.'

Egemen Karaca IT Yapım Müdürü:

Geleceği adresleyen bir kablolama altyapısı kuruyoruz

İGA'da yapısal kablolama tasarım ve standartlardan sorumlu olan Egemen Karaca toplantıda yaptığı "Yapısal Kablolama Sistemi Tasarım ve Uygulama Standartları" konulu sunumunda havalimanındaki tüm kablolama altyapısı hakkında şematik bilgiler verdi ve şu noktalara değindi: "25 yılına Yap-İşlet-Devret modeliyle gerçekleştirilen İGA projesinin tüm altyapı kablolama sistemi, sürekli büyüyen ve gelişen yapısı dikkate alarak tasarlandı. Bu yönüyle bugünün değil geleceğin projesini yapıyoruz diyebiliriz. Projede hacim büyüdükçe riskler de büyüyor. Sağlıklı çalışan bir altyapıyı oluşturmak için en önemli parametreler; doğru ürün, doğru tasarım ve sahada doğru uygulama olarak öne çıkıyor. Kablolama yapım maliyeti tüm BT donanım ve yazılım yatırımı içerisinde ortalama yüzde 5-10 civarında olurken, oluşan ağ hatalarının yüzde 50'den fazlasının kaynağı fiziksel katmandan kaynaklanıyor. Standartlara uyum da bu noktada devreye giriyor. Kablolama altyapısını tasarım aşamasında uluslararası standartlara uygun olarak doğru tasarlayıp kurgulamak; değişik sistemleri, fiziksel cihazları, kabloları birçok yapıyla birbirine entegre ederek çalıştırmak durumundayız. Tüm fiziksel yapıların aynı dili konuşuyor olması gerek. Ağ içinden bir cihazı söküp daha gelişmiş bir başka cihaza devreye aldığınızda herhangi bir sorun yaşanmaması gerekiyor. İGA altyapısında işin tasarım aşamasında takip ettiğimiz 3 adet uluslararası organizasyon var. Bunlar: ANSI (ABD), ISO (GLOBAL) ve CENELEC (EU).

Tasarım aşamasında ISO'nun çok katmanlı yapısını referans aldık. Buna işin kalbi ve en üst katman diyoruz. Dağıtım odaları ve telekom odalarına varan sahadaki 80 bin adet portun altyapısını oluşturuyoruz. Standart kablolamada bakır kabloda Cat6A ve fiberde OM4-OS2 standardı mevcut.

Yapısal kablolamada tasarım ve sahadaki uygulamayı uluslararası standartlarda gerçekleştirebilmek için, ABD Merkezli bir organizasyon olan BICSI'nin yayınlarına başvuruyoruz. BICSI bize, işin doğru standartla, doğru ürünle, sahada uygulamanın doğru yapılması konularında ışık tutuyor.

Karaca: 'Sağlıklı çalışan bir altyapıyı oluşturmak için çalışıyoruz'



Çetinkaya: 'Bulut sistemleri dijital çözümler için en uygun platform.'



Burak Çetinkaya IT Veri Merkezi ve Network Müdürü:

Bulut altyapısı bize hız, esneklik ve kolaylık sunuyor

Toplantıda "Veri Merkezi Bulut Yönetim Sistemi" başlıklı bir konuşma yapan Çetinkaya, havalimanı bulut altyapısının 7/24 kesintisiz çalışma prensibiyle tasarlandığını ve gelecekte bulut hizmetlerini iş ortaklarına bir servis olarak sunup BT harcamalarını düşürmeyi hedeflediklerini kaydetti. Çetinkaya konuşmasında şu noktalara değindi: "BT altyapı sistemlerinde günümüzün popüler konularından biri olan bulut bilişime, ortak bir kaynak havuzu sistemi diyebiliriz. Havalimanında çalışacak olan tüm uygulama sistemleri bulut altyapısı çatısında çalışacak. Bulut sistemleri müşterilerimize yönelik dijital tüm uygulamalar için en uygun platform olarak karşımıza çıkıyor. Bu sistemin içeriğinde sunucular, depolama sistemleri, yedekleme sistemleri, bulut yazılımı ve bileşenleri, yardım masası, loglama, izleme ve veri merkezi yönetim sistemleri ile olan entegrasyonları yer alıyor. Bulut sistemleri İGA iç ve dış müşteriler, iş birimleri ve iş ortaklarımızın kullanımına açık durumda tasarlandı.

Bulut sisteminin işe etkilerine bakacak olursak; geleneksel metotlarla yapılan kurulumlar, konfigürasyon değişiklikleri gibi işlemleri yapmayacağız; bir iş akışı mantığıyla bu işlemler otomatik hale gelecek. Böylece de altyapıda kullanılacak insan kaynağı ihtiyacını düşürmeyi; BT'de karmaşık yapıların daha basit hale getirilmesini, birçok altyapı isteklerinin servis portal aracılığıyla alınmasını ve çözümün bulut altyapısındaki "orchestration" sistemi içerisinde otomatik şekilde yapılması ve

bunun sonucu olarak altyapı süreçlerini basit bir şekilde yönetmeyi hedefliyoruz. Burada en güçlü tarafımız, veri merkezi seviyesinde yedekli, yüksek erişilebilir donanımların aktif mimaride konumlandırılması, donanımlar üzerinde çalışan uygulamaların ve veritabanlarının cluster yapıda yedekli olması ve bunların siber güvenlik sistemleriyle korunmuş bir şekilde sunulması diyebiliriz.

Geleneksel sistemlerde bir ana veri merkezi ve bir tane de olağüstü durum merkezi vardır. Ana veri merkezinde bir sorun olması durumunda belli kesintilerle, belirli prosedürlerle ikincil sistem tarafına geçiş yapılır. Buradaki sistemimiz ise, iki farklı storage üzerinde değil

de bütünleşik çalışıyormuş gibi bir veri merkezinden diğerine hiçbir kesinti olmadan geçebilme yeteneğine sahip. Böylelikle veri merkezlerinden bir tanesinin tamamen işlev dışı olması durumunda diğeri zaten gerçek zamanlı çalıştığı için hiçbir veri kaybı ve de hizmet kesintisi oluşmayacak.

Bulut sistemlerini devreye alma noktasında karşılaştığımız zorluklar kurulum, güvenlik, doğru sunucu ve yazılıma karar verme, deneyimli personel, bulut sisteminin boyutunun belirlenmesi olarak karşımıza çıkıyor. Kurulum kısmını yüklenici, üretici ve dış kaynak kullanımıyla; güvenlik tarafını siber güvenlik stratejisiyle çözmeyi planlıyoruz. Doğru donanım karar vermek konusunda son birkaç aydır sürekli testler yapıyoruz ve bu testlere göre değerlendirmelerimizi yapıyoruz. Deneyimli personeli arayışımız sürüyor ve diğer taraftan personel eğitimlerimize devam edeceğiz. Burada oluşturacağımız sistemin büyüklüğüne karar vermek için öncelikle projenin inşaat aşamasında veriyi inceledik; konumlandıracağımız sistemlerin kaynak ihtiyaçlarını topladık ve bunları analiz ettik; elde ettiğimiz veriler üzerinden yaptığımız analiz çalışmaları sonrasında sistem boyutlarımız belirlendi.

Bu proje sonucunda müşterilerimize ciddi bir esneklik kabiliyeti kazandırmış olacağız. Müşterilerimiz kendi BT yatırımlarını planlayacak, yönetecek ve izleyebilecek. Müşteriler bu sistemi kullanarak geçici ya da kalıcı test ortamlarını oluşturup kullanabilecekleri bir esnekliğe sahip olacaklar. Proje hedeflerini tekrarlayacak olursak; altyapı insan kaynağı kullanımını azaltmak, servis seviyesini artırmak, karmaşık altyapı süreçlerini basit hale getirmek. Son olarak söyleyebileceğim; bu projedeki en önemli yenilikçi yönümüz, BT altyapı masraflarını bulut sisteminden elde ettiği gelir ile karşılayarak Havalimanı Sektöründe bir ilki gerçekleştirmemizdir.”

Zainuddin Abdullah **Havacılık Sistemleri ve Entegrasyon** **Grup Müdürü:**

Sistem entegrasyonu ve KPI'larla fayda yaratılıyor
Abdullah'ın Sistem Entegrasyonu ve kilit performans göstergelerinin (KPI) faydalarına işaret eden sunumu, göstergelerin doğru belirlenmesinin entegrasyon ve farklı birimlerin birlikte geliştirdiği işlerin performansın artırılmasında oynadığı role odaklanıyor. Entegrasyonun yarattığı temel faydaları iş süreçlerinin otomasyonuna olanak tanımak; verinin mükerrer kaydını ortadan kaldırmak ve hataları engellemek; gelişmiş denetim takibi; kaynakların verimlilik ve karlılık yaratacak şekilde tahsis edilmesi; müşteri odaklı ve varlık odaklı yönetim ve operasyonları desteklemek şeklinde tanımlayan

Abdullah, bu tanımlamasıyla entegrasyonun bu kadar çabaya değip değmediği sorusuna da yanıt veriyor.

İGA'nın sıfırdan gerçekleştirilen yeni bir havalimanı projesi olması, bu projede de entegrasyon sınavını her zaman olduğu kadar önemle gündeme

taşıyor. İGA gibi sıfırdan başlanan bir projede entegrasyonun başarısı, hizmete açıldıktan sonra daha net izlenebilecek.

İş süreçlerinde otomasyonun sağlanması, operasyonel ve finansal iş hedeflerine ulaşmayı sağlayacak şekilde iş performansını ölçmeye yarayan KPI'ların tanımlanmasına ve uyarlanmasına olanak tanıyor. İGA'nın başlangıçtaki planlama aşamasında Bilgi Teknolojileri Kurumu'nun hazırladığı iki kilit entegrasyon tasarım hedefi belirleniyor. Bunlardan ilki, BT şebekesindeki sistemlerin tümü arasında veri alışverişi ve dağıtımını sağlayacak şekilde ortak bir (Enterprise Service Bus-ESB) uyarlanmasını içeriyor. İkincisi ise, IATA/ACI tarafından geliştirilen AIDX/XML'in arayüz mesaj standardı olarak kullanılmasını kapsıyor.

Böylece, planlama, operasyon ve karar alma için anlamlı verinin zamanında paylaşılmasını otomatik olarak sağlamaya olanak tanıyacak şekilde farklı sistemler arasındaki iletişim arayüzlerinin tasarımı ve uyarlanması anlamına gelen sistem entegrasyonu, havalimanı hayata geçince kendini ortaya çıkaracak. Gerçek zamanlı ve net verinin alışverişi İGA için verimli, güvenli ve karlı operasyonun temelini oluşturacak.

Bunun ölçülmesinde KPI'ların önemli rolü olacak. İGA için belirlenen bazı KPI'lar ve bunların dayandığı ölçümler şöyle sıralanıyor:

Yolcu: Seyahat sınıfına göre sayım

Uçak hareketi: Servis tipine göre uçuş sayısı

Gecikme: Servis tipine göre uçuş sayısı ve süresi

Sıra: Bölgeye göre kalma süresi

Bagaj: İlk bagaj ile son bagaj arasındaki süre

Otopark: Araçların sayısı

Abdullah, İGA'da KPI hedeflerinin belirlendiğini ve geliştirilmekte olduğunu belirtirken, bunların geçerliliğinin Entegrasyon Testi aşamasında test edileceğini ifade ediyor. Abdullah, “Bu iletişim arayüzlerinin ve KPI'ların başarısı ile etkinliği sadece, yetenekli ve eğitilmiş kaynaklarla gerçekleştirilen işleyen havaalanı operasyonlarında ve zaman içinde görülebilir” şeklinde konuşuyor. Bu da, İGA'nın dinamik yapısını korumak için bu alanın sürekli önem taşıyacağını ortaya koyuyor.



Abdullah: ‘İş süreçlerinde KPI'ların tanımlanmasına önem veriyoruz.’

Havalimanının 1. etabında, ana hava trafik kontrol kulesi, 6 metre genişliğinde Airbus A380 tipi uçakların inebileceği donanımda 2 adet Kuzey-Güney doğrultusunda bağımsız pist yer alacak.

77 milyon metrekarelik alanı izleyebilmek için kritik bölgelere yerleştirilecek gelişmiş dev kameralarla görüntüler biraraya getirilecek. Böylece oluşturulacak sanal kule ile de havalimanı operasyon merkezi entegre edilecek





Teknoloji Çözümleri

Bulut servisleri havalimanı yönetiminde fark yaratıyor

Oracle 3 ofisi ve 300'ü aşkın çalışanıyla 20 yılı aşkın zamandır Türkiye'de faaliyet gösteriyor. Verinin saklanması, işlenmesi, analiz edilmesi, bir yerden bir yere aktarılması gibi konularda 40 yılı aşkın bir uzmanlığa sahip olan şirket sonrasında da kurumsal iş uygulamaları geliştirmede lider şirketlerden biri oldu. 2000'li yılların sonuna doğru bulut platformuna geçme kararı alan şirket tüm yazılımlarını bulut hizmetleri özelinde tekrar yazdı. Bugün Oracle İş Uygulamaları tamamen bulut tabanlı olarak kullanılabilir.

Oracle Türkiye, Teknoloji Kıdemli Satış Müdürü Dinçer Çetin, dijital dönüşümde bulut çözümlerinin önemine değindiği konuşmasında havalimanındaki verinin ve iş süreçlerinin bulut üzerinden yönetimiyle ilgili bilgiler verdi. "Bugün ve yakın geleceği tahmin ederek belki bir çıkarım, tasarım yapabiliriz ancak 20 yıl sonra hayal edemediğimiz neler olacak? Geleceğe hazır olmak için bugünden dijital altyapıyı doğru olarak kurgulamak gerekiyor. Dijitalleşmede liderliğin temel prensipleri dediğimizde çok kanallı etkileşim, çeviklik, entegrasyon, anında yanıt üretebilme, güvenlik ve kimlik kontrolü başlıklarını sıralayabiliriz. Havalimanındaki yoğunluğu ve karmaşayı yönetebilmek kritik bir iş. Buluta taşınan hizmetler yardımıyla tüm süreçlerin entegre çalışabilmesi, yönetilebilmesi mümkün. Buradaki temel başlıklar arasında; her an her yerden ulaşımı sağlayan mobil uygulamalar, yolcular ve müşterilerle yeni bir yakınlık arabirimi oluşturan sosyal medya, yüksek hacimde analiz imkanı sunan büyük veri, cihazlararası haberleşmeyi sağlayan IoT çözümleri yer alıyor. Bulut üzerindeki bu çözümler de bize hız, çeviklik ve maliyet avantajı sağlıyor. Oracle teknoloji çözümleri ile bahsi geçen tüm özellikler müşterilere kendi veri merkezlerinde veya bulut tabanlı olarak sağlanıyor.

Şirket olarak dünyanın çeşitli havalimanlarında çok farklı çözümler geliştirdik. Bunlar arasında iş zekasından araç takibine, varlık takibinden mobil uygulamalara, konum bazlı verilerle müşteri hizmet yönetimi gibi pek çok konuyu sayabiliriz. Son geliştirdiğimiz çözümlerde ise tamamen bulut ortamına geçiş söz konusu."



Çetin: "Son geliştirdiğimiz çözümlerde bulut ortamına geçiş söz konusu."

Teknolojinin işle uyumu noktasındayız

Software AG, dijital çağın yenilik odaklı, küresel, bağımsız bir yazılım şirkettir ve 1989 yılından bu yana Türkiye'de faaliyet gösteriyor. Ana bilgisayar sistemleri üzerinde kurumsal altyapı ve veritabanı yazılımları geliştirerek başlayan ve bugün entegre Dijital İş Platformu yaklaşımını şirketlere sunarak beklentilerin ötesinde, ölçülebilir bir müşteri değeri sunuyor. Amacımız, mevcut yatırımlardan ödün vermeksizin tüm uygulamaları, verileri ve cihazları birbirine bağlayarak, müşterinin dijital dönüşüm yolculuğunu hızlandırmaya ve basitleştirmeye yardımcı olmaktır. Kurulduğu günden itibaren, en alt seviyedeki sistemlerden başlayıp, uygulama, süreç, insan, strateji dünyasını entegre etme noktasında değer yaratmış. Şirket bugün geleneksel BT ile dijital dünyayı birbiriyle konuşturan yönüyle dikkat çekiyor. Bu kapsamda bir şirketin hem iş ve yönetim alanında hem de teknoloji altyapısı olarak tamamen dijitalleşmesini sağlayacak yazılımlar sağlıyor. Software AG Dijital İş Platformu, iş kollarının dijital dönüşümünü sağlayan iş ve süreç yönetimi, nesnelerin interneti, sistem, uygulama, süreç ve veri entegrasyon çözümleri, API yönetimi, dinamik uygulamalar, ve tüm bunların üzerinde de gerçek zamanlı ve öngörülse analiz yapabilen bir platform sağlıyor. Software AG son yıllarda veri açısından zengin IoT ve Endüstri 4.0 seçeneklerini de biraraya getirerek önemli iş ortaklarımız ile dijital bir işletme kurmak için en uygun temelleri oluşturdu.

Software AG Türkiye ve Katar

Genel Müdürü Ebru Kılıç Eker, "Dijital Havalimanı Platformu" başlıklı sunumunda havalimanlarının BT yönetimi ile ilgili yeni yaklaşımları ve hangi konularda katkı sağlayabileceklerini aktardı: "Şirket yeteneklerimiz dolaşısıyla havalimanı içindeki yolcuların analizi tarafında gerçek zamanlı ve hızlı, doğru karar almaya yönelik veri üretimini, yönetimini önemsiyoruz. Akan yolcunun çok boyutlu analitiğinin yapılarak her türlü faaliyetini takip edip sonrasında ne yapabileceklerini tahmin edebiliyoruz. Pek çok parametreyi aynı anda planlayıp en uygun ortam ve koşulu oluşturmaya çalışıyoruz.

İGA'da kesintisiz çalıştırması ve yönetilmesi zorunlu bir altyapı mevcuttur. Altyapıdaki bütün operasyonları

ve iş süreçlerini çok hızlı bir şekilde gerçekleştirip yolcuya uçtan uca uçuş konforunu yaşatmayı sağlı-



Eker: "IoT ve Endüstri 4.0 çözümlerini birleştirerek dijitalleşmeyi sağlıyoruz."

yorsunuz. Ama bunu da en ucuz maliyetle yapmaya çalışıyorsunuz. Diğer yandan yolcunun alanda harcadığı zamanı da genişletme çabasıdasınız. Yolcunun havalimanındaki ticari faaliyetlerinden elde edilecek geliri artırmak ve aynı zamanda buradaki iş ortaklarınızla da paylaşımda bulunmak istiyorsunuz.

Dijital iş platformu yaklaşımımız tüm bu gereksinim isterlerinin karşılanması noktasında IGA'ya değer katabilir. Süreç yönetimi, risk analizi, varlık yönetimi, kurumsal mimari yönetimi gibi altyapıya yönelik çözümlerimizin yanı sıra asıl güçlü olduğumuz alanlara bakacak olursak, akan veri analitiği, yapay zeka uygulamaları, hibrit yapıların entegrasyonu, API (bağımsız-üçüncü parti yazılım geliştiriciler) yönetim, cihazların haberleşmesi ve yönetimi, dinamik iş süreçleri otomasyonu başlıklarını sıralayabiliriz.

IoT bizim için önemli. Bu konuda mevcut çözümlerimize entegre IoT çözümleri geliştiriyoruz. Havalimanında sürekli öğrenen ve kendini yenileyen altyapılara ihtiyaç var ve bunu IoT teknolojisiyle yapabiliriz. "

Dijital dönüşüm, teknolojiden çok daha fazlası

Dünya genelinde 38 ülkede faaliyet gösteren Avrupa'nın en büyük yazılım lisans ve hizmet sağlayıcılarından birisi Comparex, 2015 yılı başında 20 yıl önce Türkiye'de kurulmuş olan Dataserv firmasına ortak oldu. Comparex Türkiye; BT Güvenlik ve uyum, BT Otomasyonu, Bulut ve Altyapı Yönetimi, Dijital Dönüşüm, Microsoft Yazılım ve Hizmetleri alanlarında hizmet vermekte ve bu alanlarda uçtan uca yazılım çözüm ve hizmet sunmakta. IGA Havalimanı'nda Microsoft lisanslarını sağlayan şirket diğer dijitalleşme konularında da hizmet vermeye aday.

Comparex Türkiye, Yönetim Kurulu Üyesi ve COO'su Hüseyin Sivri

konusmasında IGA'da sağlayabilecekleri dijital dönüşüm konularına şöyle değindi: "İGA'da yaşanan gelişmeleri, yapılan yatırımları, buradaki mühendisler tarafından yapılan çalışmaları ve uçtan uca dijital bir havaalanını görmek gerçekten gurur ve heyecan verici. Bu çerçevede bize göre kritik olan ve bizim katkıda bulunma şansımız olan bazı konuları anlatmak istiyorum.

Bunların ilki Dijital Strateji ve Mimari Yönetimi. Teknolojik gelişmeler, bireylerin yeni teknolojileri adaptasyonundan çok daha hızlı gerçekleşiyor, kurumlar ise adaptasyon anlamında bireylerin daha da gerisinde kalıyor. Böyle bir dünyada dijital dönüşüm sadece teknolojiyle ilgili olmayıp, dijital

Sivri: 'Şirketlerde sağlam bir mimari omurganın oluşturulması çok kritik'



bir dünyada iş dönüşümünü ifade ediyor. Bugün havaalanı endüstrisindeki liderler başarılarının sadece yeni teknolojilerin kullanımıyla ilgili olmadığını farkındalar. Zira BT sistemleri ve uygulamalar çok hızlı değişmekte, gelişmekte. Dijital dönüşüm, dijital stratejilerin oluşturulması ile başlamakta. Dijital strateji, dijital olgunluğu yönlendirmekte, olgunlaşan dijital organizasyonlar, stratejiyi daha başarıyla uygulayacak becerileri geliştirmekte. Yani dijital dönüşüm yolculuğuna öncelikle dijital stratejilerin oluşturulması ile başlamak gerekiyor.

Bu nedenle bize göre böyle bir dönüşümde planlama ve mimari yönetimi çok kritik. Strateji bileşenlerinin tanımlanması, proje sepetlerinin ve projelerin strateji bileşenleri ile ilişkilendirilmesi, yol haritalarının oluşturulması ve stratejinin operasyonelleştirilmesi başarı için çok önemli. Dijital strateji yukarıdan aşağıya doğru akmalı, erişilebilir olmalı ve günlük hayatta kullanılmalı.

Teknoloji çok hızlı değiştiği için sağlam bir mimari omurganın oluşturulması ve yapı taşlarının belirlenmesi bize göre ilk ele alınması gereken konu başlıklarından birisi. Bu yapıldığı takdirde teknolojiler değişse bile bu omurga sayesinde değişen yapı taşları yenilenecek başarılı bir şekilde dijital dönüşüm yolculuğuna kesintisiz devam edilebilir. Mimari yönetimi sayesinde kurumun hem bugünkü resmini çekme, hem de gelecekteki resmini oluşturma, gelecekteki resme nasıl ulaşılacağını değerlendirme ve proje portföyünü bu çerçevede irdeleme, anahar performans göstergelerini belirleme ve izleme mümkün olacaktır. Örneğin yolcu başına havacılık dışı gelir, yolcu bagaj bekleme süresi, kullanılan veya kullanılmayan servisler, yolcu yoğunluğu gibi pek çok gösterge bu çerçevede izlenip iyileştirilebilir.

Bize göre ikinci önemli konu başlığı siber güvenlik. Bir güvenlik operasyon merkezi (SOC) oluşturulsa bile kurumun statik güvenlik yapıları yerine, gelecekteki tehditlerle de başa çıkabilecek adaptif güvenlik alt yapılarına sahip olması kritik öneme sahip. Yapay zeka ve makine öğrenmesi gibi yaklaşımların güvenlik alanında da kullanımı önemli faydalar sağlayacaktır. Bunun için klasik güvenlik çözümlerinin yanı sıra yeni nesil log ve izleme sistemleri, güvenlik analitiği, muhtelif bilgi güvenliği sistemleri, kullanıcı davranış analitiği, ileri (hedefli) tehdit önleme sistemleri gibi alanlarda yatırım yapılması gerekiyor:

Veri Yönetimi ve Analitik bize göre karlı, müşteri memnuniyeti yüksek dijital bir havaalanı için en önemli konulardan birisi. Bu alanda da aşağıdaki konuların ele alınmasını önermekteyiz:

- Akan veri, büyük veri sistemleri, sosyal medya gibi veri kaynaklarıyla gerçek zamanlı entegrasyon
- Veri ambarı ve yukarıdaki anlık veri kaynaklarını harmanlayarak kullanma (data blending)
- Self servis raporlama ve analitik

• Verinin demokratizasyonu, çalışanların veriye ulaşip kendi süreçlerinde kullanabilecekleri ve kendi raporlarını üretebilecekleri ortamların sunulması

• Yolcu analitiği

• Lokasyon bazlı analitik çözümler

Kesintisiz bir hizmet için **iş sürekliliği ve otomasyonun** yine en önemli çalışma alanlarından birisi diye düşünüyoruz. Doğası gereği 7/24 kesintisiz çalışması gereken bir havaalanı için mevcut otomasyon uygulamalarının yanısıra aşağıdaki yatırımların yapılması gerektiğini düşünmekteyiz:

• Felaket yedekleme merkezi otomasyonu ve iş sürekliliği

• Kesintisiz test ve yazılım teslimatı (continuous testing & continuous delivery)

• Robotik süreç otomasyonu

• Kesinti ve veri kaybı risklerini kesintisiz izleme

Müşteri memnuniyeti ve operasyonel mükemmelliğe ulaşmak için akıllı süreçlerin oluşturulması, bunun için uygun bir iş süreçleri analiz çözümü ile süreçlerin modellenmesi ve doküman edilmesi, müşteri temas noktalarını inceleyerek müşteri yolculuk analizi (customer journey analysis) ve simulasyon ile süreçlerin optimizasyonu ve sürekli iyileştirilmesi bize göre dijital dönüşüm yolculuğunda mutlaka ele alınması gereken en önemli konular arasında.

Son olarak ise onlarca sistemin ve paydaşın olduğu böyle bir yapıda API yönetimi kolay entegrasyon, daha hızlı uygulama geliştirme, BT sistemlerini daha yalın ve güvenli hale getirme, paydaşlar ile işbirliğini kolaylaştırma ve API ekonomisi oluşturma yolunda önemli katkı sağlayacaktır.”

Dijital havalimanının olmazsa olmazı entegrasyon

Ar-Ge ve mühendislik alanında 50 yıllık geçmişiyle Türkiye'nin lider sistem entegratörü olan Netaş, dünyanın önde gelen teknoloji geliştiricisi Cisco ile birlikte İstanbul Yeni Havalimanı'nın tüm kablolu ve kablosuz ağlarının kuruluşunu ve 5 yıl boyunca işletmesini üstlenmiş durumda.

Netaş İş Geliştirme Müdürü Devrim Ergel, toplantıda yaptığı ‘Dijitalleşmede Netaş Yaklaşımı’ başlıklı sunumunda dijitalleşme süreçlerinin havalimanlarında nasıl işlediğine ilişkin adımları aktardı: “Dijital dönüşüm entegrasyonu gerektiriyor ve bir havalimanının dijitalleşmesi için de bu kaçınılmaz. Artık hiçbir ürün ayrı ayrı çalışmıyor; farklı çö-

zümleri, doğru ürün ve markaları doğru bir şekilde entegre etmek gerekiyor. Dijital dönüşümün bileşenlerinden ve teknolojik ana alt yapılarından olan bulut bilişim, nesnelerin interneti (IoT), büyük veri gibi konularda uzmanlık sahibi olmanız gerekiyor. Biz konusunda tecrübeli çözüm ekiple-
rimiz, 800'e yakın ArGe mühendisimiz ve 100'den fazla teknoloji partnerimiz ile yeni nesil teknolojilerle uçtan uca optimum çözümler sunuyoruz. Tüm bu projelerin kurulumunda, desteğinde ve işletilmesinde servis yetkinliğimiz öne çıkıyor.”

“Dijitalleşme çözümlerimiz arasında siber güvenliğe çok önem veriyoruz. Tüm iş akışları dijitalleşirken hassas verilerin güvenliğini ve gizliliğini de sağlamak zorundayız. Bu alana dört yıl önce yatırım yapmaya başladık. VoIP (Voice over IP) alanında dünyadaki ilk 10 laboratuvardan birine sahibiz ve bu yetkinliğimizle ilk yerli VoIP siber güvenlik ürün ailesi olan NOVA'yı geliştirdik. Bunun yanı sıra, aktif olarak güvenlik durum takibi ihtiyacı bulunan kurumların BT altyapılarının 7/24 kesintisiz izlendiği ve saldırı/tehdit durumunda gerekli müdahalenin gerçekleştirildiği Siber Operasyon Merkezimizi bu yıl devreye aldık. Tek bir merkezden müşterilerimize verimli ve gelişmiş siber güvenlik ve ağ operasyon hizmetleri sunuyoruz.”

“NEOS adını verdiğimiz bulut tabanlı akıllı enerji yönetim çözümlerimiz 2 yıldır sahada çalışıyor. Neos, otomatik sayaç okuma, akıllı şehir aydınlatma ve akıllı binalar yönetimi işlevlerine sahip. Bir diğer ürünümüz olan Mobi-fi, akıllı saha servis yönetimi sunuyor. Kendi servis ekiplerimizin de kullandığı ve yurtdışına ihracatını gerçekleştirdiğimiz bir ürün. Mobi-fi sayesinde operasyonel verimliliği önemli oranda artırmak mümkün.”

“Dijital dönüşümle birlikte nesneler iletişim kurmaya ve büyük veri üretmeye başladılar. Burada nesneleri yönetebilmek, akan veriyi doğru değerlendirebilmek gerekiyor. Yeni bir çözümümüz olan ION adlı IoT platformumuz bu ihtiyacı karşılıyor. Kurumların networke bağlı tüm cihazlarını yönetip verilerini dışarı açmalarını ve veri bütünleştirmeyi sağlıyor. Uygulama katmanıyla, analitik katmanıyla cihazları ayırabiliyoruz. ION ölçeklenebilir ve buluttan çalışabilir bir yapıda.”

“Entegre edilen sistem sayısının artmasıyla birlikte test ve doğrulamanın da karmaşıklığı artmaktadır. Burada Test Merkezi'mizden bahsetmeden olmaz. 200'ü aşkın test mühendisimizle Netaş Test Merkezi bünyesinde yazılım test hizmetleri, test otomasyonu, M2M ve mobil terminal testleri, mobil uygulama testleri, performans, sızma testleri ve çevresel testler gibi kapsamlı bir hizmet portföyü sunuyoruz.”

Ergel: 'Havalimanında dijital dönüşüm, entegrasyonu gerektiriyor.'



Akıllı ekran ve cihazlar yolcu deneyimini zenginleştiriyor

Ekran (display) teknolojisinde yerli Ar-Ge ve mühendislikte lider şirketlerden biri olan Vestel hem iç hem de dış pazara son teknoloji ürünlerini sunuyor. Şirket İGA Havalimanı'nda da kendi teknolojisi olan uçuş bilgilendirme ekranlarını devreye alıyor. Söz konusu ürünler, ekiplerarası işbirliğiyle terzi usulü tasarlandı. Ekranlar Vestel'in display(ekranlar) konusundaki uzmanlığıyla İGA'nın havalimanı uzmanlıklarının birleşmesi sonucunda oluştu. Son teknolojiye uygun bu cihazlarla yolcu deneyimini yukarıya taşımak hedefleniyor.

Vestel Ürün Müdürlüğü Genel Müdür Yardımcısı Barış Ökesli toplantıda "İnsan/Ekran/Cihaz Etkileşim Teknolojileri ve Kullanım Alanları" başlıklı bir sunum gerçekleştirdi. Bilginin merkezinde insan ve insanın ihtiyaçları olduğunu dile getiren Ökesli, insanı bilgiyle buluşturan ekran teknolojisinin bu ihtiyaçlara yanıt verme noktasında hızlı gelişimine dikkat çekerek şunları paylaştı: "Tüketici elektroniğinin başlangıcından elektronik cihazları kontrol etme konusu bir mühendislik problemi olarak karşımıza çıktı. Uzaktan kumandalar, cihazların her geçen gün fonksiyonlarının artması ve akıllanmaları ile evrim geçirdiler. Sadece kanal değiştirmek ve ses ayarlarından oluşan kumanda butonları, daha sonra teletext tuşları ve air mouse gibi özellikler ile donandı. Ekranlar daha sonra Akıllı TV'ler ve PC entegre ekranlara evrildi. Bu durumda ekranlar ile iletişim için dokunmatik teknolojisine ve ses teknolojilerine ihtiyaç duyuldu. Artık bilgilendirme ekranları video analytics dediğimiz teknolojiler ile önünden geçen kişilerin cinsiyetine ve yaşına göre bilgileri gösterir hale geldiler.

Sistem tasarımında bir çok fonksiyonun ve güvenliğin sağlanabilmesi için cihazın alt katmanlarına tanımlanan API'ları (Application Programming Interface) kullanarak bunları kullanmak zorunda kalıyorsunuz. Vestel bu noktada cihazın birçok fonksiyonunu yönetmenizi sağlayan bu yazılım köprülerini sağlıyor. Bu köprüler aracılığı ile cihazların birbiri ile haberleşmeleri mümkün olmakta. Dolayısı ile nesnelerin interneti (IoT) dediğimiz platform/kavram ortaya çıkıyor.

Plastiğinden metaline, ana kartından yazılımına birçok şeyin üretildiği fabrikamızda robot teknolojilerini kullanıyoruz. Robot teknolojisinin sahada uygulanması konusundaki uzmanlığımızı da havalimanı süreçlerine taşıyabiliriz.

Havalimanında değerlendirilebilecek bir başka



Ökesli: 'Ekran teknolojisi statikten akıllı TV'ler ve PC entegre ekranlara dönüştü.'

Taşman: 'Mobil çözümlerde uzun pil ömrü, güvenlik, hafiflik vb. özellikler çok önemli.'



çözümümüz de elektrikli otomobiller için geliştirdiğimiz şarj cihazları. Vestel, güç elektroniğinde birçok elektronik cihazın arkasındaki kartları kendi tasarladığı için bu alanda ciddi bir tecrübesi var."

Havacılıkta mobil çözümler verim sağlıyor

Kurumsal iş uygulamalarından son kullanıcıların tüm gereksinimlerini karşılamaya kadar her platformda kullanılan mobil sistemler sağladığı hız, esneklik, kolaylık sayesinde verimliliği ve katma değeri artırıyor. Panasonic'in Kurumsal Mobil Çözümleri endüstriyel alandaki kullanım özellikleriyle ön plana çıkıyor ve fark yaratıyor. Suya, toza, darbeye, düşmeye, zorlu iklim şartlarına, titreşime karşı dayanıklılık, savunma endüstrisi tarafından belirlenmiş ve global olarak da kullanılan 'military-MIL' standartlarına sahip kurumsal mobil çözümler, havalimanlarında sahadaki çalışan, uzman ve yöneticilerin işlerine de değer katıyor.

Panasonic Kurumsal Satış Müdürü Emre Taşman, toplantıda yaptığı konuşmada Kurumsal Mobil Çözümlerin akıllı özellikleri sayesinde entegrasyona da katkı sağladıklarını vurguladı. Taşman, havalimanı projelerinden de örnekler vererek mobil çözümlerle neler yapılabileceği hakkında şunları aktardı: "Kurumsal Mobil Çözümlerimizi geliştirirken 7 anahtar teknolojiyi kullanıyoruz. Bunlar; ekran görünürlüğü, uzun pil ömrü, güvenlik, hafiflik, ısı-sıcaklık yönetimi, dayanıklılık ve bağlantı özellikleri olarak sıralanıyor.

Panasonic ürünlerindeki tüm ekranlar kendi tesislerimizde üretilmektedir ve görünürlük konusuna büyük önem vermekteyiz. Bağlantı konusunda bugün dünyada kendi anten üretim tesisi olan tek markayız. Bunun dışında uzun pil ömründe kendi Ar-Ge'mizle üretim yapan bir şirketiz. Hafiflik, sıcaklık ve ısı yönetiminde de hepsinin optimum şekilde keşiti-

ği cihazlar üretiyoruz. Aynı zamanda dayanıklılığı ön planda tutuyoruz. Çok hızlı bir şekilde terzi usulü isteğe göre ürünlerimizi konfigüre edebiliyoruz. Havacılık sektöründen örnek verecek olursak; Toughpad FZ-G1 tabletimiz kokpit içi kullanıma özel EFB sertifikasına sahiptir. Pegasus ile elektronik uçuş çantası adlı önemli bir proje gerçekleştirdik. Pegasus tüm uçaklarında kendi geliştirdiği EFB yazılımı ile kağıtsız bir ortama kavuştu. Uçuş simülasyonları, elektronik dokümanlar ve kokpit ile Pegasus uçuş performans ekibi arasındaki iletişim bu platform üzerinden sağlanıyor.

Yer hizmetlerinde de Android tabanlı tabletlerimiz sahada çalışmaya devam ediyor."

Ar-Ge ve inovasyonun buluşma noktası

Glohe'nin BioArge laboratuvarı üzerine inşa ettiği Incia markasının ürün yelpazesi daha yüksek fiyatlı örneklerle genişlerken şirket inovasyonun ticari sonuçları hakkında da örnek oluşturmayı vaat ediyor. **KEREM ÖZDEMİR**



Glohe bir süredir takip ettiğimiz ve hikayesine Fortune Türkiye'de yer verdiğimiz bir marka. Yüzde 100 doğal ürünler geliştiren markanın ürün yelpazesi sabun, kişisel bakım, ev temizlik ve anne bebek ürün kategorilerinde 40'a yaklaştı. Şirketin patentle korunan buluş özelliği taşıyan ürünleri, Türkiye'nin uzun süredir sanayisini oturtmaya çalıştığı zemin için iyi bir örnek oluşturuyor. Ölçeği sınırlı olsa da, 75 liralık satış fiyatı önerisi ile piyasaya verilen cilt florası ile uyumlu enerji serumu değer yaratma tarafında yükselen bir eğriye işaret ediyor.

Şehir yaşantısının üzerinde daha büyük hasara neden olduğu insan cildini yenilemeye yardımcı olan yeni ürün, laboratuvar tarafındaki gücü yansıtan bir üslupla tanıtılıyor. Önce cilt hücrelerini koruma, cildin yıpranmasını engelleme ve dış etkenlere karşı direnç gösterme boyutlarına vurgu yapılan ürünle ilgili

olarak bir sonraki adımda içeriğindeki nar, baobab ve jojoba yağlarına vurgu yapılıyor. Üzüm çekirdeği yağı ise, cildi serbest radikallerin olumsuz etkilerine karşı koruyarak yaşlanma sürecini yavaşlatmaya yardım eden içeriği ile formülde yerini alıyor. Nar çekirdeğinin hızlı emilimine yardımcı olduğu serumdaki, avokado yağları ile cilde zarar veren dış etkenlere karşı koruyucu bir bariyer görevi görerek sağlıklı hücre rejenerasyonunu destekliyor.

Ürün ile ilgili diğer açıklamalar, "Formüldeki avokado yağı, içeriği sayesinde cilt hücrelerinin beslenmesine yardım ederken punisik asit bakımından zengin nar çekirdeği yağı ile doğal E vitamini güçlü antioksidan etkileri ile yaşlanma etkilerine karşı koruma sağlar. Hücrelerinin nem tutma kapasitesini artıran Jojoba yağı cilde esneklik sağlamaya ve kırışıklıkların oluşumunu engellemeye yardımcı olur. Üzüm çekirdeği, nar çekirdeği, jojoba ve diğer

yağları birleştiren serum cildinize canlılık kazandırarak daha parlak ve genç görünümü destekler. Cilt tarafından kolayca emilim sağlayan nar, baobab ve jojoba yağları, cildinizde hafif bir his ile ferahlık sağlar. Yaşlama karşıtı serum çevresel kirliliğe karşı cilt hücrelerini korur, yıpranmasını engellemeye yardım eder. Dış etkenlere karşı direnç göstermesini sağlar. Daha genç ve dinamik bir cilt sunar" şeklinde devam ediyor.

Benim bu tür açıklamalarla ilgili görüşlerimi, Analog köşemde bulabilirsiniz ve bunların çok da pozitif olmadığını şimdiden söyleyeyim. Ancak Incia markasının hedef kitlesindeki kişilerin, bu açıklıkta bilgilendirmeyi talep ettiğini bilecek kadar çevrem var. Geçen ay ABD'nin Houston şehrine yaptığım iş gezisinde alışverişe ayrabildiğim kısıtlı zamanda aldığım birkaç gıdanın içindeki etkin maddelerle ilgili yorumlar, bu konuda çok bilgili ve talepkar kitlenin

giderek genişlediğini düşünmemeye neden oldu. Incia markasının olası alıcıları da bu kitle olduğu için açıklamaları yerinde buluyorum.

Markanın yaratıcısı Glohe, “Bazı serumlarda raf ömrünü uzatabilmek için sentetik koruyucular (Metilkloroizotiazolinon ve metilizotiazolinon vb.) kullanılabiliyor. Bu ve benzeri katkı maddeleri zamanla derinin doğal katmanına zarar vererek dışarıdan gelebilecek tehditlere karşı cildi savunmasız hale getiriyor. Incia doğal serumlarının içerdiği bitkisel yağ özleri tamamen soğuk sıkım yöntemi teknolojisi kullanılarak üretiliyor. Cildin doğal yapısına uyumu ve mikrobiyolojik açıdan uygunluğu yapılan testlerle gösteriliyor” ifadeleriyle bu kitleye ciddiyet ve samimiyet mesajı da veriyor. Hayvanlar yerine yapay deri üzerinde test yaparak bu kesimin taleplerini bir nebze daha karşılayan Glohe'nin bundan sonra yapması gerekenler arasında müşteri deneyimini biraz daha fazla öne çıkarmak önemli bir yer tutuyor. Zorlu Center Eatly'nin ve “seçkin eczanelerin” yanı sıra kendi online ağı www.incia.com.tr üzerinden satış yapan firmanın, bundan sonraki dönemde web'deki varlığı etrafında fiziksel dünya ile dijitali birleştiren bir fijital varlık oluşturması önemli bir sıçrama noktası oluşturabilir. Benim görüşlerime geri dönersek, ben birbirine “ne kadar gençleşmişsin” diyerek birbirini motive eden bir kitlenin daha istikrarlı bir alıcı profili olduğunu düşünüyorum. Şirketin bu iki farklı yönelimi nasıl dengeleyeceğini görmek güzel olacak. Bu deneyim aynı zamanda, omni-channel'ı şiddetle vurgulamaya başlayan perakende sektörü açısından da önemli dersler içereceğini anlamak için kahin olmaya gerek yok.

Arçelik'in Espresso-killer portföyü çeşitleniyor



Türkiye'nin ilk Türk kahvesi makinesini üreten Arçelik, tüketimin yoğun olduğu işletmeler için geliştirdiği Profesyonel Türk Kahvesi Makinesi Telve Pro'yu piyasaya sundu. Otel, restoran ve kafe (HORECA) ile ofis gibi işletmeler için geliştirilen Telve Pro'nun sektörde önemli bir ihtiyacı karşılaması bekleniyor.

Arçelik Türkiye Genel Müdürü Can Dinçer, “Kültürümüzün çok önemli bir değeri olan Türk kahvesinin geleceğine önemli yatırımlar gerçekleştirdik. 2004 yılında piyasaya çıkardığımız Türkiye'nin ilk Türk kahvesi makinesi Telve ile büyük bir başarıya imza atarak sektöre damga vurduk. Şimdi de Telve yolculuğumuzu bir adım daha ileriye taşıyarak, Profesyonel Türk Kahvesi Makinesi ile sektörün önemli bir ihtiyacını karşılayacağımıza inanıyoruz” diyor.

Aynı anda dokuz fincan kahveyi, üç farklı seçenekte ve aynı lezzette ikram etme imkânı sunan Telve Pro'nun

geliştirilmesi aşamasında, “Kullanıcı Eğilimi Odaklı Ürün Yönetimi Stratejisi” kapsamında 32 restoran ve kafe ile görüşerek ürün ile ilgili geri bildirimleri alındı.

Profesyonel Türk Kahvesi Makinesi Telve Pro; “indüksiyon teknolojisi” ile üç boyutlu pişirme yaparak, kömür ateşinde pişirilen kahve lezzetini yakalıyor. Ayrıca bu teknoloji kolay temizleme imkanı da sunuyor. CooksensePro teknolojisi ile kahveler her fincanda aynı köpük kalitesinde ve lezzette hazırlanıyor. Dayanıklı ve uzun ömürlü kullanım sunan makinenin üst kısmındaki özel ısıtıcı plaka sayesinde kahve fincanları kurutulabiliyor ve sıcak tutulabiliyor. Telve Pro'da, damacana ya da şebekeden otomatik olarak su çekebilde özelliği bulunuyor.

Yeni Telve'nin bu özellikleri ile, makineleri sayesinde bütün dünyaya hakim olan espresso'nun tahtını sarsması mümkün görünüyor.

Huawei, 5G'yi forse ediyor

Şirketin 15 Kasım'da Londra'da gerçekleştirilen 8. Dünya Mobil Geniş Bant (MBB) Forumunda sunduğu görüş ve öneri raporu, 5G standartlarının bir an önce oluşturulmasını sağlamaya yönelik bir zemin yaratma çabası oldu.



uawei, 15 Kasım'da Londra'da gerçekleştirilen 8. Dünya Mobil Geniş Bant (MBB) Forumu'nda, 5G Spektrum Politikası

hakkında Huawei'nin görüşlerini ve önerilerini içeren bir öneri raporu sundu. Bu rapor, endüstrideki kurumların ve düzenleyicilerin, spektrum uyumlaştırılmasını kolaylaştırmayı ve 5G'nin erken kurulumu ve büyük ölçekli ticari kullanımı için uygun zamanı tespit etmeyi amaçlıyor.

5G, ultra hıza ulaşabilen, düşük gecikme süresi ve mükemmel güvenilirlik özelliklerine sahip yeni nesil bir MBB teknolojisi. 5G Yeni Radyo (5G-NR) arayüzü, Nesnelerin İnternet'ini (IoT) devreye sokarken, son kullanıcılara her zaman ve her yerde üstün MBB hizmetleri sağlayabilir. Bu özellik akıllı üretim, bağlantılı araçlar, akıllı lojistik ve kablosuz ev genişbantı gibi değişik inovatif kullanım alanları yaratacak 5G, süper bağlantılı bir dünya kurmaya hazırlanıyor.

5G, toplumda dijital dönüşümü destekleme yolunda sorumluluk üstlenmekte ve çok çeşitli spektrum kaynaklarına ihtiyaç duyuyor. Huawei, 5G hizmetlerinin farklı ihtiyaçlarını ve ilgili frekans bantlarının farklı özelliklerini dikkate alarak çok katmanlı bir spektrum yaklaşımı öneriyor. "Kapsama ve Kapasite Katmanı", kapasite ve kapsama arasındaki en iyi uyumun sağlanması için 2 ila 6 GHz aralığına (ör. C-bandı, 3.3-4.2 ve 4.4-5.0 GHz) dayanıyor. Bu katman,

beklenen 5G'nin ticari kurulumunda dünyadaki ilk bant olacak. "Kapsama Katmanı", 2 GHz'in (ör. 700 MHz) altındaki spektrumdan yararlanıyor ve geniş alanda ve derin iç mekanda kapsama sağlıyor. "Süper Veri Katmanı", aşırı yüksek kapasite ve yüksek veri hızları gerektiren özel kullanım durumlarına hitap edebilmek için 6 GHz'nin üstündeki spektruma (ör. 24.25-29.5 ve 37-43.5 GHz) dayalı olarak çalışıyor.

5G döneminde spektrum kaynaklarının kullanılabilir olması için, yönetimlerin planlama yapmasına ve ardışık spektrum tahsisine ihtiyaç var. C-bandı, 5G'nin 2020 yılında piyasaya sürülebilmesi için kilit önemdeki frekans bandıdır. Her bir operatörün, Massive MIMO'yu (çok girişli-çok çıkışlı çoklu anten sistemi) desteklemek için en az 100 MHz'lik ardışık kanal bant genişliğine ihtiyacı var. 3.3-3.8 GHz bandındaki 5G-NR sisteminin 2018 yılına kadar ticari olarak hazır olması bekleniyor. 5G kurulumunun ilk adımı olarak, 3.3-3.8 GHz aralığının ya da bir bölümünün, mümkün olan en kısa sürede tahsis edilmesi tavsiye ediliyor.

Yüksek frekanslar da (6 GHz'in üstünde) 5G'de önemli bir rol oynayacak. Huawei, kablosuz ev genişbantın (WTTx) ultra-yüksek kapasitesi ve özellikle kablosuz erişim alanlarında (hotspot) yüksek mobilite için 5G gereksinimlerini karşılamak amacıyla ilk aşamada her operatöre en az 800 MHz ardışık spektrum tahsis edilebileceğini belirtiyor.

5G-NR, LTE / NR uplink spektrum paylaşımı, Massive MIMO, ağ senkronizasyonu (operatörler arası), dubleks esneklik ve bunun gibi pek çok yeni özellik ve teknik yenilik getirecek. Bu yenilikçi özellikler ve teknolojiler, spektrum kullanımında düzenleyici organlara daha verimli ve esnek düzenleme yapma fırsatı tanıyor.

LTE / NR uplink spektrum paylaşımı, hem uplink hem de downlink için tek bir bant üzerindeki kısıtlamayı kaldırıyor. Örneğin, 3.5 GHz'de 5G-NR bağlantısı, LTE için kullanılan 1.8 GHz'de spektrum kaynaklarını kullanabilir. Bu düzen, gelişmiş şebeke kapsama alanı ve spektral verimlilik sağlıyor. Spektrum tahsis ve paylaşımının en verimli halde yapılabilmesi için çerçevede düzenlemelerin teknoloji ve hizmet tarafsızlığına sahip olması gerekiyor. Massive MIMO anten sistemlerinin yaygınlaşmasını desteklemek için düzenleyici frekans maskelemelerin gözden geçirilmesi gerekiyor. Eşleştirilmemiş görevlendirilmelerde 5G-NR ağlarının verimli bir şekilde kurulması için 5G şebekelerinde ağ senkronizasyonunda teşvikler gereklidir. Bu arada bir sonraki adım olarak da, spektrum kaynaklarının daha esnek bir şekilde kullanılması için dubleks esnekliği destekleyici yasal şartlar üzerinde düşünülmeli.

5G'nin temel hedeflerinden biri de, önceki nesil mobil teknolojilerin performansını artırmaktan çok dikey endüstrilere kablosuz bağlantı sağlamak. Bu nedenle 5G'nin başarısı, telekom endüstrisi ile telekom sektörünün ötesine geçen geniş yelpazeye yayılmış potansiyel 5G şebeke kullanıcıları arasındaki olumlu işbirliğine bağlı olacaktır. Küresel olarak uyumlaştırılmış bir spektrum, son kullanıcılar için sınır ötesi koordinasyonu kolaylaştıran ölçek ekonomilerini olanaklı kılıyor. Tutarlı spektrum zaman çizelgeleri ve uyumlaştırma tedbirleri, 5G'nin başarısı için kilit unsurlar olarak öne çıkıyor.

Teknosa'dan TV reklamcılığında bir ilk

Karasal televizyon yayınında kişiselleştirilmiş reklam dönemini başlatan Teknosa, “Durum Buysa Teknosa” reklam filmiyle, Türkiye’de ve dünyada karasal televizyon yayınına DCO (Dinamik Kreatif Optimizasyon) entegre eden ilk marka oldu.



Teknosa, teknosa.com’dan aldığı bilgileri gerçek zamanlı işleyerek ve stok adedi, satış rakamları ve TV ölçümleme verilerini dikkate alarak hedef kitleye uygun mesajla TV reklam deneyimini zenginleştiriyor. “Durum Buysa Teknosa” reklam filmiyle televizyon reklamcılığında bir ilke imza atan Teknosa, Mediacom ve Click2Social işbirliği ile karasal televizyon yayınına bir DCO (Dinamik Kreatif Optimizasyonu) sistemi entegre ederek gerçek zamanlı optimize edilen ilk dijital TV yayınına gerçekleştirdi.

Kullanıcıların ilgi alanlarına göre doğru içerik ile reklam gösterimi yapan bir teknoloji olan DCO (Dinamik Kreatif Optimizasyonu) sistemi sayesinde Teknosa’nın alt bant reklamları anlık olarak optimize ediliyor ve kişiselleştirilmiş bir şekilde hedef kitle ile buluşuyor.

Türkiye’de ve dünyada pek çok ülkede TV reklamları halen canlı olarak yayına alınmaya ve optimizasyona kapalı durumda. Teknosa’nın Mediacom ile hayata geçirdiği projenin yeni üretilen alt yapısı sayesinde, anlık olarak web sitesindeki ürün stok bilgisi, ziyaret bilgisi ve satış adedine göre kreatif üretiliyor ve TV’deki program, saat bilgisine göre eş zamanlı yayına alınıp optimizasyon yapılıyor.

Yayın zamanlarının tam olarak bilinmesi sebebiyle sitedeki canlı trafik performansı izlenerek geri dönüş takibi kolaylaşıyor. Standart offline alt bant reklamlarla yapılan kampanyaların geri dönüşleri ile kıyaslandığında; bu modelle çift haneli satış artışı sağlanırken, bazı ürünlerde de yüzde 40’a varan oranlarda satış artışı elde edildi. Site trafikerinde de ciddi bir

yükselme gözlemlendi ve sitede kalma süresinde yüzde 12’lik bir iyileşme sağlandı.

Kampanya dahilinde yayınlanan alt bantlar standart dijital reklamların çok üzerinde bir erişim sağladı. Bazı dijital TV alt bantları, Kantar TV ölçümlemesine göre 1 milyon erişim elde ederek Türkiye tarihine en çok tekil erişime ulaşan dijital reklam olarak geçti. Kampanya toplamında ise 4 milyonun üzerinde erişim sağlandı.

Dünyada ve Türkiye’de karasal TV yayınına DCO (Dinamik Kreatif Optimizasyonu) altyapısı entegre ederek programatik olarak yayına alan ilk marka olan Teknosa, önümüzdeki dönemde, yine Mediacom işbirliği ile standart TV spot iletişimlerini de programatik bir alt yapıya aktararak satın almayı bu sistem üzerinden yapmayı planlıyor.

Dijitalde güvenli reklam platformu

IAB Türkiye (Interactive Advertising Bureau), Reklamcılar Derneği ve Reklamverenler Derneği, dijital reklamcılıkta sahtecilikle mücadele etmek amacıyla Dijitalde Güvenli Reklam Platformu’nu oluşturdu.

Dijitalde Güvenli Reklam Platformu ile yasadışı uygulamalar konusundaki bilgi eksikliğini gidermeyi ve tedarik zincirinin şeffaflaşmasını sağlamayı hedeflediklerini belirten Reklamverenler Derneği Başkanı Ahmet Pura, “Özellikle dijital mecrada şeffaflık ve güven, tüm dünyanın gündeminde olan bir konu.

Ölçümlemede, ticarete, ilişkilerde şeffaflık esastır. Sektörde şeffaflığın ve güvenin oluşması için tüm tarafların birlikte hareket etmeleri gerekir.

Bugün kurulduğunu duyurmak için bir araya geldiğimiz GÜR de bunun en iyi örneklerinden biri” şeklinde konuşuyor.

IAB Türkiye Başkanı Mahmut Kurşun

da, “Reklam gelirlerinden haksız pay almak amacıyla yapılan sahtecilik küresel ölçekte bir suçtur. Dünyada sahtecilikle mücadele için kurulmuş çeşitli oluşumlar mevcut. Uluslararası organizasyonlarda yer almak her ne kadar önemli olsa da ülkemizde de benzer bir yapıya ihtiyaç duyuluyordu” diyor.



Fujitsu Forum'da odak: Dijital birlikte üretim

Birkaç yıl önce ürün geliştirmeyi Japonya merkezine alıp yerelleştirme ile dünyaya açılma stratejisini belirleyen Fujitsu, bunu rafine ederek dijital dünya için birlikte üretim yapma noktasına getirdi. **KEREM ÖZDEMİR**

Dijital dönüşümlerin dünyada ilerlediği günümüz toplumunda Fujitsu, dijital teknolojileri kullanan bir ortak yaratımın, iş normu haline geleceğine inanıyor. Bu anketle birlikte bugün Fujitsu, Dijital Ortak Yaratım'a eşsiz bir yaklaşım öneren Fujitsu Technology ve Service Vision 2017'yi de uygulamaya koydu. Fujitsu'nun nisan ayında yaptığı bu açıklama, geçen ay Münih'te düzenlenen Fujitsu Forum'da ete kemiğe büründü. Müşterisini iş ortağı haline getirerek daha başarılı iş sonuçları üretecek dijital çözümleri gerçekleştirmeye

dayanan bu yaklaşım, ciddi araştırma sonuçlarına dayanıyor.

15 ülkede bin 614 iş adamının katıldığı ve sonuçları nisan ayında açıklanan araştırma, iş dünyası liderlerinin dijital çağda başarılı olmak için güçlendirilmesi gereken en önemli yetenekler olarak, dijital teknolojilere uyumlu mesleki bilgi (yüzde 18), yaratıcılık ve hayal gücü (yüzde 17) olduğunu belirttiler. Sonuçlar aynı zamanda, dijital dönüşüm girişimlerini başarılı bir şekilde uygulamak için, dijital yetenek gelişimini teşvik etmenin veya bu yeteneği kazanmanın önemli olduğunu gösterdi.

Fujitsu, dijital birlikte üretim ile müşteri deneyiminin çok değerli birikimini üretim sürecine entegre ederek daha iyi sonuçlar verecek çözümlere ulaşmayı planlıyor.



Araştırmadan “Başarılı dijital dönüşümler için tespit edilen faktörler, doğru becerilere ve güçlü liderliğe sahip yetenekli personele sahip olmakla birlikte, dijital dönüşümlerin değişim hızına ayak uydurabilecek organizasyonların kurulmasıdır” sonucu çıkarken buna ek olarak, dijital dönüşümün yürütüleceği iş ortağının da bu süreci yönetme bilgisine sahip olmasının gerektiği kaydedildi.

Bunun üzerinden yaklaşık yedi ay geçmişken Almanya’nın Münih şehrinde düzenlenen Fujitsu Forum Münih 2017’de ana temanın “ İnsan Odaklı İnovasyon: Dijital Birlikte Üretim” şeklinde belirlenmesi şaşırtıcı değil. Fujitsu’nun bu temayı işlerken “yenilikçi Fujitsu teknolojileri” ve “benzersiz müşteri uzmanlığı” ifadelerini kullanması ise, bu yaklaşımı tamamlayan anahtar kelimeler olarak değerlendirilebilir.

İşin teknoloji tarafında bulut, nesnelerin interneti, yapay zeka ve güvenlik öne çıkan başlıklar. Fujitsu’nun bundan sonraki performansını, dijital birlikte üretim ile müşteri memnuniyeti tecrübesini, inovatif teknolojiyle harmanlayarak iş dönüşümünü yönlendirmedeki uzmanlığı belirleyecek. Bu süreç bir süredir zaten işliyor.

Global Dijital Dönüşüm Araştırması, dijital dönüşümün ilk üç sonucu, gelir artışı (yüzde 46), müşteri ilişkilerinin iyileştirilmesi (yüzde 44) ve ürünlerin rekabet gücünün artırılması (yüzde 36) olarak ifade ediliyor. Bu sonuçlara göre dijital dönüşümlerin iş büyümesine net katkısı olduğu görülüyor.

Bu konuya ışık tutan bir diğer araştırma sonucu, iş liderlerinin yüzde 89’unun, kuruluşlarının dijital dönüşüm girişimlerine başladığını söylemesi. Bu girişimlerin durumu sadece planlama veya test aşamasının ötesinde bulunuyor. Birçoğu somut sonuçlar veren uygulama aşamasında: bu tür projelerin yüzde 34’ü artan gelir veya gelişmiş müşteri ilişkileri gibi iş sonuçlarını çoktan sağlamış durumda.

Fujitsu SEVP, CEO, Amerika ve EMEI Başkanı Duncan Tait, bu gelişmeler yaşanırken oynamak istedikleri rolü, “Fujitsu, iş zorluklarına yeni çözümler üretmek için inovatif teknolojileri ve uzmanlığı benzersiz müşteri bilgisi ile bir araya getiriyor. Fujitsu’nun birlikte üretim yaklaşımı, teknolojideki insan

kapasitesini artırırken, günümüz dijital toplumunda giderek fazlaşan iş normu haline gelecektir. Günümüzdeki her iş, çekirdek süreçlere yerleştirilmiş bir teknoloji işi haline geliyor. Fujitsu; dijital dönüşüm ile zengin, daha güvenli ve sürdürülebilir bir geleceği şekillendirirken; müşterileri ve iş ortaklarıyla birlikte yeni bir değer yaratmaya kararlı” sözleriyle açıklıyor.

Bu çabanın odaklanacağı alanlar ise şu şekilde sıralanıyor:

BULUT: Bulutta, büyük pazar payı hibrit teknolojiye.

Buradan hareketle Fujitsu, büyük organizasyonların yarısından fazlasını iki yıl içinde bulut hizmetlerinden sağlayacağını öngörüyor. Bunun için Fujitsu Cloud Service K5 bölgelerine İngiltere, Finlandiya, Almanya, İspanya ve Kuzey Amerika’yı da ekledi. Fujitsu, ayrıca Avrupa Birliği’nin Genel Veri Koruma Yönetmeliği (GSYİH) dahil düzenleyici gerekliliklere uyum sağlamaya yönelik önemli bir adım atıyor. Müşterilerine; kamu ve sanal özel bulut ortamlarında dahi yerel veri saklanması izin veren yeni bir özel depolama kapasitesi sunuyor.

NESNELERİN İNTERNETİ: Bulut büyümesini gösteren teknolojilerden biri olan Nesnelerin İnterneti tarafından Fujitsu bunun için sensörlerin yakınında olan ağ teknolojilerinde yeni zeka seviyeleri sağlayan ürünler ve çözümler geliştiriyor. Bunun için müşterilerine temel ağ-uçlu zeka sağlamaya yönelik FUJITSU INTELLIEDGE adlı yeni markasını tanıtıyor. Buluttan öğrenmeye dayalı bu çözüm; gerçek zamanlı ve akıllı kararlar verebiliyor. Aynı zamanda algılayıcı verileri toplamak, işlemek ve öğrenmek için Yapay Zeka’nın gücünü kullanıyor. Böylece tasarımdan üretime ve bakıma kadar her türlü dijital bilgiyi bu teknoloji ile sağlıyor.

YAPAY ZEKA: Nesnelerin İnterneti’yle birlikte gelen Yapay Zeka Teknolojisi, işletmelerin ürettiği bilgiler için yeni yollar üretmeye devam ediyor. Fujitsu, Yapay Zeka’daki muazzam pazar potansiyelini görüyor ve müşterilerinin bu pazar fırsatlarından yararlanmasına odaklanıyor.

Fujitsu, Yapay Zeka'dan yararlanarak dünyanın önde gelen rüzgar türbini üreticilerinden Siemens Gamesa ile çalıştı. Yapay Zeka ile kalite kontroller için gereken zaman önemli ölçüde azalırken, aynı zamanda insan gözünün göremeyeceği kusurlar tespit edilebiliyor. Eskiden bir bıçağın yüzey alanını manuel olarak kontrol etmek neredeyse bütün gün sürerken şimdi Siemens Gamesa sadece 90 dakika içinde aynı işlemi yapabiliyor. Bu teknoloji ile mühendisler için hayati öneme sahip zaman kaybı önemli ölçüde önlenmiş oluyor. Böylece maliyetten de tasarruf sağlanıyor.

Araştırma sonuçları da yapay zeka ile ilgili tabloyu görmeyi kolaylaştırıyor. Araştırmancının ortaya koyduğu sonuç şu şekilde: İş liderleri yapay zeka ile ilgili yüksek beklentilere sahipler. Katılımcıların yüzde 77'si yapay zekayı bir fırsat olarak görüyorlar. Bir çoğu da, yapay zekanın gelecekte insanların yeteneklerini geliştireceğini düşünüyor.

GÜVENLİK: Günümüz dijital dünyasında kuruluşların çalışabilme yeteneği, dijital hizmetlerini müşterilerine ulaştırma başarılarıyla ölçülüyor. Bunun için marka, gelir ve müşteri güvenliğini korumak gibi kritik olan her şey etkili siber güvenliğe bağlanıyor. Fujitsu, müşterilerini desteklemek

için en iyisi olmak adına Cyber Threat Intelligence ve Cyber Threat Analytics gibi üst düzey hizmetler de dahil olmak üzere Yapay Zeka tarafından desteklenen, bunlara karşı daha iyi koruma ve yanıt imkanı veren siber güvenlik servisleri geliştirmeye devam ediyor.

Konuya fonksiyonel odaklanma açısından bakıldığında ise, pazarlamanın yüzde 38 ile dijital dönüşüm girişimlerinde en çok kullanılan fonksiyonel alan olduğu görülüyor. Bunu iş süreçleri (yüzde 35) ve işletme-bakım (yüzde 30) izliyor. Dijital dönüşümün en fazla rastladığı sektörler yüzde 51 ile finans ve sigorta, ikinci olarak yine yüzde 51 ile sağlık olarak öne çıkıyor. İmalat sektörü ise bu sektörlerin hemen arkasından geliyor.

Özetlemek gerekirse, iş liderlerinin yüzde 89'u kuruluşlarının yapay zeka (AI) ve nesnelerin interneti (IoT) gibi dijital teknolojileri kullanan dijital dönüşüm girişimlerini hayata geçiriyor ve bu girişimlerin yüzde 34'ü şimdiden çok olumlu sonuçlar doğuruyor. Ayrıca anket, dijital dönüşümde başarının ana faktörlerini, zorluklarını, ihtiyaç duyulan yetkinlikleri ve yapay zeka ile ilgili var olan algıyı ortaya çıkarttı. Fujitsu, bu bulgular ışığında müşterilerinin dijital dönüşüm süreçlerinde daha da fazla yer almak amacıyla çalışmayı planlıyor.



Black Friday, karabasan olmasın

Dünyada Black Friday olarak adlandırılan ve yüksek indirim oranları ile alışveriş çılgınlığını tetikleyen Kara Cuma konsepti Türkiye'ye yerleşmişe benziyor. Kara Cuma'nın karabasana dönüşmemesi için güvenlik tarafında yapmanız gerekenler olabilir.

A

alışveriş sitelerinin büyük indirimlere girdiği Kara Cuma'nın siber saldırılar içinde bir cazibe merkezi olacağı aşikâr. Global

güvenlik yazılımları şirketi Bitdefender Antivirüs, bilgisayar ve akıllı telefonlar ile güvenli Kara Cuma alışverişi için ipuçları paylaştı. Yayınlanan son rapora göre, uzmanlar büyük markaları taklit ederek müşteri verilerini toplayan 32 binden fazla kötü amaçlı Black Friday uygulaması keşfettiler. Bu uygulamaların kullanıcıları aldatmak, alışveriş yapan kişilerin kredi kartı bilgilerine erişmek, Facebook ve Gmail oturum açma bilgilerini ele geçirmek ve kötü amaçlı yazılımlar indirmek gibi birçok tehdidi barındırdığı söyleniyor.

Siber suçlular Black Friday'de sahte perakende mikro siteler, hedefli kimlik avı dolandırıcılıkları, kötü amaçlı reklamlar ve tüm mali verileri fiziksel satış noktası sistemlerinden çalan yeni kötü amaçlı yazılımlar ile fırsat kolluyor. Korunmak için şu noktalara dikkat edin:

1. Sahte uygulamalardan korunmak için mağazanın web sitesini ziyaret ederek uygulamaya bağlantı verip vermediğine bakın. Sahte Black Friday uygulamalarından korunmanın en kolay yolu, mobil tarayıcınızdan mağazanın resmi web sitesine giderek uygulamaya bağlantı verip vermediğini kontrol etmektir.

2. Black Friday temalı içeriklere hemen kanmayın, gelen maillerin adresini ve doğruluğunu kontrol edin. Kötü niyetli kişilerin göndereceği linklere tıkladığınız anda tüm kişisel bilgileriniz dolandırıcılara eline kolayca geçebilir.



3. Abartılı kampanya, indirim ve hediye tekliflere itibar etmeyin, güvensiz ağlar üzerinden sahte satın almaları yönlendirebilecek linklerden uzak durun. Bir kampanya gerçek olamayacak kadar cazipse, büyük bir olasılıkla gerçek değildir.

4. Bildiğiniz ve güvendiğiniz adreslerden alışveriş yapın. Alışveriş yaptığınız sitenin SSL sertifikası kullandığından emin olun. Güvenli ve şifrelenmiş bir web sitesi adresi HTTP ile değil, HTTPS ile başlar ve adres çubuğunda kilit simgesi görünür.

5. Verdiğiniz bilgilere dikkat edin. Alışveriş yaptığınız site siparişiniz için gerekli

bilgiler dışında çok daha fazla soru soruyorsa, bu özel soruları cevaplamayın ve alışverişinizi sonlandırın.

6. Ücretsiz ve halka açık Wi-Fi erişim noktalarından uzak durun. Siber saldırıganlar tarafından kontrol edilen ücretsiz bir Wi-Fi ağına bağlandığınızda cihazınızdaki kritik bilgileri farkında olmadan dolandırıcılara kaptırabilirsiniz.

7. Verilerinizi yedekleyin. Bilgisayarınızın virüs saldırısı sonucunda çökmesi gibi tehlike durumlarında veri kaybını önlemek için, bilgilerinizi düzenli bir şekilde yedeklemeyi unutmayın.

MAVİ HAPI UZATIR MISINIZ?

Matrix filminde Mr. Smith'in insanlarla ilgili yaptığı virüs benzetmesine kızmakla hata yaptığımı anlayalı çok oluyor. Şimdi iş mavi/kırmızı hap problemine geldi. Kırmızı hap bizde inovasyon anlamında büyük hasara neden oluyor.

KEREM ÖZDEMİR

Katı bir Neo taraftarı olarak Matrix filmini ilk izlediğimde Mr.Smith'in insanları virüslere benzetmesine gıcık olmuştum. Kadir inanır tarzında "Uleyn" diye üzerine saldırısı gelmişti. Aradan geçen yıllarda, insanların bir yere yerleşip orayı yaşanamaz hale getirdikten sonra başka bir yere göç etmelerinin virüslerdeki yaşam biçiminden farksız olduğunu idrak ettim. Bunun artık açıkça insanların özelliği olduğunu düşünüyorum ve bu, son dönemde daha baskın bir karakter özelliği olarak karşıma çıkıyor. Bu koşullar altında adamcağızı eleştirmekte haksız olduğumu düşünmeye başladım uzun süredir.

Yeni problem ise, bundan çok daha sıkıntı verici ve çok yeni olarak üzerinde düşünmeye başladım. Bu, işin müsebbibinin Nurus'tan Renan olduğunu itiraf etmeliyim. Yurtdışına her gidip geldiğinde Avrupalıların ve bazen de Amerikalıların "prodüktivite" diye diye insanî iş yöntemlerinden uzaklaştığını ve teknolojiyi insan ihtiyaçlarını karşılayacak hale getirip servis etme noktasında oldukça zayıfladığını söylüyor. Renan'ın oradaki teknolojileri kendi insanî zekası ile birleştirerek ortaya çıkardığı ürünlere bakıldığında, ne söylemek istediği rahatça anlaşılıyor. Son olarak sits-tand masalarda kullanılan bir teknolojiyi kullanarak ürettiği minispor uygulaması, zengin egzersiz kütüphanesi ile birlikte farkı çok net ortaya koyuyor. Bu tür bir icadın Avrupa'dan çıkmayacağı konusunda hemfikir oluyoruz. Biz bunu yaparken, Danimarkalı iş ortakları da icadı hayranlıkla izliyor. Bu arada Güran, Avrupa'da şu an tartışılmakta olan çalışma alanı konseptlerini kapsayan kitabı altı sene önce bastırdıklarını Avrupalılara anlatıyor. İnanamıyorlar.

Acıklı olan, şu anda Nurus'un yönetici kuşağını oluşturan Renan/Güran kardeşlerin iyi bir örneğini oluşturduğu bu geleneksel yaratıcı kimliğimizden uzaklaşmamız. Her şeyi acayip karmaşıklaştırma konusunda büyük bir gayret içindeyiz ve maalesef bunu başarıyoruz. Türkiye'nin ithalatının sınırlı olduğu dönemdeki yaratıcılığımız giderek ortadan kayboluyor. Ve geliştirdiğimiz kültür, bu karmaşıklıkla teşvik eden bir cehaleti beraberinde taşıyor.

Domatesi ele alalım. Yıllardır hakkında birşeyler dinlediğim domatesle ilgili ilk öğrendiğim, domatesin kanı sulandığı için iyi olduğu ve ileri yaşlardaki erkeklerde prostat kanserini engelleyici etkisi olduğuydu. Sonra bu maddenin likopen adını taşıdığını öğrendim. Bunu likopenin kabuğun hemen altında yer aldığı için domatesin kabukla yenmesi gerektiği bilgisi takip etti. Sonra kullanılan ilaçlar nedeniyle kabuğunun yenmesinin doğru olmadığı bilgisi kafama işlendi. Ve şimdi, son olarak, kabuğun domatesi ve diğer meyveleri dış ortamdan koruyan en güçlü parça olması nedeniyle bağışıklık için en iyi yer olduğunu duyuyorum. Bütün

bu bilgi dağarcığına rağmen, domatesi kabuklu mu kabuksuz mu yiyeceğimi bilemiyorum. Yeni cehaletimiz bu.

Eskiden domates alınır, ortadan ikiye kesilir ve kokusundan iyi mi kötü mü olduğu anlaşılırdı. Asıl gündem maddesi, o domatesle yapılabilecek olanlardı. İlk alınanlar, salatada değerlendirilir; iki üç gün bekledikten sonra menemen ya da domates çorbası veya başka bir yemekte kullanılırdı. Üstelik yumuşadığı için çok rahat pişer, insanı üzmezdi. Üstelik bunları yaşadığımız yıllarda mahallenin tek tombalağı -yani şişkosu- bendim. Şu anda içindeki maddeleri sayma konusunda sahip olduğumuz becerinin yarısına bile sahip değildik ama ağzımızın tadı var.

İki ay kadar önce, bizim mahalle manavında çalışan -danışmanım- Davut'a, kenar tezgahta duran domateslerin neden ucuz olduğunu sordum. 1,99 liralık fiyatlarını görünce çıkma domates sanmışım ama güzel görünüyordular. Davut, "Onlar tarla domatesi. Ondan ucuz. Zaten sonu. İki hafta sonra bulamazsın" dedi. Aldım; evde kestiğimde kıpkırmızı olduğunu gördüm. O beyaz ve ağaçsı bölümlerden eser yoktu. Hem yemekte hem salatada bu domatesleri kullanmaya ve daha iyi sonuçlar elde etmeye başladık.

Bir gün yemek yaparken aklıma Matrix'teki "kırmızı hap mı, mavi hap mı" sorusu geldi. Maviyi seçmek, dünya üzerinde insanların sorunlarını çözen tasarımlar yapan birileri olarak kendimize yer bulmamızı sağlayabilir. Kırmızıyı zaten biliyorsunuz: süper bir et yemeği yerine aynı şey diye aminoasite mahkum olmanızı sağlıyor.



Yıl boyu her ay Fortune Türkiye Dergisi ile birlikte dağıtılacak olan Dijital Özel Eki, Ocak sayısında dijital dünyaya ilişkin güncel konuları ve son gelişmeleri tüm detayları ile mercek altına alıyor.



Ocak sayısında yerinizi ayırtmayı unutmayın

DIJITAL ÖZEL EKİ'NDE NELER OLACAK:

- İş Dünyasının 2017 Dijitalleşme Performansı
- Dijital çağda inovasyon ve Ar-Ge
- Sanayide dijital model ve IoT
- Veri analitiği quantum sıçraması sağlayacak.



İŞ DÜNYASINDAYSANIZ; FORTUNE TÜRKİYE OKUMALISINIZ

Son Rezervasyon Tarihi: **15 Aralık** İlan teslim tarihi: **19 Aralık**

Selda Aydemir
0532 427 84 50 (seldaa@tazefikirevi.com)

Güldane Taşdemir
0533 432 84 82 (guldanet@tazefikirevi.com)