

TÜRKİYE FORTUNE

DİJİTAL

KASIM 2017 / FORTUNE TÜRKİYE DERGİSİ'NİN EKİDİR.



**Micro Focus geleceği
şekillendirmeye hazır S.14**



TELEKOM ŞİRKETLERİ PLATFORMA DÖNÜŞÜYOR

**TT ve
Turkcell'den
işbirlikleri**
S.38

**TurkNet'ten
AKN'siz
dönem**
S.44

**93 milyon
dolarlık satın
almanın sırrı**
S.34

**Qlik Sense Day:
İş zekasından
artırılmış zekaya**
S.22

global360media

TEK KUTUDA, TAM ÇÖZÜM.

AR-GE çalışmalarının tamamı alanında uzman Türk yazılım mühendisleri tarafından geliştirilen Türkiye'nin Yeni Nesil Firewall'u berqNET, sunduğu çözümlerle büyümeye devam ediyor!

Kullanıcı dostu arayüzü ve mobil raporlama uygulamasıyla ezber bozan berqNET ürünleri, 5651 sayılı yasaya uygun kayıt tutma, gelişmiş web filtreleme becerileri, güvenli internet paylaşımı modülü, VPN ve antivirüs gibi daha birçok çözümü tek kutuda kullanıcılarının hizmetine sunuyor. Üstelik ekstra ve sürpriz lisans ücretlerine yer bırakmadan!

Detaylı bilgi almak için 0262 679 88 88'i hemen arayın, tanışma kampanyasını kaçırmayın!

Online demo için: www.berqnet.com



berq
NET

www.berqnet.com

LOGO
SİBER GÜVENLİK

f /berqnetworks t /berqnet in /berqnet

Ürün geliştirmekte neden başarısızız?

YILLAR ÖNCE ŞAHİN TULGA'NIN CEO eğitimlerine katıldığımda, bizden atölye çalışması olarak marshmallow testini yapmamızı istemişti. Bizim ekip başaramamıştı. Bunun nedenlerinden biri, kendi şirketinin patronu olan bir arkadaşın kafasına göre bir şeyler yapmaya; büyük bir holdingde çalışan birinin hemen organizasyon kurmaya ve herkese görev vermeye; start-up benzeri bir yapıya geçmiş olan bir diğeri ise, ipi boruya bağlayıp aşağı doğru sarkıtmaya çalışması olmuştu. Bu testin videolarına YouTube'dan kolaylıkla ulaşabilirsiniz; spaghetti çubukları, ip, bant gibi bazı araçlarla bir kule yapmaya dayanan bir test. Kulenin üzerine Amerikan lokumu marshmallow'u yerleştiriyorsunuz. Marshmallow testi denmesinin nedeni bu. En yüksek kuleyi yapan kazanıyor. Ama kaybetmemiz konusunda ki mesele özünde, hiçbirimizin çocuk olmamasıydı.

Bu testte en başarılı olanlar, çocuklardı çünkü çocuklar en yüksek kuleyi yapmaya odaklanıyor ve ardından da tepesine marshmallow'u çıkarıyordu. Büyükler ise, önce bir spaghettiye marshmallow'u takıp arkasından bunu dengede tutmaya uğraşırken, kuleyi yükseltmek hayal oluyordu. İkinci sırada iyi bir mühendis kadrosu ile desteklenen girişimci CEO vardı yanılmıyorsa ama ikincileri kim hatırlar ki?

Marshmallow testi, bizim neden global ürün çıkaramadığımızın da açıklamasını sunuyor. Biz hep işin üstüne bir hedef koyup sonra onun altında eziliyoruz. Yükselen kuleler yapamıyoruz; becerimiz daha çok cam tavanlar yaratmak üzerine. Bu yüzden de uçamıyoruz çünkü hayal kuramıyoruz.

Harry Potter filmlerindeki karakterlere bakın; sürekli sorunları çözerek büyüyen karakterler görürsünüz. Yaptıkları kimi zaman gerçekliğin içinde, kimi zaman dışındadır. Daha dikkatli bakarsanız, kendi gerçekliklerini yarattıklarını görürsünüz. Üstelik bu gerçeklik toplumsallaşabilen bir gerçekliktir. Filmdeki herkes o gerçeklik etrafında tartışır, konuşur ve en sonunda bir sonuca ulaşılır. Yeni bir gerçeklik yaratılır.

Bizim GS-FB maçının ardından tost aldığım büfedeki tartışma ise bunlardan çok farklıydı. GS'li arkadaş "50 bin kişinin önünde bal gibi penaltıyı vermedi. O kadar insana yazık değil mi" derken, FB'li olan "İyi ya, o kadar insana rağmen penaltıyı vermedi" dedi. Sonra birbirleriyle anlaşamayacakları konusunda anlaşarak ayrıldılar. Süper hikaye; bin 500 bölüm çekebilirsin.

Bunların daha ötesindeki hikaye, Milano'ya Hitachi'nin sosyal inovasyon zirvesine giderken karşıma çıktı. Yeni Örümcek Adam filmi, Z kuşağı ya da Millenial'ların iş hayatına girmesine odaklanmış bir film olarak üretilmiş. Iron Man zaman zaman giriyor ve sürece müdahale ediyor ama Örümcek Adam, çocuklukları, hataları ve günahı/sevabıyla kendi sonucuna ulaşıyor ve sonunda level atlıyor. Film izlemenizi tavsiye ederim; hatta farklı yaş grupları olarak izlemenizi ve üzerinde tartışmanızı tavsiye ederim.

Benim bu ürün konusuna takılmam ise, Türk tenor Murat Karahan'ın sanat yönetmenliğini yaptığı Limak Filarmoni Orkestrası'nın çok sesli olarak sahneye taşıdığı biçimiyle Zeki Müren şarkılarını dinlerken oldu. Açıkçası bir Napoliten söylemese, Karahan'ın bu kadar başarılı bir sahnesi olacağını düşünmeyecektim. Projenin başarısına söyleyecek bir şey yok ama zaten popüler olan Zeki Müren'in başka bir şekilde sokmaya çalışırken Karahan'ın da başka şekilde girmesine yol açmıştı. Bir arkadaşımın fuayede karşı karşıya geldiğimizde



KEREM ÖZDEMİR

Fortune Türkiye Teknoloji Editörü

"Yılmaz Morgül'ü kullansalarmış, süper olurmuş" dedik. O, bunu, bir Morgül dinleyicisi olarak söylüyordu; bense duygusuz ve Morgül'ü sadece bir kere Hafta Sonu'nda Ateş Çelik'e geldiğinde dinlemiş biri olarak söylemişim. Bence Londra Senfoni'nin Moody Blues çalmasına denk bir tadı olur. Ama tabii çok sesli müziği popülerleştirmeye ne kadar hizmet eder, bilemiyorum. Ama bu şekliyle, bebekle iletişim kurmak için garip şekillere girmeye benziyor.

Futbolda da aynı yerde takılıyor. Benim için işin kötüsü, çocukluğu ithal ikamesi ile geçmiş bir Galatasaraylı olarak takımda nadiren Türk oyuncuya rastlanmasına kimsenin neden bozulmadığını anlamıyorum. Milli takım elenirken, ampute milli takımımızın başarısını bir halkla ilişkiler malzemesi olarak kullanmanın bizi futbolda yukarı taşıyacağından emin değilim. Sportif başarı stadi doldurmayı başarsa da, uluslararası başarı olmadan finansalların nasıl düzeleceğini bilmiyorum.

Bütün bunlar bana etki yaratma adına doğal olan herşeyi yitirdiğimizi düşündürüyor. Neden futbolcu yetiştiremediğimizi düşününce aslında, hammaddeyi üretmediğimizi yani insan yetiştiremediğimizi görüyorum. Bu da, tarla ile ilgili bir sorunu çağırıyor. Türk Telekom ve Turkcell'in başka şirketler ile işbirliğine gitmesi, TurkNet'in sabi internette ezberi bozmaya çalışması ve Equinix'in Türkiye'de genişlemesini üzerinde üretim yapılacak platformlar olduğu için kapağa taşıdık. İyi bir tarla çıkarsa gözden kaçırmayalım diye.





3 Editör

4 İçindekiler

6 Şirketlerden Haberler

14 Micro Focus yeni yapısıyla geleceği şekillendirmeye hazır

HPE Yazılım birimiyle birleşmesini tamamlayan Micro Focus dünyanın ilk 10 yazılım şirketinden biri oldu.

19 Hızlı ve sezgisel

20 Girişimci Dünyası

Girişimcilik, finans ve fintech alanında genişliyor.

22 Herkes için çok kolay analitik

BI Technology Qlik Sense Day etkinliğinde yeni veri analitiği dünyasını aktardı.

28 Sizin için küçük güvenlik için büyük adımlar

Bağlantılı dijital dünyada sınırsız saldırı tehditleri önlemek için basit ama etkili siber güvenlik ipuçları

34 93 milyon dolarlık satınalmanın sırrı

Zenium'un İstanbul veri merkezini satınalan Equinix şirketler ek kapasite ve bağlanabilirlik sunacak.

38 Telekom şirketlerinin yeni çağı

Endüstri 4.0 ve IoT Telekom şirketlerinin stratejilerini yeniden tanımlamalarına yol açıyor.

44 TurkNet'ten sınırsızlık hamlesi

Turknet adil kullanım noktası (AKN) uygulamasını kaldırarak bir ilke imza attı.

46 Hitachi, Vantara'yı yarattı

Lumada ile IoT dünyasında datadan iş sonucuna giden yolu kısaltacak.

48 Lineage 2: Revolution

Tarih, oyun ve güncellik buluştu.

50 Analog

Ar-Ge: Arakla Getir

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

Vodafone 81 ile IoT şebeke kurdu

Vodafone, nesnelere özel şebekeler kurularak 200 KHz gibi çok dar bantlarda geniş alanlara hizmet verilmesini sağlayan Darbantta Nesnelerin İnterneti (Narrowband Internet of Things - NB-IoT) teknolojisini, Türkiye'nin 81 ilinde kullanıma sundu.

Vodafone, 5G'nin öncü teknolojisi olan NB-IoT ile uzun pil ömrü gerektiren ve ulaşılması güç alanlarda bulunan nesneleri mobil erişimle internete bağlayarak günlük hayattaki tüm nesnelerin birbiriyle konuşmasını sağlayacak.

Mevcut mobil şebekeler üzerinde de kullanılabilen NB-IoT teknolojisi, akıllı şehircilikte yeni çözümlerin geliştirilmesinin de önünü açacak.

Darbanтта Nesnelerin İnterneti teknolojisini ilk olarak geçen yıl Türkiye ile tanıştırdıklarını hatırlatan ve bir yıl içinde bu teknolojiyi tüm Türkiye'de kullanıma açmaktan büyük mutluluk duyduklarını belirten Vodafone Türkiye Teknolojiden Sorumlu İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Mallik Rao, şunları söyledi:



"Tüm dünyada yeni nesil genişbant teknolojilerinin gelişimine öncülük eden Vodafone olarak, Dar Banтта Nesnelerin İnterneti'nin geliştirilmesinde de önemli rol oynuyoruz. 5G'nin öncü teknolojisi olarak kabul edilen NB-IoT teknolojisini mevcut 4.5G şebekemiz üzerinden Türkiye'nin 81 ilindeki abonelerimizin kullanımına sunarak, 5G yolunda somut aksiyon alan operatör olduk. Bu teknolojiyle çok daha fazla cihazı Nesnelerin İnterneti'ne bağlamak

mümkün olacak. Sayaçlar, sensör izleme, demirbaş takibi gibi birçok alanda kurumsal uygulama ihtiyacına yanıt veren NB-IoT teknolojisi; akıllı şehircilik, akıllı tarım ve Endüstri 4.0 için önemli faydalar sağlayacak. Vodafone olarak, bir yandan Türkiye'nin en geniş 4.5G kapsamaya sahip operatörü olarak şebekemizi geliştirirken diğer yandan Türkiye'nin 5G vizyonu doğrultusunda en yeni teknolojileri abonelerimizle buluşturmaya devam edeceğiz."



Akbank ve n11.com'un e-ticaret işbirliği

Akbank ve n11.com, e-ticareti geliştirecek ve hızlandıracak bir işbirliğine imza attı. Akbank Direkt Öde servisi ile internet alışverişlerinde kredi kartı limitlerini kullanmadan alışveriş yapma imkanıyla tanışan n11.com müşterileri, aynı zamanda 1.000 TL ile 25.000 TL arasında gerçekleştirdikleri alışverişlerini 48 aya kadar taksitlendirebiliyor.

Akbank Direkt Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Tolga Ulutaş, müşterilerin ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda internet kullanımının artması ve mobil cihazların hızla yaygınlaşması ile beraber e-ticaret işlemlerinin önemli ölçüde arttığına işaret ederek şunları söyledi: "n11.com iş birliğiyle gerçekleştirdiğimiz hizmetimiz müşterilerin ödeme ihtiyaçlarına hız ve kolaylık sağlarken, sektörün de gelişmesine destek olacak bir yenilik sunuyor. Akbank Direkt Öde ile müşterilerimiz ister Direkt kredi ister hesaptan havale seçenekleriyle ödemelerini yapabiliyor."

Logosphere geleceğe ışık tuttu

Yazılım sektörünün lider şirketlerinden Logo Yazılım, iş ortakları ve müşterilerini, teknoloji ve çözümleriyle buluşturduğu geleneksel toplantısının 6.sını geçtiğimiz ay düzenledi. Bilgi ve Teknoloji Platformu Logosphere 2017, "Geleceği Birlikte Yazıyoruz" ana temasını işledi ve gelişen dijital dünyaya sağlam adımlar atabilmenin formüllerini iş profesyonelleriyle paylaştı.

Toplantının açılış panelinde Logo Yazılım CEO'su M. Buğra Koyuncu, Emin Çapa ve Alphan Manas gibi isimler, bilişim teknolojilerindeki yenilikler ve Türkiye'nin geleceğine etkilerini tartıştı.

Gün boyunca Logo platformunda geliştirilen çözümlerin, Logo iş ortaklarının deneyimlerinin ve farklı sektörlerden birçok şirketin başarı hikâyelerinin paylaşıldığı Logosphere,

geleceğin teknoloji dünyasının nasıl şekilleneceği hakkında katılımcılara ipuçları verdi.

Etkinlikteki oturumlarda dijital dönüşüm, kurumsal kaynak planlaması (ERP), müşteri ilişkileri yönetimi (CRM), perakende, insan kaynakları, tedarik zinciri yönetimi, mobil satış, bulut, iş akış yönetimi, güvenlik, insan kaynakları, iş analitiği çözümleri vb. hakkında bilgi verildi.



Metawave'den sürücüsüz araçlar için dijital göz

İlk bilgisayar, ethernet kartı ve lazer yazıcı gibi ürünlerin çıktığı merkez olan AR-GE merkezi Xerox PARC, kuluçkasında barındırdığı start-up şirketi Metawave'i kendisinden ayırdı. Uzunca bir süredir konu uzmanı Xerox PARC bilim insanları ile PARC laboratuvarlarında ortak çalışmalar yürüten Metawave şirketi, Xerox PARC tarafından lisanslanan yeni bir teknolojiyi ticarileştirmeye hazır hale geldi. Metawave tarafından piyasaya sunulacak teknoloji; 4G, 5G platformlar ve otonom araçlar için her fiziksel koşulda 3D tarama yaparak akıllı dalgalar yönlendiren "Dijital Göz (Digital Eye)" adı verilen anten sistemleri üretilmesini sağlayacak. Otonom Sürüş (Sürücüsüz Araba) alanında yeni standartlar belirleyecek; yapay zeka ile çalışan bu yeni anten ve dalga teknolojisi, Silikon Vadisi ve New York'tan pek çok büyük yatırımcı tarafından fonlanıyor.

Copyrobo sinema filmlerini Blockchain'e taşıyacak

Reklam prodüksiyon şirketi Anima İstanbul; elektronik imza ve blockchain teknolojisi hizmetleri sunan Copyrobo ile anlaştı. Anima İstanbul, eserlerinin telif haklarının korunması için Copyrobo'nun geliştirdiği blockchain teknolojisini kullanmaya başladı. İşbirliğinin bir diğer yönü de, blockchain (Blok Zinciri) tabanlı sinema ve video eserleri altyapısı kurulmasına önayak olacak.

Anima İstanbul Genel Müdür Yardımcısı Ahu Günaydın ve Copyrobo kurucu ortaklarından Kadir Kurtuluş yaptıkları açıklamada; "Animasyon filmi, sinema filmi, dizi film ve reklamlar nihayetinde tek bir film ya da video olarak ortaya çıkar. Fakat ortaya çıkan bu eser, yüzlerce farklı eserden oluşmuş bir bütündür. Anima ile Copyrobo işbirliğindeki amaç; hali hazırda yazılı sözleşmeler silsilesi ile yürütülen sisteme alternatif olarak tüm eser haklarının blockchain tabanlı bir sistemde tutulması ve bu sayede hem "Smart Contract"lar (Akıllı Sözleşmeler), hem de Peer to Peer (Uçtan uca) satış imkanlarıyla dünyada bu alanda çığır açacak blockchain tabanlı bir sinema ve video eserleri altyapısı kurulmasıdır" konularına dikkat çektiler.





Payguru mobil paraya hazırlanıyor

Faaliyetlerini İTÜ ARI Teknokent bünyesinde sürdüren ve bugüne kadar taksi ödemelerinden FİFA organizasyonunun mobil ödeme ve mobil bilet uygulamasına kadar birçok önemli projeye imza atan Payguru, şimdi de "mobil para"ya geçiş ve "nakit ödemelerin dijitalizasyonu" için çalışıyor.

Türkiye'nin ülke olarak finans teknolojilerinde dünyada itibarlı bir pozisyonda yer aldığını ifade eden Payguru Kurucu Ortağı ve Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Işık Uman, "Lisans alan ilk mobil ödeme şirketi olarak ürün ve hizmet portföyümüzü mobil ödemenin ötesine taşıyoruz ve tüm ödeme süreçlerini dijitalize eden uygulamalar geliştiriyoruz. Platformumuzu kullanan üye işyerleri, kredi kartı veya banka kartı ile sınırlı olmadan ister cep telefonu hatları ile isterse banka havalesi/ EFT ve ATM aracılığı ile yapılan tüm ödemeleri kabul edebiliyor. Artık 'Mobil Ödeme'den 'Mobil Para'ya geçiş konusunda çalışmalarımızı sürdürüyoruz" dedi.

Şirketlerin önceliği, iş sürekliliği ve güvenlik

Sanal ortam yedeklemesi, felaket kurtarma ve sanallaştırma yönetimi yazılımları geliştiren Veeam Software, VeeamON Forum etkinliğinin ikincisini geçtiğimiz ay düzenledi. Toplantıda iş profesyonellerinin ana önceliğinin iş sürekliliğini sağlamak ve siber güvenlik alanında gerekli yatırımları yapmak olduğu ifade edildi.

Etkinlikte konuşan Veeam Ülke Müdürü Ozan İnan, Mayıs ayında gerçekleşen WannaCry saldırısı sonrasında 230 binden fazla bilgisayarın etkilendiğini, bu saldırının yalnızca tekil kullanıcıları değil, dünyanın en büyük kurum ve şirketlerini de önemli ölçüde etkilediğini belirtti. Bu saldırılar karşısında iş sürekliliğinin zarar görmemesi ve finansal kayıplar yaşanmaması için şirketlerin güvenlik ekosistemini oluşturan katmanlarının birbiriyle uyumlu ve eksiksiz bir şekilde kurulması gerektiğinin altını çizen İnan, "Veeam'in her sene hazırladığı Erişilebilirlik Raporu'na göre kesintiler işletmeler üzerinde ciddi finansal etkiler yaratıyor. Aslında şirketlerin yüzde 82'si 'Erişilebilirlik Uçurumu' problemi yaşadığını kabul ediyor. Her

kurum yılda ortalama 21,8 milyon dolara varan tutarlarda etkileniyor. Diğer yandan fidye yazılım saldırıları da giderek artıyor. Hatta sektörden bazı uzmanlar 2017'nin "Fidye Yazılım Yılı" olarak ilan edilmesini bile öneriyor. Dolayısıyla şirketler siber tehditlerle karşı karşıyalar. Bu da onlar için maddi kayıpların dışında; veri kaybı, zaman kaybı ve itibar kaybı anlamına geliyor. Bunun önüne geçmek zor değil. Şirketler dijital dönüşüm planları kapsamında düzenledikleri güvenlik ekosisteminin her bir bileşeninin tavsiyelerini eksiksiz yaparlarsa sistemlerde hiçbir sorun yaşanmaz" açıklamasında bulundu.

Güvenliğin herhangi bir katmanında, bahsedilen önlemlerin alınmaması halinde oluşacak bir tehdide karşı, sistemin bütünlücüsü olarak devreye girdiklerini belirten İnan, "Veeam olarak güvenlik katmanında yer alan diğer paydaşlarla uyumlu çalışabilme imkanı sunan patentli yazılımımız sayesinde, herhangi bir saldırı sonrasında sistemi saniyeler içerisinde tekrar ayağa kaldırıyoruz. Dolayısıyla çözümlerimizi "siber tehditlere karşı sigorta teminatı" olarak tanımlıyoruz" dedi.



SAMSUNG

Galaxy Note8

Samsung Galaxy Note8 ile

Büyük İşler Yap



Hayata Pratiklik Katan Özellikleriyle S Pen

S Pen kullanıcılarına, ekran kilitli olduğu zaman bile 100 sayfaya kadar not alma ve çeviri özelliği sayesinde 71 dilden çeviri¹ yapabilme gibi pek çok olanak sağlar.



Hızlı ve Güçlü Performans

6GB RAM, 8 çekirdekli Exynos 8895, 10nm işlemci, 64GB bellek ile daha güçlü ve hızlısınız. Ayrıca satın alacağınız microSD kart³ ile telefon hafızanızı 256GB'a kadar artırabilirsiniz. Dilerseniz internette gezinip telefonunuzdan yayın yapabilir, isterseniz çoklu görevleri hızlıca yerine getirebilirsiniz.



SAMSUNG Samsung Knox ile Knox Bilgiler Güvende

Dünyada pek çok ülkenin ve şirketin kullandığı üst düzey güvenlik platformu Samsung Knox, bir dizi güvenlik kontrolü ile cihazın bütünlüğünü sürekli olarak doğrular. Dış tehditler ile telefon arasında kalkan görevi görür. Böylece kullanıcının gözü asla arkada kalmaz.

1-Türkçe dil henüz desteklenmemektedir.
2-Eşleşmeye uygun olan uygulamalarda geçerlidir.
3-Hafıza kartı ayrı satılmaktadır.



Uygulama Çifti Oluşturarak Çoklu Görev Yapma

Yenilenen Çoklu Ekran, seçili iki uygulamayı² eşleştirerek aynı anda birden fazla iş yapma fırsatı sunar. Kullanıcılar maillerini takip ederken video izleyebilir veya ajandası açıkken video konferans yapabilir.

SAMSUNG Samsung DeX ile DeX Mobilden Masaüstüne

Samsung DeX Multimedia İstasyonu, telefonunuzun desteklediği bir masaüstü bilgisayar deneyimi sunuyor. Bu sayede dosyalarınızı cihazınızda tutabilir, daha büyük bir ekrana ihtiyacınız olduğunda Samsung DeX'i kullanabilirsiniz.



Tek ATM'den yüzlerce işlem yapabilirsiniz

Türk mühendislerin TÜBİTAK desteği ve Ekonomi Bakanlığı'nın teşvikleriyle ürettikleri Milli ATM, 140 farklı işlemi aynı cihaz üzerinden yapıyor. Milli ATM, bütün bankacılık işlemlerinin yanında bir dakikada ehliyet çıkarabiliyor, devlet kurumu ödemelerini gerçekleştiriyor, altın, döviz, çek-senet bozdurma, evrak tarama, hatta İstanbulkart gibi toplu taşıma kartı dolumu gerçekleştiriyor.

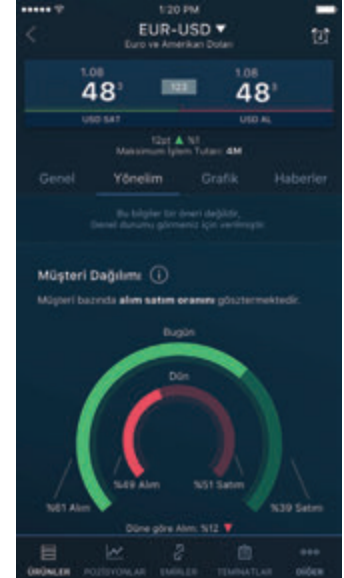
Milli ATM'yi geliştiren ve üreten Elektronet İcra Kuru Başkanı Can Yanyalı, geleneksel ATM'lerin teknik gelişmeleri ve müşterilerin artan isteklerini karşılamakta yetersiz kaldığına dikkat çekiyor ve şöyle devam ediyor: "Son 30 yıldır aynı ATM'ler üretiliyor. Para alıyor, para veriyor. Bizde de durum çok farklı değil, ATM'ler sadece bankacılık işlemleri için kullanıyor. Oysa yüzlerce işlem gerçekleştirmek mümkün. Milli ATM ile bu önyargıyı kırdık. Kuruluşumuzdan bu yana ATM'ler için 20 milyon dolar yatırım yaptık. Ekonomi Bakanlığımızın destekleri ile Milli ATM'miz, birkaç ay içinde Türkiye'de de kamu kurum ve bankalarında kullanılmaya başlanacak" dedi.



Dünya döviz piyasası anlık olarak cebinizde

Türkiye Finans, döviz ve kıymetli maden işlemlerinin en rahat şekilde yapılmasına imkân veren platformu TFXTARGET'ın kullanıcıların hayatını daha da kolaylaştıracak mobil versiyonunu geliştirdi. Türkiye Finans'ın inovatif yaklaşımının bir ürünü olan TFX TARGET sayesinde şubelere ve hatta internet şubesine dahi bağlı kalmadan, akıllı telefonlardan hafta içi 5 gün 24 saat boyunca dünyadaki döviz ve kıymetli maden emtia piyasaları eş zamanlı izlenebiliyor ve 34 farklı kurdan anında işlem yapılabilir.

Akıllı telefon uygulamasının yanı sıra herhangi bir program indirmeye gerek kalmadan web üzerinden kolaylıkla erişilebilen uygulama sayesinde kullanıcılar, akıllı telefonlar aracılığıyla platformun tüm özelliklerinden hafta içi her gün 24 saat boyunca mobil olarak faydalanabilecek.



Schneider Electric ve Global Footprint Network güçbirliği

Schneider Electric ve Ekolojik Ayak İzi metrik kaynaklarında bir öncü olan Global Footprint Network, küresel sürdürülebilirlik odaklı bir ortaklığa imza attı. Bu ortaklıkla kişilerin, kurumların ve ülkelerin karbon ayak izine dair bilinçli hareket etmelerini sağlamak ve "#movethedate" girişimiyle Dünya Limit Aşımı Günü'ne dikkat çekmek hedefleniyor.

Dünya Limit Aşımı Günü, insanlığın doğadan yıllık talebinin dünyanın bir yıl içinde yeniden üretebileceği miktarı aştığı tarih olarak

niteleniyor. Buna göre; insanlığın kendi kaynaklarıyla yaşayabilmesi için bu tarihi 2050 yılına kadar yılda ortalama 4,5 gün ertelemesi gerekiyor. Global Ekolojik Ayak İzinin karbon bileşenini yarıya indirmek ise Dünya Limit Aşımı Günü'nü 89 gün erteleyebilir. Bu doğrultuda Schneider Electric ve Global Footprint Network, mevcut sürdürülebilir çözümleri teşvik ediyor ve Dünya Limit Aşımı Günü'nü ertelemeye hizmet edecek uygulamalar sunuyor.

Global Footprint Network, araş-

tırmalarında kendi geliştirdiği Ayak İzi Hesaplayıcısını kullanıyor. Bu hesaplayıcı sayesinde kullanıcılar kendi Ekolojik Ayak İzlerini ve kişisel Dünya Limit Aşımı Günü'nü hesaplayabiliyor. Geliştirilen bir önceki hesaplayıcı, bir yıl içinde öğrenciler ve öğretmenler de dâhil olmak üzere 2 milyondan fazla kişi tarafından kullanıldı. Yeni hesaplayıcıyla beraber çözümlere daha fazla odaklanılmaya başlandı. Yeni Ayak İzi Hesaplayıcısı buna ek olarak en yeni Ayak İzi verileri, yöntemleri ve güncellenmiş grafikleri içeriyor.

Dell EMC Forum'da dijitalleşmeye yakın mercek

Dell EMC Forum 2017, geçtiğimiz ay İstanbul'da sektör profesyonellerini biraraya getirdi. Dell EMC Türkiye Ülke Müdürü Sinan Dumlu'nun açılış konuşmasıyla başlayan etkinlik, Dell EMC Sistem Mühendisliği Başkan Yardımcısı Bertrand LaLanne'nin dijital dönüşümü her yönüyle ele alan sunumuyla devam etti.

Bertrand LaLanne konuşmasında, "Dijital dönüşüm günlük hayatımızın içinde yer alırken en fazla iş hayatımızı etkiliyor. Çalışanların yüzde 60'ından fazlası fazla mesai yapmak durumunda kalıyor. Bununla birlikte 3'te 2'si bir şekilde evden de çalışmayı sürdürüyor. 9-5 ofiste vakit geçiren çalışanların sayısı azalıyor. Dışarıdan ve mobil çalışma sistemi arttıkça, çalışanlar da işletmeleri dönüştürüyor" dedi.

LaLanne'nin verdiği bilgilere göre,

- İnsanların yüzde 44'ü iş ortamının yeterince akıllı olmadığını düşünüyor
- Y kuşağının yüzde 42'si teknolojik imkanları iyi olmayan işi bırakacağını belirtiyor
- Y kuşağının yüzde 82'si iş se-

çerken teknolojinin kendilerini etkilediğini dile getiriyor

- Y kuşağının yüzde 58'i artırılmış ve sanal gerçeklik gibi teknolojik uygulamaların yer aldığı iş yerlerini tercih edeceğini aktarıyor.

Dijital dönüşümü tamamlayan şirketlerin inovasyonda daha önde olduklarına dikkat çeken Sinan Dumlu da, etkinlikte yaptığı konuşmada şunlara değindi: "Dijital dönüşümünü tamamlayan şirketler; yeni projelerde 3 kat önde gidiyor,

bütçelerinin yüzde 33 daha fazlasını inovasyona ayırabiliyor, gelir hedeflerini 2 kat daha fazla artırıyor. Türkiye'de dijital dönüşümün adaptasyonuna baktığımızda işletmelerin henüz yolun başında olduğunu görüyoruz. Sevindirici bir gelişme ise işletmelerin yüzde 55'i dijital dönüşümü keşfederken, yüzde 22'si planlamalarına başlamış. Yüzde 9'unun herhangi bir planı olmasa da dijital dönüşüme başlamak üzere olanların oranı yüzde 14."



Engelli otopark alanlarını işgale son: Freepark

Görme engelli bireyler için otobüs bilgilerini bildiren Sesli Durak uygulaması ile dikkat çeken sosyal girişimci Onur Kılıç, bu sefer de engelli bireylere ayrılan park alanlarının işgalini önlemeye odaklandı. Kılıç tarafından geliştirilen Freepark, park alanlarındaki akıllı bariyerleri kontrol eden mobil bir uygulama. Engelli park alanlarına yerleştirilecek akıllı bariyerler ve bunların kontrolünü sağlayan bir mobil uygulama sayesinde Freepark, engelli park alanlarını gerçek sahiplerinin kullanımına sunmayı hedefliyor.

Freepark, tüm otoparklarda yer alabilmek için Boyner Grup'un sosyal girişimcilere kitlesel fonlama sağlamak amacıyla kurduğu "Buluşum" platformunda destek topluyor. Engellilerin günlük hayatını kolaylaştırmaya çalışan projelerin yaygınlaşması gerektiğini söyleyen Kılıç; "Bugün engelli bireylerin hayatını kolaylaştırmak yerine onları görmezden gelerek alanlarını işgal ediyoruz. Onları da toplumun bir üyesi olarak görmeli ve attığımız her adımda engelli bireylere destek olmalıyız" diyor. Onur Kılıç, projesinin yaygınlaşması için Buluşum'da 25 bin TL'lik bir destek toplayacak.

Haydi Bilişim Zirvesi'ne; REkonomi Başlıyor!

"REkonomi Başlıyor" mottosunda gerçekleşecek olan 17. Bilişim Zirvesi Keynote konuşmacılarının ortak paylaşımı "Digitalization" olacak. Bilişim Zirvesi'17, ezber bozan yeni yüzü ile 7 - 8 Kasım tarihlerinde İstanbul Kongre Merkezi'nde yapılacaktır.

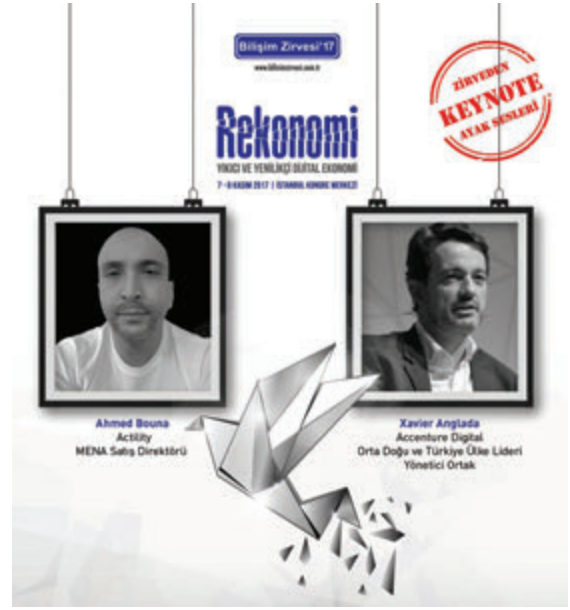
Zirve bu yıl da dünyaca tanınmış konuk konuşmacıları ağırlayacak. Zirvede, daha önceki yıllarda ve geçen yılda olduğu gibi bu yıl da davetli olan Başbakan, T.C. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı, T.C. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı, Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu Başkanı'nın açılış/protokol konuşmaları yanı sıra yurtdışından seçkin keynote konuşmacılar da yer alacak. Bilişim Zirvesi'17'nin ilk gün ana salonunun açılış bölümünde Actility'de Satış Direktörü olarak görev alan, Orta Doğu ve Kuzey Afrika pazarlarının Telekom Operatörleri ve ayrıca Sistem Entegratörleri aracılığıyla gelişmesinden sorumlu olan Ahmed Bouna ve yetki alanına Türkiye'nin de eklendiği Accenture Dijital'in Yönetici Ortağı, Orta Doğu ve Türkiye Ülke Lideri Xavier Anglada

merakla beklenen konuşmacılar arasında yerlerini alıyorlar.

Büyük ölçekli altyapı ve ThingPark IoT Çözüm platformu ile yenilikçilikte endüstri lideri olmayı bir çizgi ve duruşa dönüştüren Actility, uluslararası kimliği ve yenilikçi rolü ile geleceğin teknolojilerini sunuyor. Actility'nin Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesi & Türkiye Satış Direktörü olan Ahmed Bouna, bağlantılı yaşam için optimize edilmiş yeni nesil hücresel teknoloji detayında "Digital Transformation Initiating New Technologies - Dijital Dönüşüm Yeni Teknolojileri Çağırıyor" başlıklı sunum ve görüşlerini zirve katılımcılarıyla paylaşacak. Müşterileri için yıkıcı yenilikler yaratan, geliştiren ve sunan Accenture Dijital, Orta Doğu ve Türkiye Lideri Xavier Anglada da Zirve'nin 7 Kasım tarihindeki açılış programında "Digital Transformation

Journey - Dijital Dönüşüm Yolculuğu" başlıklı sunumu ile yer alacak.

Ana salon içerikleri dışında, Teknoloji Platformları, Oturumlar, Panel ve Söyleşiler, Sergi Alanları ve Özel Proje konuları da ele alınacak.



Hem bilgi alıyor, hem telefonu şifreliyor

ESET, iki ayrı güçlü işlevi birleştiren yeni bir Android zararlısı tespit etti. "DoubleLocker" adlı bu zararlı, hem fidye yazılımı olarak işlev görüyor hem de PIN kodunu değiştirerek kurbanın kendi cihazına ulaşabilmesini engelliyor. ESET Güvenlik Araştırmacısı Lukas Stefanko'ya göre böyle bir kombinasyon Android ekosisteminde daha önce görülmedi. Stefanko'ya göre, henüz sahip olmamakla birlikte, DoubleLocker'a kullanıcıların

bankacılık kimlik bilgilerini toplama ve hesaplarını silme işlevleri kolayca eklenebilir: "Ek işlevsellik, bu kötü amaçlı yazılımı fidye-bankacısı olarak adlandıracak bir hale getirebilir."

DoubleLocker, bulaştığı mobil cihazın PIN kodunu değiştirebiliyor ve kurbanın cihazlarına erişmesini

önleyebiliyor. Fidye yazılımı tarafıyla da kurbanın verilerini şifreliyor ve sonrasında para talep ediyor.

DoubleLocker, diğer bankacılık truva atlarına benzer şekilde, çeşitli web siteleri aracılığıyla, ihtiyaç olduğu belirtilerek genellikle sahte bir Adobe Flash Player uygulaması kullanılarak dağıtılıyor.



İŞİN UZMANINA, UZMAN ÇÖZÜM!



Bırakın küçük bir adım, kurumunuzda harikalar yaratsın!

İçinde bulunduğunuz endüstriye özel hazırlanmış cihazları kullandığınızı hayal edin. Kurumunuzun maliyetlerini azaltıyor, sektörde etkisini artırıyor ve çok daha iyi bir müşteri hizmeti sunuyorsunuz. Kulağa mükemmel geliyor, değil mi? Mükemmele ulaşmak Panasonic Toughbook ve Toughpad ile artık çok kolay. Panasonic Toughbook ve Toughpad, her sektörün uzmanına özel çözümlerle sahadaki en iyi mobil performansı sunmaya geliyor.



LOJİSTİK



ÜRETİM



KAMU VE SAHA
HİZMETLERİ



ACİL DURUM



PERAKENDE



Panasonic Toughbook-Toughpad'lerin en özel yetenekleri hakkında daha fazla bilgi almak için bizi ziyaret edin:

www.toughbook.eu

TOUGHBOOK

TOUGHPAD



Micro Focus

yeni yapısıyla geleceği şekillendirmeye hazır

Hewlett Packard Enterprise (HPE) yazılım birimiyle birleşmesini tamamlayan Micro Focus, dünyanın ilk 10 yazılım şirketinden biri olarak müşterilerini geleceğe taşımaya hazırlanıyor. İş yönetim yazılımları alanında 40 yıllık Micro Focus tecrübesiyle 30 yıllık Hewlett Packard Enterprise tecrübesinin birleşmesinden oluşan yeni şirket, dünya stratejisini, hedeflerini ve Türkiye'deki yapılanmasını düzenlediği bir toplantıyla tüm paydaşlarıyla paylaştı.

NURAY ŞUMAN

M

icro Focus, 1 Eylül 2017 tarihinden itibaren HPE Software ile birleşmesini tamamlayarak dünyanın en büyük yazılım şirketlerinden biri haline dönüştü. Birleşmenin ardından Micro Focus markası altında bir araya gelen yeni şirket, 4,4 milyar dolar yıllık gelirle dünyadaki yazılım odaklı şirketler arasında 7'nci sıraya yerleşti. Ayrıca Avrupa'nın da 2. büyük yazılım şirketi oldu.

'Yeni Keşfet' temasıyla geçtiğimiz ay Türkiye'deki ilk etkinliğini düzenleyen Micro Focus Türkiye, yeni teknolojilerle yeni iş gereksinimlerini kusursuz bir şekilde buluşturan uçtan uca inovatif çözümleriyle dikkat çekti. Micro Focus Türkiye&Yunanistan Genel Müdürü Deniz Kırca'nın açılışını yaptığı toplantıda, kendisine Micro Focus Avrupa Satış Bölge Başkanı Corrado Sterpetti ve Micro Focus Strateji&Teknolojiden Sorumlu Yöneticisi Lars Rossen eşlik etti.

Micro Focus Avrupa Satış Bölge Başkanı Corrado Sterpetti, şirketin bundan sonraki hedefini müşteri odaklı inovasyonu sürdürmek ve özellikle hibrit buluta odaklanan yeni çözümlerle değer yaratmak olarak tanımlıyor. Ayrıca Sterpetti "Yenilenen Micro Focus, 40 yıllık Micro Focus tecrübesiyle 30 yıllık Hewlett Packard Enterprise tecrübesinin birlikteliğini genlerinde taşıyor" sözleriyle, iki büyük markanın birleşiminde yer alan tarihsel deneyimi vurguluyor.



Deniz Kırca ve Corrado Sterpetti, yeni şirketin, 40 yıllık Micro Focus tecrübesiyle 30 yıllık Hewlett Packard Enterprise tecrübesinin birlikteliğini genlerinde taşıdığını dile getiriyor.

Şirketin gelişim grafiği de şirketin temel stratejisinin ne kadar doğru kurgulandığını ve günü yakalamakta ne kadar başarılı olduğunu ortaya koyar nitelikte. Micro Focus 2011 yılında 834 milyon dolarlık pazar değerine ve 436 milyon dolar yıllık getiriye sahip bir şirketken, 2016 yılında pazar değeri 6,7 milyar dolara ve yıllık gelir 1,4 milyar dolara yükselmiş.

2017'de gerçekleşen birleşmeyle ortaya çıkan şirket bugün itibarıyla 13 milyar dolar pazar değerine ve yıllık 4,4 milyar dolar gelire sahip. 50 ülkede 18 bin çalışanı ve 40 bin müşterisi olan Micro Focus, Fortune 100 şirketlerinin 98'ine hizmet veren bir yazılım devi olarak faaliyetlerini sürdürüyor.

"Son 5 yılda elde ettiğimiz büyüme birçok teknoloji devinin büyüme performansının çok daha ötesindeydi" yorumunu yapan Sterpetti, sözlerine "Bugün genişleyen çözüm portföyümüzle bundan çok daha fazlasını ortaya koyabilecek niteliğe sahibiz" şeklinde devam ediyor.

MÜŞTERİMİZE GÜVEN, ÇALIŞANIMIZA GURUR VERECEK ÇÖZÜMLER ÜRETİYORUZ

Şirket şu anki ana hedeflerinden birini hibrit altyapılara dair çözümleri karşılamak olarak belirlemiş. Bunun en önemli sebebi ise hibrit altyapıların hayatın ayrılmaz bir parçası haline gelmesi. Çünkü ana bilgisayar (mainframe) üzerinde de çalışsanız, geleneksel bilgi teknolojileri altyapısı üzerinden de hizmet verseniz bu durum değişmiyor.

Sterpetti, hibrit altyapıları eskiyle yeniye uyum içinde bir araya getirmenin en iyi yolu olarak tanımlıyor. Sahip oldukları güçlü platformları ve farklı ihtiyaçlara yönelik yılların tecrübesiyle ortaya koydukları operasyonel modelleri, sundukları ideal çözümlerin anahtarı olarak gösteriyor. Bu nedenle Sterpetti sundukları ürün portföyünü sadece "geniş" olarak değil, aynı zamanda "derin" olarak ifade ediyor. Better Together (Birlikte Daha İyi) mottosuyla sunulan bu portföyde DevOps, BT operasyonları, bulut, güvenlik, bilgi yönetimi ve Linux/Açık Kaynak gibi pek çok alana dokunan geniş bir çözüm ağı mevcut.

Micro Focus'un sunduğu çözümler, 5 bin 800 yazılım mühendisi ve 4 bin patentten oluşan dev bir entelektüel yapıdan besleniyor. Buna 3 binin üzerinde satış temsilcisi, 2 bin 500 iş ortağı, 2 binden fazla sürekli destek uzmanı ve 2 binin üzerinde profesyonel servis danışmanından oluşan dev bir hizmet ordusu eşlik ediyor. Müşteriyi inovasyonun merkezinde tutmayı ilke edinen bu ekip, kurumsal nitelikte ölçeklenebilirliğe sahip ve analitik fonksiyonları doğuştan bünyesinde

barındıran yeni nesil çözümlere güç veriyor. Sterpetti sözlerini, "Öyle ürünler üretmeliyiz ki sunduğumuz çözümler yalnızca müşterimizin güvenini kazanmakla kalmamalı, çalışanlarımız da gurur duymalı" şeklinde vurguluyor. Bu noktada güven ve aidiyet duygusunun öneminin de altını çiziyor. Devamında ise sözlerini "30'dan fazla bileşenden oluşan karmaşık rezervasyon ve biletleme sistemlerinde, günde 50 milyardan fazla kısa mesaj gönderen iletişim altyapılarında, Boeing 787'ye eşlik eden 14 milyon satır kodda veya her gün dünyanın çevresini turlayan Wi-Fi bağlantısına sahip 8 bin uçakta müşterilerimizin bize güvenmesini sağlayan da bu. Yeni Micro Focus'un güçlü ürünleri ve kanıtlanmış operasyonel modelleriyle geniş bir alanda yazılıma dayalı hizmetler sunmaya, endüstriye yön vermeye devam edeceğiz." şeklinde sürdürüyor.

BİRLEŞME DAHA BÜYÜK BAŞARILARIN HABERCİSİ

Şirketin Türkiye ve aynı zamanda Yunanistan Genel Müdürü Deniz Kırca, 40 ve 30 yıllık geçmişte çok büyük birikim ve başarıların

"Dünyanın en güçlü kurumsal yazılım portföyüne sahip olan yeni Micro Focus bu yönüyle de 13 milyar dolar piyasa değerine ulaştı."

olduğunu vurgulayarak yeni yapı ile birlikte yepyeni başarı öyküleri yazmaya hazır olduklarını ifade ediyor. "Yeni birleştirilmiş Micro Focus, HP Enterprise yazılım bölümünün Micro Focus PLC ile birleşmesiyle 1 Eylül'de kuruldu. Fakat şirketimizin kuruluşu 40 yıl öncesine dayanmakta. Micro Focus bir COBOL uyarlama şirketi olarak kuruldu; COBOL gibi temel uygulamalar kayda değer ölçüde istikrarını koruyor ve şu anda yüzyılın başında olduğu boyutun 3 katına ulaşmış durumda. HP Enterprises'da benzer bir hikayeye sahip; 30 yıl önce Data Protector ve Network Management ile başladığı yolculuğunu büyüterek ve yenilenecek devam ettiriyor" diyor Kırca; "Her iki şirket satın alma ve organik yenilik yoluyla büyüme kaydetti. Ve şimdi, birlikte bu iki kurum, dünyanın en güçlü kurumsal yazılım portföyüne sahip" açıklamasını yapıyor.



Lars Rossen, Deniz Kırca ve Corrado Sterpetti, toplantıda yaptıkları bilgilendirmede yeni şirketin müşteri odaklı inovasyonu ilke edindiğini ifade etti.

Deniz Kırca, kullanıcıların tutarlı mali performans sunan şirketlere yatırım yapmayı tercih ettiklerini, Micro Focus'un da ürünlerdeki yatırım getirisini artırabilecek, on yıl veya daha fazla süreyle desteklenebilecek ürünler ürettiğini kaydederek şirketlere şu mesajı veriyor: "Biz pazarları şekillendirmede ve önünü açmada gerekli boyut ve ölçeğe sahibiz. Bugünkü yazılım endüstrisinde sağlam ve güçlü yapılardan söz etmek zor. Fırsat doğduğunda kullanıcılarımızın gereksinimi doğrultusunda satın alım yoluyla portföyümüze yepyeni ürünler ekleyebileceğiz."

Micro Focus'un hangi bakış açısıyla hizmet vereceğiyle ilgili olarak Kırca şunları ekliyor: "Müşterilerimize, sınıfının en iyisi, kurumsal düzeyde ölçeklenebilir yazılım portföyünü sunuyoruz. Portföyümüzün tamamında en büyük ve en karmaşık şirketlerin ihtiyaçlarını karşılamak üzere ölçeklendirilen kurumsal düzeyde ürünler sunuyoruz. Müşterilerimizi yenilik merkezimizin odağına yerleştiriyor ve müşterilerimizin güvenebileceği ve ekiplerimizin gurur duyabileceği yüksek kaliteli ürünler oluşturuyoruz. Müşteri odaklı yenilik mottosuyla hareket ediyoruz. Müşterilerimizin olumlu bir müşteri deneyimi yaşamalarını sağlıyoruz."

SONUÇ OLARAK...

Daha büyük, daha güçlü ve daha esnek bir şirketle karşı karşıyayız. Bugünkü ve gelecekteki iş ihtiyaçlarına yönelik olarak yazılım oluşturma, satış ve destek hizmetleri sunan ve bunu yaparken de inovasyonu odağında tutan güçlü ve rekabetçi yeni bir şirkete merhaba diyoruz. Odaklanmış olduğu spesifik pazarlarda, güvenlik ve büyük veri analizi gibi büyüme alanlarında sonuç odaklı ve rekabetçi çözümler geliştirmek için Ar-Ge'ye daha fazla yatırım yapan bir şirketle çalışmaya hazır mısınız?

MİCRO FOCUS'TA MÜŞTERİ İNOVASYONUN MERKEZİNDE

Micro Focus, müşterilerine geniş bir ölçekte ideal çözümler sunan ve geri dönüşü yüksek ürünler sağlıyor. Micro Focus Strateji ve Teknolojiden Sorumlu Yönetici Lars Rossen, başarılarının en büyük sebebinin "Müşteri Odaklı İnovasyon" olduğunu söylüyor.

Hibrit bilgi sistemleri altyapısının tamamını içine alan, kurumsal nitelikte ölçeklenebilme özelliğine sahip ve müşteri odaklı inovasyona dayalı yazılımlar üretmek, Micro Focus'un misyonunu oluşturuyor. Micro Focus Strateji ve Teknolojiden Sorumlu Yönetici Lars Rossen, bu misyonun

gereğini yerine getirmenin en önemli şartının “Yeni İnovasyonu Keşfetmek” gerektiğini söylüyor.

Peki yeni inovasyon ne demek? Bu fikrin en temel dayanak noktasını müşteriye sunulan çözümlerin sürekliliğini sağlamak oluşturuyor. Bugün bir çözüme yatırım yaptığınızda gelecekte de bu çözümü üretmelerin yanınızda olmasını beklersiniz ki yatırımınız karşılığını bulsun.

Tabii bu anlayış sadece şirketin sürekliliğiyle sınırlı değil. Sürekli değişen teknolojik paradigmaya uyum sağlamayı, yeniyle eski arasındaki uyumu sürekli kılmayı gerektiriyor. “Amacımız müşterilerimizin yatırımlarını daha uzun ömürlü hale getirmek için yeniyle eski arasında köprüler kurmak” diyor Rossen. “Müşterilerimizin yıllardır önemli işlerini emanet ettiği uygulamaların çağdaş platformlar tarafından erişilebilir olmasını garanti altına alarak, daha verimli çalışmanın ve yatırımlarından daha iyi geri dönüş almalarının yolunu açıyoruz.”

İNOVASYON MOTİVASYONUNU MÜŞTERİLER SAĞLIYOR

Micro Focus'un inovasyon anlayışının merkezinde müşteri yer alıyor. Bunu teknolojik değişim, Micro Focus'un sunduğu hizmetler ve müşterilerden gelen geri bildirim çevreliyor. Bu sayede teknolojik değişimin getirdiği yenilikler müşteri geri bildirimleri eşliğinde değerlendirilerek, sunulan çözümlerin bir parçası haline getiriliyor. Koşullar değişse de, Micro Focus müşterileri ihtiyaç duydukları fonksiyonlara bütçe ve ihtiyaçları

dahilinde daima ulaşabilme ayrıcalığına kavuşuyor.

Rossen, Micro Focus'un müşteri odaklı inovasyonun sürekliliğini sağlamak ve karmaşık sorunlara etkin çözümler üretmekten sorumlu 5 bin 800'den fazla Ar-Ge personeline sahip olduklarını belirtiyor. Rossen, bunun için şirketin odaklandığı noktaları şu şekilde sıralıyor:

DevOps: Kaliteli ve güvenli uygulamaları uçtan uca görünür bir şekilde hızla hayata geçirerek, endüstrinin en geniş portföyünü sunmaktan sorumlu. Bu çözümler ticari veya açık kaynak olarak sunulabiliyor.

Hybrid IT: Çok bileşenli karmaşık platformların yönetimini kolaylaştırmaya ve bu platformlardan daha fazla verim alacak yöntemler ortaya koymaya odaklanıyor. Böylece şirketlerin ihtiyacını karşılamayı, maliyetlerini kontrol altında tutmayı ve sahip oldukları altyapıyla en iyi verimi sunmayı hedefliyor.

Security & Risk Management: Uygulama, veri ve erişim güvenliği sağlayarak, güvenlik ve uyumluluk odaklı süreçlerin uygun şekilde kurgulanması ve yönetilmesi sürecini üstleniyor. Bu noktada DevOps'un tecrübesinden aldığı güçle uçtan uca risk yönetimini güvence altına alıyor.

Predictive Analytics: İşletmelerin sahip oldukları verileri analiz edip anlamlı sonuçlar ortaya koyarak şirketin karar mekanizmalarına destek olmayı amaçlıyor. Bu süreç bulut teknolojileriyle destekleniyor ve uygulamalar, operasyonlar, güvenlik ve iş süreçlerinin tamamında destekleniyor.

Deniz Kırca Micro Focus'un stratejisini şu maddelerle açıklıyor:

1- Stratejimizin temelinde “Hibrit” yatıyor. Bugün Hibrit denildiğinde akla ilk olarak genel bulut (public cloud) ve her şeyin genel buluta taşınacağı geliyor. Oysa çok hızlı bir şekilde genel buluta taşınacak olanlar dışında geleneksel BT altyapısında kalan kritik iş yükü çok daha fazla. Sadece kullanıcıların eski ve yeni mimari altyapıları arasındaki köprülere yardımcı olmak için değil, aynı zamanda onlara yatırımın geri dönüşünü (ROI) artırmalarında da yardımcı olmak için benzersiz bir konuma sahibiz.

Her şeyden önce kullanıcılarımıza/müşterilerimize Hibrit BT genelinde yardımcı olmak için küresel ölçeğe sahibiz. HP Yazılım varlıkları için, artık daha büyük bir yazılım şirketi içinde küçük bir yazılım şirketi değiliz. Müşterilerimizin yatırım yapmaktan çekinmeyeceği büyüklük ve yetkinliğe erişmiş bir şirketiz.

2- Yazılım varlıklarının portföyünü yönetmenin temel yetkinliğiyle, güçlü bir platform ve kanıtlanmış bir işletim modeli oluşturduk.

3- Ürün portföyümüz iş dünyasındaki her türlü sorunu çözebilecek gerçek derinliğe ve zenginliğe sahip.

Ürün portföyümüzün hayatımıza nasıl aktarıldığına dair uygulamaları, havacılık sektöründen örneklerle paylaşmak isterim... Havaalanında bir bilet acentesi ile check-in yaptığınızda, bizim host bağlantısı çözümlerimiz, check-in yapılmasına ve binış kartınızı basmalarına izin veren sistemlerin arkasında bulunuyor. Hava yolculuğunu güçlendiren birçok uygulama, ITOM tarafından yönetilen ve izlenen altyapı üzerinde bulunuyor. Ve Vertica, müşteri tercihleri ve davranışları etrafında analitik ve öngörüler sağlıyor. Bir uçağın geciktirilip geciktirilmediğini veya kapının değişip değişmediğini bize bildiren SMS mesajları, 3G telekom altyapısının büyük kısmı, CORBA'ya, kısa mesajların dağıtımını desteklemek için çalışıyor.

Boeing 787'nin uçabilmesini 14 milyon kod satırı sağlıyor. Bir anlık bir hataya bile tahammülün olmadığı bu noktada, bu kodu test etmek için bizim yazılımımız kullanılıyor. Uçmaya başladıktan sonra da Net IQ, havadaki wi-fi'ye güvenli bir şekilde giriş yapmanıza yardımcı oluyor.

Hızlı ve sezgisel

İşte dijital dünya: Ticimax, dijital kodlama ile depodaki ürünün 15-20 dakika yerine 3 dakikada ve hataya yer bırakmadan çıkmasını sağlarken Cisco'da sezgisel ağları ile niyetleri okuyacak. **KEREM ÖZDEMİR**



Ticimax E-ticaret Sistemleri Kurucusu Cenk Çiğdemli, uzun süredir e-ticaret şirketlerine çözümler geliştiriyor.

Son hedefi, çevrimiçi alışverişte depo yönetimi hatalarından kaynaklanan yanlış ürün gönderimi ve iade problemlerini tarihe gömmek... Ticimax'ın 'akıllı depo ve operasyon yönetimi uygulaması' çevrimiçi alışverişin her adımını takip edilebilir hale getirirken dijital kodlama sistemiyle depolardaki ürünleri tüketicinin internet siparişiyle eşleştirmesi, depodan yanlış ürün gönderilmesini imkansızlaştırıyor. Çiğdemli, "Bu uygulama sayesinde sadece teslim aşaması değil, iadelerde de her adım kayıt altına alınıyor. Bu da operasyon maliyetlerini düşürüyor" diyor.

Depodan herhangi bir siparişin normalde 15-20 dakikada çıkmasına

karşın bu yazılım ile sürenin üç dakikaya indiğini söyleyen Çiğdemli, "Uygulama sayesinde depo görevlisi bir raftan ürün sipariş kodu ile eşleştirerek alıyor, eşleşmeyen siparişler ortak havuzda görülebiliyor. Tüm aşamalar siparişi veren müşteriye de bildiriliyor" diyor. Müşterilerin çağrı merkezi ile yaptığı tüm görüşmeleri yazılım üzerinden robot ile yapabildikleri ve siparişe ait tüm detayları öğrenebildikleri modül ile de personel hatalarının sıfıra indirilmesi hedefleniyor.

Bu arada Cisco, niyeti algılayabilen, siber güvenlik tehditlerini en aza indiren ve zamanla öğrenerek yeni fırsatları açığa çıkaran yeni sezgisel ağını Game of Thrones'un Tyrion Lannister karakteri olarak tanıdığımız Peter Dinklage'in tanıtım yüzü olduğu bir kampanya ile Türkiye'de tanıttı. Cisco'nun kurumsal ağ teknolojileri

alanında en önemli atılımlardan biri olan niyet algılama odaklı (intent based) ağ çözümleri, eylemleri kestirebilen, güvenlik tehditlerini yoldayken durduran, sürekli evrilmeye ve öğrenmeye devam eden sezgisel bir sistem yaratma vizyonunu gerçekleştirmesi anlamına geliyor. Bu sayede şirketler yeni fırsatlar yakalarken; artan bağlantılar ve dağıtık teknoloji çağında, daha önce çözümsüz olan zorlukları çözebilecekler.

Cisco Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Sinan Yetişgen, 2020 yılı itibarı ile şirketlerin yüzde 75'inin dijital dönüşümünü tamamlamış ya da hazırlıklarını yapıyor olacağını ifade ederek, "ağ"ın dijital dönüşümün en önemli bileşenlerinden biri olduğunu belirtiyor. Ağın doğru mimari ile bulunduğu verinin en etkin şekilde kullanılabileceğine dikkat çeken Yetişgen, "Böylece yazılımın kendi deneyimlerinden öğrenerek bilgiyi analiz etmesini ve daha hızlı karar alınmasını sağlayabiliriz. Sezgiseleri ile öğrenebilen ağ alt yapısının en önemli avantajlarından birisi de güvenlikte olacak. Dijitalleşen nesnelerin interneti dünyasında herhangi bir tesiste yüzbinlerce sensörün primitif segmentasyon yöntemleri ile korumamız, en baştan başarısızlığa uğramamız demek. Deneyimlerinden öğrenebilen bir yazılım ile tehditleri daha oluşmadan öngörmek ve engellemek mümkün olacak" diyor.

İşletmelerin bugün ağ yönetiminde tercih ettiği geleneksel BT süreçleri artık sürdürülebilir değil. Cisco'nun sürekli olarak öğrenerek, adapte olarak, otomasyon ve koruma sağlayarak ağ operasyonlarını optimize etmeye ve günümüzün giderek güçlenen tehdit ortamında savunma sağlamaya dayanan sezgisel sistem yaklaşımı, tehditler tarafındaki dijital dönüşüme yanıt verecek çözümlerden biri olabilir.



Girişimcilerin yeni adresi Lonca Girişimcilik Merkezi

Kuveyt Türk, ilk fazını Workinton'la işbirliğine giderek hayata geçirdiği Lonca Girişimcilik Merkezi'ni kamuoyuna duyurdu. Lonca Girişimcilik Merkezi tarafından seçilen 10 startup, Lonca Girişimcilik Merkezi'nde teknoloji odaklı, ölçeklenebilir iş fikirlerini, sürdürülebilir ve hızlı şekilde ticari faaliyete dönüştürmeye başladı.

Kuveyt Türk Bankacılık Servis Grubundan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İrfan Yılmaz yaptığı konuşmada, "Kuveyt Türk olarak bu yıl ilk defa farklı fikirlerinin yönlendirilmesini bekleyen gençlere destek olmak, onların projelerinin hayat bulmasını sağlamak amacıyla Hackathon'u düzenledik. Şimdi de yeni fikirlerin oluşmasına katkı sağlayacak Lonca Girişimcilik Merkezi'ni hayata geçirdik. Geçtiğimiz ayki duyurumuz üzerine Lonca'ya bine yakın girişimci başvurdu. Jüri tarafından seçilen 10 projenin sahipleri çalışmalarına hızla başladı" dedi.

Lonca Girişimcilik Merkezi tarafından seçilen 10 startup ve faaliyet alanları şunlar:

Crypto Pos: CPOS, kripto para birimleriyle ödeme almak isteyen satıcılar ile ödeme yapmak isteyen alıcıları dijital ortamda buluşturan bir ödeme sistemi.
Kobi ATM: ATM açmaktaki maliyetleri ortadan kaldıracak, müşterileri yüklü komisyondan kurtaracak, müşterilerin

KOBİ'leri ATM gibi kullanarak para çekme/para yatırma işlemlerini yapabilecekleri bir sistem.

Analitik: 3 yaş üzeri çocuklara Montessorri prensipleriyle algoritma kurmayı, analitik düşünmeyi ve programlamayı öğreten programlanabilir eğitim seti.

Smart Factory: İmalat sanayiinde sıklıkla kullanılan CNC ve PLC kontrollü makinaların internet ağına bağlanmasını mümkün kılan sistem.

Bisigortaci.com: Sigorta yaptırmak isteyen kişiler ile sigortacıları buluşturan pazar yeri.

Fosefi: Yayın hayatına dair tüm içeriklerin (dizi, film, belgesel,

çizgi film, reality şov vb) yayın hakları ticaretinin online ve global olarak yapılmasını sağlayan B2B pazar yeri.

Ratonik: Topraksız tarım için çok fonksiyonlu akıllı kontrol sistemi.

Compocket: Elektronik laboratuvarlarında kullanılan ölçüm cihazlarını bilgisayar tabanlı ve mobil uyumlu hale getiren donanım-yazılım projesi.

Catchman: Alışveriş merkezlerindeki mağazaların ürünlerini tüketicilere yüksek indirimlerle sunan mobil uygulama.

Fulle Gitsin: Akaryakıt istasyonlarında araçtan inmeden indirimli olarak ödeme yapabilen mobil bir uygulama.



48 saatlik Akbank hackathonu tamamlandı

Akbank'ın dijital ödemeler, harcama - gelir yönetimi ve tasarruf alanlarında bireysel müşterilerin ihtiyaçlarına odaklanan hackathonu "CODE: PARASAL KONULAR" tamamlandı. 48 saatlik maratona kazanan takımlar büyük ödüllerin sahibi oldu.

Akbank Direkt Bankacılık'ın yeni yapılanması Akbank LAB İnovasyon Merkezi ve Akbank Bireysel Bankacılık iş birliğiyle gerçekleştirilen "CODE: PARASAL KONULAR" hackathonunda, 140'tan fazla grup ve bireysel başvuru arasından seçilen 30 ekip 48 saat boyunca kıyasıya yarıştı.

"CODE: PARASAL KONULAR"da, yarışmacılar harcamalardan tasarrufa, alışverişten birikime, gelir yönetiminden gelecek planına tüm bireysel bankacılık ihtiyaçlarını karşılayacak yeni dijital çözümler üzerine çalıştı. Yarışmada 30 bin TL tutarındaki birincilik ödülünü Türkeran İnce, Tuğkan Kibar ve Ayberk Adsız'dan oluşan "Bam Bam Bam" ekibi kazandı. Melih Efeoğlu, Hasbi Sevinç ve Tahsincan Baldırcı "HMTTC" ekibi ve Özer Batu

Kargılı, Semih Aslan Sağlamol ve Beliz Yavaş'tan oluşan "BSBTECH" ekipleri ise başarı ödülü olarak 15'er bin TL kazandı.





Albaraka Garaj Fintech Hackathonu kazananları belli oldu

Albaraka Türk tarafından hayata geçirilen Albaraka Garaj, finans teknolojileri alanında kod bilgisine güvenen yazılımcıları desteklemeye devam ediyor. Bu vizyon çerçevesinde hayata geçirilen, geleceğin finans teknolojilerini yeniden şekillendirmek isteyen kod yazılım geliştiricilerin katıldığı Albaraka Garaj Fintech Hackathon'unun (kod yazılımı) kazananları belli oldu.

www.alarakagaraj.com adresi üzerinden başvuruların alındığı Albaraka Garaj Fintech Hackathonu kapsamında dereceye giren “ÖdEfendi: Temassız Ödeme Çözümü” projesi birinci olurken, “İrfan: Machine Learning üzerine kurulu robo danışmanlık uygulaması” projesi ikinci, “Hypersoft: Sanal çağrı merkezi projesi” üçüncü oldu. Gerçekleşen ödül töreninde birinci olan ekibe 10.000 TL’lik ödülünü Albaraka Genel Müdür Yardımcısı Temel Hazıroğlu, ikinci olan ekibe ise 7.500 TL’lik ödülünü Albaraka Banking Group CIO Ahmed Albaloooshi ve üçüncülük kürsüsüne çıkan ekibe 5.000 TL’lik ödülünü Albaraka Genel Müdür Yardımcısı Fatih Boz verdi.

Fintech Park ve Workinton fintech'leri biraraya topladı

Finansal teknolojiler (fintech) ekosisteminin önemli oyuncularından FintechPark ve Türk çalışma hayatına ortak çalışma alanları (co-working) kavramını yerleştiren Workinton; Türkiye'nin hem fiziksel hem de dijital ilk fintech platformu olan KOOP için işbirliğine gidiyor. KOOP; fintech şirketlerine, finansal kuruluşlara, perakendecilere, telekom operatörlerine, teknoloji şirketlerine ve diğer sektör katılımcılarına yüksek katma değerli hizmetler sunacak. KOOP, üyelerine diğer sektör katılımcılarıyla birlikte yer alabilecekleri ortak çalışma alanları ve ofis seçeneklerinin yanında; fintech sektörüyle ilintili konferanslar, yuvarlak masa toplantıları, API platformu, mentörlük, danışmanlık, uluslararası fintech merkezlerine ziyaretler, yatırımcı eşleştirmeleri, hızlandırma programları, araştırmalar, sektör raporları ve benzeri fırsatlar sunacak.

KOOP, sunacağı hizmetlerde çözüm ortaklarıyla birlikte çalışacak. Fiziksel alan çözüm ortağı Workinton; platformun ofis, toplantı, etkinlik alanı gibi gereksinimlerini karşılayacak. Dijital bir platform olarak da konumlanacak KOOP, endüstrinin bir araya geleceği bir API Sandbox yaratıyor. Altyapısı KOOP'un bu konudaki teknoloji ortağı Telenity tarafından sağlanacak olan KOOP API platformunda; sektörün entegrasyon ihtiyaçlarının giderilmesi, yeni fintech iş modellerinin hızlı bir şekilde yaratılması, yaratılacak iş modellerinde ön değerlendirme süreçlerinin kısaltılması, finansal teknolojiler sektöründeki hızlandırma, kuluçka merkezi ile hackathon programlarının daha somut biçimde, geniş katılımlı hayat bulması ve sektörün dijital ortamda da bir araya gelmesi hedefleniyor.

Qlik

Qlik

2

Veri
Onl

Ömer Çıtak (solda)
ve Emre Çabuk,
BI Technology olarak
Qlik Sense'in iş zekası
alanında çığır açan
kolay kullanım özelliğini
tüm şirketlere sunmak
istediklerini ifade ediyor.

www.bitecl...com

Analitik herkes için çocuk oyuncağı olacak

İş zekâsı hiç bu kadar kolay olmamıştı. Qlik Sense, son yılların en önemli trendi olan veri analitiğini veriye dokunan ve veriyle çalışan herkes için adeta bir çocuk oyuncağı haline getirmiş durumda. BI Technology, düzenlediği Qlik Sense Day etkinliğinde yeni veri analitiği dünyasını tüm yönleriyle ele aldı. **NURAY ŞUMAN**

İş zekâsı ve veri görselleştirme alanında önde gelen Qlik teknoloji çözümlerinin Türkiye'deki temsilcisi BI Technology, veri merkezli akıllı yeni iş dünyasında oyunun değişen kuralları, Qlik'in yaklaşımı ve kullanıcı deneyimlerinin paylaşıldığı Qlik Sense Day'i düzenledi. 'Verileriniz size birşeyler söylüyor. Onları dinliyorsunuz mu?' sloganıyla veri keşfinin ve veriyi akıllandırmanın önemine dikkat çekilen toplantının açılışını BI Technology Yönetici Ortağı Can Doğu yaptı. Doğu 8 yıllık Qlik birlikteliği sürecinde 35 kişilik bir ekip ve 40 iş ortağıyla birlikte yaklaşık 650 müşteriye katma değerli çözümler sunduklarını ifade etti.

Toplantının odağını oluşturan Qlik Sense platformu, iş zekâsı alanında çığır açan ve ezber bozan duruşuyla kullanıcıların da beğenisini kazanmış durumda. Nitekim toplantıda söz alan kullanıcı kurumlar Qlik Sense ile hayatlarının nasıl pozitif yönde değiştiğine ilişkin örneklerini paylaştılar. Bu platform öncelikle şirketteki her profildeki kullanıcının kendi raporlarını hazırlayabilmesini ve dinamik kokpitler ile çok büyük veri kümelerindeki gizli kalmış bilgiye ulaşabilmesini sağlıyor. Self servis veri görselleştirmede sürükle-bırak, mobil olarak kullanım, akıllı arama, renk seçenekleri ekleme vb. yetenekleri sayesinde hızlı ve kolay

bir şekilde veri analizi yapılabiliyor, görsel raporlar oluşturabiliyor. Kısacası Qlik Sense, veri analitiğini kurumlar ve çalışanlar için neredeyse çocuk oyuncağı şeklinde basitleştirip kolaylaştırmış durumda.

İŞ ZEKASINDAN ARTIRILMIŞ ZEKAYA

BI Technology Teknik Satış Lideri Ömer Çıtak, Qlik Sense toplantısında yaptığı konuşmada şirketlerin can damarı olan verilerini anlamlı hale getiren iş zekâsı alanının nereye evrildiğini şöyle açıkladı: "Şirketlerin bugün ve gelecekteki en önemli varlıkları verileri olacak. Kısacası veri herşeyin odağında. Bu kelimenin yanına son dönemde veri analitiği, veri bilimi, makine öğrenmeleri, doğal dil okuma şeklindeki konular eklendi. Şirketlerin önceliği hala kurumsal raporlama ve analiz platformlarını oluşturmak. Bunu oluştururken de artık o ihtiyaçların değiştiği bir dünyayı adreslemeye çalışıyorlar. Analitik zaten şirketlerin gündemindeydi ancak daha stratejik bir konu oldu. Raporlama düne kadar sadece operasyonel ihtiyaçtan dolayı yapılıyordu. Artık bu da stratejik bir inisiyatif halini aldı ve analiz bazlı sonuçlar rağbet görmeye başladı.

Bugün kurumların veriyi işleme, veriyi tutma, analiz etme yetkinlikleri değişti. Analiz etme, keşfetme, sorgudan soru sormaya yani sorgu temelli değil soru temelli bir yaklaşıma yönelim var. Çalışanların hızlı



Can Doğu

BI Technology Yönetici Ortağı Can Doğu:

Qlik büyük verinizi faydaya dönüştürüyor

“Dijital dünyanın devasa verisini analiz etmede şirketlerin en önemli kaynağı büyük veri çözümleri oluyor. Qlik Sense platformunda büyük veri yatırımının yararını ortaya çıkaracak şekilde bir yapılanma var. Öncelikle platform tüm büyük veri çözümleriyle entegrasyona olanak tanıyor; native bağlantı tipleri sunuyor.

Qlik Sense uygulaması büyük veri kaynakları yüklemeye ve bunları analiz etmeye imkan tanıyor. İsteğe bağlı uygulamaları, kullanıcılara büyük veri yığınlarının toplu görünümünü sunarak ayrıntılı analiz için ilgili veri alt kümelerini yükleme olanağı sunuyor. Aynı zamanda büyük veri ve operasyonel veriler arasındaki ilişkileri keşfetmeye; mobil cihazlarla büyük veriye ulaşip analiz etmeye imkan veriyor.

Direct Discovery özelliği sayesinde de büyük veri kaynağına anlık olarak sorgu gönderebilme, sorgu sonuçlarını ön bellekte tutarak yeniden kullanıma hazır halde tutma, Bağlantılı Analiz özelliğini ister bellek içi veri ile istenirse direkt kaynak verilerle kullanabilme imkanı veriyor.”

soru sorması, hızlı yanıt alması ve soruları çeşitlendirmesi önem taşıyor. Bu soruların çeşitlendirilmesi de optimum karar vermeye doğru evriliyor.

Qlik’in temel prensibi daha fazla kişinin analitiği kullanması böylelikle daha fazla değer oluşturabilmeye dayanıyor. Hedef ise kurum içinde veriye dokunan herkesi, her çalışanı Qlik dünyasına dahil edebilmek.

Qlik tarafında iki temel yenilik göze çarpıyor. Birincisi; insanı odağına alan, sadece akıllı algoritmaların değil de akıllı algoritmalar yardımıyla çalışan kişilerin daha hızlı karar vermesini sağlayacak akıllı parametrelerin oluşturulması diyebiliriz.

Qlik artan veri çeşitliliği ve boyutunu adresleyebilecek, analiz edebilecek büyük veri çözümleriyle birlikte hareket ediyor. Burada temel yaklaşımımız, veriniz neredeyse orada kalsın diyoruz. Farklı kaynaklardan gelen verilerin tamamen konsolide edilmesi değil onların konsolidasyondan sonra bir içgörüyeye dönüşmesi önem kazanıyor. Şu anda Qlik Sense ile veriyi manipüle ederek, veriden anlam çıkarmanızı veya profillemenizi sağlıyoruz. Önümüzdeki dönemde ise heyecan verici gelişme olarak direkt büyük veri yapıları üzerinde milyarlarca satır veriyi Qlik’in patentli ilişkisel veri tabanı mantığı ile analiz edebileceksiniz.

İş zekası tarafında son gelişme olarak, artırılmış zekaya doğru evrilmesini söyleyebiliriz. İş zekasının bir adım sonrası veri keşfi ve o tarafta şirketler daha çok makine öğrenmesi ve ileri analitik konula-

rına yönelmeye başladı. Veri keşfini günümüzde veri bilimci dediğimiz uzmanlar yapıyor ancak bugün her çalışan bir veri bilimci olamaz. Bu teknolojilerin iş kullanıcılarına hitap edecek kolaylık ve esneklikte tasarlanıp geliştirilmesi gerekiyor. Qlik de bu noktada çalışmalarını sürdürüyor.”

ANALİTİKTE BAŞARI İÇİN YETKİNLİKLERİ GELİŞTİRİN

Yaklaşık 17 yıldır veri analitiği konusunda UN Airlines, IBM, Deloitte gibi çeşitli uluslararası şirketlerde uzmanlık geliştiren Ali Tuncel, 1,5 yıl önce de T4 Analytics şirketini kurarak burada genel müdürlük görevini yürütüyor. Ali Tuncel bugünlere iş dünyasında sıcak bir gündeme sahip ileri analitik konusunda bazı ipuçlarını paylaştı: “Veri analitiğini; descriptive/tanımlayıcı-predictive/öngörüsöl-prescriptive/kurallara dayalı analitik olmak üzere 3 farklı kısma bölüyoruz. Bunlar:

1. İlk kısımda geçmişe dönük soruları cevaplıyoruz. Şirketimizde geçtiğimiz ayki satışlarımız ne olmuş gibi.
 2. İkinci kısımda tahminsel verileri sorguluyoruz. Önümüzdeki ay ya da yılsonu satışlarımız ne olacak gibi. Burada matematik, yapay zeka, veri bilimci vb. işin içine giriyor.
 3. Son kısımda ise istenen sonuçların elde edilmesi için ne yapılması gerektiğini ortaya koyuyoruz. Örneğin hedefleri tutturmak için neler yapabiliriz gibi.
- İleri analitikte belli başlı alanlar arasında müşteri analitiği, tedarik zinciri



Ali Tuncel

analitiği, risk analitiği, işgücü analitiği yer alıyor. Bugün şirketlerin yetkinliklerine baktığımızda veri toplama, veri kalitesini artırma, raporlama ve iş zekası çalışmaları yapıyorlar. Yavaş da olsa öngörüsöl, sezgisel analitik tarafında çalışmalar yürütülmeye başlandı. Analitik projelerde başarısızlık iki nedenden dolayı oluyor:

Veri ile ilgili sorun (eksik, yetersiz, kirli olması); iş ihtiyaçlarının yeteri kadar net ve anlaşılır olmaması.

Analitik alanında başarı elde etmek için yapılması gerekenler ise şöyle: İş ihtiyaçlarına odaklanarak analitiğe başlayın. Katma değeri gösterdikten sonra üst yönetimin desteğiyle operasyonelleşme ve ölçeklendirme sürecine geçin. Çok gecikmeden yetkinlik geliştirme stratejinizi belirleyin. Bunu yaparken de insan, teknoloji, süreç üçlüsünü aynı anda entegre olarak ele alın.

Qlik Sense Kullanıcı Deneyimleri

TANI, VERİDEN VERİM'E QLIK İLE GİDİYOR

Bir Koç Grubu şirketi olan Tanı, veri analitiğine dayalı pazarlama ve sadakat programları çözümleri geliştiriyor. Vizyonunu veriden verim'e olarak belirleyen şirket 2002 yılından bu yana Paro ürünü ile markaların mağaza, web ve mobil kanallarında müşteri verisi, müşteri sadakati ve müşteri deneyimini uyumlu yönetmelerini sağlayan çözümler sunuyor.

Tanı Yeni Ürün Geliştirme Yöneticisi Tolga Hasanbeşoğlu, Qlik Sense ile olan yolculuklarını şöyle aktarıyor: "14 farklı sektör grubuna hizmet veriyoruz. Yıllık 6 bine yakın kampanya oluşturuyoruz. 165 bin işlem bizim üzerimizden geçiyor. Tanı'nın hizmet modelinde verinin kanallardan gerçekli entegrasyonlarla toplanması, doğrudan toplanması, tekilleştirilmesi, segmente edilmesi, modellenmesi, makine öğrenme veya yapay zeka gibi araçlarla desteklenerek tekrar kanallara beslenerek zengin bir müşteri deneyimi sunulması anlayışı mevcut. Bu noktada biz veri yönetimi, analitik iş zekası hizmetleri, 360 derece kampanya yönetimi vb. yapıyoruz.

Tanı 360'ın basit, hızlı, dinamik ve tekrarlanabilir olması bizim için önemliydi. Ürünün arkasında bir Tanı 360 engine var. Bu model tüm tekilleştirme, segmentasyon, ileri analitikten sonra verinin eşzamanlı olarak aktarılması ve bunun sonucunda akıllı bir hale getirilmesini kapsıyor. Herhangi bir departmanımızın ya da başka şirketlerin verisini çok hızlı şekilde içeriye yerleştirebiliyorsunuz. Aslında bu ürün Qlik Sense'te geliştirilmedi. Burada verinin görselleştirilmesi aşamasında Qlik Sense bizim imdadımıza yetişiyor."



ENERJİSA 25 MİLYON MÜŞTERİSİNE QLIK İLE DOKUNUYOR

Müşteri kitlesi olarak 9 milyon hanesi bulunan ve her hanede ortalama 4 kişinin yaşadığı düşünüldüğünde 25 milyon kişiye hizmet veren Enerjisa, her ay 7 milyon adet fatura kesen ve çağrı merkezlerinden günlük 20 bin çağrı alan, 6 bin saha çalışanı olan bir yapıya sahip. Kurum içindeki İş Zekası birimi, üretim ve optimizasyon ile dağıtım ve perakende operasyonlarının tüm verilerinin yönetimini sağlıyor. Müşteri hizmetlerinden gelen çağrı merkezi verileri, Ar-Ge merkezi verileri, risk yönetimi, üretim yönetimi, nesnelerin interneti tarafından gelen sensör verileri vb. bu projelerden bazıları.

Enerjisa İş Zekası Eksperti Çiğdem Varol, Qlik Sense ile olan yolculuklarını şöyle aktarıyor: "2015 yılında kurumumuzda Qlik Sense kullanmaya başladık. Bünyemizde birden fazla analitik projemiz, veri bilimci uzmanımız, büyük veri projemiz var. Bununla birlikte IoT da hayatımıza girdi. Çok farklı kanallardan bize gelen çeşitli verilerimiz mevcut. Büyük veri platformumuz var ve arkasında da analitik yapmaya başladık. Çeşitli veri modellemeleri yapıyor, datamartlar oluşturuyoruz. Tüm bu çalışmalarımızı raporlama aşamasında basit veri görselleştirilmesine gereksinim duyduk ve devreye Qlik Sense girdi. Qlik Sense'in tüm veri kaynaklarına bağlanabilmesi, verinin çeşitlendirilmesi, kişiye özel veri setleri oluşturulabilmesi, esnek, basit ve kolay kullanıma sahip olması bizim işimize büyük bir değer kattı. Qlik Sense ile yaptığımız son çalışma da IoT verileri yani akan verilerin gerçek zamanlı olarak görselleştirilip raporlanması oldu.

DMS VERİ ODAKLI ANALİTİK PAZARLAMAYI QLIK SENSE İLE SAĞLIYOR

Doğuş Grubu'nun veri odaklı pazarlama ve analitik pazarlama aynı zamanda sadakat platformu olan DMS (Doğuş Marketing Services-Doğuş Pazarlama Servisleri), veri odaklı kişiselleştirilmiş üst düzey pazarlama hizmetleri sunuyor. 87 Doğuş Grubu noktası ve 8 milyon müşteriye hizmet veren DMS, veri raporlama ve analizi tarafında Qlik iş zekası ve analitik platformunu kullanıyor.

Yapısal raporların oluşturulması, periyodik olarak ilgili birimlere veya şirketlere gönderilmesi, detaylı sorgulamaların ve analizlerin gerçekleştirilmesi noktasında QlikView; mobil dashboard'lar oluşturularak native iOS ve Android uygulamaları içerisinde kullanıma sunulması için ise Qlik Sense ürününü kullanıyor. DMS İş Zekası ve Raporlama Yöneticisi Melih Erdurcan, Qlik Sense'in mobil uygulamasıyla yaptıkları çalışmaları şöyle aktarıyor: "Üst yönetim kademelerinin ve iş birimlerinin hızlı iş kararları almasına destek olmak amacıyla veriyi hızlı işleyebilen, kullanımı kolay olan ve etkili görsel çıktılar üreten kullanıcı dostu bir ürün ihtiyacı bulunmaktaydı. Qlik ile yapılan işbirliği, hem bu bahsettiğim ürün özelliklerini barındırması hem de hızlı entegrasyon gibi avantajları sebebiyle çok önemliydi. Şu anda, Qlik ürünleri ile her iş birimimize özel ayrı ayrı dashboard'lar oluşturabiliyoruz. Bunun yanında, farklı kaynaklardan alınabilen verileri konsolide ederek sadece büyük resmi göstermeye odaklanabiliyoruz; en üst yönetim kademelerinin de erişebileceği ve inceleyebileceği yapıda yönetim dashboard'ları yaratabiliyoruz. Tüm bunlar çok kısa sürelerde gerçekleştirilebiliyor. Özellikle Qlik Sense ürünü ile oluşturduğumuz mobil dashboard sayesinde, son kullanıcılar dashboardlara cep telefonları ile tek bir platform üzerinden, gerçek zamanlı olarak ve güvenli bir ortamda ulaşabiliyorlar."



KALE SERAMİK'TE QLIK SENSE İLE TEDARİK ZİNCİRİ ANALİZİ

Veri analitiği alanında kurumlara geniş kapsamlı hizmet sunan Deloitte Analytics, bu alanda strateji geliştirme, yönetim danışmanlığı, iş ortaklarıyla birlikte proje uygulama ve bu alanda dijital çözümler sağlıyor. Deloitte Analytics'in, Kale Grubu'nun yapı ürünleri şirketi olan Kale Seramik'te gerçekleştirdiği Tedarik Zinciri Dönüşümü Projesi; entegre planlamayı da içeren taraflı dikkat çeken bir proje.

Deloitte Analytics Strateji&Operasyon Yöneticisi Feyza Dilbaz, Kale Seramik'teki tedarik zinciri analitiği projesinde Qlik Sense ile olan yolculuklarını şöyle aktarıyor: "Kale'de tedarik zinciri analitiği tarafında uçtan uca hizmet sunuyoruz. Ürün geliştirme, planlama, satın alma, üretim, lojistik, dağıtım ve servis sağlamaya kadar her noktada talep tahminleme, algılama, ürün/portföy rasyonalizasyonu, kapasite optimizasyonu, kestirimci bakım, hatta tedarik zinciri kontrol kulesi dediğimiz birçok çözümü sağlayabiliyoruz. Şirketin orta/uzun vadeli planlarından kısa vadeliye kadar inen bir operasyon planı var. Belirlenen bütçe hedefi doğrultusunda bir talep planlama yapılıyor. Bir yandan da her ay istatistiksel olarak talep tahminlerini yapıyoruz. Buna göre de stokları, üretimi, kapasiteyi, satın almayı vb. planlıyoruz. Kale Seramik'de talep planlama, stok planlama, kapasite planlama, üretim planlama, hepsinin çatısını oluşturan satış operasyon planlama vb. adımlarını kapsayan yaklaşık 8-9 ayrı dashboardu Qlik Sense üzerinde tasarladık. Bununla birlikte de üst yönetimin karar vermesini sağlayan anahar performans göstergelerini ürettik."

İstanbul'un merkezinde, iş dünyasının kalbindeyse,
hem interneti, hem ulaşımı garanti olsun diye metro hattının üzerini seçtiyse,
%99,99 uptime'ı şart kabul ettiyse,
1.040 m² beyaz alanı 7/24 gözümüz gibi korumayı bildiyse,
13 yıldır bağımsız veri merkezi işinden başka bir iş yapmayı düşünmediyse,
bulunduğumuz yer tesadüf değil.

RADORE. İSTANBUL'UN MERKEZİNDEKİ VERİ MERKEZİ.



Deloitte.
Technology Fast 50
Turkey-Winner 2012
2013 - 2014 - 2015



Metrocity, Kat: -4 Büyükdere Cad.
No: 171 Levent / İstanbul
T : 0212 344 04 04 (7/24)

bilgi@radore.com
radore.com

 **radore**
Uptime Experts

Sizin için küçük, güvenlik için büyük adımlar

Ne kadar çok bağlantılıysanız, ne kadar çok dijitalleşiyorsanız bir o kadar da tehlike altındasınız. Bağlantılı dijital dünyada var olmak için uçtan uca entegre bir güvenlik politikası şart. Çünkü günümüzde tehditlerin çoğu son kullanıcılara yönelik. İşte basit ama etkili siber güvenlik ipuçları... **NURAY ŞUMAN**

Yaşamımız dijitalleşirken güvenlik boyutunun giderek ön plana çıktığını gözlemliyoruz. Dijital sistemlerin gelişimi ve sürdürülebilir olmaları ne kadar güvenli olduklarıyla doğru orantılı.

Önceleri kapalı devre güvenlik sistemleri korumayı sağlayabiliyorken, verinin ve bilginin güvenliğini konuşurken bugün açık platformlarda siber güvenlik kavramını konuşmaya başladık. Nesnelerin interneti ile birlikte herşeyin dijital olarak birbirine bağlandığı bir dünyaya adım atacağız ve bu açık platform pek çok tehlikeleri de barındırıyor.

Sistemler ve bilgiler ne kadar açık platformlarda ise o kadar da fazla tehlikeye, saldırıya ve dolandırıcılığa maruz kalması söz konusu. Hiçbir güvenlik açığının oluşmaması için bütünleşik, önleyici bir siber güvenlik politikası ve yatırıma gereksinim duyuluyor.

Siber güvenlik ya da dijital güvenlik her zaman sıcak gündemini koruyacak bir alan gibi görünüyor. Gün geçmiyor ki bu alanda çeşitli araştırmalar yapılmassın. Her bir araştırma siber güvenliğin farklı bir boyutunu, artan tehlikeleri, değişen saldırı tipleri ve profillerini, yeni nesil hackerları vb. ortaya koyuyor. Araştırmalardan çıkan ortak nokta; siber saldırıların daha çok yeni teknolojilere yöneldiğini ortaya koyuyor. Özellikle son kullanıcıların bulunduğu noktalar örneğin mobil uç cihazlar, akıllı telefonlar, sosyal medya ortamları hackerlerin gözdesi konumunda. Yanı sıra siber saldırganların nesnelerin interneti, giyilebilir teknolojiler, bulut, endüstri 4.0, yapay zeka, blockchain gibi yeni teknoloji alanlarında oluşabilecek güvenlik zafiyetini göz hapsinde tuttıkları bir gerçek.

Araştırma kuruluşlarının, güvenlik şirketlerinin yaptığı araştırmalara göz atıp bu tehlike dolu açık dünyada bi-

reyler ve şirketler olarak neler yapmamız gerektiğine göz atacağız. Çünkü basit ve sıradan bir güvenlik önlemi, çok büyük kayıpların önüne geçebilecek.

SİBER TEHDİTTE TÜRKİYE RİSK ALTINDA

2017 yılı, tüm dünyada kurumlara yönelik yüksek profilli saldırıların meydana geldiği bir yıl oldu. 150'yi aşkın ülkeyi etkileyen WannaCry saldırısı, Yahoo'nun 3 milyar kişiye ait kullanıcı bilgilerinin ele geçirilmesi ya da "Game of Thrones" dizisinin henüz yayınlanmamış bölümlerinin sızdırılması...

Siber güvenlik önlemlerini günümüze uyarlayamamış şirketler çok büyük bir riski göze almış durumdadır. Artık yazılım güvenliğinin temel bileşenleri içerisinde saldırı öncesi önlemler, izleme ve takip, arşivleme, yedekleme, felaket önleme, saldırı anı aksiyonlar,

olay yeri araştırma, saldırı sonrası aksiyonlar gibi farklı konseptler mevcut.

Trend Micro Akdeniz Ülkeleri Genel Müdürü Yakup Börekcioğlu, kullanıcıların yamalama ve güncelleme problemlerinin, bu saldırılar karşısında hackerlara açılan bir kapı olduğunu söylüyor ve yaptıkları araştırmadan alıntılar yapıyor: "Trend Micro olarak yaptığımız araştırmalarda, yılın ilk yarısında 82 milyondan fazla fidye yazılım tehdidinin yanı sıra güvenlik önceliklendirme ihtiyacını destekleyen 3 bin BEC (iş e-postası sızmaları) girişimini tespit ettik. Bu rakam her dakika artmaya devam ediyor.

İlk yarıyıl raporlarına göre bölgedeki fidye yazılımların yüzde 18'ini Türkiye oluşturuyor. Bu oranla Avrupa bölgesinde birinci ve dünyada da ABD, Brezilya, Hindistan ve Vietnam'dan sonra 5. sırada yer alıyor. Online bankacılık işlemlerindeki zararlı yazılımlarda da Türkiye Avrupa'da birinciye, dünyada da ABD, Çin, Japonya ve Vietnam'ın arkasından 5. sırada. Kısacası Türkiye risk altındaki ülkeler arasında."

Siber tehditleri bugün dünya coğrafyasından, siyaset ve ekonomik gelişmelerden ayrı tutamıyorsunuz. Nitekim Trend Micro, Orta Doğu ve Kuzey Afrika Yeraltı Dünyasının kapsamlı siber suç raporunu hazırladı. Rapor; bölgede politik amaçlı hack olayları, DDoS saldırıları ve web site içeriklerinin bozulması yönünde ataklar yaşandığını gösterirken, siber dolandırıcılık ve kimlik hırsızlığına karşı kullanıcıların ve kurumların daha dikkatli olması gerektiğini ortaya koyuyor.

Rapora göre; kredi kartı bilgileri ya da CVV2 numaraları ya da tüm bilgileriyle birlikte satılıp, değiş tokuş ediliyor. Kredi kartının sahtesini yapmak için gereken kart sahibinin ismi, doğum tarihi, adresi, PIN numaraları gibi tüm bilgilere ücreti biraz daha artırarak sahip olunabiliyor. Türkiye'de bir kredi kartının tüm bilgilere 18 dolara ulaşıldığını gösteren rapor, bu konuda kullanıcıların en yüksek seviyede güvenlik önlemi almasının ne kadar önemli olduğunu gözler önüne seriyor.

Diğer yandan politik amaçlı hack girişimleri, DDoS saldırıları ve web sitelerinin içeriklerini bozma, bu bölge-

deki siber suçluların asıl yoğunlaştığı alanlar. Bu tür saldırılar ağırlıklı olarak Batı ülkeleri ve yerel hükümetlere karşı ideolojik güvensizliği olan kişiler tarafından gerçekleştiriliyor. Bu suç alanlarını yüzde 27 zararlı yazılımlar, yüzde 27 sahte belge hazırlama, yüzde 20 veri çalma, yüzde 13 suç yazılımları, yüzde 10 silah, yüzde 3 ise uyuşturucu olarak kategorize ediliyor.

NE YAPILMASI GEREKİYOR?

Topyekun siber güvenlik deyince yasal düzenlemeler önemli bir boyut kazanıyor. Kamuda ve devlet birimlerinde, ayrıca iş dünyasını da ilgilendiren bir dizi siber güvenlik düzenlemesi ve yasası hayata geçirilmiş durumda. Bu alanda beklenen son gelime ise, bir Siber Güvenlik Yasası oluşturulması.

Platin Bilişim Genel Müdürü Ayhan Bamyacı, Türkiye'nin yeni kanuni düzenlemeler ile siber güvenlik alanında hukuki mevzuatı da geliştirme çalışmalarının devam ettiğini belirterek, önümüzdeki günlerde çıkması beklenen Siber Güvenlik Yasası'nın her şirkete en az bir siber güvenlik uzmanı istihdam

etme zorunluluğu getireceğini söylüyor. Bamyacı, uzman açığının kritik önemini şu sözlerle değerlendiriyor: "İlk etapta 10 bin şirketin yasa kapsamına alınacağını öngörüyoruz. Bazı şirketlerin birden fazla siber güvenlik uzmanına ihtiyaç duyacaklarını göz önüne aldığımızda Türkiye'nin acilen 21 bin siber güvenlik uzmanı ihtiyacı olduğunu görüyoruz. Kamu kurumlarına atanması beklenen 1000 yeni siber güvenlik uzmanı da bu sayıya dahil. Tabii bu ilk etapta kanun kapsamına girecek şirketlerin ihtiyacı. Kanunun dalga dalga tüm şirketleri kapsayacağı düşünüldüğünde bu ihtiyaç katlanarak artacak demektir.

Siber güvenlik uzmanı açığı sadece Türkiye'nin konusu değil. 2019 yılında dünya genelinde 6 milyon siber güvenlik uzmanına ihtiyaç olacağı öngörülmüyor."

KOBİ'LER SİBER SALDIRILARDAN NASIL KORUNACAK?

Ponemon Institute tarafından gerçekleştirilen, ABD ve İngiltere'deki 1000 BT uzmanının katıldığı ankete göre 2017'de küçük ve orta ölçekli işletmeler, siber tehditler listesinin başında geliyor. Katılımcıların yüzde 51'inin geçtiğimiz yıl başarılı veya başarısız en az bir fidye yazılımı saldırısıyla karşılaştığını bildirdiği araştırma sonuçlarına göre, birden fazla saldırıya maruz kalanların oranı ise yüzde 28. Siber saldırıya uğrayanların yüzde 79'u saldırganların fidye yazılımını yaymak için kimlik avı ve sosyal mühendislik yöntemlerini kullandıklarını söylüyor.

KOBİ'ler için siber saldırı riski 2016 yılında yüzde 55 iken, 2017'de yüzde 61'e yükseldi. Çalınan veri miktarı ise 2016'da ortalama 5079 iken bu sayı 2017'de neredeyse ikiye katlanarak 9350 oldu. 2016'daki siber saldırılar BT varlıklarının ve altyapısının hasar görmesi ya da çalınması nedeniyle ortalama 1 milyon dolar maliyete neden olurken, normal operasyonların aksamasından kaynaklanan ortalama maliyet ise 2016 raporuna kıyasla 1 milyon doları aştı.

Ponemon'un raporuna göre, katılımcıların yüzde 67'si internete bağlı (IoT) cihazların ofislerindeki etkileri konusunda endişe duyuyor. Bunun yanında, katılımcıların yüzde 56'sı IoT ve mobil



Yakup Börekcioğlu

aygıtların şirket ağlarındaki en savunmasız uç noktalar olduğuna inanıyor.

Antivirüs yazılım şirketi Bitdefender, KOBİ'lere fidye yazılımlarından nasıl korunabilecekleri konusunda 10 önemli tavsiyede bulundu. Bunlar:

- Dijital varlıklarınızın envanterini ve bulunduğu yeri temiz tutun, böylece siber suçlular sizin haberiniz olmadan sisteminize saldıramaz.

- İşletim sisteminiz ve uygulamalarınız dahil bütün yazılımları güncelleyin.

- Personellerin cihazlarındaki bilgiler dahil, bütün verileri her gün yedekleyin. Böylece eğer saldırıya uğrarsanız, şifrelenen verileri geri yükleyebilirsiniz. Önemli verileri mutlaka bilgisayarınıza ve ağınıza bağlantısı olmayan güvenli bir ortamda da yedekleyin.

- Bütün verileri şirketinizin ortak dosya paylaşım ağına koymayın. Paylaşım ağınıza bölümlayın.

- Şirket çalışanlarını siber güvenlik hakkında bilgilendirin. Bilinmeyen kaynaklardan gelen e-posta eklerini ve linkleri açmamaları konusunda onları uyarın. Unutmayın ki, bir şirket ancak en zayıf halkası kadar güvencedir.

- Eğer bir virüs şirket ağına erişirse, çalışanları bilgilendirecek bir iletişim stratejisi geliştirin.

- Herhangi bir saldırı olmadan önce, olması durumunda ne yapacağınızı yönetim kurulu ile kararlaştırın.

- Belirli cihaz ya da uygulamaların, satıcılarıyla iletişime geçip, yaşam döngülerinde siber güvenliklerini tekrar

gözden geçirerek tehdit analizi uygulaması yapın.

- Bilgi güvenliği ekibine penetrasyon testi uygulamaları ve bir güvenlik açığı varsa bulmaları için talimat verin.

- Tüm cihazlarınız için zararlı yazılımları, kimlik avı ve saldırı girişimlerini tespit edip engelleyecek akıllı bir güvenlik çözümü edinin.



Ayhan Bamyacı

BİREYSEL KULLANICILAR SİBER GÜVENLİĞİN NERESİNDE?

Bitdefender, iSense Solutions şirketine yaptırdığı bir araştırmada son kullanıcıların maruz kalabileceği siber güvenlik açıklarını şöyle açıklamış:

- İnternete bağlı güvenlik kameraları saldırganlar tarafından savunmasız ve uzaktan kontrol edilebilir olarak görülüyor. Genellikle ev içerisindeki internete bağlı diğer cihazlarla aynı ağı paylaşan kameralar saldırganlar tarafından bu cihazlara erişmek için bir geçit olarak kullanılabilir ve tüm ev ağını riske atabiliyor.

- Akıllı telefonlar, dizüstü bilgisayarlar ve tabletler en çok kullanılanlar arasında yer alıyor. Buna karşılık akıllı cihazların 10 kullanıcılarından yalnızca 3'ü birileri tarafından cihazlarının kamerasına erişilebileceğinden ve kendileri fark etmeden görüntü kaydedilebileceğinden endişe duyuyor.

- Akıllı TV'ler aynı zamanda bir web kamerası da barındırıyor ve her 10 akıllı TV kullanıcısının 6'sı bu cihazlar için bir güvenlik çözümüne sahip değil. Dahası, akıllı TV kullanıcılarının yüzde 35'i televizyonlarına farklı uygulamalar yüklüyor ve bu uygulamaların yüzde 30'u resmi uygulama dükkanı dışındaki web sitelerinde bulunan uygulamalardan oluşuyor. Aynı araştırmanın sonuçlarında, akıllı TV sahiplerinin yarısının cihazlarındaki şifreleri asla değiştirmedikleri ve katılımcıların yüzde 55'inin cihazlarında bir yazılım güncellemesi yapmadıkları görülüyor.

Güvenlikte Biyometrik Unsurlar

Siber güvenlik dünyasında en kritik alanlardan biri olan kimlik doğrulama biyometrik teknolojiler sayesinde kolaylaşıyor.

Özellikle fiziksel güvenlik alanında kullanılan biyometrik teknolojiler son zamanlarda yeni açılımlar gösteriyor. Göz rengi, kan grubu, DNA, parmak damar izi, parmak izi, iris, ses gibi özellikler referans alınarak kimlik doğrulamada kullanılan bu teknolojiler hayatın her alanına dokunmaya başladı. Örneğin parmak izi güvenliğinden sonra cep telefonlarına kadar giren iris tanıma teknolojisi; yüksek güvenlik sunması, hızlı tarama becerisi ve daha düşük maliyetli oluşuyla diğer biyometrik geçiş sistemlerinin önüne geçiyor. Iris tanıma, diğer biyometrik sistemlere göre dış etkenlerden daha az etkileniyor ve hijyenik bir kullanım sunuyor.

Biyometrik tanıma ve doğrulama teknolojilerinde bir başka unsur da yüz tanıma sistemi. Örneğin PayPal artık mobil ödeme

işlemleri için yüz tanıma sistemini kullanacak. Sistem simdilik deneme sürecinde. Londra'daki pilot işletmeler bu ayın başında PayPal'ın yüz tanıma özelliğini ve uygulamasını test etmeye başladı.

Bir başka biyometrik uygulama da ses tanıma teknolojisi olarak karşımıza çıkıyor. Artan kimlik hırsızlığı ve dolandırıcılık olayları kurumların güvenlik arayışlarını artırıyor. Fiziksel güvenliğin yanında ses tanıma teknolojisi, müşteri deneyimini zenginleştirmede farklı bir alternatif çözüm niteliğinde. Birden fazla adımdan oluşan güvenlik uygulamalarının kullanıcıları bunaltılabileceği gözönünde bulundurulduğunda ses tanıma uygulaması arayan kişiyi biyometrik ses analiziyle sesinden tanıyarak kimlik doğrulama oluşturabiliyor.



- İnternete bağlı cihazların da bu tür özelliklere sahip olmaları kullanıcıların güvenlik ve gizliliklerine karşı daha dikkatli olmaları gerektiğini gösteriyor. Varsayılan parolalarla korunan ve hiçbir zaman güncellenmeyen akıllı TV'ler ve IP kameralar genellikle güvensiz oluyor ve bu da onları siber suçlular için uygun hedefler haline getiriyor.

- Dizüstü bilgisayarlar ve akıllı telefonlar açısından bakıldığında ise, casus yazılımların sizi gözetlemeye çalışabileceği ihtimalini düşünerek yalnızca izin verdiğiniz uygulamalar tarafından cihazınızın web kamerasına erişildiğinden emin olmanız gerekiyor.

Araştırmanın sonunda bireysel kullanıcılar için güvenlik ipuçları da var:

- İnternete bağlı bir cihazı satın almadan önce cihazın güvenirliliğinden ve bu cihazın nasıl çalıştığını tam olarak anladığınızdan emin olun. İnternete nasıl bağlanır, hangi verilere erişebilir,

bu verileri nerede saklar ve hangi koşullar altında bu verileri kullanır öğrenin.

- Güvenlik ve gizliliği artırın. Cihazla birlikte gelen varsayılan şifreleri, eşsiz ve karmaşık bir şifre ile değiştirin. Kablosuz yönlendiriciler de dahil olmak üzere tüm cihazlar için güçlü şifreler kullanın.

- Eğer mümkünse akıllı televizyonunuzu ayrı bir ağda izole edin. Eğer kamerası varsa kullanmadığınız zaman kapalı olduğundan emin olun ve sadece üretici tarafından yetkilendirilmiş uygulamaları yükleyin.

- Evin içerisindeki cihazların güvenlik durumu, kimler tarafından kullanıldığı, yazılımın üretici tarafından düzenli bir şekilde güncellenip güncellenmediği ve en önemlisi de ne sıklıkla saldırıya uğradığı konularında güncel kalın.

- Tüm cihazlarınız için zararlı yazılımları, kimlik avı ve saldırı girişimlerini tespit edip engelleyecek akıllı bir güvenlik çözümü kullanın.

Basit Ancak Etkili Güvenlik Adımları

ESET Kıdemli Güvenlik Araştırmacısı Stephen Cobb, hızla sayısı ve etkisi artan dijital tehditlere karşı şirketleri şöyle uyarıyor:

• Düşmanınızı tanıyın!

İşgücünün, kendisini geniş bir tehdit yelpazesine karşı koruyabilmesi için öncelikle düşmanlarını bilmesine ihtiyacı var. Kötü amaçlı yazılım, kimlik avı, fidye yazılımı ve sosyal mühendislik gibi en yaygın tehditler ve bunların nasıl çalıştığıyla ilgili bilgiler, çalışanların sorunu anlamasına ve daha hassas olmalarına yardımcı olur.

• Parola güvenliğini ihmal etmeyin!

Parolaları oluşturma ve hatırlama konusundaki zorluklar, kişilerin büyük çoğunluğunun her şey için aynı parolayı kullanmasına neden oluyor. Sadece her hesap için aynı şifreyi kullanmaları değil herkesin aynı şifreyi kullanıyor olması da sorun. Kolay ve güvensiz parolalar, önemli güvenlik açığına neden olur. Çalışanlar daha güçlü parolalar konusunda bilgilendirilmeli.

• Tıklamadan önce düşünün!

Sosyal mühendislik; sanal suçluların insanları, kişisel ve hassas bilgileri genelde aldatıcı ve hileli yöntemlerle vermeye yönlendiren bir psikolojik manipülasyon şekli. Örneğin en sık kullanılan kimlik avı senaryolarından biri şöyle: Bankanızdan veya finansal hizmet aldığınız kurumdan olduğunuzu düşündüğünüz bir e-posta alıyorsunuz. Hesabınızın ayarlarını kontrol etmenizi ve verilen link üzerinden kimlik bilgilerinizi vererek onaylamanızı talep ediyorlar. Ancak kişisel bilgilerinize erişmeye çalışan bankanız değil, siber suçlulardır. Oysa en iyi arkadaşınızdan, patronezdan veya bankadan gelen "tuhaf" e-postalar, bir telefon veya mesaj yolu ile kolayca doğrulanabilir.

• Güvenlik herkesin sorumluluğudur

Şirket içindeki departman veya seviyeye bakılmaksızın, tüm çalışanların farkındalık edinmesi sağlanmalı. Özellikle ünvanları C ile başlayanların (CEO, CFO, COO vs.) kurallara uyması gerekir; çünkü genellikle sanal suçluların en yoğun hedefidirler. Bununla birlikte "güvenliğin herkesin sorumluluğunda" olması, personelin en basit kurallar konusundaki eğitiminin bile öncelik haline getirilmesini işaret eder. Çalışanların, eylemlerinin tüm şirket için nasıl zararlı olabileceğini, aynı zamanda basit adımların herkesin korunmasını nasıl kolaylaştıracağını anlamalarını sağlamak, toplu bir sorumluluk hissi yaratacak ve ortak güvenlik oluşturmaya yardımcı olacaktır.



Evrin Önk

SİBER GÜVENLİK İÇİN SİHRİLİ SÖZCÜK, “FARKINDALIK”

Güvenlik konusu bugün çoğunlukla pahalı ve karmaşık bir yatırım olarak görüldüğü ve yeteri kadar farkında olunmadığı için göz ardı ediliyor. En önemli sebeplerden birisi toplam sahip olma maliyeti dediğimiz ürün, eğitim, destek ve güncelleme gibi bileşenlerin toplamda yüksek olması. İşletmelerde hala “nasıl olsa bize bir şey olmaz” anlayışı hakimken ve ayrıca bunun pahalı ve karmaşık bir yatırım olduğu düşünüldüğünden güvenlik konusuna gerekli önem verilmiyor.

Logo Siber Güvenlik Genel Müdür Yardımcısı Evrim Önk, her ölçekteki şirketin siber güvenlik konusunda tehlike altında olduğuna dikkat çekerek özellikle KOBİ'leri uyarıyor. KOBİ'lerin güvenlik farkındalığının oldukça az olduğunun altını çizerek bu noktada kurulumu kolay, uygun maliyetli platform ve çözümlere yönelmesini öneriyor. “Konfigüre edilmesi zor bir güvenlik duvarı ürünü düzgün kurulamadığı için bir hacker kadar tehlikeli olabilir. Bu yüzden eğitilmiş/bilinçli bir bayi

ağı yaratarak ve işletmeler için yetkin bir hizmet ağı yaratmak Türkiye’de KOBİ’de siber güvenlik sağlayabilmenin en temel iki gerekliliğidir” diyor Önk, berq.NET çözüm setinin bu özellikleri taşıdığını ifade ediyor. Önk bu konuda ki sorularımızı yanıtladı:

Dijital dünyanın yeni hacker profili nasıl?

Hacker ve hacking dünyası son 30 yılda oldukça değişti. 80’lerin “romantik” hacker profili ile bugünkü resim arasında gerçekten ciddi farklar söz konusu. 80’lerde hacker olmak, biraz da resmin dışında durup düşünebilmek, değişik problem çözme bakış açıları ve araştırmacılık da temsil eden bir durumdu desek abartmış olmayız sanıyorum. Bugünkü siber saldırı eyleminde ise çerçeveyi daha geniş tutmak, hacker tanımını belki de farklı dallara ayırmak gerekiyor. 2004 yılında başlatılan bir “hacker profillemesi projesi” (HPP) işe en temelde bir “siber saldırı yapanlar” (attackers) ve “hackerlar” (hackers)

ayrımı yapmayı uygun görerek şimdiye dek 9 ana “saldırgan” profili tanımlamış. Burada ismini siber suç aleminde duyurmak isteyen, öğrenmeye hevesli gençlerden (wannabes) tüm motivasyonu başkalarının zarar görmesi pahasına ciddi paralar kazanmak olan ve sık sık internet ortamında yer alan kredi kartı bilgilerinin ya da kişisel bilgilerin çalınması gibi ciddi suçlarla gündeme gelen siber suçlular (cyber criminals), tamamen politik motivasyonlarla hareket eden ve politik mesajlarını yaymak için dev DDoS saldırılarının yarattığı sansasyondan faydalanmayı amaçlayan hack aktivistleri (hacktivist) ve dünyanın çeşitli devletlerinin uluslararası espionaj ve siber savaşlar için sponsor olarak gizlice veya açıktan desteklediği varsayılan ve sofistike kodlarla kernel seviyesinde sistemlere müdahale eden “devlet destekli saldırırganlar” (state sponsored attackers) var. Elbette siber saldırıya maruz kalan kişi ve kurumlar açısından bakıldığında, ilk tahlilde önemli olan saldırı yapanın profili değil genelde uğranan maddi kaybın ya da prestij zararının bir an evvel giderilmesine dair bugün ve yakın gelecekte atılması gereken adımlar oluyor. Fakat siber güvenlik teknolojisi üreticileri açısından saldırı ve saldırırganların profillemesi, hedeflenen kurum ve kişileri koruyacak uygun araçları üretmek konusunda bir yol gösterici olduğundan bu resme bakabilmek ulusal ve uluslararası anlamda önem kazanıyor.

Şirketler ve kurumlar yeni nesil güvenlik tehditlerine karşı yeterince hazırlıklı mı?

Siber güvenliğe yönelik tehditlere karşı hazırlıklı olmak, başlanıp bitirilecek ve “tamam artık siber tehditlere karşı tamamen korunmuş olduk” denerek tamamlanabilecek bir sihirli aksiyon listesi barındırmıyor maalesef. Bu, şirketlerin ağ ve internet altyapılarının zeminine yayıldığı kadar çoğu zaman çalışanların sosyal psikolojisinden tutun da siber güvenlik konusundaki bilinçlilik seviyelerine kadar çok katmanda ve durmaksızın sürdürülmesi gereken bir süreç. Bugün Türkiye’ye baktığımızda büyük işletmeler ekseninde bu konudaki bilinç ve süreç işletimi fena denme-

yecek seviyelerdeyken orta ve küçük işletmelerde farkındalığın ancak yeni yeni oluşmaya başladığını söyleyebiliriz. Yukarıda bahsettiğim “siber saldırı-gan” profilinin çeşitliliğine baktığımızda, farklı profillerin farklı tür ve boyutta kurumları kendine hedef seçtiğini de anlıyoruz. Artık günümüzde her türden, her iş kolundan ve her boyutta işletme siber saldırı riski altındadır. Bunu bir defa idrak ettikten sonra işletmelerde bu konuda alternatif çözüm arayışları ve danışmanlık hizmetlerinden faydalanarak siber güvenlik için bir yol haritası belirleme çalışmaları başlamış oluyor.

Şirketler yeni nesil güvenlik saldırılarına karşı nasıl önlem alabilir, korsanların bir adım önüne geçebilir?

Eğer evinize hırsız girmesin istiyorsanız, öncelikle dairenin kapısını kapalı tutmalısınız. Kapısı açık bırakılmış bir daire, en basit anlamda oradan geçen her potansiyel hırsız içeriye davet edecektir. Ağ ve sistem güvenliği için de bu daire kapısı, networkün tepesinde konumlanacak bir güvenlik duvarı (firewall) cihazı olmalıdır. Küçük ya da büyük her işletme, ihtiyacına yönelik yetkinlikte bir firewall cihazı edinmeli – bu cihazları özel ihtiyaçları doğrultusunda konfigüre etmeli veya danışman bilişim partnerlerine konfigüre ettirmek üzere başvurmalıdır. Bir firewall cihazı, eğer doğru konfigüre edilmediyse DSL modemden pek farklı bir fonksiyona sahip olmadan çalışır. Ekibimle sahada hem işletmeleri hem bu işletmelere ürün & hizmet satan bayileri, belki de binlerce noktada ziyaret ettik ve azımsanmayacak sayıda işletmenin binlerce dolar harcayarak satın aldığı firewall cihazını olabilecek en verimsiz biçimde kullandığına şahit olduk. Bu tür durumların varlığı bize iki şeyi gösterdi: konfigüre edilmesi zor bir firewall ürünü düzgün kurulmadığı için bir hacker kadar tehlikeli olabilir. Bu yüzden eğitilmiş/bilinçli bir bayi ağı yaratarak ve işletmeler için yetkin bir hizmet ağı yaratmak Türkiye’de KOBİ’de siber güvenlik sağlayabilmenin en temel iki gerekliliğidir.

Bunun dışında elbette içeride kesinlikle sertifikasız yazılımlar ya da uygulamalara yer vermemek, kullanılan cihazların ve uygulamaların tamamında üreticiler tarafından yayınlanan güncel

sürümlerden faydalanmak, çalışanları bu siber tehlikeler ve korunma yöntemleri hakkında düzenli bilgilendirmek, uç birimleri koruyacak yazılımları mutlaka temin etmek, işletmenin ihtiyacına ve korumak istediği sistemin kritikliğine bağlı olarak olası atakları öngören veya atak esnasında hızlı koruma kalkını oluşturan çözümleri edinmek ve aktif kullanmak gibi diğer tüm önlem pa-

ğını öngördüğünü duyurdu. Burada elbette internete bağlanan her sistemin maruz kalma riskini taşıdığı siber tehditler artan sayıyla doğru orantılı büyüyecektir. Öncelikle, bu tür sistemleri üreten ve üretmeye niyetli her tür şirketin ciddi regulasyon ve denetimlere tabi olması gerektiğini düşünüyorum. Teknoloji dünyasının liderleri olan markaların, bu yeni ve “her şeyin internete

Veri hırsızlığı ve endüstriyel espionaj davalarına bakarsanız genelde şirket çalışanlarının bilgisizliği veya bir şekilde kötü niyetiyle sistemleri istismar etmelerinden kaynaklandığı istatistik bilgisiyle karşılaşsınız.

rametrelerine düzenli olarak bakmak gerekmektedir.

İşletme çalışanlarının bu konularda bilinçlendirilmesi gerçekten büyük önem arz ediyor. Belirtmekte fayda görüyorum ki özellikle veri hırsızlığı ve endüstriyel espionaj davalarına bir bakarsanız genelde şirket çalışanlarının bilgisizliği veya bir şekilde kötü niyetiyle sistemleri istismar etmelerinden kaynaklandığı istatistik bilgisiyle karşılaşsınız. Bu nedenle dijital sistemleri ve ağları mümkün mertebe istismara kapalı denetim/kontrol mekanizmalarıyla donatmalı ve çalışan ile iletişimi bilinçlendirme / teknoloji anlamında bilgilendirme ekseninde tutmakta fayda var. Sistemin aşırı güvenliği gözetilerek çalışma ortamını ve çalışanı boğan bakış açılarının da uzağında kalmak, herkes tarafından beslenen/benimsenen bir güvenlik ekosistemi oluşturmak çok önemli.

IoT, giyilebilir teknolojiler gibi gelişmeler siber güvenlik risklerini ne ölçüde artırıyor; buna karşı ne tür önlemler alınabilir?

Gartner, 2020’de dünyada tam 26 milyar cihazın internete bağlı olacağını ve IoT pazarının o dönemde 300 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaşmış olaca-

bağlanacağı” dünyada bir kısım standartları oluşturmak için öncülük etmelidir. Intel’in bu anlamda aldığı pek çok aksiyon ve üreticiyle hem dünyada hem de Türkiye’de dirsek teması çalışma yaptığını söyleyebilirim. Bu tür örnekler artmalı ve güçlenmeli. Sonuçta sağlıklı bir kullanım sahası ve sağlıklı bir pazar yaratmak hem IoT kullanıcılarını hem de IoT teknolojisi üreticilerini hem de bu iki alanla da temasta olan bizim gibi siber güvenlik üreticilerini kaygan olmayan bir ticari zeminde tutmak anlamında önemlidir. Elbette her yeni teknoloji gibi IoT de kendi açıkları, zaafılarıyla girdiği kullanım senaryolarından zaman içinde olgunlaşıp gerçekten de güçlenerek çıkacaktır. Mobil teknolojilerde, telekom teknolojilerinde, güvenlik teknolojilerinde gördüğümüz sürecin bir benzerini IoT için de yaşayacağımızdan kuşku yok. Burada kişisel bakış açım IoT ile bizi bekleyen geleceğe tutucu ve karamsar bakmamak yönünde. Bunu hayatlarımızı kolaylaştıran ve bizi öz-gürleştiren şahane bir teknoloji devrimi olarak görüyör ve benzeri tüm büyük teknoloji gelişmelerinde olduğu üzere, doğru yönetilirse zaman/para/verimlilik anlamında işletmeleri de bireyleri de artıya geçirecek keyifli bir serüven olarak tanımlıyorum.



93 milyon dolarlık satın almanın sırrı:

Kapasite ve bağlanabilirlik

Zenium'un İstanbul veri merkezini satın alan Equinix, son teknoloji ürünü tesis ile Türkiye'de ek kapasite ve bağlanabilirlik hedefliyor. California merkezli şirket satın alma ile İstanbul'daki veri merkezi IS1'in yanına IS2 adıyla ekleyeceği Zenium veri merkezi Equinix'in hem Türkiye hem de Avrupa'daki konumunu güçlendirecek. **KEREM ÖZDEMİR**

Nasdaq'a kote olan küresel bağlanabilirlik ve veri merkezi şirketi Equinix, ekim ayı başında Zenium'un İstanbul'daki veri merkezi faaliyetlerini tamamı nakit 93 milyon dolar karşılığında Soros'tan satın aldı. Equinix IS2 olarak ismi değiştirilecek olan Zenium veri merkezi, Equinix'in Avrupa'daki konumunu daha da güçlendirecek.

Equinix Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EMEA) Başkanı Eric Schwartz, "Dijital teknolojinin dinamik evrimi, şirketlerin yeni ve veri-merkezli iş modelleri keşfetmesini sağlayarak tüm sektörlerde iş yapış şekillerini değiştiriyor. Bu iş modelleri, bağlanabilirliğe ve yayılmış bilişim altyapısına dayanıyor. Türkiye ekonomisinin büyümesi sürdükçe İstanbul'un bağlanabilirlik ve teknoloji altyapısı için bölgesel merkez olma önemi artıyor. Yeni kampüs, Equinix'in bu artan talebi küresel müşterilerimiz için karşılmasına yardımcı olacak" diyor.

Equinix'in İstanbul'un internet altyapısına atıfta bulunan açıklamasında "Türkiye'deki en geniş metro ethernet ağına sahip olan İstanbul, Avrupa ve Asya arasında stratejik bir köprü rolü görmesi dolayısıyla kritik ekonomik ve jeopolitik öneme sahiptir. IS2, Equinix'e kilit kapasite ve büyüme yolu sunarak şirketin kolokasyon ve ara bağlantı hizmetleri için Türkiye'de hızla artan talebi karşılmasına olanak sağlayacaktır" ifadesi kullanıldı.

Satın alma kararı ile ilgili açıklamada, Uluslararası Para Fonu'nun Türkiye verilerinin de altı çiziliyor ve ülkenin dünyanın 17'nci büyük nominal GSYİH'sına ve yaklaşık 80 milyonluk bir nüfusa sahip olduğu belirtiliyor. IS2'nin satın alınması, Equinix'in, Türk işletmelerin yeni ve mevcut pazarlarda küresel erişimlerini artırmak için ihtiyaç duydukları doğrudan ve güvenli bağlantıyı sağlama kapasitesini artırıyor. Bu kapasite artışı, "Equinix, şu anda İstanbul'da IS1 adında bir veri merkezi işletmektedir. Ayrıca, Avrupa ve Orta Doğu'da 13 ülkenin 18 stratejik kent merkezlerinde 67 Uluslararası İşletme Borsası (International Business Exchange-IBX) veri merkezine sahiptir" ifadesiyle kaydediliyor.

Zenium işletmesinin satın alım işlemi toplamda üç bina ve araziye de kapsıyor. IS2 veri merkezi binası kısmen donatılmış durumdayken diğer iki bina kabuk ve çekirdek olarak veri merkezi donatımına hazır. IS2 Equinix'e bin 500 metrekare kolokasyon alanı sağlıyor. İşlem, gelecekte Equinix'in bunu 12 bin metrekareye yükselterek tam kapasitede 22 MW'lık kritik müşteri yükünü taşıyan bir kampüs ortamı sağlamasını mümkün kılıyor.

IS2 veri merkezinde Türk Telekom dahil 10 ağ bulunuyor. Bu ağlar İstanbul'u bölgesel merkezi veya Asya ve Orta Doğu'ya açılan köprü olarak kullanan pek çok uluslararası şirket, bilişim devi ve bilişim sağlayıcı işletmeler için seçenekler sunuyor. Ağların sağladığı bağlantı, buluta geçiş sürecinin temelini oluşturmaktadır. Pek çok işletme, iş performanslarını artırmak için bulut bağlantılı hizmetlerin veri tüketimini artırıyor.

Bağlantı bant genişliğini ölçen ve tahmin eden Küresel Bağlantı Endeksi'ne göre Avrupa'nın her yıl yüzde 44

büyüyerek 2020 yılında bin 451 Tbps yüklü kapasiteye ulaşması bekleniyor. Avrupa'daki büyüme, veri egemenliği ve Avrupalı işletmelerin bölgedeki diğer işletmelerle bilgi alışverişinde bulunmaları gibi birkaç faktöre dayanıyor.

Son olarak Equinix'in, İstanbul'un altyapı tarafındaki önemini altını "İstanbul, Avrupa, Asya ve Afrika arasındaki sualtı kabloları için kilit bir trafik alanıdır. Bu kablo sistemleri trafiğin küreselleşmesini ve veri tüketimini hızlandırırken bulut ve çevrimiçi hizmetlerin hızla büyümesini sağlıyor. Aynı zamanda sistemlerin halihazırda İstanbul'u bölgesel merkezi olarak kullanan düşük gecikmeli bağlantıya dayanan çevrimiçi oyunlar ve içerik dağıtım ağları gibi sektörler açısından önemi her geçen gün artıyor" ifadesiyle çiziyor.

İstanbul'un Avrupa, Asya ve Afrika arasındaki sualtı kabloları için kilit bir trafik alanı olması, veri tüketimini hızlandırırken bulut ve çevrimiçi hizmetlerin hızla büyümesini sağlıyor.

Equinix açıklamaları bu şekilde karşımıza çıkarken Equinix Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EMEA) Başkanı Eric Schwartz konuyu daha derinlemesine ele almamızı sağlayacak şekilde sorularımızı yanıtladı:

Operasyon tarafında Zenium'un iş modelini mi sürdüreceksiniz yoksa değişiklikler olacak mı?

Equinix Zenium'un halihazırda faaliyet göstermekte olan kuruluşunun hisselerini satın aldığından, kuruluşun tüm çalışanları görevlerinde kalacaklar ve bu konuda ani değişiklikler olmayacak. IS2 şu anda işlemeye devam eden ve halihazırda müşterileri olan bir tesis, bu nedenle tesis bünyesindeki insanların günlük faaliyetlerine devam etmesini istiyoruz. Her satın almada olduğu gibi, ki şu ana kadar pek çok satın alma gerçekleştirdik, IS2'yi, çalışanlarını ve yüklenicilerini Platform Equinix'e dahil ederek Equinix grubuna entegre edeceğiz. Bu fazlasıyla aşına olduğumuz bir süreç.

En fazla ilgilendiğiniz sektörler hangileri?

Bilişim teknolojileri ve bulut teknolojisi hizmetlerini dışarıdan temin eden ve pazara giriş yapmayı düşünen ve aralarında bilişim devlerinin de dahil olduğu işletmelerin oluşturduğu pazarda talebin artmakta olduğuna inanıyoruz. IS2 veri merkezinde Türk Telekom dahil 10 ağ bulunuyor. Bu ağlar İstanbul'u bölgesel merkezi veya Asya ve Orta Doğu'ya açılan köprü olarak kullanan pek çok uluslararası şirket, bilişim devi ve bilişim sağlayıcı işletmeler için seçenekler sunuyor. Ağların sağladığı bağlantı, buluta geçiş sürecinin temelini oluşturuyor. Pek çok işletme, iş performanslarını artırmak için bulut bağlantılı hizmetlerin veri tüketimini artırıyor. Özetle, tüm



Equinix Avrupa, Orta Doğu ve Afrika (EMEA) Başkanı Eric Schwartz, İstanbul'u Asya, Avrupa ve Afrika arasında kilit olarak görüyor.

sektörlerden girişimlere destek sağlayabiliriz ancak finansal hizmetler, girişimler, bulut teknolojileri ve ağlar alanlarında hizmet verdiğimiz yeni müşterilerimizle çalışmaya başlamak oldukça heyecan verici olacak.

Satın alma meblağı olan 93 milyon doları oluşturan etkenler nelerdi (bina, müşteriler, işgücü...)?

Satın alma işleminin veri merkezinin kendisinin, tesisin sunduğu büyüme fırsatlarının ve Equinix portföyüne eklenecek 13 yeni müşterisini de içeren ve bunlarla sınırlı olmayan pek çok faydası bulunuyor. IS2 bugün itibarıyla Equinix'e 1.500 metrekare colocation alanı sağlıyor. İşlem, gelecekte Equinix'in bunu 12.000 metrekareye yükselterek tam kapasitede 22 MW'lık kritik müşteri yükünü taşıyan bir kampüs ortamı sağlamasını mümkün kılıyor. Gelecekte, arazide mevcut bulunan, donatıma hazır iki binası olan bir kampüs yaratma imkânı sağlıyor. Satın alma bize Türkiye'de ek kapasite ve bağlanabilirlik sağladı ve talep dolayısıyla doğru zamanda büyüme fırsatı yarattı.

Equinix hem organik olarak hem de satın almalarla büyüyor. Dengeyi nasıl sağlıyorsunuz? Sydney, Dallas ve Tokyo'daki genişlemelerden de örnek vererek açıklar mısınız?

Zenium'u satın almak bize İstanbul'da mümkün olan en hızlı şekilde yeni kapasiteye yönelik gelişmeyi mümkün kıldı. İşletmenin çoğunluğu kabuk ve çekirdek olarak donatıma hazır bulunuyor. Bu nedenle bu satın alma özünde ileriki bir tarihte talep doğrultusunda daha fazla genişlemeyi de mümkün kılacak hızlandırılmış bir organik genişleme. Kapasitenin yalnızca aşağı yukarı 400 kabinlik küçük bir kısmı müşterilere satılmış durumda ve bu nedenle organik olmayan büyüme olarak değerlendirilebilir.

İşimizi satın almalar yolu ile büyötmeye oldukça alışkınız ve

Equinix'in 20 yıllık geçmişinin son 10 yılında, 18 metro Ethernet ağında 43 veri merkezi olan ve yıllık geliri 419.4 milyon dolar olan bir şirketten, 44 metro Ethernet ağında 185'in üzerinde veri merkezi ile 3.6 milyar doların üzerinde cirosu olan bir şirkete dönüştük. Şüphesiz, bulut teknolojisinin küresel anlamda "gerçek" olmasını sağlayan şirketlerden biri olduk ve başarımızın sürmesi satın alma süreçlerini doğru şekilde yürütmemize bağlı.

Geçtiğimiz yılda Dallas, Sydney ve Tokyo gibi ekonomik merkezlere açılmamız Equinix'in küresel olarak önemli oranda büyümesinin yanı sıra Japonya'daki Bit-isle ve Avrupa'daki Telecity Grup'un satın alınması üzerine inşa edilmişti.

Farklı ülkelerde çok sayıda veri merkezi işletiyorsunuz. Bu iş modeli hakkında detay verebilir misiniz?

Aslında şu anda 48'in üstünde pazarda 185'in üstünde veri merkezi işletiyoruz ve birleşme ve satın alma fırsatlarını değerlendirmeye devam ediyoruz. Equinix'in şu anki kurumsal stratejisi müşterilerin Dijital Üstünlük hedefi doğrultusunda hareket edeceğini düşündüğümüz ve bu nedenle büyüme öngördüğümüz pazarlarda müşteriler ve ekosistemleri desteklemek için yatırım yapmak üzerine kurulu. Equinix'i bileşik bulut teknolojisinin merkezi olarak konumlandırmaya devam ediyoruz, bunun da dönüşü bilişim mimarisi olarak hibrit veya bulut depo birleştirme modelini seçen girişimlerin ilgisini çekmemiz şeklinde oluyor.

Telekomünikasyon endüstrisinin 3G teknolojisi sonrası dönemde gelişimiyle beraber, veri aktarım hızı artıyor. Öte yandan, büyük veri analitiği ve verinin gerçek zamanlı analizine olan ihtiyaç dolayısıyla farklı bölgelere dağılmış veri merkezlerinden bahsediyoruz. Bu konu hakkındaki duruşunuz nedir?

CIO'lar kusursuz fırtına dediğimiz durumla karşı karşıyalar. İşletmeler gittikçe birbirine bağlı olarak ve bulut üzerinden işlemeye başlıyor ve bu sebeple buluta, ağlara ve bağlanabilirlik ekosistemine güvenilir, güvenli ve anlık bağlantıya ihtiyaç duyuyorlar. Aynı zamanda, daha fazla cihazı olan daha fazla kullanıcıdan, daha fazla konumdan, daha fazla veriden ve bu konumlar arasında daha fazla mesafeden söz ediyoruz.

Günümüzde pek çok bağlantılı girişim, bilişim mimarilerini silo haline getirilmiş ve merkezi bir yapıdan, bağlanabilir ve dağınık bir yapıya geçirmek için Equinix'i kullanıyor ve bu sayede yeni işbirlikleri ve yenilikler için fırsatlar elde ediyor. Bağlanabilirlik, kuruluşların daha iyi rekabet edebilmek ve başarı sağlayabilmek için bilişim sistemlerini yeniden yapılandırmasına ve bilişim sistemlerini kontrol sağlayabilmek için merkezde tutmaktan ziyade, bağlanabilirlik (connectivity), interaktif işlem yükü, yapılandırılmamış veri ve zengin içerik için avantaja yönelik şekillendirmeye yapılan temel geçişi mümkün kılıyor.

Equinix'te biz bunu mümkün kılan kolokasyonu ve bağlanabilirliği sağlıyoruz. Bunu gerçekleştirmemize izin veren yapıyı Platform Equinix olarak adlandırıyoruz. Bağlanabilirlik kapasitemiz anlık, doğrudan, güvenli ve oldukça büyük ölçekli. Bu nedenle şirketler iş performanslarını artırmak amacıyla Equinix'te bir araya geliyor ve önlerindeki yeni fırsatları keşfedebiliyorlar.

Telekom şirketlerinin yeni çağı

Türk Telekom ve Turkcell'den gelen, teknoloji şirketleri ile işbirliği ve birlikte müşteriye gitme açıklamaları, Türkiye'de telekomünikasyon şirketlerinin yeni bir döneme girdiğine işaret ediyor. Endüstri 4.0 ve Nesnelerin İnterneti'nin (IoT) şekillendirdiği bu dönemde telekomünikasyon şirketleri platform olarak karşımıza çıkacak.

KEREM ÖZDEMİR



Birkaç sene öncesine kadar telekomünikasyon şirketleri ile ilgili kritik soru şuydu: uygulamalar ya da aplikasyonlar çağında insanlar hizmetleri uygulamaların içinden tüketmeye başladığına göre operatörler parayı nereden kazanacak? Bu, operatörlerin sadece bağlantı sağlama ya da şebeke işletmeciliği gelirleri ile ayakta kalmak zorunda kalacağı bir dünyada çok ağır yatırım yükü altında kalma riskini taşıması anlamına geliyordu. Asıl ciroyu, karı ve piyasa değerini Over-the Top (OTT) şirketleri alırken operatörlerin yoksullaşma riski oldukça yüksekti. Türkiye’de bu riski fark eden düzenleyici otoriteler Twitter gibi

şirketlere para cezası keserek durumu düzeltmeye çalıştı ama değişen dengelerde bu tür bir yaklaşımla sonuç almak çok kolay görünmüyordu. 10-15 yıl önce telekomünikasyon operatörlerinin müşteri tabanını elinde tutan şirketler olarak zil sesi ve melodi satışı gibi operasyonlarda aslan payını kendilerine almalarında olduğu gibi -ama tersine olarak- piyasa dinamiklerinin belirleyiciliği, yapay tedbirleri anlamsız hale getirecek kadar güçlüydü. Bu yeni dinamikler, operatörlerin erişimi engellemek ya da kendi uygulamaları ile piyasayı ele geçirmek gibi olanaklarını da etkisiz hale getirdiği bir yeni normal yaratmıştı. Bunun nedeni uygulamaların global ve yeterince güçlü araçlar haline gelmeyi başarmış olmasıydı. Türkiye’de hükümetin içeriğe erişimi engelleme politikalarının çağdışı ve yetersizliği fark edilmeyerek sürdürülmesine karşın iletişim ve haberleşme tarafında bu tür bir tekeli politika uygulama zemininin bulunmaması bu politikalara prim verilmemesine neden oluyor.

Paul Doany (TT) ve Ali Saleh (GE Dijital), sanayi şirketlerinin dijital dönüşümü için el sıkıştı



Bütün bu boyutları ile telekomünikasyon pazarında operatörler ve OTT’ler arasında ortaya çıkan denge ya da dengesizlik çözülemez bir problem gibi görünüyordu. Telekomünikasyon operatörlerinden geçen ay birbiri ardından gelen açıklamalar, operatörlerin gelecekteki sürdürülebilirliği için bu konuyu dikkate almayı gereksiz hale getirecek yeni bir dinamiği keşfettiğine ve hayata geçirmeye başladığına işaret ediyor. Endüstri 4.0 ve Nesnelerin İnterneti (IoT) alanlarından başlayan yeni işbirlikleri ve pazara birlikte gitme inisiyatifleri, telekomünikasyon operatörlerinin farklı türde bir platform olma yolunu bularak gelecekteki sürdürülebilirlikleri için önemli bir kozu elde ettiklerini gösteriyor. İlk aşamada kurumsal pazara yönelik görünen bu işbirlikleri, özellikle 5G ile şekillenecek yeni dünyada çok daha kapsamlı rol oynayacak bir ekonominin merkezinde telekomünikasyon operatörlerinin asıl üye olarak bulunmasını sağlayacak. Son kullanıcıya mal satmaya yönelik bir faaliyet olan elektronik ticaretin ve bunun, içindeki payını giderek artırdığı perakendenin bile nihayetinde bir büyük veri ve analitik işine dönüşeceği düşünülürse, telekomünikasyon operatörlerinin nereye demir attığını anlamak kolaylaşıyor.

Türk Telekom (TT), GE ile işbirliğine giderken grup şirketlerinden Innova, SAP ile birlikte şirketlerin büyümesine yardımcı olacak çözümler geliştireceğini açıkladı. SAP, bu yeni dönemde önemli bir pozisyonu elde edecek gibi görünüyor. Şirket, Turkcell’in dijital operatöre dönüşme planları içinde de önemli bir yere sahip. Turkcell, SAP’nin yanı sıra Siemens, ve STM ile yaptığı işbirlikleri ile de platform kimliğini geliştirme adımlarını atıyor.

TÜRK TELEKOM VE GE’DEN ENDÜSTRİ 4.0 ATAĞI

Türk Telekom ile General Electric’in (GE) yeni işbirliği, Türkiye’de sanayide dijital dönüşümü hızlandırmak ve Endüstri 4.0 devrimi kapsamında Endüstriyel Nesnelerin İnterneti ile gelen fırsatları Türk sanayiine sunmayı hedefliyor. Türk Telekom-GE Dijital arasında imzalanan ‘Sanayi Şirketlerinin Dijital Dönüşümü’ işbirliği anlaşması ile başta ‘500 Büyük’ olmak üzere Türkiye’deki sanayi şirketlerine dijital dönüşüm danışmanlık hizmeti sunulacak. Türk Telekom ve GE Dijital, şirketlerin dijitalleşme seviyelerini tespit etmek ve dijital dönüşümleri için en kısa sürede en yüksek değeri sağlayabilecekleri stratejileri ve yol haritalarını belirleyebilecekleri gelişmiş teknolojik çözümler sunmak üzere ortak servisler sağlayacak.

Dijital dönüşümün ilk adımı olan detaylı bir planın ortaya konulması oldukça büyük önem taşıyor. Detaylı planın oluşturulması sonrasında sanayi şirketlerine GE Dijital’in Akıllı Fabrika, Varlık Performans Yönetimi ve Veri Bilimi çözümleri ile Türk Telekom’un altyapı, mobilite, veri merkezi ve bulut servisleri sunulabilecek. GE Dijital ve Türk Telekom’un Türkiye’deki

endüstrilerin rekabetçiliğini Endüstriyel Nesnelerin İnterneti çözümleriyle artırmayı ve dönüşüm için bilinen en iyi yöntemleri paylaşmayı amaçladığı açıklanan işbirliği, şirketlerin iş sonuçlarını dijital dönüşüm yoluyla iyileştirmeye odaklanıyor.

Dijital dönüşümün sağladığı bu iş sonuçları,

- Performans, verimlilik ve üretkenlik artışı
- Tüm süreç noktalarının anlık takibi ile kesintisiz bilgi erişimi
- Önleyici bakım ile duruşların azaltılması,
- kesintisiz üretim ve bakım harcamalarının azaltılması
- Büyük veri analizi ile sürekli iyileştirme
- Varlıkların dijital yönetimi
- İşletme giderlerinin azaltılması
- Dış koşullar ile üretim süreci ilişkisinin kurulması
- Etkin planlama ile değişim sürelerinin azaltılması
- Süreçlerin standartlaştırılması olarak sıralanıyor.

GE Dijital desteğiyle Türk Telekom markası altında sunulacak olan dijital dönüşüm hizmetleri ile, şirketlerin üretim süreçlerinde performans ve verimlilik artışı sağlaması hedefleniyor. Dijital dönüşüm süreçlerini tamamlayan şirketler; artan verimlilik, daha az plansız duruş ve düşen maliyetler ile rekabete karşı avantajlar kazanabilecek. Kapsamlı çözüm portföyü varlık performans yönetimi, arıza bakımı operasyonları yönetimi, öngörülebilir bakım çalışmaları, üretim değerlendirmesi ve planlaması gibi geniş alanlarda önemli yetenekler ve gerçek zamanlı veri işleme ve izleme becerisi getiriyor.

Türk Telekom CEO'su Dr. Paul Doany, "Türk Telekom olarak sunduğumuz kurumsal çözümlerle 500 büyük şirketin tamamı başta olmak üzere, büyük küçük milyonlarca şirketin önemli bir iş ortağı konumundayız. Alanında dünyanın en önemli kurumlarından biri olan GE Dijital ile başlattığımız dijital dönüşüm işbirliğimiz ile bu kez şirketlere 4. Sanayi Devrimi'ni yakalama sürecinde önemli fırsatlar sunacağız" diyor.

GE Dijital Orta Doğu, Afrika ve Türkiye Genel Müdürü Ali Saleh ise, "Türk Telekom, Türkiye'deki müşterileriyle ilgili önemli bir bilgi birikimini getiriyor. Endüstriyel Nesnelerin İnterneti alanının öncülerinden olan GE Dijital ise dijital dönüşümün endüstriye dokunan tarafındaki uzmanlığını getiriyor. İki şirket birlikte, ülkenin kritik öneme sahip altyapılarının dijital dönüşümünü destekleyebilir ve ekonomik kalkınmanın çarklarını dijital bir geleceğe taşıyabiliriz" diyor.

TÜRK TELEKOM VE INNOVA İLE SAP'DEN KOBİ'LERİ BÜYÜTECEK İŞBİRLİĞİ

Türk Telekom ve bilişim çözümleri üreten iştiraki INNOVA, global yazılım devi SAP ile kurumsal ve KOBİ çözüm paketlerini daha da çeşitlendirmek üzere işbirliği anlaşması imzaladı. Türk Telekom ve INNOVA, SAP ile olan işbirliğinde özellikle küçük işletmelere ve KOBİ'lere özel ön muhasebe ve mini kurumsal kaynak planlaması (ERP) uygulamaları



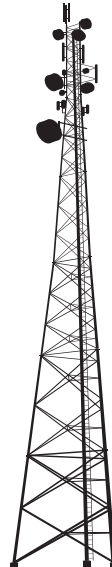
Uğur Candan (SAP), Paul Doany ve Aydın Ersöz (Innova), Kobi'lere özel çözümler için bir araya geldi.

sunacak. SAP uygulamaları, Türk Telekom'un iştiraki INNOVA tarafından işletmelere özel hale getirilerek bulut teknolojisi üzerinden sunulacak KOBİ'lerin işlerini büyütme ve maliyetlerini kontrol altına almalarını sağlayacak. 1 milyonu aşkın KOBİ müşterisine hitap eden Türk Telekom'un müşteri ağına önemli bir dağıtım platformu rolü oynayacağı sistemde, SAP çözümleri INNOVA tarafından geliştirilecek ve işletmelere özel hale getirilerek bulut teknolojisi üzerinden sunulacak.

Bu işbirliği kapsamında INNOVA, mikro ve küçük ölçekli işletmelere yönelik özel platform ve uygulamalar geliştirerek bunların satışını ve kurulumunu gerçekleştirecek. Bu programları INNOVA'nın bulut teknolojisi üzerinden kullanan mikro ve küçük işletmeler ön muhasebe, satış ve stok takibi gibi işlemlerini online olarak gerçekleştirerek, faaliyetlerini daha etkili yönetecek ve gelirlerini büyütme fırsatı yakalayacak. Böylece finansal kayıtlarını daha etkin bir şekilde takip edebilen KOBİ'ler, mikro ve küçük işletmeler, maliyet kontrolü ile verimliliklerini artırırken, geleceklerini de daha iyi planlayabilecekler. Ayrıca, Türk Telekom ve SAP, e-ticaret alanında da işbirliğine giderek yine KOBİ'lerin satın alma ihtiyaçlarını daha verimli bir şekilde karşılamak için online bir pazar yeri de oluşturacak.

Türk Telekom ve SAP, e-ticaret alanında da işbirliğine giderek yine KOBİ'lerin satın alma ihtiyaçlarını daha verimli bir şekilde karşılamak amacıyla online bir pazar yeri oluşturacak. Kurumlara özel çözümlerin geliştirilmesi konusunda yapılan bu işbirliği kapsamında, havayolları sektörü de ayrıca stratejik alan olarak belirlendi. Bu doğrultuda havayolları şirketlerine sunulabilecek yenilikçi

SAP uygulamaları, Türk Telekom'un iştiraki INNOVA tarafından işletmelere bulut üzerinden sunulacak





Kaan Terzioğlu
(Turkcell) ve
Hüseyin Gelis
(Siemens) enerji
verimliliği için dijital
servis çözümlerini
birlikte sunacaklarını
açıkladılar



çözümler için yepyeni bir sistem tasarlanacak. Bu sistem ile INNOVA ve SAP işbirliği, global pazarı da hedefliyor.

Türk Telekom CEO'su Paul Doany, "KOBİ'ler ve mikro işletmeler büyüme ve istihdamda Türkiye ekonomisinin lokomotifi konumunda. Bu gerçekten hareketle her zaman küçük ve orta ölçekli işletmelerin daha da büyümesine, geleceğe dönük daha isabetli plan yapmalarına ve elbette yüksek teknoloji ile rekabet güçlerini artırmalarına olanak sağlayan ürün ve hizmetler sunuyoruz. INNOVA ve SAP'nin işbirliği de bu hedefimizin bir parçası olarak gelişti. Amacımız mikro ve küçük işletmelerin daha etkili muhasebe/finans yönetimi ile mevcut faaliyetlerini daha iyi yönetebilmelerine katkı sağlamak ve önlerini daha iyi görmelerine destek olmak. Bu işbirliğinin işletmelere getireceği verimliliğin yanı sıra işletmelerin faaliyetlerini daha sistematik bir şekilde takip etmesiyle ülke ekonomisinin büyümesi için en önemli aktörlerden olan küçük işletme ve KOBİ'lere çok büyük katkı sağlayacağına inanıyoruz."

INNOVA Genel Müdürü Aydın Ersöz, bu işbirliği ile 0-9 arası çalışanı bulunan 2,7 milyonluk küçük ve mikro işletmelerin hedeflendiğinin altını çizerek şunları söylüyor: "KOBİ'lerin verimlilik ve karlılıklarını artırmaları ve rekabet avantajı elde edebilmelerinde yenilikçi teknolojileri kullanmaları önemli bir yer tutuyor. Bunun bir lüks değil zorunluluk olduğunu fark eden KOBİ'ler ve mikro işletmeler bugün bulut bilişim teknolojisini kullanarak sayısal dönüşüm yolunda adım atmaya başladılar. Türk Telekom ve INNOVA

olarak SAP ile uzun yıllara dayanan iş ortaklığımızı yeni bir boyuta taşıyarak KOBİ'ler ve mikro işletmelerin performans, verimlilik artışı ve kârlılık sağlayabilecekleri bir platform oluşturuyoruz. Bu iş ortaklığı ile hedefimiz, KOBİ'ler ve mikro işletmelerin ihtiyaç duyduğu her noktada, geleceğe odaklı, güvenli ve akıllı çözümler üretmek; bilişim yatırımlarının gerçek bir değere dönüşmesini sağlamak."

SAP Türkiye Genel Müdürü Uğur Candan ise, "Dijital devrim artık büyüklüğünden bağımsız olarak bütün firmaları zorunlu olarak bir teknoloji firması haline dönüştürüyor. Günümüzde dijital dünyanın geliştirdiği ürünler, endüstrilere yön verecek etkiye sahip oldu. Ülkemiz ekonomisinin belkemiği olan ve geniş kitlelere istihdam sağlayan KOBİ'ler de dijital dönüşümden etkilenmektedir. KOBİ'lerimizin dijital dönüşüm fırtınasından güçlü ve karlı bir şekilde çıkabilmeleri için SAP'nin geliştirdiği son teknoloji çözümleri kullanacak olmalarından dolayı büyük gurur ve mutluluk duyuyorum. Dijital teknoloji kullanan KOBİ'lerimiz finansal durumlarını daha iyi takip edecek, yatırım kararlarını daha isabetli yapacak. Bu iş birliği sonucunda KOBİ'lerimizin daha karlı, daha rekabetçi ve daha hızlı büyüyen şirketler haline gelerek ülke ekonomisine daha büyük katma değer yaratacağına inanıyorum" şeklinde konuşuyor.

TURKCELL VE SIEMENS'TEN ENERJİ VERİMLİLİĞİ ORTAKLIĞI

Turkcell ve Siemens'in, Türkiye'de enerji verimliliğini artırmaya yönelik dijital servis çözümlerini birlikte sunmak amacıyla gerçekleştirdiği stratejik işbirliği ile, Siemens'in yazılım geliştirme gücüyle Turkcell'in mobil dijital servislerdeki uzmanlığını bir araya getirilerek kullanıcılar için uçtan uca, kompakt bir hizmet sunulacak. Bu iş birliğiyle hayata geçirilecek dijital dönüşümün ilk etabında Turkcell ve Siemens, dijital servis çözümleri ile hem bireysel hem de kurumsal kullanıcıların enerji maliyetlerini azaltarak yüzde 30'a varan tasarruf sağlamayı hedefliyor.

Stratejik iş birliği öncelikli olarak bireyler ve kurumlar için uzaktan izleme ve kontrol sistemlerini içerecek dijital servis çözümleri, enerji tüketimini kontrol altına almayı ve verimliliği artırarak enerji maliyetlerini düşürmeyi hedefliyor. Dijital servis çözümleri ilk etapta, konutlar, endüstriyel tesisler, özel binalar ve kamu binalarında tasarrufu hedefliyor ancak iki şirket açısından da anlamı çok daha büyük.

Turkcell için bu adım, "dünyanın ilk dijital operatörü olarak teknoloji odaklı bir altyapı şirketinden hizmet odaklı bir deneyim oyuncusuna dönüşmenin" önemli bir adımı. Turkcell Genel Müdürü Kaan Terzioğlu bu işbirliği konusunda "İçinde internet ve bağlantı olan tüm alanlarda müşterilerimize yenilikçi çözümler sunmak gibi bir gayemiz var. Özellikle tüm ev ve ofisleri akıllandırarak müşterilerimize yepyeni deneyimler yaşatmak için enerji sektöründe de bir

yandan kesintisiz enerji sunan bir yandan da enerji tüketimini minimuma indirerek verimliliği artıran çözümler geliştirmek istiyoruz. Geliştireceğimiz akıllı ev teknolojileri ve kurumların iş verimliliklerini artıracak enerji çözümleri ile kullanıcılarımızın bugüne kadar hiç deneyimlemedikleri yenilikçi ürün ve hizmetleri hayatlarının bir parçası haline getireceğiz. Bunların da ötesinde, Türkiye'nin enerji ithalatını ve dolayısıyla cari açığını azaltarak Türkiye ekonomisinin büyümesine katkı sunacağız” şeklinde konuşuyor.

Siemens Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Hüseyin Gelis ise, akıllı ev pazarına yönelik bu adımı önemli buluyor. Gelis, “Akıllı ev pazarı büyüklüğünün 2022 yılına kadar dünyada 121 milyar dolar, Türkiye’de de 217 milyon dolar seviyesine çıkması bekleniyor. Büyüyen bu pazarda Nesnelerin İnterneti teknolojisinin de önemli bir payı olacak. Siemens olarak Endüstri 4.0’ı dünya genelinde sahiplenen, Türkiye’nin dijital dönüşümüne rehberlik eden bir markayız. Siemens’in Türk mühendislerinin geliştirdiği yazılım, Turkcell’in Akıllı Ev Platformu’yla tam entegrasyon sağlayacak ve enerji tüketimini azaltacak. Sistemin kurulduğu konutlar ve binalar “Avrupa Binalarda Enerji Performansı Standardı EN 15232’e tam uyumlu olarak A sınıfı enerji verimliliğine sahip olacak. İş birliğimiz ilerleyen dönemlerde kapsamını sürekli genişleterek, bireylerden büyük ölçekli endüstriyel kuruluşlara kadar pek çok noktayı kapsayacak” diyor.

Endüstri 4.0’ın temellerinden birini oluşturan Nesnelerin İnterneti teknolojisi, bu yeni işbirliğinde kilit rol oynayacak. Akıllı cihazların birbirleriyle iletişim kuracağı ve otomatik olarak çalışacağı proje kapsamında, enerji yönetim sistemi akıllı telefonlar aracılığıyla kullanılabilir. Bireysel dijital servis çözümleri kapsamında, akıllı konutların sahip olacağı dijital altyapı sayesinde kullanıcılara sunulacak hizmetler Turkcell ve Siemens tarafından geliştirilip “Enerji Yönetimi ve Tasarrufu”, “Konfor”, “Emniyet ve Güvenlik”, “Video Gözetim ve Eğlence” paketleri altında toplanacak ve Turkcell tarafından son kullanıcılara ulaştırılacak. Kurumsal tarafta ise, enerji tüketimini kontrol altına almak ve en verimli şekilde yönetmek amacıyla, dijital teknolojiler kullanılarak Siemens’in uzman enerji mühendislerinin tecrübesi kurumlarla paylaşılacak. Böylece kurumlara, herhangi bir ek altyapı maliyeti oluşturmadan, enerji veri yönetimi danışmanlığı hizmeti verilecek. Stratejik iş birliğini uzun vadede sürdürmeyi planlayan Turkcell ve Siemens ilerleyen dönemde pek çok farklı sektörün iş süreçlerinde ve uygulamalarında da enerji tasarrufuna yönelik dijital servis çözümlerini devreye alacak.

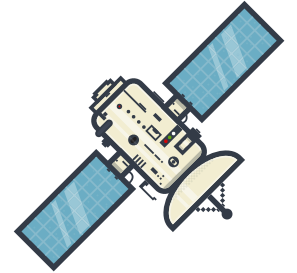
STM VE TURKCELL'DEN SANAYİDE DİJİTAL DÖNÜŞÜM HAMLESİ

Türkiye'nin en büyük teknoloji şirketlerinden STM



ve Turkcell, Türkiye’de sanayinin verimliliğini ve rekabetçiliğini artırmak için “Dijital Dönüşüm Platformu”na öncülük edeceğini açıkladı. Platform iki yerli şirketin sahip olduğu ve milli imkanlar ile geliştirilen teknolojileri sayesinde “akıllı fabrika, ulaşım ve enerji çözümleri, büyük veri analitiği, endüstri 4.0, nesnelerin interneti (IoT) ve siber güvenlik” konularında Türk sanayi kuruluşlarının dijital dönüşüm süreçlerine katkıda bulunacak. STM Savunma Teknolojileri Mühendislik ve Ticaret Genel Müdürü Davut Yılmaz, anlaşmanın kapsamını “Turkcell ile yaptığımız stratejik işbirliği kapsamında Turkcell’in iletişim alt yapısı üzerinden üretim, enerji, otomotiv ile tarım ve hayvancılık gibi sektörlerden toplanacak ham veri, STM’nin Optimizasyon ve Büyük Veri Analitiği Platformu (OVERA) kullanılarak işlenecek. Ortaya çıkan işlenmiş veriyse IoT platformu üzerinden süreç iyileştirme, optimizasyon ve tahminsel bakım konsepti gibi başlıklarda sektörlerin dijital dönüşümüne katkıda bulunacak. Sağlanacak bu dijital dönüşüm ile sektörlerin “akıllanmaları” ve dönüşüm maliyeti açısından yüzde 10-15’lik bir verimlilik artışıyla sanayi üretiminde yıllık yüzde 3’e varabilecek bir büyüme hedefleniyor” diyor.

Turkcell Genel Müdürü Kaan Terzioğlu ise, “Turkcell olarak içerisinde internet ve bağlantı olan tüm alanlarda müşterilerimize yenilikçi çözümler sunmayı amaçlıyoruz. Biliyoruz ki verimlilik için temel şart dijitalleşme sürecinin doğru bir şekilde hayata geçirilmesi. Dijitalleşmenin gerçekleşmemesi verimlilik artışındaki problemleri de beraberinde getiriyor. İşte bu problemlerin önüne geçerek özellikle sanayide ve ilgili üretim alanlarında dijitalleşmeye katkıda bulunmak istiyoruz. STM ile yaptığımız bu yeni ortaklık sayesinde, Turkcell altyapısını kullanarak dar bant nesnelerin interneti (nb-IOT) ile toplanan verileri analiz ederek, toplam üretim maliyeti açısından verimliliğe büyük katkı sağlamayı hedefliyoruz” şeklinde konuşuyor.



**STM ile
yaptığımız bu
yeni ortaklık
sayesinde,
Turkcell
altyapısını
kullanarak
IoT verilerini
analiz edeceğiz**

Çağrı merkezi ve internet ile operasyonel maliyetlerini aşağı çekmeyi başaran Çelebiler, adil kullanım kotası ve taahhüt uygulamalarına savaş açacak cephaneyi buldu.



Turknet'ten sınırsızlık hamlesi

Sabit internette Adil Kullanım Noktası (AKN) uygulamasını kaldıran TurkNet'in Genel Müdürü Cem Çelebiler, BTK verilerinde ortalama data kullanım düzeyi 76 GB iken 75 GB'de sınırlı internetin anlamsız olduğunu söylüyor. Millenicom'un da eklenmesiyle trend yaygınlaşıyor. **KEREM ÖZDEMİR**



em Çelebiler uzun süredir fark yaratan internet servislerinin peşinde koşuyor. Sonunda hayati vuruşunu yapacağı noktayı yakalamışa benziyor. Uzun

süredir internet şebekesinde kansere dönüşen sınırsız ama adil kullanım noktası (AKN) ile kısıtlanmış internet uygulamasına darbeyi vurdu. Çelebiler, "TurkNet bir dönemi kapatıyor, Türkiye'nin her yerinde AKN'siz ve taahhütsüz internet dönemini başlatıyor" iddialı ifadesini kullanırken haklı görünüyor.

TurkNet, Türkiye'de kendi altyapısındaki kullanıcılardan sonra Türkiye'nin her yerindeki abonelerinin AKN'lerini kaldıran ilk operatörü oldu. TurkNet kullanıcıları,

'kotam bitti' derdi olmadan 7 gün 24 saat aynı yüksek kalitede AKN'siz ve taahhütsüz interneti, her yöne bin dakika telefon hizmetiyle birlikte ayda 59,99 lira fiyattan kullanıyor.

Çelebiler, bu uygulamaya gitmelerinin mantıklı bir nedeni olduğunu söylüyor. Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu'nun (BTK) verilerini incelediğinde Türkiye'deki veri kullanımının ortalama 76 GB olduğunu gördüğünü ve bu ortamda 75 GB'de AKN belirlemenin mantıklı olmadığına karar verdiğini belirtiyor.

Çelebiler'i rahatsız eden ikinci nokta ise, abonelerin belirli süreli kullanımı taahhüt ederek tarife alması. Bunun da anlamsız olduğunu düşünüyor Çelebiler. İnsanların istedikleri zaman tercihlerini

değiştirme hakkına sahip olmasına inanıyor. Bu nedenle AKN ile birlikte servisi taahhüt olmadan sağlamaya karar vermiş. Bu, mobildeki churn maliyetlerine benzer bir yük söz konusu olmadığı için çok büyük bir maddi riski göze almadan alınabilecek bir karar. Abonelik ve müşteri hizmetlerini internet ile çağrı merkezine taşıyan Çelebiler, dükkan kirası ve genel giderlerinin anlamsız yükünden kendisini muaf kılabilmiş biri olarak kendisini terk edebilecek müşteri riskini alıyor. Ancak Çelebiler şimdiye kadar böyle bir sıkıntı ile karşılaşmamış.

Santrallerde kendi ekipmanlarının olduğu geniş coğrafya ise, kaliteden kaynaklanabilecek abone kayıplarını engelleyecek sağlam bir kalkan oluşturuyor. Çelebiler tam aksine, yeni tarife ve kullanım önermelerinin ardından pazar paylarını ciddi biçimde yükselterek yüzde 1,5 olan pazar payını yüzde 5'lere doğru taşımayı hedefliyor. Bir iki sene içinde oturulması beklenen abone bazı için ise, 500 bin hedefini taşıyor.

Uber ve Airb&b gibi şirketlerin başını çektiği akımın hizmeti kolay almayı sağlayan akımının Türkiye'deki temsilcisi olarak gören Çelebiler, internet hizmetini de bu temele oturtmanın gereğini tekrar tekrar vurguluyor. Türkiye'deki büyük operatörler güçlerinin önemli bölümünü sosyal sorumluluk projeleri ve düşük nüfus yoğunluklu yerlere hizmet götürmeye harcarken özellikle büyük şehirlerde kaliteli servis verme tarafında açık oluşması yüksek olasılık olarak görünüyor. Bu, şimdiye kadar yaptığı yatırımlar düşünüldüğünde TurkNet için hesap ettiğinden daha büyük fırsatlar anlamına gelebilir.

Çelebiler, internetin ilk gününden beri içinde barındırdığı paylaşım, açıklık ve fırsat eşitliği değerlerini benimsediklerini, bu değerleri yaşattıkları ölçüde işlerinde başarılı olacaklarına inandıklarını belirtiyor. Herkesin hız, limit, kota düşünmeden gönül rahatlığıyla internet hizmetlerinden yararlanması misyonuyla hareket ettiklerini söyleyen Çelebiler, "Önce taahhüdü kaldırarak kullanıcılara seçme ve memnun kalmadığında hizmetini değiştirme şansı sunmaya başladık. Şimdi de tüm Türkiye'deki müşterilerimizi ve TurkNet'e yeni gelecek herkesi AKN'siz internetle buluşturuyoruz. TurkNet'liler artık AKN hız sınırlamasına takılmayacak. İnternet kullanıcısı olarak bizler bir servis sağlayıcıdan ne istiyorsak müşterilerimize de onu sunuyoruz. Kendini müşterilerimizin yerine koyabilen, en yetkin, en yenilikçi insanlarla çalışarak yepyeni çözümler üretiyoruz, yaratıcı fikirlerle sektör ve teknolojinin sınırlarını genişletiyoruz. Biz internet çağının bireyleriyiz" diye konuşuyor.

"AKN'SİZ İNTERNETE GİDEN YOLA İKİ YIL ÖNCE ÇIKTIK"

Cem Çelebiler ilk adımı, 2016 Mart ayında, o dönem Türkiye'deki ortalama kullanımın yaklaşık üç katı olan 150 GB AKN'li interneti ve her yönde ayda 1.000 dakika telefon hizmetini tüm müşterilerine taahhütsüz olarak ayda 59,99 TL'ye sunarak attıklarını söyledi. İkinci adım olarak, Yerel Ağın Paylaşımına Açılması (YAPA) uygulamasıyla, sadece bakır kablolar gibi pasif bileşenleri kiralayarak, kendi aktif altyapıları üzerinden kullanıcılarına ulaşmaya başladıklarını, böylece maliyetlerinde önemli bir düşüş

sağladıklarını anlatan Çelebiler, "üçüncü adım olarak, bu maliyet düşüşü ile 20 Nisan'dan itibaren aktif altyapıda bulunan TurkNet abonelerinin, AKN'siz internet kullanmasını sağladık. Dördüncü adımda yaz boyunca aktif altyapıda olmayan tüm müşterilerimizin AKN'lerini 250 GB'ta çıkartarak altyapımızı test ettik" diye konuştu. Testlerde kullanımların anlamlı bir şekilde arttığını, uzun yıllardır planlı yatırımlarla büyüyen altyapılarının da bu artışı kolayca kaldırdığını belirten Çelebiler "son adım olarak tüm mevcut ve aramıza yeni katılacak müşterilerimizin AKN'siz internet keyfi yaşamaya hazır olduğuna karar vererek, AKN'yi tamamen kaldırdık" şeklinde konuşuyor. TurkNet, aktif altyapısı kapsamındaki müşterilere herhangi bir fiyat farkı olmadan AKN'siz ve taahhütsüz 100 Mbps'e kadar yüksek hızlı internet hizmeti veriyor. Aktif altyapısı dışında kalan bölgelerdeki yeni müşterilere ise yine AKN'siz ve taahhütsüz 35 Mbps'e kadar hız sunuyor. TurkNet Bireysel İş Birimi'nden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sinan Kurmuş, "35 Mbps ile eş zamanlı yedi tane HD kalitesinde film izlenebilir. Pratik olarak evde çocuklar internette oynarken, ebeveynler ayrı ayrı film izleyebilir, eve gelen misafirler cep telefonlarıyla sosyal medyada gezinebilir, bu sırada da bir uygulama güncellenebiliyor olabilir" diye konuşuyor.

AKN, Adil Kullanım Noktası'nın kısaltması; Adil Kullanım Kotası (AKK) ya da yanlış da olsa kota olarak da biliniyor. AKN'li hizmet alan bir kullanıcının kullanım hızı, indirdiği veri AKN sınırına geldiğinde bir dahaki AKN dönemi başlangıcına kadar yavaşlıyor. AKN dönemleri aylık. Bugün kullanıcıların büyük bir kısmı 50 GB ve altında AKN'si olan hizmetleri kullanıyor. Yani bu

kullanıcıların bağlantı hızları, 50 GB veri indirdikten sonra düşüyor. 1 Mayıs 2017'ye kadar AKN sınırına gelen kullanıcıların hızları, sözleşme hızları ne olursa olsun 2 ya da 3 Mbit/saniyeye düşürülmekteydi. Mayıs ayında BTK tarafından yapılan düzenlemeyle hız düşüşü sözleşmede alınan hıza göre belirlenmeye başladı. Ayrıca 1 Mayıs 2017 sonrasında sabah 02:00 - 08:00 arası yapılan kullanımlar AKN kapsamından çıkartıldı.

MILLENICOM'DAN 'GERÇEK LİMİTSİZ' PAKETİ

Alternatif Telekom sektörünün öncülerinden Millenicom, AKN'siz, kotasız, "Gerçek Limitsiz" İnternet paketinde tarife seçeneklerini çoğaltarak her türlü hız ihtiyacına karşılık veriyor! İnternette sınırları ortadan kaldıran "Gerçek Limitsiz" internet paketi, 8 Mbps tarifesine ek olarak 12 ve 16 Mbps tarifeleriyle de yenileniyor. Millenicom'un "Gerçek Limitsiz" paketinden yararlanan müşterilere dilerlerse avantajlı fiyatlarla Reeder Tablet ya da Vestel Cep Telefonu sahibi olma olanağı da sağlanıyor.

Millenicom, internette sınırları ortadan kaldıran "Gerçek Limitsiz" paketine yeni tarifeler ekleyerek her türlü hız ihtiyacına cevap veriyor. "Gerçek Limitsiz" paketiyle ayda 59,90 TL'ye AKN'siz, kotasız internet deneyimi sunan Millenicom, 8 Mbps tarifesine ek olarak 12 ve 16 Mbps tarifeleri de sunuyor. Millenicom başka operatörde taahhüdü olan müşteriler için 200 TL'ye kadar cayma bedeli karşılayan Millenicom'un "Gerçek Limitsiz" paketi damga vergisi dışında herhangi bir ek veya sürpriz ücret içermiyor. Bu sayede kullanıcılar sürpriz bir faturayla karşılaşma derdi olmadan interneti kullanabiliyor.

Tarifedeki İndirme Hızı - Üst Sınır	BTK Düzenlemesine Göre AKN Sonrası Aşgari Hızlar	TurkNet'te Ay Boyunca 7 x 24 Hızlar
8 Mbit/sn	3 Mbit/sn	-----
16 Mbit/sn	5 Mbit/sn	16 Mbit/sn
24 Mbit/sn	8 Mbit/sn	-----
35 Mbit/sn	16 Mbit/sn	35 Mbit/sn
50 Mbit/sn	24 Mbit/sn	50 Mbit/sn
75 Mbit/sn	24 Mbit/sn	75 Mbit/sn
100 Mbit/sn	24 Mbit/sn	100 Mbit/sn

Hitachi Vantara, veriyi sonuca dönüştürüyor

Hitachi Data Systems, Pentaho ve Lumada'yı Hitachi Vantara çatısı altında toplayan Hitachi, bu şekilde veriyi ekonomik sonuçlara dönüştürmek için kat edilen yolu kısaltmayı hedefliyor. Fiziksel varlıkların avatarlarını oluşturarak dijital dünyaya taşıyan Lumada, bu dünyanın önemli bir parçası. **KEREM ÖZDEMİR**



Hitachi'nin endüstriyel internet platformu Lumada'nın ilgi çekici bir hikayesi var. Hitachi, sosyal inovasyon işini yaygınlaştırmak amacıyla

gerçekleştirdiği çabanın parçası olarak müşterileri ile işbirliklerini geliştirmek ve güçlendirmek üzere Avrupa'daki Hitachi Sosyal İnovasyon Forumu 2017 Milano etkinliğini düzenledi. 2020 mali yılında satışlarını şu andaki 1,2 milyar dolarlık düzeyinden 1,5 milyar dolara yükseltmeyi hedefleyen Hitachi, bunu yaparken İtalya'nın yaşam kalitesini yükseltmeye katkı sunma taahhüdünde bulunuyor.

Hitachi, bunu yaparken İtalya'nın karşı karşıya olduğu problemlerin farkında olduğunu ve bunlara karşı çözüm üretmeye istekli olduğunun güçlü işaretlerini veriyor. Artan sağlık maliyetleri ile mücadele bunun bir boyutunu oluştururken diğer yanda enerji verimliliğinin yükseltilmesi, kamu ulaşım hizmetlerinin kalitesinin yükseltilmesi gibi konular bulunuyor.

İtalya'nın sürdürülebilir büyümeyi sağlamak için kapsamlı altyapı yatırımları ve teknoloji inovasyonlarını gündemine aldığı bir dönemde gelen Hitachi inisiyatifi, nesnelerin interneti yardımıyla verimliliği artırırken su ve enerji gibi kamusal altyapıları da iyileştirmeyi hedefliyor. Sağlık hizmetlerinin kalitesi ve verimliliğini yükseltirken sağlık harcamalarının giderek ağırlaşan yükünü azaltmak için teknolojiye ihtiyaç duyulduğundan şüphe eden yok. İtalya'da artan şehirleşmenin yol açtığı trafik sıkışıklığı ile mücadele için toplu taşımaya yüksek verimlilik katmak için de teknoloji önemli bir araç olarak görülüyor. Bunun yan etkilerinden biri olarak karbondioksit emisyonlarının artan hacminin çevre



üzerinde yaratacağı etkiyi sınırlamak için de gözler teknolojiye çevrilmiş durumda.

Hitachi, müşterilerinin yönetim sorunlarını çözmeyi ve İtalya'nın sosyal sorunlarını ortadan kaldırmayı hedeflerken, işbirliği içinde yaratma

felsefesine dayanarak müşterileri ve yerel iş ortakları ile birlikte IoT platformu Lumada'yı işin içine katan dijital çözümler sunmayı öne çıkarıyor. Hitachi, 50 yıldan uzun süredir Avrupa'da iş yapmaya ve cirounun yüzde 11'ini bu

coğrafyadan elde etmesine dayanan deneyimini de bu sürece dahil ediyor.

Hitachi gelecekte de, cihaz ve sistem verisinden katma değer yaratmak için Lumada'yı iş platformları, deneyimleri ve uzmanlığı ile entegre ederek kullanmayı planlıyor. Bu senaryoda en önemli ayağı, demiryolu sistemleri, enerji, su ve sağlık alanlarında dijital çözümler yaratmak oluşturuyor.

Hitachi Başkanı ve CEO'su Toshiaki Higashihara, Hitachi'nin operasyonel teknoloji ve bilgi teknolojisi alanındaki deneyimini kullanarak Lumada'yı global olarak sunmaya başlayacaklarını ve IoT çağının inovasyon iş ortağı olmayı planladıklarını kaydediyor. İtalya toplumunun ve müşterilerinin sorunlarını çözmek için dijital çözümler yaratmanın ve sunmanın mümkün olduğunu söyleyen Higashihara, Hitachi'nin IoT, robotik ve yapay zekayı da kapsayan dijital teknolojileri ile demiryolu, sağlık ve endüstriyel cihaz alanlarını birleştirmek istediklerini kaydediyor.

Hitachi Data Systems, Pentaho ve Lumada'nın oluşturduğu Hitachi Vantara yapısı altında, adını aydınlatma (illuminate) ve veriden (data) alan Lumada'nın özel bir yeri var. Lumada, fiziksel varlık özelliklerinin de yer aldığı bir dijital varlık avatarına dönüştürerek fiziksel dünya ile sanal dünya arasında bağ kuruyor. Bu şekilde fiziksel varlığın özel bir dijital görüntüsünün yaratılmasının ardından kullanıcılar varlık avatarlarını hem veri geçmişini kontrol etmek hem de harekete geçmek gerektiğinde varlığın güncel konumundan haberdar olabilmek için kullanabiliyor. Bu şekilde Lumada görselleştirme, uygulamalar, veri sorgulama servisleri, alarmlar ve analitik için kullanılacak bir sistem ortaya çıkarıyor.

Hitachi'nin Vantara tarafındaki gücü, teknolojisinden çok elde ettiği iş sonuçlarından kaynaklanıyor. The European House Ambrosetti CEO'su Valerio de Molli, Hitachi'nin finans, çevre, insan kaynakları ve eğitim tarafındaki verilerinin İtalya'nın üzerinde performansına işaret ederek "İtalya bu performansı sergileyebilseydi, şu anda nerede olurdu" sorusunu soruyor.

Bu soru, sosyal inovasyonun pazarlama tarafındaki pozitif etkisi

olarak karşımıza çıkıyor. İtalyan sanai ortalamasına oranla yüzde 50,4 daha iyi elektrik tüketim performansı ve yüzde 67,5 daha iyi doğalgaz tüketim performansı olunca herkes Hitachi'nin bunun nasıl başardığını merak ediyor. Daha fazla merak edilen ise, Hitachi'nin sağladığı yüzde 2,4'lük verimlilik artışı. Bu da Vantara'yı anlatmaya başlamak için iyi bir nokta sağlıyor.

Hitachi'nin yeni dijital şirketi Hitachi Vantara, müşterilerine ellerindeki verinin tüm potansiyelini kullanarak daha önce elde edemedikleri sonuçlara ulaşmaları konusunda destek olmayı hedefliyor. Yeni şirket, Hitachi'nin operasyonel teknolojiler (OT) ve bilişim teknolojileri (BT) alanındaki sosyal inovasyon alanındaki kabiliyetlerinden yararlanmak üzere, Hitachi Data Systems, Hitachi Insight Group ve Pentaho'nun faaliyetlerini Hitachi Vantara adıyla tek çatı altında birleştirecek. Hitachi'nin OT alanındaki geniş kapsamlı tecrübesi ile BT ürün ve hizmetleri alanında kendisini kanıtlamış yenilikçiliğiyle birleştiren Hitachi Vantara, müşterilerinin karşısına veri alanında bugüne kadar tek bir şirket çatısı altında güçlü bir iş ortağı olarak çıkıyor. Pazara yeni veri odaklı çözümler ve hizmetler getiren Hitachi Vantara, müşterilerinin faaliyetlerine ve topluma yarar sağlayacak somut sonuçlar elde etmelerine yardımcı olacak. Hitachi Vantara, kurumsal şirketlerin veri merkezlerinde, bulutta ve inovasyonda kullandıkları verileri özelinde güvenerek kullandıkları üstün altyapı ve analitik teknolojilerini sağlamaya devam edecek. Yeni şirket, henüz belirli bir kazanımı olmayan ve gelişmekte olan IoT pazarında liderliği hedefliyor.

HITACHI ENDÜSTRİYEL IOT PLATFORMUNU GÜÇLENDİRDİ

Hitachi Ltd. ve Hitachi Vantara, Hitachi'nin ilk ticari Lumada nesnelerin interneti (IoT) platformunu kullanıma

sundu. 2.0 sürümüne ulaşan Lumada IoT platformu tamamen güncellenerek; uçtaki ve çekirdekteki endüstriyel IoT konuşlandırmalarını destekleyecek şekilde, gerek yerinde, gerekse bulutta çalışabilir hale getirildi.

Yeni yazılım grubu, verilerden hızlı ve kolay bir şekilde içgörüler, tahminler ve öneriler elde etmekte yardımcı olmasının yanı sıra, orta ila büyük ölçekli ortamları destekleyecek şekilde kolaylıkla adapte edilebiliyor. Lumada'nın entegre edilmiş ileri analitik kabiliyetleri ayrıca ölçeklenebilir yapay zeka özellikleri ile iyileştirildi. Lumada IoT platformunun öne çıkan yenilikleri arasında, genel olarak bilinen "dijital ikizler" tanımına Hitachi'nin benzersiz bir yaklaşımı olan "varlık avatarları" bulunuyor.

Hitachi'nin sosyal inovasyon yaklaşımının toplumsal sorunlara hitap etmesi ve şirketin kendi iş sonuçları, teknoloji adaptasyonunu hızlandırıyor.

Varlık avatarları, fiziksel varlıkların ve zengin tanımlayıcı verilerin (meta-data) analitik için dijital bir temsiliyi sunarak, ticari/endüstriyel varlıklar için dijital bir vekil görevi görüyor ve sağlıkları ile performanslarına dair hızlı, veri odaklı, sürekli güncellenen içgörüler sunuyor. Bu yaklaşım, hayati önem taşıyan sistemlerde iş, makine ve insan verilerine gelişmiş erişim sağlayarak, "kör nokta"ların saf dışı bırakılmasına yardımcı oluyor ve böylece kullanıcılar ölçümlemeden yönetime, oradan da iyileştirme aşamasına daha hızlı ilerleyebiliyor.

Hitachi'nin yeni nesil Lumada IoT platformunun mimarisi, esnek, taşınabilir ve bileştirilebilir bir yazılım temeli oluşturmak üzere beş adet büyük katman ile güncellendi. Kapsamlı güvenlik özelliklerine sahip olan platform, yapılandırılmamış veri yüklemeleri için de daha kapsamlı bir destek sunuyor.

Tarih, oyun ve güncellik buluştu Lineage 2: Revolution

Lineage 2: Revolution'un hikayesi, "Elmoreden İmparatorluğu'nun sonu karanlık çağlarda yol gösterici oldu. Her bölge kendi bağımsızlığını ilan ederek, toprak hakimiyeti için kanlı savaşların çıkmasına sebep oldu" diye başlıyor. Size bir şey hatırlatıyor mu?

KEREM ÖZDEMİR

2017'ye damgasının damgasını vurmuş bir mobil MMORPG oyunu olan Lineage 2: Revolution, özellikle Asya'da açıldığı ilk günden store listelerini alt üst etti ve açıldığı her ülkede 1 numaraya yerleşti. Türkiye ve Ortadoğu-Kuzey Afrika (MENA) bölgelerinde, oyun ile gerçeklik arasındaki çizgiyi nereye çeceğini bilmek çok kolay değil. Bu bölge için Eylül ayının ikinci yarısında başlayan ön kayıt süreci kasım ayının ortasına kadar da devam edecek. Ön kayıt süreci tamamlanıp oyun açılınca, oyuncular kendilerini oyunun hikayesinin içinde bulacaklar.

Bu hikaye kendi dilinde şu şekilde akıyor: "Elmoreden İmparatorluğu'nun sonu karanlık çağlarda yol gösterici oldu. Her bölge kendi bağımsızlığını ilan ederek, toprak hakimiyeti için kanlı savaşların çıkmasına sebep oldu.

İçlerinde bir tanesi herkese korku salardı; Liderliğini Beleh'in yaptığı, kara büyü kullanan Karanlık Topluluğu. Karanlık Topluluğu, gerçek otoritenin zayıflar üzerindeki gücünden geldiğine inanır ve gizlice dünyaya kaos getirmek için planlar yapardı.

Gururlu İmparator Baium'u kendi Kibir Kulesi'ni inşa etmeye ikna edenler de onlardı. Kötülük ve kara enerji diyara yayılmadan önce güçlü büyücü Hardin, Karanlık Topluluğu'nun yoluna çıktı.

Hardin sürekli Karanlık Topluluğu izliyordu ve onları, planlarını uygulayamadan önce başarıyla durdurdu. Ancak zamanla çabaları Karanlık Topluluğu'na karşı yetersiz kalmaya başladı ve sonunda karar verdi...

Ay Işığı Lejyonerleri böylece kurulmuş oldu. Ana karakterin şans eseri Ay Işığı Lejyonerleri'ne katılmasıyla, tarihte yeni bir sayfa açıldı."

Oyunun karakterleri ise, yine oyunun kendi dilinde şöyle anlatılıyor:

İnsan: Gran Kain'in mirası olan insanların değerleri dengelidir ve her sınıfa kolayca adapte olurlar. İnsanlar, ışığın tanrısı Einhasad'ın yolundan giderler. İnsanlar 'Paladin', 'Savaş Beyi' veya savaşçı sınıflarından birini seçebilirler. Savaşçılar kılıç,

kalkan ve mızrak kullanmakta ustadırlar. Paladinler yüksek savunmaya ve savunma yeteneklerine sahiptirler. Savaş beyi ise düşmanlarını zayıflatan yeteneklere sahiptir. 'Define avcısı' veya 'Keskingöz'e sınıf geçişi yapabilirsin. Hırsız sınıfı hançer ve yay kullanmada ustalaşmıştır. Define avcısı suikastçı bir sınıftır ve düşmanlarına arkasından saldırır. Keskingöz yüksek menzile sahip bir hasar vericidir.

Büyücüler asa kullanırlar. 'Sihirbaz' veya 'Ruhban' sınıfına sınıf geçişi yapabilirler. Sihirbaz, çeşitli ateş büyüleriyle düşmanlarına hasar verebilir. Ruhban, müttefiklerini süreli iyileştirmelerle ve kitle kontrolü sağlayan yetenekleriyle korur.

Elf: Einhasad, Elfleri sudan yaratarak, çevik ve hafif olmalarını sağladı. Suyun tanrıçası Eva tarafından korunurlar. Sınıf Geçişi sayesinde Elflerin özellikleri çok daha güçlü bir hale gelebilir. Seri saldırı hızı ve çok sayıda darbeyi içeren kombo sistemi ile çok etkililerdir. Kılıç kalkan ve mızrak kullanmada ustalaşmış savaşçı sınıfından 'tapınak şövalyesi' veya 'kılıç hanımı' sınıflarına geçiş yapılabilir. Tapınak şövalyesi yakındaki düşmanlara durmaksızın saldıran etkili bir tanktır. Kılıç hanımı ise orta menzilli yeteneklere sahip bir karma karakterdir. Hançerler ve yaylar konusunda ustalaşmış hırsız sınıfından 'diyargeze' veya 'gümüş kolcu' sınıflarına geçiş yapılabilir. Diyargezen, seri saldırılarla düşmanları uzakta tutabilen parlak yeteneklere sahiptir. Gümüş kolcu da çok hızlıdır. Asa konusunda ustalaşmış büyücü sınıfından 'büyü şakıyan' veya 'alim' sınıflarına geçiş yapılabilir. Büyü şakıyan, düşmanları yavaşlatarak ya da dondurarak gruba yardımcı olur. Alim ise bir anda grubun canını yenileyebilir.

Kara Elf: Kara Elfler kara büyüde uzmandır. Irkları gözden düşene kadar tanrıça Shilen'e tapıyorlardı. Kara elfler yüksek saldırı güçleri ve saldırı hızlarıyla övünürler. Sınıf geçişi ile onları daha da güçlü bir hale getirip özelliklerinden sonuna kadar yararlanabilirsin. Tek elli kılıçlar, mızraklar ve çift kılıçlarda ustalaşmış savaşçı sınıfından 'Shillien şövalyesi' veya 'Kıvrak Kılıç' sınıfına geçirebilirsin. Shillien Şövalyesi, alınan hasarı telefi etmek için düşmanların canını çeken ofansif bir tanktır. Kıvrak kılıç ise ana silahı çift kılıç/mızrak olan, alan etkili hasar veren bir sınıftır. Hançerler ve yaylar konusunda ustalaşmış hırsız



sınıfından 'Kara Katil' veya 'Hayalet Kolcu' sınıflarına geçiş yapabilirsin. Kara katil hançerleri ile seri bir şekilde kanama hasarı veren bir sınıftır. Hayalet kolcu ise düşük bir saldırı hızı olsa da düşmanları yere seren bir atış gücüne sahiptir. Asa konusunda ustalaşmış büyücü sınıfından 'Kara Büyücü' veya 'Shillien Alimi' sınıflarına geçiş yapabilirsin. Kara büyücü süre bazlı hasar uzmanıdır. Farklı menzillerde sürekli büyü yağdırır. Shillien Alimi ise bir yandan destek olurken bir yandan da iyileştiren bir şifacıdır. Müttefiklerin canlarıyla birlikte savaş gücünü de artırır.

Cüce: Einhasad, cüceleri topraktan yaratmıştır. Fiziksel olarak dayanıklı ve güçlüdürler. Toprak tanrıçası Maphr'e taparlar. Cüceler kısırdılar ama yüksek canları vardır. Sınıf geçişleri ile yetenekleri iyice ön plana çıkarılabilir. Tek elli kılıçlar, mızraklar ve çift kılıçlarda ustalaşmış savaşçı sınıfından 'muhafız' veya 'bıçkın' sınıfına geçiş yapabilirsin. Muhafız, kriz kontrolü konusunda uzmandır. Kendini ve müttefiklerini alan etkili kalabalık kontrolü yetenekleri ile korur. Bıçkın ise saldırı hızı düşük olsa da darbesi kuvvetli, tek bir hedefe odaklanan bir hasar deposudur. Hançerler ve yaylar konusunda ustalaşmış hırsız sınıfından 'yağmacı' veya 'savaş kolcusu' sınıfına geçiş yapabilirsin. Yağmacı rakipleri seri hareketleriyle bezdiren bir yakın dövüşçüdür. Savaş kolcusu ise tuzaklar

ve kaçınma yeteneklerini kullanarak uzun menzilli savaşmayı tercih eder. Asa konusunda ustalaşmış büyücü sınıfından 'savaş büyücüsü' veya 'bilge' sınıfına geçiş yapabilirsin. Savaş büyücüsü yakın menzilde büyük hasar veren seri büyüler yapar. Bilge ise grubu iyileştirmenin yanı sıra savunmalarını da yükseltir.

Ancak aksiyon başlayınca bu taraflar birbirlerini tanımayı sadece birbirlerini yenilgiye uğratma ya da bir başkasını yenilgiye uğratmak için kullanıyorlar. Bu anlamda oyunda öne çıkan özellikler;

• **Klan sistemi**

• **Parti/Grup sistemi:** Zorlu canavarları yenmek, imkansız görünen görevleri tamamlamak için grup kurulabilir. Ayrıca bir akın düzenlenerek ganimet toplanabilir.

• **Klan Savaşları:** Şato Kuşatmasında iki klan birbirine karşı savaşır. Rakibin merkezini yok eden taraf savaş kazanır.

• **Kale Kuşatması:** Dört klan arasında iki haftada bir gerçekleşen kale kuşatmasında bir savunma klanı ve 3 adet kuşatma klanı yer alır. Maksimum 200 kişi katılabilir.

• **Açık Dünya**

şeklinde sıralanıyor.

Oyunların özellikle çocuklar üzerindeki etkileri çok ciddi tartışılırken Lineage 2: Revolution, belki de gerçek hayatı tartışabilmemiz için bölgemizde bir araç olur.

AR-GE: ARAKLA GETİR

Türkiye’de bazı şeylere çok büyük anlamlar yükleyip altında ezilmek gibi bir geleneğimiz var. Rahmetli Kemal Sunal’ı çok sevmemizin nedeni belki de bunu yıkmasıydı. Geçenlerde bir CEO ile sohbet ederken bunu hatırladım.

KEREM ÖZDEMİR

Türkiye’nin kalkınması için beyin fırtınası ile delilik arasında bir sohbetin içindeyken karşımda oturan CEO, “Ar-Ge’ye ne diyorlar biliyor musun” diye sordu. “Bilmiyorum” diye yanıtladı. Kısaca cevapladı: “Arakla getir”. Aklıma hemen Ankara’da Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK) Başkanı Ömer Fatih Sayan’ın 3 ve 4.5 G süreçlerinde KOBİ’lere destek için yaptıkları ile ilgili sözleri geldi. Sayan, her iki süreçte KOBİ’lerden satın alma konusundaki ısrarlarından bahsetmiş ve bunu 5G’de de sürdüreceklerini söylemişti. Sonrasında da KOBİ’lerin Ar-Ge yapmadan Uzakdoğu’dan aldıkları malların üzerine kendi markalarını basarak kendilerini yanıltmaya çalışmasından yakınmıştı. Huawei’nin Çin’de Shenzhen’deki Ar-Ge tesislerini gördükten sonra KOBİ’lerin kutu ve direk dışında bu alanda yapacak bir şeyi olduğunu düşünmüyordum. Aslında kimse kimseyi kandırmıyordu ya da herkes birbirini idare etme sınırları içinde kullanıyordu.

CEO dostuma “Sen LinkedIn’e ne diyorlar, biliyor musun?” dedim. Anlamadı. “Link edin” dedim. Yine anlamadı. Önce yanlış söylediklerini sanıyordum; sonra baktım doğrusunu söylüyorlar çünkü hiçbir paylaşımları olmayan bu arkadaşlar LinkedIn’e portföy oluşturmak için giriyor ve sadece link ediniyorlardı. Eskinin HTC cep telefonlarına “Hatice” diyenlerine; ya da daha yakın geçmişte QNB, Finansbank’ı satın aldığı anda milletin bunu “O ne be Finansbank” diye okuyacağı esprisini yapanlara gülümsediğimiz anlarla karşılaştınca, insanın eskiden her şey daha masummuş diyesi geliyor.

Masumiyet, espri yapma yeteneği ve zeka yerini, karmaşık bir bileşime bırakmış gibi görünüyor. Garip bir hız içinde sonuç almadan oradan oraya koşturma hali sürüyor. Kiminle konuşsam, nasılsın sorusunun yanıtı “koşturuyoruz”. Ben de onlara Forrest Gump gibi koşmayı bırakıp durmalarının iyi olacağını anlatıyorum. Masumiyet Çağı’nda buna “kafası kesilmiş tavuk gibi koşturmak” dediğimizi söylemeye dilim varmıyor.

Geçenlerde motorla Beşiktaş’a geçerken üniversite öğrencisi olduğunu tahmin ettiğim iki kız karşılıklı sunum yapıyorlardı. Muhtemelen şu üç dakikada konuyu özetle eksenli çalışmalarından birinin içindeydiler. Ezberledikleri şeyleri karşılıklı ve çok yüksek hızda –kendilerince akıcı olduğunu düşündükleri bir biçimde– söylüyorlardı. Bir yerinde kızlardan biri, “Yapay zekada robot deme; başka türlü de yapıyorlar. Google’ın ürünü var” dedi. Askerde kısa künyesini öğrettiğimiz askerler de bu şekilde hızlı hızlı tanıtıyorlardı kendilerini. En çarpıcısı ise, Diyarbakır’da rehberlik yapan çocukların motor gibi ezbere tarih anlatmalarıydı. Televizyonlara yansıdığına görmüştük. Çocuklar takıldıkları zaman toparlayamıyor; baştan başlamak zorunda kalıyorlardı.

Kızlar o durumda değildi; başarılı bile sayılabilirlerdi. Ama yine aynı anomali ile karşı karşıyaydık. Yapay zeka geliştğinde demosunu yaptıkları tarzda bir “herşeyi inceledik, size özetliyoruz” işinde çalışıyor olurlarsa ilk işini kaybedenler bu arkadaşlar olacak çünkü milyonlarca sayfayı okuyacak zamanları yokken -rakipleri olan robot ya da yazılım- yapay zekalar bu hızda okuyabilecek ve mantık yürüterek doğru sonucu karşılarındaki kişiye aktarabilecekler. İnsan “Yani?” sorusuna yanıt vermesiyle üstün gelebilir. Bunu başarmanın yolu, yapay zekaya ondan hızlı olduğunu kanıtlamakla değil, ondan akıllı olmakla mümkün olabilir. Bunun yolu da yapay zekaya “hey yapay, biz dostuz” demektir. Bunu yapanlar, saygın bir yerde oturmayı başarır.

Bunu, basın camiasına gelişen elektronik haberleşme platformlarını anlamadıkları ve yabancı dil bilmedikleri için kabul ettiler ve bununla sınırlı tutmaya büyük özen gösterdiler. Öğrendiğim ve öğrenmediğim şeyler oldu; öğrenmediklerim nedeniyle izole kaldım. Ama bu her zaman kötü değil; sadece sizi dinlemedikleri için batan işlerin sızısını içinizde hissediyorsunuz.

İnsan ile yapay zeka arasındaki ilişki de muhtemelen buna benzer olacak. İnsan sadece kendi soyunu değil, yaşam alışkanlıklarını da devam ettirdiği bir sistemde yapay zekayı bir yandan yapamadıklarını telafi etmek için kullanmak diğer yandan da sınırlamaya dayanan iki taraflı bir oyun oynayacak. Pekiyi bunun sonucu nereye varacak?

Merak edenler için Isaac Asimov külliyatı hazır bekliyor. Ancak bir şeyi unutmadan okumanızı tavsiye ederim. Asimov’un büyük sırrı aslında, iki kutuplu dünyanın meselelerini bilim kurgu ortamında geçiyor gibi anlatıp başına dert almaktan kurtulmuştur, diye düşünüyorum. Yani anlatılan hikayeden ziyade yazanın dehasına yaklaşmanızı öneririm. Bu sadece yapay zekaya daha korkmadan yaklaşmanızı sağlamakla kalmayacak; aslında her meselenin ilişkiler ile ilgili olduğunu anlayıp kendi zekanızı geliştirmenizi sağlayacaktır.

Böylece “robotların üçüncü dünya savaşını çıkaracağını” söyleyenlere; ilk ikisinin insanlar tarafından çıkarıldığını söyleyebilirsiniz. Hatta biraz eğitimle, Rus bilim adamı Andrei Sakharov’un birikimine bile yaklaşabilirsiniz; günümüzün olanakları çok daha zengin. Çin ile Rusya arasındaki gerilimin zirveye çıktığı dönemlerde Rusya’da kürsüden “Güvenlik sorunumuz var. Çinliler, o kadar kalabalık ki bütün erkeklerini sınıra dizeseler nüfus artış hızıyla Rusya’yı boydan boya geçerler” muhabbeti döner. Sakharov kürsüye çıkar ve “Bütün Çinli erkekleri sınıra dizerseniz, Çin’de nüfus artmaz” der.

İşte insanın üstünlüğü; işte gerçek -yapay olmayan- zeka.

FORTUNE

Bizim öngörümüz, SİZİN BAŞARINIZ!

ARALIK
2017

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



**Aralık
sayısında
yerinizi
ayırtmayı
unutmayın**

DIJITAL ÖZEL EKİ'NDE NELER OLACAK:

- Dijital yaşam temelli akıllı şehir tasarımı ve yönetimi
 - Sanayide dijital model ve IoT
 - Akıllı enerji yönetimi ve dağıtımı


global360medya

İŞ DÜNYASINDAYSANIZ; FORTUNE TÜRKİYE OKUMALISINIZ

Son Rezervasyon Tarihi: **16 Kasım** İlan teslim tarihi: **20 Kasım**

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

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

logitech®



GÖRÜN. DUYUN. MUTLU OLUN.

Logitech MeetUp

Küçük Toplantı Odaları İçin
Mükemmel Konferans Kamerası
Logitech MeetUp ile yüksek video
kalitesini küçük toplantı odanıza
taşıyın. 120° derece görüş açısı ve
4K Ultra HD sensörleri ile tüm
katılımcıların sesi ve görüntüsü
net bir şekilde iletilir.



Logitech MeetUp

"Logitech'in gerçek zamanlı iletişim için ses ve video yetenekleri,
MeetUp'ın hepsi bir arada tasarımı ile müşterilerin video konferans
konumlandırma alanlarını genişletmelerini kolaylaştırıyor"
Wainhouse Research 2017

