

FORTUNE
TÜRKİYE

DİJİTAL

OCAK 2016 / FORTUNE DERGİSİ'NİN EKİDİR.

- Huawei Türkiye'nin geleceğine dokunuyor
- Intel Security'den yeni tehditlere yeni savunma stratejisi
- NCell CEO'su Erim Taylanlar'ın Nepal depremi ile sınırı
- Comparex ile verimlilik, çeviklik ve rekabet için dijitalleşme



2016'nın dijital gündemi



GELECEĞİN İP İLETİŞİM PLATFORMU

Karel IPG500 | IPG1000 gelişmiş iletişim özellikleri ve sunduğu avantajlar ile işletmelerin verimliliğini artırıyor, rekabet avantajı ve maliyet tasarrufu sağlıyor. En küçük işletmeden 64.000 çalışana kadar her ölçekte işletmeye ileri teknoloji iletişim imkanlarını sunan, esnek bir yapıya sahip olan sistem, santral özellikleri yanında sunduğu tümleşik iletişim özellikleri ve farklı sektörlerde kullanılan yazılımlara kolayca entegre olabilmesi ile pazarda bir adım öne çıkıyor. Türkiye merkezli en büyük bilişim üreticisi ödülüne ve Türkiye'nin konusunda en gelişmiş Ar-Ge'sine sahip Karel, yetkin ve yaygın hizmet ağıyla, İP iletişim alanında en yeni ve en verimli çözümleri sunuyor.



Dijital çağın medyası nasıl olmalı?

Bu sorunun aklıma takılmasının ne zaman gerçekleştiği sorusunun yanıtı, “Fortune Türkiye’nin Dijital ekine son şeklini vermeye çalışırken” değil. İTÜ’nün Maçka’daki Mustafa Kemal Amfisi’nde İstanbul Senfoni Orkestrası’nın (İDSO) klasik müzik konserini dinlerken, işin içine katılmış kısa video klipler ile yaratılmaya çalışılan inovatif havayı soludukça bizim bu dönüşüm çabalarına nasıl bir katkı sunabileceğimi düşündüm. İyi ki de düşünmüşüm. Bir sonraki hafta, Almanya’dan uçakla dönerken karşılaştığım şef Ender Sakpınar’a sorma fırsatım oldu.

İnovasyon arayışındaki samimiyet, videolar ile klasik müzik konserini zenginleştirme ve sponsor Avivasa Emeklilik ve Hayat’ın CEO’su Meral Eredenk Kurdaş’ı sahnedeki şova katma yapılan işin pozitif yanlarını oluşturuyordu. Ancak videolar uzundu; sahnenin arkasındaki pankart nedeniyle salonun yan taraflarına yerleştirilen küçük ekranlarda gösterilen videolar çok etkili olmamıştı ve Meral Hanım kendi katıldığı kısa şovda birkaç noktada tekledi. Öyleyse bu girişimi değerli kılan ne?

Sakpınar ile taksi beklerken çektiğimiz (bu sayfada yer alan) selfie değil tabii ki. Değerli olan, medya tarafındaki oyuncular olarak bunu ileri taşımanın yollarını gösterebilecek olmamız.

Birincisi, Sakpınar’ın 20 yıllık ilk eğitimle başlayan şeflik sürecinde günümüzde 7 yaşındaki çocuğun şeflik yapmasının yarattığı tehdide kadar alışılmadık tehditleri yansıttığı skeçler, geliştirildiği takdirde çok ciddi başarıları ortaya çıkarabilir. Benim en unutamadığım müzikallerden All That Jazz ya da Türkçe adıyla Ölümün Beş Safhası, özünde böyle bir temadan yola çıkan, sanatsal ve ticari başarı kazanmış bir çalışma. Buraya kadar gidebilmenin mümkün olduğunu göstermek, hayalleri beslemek, dijital çağın medyasının görevidir ve bunu yapabiliriz, diyoruz.

İkincisi, -bu konuya meraklı biri olarak- işaret edebileceğim başarılı örneklerle Sakpınar’a daha iyisini yapmasında katkı sunmam mümkün olabilir. Linklerini buraya yazmayacağım ama Google’da “YouTube Victor Borge” diye arattığınızda karşınıza çıkan 411 bin sonucun içindeki videolar, klasik müziği sevdirmeye konusunda neler yapılabileceğini öğrenme konusunda benzersiz bir ders. Tabii benim favorim, Deep Purple’ın 1976’da ürettiği April klipi (<https://www.youtube.com/watch?v=2zCmoslaO6M>). Çünkü klasik müzikçilerin çok matah bir şey yaptıkları iddiasıyla rockçuları küçümsedikleri bir dönemde Electric



Light Orchestra, Deep Purple gibi gruplar klasik müzik dilinde besteler yaparak bu sistemin ezberlerini bozmuşlardı.

Üçüncüsü, dijital çağın medyası, bütün bunların yayınlandığı ve geleceğe bugünün örneklerini taşımalıdır. Bu, benim için 2015’in son notu oldu. 25 yılını bilgi teknolojilerine verip CEO’luk pozisyonuna kadar yükselmiş bir profesyonel, geriye baktığında her yeni gelen yöneticiyle birlikte kartların yeniden dağıtıldığı bilgi teknolojileri sektöründe, geçmiş deneyimlerin yitip gittiğine dikkat çekti.

2015’i ısınma olarak kabul edin. 2016’da bu yazının akışı içinde herhangi bir cümlede geçen ifade ile aranızda yakınlık kurmak istiyorsanız ya da böyle bir yakınlık olduğunu düşünüyorsanız, aynı yakınlığın Fortune Türkiye Dijital ile aranızda olması gerektiğini bilin.

Mutlu yıllar.

KEREM ÖZDEMİR

Fortune Türkiye Teknoloji Editörü



3 Şirketlerden haberler

4 Yeni nesil internet, bulut

Dijital verinin yeni adresi bulut bilişim, gelecek vaat ediyor ancak kafalarda bazı soru işaretlerini de gidermesi gerekiyor.

8 Yeni tehditlere yeni savunma stratejisi

Intel Security'nin tehditlere karşı yeni savunma stratejisi, buluta öncelik veren entegre ve açık güvenlik sistemleriyle saldırılara aktif yanıt vermeye dayanıyor.

12 Verimlilik, çeviklik ve rekabet için dijitalleşme artacak

Comparex Turkey Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Sivri,

2016 yılında şirketlerin dijitalleşme sürecinde gereksinim duyduğu profesyonel hizmetleri değerlendirdi.

16 Dijitalleşme iş dünyasının DNA'sında var

2016 yılı ile birlikte iş dünyası dijital dönüşümü adeta iliklerinde hissedecek. Yeni teknolojiler daha küçük daha yetenekli daha hızlı daha akıllı...

28 Mobil operatör CEO'sunun deprem sınavı

NCell CEO'su Erim Taylanlar, Nepallilerin yaşadığı büyük depremin sonrasında mobil operatör NCell'i deprem organizasyonu olarak harekete geçirdi.

32 Analog

EDİTÖR

Kerem Özdemir
kozdemir@fortuneturkey.com

KATKIDA BULUNANLAR

Nuray Şuman
nurays@tazefikirevi.com

Güldane Taşdemir
guldane@tazefikirevi.com

Selda Aydemir
seldaa@tazefikirevi.com

ADRES

Beybi Giz Plaza
Dereboyu Cad.
Meydan Sok. Kat: 7
Maslak-Şişli İstanbul

BASKI

Bilnet Matbaacılık ve
Ambalaj San. A.Ş.
Dudullu Org. San. Bölgesi 1. Cd.
No. 16 Ümraniye/İstanbul
TEL. 444 4403
www.bilnet.net.tr

Tazefikirevi, Fortune Dijital
yayınının stratejik iş ortağıdır.



Fortinet Bölge Satış
Direktörü Derya Aksoy

Fortinet, 15 yıldır bilgileri güvenle koruyor

Her yıl yaklaşık 17 bin şirket korsanlar tarafından saldırıya uğrar ve dijital tehditler son 12 yılda 10 bin kat artarken Fortinet dünyada bilgi güvenliği ve siber güvenlik alanındaki 15 yıllık tecrübesi ile 250 binden fazla şirkete uçtan uca tüm kurumsal güvenlik ihtiyaçlarını karşılayabilen çözüm yelpazesi sunuyor. Türkiye'de ise dokuz yıldır Fortinet Türkiye olarak faaliyet gösteren şirketin bölge satış direktörü Derya Aksoy, her geçen gün artan ve çeşitlenen güvenlik tehditleri ve ağ güvenliği yönetimindeki karmaşaya karşı, yüksek performanslı, maliyet avantajlı ve kolay yönetilebilir Fortinet sistemlerini devreye aldıklarını belirtiyor. Aksoy, sundukları çözümlerin tüm iş süreçlerinde gerekli güvenlik adımlarını kolaylaştırdığını söyleyerek şu açıklamayı yapıyor: "Sunduğumuz siber güvenlik çözümleriyle dünyanın en büyük şirketlerinin, hizmet sağlayıcılarının ve kamu kurumlarının da aralarında bulunduğu pek çok kuruluşun en değerli varlıklarını koruyoruz. İşletmeler ve kurumların ağ ve veri güvenliği için bütüncül mimariler ve birbiriyle tam entegrasyon içinde çalışan uyumlu bileşenler tasarlıyoruz. Siber güvenlik konusunda sahip olduğumuz istihbarat bilgilerini tüm altyapımızda paylaşarak, farklı giriş noktalarında aynı seviyede koruma sağlayabiliyoruz. Aynı zamanda, tüm bu mimarinin yönetilmesini ve izlenmesini kolaylaştırarak bir tehdidin farklı teknolojiler içerisindeki korelasyon sonuçlarını en basit şekilde görülmesini sağlıyor ve bu sayede operasyonel masraflarınızı da azaltmış oluyoruz. IDC'nin aralık ayındaki son araştırmasında bayi gelirlerine göre Fortinet, 2015 yılının birinci ve üçüncü çeyreği arasında Türkiye'de ilk sırada bulunuyor. 2000 yılındaki kuruluşumuzdan bu yana 2,2 milyondan fazla güvenlik cihazı sağladık."

Nebim ve BimSA'dan e-arşiv fatura işbirliği

Dijital dönüşümde yetkili entegratör şirket BimSA ve Türkiye'de Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) alanındaki iş uygulamalarıyla kurumların iş süreçlerini destekleyen Nebim işbirliklerinin kapsamını genişletti. e-fatura konusundaki iş ortaklıklarına 2016 Ocak ayından itibaren 2014 yılı bilançosu 5 milyon TL ve üzeri olan ve internet üzerinden satış yapan mükelleflere zorunlu olacak e-arşiv'i de dahil etti. Artık Nebim V3 ERP kullanan şirketler, BimSA'dan e-arşiv hizmeti olarak e-arşive ERP'leri ile entegre bir şekilde geçiş yapabilecekler. BimSA Grup Satış Müdürü Coşkun Gündoğdu şöyle konuştu: "Özellikle perakende sektöründe birçok lider şirket ile işbirliğinde olan Nebim ile e-faturada yürüttüğümüz çözüm ortaklığı işbirliğimize e-arşiv'i de ekledik. İki önemli teknolojik partner olan Nebim ve BimSA'nın işbirliği ile Nebim V3 öncesi çoğunlukla birbiri ile ayrı ve manuel yürütülen süreçler bugün BimSA ve Nebim işbirliği ile tam entegrasyonla yürütülüyor. Bu hizmet ile verilerin birimler arası güvenilir ve hızlı akışı sağlanıyor. Nebim yazılımı kullanan bir müşteri 2016 Ocak ayında zorunlu olacak olan e-arşive kolaylıkla ve hızla geçebilecek. Birçok rakibinden farklı olarak BimSA, özel entegratör firma olduğu için 10 yıl e-arşiv hizmetinde fatura saklamayı garanti edebiliyor."



Kyocera, Bilgitaş'ın çoğunluk hisselerini aldı

Dünyanın önde gelen doküman çözümleri şirketlerinden Japon Kyocera, Türkiye'nin fotokopi pazarındaki önemli şirketi ve aynı zamanda Türkiye'deki distribütörü Bilgitaş'a ortak oldu. Şirketin yeni adı Kyocera Bilgitaş Turkey. Yeni şirketin hedefi, Türkiye'nin Kyocera için bölgesel bir ihracat üssü haline getirilmesi ve yüzde 30'un üzerinde büyüme elde etmek.

Kyocera Document Solutions Global Satış Genel Müdürü Sho Taniguchi, Avrupa Başkanı Takahiro Sato, Bilgitaş Kurucusu Habib Pişan ve Kyocera Bilgitaş Genel Müdürü Murat Ada, düzenlenen imza töreninde hazır bulundu. Türk ve Japon yöneticiler, Türkiye'nin teknolojiyi seven genç ve dinamik nüfusu ve sürekli büyüyen pazar yapısı dolayısıyla Kyocera Döküman Çözümleri Şirketi'nin doğrudan pazarlama yapma kararını vermesine neden oldu.

Atos Yönetilen Hizmetler
Direktörü Okan Gözütok
ile bulut teknolojisini
değerlendirdik.

Atos



Yeni nesil internet; bulut

Dijital verinin internet sunucularına taşınması ve bilgiye buradan erişilip paylaşılması nedeniyle bulut bilişim yeni nesil interneti tarifliyor. Ancak buluta geçişte teknoloji liderlerinin bazı soruları var. **Nuray Şuman**

Y

AKIN BİR GELECEKTE internet deyince bulutu anlayacağız. Çünkü her geçen gün büyüyen dijital verilerimiz için fiziksel mekanlar oluşturmak yerine online bilgi dağıtım merkezi yani bulut sistemlerine başvuracağız. Dijital dönüşümün hızlı ve kolay gerçekleştirilebilmesi için yönetilmesi kolay, ölçeklenebilir, birbirine kolay bağlanabilen, uygun maliyet-

li bir altyapı sistemine ihtiyaç var. Şirketlerin dijitalleşme sürecinde kesintisiz, güvenilir, uygun maliyetli BT altyapısını sunan bulut bilişim, internet üzerinden hizmet kiralama modelleriyle öne çıkıyor. Bulut bilişim aynı zamanda yeni bir iş modeli ve şirketlerdeki iş modellerini de değiştirmeye aday. Bulut servisleri, tüm bilişim teknoloji hizmet ve servislerini hizmet kiralama ya da kullandığın kadar öde mantığıyla erişebilmelerine olanak sağlıyor. Şirketler, bulut bilişim hizmetleri veren şirketlere abone olarak internet üzerinden tüm bilişim çözümlerini, gereksinimleri doğrultusunda kiralayabiliyor.

Bulut hizmetlerini üç ana başlıkta toplayabiliriz:

IaaS: Altyapı ve donanım kiralama

SaaS: Yazılım kiralama

PaaS: Platform kiralama

Bulut servisleri şirketlerde inovasyonu destekleyen, maliyetleri azaltan, kuruluşların hareket gücünü ve hızını artırıp pazara yeni ürün ve hizmetlerin sunulmasında etkin bir yapıya sahip.

Yapılan araştırmalar günümüzde şirketlerin bütçelerinin yüzde 30'undan fazlasını altyapıya (özellikle veri

merkezleri ve veri ağlarına) harcadığını gösteriyor.

Yine araştırmalara göre küresel bulut bilişim pazarının yıllık yüzde 30 büyüme oranı ile 2020 yılında 270 milyar dolara ulaşacağı öngörülmüyor. IDC'nin yaptığı analize göre 2015 yılında bulut bilişimin yarattığı yeni iş imkanı sayısı 14 milyon oldu. Microsoft Research'ün 2026 öngörülerine baktığımızda da bulut bilişimin tetiklediği yeni ekonomik düzen, iş dünyasına yeni roller ve görevler kazandıracak. Data Mevzuat Kontrol Birimleri kurulacak, şirketlerde etik komiteleri oluşacak ve kişisel veri yönetmelikleri artacak.

Bu teknolojilerin kullanımıyla genel anlamda dünyada sermaye maliyetinde yüzde 40, çalışan maliyetinde yüzde 32, enerjide yüzde 80'e yakın tasarruf sağlanacağı öngörülmüyor. Bununla birlikte Bussiness Software Alliance (BSA) tarafından yayınlanan küresel çapta bulut bilişimin gelişiminde etkili olan ülkeler sıralamasında 24 ülke arasında Türkiye'nin 17'nci sırada olduğuna dikkat çekmek gerekiyor.

BULUT BİLİŞİMİN SORU İŞARETLERİ

İş dünyası penceresinden bakıldığında yeni nesil interneti tarifleyen bulut bilişime geçiş sanıldığı kadar hızlı ve kolay yaşanmıyor. Teknoloji liderleri bulut bilişimi yeni nesil altyapı, platform ve hizmet mimarisi olarak yakın takibe almış durumda ancak henüz buluttaki verilerin güvenliği, gizliliği, sahipliği, yasal düzenle boyutunu tamamlanamaması, fiyat/performans kriterlerini yakalayamaması, birlikte çalışabilirlik uyumunun sağlanmaması vb. nedenler dolayısıyla beklemeyi ve izlemeyi tercih ediyor.

Bulut bilişim gizlilik endişelerini halen giderememiş durumda çünkü bulut hizmet sağlayıcılar bulut üzerinde bulunan veriye istedikleri zaman erişebilir durumunda. Bulut üzerindeki verilerde ticari marka ihlali, güvenlik endişeleri, veri kaynaklarının paylaşılması gibi unsurlar da çözülmesi gereken diğer başlıklar olarak sıralanıyor.

Yanı sıra bulut üzerindeki verilerin sahipliği konusu da henüz yasal düzenlemelerle net olarak belirlenememiş durumda. Ülkelerarası bulut hizmetlerinin verilebilmesi (kişisel bilgilerin ihracı), ayrıca buluta veri yerleştirme standartlarında da henüz kesinleşmeyen yönlerin bulunması yatırımların beklemesine neden oluyor.

Bulut bilişim nihayetinde açık sistemler olduğu için siber saldırılara açık platformlar olarak da iştah kabartıyor. Nesnelerin interneti ile birlikte arabadan buzdolabına, saatten su termostatına kadar pek çok cihazın internete bağlı ve erişilebilir olduğunu ve tüm bu verilerin bulut üzerinde dolaştığını düşündüğümüzde verinin güvenliği kritik bir konu.

Tüm bunlara rağmen bulut bilişimin birkaç yıl içerisinde önündeki engelleri aşıp şirketlerin yeni iş modeli olarak konumlanacağını söyleyebiliriz.

MOBİLİTE VE BULUT GİDEREK YAKINSAYACAK

Bulut hizmetleri konusunda küresel çözümleri olan **Atos Yönetilen Hizmetler Direktörü Okan Gözütok** ile dijitalleşme ve dijital verinin arttığı bu süreçte bulut teknolojileri ve hizmetlerini değerlendirdik.

Bulut teknolojileri şirketlerin yeni bilişim mimarisi olabilir mi? Şir-

ketler geleneksel yapılarını terk edip tamamen bulut mimarisine geçebilirler mi?

Dünyada olduğu gibi Türkiye'de de şirketler bulut bilişimin önemini kavramaya başladı. Şirketlerin de artık, BT ilk yatırım ve maliyetlerini düşürmek adına daha sık dış kaynaklı bulut bilişim çözümlerinden faydalandığı görülmekte. Bu sistem ayrıca şirketlerin hız, esneklik ve yenilikçilik beklentilerini de karşılayabiliyor. Bu nedenle ülkemizde bulut bilişim pazarının önümüzdeki yıllarda aynı hızda büyüyeceğini öngörüyoruz.

Yakın gelecekte mobilite ve bulut bilişim kavramlarını tek bir olgu olarak anlamaya başlayacağız. Akıllı cihazlar bulut ortamında, ölçeklendirilebilen ve binlerce uygulamayla ortak veriye erişim sağlayabilen ayrı cihazlara dönüşecek. Ayrıca, mobil dünyanın giderek artan zorluk ve fırsatları, aynı zamanda bulut bilişimin önündeki fırsat ve zorluklar olacak.

Yine yakın dönemde bilişim teknolojilerinin odağında bulut olacak. 2018 yılı itibarıyla tüm genel uygulamaların (iletişim, e-posta, doküman yönetimi vb.) yüzde 50'den fazlası bulut tabanlı olacak. Avrupa merkezli bir bulut ortamının oluşma ihtimali yakın. AB tarafından kısa bir süre önce yayımlanan bir rapora göre, Avrupa merkezli bir bulut ortamının oluşturulması 970 milyar euro'luk etki yaratabilir. Bu tutar ile 2020 yılına dek 3,8 milyon kişiye ek istihdam da sağlanabilir.

Makinelerarası iletişim (M2M) büyüdükçe, bulutlararası ortamlara olan talep de artacak. Bunun sonucunda da bir bulut ortamının diğeriyle iletişim kurma şekli için global düzeyde tanımlanmış standartlara olan ihtiyaç çoğalacak.

Atos'un ana faaliyet alanlarının ba-

şında büyük veri ve bulut bilişim çözümleri geliyor. Bu konuda stratejik iş ortaklıklarına da imza atmaya devam ediyoruz. Son olarak pazarın diğer iki büyük şirketi, EMC ve VMware ile kurduğumuz stratejik ortaklık bu vizyonun önemli bir göstergesi.

Dijital dönüşümde bulut bilişim, şirketlerin hangi gereksinimlerine yanıt veriyor; avantaj ve dezavantajları nedir?

Atos olarak müşterilerimizin ihtiyacı olan çözümleri, en verimli şekilde son teknolojiyi de kullanarak sağlıyoruz. Bulut bilişim çözümlerimizle müşterimizin BT maliyetlerini en aza indirgeyerek, daha hızlı ve kullanıcı dostu hizmet alma ihtiyaçlarını karşılamak ve sürekli yenilenen teknolojileri iş süreçlerine taşımalarında katkıda bulunuyoruz. Atos, geniş ürün ve çözüm portföyüyle finans, kamu, enerji, telekom ve endüstri sektörleri başta olmak üzere, farklı dallardan müşterilere hizmet veriyor, bu konuda stratejik iş ortaklıklarına da imza atıyor.

Türkiye’de pazar henüz istenilen seviyelere ulaşabilmiş olmasa da, beklentiler çift haneli büyüme yönünde. Bunun ardında kuşkusuz, şirketlerin çoğunluğunun BT altyapılarını bulut tabanına taşımalarının ve aldıkları geleneksel dış kaynak hizmetlerini bulut bazlı modellere çevirmeye başlamalarının etkisi büyük. Türkiye’de veri miktarındaki hızlı artış bulut bilişim pazarını hızla büyütürken, bu konuda dış kaynak kullanımında da önemli bir ivme söz konusu. 2015’te de daha fazla şirketin, kendi ihtiyaç ve taleplerine uygun olarak çözüm ve servis sunan BT şirketlerinden dış kaynaklı olarak bulut hizmeti alacağını ve böylece maliyetle zamandan tasarruf etme hedefiyle hareket edeceklerini öngörüyoruz.

Bulut bilişim hizmet modelleri şirketlerin ne tür gereksinimlerine yanıt veriyor?

Atos’u bulut bilişim çözümlerinde rakiplerinden ayıran bir başka üstünlüğü “terzi misali” çözümleri. Şirketlerin büyüklükleri, ihtiyaçları ve talepleri doğrultusunda “terzi misali” çözüm ve servisler oluşturarak, sektörde daha küçük ölçekli şirketlere “esnek kapasite” hizmetiyle “kullandığın kadar öde” formülünü oluşturduk. Şirketlere ilk yatırım maliyetinin yükünden kurtulma konusunda önemli avantajlar sunan bu modelde, BT altyapıları bir hizmet mantığında şekillendiriliyor ve operasyonel verim

ve potansiyel karmaşık düzenlemelere uymama olarak sıralanıyor. Tabii ki liste bununla sınırlı değil. İş yapış şekillerinin değişmesi ve mobil teknolojinin yaygınlaşması yeni güvenlik sorunlarını da beraberinde getiriyor. Şirketlerin karşılaştığı en yeni güvenlik tehditlerinin başına bu nedenle, online ve mobil tehditler yerleşti. Yeni cihazlar, akıllı telefonlar ve tabletlerin iş ortamına eklenmiş olması, yeni güvenlik sorunlarıyla birlikte yeni güvenlik stratejisinin gerekliliğini de beraberinde getiriyor. Bu şık aynı zamanda, müşteriler ve çalışanlar için uzaktan ve esnek erişimi de sağlayarak klasik yoldan güvenlik sağlamanın ar-

Atos’u bulut bilişim çözümlerinde rakiplerinden ayıran bir üstünlüğü “terzi misali” çözümleri.

sağlamaları, maliyetlerin düşürülmesi mümkün kınıyor. Bu da şirketlerin her geçen gün daha fazla danışmanlık desteği almasının bir diğer sebebi.

Bulut bilişim hizmeti almak isteyen şirketler hangi noktalara dikkat etmeli, yasal düzenleme ve veri güvenliği noktasında önerileriniz neler olabilir?

Veri günümüzde şirketlerin en önemli değerlerinden biri konumuna gelmiş durumda. Verinin artan önemi ve regülasyonlar, veri güvenliğini de firmaların en hassas olduğu konuların başını çekmiş durumda. Bulut söz konusu olduğunda, şirketleri bekleyen genel güvenlik tehditleri; bilgisayar korsanlığı (hacking), siber saldırılar, online ödemelerde dolandırıcılık, bağlantılarla ilgili güvenlik sorunları

tık mümkün olmayacağını gösteriyor. Depolama ve platformların değişmesi, bulut bazlı servislerdeki artış da (*cloud is compelling*), veri güvenliğini en kritik konuların başına getirdi. Bu durum şirketlerin danışmanlık desteği almak istemelerinin en önemli nedenlerinden biri olarak görünüyor.

Diğer yandan Atos Türkiye’nin en önem verdiği konuların başında, müşterilerin ihtiyacı olan çözümleri en verimli şekilde ve en son teknolojiyi kullanarak sunmak geliyor. Bulut bilişim çözümlerimizle müşterilerimizin BT maliyetlerinde tasarruf etmelerini sağlamak, daha hızlı ve kullanıcı dostu hizmet alma ihtiyaçlarını karşılamak ve yenilikçi teknolojileri iş süreçlerine taşımalarında katkıda bulunmak için yatırımlarımızı bu alana yoğunlaştırıyoruz.



Gelişmiş Tehditlere Karşı Koruma: Hem bilinen hem de bilinmeyen tehditlere karşı korunun

İşinizdeki değerli varlıkları korumanın önemi belki de her zamankinden daha fazla. Gelişmiş ve odaklı saldırılar gitgide artarak ağ güvenlik sistemlerini aşılıyor, kritik kurumsal verileri ve kişisel bilgileri çalabiliyor. Geleneksel ağ güvenlik çözümleri ise bu saldırıları tespit etmek ve saldırı sonrası oluşabilen hasarı tamir etmekte yetersiz kalıyorlar.

Fortinet, söz konusu sofistike internet saldırılarına karşı kapsamlı ve çok katmanlı bir koruma sunuyor. Fortinet'in Önleme, Algılama ve Hafifletme olmak üzere üç adım üzerinde inşa edilen Gelişmiş Tehditlere Karşı Koruma (ATP) sistemi kurum

ağlarının her noktasında oluşabilecek tehditlere karşı en etkin biçimde önlem almayı sağlıyor.

Fortinet'in sistemi, gelişmiş güvenlik teknolojilerini FortiGuard Laboratuvarlarının uzmanlarına ait insani zekâ ile benzersiz bir şekilde birleştirerek en sofistike tehditlerle etkili bir biçimde mücadele ediyor.

Büyük ya da küçük ölçekli olması fark etmeksizin her organizasyon tehditler için potansiyel birer hedef halinde. Bu riski almayın. Ağınızı Fortinet ile koruyun.

Ağınıza tam kapsamlı ATP sistemini nasıl kullanacağınıza dair ayrıntılı bilgi edinmek için www.fortinet.com/atp adresini ziyaret edebilirsiniz.



SECURED BY
FORTIGUARD®

Yeni tehditlere yeni savunma stratejisi

Intel Security'nin tehditlere karşı yeni savunma stratejisi, buluta öncelik veren entegre ve açık güvenlik sistemleri ile saldırılara aktif yanıt vermeye dayanıyor. Türkiye'deki Albaraka örneği, bu yeni yaklaşımın müşteri tarafında kabul gördüğünü ortaya koyuyor. **Kerem Özdemir**



INTEL SECURITY (eski adıyla McAfee) Ekim 2015 sonunda Las Vegas'daki Focus 15 etkinliğinde yeni stratejisini açıklarken bazı kilit sözcükler dikkat çekiyordu: güvenlik ihlalinde security yerine data kullanılan bir ifadeye geçilmesi, açık güvenlik sistemleri, bulut-öncelikli teknoloji, hedef gözeten saldırılar (*targeted attacks*) ve ransomware ya da fidye yazılımları. Bu kodlardan biraz daha derli toplu cümlelere geçildiğinde, Intel Security'nin açıkladığı yeni kurumsal güvenlik stratejisi, "Tehditlere karşı yaşam döngüsünün ana evrelerini birleştiren daha entegre ve daha açık bir güvenlik sistemine dayanan yeni strateji, gelişmiş takip yeteneği ve pratik operasyon kontrolü için en etkin alanlar olarak uç birimlere ve buluta odaklanmak" şeklinde tanımlanıyor. Yeni strateji, güvenlik tarafında daha iyi koruma, daha hızlı tespit ve sürtünmesiz –yani sağa sola takılmadan–düzeltmeyi sağlayacak bir sisteme odaklanmış durumda ve bunun şirketlere yansımalarının daha az kaynakla daha fazla tehdidin halledilmesi şeklinde olması planlanıyor.

Uç noktalara ve buluta odaklanılan kontrol noktaları dünya çapında en iyi tehdit tespit ve analitik sistemleri ile güçlendirilirken, yeni strateji, kullanıcı tarafında da merkezleştirilen yönetim ve kullanılan ürünler tarafında Intel ile diğer markaların karması ile oluşturulan, internete bağlı bir mimari ile sağlanan basitleştirilmiş bir deneyime odaklanıyor.

İş modeli tarafında Intel Security, güçlü olduğu asıl alan olan bilinen teh-

ditlere karşı korumaya odaklanmayı sürdürecektir. Bu odaklanmanın vazgeçilmez bir parçası da, yeni tehditleri daha hızlı tespit etmeyi sağlayacak, bunların etkisinin hızla düzeltilmesinde otomasyon çözümlerini kullanarak sistemi aynı hızda destekleyecek araçlara yatırım yapılması.

Koruma, tespit ve sorunu gidermeyi aynı yapı altında birleştirme ve bunu, tehdiye karşı savunma yaşam döngüsü ya da açık olarak kendisini sürekli yeni koşullara göre yapılandıran bir geri-besleme çevrimi ile entegre etmeye dayanan model, güvenlik kavrayışını ve özelliklerini başka bir boyuta taşıyor. Bu, öğrenen ve zaman içinde sürekli gelişen bir güvenlik sistem anlamına geliyor.

Bu modelin şirketler tarafından



2005'ten bu yana saldırılarda yaşanan artış, güvenliğin önemini net bir biçimde ortaya koyuyor.

önemli etkisi, tehditlerin engellenmesinde daha yüksek etkinlik sağlamayı, hangi noktalarda risk alındığında ya da ilk saldırıda neyin feda edildiğini belirlemeyi ve düzeltmeyi uyarlamayı –tabii bunun yanında karşı önlemleri iyileştirmeyi– hızlandırmak olarak sıralanıyor.

Saldırıların yoğunluğu ve gelişmişliğindeki artış, şirket tarafındaki meseleleri bir kısır döngüye dönüştürürken bunun aşılması için hız ve etkinliğin kritik olduğunu herkesin anlamasını sağlıyor. Şirketlerin internetin ardından gelen mobil ve sosyal ağlardaki gelişmeye bağlı olarak tehditlerle karşı karşıya kaldığı yüzeyin genişlemesi bu idrak etme sürecini hızlandırıyor ve farklı tercihleri beraberinde getiriyor.

Intel Security'nin McAfee Labs'dan

2020'DE BAMBAŞKA BİR DÜNYA OLACAK: YENİ AKTÖRLER VE YENİ BİR OYUN

Intel Security beş yıllık süreci değerlendirdiğinde, tehditleri yaratan aktörlerinin tipinin, saldırganların davranışlarının ve hedeflerinin değişeceğine işaret ediyor.

İŞLETİM SİSTEMİ ALTİ SALDIRILAR: Uygulamalar ve işletim sistemleri klasik saldırılara karşı güçlendirilirken saldırganlar firmware ve donanımdaki zayıflıklara yönelecek.

TESPİT EDİLMekten KAÇINAN SALDIRGANLAR: Saldırganlar, yeni saldırı noktalarını hedefleyerek, özel saldırı yöntemlerini kullanarak ve aktif olarak güvenlik teknolojisinden sakınarak tespit edilmekten kaçınmaya girişeceklerdir.

YENİ CİHAZLAR, YENİ SALDIRI NOKTALARI: IoT ve giyilebilir cihaz saldırılarında henüz büyük bir artış yok ancak 2020'de bu sistemlerin saldırganları cezbedecek hacme ulaşması bekleniyor.

KURUMSAL SİBER CASUSLUK: Zararlı kod ve hacking servisleri karaborsası, siber casusluk zararlı yazılımlarının kamu sektöründe kullanılmasını artıracak. Bugün ve gelecek arasında değişmeyecek tek şey ise insan kaynakları ve yine insanların geliştirdiği teknolojiye dayanarak oluşan gücün, aynısını yapan kötü niyetli muadillerine karşı mücadele etmek zorunda olması. Star Wars'un yedincisinin çekildiği bir dünyada bu mücadelenin son bulması zor görünüyor. Gücün karanlık tarafının cazibesi, yetenekli insanlar için parlamaya devam edecek.

sorumlu başkan yardımcısı Vincent Weafer, “Organizasyonların tehdit alandaki olgular, işlerini engelleyecek değil, tam tersi önlerini açacak çözümleri öne çıkarıyor. Bu, yakın ve uzak gelecekte ne tür tehditlerle karşı karşıya kalılabileceğini anlayan teknolojileri kullanmayı ve organizasyonlara ihtiyaç duydukları yerde yardım etmemizi gerektiriyor” diyor.

Tüketici tarafında bunun yansıması, Türkiye’de Albaraka’nın uyarladığı çözümde net olarak ortaya çıkıyor. Albaraka’nın Las Vegas’ta Focus 15 etkinliğinde yaptığı sunumda, kurulacak sistem olarak Intel Security’nin çözümü tercih edilirken toplam performansın yüksekliğine odaklandığı ifade edildi. Sunumda modül bazında yapılan incelemede kullanılan her modülün kategorisinin en iyisi olmadığı ve rakiplerin belirli noktalarda daha iyi ürünlerinin bulunmasına karşın, karar verilirken yeni nesil tehditlerle mücadelenin en iyi entegre sistemin tercih edildiği kaydedildi. Gösterilen bir uygulama, saldırıya ilk maruz kalan makine karantinaya alınıp feda edilse bile bunun fark edilmesi ile bütün sistemin bu saldırıya karşı koruma altın alınmasına işaret ediyordu.

Intel Security’nin “Yakın Tehdit İstihbaratı ve Otomasyona Dayalı Tehdit Yanıtlama Sistemi”nin Albaraka’daki uygulamasındaki bu örnek değişen tehdit algılama ve yanıtlama sistemlerine iyi bir örnek. Intel Security Türkiye ve Azerbaycan Bölge Direktörü İlkem Özar, yeni güvenlik anlayışının anında tepki vermenin ötesinde, iyi bir öngörü sahibi olmayı ve risklerden kaçınıp fırsatları değerlendirmeyi gerektirdiğini kaydediyor. Bunu yapabilmek için bugün kadar geleceği de iyi algılamak gerekiyor. McAfee Labs’ın Tehdit Tahminleri Raporu’nun 2020’ye kadar uzanan döneme de odaklanması, Intel Security için önemli bir temel oluşturuyor.

2016’NIN DİKKAT ÇEKİCİ TEHDİTLERİ: FİDYE YAZILIMLARI VE FAZLASI

Birçok farklı saldırı tehdidinin ortaya çıkmaya başlayacağı veya ilgi çekici tehditlerin artmayı sürdüreceği bir yıl olacak. 2016’ya fide yazılımlarından otomobil sistemlerine yapılan saldırılara kadar birçok tehdit renk katacak.

FİDYE YAZILIMLARI: Anonimleşen ağlar ve ödeme yöntemleri, hızla büyüyen fide yazılımı tehdidine önemli derecede artıran faktörlerden biri olmaya devam ediyor. 2016’da çok sayıda acemi siber suçlu, fide yazılımlarındaki büyümeyi daha da hızlandırabilecek “bir-servis-olarak-fide” ürünlerini kullanacak.

GIYİLEBİLİR CİHAZLAR: Çoğu giyilebilir cihaz nispeten küçük miktarlarda kişisel verileri saklasa da, onları yönetmek için cep telefonlarını ele geçirmeye çalışan siber suçlular tarafından hedeflenebilirler. Endüstri, işletim sistemi çekirdekleri (kernel), ağ ve Wi-Fi yazılımları, kullanıcı arayüzleri, bellek, yerel dosyalar ve depolama sistemleri, sanal makineler, web uygulamaları, erişim kontrol ve güvenlik yazılımları gibi potansiyel saldırı noktalarını korumaya çalışacak.

OTOMOBİLLER: Güvenlik araştırmacıları, temel güvenlik özellikleri eksik olan veya en iyi güvenlik politikası uygulamalarını karşılamada başarısız olan, internete bağlanan otomobil sistemlerinin potansiyel olarak kötüye kullanım senaryolarına odaklanmaya devam edecek. BT güvenliği üreticileri ve otomobil üreticileri, araç erişim sistemi, motor, transmisyon, gelişmiş sürücü yardım sistemi, uzaktan kumandalı anahtar sistemleri, USB’ler, uzaktan bağlantı tipi uygulamalar ve akıllı telefon erişimi gibi saldırıya maruz kalabilecek noktaları korumak amacıyla, kılavuz, standartlar ve teknik çözümler geliştirmek için birlikte proaktif olarak çalışacak.

ÇALINTI VERİ AMBARLARI: Çalınan kişisel kimlik bilgileri setleri, büyük veri ambarlarında bir araya getiriliyor ve böylece siber saldırganlar açısından daha değerli ayrıntılı kayıtlar oluşturuluyor. 2016’da, çalınan kişisel kimlik bilgileri, kullanıcı adları ve şifreler için çok daha güçlü bir karaborsanın geliştiği görülecek.

BİRLEŞTİRME SALDIRILARI: En önemli yeni saldırı trendlerinden biri, sistemleri ve sistemdeki verileri birleştirmek için gizli ve hedefli bilgi hırsızlıkları olacak. Bu saldırılar, bir kurbanın maaş çeki için maaş hesabı ayarlarını kötü amaçla değiştirerek parayı başka bir hesaba yatırtmak gibi işlemlerin ve verilerin değiştirilmesi gibi olayları kapsayacak. McAfee Labs 2016’da, milyonlarca doların siber hırsızlar tarafından çalınabildiği finans sektöründe birleşik bir saldırının gözlemlenebileceğini tahmin ediyor.

TEHDİT İSTİHBARATINI PAYLAŞMA: Birçok ülkede tehdit istihbaratının kurumlar ve güvenlik üreticileri arasında paylaşılması hızla artacak ve gelişecek. Şirketlerin ve kurumların tehdit istihbaratını devletle paylaşmasını mümkün kılacak şekilde yasal adımlar atılabilecek. Bu alanda en iyi uygulamaların geliştirilmesi hızlanacak, korumadaki gelişmeleri ölçmek için başarı ölçütleri ortaya çıkacak ve endüstri üreticileri arasındaki tehdit istihbaratı işbirlikleri genişleyecek.

bulut bilişimi sizin için kullanılır kılıyoruz

Bulut bilişim çözümleri IT maliyetlerini düşürürken, kullanıcıların hız, kolay kullanım, esneklik ve yenilikçilik beklentilerini karşılayarak IT dünyasını da köklü bir şekilde değiştiriyor. Bulut bilişim alanındaki tüm ihtiyaçlarınız için yenilikçi çözümler üreterek, daha hızlı ve kullanıcı dostu hizmet almanızı sağlıyoruz.

Your business technologists. Powering progress

Atos



COMPAREX Turkey Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Sivri: ‘Verimlilik, çeviklik ve rekabet için dijitalleşme artacak’

DİJİTALLEŞEN dünya artık birçok şirketi, süreçlerini akıllı hale getirmeye, bulut, mobil, sosyal iş ağı ve büyük veri teknolojilerini değerlendirmeye ve uygulamalı iş modellerini bu yönde modernleştirmeye iterken, varolan iş ve teknoloji altyapılarının dönüştürülmesini de zorunlu kılıyor. Bu dönüşümü kaçırın kurumları çok kısa sürelerde yok olma tehlikesiyle karşı karşıya bırakıyor. Dönüşüm yolculuğunun nasıl ve ne şekilde olacağı noktasında COMPAREX Turkey Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Sivri ile 2016’nın belli başlı teknoloji eğilimlerini konuştuk:

16 yılında iş dünyası ve sektörler hangi yeni teknolojilere yatırım yapacak?

Rekabet edebilmek ve büyüebilmek için her şirket aynı zamanda bir yazılım şirketi olmaya ya çalışmakta ya da yakında çalışmaya başlayacak. IDC’ye göre 2020 yılında BT bütçelerinin yarısı dijital dönüşüme ayrılacak. Bu perspektiften baktığımızda 2016 yılında şu alanlarda yatırımların yapılacağını ve bu ivmenin önümüzdeki üç-dört yıl daha devam edeceğini öngörüyoruz:

- Tüm kanallardan müşterilerimiz ile etkileşimi kesintisiz sürdürebilmek için yeni uygulamalar ve hizmetler için ciddi bütçeler ayrılacak.

- Hibrit bulut altyapıları ve bunların arkasındaki otomasyon ihtiyaçları için yatırımlar artarak devam edecek.
- Dış kaynaklı verileri satın alıp entegre ederek kullanma konusunda yatırımlar yapılacak.
- Hemen hemen tüm sektörlerde büyük verinin gerçek zamanlı kullanımını mümkün kılacak akıllı sistemlere yatırımlar artacak.
- Üretim, perakende, sağlık, ulaşım, lojistik gibi sektörlerde nesnelerin interneti konusunda yatırımlar yapılacak.
- Yeni siber tehditler, bilgi güvenliği riskleri ve regülasyonlar nedeniyle BT güvenlik alanında yatırımlar devam edecek.
- Giyilebilir teknolojilerin iş dünyasında da uygulamalarını göreceğiz.
- BT yazılım altyapılarının ve entegrasyon bileşenlerinin modernleştirilmesi için yazılım yatırımları artacak.
- Tüm bunların sonucunda özellikle yazılım ve BT hizmet alımları artarak devam edecek.

Belli başlı dijitalleşme teknolojileri neler olacak?

Müşterilerin davranışlarını analiz edecek ve bir sonraki adımını kestirmeyi ve gerçek zamanlı karar vermeyi sağlayacak analitik teknolojileri en başta yer alacak. Bu teknolojiler sadece müşteriler için değil, operasyonel süreçlerin de akıllı hale getirilmesi, olası sorunları, riskleri

önceden öngörmek için de kullanılacak. Kurumlar neredeyse tüm sektörlerde müşterilerine dijital kanalların tamamından kesintisiz hizmet sunmak, ürünlerini satmak ve müşterilerini anlamak istiyor. Bu durum beraberinde çekirdekteki ana uygulamaların etrafında sürekli olarak yeni mobil ve web uygulamaları hızla geliştirip devreye almayı zorunlu kılıyor. Bugünkü yaklaşım ile uygulama geliştirmek çok maliyetli, yavaş, etkin değil, hata ve güvenlik risklerine açık. Bu bağlamda yazılım geliştirme faaliyetlerinde de daha fazla teknoloji kullanan hızlı uygulama geliştirme platformlarının daha fazla hayatımıza girdiğini göreceğiz. Platformlarla beraber uygulama geliştirme ve operasyon dünyasını birbirine yaklaştıran çevikliği ve verimliliğini artıran DevOps adı verilen yaklaşımları da daha fazla göreceğiz.

Diğer önemli bir konu iş ve BT süreçlerinin uçtan uca otomatik hale getirilmesi ve optimize edilmesi. Bunu gerçekleştirirken bazı uygulamalar ve sistemler buluta taşınacak. Bazı yeni uygulamaların sadece bulut üzerinde sunulması, yatırım maliyetlerinin azaltılması, daha çevik ve esnek olabilmek gibi nedenlerle bulut teknolojiler ve otomasyon çözümleri her gün daha fazla hayatımızda olacak. Diğer taraftan hızlı hareket ederek rekabette öne çıkabilmek için farklı üreticilerden iyi yazılımları yazılımları satın alıp ERP

Sivri, Comparex'in
34 ülkede BT
profesyonel hizmetleri
sunduğunu belirtiyor.



gibi çok hızlı değişim ihtiyacı olmayan mevcut sistemler ile hızla entegre edilecek yazılım altyapıları gerekiyor. Çok daha iyisini bulduğunuzda bazı yazılım bileşenlerini bir kaç yıl sonra atıp yerine yenilerini hızla koyabilmek gerekiyor. Bu da kurumsal servis mimarisi, entegrasyon yazılımları, API yönetim gibi teknolojileri ön plana çıkaracak. Artık sadece belirli kişileri, şirketleri hedef alan çok tehlikeli yeni siber tehditler söz konusu. Bu tehditleri klasik ateş duvarı, virüs engelleme sistemi gibi yazılımlar ile engellemek mümkün değil. Bu yeni tehditlere karşı yeni nesil güvenlik çözümleri gündeme gelecek.

Enerji, perakende, ulaşım, sigortacılık gibi bir çok sektörde daha akıllı kararlar vermek, gelirleri artırmak ve riskleri azaltmak için nesnelerin interneti adı verilen ve arkasında algılayıcılar, veri iletişim teknolojileri, akıllı karar mekanizmaları içeren sistemler hattımızın bir parçası olacak. Kurumların stratejileri doğrultusunda mimari yapıyı yönetmeleri, bu bağlamda iş, bilgi, uygulama ve teknoloji mimarilerinin bugün nasıl olduğunu, gelecekte nasıl olması gerektiğini, aradaki farkları kapatırken hangi projeleri yapacakları, BT maliyetlerini optimize etmeleri, master planlama çalışmalarını yönetmeleri her geçen gün

daha da önemli hale geliyor. Bu çerçevede önümüzdeki bir-iki yıllık dönemde Planlama ve Kurumsal Mimari teknolojilerinin kullanılmadığı büyük kurumların kalmayacağını söyleyebiliriz. Her geçen gün daha fazla sektör regüle ediyor ve uyum anlamında yeni ihtiyaçlar doğuyor. Bu çerçevede risk ve uyum teknolojileri bankacılık, telekom, enerji, sağlık, perakende gibi sektörlerde daha fazla gündemde olacak.

Kamu ve iş dünyası dijital dönüşüm entegrasyonunda 2016 yılı nasıl bir yıl olacak?

2016 yılında özellikle özel sektörde dijital dönüşüm programlarının hızının arttığını göreceğiz. Ancak benim kişisel tahminim şirketlerin belirli olgunluk seviyelerine ulaşmaları için kesintisiz olarak üç-dört yıl daha ciddi çaba göstermesi gerekecek ve bu yeni normal olarak devam edecek. 2016 yılında öncelikle küçük ve orta boy işletmelerde hibrit bulut uygulamaların hızla arttığını göreceğiz. Büyük işletmeler bu anlamda biraz daha geriden gelecek gibi görünüyor. Büyük işletmelerde ve özellikle bankacılık gibi sektörlerde dış veri kaynaklarının başka kurumlardan (satın) alınıp, entegre edilerek kullanıldığını daha fazla göreceğiz.

Kurumlar servis odaklı mimariler ve

API yönetim sistemleri sayesinde hem tedarikçi gibi iş ortaklarıyla hem de belirli projelerde işbirliği yaptığı farklı sektörlerden kurumlarla daha fazla entegre olacaklar. Perakende dükkanlarında bireysel kredi tahsisi, ortak sadakat programları, verilerin paylaşımı gibi örnekler bugün de mevcut. Ancak 2016 yılında bu trend artarak yaygınlaşacak gibi görünüyor.

Maalesef bu anlamda kamu biraz daha geriden geliyor. Örneğin hâlâ bir çok işlem için ilgili belgeyi bir kamu kuruluşundan alıp diğer kamu kuruluşuna elden vermeniz gerekiyor.

Dijitalleşme süreçlerinde şirketlere sunduğunuz teknoloji çözümleri neler?

Comparex Grubu 34 ülkede yazılım lisans yönetimi, kaynak kullanımı, teknik ürün danışmanlığı ve bulut tabanlı profesyonel hizmetler konusunda uzman global bir BT hizmet sağlayıcısı. 30 yıla yayılan tecrübesiyle COMPAREX, kamu sektörü, KOBİ ve büyük uluslararası kurumlara hizmet vermekte. Eski adıyla DataServ, yeni adıyla Comparex Türkiye olarak 500'e yakın kurumsal müşterimize İstanbul, Ankara ve Bursa'daki ofislerimiz aracılığıyla ve 60'ı aşkın seçkin çalışanımız ve çözüm ortaklarımız ile yazılım hizmet ve desteği sağlıyoruz. Bu çerçevede müşterilerimizin dijital dönüşüm programlarında katma değer yaratacak;

- BT ve bilgi güvenliği çözümleri,
- Bulut ve otomasyon çözümleri,
- Planlama ve kurumsal mimari çözümleri,
- Süreç yönetim çözümleri,
- Test sistemleri yönetim çözümleri,
- Hızlı uygulama geliştirme platformları,
- Büyük veri ve analitik platformları,
- Yazılım envanter yönetimi ve optimizasyonu gibi çözümleri ve bunlara ilişkin profesyonel hizmetleri sunuyoruz.

Huawei Türkiye'nin geleceğine dokunuyor

Huawei Türkiye Enterprise, Türkiye'nin önemli kurumlarında gerçekleştirdiği dönüşüm projeleriyle ülke kalkınmasına ve verimliliğine büyük katkı sağlıyor.

Bilgi ve iletişim teknolojileri alanında dünyanın önde gelen şirketlerinden biri olan Huawei, müşteri odaklı inovatif yaklaşımı ve güçlü iş ortaklarıyla telekomünikasyon ağları, cihazlar ve bulut teknolojisi alanlarında çözümler sunuyor. 20 yıldan fazla bir süredir ürün ve çözümleri 140 ülkede, dünya nüfusunun üçte birine ulaşıyor. Enterprise olarak adlandırdığı kurumsal pazarda IP, BT, UC&C (Unified Communications and Collaboration), GSM-R ve enerji alanlarında rekabetçi teknoloji ve çözümler sunuyor.

Huawei Türkiye, kurumsal pazarda tüm çözümleriyle ülkemizin katma değerini ve rekabet gücünü artıran önemli projelere imza atmanın gururunu yaşıyor.

Huawei Türkiye Enterprise Ülke Müdürü Serdar Yokuş, şirketin kurumsal yapılanmasına ilişkin

"50 kişilik ekibimizle, ortalama 60 iş ortağı aracılığıyla yaklaşık 8000 kişilik bir ekosistem" tarifini yapıyor.

Serdar Yokuş, Huawei Türkiye Enterprise olarak gerçekleştirdikleri bazı dönüşüm projelerini şöyle aktarıyor:

FATİH PROJESİ: 2015 yılında FATİH Projesi yine öncelikli projelerimiz arasında yer aldı. Türkiye'nin en büyük entegratörlerinden Netaş ile birlikte gerçekleştirdiğimiz proje kapsamında, 78.000 Access Point ve 20.000 Switch'in satış ve projelendirilmesini gerçekleştirdik. Projenin anahtarlama ve Switch işlevleri tamamen



Huawei Türkiye Enterprise Ülke Müdürü Serdar Yokuş

Huawei'ye ait. Çok yakında köy okullarını da kapsam içine alacak bir devam projesinde de yer alacağız. Proje kapsamında, öğrenci tabletini açıp Network'e bağlandığı andan itibaren, cihaza ulaşan tüm veri, Huawei altyapı sistemlerinden geçerek ekrana ulaşıyor.

TARSEY PROJESİ: Türkiye'nin en önemli bilişim odaklı tarım projesi TARSEY'i (Tarım Sektörü Entegre Yönetim Bilgi

“ Huawei Türkiye, kurumsal pazarda tüm çözümleriyle ülkemizin katma değerini ve rekabet gücünü artıran önemli projelere imza atmanın gururunu yaşıyor. ”

Sistemi) Başbakanlık ve Tarım Bakanlığı'nın liderliğinde hayata geçirdik. Huawei'nin teknolojik altyapısını üstlendiği proje, Türk tarımının geleceği açısından büyük önem taşıyor diye düşünüyoruz.

Türk tarımının her alanda kayıt altına alınarak, verilerinin saklandığı, raporlamalarının yapıldığı ve sonuçlarının gözlemlendiği entegre bir sistem olan TARSEY, aynı zamanda Türk tarımı açısından dijital uçuşumun kapanabilmesi için bir sosyal sorumluluk projesi olarak tanımlanabilir.

İSKİ PROJESİ:

İSKİ'nin İstanbul'daki ağ altyapısı da Huawei ile yenilendi. İstanbul Su ve Kanalizasyon İdaresi'nin altyapı hizmetlerini iyileştirmek amacıyla, Huawei tarafından kurgulanan yapı, saniyede 18 trilyon Bit'in üzerinde veri ve 6,5 milyara yakın veri paketi aktarımına izin veriyor. Huawei proje kapsamında ayrıca, tüm uç noktalarda saniyede 1 gigabit, ana omurgada saniyede 10 gigabit hıza ulaşan kesintisiz hizmete odaklı bir veri aktarımı altyapısı oluşturdu. Proje, tüm İstanbul'a hizmet veren İSKİ'nin işletme maliyetlerini ve operasyonel giderlerini düşürmeyi ve kurumu gelişen teknolojik şartlara uyum sağlayabilen, uygulamalarla gelişen açık bir platforma dönüştürme hedefiyle hayata geçirildi. İSKİ, Huawei teknolojisiyle yenilediği veri altyapısıyla, hizmet kalitesini çok daha yüksek bir seviyeye taşıdı.

EMNİYET GENEL MÜDÜRLÜĞÜ:

Kamu tarafında hayata

geçirdiğimiz Emniyet Genel Müdürlüğü Projesi, taşra teşkilatlarında artan network ihtiyaçlarına cevap verebilmek amacıyla, mevcut ürünlerin daha teknolojik ürünlerle yenilenmesi modelini içeriyordu. Proje için 7/24 çalışma ihtiyacından dolayı her türlü koşulda kesintiye sebep olmayacak network cihazlarına ihtiyaç duymaktaydı. Proje kapsamındaki illerde "Ana Omurga Anahtar" olarak iki adet aktif mimaride çalışan 1U ebadında omurga anahtarların kullanılmasına karar verildi. Bu amaçla Full IPV4 ve IPV6 destekli, yeni nesil gelişmiş chipset'e sahip olan Huawei S5720-EI Omurga anahtarın kullanılmasına karar verildi. Kenar anahtar olarak da 30 watt PowerOver Ethernet sağlayan Huawei S5700-LI serisi anahtarlar kullanıldı. Kenar anahtarlar, DoSprotection, DHCP snooping, ARP inspection ve IP Source Guard gibi gelişmiş güvenlik özellikleri ile saldırılara da karşı koymaktadır.

OSMANLI ARŞİVLERİ:

Bir başka önemli projemiz ise Osmanlı Arşivi üzerine gerçekleştirdiğimiz çalışmaydı. Projesi öncesinde Osmanlı arşivlerinden kalan 96 milyon belge ve 374 bin defter, 120 kilometrelik raflarda saklanıyordu. Şimdiyse dijital ortama aktarılan arşivler, iki adet Huawei OceanStor N8500 depolama cihazında korunuyor. Sunuculardaki tüm verilerin bir kopyası da Ankara'da yedekleniyor. Arşivdeki tüm belgelere, yıpranma riski olmadan ve istenildiği anda ulaşılabilmeyi sağlayacak projeye, belgelerin sayısal ortamda,

yedekli ve güvenli bir şekilde saklanması amaçlandı. Huawei'nin tercih edilme sebebiyse sunduğu yüksek güvenilirlik ve performanstı. Proje, Osmanlı Arşivleri personeliyle birlikte beş aylık zaman diliminde tamamlanarak kullanıma girdi.

ETİ MADEN:

Bu kurumda gerçekleştirdiğimiz Çevik Ağ projesi de yine sektörün ses getiren projelerinden biriydi. Türkiye çapında 20 adet madene sahip olan Eti Maden'in yüksek performanslı ve çevik ağ altyapısına ek olarak, verimli ve uygun maliyetli ağ yönetim sistemi ihtiyacı da gündeme geldi. Proje ihtiyaçlarına yönelik olarak; iç ortam kablosuz ağ erişimi için 802.11ac destekli 1,3 Gbps hızında çalışabilen 300 adet Huawei AP5030, dış ortam kablosuz ağ erişimi için, yüksek performanslı 30 adet Huawei AP6510, erişim noktalarının yönetimi için ise Huawei AC6605 erişim denetleyicisi ile projeye gerekli ekipmanı temin edildi. Anahtar ve kablosuz erişim cihazlarının kolay ve etkin yönetimi için e-sight yönetim yazılımı ve NAC çözümü için Agile Controller konumlandırıldı.



Dijitalleşme iş dünyasının DNA'sında var

Düne kadar “dijitalin ayak sesleri geliyor”, “dijitalleşmenin soluğunu ensemizde hissediyoruz” derken, 2016 yılı ile birlikte iş dünyası dijital dönüşümü adeta iliklerinde hissedecek. Yeni teknolojiler ve yasal düzenlemeler de dijital olmayı bir zorunluluk haline getirmiş durumda. Birazdan okuyacağınız dosyamızda dünya ve Türkiye’de iş dünyasının dijitalleşme performansını ölçen araştırma verilerini yakından irdeleyecek, ayrıca şirketlerin dijital dünyaya geçişini sağlayan 2016 teknoloji gündemine kuşbakışı bakacağız. **Nuray Şuman**

DÜNYA VE TÜRKİYE İŞ DÜNYASI siyasi, ekonomik ve toplumsal yönden zor ve sıkıntılı bir yılı geride bıraktı. 2016 yılı dünyamız için verimli, kazançlı, umutlu ve refah içinde geçsin derken teknolojinin ve dijital dönüşümün bu beklentilere olumlu bir katkı yapacağını altını çizmeliyiz.

Dünya hızlı bir dijitalleşme çağından geçerken iş dünyası yasal düzenlemelerden de aldığı güçle bu sürece en iyi şekilde hazırlanma çabasını sürdürüyor. Nitekim bu konuda yapılan çeşitli araştırmalar şirketlerin dijital dönüşüm sürecinde hangi noktada olduklarını ve gelecekte hangi adımları atmaları gerektiğini net olarak ortaya koyuyor.

2016 teknoloji gündemi ve şirketlerin dijitalleşme performanslarını ele alacağımız dosyamızı hazırlamaya karar verdiğimizde doğru bir konu seçimi yaptığımızı fark ettik. Herkesin gündeminde olduğunu bildiğimiz dijitalleşme ile ilgili çeşitli kuruluşlar tarafından yapılan taze araştırmalar önümüze geldi. Bu verilerden de yola çıkarak iş dünyasının dijitalleşme performansına hep birlikte göz atalım.

İlk araştırma verileri; Türkiye’nin en dijital şirketlerini belirlemek için Accenture, Vodafone, Boğaziçi Üniversitesi, Orta Doğu Teknik Üniversitesi ve Türkiye Bilişim Vakfı ile beraber hayata geçirilen Accenture Dijitalleşme Endeksi çalış-

masına ait. Çalışmada, değişen pazar dinamikleri ve rekabetçi piyasa koşullarında dijitalleşmenin şirketlerin başarılarında önemli bir etken olduğu gözleminden hareketle yola çıkıldı. Çalışmaya katılan 17 sektörün öncü şirketlerinin dijital karnesi çıkarıldı ve sektörlerin dijitalleşme alanındaki liderleri belirlendi. Katılan her şirket için detaylı analizler yapıldı, dijitalleşmenin değişik boyutlarında güçlü ve zayıf yönleri belirlendi ve kendilerini geliştirebilecekleri yönler saptandı.

Accenture Türkiye Dijitalleşme Endeksi Araştırması’na 2013 yılında 500 milyon TL ve üstü ciro büyüklüğü oluşturan şirketler katıldı. Türkiye ortalaması yüzde 60 olan Accenture

Dijitalleşme Endeksi sonuçlarına göre “Finansal Hizmetler” dijitalleşme performansı en yüksek sektör olurken bankalar bu sektörde dijitalleşme konusunda rakiplerinden bir adım önde yer alıyor.

DİJİTALLEŞME KÂR VE KAZANÇ GETİRİYOR

Accenture Dijitalleşme Endeksi çalışmasında, dijitalleşmenin şirketlerin kârlılığı üzerindeki etkisi de analiz edildi. Buna göre, maksimum 100 puanlık Accenture Dijitalleşme Endeksi skorundaki her 10 puanlık artış, Türkiye’de bir şirket için ortalama olarak yüzde 1,5’lik ek Faiz ve Vergi Öncesi Kâr (FVÖK) marjı anlamına geliyor. Araştırmalar, dijitalleşen şirketlerin kârlılıklarını sektörlerinin yüzde 26 üzerinde gerçekleştirerek ekonomik kalkınmada pozitif etki yarattığını ortaya koyuyor.

Accenture Dijitalleşme Endeksi’ne göre Türk şirketleri, organizasyon içerisindeki iletişim, iç süreç ve operasyonlarının dijitalleşmesinde, müşterilere yönelik ürün ve hizmet süreçlerinin dijitalleşmesine oranla daha iyi bir performans gösteriyor. Şirketlerin dijitalleşme stratejilerini uygularken karşılaştıkları engellerin başında dijitalleşmenin etkin kullanımı için departmanlar arasında gerekli olan koordinasyonun eksikliği ve yavaş karar alma süreçleri geliyor.

Endeks çalışmasına katılan şirketlerin teknoloji ve dijitalleşme alanında çalışan yöneticilerinin yüzde 92’si dijitalleşmenin faaliyet gösterdikleri sektörlerde ciddi bir etkisinin olacağını belirtiyorlar. Ancak bu beklentiye sahip yöneticilerin yüzde 41’i şirketlerinin dijitalleşmeden kaynaklanacak fırsat ve risklere tamamen hazır olduğunu düşünmüyor.



EN DİJİTAL ŞİRKETLER

Accenture Dijitalleşme Endeksi sonuçlarına göre; Garanti Bankası Türkiye’nin ve finansal hizmetler sektörünün en dijital şirketi olurken, Migros, perakende ticaret; Acıbadem, hizmet faaliyetleri; Ford Otomotiv Sanayi de motorlu kara taşıtları imalatı sektörünün en dijital şirketleri oldu. Faaliyet gösterdikleri sektör içinde en yüksek Accenture Dijitalleşme Endeksi skorunu elde ederek sektör lideri olan 17 şirket şöyle sıralandı:

Sektör	Dijital Sektör Lideri
Finansal Hizmetler	Türkiye Garanti Bankası A.Ş.
Perakende Ticaret	Migros Ticaret A.Ş.
Hizmet Faaliyetleri	Acıbadem Sağlık Hizmetleri ve Ticaret A.Ş.
Motorlu Kara Taşıtlarının İmalatı	Ford Otomotiv Sanayi A.Ş.
Diğer İmalat	Brisa Bridgestone Sabancı Lastik Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Ulaştırma & Depolama	Pegasus Hava Taşımacılığı A.Ş.
Toptan Ticaret	BSH Ev Aletleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Sigorta	Allianz Sigorta
Bilgi ve İletişim Teknolojisi Ekipmanlarının Toptan Ticareti	Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım Ticaret A.Ş.
Enerji	Enerjisa Enerji A.Ş.
Motorlu Kara Taşıtlarının Toptan ve Perakende Ticareti	Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş.
Gıda Ürünlerinin İmalatı	Unilever Sanayi ve Ticaret Türk A.Ş.
Elektronik ve Optik Ürünlerin İmalatı	Vestel Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş.
Diğer Metalik Olmayan Mineral Ürünleri İmalatı	Kaleseramik, Çanakkale Kalebodur Seramik Sanayi A.Ş.
Ana Metal Sanayi	Borusan Mannesmann Boru Sanayi ve Ticaret A.Ş.
İnşaat	Akdeniz İnşaat ve Eğitim Hiz. A.Ş. (Ağaoğlu Şirketler Grubu)
Kimyasalların ve Kimyasal Ürünlerin İmalatı	Petkim Petrokimya Holding A.Ş.

Ayrıca, endekse katılan şirketler arasından 14’ü* yüzde 80 ve üzeri skorlar elde ederek “Dijitalleşme Öncüleri” arasında yer aldı:

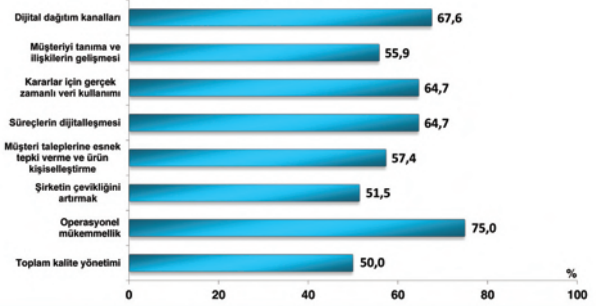
Dijitalleşme Öncüleri	Endüstri
Acıbadem Sağlık Hizmetleri ve Ticaret A.Ş.	Hizmet Faaliyetleri
Beymen Mağazacılık A.Ş.	Perakende Ticaret
Brisa Bridgestone Sabancı Lastik Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Diğer İmalat
BSH Ev Aletleri Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Toptan Ticaret
Derindere Turizm Otomotiv Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Hizmet Faaliyetleri
Gold Teknoloji Marketleri San. ve Tic. A.Ş.	Perakende Ticaret
Koçtaş Yapı Marketleri Ticaret A.Ş.	Perakende Ticaret
Migros Ticaret A.Ş.	Perakende Ticaret
Multinet Kurumsal Hizmetler A.Ş.	Hizmet Faaliyetleri
Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş.	Motorlu Kara Taşıtlarının Toptan ve Perakende Ticareti
Türk Ekonomi Bankası A.Ş.	Finansal Hizmetler
Türkiye Garanti Bankası A.Ş.	Finansal Hizmetler
Türkiye İş Bankası A.Ş.	Finansal Hizmetler
Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.	Finansal Hizmetler

*ŞİRKETLER, ALFABETİK OLARAK SIRALANMIŞTIR.

DİJİTALLEŞME REKABETİ DEĞİŞTİRİYOR

Yeni nesil servis çözümleri alanında faaliyet gösteren CSC, geçtiğimiz aylarda Almanya, Avusturya ve İsviçre'de 500 yönetici ile gerçekleştirdiği dijital ajanda araştırmasının bir benzerini Türkiye'de yaptı. 100'e yakın yöneticinin katıldığı araştırmadan Türkiye'deki kurumların dijitalleşmeye bakışlarına ilişkin dikkat çekici sonuçlar elde edildi. Araştırmaya yüzde 43'ü finans/sigorta, yüzde 29'u perakende ve yüzde 22'si bilişim teknolojileri ile telekomünikasyon sektörlerinde görev yapan, kurumlarının BT ve yazılım satın almalarında direkt ya da dolaylı rol alan yöneticiler katıldı. Katılımcıların yüzde 65'i dijitalleşmenin rekabeti değiştirdiği, yüzde 25'i ise bir-iki yıl içinde değiştireceği yönünde görüş belirtti. Kurumunun dijital ajandasının tamamlandığını belirtenlerin oranı yüzde 64 olurken, dijital ajandalarının oluşturma sürecinin tamamlandığını söyleyenlerin oranı yüzde 25, oluşturma sürecinin 12 aydan sonraki bir dönem için planlandığını belirtenlerin oranı ise yüzde 5 olarak gerçekleşti.

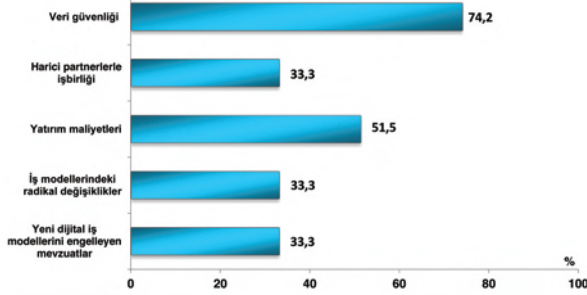
Dijitalleşmede fırsat nerede?



Dijitalleşme, operasyonel mükemmelliğe ulaşmak için önemli bir fırsat.

*Bu grafikte yüzde 50 ve üzeri orana sahip değişkenlere yer verilmiştir.

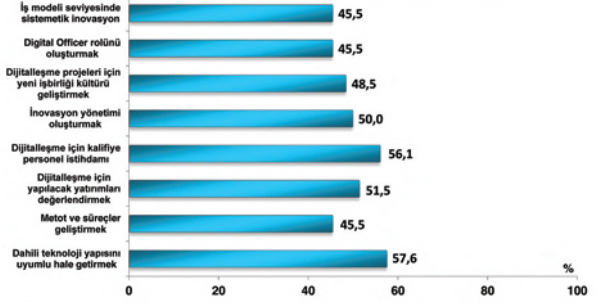
Dijital ajandanın riskleri nerede gizli?



Dijitalleşme yolunda ilerlerken, veri güvenliğini sağlamak için tedbirler mutlaka alınmalı.

*Bu grafikte yüzde 30 ve üzeri orana sahip değişkenlere yer verilmiştir.

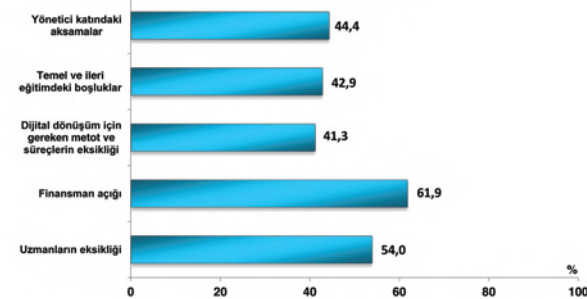
Şirketlerin dijital ajandasında yer alan görevler



Şirketlerin mevcut teknoloji yapısını dijitalizasyon sürecine hazırlamak gerekiyor.

*Bu grafikte yüzde 40 ve üzeri orana sahip değişkenlere yer verilmiştir.

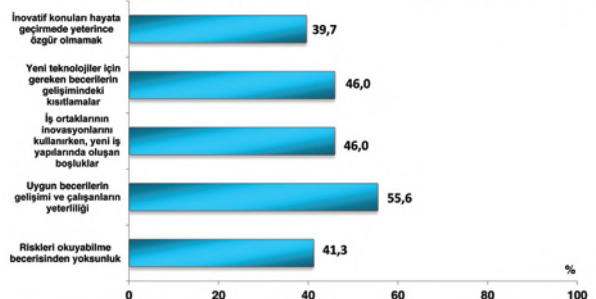
Dijital ajandanın önündeki engeller



Başarılı dijitalleşme projeleri için finansman sorununu aşmak gerekiyor.

*Bu grafikte yüzde 40 ve üzeri orana sahip değişkenlere yer verilmiştir.

Dijitalleşme yolunda çalışanların karşılaştığı güçlükler



Dijitalleşme projeleri, çalışan yeteneklerinin geliştirilmesini zorunlu kılıyor.

*Bu grafikte yüzde 30 ve üzeri orana sahip değişkenlere yer verilmiştir.

İşte 2016'nın dijital gündemi

Yeni teknolojilerin boyutu küçülürken işlevselliği, kapasitesi, yetenekleri ve akıllı giderek artıyor.

İnternet ve mobilin hızla dönüştürdüğü yeni dijital çağda tüm alanlar birbirini tetikliyor, etkiliyor, birleştiriyor ve dönüştürüyor. Öyle ki tüm teknolojiler birbiriyle ilişkili olarak birbirini büyütüyor. Örneğin, 4.5G teknolojisi internet ve mobil kullanımını, dijitalleşme siber güvenliği, mobil teknolojiler IoT ve giyilebilir teknolojileri, veri merkezleri bulut hizmetlerini, bulut büyük veriyi, büyük veri pazarlamayı, IoT büyük veriyi, sanal gerçeklik artırılmış gerçekliği vb. etkileyerek dönüştürüyor. Hemen her alanda yeni iş modelleri ve yeni uygulamaların oluşmasına neden oluyor.

2016 yılına girerken iş dünyasının ve bireylerin gündeminde hangi dijital teknoloji konularının olacağına topyekun bakmak istedik. Yıl boyunca teknoloji rehberiniz olacağını umduğumuz bu başlıklara hep birlikte göz atalım...

4.5G teknolojisi

2016 yılının Nisan ayında hizmete başlayacak olan 4.5G uygulaması, adeta bir zaman sıçraması yaratacak. Mobil cihazların internet erişimi için daha büyük bant genişlikleri ve yüksek hızlar sunan 4.5G ile birlikte mesajlaşma, görüntülü görüşme, mobil TV gibi hizmetler daha hızlı ve yüksek performansla gerçekleştirilecek. Bu da günlük hayattan e-devlet uygulamalarına

kadar yaşamın her alanını etkileyecek.

Bulut hizmetleri

Güvenlik, veri sahipliği, yasal düzenlemeler gibi konular her ne kadar bulut bilişim hizmetlerini yavaşlatsa da 2016 yılı bu alana olan ilginin arttığı bir yıl olacak. Özellikle veri merkezlerinin devreye girmesi, dijital verinin büyümesi ve BT sahipliği maliyetlerinin artması bulut hizmetlerine olan ilgiyi canlı tutacak.

Veri merkezleri

Dijital verinin devasa büyümesi ve bu verinin analiz ihtiyacı veri merkezlerine olan gereksinimi artıracak. 2016 yılı pazarda büyük hacimli veri merkezlerinin hizmete girdiği bir yıl olacak. Veri merkezleri altyapı, networking, enerji, güvenlik vb. tüm özellikleri bir arada barındırdıkları için şirketler bu yapılardan hizmet almaya yönelecek.

Kişiyözel pazarlama

Tüketiciler gerçek dünyada oldu-

ğu gibi dijital dünyada da pek çok iz bırakıyor. Bu izleri takip eden şirketler büyük veri analitiği gibi çözümlerle müşterileri hakkında zengin bir veriye sahip olmaya başladı. Bu noktadan hareketle kişiselleştirilmiş pazarlama uygulamaları daha da artacak, müşteri memnuniyeti ve deneyimi noktasında yeni uygulama örnekleri göreceğiz.

3D yazıcılar

Bilgisayar ortamında tasarlanmış herhangi bir nesneyi üç boyutlu olarak katı formda basan yazıcılar son üç yılda hızla pazarda yerlerini aldılar. 2016'da bu teknoloji daha

Nesnelerin İnterneti'nin alttan alta şekillendirdiği dijital dönüşüm Türkiye'deki gündemine 4.5G ile oturacak.

küçük boyutta ve satın alınabilir fiyatlara gelecek. Kişisel kullanım yaygınlığından çok endüstriyel tasarım alanında hareketliliğin artması bekleniyor.

Yapay zeka

İnsanlığın geleceği için yapay zekanın bir tehdit olarak algılanması gerektiği konuşulsa da iş dünyasında yapay zeka uygulamaları giderek artıyor. Google'ın geliştirdiği sürücüsüz araç ya da finans piyasası haberlerinin yapay

zeka kullanılarak oluşturulduğu örneklerini verebiliriz. Bu noktada doğrudan yapay zeka değil de yapay yığın zekası kullanımının ön planda olduğunu söyleyebiliriz. Yani kısacası iş uygulamasının sonuçlandırılması ya da karar alma süreçlerinde inisiyatifin tamamen makinede değil de insanda olduğu ve mekanik zekanın duygusal zeka ile beslendiği bir yönetim modeli üzerine çalışmalar yürütülüyor.

Artırılmış gerçeklik (Augmented reality)

İçinde yaşadığımız gerçek dünyanın bilgisayar tarafından değiştirilmesi, artırılması ve zenginleştirilmesi anlamına gelen artırılmış gerçeklik uygulamaları bugüne kadar yavaş da olsa bir gelişme göstermişti. Bir artırılmış gerçeklik ürünü olan Google Glass, tahmin edildiği kadar ilgi görmeyince bu alandaki uygulamalar da zenginleştirilemedi. Ancak Microsoft'un Hololens gözlüğü ile birlikte 2016'da bu alanın yeniden canlanacağı ve buna Facebook, Samsung, Sony gibi oyuncuların da dahil olacağını söyleyebiliriz.

Mobil teknolojiler

4.5G teknolojisiyle birlikte 2016 yılında mobil cihazlar üzerinden internete bağlanma, masaüstü cihazlardan bağlanma oranını katlayacak. Akıllı mobil cihazlar sayesinde artık iş ortamımızı da buradan yönetmeye başladık. Mobil uyumlu sitelerin sayısı giderek artıyor. Yanı sıra kullanıcı dostu mobil kullanıcı arayüz tasarımı, multiplatform uygulamaları, yeni Wi-Fi standartları, giyilebilir ve ölçülebilir mobil cihazlar, lokasyon bazlı uygulamalar da mobil tekno-

lojilere olan ilgiyi artırıyor.

Mobil ödeme / mobil cüzdan

Mobil ödeme sayesinde kullanıcılar ceplerinde para yerine akıllı mobil cihazlarını taşıyarak alışverişlerinde ödemelerini buradan yapabiliyor. Mobil cüzdan diyebileceğimiz bu uygulama ile operatörünüzü ve mobil cihazınızı bir kredi kartı gibi kullanabiliyorsunuz. Mobil operatörler tarafından desteklenen mobil ödeme uygulamalarını bu yıl daha çok göreceğiz. Fintech dediğimiz yeni nesil finansal teknoloji şirketlerinin giderek artması da mobil ödeme alanını canlandıracak.

Giyilebilir teknolojiler

2016 yılında birçok yeni giyilebilir teknoloji ürünü ile karşılaşacağız. Giyilebilir teknolojinin hayatımıza girdiği andan itibaren telefon dışında saat, yüzük, ayakkabı, fitness bileziği vb. çeşitli takılar, tişört gibi kıyafet ve aksesuarlarımız da artık "akıllı". Bu ürünlerin yaygınlaşması ile bu ürünlere uyumlu pazarlama araçlarının geliştirilmesine sebep olacak. Özellikle bu ürünlerin yaygınlaşması ile çevrimdışı (offline) ve çevrimiçi (online) pazarlama arasındaki çizgi daha da inceleyecek.

Nesnelerin interneti (Internet of things)

Nesnelerin interneti insanlar dışında başka nesnelerin de (buzdolabı, fırın, klima, araba, saat vb.) internete bağlanması olarak tanımlanıyor. Bu sayede internet çok gelişmiş bir veri duyma, toplama, aktarma, analiz etme ve dağıtma becerisine ulaşacak. Bütün nesneler kablosuz ağlarda birbirine otomatik olarak bağlanamadı-

ğı için nesnelerin interneti biraz yavaş seyrediyor ancak yine de 2016'da bu alanın akıllı evler ve giyilebilir teknolojiler üzerinden gelişeceğini söyleyebiliriz.

Video içerik üzerinden pazarlama ve reklam

2016 yılında video reklamların kullanımında ciddi bir artış olacak. Bunda Google'ın da bu alana yönelmesi etken olacak. YouTube, Bing ve Facebook zaten video reklamların kullanıldığı alanlardı. Video içeriği özellikle pazarlama ve reklam dünyasına farklı ve zengin bir yeni boyut sunacak. Video içeriklerin, toplam tüketici içeriği baz alındığında gelecekte yüzde 70'lere ulaşması öngörülüyor.

Büyük veri ve veri analitiği

Müşterilere ait verilerin sağlıklı şekilde toplanması ve verimli şekilde analiz edilmesi, 2016'da da en önemli gündem maddelerinden biri olmayı sürdürecektir. Analitikler, hedef kitle segmentasyonu, müşteri ve iş verileri dijital pazarlamacıların ana gündemi olacak.

Veri güvenliği ve siber güvenlik

Dijital dünyada her an planlı plansız pek çok saldırı ile karşılaşmak mümkün. İnternete bağlanan ne kadar çok cihaz varsa o kadar fazla da siber saldırılarından söz edebiliriz. Kurumsal bilgi güvenliği ve siber güvenlik alanında yatırımlar 2016'da da artmaya devam edecek, ağ güvenliğinin yanı sıra uç kullanıcı güvenliği bu yıl da şirketlerin kritik gündemi olmaya devam edecek. Şirketler, IoT ve giyilebilir teknolojilerin de devreye girmesiyle son kullanıcıların bilinçlendirilmesi ve çalışanlarının eğitimi konusuna yatırım

Accelerating next



**Hewlett Packard
Enterprise**

Uçtan Uca BT Yönetim Yazılımları

Birleşik altyapıları destekleyen yazılım portföyümüz, bulut bilişim çözümlerimiz ve yazılım uygulamaları otomasyonu, büyük veri, mobilite ve kurumsal güvenlik çözümleri ile kuruluşların her türlü ihtiyacına cevap veren ölçeklenebilir ve iş kesintisine yol açmadan genişletilebilen anahtar çözümler sunuyoruz.

www.hpe.com.tr

Bize Ulaşın

0216 636 63 29





yapmayı sürdürecektir. Ülke çapında utility sistemlerine siber saldırılar da gündeme gelebilir.

Biyometri teknolojisi

Güvenlik alanında biyometri teknolojilerinin kullanımını, ağırlıklı kimlik doğrulama tarafında bu yıl daha çok göreceğiz. Finans, sağlık gibi alanlarda uygulama örneklerini yaşadığımız biyometri teknolojileri artık mobil dünyaya da taşıyor. Yüz tanıma, parmak izi tanıma, hatta taklit edilemeyen anlık parmak damar izi (termal tarama) gibi biyometrik sistemler akıllı telefonla ödeme yaparken banka bilgilerinin çalınmasını önleyecek.

İnsansız hava araçları (Drone)

Uçan robotlar olarak adlandırılan insansız hava araçları 2016 yılında B2B dünyasını geliştirecek. Uzaktan kumanda edilebilen bu

cihazlar lojistik, taşımacılık, acil yardım, tarım ve hayvancılık gibi alanlarda gözleme, izleme amacıyla kullanılacak.

Lokasyon bazlı pazarlama ve Beacon teknolojisi

Akıllı telefonların hayatımıza girmesiyle beraber; pazarlama ve iletişim profesyonelleri için lokasyon bazlı pazarlama çok önemli hale geldi. Özellikle Beacon teknolojisi online ve offline dünyayı bir araya getiriyor. Bulduğunuz yerde her türlü gereksiniminize yanıt verecek olan bu akıllı uygulamalar hizmet ve servis sektöründe 2016'da yaygınlaşacak. Büyük veri ile beaconlar sosyal CRM'den müşteri yolculuğuna kadar hemen her alanda e-ticareti değiştirecek.

Anlık pazarlama (Snapchat)

Bilgi bombardımanı ve veri karmaşasına maruz kalan tüketici-

lerin beynine uzun süreli olarak yerleşmek artık zor ve büyük maliyetler gerektiriyor. O nedenle hedeflediğiniz anda yakaladığınız müşteri ilgisi ve davranışı önem kazanıyor. Müşterinin beynine kazınan pazarlama aktiviteleri yerine çok kısa süreli, anlık ve iz bırakmayan pazarlama aktiviteleri 2016'da yaygınlaşacak. Anlık fotoğraf ve video paylaşımı üzerine kurulu olan Snapchat, bu akımın öncülüğünü yapacak.

Kişisel dijital asistanlar

Mobil cihazların hayatımızın çok önemli bir parçası olduğu günümüzde cihazlarımızın bizlere doğru zamanda doğru bilgiyi sunması hayatımızı bir çok alanda kolaylaştırıyor. Bu alanda öne çıkan projeler Google'ın Google Now ve Apple'ın Siri projesi. Ancak ara uygulamaların da hakkını yememek gerek; Clean Master akıllı telefon temizlik uygulamasının kilitli ekran bildirimleri ve Yo gibi sadeleştirme uygulamaları 2016'da hızla yaygınlaşacak.

Sanal gerçeklik (Virtual reality)

Bireyler sanal dünyayı gerçekmiş gibi deneyimlemek istiyor ve bu alanda teknoloji şirketlerinin yatırımları artıyor. Bu teknoloji özellikle perakende, turizm, eğitim, tasarım, eğlence vb. dünyasını sıçratacak yönde olacak. Simülasyon bazlı örnekler geliştirerek hemen her alanda müşterisine gerçek dünyayı sanal olarak yaşatan uygulama örnekleri 2016'da yaygınlaşacak. Özellikle Oculus Rift, Hololens gibi sanal gerçeklikle artırılmış gerçekliği birleştiren uygulamalar bu alana dikkati yoğunlaştıracak.

Hewlett Packard Enterprise Yazılım Teknik Danışmanı Ali Doğru:

‘Dijital dönüşüm, akıllı çalışmayı sağlayacak’



Dijital dönüşüm artık tüm şirketlerin birinci gündemi haline geldi. Şirketlerin sunduğu hizmetlerin, hizmeti alan müşteriler tarafında beklentileri karşılamaındaki başarısı, hizmeti sunan şirketlerin sunduğu hizmet kalitesiyle doğru orantılı olarak değişiyor. Hizmetlerin müşteriye sunulmasını sağlayan dijital altyapıların yetenekleri, servislerin üzerinde çalıştığı ortamların yüksek performansta ve kesintisiz çalışması; internet, mobil cihazlar gibi her türlü medyadan hizmetin sağlanması ve doğru bilgiler ile yapılandırılmış müşteri ilişkileri yönetimi olarak sıralanıyor. Şirketlerin yatırımlarını ve gelirlerini korumak adına dijitalleşme adımlarını atmaya devam etmeleri kaçınılmaz bir hal alıyor. Dijitalleşmenin parçalarını ve dijital dönüşüm serüvenini dört başlık altında özetleyebiliriz:

- Karma bir yapıya dönüşüp anında ve sürekli yeni değer yaratma ve sunma,
- Risk tespiti, önlem ve harekete geçme ile dijital girişimlerin korunması,

- Karar süreçlerini iyileştirmek ve hızlandırmak için veriyi yüzde yüz kullanılarak gerçekzamanlı, uygulanabilir imkanlar yaratarak veri güdümlü bir organizasyona dönüşme,
- Daha iyi sonuçlar için çalışan ve müşteri deneyimini güçlendirme.

Yukarıda sıralanan dört başlık şirketlerin dijitalleşme yol haritasının ne olacağı hakkında ipuçları veriyor. Buna göre, Büyük veri, DevOps, BT Operasyon Yönetimi, Operasyonel Veri Analizi ile öngörüsül yaklaşım, güvenlik ve her türlü son kullanıcı cihazından ulaşılabilen web tabanlı uygulamalar, BT yönetim araçları 2016 yılında şirketlerin dijitalleşme yolunda yatırım yapacağı belli başlı dijitalleşme teknolojileri olarak karşımıza çıkıyor. Özellikle öngörüsül yaklaşım ile servislerin ve BT altyapılarının yönetiminin 2015 yılında gündem oluşturan, belli bir olgunluğa ulaşan ve önümüzdeki yıllarda önemli başlıklarından birisi olması bekleniyor.

Öngörüsül yaklaşım kavramı mevcuttaki farklı teknolojileri birlikte kullanılması ile öne çıkıyor. BT altyapıları ve sunulan servislerden toplanan tüm verileri işleme kabiliyetine sahip bu çözüm sayesinde artık hizmet kesintilerine sebep olacak aksaklıklar oluşmaya başladığı anda tespit edilip sorun yaşanmadan önce önleminin alınmasını sağlayabiliyor. Beraberinde, kök neden analizlerinde haftalar mertebelerine kadar uzanan log analizlerini büyük veri platformunun sağladığı veri işleme hızı ile çok kısa zamanlarda BT yöneticilerine sunabiliyor.

Bununla birlikte BT operasyon yönetimi tarafında geldiğimiz noktada ise bütün izleme araçlarını tek bir çatı altında toplayabilecek ve sonuçları tek ekranda anlamlandırıp her seviyede BT yöneticisinin ihtiyacına göre servis edebilecek araçlar da 2016 yılında dijital dönüşümün temel taşlarından biri olarak karşımıza çıkıyor. Bu araçların özellikle farklı kaynaklardan gelen izleme sonuçlarını konsolide edebilmesi ve iş servislerine göre korelasyon yapabilmesi BT yöneticilerine sorun çözme konusunda hız ve esneklik kazandırıyor. Bu sayede şirketler verdikleri servislerin son kullanıcılar tarafından sürekli erişilebilir servisler olmasını sağlayabilirken, gelir ve prestij kaybının da önüne geçilmiş oluyor.

Servis geliştirmeden geliştirilen servislerin operasyona teslimine kadar tüm süreçlerin yönetilmesine olanak sağlayacak DEVOPS (Development to OPeraSyon) kavramı 2016 yılı için dijital dönüşümün başlıca aktörlerinden biri olarak karşımıza çıkıyor. Uygulama yaşam döngüsünün uçtan uca yönetilmesine olanak sağlayan DEVOPS çözümü, bu işi atomik süreç olarak otomatize bir şekilde yapabilmeye olanak sağlıyor. DEVOPS ile uygulamaların geliştirmeden operasyona, teslimine kadar tüm süreçlerin izlenebilmesi, raporlanabilmesi ve otomatize edilebilmesi sayesinde uygulama kalitesinde belirgin iyileşmeler olmakla beraber kalitesi güvence altına alınmış uygulamaların müşteri ile buluşma sürelerinde belirgin azalmalar sağlanarak şirketlere katma değer sağlıyor.

Hewlett Packard Enterprise Software olarak yukarıda kısaca açıkladığım başlıkların tümünde uçtan uca tüm BT yönetiminin ihtiyaçlarını kapsayacak yazılım ürün portföyümüzle müşterilerimize hizmet vermekteyiz.

Karel Pazarlama Direktörü Nursen Yıldırım:

'2016'da şirketlerin gündeminde verimlilik ve iletişim var'

2016'da şirketlerin dijitalleşme ajandasında iki konu çok önemli olacak: Verimlilik ve üretkenlik artışı ile etkin iletişim. Teknolojiden yararlanan şirketler verimlilik ve üretkenliklerini artırırken, kritik zaman faktörünü daha etkin kullanır hale geliyor; globalleşen pazarda rekabette güçleniyorlar. Bu amaçla şirketler süreç performansını artıracak ERP, CRM gibi yatay iş uygulamalarının yanı sıra kendi iş faaliyetlerine özgü geliştirilmiş dikey iş uygulamalarına yatırım yapıyor. Mobil cihazlar, giyilebilir teknolojiler, Nesnelerin İnterneti (IoT) çözümleri bu altyapılara bilgi akışını sağlamak için konumlandırılıyor. Veri analiz çözümleriyle karar süreçleri destekleniyor.

İş hayatında iletişimin önemi giderek artıyor. Çalışanların iletişim verimliliğini artırmak için tümleşik iletişim çözümleri ön plana çıkıyor. Web tabanlı işbirliği uygulamalarıyla farklı mekanlarda bulunan çalışanların birlikte çalışma verimi artırılıyor. BT donanım altyapılarını daha verimli kullanmayı sağlayan sanallaştırma teknolojileri tercih ediliyor. Özellikle üretim alanında faaliyet gösteren şirketler için 3D yazıcılar bir devrim niteliği taşıyor. Prototipler çok hızlı hazırlanabiliyor, müşterilere özel ürün üretimi mümkün olabiliyor. Bunun yanı sıra bilginin bu kadar değerli hale geldiği dünyada bilginin korunması da çok kritik bir unsur. Şirketler bilgi güvenliğine yönelik yatırımlarını artırıyorlar.

Önümüzdeki beş yıla şekil verecek teknolojiler arasında bulut bilişim, mobilite ve IoT başı çekiyor. Ses yön-

lendirmeli olarak çalışan, ısı ile aktive olan, sesi yazıya-yazıya sese dönüştüren, ele, kola, başa, göze veya yüzük gibi parmağa takılabilen giyilebilir teknolojiler evimizde, işyerimizde, arabamızda, çantamızda, giysilerimizde entegre olarak bizimle iletişime geçiyor olacak. Giyilebilir teknolojiler ve akıllı mobil cihazlar yardımıyla şirketler üretim ve operasyonel maliyetlerini düşürmenin, daha hızlı ve çoklu kanallardan hizmet sunmanın, müşterileri ile kesintisiz ve interaktif bir iletişimin yollarını arayacak. Bu yüzden hızla önem kazanan matematiksel analiz özellikle karar süreçlerinde daha sık kullanılacak.

Veri altyapılarının kapasite ve hızının giderek artması, geçmişte çevrimiçi olarak sunulması imkânsız hizmetlerin günümüzde bulut üzerinden verilebilmesinin önünü açtı. Dijitalleşmenin getirdiği oldukça hacimli veri yükünü ise bulut bilişim omuzluyor. Bu sebeple bulut bilişim cephesinde atılması gereken önemli adımlar var. Öncelikle bulut bilişim politika ve stratejilerinin ortaya konması, arkasından gerekli yasal, teknik ve mali düzenlemelerin yapılmasına ihtiyaç var. Bulut bilişimin bir öncül olarak kamu ve özel sektörde kullanım yaygınlığının artması için bulut bilişimin faydalarına ilişkin toplumsal bilincin oluşturulması gerekiyor. Öte yandan, kamu cephesinde dijitalleşme yolunda e-devlet vizyonuna ve vatandaş memnuniyetine katkı sağlayan çok önemli projeler de yürütülmekte.

Özel sektör, otonom yapısı nedeniyle



le daha hızlı yol alıyor. Dijitalleşme, bankacılık başta olmak üzere başarılı bir biçimde uygulanıyor; perakende ve hizmet sektöründe de başarılı dijitalleşme örnekleri dikkat çekiyor.

Müşterilerimize, dijitalleşme ile birlikte artan mobilitayı destekleyen, gelişmiş iletişim özellikleri ve sunduğu avantajlar ile verimliliği artıran, rekabet avantajı ve maliyet tasarrufu yaratan çözümlere ağırlık veriyoruz. Geçen ay pazara sunduğumuz KAREL IPG İletişim Platformu farklı iletişim ihtiyaçlarını tek çatı altında toplayan çokfonksiyonlu özelliği ile sektörde fark yaratacak bir ürün.

Bunun yanı sıra müşterilerimize çağrı merkezi alanında da çözüm sunuyoruz. IP tabanlı çağrı merkezi sistemimiz dağıtık mimariye uygun yapısıyla çağrı merkezi operatörlerinin farklı mekanlardan çalışmasına imkan sağlıyor. Çalışanlararası işbirliğini destekleyici web konferans uygulamamız görüntülü konferansın yanı sıra ekran paylaşımı ile toplantı verimini artırıcı bir unsur. Araç takip çözümümüz sayesinde müşterilerimize araçlarının konumunu harita üzerinden izlemelerine, araçla ilgili çeşitli sürüş bilgilerine ulaşmalarına imkan sağlıyoruz.

Yeni Nesil Bilişim Çözümleri

Global Tecrübe, Lokal Deęerler ile Bir Araya Geldi!

COMPAREX, DataServ Bilişim Teknolojileri'ni Satın Aldı.



COMPAREX; Lisans Yönetimi, Teknik Ürün Danışmanlığı ve Bulut Tabanlı Profesyonel Hizmetler alanında global bir bilişim uzmanıdır. Otuz yıla yaklaşan bu global deneyimini Kamu, SMB ve Enterprise segmente Türkiye’de de sunmaya devam ediyor. 3000’i aşkın tedarikçiden sağladığı yazılım lisanslarına, Danışmanlık ve Profesyonel Hizmetler tecrübesini de katarak geniş bir çözüm portföyü sunuyor. COMPAREX Grubu bünyesinde Avrupa, Asya, Afrika ve Amerika kıtalarında 33 ülkede 80’i aşkın bölgede 2200’e yakın çalışanımız bu gücü destekliyor.

COMPAREX TÜRKİYE

Otaętepe, İnönü Cad. No:72
34810 Anadoluhisarı, Beykoz
İstanbul / TÜRKİYE
Tel: +90 216 332 15 25

Ankara Şube :

Tepe Prime İş Merkezi Eskiřhir Yolu
9. Km Dumluınar Bulvarı No:266
C Blok No:116 Çankaya /Ankara
Tel: +90 312 284 10 24

info@comparex.com.tr
www.comparex.com.tr

İşNet Satış, Pazarlama ve Müşteri İlişkileri Direktörü Aytül Sepetci: **'2016'nın gündemi, e-KOBİ ve müşteri odaklı dijitalleşme'**



Türkiye'deki şirketler iş süreçlerini hızla elektronik ortama taşıyor. Finanstan insan kaynaklarına, üretimden tedarik zinciri yönetimine kadar her alanda dijitalleşme yolunda adımlar atılıyor. Bugün tüm dünya ile birlikte Türkiye'de de şirketlere, bilgi teknolojilerinin en yeni ürünleri ve uygulamalarının girmeye başladığını görüyoruz. Son yıllarda çok sayıda şirket bu konuda önemli yol aldı diyebiliriz. Dijitalleşmenin kaçınılmaz olduğunu herkes onaylıyor ama iş eyleme, fikirleri hayata geçirmeye geldiğinde pek çok şirket tökezliyor, yeterince çevik davranamıyor. Çünkü, iş süreçlerinin tamamını elektronik ortama taşımak çok da kolay değil. Bu hedefe ulaşabilmek için hem çok stratejik kararlar almak hem de ciddi miktarlarda yatırım yapmak gerekiyor. Şirketlerin kendini, ihtiyaçlarını ve hedeflerini göz önüne alarak, buna uygun bir yapı oluşturması belli başlı unsurlardan biri diyebiliriz. Dijitalleşme süreçlerinin başarısı için üst yönetimin her anlamda destek vermesi son derece önemli. Sonrasında dijitalleşmenin etkin kullanımı için departmanlar arasında gerekli olan koordinasyonun tam anlamıyla sağlanması ve her çalışanın bu ortak hedefe hizmet etmesi kritik. Bunun için de çalışanların dijitalleşme konusundaki yetkinliklerinin artırılması önemli bir unsur. Yanı sıra Y kuşağına yatırım yapma stratejisi belirlenmeli.

2016 yılı müşterinin yılı olacak. Baştan sona bir müşteri memnuniyeti

tinin ötesinde daha önce hiç görmediği ve bilmediği ürün ve hizmetler sunarak doyurucu bir müşteri deneyimi yaşatma yarışının içinde oluncak. Bu noktada büyük veri ve analitiği, mobil uygulamalar, sosyal medya vb. alanlarında yepyeni teknoloji ve uygulamalara adım atılacak.

Bunun dışında KOBİ'lerde de yoğun bir dijitalleşme çabası gözlenecek. Özellikle orta ölçekli şirketlerin, dijital dünyanın nimetlerinden faydalanmaya başlaması önümüzdeki iki-üç yılın en önemli trendi olacak gibi görünüyor. İnternet teknolojilerinin getirdiği kolaylıklar sayesinde çok daha küçük yatırımlarla dijital ortamlara geçilebileceği öngörülüyor. Birtakım servis sağlayıcısı tarafından sağlanan e-fatura, e-defter, e-arşiv gibi e-uygulamalar sayesinde ufak firmalar büyük yatırımlar yapmadan, aylık kiralara öder gibi ya da işlem başına bedel ödeyerek dijital ortamlara taşınacaklar. Bu çözümler yepyeni bir trend olarak önümüzdeki iki-üç yıla damgasını vuracak diyebiliriz.

Dünyadaki gelişmelere benzer olarak Türkiye'deki şirketlerin iş süreçlerindeki bilgisayarlaşma hareketinin muhasebeden başladığını görüyoruz. Çünkü, en çok gereksinim orada duyuluyor. Sonrasında ERP sistemleri ve dış dünya ile entegrasyonu sağlayan e-iş çözümleri devreye giriyor.

Kamu ve iş dünyasının dijital entegrasyonunda belirli başlıklara 2016 yılında da devam edilecek.

Bunlar arasında ulusal siber güvenlik politikalarının belirlenmesi, 4.5G altyapı teknolojisinin hizmete alınması, e-vergi uygulamalarının geliştirilmesi (e-fatura, e-defter, e-arşiv, e-tebligat, e-imza, e-ticaret vb.), veri sahipliği ve kişisel bilgilerin gizliliği, belli başlı sektörlerde (finans, sağlık, eğitim vb.) dijital dönüşüm için gerekli yasal düzenlemelerin yapılması başlıklarını sıralayabiliriz.

Kurumları hızlı dijital dönüşüm sürecine hazırlamak üzere, tüm ürün ve hizmet yelpazesini oluşturan İşNet bu noktada hem altyapı hem platform hem de yazılım çözümlerini birlikte sunuyor. Özellikle yeni ekonomik modellere geçiş yapmak zorunda olan şirketler için uygun maliyetli, hızlı, kaliteli, güvenilir yeni teknoloji çözümleri arasında İşNet'in bulut bilişim ve e-fatura/e-defter/e-arşiv hizmetleri başta geliyor. Sonrasında veri merkezi, ses ve internet erişim hizmetleri, bulut bilişim, sanal ağ-VPN, güvenlik, uydu hizmetleri, BT çözümleri vb. geliyor.

Nebim V3 ERP'yi tercih eden önde gelen 100 marka

ABBATE	altinyatak	ALTINYILDIZ CLASSICS	ANT TEKNİK	ARC	ARZU KAPROL	ATALAR®	atlas	B&G store	batik
BİLSAR	BIRKENSTOCK	BFG	Brooks Brothers	CARLA®	Civil	Columbia	Coquet	dagi	
DAMAT TWEEN	dardan	D'S damat	DSN SHOES & BAGS	ECCO Shoes for Life	EFOR	EMPORIO ARMANI	ender	ERAK	EVKUR®
EVRENSAAT	faik sönmez	Fakir	FOREVER NEW	GSSTORE	GUCCI	H&N HAKANCANTA	HERRY	ihlas Holding	imza
INTERSPORT	IPEKYOL	JOURNEY	KARACA	KARACA	KEMAL TANGA	KEMAL TANGA	KOMPEDAN	Kristal COLA	Lee Cooper
lescon	Levi's	Lufian	MACHKA	MADAME COCO	MARATON	marka park	MAYA	MCS SHOES & BAGS	MENDO'S
NAKŞİN®	Opakoptik	OpmaR Optik	ÖZCAN aydınlatma	ÖZKAN Tekstil	sanal	pames®	PAMİDOR	PANÇO®	Penti
PERSPECTIVE	PICASSU®	pierre cardin	POLOGARAGE®	ROYAL ITALY	Samsun ÇARŞI	SARAR	SARAFONO	SILK & CASHMERE	Sportime
SPX	STEFANEL	SÜVARİ	SÜVEN	TAHA GROUP	Tantitoni	TARİKEDİZ	TERGAN®	THEORE	Tiffany
Timberland	TUDORS	TWIST	VEKEM	VİB	WHITE STONE	yalıspor	YARGICI	YELSS	YİĞİT

Liderler ERP yazılımları için Nebim V3'ü tercih ediyor.

Sektörlerinde lider kuruluşlar bilirler, en iyiye ulaşmak; yeniliklere açık olmaktan, kalite ve verimlilikten ödün vermemekten ve en iyi seçimleri yapmaktan geçer.

Ülkemizin sektörlerinde lider kuruluşları Nebim V3 ERP'yi tercih ediyor. Planlamadan satın alıma, üretimden sevkiyata, finans yönetiminden mağaza yönetimine, tüm uygulamalarda baştan sona entegre, kapsamlı, hızlı ve verimli kurgusuyla Nebim V3 ERP liderliğin yapı taşlarından biri olmayı sürdürüyor.

Daha fazla bilgi almak için;
http://www.nebim.com.tr/basari_hikayeleri
<http://www.nebim.com.tr/nebimV3>

NEBİM

V3

NEBİM

Mobil operatör CEO'sunun deprem sınavı

NCell CEO'su Erim Taylanlar, TeliaSonera'nın dünyanın yoksullukta ikinci sırada yer alan ülkesi Nepal'deki operasyonun başında. Taylanlar, Nepallilerin yaşadığı büyük depremin sonrasında mobil operator NCell'i deprem organizasyonu olarak harekete geçirdi. **Kerem Özdemir**

ERİM TAYLANLAR, TeliaSonera içindeki bölge görevinin ardından şirketin Nepal'deki operasyonunu yürüten NCell'in başına geçti. Yüzde 80'den fazlası çok tanrılı bir dine sahip olan Nepalliler, 330 milyon tanrıya sahip ve her dileklerini farklı bir tanrıya iletiyor. Belirli dönemlerde bu tanrılara şükretmek için şenlikler gerçekleştiriliyor ve insanlar, üzerlerine püskürttükleri boyalarla bütün renkleri kucaklıyor. Deprem gibi doğa olayları da tanrılara bağlanıyor. Ülkede ağır hasara neden olan deprem de, geleneksel değerlere bağlı kalınarak tanrıların öfkesinin bir işareti olarak kabul edildi. Ülke Hindistan ve Çin arasına sıkışmış coğrafyasının belirlediği kapalı ekonomi özellikleri ile de çok farklı kurallara sahip. Taylanlar, şenliğinden depremine kadar bütün boyutlarına adapte olduğu bu ülkede, 7,3 ile Türkiye'dekine benzer büyüklükte gerçekleşen depremde Telekom şirketi CEO'su olarak neler yaşadığını anlattı.

Nepal'de nasıl bir deprem yaşadın?

Deprem boyut olarak bizim Gölcük'te yaşadığımıza benziyor. Himalayaların bu bölgesi dünyanın en hareketli tektonik tabakaları arasında ve her sene Hindistan, Avrasya kıtası altına birkaç santimetre kayıyor. Bu yüzden de her sene Everest dağı bile birkaç santimetre kısalıyor. İlki 7,8, diğeri 7,4 olarak bildirilen 25 Nisan ve 12 Mayıs depremlerinin sonucunda, ölçümlere göre Hindistan, Avrasya kıtasının üç metre altına girmiş; Katmandu

1 metre yükselirken Everest'in de 1 metre kısaldığı söyleniyor.

Bu depremler yaşanırken NCell'in durumu nasıldı?

Ncell olarak biz depreme mümkün olduğunca hazırlıklı yakalandık ama tabii ki bizim de hasar yaşadığımız bölgeler oldu. Deprem gibi doğal afetlerde benim görüşüme göre yüzde 100 hazırдық diyebilmek neredeyse imkansız çünkü en büyük faktör insan faktörü. Teknik olarak, senin de Nepal ziyaretin sırasında gördüğün 9 büyüklüğüne dayanıklı konteyner şeklinde veri merkezleri sayesinde şebeke genelinde büyük bir sıkıntı yaşamadık. Ancak depremin merkez üssüne yakın bölgelerde yaşadığımız şebeke kayıpları yıkılan binaların üzerindeki "roof top" tabir ettiği-



Normal zamanda
Nepal'e adapte olması,
Taylanlar'ın afet
zamanında müdahale
gücünü artırdı.

miz baz istasyonlarının bina ile birlikte yıkılmasından kaynaklandı. Nepal'in coğrafi şartlarının zorluğu dolayısıyla oluşan toprak kaymaları da yolları kapatınca, o bölgelere ulaşım gerekli müdahaleleri yapmak tabii ki zaman aldı.

Coğrafi özellikler zorladı mı?

Bildiğin gibi, Nepal'in toplam alanının yüzde 80'i dağlık bölgelerden oluşuyor. Burada, "tepelik" olarak isimlendirilen bölgeler 2 bin-3 bin metre civarındayken, dağlık bölgeler 6 bin metre ve üzeri. Bu da tabii ulaşım konusunu başlı başına bir zorluk haline getiriyor. Aklından helikopter geçiyorsa hemen onu da izah edeyim. Nepal'de askeri helikopter sayısı sınırlı; özel helikopter olarak da toplam 16 adet chopper tabir edilen ve turistik amaçlı kul-

lanılanlar var. Ancak, acil bir durumda hepsine hükümet birimleri el koyuyor dolayısıyla beklemek gerekiyor.

Depreme CEO gözlüğü ile baktığında ne görüyorsun?

Deprem tecrübesini ve yaşananları birkaç kategoriye ayırmak gerekiyor:

- 1) Telekom şirketinin hazırlığı
- 2) Deprem sonrası telekom şirketinin acil duruma katkısı ve önemi
- 3) İnsan faktörü
- 4) Bulunduğunuz ülkenin acil duruma ne kadar hazır olduğu ve bunu desteklemek için ne tür zeminlerin bulunduğu

Bunları biraz derinlemesine ele almakta yarar var. Önce Telekom şirketini ele alalım.

Mobil iletişim günlük hayatımı-

zın vazgeçilmez bir parçası olduğu gibi, doğal afet ve acil durumlarda önemi daha da fazla ön plana çıkıyor. Yardımın koordine edilmesi, ekiplerin iletişimi, ihtiyaç halindeki bölgelerin önceliklendirilmesi, enkaz altında olabilecek insanlara ulaşabilme gibi sayısız sebep mobil iletişimi gerekli kılıyor. Nepal'de de bunu yaşadık ve İletişim Bakanı'nın da söylediği gibi, mobil iletişimin büyük ölçüde çalışır durumda olması dolayısıyla ekiplerin işi kolaylaştı. Eğer iletişim olmasaydı facianın etkileri daha da büyük olabilirdi. Bu konuda birçok bölgede teknik ekipman anlamında sıkıntı yaşamamakla birlikte, yıkılan bazı binaların üzerinde baz istasyonu olması işimizi zorlaştırdı. Burada ön plana çıkan, mevki seçiminin

önemi kadar bina yapımında belli inşaat standartlarının uygulanmasının büyük önemi. Maalesef Nepal’de bu standartlar henüz oturmuş değil.

Altyapı tarafından kaynaklanan sorunlar da buna eklendi mi?

Tabii deprem sonrası elektrik sağlanması bir şebeke için çok önemli. Nepal’de elektrik üretimi ülke tüketimini karşılamadığı için, normal şartlarda bile günde 10-14 saat elektrik kesintisi yaşanıyor. Bu depremde iki günü aşkın süreyle hatlara elektrik verilemediği için şebekemizdeki dizel jeneratör, güneş paneli, bataryalar gibi yedek enerji sistemlerine çok iş düştü. Diğer bir sıkıntı, yolların kapalı olması dolaşısıyla bazı bölgelere jeneratörler için yakıt ulaştırmak ve bu gibi basit sebeplerle çalışmayan istasyonların tekrar devreye alınması için helikopter ile ekipler sevk etmek zorunda kalmamız oldu.



Tanrı zengini yoksul ülke Nepal’in kültürünü keşfetmek, depremsiz dönemdeki operasyonun önemli parçalarından biriydi.

İkinci maddeye geçerse, NCell’in deprem sonrasındaki sorunları ve rolü neler oldu?

Birçok gelişen pazarda görüldüğü gibi, burada da ön ödemeli hatların büyük ağırlığı var. Nepal mobil iletişim pazarının yüzde 97’si faturasız, ön ödemeli hatlar. Birçok ekonomik ve coğrafi sebebin yanı sıra bir sebebi de ülkede adres sistemi yok. Yani fatura kessek bile adres olmayan Katmandu veya diğer şehirlerde 12 milyonun üzerinde aboneye, tarifeyle dayalı fatura göndermek hayli zor olabilir. Dolaşısıyla böyle bir depremden sonra gündeme gelen konulardan birisi de, hatlarda yüklü bulunan kredi/kontör miktarı oldu. İlk günlerde tüm dükkanlar kapalı olduğu için yükleme yapamayan abonelerin mağdur durumda kalmaması için deprem haftası her gün ücretsiz kredi yüklemesi yaptık. Amacımız hattında kredi olmayan abonelerin bu gibi bir acil durumda birbirlerini arayabilmelerini ve haberleşmelerini sağlamaktı. Bunun yanı sıra, aralarında AKUT ve AFAD gibi organizasyonların da olduğu birçok arama kurtarma birimine iletişim olanağı, SIM kart vs. sağladık.

Senin kişisel olarak etkilendiğin bir olay oldu mu?

Beni etkileyen ve gurur duyduğum uygulamalardan birisi de şu oldu: Depremün üçüncü günü Turkcell hattımdan Turkcell Müşteri Hizmetleri yetkilisi aradı ve Nepal’de dolaşımda olduğumu tespit ettiklerini, depremden etkilenip etkilendiğimi, Türkiye’de herhangi birisine mesaj iletmek isteyip istemediğimi sordu. Bence etkili

abone servisine çok güzel bir örnek bu.

Telekom sistemi, afetle mücadelede bilgi altyapısı olarak nasıl bir katkı sunabiliyor?

Acil durumlarda gerekli öncelikli bilginin arasında mağdur olmuş olan kitlenin nerede olduğu geliyor. Yani deprem bölgesinde bir köy veya kasaba düşünün ki ciddi hasar görmüşse, o köydeki veya kasabadaki nüfusun aynı yerde mi kaldığı veya başka bir yere doğru hareket mi ettiği bilgisi çok önemli. Bu tür bilgi, acil yardım ekiplerinin yardımı nereye ulaştırmaları gerektiği konusunda müthiş zaman kazandıran ve yardımın etkili olmasına destek olan bir özelliğe sahip. İşbirliği yapmakta olduğumuz bir sivil toplum kurumu ile birlikte Ncell olarak depremden kısa bir süre sonra toplu nüfus hareketleri ile ilgili lokasyon bilgilerini yetkililerle paylaşmaya başladık. Tabii ki bu uygulama bireylerin kişisel bilgileri paylaşılmadan, hakları ihlal edilmeden, sadece lokasyon bilgisi paylaşarak yapıldı.

Depremde başka hangi servisler öne çıkıyor?

Bir başka servis de acil durumda SMS ile bilgilendirme. Bu bilgilendirme emniyetli ortam sağlamadan tut, suyun nasıl arıtılacağı konusuna kadar değişik içerikte olabilir. Nepal’de bunun etkili olarak uygulanmasını bir parça zorlaştıran unsurlardan biri, okur-yazarlık oranının yüzde 48 ile sınırlı olması. Yani, abonelerin bir kısmı sadece kırmızı ve yeşil düğmeyi, ayrıca hafızaya aldıkları birkaç numarayı bilerek iletişim sağlıyor demek yanlış olmaz.



Deprem Nepal'i vurduğunda NCell ekipleri hem şebekeyi hem de şirkette çalışan insanları ayakta tutmak için muazzam bir çaba harcarken teknoloji ülkedeki yıkıma karşı başarılı bir sınav verdi.

İnsan faktörü için ne diyeceksin?

Bana göre bu tür kriz durumlarının bir etkisi de takımların ne kadar yakın çalışabildiğini ortaya koyuyor. Bu tür stresli durumlar iyi bir temeli olmayan takımlar üzerinde ilişkileri zayıflatmak ve dağıtmak gibi bir etki gösterirken Ncell'in yaşadığı kriz, ekibi ciddi şekilde yakınlaştırdı. Bu gibi durumlarda sadece kriz takımının faaliyetlerinin yanı sıra doğal olarak ortaya çıkan birçok "kahraman" görmek mümkün oluyor. Ncell'de de bunu görmekten çok memnun oldum. Birçok takım üyesi gece gündüz çalışıp müthiş bir işbirliği sergiledi. Burada önemli unsurlardan birisi de çalışanlara ve ailelerine yeterince ilgi gösterebilmek. Ncell olarak ilk yaptığımız şeylerden birisi ihtiyacı olanlara çadır dağıtıp, teknik merkezimizde kurduğumuz sahra hastanesinde tıbbi hizmet vermek oldu. Ayrıca ekip liderlerinin her fırsatta şirkete gelememiş olan takım üyelerini evlerinde veya yerlerinde ziyaret etmelerinin çok önemli olduğuna inanıyorum.

Son olarak ülkenin depreme hazırlığı ve işbirliği platformlarını konuşalım istiyorum.

Şirketlerin bu tür kriz durumlarına hazırlıklı olması için profesyonelce hazırlanmış kriz planlarının olması ve bu planların senede bir-iki kez çalışılması ve tatbikat yapılması çok önemli. Ne kadar tatbikat yapılırsa yapılsın yönetici olarak insanın aklına hep şu soru geliyor; "Acaba bu krizi daha etkin yönetebilmek için ne yapabiliriz." Tabii önemli olan sadece şirketin krize ne kadar hazır olduğu değil, bulunduğunuz ülkenin de ne kadar hazır olduğu çok önemli. Nepal maalesef bu depreme çok da hazırlıklı yakalanmadı.

Şans yardım etti mi?

En büyük şans, depremin Richter ölçeğine göre 8'den küçük olması, öğlen saatinde ve cumartesi günü okulların açık olmadığı, birçok işyerinin çalışmadığı bir günde gerçekleşmesiydi. Havaalanının ciddi hasar görmemesi yardımın ulaşması

açısından çok önemliydi. Yine de yardımın gelmesinde ve dağıtılmasında sıkıntılar yaşandı. Buradaki en önemli konulardan biri, kanun ve uygulamaların kriz durumunda bürokrasiyi azaltan istisnaları olması. Yani, eğer acil ithal edilmesi gereken yedek parça veya diğer teknik ekipmanın gümrükten hızlı geçmesini sağlayacak istisnai kurallar tanımlanmazsa, bizim durumumuzda olduğu gibi acil de olsa ithalat haftalarca sürebiliyor. Özetle, devlet kurumlarının da acil duruma hazırlıklı olması, tatbikatlar yapması, daha önemlisi de bunları destekleyecek yasal uygulama zemininin sağlanması had safhada önemli.

Bu tür bir olağanüstü durumu yaşamamanın, deprem deneyimi kadar yönetim birikimi olarak da sana önemli katkı sunduğunu düşünüyorum. Depremin kötü bir olay olmasının yanında bunu da vurgulamak gerekiyor.

Tamamen katılıyorum.



Star Wars ekonomisini anladık mı?

Altı bölümden oluşan Star Wars serisinin yedinci bölümüyle ilgili çok sayıda tartışma bir arada yürüyor ama işin ekonomisini anladığımızdan emin değilim.

HP'NİN KANYON'DAKİ ESCALE'DE DÜZENLEDİĞİ Star Wars Galaktik Partisi tek kelimeyle süperdi. Altıncı nesil Intel Core i5 işlemci ve Microsoft Windows 10 ile arzı endam eden HP Star Wars Special Edition dizüstü bilgisayarın starı olduğu parti, ikiye bölünmenin ardından ortaya çıkan yeni HP için bireysel tarafta kendisini göstermesini sağlayan dikkat çekici bir şov oldu. Sadece HP Türkiye Genel Müdürü Filiz Akdede değil, Intel Genel Müdürü Burak Aydın ve Microsoft Genel Müdürü Murat Kansu'nun da partiye katılması, şovun iddiasını ortaya koydu. Bu sadece şovdan ibaret bir çıkış değil; aynı zamanda iyi bir iş. Star Wars Special Edition dizüstü bilgisayarın sadece Teknosa'da olmak üzere KDV dahil 2 bin 999 lira fiyatla satışa sunulması, kendi kategorisinde benim hesabıma göre yaklaşık yüzde 10'luk prim getiren bir hareket. Bilgisayar pazarındaki kâr marjları düşünüldüğünde bu önemli bir aksiyon. Daha önemlisi, bilgisayarın kılıfı 109,9 liraya, fare ise 139,9 liraya satılıyor.

Bu, son dönemde Apple'ın tanıttığı ve kurumsal pazarı sarsacağını tahmin ettiğim 12,9 inçlik kurumsal tableti, bunun yanında opsiyonel olarak satışa sunduğu klavyesi ve kalemi ile aşık atacak bir ürün yelpazesi arzı. Ancak maalesef iki şirketten de akıllı birisinin bu alanda yıllar önce zirve yapması, her iki şirketin de yıldızını soluklaştırıyor. Lucasfilm'in kurucusu George Lucas, efsanevi serinin ilk bölümü olan "Star Wars"ı çekerken yaptığı anlaşma sayesinde bugün Steven Spielberg'den daha zengin bir yönetmen olmayı başardı. Lucas'ın 5,1 milyar dolarlık kişisel serveti, kendisini Spielberg'in 1,6, Oprah'ın 1,9 milyar dolar üzerine taşıyor. Lucas, 1977'de gösterilen ilk Star Wars'un öncesinde 500 bin dolarlık ücretin yerine 150 bin dolara razı olurken Star Wars temalı ürünlerin ve daha sonra çekilebilecek bölümlerin yayın hakkını kendisinde tutmuştu. Bu, iş modeli inovasyonunun ürün inovasyonundan daha büyük değer yaratabileceğinin canlı bir göstergesi. İlk filmin ardından 1977-1978 döneminde 100 milyon liralık Star Wars oyuncakları satılırken bugüne kadar geçen 35 yılda bu rakam 12 milyar dolara ulaştı.

Türkiye'de çok daha kısa vadeli yaratıcılıkların ama çarpıcılığı yakalayan hareketlerin damgasını vurduğu iş modelleri öne çıkıyor. Filmin öncesinde Stormtrooper'ların "Mısır alır mısınız" diye sinema salonunda servis yapması

ya da film sonrası partisinde Prenses Leia kılığındaki hanımların masaların üzerine çıkıp dans etmesi bizim yaratıcılıklarımız.

Böyle bir yaratıcılık BİM'den geldi. Star Wars ürünlerinin uygun fiyatlı versiyonlarının reklamları filmle beraber medyada yerini aldı. 14 milyar liranın üzerine çıkan cirosu ile gıda perakendeciliğinde rakiplerinden açık ara ileride yer alan BİM'in bu yaratıcılığı Star Wars'un yarısı kadar dikkat çekmiyor. Bizim güvenlik görevlisi arkadaş, çocuğuyla birlikte gitmeyi planladığı Star Wars'un 2,5-3 milyar dolar getireceğini söylüyor. Aslında planlanan ciro, 10 milyar dolar ve daha önceki filmlerin 30 milyar dolarlık getirisinin üçte biri olarak toplama eklenecek.

Ancak iş sadece rakam değil; film sonrasında Ertuğrul Özkök ile Güneş Cıvaoglu'nun –farkında mıydılar bilmiyorum ama gücün karanlık tarafını simgeleyen kırmızı ışın kılıçlarıyla- aralarına Pelin Batu'yu alarak poz vermesini sağlayan, Star Wars'ı Lovemark haline getiren ruhu. Günümüzdeki Apple gibi.

NOT: Ben de Kylo Ren ve bir Stormtrooper ile fotoğraf çektirmekten kendimi alamadım.



NetteFatura ile içiniz de rahat, cebiniz de!

İşNet NetteFatura ile faturalarınızı
elektronik olarak düzenleyin, iletin,
arşivleyin.

Hem maliyetinizi azaltın
hem de hız kazanın.





berq
NET

SİBER SALDIRILARIN SAATİ BELLİ OLMAZ.

BerqNET firewall ile işletmenizin
verileri her an güvende.