

Sabit ücret tepkisi

Türk insanı hızla cep telefonu sahibi olurken tercihini son bir yılda ön ödemeli sistemden yana kullanıyor. Son rakamlar cep telefonu kullanıcılarının yüzde 45'inin ön ödemeli kart kullandığını ortaya koyuyor. Bunun en büyük nedeni ise sabit ücretlerden kaçış olarak özetleniyor. Bu kaçış ön ödemeli telefon kullanan abonelerin sayısını toplam abonelerin neredeyse yarısına ulaştırıyor.

Toplum, sabit ücretlere olan tepkisini ön ödemeli kartlara yönelik olarak ortaya koyuyor. Ön ödemeli kartlara olan ilginin devam edeceği de bir başka gerçek.

1999 yılının Mart ayında ön ödemeli kart uygulamasına Turkcell "Hazır Kart", Telsim ise "Pratik Hat" ürünleriyle başladı. Kullanıcılar sabit ücretten Telsiz Genel Müdürlüğü yıllık kullanım bedeline kadar

yapılan ek ödemelerin hiç birini faturalarında görmek istemiyor. Sadece parası oldukça gidip satın aldığı kontör kadar konuşmayı yeğliyor. Ön ödemeli aboneler faturalı sisteme dahil abonelerden dakika bazında daha fazla ücret ödese de yine tercihlerini bu sistemden yana ortaya koyuyorlar.

GSM operatörleri cep telefonu aboneliğini artırabilmek

için yeni ve farklı pazarlama stratejileri geliştiriyorlar. Özellikle 17 Ağustos deprem felaketinden sonra ön ödemeli sistemlerin yaygınlaşmasına öncelik verildi.

İlk başlarda fazla ilgi görmeyen bu strateji geçen yıl tam anlamıyla bir patlama yaşadı. Halen Türkiye'de 16 milyon cep telefonu aboneliği bulunuyor. Bunun 10.1 milyonunu Turkcell aboneliği oluşturu-

rukten geri kalan abonelik de Telsim'e ait. Ancak her iki operatörün kendi içinde abonelik dağılımına bakıldığında ön ödemeli sistemin hızla arttığı görülüyor. Turkcell'in 10 milyon 100 bin abonesinin 4 milyon 500 bini ön ödemeli sistemi kullanıyor. Bu durum Telsim'de de benzer özellik gösteriyor. Telsim'in ön ödemeli abone sayısı da

> Sayfa 3

Türkiye sayısal ayrımın eşliğinde

Veriler, Türkiye'nin ciddi bir sayısal ayrımın eşliğinde olduğunu ve acil önlemler alınması gerektiğini gösteriyor.

Son dönemde yapılan uluslararası zirvelerde tartışılan, ülkelerin kendi politikalarını belirlemeye çalıştıkları ve bilişim teknolojilerine erişimde yaşanan eşitsizlik anlamına gelen sayısal ayrım (Digital Divide) kavramı, Türkiye için de konuşulmaya başlandı. TÜBİTAK-Bilten'in geçtiğimiz hafta yayınladığı Bilgi

> Sayfa 6

Bilkom'un gözü tüketici pazarında



Koç Holding ve onun bünyesindeki şirketlerin desteğiyle bu yıl çok farklı uygulamalar gerçekleştireceklerini söyleyen Bilkom A.Ş. Genel Müdürü Tijen Mergen, bu yıl yüzde 60 oranında büyümeye kaydedeceklerini belirtti.

> Sayfa 18

Bilişim Ödülleri'ne ilgi büyük

Geleneksel hale gelen Interpro Bilişim Ödülleri'ne yapılan başvuru sayısı geçtiğimiz yıla oranla yaklaşık iki katına çıktı. Ödüller 27 Nisan 2001'de sahiplerini bulacak.

Interpro Bilişim Ödülleri'ne başvurular 12 Ocak 2001 tarihinde sona erdi ve başvuru değerlendirmesine geçildi. Bilişim Ödülleri'ne başvurular bu yıl geçtiğimiz yıla oranla

> Sayfa 4

Kentlilerin Internet karnesi

Veri Araştırma'nın raporuna göre kentlerde, her on bilgisayar kullanıcısından 6'sı Internet kullanıyor. Internet'e erişim ise en çok Internet kafelerden gerçekleşiyor.

Veri Araştırma A.Ş.'nin "Bilgisayar ve Internet Araştırma" raporunda Türkiye'de 20 bin ve üzeri nüfuslu yerleşim birimlerindeki hanelerin yüzde 8'inde bilgisayar bulunuyor.

[> Sayfa 12

8 **ÖİB:** "Özelleştirme için kötü zaman"

10 Televizyonunuzu artık "kullanacaksınız"

19 Tursoft kapanma noktasında

21 Protek, ikinci 25 yıl için hazır

28 2000 yılının işlemcileri

Kesintisiz, Hızlı İletişimde Fiber Optik Market.

LAN, WAN, CCTV, CATV, SCADA projelerinizde ihtiyaç duyabileceğiniz her türlü ürün, danışmanlık ve mühendislik hizmetleri ile size özel çözümler sunan güvenilir iş ortağınız.

http://www.fom.com.tr
e-posta: fom@fom.com.tr

FOM
FIBER OPTİK MARKET

Mükemmelleştiren işimiz

Ankara
Çetin Ermeç Bulvarı 8. Cadde No. 44/6 Üveçler - Ankara
Tel: (0 312) 478 28 36 Faks: (0 312) 478 38 43

İstanbul
Sakir Keserli Sokak Balmumcu Plaza 3
No: 34 Daire: 6 Balmumcu - İstanbul
Tel: (0 212) 212 81 15 Faks: (0 212) 212 82 56

ATLANTIS • 312 478 16 00

XEROX, TEKNOLOJİ HARİKALARIYLA DEVAM EDECEK YENİ SERİSİNİ SUNAR.

SADECE BİTEN RENGİ YENİLEYEREK, DİĞER KARTUŞLARI DEĞİŞTİRMEYEN KULLANABİLME ÖZELLİĞİ



XEROX **CONTACT** 0 800 211 30 97

www.xerox.com.tr

DocuPrint M750

149 \$

XEROX
COLOR/INKJET/PRINTERS

İnanılmaz hız: Xerox'un geliştirdiği "Express Mode" teknolojisiyle, 10 sayfa/dak. siyah-beyaz; 6 sayfa/dak. renkli çıkış hızları. Normal çalışma modunda, sınıfındaki diğer renkli mürekkep püskürtmeli yazıcılardan hem iki kat daha hızlı, hem de üstün renk kalitesiyle sınıfının en iyisi.

Canlı renkler: 1200x1200 dpi çözünürlükle fotoğraf kalitesinde renkler, lazer kalitesinde siyah çıktılar. Bu özelliklerle, baskılarınızı orijinalinden ayırt edemeyecek ve gelişmiş bir teknolojinin kalite ayrıcalığından en canlı renklerle yararlanacaksınız.

Atık yaratmayan teknoloji: InkLogic, mürekkebin azaldığı noktada kullanıcıyı uyararak akıllı bir renk sistemine sahiptir. InkLogic, 4 ayrı renk kartuşu sayesinde kullanıcıya, biten rengi istediği anda değiştirebilme şansı verir. Böylece sadece biten renk için ödeme yapılır. Atık maliyetinin sıfır olduğu bu **inkjet teknolojisinden** başka, hangi teknoloji bu kadar akıllı olabilir?

DIGITAL
THE DOCUMENT COMPANY
XEROX

Sabit ücret tepkisi

GÜNEŞ Kazdağlı
Özgür Karagöz

Sayfa 1 >

2 milyon 650 bine ulaştı. Bu rakamlar abonelerin hızla ön ödemeli sistemi tercih etmeye başladığını gösteriyor. Cep telefonu abonelerinin yüzde 45'i ön ödemeli telefon sistemini kullanıyor. Yüzde 55'i ise faturalı ödeme sistemini tercih ediyor. Uzmanlara göre ön ödemeli sistemin oranı kısa sürede daha da büyüyecek. Bunda en

önemli faktör İş-Tim olacak.

Ön ödemeli sistemin çoğunluk kullanıcılarının dar gelirli kesim ile öğrenciler olduğu belirtiliyor. Bu kesimin gelir düzeyi kısıtlı olduğu için bütçesinden telefon için önceden bir rakam ayırıyor ve bunun üstüne çıkmıyor. Parası bitince ya da kartı tükenince ay bitene kadar yenisini almıyor. Üstelik kartındaki kontör bittiğinde belli bir süre zarfında kullanıcılar başkasını arayama-

sa da arandığında konuşabiliyor.

GSM operatörleri ön ödemeli sisteme artık şirketlerden talep gelmeye başladığını açıkladılar. Şirketler, yöneticiler ve çalışanları için ön ödemeli kart sistemini tercih ediyorlar. Bu yöntem sayesinde telefon için ne kadar para ayırabileceklerini önceden planlayabiliyorlar. Bu ise çalışanların telefonla konuşmalarını sınırlama mecburiyetini gündeme getiriyor. Dolayısıyla daha az telefonla konuşuluyor.

Konuşma yerine mesaj

Faturalı sistemde sabit ücretin dışında konuşma süresi arttıkça ödenen vergi miktarının artması da telefon konuşma sürelerini etkiliyor. Faturalı kesimde de birçok insan artık daha az telefonla konuşur hale geldi. Bunun en iyi göstergesi

Gruplara özel kart

Operatörler ön ödemeli kartlarda birbirinden farklı birçok markayı pazara sunacaklar. Bir yandan yeni abone kazanmak için kampanyalar düzenlerken, bir yandan da mevcut abonelere yönelik yeni birtakım hizmetler sunacaklar. Konuyla ilgili olarak Telsim Ön Ödemeli Ürünler Direktörü Mehmet Milli şunları söyledi: "2001 yılı için Avrupa'daki ve Türkiye'deki tüm operatörler geçtiğimiz yıllardan farklı bir strateji belirliyorlar. Ön ödemeli kartların kullanımını artırmak için pazarda segmentasyona gidilecek. Doğru hedef kitlelere doğru markalarla gidilecek".

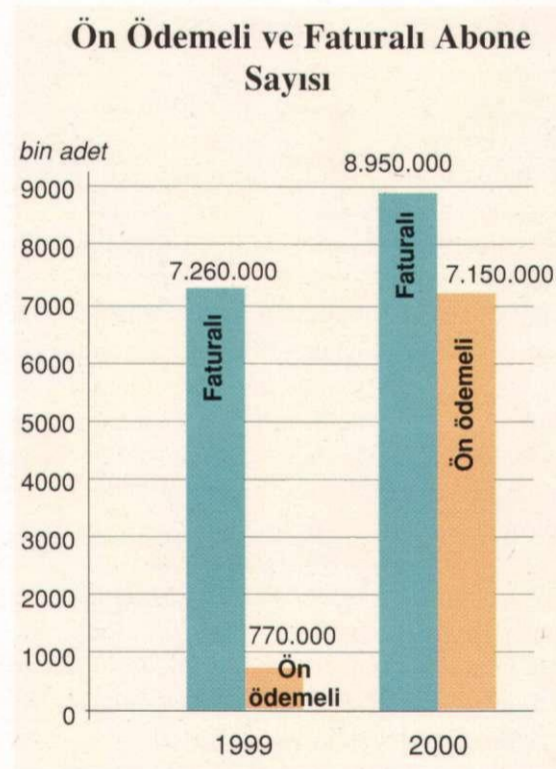
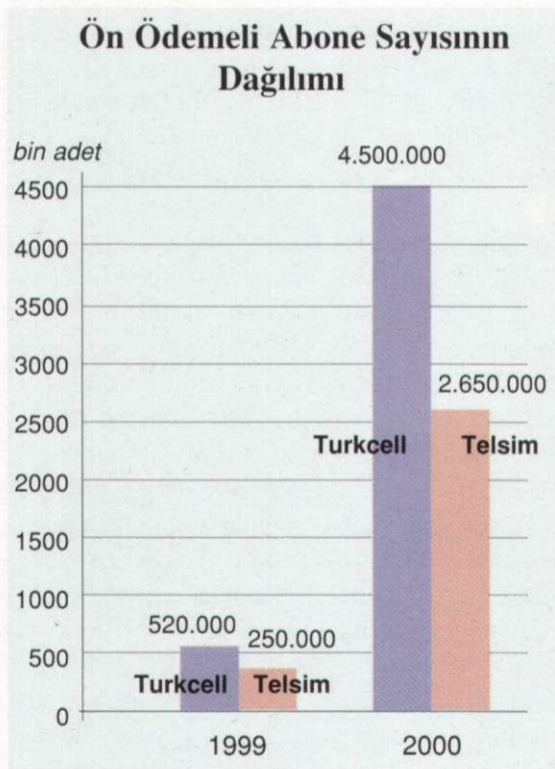
Milli'ye göre dünyada telekomünikasyon şirketlerinin değer kaybetmelerinin nedenlerinden biri ön ödemeli kart aboneleri. Milli, "Ön ödemeli ürünler çok cazip ama bu aboneler hiçbir zaman faturalı sistemin aboneleri kadar çok telefonla konuşmuyor. Dolayısıyla abone başına geliriniz, ön ödemeli kart abonelerinizin sayısı arttıkça düşüyor. Bu konu, bugün bütün operatörlerin en büyük sıkıntısı. Artık pazarı segmentlere ayırmak gerekiyor" dedi. •

yılbaşı ve bayram dönemi oldu. Ön ödemeli kartlarla da mesaj gönderebilen kullanıcılar yakınlarıyla telefonla konuşmak yerine daha ucuz yöntem olan mesaj göndermeyi tercih etti. 26 Aralık 2000 - 1 Ocak 2001 tarihleri arasında 6 gün boyunca Turkcell şebekesi kullanılarak 110 milyon adet SMS gönderildi.

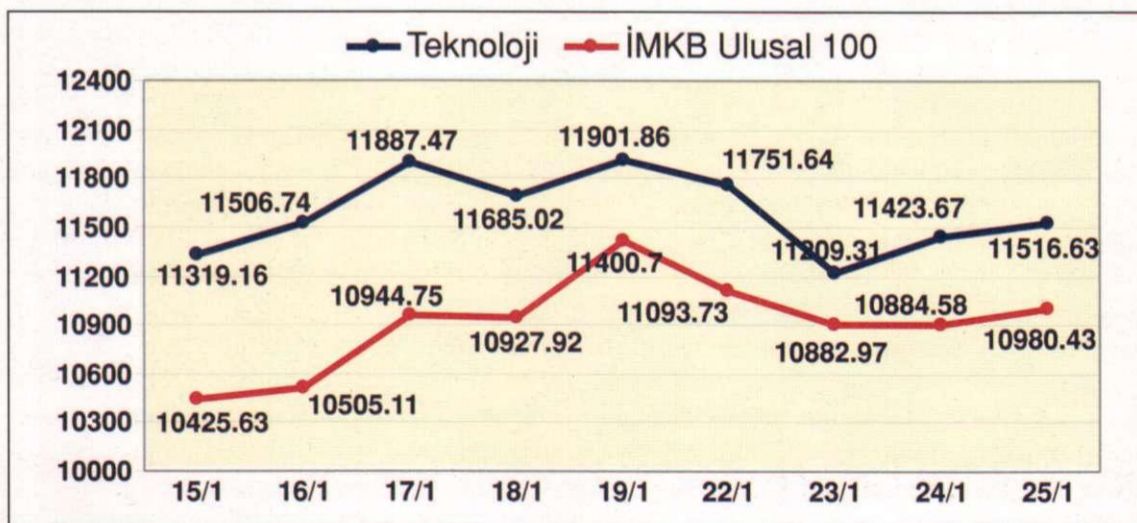
Öte yandan, sektördeki ortak görüş İş-Tim'in devreye girme- siyle ön ödemeli sistemin daha

da yaygınlaşacağı yönünde. Ayrıca şirketler, ön ödemeli sistemi kullanan kitleyi çeşitli katmanlara bölerek her gruba özel pazarlama yöntemleri geliştirmeyi sürdürüyor. Aynı yönteme İş-Tim'in de başvuracağı ifade ediliyor. Bu ise Türkiye'de cep telefonu aboneliği sayısı artarken GSM hizmetlerinden elde edilen gelirin aynı oranda artmayacağını gösteriyor. •

gunesk@interpw.com.tr
ozgurk@interpro.com.tr



Teknoloji ve İMKB Ulusal 100 Endeksleri



Köşe Yazıları

- 4 İmaj kirlenmesi / **Kemal Balcı**
- 6 Bir fay kırığı daha mı?... / **Akın Evren**
- 10 Kaliforniya da olanlar / **Edip Emil Öymen**
- 12 Cafe leme beni / **Şeref Oğuz**
- 16 Teknoloji yaratmak: Ödülün öğrettikleri / **Ali Akurgal**
- 18 Emekler ödüllendirilmen / **Zafer Kurdakul**
- 25 Hacker hikayeleri / **Yalçın Gerek**
- 26 Noel satışları / **Hakkı Sevand**
- 28 ISS'lerinki akıl kârı mı? / **Volkan Gazioğlu**

Bilişim Ödülleri'ne ilgi büyük

Meltem Demiryonar

Sayfa 1 >

yaklaşık iki kat artış gösterdi. Türkiye'nin belli başlı bilişim kuruluşlarının hemen hepsinin adaylığını koyduğu Bilişim Ödülleri'ne yapılan başvurular Türkiye'yle ilgili ilginç sonuçlar ortaya koyuyor.

Bilişim Ödülleri için yapılan başvuruların Türkiye bilişim sektörüyle ilgili ortaya koyduğu en çarpıcı gerçeklerden biri, bilişim sektörünün kalbinin İstanbul'da attığı oldu. Başvuruların yaklaşık yüzde 90'ı İstanbul'dan yapıldı. İstanbul'u Ankara'dan yapılan başvurular izliyor. Bilişim Ödülleri'ne yapılan başvurular arasında Amerika



Birleşik Devletleri'nden bir projenin de olması dikkat çekti.

Yeni ekonomiyi benimsedik

Ödüller için gelen başvuruların kategorilere göre dağılımı da dikkat çekici nitelikte. Yapılan her beş başvurudan biri Internet projesi oldu. 2000 yılında hayata

geçirilen projeler, Türkiye'de yeni ekonominin hızla yaygınlaştığını ortaya koydu. Bilişim Ödülleri 2000'de en çok başvuru alan diğer kategoriler ise Yılın Bütünleşik Bilgi Teknolojileri Ödülü ve Yılın Yazılım Projesi Ödülü. Başvuruların yoğunlaştığı diğer bir kategori ise Toplama Hizmeti oldu.

Ar-Ge projesi az

Toplam başvurular arasında "Yılın Ar-Ge Çalışması Ödülü", "Yılın Bilişim Ürünü" ve "Yılın Bütünleşik Telekom Projesi Ödülü" kategorisine yapılan başvuruların oranı ise oldukça düşük kaldı. En az başvurunun bu kategorilerde yapılmış olması, Türkiye'deki Ar-Ge faaliyetlerinin yetersizliğine işaret ediyor.

Telekomünikasyon alanında hızla gelişme kat ettiği varsayılan ülkemizde ödüllere bu kategoride son derece sınırlı sayıda proje gelmiş olması, Türkiye'de bu alanda yaşanan gelişmenin özgün projelerden çok alış satışlara bağlı olup olmadığı sorunu akıllara getiriyor. En az başvuru alan kategoriler arasında "Yılın Uluslararası Başarı Ödülü" de bulunuyor.

Süreç hızla işliyor

Bilindiği gibi İnterpro Bilişim Ödülleri'nde değerlendirme aşaması iki

aşamadan oluşuyor. Birinci aşama olan başvuru değerlendirmesinde öncelikle projeler denetçiler tarafından denetlenecek. Bu aşamada denetçiler, proje veya ürünün varlığı, 2000 yılında işletmeye alınmış ya da pazara sunulmuş olması, işlerliği ve doğru kategoride bulunup bulunmadığını inceleyecekler. Projeler bu aşamada daha sonra denetçilerin hazırladığı raporlarla birlikte Danışma Kurulu tarafından değerlendirilecek. Bu aşamada 100 üzerinden 50 puanın üzerinde alan en iyi ilk 5

şirket katıldığı kategoride finale kalacak. Finale kalan şirketler kendilerine gönderilecek yazım kılavuzuna doğrultusunda ana raporlarını hazırlayacaklar.

İkinci aşama başvuru değerlendirmesinde ise Danışma Kurulu tarafından seçilen 3'er kişilik jüri heyetleri, ödül adayı projeleri değerlendirecek ve her kategoride en iyi projeyi seçecekler. İnterpro Bilişim Ödülleri, 27 Nisan 2001 tarihinde düzenlenecek baloda sahiplerini bulacak. •

meltemd@interpro.com.tr

Sözde soykırım yasası Alcatel'i vurdu

Meltem demiryonar

Fransa Milli Meclisi'nin 18 Ocak'ta sözde Ermeni soykırımını tanıyan yasayı onaylaması, Türkiye'de büyük bir tepkiyle karşılandı. Ticari ve kültürel ilişkilerin askıya alınmasının tartışıldığı şu günlerde sektörde gözler Fransız ortaklı şirketlere çevrildi.

Milli Güvenlik Kurulu'nun Fransız şirketi Alcatel'le 2000 yılı Temmuz ayında ön sözleşmesi imzalanan 240 milyon dolarlık istihbarat uydusu projesini iptal etmesi sektörde en dikkat çekici gelişme oldu.

Alcatel Teletaş'tan yapılan açıklamada, uydusu projesinin Alcatel Fransa'yla yapılan bir anlaşma olduğu ve Alcatel Teletaş'ın bu projenin içinde olmadığı belirtildi. Alcatel Teletaş'ın hisselerinin yüzde 35'inin Türk olduğu vurgulanan açıklamada, şirketin geri kalan yüzde 65 hissesinin de sadece Fransa'ya ait olmadığı ifade edildi. Alcatel Teletaş'ın Türk Tele-

kom'la çalışmalarının sürdüğünü anlatan yetkililer, bu çalışmaların doğrudan Alcatel Teletaş tarafından üretilen sistemlerle olduğunu ve sistemlerin Türkiye'de üretildiğini belirttiler. "Boykot doğrudan Fransız kökenli ürün ve hizmetler için söz konusu" diye konuşan yetkililer, Alcatel Teletaş olarak bir olumsuzlukla karşılaşmayı beklemediklerini ifade ettiler.

Alcatel e-Dağıtım Şirketi Genel Müdürü Tayfun Türkalp de, geçtiğimiz haftalarda sözleşme imzalanan fiberoptik ihalesinde bir sorun yaşanması olasılığı olmadığını belirtti. Türkalp, "O teknolojiler zaten dünyada birkaç şirkette var ve çok fazla seçme şansınız da yok. Bunlar zaten Amerika'da üretilen teknolojiler" diye konuştu.

Ve diğerleri...

Sektördeki Fransız ortaklı farklı şirketlerin yöneticileri de, iki ülke arasındaki gerginlikten etkilenmeyeceklerini belirtiyorlar. GlobalOne'in çok uluslu bir dünya şirketi olduğunu belirten GlobalOne Genel Müdürü Çağatay Öz-

doğru, "Biz kendimizi Fransız şirketi olarak görmüyoruz" dedi. Equant adlı bir şirketle evlilik hazırlıkları içinde olduklarını anlatan Özdoğru, dolayısıyla şirketin sahibinin de 3 ay sonra değişeceğini söyledi. Özdoğru "Fransa'nın aldığı bu karar politikacıların ve birkaç oy avcısının aldığı yanlış bir karardır. Bu iş dünyasını etkilememeli. Mutlaka tepki gösterilmeli ama iki ülke arasındaki iş ilişkilerini Türkiye'nin çıkarına ters düşecek şekilde bozmamak gerekir." dedi.

Uydu haberleşmesi hizmetleri veren devletlerarası bir organizasyon olan Eutelsat'ın Türkiye Orta Asya ve Orta Doğu Pazarlama ve Satış Müdürü Ali Korur da, Eutelsat'ın uluslararası özelliğini vurguladı. Eutelsat'ın Avrupa ve Asya'da ortağı olan 48 ülke bulunduğunu söyleyen Korur, Türk Telekom'un da ortakları arasında olduğunu kaydetti. Korur, "İki ülke arasındaki gerginlikten bizim etkilenmemiz söz konusu olmayacak umarım" diye konuştu. •

meltemd@interpro.com.tr

İmaj kirlenmesi

Dünyaya sesimizi duyurma, kendimizi anlatma beceriksizliğimizin kökleri çok eskilere dayanıyor. Osman Ulağ'a'nın kitaplaştığı incelemesine şöyle bir göz atarlar, Kurtuluş Savaşı yıllarında Amerikan medyasında Türkleri ve Türkiye'yi karalayan onlarca yazı görülmüştür. Aralarında Türk yanlısı olması bir yana, insaf ölçülerine sığacak objektif unsurlar içeren tek bir yazıya bile rastlamak olanaksız. Kurtuluş Savaşı zaferle sonuçlanana kadar hep tek yanlı ve düşmanlıklarla dolu satırlarla bombardımana tutulmuş Amerikalılar.

Bugünlere dek uzanan bu tarihi beceriksizliğimiz için hiç kimseyi suçlamaya hakkımız yok. Hele yüzyılımız bir "cillalı imaj devri" haline gelmişken, iletişim teknolojisi bu kadar yaygınken ve Internet gibi bir "bilinç biçimlendirme sanayi" gelişmişken yakınmak bize düşmez.

Roper Starch Worldwide adlı kuruluşun 30 ülkede ve 30 bin kişiyi kapsayan araştırmasına göre Türkiye'de Internet kullanımı dünyada en yüksek artış hızına sahip. Temmuz 2000'de yayınlanan sonuçlara göre Türkiye'de Internet kullanımı 14 puan artarak yüzde 19'a yükselmiş. ABD ve Almanya da bile artış hızı 13 puanda kaldığına göre, bu bir rekor sayılabilir. En yüksek artış hızına sahip ülkeler arasında yer alan Kore'de

12 puan, Tayvan'da 11 puan, Avustralya, Japonya ve Fransa'da ise bir önceki yıla göre 10 puan yükselme saptanmış.

Kişisel bilgisayar edinme hızında da Türkiye 30 ülke arasında özel bir yere sahip. 16 puanlık bir artışla ilk şüadaki Japonya'nın hemen arkasında 13 puanlık artışla Türkiye yer alıyor. Tayvan, Almanya ve Suudi Arabistan'daki kişisel bilgisayar sahiplerinin artış hızı ise bir önceki yıla göre 12 puan dolayında.

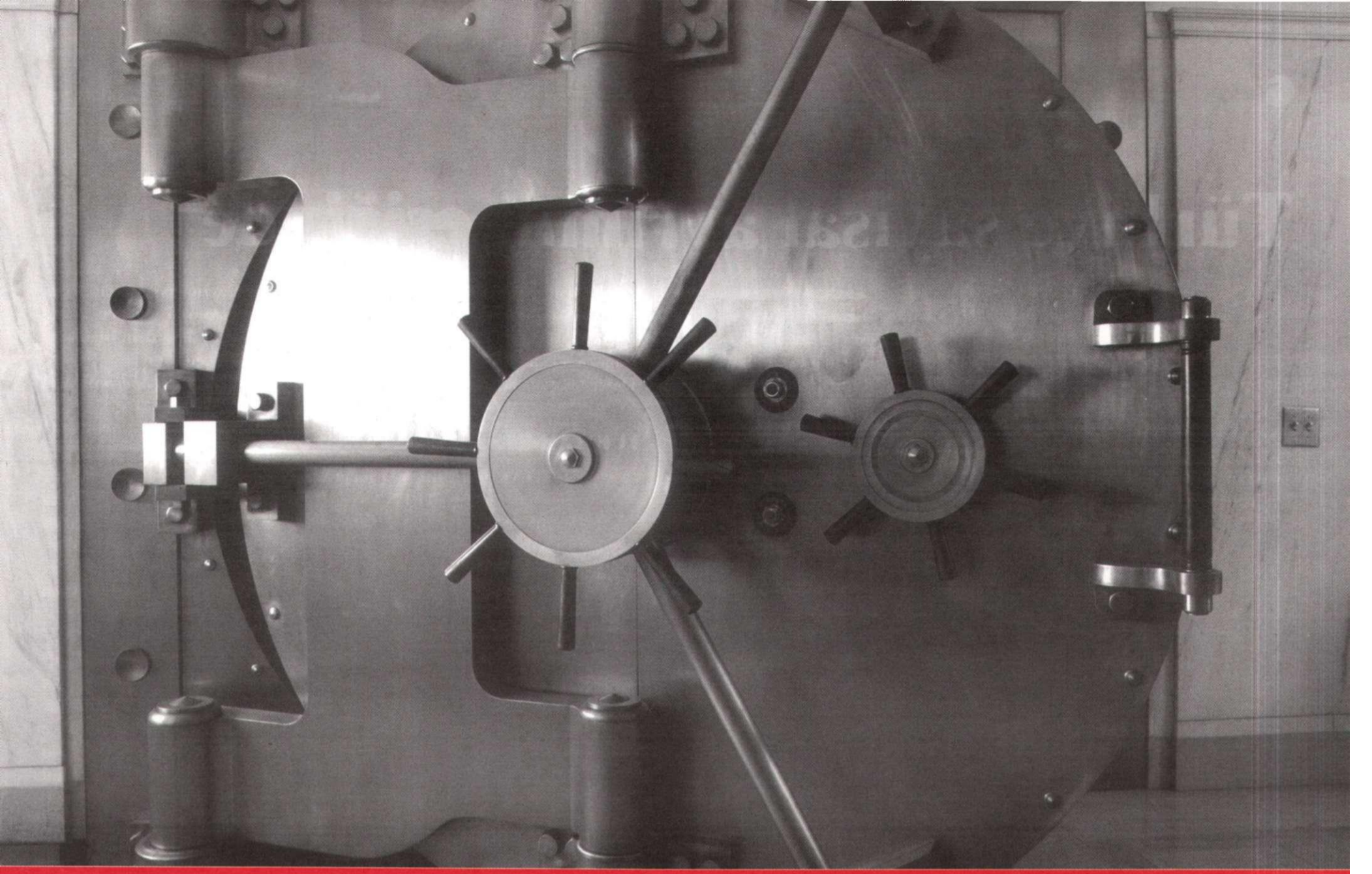
Gerçi toplam büyüklükler göz önüne alındığında Türkiye hala çok cazip bir pazar durumunda. Ama yine de artış hızına bakarak Türkiye'nin bilgisayar teknolojisine büyük ilgi duyduğunu söyleyebiliriz. Tıpkı cep telefonu sayısındaki inanılmaz artış gibi. Dile kolay 17 milyonu aşkın insanımızda cep telefonu var. Neredeyse her evde iki cep telefonu bulunuyor.

Bunca teknolojik donanıma rağmen geçen yüzyıldaki hatamızı tekrarlar ve yine sesimizi duyurmakta beceriksizlik gösterirsek sanırım Aziz Nesin'e "eksik söylemişsin" diyerek özür borcumuz olacak. İçer kapanarak, kendi kendimizle konuşarak imajımızı düzeltmemiz. Çünkü imaj kendimiz için değil dış dünya için gerekli. Umut sanırım her şeyde olduğu gibi bu konuda da genç nesillerde. Yontma taş devrinden kurtulmamızı sanırım onlar sağlayacak.

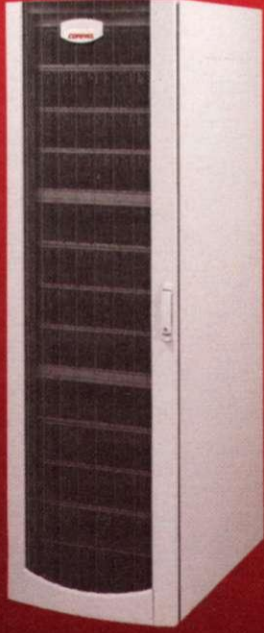
kbalci@tr.net



Kemal BALCI
Ayrıntı



**BİLGİ, FİRMANIZIN PAHA BİÇİLMEZ
DEĞERİDİR. BİLGİLERİNİZİ
COMPAQ STORAGEWORKS
İLE KORUYUN.**



Bilgilerinize en iyi korumayı sağlamak için, en iyi çözümü mü arıyorsunuz? Onları, kategorisinde lider olan Compaq StorageWorks'e emanet etmek, en doğru seçim olacaktır. Çünkü sadece, her sunucuyla bağlantı kurabilen ve uyumlu çalışabilen Compaq StorageWorks'le bilgilerinizi garanti altına alabilirsiniz. Büyüeyebilen modüler yapı, ihtiyacınıza cevap verebilecek her kapasitede geniş ürün seçeneği, yatırımı koruyan teknoloji, yedekleme, yönetim çözümleri ve felaket önleme... Artık kendinizi güvende hissedebilirsiniz; çünkü hepsi daha fazla güvenlik için.

www.compaq.com.tr
(216) 579 79 79

COMPAQ
Inspiration Technology

Türkiye sayısal ayrımın eşiğinde

ASLI EVREN

Sayfa 1 >

Teknolojileri Yaygınlık ve Kullanım Araştırması 2000 (BTYKA-2000)'in sonuçlarını yorumlayan TÜBİTAK Başkanı Namık Kemal Pak, Türkiye ile yurtdışı örnekleri karşılaştırıldığında ve bilişim teknolojilerinin yurtiçindeki dağılımına yönelik veriler incelendiğinde Türkiye'deki sayısal ayrımın büyük ölçüde göze çarptığını kaydetti. Pak, sayısal ayrıma karşı politikaların geliştirilmesinin önem taşıdığını ve Türkiye'nin de gecikmeden bu alandaki politikalarını belirlemesi gerektiğini vurguladı. Pak, ayrıca, dünyadaki bir numaralı jenerik teknolojinin ve yeni ekonominin en belirleyici unsurunun bilişim teknolojileri olduğunu ve Türkiye'nin de bir an önce bu gerçeğin farkına varması gerektiğinin altını çizdi. Pak, "Internet ve bilgisa-

yar yaygınlığında evrensel hizmet değerlerinin çok gerisindeyiz. Gelir dağılımında çok ciddi bir dengesizlik görülüyor. Bu da sayısal ayrımı işaret ediyor" dedi.

Dünyada çalışmalar sürüyor

Geçtiğimiz yıl Okinawa'da düzenlenen G8 zirvesinde sayısal farklılaşma ilk defa ülkelerin kendi içlerinde konuştuğu bir konu olmaktan çıkıp küresel bir konu olarak ele alındı. Bu zirvede ABD yönetimi kendisini küresel düzeydeki sayısal uçurumu kapatmaya

adadığını belirtirken Avrupa-Amerikan İş Konseyi Sekreteryası bu alandaki çalışmalarını koordine etmek için "Sayısal Fırsatlar Çalışma Gücü" adı altında bir grup kuracağını ve sayısal farklılaşma ve e-ticaret konusunda çalışacak özel kuruluşlara 200 milyon dolarlık yeni krediler sağlanacağını belirtti. Japonya, aynı toplantıda gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki sayısal uçurumun boyutunu vurgulayarak eylem adımlarını belirlemiş olduğunu belirtti ve önümüzdeki beş yıl içinde 15 milyar

dolarlık resmi olmayan yardım fonlarının da olduğu bir paket oluşturduğunu açıkladı.

Diğer taraftan İktisadi

İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD)'nin Haziran 2000'de bakanlar düzeyinde yapılan toplantısında sayısal

ayrım politikaları, belirlenmesi gereken üst düzey ilgi alanı olarak belirlendi. •

aslie@interpro.com.tr

TÜBİTAK-Bilten: "Sayısal ayrım çok açık"

TUBİTAK-Bilten'in Türkiye'de 68 il ve 165 ilçede toplam 5 bin 702 hanede 146 soru ile düzenlediği Bilgi Teknolojileri Yaygınlık ve Kullanım Araştırması 2000, geçtiğimiz hafta yayınlandı. Türkiye'de bilgi ve iletişim araçlarının yaygınlığı, kullanımı ve tüketicilerin tercih önceliklerini saptamak üzere yapılmış bir saha araştırması olan BTYKA-2000 anketinde sorgulama alanları telefon, cep telefonu, bilgisayar, İnternet, kablo TV ve şifreli kanal gibi bilişim teknolojileri araçları olarak yer alırken demografik durum da sahiplik, yoğunluk, ödeme, memnuniyet, amaç, terk etme, gelir dağılımı, medeni durum, yaş, cinsiyet ve eğitim gibi maddelerle belirlendi. Yaklaşık 6 bin kişilik örneklem DİE'den alın-

dı ve anketin verileri TUENA verileri ile karşılaştırılmalı olarak değerlendirildi. Rapora göre Türkiye'deki sayısal farklılaşmayı çarpıcı olarak sunan bazı veriler şöyle sıralanıyor:

- Cep telefonu sahiplik oranı alt gelir grubunda yüzde 27, üst gelir grubunda yüzde 97,
- Bilgisayar sahiplik oranı alt gelir grubunda yüzde 2, üst gelir grubunda yüzde 65 olarak belirlendi. Bu verilerin paralelinde bilgisayar kullanımı diplomasız kesimde yüzde 1, ilköğretim mezunu kesimde yüzde 2 olarak saptandı. Bu verilerin paralelinde bilgisayar kullanımı diplomasız kesimde yüzde 1, ilköğretim mezunu kesimde yüzde 2 olarak saptandı.

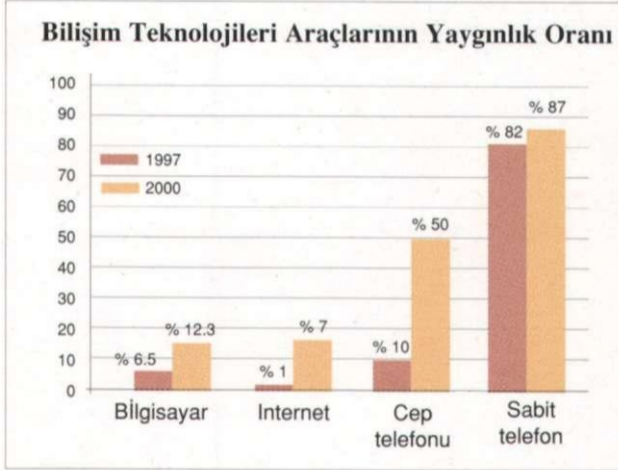
- İnternet kullanım oranı alt gelir grubunda yüzde 0, üst gelir grubunda yüzde 52 yoğunlukla kullanılıyor. Yükseköğretim ve üstü kesimde İnternet kullanım oranı

yüzde 32.

- Evinde bilgisayar olmayanların yüzde 58,3'ü pahalı buldukları için, yüzde 36,2'si gereksinim duymadıkları için almıyor.

- Evde bilgisayar sahipliğinin en yüksek olduğu bölge yüzde 16,8 ile Marmara, en düşük olduğu bölge yüzde 1,2 ile Güneydoğu Anadolu bölgesi. Cep telefonu sahipliğine gelince en yüksek oran yüzde 69 ile Marmara iken en düşük oran yüzde 29 ile yine Güneydoğu Anadolu.

- Bilgisayarlara hanelerin yüzde 12,3'ü sahipken, evinde İnternet aboneliği olanlar yüzde 7. Gelir dağılımındaki farklılıklar nedeniyle alt, en alt ve alt orta gelir grupları bilişim teknolojilerini daha az kullanabiliyor. Türkiye'nin coğrafi bölgeleri arasında da bilişim teknolojilerine sahiplik açısından farklılıklar var. •



Bir fay kırığı daha mı?...

Ülkemizin sosyal, ekonomik ve siyasal yaşamında özlenen uyum ve düzenin önünde duran engeller genelde, gelir farklılıkları, eğitim eksikliği, ulusal pazara uzaklık ve pazardan yeterli pay alamamaktan kaynaklanan etnik ayrımcılık ve dar bölgecilik gütmeye yönelik tutumları, mezhep farklılıklarını öne çıkartarak siyaset yapma eğilimleridir.

Bu engellerin tümüne "sosyal fay kırıkları" diyebiliriz. Depremleri tetikleyen yer kabuğu fayları gibi bu sorunların çözüme kavuşmaması da toplumsal uyumun önünde durmakta ve yeni toplumsal sorunları içte ve dışta tetikleyip durmaktadır.

İletişim teknolojilerinin gelişmesi ile ortaya çıkan yeni iletişim biçimleri, bu olanaklardan yararlananlarla yararlanamayanlar arasında yeni uçurumlar yaratmaya başlamıştır. Gelişmiş ülkelerin çok önceden saptayıp "Digital Divide" (Sayısal Farklılaşma/Bölünme/Ayrım) diye adlandırdıkları bu olgu, TÜBİTAK-Bilten'in, BThaber sayfalarında bir özeti bulacağınız hane halkı araştır-

masında çok açık gözlemlenmektedir. Gelir dağılımındaki adaletsizliğe ve fakirliğe bağlı olarak gelişen bilgisizlik ve gelişmenin farkında olamama durumu ülkemiz genelinde yaygındır. Cumhuriyetin ilk yıllarında inanmış ve coşkulu kadrolar tarafın-



Akın EVREN
Evrensel

dan demiryolu, ışık, şümbank basması, gaz, bez, tuz olarak ücre köşelere götürülmek istenen refah ve çağdaş uygarlık bugün artık bilgisayar tuşlarında ve fiber kablolarda akmaktadır.

Bu teknolojilerden yararlanmak isteği geniş halk kitlelerinde fazlasıyla mevcuttur. Uygun fiyatta kullanıcının ayağına götürülen hiçbir hizmete olumsuz tepki alınmamaktadır. GSM ön-ödemeli sistem kullanımındaki patlama bunun tipik bir kanıtıdır.

Geniş kitlelere yarar sağlamayan teknoloji de geciken adalet, hizmete dönüşmeyen vergi, hizmet etmeyen yönetim kadar kötüdür. Fay kırıklarının deprem tehlikesini artırdığını, birinin ak dediğini diğeri kara diyen deprem profanları bile fikir birliğiyle söylemektedirler.

akine@interpro.com.tr

Turkport yayını durdurdu

HABER MERKEZİ

Turkport, 9 Ocak 2001 tarihinde web sitesinden bir son dakika haberi vererek yayını durdurduğunu açıkladı. Yapılan duyuruda yaşanan bu gelişme sonrasında e-posta hizmetinde herhangi bir aksama olmayacağı ve Turkport'tan İnternet erişim hizmeti alan müşterilerinin bir sorunla karşılaşmayacağı da ileri sürüldü. Turkport'ta yaşanan bu gelişmenin yanı sıra İxir'in de Yepnew, Basamax, Champiyon ve Sosyetbc isimli 4 portalını kapattığı öğrenildi.

Gazetemizde geçtiğimiz hafta yer alan

"ISS'ler kar virajında" başlıklı haberde İnternet şirketlerinin içinde bulunduğu sıkıntılara değinilip ISS'lerin ayakta kalabilmek için kar etmeye dayalı yeni iş planları geliştirdiklerini belirtmiştik. Geçtiğimiz hafta yaşanan gelişmeler ne yazık ki bunun doğruluğunu ortaya koydu.

1999 yılının ikinci yarısında yayın hayatına başlayan Turkport, Medya Holding'in İnternet servisi sağlayıcı şirketi ve Türkiye'nin portal sitelerinden biri olmayı hedeflemişti.

22-28 Kasım 1999 tarihli BThaber'de Turkport Genel Müdürü Ömer Erginsoy şunları söylüyordu: "İçerik tara-

fina oldukça büyük yatırımlar yapmaya hazırlanıyoruz. Erişim işi bir uzmanlık meselesi. Turkport'un erişim hizmeti sağlamasının sebebi insanlara toplu bir İnternet deneyimi yaşatabilmek. Bu, asıl işimizi desteklemek amacıyla yapılıyor. Bizim asıl işimiz bir medya kuruluşu olarak normalde gazetede, dergide, televizyon ve radyoda bulmaya alıştığımız kanalları İnternet yoluyla yayınlamak."

Konu hakkında görüşüğümüz yetkililer Medya Holding'in içinde bulunduğu sıkıntılar nedeniyle Turkport'un yayınının durdurulduğunu belirttiler. •

bthaber@interpro.com.tr

CASIO EL TERMİNALLERİ ve BARKOD OKUYUCULARI

CASIO EL TERMİNALLERİ'NİN UYGULAMA ALANLARI

A - BELEDİYE UYGULAMALARI

- Su sayacı okuma
- Doğal gaz sayacı okuma
- Parkomat uygulamaları
- Emlak vergisi
- Çevre temizlik vergisi
- İlan ve reklam
- İşgaliye
- GIS (Coğrafi bilgi sistemleri)

B - ELEKTRİK KURULUŞLARI UYGULAMALARI

- Elektrik sayacı okuma
- Açma-kapama
- Arıza takip

C - ÖZEL SEKTÖR UYGULAMALARI

- Depo giriş-çıkış kontrolü, envanter sayımları
- Elektronik sipariş sistemi
- Kargo takibi
- Üretim takibi
- Araçta muhasebe sistemleri
- Sigortacılık uygulamaları
- Elektronik anket sistemi
- Teknik servis, bakım-destek uygulamaları
- Mağazacılık uygulamaları
- Tıbbi mümessil uygulaması



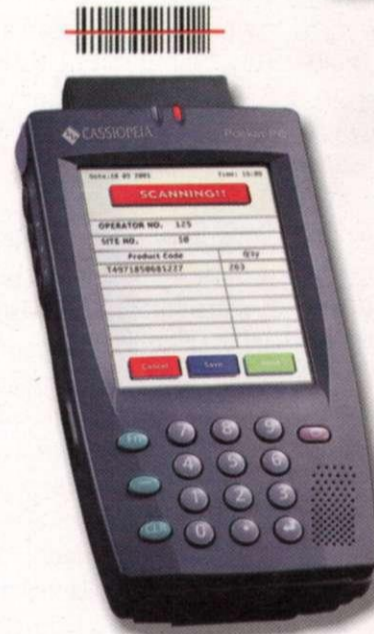
IT-2000

- 32 bit, 486 Intel CPU
- DOS veya Windows işletim sistemi
- 8-56 MB kapasite
- Yazıcı veya yazıcısız modeller
- IrDA ve RS-232C arayüzler
- Barkod okuyucu ilavesi
- 1 m'den düşmeye dayanıklı



EG-800

- 240x320 TFT renkli dokunmatik ekran (65.536 renk)
- 150 MHz CPU
- Windows CE 3.0 işletim sistemi
- 32 MB+20MB F-ROM kapasite (maksimum 256 MB)
- Compact Flash Card Slot (2 adet)
- 75 cm'den düşmeye dayanıklı
- IrDA ve RS-232C arayüzler
- MDSR, Mobil Database güvenlik sistemi
- Fax/modem, RF, GSM opsiyonları



IT-700

- 240x320 TFT renkli, dokunmatik ekran (65.536 renk)
- 150 MHz CPU
- Windows CE 3.0 işletim sistemi
- 32 MB +16MB F-ROM kapasite (maksimum 256 MB)
- Compact Flash Card Slot (2 adet)
- Lazer barkod okuyucu
- 75 cm'den düşmeye dayanıklı,
- IrDA ve RS-232C arayüzler
- MDSR, Mobil Database güvenlik sistemi
- Numeric tuş takımı
- Fax/modem, RF, GSM opsiyonları

Verilerini hızlı, doğru ve güvenle saklamak istemeyenlere satacak ürün ve çözümümüz yok...



**DT-700
ÖZEL FİYATI
590\$+KDV**

- 32 bit RISC CPU
- 1-10 MB kapasite
- Lazer barkod okuyucu
- 1.5 m'den düşmeye dayanıklı
- IrDA ve RS-232C arayüzler
- 100 saat pil kullanımı
- RF ve dokunmatik ekran opsiyonu

* DT-700/DT-750/DT-800



- 32 bit RISC CPU
- 2 MB+2 MB F-ROM
- Lazer barkod okuyucu
- 1.5 m'den düşmeye dayanıklı
- IrDA ve RS-232C arayüzler
- 150 saat pil kullanımı
- 198 gr. ağırlık

* DT-900



- 16 bit CPU
- 1-5 MB RAM (maksimum 25 MB)
- Opsiyonel barkod okuyucu
- IrDA ve RS-232C arayüzler
- PCMCIA-II slot
- Yazıcı ve yazıcısız modeller

* DT-9000 Serisi



- 32 MB RAM (maksimum 96 MB)
- 6,0GB Hard Disk
- 6,7" TFT dokunmatik ekran
- Windows 98 işletim sistemi
- 870 gr. ağırlık

* MPC-501



- 64 MB RAM (maksimum 96 MB)
- 6,0GB Hard Disk
- 6,7" TFT ekran
- Windows 98 işletim sistemi
- 825 gr. ağırlık

* MPC-102

* Çözüm ortakları ve bayiler aranıyor.



data Bilgisayar Elektronik Kontrol Sistemleri San. ve Dış Tic. Ltd. Şti.
Casio El Terminaleri ve Barkod Okuyucuları Türkiye Distribütörü
Perpa Ticaret Merkezi A Blok Kat: 12 No: 1819 - 1820 Okmeydanı / İstanbul
Tel: +90(212) 210 32 32 (Pbx) Faks: +90(212) 210 94 18
e-mail: handyterminal@casio.com.tr



ÖİB: "Özelleştirme için kötü zaman"

ASLI EVREN

Türk Telekom'un yüzde 33.5 hissesinin stratejik ortağa satılma sürecinde geçtiğimiz hafta 9 yatırımcının itimat taahhütnamesi, beş yatırımcının da şartname aldığı açıklandı. İtimat taahhütnamesi alan yatırımcıların resmi makamlarca onaylanmamasına rağmen Global Menkul Kıymetler, Rumeli Holding, Koç Holding, Doğuş Grubu, Sabancı Holding, Çukurova Grubu, Oyak grubu, Doğan Grubu ve Yugoslav Iskra şirketleri olduğu, bazı yabancı yatırımcıların da Özelleştirme İdaresi Başkanlığı ile bağlantıya geçtiği ve şartname istediği belirtiliyor.

Türk Telekom'un özelleştirilmesi ile ilgili süreci Özelleştirme İdaresi Başkanlığı Telekomdan So-

rumlu Daire Başkanı Hasan Süel gazetemize değerlendirdi. Amaçlarının dünya çapında ciddi telekom tecrübesi olan operatörlerinden Türk Telekom'a bilgi transferi sağlamak olduğunu belirten Süel, bu yüzden yabancı ortağın konsorsiyum içindeki payının yüzde 51 olmasını öngördüklerini, ancak şartlarının kesin olmadığını kaydetti ve "Amacımız bir sektörün geleceğini belirlemek ve rekabetin başlamasına üç yıl gibi kısa bir süre varken kamu parametrelerinde çalışan bir şirketi profesyonel bir yönetim tarzıyla bir dünya şirketi haline getirmek. Bu profesyonel yönetim tarzına sahip şirketlerin de konsorsiyumda ağırlıklı olmasını tercih ediyoruz. Ancak oluşan konsorsiyum içinde operatör ortağın söz sahibi olduğuna inandığımız takdirde daha

Hasan Süel, Türk Telekom'un hisse satışının doğru zamanda yapılmadığını, ancak şirketin çok iyi bir pozisyona sahip olduğunu belirtti. Süel ikinci aşamasında satışın gerçekleştirilmesini umduklarını söyledi.

esnek bir yapıya gitmelerine göz yumabiliriz. Ama bunu da teklifler açıldığında görebiliriz."

Kötü senaryoların üç nedeni

Türk Telekom özelleştirilmesi ile ilgili yazılan başarısızlık senaryolarını genel anlamda üç sebebe bağlayan Süel, dünyada telekom özelleştirme dalgasının 1990'lı yılların başında başladığını, dünyadaki özelleştirmelerin çoğunun tamamlandığını ve Türkiye'nin özelleştirme için çok geç kaldığını belirtti. Süel, ikinci etke-

nin ise Türk Telekom'un tekelinin 2003'te kalkacak olması olduğunu söyledi. Süel sözlerine şöyle devam etti:

"Tekelin kalkmasına az bir süre kalması yatırımcı açısından dezavantaj. Yatırımcı tekel süresini mümkün olduğunca çok kullanmak ister. Türk Telekom'un bu durumu ise potansiyel yatırımcıların geleceğe yönelik projeksiyonlarını negatif olarak etkiliyor. Hem şirketin değerini düşürüyor, hem şirkete olan ilgiyi azaltıyor. Üçüncü sebep ise dünya küresel telekom

endeksinde Mart 2000'den bu yana yüzde 50'den fazla bir düşüş var. Telekom sektörü bir kriz içinde. Kriz milyarlarca dolar UMTS lisanslarının finansmanı ve yatırımı ile başladı. Telekom sektörünün özellikle hisse senedi açısından doyumuna geldiğine inanıldı. O doyum satışlarla gerçekleşti. Büyük bir finansman gereksinimi ortaya çıkıyor, şirketlerin değerleri düşüyor, şirketler bu finansman ihtiyacını elde etmek için ya tahvil çıkarıyorlar, ya borç alıyorlar ya da küresel yatırım stratejilerini değiştiriyorlar. Küresel yatırım stratejilerinin içinde de bu özelleştirmeler var. Gelişmiş Avrupa ülkelerindeki banka ve telekom düzenleyici kurulları telekom şirketlerini daha fazla borçlanmamaya, bankaları da telekom şirketlerine daha fazla borç

vermeme yönünde uyarıyorlar. Sonuçta sektör bir kriz içinde. Bu yüzden Türk Telekom'un özelleştirilmesiyle ilgili zamanlama olumlu bir zamanlama değil."

Yasa tasarısı

Özelleştirmenin iptali için şu ana kadar EMO, KİGEM ve Kamu-Sen tarafından açılan üç dava var. Özelleştirme İdaresi Başkanlığı ise bu davaların özelleştirme sürecini kesintiye uğratmaması için bir yasa tasarısı hazırlıyor. Çalışmaların sürdüğünü belirten Hasan Süel şu açıklamayı yaptı: "Mevcut kanuna göre yüzde 51'ini veremediğimiz için icra seviyesinde bazı haklar vererek talebi ayakta tutmak istiyoruz. Yüzde 51'i satsaydık talebi ayakta tutma potansiyelimiz tabii ki daha yüksek olurdu." •

aslie@interpro.com.tr

Şubat ayında yaklaşık 600 hastane için donanım ihalesine çıkacak olan Sağlık Bakanlığı büyük ve ciddi şirketlerle karşı karşıya gelmek istiyor.

Sağlık Bakanlığı ciddi şirket istiyor

GAMZE GÖKER

Subat ayında yaklaşık 600 devlet hastanesi için donanım ihalesine çıkmaya hazırlanan Sağlık Bakanlığı küçük değil, büyük ve ciddi şirketlerin ihaleye girmesini istiyor. Hatta Bakanlık

yetkilileri yabancı ortaklı bir konsorsiyum kazanırsa daha ucuza alım yapabileceklerini de açıkladılar.

40-50 trilyon lira civarında muhammen bedeli olması beklenen ihalenin proje takvimine göre Ocak ayında açılması gerektiğini belirten Bilgi

İşlem Daire Başkanı Suat Duranay'a karşılık ihalede sorumlu Tedavi Hizmetleri Daire Başkanı Vasfi Ulusoy, proje takviminin biraz sarkacağını, şartnamenin üzerinde hala çalışılmakta olduğunu ve ihaleye Şubat ayında çıkılacağını söyledi.

Daha önce DMO kanalıyla ihaleye çıkmayı düşünen Bakanlığın bu fikrini neden değiştirdiğini ise Duranay şöyle açıkladı: "DMO ihale fiyatı üzerinden yüzde 10'luk bir pay aldığı için maliyet artıyor. İhalenin tüm işlemlerini onlar yapıyor, sorumluluğu onlar alıyor ama bütçe bizden çıkıyor ve yüzde 10'luk oran yüksek."

Sağlık Bakanlığı MERNİS'i bekliyor

Yılbaşından önce MERNİS projesiyle birlikte dağıtılan numaraların yeni yılda kendilerine gönderilmemesi halinde kendi numara sistemlerini devreye sokacaklarını

açıklayan Duranay, İçişleri Bakanlığı'nın hala numara paylaşımı yapmadığına da değindi. Duranay, Şubat ayının sonuna kadar numara uygulamasını başlatmaları

gerektiğini vurguladı. Sağlık Bakanlığı bazı hastanelerde tek düzen muhasebe uygulamalarına ve eğitimlerine de başladı. •

gamzeg@interpro.com.tr

ÜNİ-PA elemanları Sağlık Bakanlığı'nda

Sağlık Bakanlığı otomasyon projesi için yaklaşık bir yıl önce yazılım hazırlamaya başlayan Ege Üniversitesi'nin vakıf şirketi ÜNİ-PA dan yaklaşık iki ay önce ayrılan 20 kişiden bir kısmının da Sağlık Bakanlığı Bilişim Derneği'nin şirketi SB İletişim'de çalışmaya başladığı belirtiliyor.

Geçen yıl Mayıs ayında ÜNİ-PA'dan hazırlanan yazılımın belli noktalarındaki eksikliklerin tamamlanmasını istediklerini hatırlatan Suat Duranay, hala o sorunların giderilmesini beklediklerini ifade etti. Duranay "Bizim kendi yazılım çalışmalarımız da devam ediyor. Bakanlık hiçbir zaman kendini tek bir ele teslim edemez, etmemeli, her zaman kendi alternatifini yaratmalı. Bir yıldır kendi çalışmalarımız sonucunda bir eser çıktı, bu kullanılmaya başlanıyor. ÜNİ-PA hazırlasa dahi bizim yazılımımız da kullanılacak. Bizim 622 tane döner sermayesi olan hastanemiz var. Bunların hepsine bir elden yetişmek mümkün değil." •

Saklamaya Değerse...

Nashua
Media Products



Nashua
Media Products

ekip

Ekip Elektronik Sistemler ve Malzemeleri Ticaret Anonim Şirketi
İstanbul Merkez: (212) 289 89 00 (pbx)
Ankara: (312) 466 45 35-36 / İzmir: (232) 483 80 10-483 75 88

E-kampanya



**Yüksek Çözünürlük
15" Ekran (1400x1050)**



Inspiron™ 7500
Mobile Intel® Pentium® III İşlemci 600 Mhz
15" TFT SXGA Ekran
64 MB SDRAM
6 GB Hard Disk
24X CDROM/FDD Combo
56 K Fax modem
8 MB Ekran Kartı
Microsoft® Windows® 98
İngilizce (Türkçe ops.)
1 Yıl garanti *

1.799USD

Inspiron 7500	
Peşin + KDV	1.799 USD
1+2 ay TL taksit	560.000.000 TL
1+5 ay TL taksit	302.000.000 TL
1+11 ay USD taksit	199 USD

**Optiplex™ GX110
e-ğence**



Intel® Pentium® III İşlemci 800 Mhz
128 MB SDRAM
17" Ekran
15 GB Hard Disk
12X DVD Rom
56K Fax modem
32MB TV Out Ekran Kartı
WebCam
TV/Radyo Kartı
e-kolay.net bir yıl sınırsız Internet erişimi, Norton Antivirüs 2000
Microsoft® Windows® 98 Türkçe

1.349USD

Optiplex GX110 E-ğence	
Peşin + KDV	1.349 USD
1+2 ay TL taksit	419.000.000 TL
1+5 ay TL taksit	226.000.000 TL
1+11 ay USD taksit	153 USD



Latitude™ CPx
Mobile Intel® Pentium® III İşlemci 750 Mhz
14.1" TFT XGA Ekran
128 MB SDRAM
20 GB
8X DVD ROM
Psion 56K Fax Modem
Microsoft® Windows® 98 Türkçe
Deluxe notebook çantası
3 yıl garanti *

2.799USD

Latitude CPx Multimedia 750	
Peşin + KDV	2.799 USD
1+2 ay TL taksit	872.000.000 TL
1+5 ay TL taksit	470.000.000 TL
1+11 ay USD taksit	317 USD

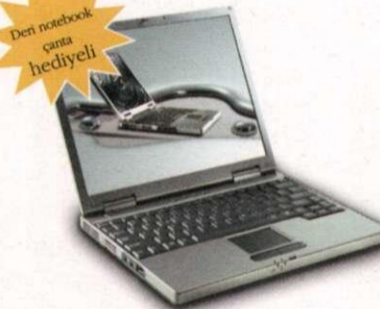
Optiplex™ GX110



Intel® Pentium® III İşlemci 733 Mhz
128MB SDRAM
15 GB Hard Disk
Low Case (10.9x40.9x43.7 cm)
Ethernet
15" Ekran
Microsoft® Windows® 98 Türkçe

1.099USD

Optiplex GX110 Low Case	
Peşin + KDV	1.099 USD
1+2 ay TL taksit	342.000.000 TL
1+5 ay TL taksit	185.000.000 TL
1+11 ay USD taksit	125 USD



Latitude™ LS
Mobile Intel® Pentium® III İşlemci 500 Mhz
12.1" TFT XGA Ekran
128 MB SDRAM
20 GB Hard Disk
Onboard Ethernet
Onboard Modem
24X Modüler CD ROM
Microsoft® Windows® 98
İngilizce/Türkçe (ops.)
3 yıl garanti *

2.599USD

Latitude LS H500	
Peşin + KDV	2.599 USD
1+2 ay TL taksit	810.000.000 TL
1+5 ay TL taksit	436.000.000 TL
1+11 ay USD taksit	294 USD

Optiplex™ GX150



Intel® Pentium® III İşlemci 800 Mhz
128 MB SDRAM
20 GB Hard Disk
Small Desktop (10.9x30.9x43.1 cm)
16 MB 4X AGP Ekran Kartı
Ethernet
17" Ekran
Harman Kardon hoparlör
Microsoft® Windows® 2000 İngilizce

1.499USD

Optiplex GX150	
Peşin + KDV	1.499 USD
1+2 ay TL taksit	467.000.000 TL
1+5 ay TL taksit	252.000.000 TL
1+11 ay USD taksit	169 USD



Latitude™ C 600
Mobile Intel® Pentium® III İşlemci 700 Mhz - 850 Mhz
14.1" TFT XGA Ekran
128 MB SDRAM
20 GB Hard Disk
8X DVD
Ethernet/Fax modem
Microsoft® Windows® 98 Türkçe
Deluxe notebook çantası
3 yıl garanti *

700 Mhz 2.699USD **850 Mhz 3.799USD**

Latitude C600	700MHz	850MHz
Peşin + KDV	2.699 USD	3.799 USD
1+2 ay TL taksit	839.000.000 TL	1.184.000.000 TL
1+5 ay TL taksit	454.000.000 TL	638.000.000 TL
1+11 ay USD taksit	305 USD	429 USD

Kablosuz ağ bağlantısına hazır.

KREDİ KARTI İLE ÖDEME

Başvurularda 18 yaşını doldurmuş olmak, T.C. Bankaları'ndan herhangi birine ait ve son kullanma tarihi Aralık 2001 veya sonrası olan kredi kartı sahibi olmak şartları aranmaktadır. Sentim Dudullu, Mecidiyeköy kampanya danışma hattına veya size en yakın yetkili satıcımıza uğrayarak "Kredi Kartı Ödeme Formunu" doldurup aşağıdaki evrakları teslim ediniz. **1.** Nüfus Cüzdanı Fotokopisi. (Aslı ile birlikte) **2.** Ödemesi yapılmış son kredi kartı ekstreniz. **3.** Noterden tasdikli imza beyannamesi. (Sadece yetkili satıcılara yapılan başvurularda gerekmektedir) Olumlu bulunan başvurularda kredi kartınızdan ilk taksit tahsil edilecek ve ürünler 15 gün içerisinde size ulaştırılacaktır.

* Notebook' larda 3 yıl ürün, 1 yıl işçilik garantisi (Inspiron 7500 hariç), PC' lerde 3 yıl sistem 1 yıl monitör garantisi, Server' lerde 3 yıl garanti bulunmaktadır.

Sentim® Destek A.Ş. servis güvencesiyle.

KDV, taksitlerde dahil, peşin fiyatlarda hariçtir.

KAMPANYALAR İÇİN

0212 288 14 26
0212 288 66 80
0212 213 27 90

www.sentim.com.tr

Intel, the Intel Inside Logo, Pentium and Pentium III Xeon are registered trademarks of Intel Corporation. Dell is a registered trademark of Dell Computer Corporation. Latitude, Inspiron, PowerEdge, Optiplex are registered trademarks of Dell Computer Corporation.

* Bu kampanya Sentim Bilgisayar tarafından düzenlenmektedir. * T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nca 25.05.1994 tarihli Resmî Gazetede ilan edilen TRKG-94/2-3 sayılı tebliğ hükümlerine uygundur. * Kampanyamız 27 Ocak 2001 tarihine kadar geçerlidir. * İlanındaki ürün fotoğrafları örnek olması amacıyla konulmuştur. * Sentim Bilgisayar bu kampanyada geçerli ürün konfigürasyon ve fiyatlarını değiştirme hakkını saklı tutar.

SENTİM®

Samandıra Yolu 2, Bölge 7, Esenşehir Körkçüler Cad. Yukarı Dudullu
81260 İstanbul Tel: 0216 528 33 33 (Pbx) 466 08 50 (3 Hat) Faks: 0216 420 56 32

SENTİM MECİDİYEKÖY TEL: 212 288 14 26 İSTANBUL MECİDİYEKÖY MİLENTK TEL: 212 212 62 28 COMP 2000 TEL: 212 274 54 54 OSMANBEY TEKSO TEL: 212 232 22 51 BAKIRKÖY ALTERNATİF TEL: 212 542 63 43 BİL-TEL TEL: 212 543 41 98 MERTER ZOOM TEL: 212 557 81 18 AKSARAY PAPİNET TEL: 212 534 62 10 FATİH GÜNEŞ TEL: 212 631 74 32 BAYRAMPAŞA TANHAN TEL: 212 612 87 13 TOPKAPI TEMPO TEL: 212 674 62 87 KARAKÖY OĞAN TEL: 212 293 74 01 KADIKÖY BERR TEL: 216 302 19 32 KOZYATAĞI 2000 TEL: 216 355 43 60 KOZYATAĞI PİT TEL: 216 368 82 57 SUADİYE PENTA TEL: 216 330 71 34 MALTEPE MAKSİMUM TEL: 216 442 35 77 ERENKÖY TEKNONET TEL: 216 478 08 02 ÇAMLIÇA ARGE TEL: 216 481 25 56 ÜSKÜDAR AYDENİZ TEL: 216 310 72 38 ZEYTNBURNU TEKNOPA TEL: 212 665 84 73 ANKARA BAHÇELİEVLER KULÜP ABAKÜS TEL: 312 215 87 83 KIZILAY GRAF&TEK TEL: 312 419 54 90 GOP GÖZDE/SVT TEL: 312 446 32 45 ÇANKAYA ARTI TEL: 312 442 69 07 SİHİYYE NOSYON TEL: 312 435 47 38 BAŞAK TEL: 312 231 07 88 KAVAKLIDERE EKOSİS TEL: 312 427 32 96 İZMİR ALSANCAK UĞUR TEL: 232 464 84 70 ÇANKAYA YÖRE TEL: 232 446 08 93 EGEMİKRO TEL: 232 482 04 09 ALSANCAK SENALP TEL: 232 463 30 83 KARŞIYAKA BOYTAŞ TEL: 232 368 03 82 KARŞIYAKA KOÇNET TEL: 232 369 80 00 BALÇOVA ASAŞ TEL: 232 278 47 76 ADANA YALÇIN TEL: 322 459 32 00 GİBİTEL TEL: 322 459 81 81 BİLMAR TEL: 322 458 21 03 ADAPAZARI DETAY TEL: 246 273 96 36 ANTALYA FON TEL: 242 247 67 93 ALANYA YALÇIN TEL: 242 511 64 57 TURBİL TEL: 242 513 05 38 AFYON DOĞUŞ TEL: 272 215 57 19 AYDIN NAZİLLİ EFE TEL: 256 315 25 75 BALIKESİR ZİRVİE TEL: 266 242 29 95 BOLU AKADEMİ TEL: 374 215 10 04 BURSA GÖZDE TEL: 224 271 15 79 DATA TEL: 224 250 17 00 BİELMAK TEL: 224 223 58 91 İNGÖL NETKOM TEL: 224 711 33 57 D. BAKIR/BÖLGE NURDAĞLAR TEL: 412 223 80 50 DENİZLİ MOZAIK TEL: 258 265 45 00 DÜZCE AKÇAKOCA DELTA TEL: 380 611 71 40 ELAZIĞ DESTEK TEL: 424 238 73 73 BİLTEM TEL: 424 212 88 78 ERZİNCAN EMİ-COM TEL: 446 223 31 95 ERZURUM DOĞUNET TEL: 442 235 43 73 ESKİŞEHİR GLOBAL TEL: 222 221 25 44 GAZİANTEP KALENDER TEL: 342 220 95 75 BİLMAR TEL: 342 232 80 03 YÖNELİŞ TEL: 342 215 00 87 GİRESUN AYBİM TEL: 454 212 65 19 TÜRÜDÜOĞLU TEL: 454 214 16 53 HATAY ANTAKYA BİLİŞİM TEL: 326 213 51 59 ESKİŞEHİR STAR TEL: 222 233 83 11 OPTİMAL TEL: 222 230 95 14 İZMİT ATAK TEL: 262 331 75 72 GEBZE DİYALOG TEL: 262 643 24 51 K. MARAŞ PROTON TEL: 344 221 31 81 KARABÜK NETCOM TEL: 370 413 08 88 KAYSERİ PROTON TEL: 352 222 74 33 DÜZEY TEL: 352 336 85 43 KONYA SENA TEL: 332 238 57 57 KÜTAHYA BİLÇAĞ TEL: 274 216 88 34 TAVŞANLI TEKNOKOM TEL: 274 614 61 42 MALATYA BİLİM TEL: 422 325 85 42 MERSİN SİLİFKE ANTI TEL: 324 712 06 66 MUĞLA BODRUM ERBİM TEL: 252 316 88 57 MARMARİS MARMARİS BİLG. TEL: 252 413 63 68 NEVŞEHİR AYCOM TEL: 384 214 28 18 ORDU PROBİL TEL: 452 223 31 95 RİZE VAROL TEL: 464 214 28 63 SAMSUN SEKTÖR TEL: 362 234 92 93 SİVAS ONLINE TEL: 346 224 62 99 Ş. URFA URFANET TEL: 414 316 36 69 TEKİRDAĞ ÇORLU TEKKOM TEL: 282 652 78 04 TOKAT İNTERAKTİF TEL: 356 228 90 97 TRABZON DİNAMİK TEL: 462 321 96 55 VAN DATACOM TEL: 432 215 23 90 KUTELSAN TEL: 432 216 21 67 ZONGULDAK EBİL EĞİTİM TEL: 372 323 24 19

DELL™

Televizyonunuzu artık "kullanacaksınız"

GÜNEŞ KAZDAĞLI

Digitürk bu yılın ilk günlerinde başladığı etkileşimli hizmetin kapsamını genişletiyor. Etkileşimli hizmetlerle artık televizyonun bugün kadar var olan pasif izleyici boyutunun değiştiği ve izleyicilerin artık gerçek anlamda televizyonu kullanmaya başladığı ifade ediliyor. Digitürk tarafından sunulan TVBilgi, TVOyun adı verilen etkileşimli hizmetlere çok yakında TVBanka, TVAlışveriş ve üniversite hazırlık programında soru

çözebilme olanak sağlayan yeni bir kanalın ekleneceği de belirtildi. Şu anda yaklaşık 200 bin aboneye ulaştığı kaydedilen Digitürk'te 2001 yılı hedefi bu kanalların işlevinin ve kullanımının artması olarak ortaya konuyor.

Digitürk tarafından şu anda sunulan TVBilgi ve TVOyun kanallarından televizyon kumandası kanalıyla yararlanılıyor. Haber, ekonomi, spor, kültür-sanat, magazin, yıldız falı ve hava durumu olmak üzere 7 ayrı konu başlığı olan TVBilgi etkileşimli kanalı tamamen güncel bilgileri

çeriyor. Örneğin hava durumunda dünyadaki 100 merkez ve Türkiye'deki bütün illerin havalık hava durumunu, rüzgar hızını, nem oranını öğrenebiliyorsunuz. İçeriği yine Çukurova Grubu'nun iştirakleriyle kurulan Digikids tarafından hazırlanan TVOyun etkileşimli kanalında ise izleyicilere Vız Vız Arı, Magme Zone, Sanal Bowling ve Tavla oyunları sunuluyor.

Digitürk yetkilileri tarafından çok yakında hizmete sunulacağı belirtilen TVBanka ve TVAlışveriş kanalları için ise çalışmaların devam ettiği

öğrenildi. İlk etapta Pamukbank ve Yapı Kredi Bankası'yla başlayacak olan TVBanka adını taşıyan etkileşimli kanalda yine kumanda aracılığıyla banka ve ürünleri hakkında bilgi, vadeli/vadesiz/yatırım/fon hesap dövizleri, kredi kartı işlemleri ve talimatlı fatura ödemeleri yapılacak. TVAlışveriş kanalında ise Digikumandanızla alışveriş yapabilecek, seçtiğiniz ürün hakkında detaylı bilgi alabileceksiniz. Ayrıca bu kanalda yetkililer örneğin otomobil gibi ürünlerde test sürüşü ve satıcılardan ön görüşme için randevu al-

manın mümkün olacağı da belirtildi.

Öte yandan yine yeni sunulacak hizmetler arasında yer alan MEF dersaneleri ile birlikte gerçekleştirilen üniversiteye hazırlık programının etkileşimli olarak desteklenmesi de yer alıyor. Yetkililer bu konuyla ilgili olarak özetle şu bilgileri verdiler:

"Eğitim etkileşimli kanalı ile üniversiteye hazırlanan öğrenciler için yayına giriyor. Burada öğrenci kendinin seçeceği bir konuyla ilgili olabilir gibi ürünlerde test sürüşü ve satıcılardan ön görüşme için randevu al-

Daha sonra hangi soruları yanlış hangi soruları doğru yaptığını görebilecek. Biz Ocak ayında Turkcell'in de desteğiyle üniversite hazırlık konusunda bir fırsat eşitliği yaratmak amacıyla bir kampanya da başlattık."

Daha önce ifade edilen ve verilecek hizmetler arasında sayılan digital platform üzerinden İnternet erişimi konusunda ise yetkililer bu hizmetin 2001 yılında gündeme geleceğini ancak farklı bir çalışmayla televizyon üzerinden değil bilgisayar üzerinden verileceğini de belirttiler. •

gunesk@interpro.com.tr

Bilişim Vadisi: "Kopya yazılıma hayır!"

ÖZGÜR KARAGÖZ

Türkiye'de kopya yazılım kullanımının önlenmesine yönelik çalışmalar hız ka-

zanmaya başladı. Bu alanda şirketlerin ve son kullanıcıların bilinçlendirilmesi amacıyla çeşitli tanıtım çalışmaları yapan ve baskınlar düzenleyen BSA, bilgisayar ve ileti-

şim sektörünün çeşitli markalarını bir arada bulduran özel bir alışveriş merkezi olan Bilişim Vadisi'nde de tanıtım çalışmalarına başlamaya hazırlanıyor.

Bilindiği gibi Bilişim Vadisi projesi Pampa şirketi tarafından yürütülüyor. Bilişim Vadisi'nde satış yapan şirketlerin kira sözleşmelerinde, "kopya yazılım satamaz ve bulunduramaz" ibaresi yer alıyor. Pampa Satış Müdürü İbrahim Ceylan, "Kopya yazılım kullanımını önlenemediği sürece sektör gelişemez. Bu aslında bilinçli iş yapan herkesin özen göstermesi gereken bir konu" dedi.

BSA Türkiye Genel Koordinatörü Erdal Özkür, konuyla ilgili her türlü desteği sağlayacaklarını, her türlü broşür ve reklam çalışmalarının Bilişim Vadisi'nde teşhir edileceğini belirtti. Benzeri alışveriş merkezlerinde gerekli önlemler alınmadığı için kopya yazılım kullanım oranının çok yüksek düzeyde olduğunu anlatan Özkür, burada yasaların da büyük rol oynadığına dikkat çekerek sözlerine şöyle devam etti: "Yasaların caydırıcılığı yeterli değil. Bugün mevcut olan yasanın cezasını paraya çevirebiliyorsunuz. Ama yakında bu ortadan kalkacak".

Kopya yazılım yüzde 74'e indi

Erdal Özkür, BSA'nın faaliyetlerine başladığı

BSA, Türkiye'deki kopya yazılım oranının yüzde 97'lerden yüzde 74'lere indiğini açıkladı.



Pampa Satış Müdürü İbrahim Ceylan, Bilişim Vadisi'nde satış yapan şirketlerin kira sözleşmelerinde, "kopya yazılım satamaz ve bulunduramaz" ibaresinin yer aldığını açıkladı.

kopya yazılım kullanımına tam anlamıyla bir hırsızlık olarak bakılıyor. Bu konuda çok ciddi yasalar var. Bu nedenle de insanlar yazılım sektörüne yatırım yapıyorlar. Türkiye'de oranlar böyle olduğu sürece ne şirketler ne de bilgisayar mühendisleri konuya yatırım yapamıyorlar" şeklinde konuştu.

Özkür, kopya yazılım kullanımının doğrudan yazılım pazarının büyüklüğünü ve verimliliğini etkilediğini anlattı: "Yüzde 74 oranında kopya yazılım kullanımıyla 2000 yılında 315 milyon dolarlık bir yazılım pazarı vardı. Bu oran 25'lerde olsaydı, bugün yazılım pazarı 815 milyon dolar olacaktı. Ülkenin 320 milyon dolar gibi ekstra bir vergi kazancı olacaktı. Bu rakamla yaklaşık 9 bin kişiye istihdam sağlanırdı."

2001 yılında kopya yazılım kullanımında ciddi bir gerileme beklediklerini belirten Özkür, "Türkiye'nin bu konuda bilinçlendiğine inanıyoruz" dedi. •

ozgurk@interpro.com.tr

Kaliforniya'da olanlar

Işık cenneti Kaliforniya'da elektrik kesiliyor. Vali Gray Davis olağanüstü durum ilan etti. Los Angeles dışındaki tüm Kaliforniya'da asansörler duruyor. Bilgisayar şirketleri duruyor. Trafik ışıkları çalışmıyor. San Fransisko'nun ünlü turistik tramvayları işlemiyor. Evvelki Cuma günü birçok işyeri ya açılmadı, ya da açılma bile çalışanlarını hızla evlerine gönderdi.

ABD'nin gözbebeği ışık eyaletine nazar mı değdi?

Hayır... Kaliforniya, 20. yüzyıla uygun elektrik şebekesini 21. yüzyılda da kullanmaya çalışmanın bedelini ödüyor.

Kaliforniya'daki iki büyük elektrik üreticisi şirket, artan talebi karşılayamıyor. Toptan elektrik fiyatları arttığı halde bunu müşteriye yansıtamıyor. Çünkü eyalette (LA hariç) 1996'da yapılan elektrik deregülasyonu, tüketicilere elektriği ucuza iletmeyi öngörüyor. İki büyük şirketin borcu 11 milyar dolar bulmuş. Diğer 4 şirket ise, onlara elektrik satmaya yanaşmıyor. Çünkü sattıkları elektriğin parasını geri alamayacaklarını biliyorlar. Vali, iki büyük şirkete 400 milyon dolarlık acil fon sağladı.

Bu ay içinde yaşanan fırtınalar da elektriğe talebi arttırdı. Şirketler, eyaletin sert çevre yasaları yüzünden 1990'larda yeni santral de inşa etmemiş oldukları için talebi hiç karşılayamaz hale geldiler.

Böylece, dünyanın bilgisayar yazılım ve donanım simgesi olan Silikon Vadisi'nde jeneratör satışları arttı. Mikrotürbin ve katı yakıt satan iki şirketin hisse senetleri değer kazandı. Intel ve Sun gibi dev kurumlar elektrik şebekesinin sarsıklığı yüzünden, yeni yatırım yapmayı düşünmediklerini

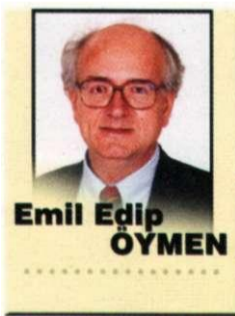
açıkladılar. Bilgisayarla iş yaparken kesintisiz enerjiye yüzde 99.9 bağımlı olduklarını hatırlattılar.

Kabus gibi bir durum... Ve her derde deva üreten bir ülkede, inovasyon öncüsü bir eyalette... Elektrik üreten şirketler iflas eşliğinde. Ve talebin nasıl karşılanacağı belli değil.

Ne oldum değil, ne olacağım demeliymiş. Kaliforniya'da değil elektrik kesintisi, hele böylesi olacağı akla gelir miydi?

Bu bize ders olur mu? Bence olmaz. Bizde elektrik kesintisi zaten yaşamın bir parçası değil mi?

eeoymen@hotmail.com



Emil Edip ÖYMEN

DETA'dan IBM ile Komple Çözüm

- Satış
- Proje
- Garantili Teknik Destek
(Tamir-Bakım)

IBM garantili çözüm ortağı



BİLGİSAYAR HİZMETLERİ LİMİTED ŞİRKETİ
www.deta.com.tr

Abide-i Hürriyet Cad. No: 284/4 Kaplancalı Apt. Kat 2 D.6 Şişli - İST.
Tel.:(0212) 296 47 00 pbx Fax:(0212) 296 47 06

Kentlilerin Internet karnesi

PINAR
ÜYLUM DİKİCİ

Sayfa 1 >

Yaklaşık 3 milyon 365 bin bilgisayar kullanıcısının olduğu belirtilen raporda, her 10 bilgisayar kullanıcısının 6'sının Internet kullandığı ifade ediliyor.

Veri Araştırma A.Ş., "VERİ-SGT:Statü-Gelir-Tüketim Araştırmaları" adını taşıyan ve kentsel Türkiye için genellenebilen bilgiler içeren bir araştırma dizisi başlattı. Bu dizi çerçevesinde yayınlanan "Bilgisayar ve Internet Araştırması" raporu ile, bilgisayarın kentsel Türkiye'deki hanelerin yüzde 8'ine (yaklaşık 700 bin hane) girmiş olduğu belirtiliyor. Araştırma verilerine göre, kentsel Türkiye'de Internet kullanıcılarının sa-

Bilgisayar kullanımında Internet'in yeri (%)				
	Çalışanlar	Öğrenci	Çalışmayan	Genel
Yalnız Internet amacıyla	5,82	14,82	18,43	10,32
Internet ve diğer amaçlarla	47,77	58,30	43,81	50,28
Yalnız diğer amaçlarla	46,41	26,87	37,76	39,40
Toplam	100,00	100,00	100,00	100,00

yısı yaklaşık 2 milyon 40 bin kişi. 14 yaşın üzerindeki nüfusun yüzde 14'ü, yani yaklaşık 3 milyon 365 bin kişi, bilgisayar kullanıcısı. Her 10 bilgisayar kullanıcısından da 6'sı Internet kullanıyor.

Araştırma, önümüzdeki bir yıl içerisinde bilgi-

sayar satın almayı düşündüğünü belirtenlerin yüzde 14'ü, yük çoğunluğunun kentlerdeki orta sosyo ekonomik kesimde yer aldığını ortaya koydu. Araştırmada verilen bilgilere göre kentlerde yaşayan üst sosyo ekonomik tabakanın oranı yüzde 10, orta

sosyo ekonomik tabakanın oranı ise yüzde 45. Yani, kentsel Türkiye'de yaklaşık her iki haneden birinde orta sosyo ekonomik kesime mensup kişiler yaşıyor.

Bilgisayar kullanan her 2 kişiden biri, hem Internet hem de diğer amaçlarla (iş, eğitim, oyun gibi) bilgisayar kullanıyor. Yalnız Internet amacıyla bilgisayar kullanan kişiler ise, yüzde 10'luk bir kesim. Bunlar da daha çok öğrenciler ve çalışmayanlar (ev kadınları, emekliler, işsizler) arasında yer alıyor.

Internet cafelere ilgi büyük

Internet kullanıcılarının yüzde 59'u 15-24 yaşları arasındaki genç kesim. Araştırmanın bir diğer sonucu da gençlerin, Internet'e giriş için en çok Internet cafeleri kullandıkları doğrultusunda. Internet kullanıcılarının Internet'i hangi mekanda kullandıklarına yönelik yapılan araştırma sonucunda, üst sosyo ekonomik kesimin daha çok evden ya da işyerinden Internet'e girdiği or-

Internet'i kullanma amaçlarına göre dağılım (%)			
	Üst Orta ve Alt		
	Genel	S.E.S	S.É.S
Bilgiye ulaşmak için	74,94	52,00	60,58
Sohbet için (chat)	39,86	48,38	45,19
Eğlence, oyun için	40,78	41,70	41,36
E-posta	49,90	33,27	39,49
Banka işlemleri için	18,57	7,66	11,74
Alışveriş için	7,06	1,11	3,33
Diğer	0,64	2,26	1,65
Belirtilmemiş	0,64	1,15	0,96

SES: Sosyo Ekonomik Statü
(Ankete katılanlar birden fazla cevap vermiştir.)

taya çıkıyor. Bu çerçevede Internet cafelerdeki kullanıcılarla evlerden ya da işyerlerinden Internet'i kullananların profili farklılaşıyor.

Farklı sosyo ekonomik kesimlerin Internet'e yönelik amaçlarında da değişiklikler saptanıyor. Araştırmada Internet'i kullanma amaçlarına bakıldığında üst kesimlere doğru gidildikçe bu amaçların çeşitlenmesi görülüyor. Daha çok üst sosyo ekonomik kesimlerin, bilgiye ulaşma, haberleşme (e-posta), banka işlemleri ve alışveriş için Internet'i kullanırken, orta ve alt sosyo ekonomik tabakalarda ise, sohbet (chat) amaçlı kullanım ağırlık kazanıyor.

Araştırmaya göre, Internet kullanıcılarının ancak yüzde 3'ü bugüne kadar Internet'te alışveriş yapmış. Bu da kentsel Türkiye'de yaşayan yaklaşık 68 bin kişiye denk

oluyor. Kadınların Internet'te alışverişe, erkeklerin ise Internet bankacılığına daha eğilimli olduğu araştırma bulgularından bir diğeri.

Veri Araştırma A.Ş., "VERİ-SGT:Statü-Gelir-Tüketim Araştırmaları" adını taşıyan ve kentsel Türkiye için genellenebilen bilgiler içeren araştırma dizisinin, toplam bin 922 hanede 14 yaşın üzerindeki tüm bireylerle yüz yüze görüşülerek derlendiği belirtildi. Bilgiler için görüşülen kişi sayısının 5 bin 22 olduğu ve araştırmanın tüm Türkiye'deki 20 bin ve üzeri nüfuslu yerleşim birimlerini temsil eden bir örneklem yapısına sahip olduğu ifade edildi. Görüşülen 5 bin 22 kişi, DİE verilerine göre kentsel Türkiye'de yaşayan 14 yaşın üzerindeki toplam 23 milyon 672 bin 20 kişiyi temsil ediyor. • pinaru@interpro.com.tr

Cafe'leme beni

Internet cafeler konusundaki tartışmalar dinmiş değil. İki hafta önce bu cafelere karşı girişilen operasyonlardan bahsetmiş ve cafelerin geleceği konusunu ele almıştım.

Bilişim Suçları Büro Amiri Hüsamettin Başkaya, bu konuda bir açıklamada bulundu. Başkaya'nın dikkat çektiği konular özetle şöyle:

"Öncelikle Türkiye'deki Internet cafe sayısı bin 900 değil 4 bin civarındadır. Bazı ruhsatsız ve lokanta, kitapçı vs gibi yerlerin içinde açılanları da hesaba katarsak yaklaşık 4 bin 500 civarında Internet cafe var. Aslında Internet cafeler hakkında İçişleri Bakanlığı tarafından illere gönderilen genelgenin tekrar düzeltilmesi konusunda birçok çalışma yaptık ve hala da bu çalışmalar sürüyor.

Şu ana kadar Türkiye'de bilgisayar suçları konusundaki en kapsamlı çalışmalarını bilişim suçları büromuz yapmıştır. Bence bilişim suçları konusundaki çalışmalarımız ve hassasiyetimiz böyle bir yazıyı hak etmiyor."

Cafeler, ister müdavimi olalım ister karşı olalım, Türk toplumu tarafından benimsenmiş bulunmaktadır. Bunları yasaklamak ya da kapatmak yerine "düzenlemek" daha doğru bir davranış olacaktır. Yalnız ve yalnız Internet cafe olarak kurulmuş bulunanların, belli

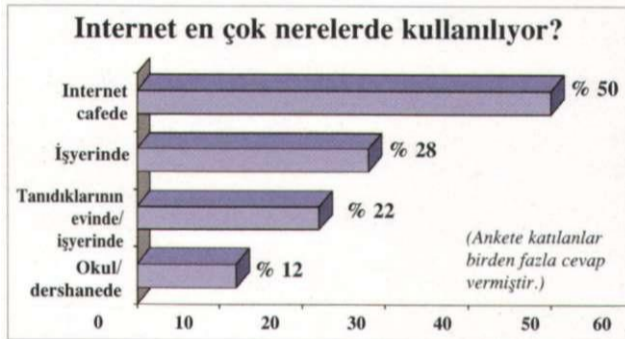
bir disipline kavuşturulması elbette gerekiyor. Çok dolaşan ve her gittiği ilde işini takip edebilmek için buralara uğrayan biriyim. Şu ana kadar biri diğerine benzeyeni görmedim. Genelde salaş kıraathane havasında oldukları da doğrudur. Buraya gelen gençlerin genelde chat veya DVD izledikleri de...

Ancak buraların birer sosyalleşme noktaları olduğu, bir gereksinimi karşıladığı noktasını gözden kaçırmamak gerekiyor. Buraları gençlerden arındırmak yerine, cafelerin hijyen ve temel sağlık şartlarına uymalarını sağlamak daha akıllıca olacaktır.

Ruhsatsız veya lokanta benzeri yerlerdeki cafeler ise giderek artacaktır. Yakın gelecekte Internet'in doğası gereği bir lokantayı Internet cafe tanımından ayırmak zor olacağına benzer. Bu durumda içkili içkisiz lokanta ayırımı gibi "Internetli - Internetsiz" lokanta ayırımı mı yapacağız?

Bana göre Internet cafeleri kapatmak ya da buraları şer yuvaları gibi görmek yanlıştır. Böyle düşünenler varsa, cafelere gitsin, oradaki gençleri, sosyal yaşamı incelesin ve "burayı nasıl yok ederim" yerine, "buraları nasıl güzelleştiririm" noktasından baksın. Bu sayede geliştirilecek çözümler daha hayırlı olacaktır.

seref@oguz.net



Tekofaks ses ve görüntü pazarında

HABER MERKEZİ

Tekofaks Şirketler Grubu, Tekofaks Ses ve Görüntü Sistemleri Paz. ve Tic. A.Ş. adıyla yeni bir şirket kurdu. Bu yeni şirket ile Tekofaks, ses ve görüntü sistemleri pazarına giriş yapmış oluyor. Şirketin Genel Müdürü olarak Engin Sevilir atandı. Şirket, 2001 yılında markalı ithal ürünlerde yüzde 10 oranında bir pazar payı hedeflediğini açıkladı.

Tekofaks Yönetim



Tekofaks Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Bermek.

Kurulu Başkanı Ayhan Bermek, şirketin kuruluş amacının, Panasonic ve Technics markalarını Türkiye'de layık olduğu

yere taşımak olduğunu belirtti ve yeni yapılanmanın tüketiciye Tekofaks servisi getireceğini kaydetti.

Tekofaks Ses ve Görüntü Sistemleri 8 ayrı ürün kategorisinde yaklaşık 200 adet modeli tüketicinin beğenisine sunacak. Şirket, TV'lerden müzik setlerine, video ve video kameralardan ev sineması paketleriyle mobil ses ve görüntü sistemlerine kadar geniş bir ürün yelpazesine sahip. • bthaber@interpro.com.tr

**AŞKINI İNTERNETE YAZ,
İSTEDİĞİN NOKIA TELEFONU KAZAN.**



www.kvk.com

NOKIA
CONNECTING PEOPLE

Sevgililer Günü'nde sevgiline bir sürpriz yap, www.kvk.com'a aşk hikâyenizi yaz, yarışmaya katıl. En iyi hikâyeyi yazan, hem kendisi hem de sevgilisi için istediği model Nokia cep telefonunu kazanacak. Tek şartımız, öykünüzün içinde cep telefonunun da bir rolü olması. Üstelik, oy veren ilk 500 kişiyi de sürpriz hediyeler bekliyor.

Hemen www.kvk.com'u tıkla, aşkını internette milyonlarla paylaş.

25 Ocak - 5 Şubat 2001 tarihleri arasında mektuplarınızı bekliyoruz.

K.V.K.

Yazıcıda IBM-Bilgitaş işbirliği

HABER MERKEZİ

IBM Türk, yazıcı pazarındaki yaygınlığını artırmak amacıyla çözüm ortağı Bilgitaş Bilgisayar'la işbirliği yaptı. İki şirket arasında yapılan anlaşmayla, Türkiye çapında IBM işstasyonu, sunucu ve bilgisayarların dağıtıcılığını yapan Bilgitaş, IBM yazıcıların Türkiye'deki tek dağıtıcısı oldu.

Anlaşmanın duyurulduğu basın toplantısında bir konuşma yapan IBM Türk Kurumsal Sistemler Satış Direktörü İhsan Tunçer, Bilgitaş Bilgisayarca işbirliklerini "birinci lig takımlarının evliliği" olarak niteledi. Ofis ürünleri denince akıllara Bilgitaş Bilgisayar'm geldiğini belirten Tunçer, doğru işi doğru şirketle gerçekleştirmekten mutluluk duyduklarını ifade etti. IBM'in Türkiye yazıcı pazarında bu-

IBM Türk ve çözüm ortağı Bilgitaş Bilgisayar arasında imzalanan anlaşmayla, Bilgitaş Bilgisayar IBM yazıcıların Türkiye'deki tek dağıtıcısı oldu.

güne kadar lider konumda olmadığını kabul ettiklerini söyleyen Tunçer, geçen yıl bu pazarda ciddi oranda satış gerçekleştirdiklerini, bu yıl da agresif kampanyalar ve Bilgitaş'ın desteğiyle

bu rakamları ikiye katlamayı hedeflediklerini söyledi.

Bilgitaş Bilgisayar Genel Müdürü Lusi Adut ise, yazıcı grubunda IBM yazıcıları Bilgitaş'ın ürün ailesinde tutmayı ve pa-

zarı büyütmeyi hedeflediklerini belirtti. IBM'le işbirliklerine 1,5 yıl önce başladıklarını hatırlatan Adut, daha geniş ürün yelpazesıyla daha fazla müşteriye hizmet vererek pazar paylarını artıracaklarını söyledi.

Sırada Unix var

IBM Türk bir süredir Bilgitaş'la Unix sunucu-

lar konusunda da görüşmelerini sürdürüyor. Kurumsal Sistemler Satış Direktörü İhsan Tunçer, IBM Türk'ün Unix pazarında 2000 yılında 1999 yılına oranla yüzde 100'ün üzerinde büyüme gerçekleştirdiğini belirterek, "Şu an bu alanda dağıtıcı kanalıyla satış yapacak duruma geldik. Bir dağıtıcı arayışındayız

ve Bilgitaş'la konuşuyoruz" dedi.

Büyük müşterilerine yönelik doğrudan satışlarını sürdüreceklerini anlatan Tunçer, şirket içinde organizasyonlarını yenilediklerini ve böylelikle çözüm ortakları aracılığıyla yaptıkları satışları iki katına çıkaracaklarını söyledi. •

bthaber@interpro.com.tr

Yönsis'in 2001 hedefi halka arz

HABER MERKEZİ

Yönsis Bilgisayar, 2000 yılında ciro hedeflerinin yüzde 300 fazlasını gerçekleştirerek 15 milyon dolara ulaştığını belirtti. Yönsis Bilgisayar'ın 2001 yılındaki hedeflerinden birisi ise halka arz.

Yönsis Genel Müdürü Murat Çelik, 2000 yılındaki büyümeden memnuniyetini dile getirerek

Ankara Bölge Müdürlüğü'nün açılışından sonra İzmir Bölge Müdürlüğü'nün açılması için gerekli çalışmalar yapıldığını söyledi.

Yönsis Genel Müdür Yardımcısı Cihan Köse ise, 2001 hedeflerinin 2000 yılındaki büyüme trendini devam ettirmek ve halka arz için gerekli altyapıyı oluşturmak olduğunu söyledi.

Köse, 2000 yılı içinde e-ticarete önem verdiklerini bu alanda faaliyet-

lere başladıklarını dile getirdi.

Yönsis'in kendi markası olan Yönsis PC'nin ülke çapında yaygın satış ve teknik destek hizmeti için gerekli çalışmalarını sonuçlandırmak üzere olduklarını belirten Köse, bunun yanı sıra LAN (yerel alan ağı), WAN (geniş alan ağı), kablosuz uygulamalar ile Internet uygulamalarına hız vereceklerini söyledi. •

bthaber@interpro.com.tr



IBM Türk Kurumsal Sistemler Satış Direktörü İhsan Tunçer ve Bilgitaş Bilgisayar Genel Müdürü Lusi Adut, iki şirketin işbirliğinden mutluluk duyduklarını belirttiler.

Etkinlikler Etkinlikler Etkinlikler Etkinlikler Etkinlikler Etkinlikler Etkinlikler

30 Ocak
TÜBİTAK-MAM ve üniversiteler imza töreni
KONU: TÜBİTAK-MAM ile üniversiteler sanayi, yetişmiş insan gücü, bilim ve Ar-Ge için elele veriyor.
YER: TÜBİTAK-MAM Konferans Salonu-Gebze/14.00
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: TÜBİTAK-MAM/0262-641 23 00-2182

31 Ocak
Seagate'in teknoloji seminerleri
YER: Hilton Oteli-İstanbul
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: Diva/0212-279 39 29

1-2 Şubat
Akademik Bilişim'01
YER: Ondokuz Mayıs Üniversitesi/Samsun
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: <http://ab.org.tr> veya bilgi@ab.org.tr

1-4 Şubat
Compex Multimedia& Internet Fuarı
YER: Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı

KATILIM KOŞULLARI: Katılım için davetiye ile mümkün.
AYRINTILI BİLGİ: Rönesans Fuarcılık/0212-235 82 20

13 Şubat
3Com'un düzenlediği Partner3 semineri
YER: Sheraton Oteli-Ankara/13.00
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: 3Com/0212-335 25 05

13 Şubat
İsveç Büyükelçiliği ve TBV'nin düzenlediği IT Day
KONU: Bilişim ülkesi olan İsveç bilgi toplumu olma yolundaki Türkiye ile deneyimlerini paylaşacak.
YER: Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı/9,30
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: Bersay/0212-275 41 29

16 Şubat
TBD'den Panel/Seminer dizisi
KONU: Telekom sektörü ve Internet
YER: TOBB Salonu Bakanlıklar-Ankara/14.00
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: akgul@bilkent.edu.tr

26 Şubat
"Internet'te Marka Yaratmanın 11 Değişmez Kuralı" konulu konferans
YER: Swisotel/9.30
KATILIM KOŞULLARI: Katılım ücretlidir.
AYRINTILI BİLGİ: 0212-282 11 90 Sena Yetginer

27-28 Şubat
Türkiye'de mobil ticaret konferansı
YER: Swisotel-İstanbul
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: ayca@euroforum.co.uk, +44 20 7878 6886

15-18 Mart
Software 2001
YER: Feshane Fuar ve Kongre Merkezi/İstanbul
KATILIM KOŞULLARI: İlgili herkes katılabilir.
AYRINTILI BİLGİ: Veta/0212-254 17 96

19-20 Mart
Bilişim sistemlerinde güvenlik, kontrol denetim 2001 konferansı ve fuarı
YER: Çırağan Palace Oteli
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: Nafiz Ünlü/0216-413 09 53

Bu köşede yayınlanmasını istediğiniz etkinlikleriniz ile ilgili bilgileri dileka@interpro.com.tr adresine gönderebilirsiniz. Etkinliklerdeki değişiklikler ve yeni etkinlikler için www.btnet.com.tr adresine bakabilirsiniz.

DataSET'TEN GELECEĞİN ÇÖZÜMLERİ...

Yaşam
alanlarında
otomasyon
dönemi:

IBS (Intelligent Building Systems)

A K I L L I B İ N A . S İ S T E M L E R İ



Yapısal Kablolama Sistemleri
LAN ve WAN Sistemleri
GigabitEthernet-ATM Çözümleri

İnşaat sektörümüz son yıllarda Türkiye'nin en hızlı gelişen, en verimli sonuçlar üreten sektörü... Mimarlarımız, mühendislerimiz ve müteahhitlerimizin güçbirliğiyle, ülkemizin dört bir yanında **akıllı binalar** yükseliyor. Yaşam alanlarının otomasyonunu sağlayan **IBS (Intelligent Building Systems)** uygulaması ile; binalarda yer alan her türlü otomasyon sisteminin (veri iletişimi, telefon, güvenlik, alarm sistemleri, CCTC, CATV ve EMS v.b.) aynı kablolama üzerinden akışı başarıyla gerçekleştiriliyor... Yapısal kablolama alanında ülkemizin saygın kuruluşlarına hizmet sunan **DataSET**; geleceğin mimarlarını, geleceğin teknolojileriyle buluşturmaya, projelerini IBS teknolojisiyle donatmaya davet ediyor!

AD-POINT
261 44 82



FIBER
OptiSPEED
LaserSPEED
COOPER
PowerSUM
GigaSPEED
WIRELESS
INS

Data SET

Network Sistemlerinde Geleceğin Çözümleri

Merkez: Hanımefendi Sk. No: 79/2 Şişli - İstanbul Tel: (0212) 246 36 28 - 231 49 18 - 225 34 96 Faks: 248 84 11
Ankara: Kavaklıdere Mh. Tunali Hilmi Cd. No: 68/3 Tel: (0312) 467 50 36 - 467 50 37 Faks: 467 81 99
İzmir: Gazi Bulvarı, Gazi İşhanı No: 66 Kat: 5/501-502 Tel: (0232) 425 58 71 - 489 33 07 Faks: 425 71 67

e-mail: dataset@dataset.com.tr • web: www.dataset.com.tr

Sektör Haberleri

Karagöz'ü artık Internet'te izleyin

Flashblind Web tasarımının kurucusu ve sahibi olan A. Faruk Korkmaz, 400 yıllık Karagöz efsanesini Internet üzerinde her bilgisayardan izlenebilecek bir şekilde programladığını duyurdu.

Internet'teki adı Farazi Kozmos olan birinci bölümünde Hacivat ile Karagöz'ün tanışmaları konu olarak işlenmiş. www.karagoz.tv sitesinde animasyonlar, sahne seçimi, lisan seçi-



mi, kamera arkası, Karagöz hakkında genel bilgi ve benzeri ek münüleri bulunuyor.

Ayrıca animasyonun nasıl yapıldığı hakkında da detaylı bilgilere ula-

şabiliyor. Karagöz TV'den Karagöz'ü İngilizce dinleyebilir yada Türkçe Karagöz'ü İngilizce alt yazılı olarak izleyebilirsiniz. Animasyon bir dakika 30 sani-

yede yükleniyor ve izlemeye hazır hale geliyor. www.karagoz.tv'de kullanılan Flash programı ile Turkcell'in Türkiye çapında düzenlenen WebWiz 2000'de hazırladığı animasyonla En iyi Flash uygulaması ödülüne layık görülen A. Faruk Korkmaz daha sonra tüm dünyadaki Flash programcılarının dikkatlerini çeken Swatch saatlerinin ".be.at" modelini tanıtıcı animasyonunu hazırlamıştı. •

Nortel çözümleri Çin'de

Nortel Networks çözümleri Çin'in "Golden Taxation Network" adı altındaki vergi ağının yaygınlaştırılmasında kullanılacak.

Nortel, tahmini değeri 10 milyon doların üzerinde olan yönlendiricilerin, anahtarlayıcıların ve gelişmiş ağ yönetimi yazılımının Golden Taxation Network'te kullanılmak üzere seçildiğini açıkladı. Böylece, devlet

karargahı ile Çin'in 22 bölgesi ve özerk bölgeleri arasında vergi daireleri ana omurga ile bağlanacak.

1995'te Çin Devleti Vergi Bürosu, Golden Taxation Network'ü Nortel Networks yönlendirici cihazlarını kullanarak hizmete sokmuştu. Nortel Networks 1997'de bölgesel düzeyde X25 ağ yapısını sağlayarak projenin bir sonraki evresinin tamamlanmasında işlevsel rol oynamıştı. •

CPG müşterilerine kalite güvencesi

Ericsson'un kurumsal kullanıcılara yönelik tümleşik ses ve veri çözümlerini Türkiye'de sunmak üzere kurulan CPG Ericsson, müşteri hizmetlerinde kalite güvence sistemi oluşturuyor.

CPG Ericsson Organizasyon ve Kalite Güvenlik Müdürü Hakan Özci-

velek, CPG Ericsson olarak ilk hedeflerinin hizmet kalitesini artırarak belli bir standarda oturmak olduğunu söyledi. Özciyelek, CPG'nin kalite güvence sisteminin temelinde 'müşteri odaklı hizmet' anlayışının yattığını bildirerek, "Öncelikle bu süreçteki tüm standartları belirleyerek, bun-

ları dokümanete ettik. Bundan sonraki aşamamız, hizmet kalitesini artırmak için bir otomasyon yazılımının kullanılmaya başlanması. Böylece müşteri memnuniyet düzeyinde ciddi bir artış bekliyoruz" dedi. Özciyelek, daha sonra ise ISO 9001 sürecini başlatacaklarını vurguladı. •

Maximo üreticisinin yeni ismi MRO Software

Bogaziçi Yazılım tarafından temsil edilen PSDI şirketi, adını MRO Software olarak değiştirdi. PSDI, Türkiye'de pek çok kuruluşun kullandığı Maximo Bakım Yönetim Sistemi

yazılımının üreticisi. İşletmelerin etkin tedarik zinciri yönetimi için bakım, onarım ve operasyon (Maintenance, Repair, Operation - MRO) odaklı çözümler geliştiren PSDI'nın yeni adınının, Şubat 2001'de

yapılacak yıllık hissedarlar toplantısında onaya sunulacağı belirtildi. PSDI, bu tarihe kadar faaliyetlerini yeni adıyla sürdürürken, Nasdaq-Borsası'ndaki sembolünü de MROI olarak değiştireceği duyuruldu. •

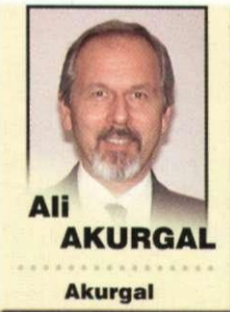
Teknoloji yaratmak: Ödülün öğrettikleri

Artan refah düzeyi, buna bağlı olarak yükselen ücretler, ülkemizin ucuz işçiliğe dayalı üretimden oluşan sanayi malları ile küresel boyutta varlık göstermesini giderek zorlaştırmakta. Rekabet olanağımızı yeniden kazanmak ve daha artırmak için, ulusal boyutta, yarattığımız katma değer içerisindeki işçilik payını azaltmak ve fikri mülkiyet payını artırmak zorundayız. Bunun tek yolu da Ar-Ge yaparak teknoloji üretmek.

Türk Elektronik Sanayicileri Derneği (TESİD), Ar-Ge yaparak teknoloji üretecek kuruluşları özendirerek, eksik yanlarını ortaya

çıkartıp gelişmelerini sağlamak, üstün yanlarını belirleyip bir farkındalık yaratmak için "Elektronikte Yenilikçilik - Yaratıcılık Ödülü" vermekte.

Ülkenin önde gelen Ar-Ge kuruluşları çalışmalarını sergilediler. 2000 yılında ikincisi verilen ödüller, sahiplerini buldu. Ödülün gösterdiği, başvurusu kabul edilen kuruluşların yenilikçilik yaratıcılığa nasıl baktığı üzerine değerlendirmeler önem taşıyor. Ar-Ge çalışmalarına yön vermek açısından, ulusal boyutta eksiklerimizi bilmemiz ve gidermeye çalışmamız yararlı.



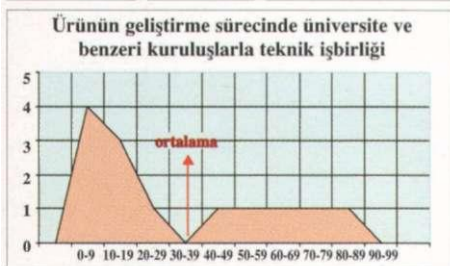
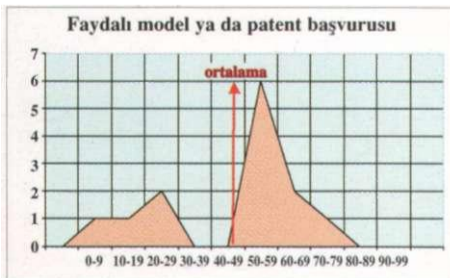
Ali AKURGAL
Akurgal

Bu yola koyulmuş olan kuruluşlar genelde yaratıcılık için gerekli ortamı sağlamaktalar. Ancak iş, buluşlarını, ortaya çıkardıkları fikri mülkiyeti korumaya gelince, yeterli bilincin yerleşmediğini görüyoruz:

Diğer bir gelişmeye açık yanımız ise, üniversite - sanayi işbirliği. Bu alanda, kapatmamız gereken büyük bir açık olduğu ortada. Bu işbirliğinin neden gerçekleşmediği, önündeki engellerin neler olduğu hep tartışılmıştır, ama bir çözümün ortaya çıkmamış olduğu da bu alanda ödüle katılanların aldığı puanlardan açıkça görülmekte.

Peki hedefi kim belirleyecek? Haf-taya. ..

akurgal@netas.com.tr



Ünitel mağazası Kıbrıs'ta

Ünitel, Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'ndeki ilk mağazasını açtı. Şirket, bu açılışla hizmet ağını yurtdışına taşımış oldu. Kıbrıs'taki mağazada cep telefonları ve yüksek teknoloji ürünlerinin yanı sıra, bu ürünlerle birlikte ücretsiz olarak dağıtılan Ledra Net şirketinin Internet erişim paketi Kıbrıs'ta kullanıcıların beğenisine sunuldu.



Ünitel mağazasının açılışını Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti Cumhurbaşkanı Rauf Denktaş, Rumeli Telekom

Grubu İcra Kurulu Başkanı Yardımcısı Enver İbek ve Ünitel Genel Müdürü Coşkun Çoroğlu gerçekleştirdiler. •

HP'den "Sinerji" kampanyası

Hewlett Packard Türkiye, 2001 yılına HP Sinerji adı verilen yeni bir kampanyayla başladı. HP Türkiye iş ortaklarıyla birlikte gerçekleştirilen kampanya 10 Şubat 2001 tarihine kadar devam edecek.

Kampanyada HP Netserver e800 sunucu, HP Omnibook xe3 taşınabilir bilgisayar, HP Vectra V1400 masaüstü bilgisayar, HP Surestore dat8i/24i/40i depolama birimleri,

HP Procurve 2312 ve 2324 anahtarlar, HP LaserJet 2100 TN yazıcı, HP OfficeJet k80 faks-fotokopi-yazıcı, HP CD Writer 8230e ve HP Jornada 545 avuçiçi bilgisayar gibi ürünler sunuluyor.

Müşteriler HP Sinerji Kampanyası süresinde HP Türkiye iş ortakları hakkında detaylı bilgiye aşağıdaki telefon numaralarından ulaşabilirler:

Detaylı Bilgi için:

HP İletişim

Tel: 0212-336 03 32-

0212-336 03 33 m

Bildem İstanbul'da

Bildem, İstanbul-Ataşehir'de yeni ofisini faaliyete geçirdi. Bildem, İstanbul Ofisi'nde oluşturduğu eğitim salonunda e-Development Solutions Center ile yazılım geliştirme konusunda faaliyet gösteren şirketlere metodolojiler ve araçlar ile çözümler sunabilmek için ürün uzmanlarıyla birlikte programlı workshop'lar düzenleyecek.

Bilgi için Bildem Ltd.
Tel: 0312-447 27 00 u

Sektör Haberleri

En çok sevilen öğretmen seçildi

Eğitim portalı elma.turkport.com'un Öğretmenler Günü nedeniyle başlattığı En Çok Sevilen Öğretmen Yarışması'nın sonucu belli oldu. Yarışmada İstanbul Pendik Merkez İlköğretim Okulu sınıf öğretmenlerinden Hasan Hüseyin Yüksel en sevilen öğretmen seçildi. Geçtiğimiz günlerde düzenlenen törenle ödülünü alan Yüksel, Setur Turizm'in katkılarıyla da bir haftasonu için iki kişilik bir Kapadokya Tatili'nin sahibi de oldu.

Ödül töreninde, bir konuşma yapan elma.turkport.com Genel Yayın Yönetmeni Fulya Sarı, bu yarışmayla çocukların ve gençlerin internet'te aktif ve yapıcı anlamda



kullanma alışkanlığını sağlamayı hedeflediklerini belirtti.

En çok sevilen öğretmen seçilen Hasan Hüseyin Yüksel ise kazandığı ödülünden duyduğu mutluluğu dile getirerek, "Öğrencilerim tarafından bu kadar sevildiğimi bilmek özellikle de bu şekilde ödüllendirilmek çok mutluluk verici bir duy-

gu. Ancak ben sadece Türkiye Cumhuriyeti'nin herhangi bir öğretmeniyim ve burada bütün öğretmen arkadaşlarımı temsilen yer alıyorum." diye konuştu.

"En Çok Sevilen Öğretmeni" belirleyen öğrencilerin mesajları <http://elma.turkport.com> adresinde yayınlanıyor. •

Kıbrıs'a KıbrısBee

RT. NET'in hizmeti olan WebBee, 12 dolara bir yıllık sınırsız internet erişimini KıbrısBee paketleriyle Kıbrıslılara ulaştırdı. K.K.T.C. Cumhurbaşkanlığı, Rauf Denktaş'ın katılımıyla gerçekleştirilen Ünitel Technomarket açılışında dağıtılan KıbrısBee, Ledra Net ağıyla Kıbrıs'ta kullanılacak. KıbrısBee paketleri, Ledra Net dağıtım noktalarından 15 Mart 2001 tarihine kadar ücretsiz olarak temin edilecek.

Ledra Net'in, Kıbrıs'ta kesintisiz ve hızlı hizmet verebilmesi için yarım milyon dolarlık teknik ve pazarlama yatırımı yaptığı belirtildi. •

Opel Türkiye, "Millenium Open"ı seçti

Opel Türkiye, Netsis'in ERP çözümü için hak zırladığı "Millenium Open" sürümünü kullanmaya başladı. "Millenium Open" sürümü, verileri güvenli bir ortamda muhafaza ederek, elektrik kesintilerinden ve bilgisayar arızalarından etkilenmiyor.

Netsis'in ticari paketlerini kullanan Opel, uygulamayı İzmir-Torbalı fabrika ve İzmir-Hadımköy olmak üzere iki merkezde sürdürecektir. İzmir-Torbalı'da Netsis'in finans-stok/depo yönetimi, satın alma, muhasebe personeli, üretim, MRP 1 ve maliyet mu-

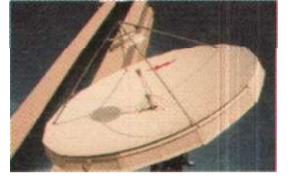
hasebesi uygulamaları sürdürülüyor. İstanbul-Hadımköy'de de finans, stok, satın alma, satış ve depo yönetimi uygulamaları gerçekleştiriliyor. 60 kullanıcının bulunduğu bir ortamda hizmet verecek olan "Millenium Open" paketi için, her iki yerde de Microsoft NT işletim sistemi ile Microsoft SQL veritabanlarının seçildiği belirtildi. "Millenium Open"ın LOG sistemine ve yüzde 100 veri güvenliğine sahip olduğu, açık mimarisi sayesinde ise, seçilen ilişkisel veritabanında çalışan kullanıcılara Windows 2000'in arayüzünün kolaylıklarını sunduğu belirtiliyor. •

Dexar'dan Maliye Bakanlığı'na uydu bağlantı desteği

Devlet harcamalarında tasarruf sağlayacak ve yolsuzlukların azaltılmasında etkili olacak "SAY-2000İ Web Tabanlı Saymanlık Otomasyon Sistemi Projesi"nin 'acil durumlar için mobil uydu saymanlık sistemleri'ni Dexar sağlayacak. Projenin iletişim ve işletim altyapısı ihalesini kazanan Alcatel, projede

acil durumlarda ve gereksinim duyulduğunda kullanılacak 'uydu bağlantısı ile yedeklenmiş sistem' konusunda Dexar'ı iletişim altyapısı ortağı olarak seçti.

Maliye Bakanlığı Muhasebat Genel Müdürlüğü bünyesindeki bin 660 saymanlığın birbirine bilgisayar ağı ile bağlanması ve devlet hesaplarının günlük olarak izlenmesi amacıyla gerçek-



leştirilen projede, Dexar'ın uydu teknolojisi ile bilginin hızlı ve etkin biçimde paylaşımını sağlayan BOD (isteğe bağlı bant genişliği) hizmetinden faydalanılacak. BOD servisi her türlü doğal afette oluşabilecek karasal bağlantı kesilmelerinde kullanılacak. •

DOL'dan iş dünyasına özel hizmetler

Doğan Online, her ölçekteki kuruluşlara kaliteli hizmet verebilmek, kuruluşları internetle tanıştırmak ve iş yapış şekillerini internet'e taşımaları için gerekli platformu sağlamak

amacıyla kurumları hedefleyen "İş Dünyasına Özel" internet hizmetleri vermeye başladı.

Konuyla ilgili bir açıklama yapan Kurumsal Hizmetler Direktörü Sevgi Üstündağ: "Kurumsal pazara, bireyselden tü-

müyle ayrı bir marka ile giriyoruz" dedi. Üstündağ, hedeflerinin kuruluşların iş yapış şekillerini anahtar teslim hizmetlerle internet'e taşımak olduğunu ve pazara uzun vadeli planlama yaparak girdiklerini belirtti. •

Bilgisayar satışlarında dell.com başarısı

Deli'in günde 30 milyon dolar satış geliri elde eden internet sitesi www.dell.com, bağımsız araştırma şirketi Web Marketing Association tarafından düzenlenen 2000 WebA-

ward ödüllerinde, bilgisayar satışlarında en başarılı site olarak seçildi. Ayrıca Dell.com, üçüncü çeyrekte elde ettiği 16 milyar dolarlık satış geliri ile Fortune 500 sıralamasında da 110. sırada yer almıştı. İnternet üzerinde yer alan

şirketlerin siteleri için üstünlük standardı belirlemek üzere her yıl dağıtılan WebAward ödüllerinde web siteleri tasarım, yenilik, kapsam, teknoloji, etkileşimlilik ve kullanım kolaylığı kriterlerine göre değerlendiriliyor. •

Superonline kalitesini belgeledi

Superonline, ISO 9001 belgesini Houston /Teksas'ta bulunan bağımsız, uluslararası denetleme kuruluşu olan AB S

QE (ABS Quality Evaluations)'dan aldı. 2000 yılı içerisinde ISO 9001 sertifikasına başvuran Superonline dokuz ayda hazırlıklarını tamamlayarak sertifikayı almaya hak kazandı.

Ayrıca Superonline abonelerini bilgilendirmeye yönelik hazırladığı ürün, hizmet ve duyuru gibi yeni gelişmeleri aktardığı www.superonline.net sayfasını yeniledi. Kullanım işlemleri ile detaylı bilgilerin verildiği siteden çevrimiçi abone olabilmek de mümkün. Superonline Guide 4.1 sürümü yine bu siteden indirilebiliyor. •



İhaleler İhaleler İhaleler İhaleler İhaleler İhaleler İhaleler İhaleler İhaleler

Kurum	Kapsam	Şartname Temini	Resmi Gazete	Son Başvuru
MSB Ankara İç Tedarik Bölge Başkanlığı 3 Nolu Satın Alma Başkanlığı	İnternet hizmeti satın alınacak.	Şartnameler, Ankara, İstanbul İç Tedarik Bölge Başkanlığı'ndan alınabilir.	15 Ocak 2001	29 Ocak 2001
İETT Genel Müdürlüğü	89 adet bilgisayar ve 44 adet yazıcı satın alınacak.	Şartnameler, Metrohan 1.nci katında bulunan merkez veznesinden 20 milyon TL karşılığında alınabilir.	23 Ocak 2001	31 Ocak 2001

İhalelerdeki değişiklikler ve yeni ihaleler için www.btnet.com.tr adresine bakabilirsiniz.

Bilkom'un gözü tüketici pazarında

MELTEM
DEMIRYONAR

Sayfa 1 >

Koç Holding desteğini arkasına alan Apple Computers'm Türkiye dağıtıcısı Bilkom, yeni yıla yeni hedeflerle giriyor. 2000 yılını yüzde 50 büyüme oranıyla kapatan Bilkom, Koç Holding bünyesindeki diğer şirketlerle yaratmayı planladığı sinerjilerle bu yıl da hedeflediği yüzde 60 büyüme oranını rahatlıkla yakalayabileceği inancında.

Apple/Bilkom'un hedefleriyle ilgili bilgi veren Apple/Bilkom Genel Müdürü Tijen Mergen,

Koç Holding'in kendilerine sağlayacağı yeni finans modelleri, yeni kanallar ve tüketici tarafında Migros, Arçelik ve Beko gibi holding bünyesindeki şirketlerin desteğiyle çok farklı uygulamalar gerçekleştirmeyi planladıklarını söyledi.

Bilkom'un mevcut kanallarının yayıncılık sektöründe çalışan şirketlerden oluştuğunu ve yeterli sayıda olduğunu anlatan Mergen, tüketici kanalı için ise yeni bir yapılanmanın şart olduğunu vurguladı.

Şubat ayına kadar yeni yapılanmasını tamamlanmayı planlayan şirket, kanal sayısını arttırmak

Apple Computer sını Türkiye dağıtıcısı Bilkom, Koç Holding ile birlikte 200V de atağa kalkmaya hazırlanıyor. Şirket, bu yıl tüketici pazarındaki pazar payını artırmayı hedefliyor.

yerine değişik kanalları devreye sokmak istiyor. Koç Grubu içindeki şirketlerle farklı kampanya programları gerçekleştirmeyi düşündüklerini anlatan Mergen, "Özellikle tüketici kanalında sadece bayinin yapabileceği çok fazla birşey yok. Düşüncemiz bayileri kampanya ve promosyonlarla desteklemek.

Bunun için de Koç Holding içindeki tüm şirketlerle çalışmak istiyoruz" diye konuştu.

Hedef tüketici pazarı

2001 yılında tüketici sektörüne yönelik büyük beklentileri olan Bilkom, bu yıl tüketici pazarındaki payını arttırabilmek için bir tanıtım bütçesi de ayırdı. Şirket ayrılan

bütçeyle son kullanıcılar Macintosh'un iyi bilmedikleri fiyat kalitesi, kolay kurulum, ofis uygulamalarının sorunsuz çalıştırılabilmesi gibi tüm özelliklerini Mart ayından itibaren farklı kampanya ve promosyonlarla duyuracak.

Mergen, 2001 yılında Koç Grubu'yla birlikte hem kurumsal pazarda hem de eğitim pazarında atağa kalkacaklarını da iddia etti. Mergen, eğitim alanında üniversite öncesi okullara donanımın ötesinde hizmet ağırlıklı çözümler sunmayı planladıklarını anlattı.

Bugüne kadar uygun finans çözümleri olmadığı için yayıncılık sektö-

ründe Bilkom'un pazar payının medya grupları ve klasik yayıncılıkla sınırlı kaldığını anlatan Mergen, bu yıl bu alanda getirecekleri yeni finansal çözümlerle yayıncılık sektöründe ofis otomasyonu gibi daha büyük projelere imza atacaklarını ifade etti.

Bugüne kadar kanallarının daha çok klasik yayıncılık sektöründe hizmet veren şirketler olduğunun da altını çizen Mergen, KoçSistem'in kurumsal müşterilerinin de kendileri için yeni bir pazar yaratacağına inandıklarını, bu yeni pazarı da kısa sürede büyütebileceklerini kaydetti. •

meltemd@interpro.com.tr

Progress Software artık holding

BELİZ KUDAT

Progress Software, küresel olarak yeniden yapılanarak holding

oldu. 2001 yılından itibaren geçerli olan yeni yapıyla Progress Software holdingin altında The Progress Company, Progress SonicMÇ),

Nosphere ve PSC Labs olmak üzere dört şirket bulunuyor.

Konuyla ilgili olarak bilgi aldığımız Progress Software Türkiye Yöne-

ticisi Haydar Bektaş, yeni yapılanmanın Türkiye için geçerli olmadığını belirtti. Progress'in yeni küresel yapılanmasında amacın pazar lideri olduğunu vurgulayan Bektaş, yeni yapılanma ile alınan kararlarla ilgili olarak şunları söyledi: "Bu yapılanmayla Progress, Progress uygulama geliştiricileriyle daha yakın çalışma kararı aldı. Umut vaat eden ve Progress'e katma değer sağlayacak uygulama geliştiricilerin yüzde 10'uyla daha yakın bir şekilde çalışılacak. Aynı uygulama, Türkiye'deki Progress uygulama geliştiricileri için de geçerli."

Şu anda dünyada 2 bin 600'ün üzerinde Progress uygulama geliştirici şirketin bulunduğunu ifade eden Bektaş, bu şirketlerin 5 binin üzerinde çözüm ürettiklerini kaydetti. Bektaş, yüzde 10'a giren uygulama geliştiricilerin Progress ile birlikte sektör lideri olacaklarını iddia etti.

Progress Türkiye'ye merkezden ödül

Progress Software Türkiye, 2000 yılındaki başarılı satışlarından ötürü Progress tarafından ödüllendirildi. Progress Türkiye, bölgesinde en fazla satış yapan şirket olarak seçildi. 2000 yılında bir önceki yıla oranla yüzde 25 ciro artışı elde ettiklerini belirten Haydar Bektaş, 2001 'de de aynı oranda bir artış elde etmeyi hedeflediklerini söyledi. •

Progress Software, küresel olarak yeniden yapılanarak holdingleşti. Yeni yapı, Progress in Türkiye operasyonu için geçerli değil.



Progress Software Türkiye Yöneticisi Haydar Bektaş, yeni yapıda öngörülen Progress uygulama geliştiricilerle yakın çalışma ilkesinin Türkiye'de uygulanacağını kaydetti.

İkinci şirket Progress SonicMQ ise, e-işe odaklı bir yapıda organize edilmiş. B2B (işten işe) ürünleri geliştiren SonicMÇ, yine SonicMQ ismini taşıyan ve daha önce Progress Software'in pazara sunduğu Java mesajlaşma sistemini geliştiriyor ve pazara sunuyor. Bu sistem, CommerceOne gibi dünyaca ünlü şirketler tarafından halen kullanılmakta. Şirketin hedefi, 2001 yılında B2B mesajlaşma sistemlerini 2000 yılı gelirlerinin 3 katına çıkarmak.

Nosphere şirketi de, Progress açık veritabanını destekleyen ürünleri pazara sunuyor. Dördüncü şirket PSC Labs ise, Progress'in yeni fikirleri desteklemek amacıyla oluşturduğu bir kuruluş. Yeni teknoloji ve yeni ekonomiye uygun işlere destek verecek olan şirket, destekleyerek faaliyete geçmesine yardımcı olacağı yeni ekonomi şirketleriyle, 3 yıl içinde en az 30 milyon dolarlık bir gelir elde etmeyi hedefliyor. •

belizk@interpro.com.tr

Emekler ödüllendirilmen

iki ay önce, bilişim sektörünün önde gelen şirketlerinden birinin genel müdürü olan arkadaşım beni aradı. İnterpro Bilişim Ödülüne başvurmak için projenin yıl sonuna kadar bitmesi mecburiyeti var mı diye sordu. "Evet" cevabını alınca - "O zaman arkadaşlara söyleyeyim, çabuk olsunlar" dedi. Bu çok anlamlı ve beklenmedik konuşma ben de öylesine olumlu izler bıraktı ki, ödül deyince aklıma geliyor.

İkibin yılı ürün ve proje hasadının toplanması bitti ve değerlendirme başladı.

Bu yıl başvuru sayısı olarak geçen yılın yaklaşık iki katına çıktı. Başvuranlar heyecanlı, istekli ve dikkatli. Danışıyorlar, soru soruyorlar. Çok ciddiye almışlar. Emeklerinin karşılığını görmek istiyorlar.

Şimdi iş, sektörümüzün saygın işadamları ve akademisyenlerinden kurulu jüri ve denetçilere kaldı. Çoğunluğu geçen yıl da başarılı hizmet veren bu ekibe bazı gençler de katıldı. Değerlendirmenin hiçbir karar sürecinde İnterpro yok.

Değerlendirme üç aşamalı. Birinci aşamada ön başvuruların tümü, denetçiler tarafından yerinde incelenecek.

Yıl içinde tamamlanmış ve işletmeye alınmış mı? İşlerliği var mı? Kategorisi doğru mu? Daha sonra jüri devreye girecek ve her kategorideki ilk beşi belirleyecek. İşte bundan sonra finalistlere yazım kılavuzu gönderilerek detay proje başvurularını yapmaları

istenecek. Son aşama yine jürinin. Her kategorinin en iyisi belirlenecek.

Buluşma Nisan'ın 27'sinde. Geçen yılı yaşayanlar hemen hatırlayacaktır - smokin, tuvalet, heyecan, iştah, başarı, ödüller ve eğlence. Bu yıl öncekinden daha etkileyici, daha akılda kalıcı olmalı.

Sektörümüzün en saygın buluşma noktası olarak İnterpro Bilişim Ödülleri, ödül tören ve balosunu tüm sektörümüzün sahiplendiğini görmek güzel.

Güzel şeyleri yaşatmak, en az yaratmak kadar zordur. Bilişim ödülleri İnterpro ortaya koymuş, sektör içini doldurmuş ve geliştirmiştir. Sadece proje ödüllendirmesi değil, işin sosyal boyutu da eşsiz öneme sahip.

Her gün yaşadığımız inanılmaz yolsuzluk ve olumsuzlukların arasında, kıymetli ortak değerlerimize daha fazla önem verelim ve sahip çıkalım.

zaferk@interpro.com.tr



Zafer KURDAKUL

"Şans yalnızca hazır olan zihinlere güler."

Louis Pasteur

Anlaşılamıyoruz

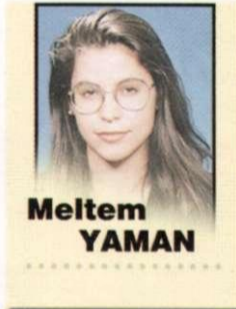
İnsanlar Adem ve Havva'nın çocukları olduklarını, kardeş olduklarını unutup öylesine birbirlerini yemişler ki, korkunç olaylar sıradan sayılıyor. Aztekler yok, Inka bir tane bulan varsa gösterebilirsin. Yahudiler az kalsın bitiyordu. Amerika'daki zenciler köleliği kabul etmekle sürünerek de olsa soykırımdan kurtuldu. Çeçenler bir avuç kaldı. Çerkezler de... Irak'a hala bomba yağıyor. Boşnaklar, Arnavutlar azaldı. Irak'taki Türkmenler soykırıma uğradı. Peşmergelere sınırlarımızı açmasak bitmişlerdi. Bulgaristanlı soydaşlar rejim değişene dek yine bize sığındı. Bizim Birinci Dünya Savaşından canlı çıkmamız bir mucize. Hasta adam nasıl oldu da dirildi, hatta varlığına hala alışamadı.

Öyle dönemler yaşandı ki biraz altıncı his olması cadı sayılıp yakılmaya, faklı mezhepten ya da dinden olmak katledilmeye kafiydi. Bunlar normal ve doğaldı. Bir yer işgal edildiğinde "Öteki"nin izi bile kalmaması diye mimari de yerle bir edilirdi. İnsanlar o kadar alışık ki kendinden farklı olanı "öteki" sayıp sırt çevirmeye, dışlamaya, uzaklaştırmaya hatta daha fazlasına; bu zalimlikler olara normal geliyor. Ulusun yüksek menfaatleri ön plana geçiveriyor. Herkes eşit ama birileri daha eşit; Anglo-Sakson, beyaz adamlar en eşit. Arada sırada da toplanıp "Özür dile, özür dile..." diye tuttururlar, göstermelik törenler yaparlar. Biz de işlemediğimiz suçları itiraf ettirip imza attırmaya çalışırlar. Kendileri kanıksamış ya...

O dönemde insanları dinlerinde serbest bırakmak görülmemiş. Her ulusa hak ve özerklik vermek, ticaret hakkı vermek, devlette önemli görevlere getirmek görülmemiş, mimariye dokunmak hatta korumak görülmemiş. Şimdi şimdi deniyor. Çokuluslu Yugoslavya örneği ortada... Amerika Başkanı ilk konuşmasında, kölelik kaldınlah 100 yıl olduğu halde hala "Afrika kökenli vatandaşlarımızın durumunu iyileştireceğiz" sözünü vurgulama gereğini duyuyor. Sonra da Birinci Dünya Savaşının ortasında, askere gitmemiş de savunmasız komşularına eşkiyalığa kalkışmış

bir isyancı grubun maruz kaldığı kalmadığı, devletin de kişilerin de meşru müdafaa sınırları içindeki birkaç olayının peşine düşüyor. Aynı dönemde aynı ulustan isyancı olmayanlar devlet yönetiminde, iş dünyasında yerlerini, güçlerini muhafaza ederken asılsız iddiaları ortaya koyabiliyor. Ve buna tepki vermemiz de anlamsız bulunuyor. "Neden bu kadar büyüttüğümüz anlaşılabilir mi? Anlaşılamaz. Neden insanların dine, mezhebine kanşılmadığının anlaşılabilir mi gibi..."

Neden en ufak bir tehdit karşısında her ihtimale karşı insanlara, uluslara, süne zararlısı muamelesi yapıp homojen bir ırk olarak kalmayı aklımıza bile getirmeyişimizin anlaşılabilir mi gibi...



Meltem
YAMAN

Topraklarımızdaki dini, ulusal, idari vd. diğer mimariye dokunulmaması, daha iyi, daha sağlam olanların da yapılmasının, iş yaşamının gelişmesi için yollarda güvenliğinin sağlanmasının anlaşılabilir mi gibi... Yeraltı, yerüstü tüm kaynakların merkeze devşirilmeyişi, çocukların Enderun'da

devlet kademelerinde en yüksek düzeylere çıkabilecek gibi yetiştirilişinin anlaşılabilir mi gibi...

Dünyanın günümüzdeki zihinsel birikimiyle, değil başkalarının, bu topraklarda yetişmiş olan bizlerin bile kendimizi anlamamız kolay değil. Akademik bildiri, tez vs. yayınlamak yerine yürüyüşle, her ulustan bizi seven, sözümüze değer veren, güvenen dostlarımızın sayısını arttırmak yerine, bayrak yakmakla tepki verenlerimiz bizi ne kadar anlayabilir? Dilini konuşmazsak nasıl iletişim kurabiliriz? Kendimizi düzeltmezsek nasıl kabul görebiliriz? Osmanlı ilk 400-500 yıl daha rahattı, ne zaman performans düşüdü, devlet görevlerini aksatmaya başladı, isyanlar, huzursuzluklar o zaman arttı. Kaliteli insan, kaliteli iş, kaliteli yönetim herkese yararlıdır. İhtiyacı karşılar, kabullenilir. Osmanlı'nın fetih dönemlerindeki kabullenilişimiz gibi, tıpkı millet-i sadıka diye bilinir olmuş vatandaşlarımızın, dürüst temiz çalışmalarıyla Osmanlı'da da Cumhuriyetimizde de kendilerine temiz yer edinişleri gibi...

meltemy@altavista.com

Eğitimde "Sanal Kampus" dönemi

MELTEM
DEMIRYONAR

Dünya çapında 40 ülkede 250'nin üzerinde eğitim merkezinde bilgisayar ve bilgi teknolojileri alanında eğitim hizmetleri veren ExecuTrain'in Türkiye ofisi, geçtiğimiz günlerde İstanbul'da tanıtım amaçlı bir toplantı düzenledi. Toplantıda şirketin gerçekleştireceği yeni eğitim programları da kapsamlı olarak tanıtıldı. Kurumsal şirketlere yönelik eğitimler sunan şirketin bu ay itibarıyla Türkiye'de hayata geçirdiği sanal eğitim programı "ExecuTrain Virtual Campus" (EVC) katılımcıların büyük ilgisini çekti.

ExecuTrain Virtual Campus, kullanıcılara ExecuTrain'den aldıkları bir şifreyle Internet üzerinden her çeşit son kullanıcı eğitimlerini ve teknik eğitimlerini alma olanağı sunuyor. <http://virtual-campus.executrain.com> adresinden ulaşılabilen ExecuTrain Virtual Campus'te katılımcılara 11 farklı konu başlığı altında 700'ün üzerinde eğitim sunuluyor. Eğitimler arasında Microsoft Office uygulamaları gibi temel bilgisayar eğitimlerinin yanı sıra veritabanı, programlama, proje yönetimi ve webmaster gibi teknik alanlarda da çok farklı eğitimler bulunuyor. Site katılımcıların çoklu ortam uygulamaları kendi kendilerine, gerçek dünyada ders alır gibi eğitim almalarına olanak tanıyor. Kurs kataloğundan istedikleri dersleri seçme şansına sahip olan katılımcılar, seviye sınavlarına girerek istedikleri dersleri

Bilgisayar eğitimleri alanında hizmet veren ExecuTrain, yeni eğitimlerini tanıttı. Internet'te her türlü eğitimi gerçek hayatta alıyor gibi alma olanağı sunan ExecuTrain Virtual Campus uygulaması, büyük ilgi gördü.

istedikleri seviyede alabiliyorlar. Learning Advisor bölümünde gereksinimleri doğrultusunda kurs seçebilen ve değerlendirme ve sertifikasyon sınavlarına girebilen katılımcılar, Store bölümünde eğitim aldıkları konularla ilgili çeşitli kitap ve kaynaklara ulaşarak bu kaynakları satın alabiliyorlar. Student Uni-



ExecuTrain Türkiye'nin kurucusu Hüseyin Kömürçüoğlu, Türkiye'deki tüm son kullanıcı ve teknik eğitimlerinin EVC'de mevcut olduğunu söyledi.

on bölümü katılımcılar arası görüş ve bilgi alışverişine, Student Service bölümü ise transkriptlerini izleme ve kendileriyle ilgili bilgileri düzenleme olanağı sunuyor.

Etkileşimli eğitim olanağı

EVC'nin en büyük özelliği kendi kendilerine eğitim alabilmelerinin yanı sıra katılımcıların Internet üzerinden konunun uzmanından gerçek zamanlı eğitim alma olanağına da sahip olmaları. Bu uygulamada katılımcılar siteye belirtilen ders saatlerinde bağlanarak karşılarındaki bir eğitmen

bire bir ders alma olanağı buluyorlar.

ExecuTrain bu yıl ayrıca dünya çapında belli başlı Internet birlikleri tarafından tanınan Certified Internet Webmaster (CrW) eğitim programını da eğitimlerine ekledi. Bu eğitim programında, katılımcılar Temel Internet eğitiminin yanı sıra CIW Designer, Master CIW Administrator ve Master CIW Enterprise Developer başlıkları altında 3 dalda uzmanlaşma olanağı buluyor.

Türkiye'de bugüne kadar daha çok kullanıcı eğitimleri gerçekleştirdiklerini anlatan ExecuTrain Türkiye'nin kurucusu Hüseyin Kömürçüoğlu, Internet'in sağladığı olanaklar sayesinde eğitimde büyük değişim yaşandığını belirtti. Kömürçüoğlu, bu programdaki eğitim çeşitliliğine dikkat çekti. Kömürçüoğlu, "Türkiyede verilen ve verilmeyen tüm eğitimleri EVC üzerinde bulmak mümkün. Bizde belli bir konuda o konunun hocası yoksa katılımcıları hemen EVC'ye yönlendiriyoruz." diye konuştu.

ExecuTrain geçtiğimiz günlerde Prometric Thompson'la imzaladığı anlaşmayla bu yılın başından itibaren Prometric Test Merkezi olarak bağımsız sertifikasyon merkezi olarak da hizmet vermeye başladı. •

meltemd@interpro.com.tr



BİLGİSAYAR EĞİTİMİ VE DANIŞMANLIĞI

EĞİTİM ADI	Eğitim Süresi	Eğitim Tarihi
Administering a Microsoft SQL Server 2000 Database Course No.2072	30	12-16 Şubat 2001 09.30-16.30
Programming a Microsoft SQL Server 2000 Database Course No.2073	30	19-24 Şubat 2001 09.30-16.30
Creating and Managing Web Sites Using FrontPage 2000 Course No.1592	12	22-23 Şubat 2001 09.30-16.30
Implementing Windows 2000 Network Infrastructure Course No.2153	30	10-11-17-18 Şubat 2001 09.00-18.00
Internetworking MS TCP / IP on MS Windows NT 4.0 Course No.688	30	13-14-15-16-Şubat 2001 09.00-18.00
Designing Windows 2000 Networking Services Infrastructure Course No.1562	24	03-04-10 Şubat 2001 09.00-18.00
Designing Windows 2000 Migration Strategy Course No.2010	12	10-11 Şubat 2001 09.00-18.00
Mastering MS Visual Basic 6.0 Development Course No.1013	30	05-09 Şubat 2001 09.30-16.30
Implementing and Administering Windows 2000 Directory Services Course No.2154	30	18-24-25 Mart 2001 09.00-18.00
Mastering Web Site Development Using MS Visual InterDev 6.0 Course No.1017	30	05-09 Şubat 2001 09.30-16.30
Mastering Microsoft Access 2000 Programming Course No.1300	18	05-08 Şubat 2001 09.30-16.30



Tel: 0216 349 45 95
http://www.bilginc.com
info@bilginc.com



BThaber

Bilişim sektörünün lider yayını BThaber'in,

İNSAN KAYNAKLARI

sayfaları aradığınız bilişim teknolojileri

uzmanlarına ulaşabilmeniz için

en doğru adres...

8.000 abonesi, ortalama 7 kişi tarafından okunurluğu, % 97'si

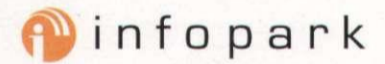
bilgisayar kullanan ve % 65'i Internet'e bağlı okur profili,

34 yaş ortalaması ile aradığınız doğru insan kaynağına

ulaşabileceğiniz uygun fiyatlı etkin yayın, BThaber

Sütun/santim fiyatı
12 \$ + KDV

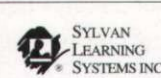
www.infopark.com.tr



29 Ocak-02 Şubat 2001	#335	SCO UnixWare 7 Network Administration	5 gün/30 saat
29 Ocak-02 Şubat 2001	#1562(Gece)	Designing a MS Windows 2000 Network Services	30 saat
29 Ocak-02 Şubat 2001	C++ II	C++ II	5 gün/30 saat
05-09 Şubat 2001	#2153	Implementing Windows 2000 Network Infrastructure	5 gün/30 saat
05-09 Şubat 2001	#1011	Mastering MFC Fundamentals Using Microsoft Visual C++	5 gün/30 saat
05-09 Şubat 2001	#2152(Aksam)	Implementing Windows 2000 Professional and Server	30 saat
05-09 Şubat 2001	#1572	Implementing & Managing MS Exchange 2000 • KAMPANYA-Izmir	5 gün/30 saat
12-16 Şubat 2001	#1572	Implementing & Managing MS Exchange 2000 • KAMPANYA-Ankara	5 gün/30 saat
12-16 Şubat 2001	#1013	Mastering MS Visual Basic 6.0 Development • Izmir	5 gün/30 saat
12-16 Şubat 2001	#983	Acc Training on MS Windows NT 4.0 • KAMPANYA	5 gün/30 saat
12-16 Şubat 2001	ACT	Compaq Teknisyen Eğitimi • Izmir	5 gün/30 saat
12-16 Şubat 2001	#2152(Aksam)	Implementing Windows 2000 Professional and Server	30 saat
12-16 Şubat 2001	#1562	Designing a MS Windows 2000 Network Services	4 gün/24 saat
19-23 Şubat 2001	#2152(Aksam)	Implementing Windows 2000 Professional and Server	30 saat
19-23 Şubat 2001	#868	Interworking MS TCP / IP on MS Windows NT 4.0 • KAMPANYA	5 gün/30 saat
19-23 Şubat 2001	MS W & E	MS Word 2000 & MS Excel 2000	5 gün/30 saat
19-23 Şubat 2001	#973	MS Exchange Server 5.5 Series-Design and Implementation	5 gün/30 saat
26-27 Şubat 2001	#838	Secure Web Access Using MS Proxy Server 2.0	2 gün/12 saat
26 Şubat-02 Mart 2001	#983 & #688	MS Windows NT 4.0 & MS Windows TCP / IP	10 gün/60 saat
26-28 Şubat 2001	#2151(9-17)	Windows 2000 Network and Operating System Essentials	3 gün/18 saat
26 Şubat-02 Mart 2001	#2153	Implementing Windows 2000 Infrastructure • Izmir	5 gün/30 saat
26 Şubat-02 Mart 2001	#827	Administering Microsoft Systems Management Server 2.0	3 gün/18 saat
26 Şubat-02 Mart 2001	MS W & E	MS Word 2000 & MS Excel 2000	5 gün/30 saat
12-16 Mart 2001	#2153(Aksam)	Implementing Windows 2000 Network Infrastructure	30 saat
12-16 Mart 2001	#2152(9-17)	Implementing Windows 2000 Professional and Server	5 gün/30 saat
12-16 Mart 2001	ACT	Compaq Teknisyen Eğitimi	5 gün/30 saat
12-16 Mart 2001	#2072	Administering a MS SQL Server 2000 Database	5 gün/30 saat
19-23 Mart 2001	#1568	Updating Admin. & Supporty Sk. from MS Exc. 5x10 MS Exc. 2000	5 gün/30 saat
19-23 Mart 2001	MS W & E	MS Word 2000 & MS Excel 2000	5 gün/30 saat
19-23 Mart 2001	#1013	Mastering MS Visual Basic 6.0 Fundamentals	5 gün/30 saat
19-23 Mart 2001	#2161(19-22)	Windows 2000 Network and Operating System Essentials	3 gün/18 saat
19-23 Mart 2001	#2153(Aksam)	Implementing Windows 2000 Network Infrastructure	5 gün/30 saat
26-30 Mart 2001	#2153(9-17)	Implementing Windows 2000 Network Infrastructure	5 gün/30 saat
26-30 Mart 2001	#2151(18-22)	Windows 2000 Network and Operating System Essentials	18 saat
26-30 Mart 2001	ASE I	Compaq Sistem Mühendisliği Eğitimi	10 gün/60 saat
26-30 Mart 2001	MS W & E	MS Word 2000 & MS Excel 2000	5 gün/30 saat
26-30 Mart 2001	#2153(Aksam)	Implementing Windows 2000 Network Infrastructure	5 gün/30 saat
26-30 Mart 2001	#2151(9-17)	Windows 2000 Network and Operating System Essentials	3 gün/18 saat

ANKARA
Tel: (0.312) 478 15 40 (pbx) Fax: (0.312) 478 15 44
E-mail: bilgi@infopark.com.tr http://www.infopark.com.tr
EĞE BÖLGE MÜDÜRLÜĞÜ
Tel: (0.232) 445 07 16 Fax: (0.232) 482 29 74
E-mail: faruk@infopark.com.tr

Ayrıntılı bilgi için arayın.



TradeSoft

YAZILIM MÜHENDİSLERİ ARIYOR

- MS-SQL SERVER
- VISUAL BASIC
- ASP
- Konularında minimum 2 yıl deneyimli
- Tercihen finans uygulamalarında çalışmış
- Erkek adayların askerliklerini yapmış olmaları gerekmektedir.

İlgilenen adayların 31.01.2001 tarihine kadar aşağıdaki adreslere başvurmaları rica olunur:

Fax: 212 – 287 45 51

e-mail: keremc@tradesoft.com.tr



Elektronik komponentler ve digital bilişim teknoloji ürünleri ile network cihazları konusunda temsilcilik ve distribütörlük faaliyetleri olan firmamız

- İyi derecede İngilizce bilen
- Askerlikle ilişkisi olmayan
- Prezantabl

PAZARLAMA, TEKNİK DESTEK VE SİSTEM MÜHENDİSLERİ BİLGİSAYAR TEKNİSYENLERİ

aramaktadır.

Tel: 0.216 461 07 00 Faks: 0.216 461 07 96
e-mail: mehtap@elektro.com.tr

TEKNOLOJİ HOLDİNG



You could you be a key player in our Company's major expansion. Challenging positions are currently available for highly motivated individuals who will focus directly on the tremendous opportunities available in the marketplace.

EXIM EXIM, a member of Teknoloji Holding (www.teknolojiholding.com), provides the most innovative IT solutions partnering with clients to leverage Auto-ID technologies in today's highly competitive marketplace. Through a perfect mix of people, processes, and the appropriate application of technology, EXIM delivers tailor made AI/DC (Automatic Identification/Data Collection) solutions such as Production Tracing Systems, Mobile Commerce Systems, Warehouse Automation Systems to help organizations increase competitiveness, create value for their customers and reduce time & cost across the supply chain.

Senior Sales Executive (Ref: SSE - Exim)	Profile
<ul style="list-style-type: none"> • Will sell integrated, relationship based AI/DC solutions • Must concentrate on middle to top management and be able to sell mid-to-high end solutions • Will be able to achieve a certain quota / year selling hardware, software and related professional services • Will be effective in leveraging partners 	<ul style="list-style-type: none"> • Minimum 4 years in system/solution sales • Proven track record in achieving quota • Excellent written, presentation, customer and interpersonal skills • Selling integrated project based solutions

Professional Services Manager (Ref: PSM - Exim)	Profile
<ul style="list-style-type: none"> • Will be responsible for all software development, post-sales and will support pre-sales activities • Will conceptualize, implement, coordinate, develop and be responsible for all Auto-ID & Supply Chain Automation projects • Will be a self-starter and team player • Will be successful in managing relationships among all parties 	<ul style="list-style-type: none"> • Working knowledge of MS NT or UNIX • Some experience in OO Programming and RDBMS preferably C, C++, VB and MS SQL Server and/or Oracle (not a must but would be an advantage) • Working knowledge of CS architecture, networking and communication concepts • Solid experience in Project Management, unparallel communication and people management skills

TEKNOSER TEKNOSER, a member of Teknoloji Holding (www.teknolojiholding.com), provides its clients with the mission & time critical technical support and maintenance services for wide range of Auto-ID and Secured Electronic Payments Systems.

Technical Services Manager (Ref: TSM - Teknoser)	Profile
<ul style="list-style-type: none"> • Will manage hardware repairing and maintenance team • Will coordinate and be responsible for all after sales activities • Will be a self-starter and team player • Will be successful in managing relationships 	<ul style="list-style-type: none"> • B.S. in Electronics or Computer Engineering • Knowledge of MS NT, MS Office and Lotus Notes (not a must but would be an advantage) • Hands-on experience in maintenance and hardware repairing, networking and communication environments • Experience in technical service team and people management skills

Completion of military service, an active drivers' licence and some traveling in & out of the country are required for all positions.

If you believe that you are the right kind of person for one of the positions above, please send your resume (together with the reference code) available in MS Word format to cv@teknolojiholding.com or Attn: Mrs. Alin Ertaşçı / Teknoloji Holding, Manolyalı Sokak, 20 Levent 80620 İstanbul not later than February the 9th 2001.

**BThaber insan kaynakları sayfasında
yayınlanmasını istediğiniz eleman ilanı ya da
eğitim semineri duyurularınız için
0212-212 31 22 no'lu telefondan (dahili 181)
Eylem Yılmaz'ı arayarak veya
eylemy@interpro.com.tr adresine e-posta
göndererek salı akşamına kadar rezervasyon
yaptırabilirsiniz.**

Grafipler sanatseverleri bekliyor



MELTEM
DEMIRYONAR

Leman Dergisi çizerlerinden Fatoş Yaşaroğlu, üçüncü kişisel Grafi sergisini geçtiğimiz günlerde Leman Kültür Merkezi'nde düzenlenen bir kokteylle sanatseverlerin beğenisine sundu. Fatoş Yaşaroğlu, 15 Şubat'a kadar gezilebilecek olan sergideki "Grafi" adını verdiği karikatürlerinin tümünü bilgisayar üzerinde, Photoshop programında hazırladı.

Photoshop'la ilk kez 1994 yılında Mimar Sinan Üniversitesi Seramik Bölümü'nde okuduğu sırada tanıştığını belirten Yaşaroğlu, o dönemde diploma projesi olarak hazırladığı ta-

Leman Dergisi çizerlerinden Fatoş Yaşaroğlu, çizimlerini bilgisayarla gerçekleştirdiği Grafipler'ini sanatseverlerin beğenisine sundu.

sarımlarını bu programda yaparak yarattığını anlattı. O günden bu yana çizimlerini bilgisayar üzerinde gerçekleştiren Yaşaroğlu, bilgisayarın kendisine hız kazandırdığını söylüyor. Kalem ve kağıtla rahatlıkla çizemediği herşeyi Photoshop'la çok kısa sürede



ve rahatlıkla çizebildiğini anlatan Yaşaroğlu, 1993 yılından bu yana da Internet kullanıcısı olduğunu ve Internet sayesinde Amerika ve Avrupa'daki çizerleri izleyerek ve arşivlere ulaşarak kendisini geliştirme olanağı bulduğunu kaydediyor. Yaşaroğlu, "Sanatın nerede ve nasıl yapıldığı önemli değil. Birşeyler üretiyorum evet, bunları bilgisayarda yapıyorum, yaptıklarımın da farklı birşey



Fatoş Yaşaroğlu, grafipleri bilgisayar ortamında yaratıyor.

olduğuna inanıyorum. Bilgisayar artık dünyamıza girdi. Ondan doğru biçimde faydalanmalıyız" diye konuştu.

Grafipler'i kendi yarattığı bir dünya olarak tanımlayan Yaşaroğlu, bu dünyanın hikayesini şöyle anlatıyor: "Diploma projesiydi Grafipler. Seramik ürünler olarak çıktı

ama tasarımlarını Photoshop'ta yaptım. Çizimlerim üniversite yıllarımda çok sertti, sonraki yıllarda yavaş yavaş çizimler grafiğe yöneldi. İlk defa Yeni Yüzyıl Gazetesi'nde çizmeye başlayacağım zaman bir isim bulmam gerekiyordu köşeme ve aklıma Grafipler geldi."

Grafipler Internet'te tanındı

Geçtiğimiz yıl Internet üzerinde grafi2000 adlı bir site kurduğunu ve bu sitedeki karakterleri Flash programıyla seslendirdiğini ve hareketlendirdiğini de anlatan Yaşaroğlu, Grafipler'in en çok Internet ortamında tanındığını kaydetti. www.grafi2000.com adresinden ulaşılabilen sitenin halen Superonline içerik ortaklığında yayın-

lanmaya devam ettiğini anlatan Yaşaroğlu, Internet üzerinde yeni bir proje üzerinde çalıştığını söyledi.

Yaşaroğlu'nun yeni projesi çocuklar için hazırlayacağı bir Internet sitesi olacak. Bu konuyla ilgili olarak birtakım sponsorluk görüşmelerini gerçekleştirdiğini söyleyen Yaşaroğlu, şu an sergi nedeniyle bu çalışmaya bir süre ara verdiğini belirtti. Yaşaroğlu'nun gelecekte yapmak istedikleri arasında yurtdışında bir sergi açmak ve İstanbul'un bir sokaklarını renklendirmek de bulunuyor. "İstanbul'da herşey gri ve renge çok gereksinimimiz var" diyen Yaşaroğlu, böylelikle İstanbulluları bir parça güldürmek istediğini söylüyor. •

meltemd@interpro.com.tr

TBD'den yeni etkinlikler

Türkiye Bilişim Derneği, Türkiye bilişim sektörünün güncel sorunlarının, yeni gelişmelerin ele alınacağı yeni bir panel/seminer/konferans dizisi başlatıyor. Dernek bu etkinlikler çerçevesinde her ay ortalama bir etkinlik gerçekleştirmeyi planlıyor. Etkinlikler kapsamında ilk olarak 16 Şubat'ta Ankara TOBB salonlarında Türkiye Bilişim Derneği, INETD ve INET-TR'nin ortak çabasıyla "Telekom Sektörü ve Internet" başlıklı bir panel gerçekleştirilecek. Orta Doğu Teknik Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi Atilla Özgüt'in yöneteceği panele, Ulaştırma Bakanlığı, Telekomünikasyon Kurulu, Türk Telekom, Özelleştirme İdaresi, TISSAD, TÜTED ve Global One yetkilileri panelist olarak katılacak. •

Milli Prodüktivite Merkezi'nde BDE semineri

Milli Prodüktivite Merkezi, 25 Ocak 2001 tarihinde "Bilgisayar Destekli Eğitimde Verimlilik Boyutu" konulu bir seminer düzenleyecek. Sebit'in katkılarıyla Milli Prodüktivite Merkezi Toplantı Salonu'nda düzenlenecek olan seminerde eğitimde çağdaş yaklaşımlar, modüler eğitimin, kendi kendine eğitimin kişisel gelişim ve verimliliğe etkileri gibi konular tartışılacak. Uzaktan eğitim ve eğitimde verimlilik, ve Türkiye'de uzaktan eğitimin başarımı konularının da ele alınacağı seminerde katılımcılara örnek uygulamalar da aktarılacak. •

Bilgi için: Milli
Prodüktivite Merkezi
Tel: 0312-467 55 90

Görev Değişiklikleri...

Ufuk Yıldıztekin Romar Genel Müdürü

Ufuk Yıldıztekin, 2001 yılına yeniden yapılanma çalışmalarıyla giren Romar'da genel müdürlük görevine atandı.

1981 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi İdari Bilimler Fakültesi Ekonomi Bölümü'nden mezun olan Yıldıztekin, iş hayatına aynı yıl Anadolu Grubu'na bağlı Anadolu Pazarlama'da



satış ve stok analisti olarak başladı. 1983 yılında satış sorumlusu olarak Romar ekibine katılan

Yıldıztekin, bu şirkette çeşitli kademelerde görevler aldı. Yıldıztekin, son olarak 1994 yılından

bu yana şirketin genel müdür yardımcısı olarak hizmet veriyordu. Yeni göreviyle ilgili bir açıklama yapan Yıldıztekin, Romar'ın deneyimli, başarısını kanıtlamış ekibiyle yeni başarıları imza atacaklarını belirtti.

Romar'da 4 yıldır Epson Ürün Müdürü olarak hizmet veren İbrahim İlhan da, Teknik Hizmetler Grup Müdürlüğüne getirildi. •

Armada'da görev değişikliği

Armada Bilgisayar'da yeni oluşturulan satış direktörlüğü görevine daha önce aynı şirkette kanal müdürü olarak görev yapan Özkan Çavdar getirildi.

Çavdar yeni görevinde Armada'nın tüm İstanbul, Ankara ve İzmir ağ satış sorumluluğunu ve koordinasyonunu üstlendi. Kariyer hayatı boyunca sırasıyla Gimtaş Kablo A.Ş. Elektrik Bakım Şefliği, NCR

A.Ş.'de saha şefliği, Alen Elektronik'te kurucu ortaklık ve genel müdürlük görevlerini yürüten Çavdar, Internet İletişim ve Teknoloji A.Ş.'de satış mühendisi, ürün yöneticisi ve bayi kanal sorumlusu olarak hizmet verdi.

Armada Bilgisayar'a 1995 yılında proje müdürü olarak katılan Çavdar, 1996-2000 yılları arasında bu şirkette ürün müdürlüğü ve kanal müdürlüğü görevlerinde bulundu. •

Maestro'da yeni isim

Sabahattin Mısırlı, 2000 yılı Ağustos ayından bu yana Legacy SAN ve NAS yedekleme ürünlerinin Türkiye genel dağıtıcılığını yapan Maestro Bilgisayar'da yedekleme ürün müdürü olarak göreve başladı. Mısırlı, şirketin depolama ürünleriyle ilgili faaliyetlerinden sorumlu olacak. Daha önce Geophysical Service Incorporated, Halliburton Geophysical Service, Western Atlas



Sabahattin Mısırlı.

ve Mengerler Holding şirketlerinde sistem yöneticisi olarak görev yapan Mısırlı, 1998-2000 yılları arasında Horoz Logistics'te Bilgi Sistemleri Müdürü olarak hizmet verdi. •

B2B istim üstünde

HABER MERKEZİ

İnternet Teknolojileri Derneği'nin (INETD) düzenlediği "B2B - Deneyimler, Fırsatlar, Tehditler" adlı panelde B2B arenasındaki sessizliğin bozulmaya başladığı ortaya çıktı.

Superonline adına panele katılan Turgut Kıroğullar, şirketlerinin B2B alanındaki uzun soluklu çalışmalarının sonucunu alma noktasına geldiklerini açıkladı. Kıroğullar, Superonline'ın tedarik zinciri ve müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) gibi konularını da içeren vizyonu hakkında bilgi verdi.

Finansbank'tan Cenk Çamköy uluslararası şirketlerin de işbirliğiyle gerçekleştirdikleri B2B

İnternet Teknolojileri Derneği'nin B2B konulu son toplantısı, Türkiye'de kısa süre sonra birçok B2B projesinin hayata geçeceğinin sinyallerini verdi.

projesinin adını ilk kez telaffuz etti: www.ortak-pazar.net. Grup şirketlerinin satın almalarındaki B2B alanındaki uzun soluklu çalışmalarının sonucunu alma noktasına geldiklerini açıkladı. Kıroğullar, Superonline'ın tedarik zinciri ve müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) gibi konularını da içeren vizyonu hakkında bilgi verdi.

Veripark'tan Hakan Yerlikaya ise geliştirdikleri Veritical adlı ürünle bir müşterisinin B2B projesini tamamladıklarını, bu projenin yakın

bir zamanda açıklanacağını söyledi. Yerlikaya, Veritical'ın güvenliği ön planda tutan, ölçeklenebilir, yenilenebilir ve ülkemiz koşullarına en uygun bir ürün olduğunu iddia etti.

Panele Meteksan adına Ankara'dan katılan Koray Karataş ise Devlet Malzeme Ofisi için yaptıkları projeyi ve deneyimlerini anlattı. Projenin www.dmo.gov.tr adresinde incelenebileceğini söyleyen Karataş "Bürokratik nedenlerden kaynaklanan sorunlara rağmen, son derece güzel

çalışan ve güvenilir bir site kurduk" dedi.

Siemens Business Services adına Sibel Kamburoğlu ise şirketlerinin bilgi ve birikimlerini müşterilerine Electronic@BusinessCheck adı altında sunduklarını, bu servisle en uygun e-iş senaryolarını belirlemenin mümkün olduğunu söyledi. Kamburoğlu, ilgiliilerin <http://www.live-kit.de/en/index.htm> adresinde bu servisle ilgili ayrıntılı bilgi alabileceklerini, hizmetin ücretsiz olan ilk aşamasından faydalanabilmek için ise kendileriyle temasa geçilmesi gerektiğini duyurdu.

Paneli altmış aşkın bilişim profesyoneli izledi. INETD, daha önce de B2C konulu bir panel düzenlemişti. •

bthaber@interpro.com.tr

Tursoft kapanma noktasında

GÜNEŞ KAZDAĞLI

Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından 1998 yılında Tursoft Bilişim Hizmetleri A.Ş.'ye verilen Sektörel Dış Ticaret Şirketi statüsü geri alındı. Tursoft Genel Müdürü Engin Sirmen, Tursoft'un çalışmalarının yaklaşık 1,5 yıldır dondurulduğunu belirterek, "Bugünlerde yönetim kurulumuz tekrar toplanacak ve büyük ihtimalle tasfiyeye gideceğiz" dedi.

1995 yılında yaklaşık 70 bilişim şirketinin ortaklığıyla kurulan Tursoft'un kapanma noktasına neden geldiği sorusunu ise Sirmen şöyle yanıtladı: "Bu konuda 3 neden sayabiliriz, Türkiye'nin bilişim konusunda dışarıya satacağı pek bir şeyi yok, dışarıya satılacak ürünler varsa da bu ürünler Tursoft'un üzerinden geçirilmedi ya da yönetim olarak biz başarılı olamadık. Bence bu üç nedenin karışımı bu noktaya gelmesine sebep oldu. Tursoft üzerinden dışarıya satılacak ürünlerin biz yazılım, katma değerli ürünler olması konusundan hareketle yola çıktık. Örneğin donanım ihracatı Tursoft üzerinden yapıldı ve o zaman şirket bugünkü durumunda olmazdı. Ancak bizim stratejimiz bu yönde değildi."

Tursoft 1995 yılında kurulduğunda Türk BT sektörünün yazılım aya-



Tursoft Genel Müdürü Engin Sirmen.

ğının arkasında duracak bir kale olmayı hedefliyordu. Yurtdışında yazılım pazarı için yeni fırsatlar yaratacak, Türk yazılım sektörünün uluslararası pazarda tanınmasını sağlayacaktı. Başarılı çalışmaları da oldu. Çin'de KoçSistem'le birlikte gerçekleştirdiği bir büyük proje, uluslararası fuarlarda yazılım sektörümüzü tanıtmaya yönelik çalışmalar, Tursoft'un kaydettiği başarılar arasındaydı. Ancak bu çalışmalar uzun soluklu olmadı. 1998 yılında kazanılan Sektörel Dış Ticaret Şirketi statüsü de ne yazık ki Tursoft'un başarılı olması için yeterli olmadı. Böylelikle Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından bu statüye sahip şirketlere tanınan kolaylık ve ayrıcalıklardan tam anlamıyla yararlanılmadı. Engin Sirmen bu noktada Dış Ticaret Müsteşarlığı yetkililerinin Sektörel Dış Ticaret Şirketi olarak çalışmalarını konusunda büyük destek verdiklerini belirtti ve ancak çalışmaların belli bir noktaya getirilemediğini de söyledi. •

gunesk@interpro.com.tr

BMC Software kendi ofisiyle Türkiye'de

HABER MERKEZİ

A BD merkezli e-iş sistem yazılımları üreticisi BMC Software, Türkiye Ofisi'ni hizmete açtı.

Ülkemizdeki faaliyetlerine 3 kişilik çekirdek bir kadroyla başlayan BMC Türkiye, Türkiye'de pazarın gereksinimlerine paralel olarak kadrosunu hızla genişletmeyi planlıyor. BMC Software Türkiye Genel Müdürü olarak ise Bartu Bugatur atandı.

Faaliyetlerini BMC'nin mevcut yerel ortakları Vizyon, Keysoft ve KoçSistem'le sürdüreceği olan şirket, küresel iş ortakları olan Compaq ve Aprisma'nın da ülkemizdeki yansımalarını arttırmayı hedefliyor.

Şirketin Türkiye'ye gelmesiyle ilgili olarak görüşlerini aktaran BMC Başkan Yardımcısı Wayne Morris, şirketin 6 bin 700 çalışanıyla, dünya çapında 50'den fazla ülkede hizmet verdiğini anlattı. Monis, Türkiye'nin içinde bulunduğu ekonomik sıkıntılarının

Dünyanın önde gelen bağımsız yazılım şirketlerinden BMC Software, Türkiye Ofisi'ni hizmete açtı.

Türkiye'de ofis açma kararlarını olumsuz yönde etkilemediğini belirtti. Ekonomik alanda sıkıntılarının kendileri için dezavantajdan çok bir avantaj olduğunu anlatan Morris, daha önce de Asya Pasifik krizi sırasında benzer deneyimler yaşadıklarını söyledi. Şirketlere daha verimli çalışabilmeleri ve kaynaklarını daha etkili kullanabilmeleri için çözümler sunarak kriz döneminde yardımcı olabileceklerini kaydeden Morris, böylece kendi işlerini de ciddi oranda büyüteceklerini belirtti. Türkiye'de pazarın hızla büyüdüğünü de sözlerine ekleyen Morris, Türkiye pazarının kendi çözümlerine son derece açık olduğunu ve buradan kendi paylarına düşeni almak istediklerini söyledi.

Kuruluşların kritik iş



BMC Türkiye'nin açılışının duyurulduğu toplantıda BMC Başkan Yardımcısı Wayne Morris, BMC İsviçre, Avusturya ve CEE Genel Müdürü Martin Schneider, BMC Orta ve Doğu Avrupa Bölgesi Satış Müdürü Siegfried Bachmayer ve BMC Türkiye Bölge Müdürü Bartu Bugatur hazır bulundu.

uygulamalarının sürekliğini sağlayan ve performansını arttıran yazılımlarıyla Fortune 500 şirketlerinin yüzde 90'ından, Business Week Global 1000 şirketlerinin ise yüzde 70'inden fazlasına destek sunduklarını anlatan Morris, çözümlerinin olağanüstü durumlar karşısında sistemlerde yaşanabilecek hasarları en az seviyeye indirdiğini kaydetti. Morris, kuruluşlara son kullanıcıların eğilim ve gereksinimlerini öğrenerek hedeflerini bu isteklere göre belirleme olanağı sunduklarının da altını çizdi.

BMC Türkiye Bölge Müdürü Bartu Bugatur

ise, BMC Türkiye'nin BMC'nin sektöre kazandırdığı Uygulama Servisi Teminatı (Application Service Assurance) alanında ciro ve çözüm çeşitliliğiyle lider konuma gelmeyi amaçladığını belirtti. BMC'nin web siteleri performans izleme ürünü Site Angel'in da tanıtımını yapan Bugatur, şirketlerin bir ay boyunca bu üründen ücretsiz olarak yararlanabileceklerinin altını çizdi. Bugatur BMC Türkiye'nin kısa süre sonra eğitim ve destek hizmetleriyle de müşterilerinin gereksinimlerine yanıt vereceğini kaydetti. •

bthaber@interpro.com.tr

İletişimde yeni adres:

Nokia Shop

Nokia konsepti ile tasarlanmış olan ve Nokia kurum kimliğini her ayrıntısı ile yansıttığı belirtilen Nokia Shop'ların ilki Nişantaşı'nda açıldı. Nokia Mobile Phones Genel Müdürü Jose Luis Martinez ve mağaza sahibi Korur Kalender tarafından açılışı gerçekleştir-

len Nokia Shop'un konsepti ile Avrupa'daki ilk örneklerden biri olacağı belirtildi.

Nokia Shop'da müşterilere tüm Nokia ürün ve aksesuarları sunulacak. Ayrıca Nokia Shop içinde yer alan Club Nokia servis noktası ile Nokia kullanıcılarına hızlı ve ayrıcalıklı hizmetlerin sunulması hedefleniyor. •

DataseL yeniden...

GAMZE GÖKER

iki yıl öncesine dek anahtar teslimi projeler yürüten, donanım satışı yapan yani sektörde sistem bütünleştirici rolündeki şirketlerden biri olan DataseL, 1998'de stratejik organizasyon değişikliği adına aldığı birtakım kararlarla uygulama çözümleri gerçekleştirmeyi ve hizmet vermeyi seçmişti. Şirket özellikle kamuda yüzde 50 başarısız olunca 2001 yılında eski rolüne geri dönmeye karar verdi. Buna göre, çok ciddi değişiklikler olmamakla birlikte DataseL yeniden sistem bütünleştirici olacak, donanım satışı yapacak ve anahtar teslimi projeler gerçekleştirecek. Şu an DataseL'de Kamu Sektörü, Sağlık Sektörü ve Fi-

nans ve Genel Sektör Direktörlükleri bulunuyor.

Sağlıkta yeni bir ürün geliyor

30 kişilik kadrosuyla Sağlık Sektörü Direktörlüğü hastane bilgi sistemi (HBS) kavramının dışına çıkarak sağlık bilgi sistemi (SBS) kavramına yoğunlaşmak istiyor. DataseL'in şu an proje geliştirdiği 25 hastane bulunuyor. En son Aralık ayında anlaşması yapılanlar ise Urfa Harran ve İsparta Demirel Hastaneleri.

Sağlık Sektörü Direktörlüğü on yıllık bir çalışmanın sonunda ortaya çıkan AviCenna ürününün yeni uyarlaması için çalışmalarını sürdürüyor. Öte yandan Can Kaynar, yeni kurulan modelleme ve Ar-Ge grupları Tsunami'nin önümüzdeki dört



DataseL Genel Müdürü
Can Kaynar.

ay içinde yeni bir ürün çıkartacağını açıkladı. AviCenna stratejisine paralel bir teknolojiyle geliştirilen, doktorlara ve muayenehanelere yönelik bu ürün Internet tabanlı ASP stratejisini de içinde barındırıyor.

Kaynar, önümüzdeki dönemde ihaleleri gerçekleştirilecek Bağ-Kur ve SSK ihalelerinde de iddialı olduklarını vurguladı.

Türkiye'nin en büyük grubuna sanal banka

Finans ve Genel Sektör Direktörlüğü CRM esaslı e-iş uygulamalarına yönelik stratejiler üzerinde çalışıyor. Bu stratejinin ana ürünü ise Broadvision. DataseL'in ABD'deki iş ortağı Broadvision tarafından üretilen ürün, banka ve aracı kurumlarda, üretim-dağıtım ve telekom sektörlerinde kullanılıyor. Kaynar Broadvision için şunları söyledi: "Türkiye için iki yıl önce biraz erken bir yatırım yapmıştık. Ancak enflasyonun düşmesi ile rant ekonomisinin ortadan kalktığı, paranın zor kazanılır hale geldiği, iş yapma tarzının değiştiği bugünlerde Broadvision büyük bir

1998 yılında gittiği yeniden yapılanmadan beklediği verimi alamayan DataseL, yeniden sistem bütünleştirici olmayı seçti.

gereksinim haline geldi. Kurumun müşterileri ile ilişkilerini maliyetlerin düşürülebileceği iş yapma tarzlarına ve yeni ekonomiye doğru taşıyabilecek bir platform ve araç olmaya başladı."

Şu an Türkiye'nin en büyük iş grubunun sanal bankasını yaptıklarına da değinen Can Kaynar, Broadvision üzerinden yürütülecek projenin Mart ayında uygulanmaya başlanacağını belirtti.

2001 hedeflerinde danışmanlık da var

DataseL'in 2001 hedeflerinden biri doküman yönetim sistemleri, e-arşiv, veritabanı uygulamaları, karta yönelik kişiselleştirme uygulamaları ve bunun üzerindeki dikey

uygulamaları kamuya taşıyarak e-devlet yapılması için doğru çözüm ve stratejiler ortaya koymak. Broadvision'ın kamuya özel ürünleri başta olmak üzere kamuya Internet uygulamaları götürmek de hedeflerden bir diğeri. DataseL'in 2001 hedefleri içinde en dikkati çekenini ise danışmanlık vermek görünüyor. Artık BT alanında ciddi bir uzmanlığa sahip olduğuna inanan DataseL, kurum ve kuruluşların gereksinimlerini belirlemek ve gerekli teknolojik hizmeti sunmak noktasında danışmanlık yapmak istiyor.

2000'i 8 milyon dolarla kapatan DataseL'in 2001 için hedefi 24 milyon dolar. •

gamzeg@interpro.com.tr

Ustalık



özveri ve tecrübeyle kazanılır.

Bilişimde profesyonellik

www.btnet.com.tr

özveri ve tecrübeyle kazanılır.

Interpro Haber Merkezi'nin bilgi birikimi ve uzmanlığıyla hazırlanan BTnet, sizlere bilişim dünyasındaki tüm haberleri ve gelişmeleri sıcak sıcakına ulaştırır.

Dünyada ve Türkiye'de teknoloji trendlerini, yeni ekonominin iş dünyasına katkılarını, net dünyasının, günlük yaşama ve geleceğe yansımalarını, yatırımcıya yönelik bilgileri ve ihaleleri, sektördeki insan kaynağı hareketlerini, bilişim uzmanlarının görüş ve yorumlarını en tarafsız, en doğru şekilde yalnızca BTnet'te bulabilirsiniz.

BTnet
'her şey net'



Protek, ikinci 25 yıl için hazır

NURAY ŞUMAN

2000 yılında güçlü bir atak yapan Protek, kısa zamanda yaptığı yatırımların ve odaklandığı alanların hakkını vermesiyle birlikte yepyeni bir şirket olarak yoluna devam ediyor. Bilişim sektöründe 25 yıllık bir şirket olmanın haklı gururunu yaşayan şirket, yıllar itibarıyla edindiği acı-tatlı deneyimleri paylaşmak ve bundan sonrası için çizdiği rotayı aktarmak için bir moral gezisinde biraraya geldi. Son olarak 6 yıl önce birarada olan ekip hem hasret giderdi hem de yeni hedeflere hazırlandı.

Proje ve sistem bütünlüştürme şirketi olan Protek, son dönemde servis tarafında yaptığı yatırım ile dikkati çekiyor. E-ser-



Protek Genel Müdürü Selim Zafer Ellialtı.

vis adını verdiği hizmet ile Internet'te servis hizmetlerini başlatan şirket, özellikle uluslararası şirketlerin standartlarında servis hizmeti veriyor. Genel Müdür Selim Zafer Ellialtı, bu odaklanmanın son zamanda servis gelirlerini çok yükselttiğine dikkat çekiyor. Ayrıca Protek'in, en fazla sertifikasyona sahip şirket olduğunu da belir-

tiyor. Protek 2000 yılında 10 milyon dolara yakın bir ciro ile kapattı. Bugüne kadar Protek Ankara'da 366, İstanbul'da 522 şirkete satış yapmış durumda. Şirketin 2001 yılı hedefi de 18 milyon dolar civarında.

25. yılına güçlü bir yapı ile giren Protek, gelecek 25 yılda da var olabilmek için geleceğe yatırım yapıyor. Şirketin ön-

Bolu'ya bir moral gezisi

Hemen hepsi gençlerden oluşan bir ekip. Biraraya geldiklerinde neler konuşurlar dersiniz? Filmlerden, kitaplardan, Internet'ten, erkekler kızlardan, kızlar erkeklerden, futboldan vb. elbette. Ama Protek'in tam kadro katıldığı haftasonu gezisinde konuşmaların çoğu işle ilgiliydi. Kimi servis hizmetleri hakkında arkadaşından bilgi alıyor, bazıları mevcut projeler hakkın-

da son durumu aktarıyor, birlikte çözüm yolları arıyor, birbirlerine iş taktikleri veriyor, bazen de aralarında iş ile ilgili şakaşılıyorlardı. Protek'in genç kadrosunun hemen hepsi sertifikalı olmasıyla dikkat çekiyor. Projelere ve servise, iyi hizmet vermeye odaklanmış olan takımın sertifikalı olması, şirket tarafından da destekleniyor.

Protek elemanlarının büyük bir bölümü müşterilere dış kaynak hizmeti verdiği için hiç şir-

kete uğramıyor.

Protek ekibi, 25. yılını kutlamak ve moral bulmak için bir haftasonunu Bolu'da dinlenerek ve eğlenerek geçirdi. Birarada samimi bir hava içerisinde ekip dayanışma ve yardımlaşmanın en güzel örneğini sergiledi. Bir yerde 'başannın sırn iyi bir ekipten geçer' der gibiydi. Satış cirolarının büyük bir bölümünü oluşturan Compaq ve Microsoft'un yetkilileri de onları yalnız bırakmadı. •

müzdeki dönem planları içinde şu maddeler var:

- SG-RS Sema Group Recovery Services ile anlaşma yaparak İstanbul'da İş Sürekliliği Merkezi kuruyor.
- Anadolu'da faaliyet

gösteren yerel küçük servis organizasyonlarına ve sistem mühendislerine yatırım yapıyor.

• 2001'de temel dış kaynak hizmetinden ileri düzey bilgi işlem hizmetleri sağlamaya yönelik

olarak yapılıyor.

• Microsoft ve Compaq ile birlikte çokuluslu şirketlerde edindiği deneyimi Türk KOBİ'lerinin hizmetine sunmaya hazırlanıyor. •

nurays@interpro.com.tr

internetteki sağlıklı yaşam rehberiniz

HABER MERKEZİ

Henüz çok yeni ve sancılı bir sektör olmasına karşın Internet'te zengin içeriğe sahip, kaliteli ve düzeyli, ilgi grupları oluşturmaya yönelik site ve portalların sayısı artıyor. Internet'te içerikte de uç bir uzmanlaşma görülüyor. Alışverişten hobiye, giyimden sanat ve edebiyata kadar pek çok konudaki uzmanlık alanına şimdi de sağlık, güzellik ve spor girdi.

[Ailem.com](http://www.ailem.com), Türkiye'nin etkileşimli ve kişiselleştirilebilir özelliklerine sahip sağlık portalı olması özelliğiyle öne çıkıyor. Site, tüm bireylerin doğru bilgiye ulaşacakları ve bunun ötesinde deneyimlerini paylaşacakları ortamı yaratmak üzere hazırlanmış. Sitede, uzman doktorların da katkılarıyla bakım ve güzellik, beslenme ve diyet, temel sağlık, gebelik öncesi, gebelik ve doğum, doğum sonrası, çocuk gelişimi, moda,

dekorasyon, olası hastalıklar ve kafanızda soru işareti bırakan birçok konuda gereksinim duyduğunuz bilgilere ulaşabiliyor. Ziyaretçiler sohbetlere katılarak duygu ve düşüncelerini diğer üyelerle paylaşabiliyorlar.

www.ailem.com adresinde hizmete giren Ailem.com portalı, Türk mühendisler tarafından RelationSite teknolojiyle geliştirilmiş. İç ve kısa mesajlaşma sistemi, günlük kütüphanem, arkadaşlarım, fotoğraf albümü gibi kişiye özel bölümler, tartışma grup-

Günümüz insanının sağlıklı ve mutlu bir şekilde yaşamasına hizmet edecek olan ailem.com hizmete girdi.

ları, özel ve genel sohbet odaları sanal dünyanın bütün olanaklarını üyelerine en hızlı ve pratik biçimde sunuyor.

Siteye ücretsiz üye olunuyor. Sitede 100'ü aşkın uzman hekim görüşüyor. Kişiye özel sağlık danışmanlığı, özel paylaşım grubu gibi bölümlerin çok ilgi görmesi bekleniyor.

2 yıllık bir çalışmanın ürünü olan ailem.com, Ailem Uluslararası Elektronik A.Ş. tarafından Internet dünyasına kazandırılmış. Şirketin Yönetim Kurulu Başkanı ise Suat Karakaş. Şirketin Genel Müdürü Regaip Minareci, hayatın tadını çıkarmak isteyen genç-yaşlı, evli-bekar, kadın-erkek herkesi bu siteye beklediklerini bildiriyor. Atatürk'ün Türk hekimlerine verdiği değer bilinciyle ailem.com portalinin tanıtımı da Atatürk'ün yatı Savarona'da yapıldı.

[Ailem.com](http://ailem.com) sitesinde mühendis, editör, grafiker ve uzman doktorlardan oluşan dinamik bir ekip görev alıyor. Site'nin tasarımı, Effect Multimedya tarafından hazırlandı. •

bthaber@interpro.com.tr



HP ve Datapro yetkilileri birarada.

HP'nin yeni iş ortağı: Datapro

HABER MERKEZİ

Datapro, Hewlett Packard Türkiye'nin Yetkili Hizmet Eğitim Sağlayıcısı oldu. HP ve Datapro arasında yapılan anlaşmaya göre Datapro, öncelikli olarak yetkili servis istasyonlarındaki teknik personelin donanım analizleriyle ilgili eğitimlerinden sorumlu olacak.

HP Star Hizmet Eğitimi Programı şemsiyesi altında İSE (International Sales Europe) bölgesinde yetkili kılınan Datapro, talepler doğrultusunda İSE bölgesindeki diğer ülkelerde de eğitim vere-

bilecek. Datapro yetkililerinin verdikleri bilgilere göre, eğitimlerin ilki Aralık ayında gerçekleştirildi ve bu eğitimde yüzde 78 oranında sertifikasyon başansı elde edildi.

HP Star Hizmet Eğitimi Programı, hazırlık, teknoloji bilgileri, ürün bilgileri ve sertifikasyon aşamalarından oluşuyor. HP Müşteri Hizmetleri Bölümü Genel Müdür Yardımcısı Suat Sümer, HP Star Eğitimlerinin ürün ve çözüm satışı yapan HP kadrolarına çok önemli avantajlar sağladığını; böylece servis kalitesinin ve müşteri memnuniyetinin artırılabileceğini söyledi. •

bthaber@interpro.com.tr



Sağlık portalı olarak hizmete giren www.ailem.com'un açılış toplantısı, Atatürk'ün yatı Savarona'da gerçekleştirildi.

e-satın almayla yüzde 20 tasarruf

HABER MERKEZİ

Oracle, Arthur Andersen ve Sun Microsystems, "Kurumlararası e-ticaret ve e-tedarik Zinciri Yönetimi Uygulamalarında Yaklaşımlar-Çözümler-Uygulamalar" konulu bir seminer düzenledi.

Seminerde Internet teknolojilerinden yararlanan ekonomik modelde en büyük katma değer yaratan alanların, elektronik satın alma ve elektronik tedarik yönetimi uygulamaları olduğu ifade edildi. Tedarik zincirinde yer alan alıcı ve satıcı kuruluşların planlama ve yönetimlerini Internet platformu üzerinden ortaklaşa yapabilecekleri B2B çözümünü aktaran Oracle Türkiye Satış Danış-

Oracle'in Sun ve Arthur Andersen ile birlikte düzenlediği "Kurumlararası e-ticaret ve e-tedarik zinciri" seminerinde e-satın almanın yüzde 20 tasarruf sağladığına dikkat çekildi.

manlığı Müdürü Cihan-gir Aba, Oracle'in Elektronik Satın Alma Yönetimi Çözümü'nün alanlarında dünya lideri olan Ford, Boeing, General Electric, Lucent, Barclays gibi dünyada 750'yi aşkın şirket tarafından kullanıldığını söyledi. Aba, konuşmasında sadece Internet üzerinde var olmuş e-pazaryerlerinin birer birer yok olduğunu, buna karşılık geleneksel şirketlerle bağlantısı olan e-pazaryerlerinin yıldız-

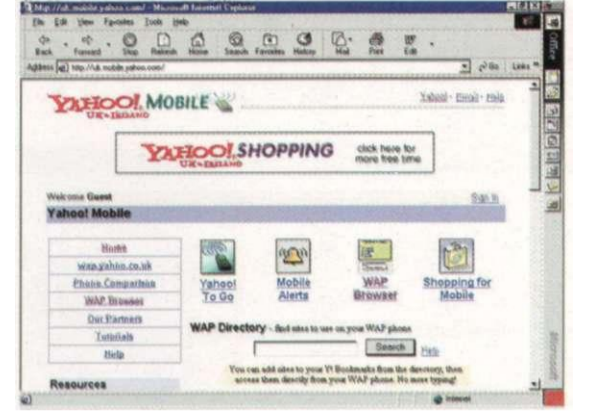
ının yükseldiğine dikkat çekti. Aba, geleneksel şirketlerin kurduğu e-pazaryerlerinin de her zaman başarıya ulaşamayacağını vurguladı.

iForce çözümü tanıtıldı

Internet'in teknolojik altyapısında vazgeçilmez isim olan Sun Microsystems, seminerde 'iForce' çözümünü tanıtarak katılımcılara yeni ufuklar açtı. Sun Microsystems Türkiye Satış Müdürü Serdar Sayar

tarafından tanıtımı yapılan 'iForce', bütünüyle Net Ekonomisi için geliştirilmiş tüm yazılım, donanım, danışmanlık ve diğer servisleri tek şemsiye altında toplayan bir çözüm niteliğinde. Sayar, ayrıca 'B2B' ve e-Pazaryeri altyapıları konusu üzerinde durdu.

Yeni ekonominin güçlü yazılım ve donanımların tanıtıldığı seminerde söz konusu teknolojilerin şirketlere uyarlanması halkası ise teknoloji danışmanlığının önde gelen isimlerinden Arthur Andersen tarafından tamamlandı. Arthur Andersen Müdür Yardımcısı Dilek Oğan'ın yaptığı sunumda 'Ortaklaşa Planlama, Tahmin ve İkmal' kavramları açıklandı. • bthaber@interpro.com.tr



Yahoo! Europe'a Turkcell'den bağlanın

Turkcell, Yahoo! Europe ile Ocak 2001'de bir anlaşma imzaladı. Turkcell aboneleri, anlaşma kapsamında, Yahoo!'nun, WAP ortamında İngilizce olarak yayınlanan "Yahoo! Europe" (Yahoo! Avrupa) Mobil Bilgi Servislerine bağlanabilecekler. Turkcell abonelerinin, Yahoo!'nun wap.yahoo.co.uk adresinde bulunan E-posta, Haberler, Finans, Spor, Hava Durumu, Takvim, Fal, Arama ve

Yahoo! Messenger servislerini kullanabilmek için, WAP uyumlu bir cep telefonlarının olması yeterli olacak.

Turkcell aboneleri bir dakikalık WAP bağlantısı için Özel İletişim Vergisi hariç seçilen her tari-feden 100 bin lira ödeyerek faydalanıyorlar. Ayrıca Turkcell aboneleri 21.00- 08.00 saatleri arasında indirimli tarifeden yararlanarak bir dakikalık WAP bağlantısı için 50 bin lira ödüyorlar. •

Yaratıcılık



cesur ve özgün olmakla mümkündür.

Bilişimde özgün habercilik

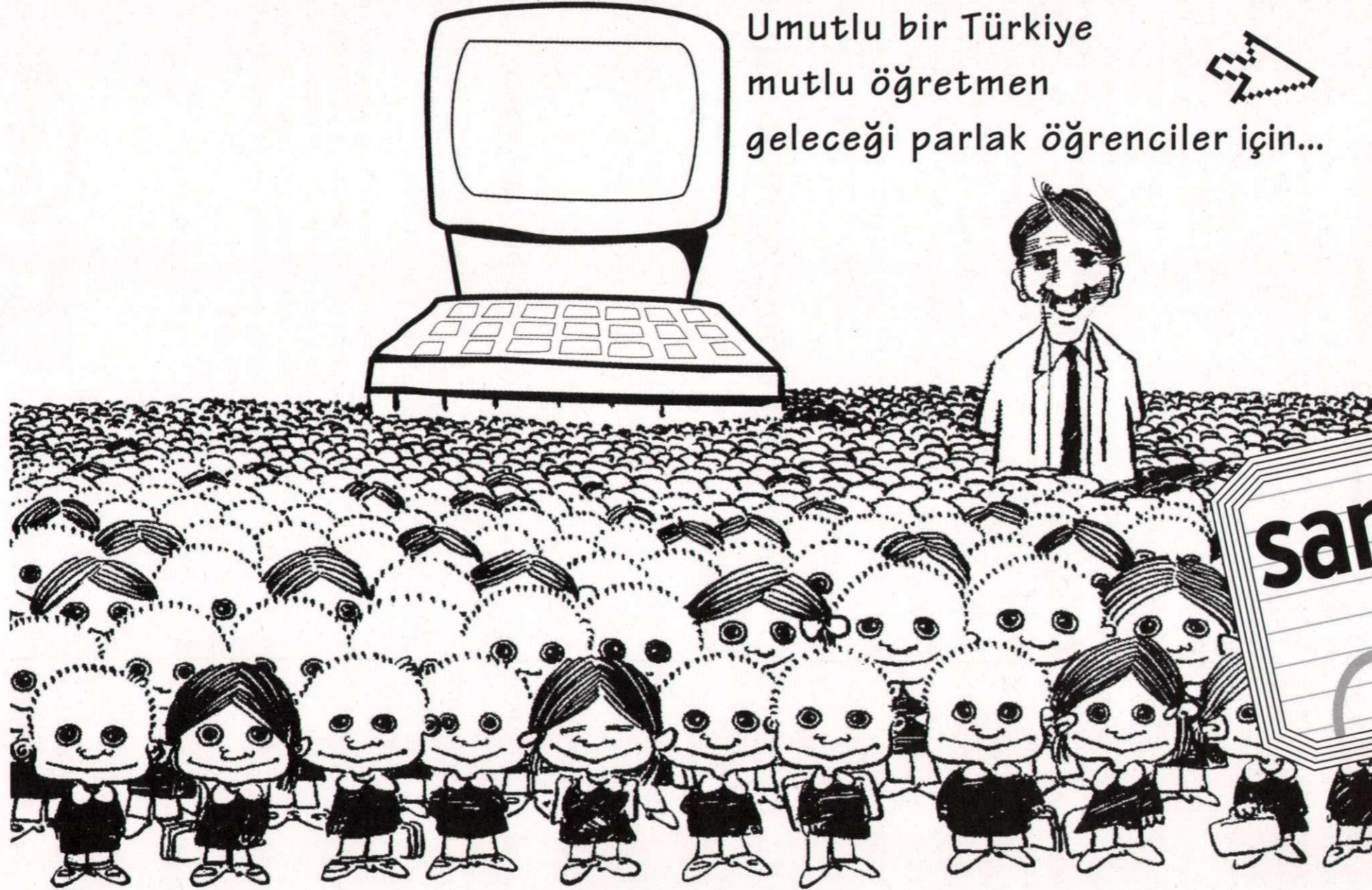
www.btnet.com.tr

cesur ve özgün olmakla mümkündür.

Interpro Haber Merkezi'nin bilgi birikimi ve uzmanlığıyla hazırlanan BTnet, sizlere bilişim dünyasındaki tüm haberleri ve gelişmeleri sıcak sıcakına ulaştırır.

Dünyada ve Türkiye'de teknoloji trendlerini, yeni ekonominin iş dünyasına katkılarını, net dünyasının, günlük yaşama ve geleceğe yansımalarını, yatırımcıya yönelik bilgileri ve ihaleleri, sektördeki insan kaynağı hareketlerini, bilişim uzmanlarının görüş ve yorumlarını en tarafsız, en doğru şekilde yalnızca BTnet'te bulabilirsiniz.

BTnet
'her şey net'



Umutlu bir Türkiye
mutlu öğretmen
geleceği parlak öğrenciler için...

yeni
öğrenme
modeli

sanal-okul

TBV

<http://www.sanal-okul.org.tr>

Eğitim sistemimizin değiştirilerek, Türkiye'nin bilgi toplumuna geçişinin temellerinin bugünden atılması gerekiyor...

Türkiye Bilişim Vakfı işte bu nedenle 'Sanal - Okul' projesini geliştirdi. Dersliklere kurulacak bilgisayar sistemiyle, internet üzerinden, etkileşimli bir ortamda oluşturulan yeni öğrenme modelinin adı Sanal - Okul...

Dünyadaki bilgi kaynaklarından da yararlanılarak Türkçe büyük bir bilgi havuzu oluşturulup, eğitimin hizmetine sunuluyor.

Öğrencilerin öğretmenleriyle birlikte hem dersliklerde, hem de günün her saati evlerinde bilgilerini deneyerek geliştirecekleri katılımcı ve eğlenceli bir öğrenme modeli.

İnternet aracılığıyla ücretsiz kullanıma girecek Sanal - Okul, Türkiye'nin bütün çocuklarına eğitimde fırsat eşitliği sağlayacak en önemli proje.

Tabii ki bu projenin gerçekleşmesi için geniş kaynaklar gerekli. Gelin, Sanal - Okul'un ilk adımlarını birlikte atalım... Bu çok yönlü projeye destek çıkalım.

Nasıl mı?

Eğitimde büyük bir toplumsal sorumluluğu üstlenmiş olacak ve Sanal - Okul'a destek verecek firmaların ürünleri üzerinde Sanal - Okul pulları yer alacak. Bu firmaların ürünlerini tercih ederseniz, siz de Türkiye'nin geleceğine doğrudan katkıda bulunmuş olacaksınız.

Unutmayın! Bugünün çocukları, geleceğimizin kurucuları...

TBV
TÜRKİYE
BİLİŞİM
VAKFI

www.tbv.org.tr

Alcatel bayileri sanal pazaryerinde

HABER MERKEZİ

Alcatel E-Ticaret Dağıtım, çözüm ortaklarıyla arasındaki ticaret ilişkilerini Internet'e taşıyor. Bir ay içinde hazırlıkları tamamlanacak olan sanal pazaryerinin hayata geçirilmesiyle birlikte bundan böyle Alcatel bayileri siparişlerini Internet üzerinden şirkete ulaştırabilecekler. Projenin ikinci ayağında ise KOBİ'lerin

sanal pazaryerine dahil edilmesi planlanıyor.

"Bizim görevimiz sadece mal satmak değil, aynı zamanda bayilerimize müşteri sağlamak, yeni pazar yaratmak" diye konuşan Alcatel E-Ticaret Dağıtım Genel Müdürü Tayfun Türkalp, Alcatel'in artık KOBİ'leri de ciddi bir stratejik pazar olarak değerlendirdiğini ve şirketin yeni vizyonu ile birlikte yeni ekonomi kavramlarını da çözümleri arasına

kattığını belirtti.

Alcatel E-Ticaret Dağıtım şirketinin küçük ve orta ölçekli iletişim pazarında hizmet veren çözüm ortaklarıyla birlikte düzenlediği toplantıda bir açıklama yapan Türkalp, ilk aşamada bayilerine açacakları sanal pazaryerini birkaç ay içinde genişletip KOBİ'lerin kendi aralarındaki ticareti ve yurtdışıyla ticaretlerini Internet'e taşımak amacıyla Anadolu'daki KOBİ'lerin hizmetine sunacaklarını söyledi.

Türkiye'de halen ticaretin yüzde 80 oranında telefonla yapıldığının altını çizen Türkalp, sanal pazaryerini kurulacak bir çağrı merkeziyle destekleyeceklerini ve çağrı merkezinde çalışan İngilizce, Fransızca ve Almanca bilen ekiplerle



Alcatel e-Ticaret Dağıtım'ın başarılı çözüm ortakları, düzenlenen ödül töreninde birer plakette ödüllendirildi.

KOBİ'lerin dil sorununu çözerek onların dünyaya açılmalarını sağlayacaklarını söyledi.

Alcatel girişimine KOSGEB desteği

KOBİ'lerin sanal pazaryerine geçebilmeleri için Alcatel'e destek veren KOSGEB, pazaryerine katılacak KOBİ'lere yönelik eğitimler de dü-

zenleyecek. Proje kapsamında Arthur Andersen Danışmanlık gibi şirketler de eğitim ve danışmanlık alanında KOBİ'lere destek verecekler. Proje kapsamında bu yıl 300 KOBİ'yi pazaryerine katmayı planlayan Alcatel, gelecek sene pazaryerindeki KOBİ'lerin sayısını 3 bine çıkarmayı hedefliyor.

2000 yılı satış değerlendirmesi ve 2001 yılı stratejilerinin de ele alındığı toplantıda Türkalp, Alcatel'in 2000 yılında pazarda yaşanan durgunluğa rağmen hedeflerini yakaladığını söyledi. Bu yıl yeni organizasyonlarıyla pazardaki paylarını arttıracaklarını da sözlerine ekleyen Türkalp, uçtan uca çözümlere odaklanarak ağ projeleri, contact center, VoIP, Internet altyapısı, e-iş ve CRM gibi yeni iş alanlarında pazarın gereksinimlerine yönelik yeni ürün ve çözümler sunacaklarını vurguladı.

Toplantının ardından düzenlenen ödül töreninde, farklı kategorilerde başarı kaydeden bayilere plaket ve çeşitli ödüller verildi. •

bthaber@interpro.com.tr

Alcatel E-Ticaret Dağıtım, bayileriyle ticari ilişkilerini Internet'e taşıyor. Bir ay içinde faaliyete geçmesi planlanan sanal pazaryeri, kısa süre sonra KOBİ'lerin de dış dünyaya açılan penceresi olacak.

Gerçek lezzet



doğru malzemelerin bir araya gelişiyle olur.

Bilişimde gerçek haber

www.btnet.com.tr

doğru bilgilerin bir araya gelişiyle olur.

Interpro Haber Merkezi'nin bilgi birikimi ve uzmanlığıyla hazırlanan BTnet, sizlere bilişim dünyasındaki tüm haberleri ve gelişmeleri sıcak sıcak ulaştırır.

Dünyada ve Türkiye'de teknoloji trendlerini, yeni ekonominin iş dünyasına katkılarını, net dünyasının, günlük yaşama ve geleceğe yansımalarını, yatırımcıya yönelik bilgileri ve ihaleleri, sektördeki insan kaynağı hareketlerini, bilişim uzmanlarının görüş ve yorumlarını en tarafsız, en doğru şekilde yalnızca BTnet'te bulabilirsiniz.

BTnet
'her şey net'

İnternet reklamcılığını öğreniyoruz

HABER MERKEZİ

Turk.internet.com'un geleneksel "İnternet Breakfast Forumları"nın ikincisi "Türkiye ve dünyada İnternet reklamcılığı" başlığı altında gerçekleşti. Temel olarak dünya ve Türkiye'de İnternet reklamının konumlandırılmaya çalışıldığı forumun moderatörlüğünü üstlenen turk.internet.com Genel Müdürü Fusun Sarp Nebil, yaptıkları araştırmaya göre 2000 yılında Türkiye'de 5-9 milyon dolar

arasında İnternet reklam harcaması yapıldığını belirterek, "2001 yılı Türkiye'de ilk defa İnternet için reklam bütçelerinin oluşturulduğu yıl oldu. Bu yıl ülkemizde 20 ila 75 milyon dolar arasında İnternet üzerinde reklam harcaması yapılacağı tahmin ediliyor" dedi.

Tüm dünyadaki İnternet reklam pazarının ise 9 milyar dolar civarında olduğu kaydedildi. Yani Türkiye, İnternet reklamcılığında dünyanın binde birine ancak ulaşabiliyor.

Türkiye'deki İnternet reklamcılığı pazarını, İnternet üzerinde reklam

"Türkiye ve dünyada İnternet reklamcılığı" başlığıyla düzenlenen toplantıda, bu yıl ülkemizde 20 ila 75 milyon dolar arasında İnternet üzerinde reklam harcaması yapılmasının beklendiği belirtildi.

verilen bir şirket gözüyle yorumlayan Intel Akdeniz, Ortadoğu ve Afrika Bölgesi Pazarlama Programları Müdürü Ayşegül İldeniz, reklamveren olarak, İnternet üzerinde reklam vermenin zorluklarına dikkat çekerek "Ülke-

mizde İnternet üzerinde yaptığımız kampanyaların sonuçlarının raporlarını almakta zorlanıyoruz. Bunun yanında ülkemizde uzmanlık alanlarında web sitelerinin eksikliğini hissediyoruz. Diğer bir sorunumuz da CPM cinsinden reklam satın alma-

sı yapma olanağının olmaması. Ama bu olgu yavaş yavaş ülkemize yerleşiyor" dedi.

İldeniz, Intel'in tüm dünyada reklam bütçesinin yüzde 18'ini, iş ortaklarıyla yapılan reklam kampanyalarının ise yüzde 10'unu İnternet üzerinde harcayacağını ülkemizde ise bu oranın biraz daha altında gerçekleşeceğini belirtti. Intel, İnternet üzerindeki marka ve reklam çalışmalarının büyük çoğunluğunu sponsorluk geriye kalanını ise banner olarak gerçekleştiriyor.

Noktakom Genel Müdürü Uğur Ergün ise, çalışmalarına 2000 yılının son çeyreğinde başlayan Noktakom'un 187 web sitesiyle işbirliği yürüttüğünü belirterek "Eylül ayından itibaren yaklaşık 2 milyon İnternet kullanıcısının profillerini belirledik ve bunları çeşitli kategorilere ayırdık. Belirli bir hedef kitlesine yönelik pazarlama yapmak isteyen reklamverenlere bu profilleri kullanarak İnternet medya planlama imkanı sunabiliyoruz" dedi. •

bthaber@interpro.com.tr

FOM, bir dünya markası olma yolunda

PNAR

UYLUM DİKİCİ

Fiber optik konusunda faaliyet gösteren Fiber Optik Market, 2001 yılında ürünlerinin kalitesi ile bir dünya markası olmayı hedefliyor. Ayrıca FOM, ABD Silikon Vadisi'nde açmayı planladığı ofis ile markasının tanıtımını ve ürünlerinin satışlarını yapmayı amaçlıyor.

Fiber Optik Market, şirketlere talepleri doğrultusunda eğitim ve danışmanlık hizmetleri de sunuyor.

Merkezi Ankara'da bulunan şirket, yoğun hizmet verdiği Marmara Bölgesi'ndeki gereksinimlere ise İstanbul Bölge Müdürlüğü ile cevap veriyor.

Şirketteki son gelişmeler hakkında bilgi aldığımız FOM İstanbul Bölge Müdürü Neriman Ögüt, Türkiye geneline yayılmış olan 50'yi aşkın bayisine ek olarak 2000 yılının son günlerinde Sim-



Fiber Optik Market İstanbul Bölge Müdürü Neriman Ögüt, "Satış ve servis hizmetlerimizi Türkiye geneline yayılmış bayi ağımızla beraber yapacağız" dedi.

kar, Coptek ve GESA şirketlerini ana dağıtıcı şirket olarak atadıklarını söyledi. FOM'un kendisinin de satış yaptığını ve hizmet verdiğini belirten Ögüt, uzak noktalara ulaşabilmek ve yaygın hizmet verebilmek için yeni dağıtıcılardan ve bunların alt bayiliklerinden faydalanacaklarını dile getirdi. Ögüt ayrıca, Hes Fibel'in tek yetkili satıcısı olduklarını da söyledi. Hes Fibel'in FOM markası ile fiber optik ürünler ürettiklerini de belir-

ten Ögüt, müşterilerine gerek yurtdışından gerekse kendi tasarımları ve üretimleri ile fiber optik konusunda istenilen herşeyi sunabildiklerini söyledi.

Ögüt, 2000 yılında plastik enjeksiyonla fiber optik terminasyon kutusu, patchcord, fusion splice ek kaseti, optik adaptör paneli, kablo tutucu gibi ürünler tasarlayarak üretmeye başladıklarını ve kendi markalarını yarattıklarını kaydetti.

1999 yılına oranla iki kat artırdıkları cirolarını 2001 yılında da aynı hızla yükseltmeyi hedeflediklerini belirten Ögüt, "Kalitemizle, Türkiye'de en iyi yere gelmek ve dünya çapında tercih edilen bir marka olmak en büyük amacımız" dedi. Akıllı binaların yapımlarında faaliyet göstereceklerini de dile getiren Ögüt, 2001 yılında inşaat sektöründe yoğunlaşacaklarını söyledi. FOM'un 2001 yılı planları arasında anahtarlayı-

cı, hub ve yönlendirici konusunda Türkiye dağıtıcısı oldukları Lantech ürünlerinin tanıtımının ve satışının hızlandırılması da geliyor. •

pinaru@interpro.com.tr

Yaklaşık iki yıl önce kurulan Fiber Optik Market (FOM), 2001 yılı içinde yurtdışında yapacağı işbirlikleriyle FOM markasını yurtdışına taşımayı amaçlıyor.

Hacker hikayeleri

Kurumsal Sistem Yönetimi öğretisinin yıllardır bize verdiği en önemli öğretimdir aslında "Güvenlik". Bu konuya daha fazla değinmeye başlamamızın nedeni; İnternet'in yaygınlaşması sonucunda güvenliğe yönelik saldırıların hiç olmadığı kadar çoğalmaya başlamasıdır.

İşte birkaç Hacker hikayesi:

Hacker, Mr. Nobody nickname'ini kullanan 15 yaşındaki bir çocuktur. 2 yıl boyunca NetCom'un Voice Mail sisteminden ücretsiz yararlanmıştır. Bu olayı gerçekleştirmek için sadece evindeki telefonunu kullanmış ve rahatlıkla başkalarına ait mailbox'lara ulaşabilmiştir. Yakalandıktan sonra Hacker'ın söyledikleri gerçekten ilginçtir: "Sistemi hack etmek oldukça kolay oldu. Çünkü mailbox isimleri ve şifreler aym idi."

Mr. Nobody'nin NetCom'un mailbox bilgilerine ulaştığını ve bu bilgileri, sistemi kullanabilmeleri için arkadaşlarına dağıttığını düşünürsek, planlarını gerçekleştirmek için gerekli bilgi seviyesine şimdiden ulaşmış olduğu sonucuna varabiliriz.

Amerika'da ISS'ler ve telekomünikasyon şirketleri, sistemlerinin güvenlik testini yapmaları için hacker kiralalarlar. Bu işe Türkçe karşılığı "Ahlaklı Hacker'lık" demek olan "Ethical Hacking" denilmektedir.

Fransa'da bir mahkeme, FBI bilgisayar sistemini kullanmaktan suçlu bulunduğu Chris Zboralski'ye 9000 dolarlık para cezası ve ertelenmiş 18 aylık hapis cezası vermiştir. Yargıç Francis Bruty, Zboralski için, "Acınacak kadar erdemli bir bilgisayar dahisi" yorumunu yap-

mıştır. Chris'in FBI'a kullanması için tahsis edilen ve hiçbir ücret alınmayan hatları 1994 Ağustos ayından itibaren 6 ay boyunca kullandığını, üstelik bu kullanımın da normal ücretinin 250 bin dolar olduğunu göz önüne alırsak, Chris'in dahi olduğunu kabul etmekle birlikte, pek de erdemli olmadığı sonucuna varırız.

Sonuç olarak, ağımızın İnternet'le ve diğer ağlarla konuşabilmesi için, ister istemez, açık birkaç kapı bnmak zorundasınız (Web, Mail, Chat, FTP, vb.). Bu nedenle hiçbir ağ yoktur ki, tam anlamıyla güvenliğini sağlamış olsun. Ve şunu da unutmamak gerekir, güvenlik için ne kadar çok önlem alırsanız, sistemin performansından da o kadar çok kaybedilir.

Güvenlik Numaralan:

112 sayısı nedir? :www.cai.com a geçen ay yapılan Intrusion atakları

2000 sayısı nedir?: Bedava Hacking Yazılından dağıtan site sayısı

4 sayısı nedir?: Kendi sitenizi hack etmek için harcayacağımız saniye

gereky@fit.com.tr

e-pazar'da güç birliği

Sun Microsystems ve CommerceOne, küresel e-pazar çözümleri sunmak için stratejik ortaklık ilan ettiler. Bu anlaşma ile

CommerceOne, Sun'ın dünyaya yayılan İnternet platformu üzerinde B2B e-ticaret çözümlerinin pazarlamasını ve geliştirilmesini yapacak.

İşbirliği çerçevesinde,

CommerceOne ve Sun Microsystems'ın SAP ile aralarındaki mevcut ilişkilerin bir bütün olarak tamamlanması anlamına da geleceği belirtiliyor. •

Avrupa şirketlerine Silikon Vadisi modeli

Derleyen:
AMİL KUNT

Yaklaşık iki yıl önce Fransız dev telekomünikasyon araçları şirketi Alcatel zarar eden bölümleri kapatıyor; kuruluş içindeki bürokrasiyi yaratan yönetim kademelerini kaldırıyor ve böylece 102 yıllık tarihinde en büyük yapısal değişimi gerçekleştiriyordu. Ancak bu süreç sırasında Alcatel Avrupa'daki bazı önemli işleri Silikon Vadisi'nden Cisco Systems'e kaptırdı ve şirketin kazancının beklenenin altında olacağı açıklanırken hisse senetleri de yüzde 40'a yakın değer kaybetti.

Bu durum karşısında başkan Serge Tchuruk Avrupa şirketlerinde görülmemiş bir uygulamaya geçti ve Silikon Vadisi modelini Alcatel yönetimine yerleştirmeye baş-

ladı. 18 ay içinde 11.3 milyar dolarla satın aldığı altı Amerikan şirketinin hazır teknolojileri ile Alcatel'in iş alanını genişletti. ABD'deki bölümünü tümüyle değiştiren Tchuruk, Fransa'da uygulanmayan bir politikayı da başlatarak bu ülkedeki personele hisse senedi opsiyon hakkı tanıdı. Kısa bir süre sonra Alcatel gerçek bir Fransız şirketi yerine bir Silikon Vadisi şirketi gibi çalışmaya başladı.

Business Week'e göre sadece Alcatel değil Philips, Siemens, Ericsson ve ünlü yazılımevi SAP gibi Avrupa yüksek teknoloji devleri Internet çağına uygun bir yapılaşma ve strateji izleme yolunda önemli adımlar atıyorlar. İş uygulamalarındaki değişikliklerden ABD'de şirket satın almalara dek atılan bu adımlar, bu gibi yüksek teknoloji şirketlerinde izlenen değişimin

sadece bir başlangıcı. Satın alınan Amerikan şirketleri ile bütünleşmek için Avrupa şirketleri geleneklerinden ödün vermek zorunda kalıyorlar. Bu şirketler Amerikan personelini mutlu tutmak ve onları kaybetmemek amacıyla başta Internet olmak üzere kendilerine işlerinin büyük bir bölümünün bağımsız olarak kontrolünü veriyorlar.

İngilizce, iş dünyasının dili

Amerikan şirketleri ile birleşen Alman, Fransız veya Hollanda şirketleri Silikon Vadisi'nin hızını ve pazarlama yöntemlerini şimdi merkezlerine taşıyorlar. Artık Silikon Vadisi Avrupa yüksek teknoloji şirketlerine yeni bir biçim veriyor; Amerikan Internet ekonomisi İngilizce'nin Avrupa iş dünyasının dili olarak gitikçe yaygınlaşmasında etkin bir rol oynuyor; di-

züstü bilgisayarlar ve cep telefonları ile çalışma ortamları ofis bölmelerinin ve duvarlarının çalışma süresi ise belirli saatlerin dışına çıkıyor.

Avrupa ekonomisine yeni bir yön veren bu değişim sonucu Internet'e gereken önemi vermeyen kuruluşlar veya İngilizce bilmeyenler geride kalma riski ile karşılaşılıyor. Bu sayısal bölünme özellikle yüksek teknoloji yöneticileri ile kamu kuruluşları yöneticileri, politikacılar ve sendikalar arasında görülüyor. Fransa'da tartışılan haftalık 35 saatlik çalışma süresi Internet ekonomisinde çalışan şirketlere ters düşüyor. Finlandiya'da Nokia'nın personeline hisse

merkezin stratejisine ters düştü ve bu durum Philips'in bölgede bir dizi sorunlar yaşamasına yol açtı. Öte yandan daha serbest Kaliforniya modeli uygulamaları sırasında da birçok Avrupa şirketi statükoyu çalışma masalarının boyutları ve şirket arabaları gibi standartlar ile değerlendiren personelin direnci ile karşılaşılıyor.

Sayısal devrimin büyük değişikliklere yol açtığı iş dünyasında yeni stratejiler ve uygulamalar konusunda sadece Avrupa şirketleri değil Lucent Technologies'den Hewlett Packard'a kadar birçok köklü ve geleneksel yöntemlere dayalı Amerikan şirketleri de Cisco ve

mesleklerine atılırken geleneklerden uzaklaşıp Internet ile ilgili yeni seçeneklerin peşinde koşuyorlar. Birkaç yıl öncesine dek İsveç'te Kraliyet Teknoloji Enstitüsü mezunlarının çoğu ilk iş için Ericsson'a başvururlardı; bu şirketteki ilk göreve "beşinci yıl" adı verilir. Şimdi ise yeni mezunlar web şirketlerine öncelik verirken Ericsson'a başvurular en az düzeye inmiş durumda. İsveç'te Internet şirketlerinin çoğunda şimdi Ericsson'dan ayrılanlar çalışıyor.

Amerikan şirketlerini satın alan Avrupa şirketleri Amerikalı personelini görevlerinde tutmak için Silikon Vadisi yöntemlerini uygulamak zorunda kalıyorlar. 1999 yılında Güney Kaliforniya'da Xylan adlı bir şirketi 2 milyar dolara satın alan Alcatel ilk kez ABD'de Cisco, Lucent ve Nortel'in içinde bulunduğu veri ağları pazarına girdi. Ancak Alcatel Xylan çalışanlarına Amerikan şirketlerinde uygulanan personel politikasının süreceği ile ilgili açıklamayı yapmaması üzerine Xylan mühendisleri özgeçmişlerini Internet ile dağıtmaya başladı ve kısa bir süre içinde pek çok mühendis işinden ayrıldı. Bundan böyle Alcatel ve diğer Avrupa şirketleri ilk olarak satın aldıkları şirketlerin personeline hisse senedi opsiyon hakkını verdiklerini açıklıyorlar.

Silikon Vadisi ile Avrupa ileri teknoloji şirketleri arasında işe yaklaşım, uygulama farkları gün geçtikçe azalırken, bazı Avrupalı yöneticiler Silikon Vadisi modelinin sakıncaları olduğu düşünüldü. Onlara göre Amerikalılar gereğinden fazla aceleciler; daha pazarlanmaya tam anlamıyla hazır olmayan ürünlerinin promosyonunu yapıyorlar; ayrıntılara önem vermiyorlar; çok hızlı ama çoğu zaman dikkatsiz çalışıyorlar; bir yöneticinin deyimi ile tıpkı itfaiyeciler gibi. •



Noel satışları

Noel öncesi en çok merak edilen konulardan biri Internet satışlarının ne düzeye geleceğiydi. Yatırımcılar nefeslerini tutup sonuçları beklemeye koyuldu.

Açıklanmaya başlanan sonuçların ne karamsarları, ne de iyimserleri tatmin ettiği görülüyor. BizRate.com tarafından açıklanan sonuçlara göre Noel satışları geçen seneye göre yüzde 58 artarak 5.9 milyar dolara yükselmiş.

Bu sonuç yüzde 80 artış öngören kimi danışmanları hayal kırıklığına uğrattı. Buna karşılık satışların pek artmayacağını savunan danışmanları da doğrulamadı.

Anlaşılan e-satış kendi gelişme çizgisini, danışmanlardan fazla etkilenmeden, oluşturma yolunda.

Noel satışlarında, danışmanlar tarafından öngörülemeyen bir başka gelişme ise e-kupon kullanımında yaşandı. Önde gelen e-kupon sitesi olan cool-savings.com'un üye sayısı 11 milyona ulaştı. Şarküteri, kitap sağlık, müzik ürünleri e-kupon'un en çok kullanıldığı ürünler arasında gösteriliyor. Flo-oz.com ise şirketlere yapılan e-kupon satışlarında yüzde 300 büyümeye sağlamış.

Belki de en önemlisi olarak, dağıtı-

lan e-kupon'ların yüzde 58 oranında kullanıldığı bildiriliyor. Gazetelerde yayımlanan indirim kuponlarında ise kullanılma oranı sadece yüzde 1.2'de kalmış.

Hayal kırıklığı yaratan bir konu da tüketici eğilimlerini analiz edip, e-

posta yağdıran programlar olmuş. Tüketici tercihleri e-posta kampanyalarından çok etkilenmemiş. Tercihler zamanında, doğru ve güzel bir ambalajla teslimat yapması beklenen sitelerde yoğunlaşmış.

Gitgide belirginlik kazanmaya başlayan eğilim brick-and-mortar denilen Internet öncesi köklü şirketlerin e-satış konusunda da ağırlık kazanmaya başlaması. Bu şirketlerin tüketici güvenine sahip olmaları çok önemli bir avantaj olarak ortaya çıkıyor.

Satış sonuçları merakla beklenen amazon.com da genel resme uygunluk göstermiş. Satışlarının geçen seneye oranla yüzde 60 artmasına karşılık bu sonuç danışmanları tatmin etmemiş. Bu artışın e-Toys ile yapılan işbirliğinden kaynaklandığı söyleniyor.

Sonuç olarak, e-satışın geleceği konusunda daha doğru öngörüler yapabileme şansı önümüzdeki Noel'e ertelenmiş görünüyor.

hsevand@tepum.com.tr



Dell, kurumsal hizmetlerde iddialı

HABER MERKEZİ

Dell, 23 Ocak 2001 Sah Günü Hilton Otelinde düzenlenen toplantıda, pazarda rekabet yaratacak SAN (Depolama Alanı Ağı) ve NAS (Ağa Bağlı Depolama) çözümlerinin tanıtımını yaptı. Dell'in 2000 yılı son çeyrek sonuçlarının da açıklandığı toplantıda, Dell Türkiye Ülke Müdürü Rıza Reman, PC satıcısı olarak tanınan Dell'in, 1996 yılından itibaren satışlarında sunucu, işstasyonu ve dizüstü bilgisayar gibi kurumsal çözümlerin ağırlığının arttığını buna karşılık PC satışlarının toplam cirodaki paylarının düştüğüne dikkat çekerek "Biz kurumsal pazara yönelmek istiyoruz. Türkiye'de son kullanıcıya olan satışlarımız sadece yüzde 25 do-

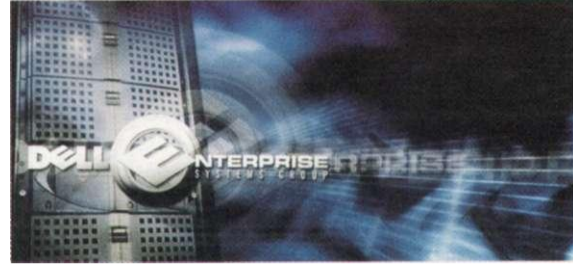
Dell'in SAN ve NAS çözümlerinin tanıtıldığı toplantıda, şirketin kurumsal pazara yönelik ürünlerinin, portföy içinde ağırlık kazanmaya başladığına dikkat çekildi.

layında. Satışa yeni sunduğumuz SAN ve NAS çözümlerinde de kısa sürede pazar liderliğine ulaşacağız. Daha beş yıl önce sunucu satmaya başlayan bir şirket olarak bu alanda en önemli oyuncularından biri haline geldik" dedi.

Dell 2000 yılının son üç aylık dönemini kapsayan üçüncü çeyrek mali sonuçlarında elde ettiği 30 milyar dolarlık ciro ile ABD'de yüzde 19'luk pazar payı ile birinci, Türkiye'ye de içine alan Avrupa, Ortadoğu ve Afrika bölgesinde ise yüzde

9.1'lik pazar payı ile üçüncü büyük bilgisayar satıcısı. Yıllık ortalama yüzde 22'lik bir büyüme gösteren Dell'in 2000 yılının son çeyreğinde elde ettiği büyüme ise yüzde 40 olarak gerçekleşti.

SAN ve NAS depolama çözümlerinin tanıtımını yapan Dell Türkiye Satış Öncesi Danışmanı Kıvanç Yılmaz ise, bilişim sektöründeki geleceğin veri depolama teknolojisi üzerine kurulu olduğunu ve Dell'in SAN ve NAS uygulamasıyla sektörde liderliği hedeflediğini söyledi. 21. yy'da



bilgiye hızlı ulaşmanın bir lüks değil bir gereklilik olduğuna da değinen Yılmaz, "Bu gereklilik nedeniyle SAN ve NAS sistemlerimiz çok kısa bir zamanda profesyonel ve kurumsal kullanıcılar için vazgeçilmez olacaktır" dedi.

Sunucunun yerel ağın arkasında başka bir ağ gibi çalışarak büyük miktarlarda depoladığı bilgiyi istenildiğinde hızla kullanıma sunması, bilgilerin daha iyi korunması, daha hızlı işlenmesi ve bilgiye daha kolay erişilmesi temeli üzerine kurulu.

Dell'in Windows NT, NetWare ve Unix sunucu sistemleri arasında veri paylaşımını destekleyen NAS ürünleri, ağ üzerindeki her istemci ve sunucu sisteminin, merkezi olarak depolanmış verilere sunucular yerine, yerel veya geniş alan ağını kullanarak (LAN veya WAN) ulaşmalarını sağlıyor.

Dell'in SAN ve NAS alanında sunduğu ürünler PowerVault ürün ailesi altında toplanıyor. •

bthaber@interpw.com.tr

2000 yılının işlemcileri

HABER MERKEZİ

Geçtiğimiz yıl ilki düzenlenen ve geleneksel hale gelen Mikroişlemci raporu, düzenlenen bir törenle 2000 yılının yıldız mikro işlemci ve yarıiletken ürünlerini belirledi. Mikro işlemci denilince akla ilk gelen PC işlemcileri bu yıl bir süprize sahne oldu. 2000 yılının son aylarında duyurusu yapılan ve büyük gündem yaratan Pentium 4'ün aksine ipi AMD'nin Athlon işlemcisi göğüsledi.

AMD Athlon PC işlemcisi kategorisinde yarıştığı Pentium 4, ucuz maliyetli alternatifi Duron ve IBM'in PoverPC 750CX'ini geride bırakarak mikroişlemci endüstrisi analistleri tarafından yılın ürünü seçildi. Athlon'un bu ödülü almasındaki en büyük neden olarak ise 6 Mart tarihinde 1 GHz bariyerine aşan ilk işlemci olması gösterildi.

Mikroişlemci raporu, bu yıl AMD Athlon, Sun UltraSPARC III ve Intel Pentium III taşınabilir işlemcilerini 2000 yılının en başarılı işlemcileri olarak seçti.

Intel'in Pentium işlemcisi ise 1 GHz bariyerini 8 Mart'ta aşmıştı.

Intel Itanium, IBM Freeway for eServer z900, Sun UltraSPARC D3 ve Intel Pentium İÜ Xeon işlemcilerinin yanı sıra sunucu ve işstasyonu işlemcileri dalında ise analistlerin seçimi ödülü geliştirilmiş çoklu işlem marisinden dolayı Sun UltraSPARC IH'e verildi.

İşlemci alanında PC kanadında hız, sunucu kanadında işlem yapabilme kabiliyetleri artırılırken taşınabilir işlemci pazarında ise çok daha fazla çekişme yaşandı. Transmeta dört yıldır üzerinde çalıştığı Crusoe isimli x86 tabanlı, aslında x86 tabanlı olmayan işlemciyle bu alana yeni bir so-

luk getirdi. X86 komutlanın bir emulasyon aracılığıyla gerçekleştiren bu işlemcinin en büyük özelliği çok düşük güç tüketmesi. Bunun yanında Intel SpeedStep teknolojisi-ne sahip Intel Pentium IH işlemcisinin taşınabilir sürümünü çıkardı.

AMD K6-2 ve Cyrix III ise performanstan ziyade güç yönetimi özellikleriyle ortaya çıkan işlemciler oldu. Tüm bu özellikler kıyaslanınca, Intel Pentium III, Transmeta Crusoe, AMD K6-2 ve Cyrix III'ün adaylar arasında gösterildiği bu kategoride analistlerin seçimi, yılın ikinci yansından itibaren hakimiyet kurmaya başlayan Intel Pentium III oldu. •

bthaber@interpro.com.tr

ISS'lerinki akıl kârı mı?

BThaber'in "ISS'ler kâr virajında" adlı haberi geçtiğimiz hafta çok konuşuldu. "Bardığın yarısı dolu" üslubuyla tanınan BThaber bu sefer "bardığın yarısı boş değil" dedi. Güneş Kazdağlı sektörün kokusunu iyi alır. Yazının ISS'lerin dışarıdaki havayı sezinleyebilmeleri açısından faydalı olduğunu düşünüyorum. Benimkisi ise bir "bardak neden var?" yazısı olacaktır.

Dar pazar alanını ve amansız rekabeti ele aldığınızda bir IS S kurmak çok anlamsız. Bir kuyumcu

patikacı açmak da. Pazarın kısa sürede anormal bir büyüme gösterme ihtimali çok büyükse o zaman rekabet gücünüze bakarsınız. İnternet'in henüz yaygınlaşmaya başladığı yıllarda "pazara ilk girme" avantajını yakalamak amacıyla ISS kuran vizyonerleri anlamak mümkün. Peki ama hızlı bir büyüme vaad etmeyen ve temelde altyapı olmak üzere türlü sorunlarla çevrili bir pazara sonradan girenleri nasıl açıklayacaksınız? Bu sorunun çok önemli ve bir o kadar da hassas olduğunun altını çizmek istiyorum. Türkiye arazisini ne derece tanıdıkları meçhul dış kaynaklı araştırma şirketlerinin soruyu "me too (ben de)" stratejileri şeklinde açıklamaları pek tatmin edici değil.

İşimiz için mutlaka gereken ve "henüz tam olarak anlaşılabilir paramet-

releri" ile büyük fırsatlar sunan bir sahaya adım atmamak büyük bir hata olabilir görüşü sanırım ağırlık kazandı. Dillerden hiç düşmeyen GSM hikayesi de katalizördür. İş ne zaman bu şirketleri (ISS'ler) kâr umulan bir yapılanmaya itti, sorunlar da o zaman başladı işte. İçerikten, e-ticaretten, reklamlardan vs kurulu gelir modelleri bir gidiyor bir geliyor, tamam. Ama abone sayıları ve rekabet koşulan apaçık ortadayken, patronlar Türkiye'de bir teknoloji borsasını ayağa kaldırmamanın nasıl bir süreç izleyeceğini öngöremediler mi? Doğru olan işi yapmak, işleri doğru yapmaktan daha önemlidir. Bugün başanlı üç-beş ISS'ye baktığımızda belirli bir konuya konsantre olduklarını ve bu konunun "İnternet hizmeti" vermek olduğunu görüyoruz.

ISS'ler, kendi gruplarının sağlayıcısı oldular. TSK'nın kendisini hazır hissetmeden TT'nin özelleştirilmesini istememesi refleksinin benzeridir bu. ISS'ler yeni ekonominin dinamiklerini ve teknolojik know-how'ı gruplarına aktardılar. ISS'ler yeni bir savaş alanında gruplarının markasını taşıdılar. ISS'ler İnternet'in toplumsal gelişiminde sosyal bir görev üstlendiler. ISS'ler risk aldılar. İnternet endüstrisi, teknolojiler, trendler ve "İnternet Türkiye" onbeş günde bir internext'te. Hoşçakahn.

volkang@interpro.com.tr



Bilişim Zirvesi '01

4-7 EYLÜL 2001 ASKERİ MÜZE KÜLTÜR SİTESİ
LÜTFİ KIRDAR ULUSLARARASI KONGRE VE SERGİ SARAYI



BİLİŞİM ZİRVESİ '01 Türkiye Bilişim Derneği, Türkiye Bilişim Vakfı, TÜBİSAD, Semor ve İnterpro'nun işbirliği ile düzenlenecektir. Zirve, bilişim sektörünün birikimlerinin paylaşılacağı en önemli buluşma noktası olacaktır. Dünyadaki ilerlemeler çerçevesinde ülkemizde de mobil bilişim alanında önemli gelişmeler olmaktadır. Mobil bilişim ana temasının seçilmesi ile BİLİŞİM ZİRVESİ '01 mobil bilişimin tüm boyutlarının tartışıldığı ve bu alandaki birikimlerin aktarıldığı bir ortam olacaktır. Mobil bilişim ana teması çerçevesinde mobil insanın dünyası, bilişim gereksinimleri, şimdiye kadar yurt içinde ve dışında yapılan çalışmalar ve mobil bilişimin geleceği tartışılacaktır.

BİLİŞİM ZİRVESİ '01 aşağıdaki bileşenlerden oluşacaktır:

- 1. TBD Etkinlikleri:**
 - TBD 18. Bilişim Kurultayı
- 2. TBV Etkinlikleri**
 - Eğitim Seminerleri
 - "Bilgi Toplumu Yolunda Türkiye" Arama Konferansı
- 3. TÜBİSAD Etkinlikleri**
 - Tübisad-Sabancı Üniversitesi "Genç Bilişimciye Kaynak Forumu"
- 4. Bilişimde Uluslararası İşbirliği Forumu**
- 5. Teknoloji Seminerleri**
- 6. Telekom Forumu**
- 7. Üst Yöneticiler Zirvesi**
- 8. Sosyal Etkinlikler**

Bu yapıya uygun olarak sizler de buradaki etkinlikler içinde yer alabilir ya da aynı bir etkinlik önerebilirsiniz.

1. TBD Etkinlikleri

- TBD 18. Bilişim Kurultayı

Türkiye Bilişim Derneği 18. Bilişim Kurultayı'nda mobil bilişim ana temasının yanı sıra geleneksel olarak bilişimin toplumsal, endüstriyel ve akademik boyutu çeşitli oturumlarda ele alınacaktır. TBD 18. Bilişim Kurultayı'nda Bildiriler, Çalışma Grupları ve Açık Oturumlar yer alacaktır.

● **Bildiriler:** Bilişimin her dalında gelişmelerin, çözümlerin, özgün çalışmaların tanıtıldığı ve tartışıldığı, uygulama, işletme ve yönetim sorunlarının dile getirildiği bildirilerin sunuş süresi 45 dakikadır. Bu sürenin kısa bir bölümü soru/cevap ve tartışmalara ayrılacaktır.

● **Çalışma Grupları:** Bilişimcilerin mesleki açıdan dünyaya açılmalarını amaçlayan teknik konular, mesleki ve ulusal sorunlar bir oturum yöneticisinin yönlendirmesinde katılımcılarla birlikte ele alınıp tartışılacaktır. Katılımcılar, soru sorarak veya görüş belirterek tartışmalara katılabileceklerdir. Çalışma gruplarının süresi 1 saat 45 dakikadır.

● **Açık Oturumlar:** Önerilecek tartışma konuları çerçevesinde açık oturuma katılan konuşmacılar, bir yöneticinin başkanlığında görüşlerini dile getireceklerdir. Açık oturumların süresi 1 saat 45 dakikadır.

2. TBV Etkinlikleri

- **Eğitim Seminerleri:** Dileyen katılımcılara, mesleki yenilenme ve bilgilerini güncelleme olanağı sağlamak amacıyla çeşitli konularda konunun uzmanları tarafından eğitim seminerleri verilecektir.

- **"Bilgi Toplumu Yolunda Türkiye" Arama Konferansı:** Yaygın katılımın ve çeşitli girdilerin sağlanması amacıyla, arama konferansı web sitesinin oluşturulmasıyla başlayacak ve Bilişim Stratejilerinin nasıl olması gerektiği konusunda bir elektronik forum düzenlenecektir. Bilişim Zirvesi '01 sırasında ise paralel arama konferansları düzenlenecektir.

3. Tübisad Etkinlikleri

Tübisad-Sabancı Üniversitesi "Genç Bilişimciye Kaynak Forumu"

İki gün sürecek bu etkinliğin birinci gününde Türkiye'deki risk faktörleri ve yatırımcıların göz önüne alması gereken konular ile kamu nezinde sağlanabilecek olanaklar tartışılacak, hem yatırımcı, hem de girişimcilere yönelik çalışma grupları ve paneller düzenlenecektir. İkinci gününde ise yatırımcı ve girişimciler bir araya getirilerek düzenlemeler yapılacaktır. Bu amaçla bankaların kredi bölümlerinin, aracı kuruluşların ve risk sermayesi kurumlarının foruma gelerek girişimci firmalar ile görüşme olanakları sağlanacaktır.

ÖNERİ ÇAĞRISI

BİLİŞİM ZİRVESİ '01 TBD 18.BİLİŞİM KURULTAYI DANIŞMA (d) - PROGRAM (p) KURULU ÜYELERİ

d/p	Adı	Soyadı	Akd. Unvanı	KURUM VE UNYANI
d	Emin	Akata	Doç. Dr.	Başarı Şirketler Grubu Genel Koordinatörü
p	Mustafa	Akgül	Doç. Dr.	İNED-LKD Yönetim Kurulu Başkanı
d	Ziya	Aktaş	Prof. Dr.	İstanbul Milletvekili
d	Rahmi	Aktepe		TOBB Bilişim Sektör Kurulu Başkanı
p	Ali	Arifoğlu	Dr.	SAS Bilişim Genel Müdürü
p	Erol	Arkun	Prof. Dr.	Bilkent Üniversitesi Rektör Yardımcısı
p	Murat	Aşkar	Prof. Dr.	TÜBİTAK Bilten / ODTÜ
d	Doğan	Atılgan	Yrd. Doç. Dr.	Türkiye Kütüphaneler Derneği Başkanı
d	Erdal	Balaban	Prof. Dr.	İstanbul Üniversitesi İşletme Fak.
p	Cesur	Baransel	Doç. Dr.	Likom Yazılım Genel Müdür Yardımcısı
d	Haydar	Bektaş		Progress Software Yöneticisi
d	Necip	Berkman		ASELSAN Genel Müdürü
p	Semih	Bilgen	Prof. Dr.	ODTÜ Elektrik-Elektronik Müh. Bölümü
p	Cem	Bozşahin	Doç. Dr.	ODTÜ Bilgisayar Müh. Bölümü
d	Burak	Cedetaş		TISSAD Yönetim Kurulu Başkanı
p	M.Ufuk	Çağlayan	Prof. Dr.	Boğaziçi Univ.Bilgisayar Müh. Bölümü
p	Onur	Demirörs	Doç. Dr.	ODTÜ Enformatik Enstitüsü Bölümü
p	Ethem	Derman	Prof. Dr.	Ankara Üniversitesi Fen Fakültesi
p	Asuman	Doğuş	Prof. Dr.	ODTÜ Bilgisayar Müh. Bölümü
d	Faruk	Eczacıbaşı		TBY Yönetim Kurulu Başkanı
d	Atilla	Elçi	Doç. Dr.	IT&T Bilgi Tekn.j.ve İltj. Ltd. Genel Müdürü
d	Behçet	Envarlı		TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı
d	Mahmut	Sedat Eroğlu		TCMB Bilgi İşlem Genel Müdürü
d	Bülent	Göç		Koç Sistem Genel Müdürü
d	Sait	Gözüm		Netaş Genel Müdürü
p	Güngör	Günalçın		TBD Bursa Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı
d	Altay	Güvenir	Doç. Dr.	Bilkent Üniversitesi Bilg.Müh.Bölüm Başkanı Yardımcısı
d	Emrehan	Halıcı		Konya Milletvekili
p	Uğur	Halıcı	Prof. Dr.	ODTÜ Elektrik-Elektronik Müh.Bölümü
p	Emre	Harmancı	Prof. Dr.	İTÜ Bilgisayar Müh.Bölümü
p	Kayhan	İmre	Dr.	STM A.Ş. Yazılım Müdürü
p	Zafer	İncecik	Dr.	SIMKO A.Ş. Genel Müdürü
p	Cemil	İşıkçı		TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı
p	Ümit	Karakaş	Prof. Dr.	Hacettepe Üniversitesi Bilgisayar Bil. Müh. Bölümü
d	Murat	Kasaroğlu		YASAD Yönetim Kurulu Başkanı
d	N.Kaya	Kıran		Başkent Univ.Bilgisayar Müh.Bölümü
d	Atilla	Kıral		Oracle Genel Müdürü
d	Mehmet	Kitapçı	Prof. Dr.	Tıp Bilişim Derneği Yönetim Kurulu Başkanı
d	Yücel	Komçez		Bilişim Muhabirleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı
p	Aydın	Kökşal	Prof. Dr.	Bilişim Ltd.Genel Müdürü / TBD Kurucusu
d	Alper	Köstem		Meteksan Sistem A.Ş. Genel Müdürü
d	Nezih	Kuleyin		TBD Eski Başkanı
p	Selahattin	Kuru	Prof. Dr.	Işık Üniversitesi Rektör Danışmanı
d	Polat	Kutmaya		TBD İstanbul Şube Yönetim Kurulu Başkanı
d	Haluk	Maga		Microsoft Türkiye Genel Müdürü
p	Turhan	Menteş	Doç. Dr.	Meteksan Sistem A.Ş. Genel Müdür Danışmanı
p	Kemal	Oflaz	Doç. Dr.	Sabancı Üniversitesi Müh. ve Doğa Bilimleri Fak. Gazeteci
d	Şeref	Oğuz		NCR Genel Müdürü
d	Yaşar	Orhon		TÜBİTAK -MAM BİTAE Enstitüsü Müdürlüğü
p	Tuncer	Ören	Prof. Dr.	İTÜ Bilgisayar Müh.Bölümü
d	Bülent	Örencik	Prof. Dr.	Hewlett-Packard Genel Müdürü
p	Aysel	Özal		TELSİM Genel Müdürü
d	Oğuz	Özcu		İxir A.Ş. Genel Müdürü
d	Babür	Özden		Escord Computer Genel Müdürü
d	İbrahim	Özer		ODTÜ Bilgisayar Bilimleri Anabilim Dalı
p	Atilla	Özgit	Doç. Dr.	ERICSON Genel Müdürü
d	Ersin	Pamukşüzer		TBD Yönetim Kurulu Başkanı
d	İnci	Pekgüleç Apaydın		Likom Yazılım Genel Müdürü
d	Nejat	Sağtekin		Akdeniz Üniversitesi Tıp Fakt. / TBD Antalya Temsilcisi
p	Osman	Saka	Prof. Dr.	Ankara Tabipler Odası Başkanı
d	İskender	Sayek	Prof. Dr.	Başkent Üniversitesi Bilg. Müh. Bölümü
p	Yüksel	Tarhan	Yrd. Doç. Dr.	Logo Business Solutions (LBS) Genel Müdürü
d	Tağrul	Tekbulut		TBD Onur Kurulu Üyesi
p	Ersin	Töre	Prof. Dr.	TURKCELL Genel Müdürü
d	Cüneyt	Türktaş		Logomatif Genel Müdürü
d	Murat	Ülman		Superonline Genel Müdürü
d	Savaş	Ünsal		ODTÜ Enformatik Enstitüsü Müdürü
p	Neşe	Yalabık	Prof. Dr.	Hacettepe Univ. Bilg.Müh.Bölüm Başkanı
p	Ünal	Yarman	Prof. Dr.	ODTÜ Rektör Danışmanı
p	Fatoş	Yarman	Prof. Dr.	Atılım Üniversitesi Bilgisayar Müh. Bölüm Başkanı
p	Ali	Yazıcı	Prof. Dr.	ALCATEL Genel Müdürü
d	Lütfi	Yenal		Telekomünikasyon Kurumu Kurul Başkanı
d	Fatih	Yurdal		TBD Eski Yönetim Kurulu Başkanı
d	Erdoğan	Yücel		

Notlar: TBD Merkez Yönetim Kurulu Üyeleri Danışma Kurulu Üyesidir.
Sn. Prof. Dr. Ufuk ÇAĞLAYAN PROGRAM KURULU EŞ BAŞKANI
Sn. Prof. Dr. Fatoş Yarman VURAL PROGRAM KURULU EŞ BAŞKANI

4. Bilişimde Uluslararası İşbirliği Forumu

Bilişimde Uluslararası İşbirliği Forumu'nda bilişim teknolojileri alanında uluslararası ve bölgesel pazarların durumu, iş dünyası ve kamu sektörü politikaları ve uluslararası işbirliği olanakları konuları yer alacaktır. Uluslararası konuşmacıların hazır bulunacağı bu iki günlük forumda, temel olarak Avrupa bölgesinde bilişim teknolojileri alanındaki işbirliği olanakları tartışılacaktır.

5. Teknoloji Seminerleri

Teknoloji Seminerleri yeni bilişim teknolojileri alanındaki şirket sunumlarından oluşacaktır.

6. Telekom Forumu

7. Üst Yöneticiler Zirvesi

8. Sosyal Etkinlikler

Yazışma için

İnterpro A.Ş.
Organizasyon Bölümü
Gazeteciler Mahallesi,
Sağlam Fikir Sok. No: 23
80300 Esentepe - İstanbul
Tel: (212) 212 31 22
Faks: (212) 212 31 21
e-Posta:
bilisimzirvesi@interpro.com.tr

www.bilisimzirvesi.com.tr



TÜBİSAD

semor

interpro

Bilişim Zirvesi '01

4-7 EYLÜL 2001 ASKERİ MÜZE KÜLTÜR SİTESİ
LÜTFİ KIRDAR ULUSLARARASI KONGRE VE SERGİ SARAYI

ÖNERİ ÇAĞRISI

ÖNERİNİZLE NASIL ETKİN KATILIMCI OLABİLİRSİNİZ?

Bilişim Zirvesi '01 etkinliklerine aşağıdaki katılım türlerinden bir veya birkaçını seçerek siz de etkin olarak katılabilirsiniz.

1. TBD 18. Bilişim Kurultayı

1.1 BİLDİRİ SUNABİLİRSİNİZ

TBD 18. Bilişim Kurultayı'nda sunulmak üzere Türkçe veya İngilizce yazacağınız özgün bildiriye önerebilirsiniz. Bildiriler Kurultay Program Kurulu tarafından değerlendirilecektir. Bildiriler, özgün biçimiyle TBD 18. Bilişim Kurultayı Bildiriler Kitabında yayınlanacak ve CD ortamında dağıtılacaktır.

Bildiri Gönderme:

Gönderilecek bildirilerin tam metni en çok A4 boyutunda 8 sayfa olacaktır. Bildiriler 'Postscript' veya 'Microsoft Word for Windows' formatında 1 adet asıl olmak üzere kağıt ortamında 4 kopya olarak ve aynı zamanda elektronik ortamda (disket ve / veya e - posta) gönderilmelidir. Bildiriler ile ilgili olarak istenilen bilgiler ve bildiri hazırlama biçimi Katılım Formu'nda belirtilmiştir. Bildiriler bir kişi tarafından sunulacaktır.

Sunuşlarla İlgili Açıklamalar

Sunuşlarda 'Microsoft PowerPoint' yazılımı, kişisel bilgisayarlar ve buna bağlı video projektör kullanılacak, tepegöz kullanılmayacaktır. Yurt dışında oturan veya ana dili İngilizce olan bildiri sahipleri, bildirilerini İngilizce olarak hazırlayıp, sunuşlarını İngilizce yapabilirler.

1.2 ÇALIŞMA GRUBU ÖNEREBİLİRSİNİZ

Tüm ayrıntılar ile işlenmesinde yarar gördüğünüz bir konuda Çalışma Grubu önerebilirsiniz. Çalışma Grubu'nun hedefi, katılımcıların tartışmalar ile ulaşılacak ortak görüşlerin kısa ve yazılı bir sonuç bildirgesi haline getirilmesidir. Çalışma Grubu'nun başlığını, kapsayacağı konuları, konuşmacı olarak katılacak kişilerin adlarını ve kurumlarını Katılım Formu'na yazıp, kısa özgeçmişinizle beraber iletmenizdir. Çalışma Grubu'nun yönetimi ve çalışmasına ilişkin yöntemin tanıtımı, Çalışma Grubu yöneticilerine daha sonra gönderilecektir. Çalışma Grupları 1 saat 45 dakika olarak planlanmalıdır.

1.3 AÇIK OTURUM ÖNEREBİLİRSİNİZ

Açık Oturumun başlığını, kapsayacağı konuları ve ele alınış biçimini, açık oturuma konuşmacı olarak katılacak kişilerin ad, soyad ve kurumlarını Katılım Formu'na yazıp kısa özgeçmişinizle beraber iletmenizdir. Açık Oturumlar 1 saat 45 dakika olarak planlanmalıdır.

2. TBV Etkinlikleri

2.1 EĞİTİM SEMİNERİ ÖNEREBİLİRSİNİZ

Aşağıda verilen başlıklar içerecek biçimde seminer tanıtım formunu doldurup (A4 büyüklüğünde) kısa özgeçmişinizle beraber iletmenizdir. Eğitim seminerleri 2 saat 45 dakika olarak planlanmalıdır. Seminerler bilişim profesyonellerine hitap edecek teknik ve teknik olmayan konuları içerebilir. Seminer verecek eğitmenlere net 500 ABD Dolan telif ücreti ödenecektir. Ancak eğitmenlerden seminerle ilgili en az 20 sayfalık bir metin yazmaları ve sunu hazırlamaları beklenmektedir. Önerisi kabul edilenlerden bunları en geç Nisan ayı sonuna kadar hazırlayıp göndermeleri beklenmektedir.

1. Seminerin Adı (Cazip bir başlık olmalı)
2. Seminerin Amacı
3. Seminere Kimler Katılabilir? (Katılımcıda aranacak ön koşul)
4. Seminer Sonunda Kazanılacak Bilgi ve Beceri
5. Seminerin Kapsamı (İşlenecek konuların alt başlıkları)
6. Seminerin Önemi (Bu seminere niçin katılmaları gerekiyor?)
7. Semineri Verecek Kişi veya Kişilerin Kısa Öz Geçmiş (Eğitim durumları, iş ve konuyla ilgili deneyimleri)
8. Diğer açıklamalar (varsa)

2.2 "BİLGİ TOPLUMU YOLUNDA TÜRKİYE" ARAMA KONFERANSI'na katılabilirsiniz.

Arama konferansı önce web üzerinden bir elektronik forumla başlayacak ve Bilişim Zirvesi '01 sırasında paralel oturumlarla devam edecek. Bu adımlara Türkiye'nin Bilişim Stratejilerinin geliştirilmesine katkı vermek isteyenler başvuru formunda bu isteklerini belirtmeli ve kısa bir özgeçmişlerini bu forma eklemeliler. Katılmak isteyenlerden bu aşamada ön koşul olarak e-posta adreslerinin olması ve İnternet erişimine sahip olmaları aranmaktadır. Zirve sırasındaki arama konferansı toplantılarına katılacakların bir kısmı başvurular arasından seçilecektir.

2. Ek Bilgiler

BİLİŞİM ZİRVESİ '01 'e etkin olarak katılmak için, Katılım Formu'nu (büyük harf ve tükenmez kalem ile) doldurarak ilgili belgeler ile birlikte aşağıdaki adrese gönderebilirsiniz. Daha ayrıntılı bilgi isteklerinizi ve sorularınızı da aynı şekilde aşağıdaki adrese iletilebilirsiniz.

KATKILARINIZ İÇİN ŞİMDİDEN TEŞEKKÜR EDERİZ.

BAŞVURU FORMLARI

BİLDİRİNİN

Başlığı: _____

Yazarların ad ve soyadları: _____

Konusu: _____

BİLDİRİYİ SUNACAK KİŞİNİN:

Adı ve Soyadı: _____

Görevi ve Çalıştığı Kurum: _____

İletişim Adresi: _____

Telefon, Faks, e-posta: _____

ARAMA KONFERANSI İÇİN:

Adı ve Soyadı: _____

Görevi ve Çalıştığı Kurum: _____

İş Adresi: _____

Telefon, Faks, e-posta: _____

Kısa özgeçmiş: _____

Diğer Etkinlikler İçin:

Etkinliğin Türü:

Eğitim Semineri ()

Çalışma Grubu ()

Açık Oturum ()

Etkinliğin Başlığı: _____

Etkinliğin Tanıtımı: _____

ETKİNLİĞİ DÜZENLEYECEK/YÖNETECEK KİŞİNİN:

Adı ve Soyadı: _____

Görevi ve Çalıştığı Kurum: _____

İş Adresi: _____

Telefon, Faks, E-posta: _____

Katılımcıların Adı ve Soyadı, Görevi, Kurumu: _____

Önemli tarihler:

Öneri gönderme son tarihi: **16 Şubat 2001**

Değerlendirme sonuçlarının bildirilmesi: **16 Nisan 2001**

BİLDİRİ BİÇİMİ

Bildiri formatı ile ilgili dosyalar ve örnekler Bilişim Zirvesi '01 Web Sitesi ve TBD Web Sitesi'nden alınabilir. Tüm fontlar "Times New Roman" veya "Arial" olmalıdır. Sayfa dış boyutları 27,5 (Y) x 20 (E) cm., yazı alanı boyutları ise 25 (Y) x 16,5 (E) cm.dir.

Birinci Sayfa

Bildirin ilk sayfasında "Türkçe ve İngilizce bildiri başlığı", "özgeçmiş", "Türkçe özet" ve "İngilizce özet" olarak 4 ayrı bölüm bulunmaktadır. Bu bölümler, sayfayı 4 eşit parçaya bölmektedir. Her bölüme ait yazılacak alan boyutları birbirine eşittir. Türkçe ve İngilizce özetlerin her biri 50 sözcüğü geçmemelidir. İlk sayfa bölümlerinin boyutları, 12,5 (Y) x 8 (E) cm.dir, bölüm aralarında 0,5 cm. eninde bir sütun aralığı bulunmaktadır. Bu bölümlerde kullanılan yazı karakterleri şu şekildedir:

Bildiri başlığı: Türkçe özet - Türkçe ana başlık - 25 PT, sola blok, tirelemesiz
İngilizce ana başlık - bold italic, 25 PT, sola blok, tirelemesiz (Sözcüklerin ilk harfleri büyük, diğer harfleri küçük)

Özgeçmiş: Özgeçmiş yazısı - bold, 10 PT, sola blok, tüm kelime büyük harf
Kişi adı, soyadı - bold, 10 PT, sola blok, (Sözcüklerin ilk harfleri büyük, diğer harfleri küçük)
Yazı - 10 PT, sola blok, tirelemesiz, küçük harf

Türkçe özet: Özet yazısı - 10 PT, sola blok, tüm sözcük büyük harf
Yazı - 10 PT, sola blok, tirelemesiz, küçük harf

İngilizce özet: Özet yazısı - 10 PT italic, sola blok, tüm sözcük büyük harf
Yazı - 10 PT italic sola blok, tirelemesiz, küçük harf

İkinci ve Diğer Sayfalar

Yazı alanında 2 sütun olacaktır. Sütunların genişliği 8'er cm., sütun ortası ise 0,5 cm.dir. Yazılacak karakterleri şu şekildedir:

Yazı ana başlık : 12 PT tireleme yok, sola blok, tüm harfler büyük
Yazılar : 9 PT, tireleme var, blok
Ara Başlık : 9 PT, tireleme yok, sola blok, tüm harfler büyük
Resim altı bilgileri : 8 PT italic, tireleme yok, sola blok, ilk harf dışında tümü küçük
Kaynakça : Italic 8 PT, tireleme var, sola blok

Siz, başarılı bir işadamısınız.



Ama ya farkında olmadan **yasaları** çığnıyorsanız?

İşyerinizde kullanılan yazılımların lisanslı olduğundan emin misiniz? Yasaları çığnıyor olabilirsiniz ve bundan siz sorumlu olursunuz. Cezalar çok ağır. Lisans başına 5 milyar liraya

yakın para cezası, 5 yıla kadar hapis cezası ve sonsuza dek zedelenen itibarınız. Mutlaka kullandığınız yazılımların yasalığından emin olun.

Size **lisanslı yazılım** kullanmak yakışır.



Firma sahipleri, yöneticileri ve bilgi işlem sorumluları, lisanssız yazılım kullanımı konusunda yasalar karşısında doğrudan sorumludur.

BSA Türkiye, yazılım telif haklarını korumak ve lisanssız yazılım kullanımını önlemek amacıyla, yazılım sahibi şirketlerin oluşturduğu kâr amacı gütmeyen bir birlikteliktir. Lisanslama konusundaki her türlü sorunu lisans@bsa.org.tr adresinden BSA Türkiye katılımcılarına yönltebilirsiniz.

BSA Türkiye Katılımcıları: Apple, Arena, Armada, Autodesk, Baysis, Bilser, Bimeks, Corel, EGS Sistem, Empa, Eta, Index, Intertech, Likom, Link Bilgisayar, LinkSoft, Logosoft, Mart Komputer (Adobe), Microsoft, Mikro Yazılımcı, Netsis, Oracle, Progress, Prosoft (SCO), Symartec.

**<http://www.bsa.org.tr> lisans@bsa.org.tr
tel: 0212. 272 22 39 faks: 0212. 272 50 24**

Ürün Haberleri

Sony notebooklar Empati'yle Türkiye'de

Empati Bilişim, Sony'nin VAIO dizüstü bilgisayarlarını Türkiye pazarına sunuyor. Sony VAIO'nun AMD K6-2 550 işlemci tarafından desteklenen giriş seviyesindeki modeli PCG-F610'un, 128 MB belleği, all-in-one özelliği, dahili faks-modemi, Windows ME işletim sistemi bulunuyor.

Profesyonel kullanıcılara yönelik tasarlanan PCG-560 modelinin özellikleri arasında ise, Intel Pentium III 600 MHz işlemci, 14.1 inç TFT ekran, 8X DVD üzerinden gelen faks-modem, 6 MB ekran kartı, Windows SE ve Word 2000 bulunuyor.



Intel Pentium III 650 MHz işlemcili PCG-580 modelinde ise 192 MB belleğin yanı sıra 12 GB sabit disk sürücü ve 15.1 inç TFT ekran, 128 Bit MPEG kartı ile des-

teklenen 6 MB ekran kartı dikkat çeken özellikler arasında. PCG-Z505JE modeli dizüstü bilgisayar da Pentium III 500 MHz işlemci tarafından destekleniyor. 192 MB belleğe sahip olan bilgisayar 1.5 kg ağırlığında. Sony'nin 600 MHz işlemcili, 128 MB bellekli, 12 GB sabit disk sürücülü, 8.9 inç UXGA çözünürlüklü CG-C1VN model bilgisayarı ise, üzerine monte edilmiş kamera ve modem ile video konferanslarını kolaylaştırıyor. •

Sony VAIO notebook'lar
Bilgi için: Empati Bilişim

Tel: 0212- 213 82 84

Seagate'den yeni ürünler

Bilgisayar teyp sürücüleri ve kurumsal depolama çözümleri üreticisi Seagate, harici USB pazarına yönelik taşınabilir teyp sürücüsü TapeStor Travan USB'yi ve alt kademeye sunucular ve yüksek performanslı PC'ler için tasarlanan disk sürücüsü Barracuda 36ES'yi pazara sundu.

8 ve 20 Gbyte sıkıştırılmış kapasitelerle satışa sunulan TapeStor Travan taşınabilir USB teyp sürücü ailesi, masaüstü ve dizüstü PC'ler, iş istasyonları ve Apple iMac, G3 ve G4'ler için güvenilir depolama çözümleri sunuyor. USB sistemi veya hub bağlantısına takılarak ko-

layca bağlanan TapeStor Travan kullanıcılara kolayca açmadan teyp sürücüsü ekleme olanağı sunuyor.

18 ve 36 Gbyte 'lik komple SCSI özellikli disk sürücüsü Barracuda 36ES ise yüksek hızlı UltralöO SCSI arabirime sahip bulunuyor. Ürün kullanıcılara kademelendirme, yüksek performans, eski sisteme

uyum olanağı veren UltralöO SCSI arabirimini yeni sistemlerine bütünleştirme veya mevcut SCSI sistemlerini güncelleme ve genişletme olanağı sunuyor. Ürün 18.4 ve 36.9 Gbyte'lık kapasitelerde satışa sunuldu. •

Bilgi için: Datagate
Tel: 0212- 288 53 11
IhlasAcer
Tel: 0216- 317 96 50



Apple'dan yeni Power Mac G4

* kiyede Bilkom tarafından bulunmuş emsallerinden temsilen bilgisayar üreticisi Apple,

yeni Power Mac G4 ürün ailesini duyurdu. Genişletme özellikleri artırılmış beş yuvalı Power Mac G4 ürün ailesi, 733 MHz'e kadar Power PC G4 işlemcileri destekliyor.

Yeni Power Mac G4'lerin hepsinde CD-RW standart olarak bulunurken, üst düzey G4'lerde Apple'ın yeni duyurduğu SuperDrive da standart olarak gelecek. SuperDrive, standart DVD oynatıcıların hepsinde çalışıyor, DVD'leri okuyup yazabiliyor. G4'lerle birlikte sunulan jukebox yazılımı iTunes'la kendi standart ses CD'lerini yaratabilen kullanıcılar, iDVD ve DV Studio Pro yazılımlarıyla da profesyonel kalitede DVD videoları yaratabiliyorlar. Power Mac G4 ailesinin bazı ürünleri 256K tam hızlı seviye 2 önbelleğe sahip-



ken bazı modellerde 1 MB yarım hızlı seviye 3 arka bellekle 466, 533, 667 ve 733 MHz hızlarında PoverPC G4 işlemci bulunuyor. 60 GB'a kadar çıkabilen Ultra ATA/66 sabit diske sahip olan bilgisayarlarda 1.5 GB'a kadar genişleyebilen 128 veya 256 MB DRAM, saniyede bir gigabit sistem taşımasına sahip yüksek performanslı 133 MHz sistem veri yolu, 215 MB yazabilme olanağı sunan 4 adet 64 bit 33 MHz PCI yuvası ve yeni grafik kartları seçenekli AGP 4x yuvası bulunuyor. Ürünler, yeni sayısal ses sistemleri ve Apple Pro Speaker'larıyla da dikkat çekiyor. Yeni ürün ailesi yakında Türkiye'de pazara sunulacak. •

Apple Power Mac G4 ürün ailesi
Bilgi için: Bilkom A.Ş
Tel: 0212- 293 39 40

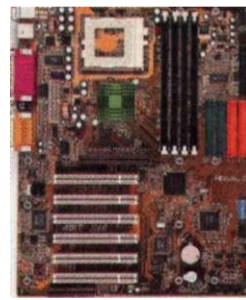
Veritek'ten sağlık sektörüne hizmet

Sağlık sektörüne yönelik hizmetler veren Veritek Bilişim Hizmetleri, Hemosoft Kan Bankası Bilgi Yönetim Sistemi yazılımını sağlık sektörünün hizmetine sundu. Ürün, sağlık personelinin bilgilerinin saklanması ve aktarılmasını ve istenen herhangi bir veriye herhangi bir anda ulaşılabilmesini sağlıyor.

Abit'ten yeni anakart

Datagate'ın Türkiye dağıtıcılığını gerçekleştirdiği Abit, IDE RAID özelliğe sahip SA6R model yeni anakartını Intel 815E yonga kümeli anakart ailesine kattı. SA6R modeli anakart, kurumsal kullanıcılardan ev kullanıcılarına kadar herkesin tercih edebileceği bir anakart. ATX yapıdaki anakartın özellikleri arasında 133 MHz FSB desteği, Ultra ATA 100 DMA, 4X AGP ve 133MHz arabirim SDRAM desteği, Intel 815E yonga kümesinin içine bütünleştirilmiş 3D/2X grafik kart ve anakartın üzerindeki AC'97 2 kanallı Audio

Kan verenlere ait her türlü bilginin bildirimini yanı sıra yazılım, kan ürünü kalite kontrol ve yönetimi, kullanımı, personel yönetimi gibi kan bankasındaki iş akış sürecini de izleme olanağı sunuyor. Yazılımın bilgileri yorumlayan ve her tür takibi parmak izi uygulamalarıyla yüksek güvenlikte destekleyen sürümleri bulunuyor.



Codec ses kartı özelliği bulunuyor. Anakartın üzerindeki BIOS'taki SOFT MENU III ile ise CPU ayarları Jumper kullanılmadan değiştirilebiliyor. SA6R, ilave bütünleştirilmiş Raid kontrolörü ile kullanıcılara yeni bir sürücü Sub-sistemi performansı sunuyor. •

Abit SA6R anakart
Bilgi için: Datagate
Tel: 0212- 288 53 11

ISBT-128 gibi uluslararası standartları destekleyen yazılım, senkron ve a-senkron eğitim çalışmalarına veri aktarımı yapılacak biçimde tasarlandı.

Türkiye genelinde Kızılay başta olmak üzere tüm üniversite, SSK ve devlet hastanelerinin kan bankalarında kullanılması amaçlanan yazılımla ülke çapında Ulusal

Kan Bankası Bilgi Ağı oluşturulması planlanıyor. Yazılımın deneme çalışmaları Ankara Üniversitesi Tıp Fakültesi İbn-i Sina Hastanesi Kan Merkezi'nde devam ediyor. •

Hemosoft Kan Bankası Bilgi Yönetim Sistemi Yazılımı
Bilgi için: Veritek Bilişim Hizmetleri
Tel: 0312- 210 13 00

Yeni bar kod yazıcı:

Zebra Z4M

Exim A.Ş., Zehra'nın yeni bar kod yazıcısı Z4M'yi Türkiye pazarına sundu. Ürün, Web View/Alert özelliğiyle Internet'ten kontrol edilebiliyor. 104 mm baskı genişliğine sahip olan yazıcının standart 203 dpi çözünürlüğü isteğe bağlı olarak 300 dpi'a da çıkabiliyor. 203 dpi'da 254 mm/saniye baskı hızı bulunan cihazın en fazla 991 mm baskı uzunluğu bulunuyor. LCD ön paneli ve metal kasasıyla darbe ve çarpmalara dayanıklı olarak üretilen yazıcının geniş yan penceresi, cihazın



içindeki ribbon ve etiket rahatlıkla görülmesini sağlıyor. 4 MB belleği bulunan cihazın Zebra Basic Interpreter (ZBI) özelliği, gelen verileri Zehra'nın programlama dili ZPL'ye çevirerek cihazın şirketlerin kullandığı uygulama ve bilgisayar ağlarına daha kolay bağlanabilmesini sağlıyor. •

Zebra TAM
Bilgi için: Exim A.Ş
Tel: 0212- 278 22 97



Geleceğinizin geleceği yer burası:

www.bilisim01.com

Geleceğinizi doğrudan ilgilendiren bu adres sizi yeni binyılımızın ilk büyük fuarının hazırlıklarına ve yeniliklerine götürecektir. Yeni eklenen modern salonlar, yeni teknolojik uygulamalar ve sanal ortamda Bilişim 2000 Fuarı...

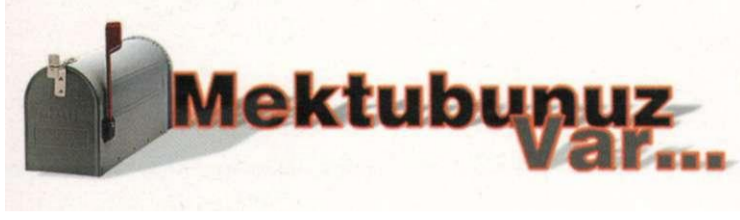
Hepsi bu adreste.

Bekliyoruz.

Bilişim '01

A CeBIT Event

**BİLGİ VE İLETİŞİM TEKNOLOJİLERİ FUARI
TÜYAP BEYLİKDÜZÜ / İSTANBUL 4-9 EYLÜL 2001**



Merhaba,

Geçen hafta sektörün Internet cephesi oldukça hareketli günler yaşadı. Hatırlarsan bir önceki hafta BThaber'de "ISS'ler kar virajında" başlıklı bir manşet atılmış, Internet şirketlerinin sıkıntılı durumuna dikkat çekilmişti. İşte geçen hafta, bazı Internet şirketlerinin kar virajını alamadığı iyice ortaya çıktı.

Bunlardan ilki Turkport. Turkport'un yayımını durdurmasının ardından, Çukurova Grubu'nun ixir'i almak için görüşmeler yaptığı haberi sektörde yayıldı. Kulağıma geldiğine göre ixir de finansal açıdan sıkıntılı günler geçiriyormuş. Bu haberleri duymaz ixir'in birkaç portalına ulaşmaya çalıştım. Ama nedense bir türlü açılmadı siteler. Hatta ixir'in tanıtımını bir iki ay önce yaptığı www.champion.com sitesinde 24 Ocak 2001 tarihi itibarıyla yayımına son verdiği yazılı. Bakalım daha neler olacak Internet şirketlerinde?

Geçenlerde Yönsis Bilgisayar başarısını kutlamak için Kız Kulesi'nde bir yemek verdi. Çoğu kişinin Kız Kulesi'ni ilk ziyareti olduğu belliydi. Herkeste bir heyecan vardı. Ancak tarih koken mekana girince insanlar biraz hayal kırıklığına uğradılar. Neden mi? Çoğu kişinin beklentisi kulenin camlarından İstanbul manzarasını izlemektir. Ama değil manzara, cam bile görmekte güçlük çeken misafirler, yine de Kız Kulesi'nin ambiyansına kendilerini kaptırdılar. Ayrırlarken de "Buraya yazın gelmek lazım" demekten kendilerini alamadılar.

Bugünlerde sektör şirketlerinin yaptığı toplantılarda mankenleri görmek çok olağan bir hal almaya başladı. Sektörün gözde mankeni ise Nefise Karatay. Geçen hafta katıldığım iki davette de vardı Nefise Hanım. Hem Yönsis Bilgisayar'la Kız Kulesi'nde, hem de Nişantaşı'nda açılışı yapılan Nokia Shop'ta Karatay boy gösterisi yaptı.

Geçen haftanın bir diğer etkinliği ise Alcatel e-Ticaret Dağıtım'ın çözüm ortaklarıyla gerçekleştirdiği toplantıydı. Hilton'da eğlenen bayilerin bazıları da başarıları karşılığında Tayfun Türkalp'ten ödül ve plaketlerini aldılar.

Sana biraz da sanal alemden haberler vereyim. Flashblind Web Tasarım şirketinin kurucusu ve sahibi olan A. Faruk Korkmaz, efsanevi gölge oyunu karakterleri Karagöz ve Hacivat'ı, yeni nesil ile tanıştırmak üzere bir web sitesi hazırlamış. Karagöz ve Hacivat'ın İngilizce bile konuşabildiği bu siteyi merak ettin değil mi? Hemen söylüyorum, www.karagoz.com. İşte bu siteden Karagöz ile Hacivat'ın nasıl tanıştığını bile izleyebiliyorsun.

Bir de tatilin ardından kış kazalarının haberlerini teker teker duymaya başladım. Duyduğum kadarıyla kayak yapmaya giden Ericsson Türkiye Mobil Internet Çözümleri Proje Sorumlusu Cenk Kırbas, kayak yaparken kolunu kırmış. Kendisine geçmiş olsun. Ama kışın uzun olan tatillerde kendilerini kayak merkezlerine atan sektör çalışanlarının başına sık sık bu tip kazalar geliyor biliyorsun. Hemen aklıma senin de kayak sporlarına bayıldığın geldi. Aman kendine dikkat et, tamam mı?

Belki sen de orada TV'den izlemiştir. Fransa'da sözde Ermeni soykırımının yasalasmasından sonra bugünlerde herkes Fransızları protesto etmeye başladı. Bir arkadaşımın yorumuna açık bir e-posta aldım geçenlerde. Gerçekten bugüne kadar hiç yapılmamış bir protesto önerilmiş. İşte sana bu esprili mesajı hemen yazıyorum:

"French Kiss" diye adlandırılan öpücüğü artık kullanmayalım da Fransızlar görsün gününü.

Unutmayın ki bir French Kiss esnasında yüz kaslarından tam 32 tanesi hareket etmektedir. Bir French Kiss esnasında her iki taraf toplam 250 kalori harcamaktadır. Ülkemizde bir günde 600 bin adet French Kiss yapıldığı düşünülürse (32x600 bin) kas hareketi ve (250x600 bin) kalori French Kiss'e harcanacağına ekonomiyeye aktarılsa dış borçların yüzde 4'ünün kapanacağı tespit edilmiştir. Lütfen bu boykota siz de katılın."

Eh artık bu boykota katılıp katılmayacağına sen karar ver... Haftaya görüşmek üzere.

Hoşçakal.

ONLINE

BTnet www.btnet.com.tr

Köşe yazıları

- ▶ TT profesyoneller tarafından yönetilmeli/
Nihat Narin
- ▶ Entegre Ticaret/*Patrick J. Keating*
- ▶ Weni Widi Wici-III/
Volkan Gazioglu
- ▶ Haydi mahkemeler Internet'e/
Vedat Güreer

BThaber'in bu ve daha önceki sayıları, online erişiminize www.bthaber.com.tr adresinde açıktır.

Diğer ağ yayınlarımızda ilginizi çekecek konuları aşağıda bulacaksınız.

BİLİSİM

www.bilisimrehber.com.tr

White Paper

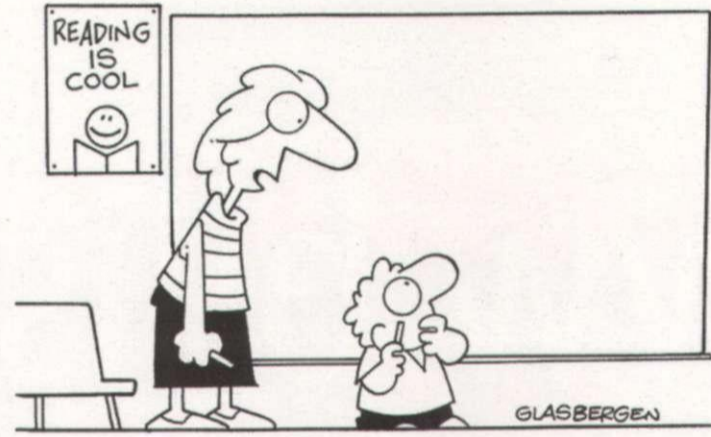
- ▶ Servis kalitesi/
Prof.Dr. Oğuz Manas

Araştırma İnceleme

- ▶ Intranet teknolojileri, platformları ve mimarileri-5/
Türker Cambazoğlu

Haftanın Esprisi

Copyright 1996 Randy Glasbergen. www.glasbergen.com



- Burada ikonlar yok, bu bir karatahta...

BThaber

Yıl 7 • Sayı 304
29 Ocak-4 Şubat 2001

İntepro Yayıncılık, Araştırma ve Organizasyon Hizmetleri A.Ş. adına	
Sahibi	Ruşen Yaygın <i>ruseny@interpro.com.tr</i>
Genel Yayın Yönetmeni	Zafer Kurdakul <i>zaferk@interpro.com.tr</i>
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü	Nuray Şuman <i>nurays@interpro.com.tr</i>
Yazı İşleri Müdürü	Didem Tünel <i>didemt@interpro.com.tr</i>
Haber Merkezi Müdürü	Beliz Kudat <i>belizk@interpro.com.tr</i>
Haber Araştırma	Güneş Kazdağlı <i>gunesk@interpro.com.tr</i>
Ankara Temsilcisi	Aslı Evren <i>aslie@interpro.com.tr</i>
Haber Merkezi	Gamze Göker <i>gamzeg@interpro.com.tr</i>
	Özgür Karagöz <i>ozgurk@interpro.com.tr</i>
	Pınar Uylum Dikici <i>pinaru@interpro.com.tr</i>
	Meltem Demiryonar <i>meltemd@interpro.com.tr</i>
	Cem Kıvrırcık <i>cemk@interpro.com.tr</i>
	Kemalettin Bulamacı <i>kemalettinb@interpro.com.tr</i>
	Volkan Gazioglu <i>volkang@interpro.com.tr</i>
	Dilek Arus Ateş <i>dileka@interpro.com.tr</i>
Görsel Yönetmen	Saime İpekçi <i>saimel@interpro.com.tr</i>
Görsel Yönetmen Yardımcısı	Emine Gökdağ <i>emineg@interpro.com.tr</i>
Reklam Satış Müdürü	Güldane Taşdemir <i>guldanet@interpro.com.tr</i>
Reklam Satış Müdür Yardımcısı	Selda Aydemir <i>seldaa@interpro.com.tr</i>
Reklam Satış Temsilcileri	Zehra Sevimli (Ankara) <i>zehras@interpro.com.tr</i>
	Hilal Çetinder Sakin <i>hilalc@interpro.com.tr</i>
Reklam Rezervasyonu	Eylem Yılmaz <i>eylemy@interpro.com.tr</i>
Abone ve Dağıtım Sorumlusu	Yeşim Yılmaz <i>yesimy@interpro.com.tr</i>
Yayın Kurulu	Akın Evren, Aslı Evren, Beliz Kudat, Cem Kıvrırcık, Didem Tünel, Erdem Özel, Güneş Kazdağlı, Nuray Şuman, Nurhan Ünal, Ruşen Yaygın, Şafak Alpay, Şengül Gürtan, Zafer Kurdakul.

interpro

Yürütme Kurulu Başkanı	Ruşen Yaygın
Yürütme Kurulu Üyesi, Genel Müdür	Zafer Kurdakul
Yürütme Kurulu Üyesi	Erdem Özel
Yürütme Kurulu Üyesi	Akın Evren
Yürütme Kurulu Üyesi	Şafak Alpay
Pazarlama Grup Müdürü	Şengül Gürtan
İdari ve Mali İşler Koordinatörü	Fersun Oral

Yönetim Yeri İntepro Yayıncılık, Araştırma ve Organizasyon Hizmetleri A.Ş.
Gazeteciler Mah. Sağlam Fikir Sk. No 23 Esentepe 80300 İSTANBUL

Tel 0212- 212 31 22 Faks 0212- 212 31 21
Ankara- Tel 0312- 439 70 35-440 58 35 Faks 0312- 438 68 76

Film Çıkış ve Renk Ayrımı Dört Renk Ltd. ISSN 1300-6495
Baskı, Cilt, Poşetleme Global Ofset San. Tic. Ltd. Şti. Tel: 0212- 283 25 72

BThaber kontrollü abonelik sistemiyle dağıtılmaktadır. Fiyatı 10.000.- TL (KDV dahil)

www.bthaber.com.tr bthaber@interpro.com.tr

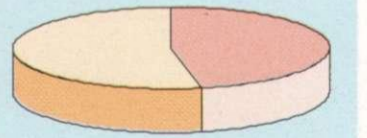
BThaber
Dağıtım Raporu

	adet
İstanbul	4.703
Ankara	1.465
İzmir	391
Bursa	165
Yurtdışı	70
Diğer İller	1.436
Toplam	8.230

BThaber gazetesinde çıkan yazılar,
izin alınmadan ve kaynak gösterilmeden kullanılamaz.

BThaber okurlarının yüzde 47.74'ü
Internet'te bankacılık
hizmetlerinden yararlanıyor.

Yararlanmıyor
% 52.26



Yararlanıyor
% 47.74

Örneklem: 7083

İntepro
Pazar Araştırma Hizmetleri A.Ş.

interpro
Araştırma

katkılarıyla

EKO
BASIM
YAYIN
DAĞITIM

tarafından dağıtılmaktadır.

güvenli

bağlantınız

ağ kuruluşları - LAN/WAN

ağ donanım ürünleri

ağ yazılım ürünleri

yapısal kablolama

internet/intranet sistemleri

güçlü, deneyimli destek/servis

ses ve veri iletişim çözümleri



ADA Mühendislik ve Yazılım Hizmetleri Tic. Ltd. Şti.

Bülten Sk. 4/6-8 Kavaklıdere 06680 Ankara Tel: (312) 467.5859 Faks: (312) 467.3332 www.ada.com.tr infoada@ada.com.tr

Öğretmen Haşim Çeken Cad. No:25 Kat:3 Fulya İstanbul Tel: (212) 212.1820 Faks: (212) 212.2341

amazon.com.

YAHOO!

CISCO SYSTEMS

eBay™

SUPERONLINE®

ixir

MIGROS

KOÇBANK

kangurum

turkport

netbul.com

zakki

DEPPO

RT. NET

RUMELI TELEKOM A.Ş.

TR.NET

DIŞBANK

İnternet'te en iyiler
Oracle'ı
tercih ediyor.
Ya siz?

ORACLE®
SOFTWARE POWERS THE INTERNET™