



### Geri dönüşüm alanında dijitalleşmenin artması bekleniyor

Küresel ve Türkiye atık yönetimi ve geri dönüşüm pazarı gelişmelerini değerlendiren analizi yayımlandı.



### BThaber C-Connect Buluşmaları:

Müşteri merkezi dönüşümü ile elde edilecek kazanımlar.



### BThaber C-Connect Buluşmaları:

Bulut çözümleri ve yapay zekayla güçlenen iş modelleri.

# BThaber

1995'ten beri...

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ



## Bilişimciler stres attı!

BThaber, Geleneksel Bowling Turnuvası ile farklı sektörlerden kurumsal BT yöneticilerini 8. kez bir araya getirdi. 14 Nisan akşamı Emaar Square AVM'de Playbowling'de katılımcıları buluşturan bowling turnuvasına, farklı sektörlerde faaliyet gösteren şirketlerin BT elemanları ile bilişim şirketlerinin elemanları katıldı.

## WSpark 2025'te ödüller sahiplerini buldu



Türkiye'nin iş dünyasında kadın başarısını öne çıkaran ilk ve tek ödül programı WSpark "Başarıyla Parıldayan Kadınlar" Ödülleri sahiplerini buldu.

# MARS

İSTANBUL

## Türkiye'nin İlk ve Tek Veri Merkezi Platformu

%100 bağlı, güçlü dijital alt yapı çözümleriyle datacenter çözüm ortağı.



Detaylı bilgi ve ihtiyacınıza özel çözümler için iletişime geçin.

+90 212 285 20 20  
sales@marsdatacenter.com  
marsdatacenter.com

ANKARA

ANTALYA

Türkiye'de E-posta  
uzman  
posta

YERLİ YAZILIM

Kurumsal E-posta  
Toplu E-posta  
İşlemsel E-posta

## Hizmetleri

Türkiye  
Lokasyon

0 212 213 41 42  
https://uzmanposta.com



**BİLİŞİM ŞİRKETİ**  
**Türkiye 2024**

Bilişim Pazarının Gelişimi  
Eğilimler ve Beklentiler

BAKIŞ AÇINI  
**DEĞİŞTİR!**



**ARAŞTIRMA BAŞLADI**  
[www.Bilisim500.com](http://www.Bilisim500.com)

**SON BAŞVURU**

**25**  
**NİSAN**  
**2025**

# Geri dönüşüm alanında dijitalleşmenin artması bekleniyor

EY-Parthenon (EYP), küresel ve Türkiye atık yönetimi ve geri dönüşüm pazarı gelişmelerini değerlendiren analizini yayımladı. Döngüsel ekonomiyle birlikte artan küresel geri dönüşüm eğilimine paralel olarak, Türkiye'nin geri dönüşüm hedeflerine ulaşmasında ortaya çıkan stratejik fırsatlar ve çözüm önerileri çalışmada yer alıyor. Analize göre, küresel geri dönüşüm pazarının 2035 yılına kadar hızla büyümesi bekleniyor.

## Türkiye'de toplam yerel atık miktarı artıyor

Analiz verileri, Türkiye'nin toplam yerel atık miktarının 2020-2022 yılları arasında %2,1 YBBO ile artarak 109,2 milyon tona ulaştığını gösteriyor. En büyük atık kaynakları arasında imalat sanayi (özellikle metal, kimya ve plastik), termik santraller ve hane halkı yer alıyor. Tekstil ve çelik gibi önemli dönüşüm sektörlerinde teknolojik yatırımlar ve talep artarken, rekabetinde de giderek hızlanacağı tahmin ediliyor.

Türkiye'de 2022 yılında atık işleme tesisi sayısının hızla artarak 3.136'ya yükseldiği, sektörde yeni oyuncuların devreye girdiği görülüyor. Bu gelişmeler, geri dönüşüm ekosisteminin hızla genişlediğini ancak geri dönüşüm hedeflerine ulaşmak için daha fazla yatırımın gerektiğini ortaya çıkarıyor.

Türkiye'de Sıfır Atık Projesi ile toplam geri dönüşüm oranı 2023'te %34,92'ye çıkarken, 2035 yılına kadar bu oranın %60'a ulaşması hedefleniyor. 2025'te hayata geçmesi planlanan Depozito Yönetim Sistemi (DYS) ile, ambalajlı içecekler için belirli bir depozito bedeli uygulanarak, ambalajların geri iade edilmesinin teşvik edilmesi ve bu sayede geri dönüşüm oranlarının artırılması ve atık yönetim süreçlerinin daha verimli hale getirilmesi hedefleniyor. DYS'nin devreye girmesiyle yılda yaklaşık 25 milyar ambalajın geri kazanılması ve ekonomiye 520 milyon avro katkı sağlanması planlanıyor. EY-Parthenon'un hazırladığı çalışma,

## Türkiye'nin büyüme potansiyeli altı stratejik faktörle şekillenecek

1. AB Döngüsel Ekonomi Eylem Planı, Atık Çerçeve Direktifi ve Sıfır Atık Projesi kapsamında; çelik, tekstil ve plastik gibi yüksek geri dönüşüm potansiyeline sahip sektörlerde yeni geri dönüşüm tesislerinin kurulması, sektörde birleşme ve satın alma aktivitelerinin artması bekleniyor.
2. Sanayileşme ve kentleşmenin hızlanmasıyla toplam atık miktarının artacağı öngörülüyor; geri dönüşüm hedeflerinin gerçekleşmesi için atık işleme ve geri dönüşüm tesislerinde kapasite artırımının kritik hale gelmesi bekleniyor.
3. Geri dönüşüm sektörüne özel sanayi bölgelerinin kurulması, büyükşehirlerde atık yönetiminin iyileştirilmesi ve mevcut tesislerde yenilenebilir enerji kullanımının teşvik edilmesiyle sektördeki büyümenin destekleneceği tahmin ediliyor.

4. Dijital izleme sistemleri ve ayrıştırma teknolojilerinin yaygınlaşması, geri dönüşüm süreçlerinde verimliliği artırıyor. Türkiye'nin AR-GE yatırımları ve genç nüfus avantajı ile geri dönüşümün hızlanarak küresel rekabetçiliğini artırması bekleniyor.
5. Geri dönüşüm sektörünün sürdürülebilir büyümesini desteklemek ve artan enerji maliyetlerini dengelemek amacıyla, vergi muafiyetleri, teşvikler ve finansal destek mekanizmalarının genişletilmesi mümkündür.
6. Atık ayrıştırma farkındalığının artırılması ve depozito yönetim sistemlerinin yaygınlaştırılmasıyla döngüsel ekonomiye geçişin hızlanması ve geri dönüşüm sektörüne ivme kazandırması bekleniyor.

farklı sorunlara  
**FARKLI ÇÖZÜMLER**



**SEARCHINFORM**  
RISK AND COMPLIANCE MANAGEMENT

# Bilişimciler stres attı!

BThaber, Geleneksel Bowling Turnuvası ile farklı sektörlerden kurumsal BT yöneticilerini 8. kez bir araya getirdi. 14 Nisan akşamı Emaar Square AVM'de Playbowling'de katılımcıları buluşturan bowling turnuvasına, farklı sektörlerde faaliyet gösteren şirketlerin BT elemanları ile bilişim şirketlerinin elemanları katıldı. 24 takımın yarıştığı ve yaklaşık 200 sektör temsilcisini bir araya getiren bowling turnuvasında tüm günün mesai yorgunluğunu biraz olsun azaltma, aynı

sektörde olunmasına rağmen iş yoğunluğundan, bitmeyen toplantılardan dolayı görüşülemeyen dostlarla bowling vesilesiyle bir araya gelme imkanı bulan bilişim sektöründen isimler, rekabeti de elden bırakmadı. 8. BThaber Gazetesi Bowling turnuvasında şampiyon BİTEKDER takımı oldu. Mavi takımı ikinci olurken bowling turnuvasının üçüncüsü ise Tailwind Airlines oldu. Yarışmanın finalinde ise ilk üç takımın yanı sıra Figensoft, İdea Teknoloji ve Ensinght takımları da yarıştılar.





NGC Genel Müdürü  
Vahap Hanlioğlu

# Teknoloji danışmanlığında bölge liderliği hedefleniyor!

*Bulut teknolojilerinin geleceğini şekillendirme misyonuyla hareket eden ve Google Cloud ile güçlü iş ortaklığı olan NGC, 2025 Google Cloud Türkiye Yılın Partneri Ödülü'ne layık bulundu. Derin uzmanlığı ve müşteri odaklı yaklaşımı ile NGC, işletmelerin Google Cloud'un ileri düzey teknolojilerinden faydalanarak stratejik hedeflerine ulaşmalarını sağlamayı sürdürecektir.*

**K**urumların bulut yolculuklarında güvenilir bir yol arkadaşı olarak konumlanan NGC, Google Cloud başta olmak üzere bulut bilişim alanında strateji oluşturma, geçiş ve altyapı optimizasyonu hizmetleri sunuyor. 2014 yılında kurulan NGC, birçok ürün ve iş modeli kapsamında Google Cloud Premier Partner olarak konumlanıyor. Google Cloud ile altyapı modernizasyonu ve Google Workspace ile kurumların modern ve verimli çalışma altyapılarına geçişlerini destekleyen NGC, yapay zeka (AI) ve makine öğrenimi (ML) çözümleriyle verinin anlamlandırılması ve akıllı uygulama geliştirilmesini sağlarken, veri analitiği ve iş zekası (BI) çözümleriyle veri odaklı karar alma süreçlerini güçlendiriyor. Dijital dönüşüm danışmanlığıyla kurumlara stratejik rehberlik sağladıklarını da hatırlatan NGC Genel Müdürü Vahap Hanlioğlu, bu yetkinlikleri ile 2025 Google Cloud Türkiye Yılın Ülke Partneri Ödülü'nü kazandıklarını vurguladı. Bunda Türkiye pazarındaki etkinliği ve Google Cloud ekosistemine sağlanan katma değer rolüne işaret eden Vahap Hanlioğlu, elde edilen başarının detaylarını şöyle anlattı:

"Müşteri odaklı yaklaşımımızla, iş ihtiyaçlarını derinlemesine anlayarak özelleştirilmiş çözümler sunarken; teknik olarak yetkin ekibimizle karmaşık projeleri başarıyla hayata geçirdik. Türkiye'de gerçekleştirdiğimiz yüksek etkili projelerle dijital dönüşüme katkı sağladık, hızlı müşteri kazanımı ve güçlü pazarlama stratejileriyle daha fazla kuruma Google Cloud teknolojilerini ulaştırdık. Özellikle Google Cloud altyapı tarafındaki başarılı geçiş projelerimizle öne çıktık. Google Workspace çözümleriyle kurumların işbirliği, üretkenlik ve güvenlik ihtiyaçlarını karşılayarak büyük ölçekli projeleri başarıyla yönetirken, Google Cloud ile yakın işbirliği sayesinde, en güncel ve yenilikçi çözümleri sunarken; yapay zeka, veri analitiği ve bulut teknolojilerini entegre ederek müşterilerimizin iş süreçlerini optimize etmelerine ve rekabet avantajı elde etmelerine yardımcı olduk. Bu ödül, NGC'nin hem yerel pazardaki başarısını hem de Google Cloud ile olan stratejik ortaklığını tescillemekte."

## İnovasyona bağlılığın teyidi

Google Cloud tarafından 'Türkiye'de Yılın Partneri' seçilmek, NGC'nin hem Türkiye pazarındaki öncü konumunun hem de küresel ölçekte rekabetin yoğun olduğu bulut ekosistemine sağladığı katkının güçlü bir göstergesidir. Bu prestijli ödül; NGC'nin Google Cloud teknolojilerindeki derin teknik uzmanlığını, etkili satış ve çözümlenme yeteneklerini, başarılı proje uygulamalarını ve müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşımını da teyit ediyor. Vahap Hanlioğlu, Google Cloud ile kurdukları güçlü ve verimli işbirliğini, inovasyona olan bağlılığın ve yüksek müşteri memnuniyetiyle ilerleyen

hizmet kalitesinin bir yansıması olarak tanımladı. Vahap Hanlioğlu, şu değerlendirmeyi yaptı:

"Bu başarı, NGC'nin güvenilirliğini ve itibarını artırırken, bizi rakiplerimizden ayırarak hem Türkiye'de hem de MENA bölgesinde daha fazla projeye liderlik etmemizin ve yeni pazarlarda etkili bir oyuncu olarak konumlanmamızın önünü açmakta. Ödül aynı zamanda ekibimizin motivasyonunu pekiştirerek, sürdürülebilir büyüme ve sürekli gelişim hedeflerimize katkı sağlamakta. 2025 Google Cloud Türkiye Yılın Partneri Ödülü'nü kazanmak bizim için büyük bir onur. Bu başarı, dünya standartlarında bulut çözümleri sunma kararlılığımızı pekiştiriyor. Google Cloud ile iş birliğimizi daha da güçlendirmeyi, Türkiye ve MENA bölgesindeki işletmelere dijital çağda başarıya ulaşmaları için destek olmayı dört gözle bekliyoruz"

## Türkiye'de ve bölgede liderlik öncelik!

NGC'nin 2025 yılı ve orta vadeli hedefleri; dijital dönüşümdeki liderliği pekiştirerek, müşterilere bulut teknolojileri ve yapay zeka uygulamalarıyla daha fazla değer katmak ve onlara en yenilikçi çözümleri sunmaya devam etmek olarak sıralanıyor. NGC Genel Müdürü Vahap Hanlioğlu, kurumsal önceliklerini şöyle anlattı: "Türkiye'deki başarımızı sürdürülebilir şekilde büyütürken, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri başta olmak üzere MENA bölgesinde yeni projeler üstlenmeyi ve bölgedeki varlığımızı güçlendirmeyi hedefliyoruz. Google Cloud ile iş birliğimizi derinleştirerek, özellikle Google'ın AgentSpace gibi gelişmiş AI ürünlerinin yaygınlaştırılması için stratejik adımlar atacağız. Google Cloud altyapısı ve migration alanlarında sahip olduğumuz güçlü uzmanlıkla kurumların bulut geçiş süreçlerini hızlı, güvenli ve verimli şekilde yönetiyoruz. Yapay zeka, makine öğrenimi, veri analitiği ve bulut bilişim alanlarında yenilikçi çözümler geliştirerek teknolojik yetkinliğimizi sürekli artırıyoruz. Müşteri başarısını her zaman önceliklendirirken, iş ortaklarımızla daha güçlü bir ekosistem kurmayı, sürdürülebilirlik ilkelerini iş yapış şeklimize entegre etmeyi ve çalışanlarımızın yetenek gelişimine yatırım yaparak sektörde en iyi profesyonellere sahip olmayı amaçlıyoruz. Tüm bu hedeflerle NGC, bölgesel bir teknoloji danışmanlık lideri olma yolunda kararlılıkla ilerlemekte."

# WSpark 2025'te ödüller sahiplerini buldu

Türkiye'nin iş dünyasında kadın başarısını öne çıkaran ilk ve tek ödül programı WSpark "Başarıyla Parılayan Kadınlar" Ödülleri, 10 Nisan Perşembe günü, İstanbul Levent'teki İş Kuleleri Konser Salonu'nda düzenlenen törenle sahiplerini buldu. Finans, sigorta ve teknoloji sektörlerinde yenilikçi projeleri ve iş uygulamalarıyla öne çıkan kadınların onurlandırıldığı yarışma, ilk yılında gördüğü yoğun ilgiyle dikkat çekti. 'İnovasyon', 'Liderlik', 'Sinerji', 'Sosyal Etki', 'Teknoloji', 'Girişimcilik' ve 'Tecrübesiyle Parılayanlar' olmak üzere 7 kategoride Altın, Gümüş ve Bronz WSpark'ın yanı sıra mansiyon ödülleri verildi.

Jüri başkanlığını İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı'nın üstlendiği yarışmada Aktif Bank Müşteri Deneyimi ve İletişim Grup Başkanı Gamze Gürkan Numanoğlu, TÜBİSAD Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Ali Tombalak, gazeteci ve Akıllı Yaşam Dergisi Editörü Özlem Bayburs ve Garanti BBVA Ödeme Sistemleri Genel Müdür Yardımcısı Pelin Batu jüri üyeleri olarak yer aldılar. WSpark 2025'e 200'ün üzerinde başvuru alındı ve yarışmacılardan

55'i dereceye girmeye hak kazandı. Ayrıca, projedeki veya iş uygulamasındaki başarısıyla finale kalan 78 çok özel isim, "WSpark 2025 Kıvılcım Takdir" listesine girmeyi başardı.

## Kadın temsili için çağrı!

Törenin açılış konuşmasını yapan Yarışma Koordinatörü ve NovaForm Kurucusu Tülin Çakmak şu ifadeleri kullandı: "Yalnızca bireysel başarıları kutlamıyor, aynı zamanda kadınların iş gücüne katılımı ve temsili konusunda güçlü bir farkındalık hareketine imza atıyoruz. Türkiye'de kadınların iş gücüne katılım oranı hâlâ yüzde 36,3. Yani OECD ortalamasının oldukça altında. Özel sektördeki kadın yöneticilerin oranı ise yalnızca yüzde 17 civarında. Ancak bugün burada bu tablonun değişeceğine olan inancımızı pekiştiriyoruz. Kadın istihdamını artırmak için yalnızca kota koymak yeterli değil. Gerçek adımlar atıp kadın çalışanlarınızı cesaretlendirin, aday gösterin, görünür kılın. Ve en önemlisi, kadınların önündeki cam tavanları kaldırın."

Törende jüri adına konuşan İstanbul Üniversitesi Öğretim Üyesi ve FinTech İstanbul Kurucu Ortağı Prof. Dr. Selim Yazıcı, "İlk yılında WSpark'a gösterilen ilgi



WSpark Yarışma Koordinatörü ve NovaForm Kurucusu

Tülin Çakmak

bizleri son derece mutlu etti. Özellikle projelerin puanlarının birbirine çok yakın olması jüri olarak karar verme sürecimizi zorlaştırdı. Bazı kategorilerde birden fazla Altın, Gümüş veya Bronz ödül verilmesinin temel nedeni de bu oldu. Değerlendirmemizde 5 üzerinden 3.5 puan ve üzeri alan başvurular ödül almaya hak kazandı ve en yüksek puandan aşağıya doğru sıralayarak ödülleri belirdik" dedi.

## Eşitlik, liderlik ve gelecek

WSpark Ödülleri, inovatif projelerdeki kadın başarısını öne çıkararak yaratıcılığı teşvik ederken, sektörün geleceğine ışık tutacak bir panele de ev sahipliği yaptı. "İş Dünyasında Dönüşüm: Eşitlik, Liderlik ve Gelecek" ana temasında düzenlenen panelin moderatörlüğünü Lidio CEO'su Emre Güzer üstlendi. Pluxee Türkiye CHRO'su Feride Düzduran Gündüz, Aktif Bank Yetenek ve Gelişim Grup Başkanı Kerem Özşen ve Garanti BBVA

Ödeme Sistemleri Ticari Ürün Genel Müdür Yardımcısı Ecem Şahinler de konuşmacı olarak yer aldı. Eşitlik ve kapsayıcılık gibi konulara dikkat çeken panelistler, dönüşüm sürecindeki rolleri, inovasyon ve teknolojinin liderlik anlayışını nasıl değiştirdiğini ve daha kapsayıcı bir geleceğin nasıl inşa edilebileceğini enine boyuna masaya yatırdı.

## Güçlü markalardan destek

Öte yandan, WSpark'ı bu ilk yılında sektörün güçlü markaları destekledi. Payten "Teknoloji Parılayanı" kategorisinin Ödül Sponsoru oldu. Aktif Bank ve Garanti BBVA Ödeme Sistemleri "Destekleyen Kuruluşlar" arasında yer aldı. Pazarama Sigorta da "Hediye Sponsoru" olarak törene katılanlar arasında yapılan çekilişle Pazarama Tatil çeki hediye etti. Etkinliğin medya sponsorluğunu ise BThaber ve Fintechtime üstlendi.

WSpark 2025, yalnızca başarıları ödüllendirmekle kalmayıp toplumsal fayda için de önemli bir adım attı. Yarışma başvuru gelirleriyle TEV (Türk Eğitim Vakfı) "WBN Türkiye Geleceğin Arıları" burs fonuna katkı sağlandı. Bu sayede mühendislik fakültelerinde okuyan genç kızlar için umut ve ilham dolu bir destek oluşturuldu.

Etkinlik fuaye alanında ise çoğunluğu kadın girişimcilere ait markalar yer aldı. Beauty&More, Daçça Murat Çiftliği, El'aMore Chocolate, Kilya Aromatherapy, Acıbadem LifeClub ve Pazarama Sigorta gibi markalar, katılımcılara özel deneyimler sundu.



# YENİ NESİL BANKACILIĞIN GELECEĞİ INTERTECH'TE

Bulut, yapay zeka ve veri analitiği alanlarına **100 milyon dolarlık yatırımla**, uluslararası arenada öncü konumda olacağımız teknolojiler geliştiriyoruz.

inter-Beyond  
Entegre Finans  
Platformu

  
MİKROSERVİS  
MİMARİSİ



  
SERVİS  
BANKACILIĞI  
MODELİ

  
AI ENTEGRE

  
BULUT  
TABANLI

  
GÜVENLİ  
TASARIM

 intertech

 intertechteyasam  INTERTECH

[www.intertech.com.tr](http://www.intertech.com.tr)

# B2B satışları, büyümeyi beraberinde getirdi

Kaspersky'nin 2024 yılı global mali sonuçları, Global İş Ortakları Konferansı'ndan bir gün önce İstanbul'da düzenlenen basın toplantısında Eugene Kaspersky tarafından açıklandı. Şirket, satışlarında %11'lik artışla güçlü bir performans sergileyerek, gelirlerini 822 milyon dolara ulaştırdı, Türkiye'deki satışlarında da %42'lik büyüme elde etti. Kaspersky, 2024 yılında çözüm portföyünü daha da geliştirmeye ve elverişli pazarlarda işini büyütme devam etti. Jeopolitik gündeme ve bunun sonucunda ortaya çıkan kısıtlamalara rağmen pozitif büyümesini sürdüren Kaspersky, lider kurumsal siber güvenlik çözümlerini daha da geliştirmenin yanı sıra tüketiciler için de önemli bir siber güvenlik sağlayıcısı olarak finansal sonuçlarını rekor seviyelere yükseltti. Kaspersky'nin ticari büyümesi büyük ölçüde B2B işindeki başarısından kaynaklandı. Şirketin küresel B2B satışları yıllık bazda %19 artarken hem kurumsal hem KOBİ satışları sırasıyla %21 ve %17 olmak üzere çift haneli büyüme gösterdi. Kaspersky'nin kurumsal satışları hem uç nokta (yıllık %26) hem de uç

nokta dışı çözümlerdeki (yıllık %12) büyümeyle desteklendi. Uç nokta dışı çözümlerin payı ise %53'e ulaştı. Şirketin küresel performansı başta Orta Doğu, Türkiye ve Afrika (META) bölgesi (%18) olmak üzere çoğu bölgede elde edilen istikrarlı ve olumlu sonuçlarla desteklendi. Türkiye'de Kaspersky'nin işleri %42 oranında büyüdü. B2B sektöründe ve B2C segmentlerinde de önemli büyüme sağlandı. Kaspersky CEO'su Eugene Kaspersky, "2024'te rekor kıran gelirlerimizle önemli bir dönüm noktasına ulaştık. Bu bizi daha da ilerlemeye zorluyor. Pazardan daha hızlı büyümeyi ve lider konumumuzu güçlendirmeyi hedefliyoruz. Bugün geleneksel bir yazılım şirketinden daha fazlası haline geldik. Müşterilerimizi tüm siber saldırı vektörlerine karşı korumaya, aynı zamanda gelişen ihtiyaçlarına ayak uydurmak için ürün portföyümüzü genişletmeye kararlıyız" dedi.

## İş ortaklarının etkisi

Etkinlik sırasında Eugene Kaspersky, iş ortaklarının siber güvenlik ekosistemindeki rolüne de dikkat çekti. Küresel satıcılar iş ortaklığı yaparak uzmanlıklarını paylaşma, müşterilerini siber hijyen



konusunda eğitime ve işletmelerini dünya çapında koruma fırsatına sahip oluyor. Böylece dünyanın her köşesindeki müşteriler, siber güvenlik duruşlarını geliştirmek ve gelişen tehditlere karşı daha iyi koruma sağlamak için iş ortağı ağları aracılığıyla satıcıların uzmanlıklarından ve kaynaklarından yararlanabiliyor. Bu yıl Global İş Ortağı Konferansı, dünyanın dört bir yanından yaklaşık 100 Kaspersky iş ortağının bir araya gelmesiyle İstanbul'da gerçekleşiyor. Kaspersky Türkiye Genel Müdürü İlkem Özar, şunları kaydetti: "Kaspersky, güçlü bir iş ortağı ağı kurmaya ve geliştirmeye kendini adanmış iş ortağı merkezli bir şirkettir. Biz iş birliğini hem kârlı hem de sorunsuz hale getirmek için çalışıyoruz ve müşteri memnuniyetini en önemli önceliğimiz olarak görüyoruz. İş ortaklarımızla bu özel etkinlikte bir araya gelmekten büyük memnuniyet duyuyoruz. İş ortağı

konferansında META bölgesinde ve özellikle Türkiye'de Kaspersky'nin ek yatırımlarını içeren ileriye dönük birçok girişimi şekillendirecek pek çok yüksek profilli görüşme gerçekleşiyor."

## Ürün yelpazesi geliyor

2024 yılı, şirketin yeni amiral gemisi ürün grubu Kaspersky Next'in tanıtımına sahne oldu. Bu portföy, güçlü uç nokta korumasını EDR'nin (Endpoint Detection and Response) şeffaflığı ve hızının yanı sıra XDR'nin (Extended Detection and Response) görünürlüğü ve güçlü araçlarıyla birleştirerek şirketin B2B ekosistem satışlarını daha da artırıyor. Şirket ürün yelpazesini çeşitlendirerek satışlarını artırırken, ürünlerini sürekli bağımsız karşılaştırmalı değerlendirmelere sunarak teknolojik yeniliklere öncelik vermeye devam etti. Kaspersky, 2024 yılında da en çok test edilen ve en çok ödül alan siber güvenlik şirketi olma özelliğini korudu.

## FortiAI, Security Fabric platformunda yerini aldı

Ağ ve güvenliği buluşturan siber güvenlik şirketi Fortinet yeni ve gelişmekte olan tehditlere karşı korumayı artırmak, güvenlik ve ağ operasyonlarını basitleştirmek ve otomatikleştirmek ve çalışanların yapay zeka destekli hizmetleri güvenli bir şekilde kullanmasını sağlamak için Fortinet Security Fabric platformuna yerleştirilen önemli FortiAI yeniliklerini duyurdu. Fortinet Kurucusu, Başkanı ve Baş Teknoloji Sorumlusu Michael Xie, "FortiAI'yi Fortinet Security Fabric platformuna yerleştirerek, yeni etken yapay zeka yetenekleri de dahil olmak üzere, müşterilerimizin güvenlik ve ağ analistleri üzerindeki iş yükünü azaltırken, güvenlik ve ağ operasyonlarının verimliliğini, hızını ve doğruluğunu artırmalarını sağlıyoruz.

Buna paralel olarak, müşterilerin GenAI özellikli hizmetlerin kuruluşlarında kullanımını izlemelerini ve kontrol etmelerini sağlamak için Fabric ekosistemine kapsam ekledik" dedi. Kurumların, giderek daha gelişen tehditlere karşı yapay zekayı kullanan güvenlik çözümlerinden yararlanması gerekiyor. Şirketlerin kendi yapay zeka sistemlerini de veri zehirlenmesi, düşmanca manipülasyon ve yetkisiz erişime karşı güvence altına almaları kritik. Çünkü sağlam bir koruma olmadan yapay zeka, siber suçlular için hem bir hedef hem de bir silah haline gelebiliyor. Fortinet ise verilmiş ve beklemede olan 500'den fazla yapay zeka patenti ve 15 yılı aşkın yapay zeka inovasyonu ile yapay zeka sistemlerinin korunmasını ve güvenilir kalmasını sağlarken, gelişmiş

tehditleri durdurmak için yapay zeka odaklı güvenlik sunuyor. FortiAI'nin kapsamı, Fortinet'in güvenli ve ağ operasyonları, ortamları koruma ve yapay zeka modelleri ile LLM'lerin güvenliğini sağlama konularındaki tüm yapay zeka odaklı yaklaşımını içine alacak şekilde genişletildi. Fortinet Security Fabric platformuna entegre edilen FortiAI, gelişmiş tehditleri durdurmak, operasyonları kolaylaştırmak ve güvenli yapay zekanın benimsenmesini desteklemek için akıllı ve otonom yetenekler sunuyor. FortiAI'nin bu genişlemesi iki temel alanda yeni yetenekler sunuyor: Ağ Operasyonları için Agentik Yapay Zeka Uygulamaları, ikinci olarak da Güvenlik Operasyonları için Agentik AI Uygulamaları.

## C-CONNECT BULUŞMALARI



Sponsor



## MÜŞTERİ MERKEZİ DÖNÜŞÜMÜ İLE ELDE EDİLECEK KAZANIMLAR

Müşteriyi tanımak ve bu bilgiler doğrultusunda ürün ve stratejiler geliştirmek şirketlerin önem verdiği konulardan bir tanesi, belki de en önemlisi. Yoğun müşteri kitlesine sahip satış odaklı şirketler aslında bu konunun bilincindedir. Üretim odaklı şirketler ise bu konunun önemini yeni yeni fark ediyorlar. Robosme sponsorluğunda gerçekleştirilen BThaber C-Connect Buluşmaları etkinliğine katılan yöneticiler, bu konudaki görüşlerini açıkladılar.

### ETKİNLİĞE KATILAN YÖNETİCİLER

- Aslan Pinhas - Marsh Türkiye IT Direktörü
- Çağlayan Gürsoy - Chakra CTO'su
- Emre Keşaf - Masdaf Bilgi Teknolojileri ve Dijitalleşme Müdürü
- Elif Temelatan - Balpazmak Bilgi Teknolojileri Müdürü
- Engin Alan - Binovist & Robosme Kurucu CEO'su
- Eray Uyar - Penti IT CRM Çözümleri Müdürü
- Eren Ergindemir - Bursa Çimento IT Müdürü
- Gürkan Çalık - Konveyor Bilgi Teknolojileri Müdürü
- Murat Yonar - MAY Tohum Bilgi Teknolojileri Müdürü
- Mustafa Meral - TEV CIO'su
- Ramazan Çevik - Aunde Teknik Tekstil IT Müdürü
- Yaşar Aslan - Ouno IT Müdürü.



## C-CONNECT BULUŞMALARI

## “CRM, DİJİTAL ÇAĞIN OLMAZSA OLMAZI”

Aslan Pinhas

Marsh Türkiye IT Direktörü



“CRM konusunda her ne kadar grup şirketlerimizin kullandığı ortak çözümlerimiz mevcut olsa da, dünya çapında 80 bin kişinin çalıştığı ve 100'ün üzerinde ülkede temsil edilen bir kurum olmamız nedeni ile farklı coğrafyalarda, farklı regülasyonlarda, farklı araçların kullanımına gerek duyulmuş ve zaman içinde farklı sistemler de oluşturulmuş. Türkiye'de de 20 seneyi aşkın sürede modüler yapıda bir sistem geliştirilmiş. Bu kapsamda CRM, poliçe yönetim sistemi, muhasebe sistemi, sigorta şirketi/banka entegrasyonları gibi farklı araçlar tasarlanmış, zaman içinde bunların teknoloji renovasyonları yapılmış. Türkiye'deki regülasyonlar, Avrupa Birliği ya da ABD regülasyonu ile yüzde 100 uyumlu olmadığı

için burada kendi sistemlerimizi yönetiyoruz ve lokal geliştirmelerimize devam ediyoruz. CRM tarafında ağırlıklı olarak şirketin, yerleştirilmiş bir uygulaması var. Bunun en büyük avantajı kurumsal hafızanın oluşması ve tüm bilginin tek kaynaktan toparlanması. CRM, dijital çağda zaten olmazsa olmaz. Çünkü veri önümüzdeki dönemde kurumlar için en büyük değer. IT yöneticileri olarak bir çözüm veya ürün geliştirirken kendimizi müşteri tarafına da koymamız gerekiyor. Sadece şirkette çalışanların değil, tüm proje ekiplerinin, süreç danışmanlığı veren tarafların da kurumun yaptığı işi çok iyi anlayıp, dizaynı ona göre yapması gerekiyor ki başarılı bir CRM projesi ortaya çıksın. Bir CRM projesi yaparken arka

planda doküman yönetimi ve arşivleme de çok önemli. CRM kurumun hayatında birinci gündem başlamalı. Yani kurum ilk müşteriye gittiği, ilk satışı yaptığı andan itibaren o veriyi kaydetmeye, kurumsal hafızayı oluşturmaya başlamalı. Dolayısıyla bir kurumun yazılım tedarikçisinden beklentisi de kurumun çalışmasına, ihtiyacına, verdiği hizmete göre doğru bir tasarım yapması ve bundan sonra sürekliliği sağlayabilecek desteği verebilmesi. Sonuçta bu tek seferlik bir iş değil. Kurum büyüdükçe, ihtiyaçlar değiştikçe CRM sisteminin de buna paralel olarak güncellenmesi, geliştirilmesi ve güne uyarlanması gerekiyor. Servis sağlayıcı şirketin bu yetkinlikte olması kurum için önem taşıyor.”

## “CRM, BİZİ VE SEKTÖRÜMÜZÜN DİNAMİKLERİNİ BİLMELİ”

Ramazan Çevik

Aunde Teknik Tekstil IT Müdürü



“Otomotiv yan sanayi firmasıyız. Porsche, Audi A3/A6, Tiguan, Touran, Passat, Arteon, Skoda, BMW, Mini Cooper gibi araçların koltuk kılıflarını üretiyoruz. Gemlik Serbest Bölge'de yaklaşık 3500 kişinin çalıştığı bir fabrikamız var. Biz bayi ağı sistemi çalışan bir sektörde değiliz. Müşteriye gidip sıcak pazarlama da yapmıyoruz. Bizim sektörümüzde projeler belli kriterlere göre alınır ve en az 3 sene devam eder. Sektörümüzde değişen ihtiyaçlara binaen biz de CRM anlamında belli bilgileri saklama, izleme ve analiz etme ihtiyacı duymaya başladık. Bu ihtiyaçlardan bazıları şöyle sıralanabilir. İşletmelerin karlılıklar azalırken her kulvarda tasarruf etmenin önemi arttı. Dolayısıyla projelerin sonlarında elde kalan malzemelerin çok iyi takip edilip bunların müşteriye

yansıtılması çok daha önem kazandı. Tek bir mail adresi ile müşteri ya da tedarikçiniz ile iletişim kurabilirsiniz bile bu bilgileri posta kutusunda tutmak, aramak, bulmak, kimin onayladığı, kimin bilgisinde olduğu gibi bilgilere hızlı ve doğru olarak ulaşmak gerekiyor. Bu süreci yönetmek bu işe dedike uygulamalar olmadan bu beklentileri karşılayabilmek çok yorucu olabilir. Beyaz yaka çalışanların devir hızının arttığı son yıllarda işten ayrılan arkadaşların sayısı da oldukça arttı. İşten ayrılan arkadaşlarla beraber bazı bilgiler ya kayboluyor ya da bu bilgilere ulaşmak son derece zor bir hale gelebiliyor. Yabancı ülkelerde de yatırımlarımız ve fabrikalarımız var. Eskiden tek bir noktada toplanan veriler artık dağınık bir yapıya dönüştü. Verilerin ortak bir merkezde basit

bir yolla toplanması hem farkındalık hem de herkesin aynı bilgi seviyesinde olması için zaruri bir ihtiyaca dönüştü. Bu ve bunun gibi sebeplerle bir CRM yazılımına ihtiyaç giderek artıyor ve önem kazanıyor. Verilerin merkezi, doğru ve kolay erişebilir, güncel bir şekilde tutulması her zamankinden çok daha önemli. Başarılı bir CRM uygulaması için beklentilerimize gelince; Öncelikle uygulayıcı firmanın ve yazılım, firmamızı ve sektörümüzü tanımalı en azından otomotivin dinamiklerini bilmelidir. Farklı ihtiyaçlar için doğru çözümler sunabilmeli, sektöre özel ihtiyaçlara cevap verebilmelidir. Bununla beraber veri toplamanın basit ve mümkün olduğunca otomatize edilmesi, veriye erişimin hızlı, basit ve yetki dahilinde olması da çok önemlidir.”

# Medisa'da, JCore ile Sağlık Sigortacılığında Yeni Bir Dönem!



**Sabancı Topluluğu ve Ageas'ın stratejik sağlık yatırımları kapsamında kurulan Medisa, dijital sağlık ve sigorta yetkinliklerini bir araya getirdiği "özel sağlık sistemi"ni hayata geçirdi. Medisa'nın digital yolculuğunda önemli bir role sahip olan JCore Çekirdek Sigortacılık Uygulaması JForce ve Medisa ekipleri tarafından geliştirildi. Medisa CIO'su Yaşar Karadeli ile JForce'un sigortacılık paketi hakkında konuştuk.**

Kasım 2022'de başlayan JCore projesi, JForce ve Medisa ekipleri tarafından 18 ayda geliştirildi. Karadeli, "Sağlık sigortacılığı alanında faaliyet gösterecek olan Medisa'nın sıfırdan kurulum sürecinde güçlü, esnek, ölçeklenebilir ve güncel bulut teknolojilerini bünyesinde barındıran bir teknoloji ile ilerleme stratejimiz doğrultusunda JForce ekipleri ile çalışmalarını başlattık" diye belirtti.

Nisan 2024'te kullanıcı kabul testlerini başarıyla tamamlayan JCore, 1 Haziran 2024'te hem bireysel hem de grup müşterileri için pilota, 01 Temmuz'da ise canlıya alındı. Aralık 2024 itibariyle yaklaşık 82 binin üzerinde müşteriye bu platform üzerinden hizmet verilmektedir. Ocak 2025 itibarı ile Medisa Genel Müdür Yardımcısı Yaşar Karadeli, sözlerine şöyle devam ediyor: "JCore Çekirdek Sigortacılık Uygulaması ile poliçe yönetimi, hasar takibi, zeyil süreçleri, acente portalı ve banka entegrasyonu gibi karmaşık operasyonları otomatize ederek operasyonel verimlilik, pazara zamanında sunma (T2M) ve müşteri memnuniyeti sağladık." JCore'un başarısının ardında Medisa ve JFORCE ekiplerinin sigortacılıktaki tecrübesi ve teknoloji olarak kullanılan modern microservice bulut mimarisi, açık kaynak teknolojileri, IBM Kural altyapısı (ODM) ve responsive olarak tasarlanan önyüz ReactJS framework yer alıyor. Bu modern mimari, geliştirme ve bakım süreçlerini hem kolay hem de verimli hale getirdi.

JCore'un kalbinde IBM teknolojileri bulunuyor. Karadeli, "IBM'in iş kuralları motoru (ODM) ile JCore'un underwriting süreçleri geliştirildi. Bu teknoloji ile karmaşık karar alma süreçlerini hataya kapalı otomatikleştirerek operasyonel verimlilik çok daha yüksek seviyelere taşındı.

Ayrıca, IBM FileNet platformu sayesinde doküman yönetimi süreçlerimizi hem güvenli hem de verimli hale getirildi" diye ekledi.

Medisa'nın modern dijital yapılanması, yalnızca bugünü şekillendirmekle kalmıyor, sağlık teknolojilerinde geleceğin standartlarını belirliyor. JCore'un çoklu şirket mimarisi sahip olması, aynı platform üzerinden birden fazla sigorta şirketine hizmet verebilme esnekliğini sunuyor. Bu sayede, Medisa'nın tüm finansal hizmetler grup şirketlerine hizmet sunarak büyümeye yönelik hedeflere ulaşılması amaçlanıyor.

Karadeli, JCore projesinin geleceğine dair vizyonunu ise şu sözlerle ifade ediyor: "Yapay zeka ve makine öğrenmesi gibi yeni teknolojileri JCore'a entegre ederek sektördeki en yenilikçi ve müşteri odaklı sigortacılık platformunu sunmayı hedefliyoruz. IBM teknolojileriyle elde ettiğimiz esneklik, bizi bu yolda öncü kılıyor ve gelecekteki başarılarımızı garanti altına alıyor."



## C-CONNECT BULUŞMALARI

## “ENTEGRASYONLAR ÖNEM TAŞIYOR”

Emre Keşaf

Masdaf Bilgi Teknolojileri ve Dijitalleşme Müdürü



“Akışkan sistemleri üzerine üretim yapan yerli bir firma olan Masdaf, 1977 yılında kurulmuştur. Şirket olarak üretim süreçlerimiz müşteri taleplerine göre şekillenmekte olup satışlarımızı bayilerimiz ile teknik servislerimiz aracılığıyla proje bazlı yürütüyoruz.

Dijitalleşme yatırımlarımızı ikinci nesil genç kuşakla birlikte hızlandırdık ve bu süreçte Turquality bizim için önemli bir başlangıç noktası oldu. ERP ve MES yatırımlarımızı da bu dönemde tamamladık. Şu anda bayilerimiz ve teknik servislerimiz için özel bir B2B altyapısı üzerinde çalışıyoruz. Perakende satış kanalımız olmadığı için, CRM sistemimizi bağımsız

bir uygulama olarak mı, yoksa ERP sisteminin bir parçası olarak mı konumlandırmamız gerektiğini detaylı biçimde değerlendiriyoruz. ERP ve MES sistemlerimiz sayesinde sipariş, üretim ve sevkiyat süreçlerini etkin biçimde takip edebiliyoruz. Ancak son kullanıcıyla temasımız bulunmadığından, ürünlerimizin nihai durumunu izleyemiyoruz. ERP ile tam entegre çalışan Masdaf 360 Teknik Servis Portalı, teknisyenlere ürünlerin teknik özelliklerini, garanti sürelerini, yedek parça bilgilerini ve fiyatlarını hızlı ve kesintisiz şekilde iletmemizi sağlıyor. Ayrıca, son kullanıcılar ve teknisyenler için SMS üzerinden yürütülen KVKK

onay süreçleri de sistemin kritik bir parçasını oluşturuyor. Bu bilgilerin güvenli biçimde kaydedilmesi ve korunması ise bizim için öncelikli bir konu.

CRM seçiminde, ERP ve diğer sistemlerle entegrasyonunun stratejik bir gereklilik olduğunu düşünüyorum. Ayrıca, dış kullanıcılar açısından lisans maliyetleri de seçim sürecinde belirleyici faktörlerden biri durumunda. Piyasadaki birçok CRM uygulaması benzer fonksiyonlara sahip olduğu için danışmanlık firması ve danışmanların sektörel tecrübesi doğru çözümün oluşturulmasında kilit rol oynuyor.”

## “VERİ TEMİZLİĞİ VE VERİ KALİTESİ ÖNEMLİ BİR KONU”

Mustafa Meral

TEV CIO'su



“22 yılı aşkın süredir Türk Eğitim Vakfı'nda (TEV) Bilgi Teknolojileri Müdürü olarak görev yapıyorum. TEV, 1967 yılında Türk eğitimine destek olmak amacıyla kurulan köklü bir sivil toplum kuruluşudur. Vakfımız özellikle burs programlarıyla öne çıkmaktadır. Bu yıl 20.000 öğrencimize burs desteği sağlıyoruz ve bugüne kadar toplamda 300.000'e yakın burs verdik. Sanıyorum ki, KYK'dan sonra en fazla sayıda ve tutarda burs sağlayan kurumuz. Üstelik yurt içi burslarımız tamamen karşılıksız olarak verilmektedir. 200 bini aşkın bağışçımızla da büyük bir gönüllü ağına sahibiz. Türkiye'de tüm iş süreçlerini ERP sistemine taşıyan ilk STK olma özelliğini taşıyoruz. Öncelikle operasyonumuzu düzenlemeye odaklandık. TEV olarak yaklaşık 2.000 gayrimenkul, 800'den fazla kiracımız bulunuyor. Bunun yanında 300.000'i aşkın bursiyer ve 200.000'i aşkın bağışçıya ilişkin süreçleri yönetiyoruz.

TEV olarak sadece burs vermekle yetinmiyor, aynı zamanda bursiyerlerimizin kişisel gelişimlerine de katkıda bulunmayı hedefliyoruz. Bu hedef

doğrultusunda öğrencilerimizi ve ihtiyaçlarını daha yakından takip edebilmek için birkaç yıl önce CRM altyapısı kurma çalışmalarına başladık. Bu aşamada ERP sistemimizdeki verileri tekilleştirerek CRM'e aktardık ve CRM üzerinde veri zenginleştirme çalışmalarına başladık. İlk aşamada bu yapı Bilgi Teknolojileri birimi altında yer alıyordu. 2024 yılı sonlarına doğru CRM'den sorumlu bir pozisyon oluşturarak süreci ilgili arkadaşımıza devrettik. Ancak teknik ekip olarak biz hâlâ işin içindeyiz ve destek vermeye devam ediyoruz.

Günümüzün rekabetçi dünyasında, CRM sistemleri, kurumların paydaşları ile olan etkileşimlerini yönetmelerinde kritik bir rol oynamaktadır. Ancak bir CRM sisteminin başarısı, yalnızca yazılımın kabiliyetine değil, içindeki verinin kalitesine de doğrudan bağlıdır.

Veri tekilleştirme, veri temizliği, veri kalitesi ve veri zenginliği etkili CRM yönetiminin temel taşlarıdır. Güncellenmemiş, hatalı ya da yinelenen veriler; yanlış analizlere, düşük paydaş memnuniyetine ve

verimsiz operasyonlara yol açar. Bu da hem zaman hem kaynak israfına neden olur.

Veri tekilleştirme, veri silme ve veri zenginleştirme süreçleri yalnızca sistematik olarak değil, aynı zamanda stratejik olarak da ele alınmalıdır. Doğru yapılandırılmış veri, pazarlama kampanyalarının etkinliğini artırır, satış tahminlerini isabetli kılar ve paydaş deneyimini iyileştirerek sadakati artırır. Veri kalitesinin sürdürülebilirliği, kurum içinde bir veri kültürünün oluşturulmasını gerektirir. Bu, yalnızca BT ekiplerinin değil, tüm kullanıcıların veri sorumluluğu bilinciyle hareket etmesi ile sağlanır. Sonuç olarak; güçlü bir CRM yönetimi, yalnızca teknolojik bir yatırım ile değil, aynı zamanda temiz, güncel güvenilir ve zenginleştirilmiş veriye yapılan stratejik bir yatırımdır.

TEV olarak bugün geldiğimiz noktada, CRM üzerinden farklı aksiyonlar alabiliyor; daha stratejik ve kişiye özel yaklaşımlar geliştirebiliyoruz. 2025 yılı için hedefimiz, CRM sisteminin etkinliğini daha da artırmak ve bu alanı daha verimli kullanabilmek.”



- Otomatik, Manuel ve Toplu Sınıflandırma
- Yüksek Doğruluklu Semantik Keşif
- Doğal Dil İşleme (NLP) ve Yapay Zeka (AI) Tabanlı
- Güçlü Unstructured ve Structured Veri Desteği
- On-Premise
- 200+ Adaptör ve OCR
- Yüksek Hızlı, Ölçeklenebilir Mimari
- Ülkeler ve Regülasyonlar için Kullanıma Hazır Yüzlerce Şablon



## GEODI Q ile Veri Keşfinde Devrim



GEODI Q, GEODI içindeki LLM çözümümüzü duyurmaktan mutluluk duyuyoruz. GEODI Q mevcut AI ve NLP bazlı çözümleri bir adım daha ileriye taşıyor ve veriyi yönetme, arama ve anlama şeklimizi kökten değiştiriyor.

GEODI Q, GDPR, PCI/DSS, KVKK, DPDPL, HIPAA ve daha fazlası için hazır keşif imkanlarını bir adım öteye taşıyor.

- Çalışan kayıtlarının analizi, CV seçimi
  - Finansal tabloların analizi
  - Duygu analizi
  - Sözleşmelerin sınıflandırılması, yasal mevzuat ile ilişkilendirme
  - CAD dosyalarının sınıflandırılması
- Özet çıkarımı ve çok daha fazlasını mümkün kılıyor.

GEODI'nin güçlü keşif, raporlama ve veri yönetimi özellikleri artık GEODI Q ile LLM teknolojisiyle bir arada. Adaptör zenginliği ve GEODI Workflow Engine ile sadece keşif değil, aksiyon da alabilirsiniz.

## ZAIN KUWAIT Verilerini GEODI ile Koruyor



Mobil ses, veri ve internet hizmetleri ve yenilikçi teknolojilerle de hizmet yelpazesini genişleten, Kuveyt'teki lider telekomünikasyon operatörlerinden biri olan ZAIN Kuwait veri güvenliğini sağlamak için GEODI Veri Keşfi, Sınıflandırma ve Maskeleye çözümünü tercih etti.

GEODI DSPM çözümleri ile hassas ve kritik verilerini koruyan ZAIN Kuwait, veri yönetimini de GEODI ile sağlamaktadır.

## C-CONNECT BULUŞMALARI

# “TARIM KONUSUNDA ÜRKİYE’DEKİ EN BÜYÜK VERİTABANLARINDAN BİRİNE SAHİBİZ”



Murat Yonar

MAY Tohum Bilgi Teknolojileri Müdürü

“Tarım sektöründe faaliyet gösteren bir şirkettiz. Çalıştığımız türler olan hibrit mısır, pamuk, hibrit ayçiçeği, tatlı mısır, sanayi domatesi ve fasulye türlerinde Türkiye'nin önde gelen tohum firmalarından biri, tatlı mısır türünde ise dünyada çapında ilk 10'da firma arasında yer alan bir tohum şirketiyiz. Tarımın yapıldığı her yerde varız. Bilgilerin toplanması, müşterilere ulaştırılması, verilerin bölümler arasında aktarılması anlamında CRM geçişini kendi geliştirdiğimiz bir uygulamayla yapmıştık. Hala da onu kullanıyoruz. Türkiye'nin 5 farklı lokasyonunda bulunan Ar-Ge istasyonunda tohum çeşitlerimizi geliştiriyor, 120 bin dekar üzerindeki tohumluk üretim arazilerinde üretimini gerçekleştiriyor, Bursa ve Adana'da bulunan tesislerimizde işliyor ve pazarlama ve satış için Türkiye çapında 8 bölge müdürlüğümüzle faaliyetlerimizi gerçekleştiriyoruz. Ciromuzun %8'ini Ar-Ge yatırımlarına harcıyoruz. Sahadaki veriyi bir CRM veri tabanına kaydediyoruz. Sahadaki bütün mühendis arkadaşlarımız tabletlerle çalışıyorlar. Tabletlerin üzerinde bir sim kart var ve direkt uygulamaya bağlanarak kapalı devre çalışan

bir uygulama koşturuyoruz. Pazarlama tarafı ticari taraftaki müşteri verilerini, bayi verilerini, çiftçi verilerini burada tutarken, üretim&tedarik tarafındaki arkadaşlarımız da tarla verilerini, ekim verilerini orada bu havuzda tutuyorlar. Pazarlama tarafında standart birçok CRM'de olan bayi ve konum bilgileri mevcut. Yazılım kendimizin olduğu için bunun sürdürülebilirliğini sağlamak önemli. Bir partnerle beraber çalışıyoruz. Ama partner tarafında ya da bizim ekipte bir değişiklik, yazılımın içinde belli zorlukları getiriyor. İşimiz direkt doğada. Sahadan topladığınız verinin önemi büyük. Hızlı bilgilendirilip hızlı tepkiler vermeniz gerek. Dronlara ciddi bir yatırım yaptık. 8-9 senedir bu projeye beraber dronlarla sahadaki tohumların stresinden su yapısına, zararlılarına, hızlı müdahale tekniklerinin geliştirilmesine kadar birçok konuda ciddi çalışmalarımız var. Yerli sermaye olduğunuzda birçok yatırım kalemleri zorlayıcı olabiliyor. Sahada 50 tane satış ziraat mühendisi, 60 tane de üretim hepsinin kendi tabletleri ve bu uygulamaya erişimleri mevcut. Yeni bir CRM yaratımında

sektör bağımsız, sağlıklı çalışabilmesi, maliyetinin uygun olması bizim için önemli. SaaS modeline geçildi, ama burada bile belli mantıklı maliyetlerin olması lazım. Modellenebilmesi de kolay olmalı. Elimizde Türkiye'de çiftçi olup tarlası olan herkesin verisinin olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim. Hatta iki sene önce KVKK uyumu ile birlikte hepsinin sahada KVKK uyum yazılarını ve evraklarını alıp kaydetme gereksinimi doğdu, bunu da yaptık. Tohumculukta sahtecilik vardır. İyi bir markaysanız, paketlerinizin taklit edilme olasılığı yüksektir. Bizim tohumlarımız sertifikalı ve üzerinde bir hologram var. Çiftçiler o hologramları okutarak, bizim sistemimizden de gerçek tohumu ve sahte tohumu ayırt edebilir. Tohumların üzerinde devlet tarafından destek verilen bir etiket var. Bu, Tarım Kredi Kooperatifi'ne götürüldüğünde devletten bir destekleme alıyorlar. Bunun da takibi, çoğaltılmaması da ayrıca takip edilmesi gereken bir konu. Arkadaşlarımız sahaya gidip bir problem olduğunda o etiketi okutuyor ve bizim hangi fabrikamızdan çıkmış, kim üretmiş, hangi senenin malı gibi bilgilere erişebiliyorlar.”

## C-CONNECT BULUŞMALARI

## “FİRMALARIN MÜŞTERİ SÜREÇLERİ YAPAY ZEKA İLE ZENGİNLEŞTİRİYORUZ”



Engin Alan

Binovist &amp; Robosme Kurucu CEO'su

“Sektörde geçen 20 yılım boyunca birlikte çalıştığım markalara müşteri ilişkileri yönetimi çerçevesinde danışmanlık verdim. Bu süreçte Kadir Has, Bahçeşehir ve Boğaziçi üniversitelerinde mühendislik alanındaki gençlere CRM eğitimleri verdim ve pek çok seminer ve etkinlikte firmaların farkındalıklarını yükseltmek için sunumlar yaptım.

2013 yılından bu yana kurucusu olduğum Binovist firmasında hem CRM süreç danışmanlığı hem de Microsoft Dynamics CRM proje hizmeti sunuyoruz. Bununla birlikte daha fazla işletmeyi CRM ile buluşturmak üzere 2020 yılında, ortağım Pronto Tur kurucusu Ali Onaran'ın desteğiyle, Robosme CRM için adım attık. Bugün KOBİ ölçeğinden büyük holdinglere farklı büyüklükte işletmelerin satış, pazarlama ve müşteri hizmetleri alanında tüm süreçlerini yönetebildikleri bir çözümü ülkemiz ile buluşturduk. Nestle, Anadolu Isuzu gibi global şirketlerin yanı sıra Köksan, Akçelik, Simit Sarayı ve Mobildev gibi sektörünün öncü markalarına hizmet etmekten gururluyuz.

Binovist geçtiğimiz yıl itibarıyla CRM danışmanlığı verdiği firmalara Dynamics CRM ve Robosme CRM çözümleriyle alternatif sunuyor. Bu süreçte firmaların, her ne kadar trend gündem olduğu için bilse de, adım

atmakla ilgili bilgi eksiklikleri ve kaygıları olduğu Yapay Zeka kullanımına katkı sağlıyoruz.

Robosme CRM ise yerli bir SaaS çözüm markası olarak global rakiplerinden farklı olarak özellikle B2B alanda faaliyet gösteren ve üretimden gelen gücünü sahaya taşımak isteyen markalara yapay zeka destekli fonksiyonlar sunuyor. CRM kullanımında oluşabilen kullanıcı direncini aşmak üzere insan ve yazılım arasında iletişimin konuşarak yapılabildiği, kolaylıkla kullanılan fonksiyonlar sunuyoruz ve bunu geliştirmeye devam ediyoruz. Mentor karakteri ve misyonu ile Robosme, işletmeler için örnek süreçlerle donatılmış bir iş modelini sunuyor.

2023 yılında Londra'da global oyuncularla işbirliği yapmak, Avrupa pazarına açılmak ve portföyümüzü renklendirmek üzere önce bir hızlandırma programına katıldık ve pazara yavaş iniş (soft-landing) çalışmalarımıza başladık. Danışmanlık aldık ve ayrıca Here East teknoparkında yer aldık. Bu yıl ar-ge işbirlikleriyle birlikte bir satış ekibi yapılanması kurmak üzere adım atıyoruz. Pazarlama faaliyetlerimizi ise her iki coğrafya için Türkiye'den yöneteceğiz. Ülkemizde KVKK uyumu ve makul fiyatıyla erişilebilir çözümler sunma misyonunu desteklerken KOBİ'ler ile paralelde büyük işletmelerin de tercihi

olmak bizi cesaretlendirdi ve Avrupa'da bu kimliğimizle varlığımızı genişletmek istiyoruz.

Uzun yıllara dayanan tecrübemizi mentor kimliğimizle birleştirdiğimizde farklı bir şey yapma ihtiyacı duyduk. Geniş kitlelere ulaşmak, CRM yöneticilerinden bilişim profesyonellerine, öğrencilerden patronlara kadar hemen her profilde kendini CRM alanında geliştirmek isteyenlere “Yapay Zeka Çağında Dijitalleşme ve CRM” kitabım ile farklı bir bakış açısı sunmaya çalıştım. Geçmişte eğitimlerde anlattığım konuları derledim ve deneyimlerle birleştirdim. Ayrıca bilinmesi gereken önemli teknikleri de ekleyerek CRM alanı için bir başucu kitabı yazdım. CRM yatırımını neden yapmalıyız, nelere dikkat etmeliyiz gibi aranan cevapları vermeye çalıştım. Bu tanıtım çalışmaları sürerken, eğitim faaliyetlerimiz ve projelendirmelerimiz de devam ediyor.

Robosme olarak Türkiye pazarında 3.000 kullanıcıyı aştık ve hedefimiz 2030 yılına kadar Türkiye'de yüzbin kullanıcıya erişmek. Bir taraftan sektörden beni tanıyan, LinkedIn'den takip eden insanların da göreceği üzere farkındalık yaratma, bilinçlendirme adına paylaşımlarını sürdürüyorum ve iş dünyasını bu paylaşımlara destek olmaya, hep birlikte büyümeye davet ediyorum.”

i nterpro

# BThaber

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ GAZETESİ

Sayı: 416 21-27 Nisan 2003

## Çıkış sektörünün elinde

"Daralan Ekonomide Bilişimin Çıkış Yolları"

BThaber Masası



Bilişim ekonomisinin sivil toplum kuruluşları "Daralan ekonomide bilişimin çıkış yolları" nı BThaber Masası'nın etrafında biraraya gelerek tartıştılar. Toplantıda yaşanan sorunlar ve çıkış yolları ele alındı. Tartışmalarda, yaşanan sorunlardan çıkış yolunu, yine sektörün kendisinin bulacağı konusunda görüş birliğine varıldı.



BThaber tarafından BTvizyon İstanbul Toplantıları kapsamında düzenlenen BThaber Masası'nın ilk konukları, TÜBİDER Başkanı Mansur Karakoç, YASAD Başkanı Namık Kural, TÜBİSAD Başkanı Erol Bilecik, TELKODER Başkanı Yusuf Ata Arnak ve TİD Başkanı Emre Kurttepe'ydiler. STK başkanları son 3 yılda krizlerin bilişim sektörünü derinden etkilediğini belirttiler.

BThaber Genel Yayın Yönetmeni Zafer Kurdakul başkanlığında yapılan toplantıda STK'ların yaşanan sorunların çözümüne katkıda bulunmak için birlikte hareket etmeleri gerektiği de ifade edildi. Aslında bu konuda girişimlerin başladığı 13 STK'nın biraraya gelerek çalışmalar yaptıkları da öğrenildi. Toplantıda dile getirilen önemli konulardan biri de "uyuyan güzel" olarak tanımlanan KOBİ'ler oldu. Sayfa 3

### BTvizyon'un Ankara çıkartması

İstanbul'da geleneksel hale gelen BTvizyon Toplantıları, geçtiğimiz hafta ilk kez Ankara'da düzenlendi. Sayfa 3

### 2023 Vizyonu Temmuz'da açıklanıyor

TÜBİTAK'ın yürüttüğü Vizyon 2023 projesinin nihai raporları TÜBİTAK'ın kuruluş yıldönümü olan 24 Temmuz'da açıklanacak. Sayfa 4

### Sakıp Sabancı: "Savaş bilgiyle devam ediyor"

GOSB Teknopark'ın tanıtım toplantısında söz alan Sakıp Sabancı, silahlı savaşın sona erdiğini, artık savaşın bilgiyle devam ettiğini söyledi. Sayfa 5

### Daha çok değil, daha akıllı iş

BMC Software, yeni stratejisi BSM'yi Amsterdam'da tanıttı. Sayfa 6

### "389 dolarlık PC için çift vardiya çalışıyoruz"

389 dolarlık PC kampanyası için iki vardiya çalışan Escort, yakında Linux tabanlı yeni bir PC kampanyasına daha başlayacak. Sayfa 7

### Şirketlere e-iş formülü

iLab Holding çatısı altında faaliyet gösteren TradeOrbis ve Digilane, Treda adı altında birleştiler. Sayfa 8

### Siemens Business Services

Başarı, ortakla...

www.sbs.com.tr Tel: (0212) 335 66 16

#### Ağ'da yaşam ve teknolojiler



2002 yılında özellikle üniversiteler ağ altyapılarını tamamladılar. Bu yatırımların 2003 yılından itibaren e-öğrenme gibi yeni proje ve yatırımlara kapı açacağı kaydediliyor. Ağ dünyasındaki gelişmeler 'Ağ'da yaşam ve teknolojiler' dosyasında.

#### Hız ve güvenlikte Windows



Microsoft Türkiye... Mustafa... Türkiye... Windows 2000, XP... Microsoft Gold... Siemens... yüksek performans, sistemizde... güvenli, geçiş maliyetlerinizde... şarttır.

E-toplum: 4 Bilişim Dünyası: 6 Avrupa Birliği: 9 Teknoloji: 10 KOBİ'ler: 12

## C-CONNECT BULUŞMALARI



## BULUT ÇÖZÜMLERİ ve YAPAY ZEKAYLA GÜÇLENEN İŞ MODELLERİ

Kurum ve şirketlerin bulut bilişim alanına yaptıkları yatırım her geçen gün artıyor. Tabii yapay zeka, veri analitiği gibi yüksek katma değerli teknolojiler de bu büyümeyi hızlandırıyor. Bu yatırımlar artarken şirket yöneticileri artık geçmişe göre daha esnek ve ölçeklenebilir çözümleri tercih ediyorlar. Yapılan bu yatırımların iş süreçlerine ve modellerine etkisi de kendini her geçen gün göstermeye başladı. Teknoloji yatırımlarının bu etkisini konuşmak üzere vMind sponsorluğunda gerçekleştirilen BThaber C-Connect Buluşmaları'nın konusu da "Bulut Çözümleri ve Yapay Zekayla Güçlenen İş Modelleri" oldu.

### ETKİNLİĞE KATILAN YÖNETİCİLER

- Anıl Oruç - Karnaval Media Group Teknoloji Direktörü
- Cüneyt Deliktaş - İhlas Holding Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı
- Erdinç Cankar - Flokser Kimya Dijital Dönüşüm Müdürü
- Hulusi Bodrumlu - Kanca Grubu BT Müdürü
- Hüseyin Göksin - fzlPLUS Call Center Bilgi Teknolojileri Müdürü
- Levent Yıldırım - GönderAL Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri CTO'su
- Murat Talaş - Matlı Şirketler Grubu Bilgi Teknolojileri Direktörü
- Oğuzhan Yıldız - Kalyon Holding Bilgi Sistemleri Grup Başkanı
- Recep Ulu - Arvato Lojistik CTO'su
- Serdar Bala - Emlak Konut Bilgi İşlem Müdürü
- Umut Yüksekbaş - Burgan Bank Altyapı ve Hizmet Yönetimi Bölüm Başkanı
- Volkan Duman - vMind CEO'su.



## C-CONNECT BULUŞMALARI

## “YAPAY ZEKA İLE HEDEF KİTLEMİZİ GENİŞLETECEĞİZ”

Anıl Oruç

Karnaval Media Group Teknoloji Direktörü

“Karnaval Medya olarak, dijital dönüşüm yolculuğumuzda önemli bir dönüm noktasına ulaştık ve sektörde fark yaratan sonuçlara imza attık. Son bir yıl içerisinde backend’imizi, mobil uygulamalarımızı ve web sitemizi yeniledik, bunun sonucu olarak dijitalde dinlenme sürelerimizi

yüzde 20 arttırdık. Ayrıca mobil uygulamalarımızın mağaza puanları 5 üzerinden 2,6’dan 4,8’e yükselttik. Sunucu tarafında çok kanallı ve alternatifli altyapımız mevcut, Backup, On-Premise ve Cloud sunucuları birlikte dinamik çalışarak yeni geliştirmelere devam etmekteyiz.

Yapay zeka sayesinde içerik önerileri, kullanıcı deneyimi iyileştirmeleri ve reklam hedeflemeleri gibi alanlarda yenilikçi çözümler sunuyoruz. Dijital dönüşüm yolculuğumuz hız kesmeden devam edecek; inovasyon ve teknolojiyi temel alarak sektördeki liderliğimizi pekiştirmeyi hedefliyoruz.”



## “YENİ NESİL BANKACILIKTA YAPAY ZEKÂ ve MİKROSERVİS DÖNÜŞÜMÜ”

Umut Yüksekbaş

Burgan Bank Altyapı ve Hizmet Yönetimi Bölüm Başkanı

“Dijital dönüşüm vizyonumuz doğrultusunda 2021 yılında başlattığımız teknoloji yolculuğumuzda, ON Mobil markasıyla şubesiz bankacılık odaklı yeni nesil bir dijital bankacılık platformunu hayata geçirdik. Bu süre içerisinde 1 milyon müşteriyi bu platforma dahil ederek onları Burgan Bank’ın üstün ürün ve hizmet kalitesiyle buluşturduk. 2025 yılı sonuna kadar 2 milyon bireysel kullanıcıya ulaşmayı hedefliyoruz. Bu yolculuktaki amacımız; müşterilerimizin şubeye ihtiyaç duymadan – mekan ve za-mandan bağımsız şekilde – dijital kanallar üzerinden, bankamıza dahil olması, ve dijital platformların kesintisiz şekilde çalışmasını sağlamak.

Teknolojik Altyapı ve Mimari Yapı konusunda sürece ve projeye sıfırdan başladığımız için yeni ve modern bir mimari kurgulama şansımız oldu. Uygulamalarımızın tamamı mikroservis mimarisine ge-liştirildi ve konteyner tabanlı ortamlarda koşuyor. Sürece ve projeye sıfırdan başladığımız için en ileri ve güncel standartları, en yüksek teknoloji ve mimariyi çalışanlarımıza ve müşterilerimize değer ve hız katacak şekilde entegre ediyoruz. Bu sayede Mobil bankacılık dahil tüm dijital servislerimiz bu yapı üzerinde çalışıyor. Yaklaşık 3-4 yıldır kurum içinde geliştirdiğimiz yazılım altyapısı, bu yıl itibarıyla hizmet olarak müşterilerimize de sunabileceğimiz kurumsal ürün seviyesine taşındı. Ancak teknolojiyle paralel olarak en kritik konulardan biri yetkin insan kaynağına ulaşmak. Bu yeni nesil altyapıyı kurmak kadar sürdürülebilir ve ölçeklenebilir şekilde yönetmek de yüksek nitelikli ekip-lerle mümkün. Bu noktada yeteneğe erişim hâlen sektör genelinde olduğu gibi bizim de gündemimizde en üst sıralarda yer alıyor. Ancak,

global bir marka olmamızın gücü, sunduğumuz kariyer ve gelişim fırsatları, aramıza katılan ekip arkadaşlarımızı geleceğin yetkinlikleriyle güçlendirmeye yönelik eğitim programlarımız, yeteneklerin tercih ettiği bir banka olmamız sağlıyor. Zaten aldığımız Great Place To Work sertifikası da çalışanlarımıza sağladığımız bu güçlü eğitim ve gelişim uygulamalarının bir yan-sımasını oluşturuyor. Bununla birlikte, GPU tabanlı altyapıya erişim konusunda sektörde yaşanan ge-nel temin sorunları, benzer projelerin çoklanmasını ve altyapının genişlemesini sınırlandırabiliyor.

### Yapay Zekâ Destekli Bankacılık Süreçleri

Yapay zekâ teknolojileri, iş süreçlerimizi yeniden şekillendirme konusunda stratejik rol üstleniyor. Özellikle:

- AI tabanlı chatbot çözümleri,
- Dynamic Fraud Analysis (Dinamik Dolandırıcılık Analizi) ile gerçek zamanlı sahtekârlık tespiti,
- OCR (Optical Character Recognition) ile dijital evrak okuma,
- En İyi Sonraki Adım (Next Best Action): Anlık veri analizine dayanan çok güçlü bir sisteme sahibiz. Bu sistem, müşteriye dokunan tüm kanallarda müşteri davranış ve işlemlerinden oluşan etkileşimleri ve verileri harmanlayarak müşterinin o an için henüz farkında bile olmadığı ihtiyaçlarını tespit ediyor. Müşteri ihtiyaçlarını tahmin ederek onlara anlık, kişiselleştirilmiş hizmet önerisi sunuyor.
- Bankacılık süreçlerimizin çeşitli aşamalarında kullanılan veri setlerini etiketleyerek ve bu veri-lerle makine öğrenimi modelleri eğiterek, süreç otomasyonu ve tahmine dayalı analizlerle

ope-rasyonel verimliliği artırma gibi alanlarda projelerimizi hayata geçirdik. Yapay zekâ destekli bu sistemler işlemlerin güvenliğini ileriye taşıyor, süreçleri hızlandırıyor, çalışan-ların üzerindeki operasyonel yükü hafifleterek ekip arkadaşlarımızın bankamıza ve müşterilerimize da-ha fazla değer yaratan projelere odaklanmasının önünü açıyor. Bu sayede hem müşteri deneyimini da-ha da ileri taşıyoruz hem de operasyonel verimliliğimizi artırıyoruz. Özellikle mevzuata bağlı gelişen ve hızlı dönüş gerektiren taleplerde, AI modelleri ile çalışanlarımızın anlık dokümanlara ulaşarak doğ-ru ve hızlı bilgiye erişimini sağlayan çözümlerimizi hayata geçirmek üzereyiz.

Türkiye’de bankacılık sektörü, dijitalleşmede global ölçekte öncü adımlar atarken, yapay zekâ enteg-rasyonu, bulut dönüşümü, sıfır şube odaklı dijital markalar ve platform bankacılığı gibi yeni nesil kavramlar da yaygınlaşmaya başladı. Regülasyonlara uyumlu, esnek ve güvenli yapılar üzerinde yükselen bu sistemler, önümüzdeki yıllarda müşteri kazanım stratejilerinde belirleyici olacak. Biz de bu dinamiklere uygun şekilde, yapay zeka ve teknolojiyi sadece operasyonel bir araç olarak de-ğil, müşteri memnuniyetini artıran ve rekabet avantajı sağlayan bir iş ortağı olarak konumlandırıyoruz.

ON Mobil ile müşterilerimize yalnızca bir dijital kanal sunmayı değil; aynı zamanda onlara ileri düzey analitik ve yapay zeka ile zenginleştirilmiş, çevik, esnek ve çözüm odaklı bir dijital bankacılık deneyi-mi yaşatmayı hedefliyoruz.”



tehlikeyi asla  
**KÜÇÜMSEME**



**iovis Teknoloji**'nin sunduğu çözümlerle siber güvenliğinizi maksimuma çıkarın. En değerli verileriniz ve bilgileriniz her zaman güvende kalsın.

Dijitalleşmenin hız kazandığı bir çağda, veri güvenliği ve siber güvenlik öncelik haline geldi. **iovis** firma ve kurumlar, özelleştirilmiş siber güvenlik çözümleri ile müşterilerinin dijital varlıklarını güçlü bir şekilde koruyor. En son teknolojiyi kullanarak, müşterilerimize kapsamlı bir koruma sağlıyor ve potansiyel tehditlere karşı önleyici önlemler alıyoruz. Verilerinizi güvende tutmak ve iş sürekliliğinizi sağlamak için bizimle güvenle ilerleyin.

## C-CONNECT BULUŞMALARI

# “ELEKTRONİK PARA HİZMETLERİNDE TERCİH SEBEBİ OLUŞTURURKEN YURTDIŞI OPERASYONLARIMIZA DA HAZIRLANIYORUZ”

“Fintech ekosisteminde faaliyet gösteren GönderAl Ödeme Hizmetleri, Türkiye'deki ödeme kuruluşları arasında dikkat çeken bir konuma sahip. Şirketin CTO'su Levent Yıldırım, elektronik para hizmetlerinde büyüme stratejilerini ve yurtdışı operasyonlarına yönelik hazırlıklarını anlattı.

## MoneyGram ile Stratejik İş Ortaklığı

GönderAl Ödeme Hizmetleri, MoneyGram'ın Türkiye'deki iş ortağı olarak, uluslararası para transferlerinde önemli bir rol üstleniyor. Yıldırım, şirketin MoneyGram ağından Türkiye'ye ve Türkiye'den yurtdışına yapılan para transferlerinde aracılık ettiğini belirtiyor. Bu iş modeli, GönderAl'ın ödeme kuruluşu lisansı çerçevesinde faaliyetlerini sürdürmesini sağlıyor.

**Elektronik Para ve Açık Bankacılıkta Yeni Ufuklar**  
Şirket, önümüzdeki dönemde elektronik para ve açık bankacılık alanında faaliyetlerini genişletmeyi hedefliyor. Yıldırım, bu yeni alanların GönderAl'ın hizmet portföyünü farklılaştıracağını ve sektörde

fark yaratacağını ifade ediyor. "Hedefimiz, kullanıcılarımıza tüm finansal işlemlerini kolayca yapabilecekleri çözümler sunmak," diyor.

## Veri Merkezi Altyapısı ve Regülasyonlara Uyum

GönderAl'ın veri merkezi altyapısı tamamen Türkiye merkezli. Birinci veri merkezi İstanbul'da, ikincisi ise Ankara'da Kredi Kayıt Bürosu (KKB) tesislerinde bulunuyor ve KoçSistem tarafından sağlanıyor. Yurtdışı merkezli topluluk bulut çözümlerinin kullanılması mevcut durumda mümkün olmasa da TCMB tarafından onaylanmış altı tedarikçi üzerinden bu tür hizmetlerin alınması mümkün. Mevcut düzenlemeler birincil ve ikincil sistemlerin yurt içinde bulundurulmasını zorunlu kılıyor.

## Büyüme Stratejisi: B2B'den B2C'ye Geçiş

GönderAl'ın mevcut iş modeli B2B odaklı olsa da şirket, yeni faaliyet alanlarında B2C'ye geçiş yapıyor olacak. Bu doğrultuda yeni donanım yatırımları gerçekleştiren şirket, altyapısını büyüyen işlem hacimlerine uygun şekilde modernize ediyor



Levent Yıldırım

GönderAl Elektronik Para ve Ödeme Hizmetleri CTO'su

Yazılım Modernizasyonu ve Mikroservis Mimari Yıldırım, mevcut yazılım mimarilerinin monolitik yapıdan mikroservis mimariye taşınacağını belirtiyor. Bu geçişin konteyner teknolojileriyle destekleneceğini ve bulut uyumlu hale getirileceğini ifade ediyor. "Yazdığımız her şeyin modüler ve taşınabilir olmasını istiyoruz," diyor Yıldırım.

## Mobil Cüzdan ve Yurtdışı Operasyonlar

GönderAl'ın geliştirdiği mobil cüzdan uygulaması, üç ay gibi kısa bir sürede tamamlanmış durumda. Şirket, Avrupa ve Amerika'da operasyonlarını başlatmayı hedefliyor. Bu doğrultuda yazılım altyapısı modülerlik ve taşınabilirlik esaslarına göre tasarlanıyor.

## Fintech Ekosistemine Yeni Bir Enerji

Merkez Bankası başvurusu sonrası GönderAl'ın sektöre yeni bir enerji getireceğine inanan Yıldırım, "Fark yaratacak stratejimizle kullanıcılarımıza yenilikçi finansal çözümler sağlayacağız," diyerek sözlerini tamamlıyor."

# “SÜREKLİLİĞİ SAĞLAMAK KRİTİK VE ÖNEMLİ”



Hulusi Bodrumlu  
Kanca Grubu BT Müdürü

“Faaliyet alanımız içinde üç sektör var; otomotiv, demir yolu ve el aletleri. Şu anda bulutla ilgili yaptığımız çalışmalar içinde en önemlisi SAP SAC bütçe modülüdür. Bunun dışında bulut ortamında GIB ile yapılan çalışmalarımız var. Buluttan kaçış yok. Şu anda sistemlerimizin çoğu on-prem, ama gelecekte hibrit olacak. Yapay zekaya gelince, şu anda biz de birtakım uygulamalarda kullanmaya çalışıyoruz. Çok verimli olmuyor. Bir de SAP 4 HANA geçişimiz

yapabilirsek, yapay zeka uygulamalarını daha verimli kullanabileceğiz. Çünkü SAP de yapay zeka ile ilgili fonksiyonları geliştiriyor. Bu konunun geleceğine inanıyoruz. Bir sene içinde öyle bir çalışmaya başlayabilecek durumdayız. Şu andaki planlarımız böyle. Bizim kendi yazılım ekibimiz var. Ama dışarıdan da destek alarak, yapılan çalışmaları sonra kendi ekibimize devrediyoruz. Bakım desteğini de bu şekilde yapıyoruz. Önümüzdeki dönemde SAP

4 HANA geçişini yapacağız. Sektör globalden çok etkileniyor. ÇİN, ABD ve AB nin etkileri, baskıları var. Genel olarak AB ye ihracat yapan bir firmayız. Teknoloji olarak sürekliliği sağlamak önemli ve şu ana kadar sistemleri hiçbir şekilde durdurmamak. Ama bu sürekliliği sağlamak içinde stratejilerimizi geliştirmemiz gerekli. Güvenlik önemli ve yetişmiş elemanı tutabilmek önemli ve oldukça zor.”

## C-CONNECT BULUŞMALARI

## “ESNEK, YENİLİKÇİ VE MÜŞTERİ ODAKLI ÇÖZÜMLER SUNUYORUZ”

Recep Ulu

Arvato Lojistik CTO'su



“Arvato, 17 ülkede 100 lokasyonda, 17 binden fazla çalışanıyla toplamda 2,5 milyon metrekarelik alanda; moda, kozmetik, ev yaşamı, teknoloji gibi birçok tüketim ürünleri sektöründe uçtan uca tedarik zinciri çözümleri sunmaktadır. Sektörünün önde gelen firmalarıyla kurduğu güçlü iş birlikleri sayesinde, kısa sürede tesis sayısını ve iş hacmini önemli ölçüde artırmıştır. Türkiye pazarında 2012 yılından bu yana faaliyet gösteren Arvato, İstanbul'daki 10 deposunda, kalite, çevre ve iş güvenliği alanlarında tüm gerekli sertifikasyonlara sahip olup, Avrupa standartlarında hizmet vermektedir. Şirketimiz; tedarik zinciri yönetimi ve e-ticaret alanlarında, nihai tüketici odaklı sektörlerle yönelik yenilikçi çözümler sunmaktadır.

Depolama, sipariş hazırlama, dağıtım yönetimi ve katma değerli hizmetler gibi geleneksel lojistik çözümlerin yanı sıra; e-ticaret ve IT platformları, omnichannel çözümler ve dijital dağıtım modelleri geliştirerek operasyonel süreçleri uçtan uca dijitalleştirmektedir. Amacımız; müşterilerimizin işlerini büyütmelerine yardımcı olmak ve markalarını bir sonraki seviyeye taşımaktır. Hız, ölçeklenebilirlik ve esneklik, müşterilerimizin hem kısa hem uzun vadeli başarıları için kritik öneme sahiptir. Bu doğrultuda, küresel işbirliği ve operasyonel mükemmellik hedeflerimiz doğrultusunda, bulut tabanlı stratejiler geliştirmekteyiz. 2023'ün başında, modern işyeri stratejimizle uyumlu olarak büyük ölçekli SAP sistemlerimizi Microsoft Azure altyapısına tamamen taşındık.

Azure'un sunduğu esneklik, uyarlanabilirlik ve maliyet avantajları sayesinde müşterilerimize daha çevik ve güvenilir süreçler sunuyoruz. Türkiye'de, Azure platformunun yanı sıra on-premise çözümler de sunuyoruz. Özellikle yüksek performans gerektiren projeler ve POC (proof of concept) çalışmaları için bulut altyapısından etkin şekilde yararlanıyoruz. Arvato Türkiye, Kasım 2019'da Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı onayıyla AR-GE Merkezi'ni hayata geçirmiştir. Gelişmiş teknolojik altyapımız, deneyimli insan kaynağımız ve üniversite-sektör iş birliklerimiz sayesinde; depo yönetimi, optimizasyon, toplama ve dağıtım iş modellerinin geliştirilmesi, otomasyon sistemlerinin tasarımı, esnek ürün/sipariş hazırlama ve paketleme süreçlerinde yenilikçi AR-GE faaliyetleri yürütmekteyiz.”

## “YÖNETİLEN HİZMETLERDEN DESTEK ALMAYI PLANLIYORUZ”

Cüneyt Deliktaş

İhlas Holding Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı



“İhlas Holding bünyesinde medyadan inşaat gayrimenkul sektörüne, üretim ve pazarlamadan sağlığa, eğitimden tatil ve sağlık turizmine kadar farklı alanlarda faaliyet gösteren 30'un üzerinde şirketimiz var. Dijital dönüşüm çağında, işletmelerin hızla değişen rekabet ortamında ayakta kalması için güçlü BT alt ve üst yapısına sahip olması şart. Şirketlerimizin dijital olgunlukları – doğal olarak – birbirinden farklı. Bir yazılım ekibimiz yok. Ürünleştirmeyeceğimiz herhangi bir alanda iç kullanımımız için yazılım geliştirmeyi düşünmüyoruz. On-prem uygulamaları tercih ediyoruz ancak bulut bilişimin önerdiği faydaların da farkındayız. Özellikle veri yedekleme ve felaket kurtarma merkezi projelerimizde bulut bilişimi gündemimize aldık. Bulut bilişimin hedeflerimizde

uyumlu yetkinlikleri var. Birincisi güvenli veri yönetimi: Hem depolama hem de yetkisiz erişimin engellenmesi. İkincisi yedekleme ve felaket kurtarma. Bir diğeri ise güvenlik, siber dayanıklılık. İşletme maliyetlerini düşürmesi, yatırım maliyeti yerine operasyon maliyetinin zamana yayılması, 7/24 izlenebilirliğin ve yüksek sürekliliğin sağlanması gibi ilave faydaları gerçekten kıymetli. Ayrıca; bulut bilişim sayesinde siber güvenlik tehditlerinin gerçek zamanlı olarak tespit edilmesi, anomali analizlerinin yapılarak otomatik yanıt sisteminin geliştirilmesi, yapay zeka destekli chatbotlar ve doğal dil işleme sistemleri ile müşteri hizmetlerinin otomatikleştirilmesi, tekrarlı işlerin yapay zeka ile otomatize edilmesi gibi teknik yeniliklere daha hızlı erişim sağlayabileceğimizi düşünüyoruz.

Bulut altyapısı yönetimi ve yapay zeka uygulamaları gibi konular derin uzmanlık gerektirdiği ve hızlı gelişen alanlar olduğu için uçtan uca uzmanlıkların tamamını içeride barındırmayı hem maliyet hem de sürdürülebilirlik açısından doğru bulmuyoruz. Bu sebeple; bu alanlarda “hizmet alımı yapmayı” ve iç ekiplerimizle projelerin yönetişimini sürdürmeyi stratejik bir yaklaşım olarak tercih ediyoruz. Böylelikle içerideki ekiplerin yetkinliklerinin geliştirilmesini orta ve uzun vadeye yayarken müşteriye merkeze koyarak yürüttüğümüz dijital dönüşüm hedefimizin hızından ödün vermeden (hatta) uzmanlıklar sayesinde daha doğru aksiyonlarla daha başarılı sonuçlar elde edeceğimizi kanaatindeyim.”

## C-CONNECT BULUŞMALARI

# “GLOBAL HEDEFLERİMİZ İÇİN YATIRIM PLANLIYORUZ”



**Volkan Duman**  
vMind CEO'su

“Bulut hizmetleriyle öne çıkan vMind CEO'su Volkan Duman, alanında Türkiye'nin lider şirketi olduklarını vurgulayarak, “26 farklı sektörde ve farklı ölçeklerdeki şirketlere hizmet sunuyoruz. Yöneten hizmetler ve saha desteği ile birlikte oluşturduğumuz binlerce proje söz konusu. Sektörün konusunda söz sahibi olan paydaşlarıyla birlikte uyumlu çalışabilen, Türkiye'de katma değerli bulut hizmeti veren ve bu konuda iddialı çözümleri ve hizmetleri olan bir şirketiz. Önümüzdeki dönemde globaldeki kapsamımızı genişletebilmek amacıyla Avrupa Birliği ve Birleşik Arap Emirliklerinde bazı yatırım planlarımız var” diye konuştu.

vMind CEO'su Volkan Duman, 12 Şubat'ta katıldığı yuvarlak masa toplantısında sektöre ve markaya ilişkin önemli bilgiler paylaştı:

**“İK için en kritik maliyetli alan diyebiliriz”**  
Bulut ve yönetilen hizmetler gibi başlıklarda yetişmiş insan gücü açığı bulunmaktadır. Ülke olarak aslında bu alanda da iş kritik tüm alanlarda olduğu gibi benzer bir durumla karşı karşıyayız. Çok sayıda üretime dayalı iş yapan markayla ve doğal olarak onlara ait fabrikalarla çalışıyoruz. Teknoloji geliştirme alanları ve organize sanayilerde bulunan çok fazla müşterimiz var. ERP kullanan, 7/24 çalışan, otomasyon kullanan ve tüm

bunları uçtan uca planladığımız ve altyapısını sağladığımız şirketler de var. Tüm bu alanların işlemesi ve genişlemesi sadece teknoloji ve otomasyonla olmuyor. Danışman ve danışan (Müşteri ve servis sağlayıcı) arasındaki doğru iş bölümüyle ve yönetim politikalarıyla desteklenmiş iyi bir insan kaynağı planlaması da gerekli. Belki de asıl mesele insan kaynağının niteliği. Teknolojik ihtiyaçlarınızın, donanım ve yazılım kısmı yatırımla ve belirli bir süre içinde çözülebilirken, insan kaynağı aynı hızla karşılanamıyor.

Bunun için transfer yaparak elde edeceğimiz çözümler nitelik olarak, süreklilik arz etmemesi ve risk taşıması açısından çok verimli değil. Aynı zamanda emek vermek ve insan yetiştirmek de gerekli. İnsan yetiştirmek için ciddi bir enerji ve vakit ayırmak kadar onları elinde tutmayı da becerebilmekte kolay değil.

30 yılı aşkın bir süredir bu sektörün içindeyim. Bu mesele bu kadar açık ve hiç bu kadar kritik hal almamıştı. Sektöre teknik insan olarak başlangıç yaptığım ve tüm saha deneyimini bu merkezde elde ettiğim için durumu daha net görebiliyorum. Artık profesyonel olarak çalışmakta olan teknisyen ve mühendislik alanlarındaki bireylerin önceye göre daha farklı motivasyon ve hedefleri var. Bu

motivasyonlar ve hedef listelerinde ise güvenilir bir şirkette uzun süre görev yapmak ve kurum hafızası oluşturmak gibi kavramlar çok alt sıralarda yer alıyor. Dolayısıyla istihdamı sürekli ve kalıcı tutmak hiç de kolay değil. Bu sebeple maliyetli.

Yapay Zeka araçları, akıllı makineler, kavramsal olarak çok karmaşık projeleri bile hızlıca insan yerine yapıyor. Artık daha az insan gücüne ihtiyaç var, bulut teknolojisi kullanınca IT departmanındaki insanlar işlerinden mi olacak gibi söylemler, Bilgi Teknolojileri alanındaki bu kadar ihtiyaç karşısında hiç gerçekçi değildir. Karar destek için bazı alanlarda yeterli görülebilir belki ama nihai kararı alacak ve/veya inisiyatif kullanabilecek donanımlı insan gücüne daima ihtiyaç var. Bu sebeple teknik danışan ve danışmanın koordinasyon ve güven ilişkisi içinde birlikte hareket etmesi şart olmuştur diyebiliriz.

Sürdürülebilir olma ve süreklilik arz etme hali tüm işletmeler için önemlidir. Teknoloji yatırımlarına yön veren Ar-GE ve IT departmanları ya da şirketleri için şunları tavsiye ediyorum: Yeni bir şirket kuracaksanız ya da bir alana yatırım planlıyorsanız nitelikli İK konusunu ilk sıralara almalısınız.

## C-CONNECT BULUŞMALARI



vMind olarak biz bu meselenin altından nasıl kalkıyoruz dersenez. Gerçekten asil iştiğal alanımız ve bize ihtiyaç duyulan spesifik konular dışında iş üstlenmemekle başlayan bir dizi önlemimiz var diyebilirim. Çözümlerimizi yalınlaştırarak ve elimizde bulunan 30'dan fazla uzmanlık yelpazemizi daraltıp, onların bir kısmını konsolide edip, bir kısmını da güvenilir iş ortaklarımızla paylaşarak kalitemizi devamlı hale getiriyoruz. Yaptığımız yatırımın karşılığını alabileceğimiz konuların dışında kalan kısmı, iş ortaklarımızla yönetiyoruz.

Kendi içimizden spin-off lar (çözüm gruplar ve şirketler) çıkartarak iş ortağı eko sistemimizi kalıcı ve sürdürülebilir hale getiriyoruz. İş alanımızın içindeki tüm kurmay ekiplerimizin yetkinliklerini artırabilmesi için onları motive ediyor ve ekiplerin bir parçası olmasının zorunluluğunu ortaya koyuyoruz. Belki de bu sebepten referanslarımızın arasında 20 yıldan fazla bir süredir çalıştığımız birçok müşterimiz bulunmakta ve ekipler değışse bile halen onlarla birlikte uyum içinde çalışabiliyoruz.

Siz de işinizi ve ihtiyacınızı doğru tarif edebiliyorsanız, hizmetler seviyesi dahil olmak üzere bizle bu uyum ve güven içinde çalışabilir, bu anlamda bizi farklı bir yere koyabilirsiniz.

### **İhtiyaçların analizi doğru yapılmalıdır**

Birçok kurum haftada ve senede kaç kez durduğu, neden durduğu ve bu durma esnasında yaşanan iş kesintinin kök sebeplerinin ne olduğunu; bir daha başlarına gelmemesi için doğru çözümün nasıl olması gerektiği konusunda maalesef yeterli araştırmayı yapmıyor. Belki de sürekliliği olan bir işgücü kapasitesi ya da iş ortağı eko sistemine sahip olmamaları sebebiyle isteseler de bu bilgiyi elde edemiyorlar.

Olayların neden-sonuç ilişkisi ve kök neden analizleri ile birlikte, ele alınabilmesi için devamlılık şarttır. Turn-over yani insan kaynağı sirkülasyonu yüksek işletmelerde bu devamlılığı sağlamak çok kolay değildir. Bir mesele ile karşılaşp; nasıl çözümlendiği bilgisini bir süre sonra orada olmadığı için aktaramamış çalışanlardan oluşan bir işletmenin (veya kurumun) yüksek maliyetli sorunlar yaşaması kadar normal bir durum yok diyebiliriz. Dijitalleşmek önemli, odaklanma ve her işi kendi içindeki kaynakları artırarak çözmeye çalışmamakta. Fakat her şeyi outsource etmek gerçekten mümkün değil, olmamalıdır da. Ama her şeyi insource olarak da yapamazsınız. En doğrusu, ihtiyaçların doğru bir analizi yapıldıktan sonra, iş ortaklarının da içinde olduğu bir kurguyu ve stratejiyi oluşturmak, denilebilir.

### **“Kurduğumuz teknik ekosisteme güveniyoruz”**

Yapay zeka dönüşümleriyle ilgili de tavsiye olarak şunlar söylenebilir: Her yeni “şey”de olduğu gibi, bu yapay zeka projelerinde de acele etmeden, önce nereden başlayıp nerde bitecek bir yolculuk planlıyoruz? Ya da kafamızda nasıl bir resim hayal ediyoruz? Önce onun bir eskizini çıkartalım derim. Aslında ihtiyacın ne olduğunu tariflemek kadar onun eskisini çıkartacak maharetli eller de gerekli.

İşimizi nasıl yaptığımızı biliyor ve yapay zekadan hangi aşamada yaralanacağımızı da belirlemiş olsak dahi buna yatırım yapmak yerine önce modelleme çözümleriyle olanı biteni bir test etmeniz gerekiyor.

Biz Türkiye'den globale kadar uzanan çözümler sunan bir teknoloji partneri olarak tüm ürünler ve çözümlerde A tipi endüstriyel ürünler ve markalarla çalışıyoruz. Tüm bu ürünleri paramız var alalım diyerek bilmeden bir kumar oynamak yerine, gönül rahatlığı ile işletmeler bizde kendi POC'lerini yapabilirler. Bu ön çalışmaları yapabilecekleri, karmaşık platformlara birden ve çok yüksek şekilde ilk günden yatırım yapmak yerine, bunu deneyimleyebilecekleri bir platform vMind içinde bulunmakta.

Bu kısmı daha da büyötmeyi hedefliyoruz. Konu ile ilgili araştırmalar yaparak potansiyeli inceliyor; ön talep topluyor ve analiz ediyoruz. Gelen taleplerin yapısını mevcut yapımıza ne kadar sürede akredite etmemiz gerektiğine odaklanıyoruz.

Kurumlara uygun çalışma ortamlarını sağlayıp, ön çalışmalarını bizim platformumuza sıfırdan yatırım yapmadan uygun maliyetlerle ve danışmanlıklarla alabilmeleri ve hatta istedikleri kadar kullanacakları ve işleri bittiğinde o yatırımı taşımalarına gerek kalmayacağı güvenli platformları inşa etmek bizim asil amacımızdır.

İşletmelerin, eğitim kurumlarının araştırmalar, iş zekası, HPC, otomasyon ya da bazen bir görüntü işlemeyle ilgili bir süreliğine geçerli olacak talepleri olabiliyor. Bunların tamamını almak yerine işleri kadar kullanacakları bir sistem tasarladık. Tabii tüm yatırımları kendimizin yapması çok mümkün değil, ama uzmanı olduğumuz bazı kısımlarında çok iddialıyız. Çünkü sürekli olarak çalışabileceğimiz ve uzun yıllardan beri işine güvendiğimiz iyi bir mühendislik ekosistemimiz var.

### **İş ortakları değer katıyor**

Veri güvenliği konusunda yedekle alakalı bir hizmet almayı düşünüyorsanız Backup as a Service hizmetimizden yararlanabilirsiniz. Biz vMind olarak Backup&Restore operasyonları

ve hizmetlerini veren ekipleri, yapısal izole bir şekilde çalıştırmaktayız.

Müşterimize dahi bizim backup alacağımız sistemlerle olan erişim yetkilerini vermiyoruz. Neden mi? Nedeni basit eğer, bu kritik konuyla alakalı bambaşka bir paradigma oluşturup, olayı akışı tam tersine çevirmediğiniz takdirde geriye alınmayacak problemlerle karşılaşabilirsiniz. Bu konuyu da yapay zeka desteği dahil birçok aldığımız önlemi (tabii herşeyi değil) ayrıca konuşmak isteriz.

Yapay zeka odaklı iş ortaklarımızdan bahsettimm. Çok enteresan ve katma değerli çözümleri var. Örnek vereyim, mesela YouTube'da seyrettiğiniz bir videoda oradaki kişinin kol saatine odaklanıp ‘hadi bunu sipariş et’ diyebiliyorsunuz artık. Bunun gibi enteresan ürünlere ve yazılımlara yatırım yapan, bizim platformumuzda Ar-Ge'sini yürüten birçok iş ortağımız var.

Fintek konusu tabii dijital ödeme sistemleriyle ve bankalarla alakalı regülasyonlar konusu da başlı başına bir hadise. Merkez Bankası'nın ve BDDK'nın dijital ödeme sistemleri ve bankalarla ilgili katı regülasyonları var. Biz uzun yıllardır teknik olarak tüm bu kurallara ve standartlara hazır durumdayız. Ayrıca çok sayıda dönüşüm projesi tamamlamış etkili bir danışmanlık ekibine de sahibiz.

Referanslarımızın sayısı git gide artıyor. Bu konuda farklı bir yatırıma daha gireceğiz yakın zaman içerisinde ve duyurusunu da yapmaya az kaldı diyebilirim. Şimdilik sadece, özellikle ödeme sistemleriyle ilgili bir çözümümüz geliyor diye söyleyebilirim.

İş ortaklarımız ve bu iş ortaklığının ne olduğunu iyi bilen ekiplerimizle; her birine liderlik eden sorumlu yönetim kadrolarımızla, 7/24 sistemlerimize dört gözle bakıyoruz ve onlarca farklı uzmanlıklarda uyum içinde çalışıyoruz. Müşterilerimize düzenli olarak sunduğumuz ölçemezsen yönetemezsin felsefesiyle ürettiğimiz araçlarımız var. Her birine nasıl kesintisiz kalmaya devam edebileceğini, almaları gerekli kararların ne olduğunu, varsa ihtiyaçlarının, görev ve sorumluluklarımız kapsamında yapay zeka destekli yönetici özetleri ile raporlamaktayız. Daha önce rakiplerimizle çalışmış ve bu raporlara yıllarca ulaşamamış; bizle çalışmaya başlayınca gördükleri raporları hayretler içinde karşılayan müşterilerimiz var. Sürekli geliştirdiğimiz bu ve bunun gibi çözümlerin özellikle iş sürekliliği ve risk analizi noktasında birçok paydaşımıza faydalı olacağını düşünüyorum.”

# Yapay Zeka Sahaya Çıkıyor: Futbolun Geleceği AI ile Nasıl Şekillenecek?

90. dakikadasın. Skor eşit. Son saniyelerde bir frikik kazanıyorsun. Topun başına yıldız oyuncu geçiyor. Şut çekmeden önce sahada kim var dersin? Teknik direktör? Takım arkadaşları? Hakem? Hayır. Sahada artık yapay zeka da var!

Ben, BThaber AI Muhabiri, bu hafta futbol dünyasında yapay zekanın nasıl bir devrim yarattığını inceliyorum. AI, artık yalnızca analiz yapmakla kalmıyor; oyun stratejilerini belirliyor, sakatlıkları önüyor ve hatta taraftar deneyimini bile değiştiriyor.

- Futbolun geleceği yapay zeka ile nasıl şekillenecek? Gelin, birlikte keşfedelim!

## 1. Taktik ve Strateji: AI, Teknik Direktörün Yeni Asistanı

Bir teknik direktörün bir maç öncesinde analiz etmesi gereken veri miktarını düşünelim:

- Rakibin son 10 maçtaki oyun düzeni

- Oyuncuların fiziksel kondisyonu
- Rakibin güçlü ve zayıf yönleri
- Hangi oyuncuların en iyi pas kombinasyonları kurduğu

Bunların hepsini bir insanın eksiksiz analiz etmesi imkânsız. İşte burada yapay zeka devreye giriyor!

- AI, büyük veri analizleriyle rakibin zayıf noktalarını tespit ediyor.
- Maç sırasında gerçek zamanlı öneriler sunarak oyun içi taktikleri optimize ediyor.
- Manchester City ve Liverpool gibi takımlar, AI destekli analizlerle rakiplerine üstünlük sağlıyor!

## 2. Sakatlıkları Önlemek: AI ile Oyuncular Daha Uzun Kariyer Yapabilir mi?

Cristiano Ronaldo'nun neden yıllardır en üst seviyede oynadığını hiç düşündün mü? Çünkü fiziksel verilerini sürekli izleyen özel AI sistemleri kullanıyor! Yapay zeka, oyuncuların

Bu içerik yapay zeka tarafından oluşturulmuştur.

İnsan zekası ile yapay zekanın ürettiği içerikler arasındaki farkları ve gelişmeleri görebilmeniz açısından

BThaber AI Muhabiri tarafından hazırlanan içerikleri (üzerinde hiçbir düzenleme yapılmadan) bu sayfada bulabilirsiniz.

kondisyonunu analiz ederek sakatlık risklerini önceden tespit edebiliyor.

- AI destekli sistemler, bir oyuncunun kas yorgunluğunu analiz edip sakatlanma riskini azaltabiliyor.
- Barcelona ve PSG gibi kulüpler, antrenman programlarını AI destekli analizlere göre belirliyor.
- AI tabanlı sağlık sistemleri, oyuncuların sahaya çıkmaya hazır olup olmadığını belirleyebiliyor.

Sonuç? Daha uzun kariyer, daha az sakatlık ve daha verimli futbolcular!

## 3. Hakem Kararları: VAR Yetmez, AI Hakem Gelsin mi? Hakem kararları her zaman tartışmalıdır. Ama ya kararları yapay zeka verseydi?

- AI tabanlı kamera sistemleri, ofsaytı ve faulleri milisaniyeler

içinde tespit edebilir.

- Daha hızlı ve adil kararlarla tartışmaların önüne geçilebilir.
  - FIFA, 2022 Dünya Kupası'nda AI destekli ofsayt sistemlerini test etti ve başarılı sonuçlar aldı!
- Peki, AI hakem tamamen oyuna girerse? Tartışmalar bitecek mi, yoksa futbolun ruhu kaybolacak mı?

## 4. Taraftar Deneyimi: AI ile Daha Kişiselleştirilmiş Futbol Stadyumunda ya da ekrandan bir maç izliyorsan, yapay zeka artık senin için de çalışıyor!

- AI destekli sistemler, taraftarlara özel içerikler sunuyor.
- AI analizleriyle hangi maçları izlemen gerektiği öneriliyor.
- Sanal gerçeklik ve artırılmış gerçeklik teknolojileriyle, taraftarlar AI sayesinde maçları daha farklı deneyimliyor!

Ve hatta bazı kulüpler, yapay zeka ile taraftar deneyimini artırmak için özel projeler yürütüyor!

## Yapay Zeka Futbolun Geleceğini Nasıl Değiştirecek?

AI, futbol dünyasına hız, hassasiyet ve analiz gücü getiriyor. Ama futbolun ruhunu değiştirebilir mi?

- Teknik direktörlerin yerine AI mi geçecek?
- Hakem kararlarını AI mı verecek?
- Gelecekte oyuncuların performansı tamamen yapay zeka analizlerine mi dayanacak?

Bunlar henüz yanıtı net olmayan sorular. Ama tek bir şey kesin: Yapay zeka artık sahada! Sen ne düşünüyorsun? Yapay zekanın futbolda devrim yaratmasını ister misin? Yoksa futbol, insan duygularının oyunu olarak mı kalmalı?

BThaber AI Muhabiri



# 2030 Sanayi ve Teknoloji Stratejisi ile iddialı hedefler

Geçtiğimiz günlerde Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 2030 Sanayi ve Teknoloji Stratejisi yayımlandı. Bu yılı da dahil edersek 6 yıl boyunca sanayi politikası anlamında kamunun neleri yapmayı planladığının kamuoyuyla paylaşılması olduğu dokümanı SER Akademi Genel Müdürü Dr. Ömer Özdiñç değerlendirdi. Araştırmalar, anketler, mülakatlar ve çalıştaylar sonucunda oluşturulan dokümanda beş stratejik amaç belirlenmiş: Yüksek teknoloji, dijital ekonomi, yeşil dönüşüm, küresel entegrasyon, yapısal dönüşüm. Her bir stratejik amacın alt kırılımları bazında hangi konulara odaklanılacağı ve planlanan projeler varsa onlar belirtilmiş. Ayrıca 2030'a kadar ulaşılması planlanan 20 makro hedef belirlenmiş. Dr. Ömer Özdiñç, şu değerlendirmeyi yaptı: "Strateji dokümanında ilk dikkatimizi çeken şey dünyadaki trendlerin büyük ölçüde gözden kaçırılmadığı ve son yıllarda öne çıkan kavramların büyük çoğunluğunun çalışmaya dahil edildiği. Bazı konularda neler yapılacağı daha somut eylemlerle izah edilirken bazıları daha muğlak bırakılmış. Bir önceki strateji belgesine göre hedeflerin somutlaştırılması öne çıkan pozitif değişikliklerden biri olurken önceki strateji dokümanında başarısız olanlara

yönelik çözümlere değinilmemesi dokümanın eksiklerinden biri olarak öne çıkıyor. Önceki strateji dokümanı Mart 2019'da yayımlanmış ve 2023 Sanayi ve Teknoloji Stratejisi olarak adlandırılmıştı. Bu tür belgeleri karşılaştırmalı olarak incelemek ve önceki strateji dokümanında hedeflenenlerin ne kadar gerçekleştiğini analiz etmek önem taşıyor. 2023 dokümanında da 5 temel amaç belirlenmişti: Yüksek Teknoloji ve İnovasyon, Dijital Dönüşüm ve Sanayi Hamlesi, Girişimcilik, Beşeri Sermaye, Altyapı. Bu dokümanda ise girişimcilik yüksek teknoloji başlığının altında konumlandırılırken altyapı ve beşeri sermaye diğer amaçların altına serpiştirilmiş. Yeni dokümanda öne çıkan husus ise yeşil dönüşüme müstakil bir başlık ayrılması. Bu da özellikle Avrupa Birliği (AB) öncülüğünde yol alan yeşil dönüşüm trendinin üst düzeyde takip edildiğini söyleyebiliriz. Altyapı başlığı yerine Yapısal Dönüşüm'ün tercih edilmiş olması da sadece fiziksel değil başta kurumlar ve kurallar olmak üzere gayri maddi altyapının da dikkate alındığını gösteriyor."

**20 hedef belirlendi**  
Özdiñç dokümanda makro hedefleri karşılaştırdığımızda bu sefer konunun daha derinlemesine

ve kapsamlı çalışıldığını görebildiklerini belirterek, "Önceki dokümanda 12 makro hedef varken bu sefer 20 hedef belirlenmiş. Önceki hedeflerde ölçülmesi zor olan birkaç hedef çıkarılarak tamamı şeffaf olarak ölçülebilir hedefler belirlenmiş" dedi. Büyük oranda başarı sağlanan göstergeler Özdiñç'e göre şöyle sıralandı:

- İmalat sanayii katma değerinin GSYH içindeki payı,
- İmalat sanayii ihracatı
- Orta-yüksek teknolojili ürün ihracatı
- Ar-Ge insan kaynağı
- Girişim sermayesi yatırımları

Başarı sağlanamayan göstergeler olarak da,

- Yüksek teknolojili ürün ihracatı (2018'e kıyasla 2023'te %140 artması hedeflenmiş, %75 artmış)
- İmalat sanayiinde çalışan başına katma değer (%20 artması hedeflenmiş ancak %10 artmış)
- Ar-Ge harcamalarının GSYH içindeki payı (%80 artması hedeflenmiş, %42 artmış)
- Yazılımcı sayısı (%260 artması planlanmış ancak %100 artmış)
- Turcorn sayısı (0'dan 10'a çıkması planlanmış, 7'ye çıkmış)

**Gerçekçi hedefler kritik**  
Özdiñç sözlerine şöyle devam etti: "Böyle bir analiz yaptığımızda başarısız bir görüntü veren göstergelerde esasında önemli gelişmeler sağlandığını görebiliyoruz. Aslında her bir parametrede periyodun 5 yıl olduğunu göz önünde bulundurursak önemli başarılar elde edilmiş (pandemi döneminin



**SER Akademi Genel Müdürü**  
Dr. Ömer Özdiñç

bu periyodun içinde olduğunu da unutmayalım). Buradaki sorun hedeflerin gerçekçi olarak belirlenmemesinde yatıyor. Çünkü 5 yıllık dönem aslında çok büyük sıçramalar kaydetmek için uzun bir dönem değil. Geçmişe yönelik istatistikler, makro düzeydeki sıçramaların asgari 10 ila 20 yıl içinde gerçekleşebildiğini gösteriyor. Bu sebeple 5-6 yıllık hedefler belirlenirken geçmiş ulusal ve uluslararası trendlerle uyumlu artış oranlarını öngörmek gerekiyor. Geçtiğimiz belgede planlanan bazı projelerin hayata geçtiğini de görebiliyoruz. Örneğin TOGG'un ilk teslimini yapması, Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı'nın hayata geçmesi, Millî Uzay Programı'nın yayımlanması, Türkiye'nin insanlık ilk uzay misyonunun planlanması, Teknofest Havacılık, Uzay ve Teknoloji Festivali'nin gerçekleştirilmesi, Türkiye Açık Kaynak Platformu, Yapay Zekâ Enstitüsü ve Raylı Ulaşım Teknolojileri Enstitüsü gibi yeni yapıların o yıl yayımlanan dokümanda belirtildiği gibi kurulmuş olması stratejik devamlılık açısından büyük önem taşıyor."

## Akbank, Değer Zinciri Yönetimi Bölümü'nü kurdu



**Akbank Genel Müdürü**  
Kaan Gür

Akbank, Değer Zinciri Yönetimi Bölümü'nü hayata geçirdi. KOBİ Bankacılığı İş Birimi

çatısı altında faaliyet gösterecek bu yeni yapılanmayla banka; Kurumsal, Ticari ve KOBİ segmentlerinin yanı sıra Bireysel ve Özel Bankacılık müşterilerini de kapsayan çok katmanlı bir hizmet modeline geçiş yapıyor. Akbank, bu yeni yapılanmasıyla müşterilerinin bulunduğu ekosistemleri bütüncül bir yaklaşımla ele alarak, tedarikçilerden bayilere, çalışanlardan son kullanıcılara kadar tüm paydaşları kapsayan uçtan uca çözümler geliştirmeyi hedefliyor. Değer Zinciri Yönetimi Bölümü'nün özellikle KOBİ'lerin rekabet

gücünü artırarak finansal kapsayıcılık açısından da katkılar sağlaması bekleniyor. Akbank Genel Müdürü Kaan Gür, "Değer Zinciri Yönetimi Bölümü'müz, sadece Akbank için değil, sektörümüz için de organizasyonel bir inovasyon örneği olarak öne çıkıyor. Bu yeni yapıyla birlikte müşterilerimizin iş yapma biçimlerine uyumlu, entegre çözümler sunarak ekosistem genelinde katma değer yaratmayı amaçlıyoruz. Böylece müşteri ilişkilerinde derinleşirken; dijitalleşme ve sürdürülebilirlik odağında da önemli ilerlemeler sağlamayı hedefliyoruz" dedi.

## ING Türkiye'de üst düzey atama



ING Türkiye'de üst düzey bir atama ile teknoloji ve dijital bankacılık alanında deneyime sahip olan Çiğdem İltemir Carino, ING Türkiye Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı (CIO) ve İcra Kurulu Üyesi olarak atandı. Çiğdem İltemir Carino'nun BDDK süreçlerinin tamamlanmasını takiben yeni görevine başlaması planlanıyor. Carino, Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünde lisans ve yüksek lisans eğitiminin ardından Sabancı

Üniversitesi'nde Executive MBA programını onur derecesiyle tamamladı. Kariyerine 1996'da Akbank'ta başlayan Carino, farklı bölümlerde teknoloji ekiplerine dönüşüm projelerinde liderlik etti. Carino ayrıca bankanın Yeni Nesil Dijital Bankacılık dönüşümünde, Tasarım ve İnovasyon Merkezlerinin kurulmasında aktif görev aldı. Carino, 2019'da başladığı National Bank of Kuwait'de Grup Dijital Ofis Başkanlığı rolünü üstlendi.

## Adform Türkiye'de atama



Dünyanın önde gelen bağımsız reklamcılık platformu Adform'da yapılan atama ile şirketin Kıdemli Hesap/Müşteri Direktörü olarak görev yapan Ekrem Ekicigil, Adform Türkiye Ticari Direktörü pozisyonuna getirildi. Uzun yıllar reklam ve medya satın alma ajanslarında Dijital Direktör, Dijital Medya Yöneticisi, Müşteri Direktörü ve Kıdemli Müşteri Direktörü rollerini üstlenen Ekicigil, özellikle otomotiv, hızlı tüketim

ürünleri, perakende, sağlık ve finans sektörlerinde bütünlük iletişim stratejileri geliştirerek, veri odaklı entegre reklam çözümleri ve yenilikçi pazarlama uygulamaları konusunda deneyim edindi. Mart 2020'de Hesap/Müşteri Yöneticisi olarak Adform'a katılan Ekrem Ekicigil, Ocak 2023'te Kıdemli Hesap/Müşteri Direktörü pozisyonuna getirildi, son olarak Adform Türkiye Ticari Direktörü oldu.

## İGA İstanbul Havalimanı'nda yeni görevlendirme

İGA Havalimanı İşletmesi bünyesindeki İnsan Kaynakları departmanının başına Selda Seçkinler Oba getirildi. Havalimanı CEO'su Selahattin Bilgen'e raporlama yapacak olan Seçkinler, ODTÜ Kamu Yönetimi lisans derecesinin ardından Koç Üniversitesi EMBA programından mezun oldu. 2012 yılında Koç Üniversitesi EMBA programını tamamlayan Seçkinler, 1998'de İngiltere'de Loughborough Üniversitesi'nde "İşletmelerde Verimlilik", 2005-2007 arasında ise Academy of Executive Coaching Enstitüsü'nde "Executive Coaching" programlarına katıldı. Çalışma hayatına 1993'te bankacılık sektöründe başlayan Selda Seçkinler Oba, Aksa Akrilik Kimya ve Kibar Holding'de İnsan Kaynakları alanında üst düzey yöneticilik sorumluluklarını üstlendikten sonra 2016'dan bu yana Kale Grubu'nda İnsan Kaynaklarından Sorumlu Başkan Yardımcısı ve İcra Kurulu üyesi olarak görev yaptı.

## EY Türkiye'de üst düzey atama

Uluslararası danışmanlık, denetim, güvence, strateji, kurumsal finansman ve vergi hizmetleri şirketi EY (Ernst & Young) Türkiye Danışmanlık Bölümü Şirket Ortaklığı ve Siber Güvenlik Hizmetleri Liderliği görevine; teknoloji danışmanlığı, bilgi teknolojileri, risk yönetimi, iş sürekliliği gibi konulara ek olarak özellikle siber güvenlik alanında 25 yılı aşkın deneyime sahip olan Ulvi Cemal Bucak atandı. 1997'de İstanbul Üniversitesi Elektronik ve Haberleşme Mühendisliği bölümünden mezun olan, 2005'te ise ABD'de Keller Graduate School of Management'ta Bilgi Sistemleri Yönetimi alanında yüksek lisans derecesini tamamlayan Bucak, profesyonel kariyerine bilgi teknolojileri alanında bir firmada Ağ Güvenlik Mühendisi olarak başladı. Kariyer hayatının yanı sıra ABD'deki on senelik iş deneyimi boyunca Verisign, CNA Insurance, Fujitsu Consulting gibi şirketlerde, ağırlıklı olarak teknoloji ve telekomünikasyon sektörlerinde görevler üstlenen Bucak; sonrasında uluslararası danışmanlık hizmetleri şirketlerinde üst düzey pozisyonlarda kariyerine devam etti, 2022-2024 arasında ise IBM'de Danışmanlık Liderliği görevini yürüttü. EY Türkiye'deki görevine başlamadan önce teknoloji danışmanlığı alanında öncü bir firmada Siber Güvenlik Liderliği rolünü üstlenen Ulvi Cemal Bucak, EY Türkiye Siber Güvenlik Hizmetleri Liderliği görevinde siber güvenlik ve bilgi teknolojileri gibi alanlarda şirketlere danışmanlık sunacak.

## Stablex'in Genel Müdürü Burcu Küçükünal oldu

Ak Yatırım çatısı altında faaliyet gösteren, kripto para ve dijital varlıklar alanında yenilikçi çözümler sunan Stablex'in Genel Müdürlüğü görevine Burcu Küçükünal atandı. Bankacılık ve finans alanında 20 yıllık tecrübeye sahip olan Burcu Küçükünal, 2010'da Akbank'a katıldı. Strateji ve inovasyon alanında önemli görevler üstlenen Küçükünal, son olarak 2022'de Akbank Dijital Tasarım ve İnovasyon Bölüm Başkanı olarak atandı. Bu süreçte Küçükünal Akbank Mobil, Açık Bankacılık, Juzdan gibi platformların geliştirilmesinde liderlik rolü üstlendi. Akbank LAB'ın yöneticiliğini yürüten Küçükünal, fintek iş birliklerinden inovasyon projelerine ve kurumsal girişimcilik modellerine kadar birçok stratejik projede yer aldı. Küçükünal, 2024'te bu görevlerine ek olarak Stablex Yönetim Kurulu Üyeliğine getirilmişti. Küçükünal, Endeavor Türkiye ile çeşitli hızlandırma programları kurgulayıp yürüttü; She Loves Tech, ARF, İTÜ Çekirdek ve TÜBİTAK gibi kurumların platformlarında birçok start-up'a mentorluk yaptı. Türkiye'de Web3 ve blockchain topluluklarını destekleyen Küçükünal, ReFi Türkiye programının kurulmasına öncülük etti. Sabancı Holding'in girişim sermayesi fon yönetim ekibiyle hem yerel hem de global yatırım fırsatları üzerinde çalışmalar yürüttü.

## Arena'da yönetim deęiřimi

Arena CEO'su Serkan elik, 11 milyar doları aşan hacmi ile dünyanın en büyük 7. teknoloji dağıtıcısı olan Redington'un 40'tan fazla ülkeyi kapsayan Türkiye, Afrika, Mısır ve Orta Asya (TAEC) Bölge CEO'luğu görevine atandı. Serkan elik, Arena'daki görevine Yönetim Kurulu Üyesi olarak devam edecek. Arena'nın yeni CEO'su ise 2018 yılından bu yana Arena'da CFO ve 2020'den itibaren Ürün Yönetimi ve Pazarlamadan Sorumlu GMY olarak görev yapan Kerem Günay oldu. Arena'daki CFO ve GMY görevleriyle şirketin finansal, operasyonel, ürün yönetimi ve pazarlama süreçlerine yön veren Günay, genel müdürlük koltuğunu Serkan elik'ten devralacak. Kerem Günay, Arena'daki görevi boyunca şirketin finansal ve operasyonel süreçlerine yenilikçi bir bakış açısı kazandırarak başladığı CFO görevine, 2020 yılından itibaren Genel Müdür

Yardımcısı pozisyonuyla devam etti. 2002 yılında Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olan Kerem Günay, 2002-2010 arasında PricewaterhouseCoopers'ta çok sayıda yerli ve yabancı firmaya vergi ve finansal danışmanlık hizmeti verdi. 2010'da Vodafone Türkiye'ye katılan Günay; Vergi, Hazine, Kredi Riski, Finans Operasyonları, Muhasebe, Gelir Güvencesi, Finansal Planlama, Raporlama ve Yatırımcı İlişkileri gibi birçok kritik iş alanının yönetimini üstlendi. 1 Temmuz 2018 itibarıyla Arena bünyesine Finanstan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak katılan Günay, 2020'den itibaren Ürün Yönetimi ve Pazarlamadan Sorumlu GMY olarak görevini sürdürmekte. SMMM unvanına sahip olan Günay, Kadir Has Üniversitesi'nden Bankacılık ve Finans alanında doktora derecesine sahip.

## Logitech Türkiye'de atama



Logitech Türkiye, pazarlama ve kategori yönetimi alanındaki stratejik yapılanması kapsamında Cihan Önal'ı Kategori ve Pazarlama Direktörlüęü görevine getirdi. İTÜ ve New York Eyalet Üniversitesi'nin ortak işletme programından mezun olan Önal, Reckitt, PepsiCo, Nestlé ve 3M gibi global markalarda üstlendiği yöneticilik yapı. 2023 yılında Logitech Türkiye ekibine katılan Önal, özellikle espor alanındaki stratejik sponsorluklar ve lansman etkinlikleriyle Logitech G markasının Türkiye'deki büyümesine katkılarda bulundu.

Etkinlikleriniz ile ilgili bilgileri [bthabersirketleri.com/EtkinlikDuyuru](http://bthabersirketleri.com/EtkinlikDuyuru) adresine girebilirsiniz.

Stratejik Savunma  
GÜÇLÜ KORUMA



BThaber

# ETKİNLİK TAKVİM!

## ETKİNLİKLER

6 Mayıs 2025

**80. C-Connect E-Data Buluşması**  
İstanbul  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

13 Mayıs 2025

**81. C-Connect Commencis Buluşması**  
İstanbul  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

14 Mayıs 2025

**82. C-Connect Honeywell Buluşması**  
İstanbul  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

15 Mayıs 2025

**TechFinTech 2025**  
İstanbul  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

20 Mayıs 2025

**83. C-Connect Inspark Buluşması**  
İstanbul  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

21 Mayıs 2025

**84. C-Connect Edata/Trellix Buluşması**  
İstanbul  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

22 Mayıs 2025

**85. C-Connect Vitel Buluşması**  
İstanbul  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

27 Mayıs 2025

**87. C-Connect Vitel Bursa Buluşması**  
Bursa  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

29 Mayıs 2025

**89. C-Connect Vitel Gaziantep Buluşması**  
Gaziantep  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

15 Haziran 2025

**C Suite Escape - Cruise ile Yunan Adalar**  
İzmir - Yunanistan  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

## Enerji sektörü dönüşüyor

Merhaba,

Bahar, benim gibi birçok insan için yine alerjisiyle geldi. Polen, saman ve çiçek tozları gibi alerjenlerle tetiklenen bu durum; gözlerde kaşıntı, sulanma, yanma, kızarıklık ve göz kapaklarında şişlik gibi dertleri beraberinde getiriyor malum. Sürekli kaşıma alışkanlığı ise şikayetleri kötüleştiriyor, özellikle alerjiye yatkın bireylerde göz sağlığını olumsuz etkileyerek günlük yaşamı zorlaştırabiliyor. Türk Oftalmoloji Derneği Kornea ve Oküler Yüzey Birim Başkanı Prof. Dr. Özlem Evren Kemer, yıl boyunca devam eden göz alerjileri de olduğunu söyleyerek, "Bu tür alerjiler genellikle ev tozu akarları, hayvan tüyleri, halı lifleri, temizlik malzemeleri, sigara dumanı ve parfümler gibi çevresel etkenlerden kaynaklanır. Bunun dışında korneayı da etkileyebilen daha ciddi göz alerjileri mevcut. Göz tansiyonu gibi farklı göz hastalıkları nedeniyle kullanılan bazı damlalar da alerjik reaksiyonlara sebep olabilir. Kontakt lens kullanıcılarında ise lens materyali veya lens solüsyonuna karşı alerjik reaksiyonlar görülebilir" demiş. Etkili damlalar var ve bazı durumlarda ağızdan alınan ilaçlar da tedaviye eklenebiliyor. Ancak teşhis ve tedavi uygulanmadığında, uzun vadede ciddi göz sorunları gelişebilir. Sözün özü, Prof. Dr. Kemer'in belirttiği gibi gözde kaşıntı, kızarıklık, sulanma ve yabancı cisim hissi gibi belirtiler görüldüğünde vakit kaybetmeden bir göz hekimine başvurulması

temel öncelik olmalı. İçişleri Bakanlığı tarafından motosiklet kazalarının önlenmesine yönelik alınan eylem planı kapsamında, motosiklet kullanıcılarının güvenliğini artırmaya yönelik adımlar atılıyor. Online alışveriş platformu Pazarama da motosiklet kullanıcılarını güvenli sürüşe teşvik etmek amacıyla kask ve koruyucu ekipman alışverişlerinde geçerli özel bir indirim kampanyası başlatmış. 31 Mayıs'a kadar Pazarama'dan motosiklet kaskı ve koruyucu ekipman alışverişlerinde ödeme adımında %10 indirim uygulanacak. Kampanya, anlaşmalı banka ve kredi kartları ile yapılan alışverişlerde geçerli ve indirim ödeme adımında kampanyaya katılan seçili bankaların kartları seçildiğinde anında sepet tutarına yansıtılacak. Her müşterinin yalnızca 1 kere yararlanabileceği kampanyadan maksimum 4.000 TL'ye kadar indirim kazanabilecek. Güvenlik adına çevremizi bilgilendirelim. Çevresel gündemimde SHURA Enerji Dönüşümü Merkezi'nin hazırladığı 'Türkiye Enerji Dönüşümü Görünümü 2024' raporuna bakmak isterim. Raporda, enerji üretimi, tüketimi ile sera gazı emisyonları, arz güvenliği ve düşük maliyetli enerji arzı, yenilenebilir enerji, enerji verimliliği ile elektrifikasyon başlıkları altında enerji dönüşümünde 2024 görünümü ele alınmış. Buna göre, 2024'te yenilenebilir enerji kaynakları elektrik kurulu gücünün yüzde 59'unu, elektrik üretiminin yüzde 46'sını oluşturmuş. Devreye

alınan yeni elektrik kapasitesinin de yüzde 99'u yenilenebilir enerji santrallerinden gelmiş. Yenilenebilir enerji kurulu gücü geçen yıl toplam 68,8 GW'a ulaşmış. SHURA Enerji Dönüşümü Merkezi Direktörü Alkım Bağ Güllü, Türkiye'nin yenilenebilir enerji hedeflerindeki iddialı artışın enerji dönüşümündeki kararlılığı gösterdiğini ancak fosil yakıtlarla ilgili projeksiyonların güncellenmemesinin belirsizlik yarattığını ifade etmiş. Enerji sektörünün dönüşümünün olası jeopolitik gelişmelerden olumsuz etkilenmeden başarılı olabilmesi için kararlı, uzun vadeli ve bütüncül bir yaklaşıma ihtiyaç var. Bu noktada Güllü, kurulması planlanan ulusal Emisyon Ticareti Sistemi'nin (ETS) önemli adımlardan biri olduğunu ve bu doğrultuda oluşturulacak ikincil mevzuatın enerji dönüşümünün desteklenmesine yönelik uygulamaları netleştirmesinin önem taşıdığını vurgulamış. Daha fazlası için <https://shura.org.tr/turkiye-enerji-donusumu-gorunumu-2024/> linkinden rapora ulaşabilirsiniz. Seninle, enerjisi yüksek bir rapor daha paylaşmak isterim: Küresel enerji düşünce kuruluşu Ember ve 'Türkiye Elektrik Görünümü' raporu. Buna göre yerli kaynaklardan elektrik üretiminin son yıllardaki itici gücü olan güneş ve rüzgarın 2024'te elektrik üretimindeki payı yüzde 18'e ulaşarak ilk kez yerli kömürün zirvesini geçmiş. Önceki yıla kıyasla güneşten elektrik üretiminde yüzde 39 artış kaydedilmiş. Türkiye, Avrupa'da

kömürden en çok elektrik üreten ülke olsa da fosil yakıtların payı 31 yılın en düşük seviyesinde. Kömürün elektrik üretimindeki payı 2024'te yüzde 35,6'ya inmiş. Ancak raporun da dikkat çektiği acı bir gerçek var: Yeni rüzgar ve güneş santrali kurulumları halen elektrik talep artışını karşılayacak seviyede değil. Türkiye'nin yeni 2035 hedeflerine ulaşması için, rüzgar ve güneş enerjisinin elektrik talebindeki artışı aşacak şekilde hızla artması gerekiyor Gelelim başarılar... Softtech, çalışan mutluluğunu değerlendiren Happy Place To Work tarafından 'Mutlu İş Yeri' seçilerek 'Olağanüstü Çalışan Deneyimi Sertifikası' ve ödülünü almaya layık görülmüş. Teknosa ise dijital yaratıcılık çalışmalarıyla prestijli bir ödülü daha kucaklamış. "En Büyük Armağan: 101. Yıl Özel Anıtkabir Deneyimi" projesiyle pek çok ödül kazanan Teknosa, yılın en iyi dijital vakalarını değerlendiren MIXX (Marketing and Interactive Excellence) Awards'dan da ödülle dönmüş. Teknosa, dijital Anıtkabir deneyimiyle 'Deneyisel ve Yenilikçi Kampanyalar' kategorisinde gümüş ödülün sahibi olmuş. Bu haftaki kitabım Hayrettin Özyayın'ın insan doğasına dair gözlemlerini kaleme aldığı 10. kitabı "Şifreler". "Şifreler", ikili ilişkilerde bireylerin kendilerinden ve karşılarındakinden saklamaya çalıştığı yönlerin aslında ne denli görünür olduğunu sorguluyor. Ben bu kadarını söyleyeyim, dahasını kitapta okuyalım. Haftaya burada olalım,

## BThaber

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

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

Editör  
Handan Aybars  
handana@bthaber.com.tr

Görsel Yönetmen  
Sena Çakıroğlu  
senac@bthaber.com.tr

BThaber Genel Müdürü  
Özlem Unan

İş Geliştirme ve Satış Müdürü  
Abdurrahman Koyuncu

Ankara İş Geliştirme ve Satış Sorumlusu  
Nurşen Lale Usta

Reklam Satış ve Rezervasyon Sorumlusu  
Biriz Yıldırım

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

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

YIL 31  
SAYI 1487  
21 - 27 NİSAN 2025

[www.bthaber.com](http://www.bthaber.com)

[www.linkedin.com/groups/BThaber](https://www.linkedin.com/groups/BThaber)  
[twitter.com/bthaber](https://twitter.com/bthaber)  
[www.facebook.com/BThaber](https://www.facebook.com/BThaber)

Abone ve Dağıtım  
btabone@bthaber.com.tr

Bültenlerinizi  
[bulten@bthaber.com.tr](mailto:bulten@bthaber.com.tr)  
adresine gönderebilirsiniz

## BThaber C-Connect Meetings: CLOUD SOLUTIONS AND BUSINESS MODELS STRENGTHENED BY ARTIFICIAL INTELLIGENCE

Investments made by institutions and companies in the field of cloud computing are increasing day by day. Of course, high value-added technologies such as artificial intelligence and data analytics are also accelerating this growth. As these investments increase, company managers now prefer more flexible and scalable solutions compared to the past. The impact of these investments on business processes and models has also

begun to show itself day by day. The subject of BThaber C-Connect Meetings, sponsored by vMind, to discuss this impact of technology investments was "Cloud Solutions and Business Models Strengthened by Artificial Intelligence".

### Participating Managers

- Anil Oruç - Karnaval Media Group Technology Director
- Cüneyt Deliktaş - İhlas Holding Deputy General Manager

Responsible for Information Technologies

- Erdiñ Cankar - Flokser Kimya Digital Transformation Manager
- Hulusi Bodrumlu - Kanca Group IT Manager
- Hüseyin Göksin - fzIPLUS Call Center Information Technologies Manager
- Levent Yıldırım - GönderAl Electronic Money and Payment Services CTO
- Murat Talaş - Matlı Companies

Group Information Technologies Director

- Oğuzhan Yıldız - Kalyon Holding Information Systems Group President
- Recep Ulu - Arvato Logistics CTO
- Serdar Bala - Emlak Konut Information Processing Manager
- Umut Yüksekbaş - Burgan Bank Infrastructure and Service Management Department President
- Volkan Duman - vMind CEO

## Digitalization is expected to increase in the field of recycling

EY-Parthenon (EYP) has published its analysis evaluating the developments in the global and Turkish waste management and recycling markets. In parallel with the increasing global recycling trend with the circular economy, the study includes strategic opportunities and solution suggestions that emerge in Turkey's achievement of its recycling targets. According to the analysis, the global recycling market is expected to grow rapidly until 2035.

### Total local waste amount in Turkey is increasing

Analysis data shows that Turkey's total local waste amount increased by 2.1% CAGR between 2020 and 2022, reaching 109.2 million tons. The largest waste sources include the manufacturing industry (especially metal, chemicals and plastics), thermal power plants and households. While technological investments and demand are increasing in important transformation sectors

such as textiles and steel, it is estimated that competition will also accelerate.

It is seen that the number of waste processing facilities in Turkey will increase rapidly in 2022, reaching 3,136, and new players are entering the sector. These developments reveal that the recycling ecosystem is rapidly expanding, but more investment is needed to achieve recycling targets.

With the Zero Waste Project in Turkey, the total recycling rate will increase to 34.92% in 2023, while it is aimed to reach 60% by 2035. The Deposit Management System (DMS), planned to be implemented in 2025, aims to encourage the return of packaged beverages by applying a certain deposit fee, thus increasing recycling rates and making waste management processes more efficient. With the implementation of the DMS, it is planned to recover approximately 25 billion packages per year and contribute 520 million euros to the

economy. (The study prepared by EY-Parthenon)

### Turkey's growth potential will be shaped by six strategic factors

1. Within the scope of the EU Circular Economy Action Plan, Waste Framework Directive and Zero Waste Project; it is expected that new recycling facilities will be established in sectors with high recycling potential such as steel, textile and plastic, and merger and acquisition activities will increase in the sector.
2. It is predicted that the total amount of waste will increase with the acceleration of industrialization and urbanization; it is expected that capacity increase in waste processing and recycling facilities will become critical for the realization of recycling targets.
3. It is estimated that growth in the sector will be supported by the establishment of industrial zones specific to the recycling

sector, improvement of waste management in metropolitan cities and encouragement of renewable energy use in existing facilities.

4. The spread of digital monitoring systems and separation technologies increases efficiency in recycling processes. It is expected that recycling will accelerate and increase its global competitiveness with Turkey's R&D investments and young population advantage.
5. In order to support the sustainable growth of the recycling sector and balance the increasing energy costs, tax exemptions, incentives and financial support mechanisms can be expanded.
6. It is expected that the transition to a circular economy will accelerate and the recycling sector will gain momentum by increasing awareness of waste separation and expanding deposit management systems.

## BThaber C-Connect Meetings: GAINS TO BE OBTAINED WITH CUSTOMER CENTER TRANSFORMATION

Knowing the customer and developing products and strategies in line with this information is one of the issues that companies care about, perhaps the most important. Sales-oriented companies with a large customer base are actually aware of this issue. Production-oriented companies, on the other hand, are just beginning to realize

the importance of this issue. The executives who attended the BThaber C-Connect Meetings event sponsored by Robosme explained their views on this issue.

### Participating Managers:

- Aslan Pinhas - Marsh Turkey IT Director
- Çağlayan Gürsoy - Chakra CTO
- Emre Keşaf - Masdaf

- Information Technologies and Digitalization Manager
- Elif Temelatan - Balpamak Information Technologies Manager
- Engin Alan - Binovist & Robosme Founding CEO
- Eray Uyar - Penti IT CRM Solutions Manager
- Eren Ergindemir - Bursa Cement IT Manager

- Gürkan Çalık - Konveyor Information Technologies Manager
- Murat Yonar - MAY Tohum Information Technologies Manager
- Mustafa Meral - TEV CIO
- Ramazan Çevik - Aunde Teknik Tekstil IT Manager
- Yaşar Aslan - Ouno IT Manager

## Ambitious targets with the 2030 Industry and Technology Strategy

The Ministry of Industry and Technology recently published the 2030 Industry and Technology Strategy. Including this year, the document, which shares with the public what the public plans to do in terms of industrial policy for the next 6 years, was evaluated by SER Academy General Manager Dr. Ömer Özdiñç. The document, which was created as a result of research, surveys, interviews and workshops, has determined five strategic goals: High technology, digital economy, green transformation, global integration, structural transformation. The sub-divisions of each strategic goal have specified which topics will be focused on and the planned projects, if any. In addition, 20 macro goals planned to be achieved by 2030 have been determined. Dr. Ömer Özdiñç made the following assessment: "The first thing that caught our attention in the strategy document is that trends in the world have not been largely overlooked and the vast majority of concepts that have come to the fore in recent years have been included in the study. While what will be done on some issues is explained with more concrete actions, others are left more vague. While the concretization of targets compared to the previous strategy document is one of the prominent positive changes, the fact that the previous strategy document did not address solutions for those who could not be achieved stands out as one of

the shortcomings of the document. The previous strategy document was published in March 2019 and was called the 2023 Industrial and Technology Strategy. It is important to examine such documents comparatively and analyze to what extent the targets in the previous strategy document have been realized. 5 main objectives were also determined in the 2023 document: High Technology and Innovation, Digital Transformation and Industrial Move, Entrepreneurship, Human Capital, Infrastructure. In this document, entrepreneurship is positioned under the title of high technology, while infrastructure and human capital are sprinkled under other objectives. The most prominent aspect of the new document is the allocation of an independent title to green transformation. This means that we can say that the green transformation trend, especially under the leadership of the European Union (EU), is being followed at a high level. The fact that Structural Transformation was preferred instead of the infrastructure title shows that not only physical but also non-material infrastructure, primarily institutions and rules, is taken into consideration."

**20 targets have been determined** Özdiñç stated that when we compare the macro targets in the document, we can see that the subject has been studied more deeply and comprehensively this time, and said,

"While there were 12 macro targets in the previous document, 20 targets have been determined this time. A few targets that were difficult to measure in the previous targets were removed and all transparently measurable targets were determined." According to Özdiñç, the indicators that have been largely successful are as follows:

- The share of added value in the manufacturing industry in GDP
  - Manufacturing industry exports
  - Medium-high technology product exports
  - R&D human resources
  - Venture capital investments
- The indicators that have not been successful are as follows:
- High technology product exports (targeted to increase by 140% in 2023 compared to 2018, increased by 75%)
  - Added value per employee in the manufacturing industry (targeted to increase by 20%, but increased by 10%)
  - The share of R&D expenditures in GDP (targeted to increase by 80%, increased by 42%)
  - Number of software developers (planned to increase by 260%, but increased by 100%)
  - Number of Turcorns (planned to increase from 0 to 10, increased to 7)

### Realistic targets are critical

Özdiñç continued as follows: "When we conduct such an analysis, we can

see that significant developments have actually been achieved in indicators that give an unsuccessful image. In fact, if we consider that the period is 5 years for each parameter, significant successes have been achieved (let's not forget that the pandemic period is included in this period). The problem here lies in the fact that the targets are not determined realistically. Because the 5-year period is not actually a long period to make very big leaps. Past statistics show that macro-level leaps can occur within a minimum of 10 to 20 years. For this reason, when determining 5-6-year targets, it is necessary to foresee increase rates compatible with past national and international trends. We can also see that some of the projects planned in the previous document have been implemented. For example, TOGG making its first delivery, the implementation of the Technology-Focused Industrial Move Program, the publication of the National Space Program, the planning of Turkey's first manned space mission, the realization of Teknofest Aviation, Space and Technology Festivals, the establishment of new structures such as the Turkish Open Source Platform, Artificial Intelligence Institute and Rail Transportation Technologies Institute, as stated in the document published that year, is of great importance in terms of strategic continuity."

# Düzenli Bağışla Umudu Bağışla

Her düzenli bağış bir çocuğun umudunu yeniden yeşertir.  
Küçücük bir iyilik damlası, bir hayatın tüm hikayesini baştan yazabilir.  
Ve o hikaye, sizin ellerinizle şekillenir.

[losev.org.tr/sayenizde](https://losev.org.tr/sayenizde)





# TechFinTech

“Digital Financialization”

15 Mayıs 2025 - DasDas

bilet@bthaber.com.tr

09:00 10:00	Kayıt - Karşılama ve İletişim	
10:00 10:10	Geleceği FinTeknolojiyle Şekillendir!	Ayhan Sevgi - BThaber, Genel Yayın Koordinatörü
10:30 10:45	Hepsi Bir Arada Finans	Yunus Özdemir - BulutTahsilat, Satış Direktörü
10:45 11:30	ANA PANEL Hiper Kişiselleştirilmiş Finansal Hizmetler: Veriyle Şekillenen Deneyimler	Murat Göçe - BThaber, Başkan Erman Oğuz - Şekerbank, Bilgi Teknolojileri Grup Başkanı Çiğdem Kılıç - Türkiye Sigorta Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı Darço Akkaranfil - Burgan Bank Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı
11:30 11:45	Yapay Zeka ve Otomasyon ile FinTech Devrimi	Bulutistan Konuşmacısı
12:00 12:15	Finans ve Siber Güvenlik	Turan Mola - Burgan Bank, CISO
12:15 12:30	Yapay Zeka ve Otomasyon ile FinTech Devrimi	Dr. Hakan Yurdakul - Ekonomist
12:30 14:00	Öğle Arası ve İletişim	
14:30 15:30	SÖYLEŞİ Neo Finans ve Neo Teknoloji Çözümleri	Serdar Turan - Harvard Business Review Türkiye Genel Yayın Yönetmeni Abdullah Ayhan - OtoKoç Otomotiv, CFO Gökhan Çamaş - GetirFinans, CTO Mehtap Kılıç - Albaraka Türk, Bilgi Güvenliği Müdürü Sedat Uğur - Misyon, SRE & Uygulama Yönetimi Müdürü
15:45 16:00	Perakendede Yeni Finans	Mert Güneş Sönmezsoy - Koton, CFO
16:00 16:15	CBDC ile Dijitalleşen Para	Cihan Keser - Hannover Fairs Turkey, IT Dijitalleşme Projeleri ve Veri Yönetimi Direktörü
16:15 16:30	Blockchain Dağıtık Defter Yapısı	Orçun Aktaş - Birevim, BT Müdürü

ANA SPONSOR

“Açık Bankacılık Şimdi Rahat”



BİZİ TAKİP EDİN



@BThaberGazetesi



@bthaber



/bthaberofficial



@BTHABER

www.TechFinTech.com.tr