



Aktif Bank iştiraki Aktif Tech faaliyetlerine başladı

Finansal teknolojiler, ödeme sistemleri ve biletleme yazılımı alanlarında faaliyet gösterecek.



Yenilikçi teknolojiler, küresel yaygınlığı da artırıyor

Hitit, uluslararası pazarlardaki genişlemesini sürdürüyor.



Teknolojik uygulamalar depremin yaralarını sarıyor

İTÜ ARI Teknokent'in Kuluçka Merkezi bünyesinde faaliyet gösteren girişimler çalışmalarını sürdürüyor.

BThaber

1995'ten beri...

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ

Küresel girişim yatırımları hız kesti

KPMG'nin girişim sermayesi piyasasının karşılaştığı temel eğilimleri, fırsatları ve zorlukları ortaya koyan Venture Pulse raporu yayımlandı. Rapora göre küresel çapta girişim yatırımları (VC) geçen yılın son çeyreğinde üst üste dördüncü düşüşünü sürdürdü. 7 bin 641 yatırım işleminin gerçekleştiği dördüncü çeyrekte toplam yatırım miktarı ise 75,6 milyar dolar oldu.



Fintek ve girişimlere anahtar teslim çözümler

Ön ödemeli kart şirketleri ve finteklere destek kapsamını genişleten Mastercard, finteklerin partner arayış sürecini kolaylaştırmak ve pazara hızlı çıkma isteklerini karşılamak amacıyla Fintech Express programını geliştirdi.

Ürün yelpazesi bir önceki yılı katladı!

Tüm banka hesap hareketlerini tek ekrandan kolayca yönetme olanağı sunan NetEkstre, 2022'de elde ettiği verileri açıkladı. NetEkstre'den yararlanan firma sayısı 2021 yılına göre yaklaşık yüzde 36 artarken, yapılan işlem adedi de yüzde 57 büyüdü.



HES Cabling Systems

Connecting Networks™

Türkiye'nin Lider
Bakır / Fiber Optik
Network
Kablo ve Aksesuarları
Üreticisi

www.hescs.com

Dijitalleşme uçtan uca rotayı belirliyor



Arzum için kurumsal stratejide dijitalleşme önemli bir yere sahip ve bu konuda yatırımlar istikrarlı biçimde artıyor.

Hayalinizdeki Alan Adını Kaydedin!

Sh* Sadece Hosting

İnternetteki Yerinizi
Hemen Alın!

Dünyanın En Çok Tercih Edilen Alan Adı Uzantıları,
En İyi Fiyatlarla Ve Hızlı Şekilde Sizin Olabilir.

https://www.sh.com.tr



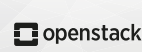
Türkiye'nin

Operatör Bağımsız

Veri Merkezi



www.premierdc.com.tr



YERLİ E-POSTA SERVİSİ İLE
Verileriniz Daha

GÜVENLİ



https://uzmanposta.com



Bu çanta Zeynep'in...

Okulunu yarıda bırakmak zorunda kalan Zeynep'in.
Çünkü her yıl binlerce üniversite öğrencisi en temel ihtiyaçlarını
karşılayamadığı için okulunu bırakmayı düşünüyor.

Desteklerinizle öğrencilerimizin hayalleri, hikayeleri, eğitimleri

YARIDA KALMASIN!

www.tev.org.tr – 444 0 838



TÜRK EĞİTİM VAKFI
1967

Küresel girişim yatırımları hız kesti

KPMG'nin girişim sermayesi piyasasının karşılaştığı temel eğilimleri, fırsatları ve zorlukları ortaya koyan Venture Pulse raporu yayımlandı. Rapora göre küresel çapta girişim yatırımları (VC) geçen yılın son çeyreğinde üst üste dördüncü düşüşünü sürdürdü. 7 bin 641 yatırım işleminin gerçekleştiği dördüncü çeyrekte toplam yatırım miktarı ise 75,6 milyar dolar oldu. Alternatif enerji ve elektrikli araçlar geçen yılın dördüncü çeyreğinde tüm bölgelerdeki yatırımcıların en önemli ilgi alanı oldu. Çin merkezli GAC Aion 2,56 milyar dolar, ABD merkezli TerraPower 830 milyon dolar ve Form Energy 450 milyon dolar, Çin merkezli SPIC Hydrogen Energy 631 milyon dolar ve Voyah Car Technology 631 milyon dolar, Estonya merkezli Sunly 196 milyon dolar ve Belçika merkezli Tree Energy Solutions 129 milyon dolar fon topladı. B2B çözümleri ile sağlık ve biyoteknolojinin yanı sıra fintech de küresel çapta VC yatırımcıların ilgisini çekemeye devam etti. Raporu değerlendiren KPMG Türkiye Birleşme ve Satın Alma

Danışmanlığı Şirket Ortağı Gökhan Kaçmaz, "Güçlü fon toplama faaliyetlerine rağmen 2022 yılı küresel olarak girişim sermayesi yatırımları açısından zorlu bir yıl oldu. Tüm bölgelerdeki girişim yatırımları bir önceki çeyreğe göre düşüş gösterdi. Ukrayna'da devam eden savaş, yükselen faiz oranları, yüksek enflasyon seviyeleri ve küresel resesyon endişeleri bir araya gelerek özellikle yılın ikinci yarısında yatırımları azalttı. 2023 yılının ilk çeyreğine girdiğimiz şu günlerde piyasalardaki belirsizlik nedeniyle küresel çapta girişim yatırımlarının durgun kalması bekleniyor" dedi.

Mega yatırımların hedefi Çin merkezli şirketler

Raporda yer alan verilere göre Amerika kıtası geçen yılın son çeyreğinde küresel çapta VC yatırımlarından en büyük payını almaya devam ederken ABD bu yatırımların büyük çoğunluğunu oluşturdu. Asya, aynı çeyrekte altı adet 500 milyon dolar ve üzeri mega yatırım çekmesine rağmen uzak ara ikinci sırada yer aldı. Avrupa, 2022 yılının üçüncü çeyreğine kıyasla

yaklaşık yüzde 40'lık bir düşüşle VC yatırımlarında en keskin düşüşün yaşandığı bölge oldu. 500 milyon doların üzerindeki mega yatırımların çoğunluğu Çin merkezli şirketlere yapıldı. GAC Aion 2,56 milyar dolarlık yatırım çekerken SHEIN 1 milyar dolar, SPIC Hydrogen Energy 631 milyon dolar, Voyah Car Technology 631 milyon dolar, ESWIN Material 562 milyon dolar ve Fei Hong Technology 537 milyon dolar fon topladı. Dördüncü çeyrekte çok sayıda küresel teknoloji şirketi, başta personel sayısını ve gayrimenkul varlıklarını azaltmak üzere önemli maliyet düşürme önlemleri açıkladı. Girişim sermayesi piyasasında da maliyetleri düşürme çabaları görüldü. Girişimler nakitlerini korumak, yeni finansman turlarını ertelemek ve yatırımcıların daha verimli olmaları yönündeki baskılarına yanıt vermek için çalışmalar yaptı. Maliyet azaltmaya öncelik verilmesi, çok çeşitli sektörlerde faaliyet gösteren şirketlere de yayıldı.

Enerji sektörü öne çıkıyor

2022 yılında, enerjide bağımsızlığa öncelik vermeye başlayan hükümet politikaları ve artan enerji maliyetleri karşısında enerji alternatiflerine yönelen çok sayıda şirketin etkisi nedeniyle, küresel girişim sermayesi yatırımcıların enerjinin her alanına olan ilgisi çok hızlı bir şekilde arttı. Dördüncü çeyrekte alternatif enerji

araçları, batarya teknolojileri ve alternatif enerji üretim ve dağıtım teknolojileri de dahil olmak üzere çok sayıda enerji alt sektörü büyük ölçekli yatırımlar çekti. Ayrıca temiz teknoloji ve ESG ile ilgili çözümler de VC yatırımcılarından yoğun ilgi gördü. Rapora göre bu yılın birinci çeyreğinde küresel çapta girişim sermayesi piyasasının zorlanmaya devam etmesi ve en çok tüketici odaklı işletmelerin zorlanması bekleniyor. Özellikle ABD'de halka arz kapısı muhtemelen 2023 yılında kapalı olacak. Şirketlerin nakitleri azaldıkça, muhtemelen düşük değerlemeler üzerinden yatırım turları artacak, birleşme ve satın alma faaliyetlerinde artış olacak. Küresel çapta önümüzdeki birkaç çeyrekte bazı unicorn girişimlerinin başarısız olma ihtimali de söz konusu. Avrupa'da devam eden enerji krizinin yanı sıra sürdürülebilirlik ve iklim değişikliği ile ilgili endişeler göz önüne alındığında, yatırımcıların alternatif enerji teknolojileri, elektrikli ve hidrojenle çalışan araçlar ve batarya depolama üzerine büyük yatırımlar yapmaya devam etmesiyle enerji sektörü muhtemelen gündemde kalmayı sürdürecektir. Küresel çapta siber güvenlik, B2B çözümleri, sağlık ve biyoteknoloji, regülasyon teknolojileri (regtech) ve askeri uygulamalar VC yatırımları için cazip alanlar olmaya devam edecek. Yapay zekâ yatırımlarının da uzun vadede artması bekleniyor.

Fintek ve girişimlere anahtar teslim çözümler

Ön ödemeli kart şirketleri ve finteklere destek kapsamını genişleten Mastercard, finteklerin partner arayış sürecini kolaylaştırmak ve pazara hızlı çıkma isteklerini karşılamak amacıyla Fintech Express programını geliştirdi. Program aynı zamanda lisanslı kuruluşların global seviyede bilinirliğini arttırarak yeni pazarlara ulaşmasına da aracılık etmeyi hedefliyor. Fintech Express programına katılan fintek ve start-up'lar "Fast Track" özelliğiyle haftalar içerisinde ön ödemeli kart ürünlerini pazara sunma imkanına sahip oluyor. Program, "hizmet olarak platform" sunan lisanslı kart üreticilerinin ön ödemeli kart ihracı sırasındaki süreçlerini ön onaylı hale getirerek, her bir fintek ve/veya start-up iş birliği için harcanan süreyi optimize ediyor. Fintekler ve "hizmet olarak platform"

sunan lisanslı kart üreticilerinin arasındaki iş birliğini arttırmayı hedefleyen program, hızlı kart ihracının yanı sıra farklı Mastercard ürünlerini de finteklerin ve start-up'ların kullanımına sunuyor.

Entegrasyon ve siber güvenlik bir arada

Fintech Express programına katılan Mastercard Akademi derslerinden faydalanabiliyor ve ödemeler sektörü hakkındaki birikimlerini artırabiliyor. Mastercard'ın KOBİ'lere özel sunduğu çeşitli indirim ve avantajlardan oluşan MasterKOBİ platformundan da yararlanabiliyor. Programa katılan fintekler, Mastercard'ın kart saklama alt yapısı Masterpass'i entegre ederek hızlı ve güvenli ödeme alabiliyor. Mastercard'ın maskeleme

teknolojisi ile tüketicinin bilgilerinin dışarı çıkmasını engelleyen Masterpass, tüketicilerin sorunsuz şekilde ödemelerini tamamlamasını kolaylaştırıyor. Mastercard, bünyesinde yer alan siber güvenlik servisleri olan RiskRecon ve Threat Scan ile finteklere güvenlik desteği de veriyor. Fintech Express şu imkanları sunuyor:

- Hızlandırılmış kart basım süreci
- Finteklerin Mastercard süreçleri hakkında yetkinliklerini geliştirmelerini sağlayacak Mastercard Akademi'ye erişim
- E-para kuruluşları ve finteklere özel "Mastercard Danışmanlık" trend raporuna erişim
- Mastercard'ın yenilikçi dijital ve siber güvenlik çözümlerine erişim
- Finteklere yönelik MasterKobi özel indirim paketlerine erişim.

Karmaşayı, tek platformda sadeleştirebilirsiniz!

BTvizyon Dijital'in düzenlediği özel bir etkinlik olan "Dijitalleşen Dünyada Güvenli Çalışma 2023", VMware'in sunduğu zekaya dayalı dijital çalışma alanı Workspace One'in sağladığı faydaları detaylarıyla ortaya koydu.

Adeo, Armada ve VMware sponsorluğunda düzenlenen dijital etkinlikte Adeo Çözüm Mimarı Selahattin Mehmetoğlu, Workspace One yapısını tüm detayları ile sunumunda paylaştı. Dijitalleşen dünya ile beraber, üstüne bir de pandeminin patlamasıyla beraber çok fazla kullanıcının dışarda olmasından kaynaklanan bazı yönetimsel sorunlar meydana geldi. İşte Selahattin Mehmetoğlu'nun belirttiği gibi, Workspace One da bunları tek bir platform üzerine toplayan bir ürün. Tüm farklara karşı her şeyi tek platformdan yönetme kolaylığı sağlayan Workspace One, farklı ihtiyaç ve önceliklere sahip kullanıcılara önemli bir destek. Selahattin Mehmetoğlu'nun belirttiği gibi, çeşitli regülasyonlar devreye girince ortamda kargaşa hakim olabiliyor. Orta katmanda PC, notebook gibi cihazları yönetmek için ayrı bir platform kullanmak zorunda kalınabiliyor. Mac, Apple platformunu yönetebilmek için ayrı bir araç kullanmak gerekebiliyor. Mobil cihazları, yani tablet, telefon gibi cihazları yönetmek için apayrı bir platform kullanmak zorunda kalınabiliyor. Ama asıl önemlisi, Mehmetoğlu'nun vurguladığı gibi, günün sonunda da ne yazık ki orta katmanda yer alan güvenlik açıklarına sebebiyet verilebiliyor. Çünkü çok fazla araç olunca, bunlara hakim olma sorunu baş gösterebiliyor. Workspace One, tam da bu noktada öne çıkıyor ve Mehmetoğlu, şu detayları paylaştı:

Cihazı takip edebiliyorsunuz

"Bunların hepsinin platformun ne olduğu önemli değil. Notebook olabilir, Apple tabanlı olabilir, Microsoft tabanlı olabilir, Linux tabanlı da olabilir. Hepsini tek bir platform üzerinde yönetmemizi sağlıyor Workspace One ve

bunları yönetirken sadece basit seviyede konfigürasyonlar değil, aynı zamanda uygulamaları da yükleyebiliyoruz bu cihazlara. Bunun yanı sıra cihazların donanımsal durumlarını görebiliyor, çeşitli analitik raporlar çıkartabiliyoruz. Cihazların kime ait olduğu önemli değil. Her şekilde bunları yönetebiliyoruz. Hangi cihazları yönetebildiğimize bakınca, iOS tabanlı cihazların hepsini yönetebiliyoruz. Sadece ihtiyaç olan Apple Business Manager aracını da kullanmamız gerekiyor bazı durumlarda. Android tarafında ise Android Enterprise ile bütün Android cihazlarımızı yönetebiliyoruz. Windows 7 ve üstü her türlü cihazı yine aynı şekilde 'group policy' tabanlı olarak yönetebiliyoruz. Gerekli olan yamaları, gerekli olan güvenlik ve yazılım dağıtımlarını da bu cihazlar üzerinde sağlayabiliyoruz. Sektörümüze yeni dahil olan Chrome OS tabanlı Chromebook'ları da artık düzgün bir şekilde yönetebiliyoruz. Sadece son kullanıcı cihazları değil, aynı zamanda en büyük sorunlardan bir tanesi olan kiosk ve IoT tarzı araçlarda bazı erişim sorunlarını da ortadan kaldırmış oluyoruz. Böylelikle bütün uzak lokasyondaki cihazlarımıza istediğimiz gibi erişebiliyoruz."

Lokal yetkilendirmeler mümkün

Workspace One her cihazı, her platformu çok rahat bir şekilde yönetebiliyor. "Çok rahat olarak, sizin kendi inhouse olarak geliştirmiş olduğunuz bir uygulama bile olsa, çok rahat bir şekilde çok uzak bir lokasyondaki bir kullanıcıya sunabiliyorsunuz" bilgisini veren Selahattin Mehmetoğlu'nun belirttiği gibi, bu cihazların üzerindeki çeşitli kuralları değiştirebilirsiniz,



müdahale edebilirsiniz, kullanıcılar bir sorun yaşadığında size bu platform üzerinden problem bilgisi açabiliyor. Siz de bu bilgileri isterseniz raporlayabiliyor, Selahattin Mehmetoğlu'nun örneklediği gibi, nerelere müdahale edildi, ne yapıldı gibi bilgileri ekleyebiliyorsunuz.

Zero trust security son dönemlerde revaçta olan yöntemlerden bir tanesi. "Zero Trust Security ile cihazların doğrudan içeriğine erişerek isterseniz iOS ayarlarını da yapabilir duruma geldik artık Workspace One ile" açıklamasını yapan Selahattin Mehmetoğlu, eklemeyen geçmedi: "Güzel kısımlarından bir tanesi de istediğiniz gibi çeşitli bölgesel olarak bazı yetkilendirmeler de yapabiliyorsunuz."

Help desk olarak ayrı bir grup oluşturup, bütün hepsini orada da toplayabilirsiniz. Bu noktada doğrudan bir 'application team' oluşturup, uygulama ile ilgili herhangi bir problem olduğunda, hemen ekrandaki 'application team' gibi farklı bir gruba yönlendirebilirsiniz. "Tabii ki bunlar tamamen sizin oluşturmuş olduğunuz yetkiler dahilinde" hatırlatmasını yapan Selahattin Mehmetoğlu, şu bilgileri paylaştı:

Farklı platformlar tek arayüzde buluşuyor

"Her bir uygulama, her bir uygulama grubu veya belli bir departman için gruplar oluşturarak, ilgili olan cihazlara bunları atayabiliyoruz. Farklı farklı filtrelemeler de girerek devam edebiliyoruz. Ayrı ayrı gruplar oluşturduğumuzdan dolayı, aynı cihaz veya aynı departman üzerine farklı, birden fazla grupları da atayabiliyoruz.

Back office çalışanlarımız için hem Office hem Horizon agent'ları destekliyoruz. Birden fazla grup oluşturarak birden fazla grup da atayabiliyorsunuz. Örneğin; AutoCAD tasarım uygulamaları kullanıyorsanız, onları da buraya atarsanız, ilgili grup bu uygulamaları da kullanmaya başlayacaktır. Gruplarla ilgili olan cihaza atandığı anda o grubun içerisindeki ayarların hepsi uygulama tabanlı bir grup ise uygulamada hemen kullanıcıya yüklenecektir. Workspace One bize, farklı farklı platformların hepsini tek bir arayüzde toplamayı sağlıyor. Böylelikle tek bir arayüzle tüm cihazlarınızı farklı farklı gruplandırarak istediğiniz gibi tek bir arayüzden yönetebiliyoruz. Bunlarla ilgili detaylı bir şekilde rapor alabiliyoruz. İlgili olan uygulamalarımızı yükleyebiliyoruz. Özellikle en büyük sıkıntılardan bir tanesi olan 'donanımın eskimesinden' kaynaklanan sorunları bertaraf edebiliyoruz. Raporların içerisinde donanımın raporlarını da alabiliyor, batarya ömrüne kadar detaylı bir şekilde inebiliyorsunuz raporlar kısmında. Tek bir platform olduğundan dolayı Workspace One size çok ciddi bir tasarruf sağlıyor. Özellikle bulut tabanlı bir uygulama olduğundan dolayı bunun için ayrı bir sunucu, ayrı bir kaynak ayırmanız gerekmiyor. Workspace One'in kendi bulutunda bulunan sunucusunu kullanıyorsunuz."

Tek gereken, entegrasyon sağlamaktır

Mehmetoğlu, Microsoft tarafıyla ilgili her şey yapabildiklerini belirtirken, "Microsoft'un Windows Update servisini dahi burada konfigüre edip kullanıcıya verebiliyoruz. Bulut odaklı bu yapıda aynı işlemleri Apple



tarafında da yapabiliyoruz” dedi. Bu kapsamda biyometrik verileri ile cihaza giriş yapılması sağlanabiliyor, uygulama sunulabiliyor, bunun için de Apple Business Manager uygulamasına da üye olmak gerekiyor. Chrome cihazları yine Google ile arasında bir verici ile, Workspace One ile entegre ederek bu cihazları da aynı şekilde yönetebilmek mümkün. Bir arayüzle yapılması gereken tek şey entegrasyonu sağlamak. Bu entegrasyon sağlandıktan sonra her şeyi Workspace One üzerinde yönetebilmek mümkün. Mehmetoğlu'nun belirttiği gibi, sadece son kullanıcı cihazı değil, IoT ve diğer taraftaki giyilebilir teknolojiler tarafında da değişik destekler bulunabiliyor. “IoT tarafında giyilebilir cihazlar, kullanmış olduğumuz cep telefonları ile uyumlu ve bazı sayaçları okumaya gelen arkadaşlar ellerinde terminal, yanlarında yazıcı var. O cihazları yönetebiliyorsunuz Workspace One ile” örneğini veren Mehmetoğlu, Workspace One'ın katma değerini şöyle anlattı:

Güvenlikle gelen müdahale gücü

“Tek bir arayüzde her şeyi yönetebilmemiz, arayüzü uygulamalar, free olan bütün uygulamalardan tutun, lisanslı olan bütün uygulamalara kadar kendi

arayüzünüzle yükleyerek ilgili olan kullanıcılara verebiliyorsunuz. Bunun yanı sıra özellikle Zero Trust Security, yani ‘kimseye güvenme’ politikasını izlediğinden dolayı herhangi bir son kullanıcıya, herhangi bir cihaza, herhangi bir uygulamaya erişirken bütün güvenlik teknolojilerini kullanarak, gerekli bütün müdahaleyi yapmanızı sağlıyor. En güzel özelliklerinden bir tanesi de ekstradan firewall tarafında VPN için ayrı bir cihaz kullanırken, artık ayrı bir cihaz kullanmanıza gerek yok. Gerekli tünellemeyi yaparak kullanıcı kendi cihazından doğrudan içerdeki uygulamaya veya sizin belirtmiş olduğunuz noktadaki uygulamaya erişebilir oluyor. Herhangi ekstra bir VPN yazılımına ihtiyaç duyulmuyor. Microsoft Office 365 tarafında çok ciddi bir destek var. Gerekli entegrasyonu yaptıktan sonra her türlü yönetimi bu taraftan da yapabiliyorsunuz. Özellikle en büyük sıkıntılardan bir tanesi kullanıcının kendi cihazı üzerinde belli başlı yazılımları uygulaması, mesela Microsoft Office kurması gerekebiliyor. Fakat lisans sizin ve bu kullanıcı için ne yapabiliriz? Bu arada, bütün uygulamalar için bu geçerli ve yapmamız gereken portaldan sadece bu kullanıcının lisansını kaldırmak. Böylelikle

bizim olduğumuz uygulamaların hepsinin lisansını ve uygulamaların hepsini kendisi kaldıracaktır cihazdan.”

Herhangi bir sorun anında cihaz ne olursa olsun, cihaza uzaktan destek atabiliyor, doğrudan arayüzüne erişerek gerekli müdahaleyi yapabiliyorsunuz. Ekranda bu cihazla ilgili olan gerçek zamanlı veriler de alınabiliyor.

Tek bir arayüz önem taşıyor

“Wi-Fi gücü nedir, hangi IP'leri almış, batarya şarj doluluk oranları, batarya ömrü gibi soruların yanıtlarını, ilgili olan cihazınızla bağlandığınızda ekranda görebiliyorsunuz” diyor Mehmetoğlu, şöyle devam etti:

“Bunun yanı sıra View veya Control Devices ile kullanıcıya iki şekilde bağlanabiliyorsunuz: View Mode ya da Control Mode. View modda siz herhangi bir cihaza bağlanamıyorsunuz, fakat Workspace One üzerinde gelişmiş gizlilik ön planda olduğundan dolayı, siz kullanıcıya bağlandığınızda kullanıcıya bir uyarı gider ve ”Şu kişi sizin cihazınıza bağlanmak istiyor, onaylıyor musunuz” diye sorar. Onayladığı takdirde de cihaza bağlanabiliyorsunuz. Fakat

çeşitli regülasyonlardan dolayı sizin bazı bilgileri görmemeniz gerekiyorsa kullanıcı o esnada oturumu beklemeye alıp, ekranı size tamamen kapatarak örneğin TC kimlik numarası ya da kredi kartı numarası göndermesi gerekebilir. Sizin görmemeniz gereken verileri bu şekilde oturumu durdurarak, gerekli yazışmaları tamamlayıp tekrar oturuma kaldığı yerden devam edebiliyor. Workspace One üzerinde farklı farklı dashboard'lar var. Çeşitli analitik verileri toplayabiliyor, uygulamanın versiyonundan tutun da batarya ömrüne varana kadar her şeyi görebiliyor, isterseniz bunları rapor olarak alabiliyorsunuz. Kullanıcılardan herhangi bir sorun olduğunda çeşitli case'ler açma gibi bir opsiyon da tanınıyor cihazlara. Workspace One ile pek çok şeyi yapabildiğiniz gibi aynı zamanda belli başlı iş ortaklarıyla da anlaşmalar mevcut. Çeşitli iş ortaklarının ürünleriyle bu yapı çok uyumlu bir şekilde çalışıyor. Workspace One'ı neden seçmeliyim sorusuna gelecek olursak, açıkçası tek bir arayüz önem taşıyor. Yani farklı farklı ürünler kullanmak yerine bütün ürünleri tek bir arayüzden yönetmek, mobil cihazından tutun notebook'una varana kadar yönetebilmek gibi önemli bir avantaj söz konusu.”

Kuryelik mesleği dijital sayesinde dönüşüyor

Dijital kontrat yönetimi ve kimlik doğrulama hizmetlerini bireysel ve kurumsal müşterilerinin kaplarına getiren Dijital Kurye Platformu, sözleşme taşımacılığının yanı sıra kapıda kişi ve kimlik doğrulayarak GSM hat açma işlemi, kurumların abonelik aktivasyonu, banka kartı teslimatı gibi süreçleri imza karşılığında gerçekleştiriyor.

Geleneksel imza işlemlerinin aksine imzalatılmak istenen belgelerin, dijital olarak doğrulanan kişiler ile uzaktan ya da kuryeler aracılığıyla kapıda imzalatılmasını sağlayan, imza süreci tamamlandığında da belgeyi hem gönderici hem imzacı ile paylaşan Dijital Kurye Platformu,

sözleşme taşımacılığı ve kapıda aktivasyon işlemlerinin dışında para, akıllı telefon gibi değerli teslimatlar da gerçekleştiriyor.

Dijital Kurye CEO'su Oral Başer, firmanın verdiği eğitimle kurye sektöründe farklı bir alan yarattığını belirtirken, "Kuryelik mesleğini dönüştürüyoruz. Dijital Kurye, kadın istihdamı için de önemli bir fırsat olacak" dedi. Servis bazlı modeller büyürken dijital kuryelik yapmak isteyen kişileri kitle kaynağı olarak sisteme dahil edecek özellikleri platform özelinde geliştireceklerini belirten Başer, bu platform yapısını Avrupa, Orta Asya ve Körfez ülkelerine genişletmeyi



Dijital Kurye CEO'su
Oral Başer

planladıklarını da vurguladı. 'Dijital dönüşüm danışmanı' olarak adlandırılan platform kuryeleri, işe başlamadan önce, Boğaziçi Üniversitesi Yaşamboyu Eğitim Merkezi ile ortaklaşa hazırlanan eğitim programına katılıyor. Şirket içi vizyon ve sorumluluklar, müşteri odaklı hizmet, kişisel verilerin korunması gibi birçok farklı konuda eğitim alan adaylar, eğitim sonunda girdikleri yeterlilik sınavından geçerek

not almaları halinde Dijital Kurye olmaya hak kazanıyor. Kuryeler, taşıdıkları verileri ve belgeleri kesinlikle görmüyor. Veri ve belgeler kuryelerin elindeki tablete yüklü halde geliyor ve sadece müşteriye daha önceden iletilen şifre ile açılabilir. Kurye kapıda müşterinin kimliğini doğruladıktan sonra gerekli belgeleri yine tablet üzerinden imzalatıyor.

Hidrojen Vadisi Projesi, en yüksek AB katkılı hibe desteğini aldı

Bölgesel bir hidrojen ekonomisinin gelişiminin desteklenmesi amaçlanan Temiz Hidrojen Ortaklığı (Clean Hydrogen Partnership) 2022 yılı sonuçlarına göre, Türkiye'den Sabancı Üniversitesi ile birlikte 13 ortağın yer aldığı "HYSouthMarmara" akronimli proje" desteklenmeye hak kazandı. Toplam bütçesi 36 Milyon Euro olan proje ile Türkiye Çerçeve Programları tarihinde bir ilk gerçekleşti ve tek seferde 7.455.625 Avro tutarındaki en yüksek Avrupa Birliği (AB) hibesi sağlandı.

5 yıl sürmesi planlanan projenin, temiz hidrojen üretimi ve kullanımına, buna ilişkin teknoloji-odaklı altyapıların gelişimine ve Türkiye'nin bu alandaki potansiyelinin güçlendirilmesine önemli katkı sağlaması öngörülüyor. Sabancı Üniversitesi'nin bu projedeki rolü, Hidrojen Vadisi iş planında yol haritasının belirlenmesine katkı sağlanması, kurulacak olan vadinin enerji ve iklim alanlarındaki çok boyutlu katkılarının analiz edilmesi ve raporlanması, lojistik süreçlerinin oluşturulması ve vadinin orta uzun vadede genişleme stratejisine katkı sağlanması, yeşil hidrojen üretimi için elektrolizör kurulumu ve devreye alınmasında bilimsel ve teknik destek verilmesi, projenin yaygın etkisini artırmaya yönelik

çalışmaların gerçekleştirilmesi, iletişim stratejisinin oluşturulması, çalıştaylar ve etkinliklerin organizasyonu olarak belirlendi.

Sabancı Üniversitesi ve Sabancı Üniversitesi İstanbul Uluslararası Enerji ve İklim Merkezi (IICEC)'in aktif rol alacağı bu proje, EnerjiSa Üretim ve Güney Marmara Kalkınma Ajansı koordinatörlüğünde, Kale Seramik Sanayi A.Ş., Şişecam A.Ş., TÜBİTAK MAM, Eti Maden Genel Müdürlüğü, Üniversite Mohammed VI Polytechnique, ve Università Di Bologna'nın da içinde bulunduğu yurt içi ve yurt dışından 16 kurum ile birlikte yürütülecektir. Sabancı Üniversitesi kapsamındaki çalışmalar Mühendislik ve Doğa Bilimleri Fakültesi Dekan Yardımcısı Prof. Dr. Selmiye Alkan Gürsel'in yürütücülüğünde gerçekleşecek olup, bu projede Alp Yürüm, Bülent Çatay ve Bora Şekip Güray araştırmacı olarak yer alacaklar. Proje kapsamında, Balıkesir'de Enerjisa Üretim'in sahasında üretilecek minimum 500 ton yeşil hidrojenin, Linde Gaz tarafından taşınarak Hidrojen Peroksit, Kale Seramik, Şişecam ve Eti Maden'in tesislerinde kullanılması hedefleniyor. Proje ile sadece yeşil hidrojen üretimine değil türevlerinin üretimine de odaklanılacak. Bu kapsamda

Türkiye'nin ithalatına bağımlı olduğu metanol ve amonyak gibi hidrojen türevlerinin yeşil yöntemlerle ve kendi kaynaklarıyla üretilmesi amaçlanıyor. Aynı zamanda proje kapsamında Dünya rezervlerinin yüzde 73'üne sahip olduğumuz ve hidrojen ekonomisinde önemli bir yer tutan bor mineralinin hidrojen depolamadaki avantajlarının Balıkesir'de kurulacak Sodyum Bor Hidrür Tesisi yatırımıyla incelenmesi öngörülüyor. Sabancı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Yusuf Leblebici, şunları söyledi: "Sadece Türkiye'nin değil, dünyanın en tanınan ve takdir edilen araştırma üniversitelerinden biri olmayı hedefliyoruz. Fakültelerimizde ve merkezlerimizde, öncü ve ses getiren araştırmalar yürütüyor ve bu çalışmalar için yurt içi ve yurt dışı kaynaklardan yüksek oranda proje desteği alıyoruz. Temiz enerji alanında tüm dünyada en öncelikli konulardan biri olan yeşil hidrojen üretim, depolama ve dağıtım teknolojilerine yönelik bu proje ile üniversitemizin bilimsel araştırma kapasitesini daha da geliştirebilmeyi ve uygulamalı alanlara yönlendirebilmeyi hedefliyoruz. Proje kapsamındaki sanayi ortaklarımızla birlikte bu çok önemli alana katkı yapıyor olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz."

Teknolojik uygulamalar depremin yaralarının sarılmasına katkı sağlıyor

Türkiye'nin girişimcilik ve inovasyon üssü İTÜ ARI Teknokent'in Kuluçka Merkezi İTÜ Çekirdek bünyesinde faaliyet gösteren 25 yenilikçi girişim, Kahramanmaraş merkezli gerçekleşen ve birçok ili etkileyen deprem felaketine karşı sundukları teknolojilerle bölgede yardıma ihtiyacı olan yüzlerce insana ulaşmaya devam ediyor. Depremin hemen ardından çoğunlukla online veya mobil olarak kullanılabilen 25 teknolojik uygulamayı devreye alan girişimler, afetin yıkıcı etkisinin en kısa sürede iyileştirilmesi için çalışmalarını sürdürüyor. Bu girişimler şunlar: Assistbox, BlindLook, Bugbounter, Bulut Klinik, Classest, Evbee, Evimdeki Psikolog, From your eyes, Gonullupsikolog.org, Hummingdrone, inSuppliers, Kanka Host, Kidolog, Laska Technology, Microfon, Missafir, Musichool, Octo, Peace Therapist, RePG Energy, Sesver, Stemist Box, Steto, Terappin, Walkers.

Kahramanmaraş merkezli gerçekleşen ve toplamda 11 ilde milyonlarca insanın yaşamını derinden etkileyen deprem felaketi Türkiye'nin öncü

teknokentlerinden biri olan İTÜ ARI Teknokent'i de harekete geçirdi. İTÜ ARI Teknokent Depremin ilk anından itibaren Afet Yardım Kampanyası başlattı ve bünyesinde yer alan birçok firmayla bölgedeki çalışmalara destek verdi. Online veya mobil olarak kullanılabilen toplam 25 teknolojik uygulama ile afet sonrasında enkaz altında yardıma ihtiyacı olan depremzedeler ile yardım edebilecek olanların iletişimini sağlamanın yanı sıra depremzedelerin barınma, sağlık ve psikolojik destek ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik olarak hizmet sunan startup'lar yeni teknolojiler geliştirmek için de çalışmalarını sürdürüyor.

İTÜ Çekirdek girişimleri, aldıkları sorumlulukla depreme karşı hazır

Türkiye'nin deprem gerçeği ve bu felakete karşı alınabilecek önlemlerin Kahramanmaraş merkezli gerçekleşen depreme daha da önem kazandığını vurgulayan İTÜ ARI Teknokent Genel Müdürü Prof. Dr. Attila Dikbaş, "Dünya çapında en aktif fay hatlarından bazılarında sahip ülkemiz, yaşadığımız Kahramanmaraş depremiyle bu



İTÜ ARI Teknokent Genel Müdürü Prof. Dr. Attila Dikbaş

gerçeği bir kez daha hatırladı. Biz de İTÜ ARI Teknokent olarak depremin ilk anından itibaren gerekli koordinasyonu sağlayıp bölgeye hızlı ve koordineli bir şekilde gerek maddi gerekse aynı olarak yardımlarımızı mevcut kuruluşlar aracılığıyla ulaştırdık. Bunun yanı sıra teknokentler arasında en büyük girişimcilik ekosistemine sahip olmanın avantajı bize ayrı bir sorumluluk yükledi. Sunduğumuz destekle ülkemizdeki genç girişimcilerin

başarı hikayelerine küresel ölçekte 10 yılı aşkın süredir katkı sunan Kuluçka Merkezi'miz İTÜ Çekirdek bünyesindeki girişimler de gönüllü olarak destek projeleri ve kampanyaları başlattı. Yaşanan deprem felaketinin ilk gününden itibaren girişimcilerimizden ilk bir aylık sürede 25 proje ve desteğinin haberini aldık. Sayının bununla sınırlı kalmayıp ilerleyen günlerde artmaya devam edeceğini öngörüyoruz" dedi.

Depremden etkilenen bölgelerde 11 teknokent bulunuyor

Türkiye'de güncel olarak toplam 97 Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nin yer aldığını ifade eden Prof. Dr. Attila Dikbaş, sözlerine şöyle devam etti: "Üniversitelerin, araştırma kurumlarının ve sanayi kuruluşlarının aynı ortam içerisinde araştırma, geliştirme ve inovasyon çalışmalarını sürdürdükleri teknokentler, ülkemizdeki ekonominin teknolojiye dayalı milli kalkınma seferberliğiyle büyümesinde kilit rol oynuyor. Depremden etkilenen bölgelerde yer alan illerimizde

de şu an için 11 teknokent bulunmakta. Kendileriyle her an mevcut duruma ilişkin gerekli temaslarda bulunup süreç hakkında bilgi alıyoruz. İTÜ ARI Teknokent ve girişimlerimizle birlikte bölgeye yönelik proje ve uygulamalarımıza önümüzdeki süreçte de devam edeceğiz. Ayrıca İstanbul'daki deprem zone'larına, yapı türüne, strüktür ve temel projelerine göre sismik izolatör projesi ve mevzuat önerisi çalışmaları için bir proje hazırlanmakta."



Aktif Bank iştiraki Aktif Tech faaliyetlerine başladı

Aktif Bank'ın yeni iştiraki Aktif Tech; finansal teknolojiler, ödeme sistemleri ve biletleme sistemleri yazılım alanlarında faaliyetlerine başladı. Aktif Bank'ın yüzde 100 iştiraki olarak kurulan Aktif Tech; finansal teknolojiler, ödeme sistemleri ve biletleme sistemleri yazılımlarına yenilikçi bir yaklaşım getirme anlayışıyla faaliyet gösteriyor. Aktif Tech her büyüklükten holding ve finans kuruluşuna, özellikle yurt dışındaki ödeme kuruluşları ve e-para kuruluşlarına, biletleme yazılım ürünlerine ihtiyaç duyan tüm kurumlara yüksek katma değerli yazılım çözümleri ve uçtan uca operasyon hizmetleri sunuyor. Balkanlar, Afrika, Türkiye Cumhuriyetler, CIS bölgesi başta olmak üzere deneyimlerini ve teknolojisini global seviyede paylaşma hedefiyle yola çıkan Aktif

Tech'in Genel Müdürü Özgür Bilgin, şu bilgileri verdi: "Aktif Bank'ın kapsamlı finansal teknolojiler ekosisteminin bir parçası olarak hayata geçen Aktif Tech olarak; düşük maliyetli ve web tabanlı kart yazılım platformumuzla finansal kurumlar, ödeme ve e-para kuruluşları için kredi kartları, banka kartları, ön ödemeli kartlar, POS, sanal POS ve ATM gibi ürünlerin tam fonksiyonlu yönetimini sağlıyoruz. Güncel yazılım teknolojileri ile operasyon, sistem izleme, dolandırıcılık izleme, proje geliştirme gibi hizmetlerin yanı sıra SaaS olarak kartlı ödeme yazılımları sunmayı ve yüzde yüz müşteri memnuniyeti sağlamayı hedefliyoruz. 200'e yakın kişilik deneyimli kadromuz ile hızlı giriş yaptığımız teknoloji ve ödeme sistemleri dünyasında hem yurt içi hem de yurt dışında



Aktif Tech Genel Müdürü
Özgür Bilgin

iş birliklerimizi artırarak sektörün gelişimine katkı sağlamaya devam edeceğiz. Dijitalleşme önümüzdeki dönemde daha da hız kazanacak ve veri kullanımı, yapay zekâ ile birlikte daha da artacak. Veriyi doğru şekilde almanın ve analiz etmenin yanı sıra organizasyondaki herkesin veriye doğru ulaşması, doğru öngöründe bulunması da gerekiyor. Yapay zeka ve veri analitiğini tüm projelerimizin merkezine

koyarak veriden daha fazla anlam çıkartıp müşterilerimizin de faydasına sunmayı hedefliyoruz. İş birliklerinin öneminin çok daha arttığı bir döneme girdik, 'en iyi' olduğumuzu düşündüğümüz ürünlerimiz için kendi alanında 'en iyi' olanlarla iş birlikleri kuracağız. Türkiye'yi teknoloji geliştirme ve teknoloji hizmeti sunma anlamında daha büyük bir bölgesel üs yapabilmeye gayesi taşıyoruz."

E-ticaret rakamları yeniden hareketleniyor



IdeaSoft CEO'su ve TOBB E-ticaret Meclis Üyesi
Seyhun Özkara

E-ticaretin 2022 yılını 700 milyar TL'lik bir hacimle kapattığını vurgulayan IdeaSoft CEO'su ve TOBB E-ticaret Meclis Üyesi Seyhun Özkara, "Üyemiz olan 14 bin KOBİ'yi baz aldığımızda, e-ticaret 2023 Ocak ayı bir önceki seneye göre 3.5 kat büyüme ile devam ediyordu. Şubat da hızla ilerlemeye başlamıştı ancak

depremlerle birlikte % 15-17 düşüş yaşandı. Bu durum Türkiye'deki bütün e-ticaret firmaları için benzer şekilde oldu. Ticaret bir anda durdu. Depremin olduğu günden itibaren, insanlar belli alacaklarından vazgeçip yardıma yöneldi. Depremin etkilediği 10 ilde bulunan ve hizmet verdiğimiz 800'e yakın firma ciddi zorluklar yaşadılar. Kayıpları büyük, kimisi devam etmeye çalışsa da e-ticaretin bir ayağı sadece ürün satışı değil. Ürünün gönderimi ve lojistiği de önem arz ediyor. O bölgelerin bir çoğunluğunda da bu sıkıntılar var ve muhtemelen birkaç ay daha devam edecektir" dedi.

Depremden etkilenen 11 ilin kümülatif içerisindeki toplam payının yüzde 4-4.5 olduğunu belirten Özkara, "Genel olarak dağıtımda ve süreçlerde aksamaların olması normal ve bu durum devam edecek gibi görünüyor. Şu günlerde e-ticaret rakamları tekrar pozitif yönüne eğiliminde, bir kısım hareketlilik

başladı. Şubat ayında en çok temizlik ve hijyen ürünleri, kamp, outdoor malzemeleri satılırken, Mart ayıyla birlikte bu ürün gruplarına ek olarak, yapı malzemeleri, hırdavat ve otomotiv parça, yedek parça kategorileri eklenmeye başladı" dedi.

Bölgedeki işletmelere ücretsiz olarak e-ticaret altyapısı sağladıklarını belirten Özkara, "Deprem bölgelerindeki satıcılara ücretsiz sitelerini kurduktan sonra, banka ve lojistik maliyetlerinde minimuma indirilmiş bir opsiyon sunuluyor. Bu firmalara verilen sosyal medyadaki destekler de pozitif etki sağlıyor. Deprem bölgeleri, dijitalleşme oranı düşük bir bölge. Firmaların dijitale dönmeleri, bizlerin desteklemesi, insanların seçim yaparken bu bölgedeki satıcılardan alışveriş yapması bir nebze de olsa onların ticaretine fayda sağlayıp katkı sunuyor" bilgisini verdi.

Dijitalleşme uçtan uca rotayı belirliyor

Arzum için kurumsal stratejide dijitalleşme önemli bir yere sahip ve bu konuda yatırımlar istikrarlı biçimde artıyor.



Handan Aybars

İçinde bulunduğumuz dönemde pazarlama ve satışın kalbinde dijital dönüşüm var. Önümüzdeki

dönemde dijital pazarlamaya yapılan yatırımlar önemini artıracak, tüm sektörlerde rekabette kazananları da yatırım adına atılan 'doğru' adımlar belirleyecek. Teknolojiyi daha iyi kullanmak ve dijitalleşme Arzum'un önceliklerinden. Teknolojiye ve dijitalleşmeye istikrarlı biçimde yatırım yaptıklarını belirten Arzum Operasyonlar Genel Müdür Yardımcısı Arif Emre Ünal, "Bundan sonra da gelenekselin yanı sıra tüm satış kanallarımızda yeniliklerimizi ve dijital dönüşümümüzü sürdürmek için elimizden geleni yapacağız" dedi.

Artık şirketler müşteri memnuniyetini sağlamak, operasyonlarını daha verimli hale getirmek için teknolojiye faydalıyor. Dijitale sürekli yatırım yaptıklarını vurgulayan Arif Emre Ünal, "Dijital dönüşüm stratejimiz kapsamında aldığımız Dijital Olgunluk Endeksi ile İnovasyon, Müşteri, Teknoloji, Operasyonlar, Yönetişim ve İnsan olmak üzere toplam 6 başlıkta gelişimimizi değerlendiriyor ve her başlık için ortaya koyduğumuz projelerle dijital dönüşüm yolculuğumuza devam ediyoruz" bilgisini verdi. Arif Emre Ünal, bu kapsamda birçok proje hayata geçirdiklerini de hatırlattı. Müşteriler tarafından ulaşılabilir olmak için danışma hattı, yetkili servisler, sosyal medya, ayrıca Arzum, Arzum Destek, Arzum Yedek Parça, Arzum OKKA, Ducati By Arzum web siteleri ve mobil uygulamalarla tüketicilerin

yanında olunuyor. WhatsApp ve Webchat merkezli Arzum Asistan'ı da canlı olarak devreye aldıklarını ifade eden Arif Emre Ünal, "Bu süreçte taleplere anında ve interaktif cevap vererek müşteri deneyimini en üst seviyeye ulaştırıyoruz" dedi. Arzum APP mobil uygulaması veya web siteleri üzerinden verilen siparişler yine Arzum araç filosuyla dağıtımına çıkıyor. "Tüm bu dijital uygulamalarımızı müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirmeye devam edeceğiz" diyen Arif Emre Ünal, dijital eksende stratejik hedeflerini şöyle anlattı:

"Dijital dönüşüm kurumsal stratejimizin önemli bir parçası. Tedarik zinciri stratejimiz kapsamında izlenebilirliği ve tedarikçi ilişkilerimizi dijital çözümlerle sağlıyoruz. ASRM adını verdiğimiz tedarikçi ilişkileri portalımızı devreye alarak uçtan uca tüm tedarik sürecimizi de dijital ortama taşıdık ve izlenebilirliğimizi üst seviyeye taşıdık. Akıllı dijital çalışanımız 'RobotAR', RPA teknolojisi ile günlük işleri kolaylaştırarak ve görevleri öğretmekle çalışanların yükünü hafifletmeyi amaçlıyor. RobotAR, finansal raporlamalar için farklı kaynaklardan veriler topluyor. Bunları birleştirip anlamlı hale getirip gönderiyor. Buna ek olarak, ithalat sürecinin takibi ve raporlanmasında da RobotAR aktif olarak görev alıyor. Dijital Gözler adını verdiğimiz ve her yıl tüm birimlerden farklı çalışma arkadaşlarımızla birlikte dijital projeleri hayata geçirdiğimiz platformumuz, 2022'de 22 dijital dönüşüm projesini devreye almamızı sağladı. Dijital dönüşüm alanındaki yatırımlarla müşteri deneyimini sürekli iyileştirmek için çalışacağız."



Arzum Operasyonlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Arif Emre

Satış stratejisinin temelinde veri var



"Ürün portföyümüzde olduğu gibi satış kanallarımızın tamamında dengeli büyüme hedefimizden vazgeçmiyoruz. Güçlü bir iletişim stratejimiz var. Offline ve online kanalda, her hedef kitleye özel odaklı çalışmalarla ulaşıyoruz. E-ticaret kanalında hem kendi web sitemiz www.arzum.com.tr hem diğer e-ticaret platformları üzerinden tüketiciye ulaşıyoruz. Hızlı teslimat, paketleme, satın alma sırasında ve sonrasında tüketiciye sunduğumuz hizmetleri her geçen gün geliştiriyoruz. Arzum ekibine dahil olduğum 2017 yılından bugüne, satış, ticari pazarlama ve saha operasyon ekiplerinin yeniden yapılanmasına, satış kanal yapısının yeniden düzenlenmesine odaklandık. E-ticaretin satış kanalı olarak tek çatı altına toplanması gibi satış içerisinde ana stratejiyi oluşturan konuları organize ettik. Bunların yanında, veriye dayalı satış

stratejisi oluşturduk. Bu konuda son tüketiciye yapılan satışların takibi, stokların yönetimi, rafta bulunurluk oranlarının ölçülmesi gibi birçok farklı konuda dijital dönüşümü tamamladık ve bu verileri bir araya getirerek iş süreçlerimizin içine yerleştirdik. Beş ana satış kanalı üzerinden faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz; Zincir mağazalar, e-ticaret, discount, geleneksel kanal ve yurtdışı satışlar. Ayrıca otel, restoran ve kafelere (Horeca) yapılan satışlar, sadakat projeleri ve ürün hediyeleri gibi özel projelerin yönetildiği promosyon kanalı ve bunların haricinde kalan proje bazlı kurumsal satışlar da Arzum'un faaliyetleri arasında. Özellikle mağazacılık tarafında hibrit sistemleri daha fazla görmeye başlayacağız. Bu tür yeniliklerle beraber tüketicinin istek ve taleplerini daha iyi analiz edebileceğiz. Ürün ve hizmetlerimizi tüketicilerin beklentileri doğrultusunda geliştirebileceğiz. Dijitalleşme ile online kanallarda da tüketicilerimizi daha iyi tanıma ve onlara özel hizmet ve kampanya sunma şansımız artacak. Yurtdışı satış kanallarında büyüme en önemli konularımızdan biri oldu. Dünya markası olma hedefiyle ilerlemeye devam edeceğiz."

Parmak izi doğrulaması noterlerde yerini alıyor

Türkiye'de sayıları 2 binin üzerine çıkan noterlerde en çok karşılaşılan sahtecilik vakaları, araç satış işlemleri ve vekaletname düzenlemelerinde görülüyor. EGA tarafından üretilen Türkiye'nin ilk onaylı mobil kimlik doğrulama cihazı biOnay, noterlerde çipli kimlik kartı kullanımıyla parmak

izi doğrulamasını sağlayarak sahte kimlik ve dublör kullanımının önüne geçilmesini sağlıyor. biOnay ile defalarca kimlik kontrolü yapılması ve kimlikten emin olamama gibi durumlar bertaraf edilerek personel tarafından işlemler daha hızlı ve rahatlıkla yapılıyor.

Böylece, usulüne uygun olmayan işlemlerin önüne geçilerek, olası ağır cezai durumlar da engellenebiliyor. Noterlerde kart erişim cihazının (KEC) kullanılmasının pek çok avantajı var. Kimlik doğrulanması müşterilerin, noterliğe ve personeline güvenini artırırken, müşterilerin KEC kullanan noterleri tercih etmesini teşvik ediyor. KEC kullanan noterlerde KEC ile kimlik doğrulama yapıldığında müşterinin parmak izi kaydedilmiyor, sadece kimlik doğrulama olarak cihaz tarafından eşleştirildiği bilgisi alınıyor. Bu uygulamadan yararlanabilmek için vatandaşların eski kimliklerini yeni kimliklerle değiştirmesi de önemli. EGA iştiraki olan biOnay'ın Kurucu Ortağı Ümit Yaşar Usta, şu bilgileri verdi:

“biOnay, noterlerde yaşanabilecek mağduriyet ve sahtecilik işlemlerinin önüne geçilmesinin yanı sıra personel ve vatandaşın işlemlerinin daha güvenli sonuçlandırılmasını sağlıyor. Önümüzdeki süreçte konut satışlarının da noterler üzerinden yapılması durumunda KEC kullanılması elzem hale gelecek. Bu noktada noterlerin, İçişleri Bakanlığı tarafından yetkilendirilmiş Kimlik Doğrulama Hizmet Sağlayıcıları üzerinden KEC temin etmeleri gerekiyor. Bakanlık onaylı Kimlik Doğrulama Hizmet Sağlayıcısı (KDHS) olan Bionay ile, TSE onaylı yerli üretim Kart Erişim Cihazlarımızı (KEC) noterlerimize anahtar teslim olarak, yerinde kurulum ve eğitim vererek sağlıyoruz.”

Sahte uygulamaları tespit etmek öncelik oldu!

Blokzincir ekosistemi ve kripto para altyapı sağlayıcısı Binance, kullanıcıların en sık karşılaştığı siber güvenlik tehditlerinden biri olan sahte uygulamalara karşı tespit etme ve önleme adımlarını içeren bir kılavuz açıkladı. Özellikle kripto para ekosisteminde kullanıcıların varlıklarını ve bilgilerini ele geçirmek için hazırlanan sahte uygulamaların bilinen resmi uygulamaları taklit ettiğine değinilen açıklamada dikkat edilmesi gereken önemli noktalar vurgulandı. Binance'in kılavuzunda, kullanıcıların cihazlarına yüklemelerini sağlamak amacıyla sahte uygulamaları gizlemek için özellikle 2 yöneme vurgu yapılıyor. Resmi kaynağa benzer adlar, logolar ve özellikleri kopyalayarak oluşturulan taklit yöntemi ile ilk bakışta resmi uygulama izlenimi vererek kullanıcıların tuzağa düşürülmesi hedefleniyor. İkinci yöntem ise yeniden paketleme; ilk bakışta tanımlanması önemli ölçüde daha zor olan bu yöntemde uygulamalar, kaynak kodunu değiştirip yeniden paketleyerek ad ve simge de dahil olmak üzere resmi sürümle aynı meta verileri kullanıyor. Farklı sahte uygulama türleri şöyle sıralanıyor:

- **Reklam botları:** Sahte uygulamalar bazen telefon takviminizde veya başka yerlerde görünmeye başlayabilecek miktarda istenmeyen reklam içerir.
- **Faturalandırma sahtekarlığı:** Dolandırıcılar, izniniz olmadan satın alma işlemlerini otomatik olarak telefon faturanızdan tahsil etmek için sahte uygulamalar kullanabilir.
- **Botnet:** Siber suçlular, kripto para madenciliği yapmak veya diğer potansiyel hedeflere spam göndermek için telefonunuzu DDoS (dağıtılmış hizmet reddi) saldırısının bir parçası olarak kullanabilir.

- **Uygunsuz içerik:** Sahte uygulamalar nefret söylemi, şiddet gibi uygunsuz içerikler içerebilir.
- **İstenmeyen yazılım indiriciler:** Kötü amaçlı kod içermeseler de, sahte uygulamalar kurbanların cihazlarına diğer kötü amaçlı ve istenmeyen yazılımları indirmelerine neden olabilir.
- **Kimlik avı:** Suçlular, meşru bir uygulamanın oturum açma menüsünü taklit etmek için tasarlanmış bir arabirim kullanarak oturum açma bilgilerinizi çalabilir.
- **Ayrıcalık yükseltme:** Bu tür sahte uygulamalar, suçluların cihazınızın temel güvenlik işlevlerini devre dışı bırakmasına izin veren yükseltilmiş ayrıcalıklar isteyecektir.
- **Fidyeye yazılımı:** Cihazınıza fidye yazılımı bulaştırmak için tasarlanan bu tür sahte uygulama, verilerinizi kilitleyecek, şifreleyecek ve okunamaz hale getirecektir.
- **Köklendirme:** Köklendirme uygulamaları, cihazınızın yerleşik güvenliğini devre dışı bırakan ve cihazınıza karşı zararlı eylemler gerçekleştiren kodlar içerebilir.
- **Spam:** Spam uygulamaları kişilerinize istenmeyen mesajlar gönderir veya cihazınızı toplu bir e-posta spam kampanyasına dahil eder.
- **Casus yazılımı:** Casus yazılım uygulamaları, izniniz olmadan kişisel verileri üçüncü taraflara gönderir. Veriler arasında kısa mesajlar, arama günlükleri, kişi listeleri, e-posta kayıtları, fotoğraflar, tarayıcı geçmiş, GPS konumu, kripto adresleri ve cihazınızdaki diğer uygulamalardan kurtarma ifadeleri bulunabilir.
- **Trojan:** Truva atları kurulduktan sonra dışarıdan zararsız görünebilir, ancak arka

planda kişisel verileri toplamak veya bilginiz olmadan cihazınızdan premium SMS mesajları göndermek gibi kötü amaçlı eylemleri gizlice gerçekleştirirler.

Sahte uygulamaları tespit yöntemleri

1. **Bozuk simge:** Sahte uygulamalar, resmi uygulama mağazası girişini mümkün olduğunca taklit etmeye çalışacaktır. Gerçek simgenin çarpıtılmış sürümleri tarafından aldatılmayın.
2. **Gereksiz izin sözleşmesi:** Uygulamayı indirmeden önce geliştiricinin gizlilik politikasını okuyun. Yüklendikten sonra, sahte uygulamalar genellikle gereksiz yetkilendirmeler ister.
3. **Şüpheli yorumlar:** Aşırı miktarda olumsuz veya olumlu yorum içeren herhangi bir uygulamadan şüphelenin.
4. **Dilbilgisi hataları:** Yasal geliştiriciler, uygulama açıklamalarındaki yazım hatalarını ve hataları kaldırmak için zaman ayırır. Uygulama açıklamasında makul olmayan sayıda dilbilgisi hatası tespit ederseniz dikkatli olun.
5. **Düşük indirme sayısı:** Yaygın olarak kullanılan meşru uygulamaların çok az indirilmesi olası değildir. Örneğin, Binance uygulaması yalnızca Google Play Store'da 50 milyondan fazla indirmeye sahiptir.
6. **Sahte geliştirici bilgileri:** Uygulamanın geliştirici bilgilerini kontrol edin. Meşru bir şirket, e-posta adresi veya web sitesi sağlıyor mu? Öyleyse, sağlanan bilgilerin resmi kuruluşla ilgili olup olmadığını görmek için çevrimiçi bir arama yapın.
7. **Yeni çıkış tarihi:** Uygulama ne zaman yayınlandı? Liste birçok indirme ve inceleme içeren yakın tarihli bir çıkış tarihi gösteriyorsa, uygulama muhtemelen sahtedir. Çok sayıda inceleme ve indirme içeren meşru uygulamalar genellikle en az birkaç yıldır piyasadadır.

Teknoloji firmaları, kurtarma çalışmalarında nasıl yardımcı olabilirler?

Doğal afetler, özellikle de depremler, sel felaketleri, orman yangınları gibi acil durumlar, hayatı felç edip birçok insanın evsiz kalmasına, yaralanmasına hatta yaşamını kaybetmesine neden olabiliyor. Bu gibi durumlarda, hızlı hareket eden ve teknolojiyi kullanabilen startup'lar çok önemli bir role sahiptir. Çünkü teknoloji, afetlerden etkilenen insanlara yardım etme konusunda büyük faydalar sağlayabiliyor. Son yıllarda, özellikle doğal

afetlere karşı mücadele etmek için çeşitli startup'lar ortaya çıktı. Bunlar, acil durumlarda insanların ihtiyaçlarını hızlı bir şekilde tespit etmek, yardım sağlamak ve afetten etkilenen bölgelerdeki kaynakları koordine etmek için birçok teknolojik çözümler sunuyor. İnşaat sektörüne özel online kariyer platformu Workindo Pazarlama Müdürü Duygu Dülger, "Teknolojinin ilerlemesiyle birlikte startup'lar, acil durumlarda insanların ihtiyaçlarını karşılamak

için birçok çözümler sunuyor" dedi ve sözlerine şöyle devam etti: "Afet konusuna odaklanan startup'ların geliştirdiği uygulamalar, insanların yerlerini tespit etmek ve kurtarma ekiplerinin onlara ulaşmasını kolaylaştırmak için insan yerleştirme teknolojilerini içermektedir. Afetlerden etkilenen insanların temel ihtiyaçlarını karşılamak için tasarlanmıştır. Ayrıca, ihtiyaç duyulan tıbbi malzemelerin ve ilaçların hızlı bir şekilde taşınması için dronelar, insansız hava araçları ve otonom araçlar gibi teknolojik çözümler de sunulmaktadır. Bu teknolojik gelişmeler, afet sırasında hızlı hareket etmek ve insanların hayatlarını kurtarmak gibi farklı işbirlikleri ve çözümler oluşturmak için önemli imkanlar sunmaktadır." Son yaşanan büyük deprem felaketinden sonra doğal afet anında herkesin işine yarayacak ve hayatını kolaylaştıracak birçok startup'ın gündeme geldiğini belirten Duygu Dülger, "Bu süreçte hayatımıza giren afetharita.

com, deprem.io, beniyiyim.com, afetbilgi.com ve afet.in gibi pek çok yararlı uygulamalar örnek olarak verilebilir. Bu uygulamalar sayesinde depremezdelelerin her türlü ihtiyaçlarını ve eksiklerini görebilirsiniz. Aynı zamanda yaşanan süreçten zarar görmüş kişilerin yeni bir başlangıç yapmalarını hedefleyen bu uygulamalar, her teknoloji firmasının bünyesinde bulundurması gereken örneklerdir. Sonuç olarak startup'lar, doğal afetler sırasında hızlı hareket edebilen ve teknolojiyi kullanabilen yapılarıyla birçok alanda insanlara yardımcı olabiliyorlar. Bu gibi durumlarda, farklı işbirlikleri ortaya çıkabilir ve ihtiyaç duyulan çözümler teknoloji sayesinde hızlı bir şekilde üretilebilir. Ancak, startup'ların başarılı olabilmeleri için de afetler öncesinde gerekli hazırlıkların yapılması ve ihtiyaçların önceden belirlenmesi önemlidir. Bu nedenle her startup kendi bünyesinde ülkemizin bir afet ülkesi olduğunu düşünerek zor anlar için hazırlık yapmalıdır" dedi.

Çalışanlar, 2023'ten ne bekler!

İşe alım ve danışmanlık şirketi Michael Page tarafından Türkiye, Almanya, Avusturya, Hollanda, Fransa, İspanya, Portekiz, İtalya, Belçika, İsveç, Polonya, İsviçre'den katılımcılarla yapılan ankete göre, dört yüzden fazla çalışanın çoğunluğu, 2023'te daha yüksek maaş, daha fazla takdir görmek ve daha mutlu bir iş hayatı istiyor. Katılımcıların sadece yüzde 15'i yeni yılın beraberinde iyi sonuçlar getireceğine inanırken, yüzde 18'inin geleceğe ilişkin duyguları karışık görünüyor. İş hayatına bakışta ise maddi imkanlar kadar, kişilere kendilerini iyi hissettiren bir yaşam dengesi de önem taşıyor. Çalışan taleplerinin başında maaş, iş-yaşam dengesi, mesleki gelişim geliyor. Çalışanların yüzde 58'i yeni yılda daha

yüksek maaş istiyor. Yüzde 35'i daha iyi bir iş-yaşam dengesine öncelik verirken, yüzde 31'i mesleki gelişimlerini ilerletmek istiyor. Yüzde 30'u ise işte daha keyifli vakit geçirmek ve daha fazla iş güvencesi istiyor. Çalışanların işverenlerinden beklentilerinin başında; yüzde 49 ile esnek çalışma saatleri ve güçlü bir ekip ruhu geliyor. Yüzde 23'ü net iletişim ve şeffaflık, yüzde 31'i iyi gelişim fırsatları bekliyor. Yüzde 40'ı üstlerinin iyi liderlik vasıflarına sahip olmasını, sağlıklı yaşam ve kurumsal faydalar açısından da iyi imkanlar sunulmasını istiyor. Anket sonuçlarına göre çalışanların yüzde 67'si haftalık çalışma süresinin artmasını istemiyor. Yüzde 26'sı haftada 4 gün çalışmanın iyi fikir olduğunu

düşünürken, çalışma şekillerinin buna göre düzenlenmesini istiyor. Yüzde 29'u işverenin iş süreçlerini ayarlaması şartıyla haftalık çalışma süresinin 4 güne düşürülmesini kabul edeceğini belirtiyor. Yüzde 13'ü ise haftada 4 gün çalışmanın iyi fikir olduğunu, çünkü şimdiki düzende tam kapasite çalışılmadığını düşünüyor. Çalışanların yüzde 46'sı maaş beklentilerinin ne düzeyde olması gerektiği hakkında daha fazla bilgi almak istiyor. Yüzde 31'i ise hangi iş profillerinin kendilerine uygun olduğu konusunda tavsiye almak istiyor. Yüzde 24'ü iş piyasasında işverenler açısından nasıl daha cazip adaylar haline gelebileceklerine dair tavsiyeler almak istiyor.

lot cihazları, depreme karşı!

Büyük, kullanması uzmanlık isteyen, ulaşılmaması zor ve pahalı sistemleri IoT servisler haline getirerek otomasyon sistemlerinin uzaktan yönetimini sağlayan HUBBOX, Keiretsu Forum Türkiye'den 7 milyon dolar değerleme üzerinden yatırım aldı. HUBBOX deprem afetini daha deprem yaşam ve endüstri alanlarına ulaşmadan haber verecek sistemini Mart ayında hizmete sunmaya hazırlanıyor. Ürünlerinin çalışacağı platformların Ar-Ge sürecine 2015 yılında başlayan HUBBOX, büyük, kullanması uzmanlık isteyen, ulaşılmaması zor ve pahalı sistemleri IoT servisler

haline getiriyor. HUBBOX öncelikle endüstriyel makine ve otomasyon sistemlerine uzaktan erişim sağlayan IoT cihazları üretiliyor. Ancak müşterilerinin yönlendirmesi ve rakiplerinin de ek ürün ve hizmetler istemesiyle birlikte veri toplama sistemleri üzerine de ürünler geliştirmeye başladı. HUBBOX'un geliştirdiği çözümlerin 80'dan fazla ülkede makine ve otomasyon sektörünün hizmetinde kullanıldığını belirten HUBBOX Kurucu Ortağı Mehmet Bilgi, "2018 yılında MVP ürünlerimizi test için birçok firmaya gönderdik. 2020 yılında ürünlerimizi makine ve

otomasyon sektörünün kullanımına sunduk 2021 yılında ürünlerimizin seri üretimine başladık ve hala geliştirmeye devam ediyoruz. Bu kapsamda HUBBOX Connect X1 ürünümüzle birlikte çalışacak veri toplama, uzak erişim ve sensör gateway gibi hizmetlerle makine ve otomasyon müşterilerimize hizmet veriyoruz" dedi. Depremi önceden haber veren sistemler geliştirdiklerini belirten Bilgi, şöyle devam etti: "Ortağı olduğumuz EDİS Deprem ve Afet bilgilendirme sistemleri için ürettiğimiz IoT cihazlarımızla depreme ilgili ürünler üzerinde çalışıyoruz. 2023 ve daha öncesinde ülkemizin en acı sonuçlarla yüzleştiği deprem afetini daha deprem yaşam ve endüstri alanlarına ulaşmadan haber verebilen sistemler ve ürünlerimizi geliştiriyoruz. 2023 yılında İstanbul ve Marmara bölgesini kapsayan bu

hizmetimizin Mart ayından itibaren müşterilerimizin hizmetine sunmaya başlayacağız. 2021 Q2 den bu yana 3000'den fazla IoT cihaz ve servislerimizden sattık. 500'den fazla Makine ve otomasyon sektöründen müşterimiz var. Rakiplerimiz ise Avrupa ve ABD menşeli ürünler. Hepsisi de sonuç olarak bizimle aynı işi yapıp aynı sonucu üretmeye çalışsa da biz yenilikçi ve inovatif bakış açımızla onlardan ayrılıyoruz. Rakiplerimiz kullanıcı sayısı, erişim miktarı ve veri boyutu gibi birçok alanda kota uyguluyorlar, HUBBOX olarak biz hiçbir sistemde sınırlama olmaması gerektiğini düşünüyoruz. Geliştirdiğimiz doğrulama ve sisteme giriş yöntemleri ile ürünlerimizi kullanan firma ve kişilerin her yerden her an en güvenli şekilde kendi sistemlerine erişebilmelerini sağlıyoruz."

Couchbase, geliştirilmiş ISV İş Ortağı programını duyurdu

Bulut veritabanı platformu şirketi Couchbase, genişletilmiş ISV (Bağımsız Yazılım Satıcısı) İş Ortağı Programını duyurdu. Program, ISV'lere geliştirilmiş eğitim, sertifika ve modern uygulamaları kolaylıkla oluşturmak ve bu uygulamalardan para kazanmak için gerekli ek kaynakları içeren yeni bir Başarı Paketi sağlıyor. Başarı Paketi, ISV müşterilerinin Couchbase'i kullanmaya başlamalarını kolaylaştırmak için daha fazla bilgi ve kaynak içeren yeni bir ISV Program Kılavuzu da içeriyor. Couchbase Capella bulut veritabanı, ISV iş ortaklarının mimarilerini konsolide etme

ve uygulama geliştirmeyi hızlandırma esnekliği kazanmasına yardımcı olarak, geniş yetenekler ve toplam sahip olma maliyetini azaltan, yüksek oranda ölçeklenebilir bir mimari sunarak bu sorunları ortadan kaldırır. Couchbase, bulut veritabanı platformunu ISV ortakları tarafından müşterilerine sunulan uygulamalar veya diğer çözümlerle entegre etmek veya bir araya getirmek için ISV'lerle birlikte çalışır. ISV iş ortakları Couchbase'de standartlaşarak işlerini kurabilir, genişletebilir ve gelirlerini, kâr marjlarını, bir uygulamayı piyasaya sürme süresini iyileştirebilir.

Couchbase, bu yeni ISV iş ortağı yatırımlarıyla ISV iş ortaklarının uygulamalarına modern özellikler eklemesini ve piyasada farklılaşmasını kolaylaştırıyor. Couchbase ISV iş ortakları, Capella'da şu başlıklardan yararlanabilir:

- Daha hızlı yayınlama ve daha az veri tekrarı
- Daha hızlı öğrenme için yaygın dil kullanımı
- Mobil ve IoT uygulamalarında her zaman çevrimiçi
- Yüksek kullanılabilirlik ve otomasyon.

Alneo, NFC özelliğini devreye aldı

Albaraka Türk Katılım Bankası tarafından hayata geçirilen FinTech girişim kurucusu Insha Ventures'ın cep POS çözümü Alneo, Propay iş birliğiyle temassız ödeme (NFC) özelliğini hayata geçirdi. Böylece Alneo kullanıcıları, akıllı telefonları aracılığıyla temassız ödeme işlemlerini gerçekleştirebiliyor. Pandeminin etkisiyle temassız ödemelere yönelimin de arttığına dikkat çeken Alneo Direktörü Zehra Aksoy, "Bankalararası Kart Merkezi (BKM) verilerine göre 2022 yılında temassız ödemelerin

payı yüzde 57 olarak gerçekleşti. Bu rakamın önümüzdeki dönemde daha da yükselmesi bekleniyor. Propay iş birliğiyle hayata geçirdiğimiz tahsilat seçeneği NFC ile üye işyerlerimiz Android işletim sistemli akıllı telefonlar aracılığıyla temassız ödeme işlemlerini gerçekleştirebilecek" dedi. "NFC ile 2023'ün sonuna kadar 30 binin üzerinde üye iş yerine ulaşmayı hedefliyoruz" diyen Zehra Aksoy ayrıca NFC'de veri iletiminin çok kısa mesafede yapılması nedeniyle Bluetooth veya Wi-Fi üzerinden

gerçekleştirilen veri iletimine göre daha güvenli olduğunu vurguladı ve şöyle devam etti: "NFC ile ödeme yaparken, kullanıcının gerçek banka verileri okuyucu cihaza gönderilmez; bunun yerine şifreli bir kopya gönderilir. Gelecekte, verilerin NFC aracılığıyla şifreli olarak iletildiği ve kullanıcıların parmak izi veya yüz tanıma gibi biyometrik özelliklere dayalı olarak tanımlandığı, hatta giyilebilir teknolojiler üzerinde çözümlerin artacağını düşünüyoruz."

Ürün yelpazesi bir önceki yılı katladı!

Finrota çatısı altında hizmet veren, tüm banka hesap hareketlerini tek ekrandan kolayca yönetme olanağı sunan NetEkstre, 2022'de elde ettiği verileri açıkladı. NetEkstre'den yararlanan firma sayısı 2021 yılına göre yaklaşık yüzde 36 artarken, yapılan işlem adedi de yüzde 57 büyüdü. İşlem tutarı ise yüzde 208 büyüme gerçekleştirdi. 2022 yılında 21 milyonu aşkın hesap hareketini sınıflandırarak raporlayan NetEkstre sistemi, 29 banka ile entegre çalışıyor ve 24 farklı ERP

çözümüne verileri sınıflandırarak aktarabiliyor. Finrota'nın kullanıcılarına sunduğu ürünlerden olan Posrapor, firmaların tüm fiziki ve sanal POS işlemlerinin takibinin, raporlamasının ve ERP/muhasebe sistemlerine kaydının tek panelden yönetilmesine yardımcı oluyor, tutar, komisyon, taksit sayısı, kart programı, vade tarihi gibi bilgilerin yer aldığı raporlar sunuyor. Posrapor, POS komisyonlarındaki değişimleri fark ederek banka ve ödeme kuruluşlarıyla anlaşmaları

komisyonlardan farklı bir işlem gerçekleştirildiğinde müşterilere bilgi sunabiliyor. 2022'de Posrapor müşteri sayısında yüzde 47 büyürken, sisteme entegre banka sayısı ise 15 oldu.

Tek panelden yönetim kolaylığı
Finrota Açık Bankacılık Platformu'ndaki E-DBS ürünü, farklı bankalardaki tüm DBS (Doğrudan Borçlandırma Sistemi) işlemlerini tek panelden yönetebilmeyi sağlıyor. Firmalar, E-DBS'den yararlanarak faturalarının tahsilatı için talimatlar oluşturabiliyor ve limitlerini takip edebiliyor. E-DBS ürünüyle 2022 yılında tahsile gönderilen fatura tutarı yaklaşık 6 katına çıkarak 3.1 milyar TL'yi aştı ve adedi bir önceki seneye göre

yüzde 130 arttı. Türkiye'nin önde gelen 22 bankasıyla online entegre olarak çalışan E-DBS ürününü kullanan firma sayısı ise yüzde 36 arttı. Finrota'nın 2022 yılında devreye aldığı ürünlerden olan TÖS (Toplu Ödeme Sistemi), transfer süreçlerine kolaylık kazandırırken, kullanıcıların bankalardan toplu para transferi yapabilmesini sağlıyor ve 11 bankayla entegre çalışıyor. Finrota Genel Müdürü İlnur Uzunoğlu, "Farklı sektörlerden binlerce firmanın yararlandığı NetEkstre ile dijital bankacılık ve finansal yönetim süreçlerinin gelişmesine, iyileştirilmesine katkı sağlıyoruz. Finansal alanda sınırları kaldıran açık bankacılık hizmetlerimizle hızlı bir şekilde büyüyoruz" dedi.

Yenilikçi teknolojiler, küresel yaygınlığı da artırıyor



Hitit Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç

Havayolu ve seyahat teknolojileri alanında dünyanın önde gelen şirketlerinden olan Hitit, uluslararası pazarlardaki genişlemesini sürdürüyor. 2022 yılında 16 yeni partnerlik anlaşması imzalayarak 6 kıtada 64 havayolu ve seyahat şirketine hizmet vermeye başlayan Hitit, bu performansı ile 2022 yılında cirosunu yüzde 30 artırarak 18,8 milyon dolara, FAVÖK marjını ise yüzde 43'e yükseltti. Hitit Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Nevra Onursal Karaağaç, "Geçtiğimiz yıl girdiğimiz ihalelerin yüzde 50'sini kazandık. 2022 yılı içerisinde 16 tanesi yeni Hitit

Partneri ve ikisi teknoloji danışmanlığı/ yazılım projesi olmak üzere 18 yeni anlaşma imzaladık. Avustralya'daki ilk partnerlik anlaşmamızı imzalarken, 47 ülkede toplam 64 partnere yazılım ihracatı gerçekleştirmeye başladık. 14 yeni partnerin kuruluşları tamamlanarak SaaS modelinde tekrarlayan gelir üretir hale getirdik. Batı Avrupa'da Crane PSS kullanan yeni bir partner kuruluşunu daha tamamlanarak hayata geçirdik. ADS gelişmeleri çerçevesinde acente dağıtım platformu için bir partner kuruluşunu tamamladık, bir yeni anlaşma imzaladık. 2022 yılında SaaS gelirlerimizin temeli olan yolcu sayısı da bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 42 artış gösterdi. Bu artışta yeni kazanılan partnerlerin yanı sıra mevcut partnerlerin iş hacimlerindeki artış da etkili oldu" dedi.

2022 yılının ilk çeyreğinde halka açılan Hitit'in, halka arzdan elde ettiği finansal kaynağı yenilikçi teknolojiler için değerlendirdiğini belirten Karaağaç, geçtiğimiz yıl 6,4 milyon dolarlık Ar-Ge yatırımı ile 3,8 milyon dolarlık lisans, donanım ve demirbaş yatırımı yaptıklarını söyledi. Yatırım için "daha iyi müşteri deneyimi", "operasyonel mükemmellik" ve "gelir artırıcı faaliyetler" olarak üç alan belirlediklerini anlatan Karaağaç, "Dünyanın önde gelen bulut altyapı sağlayıcıları ile iş birliklerin artırılması yönünde çalışmalar devam ediyor. Bugüne kadar optimizasyon algoritmaları konusunda ürünlerimiz

üzerinde geliştirmeler yaptık ve Partnerlerimizin de bunu efektif şekilde kullandı. Bu tecrübemizi yapay zeka alanına aktarıyoruz. Yapay zeka konusunda yaptığımız yatırımları çeşitlendirerek sürdürüyoruz. Dinamik fiyatlama geçilebilmesi için kendi çözümümüz dışında iki farklı tedarikçi ile entegrasyon yaptık ve iki Partnerimizin farklı metodolojiler ile dinamik fiyatlama geçmesi çalışmalarını hayata geçirdik. Ayrıca bir Partnerimiz ile de test çalışmalarımız başladı. Bu alandaki yatırımlarımızın maliyetlerimizde azaltıcı, gelirlerimizde artırıcı etkilerini 2023 yılının üçüncü çeyreği itibarıyla görmeye başlayacağız" açıklamasını yaptı.

Hitit Mali İşler ve Satınalmadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Sezer Tuğ Özmütlu, "Satış gelirlerimiz, Covid öncesi dönem olan 2019'un yüzde 14 üzerinde gerçekleşti. 2022'nin sonu itibarıyla şirketin nakit ve nakit benzerleri toplamı 20,4 milyon dolara ulaştı. Yurt dışında büyüme stratejimiz sonucunda gelirlerimizin yüzde 85'i döviz bazlı, yüzde 15'i TL bazlı oluştu. Maliyetlerimizin ise yaklaşık yüzde 83'ü TL cinsinden gerçekleşti. Bu da bize döviz bazlı türbülanslara karşı koruyucu bir kalkan oluşturuyor" bilgisini verdi. Özmütlu, 2023 sonu itibarıyla dolar bazında ciroda yüzde 33 - 38 aralığında büyüme, FAVÖK'te yüzde 43 - 48 aralığında marj ve net karda yüzde 25 - 30 aralığında marj elde etmeyi öngördüklerini kaydetti.

HPE, ağ güvenliğini Axis Security ile güçlendiriyor

Hewlett Packard Enterprise, bulut servis sağlayıcısı Axis Security'nin satın alımına dair kesin anlaşmaya vardığını açıkladı. Söz konusu satın alım, hem ağ hem de güvenlik çözümlerinin entegre bir şekilde hizmet olarak verilmesine yönelik artan talebi karşılamak adına Güvenli Erişim Hizmeti Kenar (SASE) sunarak, HPE'nin kenar ağdan bulutu kapsayan güvenlik yetkinliklerini genişletmesini sağlayacak. Uzaktan çalışan kullanıcı sayısının artması ve kurumların uygulamalarını buluta taşınması, gelişmiş uygulama performansı ve giderek artan ağ güvenliği ihtiyaçları için Axis Security'nin Kenar Ağ Güvenlik Hizmetleri (SSE) platformu öne çıkıyor. Axis Security'nin sunduğu Kenar

Ağ Güvenlik Hizmetleri, kurumsal ve genel bulut kaynaklarına erişimi mümkün kılarken, şirketin bulut tabanlı platformu, Aruba'nın yazılım tabanlı geniş alan ağ (SD-WAN) ve ağ güvenlik duvarı çözümünü baz alacak. Söz konusu birleşim, kenar ağlardan buluta eksiksiz bir SASE çözümü getirirken, kullanıcılar ve cihazlar nereden isterse bağlansın, Zero Trust politikası eksiksiz uygulanarak, erişim kontrolü sağlanacak. HPE Aruba Networking'in İcradan Sorumlu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Phil Mottram, konuya ilişkin şöyle konuştu: "Pandemi sonrası dünyada artık yeni bir normal haline gelen hibrit çalışma düzeni, Bir Hizmet Olarak Yazılım (SaaS) uygulamalarının korunması için kenar ağ güvenliğine dair yeni

bir yaklaşımı mecbur kılıyor. Aruba ve Axis Security çözümlerinin tek bir noktada birleşmesi hem Nesnelerin İnterneti (IoT) cihazlarında hem de dağıtık noktalarda konumlanan tüm kullanıcılara en üst düzeyde güvenlik sağlayacak kapsamlı SASE çözümüyle kenar ağdan bulut bağlantısını dönüştürecek. Yakın zamanda duyurusunu yaptığımız özel hücresel ağ teknoloji tedarikçisi Athonet satın alımı çerçevesinde müşterilere sunduğumuz SASE ve özel 5G çözümlerimiz, güvenli bağlantı ihtiyaçlarını karşılayacak vizyonumuzu büyütüyor." Axis Security'nin sunduğu bulut yerel SSE platformu Atmos'la kenar ağdaki özel uygulamalara kimlik denetiminin yapıldığı kullanıcı erişimi, internet bağlantısının korunduğu güvenli bir web ağ geçidi (SWG), SaaS uygulamalarına güvenli erişim sağlayan bulut bağlantısı güvenlik aracı (CASB) ve kullanıcı deneyimine ilişkin içgörüler sunan dijital deneyim takibi (DEM) mümkün kınıyor. Axis Security CEO'su Dor Knafo, "SSE platformumuz, ağ güvenlik duvarı ve dinamik segmentasyon yetkinlikleriyle donatılan Aruba'nın SD-WAN çözümlerinin doğal bir tamamlayıcısı. Aruba'yla

birlikte kurduğumuz birleşik SASE platformunu kenar ağdaki bağlantıyı genişletmek için tasarladık ve tüm bunları modern erişim hizmetlerini bir araya getirerek uyum içerisinde çalıştırıyoruz" dedi. WAN ve bulut güvenlik kontrollerinin veriyi veri merkezine yönlendirmek yerine doğrudan kenar ağda bulunan uygulamada güvenlik kontrollerini sağlayan SASE çözümünü tamamlamak adına HPE, Aruba'nın mevcut ağ güvenlik çözümlerini Axis Security'nin teknolojisiyle birleştirecek. Böylece bileşenleri ayrı ayrı satın almak, bakımını yapmak ya da lisanslamak yerine, tüm ağ bileşenlerinin tek bir tedarikçi elinden çıkması mümkün kınılarak müşterilere esneklik sağlanarak yardımcı olunuyor. Ayrıca, HPE GreenLake'in edge-to-cloud platformu Axis Security'nin cloud-native SSE platformuyla entegre edilecek. Bu, müşterilere herhangi bir sermaye harcaması yaptırmaksızın aylık abonelik sunacak. Müşteriler, bir hizmet olarak sunulan çözümleri esnek şekilde uygulayabilecek ve hem düşük risk hem de küçük bir ön yatırımla talep bazlı ölçeklendirme yapabilecek.

Inforte Bilişim, SolarWinds'in distribütörü oldu

Yeni nesil bilgi güvenliği ve siber güvenlik çözümlerinde uzmanlaşmış katma değerli distribütör Inforte Bilişim, basit, güçlü ve güvenli BT yönetim yazılımları sağlayıcısı SolarWinds ile "Katma Değerli Distribütörlük" anlaşması imzaladı. Bu anlaşma, Inforte Bilişim'in SolarWinds® ağ yönetimi ve izleme ürünlerinin tamamını Türkiye'de sunmasını sağlayacak. 20 yılı aşkın deneyimiyle SolarWinds, tür, boyut veya karmaşıklıklardan bağımsız olarak dünya çapındaki kuruluşlara günümüzün

hibrit BT ortamlarında iş dönüşümünü hızlandırma gücü veriyor. SolarWinds, kurumların yüksek performanslı BT altyapılarını, uygulamalarını ve ortamlarını korumada karşılaştıkları zorlukları anlamak için DevOps ve SecOps uzmanlarıyla birlikte BT hizmet ve operasyon uzmanlarıyla da etkileşim kuruyor. Inforte Bilişim Genel Müdürü Güngör Gündoğdu, "Bu iş birliği ile iş ortaklarımızın başarılarını artırırken dolayısıyla müşterilerimizin de memnuniyetlerini

en üst seviyeye taşımayı hedefliyoruz. Katma değerli distribütör anlayışımızın temeli satış öncesi ve sonrası mühendislik hizmetlerimizle, pazarlama ve iş geliştirme faaliyetleri ile üreticilerimize ve iş ortaklarımıza destek olmak ve onlarla büyümek. Sadece finansal işlemler yapan ve stok tutan geleneksel distribütörlüğün ötesinde her zaman iş ortaklarımızla yol alarak siber güvenlik pazarını büyütüp yenilikçi çözümler ve ürünler sunmaya devam edeceğiz" dedi.

Türkiye'ye gelen IO Interactive takım arkadaşları arayışına başladı

Kuruluşu 1998 yılına dayanan IO Interactive'in İstanbul ofisi faaliyetlerine başladı. Merkezi Danimarka – Kopenhag'ın yanı sıra İspanya – Barselona ve İsveç – Malmö'de stüdyoları bulunan IO Interactive'in İstanbul ofisi, şirketin Orta Doğu ve Asya bölgelerinin merkez üssü haline gelecek. HITMAN, Kane & Lynch, Mini Ninjas ve Freedom Fighters oyunlarının yapımcısı IO Interactive, şu anda Project 007, Project Fantasy ve HITMAN üzerinde çalışıyor ve aynı zamanda ödüllü oyun motoru Glacier'i de geliştirmeyi sürdürüyor.

Yetenek havuzunu global çapta genişleten IO Interactive; başlangıç seviyesi, uzman veya lider vasıflarına sahip Oyun Tasarımcıları, Multiplayer Yazılımcıları, C++ Yazılımcıları, Animasyon Sanatçıları, Bölüm Sanatçıları, Bölüm Tasarımcıları, UI Tasarımcıları ve daha pek çok alanda ekip arkadaşı arayışına Türkiye stüdyosunu da dahil etti. Bunlara ilave olarak İnsan Kaynakları, Muhasebe ve Ofis Koordinatörü gibi operasyonel pozisyonlar için de alımlar sürerken IO Interactive, Türkiye'de 150 kişilik bir istihdama ulaşmayı hedefliyor. Üç farklı lokasyonda 300'e yakın çalışanı olan IO Interactive'de çalışmak isteyenler, başvurularını IO Interactive LinkedIn hesabı üzerinden (<https://bit.ly/406S7v7>) ve IO Interactive web sitesi (<http://bit.ly/3JhDdLE>) üzerinden yapabilirler.

“Dünyanın nadir bağımsız büyük ve AAA oyun yapımcılarından biri olmak, sonsuz özgürlük sağlıyor”

25 yıllık geçmişinde farklı satın alma ve ortaklık süreçleri yaşayan

IO Interactive'in 2017'den beri yoluna büyük finans ortağı olmadan devam ettiğini belirten IO Interactive CEO'su Hakan B. Abrak, “Finans ortağı olmadan, oyun tutkunlarını memnun edecek ürün ve hizmetler üretmek, bizlere sonsuz bir özgürlük sağlıyor. Belirtmeliyim ki IO Interactive'de çalışmaya başlamamdan bu yana çok istediğim İstanbul ofisimizi açmış olmaktan gurur duyuyorum. Türkiye, burada bulunan potansiyel ve genç kitlenin yanı sıra bizlere Orta Doğu ve Asya bölgesindeki potansiyel yeteneklere de erişim imkanı sağlayacak. Ayrıca Türkiye'ye gelmemizle birlikte, AAA sektörünün gelişeceğine inanıyoruz. Türkiye'deki oyun geliştiricilerinin bir sonraki etaba geçip, daha kompleks projelerde çalışmak istemelerine güveniyoruz. Buraya gelişimiz sonrası yakın zamanda çok daha küresel yatırımcıların ve şirketlerinin Türkiye'ye geleceğine inanıyoruz. İlk adımı biz atalım” dedi.

“Türkiye ofisimiz bize yeni alanlarda fırsatlar sunacak”

Hibrit çalışma modeline sahip olduklarını belirten Abrak, “2006 yılında dahil olduğum IO Interactive ailesi hep özgün projeleriyle dünya gündeminde yer aldı. 2017 yılında şirketi devralmamızın ardından hızla HITMAN 3'ü pazara sunduk ve daha önce görülmemiş, özgün satış stratejimizle sektöre bir ilk kazandırdık. HITMAN 3'ün bir öncesine göre yüzde 300 daha kârlı olduğunu gururla söyleyebilirim. Her ne kadar IO Interactive olarak şu anda Project 007 ve Project Fantasy gibi projelere odaklanmış olsak



IO Interactive CEO'su
Hakan B. Abrak

da, Kıdemli Yapımcımız Sam Doğantimur liderliğindeki Türkiye ofisimizin bizi hem AAA hem de mobil uygulamalar alanında daha ileriye taşıyacağına inanıyoruz” dedi.

“Eğitimden bağımsız herkes uzmanlık alanında kritik pozisyonlar alabilir”

Global çapta faaliyet gösteren Peakon çalışan memnuniyeti anketlerinde dünya genelinde yüzde 5'lik dilimde yer aldıklarını belirten Abrak, “Çalışan memnuniyetinden de anlaşılacağı gibi çalışma arkadaşlarımız, IO Interactive'in bir parçası olmaktan çok memnunlar. Ayrıca özel yetenekler, lokasyon fark etmeksizin kendilerini kanıtlama imkanına sahip. Resmi eğitim süreçlerinin dışında kendini geliştirmek isteyen ve tecrübe edinmeye açık olan herkes projelerimizde kritik bir

pozisyonda etki yaratabilir” dedi.

“IO Interactive'in 4 temel kurumsal değeri var!”

Yönetimi devralmamızın sonrasında IO Interactive'in, kendine özgü değerleriyle oyun sektöründe ayrıştığını belirten Abrak, “Nispeten birbirinden uzak üç, Türkiye ofisiyle dört farklı lokasyonda faaliyet gösteriyor olsak da, IO Interactive'in 4 temel değeri her ofisimizde organik bir şekilde varlığını sürdürüyor. IO Interactive çalışanları görev ve sorumlulukları ne olursa olsun herkese her zaman doğruyu söyler, yaptıkları her işte öncü olurlar, muhasebeden satışa herkes asıl işimizin oyun yaratmak olduğu bilinciyle hareket eder ve tüm çalışma arkadaşlarımız lokasyon fark etmeksizin tek ekip ruhuyla çalışır” dedi.

BThaber

www.bthaber.com.tr

Haftalık Bilişim Teknolojileri Gazetesi

Sayı 310 • 19-25 Mart 2001

Krize e-çare

Yıllardır birçok kriz yaşamış olan Türkiye bugünlerde yine krizden nasıl çıkacağını düşünüyor ve çözüm yolları arıyor. Krizden çıkış için maliyetlerin düşürülmesi, verimliliğin artırılması olmazsa olmaz kurallar arasında. Bankacılık sektörüyle başlayıp ekonominin bütün alanlarına yansıyan kriz, en çok da geleneksel anlayışla yönetilen şirket-

lerde etkisini gösteriyor. Bu şirketler arasında ne yazık ki bilişim şirketleri de var.

Krizin çaresi birçoklarına göre yeni ekonominin kurallarına göre yapılmak. Ancak sözünü ettiğimiz yeni ekonomi, yalnızca .com olarak adlandırılan teknoloji şirketleri anlamına gelmiyor. Yeni ekonominin felsefesi, sadece yapılan teknoloji altyapı yatırımları

değil şirketlerin organizasyon şemasından iş süreçlerine kadar bütün yapılarının bilgiye dayanmasını kapsıyor.

Bugün ise yeni ekonomi sadece işlerin İnternet'e taşınması olarak algılanıyor. Birçok İnternet şirketinin kapanması ve hisse senetlerinin değer kaybetmesiyle birlikte yeni ekonominin çıkamaya girdiği de düşünülüyor. Oysa İnternet öze-

lerinden iş yapmak yeni ekonominin sadece ufak bir parçası.

Uzmanlar yeni ekonomi felsefesinin 4 temel özelliğini şöyle sıralıyorlar: Sayısallaşma. Ar-Ge çalışmalarına yeterli kadar kaynak ayrılması, küreselleşme ve insana verilen önemin artması.

Bu felsefe uygulandığında, getireceği maliyet düşüşleri de inanılmaz boyutlara ulaşır.

Bu konuda Lehman Brothers'ın yaptığı araştırmaya göre, banka şubesi aracılığıyla yapılan basit bir para transferinin maliyeti 1,27 dolar iken İnternet bankacılığı aracılığıyla yapılan aynı işlemin maliyeti yalnızca 27 cent. Oracle ise kendi dönüşümünü örnek göstererek, 1 yıl içinde iş süreçlerinde yaşadığı yapılanmayla

► Sayfa 3

Kariyer.net

Dubai'de ofis açıyor

Kariyer.net, Nisan'da Dubai'de açacağı yeni ofisiyle küresel bir şirket olma yolunda ilk adımı atacak. Şirket yeni ofisiyle yurtdışında çalışmak isteyen kişilerle, yabancı şirketleri buluşturmayı amaçlıyor.

Kariyer.net, Türk iş gücünü dünyaya açmak amacıyla hizmetlerini yurtdışına taşımaya hazırlanıyor. Küresel bir şirket olma
► Sayfa 24

Caldera Volution: Linux dünyasında bir ilk

Web tabanlı Linux yönetim çözümü Caldera Volution, Prosoft aracılığıyla Türkiye'deki Linux kullanıcılarına ulaşıyor.

Linux dünyasında devrim yaratacak bir yenilik yaşıyor: Caldera Volution. Birkaç ay içinde Santa Cruz Operation (SCO) ile
► Sayfa 31

"Türkiye'nin e-Avrupa çalışması yok"



TBMM Bilgi ve Bilişim Teknolojileri Grubu Başkanı Prof. Dr. Ziya Aktaş, Avrupa Birliği'ne aday ülkelerin e-Avrupa ve bu konudaki eylem planlarını Stockholm'de yapılacak İletişim Zirvesinde tartışacaklarını söyledi. Aktaş Türkiye'nin ise bu konuda henüz bir çalışması olmadığını belirtti.

► Sayfa 24

İnternet'e bağlanmak pahalıya patlayacak

2000 yılında "İnternet erişimi bedava olacak" sözleri gündemdeyken, bu beklenti 2001 yılının ilk aylarında İnternet erişimlerinde yaşanan fiyat artışları ile boşa gitti.

Bundan kısa bir süre önce "İnternet bedava mı olacak?" tartışmaları
► Sayfa 31

- 4 Türkiye AB ile kamu alımları pazarlığını iyi yapmalı
- 8 Telekom Konseyi'nin temelleri atıldı
- 26 Comnet telekom operatörlüğüne aday
- 28 Yenisi çıkmış; değiştirelim!
- 30 İnternet hesaplarınız tek adreste

gözünüz her yerde kalsın.

ekip

EKİP Ekipmanlar ve Malzemeleri Tic. A.Ş.

Tel: (212) 464 45 35-38 Adana Tel: (312) 464 45 35-38 İzmir Tel: (232) 463 80 18

TARİHTE BU HAFTA

CEO'lar operasyonel riskleri ve çığır açıcı teknolojileri en büyük tehditler olarak görüyor

KPMG'nin sigorta sektöründe faaliyet gösteren şirketlere ekonomik zorlukları ve operasyonel dönüşümü güvenle yönetmelerine yardımcı olacak rehber niteliğindeki "Sigorta Sektörü CEO Görünümü - 2022" raporu yayımlandı. Sektördeki değişimler sürerken KPMG küresel çapta sigorta sektöründeki 134 CEO'ya önümüzdeki 3 yıl içinde sektör ve ekonomik manzaraya ilişkin görüşlerini ve perspektiflerini sordu.

Hazırladıkları çalışma hakkında değerlendirmede bulunan KPMG Türkiye Sigortacılık Sektörü Lideri Ali Tuğrul Uzun, "Sigorta sektörü yeni teknolojilere ve siber güvenlik stratejilerine uyum sağlamaya devam ederken CEO'lar operasyonel riskleri ve yeni ortaya çıkan/çığır açıcı teknoloji risklerini önümüzdeki 3 yıl içinde kuruluşlarının büyümesine yönelik en önemli iki tehdit olduğunu söylüyor. Bu durum, mevzuat ve vergi risklerinin en büyük tehditler olduğunu düşündükleri 2021 yılına göre bir değişimi de gösteriyor. 2021 yılındaki anketimiz ile karşılaştırıldığında, sigorta CEO'ları 2022 yılında ayrıca ekonomi ve sektörün büyümesi konusunda daha fazla iyimser olduklarını ifade etseler de kendi şirketlerinin büyüme beklentileri konusunda ise daha az iyimserler. Diğer yandan son dönemde yaşanan jeopolitik dalgalanmalar, her büyüklükteki şirketin siber saldırılara maruz kalma riskini önemli ölçüde artırdı. Bu hızlı artışın yanı sıra

bu tür saldırıları tespit etmenin giderek zorlaşması, siber olaylarla başa çıkarken otomasyon ve inovasyon gerektiriyor. Ayrıca, sektör uzmanlarına göre, gelecekte siber saldırıların sayısında ve karmaşıklığında artış olacak. Bu nedenle, sigorta sektöründeki CEO'ların sağlam bir siber güvenliğe sahip olmanın kritik öneminin farkına varmaları ve yeteneklerini güçlendirmeye odaklanmaları çok önemli. Yaptığımız bu araştırma sürekli değişen bir yolda ilerlerken sigorta sektörüne her açıdan rehberlik edecektir." dedi.

Her 10 CEO'dan 9'u resesyon bekliyor

KPMG'nin "Sigorta Sektörü CEO Görünümü - 2022" raporuna göre sektördeki CEO'ların yüzde 90'ı önümüzdeki 12 ay içinde bir resesyon yaşanacağına inanırken yüzde 53'ü bunun hafif ve kısa süreli olacağına inanıyor. CEO'ların yüzde 79'unun ise resesyona başa çıkmak için planları var. Sigorta sektöründeki CEO'lar bir resesyona hazırlanıyor olsalar da birçoğu küresel ekonomi ve genel olarak sigorta sektörü için önümüzdeki 3 yıldaki büyüme beklentileri konusunda iyimser olduklarını belirtiyor. Yüzde 72'si küresel ekonominin büyüme potansiyelinden emin ya da çok emin olduğunu belirtirken bu oran 2021'deki yüzde 70'lik orana göre küçük bir artış gösterdi. Dahası, 2021'deki yüzde 84'lük orana kıyasla, yüzde 90'lık bir kesim sektörün büyüme beklentileri konusunda kendinden emin ya da çok emin olduğunu ifade ediyor.

Sigortacılar yeni teknolojilere ve siber güvenlik stratejilerine uyum sağlamaya devam ederken operasyonel riskler ve yeni/çığır açıcı teknoloji riskleri büyümenin önündeki başlıca engeller olarak belirlendi. Değişken işsizlik seviyelerinin yarattığı zorluklar nedeniyle, şirket içi etik dışı kültür riskleri 2021'deki yüzde 1'e kıyasla önemli ölçüde artarak yüzde 13'e yükseldi. Vergi riski artık sigorta CEO'ları için ilk iki endişeden biri olmasa da çoğunluk hala şirketlerinin değişen vergi gereklilikleri nedeniyle artan baskı altında olduğunu düşünüyor.

Teknoloji büyümeye yardımcı oluyor

Sigorta sektörü CEO'ları dijital yatırımı işlerinin büyüme destekleyen alanlarına yönlendiriyor. CEO'ların yüzde 77'si güncel kalabilmek ve rekabette bir adım önde olabilmek için dijital dönüşümü destekleyen stratejileri olduğunu söylüyor. Ancak CEO'lar aynı zamanda son birkaç yılda yaşanan dijital dönüşüm ivmesinin yorgunluğa yol açtığına da farkında olduklarından yüzde 83'ü dönüşüm yolculuklarına devam edebilmek için bu durumun ele alınması gerektiği konusunda hemfikir. Diğer yandan dijital dönüşüm son yıllarda daha maliyetli hale de geldi. Bu durum, iş gücünün beceri ve yeteneklerini geliştirmek yerine yeni teknoloji satın almaya daha fazla sermaye yatırımı yapan yüzde 54'lük kesim tarafından da yansıtılıyor. 2021 yılında bu oran yüzde 49 seviyesinde idi.

Siber güvenlik kritik önemde

Ankete katılanların büyük çoğunluğu, güçlü siber stratejinin kilit paydaşların güvenini kazanmak için kritik öneme sahip olduğu konusunda hemfikirdir (yüzde 82). Dahası, yüzde 84'ü bilgi güvenliğini rekabet avantajı elde etmelerine yardımcı olacak stratejik bir işlev olarak görüyor. 2021 yılında siber saldırılara karşı hazırlıklı olduklarını söyleyen CEO'ların oranı yüzde 48'e iken 2022 yılında bu oran

yüzde 59'a yükseldi. Yüzde 76'sı ise ortak ekosistemlerini ve tedarik zincirlerini korumanın kurumlarının siber savunmasını oluşturmak kadar önemli olduğunu söylüyor.

ESG çalışmaları finansal performansını artırıyor

CEO'lar ESG (çevre, sosyal, yönetim) programlarının finansal performanslarını artırdığı konusunda hemfikir (yüzde 44); bu oran bir yıl önce yüzde 40'tı. CEO'ların yüzde 59'u paydaşların ESG konularında daha fazla raporlama ve şeffaflık talebinin önemli ölçüde arttığını düşünüyor (2021'de yüzde 48). Hatta sigorta sektöründeki CEO'ların yüzde 28'i çalışanların ve yeni işe alınanların da daha fazla ESG raporlaması ve şeffaflığı talep ettiklerini belirtiyor. Bu oran 2021'de yüzde 3 seviyesindeydi. Yüzde 81'i paydaşların sosyal konulara gösterdikleri hassasiyetin artmaya devam edeceğine inanıyor (2021'de yüzde 60). CEO'ların yüzde 22'si ise paydaşların "yeşil yaklaşım ile göz boyamaya" dair şüphelerinin arttığını belirtiyor. (2021'de yüzde 12).

En önemli operasyonel öncelikler yetenekleri çekmek

Sigorta sektöründeki CEO'ların yüzde 77'si beklenen resesyona hazırlık için önümüzdeki 6 ay içinde işe alımları dondurdu veya dondurmaya planlıyor. Yüzde 84'ü ise önümüzdeki 6 ay içinde çalışan tabanını küçültmeyi düşünüyor veya düşünecek. CEO'lar kısa vadede çalışan sayısını azaltmayı düşünseler de daha uzun vadede olumlular. Yüzde 87'si önümüzdeki 3 yıl içinde iş gücünün boyutunu artırmayı planladıklarını söylüyor. Dahası yüzde 24'ü, 3 yıllık büyüme hedeflerine ulaşmak için en önemli operasyonel önceliklerinin yetenekleri çekmek olduğunu söyledi. Sigorta CEO'larının yaklaşık dörtte üçü (yüzde 74) enflasyon/yükselen hayat pahalılığı baskısı altında yetenekleri elde tutmanın en önemli konu olduğu konusunda hemfikir.

Getir'in Global CFO'su Osman Yılmaz oldu



Üç kıtada 9 ülkede faaliyet gösteren Getir, Global CFO'su olarak Osman Yılmaz'ı göreve getirdi. Yeni rolüne, finans, finansal teknolojiler, operasyon ve risk yönetimi alanlarındaki 16 yılı aşkın bilgi ve deneyimini taşıyacak olan Yılmaz, Getir'in küresel finans stratejisinin kurgulanmasına ve finans operasyonuna liderlik edecek. Getir'e katılmadan önce Turkcell'in CFO'luğunu 2018 yılından bu yana yürüten Yılmaz, şirketin finansal teknolojiler alanındaki

dönüşümünde ve büyümesinde kilit rol oynadı. Kariyerine İş Bankası'nda başladıktan sonra sırasıyla TEB ve HSBC'de finansın farklı alanlarında liderlik görevleri üstlenen, Matematiksel Finans alanında doktora sahibi olan Yılmaz, Boğaziçi Üniversitesi'nden Finans Mühendisliği alanında yüksek lisans ve London School Economics / İstanbul Bilgi Üniversitesi'nden Ekonomi ve Yönetim alanında lisans derecesine sahip.

Octet Türkiye'nin CTO'su Sevgen oldu



Şirketlere tahsilat ve ödeme çözümleri sunan Octet Türkiye'nin teknoloji stratejilerinin ve çözümlerinin geliştirilmesinde Fatih Gökhan Sevgen, CTO olarak görev alacak. Yüksek lisans eğitimini Bilişim Sistemleri Mühendisliği alanında tamamlayan Fatih Gökhan Sevgen, profesyonel iş hayatına yazılım uzmanı olarak 2010 yılında başladı. Turizm, iletişim ve finans sektörlerinde teknoloji ve yazılım projeleri

geliştiren Sevgen, geçmişte LC Waikiki, Jolly Tur gibi markalarda görev aldı. 2018 yılında Figopara'da fintech dünyasına giriş yapan Sevgen, ödeme sistemleri, tedarikçi finansmanı ve skorlama gibi alanlarda projeler üretti. Fintech dünyasında birçok alanda deneyimi olan Fatih Gökhan Sevgen, Octet Türkiye'nin yenilikçi teknoloji projelerinin ve stratejilerinin üretilmesine ve geliştirilmesine liderlik edecek.

GTech'in yönetim kadrosunda yeni isim



GTech'in yönetim kadrosuna Tolga Yıldırım, Genel Müdür Yardımcısı olarak katıldı. Yıldırım; veri ambarı, iş zekası, analitik ve risk yönetimi konularındaki 27 yıllık derin tecrübesiyle GTech iş süreçlerinde aktif rol oynayacak. 1995'de İstanbul Teknik Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünden mezun olan Tolga Yıldırım, 2000'de aynı üniversitede

MBA Programı kapsamında yüksek lisans eğitimini tamamladı. 1995'de iş hayatına Arçelik'te başlayan Yıldırım, burada hem analist hem de çeşitli projelerde proje lideri olarak görev aldı. 1999 - 2006 arasında Yapı Kredi Bankası'nda Kurumsal Veri Ambarı Lideri olarak çalışan Yıldırım, 2006 - 2015 arasında Oracle Türkiye'de sırasıyla Temel Çözüm Danışmanı, Doğu ve Orta Avrupa BI Satış Öncesi Danışmanlık Müdürü ve ECEMEA Kıdemli Satış Müdürü olarak görev aldı. Son olarak 2015 - 2022 yılları arasında Garanti BBVA Teknoloji'de Veri Analitiği ve Risk Yönetimi Uygulamaları Direktörü olarak altı ayı ekibe liderlik yapan Tolga Yıldırım, kariyerine GTech bünyesinde Genel Müdür Yardımcısı olarak devam edecek.

Sipay'de üst düzey atama

Şirketlere ödeme sistemleri alanında 360 derece çözümler sunan inovasyon odaklı finansal teknoloji şirketi Sipay'ın İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı Aslı Ulusoy oldu. St. Georg Avusturya Lisesi'nin ardından İstanbul Üniversitesi İngilizce İşletme Bölümü'nden mezun olan Aslı Ulusoy, iş hayatına Demirbank'ta MT olarak başladı. Şube ve genel müdürlük deneyimlerinin ardından, Garanti Ödeme Sistemleri'nde Pazar Ortaklıkları Yöneticisi olarak görev alan Ulusoy, 2002'de Yapı Kredi Bankası'nda Üye İşyeri Pazarlama ve Ortaklık İlişkileri bölümünde yönetici olarak çalışmaya başladı. Yapı Kredi Bankası'ndaki kariyerinde Üye İşyeri Pazarlama ve Ortaklık İlişkileri Direktörü olarak ödeme sistemleri kart kabul ürün yönetimi, iş geliştirme, kurumsal iş ortaklıkları ve satış fonksiyonlarının başına geçti. 2021'de Boyner Holding bünyesindeki Hopi'de Ticari İş Ortaklıkları Genel Müdür Yardımcısı olarak görev alan Ulusoy, Sipay'de İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı görevini üstlendi.

Tansu Yeğen, Appcircle CEO'su ve Kurucu Ortağı oldu

Merkezi Delaware, Amerika'da bulunan mobil yazılım derleme, test ve yayınlama (DevOps) şirketi Appcircle, Tansu Yeğen'in dünya çapındaki operasyonlarından sorumlu olarak CEO ve Kurucu Ortak olarak Appcircle ekibine katıldığını duyurdu. Appcircle, mobil uygulamaların "Sürekli Entegrasyonu" ve "Sürekli Teslimatı" (CI/CD) için kullanımı kolay bir platform sağlıyor. Tansu Yeğen, Almanya, Ukrayna ve Türkiye'de önde gelen teknoloji ve telekom şirketleri için satış yönetimi ve stratejisi, ortaklıklar ve operasyonlar konusunda 30 yıldan fazla deneyime sahip. Tansu Yeğen, Appcircle'a, son 4.5 yıldır Avrupa Başkan Yardımcısı olarak görev yaptığı ve 80'den fazla ülkenin bulunduğu bir bölgeyi yönettiği UiPath'ten katıldı.

Dijitali odağına alan Sabancı Holding'de yeni atama



Küresel büyüme stratejisinde 'yeni ekonomi'yi odağına alan Sabancı Holding, organizasyon yapısında da bu yönde bir değişikliğe gitti. Dijital teknolojiler, organizasyon yapısında yeni bir iş kolu olarak ele alınırken, oluşturulan Sabancı Holding Dijital Grup Başkanlığı görevine de Max Speur atandı. Geçmiş dönemde çok sayıda bilişim ve teknoloji şirketinin üst düzey yöneticiliğini yapan Max Speur, yeni organizasyon yapısı kapsamında SabancıDx, Radiflow, SEM ve Teknosa şirketlerinin büyüme süreçlerine liderlik edecek. Max Speur'un teknoloji ve IT hizmetleri alanında 30 yıllık deneyimi var. Kariyerine 1992 yılında Royal Dutch Shell'de Finans ve Pazarlama Analisti olarak başlayan, 1993-2001 arasında Logica'da farklı yönetsel pozisyonlarda görev aldıktan sonra

kariyerine IBM'de devam eden Speur, 2001-2003 arasında IBM Business Consulting Services'te Amsterdam'da İş Ortağı-Yönetici Müdür, 2003-2005 arasında IBM Global Services'te Asya Pasifik, Şanghay bölgesinde İletişim Sektörü Lideri olarak görev aldı. 2005 yılında Singapur ve Melbourne'da Hewlett Packard Enterprise Services Başkan Yardımcılığı ve Satış ve Endüstri Liderliği görevlerine atanan Speur, 2011 yılında AT10TION Group'u kurdu. 2012'de SunTec Business Solutions'a katılarak İngiltere, Singapur, Birleşik Arap Emirlikleri, ABD ve Hindistan'dan sorumlu CCO & COO olarak görev yapan, 2017'de CCS Connects'in CEO'su olarak atanan Speur, 2011'den bu yana AT10TION Group'un Kurucusu ve CEO'su olarak görevini yürütmektedir.

Etkinlikleriniz ile ilgili bilgileri bthabersirketleri.com/EtkinlikDuyuru adresine girebilirsiniz.

Türkiye'nin Operatör Bağımsız Veri Merkezi



Premier DC
Veri Merkezi

BThaber

ETKİNLİK TAKVİM!

ETKİNLİKLER

20 Mart 2023

CxO - Spago İstanbul Buluşması
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

21 Mart 2023

CxO - Galata'da Avlu Buluşması
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

28 Mart 2023

Kriz ve Afet Sürecinde İş Sürekliliği
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

6 Nisan 2023

Verinin Yedeklemesi ve Güvenliği
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

18 Nisan 2023

Büyük Veri ve Analitik
Dijital Etkinlik
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

4 Mayıs 2023

CxO - Sirkeci Gar
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

8 Mayıs 2023

BThaber Bowling Turnuvası
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

6 Haziran 2023

TechFinTech 2023
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

9 Ağustos 2023

Bilişim 500 Ödül Töreni 2023
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

23 Kasım 2023

Bilişim Zirvesi'23
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilismzirvesi.com.tr

Yenilenebilir enerji, kurumsal prestij noktası

Merhaba,

Ziyadesiyle tatsız günlerden geçiyoruz desem ayıp olmaz sanırım. Standart sorunların üstüne önce deprem, sonra deprem bölgesine yağın ve sel olan yağmur, üstüne geri sayımda olduğumuz seçim derken önümüzü görmek, değil orta vadeli, birkaç gün sonrasında düşünerek plan program yapmak zor hale geliyor. Dilerim her açıdan sıkıntılı olan 2023 ilk çeyreğin arkası biraz olsun iyi gelsin. İş hayatında sular durulmuyor. Patron da olsanız çalışan da yeni normal ile rota çizmek, aslında hiç kimse için kolay değil. Son dönemde öne çıkan 'sessiz istifa' kavramı da iş dünyası için endişe sebebi. Şapka Koçluk Eğitim Danışmanlık kurucusu Müge Çevik, iş yerlerinde performans sistemleri düzenlenmedikçe, yönetici rolleri net olarak tanımlanmadıkça ve verimliliğin önemi kavranmadıkça sessiz istifa'nın da çalışma hayatının gündeminden düşmeyeceğini belirtmiş. Müge Çevik'e göre; çalışma hayatında her iş bir sözleşmeye tabi. Ama çalışanlar iş akitlerinde yazan alma & verme taahhütlerini bazen unutuyor. İşte bu nedenle firmaların çalışanlarına arada bir iş akitlerini hatırlatmaları ve karşılıklı olarak beklenti ve olan bitenleri güncellemesi önemli. Yapılan geri bildirimler, taraflar arasında doğru bir iletişim anlamına geliyor. İş hayatı odağında iyi haberlerim de var. Nitelikli genç istihdamının artırılması amacıyla çalışmalar yürüten Eksim Holding,

Genç Enerji MT Programı'nın üçüncüsünü hayata geçirmiş. 9 Nisan'a kadar <https://eksimgencenerji.com/> sitesinden sürecek olan başvuru sürecinin ardından Genel Yetenek Testi, İngilizce Testi ve Video Mülakat aşamalarından başarılı olan adaylar ile İstanbul ve Diyarbakır illerinde gerçekleştirilecek mülakatlar sonrasında Finans, Teknoloji, Pazarlama gibi çeşitli bölümlerde çalışmaya başlayacaklar. Genç Enerji MT Programı; enerjiden gıdaya, yenilenebilir kaynaklardan sermaye yatırıma kadar farklı sektörlerde eğitim ve deneyim imkânı sunacak. Sodexo ve İhtiyaç Haritası, depremin ardından, bölgedeki yaraları sarmak üzere Yanında Platformu'nu hayata geçirdi. Gençlerin eğitim hayatlarının iyi koşullarda devam etmesinin önemine inanan Sodexo, Yanında Platformu kapsamında, İhtiyaç Haritası aracılığıyla, depremden etkilenen üniversite öğrencilerine, 3 ay boyunca aylık 1.300 TL tutarında yemek ve gıda desteği sağlamayı hedefliyor. Destek projesinin can suyu olarak ilk etapta 100 öğrencinin 3 ay boyunca yemek ve gıda ihtiyacını karşılamayı taahhüt eden Sodexo, önümüzdeki süreçte daha fazla gence ulaşmayı ve İhtiyaç Haritası web sitesi <https://www.ihtiyacharitasi.org/> üzerinden verilecek destekler ile bu dayanışmayı büyütmeyi hedefliyor. Takibimizde olsun, kesintisiz destek artık esas öncelik çünkü. Deprem bölgesinde yaşayan ve

felaketten etkilenen 100'den fazla bursiyerine maddi ve manevi destek çalışmalarını sürdüren Anadolu Vakfı ise bursiyerleri için "Deprem Psikolojisi" etkinliği düzenlemiş. "Bursiyer Eğitim ve Gelişim Programları" kapsamında, Uzman Klinik Psikolog katılımıyla gerçekleştirilen çevrimiçi etkinlikte deprem travmaları, bu travmalar ile yaşamın ve başa çıkabilmenin yolları ele alınmış. Vakıf ayrıca deprem bölgesinde yaşayan ve depremden etkilenen bursiyerlerine ek burs ödemesi de yapmış. Çevreci bir başarı hikayem var. Sürdürülebilir bir gelecek için karbon ayak izini azaltmayı hedefleyen, tasarruf tedbirlerini, sürdürülebilir çalışma stratejilerini esas alan bir anlayışla 1953 yılından beri demir çelik sektöründe konumlanan Özkan Çelik, CK Enerji Akdeniz Elektrik aracılığı ile Uluslararası Yenilenebilir Enerji Sertifikası (I-REC) alan kurumlar arasına katılmış. I-REC (Yenilenebilir Enerjisi Sertifikası); RECs International tarafından geliştirilen elektriğin yenilenebilir enerji kaynaklarından üretildiğini belgeleyen uluslararası bir sertifikasyon sistemi. Uluslararası bağımsız bir kuruluş olan IREC Foundation tarafından verilen ve denetlenen bu sistemde, yenilenebilir enerji tesislerinde (güneş, rüzgâr, hidroelektrik, jeotermal ve biokütle) üretilen her 1 MWh elektrik karşılığında bir sertifika oluşturuluyor. Yetkili enerji şirketleri de bu sertifikalar ile talep eden müşterilerin elektrik enerjilerinin yenilenebilir enerji

kaynaklarından karşılanması sağlanmasına destek veriyor. Avrupa Birliği (AB) ülkeleri başta olmak üzere, gelişmekte olan ülkelerdeki firmalar, satın aldıkları ürünleri üreten tesislerin yenilenebilir enerji sertifikası almasını şart koşarken, karşılığında çeşitli avantajlar da sunabiliyorlar. Sertifika ile Özkan Çelik, 2023 süresince elektrik tüketimini "Yenilenebilir Kaynaklardan" karşılamış olacak. Bu, aynı zamanda demir çelik sektöründe faaliyet gösteren bir firmanın Türkiye'de gerçekleştirdiği en büyük yeşil enerji kullanım anlaşması. Her sektörde her ölçekte şirketle yeni başarı hikayeleri olur umarım. Haftaya noktayı, değerli bir gazeteci dostumuzun kitabı ile koyuyorum: Melih Bayram Dede'den 'Teknoloji ve Hayat'. Sosyal medyanın toplum üzerindeki etkilerini sorgulayan gazeteci Melih Bayram Dede'nin sosyal medyadan yapay zekâyâ, fiber internetten algoritmaların geleceğine kadar birçok farklı konuda teknoloji gündemini değerlendirdiği kitapta sosyal medya şirketlerinin politikaları ve toplumsal etkileri inceleniyor. Liz Yayınları'ndan çıkan kitapta, 'Algoritmanın götürdüğü yere gitme', 'Bilgi ararken algı yönetimi kurbanı olmak' ve 'Kâr hırsı mahremiyeti örseliyor' gibi konu başlıkları altında sosyal medya şirketlerinin politikalarının toplum üzerindeki etkisi sorgulanıyor. Bize de kitabı edinip daha fazlasını okumak düşüyor. Haftaya görüşmek üzere,

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

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 28
SAYI 1392
20 - 26 MART 2023

www.bthaber.com

www.linkedin.com/groups/BThaber
twitter.com/bthaber
www.facebook.com/BThaber

Abone ve Dağıtım
btabone@bthaber.com.tr

Bültenlerinizi
bulten@bthaber.com.tr
adresine gönderebilirsiniz

Global venture investments slowed down

KPMG's Venture Pulse report has been released, revealing the key trends, opportunities and challenges facing the venture capital market. According to the report, global venture investment (VC) continued its fourth consecutive decline in the last quarter of last year. In the fourth quarter, in which 7 thousand 641 investment transactions were realized, the total investment amount was 75.6 billion USD.

Alternative energy and electric vehicles became the most important area of interest for investors in all regions in the fourth quarter of last year. China-based GAC Aion has raised 2.56 billion USD in funding, it was followed by USA-based TerraPower 830 million USD and Form Energy 450 million USD, China-based SPIC Hydrogen Energy 631 million USD and Voyah Car Technology 631 million USD, Estonia-based Sunly 196 million USD and Belgium-based Tree Energy Solutions 129 million USD. In addition to healthcare and biotechnology with B2B solutions, fintech continued to attract the attention of VC investors globally.

Evaluating the report, KPMG Turkey Mergers and Acquisitions Consultancy Partner Gökhan

Kaçmaz said that: "Despite strong fundraising activities, 2022 has been a challenging year for venture capital investments globally. Venture investments in all regions decreased compared to the previous quarter. The ongoing war in Ukraine, rising interest rates, high inflation levels and global recession concerns combined to reduce investments, especially in the second half of the year. As we enter the first quarter of 2023, global venture investments are expected to remain stagnant due to the uncertainty in the markets.

Mega investments targeting China-based companies

According to the data in the report, while the Americas continued to receive the largest share of global VC investments in the last quarter of last year, the USA made up the majority of these investments. Asia ranked second by far, despite attracting six mega-investments of 500 million USD or more in the same quarter. Europe was the region with the sharpest decline in VC investment, down nearly 40% compared to the third quarter of 2022. The majority of mega investments of over 500 million USD were made in China-based companies. GAC Aion attracted 2.56 billion USD investment, while SHEIN 1 billion, SPIC Hydrogen Energy 631

million, Voyah Car Technology 631 million, ESWIN Material 562 million and Fei Hong Technology 537 million USD.

In the fourth quarter, several global technology companies announced significant cost-cutting measures, notably cutting staff and real estate assets. Efforts to reduce costs were also seen in the venture capital market. Startups have worked to protect their cash, delay new rounds of funding, and respond to pressure from their investors to be more efficient. Prioritizing cost reduction has also extended to companies operating in a wide variety of industries.

The energy sector stands out

In 2022, the interest of global venture capital investors in all areas of energy increased rapidly due to the government policies that started to give priority to energy independence and the impact of many companies that turned to energy alternatives in the face of rising energy costs. Numerous energy subsectors attracted large-scale investments in the fourth quarter, including alternative energy vehicles, battery technologies, and alternative energy generation and distribution technologies. In addition, solutions

related to clean technology and ESG attracted great interest from VC investors.

According to the report, in the first quarter of this year, the global venture capital market is expected to continue to be challenged, and consumer-oriented businesses are expected to suffer the most. Especially in the USA, the IPO door will probably be closed in 2023. As companies' cash declines, investment rounds will likely increase over lower valuations, and there will be an increase in M&A activity. There is also the possibility that some unicorn initiatives will fail in the next few quarters globally. Given the ongoing energy crisis in Europe, as well as concerns about sustainability and climate change, the energy sector will likely remain on the agenda as investors continue to invest heavily in alternative energy technologies, electric and hydrogen-powered vehicles and battery storage. Globally, cybersecurity, B2B solutions, healthcare and biotechnology, regulatory technologies (regtech) and military applications will continue to be attractive areas for VC investments. Artificial intelligence investments are also expected to increase in the long run.

Turnkey solutions for Fintechs and startups

Expanding its scope of support for prepaid card companies and fintechs, Mastercard has developed the Fintech Express program to facilitate the partner search process of fintechs and to meet their demands for rapid access to the market. The program also aims to mediate the access of licensed institutions to new markets by increasing their awareness at the global level.

Fintechs and startups participating in the Fintech Express program

have the opportunity to offer their prepaid card products to the market within weeks with the "Fast Track" feature. The program optimizes the time spent on each fintech and/or startup collaboration by pre-approving the processes during the issuance of prepaid cards by licensed card manufacturers offering "platform as a service". The program, which aims to increase the cooperation between fintechs and licensed card manufacturers offering "platform as a service", offers different Mastercard products to

fintechs and startups as well as fast card issuance.

Integration and cybersecurity together

Startups participating in the Fintech Express program can benefit from Mastercard Academy courses to improve their businesses and increase their knowledge about the payments industry. You can also benefit from the MasterSME platform, which consists of various discounts and advantages offered by Mastercard for SMEs.

Fintechs participating in the program can receive fast and secure payments by integrating Mastercard's card storage infrastructure, Masterpass. With Mastercard's masking technology, Masterpass, which prevents the consumer's information from coming out, makes it easier for consumers to complete their payments without any problems. Mastercard also provides security support to fintechs with its cyber security services RiskRecon and Threat Scan. Fintech Express offers the following:





- Accelerated card printing process
- Access to the Mastercard Academy, which will enable Fintechs to develop their competencies in Mastercard processes
- Access to the “Mastercard Consulting” trend report specific to e-money institutions and fintechs
- Access to Mastercard’s innovative digital and cyber security solutions
- Access to MasterKobi special discount packages for Fintechs

Technological applications contribute to the recovery from the earthquake?

25 innovative startups operating under Turkey’s entrepreneurship and innovation hub, İTÜ ARI Teknokent’s Incubation Center İTÜ Çekirdek continue to reach hundreds of people in need of help in the region with the technologies they offer against the earthquake disaster that took place in Kahramanmaraş and affected many cities. Startups, which launched 25 technological applications that can be used mostly online or mobile immediately after the earthquake, continue their efforts to improve the devastating effect of the disaster as soon as possible. These startups are: Assistbox, BlindLook, Bugbounter, Bulut Klinik, Classest, Evbee, Psychologist at Home, From your eyes, Gonullupsikolog.org, Hummingdrone, inSuppliers, Kanka Host, Kidolog, Laska Technology, Microfon, Missafir, Musichool, Octo, Peace Therapist , RePG Energy, Sesver, Stemist Box, Steto, Terappin, Walkers. The earthquake disaster, which took place in Kahramanmaraş and deeply affected the lives of millions of people in 11 cities in total, also mobilized İTÜ

ARI Teknokent, one of Turkey’s leading technocities. İTÜ ARI Teknokent started a Disaster Relief Campaign from the first moment of the earthquake and supported the works in the region with many companies within its body. With a total of 25 technological applications that can be used online or mobile, startups that provide services to meet the shelter, health and psychological support needs of earthquake victims, as well as providing communication between earthquake victims who need help under the rubble and those who can help, continue to work to develop new technologies.

İTÜ Çekirdek startups are ready for earthquakes with the responsibility they take

Emphasizing that Turkey’s earthquake reality and the measures that can be taken against this disaster gained more importance with the earthquake that took place in Kahramanmaraş, İTÜ ARI Teknokent General Manager Prof. Dr. Attila Dikbaş said that: “Our country, which has some of the most

active fault lines in the world, once again remembered this fact with the Kahramanmaraş earthquake we experienced. We, as İTÜ ARI Teknokent, provided the necessary coordination from the first moment of the earthquake and delivered our aid to the region in a fast and coordinated way, both financially and physically, through existing organizations. In addition, the advantage of having the largest entrepreneurship ecosystem among technocities has given us a separate responsibility. With the support we provide, our Incubation Center, which has contributed to the success stories of young entrepreneurs in our country on a global scale for more than 10 years, has also voluntarily started support projects and campaigns within the scope of İTÜ Çekirdek. From the first day of the earthquake disaster, we received the news of 25 projects and support from our entrepreneurs in the first month. We anticipate that the number will not be limited to this, but will continue to increase in the coming days.”

There are 11 technocities in the earthquake-affected areas

Stating that there are currently a total of 97 Technology Development Zones in Turkey, Prof. Dr. Attila Dikbaş continued his words as: “Technocities, where universities, research institutions and industrial organizations carry out their research, development and innovation activities in the same environment, play a key role in the growth of the economy in our country with the national development mobilization based on technology. Currently, there are 11 techno-cities in the cities located in the earthquake-affected regions. We keep in touch with them at any time regarding the current situation and get information about the process. Together with İTÜ ARI Teknokent and our startups, we will continue our projects and practices for the region in the upcoming period. In addition, a project is being prepared for seismic isolator project and legislative proposal studies according to earthquake zones, structure type, structure and foundation projects in İstanbul.”

The courier profession is transforming thanks to digital

Bringing digital contract management and identity verification services to the doors of its individual and corporate customers, the Digital Courier Platform carries out processes such as opening a GSM line by verifying people and identity at the door, subscription activation of institutions, and bank card delivery in return for signature, as well as contract transportation. Unlike traditional signature processes, the Digital Courier Platform, which enables the documents to be signed at the door with digitally verified persons

remotely or via couriers, and shares the document with both the sender and the signer when the signature process is completed, besides contract transportation and activation at the door, the Digital Courier Platform provides valuable information such as money, smart phone. It also makes deliveries. Digital Courier CEO Oral Başer stated that the company created a different field in the courier industry with the training it provided, and said: “We are transforming the courier profession. Digital Courier will also be an important opportunity for women’s

employment.” Stating that while service-based models are growing, they will develop features that will include people who want to do digital courier services as a mass source, and emphasized that they plan to expand this platform structure to Europe, Central Asia and Gulf countries. Platform couriers, called ‘digital transformation consultants’, participate in the training program prepared jointly with Boğaziçi University Lifelong Education Center before starting work. Candidates who receive training on many different topics such as in-house vision and

responsibilities, customer-oriented service, and protection of personal data are entitled to become a Digital Courier if they get a passing grade in the proficiency exam they took at the end of the training. Couriers absolutely do not see the data and documents they carry. Data and documents are loaded onto the tablet in the hands of the couriers and can only be opened with the password previously sent to the customer. After the courier confirms the identity of the customer at the door, the necessary documents are signed again on the tablet.

M L Ş I L Ç N Y C M G L C V N Y Ç R G C Ç R K K M
D N Ç E M Ü D İ G S D A N I Ş M A N L I K N G C S
T V D M S Ö T R Ü G R K E T V L N M G C S Y A L Ö
Ü C D N I E S V N M S Ş N Y M L M S N P E R G R K
S G T G İ G M Ü Ş T E R İ G C Y S T G N R G C Y C
R M S Ş G S N I E S Y A R S G P C R N Y K Ö R K Y
V Ü R K E T C E S M C S T E L E M A R K E T İ N G
M V S M Y Ş D R E N I E M S V Y Z C G C Y K R M K
S E M Y S T T Y R M S R D M N Y S A C N P K R S Ü
V R S M E S T E C Ş M C Y M E Ü E R Y E L E C Ö Y
M İ V C R E E M D Ö Y G D S M Ö S A Y A G E Y A L
Y M K S O S Y A L M E D Y A Y Z C Ş R G S R M S R
E Ş R Y A V R Ö Ş R Y R C M S Ö M T Y K E P S E Ü
R Ö R K E T N Y D C Z C E G E M S I G C Y A Ü R M
O E M O R M E D M E D Ş Z C R Ş Z R C Z A Z C B S
M Ö Y C R C A E S R R N Y G İ Ö C M Y A L P B Ü Ö
Ş R Z E P O S T A C M M E G Y Z C A B Ü M A Ü R P
Ö Z O R E R Ö O R M T Y A M B C Y A R Y S Z T Y Ü
M E D Z M S T S Y B R Ü A R Ü A O B Y A Ö A Ü O Ü
O R Z K A M P A N Y A B Y A A Y M S Ö R B R C Y A
Ü Y A S S R Ü A Y Ö Y O M Ü R R K E T M Y L Y M B
R Y Y Ö A Y R L O B K B S T Y A M S R S Y A L S Y
R M E D Y A R S M Ü B Y O A M A Ü A
L S Y B L Y A T O Y A K A B A Y B R



Buyrun, bizi aramışsınız..

Bilgi için:

man@m2s.com.tr

GELENEKSEL VE DİJİTAL MEDYA TEK BİR TIKLA PARMAĞINIZIN UCUNDA!

Ajans Press, markanız hakkında tüm mecralarda yer alan haberleri **yapay zekâ** modülleri ile takip ederek her sabah size toplu haber sunumu yapıyor.

