



### İş Ortağı Mükemmeliyet Merkezi, eğitim noktası!

TD SYNEX İş Ortağı Mükemmeliyet Merkezi, iş ortaklarının yenilikleri uygulamalarına yardımcı oluyor.



### Dijital stil danışmanı Elsiva

LC Waikiki, yeni dijital stil danışmanı Elsiva'yı tanıttı.



### Kadın teknoloji girişimcilerine destek

Ünlü & Co, GİRVAK işbirliğiyle teknoloji ve yazılım alanlarındaki ekosistem desteklenecek.

# BThaber

1995'ten beri...

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ

## Blok zinciri; kripto paradan çok daha fazlası

Balıkesir'de Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi desteğiyle gerçekleşen 'On Talks Teknoloji ve İnovasyon Zirvesi'nin açılış konuşmasını yapan Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanı Dr. Ali Taha Koç, yapay zekânın giderek artan önemi ve kullanım alanlarına değindi. Koç, "24 amaç ve 119 da tedbirin bulunduğu stratejimizle ülkemizde yapay zekânın gayri safi yurt içi hasılaya katkısını yüzde 5'e çıkartacağız."



## Haberleşme giderleri, enflasyonun gerisinde kaldı

Bir Ailenin Haberleşme Giderleri Raporu'na göre TELKODER, evlerinde bir sabit telefon ile geniş bant internet aboneliği bulunan ve her bireyi cep telefonu hattı sahibi olan 4 kişilik bir ailenin aylık ortalama haberleşme giderinin, bir önceki yıla göre yaklaşık %25 oranında arttığını belirtti.

## Teknoloji yatırımlarında öncelikler - 2023

Cisco güvenlik, ağ verimliliğinin artırılması, sürdürülebilirlik ve yapay zekânın da aralarında bulunduğu, 2023'te öne çıkacak 7 teknoloji trendini derledi. Sürdürülebilirlik, sorumlu yapay zeka, kuantum kriptografi, uygulama ve API güvenliği, çoklu bulut mimarilerinin optimizasyonu, iş sonuçlarına bağlı gözlemlenebilirlik, IoT, tedarik zincirlerine güç katıyor.

## Yapay zeka markette gücünü artırıyor



Migros, yapay zeka temelli Meyve-Sebze Görüntü İşleme Projesi ile reyonlardaki kasa doluluk oranını anlık olarak takip ederek müşterilerine ürün tazeliğini garanti ediyor.

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



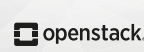
Türkiye'nin

**Operatör Bağımsız**

Veri Merkezi



www.premierdc.com.tr



YERLİ E-POSTA SERVİSİ İLE

**Verileriniz Daha**

**GÜVENLİ**



https://uzmanposta.com



## PRECISELY PLATINIUM PARTNER IBM AS400

### MIMIX - QUICKEDD - İTERA

#### HIGH AVABILITY DISASTER RECOVERY ORTAMI

```
MAIN                                IBM i Main Menu                                System:
Select one of the following:
1. User tasks
2. Office tasks
3. General system tasks
4. Files, libraries, and folders
5. Programming
6. Communications
7. Define or change the system
8. Problem handling
9. Display a menu
10. Information Assistant options
11. IBM i Access tasks
90. Sign off
Selection or command
==> |
F3=Exit  F4=Prompt  F9=Retrieve  F12=Cancel  F13=Information Assistant
F23=Set initial menu
(C) COPYRIGHT IBM CORP. 1980, 2009.
ONLINE                                M 20,7
```

# Blok zinciri; kripto paradan çok daha fazlası

'On Talks Teknoloji ve İnovasyon Zirvesi'; Balıkesir Kent Konseyi Gençlik Meclisi tarafından Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi'nin katkılarıyla 4 Ocak tarihinde 'Herkes İçin Yapay Zekâ' temasıyla düzenlendi.

Tüm disiplinlerden üniversite mezunu gençlerin, katılımıyla gerçekleştirilen zirvenin açılış konuşmasını Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanı Dr. Ali Taha Koç yaptı. Başkan Koç yapay zekânın giderek artan önemi ve kullanım alanlarına değindiği konuşmasında, Teknofest kuşağının dijital yeteneklerini uzmanlığa çevirerek yeni nesil millî teknolojilere imza atacağını vurguladı. Makinaların okumakla kalmadığı; yazabildiği, görebildiği, duyabildiği, konuşabildiği ve düşünebildiği bir dönemin yaşandığını ifade eden Koç; yapay zekâ teknolojilerinin bugün sağlıktan tarıma, güvenlikten oyuna hatta sanata kadar birçok alanda var olmaya başladığının altını çizdi. Koç, Ulusal Yapay Zekâ Stratejisi

ile ülkemizin yapay zekâ alanında yol haritasının belirlendiğini dile getirerek bu alanda genç istihdamın destekleneceğini şu sözleriyle kaydetti: "Müreffeh bir Türkiye için hazırladığımız stratejimizde 6 öncelik belirledik. 24 amaç ve 119 da tedbirin bulunduğu stratejimizle ülkemizde yapay zekânın gayri safi yurt içi hasılaya katkısını yüzde 5'e çıkartacağız. Dijital yeteneklerini yapay zekâ alanında konuşturacak gençlerimizden 50 bin istihdam sağlayacağız."

## NFT'lerin nitelikli ve fikrî yönleri vurgulanıyor

2023 yılında blok zincirinin yaygın kullanım alanları sıralandığında kripto varlık borsalarının ancak 4'ncü sırada kendisine yer bulabildiğini vurgulayan Koç, blok zincirinin kripto paradan çok daha fazlası olduğunu belirtti: Koç, şu noktalara dikkat çekti: "Bu teknolojilerin doğru ve etkin kullanımını sağladıktan sonra bizlere özgü olmasını, bizlerin doğru şekilde yorumlayabilmesini sağlayabilmek gerekir. Bu sebeple

geçtiğimiz sene hayatımızda daha fazla yer eden ve sıkça duyduğumuz NFT kelimesini TDK ile birlikte Türkçeleştirerek dilimize kazandırdık. Yani artık EN-EF-Tİ değil NE-FE-TE diyoruz; NFT'lerin nitelikli ve fikrî yönlerini vurguluyoruz."

## Veriyi bir elmasa dönüştürebilen nitelikli personellere ihtiyacımız olacak

Dr. Ali Taha Koç yapay zekâ ile geleceğin mesleklerinin şekillendiğine dikkat çekerek gençleri bu mesleklere hazırlamak için yapılan eğitim çalışmalarından şöyle bahsetti: "Teknolojinin gelişmesi, dijitalleşmenin artması, yapay zekâ gibi teknolojilerin yaygınlaşması geleceğin mesleklerinin oluşmasını sağlayacak. Türk Beyin Projesi gibi uygulamalarda gördüğümüz üzere veriyi işleyebilen, veriyi bir elmasa dönüştürebilen nitelikli personellere ihtiyacımız olacak. İşte biz de bu sebeple çalışmalarımıza devam ediyoruz. Örneğin, geleceğin en önemli çalışma alanlarından olacak siber güvenlik alanında Türkiye'nin ilk siber güvenlik lisesini İstanbul Teknopark'ta açtık." Nitelikli insan gücünün millî teknolojileri geliştirmede çok önemli olduğunu vurgulayan Koç, gençlerin edinecekleri dijital yeteneklerin uzmanlığa çevrilmesi gerektiğini şu sözleriyle ifade etti: "Doğru politika ve stratejileri belirleyerek etkin

organizasyon yapıları oluşturarak yeni nesil millî teknolojileri geliştireceğiz. Bunu yaparken de nitelikli insan kaynağımızdan yani sizlerden yararlanacağız. Sizlerin tüm bu alanlarda dijital yeteneklerinizi birer uzmanlığa çevirmenizi sağlayacağız. Dijital yeteneklerin seçenек olmaktan çıkıp zorunluluk olduğu günümüzde nitelikli uzmanlar yetiştirmenin, yerli ve millî ürünler geliştirmek kadar önemli olduğunu biliyoruz."

## "Blok zinciri ağında oluşturulmuş dijital kimliklerinizle e-Devlet Kapısı'na erişebileceksiniz"

e-Devlet Kapısı için de çalışmaların aralıksız devam ettiğini belirten Başkan Koç, yeni bir giriş yöntemi olarak blok zinciri tabanlı giriş uygulaması üzerine çalışmaların sürdürdüğünü şu şekilde ifade etti: "e-Devlet Kapısı'nı daha güvenli bir hale getirmek için çift doğrulama gibi sistemleri hayata geçirdik. Bunun yanında, yine güvenli giriş yapabilmemiz için blok zinciri tabanlı giriş uygulamasını e-Devlet Kapısı'na entegre ediyoruz. Blok zinciri ağında oluşturulmuş dijital kimliklerinizle e-Devlet Kapısı'na erişebileceksiniz. Gördüğünüz gibi blok zinciri uygulamalarının kripto paralardan ibaret olmadığını bir diğer ispatı da e-Devlet Kapısı'nda yer almakta." Koç konuşmasının sonunda gençlerden destek alarak Türkiye Yüzyılı'nı dijitalin yüzyılı yapacaklarını ifade etti.

## Haberleşme giderleri, enflasyonun gerisinde kaldı

Serbest Telekomünikasyon İşletmecileri Derneği (TELKODER), her sene sonunda BTK'nın (Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu) yayınladığı verileri esas alarak hazırladığı haberleşme maliyetleri raporunun 2022 yılına ait olanını geçtiğimiz günlerde yayınladı. Bir Ailenin Haberleşme Giderleri Raporu'na göre TELKODER, evlerinde bir sabit telefon ile geniş bant internet aboneliği bulunan ve her bireyi cep telefonu hattı sahibi olan 4 kişilik bir ailenin aylık ortalama haberleşme giderinin, bir önceki yıla göre yaklaşık %25 oranında arttığını belirtti. Bu oranın resmi enflasyon olan %64,27'nin çok altında gerçekleştiğine dikkat çekti.

2021 yılında da yıllık resmi enflasyon TÜFE %36,08 olarak gerçekleşmiş olmasına rağmen, haberleşme giderleri sadece %13,41 oranında artmış ve yine yıllık enflasyonun oldukça gerisinde kalmıştı. TELKODER, dövizde yaşanan artış, kredi

faizlerindeki artış, personel giderlerindeki artış, enerji fiyatlarındaki artış gibi tüm maliyet artışlarından direkt olarak etkilenen haberleşme sektörünün, bu artışları kullanıcı fiyatlarına tam olarak yansıtılmadığına dikkat çekiyor. TELKODER, 2021 yılında Özel İletişim Vergisi'nin (ÖİV) yüzde 7,5'tan yüzde 10'a yükseltilmesine karşı çıkarak dünyanın hiçbir ülkesinde olmayan bu verginin tamamen kaldırılması gerektiğini savunmuştu. TELKODER Yönetim Kurulu Başkanı Halil Nadir Teberci, şu değerlendirmeyi yaptı:

"Son yıllarda düzenli olarak hazırladığımız Elektronik Haberleşmede Aile Giderleri Araştırmasına göre, ailelerin bu yılki haberleşme giderlerinde geçtiğimiz döneme göre %25 artış olmasına rağmen, bu artış enflasyon oranının çok altında kaldı. Biz TELKODER olarak her zaman vatandaşlarımız için uygun maliyetli

haberleşme hakkını savunuyoruz. Bu noktada %10'a yükseltilecek Özel İletişim Vergisi'nin kaldırılması gerektiğini, bu verginin bir örneğinin daha olmadığını ve bu gibi yüklerin insanımızın ucuz haberleşme hizmeti alma hakkını zorladığını da bir kez daha hatırlatmak isterim. Diğer taraftan, temsil ettiğimiz alternatif telekomünikasyon şirketlerinin sürdürülebilirliğinin önemini de üzerinde durmak gerekiyor. Enflasyonun resmi verilerine göre %64 (TÜFE) seviyesinde olduğu, doların da artmasıyla tüm üretim, altyapı, işletme maliyetlerinin etkilendiği bir ortamda sektörün hizmet bütçelerini gerekli oranda artırmadığını, iyileşme oranının kısıtlı kaldığını belirtmek isterim. Bu noktada bir denge kurulmalı ki vatandaşlarımız alternatif ve kaliteli haberleşme hizmetine, güncel ekonomik şartlar özelinde uygun sayılabilecek fiyatlarla ulaşabilsinler."



# 'Yeşil Dönüşüm Odaklı Çağrı'ya sürekli başvuru yapılabilir!

Birlikte Başarım Modeline Dayalı Sanayi Yenilik Ağ Mekanizması (SAYEM) kapsamında açılan 'Yeşil Dönüşüm Odaklı Çağrı'ya sürekli başvuru yapılabilir. Birlikte çalışma ve birlikte başarım modeline dayalı Sanayi Yenilik Ağ Mekanizması (SAYEM) 'Yeşil Dönüşüm Odaklı Çağrı'ya; özel sektör, üniversite ve kamu iş birliğiyle oluşturulacak olan

Ar-Ge ve Yenilik Platformları başvurabilecek. Birlikte çalışma ve birlikte başarım modeline (co-creation) dayalı destek mekanizması olan Sanayi Yenilik Ağ Mekanizması (SAYEM) çağrısına özel sektör, üniversite ve kamu iş birliğiyle oluşturulacak olan Ar-Ge ve Yenilik Platformları başvurabilecek. Bu platformlar aracılığıyla Ürünleştirme Yol

Haritalarının (ÜYH) oluşturulması ve bu Yol Haritaları çerçevesinde yeşil dönüşüme yönelik ürün veya ürün grubu geliştirilmesine yönelik faaliyetler desteklenecek.

## Proje başvuruları PRODİS üzerinden 23 Ocak'tan itibaren alınacak

Türkiye ekonomisi ve sanayisinin yeşil dönüşümü; kapsayıcı ve sürdürülebilir bir büyümenin tesis edilmesinin yanı sıra ülkemizin AB başta olmak üzere, üçüncü ülkelere ihracatında rekabetçiliğinin korunması ve güçlendirilmesi için elzem görülmekte. Bu alanda, atılacak adımlar aynı zamanda ülkemizin küresel değer zincirlerine entegrasyonunun geliştirilmesi ve uluslararası yatırımlardan alacağı payın artırılması bakımından da önem teşkil ediyor. Yeşil Dönüşüm çağrısıyla Yeşil Mutabakat

kapsamında belirlenen hedeflere katkı sağlanması amaçlanıyor. Proje başvuruları TEYDEB Proje Değerlendirme İzleme Sistemi (PRODİS) üzerinden 23 Ocak 2023 tarihi itibarıyla alınmaya başlanacak. TÜBİTAK tarafından ayrıca bir duyuru yapıldığı kadar çağrılar sürekli başvuruya açık olacak. Başvuru öncesinde çağrı ile ilgilenenlerin sayem.basvuru@tubitak.gov.tr adresine e-posta atarak TÜBİTAK SAYEM sorumlularıyla ön görüşme talep etmesi önerilmektedir. Böylece TÜBİTAK tarafından da platformların oluşması ve gelişmesine katkı sağlanması hedefleniyor. Detaylara <https://tubitak.gov.tr/tr/duyuru/birlikte-basarma-modeline-dayali-sanayi-yenilik-ag-mekanizmasi-sayem-kapsaminda-acilan-yesil-donum-linkinden-erisilebilir>.

## Eğitimde teknolojinin kullanımı irdelendi

Milli Eğitim Bakanı Mahmut Özer, teknolojiye dönüşümün toplum üzerindeki etkilerinin ele alındığı, 5 Ocak tarihinde düzenlenen 'Teknolojinin Kullanımı, Sorunlar, Çözümler ve İçerik Geliştirme Çalıştayı'na katıldı. Bakan Özer; tarihsel süreç içinde farklı dönüşümler geçiren teknolojik gelişmelerin ele alınması, Türkiye'nin durumunun değerlendirilmesi, teknolojiye dönüşümün toplum üzerindeki etkileri, dijital içerikler, içeriklere erişim ve bu içeriklere dayalı sosyal mühendislik kavramının irdelenmesi, sorunların tespiti ve bu sorunlara çözüm önerileri getirilmesi amacıyla düzenlenen 'Teknolojinin Kullanımı, Sorunlar, Çözümler ve İçerik Geliştirme Çalıştayı'na katıldı.

### Hedef: Bilim sanat merkezlerinin tüm ilçelerde yaygınlaştırılması

"Mart 2023 itibarıyla Türkiye Cumhuriyeti tarihinde ilk kez eğitimin tüm kademelerinde okullaşma oranlarını yüzde 99'a çıkarmış olacağız" ifadesini kullanan Özer, "Bunu yaparken eğitimde kaliteyi göz ardı etmiyoruz. Eğitimde fırsat eşitliğinin birinci adımı eğitime erişim, ikinci adımı da herkesin kaliteli eğitime erişmesini sağlamaktır. Türkiye her girdiği döngüden, uluslararası öğrenci başarı araştırmalarında puanlarını ve sıralamasını sürekli artırarak çıkıyor. Yani kitleselleşmeyi sağlarken kaliteyi de sürekli iyileştiriyor" dedi. MEB'in son yıllardaki gelişmelerle beraber iş gücü piyasasının ihtiyaç duymuş olduğu nitelikli insan kaynağını da yetiştirmek için çaba sarf ettiğini dile getiren Özer, mesleki eğitimde ve diğer alanlarda eğitimin kalitesini

artırmak için sürekli çalışıldığını söyledi. Özer, "Bilim sanat merkezlerimiz; akademik ve sanatsal anlamda özel yeteneği olan öğrencilerin yeteneklerini geliştirmek için ilave destek sunan eğitim birimleri. Bilim sanat merkezlerimizin sayısı iki sene önce tüm Türkiye'de 185 idi. Biz istedik ki başarılı çocuklarımız bilim sanata erişmek için başka bir ilçeye gitmesin. Onun için 2022 yılında bu sayıyı 379'a çıkardık. 2023 yılındaki hedefimiz, bilim sanat merkezlerini tüm ilçelerimizde yaygınlaştırmak. Yani her ilçede bir bilim sanat merkezi kurmak" şeklinde konuştu.

### ÖBA sayesinde öğretmenler 250 saat eğitim aldı

Konuşmasında fikri mülkiyet ve sınai hakların önemine vurgu yapan Bakan Özer, gelişmiş ülkelerin en fazla yatırım yaptığı alanların fikri mülkiyet, faydalı model, marka tescil ve patent olduğunu belirterek "Eğer biz temel eğitim ve ortaöğretimde fikri mülkiyetle ilgili bir kültürü yaygınlaştırmazsak teknolojiyi kullanan, sadece pasif bir şekilde kullanan değil; teknolojiyi üreten nesiller yetiştirebilmemiz mümkün değil" değerlendirmesinde bulundu. Özer, şunları kaydetti: "Onun için Türkiye Patent ve Marka Kurumu ile iş birliğine gittik. 2022'de 8 bin 300 fikri mülkiyetin tescilini aldık ve bunların 162'sini ticarileştirdik." Dijitalleşmeyle ilgili gerçekleştirilen atılımlara dikkat çeken Özer, "Birincisi, EBA vardı; çok önemli katkıları oldu. Biz de öğretmenlerimizi desteklemek için ilk kez öğretmenlere yönelik Öğretmen Bilişim Ağı / ÖBA'yı kurduk. İnanılmaz

bir kullanım oranına ulaştık. ÖBA'nın dijital içerik üretiminin ne kadar kıymetli olduğunu göstermesi anlamında çok sembolik bir anlamı var. 2022'de hedefimiz tüm öğretmenlerin ortalama 120 saat eğitim almasıydı, ÖBA sayesinde 250 saate ulaştık" açıklamasını yaptı.

### Matematik Dijital Platformu'ndan sonra 3 yeni platform daha geliyor...

Öğrenci ve Öğretmen Destek /ÖDS platformu hakkında bilgi veren Bakan Özer, 2022-2023 eğitim öğretim yılında ilk kez 160 milyon yardımcı kaynağın ücretsiz olarak tüm öğrencilere ulaştırıldığını anımsatarak bireyselleştirilmiş, gelişim imkânı veren dijital bir sistem kurduklarını ifade etti. Özer, ÖDS ile öğrencilerin kendi seviyelerini belirleyip sürekli tekamül etmelerine imkân veren bir dijital platform oluşturduklarını; platformun 2 ayda 15 milyon kullanıcı sayısına ulaştığını kaydetti. Matematikle ilişkide daha rasyonel bir zemin oluşturabilme amacıyla hareket edildiğini söyleyen Özer, bu bağlamda Matematik Dijital Platformu kurduklarını aktardı. Bakan Özer şu bilgileri verdi: "2023'te üç yeni dijital platformu eğitim sistemine dâhil edeceğiz. Birincisi, ana dilimiz Türkçe. Türkçenin özellikle kültürün taşıyıcısı olduğuyla ilgili zengin kaynaklarla, söz dağarcıklarını genişletecek şekilde destekleyen bir dijital platform. İkincisi, İngilizce dijital platform... Üçüncüsü de HEMBA adında yetişkinlerimize yönelik, halk eğitim merkezi kurslarının tamamının vatandaşların erişmiş olduğu bir dijital platform."

# 2023'de yatırımlarda öncelikler

Cisco güvenlik, ağ verimliliğinin artırılması, sürdürülebilirlik ve yapay zekânın da aralarında bulunduğu, 2023'te öne çıkacak 7 teknoloji trendini derledi. Cisco Orta Doğu ve Afrika Başkan Yardımcısı Reem Asaad, şu değerlendirmeyi yaptı:

“Bu trendlerin genelinde hâkim olan tema, teknolojik evrimin ivmesidir. Bu teknoloji trendleri Türkiye'nin dahil olduğu bölgemizde yükselişte ve iddialı ulusal vizyonlar tarafından yönlendirilen tüm sektörlerde her işletmenin geleceğini şekillendiriyorlar. Bu tür teknolojilerin sahip olduğu potansiyel ve sağlam güvenlik önlemleriyle hafifletilmesi gereken zorlukların keşiştiği bir noktadayız. İşletmelerin eylemlerinin sosyal bağlamını göz önünde bulundurmaları gerek. Bölgede çevresel, sosyal ve yönetim (ESG) konularına giderek daha fazla odaklanıldığını görüyoruz. Teknoloji; devletler ve işletmeler için ESG gündemlerini hayata geçirmede kilit rol oynamaya devam ediyor.”

Reem Asaad, 2023'te öne çıkacak 7 teknolojik trendi de şöyle sıraladı:

**1. Sürdürülebilirlik:** Daha sürdürülebilir bir gelecek için veri merkezlerini dönüştürmek üzere Ethernet Üzerinden Güç (PoE) tasarımı ve donanımındaki ilerlemelerle birlikte Net Zero, sürdürülebilirlik hedeflerini karşılamak için ortak standartları yönlendirecek. Enerji kullanımını izlemek, takip etmek ve değiştirmek için veri merkezi platform yönetiminde ağ oluşturma ve API'ler daha gelişmiş hale gelecek. BT tedarikçileri ve ekipman ortakları, sürdürülebilirlik süreçlerinde ilerleme kaydetmek için donanımın yeniden kullanımı (döngüsellik) konusunda daha şeffaf olacaklar.

**2. Sorumlu yapay zeka:** Yapay zekânın etik olmayan ve sosyal açıdan yıkıcı hedeflere ulaşmak için kullanıldığına dair çok sayıda örnek göreceğiz. Sektör, devletler, akademik çevreler ve STK'lar bir araya gelerek, potansiyel zararları azaltmak için yapay zekâyı etik ve sorumlu bir şekilde yönetmeye olanak sağlayacak bir çerçeve oluşturmaya başlayacaklar. Bu çerçeve; Şeffaflık, Adillik, Hesap Verebilirlik, Gizlilik, Güvenlik ve Güvenilirlik gibi ilkelere dayanacak ve nihayetinde yapay zekâ sistemlerinin tanımlayıcı ilkeleri olarak model oluşturmada kullanılacak.

**3. Kuantum kriptografi:** Anahtarların iletilmesi, daha sonra şifrelerinin çözülebilmesi nedeniyle güvenlik açısından temel bir risktir. Kuantum Anahtar Dağıtımı (QKD) anahtarların güvensiz bir kanal üzerinden dağıtılmasını önlediği için bu noktada özellikle etkili olacak. 2023'te, kuantum sonrası dünyaya hazırlık olarak, veri merkezlerinde, IoT'de, otonom sistemlerde ve 6G'de QKD'nin benimsenmesiyle bir makro trendin ortaya çıktığını göreceğiz.

**4. Uygulama ve API güvenliği:** Modern bulut tabanlı uygulamalar iş dünyasının itici güçleri haline geldikçe, temel uygulama ortamının korunması kritik önem taşıyor. 2023'te geliştiriciler, geliştirme döngülerini hızlandıran ve olağanüstü, güvenli dijital deneyimler sunmaya odaklanarak dağıtılmış uygulama mimarilerini yönetmelerine ve güvenli hale getirmelerine olanak tanıyan çeşitli geliştirme araçlarından giderek daha fazla destek alacaklar. Ayrıca, güvenlik uzmanlarının bu sonuçlar üzerinde sorunsuz bir şekilde iş birliği yapmasına olanak tanıyan araçlara yönelik hareketin de devam ettiğini göreceğiz.



Cisco Orta Doğu ve Afrika Başkan Yardımcısı  
Reem Asaad

**5. Çoklu bulut mimarilerinin optimizasyonu:** Küreselleşme ve veri bağımsızlığı ile ilgili sorunlar arttıkça, şirketlerin de çoklu bulut mimarilerinden yararlanma biçimlerinde de göreceğiz. İşletmelerin %89'u çeşitli nedenlerle (jeopolitik, teknik) çoklu bulut stratejisini benimserken, bu avantajlar çoklu bulut ortamını bağlama, güvence altına alma ve gözlemlenme konusunda ek karmaşıklık demek. Sovereign Clouds, Local Zone Clouds, Zero-Carbon Clouds ve diğer yeni bulut teklifleri gibi yeni çoklu bulut çerçevelerine doğru büyük bir hareket göreceğiz. Bu, yeni bir çoklu bulut işletim modelini başlatan, daha özel ve uç bulut uygulamalarına ve hizmetlerine giden bir yol yaratacak.

**6. İş sonuçlarına bağlı gözlemlenebilirlik:** İzleme ile ilgili sorun her zaman, çok az bağlam ve iş korelasyonuna sahip çok fazla veri olmasından kaynaklanmıştır. Uygulama izlemenin tam yığın gözlemlenebilirliğine doğru

evrimi, iş bağlamına ilişkin bir görünümü giderek daha fazla sağlayacaktır. Sistematik bir şekilde uygulandığında bu, yanıt vermeyi ölçüde hızlandıracak ve iş operasyonlarını gerçek zamanlı olarak optimize edecektir. 2023'de iş bağlamı, izleme ve görünürlük sonuçlarının ayrılmaz bir parçası olarak yaygın kabul görecektir.

**7. IoT, tedarik zincirlerine güç katıyor:** İşletmeler ve lojistik sağlayıcılar 2023'de tedarik zincirlerine tam görünürlük kazandırmak için IoT'yi giderek daha fazla kullanacak. IoT ve diğer teknolojiler tedarik zincirlerine direnç ve verimlilik kazandırmada daha büyük bir rol oynamakla kalmayacak, aynı zamanda siber güvenliği ve IT/OT ağ yönetimini de geliştirecek. Böylece, işletmeler ve lojistik sağlayıcılar tedarik zincirlerini öngörücü ve kuralcı modeller etrafında yeniden yapılandırarak. Bu da daha sürdürülebilir iş uygulamalarına ve döngüsel tedarik zincirlerine doğru önemli bir dönüşüm demek.



Devrim Zimba

devrimzimba@yahoo.com

## Ufak Tefek Taktikler

Bugün biraz seni diğerlerinden farklı kılacak ve imajını güçlendirecek bazı küçük taktiklerden bahsedeceğim sevgili okurum. Bazıları zaten bildiğin şeyler ama tecrübelerime dayanarak söylemeliyim ki bilinmesine rağmen genellikle sergilenmeyen davranışlar. Nerede öğrendik bilmiyorum iş hayatını maskeli balolara çevirdik. Sürekli gülen maskelerin ardında gerçek yüzünü göremediğimiz, gülüyor mu sinirleniyor mu bilmediğimiz yüzlerle çalışıyoruz. İsminizin sonuna eklenen -cim, cım ekleri aslında sevimli bir iş arkadaşı olarak görüldüğünüzün kanıtı olmayabilir☺. Tam aksine ben sizden -kullanıyorsanız- maskelerinizi indirmenizi isteyeceğim sevgili okurcum☺ (okurcum da güzel oldu bunu kullanayım bundan sonra).

Haydi! başlayalım uygunsanız.

- Şirket içi bir toplantıda ya da müşterinizle bir görüşmede bile olsanız karşınızdakine eksik yönlerinizi de söyleyin. 24 yıldır çoğunlukla teknik içerikli toplantılara giriyorum orada bile -ki çoğu iç toplantılar- katılımcıların hepsi mükemmel☺. Hata yapan pek yok, eksiği olan da yok. Varsa bir sorun mümkünse başkasında patlasın ben her şeyi mükemmel yaptım duruşu hakim. Oysa biliyor musunuz böyle bir ortamda fark yaratan eksiğini kabul eden oluyor sevgili okurcum. Kendi hayatınızdan düşünün bir şey satın almak üzereyken satıcının "o biraz bayatladı yarın tazesi gelecek" demesi güveninizi artırmaz mı?
- Konulara karşıdakinin gözü ile bakmaya çalışın okurcum. Onun yerine koyun kendinizi (havalı ismi empati artık biliyoruz☺) ne hissediyor, neden öyle hissediyor, onun gerçekleri neler? Bu sorular artırılabilir, ne kadar karşıdaki kişinin yerine koyarsanız kendinizi o kadar başarılı olacaksınız. Onun gibi bakmaya başladığınızda ona da size de uygun ortak noktayı görmeye ve çözümler üretmeye başlayabilirsiniz. Hiç çözüm üretmeseniz de onu anlamanız bile yeter.
- Bazen karşılaştığım bir şey var; o da toplantılarda ya da bulunulan ortamda orada olmayan birisi ile ilgili negatif bir şeyler söylemek ve daha da kötüsü bunu artık alışkanlık haline getirmek. Bu işe yarayan bir yöntem değil çoğunlukla. Böyle bir durumda ilk düşündüğüm şey, bana bunu söyleyen kişi benim de hakkımda olmadığım yerlerde negatif konuşabilir. Çevrenizi izleyin bunu alışkanlık haline getirmiş kişileri fark edebilirsiniz. Siz yapmayın. Birlikte çalıştığınız/ çalışacağınız ya da hakkında fikir beyan edeceğiniz kişi ile ilgili pozitif cümleleriniz varsa söyleyin bu sizi yüceltir ancak gerçekten çok gerekli olmadıkça bunu yapmamanızı tavsiye ederim.
- Bir müşteriniz ya da çalıştığınız bir kişi ile ilgili bilgiler size sorulsa dahi bunlara cevap vermeyin. Konuyu nazikçe değiştirin. Çünkü başkası hakkında

boşboğazlık yapıyorsanız çizeceğiniz imaj herkes hakkında yapabileceğinizi gösterir. Görünmese de "güven" duygusu çok önemlidir ve bu duygu kaybolursa gerisi çorap söküğü gibi gelir.

- Herkes kendisini özel görür yapmanız gereken onlara özel olduklarını hissettirmektir. Öncelikle kabul edin herkes özeldir. Bunu kabul ettiğinizde değişim de başlar. Geriye sadece onlara bunu hissettirmek kalır. Çok basit kurallar olan ilgiyle dinlemek, anlamaya çalışmak, pozitif olmak ve uygun çözümleri üretmek yeterlidir. Bu maddede kastım vıcık vıcık yağlı cümleler kurmak değil değer vermek. Özel hissettirilecek kişiler kişi tüm çevrenizdir. Sadece üstlere özel hissettirmek en çok kullanılan maskedir fakat astınıza, eşitimize yani çalıştığınız herkese özel hissettirmek en önemli silahınız olmalı.
- Çalıştığınız kişilerle sadece işiniz düştüğünde görüşmeyin. İşiniz düşmediğinde de görüşün, bizim kültürümüz buna çok uygun, arkadaşça bir çay bir kahve sohbeti ileride size sorun yaratabilecek işlerin sorunsuz ilerlemesini sağlayacaktır.
- Hatanız varsa bu size söylenmeden önce kabul edin ve ortaya çıkmayacak bile olsa siz söyleyin. Çok büyük olasılıkla anlayışla karşılaşacaksınız hatta takdir edileceksiniz. Kendinizden düşünün birisi gelip size hatasını söylediğinde tepkiniz daha yumuşak olmuyor mu?
- Sorun ortağı değil çözüm ortağı olun. İş hayatında sorunlar çok olur ancak bizler de çözmek için orada çalışırız. Soruna kocaman bir dağ gibi değil aşılacak bir engel olarak bakın. Mutlaka çözüm yolları göreceksiniz.
- Bir haksızlıkla karşılaştığınızda kendinizi nasıl koruyorsanız çalıştığınız arkadaşlarınızı da koruyun. Bu sizi büyütecektir.
- Büyütmek demişken konuları büyütmeyin. Bir karıncaya bile mercek bakarsanız korkabileceğiniz şeyler görebilirsiniz. Konuları önemsemeyin demiyorum sadece büyütmeyin. Büyüteceğiniz tek şey çözümler olsun. Başkaları sanki büyük sorunlarla uğraşıyormuş gibi göstererek kendini önemli biriymiş gibi göstermeye çalışabilir. Siz çözüme bakın. Diğerlerinin sizinle ilgili düşüncelerinden birisi "o çözer" olsun.
- Verdiğiniz bilgiler uydurma olmasın. Biz bilmediğimizi pek söyleyebilen bir kültürde yaşamıyoruz. Bilmediğinizi söyleyin ama sonrasında bilmediğinizi araştırın ve üzerinden zaman bile geçmiş olsa da bilgi ile dönün. Bazen toplantılarda soruyu geçiştirmek için özensiz cevaplar verilir siz böyle yapmayın. Soruyu anlayın bilginiz varsa cevaplayın bilmiyorsanız bilmediğinizi ama öğrenip bilgi vereceğinizi söyleyin.
- Sunum hazırlarken net ve sade bilgiler ile hazırlayın. Dinleyicinin yerine kendinizi koyup sunumunuzu bir de öyle gözden geçirin. Gereksiz bilgileri eklemekten kaçının. Unutmayın sunumlarda bulunan her bilgi

**İsminizin sonuna eklenen -cim, cım ekleri aslında sevimli bir iş arkadaşı olarak görüldüğünüzün kanıtı olmayabilir☺. Tam aksine ben sizden -kullanıyorsanız- maskelerinizi indirmenizi isteyeceğim sevgili okurcum☺**





# ile üretimin tüm aşamalarında verimliliği artırın

*SSID Global, geliştirdiği MachBEE MES & IoT çözümü ile üretim firmalarının dijital dönüşüm çalışmalarında etkin rol oynuyor.*

**B**T tabanlı çözümler geliştiren SSID Global, farklı alanlarda faaliyet gösteren işletmelerin dijital dönüşümlerine katkı sağlıyor. SSID Global, bu kapsamda 2018 yılında geliştirdiği MachBEE çözümü ile sektör bağımsız tüm üretim sahalarında üretim verimliliğini artırıyor. SSID Global, MachBEE çözümünü tanıttığı bir etkinlik düzenledi. MachBEE ile Tanışın etkinliğinin açılış konuşmasını gerçekleştiren SSID Global Kurucu Ortağı Serkan Yücesan, Türkiye'nin hemen hemen her bölgesinde 90'lı yıllardan kalan üretim makinelerinin bulunduğu ve MachBEE çözümünün bu makineleri "Veri üreten" bir yapıya kavuşturduğunu söyledi. Serkan Yücesan'ın verdiği bilgilere göre; üretim sahasında aktif olarak verimliliği etkileyen her veriyi analiz eden ve detaylı bir raporlama imkanı sunan MachBEE, üretim sahasında performans, verimlilik, arıza ve onarım takibini sağlarken, Endüstri 4.0 ile yenilenen teknolojilere de hakim bulunuyor. Tüm ERP sistemleri ile entegre olabilen ve üretim sahanızdaki tüm verileri raporlayarak çalışma sürelerinde verimliliği artırmayı ve erken müdahaleyi hedefleyen MachBEE, tek bir panel üzerinde üretim sahasındaki tüm kritik noktadaki verileri anlamlı hale getirerek, üretim süreçlerinde üst seviye verimliliği sağlıyor. MachBEE, endüstriyel makinelerde erken müdahaleyi, çalışma

performansını ve verimliliği artırırken, personellerin olası hatalarını önüyor ve çalışma sürelerinin verimliliğini artırıyor. Üretim süreçleri optimize edilirken hata oranları da düşüyor.

Etkinliğin konuk konuşmacısı MES Komitesi Koordinatörü M. Göker Sarp, konuşmasında Endüstri 4.0'ın ortaya çıkış nedenini, anafikrini, dijitalleşme ile dijital dönüşüm arasındaki farkları, dijital dönüşümün dünyadaki hızına ilişkin göstergeleri değerlendirdi. Üretime yönelik dijital mimaride yer alan teknolojiler ve kurumsal çözümlerin birlikte çalışma modelleri, dijital olgunluk seviyeleri ve PCW'in 700 şirket ile yaptığı "Akıllı Fabrika Dönüşüm 2022" araştırması hakkında bilgi verdi.

SSID Global Ar-Ge Direktörü Ahmet Cerit ise sunumunda; 2020 yılında Linux ortamına taşınan MachBEE'nin yoğun bir geliştirme sürecinden geçtiğini kaydetti. Şu anda önemli bir servis platformuna dönüşen MachBEE'nin yeni yılda yeni versiyonları da hayata geçecek.

MachBEE kullanıcıları arasında yer alan suni deri üreticisi Gezderi'nin Planlama Müdürü Ahmet Naci Murat da şunları kaydetti:

"Gezderi olarak yıllık yaklaşık 13 milyon metretül üretim gerçekleştiriyoruz. Dijital dönüşüm çalışmalarımız kapsamında iş süreçlerimizi yeniden düzenledik.

Operasyonel mükemmellik adına operasyonel mimarimizi oluşturduk. Bu konuda ilgili çözümlerimizi seçtik. MES ve IoT ihtiyacımız konusunda SSID Global ve MachBEE çözümü ile tanışmak bizim için önemli fırsatlar doğurdu. Kapsamının net ve belirgin olması, işletmenin gerçekleriyle ve uzun vadeli hedefleriyle uyumlu olması, işletmemize yetkinlik ve kabiliyet katacak özelliklere sahip olması MachBEE'yi tercih etmemizde rol oynadı."

Ahmet Naci Murat, MachBEE projesinin hedefe uygun tamamlanması sonucu, işletmeyi durdurmadan, beklenenden daha hızlı ve sorunsuz bir biçimde canlı ortama geçişin gerçekleştiğini de sözlerine ekledi.

Daha sonra söz alan Toprak Ambalaj Genel Müdürü Kutsal Emre Ay da şu bilgileri verdi: "Beş farklı makine parkuru ile yıllık 10 bin tonun üzerinde kağıt işleme kapasitesine sahip bir firmayız. Dijital dönüşüm çalışmalarımız kapsamında SSID Global bizim yapımıza ve ihtiyaçlarımıza uygun çözümler geliştirdi. MachBEE ile birim, süreç ve çalışan performanslarımızı yükselttik. Ulaşılabilir ve ölçülebilir niteliğe sahip hedeflerimizi ortaya koyabildik. Verimlilik artışı, kalite iyileşmesi, çalışma yaşamında yükselen kalite, inovasyon yeteneğinin gelişmesi gibi avantajlar elde ettik."



SSID Global Kurucu Ortağı  
**Serkan Yücesan**



MES Komitesi Koordinatörü  
**M. Göker Sarp**



SSID Global Ar-Ge Direktörü  
**Ahmet Cerit**



Gezderi'nin Planlama Müdürü  
**Ahmet Naci Murat**



Toprak Ambalaj Genel Müdürü  
**Kutsal Emre Ay**



## OBJEKTİFİME TAKILANLAR

Cem Kıvırcık  
Instagram | Twitter | Facebook  
@cemkivircik

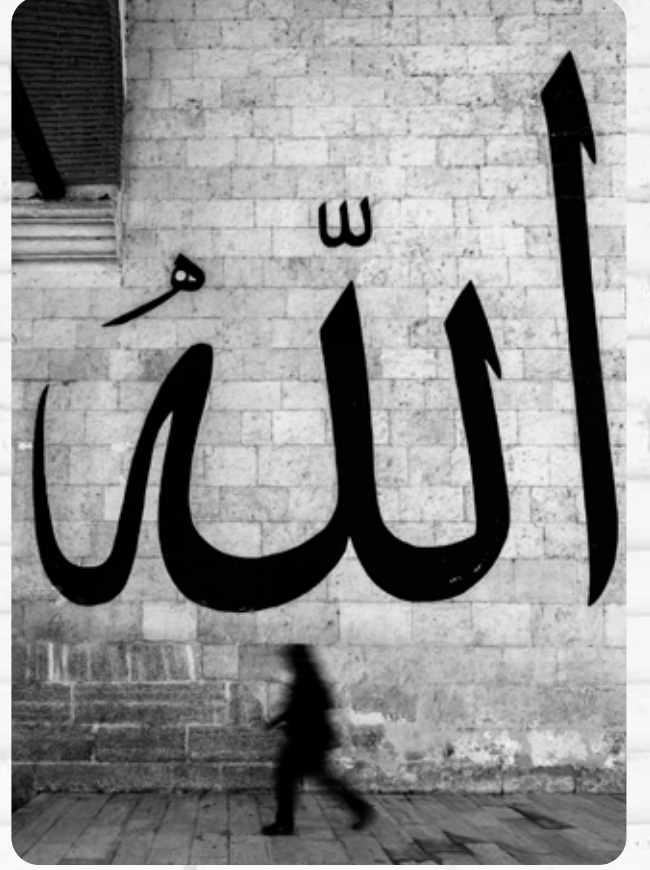


### BAKİ KALAN...

Edirne'ye yapılan fotoğraf yolculuklarında Mimar Sinan'ın "ustalık eserim" dediği Selimiye Camii'nin yanı sıra adına "Eski Camii" denilen cami de ziyaret edilir. Yıldırım Bayezid Han oğlu Emir Süleyman tarafından 1403 senesinde, yani Osmanlı'nın "fetret" devrinde yapımına başlanan bu caminin inşası 1414 yılında Çele-bi Mehmet zamanında tamamlanmıştır. Ana giriş kapısının sol tarafında hat sanatıyla kaleme alınmış, Arapça devasa büyüklükte harflerle "Muhammed", sağ tarafında ise "Allah" yazar.

Ancak bu yazının akıllarımıza bir anlamda görsel olarak kazınması Ara Güler sayesinde olmuştur. 1956 yılın-da Kırkpınar Güreşlerini izlemek için Edirne'ye gelen Güler, güreşlere ara verildiğinde fotoğraf makinesini alarak sokakları arşınlamaya başlar. Eski Camii'nin önüne geldiğinde Güler, elindeki 6x6 Rolleicord fotoğraf makinesiyle bu yazının fotoğrafını çekmek ister. Tam o sırada iki çarşafli kadın gelir ve duvarın üzerine çıkıp, otururlar ve arkaları dönük bir şekilde açtıkları çıkından yemek yemeye başlarlar. Ara Güler, kadrajını ayarlamıştır, üstten bakmalı ağır fotoğraf makinesiyle birkaç kare çeker ve kadınların baş kısmının hat yazısıyla kesişmemesine çabalar. Zaten kadınlar kendisini fark ederler ve pozisyonlarını değiştirirler. Ancak o birkaç kare içinde Güler, istediği fotoğrafı yakalamıştır ve o kare belki de ustanın en çok bilinen fotoğraflarından biri olur.

Bugün de birçok fotoğrafçı aynı mekânda değişik kompozisyonlar üretmeye çalışırlar günümüzde. Herkes kendince bir anlam, bir hikâye yüklemeye çalışır fotoğraflarında. Ben de bir Edirne gezim sırasında bir yan-dan ustaya saygı duruşunda bulunurken, öbür taraftan da şunu anlatmaya çalıştım: Altı asırdır ayakta olan bir yapının kapısında yer alan bu yazıda Allah'ın baki, biz ölümlülerin de gelip geçici olduğunu artık anlayalım ve bırakalım kendi aramızda çekişmeyi, didişmeyi...



⇒ Sayfa 6'dan devam

üzerinde konuşulabilir. Gereksiz eklemeler sunumunuzu amacından uzaklaştırır.

- Çalışırken sadece kendi alanınızı değil diğer tüm ekosistemi de görmeye ve gözetmeye çalışın. Büyük resmi görebildiğiniz kadar büyüsünüz.
- Vahşi bir ortamda çalıştığınızı düşünmeyin. Sadece kendi faydanıza olacak kazanımların uzun vadede aslında bir kaybediş olduğunun farkına varacaksınız. Kazancı tüm katılımcılarla paylaşabildiğiniz sürece daha çok kazanırsınız, bencil olmayın.
- Başarı varsa içtenlikle paylaşın. Ona buna rağmen kazandığınızı söylemeyin emekleriniz boşa gider çünkü başarının önüne geçer bu tür söylemler. Birlikte çalıştığınız herkes başarıdan pay alsın. Başarı paylaşmakta cömert olun.
- Teşekkür ediyorsanız emeği geçen herkese teşekkür edin. İsim isim teşekkür etmek tehlikelidir ancak yine de böyle yapmak istiyorsanız hiçbir ismi atlamadığınızdan mutlaka emin olun. Başarılı bir işin sonunda böyle bir sebepten kimseyi kaybetmeyin.
- Özür dileyebilin. Herkesten, üstünüzden, astınızdan, eşitinizden. Bariz bir yanlış yapmışsanız ve bundan eminseniz özür dileyebilirsiniz. Bunu gurur meselesi yapmanıza gerek yok.
- Samimiyetinizi hissettirin. Bunu kendinize en uygun iletişim şeklini seçerek yapın. Başkası olmaya çalışmayın sizin kendinize

- ait bir yapınız var bunu bozmayın. Ben de onun gibi davranayım dediğiniz şey eğer yapınıza aykırı ise denemeyin bile.
- Söyleyeceğiniz şeyin ne olduğu kadar nasıl söylendiği de önemlidir (hangisinin önemli olduğu tartışılır ama okurcum siz bu tartışmaya bakmayın)
- Maruz kalmak istemeyeceğiniz bir davranışa diğerlerini de maruz bırakmayın.
- İşinize saygı duyun. Hayatta saygı duyduğunuz şeyler arasında mutlaka işiniz de olsun. Saygı duymadığınız bir işi zorunlu sebeplerden devam ettiriyorsanız bile uygun bir plan ile saygı duyabileceğiniz bir işe geçiş yapın.

Sevgili okurcum; eminim sizlerin de tecrübeleriniz sonucunda ekleyebileceğiniz çok madde çıkacaktır. Belki bunları bana iletirseniz birlikte bir "çalışma yasaları" bile yapabiliriz☺.

Bir gün çalıştığınız kurumdan bir sebeple (başka işyerine geçiş, farklı planlar ile iş hayatını tamamlama kararı, emeklilik gibi) ayrılacaksınız. O gün tüm o yaptığınız işler, çalıştığınız projeler, çok önemli çalışmalar geride kalacak. Geriye sadece kişiliğiniz ve hissettirdikleriniz orada iz olarak kalacak ve sizden sonra bile sadece bu hatırlanacak. Bırakacağınız ize şimdiden dikkat edin.



# Yapay zeka markette gücünü artırıyor

Migros, yapay zeka temelli Meyve-Sebze Görüntü İşleme Projesi ile reyonlardaki kasa doluluk oranını anlık olarak takip ederek müşterilerine ürün tazeliğini garanti ediyor. Operasyonlarda iyileşme ve gelişmeyi hedefleyen projeye

meyve-sebze reyonundaki kasa doluluk oranını yapay zeka ile ölçen Migros, ürünlerin miktarını, stok durumunu anlık olarak takip edebiliyor. Verimliliği arttıran proje sayesinde müşteriler ürünler bitmeden yenilediği için taze

ürünlere daha kolay erişebiliyor. Migros Ticaret A.Ş. Bilgi Teknolojileri ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kerim Tatlıcı, "Meyve-Sebze Görüntü İşleme Projesi ile birlikte reyonlara yerleştirilen kameralar sayesinde azalan ve biten ürünlerle ilgili birimler anlık olarak raporlanıyor. Sadece mağazalarda yapılan alışverişlerin değil, online kanallarımızdan verilen siparişlerin de fiziksel mağazalarda bulunurluğunu ve stok doğruluğunu kontrol edebiliyoruz. Yapay zeka sürekli olarak öğrenen bir sistem olduğu için her geçen gün daha faydalı öngörüler sunarak dijital dönüşüm



**Migros Ticaret A.Ş. Bilgi Teknolojileri ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Kerim Tatlıcı**

yalculuğumuzu güçlendiriyor. Yapay zeka temelli teknolojiler üzerindeki çalışmalarımıza devam edeceğiz" dedi.

## LC Waikiki'den dijital stil danışmanı Elsiva

LC Waikiki müşterilerin stiline en uygun ürünleri lcwaikiki.com üzerinden bulabilmelerine imkan sunan yeni dijital stil danışmanı Elsiva'yı tanıttı. Elsiva, stil ve danışmanlık hizmetini ücretsiz bir şekilde sağlarken, yapay zeka algoritması ile stil sahibi olmak isteyenlere kişiselleştirilmiş kombin ve ürün önerileri sunuyor. Elsiva, öğrenen ve sürekli gelişen bir yapay zeka algoritmasına sahip. Bu algoritma; görsel tarama teknolojisiyle LC Waikiki kombinleri ve sosyal medyadaki trend kombinlerden oluşan ve sürekli genişleyen bir veri havuzundan besleniyor. Elsiva bir moda danışmanı gibi sorduğu sorularla kişiye özel kombin ve ürünler getirirken, kullanıcıların sevdikleri için de özel ve kişiselleştirilmiş öneriler bulmasını sağlayabiliyor. Elsiva, lcwaikiki.com üzerinden kıyafet tercih etmeyi, alışveriş yapmayı kolaylaştıran özellikleriyle öne çıkıyor. LC Waikiki E-ticaret Genel Müdürü Ömer Barbaros Yiş, şunları kaydetti: "Müşterilerimizin web sitemizi veya

mobil uygulamamızı ziyaret ettiğinde modayla ilgili tüm ihtiyaçlarına tek adreste ulaşabilmelerini ve tüm beklentilerini karşılayabilmelerini hedefliyoruz. Bunun içinde teknolojik yeniliklerden yararlanmaya devam ediyoruz. Elsiva'nın çıkış noktası esasen hepimizin düşündüğü 'Bugün ne giysem?', 'Tarzıma uygun ürünlere nasıl ulaşabilirim?' gibi sorulardı. Sitemizde bulunan binlerce ürün içinde müşterilerin kendi zevklerine ve tarzlarına uygun ürün/kombin bulmasının zorluğu, kendi içimizde de değerlendirdiğimiz bir konuydu. Elsiva, misafirlerimize son moda trendler ışığında stillerine uygun kombin önerileri sunacak. Anket yardımıyla kullanıcıların kendi stillerine özel sorular sorarak kullanıcının cevaplarına göre de kişiselleştirilmiş ürün ve kombin önerisinde bulunuyor. Böylece kullanıcı, binlerce ürün arasında dolaşım zaman kaybetmiyor ve tarzına uygun ürünlere, üstelik indirimde giren, yeni gelen kişiye özel ürünlere de çok hızlı ulaşabiliyor.

Teknolojik yenilikleri yakından takip ederek sistemlerimize entegre ediyor, birçok yeni projeyi müşterilerimizle buluşturmak için çalışıyoruz. Ayrıca, 'Sana özel' özelliği ile tamamen kullanıcılara özel kişiselleştirilmiş lcwaikiki.com sayfası da geliştirilmeye devam ediyor. Müşterilerimizden sıkça dönüş aldığımız beden konusunda ise 3D avatar projemizle, herkesin ürünleri satın almadan önce kendi üzerinde nasıl duracağını ve hangi beden satın alması gerektiğini görebildiği bir sistem üzerinde çalışıyoruz. Çoklu kanal yetkinliklerimizi öne çıkaracağımız mağazada dene al servisi, müşterilerimizin paylaşırken kazanacağı benim markam platformu, videoda hazine avı, ödeme kolaylığı sağlamak üzerine geliştirmekte olduğumuz projeler, e-ticaret müşterilerine özel ödül programı, teslimat tarafında yapacağımız sürprizler, fırsat çarkı ve fırsat kutusu gibi anlık kazandıran kurgularla müşterilerimizin alışveriş deneyimini bir üst seviyeye taşımaya devam ediyoruz."

## Odeabank, dijital kart projesini hayata geçirdi

Odeabank, müşteri odaklı etkin hizmet veren fijital banka olma vizyonu kapsamında, internet üzerinden daha güvenli ödeme yapma olanağı sağlayan yeni dijital kartı Bank'O Dijji K@rt'ı müşterilerinin kullanımına sundu. Tamamen dijital olan Bank'O Dijji K@rt ile daha güvenli ve daha pratik ödeme imkanına kavuşacak olan Odeabank müşterilerinin dijital kartını fiziki olarak yanında taşıma gibi bir zorunluluğu olmayacak. Odeabank hayata geçirdiği Bank'O Dijji K@rt ile tamamen dijital platformlar üzerinden kullanıcılarına hizmet sağlayacak. Teknolojik gelişmeleri iş süreçlerine entegre eden Odeabank'ın kullanıma sunduğu Bank'O Dijji K@rt'in kaybolma, çalınma riski

bulunmuyor. Bank'O Dijji K@rt ile Odeabank, fatura ödemesinden alışverişe kadar mekân ve zamandan bağımsız olarak, tüm ödeme işlemlerini müşterilerine mobilden kendi kontrolünde yapma imkânı sunuyor. Odeabank müşterileri sahip oldukları dijital kart ile nakit ihtiyaçları olması durumunda 7/24 anında nakit avans veya 12 aya varan vadelerle taksitli avans kullanabilecek. Dijital kart sahipleri kişiye özel dönemsel kampanyalar, sonradan taksitlendirme seçenekleri ve daha birçok avantaj elde edecek. Fiziksel olmayan, tamamen dijital ve doğa dostu bir kart olan Bank'O Dijji K@rt'a sahip olmak isteyen Odeabank müşterileri şubeye gitmeden, kart teslim sürecini beklemeden, internet şube ve

iletişim merkezi üzerinden başvuruda bulunabilecek. Odeabank Bireysel Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Gürcan Kırmızı, "Kişiselleştirilmiş ürün ve teklifler ile müşterilerimize hizmet vererek kendini özel hissetmelerini sağlıyoruz. Teknolojik gelişmeleri her zaman yakından takip ederek bankacılık işlemlerinde müşterilerimize değer yaratacak yenilikleri sistemlerimize entegre ediyoruz. Amacımız, müşterilerimizin bankacılık ihtiyaçlarını dijitalleştirerek hızlı ve güvenilir bankacılık hizmeti sunmak. Hayata geçirdiğimiz Bank'O Dijji K@rt ile müşterilerimize, dijital ortamda daha pratik ve daha hızlı işlem yapma imkanını sunuyoruz" dedi.

# Risk dünyası kesintisiz büyüyor ve gelişiyor madem...

Kurumsal yapıyı, öncelik ve hedefleri gözeterek bir güvenlik mimarisi kurgulamak da gereklilik halini alıyor.

Bilişim Zirvesi '22 kapsamında günün son etkinliği "Büyük Veri ve Güvenlik Teknolojileri Programı" oldu. Açılışı yapan isim ise "Güvenlik İstihbaratı için Büyük Veri Analitiği" başlıklı sunumuyla KPMG Türkiye Siber Güvenlik Kıdemli Müdürü İsmail Orhan oldu. Bir tarafta siber güvenlik ve güvenlik analizlerinin çıktısı olan istihbaratlar, diğer tarafta da bunların hacmini gösteren büyük veri bulunuyor. Bu saptamasının ardından İsmail Orhan, "Vücut ölçülerimin kaydedilmesi, sevdiğim rengin bilinmesi gibi binlerce alt başlık büyük veriyi oluşturuyor. Ben siyah rengi seviyor, XXL bedeni tercih etmek durumunda kalıyorum. Ceket de zorunluluktan giyiyorum. Bu üç basit bilgiyi dahi birleştirdiğinizde bana karşı yapacağınız ortalama ataklarından bin tane örnek çıkarabiliyorsunuz. Beni birisi arasa, bu beden ölçülerini ve renkleri bildiğini ifade eden çok güzel bir konuşma yapsa, beni kaosa sokup benden bazı bilgileri alabilme ihtimali var" bilgisini paylaştı. Bunu bir adım ileri götürdüğümüzde, İsmail Orhan'ın tabiriyle uygun kişiler ya da yazılımlar ve RPA'lar tarafından bu veriler anlamlandırılırsa, çıktılarını yaratabilirse neler olabileceğini düşünmek gerekiyor. İsmail Orhan, bunu şöyle örnekledi:

**Riskler giderek çeşitleniyor**  
"Yıllar önce Orta Doğu'da yer alan, gizli olması gereken bir Amerikan üssü açığa çıktı. Açığa çıkmasının nedeni oradaki askerlerden birinin kullandığı iFit isimli bir saatin koşuya çıktığında çizdiği rotaydı. O kadar güzel bir simetri ile koşmuş ki, tüm askeri üssün çevresini açığa çıkarmış. Özellikle hükümet destekli hacker grupları

bunları hedef koyuyorlar ve çok büyük bir istihbarat olan askeri üssün yeri tespit edilmiş oldu. Çok büyük yatırımlar yapan ülkeler, askeri birimler dahil olmak üzere konu uygulama kullanımı olduğunda bunlar dahi basit hatalarla açığa çıkıyorsa, bu dataların kullanılması kıyamete giden en büyük yollardan biri olabilir. Ben bunun korkulması gereken bir konu olduğunu düşünüyorum."

## "Kendi düşmanınızı yaratabilirsiniz"

Alınan istihbarat birden çok anlamlı ya da anlamsız, yapı içi ya da yapı dışı fark etmeksizin tüm verilerin toplanıp anlamlandırılabilirdiği takdirde karşımıza yükse 84 ihtimalle doğruya giden yanıtlar çıkarabiliyor. Siber istihbarat, yıllardır uygulanan bir sistem. Dijitalleşme ve teknoloji ilerledi ve belirli uygulamalar veya belirli dijital izler takip edilerek istihbarat elde edilmeye başlandı. Sonrasında insanlar aracılığıyla fiziksel istihbaratı dijital ile birleştirip doğru korelasyonu yaparak doğru cevapların gelmeye başladığı ve bunun bir sonraki adımı olarak tahminlemenin öne çıkacağı görüldü. "Geleceğinizle ilgili kararlara yönelik düşmanlar yaratabilirsiniz" vurgusunu yapan İsmail Orhan, şöyle devam etti:

## Saniyede trilyonluk hareketler anlam buluyor

"Bir yerde bir büyük veri var. Bu kadar tehlikeli bir yer içerisinde bize çok büyük kaoslar doğurabilecek bir yetkinlik, bu büyük veriyi alıp kullanma yaklaşımı olabilir. Şirketlerimizin verilerini, kişisel verileri toplayalım dediğimizde, doğru



KPMG Türkiye Siber Güvenlik Kıdemli Müdürü  
İsmail Orhan

uygulamalarla bunların içerisinde hem insan, hem de RPA bulunmak zorunda. Türkiye'de 1 birim saniye içerisinde 2.8 milyon dijital hareket görülmüş. Bu 2.8 trilyon hareketi bir insanla yapamazsınız; ama bir insanla bu hareketi korele edebilirsiniz. Her saniyedeki 2.8 trilyon veri tahmin edilebilirse, terör saldırıları dahi tahmin edilebilir. Şirketimizin olası gizli bilgilerinin tahminlemesi yapılabilir. Tarım alanında hava şartları tahminlenebilir, buna göre bir yatırım yapılabilir. Bu örnekler gibi binlerce alanda kar edebilir ve güvenliği yükseltebiliriz. Ancak, ben bunların tümünün üstüne milli güvenliği koyuyorum. Olası terör saldırıları, olası siber ataklar, olası devlet destekli hackerlara karşı aksiyon alınması için bu büyük veri kullanılabilir. Bu noktada da konuya quantum computing sürece dahil oluyor. Yaklaşık 6 yıldır kendi alanımın yanında quantum computing alanında da çalışmalar yapıyorum. ABD'de konuyla ilgili çalışmalardan birine kabul edilmiş Türk vatandaşlarından biriyim. Biz burada quantum teknolojisinin gelmesiyle birlikte oluşacak yeni siber risklere karşı

aksiyonların alınması adına belirli algoritmaları hazırlarken, büyük veriyi elimizdeki yeteneği kullanarak nasıl anlamlandırabileceğimize yönelik çalışmalar yapıyor. Saniye içerisindeki 2.8 trilyon dijital hareketi anlamlandırabilmek için kullanılacak güç quantum computing'tir. Eğer yapılan yatırımlar kuantum dönüşümüne girmiyorsa, en azından teorik tarafta büyük veriyi kuantumla korele etmek zorunda olduğumuzu tahminleyemiyorsa, kuantum fırtınasının altında sırlı sıklam olacağız. Hepimiz birer datayız. Kuantumla diliyle konuşmak gerekirse birer olguyuz. Attığımız her adım, aldığımız her nefes, yaptığımız her işlem, paradan daha değerli olan datayı doğuruyor. Biz hepsinin toplamından oluşan büyük veriyi doğru anlamlandırırızsa en çatıda milli güvenlik olmak üzere yapacağımız yatırımlara, iş süreçlerimize kadar onlarca kat güvenlik içerisine alabiliriz. Bu konuşma sonrasında size önerim; kişisel verilerimizin oluşturduğu büyük veriden korkmamanız gerektiğini bilmek ve bunu doğru şekilde anlamlandırabilecek kişi

ya da kurumlarla iletişime geçip, güvenliğimizi ve karlılığımızı artırmaya çalışmaktır.”

### İstanbul Senin, kapsamlı iletişim platformu

Program, BThaber gazetesi editörü Handan Aybars'ın yönettiği “Devasa Verinin Stratejik Avantaja Dönüştürülmesi” başlıklı panellerle tamamlandı. Panelistler ise İGDAŞ Bilgi Sistemleri Müdürü Arcun Tanju, SearchInform Chief Business Development Officer Alexey Pinchuk ve Sangfor Deputy Country Manager Harper Zhang oldu. Arcun Tanju, İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nde (İBB) veri yönetim stratejisi ve akıllı şehir konsepti ile bu yapıyı nasıl bir araya getirdiklerini anlattı. İGDAŞ'ın İBB'nin önemli iştiraklerinden biri olduğunu belirterek söze başlayan Arcun Tanju, akıllı şehirlerden bahsetmeden büyük veriye değinmenin mümkün olmadığını hatırlattı. Arcun Tanju'nun belirttiği gibi, İstanbul, birçok ülkeden bile daha büyük bir şehir. Bu kadar büyük bir şehirde üretilen veri miktarı da sensörler, IoT cihazları, CCTV kameraları, vatandaşa hizmet verilen noktalarda toplanan veriler gibi kanallarla çok büyük boyutlara ulaşıyor. “Bunları yönetmek adına yapabileceğiniz çok şey var, ama tüm bunları dikkatle yapmanız da şart” diyen Arcun Tanju, şöyle devam etti:

“180 tane proje İstanbul'u bir akıllı şehre tam anlamıyla dönüştürebilmek için var. Akıllı şehirlerin küresel bazda birçok örneği var. Bunlardan birkaç örnek vermek istiyorum. Bir tanesi, mobilite örneğinden gidersek New York'ta bir proje ile İstanbul'dakine benzer biçimde şehrin çeşitli yerlerine yerleştirilen sensörler ve kameralar vasıtasıyla toplanan verilerle şehir içindeki trafik ışıklarının zamanlamalarını ayarlayarak daha düşük bir trafik yoğunluğu yakalamaya çalışıyorlar. Bir diğer örnek San Francisco'da ve park yeri ararken kendiniz bir trafik yaratmış oluyorsunuz. Bunun önüne geçebilmek için hangi park yerinde uygun alan olduğunu baştan size söyleyerek sizi doğrudan oraya yönlendiren bir sistem kurmuşlar. Şehir içindeki park yerlerinin fiyatlamalarını



da buna göre ayarlayarak büyük veriden fayda sağlamış oluyorlar. Yönetişim alanında da sizin bu topladığınız verileri vatandaşın hizmetine sunabilmek için yaptıklarınız sayesinde çok daha yüksek bir iletişim yakalama şansınız var. İBB bu yolda önemli çalışmalar yapıyor. Seul de başarılı bir örnek ve sensörler ve kameralarla topladıkları veriyi vatandaşın hizmetine sunarken, bu verilerle iletişim ağı iyi olmayan ve bakıma muhtaç yaşlılara nasıl daha iyi hizmet götüreceklerini tahminlemeye çalışıyorlar. Biz de İstanbul'da buna benzer çalışmalar yapmak istiyoruz. İstanbul Senin isimli SuperApp'imiz ve şu an 2 milyon kişi tarafından yüklendi. Doğrudan doğruya büyük şehir belediyesiyle iletişim kurabileceğiniz bir platform ve İBB iştirakleri tarafından verilen birçok hizmete oradan ulaşabiliyorsunuz. Aynı zamanda iletişim kurma şansınız da oluyor. Topladığınız bu veriyi girişimcilere sunduğunuz zaman daha da büyük faydalar elde etme şansınız var. Bu kapsamda İBB Açık Veri Portalı'nı devreye aldık 2020 Ocak itibarıyla. Toplam erişim sayısı 33 milyon oldu 2021 yılsonu itibarıyla. 4,5 terabayt da toplam veri transferi oldu. Erişim sağlayan tekil kullanıcı sayısı 566 bin. Yani hızlı bir şekilde akıllı şehirlere doğru yaratıcı ve yenilikçi hizmetlerin

verilmesi adına önemli adımlarla ilerliyoruz.”

### Hibrit iş hayatı ve gereklilikleri!

Nexta Çözüm Danışmanlık ile iş ortaklığı sonucunda Türkiye pazarında etkinliğini artırmayı hedefleyen SearchInform, bilgi güvenliği ve risk yönetimi başlıklarında çalışmalara hız vermeyi planlıyor. Bu başlıklarda Türkiye'nin kendileri için hızla büyüyen bir pazar konumunda olduğunu vurgulayan Alexey Pinchuk, şöyle devam etti:

“Bilgi güvenliği başlığında Türkiye önemli bir potansiyeli ortaya koyuyor. İnanıyoruz ki, gelecek 2-3 yıl içinde pazarda büyüme de ikiye katlanacak. Türkiye pazarının potansiyeline inanıyoruz. Bu pazara birkaç yıl önce giriş yaptık ve 2 yıl önce Türkiye pazarındaki bilgi güvenliğine bakış ile bugünkü bakış açısı arasında önemli farklar olduğunu net biçimde görüyoruz. İnanıyoruz ki bilgi güvenliğinin benimsenmesi, kurumsal büyümenin de itici gücü olacak.”

Pandemi sonrasında öne çıkan hibrit iş hayatı, network ve bulut bilişim başta olmak üzere kurumsal BT yapısında yeni bir bakış açısını gerekli kılıyor. Nexta Çözüm Danışmanlık'ın Türkiye'de tek yetkili distribütörü olduğu Sangfor da güvenlik çözümleri ile özellikle network ve bulut

başlığında öne çıkıyor. Detayları, Harper Zhang şöyle anlattı:

“Hibrit yapılar ve çalışma modelleri birçok şirkette büyük ölçüde benimsendi. Ama konu hibrit hayat tarzı olduğunda, konu da sadece çalışanların bazılarının evden çalışmasına izin vermek, bazıları ofiste çalışsın demek değil. Bu değişimi desteklemesi gereken birçok teknoloji var. Evden çalışmada birçok engelle karşılaşıyor olabilirsiniz. Misal network ve veri erişimini nasıl koordine etmek gerekiyor, iş yaparken güvenliği ve veri sızıntısı olmamasını nasıl garantileriz, altyapının tüm bu değişime uyumunu nasıl sağlarız? Bu noktada biz, ihtiyaca göre farklı çözümleri sunuyoruz güvenliğe erişim, kullanıcı tanımlaması, veri sızıntısı koruması, uygulamalara erişimde kesintisiz çalışacak bir altyapı gibi başlıklarda. Hem network güvenliği konusunda hem de altyapı çözümleri başlığında çalışmalar yürütüyor, bu alanda özel bulut çözümümüzü kullanıcıya sunuyoruz. Bu tarz ihtiyaçları karşılamada rakiplerimize kıyasla avantajımız farklı üreticilerin çözümlerini buluşturup ilerleme zorluklarına karşı tüm ihtiyacı tek bir yapıda sunmamız. Ayrıca bunu maliyet avantajı ile sunuyor, tek bir çözüm çatısı altında entegrasyon ve maliyet avantajı ile farkımızı gösteriyoruz.”



# Tüm tarafların bir 'stratejisi' olmalı

Her sektörde her ölçekte şirket, kurumsal geleceğinin liderleri için doğru hazırlıkları yapmak zorunda. Bireysel ve kurumsal devamlılık için bu elzem.

Bilişim Zirvesi '22'de günün ikinci yarısında "Dönüşüm için Yetenek Yönetimi" başlıklı bir sohbet katılımcılarla buluştu. Odgers Berndtson & Profil International Kurucu Ortağı Ayşe Öztuna Bozoklar'ın yönettiği sohbet buluşmasının katılımcıları ise Koç Sistem Genel Müdürü Mehmet Ali Akarca, Cargill Gıda Ortadoğu, Türkiye & Afrika Kurumsal İlişkiler Direktörü Arzu Örsel, Bir Gün CEO finalistleri Mustafa Özkök ve Alp Altunkaya oldu. Cargill'in uyguladığı "Bir Gün CEO" projesi hakkında bilgi veren Arzu Örsel, bu programı 8 ay uyguladıklarını belirterek, "Dünyayı teknoloji kurtaracak; ama gençler dünyayı güzelleştirmeye devam edecekler. Eğitilmiş ve nitelikli genç yeteneklerin ülkemizde çok fazla sayıda bulunduğunu ve bu anlamda şanslı olduğumuzu belirtmek istiyorum" eklemesini yaptı. Cargill'de eğitimi bir

insan hakkı konusu olarak değerlendirdiklerini söyleyen Arzu Örsel, "Eğitime erişmek insan hakları konusudur ve global şirketlerin hemen hemen hepsinde olduğu gibi Cargill'de de faaliyet gösterdiğimiz her yerde mutlaka eğitime erişimi desteklemeye önem veriyoruz" dedi. Türkiye'de TEV ile birlikte yürüttükleri "120 Yarının Kadın Lideri" projesini örnek gösteren Arzu Örsel, şöyle devam etti:

## Yetenek yönetimine bakış

"Yeni çağa uyum sağlamak adına biz profesyonellerin konfor alanımızdan çıkıp alışkanlıklarımızı değiştirmeye hazır olmamız lazım. Gençlerle çalışmanın şu avantajı bizi de konfor alanlarımızdan çıkarıp farklı bakmaya yönlendiriyor olmaları. Bugün şirketlerin

rekabet ettiği alanların başında yetenek ve dijital dönüşüm rekabeti geliyor. Dolayısıyla insan kaynakları mı, insan yatırımı mı, hatta yetenek yatırımı mı olduğu noktasına bakıyor olmamız gerekiyor. Öğrenme çevikliğine sahip, yıkıcı gelişim yeteneğine sahip gençlerle çalışmak istiyorduk. Bu proje de bize bu imkanı verdi. 10 kişilik İcra Kurulu Üyeleri olarak 3 arkadaşımıza 8 ay boyunca bir proje briefing'i verdik. Bu, bir ürün geliştirme projesiydi. O kadar farklı yerlerden baktılar ki, ürünü geliştirme sürecinde yaptıkları araştırmalar, bize getirdikleri model sadece ürünle ilgili değildi, aynı zamanda hizmet ve servis ile ilgiliydi. 8 ay boyunca düzenli toplantılar yaptık, birlikte yemekler yedik. Biz de onlardan öğrendik. Altını çizmek istediğim şu ki; yetenek yönetimi derken, yeteneği konuşurken orada bir yetenek var, onu kullanmayı bilmek, deneyimlemek de profesyonellerin kendilerini açmaları gereken alan. Biz Cargill olarak karşılıklı çok şey öğrendiğimizi, bu arkadaşların bizi dönüştürdüğünü düşünüyoruz. Umuyoruz ki onlar da bu deneyden olumlu çıktılarla faydalanmışlardır."

**Liderliğin gereklilikleri değişiyor**  
"Bir gün CEO" programı, belirsizlik döneminde ortaya çıkan ekonomik, sosyal meselelere ortak akılla çözüm bulmak için iş hayatında aktif rol oynayan 4 nesilden yetenekleri bir araya getiren bir program. Program, ekonomik ve sosyal meselelere çözüm üretiren bir yandan da yararlı işler yapmak, bu sayede topluma, insanlığa değer katmak, doğa ile bütünleşik yaşayıp sürdürülebilirliğe hizmet etmek gibi bir yönü de var. Bu sözlerle başladığı konuşmasında kendi süreci hakkında bilgiler veren Bir Gün CEO finalistleri Mustafa Özkök, lisans öğrencisi iken başlayıp sonrasında yüksek lisans ve iş hayatı boyunca devam eden 2 yıllık süreç içerisinde yer aldığı bu programda deneyimlerinden ve kazanımlarından bahsetti. "Liderlik kavramına yetenek dönüşümünde önem veren kurumlar, CEO'lar ve biz gençler tarafından doğru tanımlanabilmesi kritik bir öneme sahip" diyen Mustafa Özkök, detayları şöyle anlattı:

## Sürekli öğrenen bir yolculuk!

"Programın ilk bölümünde; liderlik, problem çözme, dayanıklılık, duygusal farkındalık ve teknolojinin hayatımızdaki önemi ile ilgili çeşitli eğitimler aldık. Eğitimlerimiz bittikten sonra da farklı sektörlerde yer alan firmaların çözüm bekleyen konularda düşüncelerimizi paylaştığımız, kurum kültürlerini tanıdığımız ve yöneticileri ile tanıştığımız bu sürece dahil olduk. Programın ikinci aşaması ise gerçek bir iş modelini CEO ve diğer üst düzey yöneticilerle çözmeye çalıştığımız 8 haftalık bir süreci içeriyordu. Sonraki haftalarda ise Cargill takımı ile birlikte fırsatlar ve yeni tüketim alışkanlıkları üzerine yeni bir ürün geliştirme üzerine çalıştık. Bu ürünü pazarda nasıl hayata geçirebilecekleri üzerine bir iş planı hazırladık. Bu süreçte biz genç yetenekler onların



tecrübelerinden kaynaklanan vizyonlarını, problemleri ele alma şekillerini, risk yönetim metotlarını öğrenirken, bugünün liderleri olarak bizden yeni müşteri dinamiklerini, teknoloji ile değişen dünyaya daha hızlı adapte olmanın önemini öğrenmiş oldular. Bir yandan çalışıp yüksek lisansımı yaparken bir yandan da Cargill takımı ile proje yapmak zaman zaman yorucu bir süreç olsa da bu benim için çok keyif aldığım ve sürekli öğrendiğim bir yolculuk oldu.”

### Yenilikleri takip etmek bir zorunluluk

Bu noktada Ayşe Öztuna Bozoklar, Mehmet Ali Akarca'ya dijital dönüşümdeki deneyimlerini ve tavsiyelerini sordu. “Yetenek krizi hem bizim sektörümüzde hem de diğer sektörlerde her gün konuştuğumuz, panellerde tartıştığımız bir konu” diyen Mehmet Ali Akarca'nın belirttiği gibi, teknoloji tüm sektörleri kesiyor. Bu nedenle etkisi tüm sektörlerde çok net biçimde görülüyor. “Bu tür programların olması yetenekli arkadaşlarımızın daha ileriye gitmesi adına çok kritik oluyor” vurgusunu yapan Mehmet Ali Akarca, herkesin farklı yetenekleri olduğu gerçeğinden yola çıkarak, şu vurguyu yaptı:

### Yetişmiş insan kaynağına hep talep olacak

“Önemli olan çalışanlar, liderler, geleceğin liderleri olarak yeteneklerimizin nerede daha iyi olduğunu anlamak ve o yetenekleri sürekli geliştirmek. 30 küsür yıldır iş hayatındayım. Ben işe başladığımda Telex vardı. Sonra fax geldi, çok heyecanlanmıştık. Ondan sonra internet geldi. Şu an AI, analitik konuşuyoruz. Bunlar, benim iş hayatında gördüğüm. Siz bunları takip etmezseniz hayatta, iş dünyasında kalmanız veya sıkıcı olmayan bir iş yapıyor olmanız mümkün değil. Tüm



arkadaşlarımıza ve şirketlerimize söylüyoruz ki, yapılan işin keyifli olması lazım. Bunun için de yeni bir takım işlere bakmanız lazım. Artık hangi üniversiteden mezun olduğunuz da önemli değil. Çünkü o kadar çok kendini geliştirebileceğiniz fırsat var ki, bugün bilişim sektöründe çalışan pek çok arkadaşımız esasında okuldan mezun olmadı; ama kendini geliştirdi. Önümüzdeki 10 yılda popüler olacak mesleklerin hiçbirisi şu anda yok. Dolayısıyla bizim sürekli kendimizi geliştirmemiz lazım. Bir Gün CEO gibi projeler arasındaki farkı ortadan kaldırmak açısından çok önemli. Kaldırılacak bir süre sonra yöneticilerde bir körlük oluşuyor. Siz kendinizi ne kadar vizyoner görüp dünyayı takip ederseniz edin o şekilde oluyor. KoçSistem olarak bu sene 78. yılımızı kutluyoruz ve yaş ortalamamız 28. Türkiye dahil buradaki değerleri almış, bizim kültürümüzü benimsemiş tüm çalışanların çok ciddi bir avantajı var. Her zaman Türkiye'deki yetişmiş insan kaynağına talep olacak. Bunu kısa vadede tehdit olarak görebiliriz; ama orta vadede Türkiye için önemli bir fırsat. Bugün Hintliler dünyayı yönetiyor. Tüm teknoloji

şirketlerinin başında Hintliler var. İngiltere'nin Başbakanı Hint asıllı. Dolayısıyla beyin göçü ile dışarıya gitme de kötü değil, bu hepimize bir fırsat açacak, hepimizin kültürel gelişimine bir faydası olacak.”

### Sıra dışı bir deneyim

Bir Gün CEO finalistlerinden Alp Altunkaya, programdan Almanya'daki eğitimi sırasında nasıl yararlandığını anlattı. Münih Teknik Üniversitesi'nde Nörobilim alanında doktorasını yapan Alp Altunkaya, programı, “Özellikle okuduğum bölüm açısından endüstrinin çalışması, bir şirketin yönetilmesi gibi bilgileri bu zamana dek öğrenmemiş biri olarak benim için çok sıra dışı ve yepyeni bir deneyim oldu” sözleri ile tanımladı. Pandemi döneminde programda tüm süreçler Zoom üzerinden gerçekleşirken, bu durumun programa katılabilmek için kendisi adına avantaj olduğunu vurgulayan Altunkaya, şöyle devam etti:

### Hedefleri net belirlemek gerek

“Bu süreç birkaç haftadan oluşan bir Workshop şeklinde değil, 1.5 yıla yayılan büyük bir programdı. Program içerisinde session'ların

arasında 1.5-2 hafta süre konarak arkasından yine bambaşka konular üzerine odaklanmamız bizim için bu konuları çok iyi bir şekilde öğrenmemizi sağladı. Fakat daha önemlisi, kendimize gelecek için ilham almamızı sağladı. Bugünün genç yeteneklerinin kullanabildikleri araç ve gereçler daha farklı olduğu için şirketlere çok daha farklı şekilde yeni bilgiler katma imkanına sahipler. Burada önemli olan tek bir nokta var; bu genç yeteneklerin doğru hedefe odaklanıyor olmaları gerekiyor. Program bana bir şirketin yoğun dönüşüm hedefine ilerlediğini ve tek bir cümle ile o şirketin bunu nasıl tanımladığını öğretti. Aynı şekilde biz bunu kendimize de yansıtık. Kendimde de şunu gördüm; ben bir şirkete girip uzun süre çalışacaksam öncesinde kendimi, kendi değerlerimi tanımlayan cümlemi bulmam gerekiyor ki, hayatımın geri kalanına ilhamlı bir şekilde devam edebileyim. Haftalar boyu şirketin ana hedefini gösterip, aynı zamanda şirketin ana hedefini insanın kendi ana hedefi olarak benimsemesi de o kişinin en başarılı, sürdürülebilir şekilde şirkette kalmasını sağlayacak.”



# İş Ortağı Mükemmeliyet Merkezi, eğitim noktası!

Küresel teknoloji distribütörü TD SYNnex, iş ortakları için oluşturduğu ve bir laboratuvar ortamı sunan İş Ortağı Mükemmeliyet Merkezi (Partner Center of Excellence – PCoE) ile iş ortaklarının çevik bir şekilde yenilikleri uygulamalarına ve pazara daha hızlı girmelerine yardımcı oluyor.

TD SYNnex ile Oracle arasında yapılan ve Oracle'ın EMEA bölgesinde bir ilk olan iş birliği kapsamında, TD SYNnex Türkiye'nin İş Ortağı Mükemmeliyet Merkezi'nde Oracle Türkiye'nin iş ortaklarına yeni ürün ve hizmetler hakkında eğitimler verilecek. İstanbul'daki merkezde, mevcut ve potansiyel müşteriler yeni teknolojilerin sunduğu fırsatları öğrenirken yeni

potansiyelleri keşfetme imkânı da bulacak. TD Synnex Türkiye bünyesinde açılışı gerçekleştirilen PCoE merkezi, pandemi sonrası Avrupa ve Orta Doğu bölgesinde açılan ilk fiziksel eğitim merkezi olması nedeniyle önem taşıyor. TD SYNnex Türkiye Ülke Müdürü Behçet Yumrukçallı, iş birliği ile ilgili şu bilgileri verdi: “İş Ortağı Mükemmeliyet Merkezimiz ile 2019 sonlarından bu yana iş ortaklarımıza online ortamda hizmet veriyorduk. Üç yıl içerisinde iş ortaklarımızın 472 çalışanına eğitimler verdik. Ürün ve hizmetlerinin distribütörlüğünü de yaptığımız Oracle'ın iş ortaklarına TD SYNnex'ten eğitimlerin yanı sıra Oracle'dan eğitimlerin de katılımıyla online ortamda



**TD SYNnex Türkiye Ülke Müdürü**  
Behçet Yumrukçallı

düzenlenen dijital atölyelerde eğitimler veriyorduk. Yeni dönemde eğitimlerimizi artık İstanbul'daki ofisimizde fiziksel dünyaya da taşıyoruz. Buradaki İş Ortağı Mükemmeliyet Merkezimizde Oracle'ın iş ortaklarını ağırlayacağız. Vereceğimiz eğitimlerimizin odak noktası ilk etapta bulut teknolojileri olacak. Eğitimlerimizin konusu her çeyrek dönem sektörlerdeki trend ve ihtiyaçlara göre belirlenecek. Teknik danışmanlarımız ve eğitimlerimiz ayrıca bu merkezimizde Oracle'ın iş ortaklarının teknik sorularını yanıtlarken karşılaştıkları problemleri çözmelerine de

destek olacak. Yazılım ve donanım dünyasının önde gelen şirketlerinden olan Oracle, yaklaşık 150 milyon dolarlık bir pazarda yüzde 70'lik bir paya sahip. Bu eğitimlerimiz ile Oracle'ın ürün ve hizmetleri hakkında daha fazla kurumsal ve KOBİ müşterisini bilgilendirmeyi hedeflerken, mevcut müşterilerine de henüz kullanmadıkları Oracle ürünleri ile yeni projelerin hayata geçirilmesi konusunda rehberlik etmeyi de amaçlıyoruz. Ayrıca yılın ilk yarısı ve sonunda katılımı en yüksek ve başarılı gerçekleştiren bireysel katılımcılara sürprizlerimiz olacak.”

## Ünlü & Co Kadın Teknoloji Girişimcileri Akademisi başladı



**Ünlü & Co Yönetim Kurulu Üyesi**  
Şebnem Kalyoncuoğlu Ünlü

2016 yılında başlattığı Ünlü & Co Kadın Girişimciler Akademisi ile 5 yılda 100 kadın girişimciye eğitim veren Ünlü & Co, Türkiye Girişimcilik Vakfı (GİRVAK) iş birliğiyle başlattığı ve Kasım ayında başvuruları alınan Ünlü & Co Kadın Teknoloji Girişimcileri Akademisi ile özellikle teknoloji ve yazılım alanlarındaki kadın girişimci ekosistemini desteklemeyi hedefliyor.

ÜNLÜ & Co Kadın Teknoloji Girişimcileri Akademisi Programı toplam 13 aylık

eğitimi kapsıyor. Toplam 81 takım ve 324 kişi programa başvuruda bulunurken, seçilen 18 takım eğitime başlama hakkı kazandı. Programa başlayacaklar arasında yapay zekâ, biyo-plastik üretim teknolojisi, sağlık ve temiz enerji teknolojilerinin yanı sıra eğitim ile sürdürülebilirlik alanlarında iş fikirleri de yer alıyor.

Programa girmeye hak kazanan takımlar, bootcamp ile temel girişimcilik yetenekleri kazanacak ve fikirlerini iş modeline dönüştürebilecek. Ayrıca düzenlenecek özel etkinliklerle profesyonel hayatlarında kullanabilecekleri bir çevre edinip network kurma fırsatı bulabilecekler. Katılımcılar, program kapsamındaki ilham sohbetleri, onlara rehberlik eden mentorlar ve alacakları online psikososyal destek sayesinde girişimcilik yolculuklarında ihtiyaç duydukları bilgilere ulaşabilecek.

Ünlü & Co Yönetim Kurulu Üyesi Şebnem Kalyoncuoğlu Ünlü, “Kuruluşumuzun 20'nci yılında Türkiye Girişimcilik Vakfı ve Endeavor Türkiye desteği ile hayata geçirdiğimiz Ünlü & Co Kadın Girişimciler Akademisi ile beş yılda 100 kadın girişimciye eğitimlerimiz ile yol arkadaşı olduk. Mezun olan kadın girişimcilerimiz hem network gelişimi, hem de aldıkları

yatırımlarla fark yarattı. Yazılım alanında ve girişimcilik ekosistemindeki kadın sayısının yetersiz olmasından yola çıkarak Türkiye Girişimcilik Vakfı (GİRVAK) iş birliğiyle projelendirdiğimiz Ünlü & Co Kadın Teknoloji Girişimcileri Akademisi faaliyetlerine başlıyor. Çok sayıda başvuru arasından seçilen, 13 aylık bu yolculukta yer alacak takımlarımızın sahip oldukları yazılım ve teknoloji yetkinliklerini eğitimler ile desteklerken, fikirlerinin başarılı girişimlere dönüşmesi için ihtiyaçları olan tüm alanlara dokunmayı hedefliyoruz” dedi.

GİRVAK Genel Müdürü Mehru Aygül de, “Kadın girişimcilerin her alanda olduğu gibi teknoloji odağında da desteklenmesi önemli. İstihdamda kadın sayısının artmasına katkı sağlamak ve girişimci kadınları desteklemek için çalışmaya devam edeceğiz. 2021 yılında %22 olan startup kurucuları arasında kadın kurucu ya da kurucu ortağı kadın oranı 2022'nin üçüncü çeyreğinde %16, teknoloji alanında istihdama katılan kadın oranı ise %25'in altında olarak açıklandı. Biz bu oranların her yıl giderek artmasını hayal ediyoruz ve bunun için bu projede Ünlü & Co ile güçlerimizi birleştiriyoruz” dedi.



# PortvMind ve Dell Technologies İş Birliği Güçlenerek Devam Ediyor!



vMind Bilgi Teknolojileri  
Genel Müdürü  
**Volkan Duman**

**S**on dört yıldır üst üste Bilişim 500 Yerel Hizmet Sağlayıcı Bulut Kategori Lideri olmak bizler için çok kıymetli. Öncelikle vMind olarak elde ettiğimiz başarıların, gerçekleştirdiğimiz başarı hikayelerinin bizlere daha iyiye ulaşma motivasyonu verdiğini söylememiz gerek. Şirket olarak yenilikçi bakış açımız, müşteri odaklı esnek çözümlerimiz, bünyemizde çalışan profesyonel teknik ekibimiz yanında portvMind yapımızda kullandığımız global çözüm ortaklarımızın da sunduğumuz hizmet kalitesinde önemli bir payı var.

Bu noktada Dell Technologies ürünlerinden özellikle bahsetmekte fayda var. Aslında Dell vMind ilişkisi şirketimizin kuruluşundan

çok öncesine dayanıyor. Hemen hemen bütün Dell ürün gamlarında büyük bir teknik yetkinlik ve saha tecrübemiz var. portvMind kuruluşu itibariyle de veri merkezi altyapımızda kullandığımız başlıca ürün ve markalardan biri DELL. Özellikle storage, yedekleme cihazları ve yazılımları, replikasyon yazılımları ve donanımları, sanallaştırma ve network ekipmanları altyapımızda önemli bir yer kaplıyor. Müşterilerimizin DELL yapılarına uçtan uca destek verirken, portvMind' da bulunan cihazlar ile replikasyonları ve işletimi bu konularda işimizi önemli ölçüde kolaylaştırıyor.

Bulut hizmetlerimiz ile müşterilerimize; dünya standartlarında en güncel teknoloji, maksimum

güvenlik ve performans, iş sürekliliği, operasyonel kolaylık gibi pek çok alanda en yüksek hizmet kalitesini vaat ediyoruz. Bu nedenle portvMind'da 7x24 sürekli ayakta kalan bir yapıya sahip olmak zorundayız. Altyapımızda kullandığımız cihazların kalitesi kadar güvenilir ve sürekli destek ( yedek parça, servis vb.) de önem taşıyor. Bu konularda da Dell Technologies'in hem ürün kalitesi hem de servis kalitesi olarak çok iyi bir noktada olması bizleri yaptığımız işte yüksek standartlara taşıyor.

Kuruluşumuzdan çok daha öncesine dayanan bu güçlü ve etkin iş birliği inanıyoruz ki gelecek dönemlerde hem şirket olarak bizlere hem de sektöre katma değerli hizmet olarak yansımaya devam edecektir.

# Trafik sıkışıklığı uzaya vardı!

Deloitte, 2020 yılında açıkladığı Teknoloji, Medya ve Telekomünikasyon (TMT) Öngörüler raporunda alçak dünya yörüngesi (LEO) olarak adlandırılan ve Dünya'nın etrafında 160 ile 2 bin km arasındaki yörüngede yer alan uyduların ya bir devrim yaratacağını ya da uzay çöpüne dönüşeceğini belirtmişti. Üç yıl geçtikten sonra bu konuda henüz kesin bir karara varılmamış olsa da pek çok şirket bir devrim olduğu konusunda hemfikir. Deloitte Global, 2023'ün sonuna kadar 5 binden fazla geniş bant uydunun LEO'da olacağını ve bu uyduların gezegenin her yerinden yaklaşık bir milyon aboneye yüksek hızlı internet sağlayan iki uydu grubu oluşturacağını tahmin ediyor. LEO uydu grubu kurmayı planlayan her kuruluşun başarılı olduğu düşünüldüğünde, 2030 yılına kadar 7-10 rakip ağına faaliyete geçmesi ve toplamda 40-50 bin uydunun 10 milyondan fazla son kullanıcıya hizmet vermesi bekleniyor. Yüksek sayıda uydunun yörüngede yer alması çarpışma riskini artırdığı gibi, sektördeki şirketlerin iş birliği yapmasını da zorunlu hale getiriyor. Uyduların birbirleriyle çarpışmasının yanı sıra izlenemeyen uzay enkazının uydulara çarpmasını önlemek için hareket halindeki tüm bu nesnelerin gerçek zamanlı ve büyük bir kesinlikle nerede olduğunun

bilinmesi gerekiyor. Bu zorluklara yeni sektörlerin ortaya çıkıp büyümesine yol açıyor. Uydu geniş bant dağıtımlarında olması beklenen artış; yeni uygulamaların ortaya çıkması, fiyatların düşmesi, kapsamın ve güvenilirliğin artması ve bekleme sürelerinin düşmesi göz önüne alındığında kullanıcılar açısından olumlu. Ama olası bazı zorlukların da sektörün yatırımlarını yavaşlatma riski var. LEO'daki bu uydu kalabalığı nedeniyle birçok ulusal, bölgesel ve küresel marka spektrum, yörünge boşlukları, fırlatma kapasitesi ve karasal pazarlara erişim için mücadele etmeye devam edecek.

**Yepyeni bir ekosistem doğacak** LEO'da uydusu olan şirketler için en büyük zorluk uydularını tehlikeden uzak tutmak. Uzay gözetleme ağı, faal olan 6 binden fazla uydu da dahil olmak üzere yörüngedeki 31 binden fazla nesneyi takip ediyor. Ayrıca, zarar görmüş uydulardan kopan parçalar, ufak boya kalıntıları gibi izlenemeyen sayısız enkaz parçaları alçak dünya yörüngesinde dolaşiyor. Uyduların birbiriyle çarpışmasının önüne geçmek ve enkazların da çalışan uydulara çarparak hasar vermesini engellemek için tüm bu nesnelerin gerçek zamanlı olarak, uzay durumsal farkındalığı (SSA) olarak bilinen bir disiplinle



**Deloitte Teknoloji, Medya ve Telekomünikasyon Lideri**  
Metin Aslantaş

nerede olduğunun bilinmesi gerekiyor. Ayrıca etkili uzay trafiği yönetimi (STM) olarak da bilinen uyduların fırlatılması, çalıştırılması ve Dünya'ya geri getirilmesiyle ilgili sağlam teknik ve düzenleyici standartlar da her geçen gün daha fazla önem kazanıyor. Deloitte Teknoloji, Medya ve Telekomünikasyon Lideri Metin Aslantaş, LEO geniş bant pazarının büyürken, destekleyici pazarların gelişmesini de sağlayarak yeni ve dinamik bir ekosistem yaratacağını vurguladı. Aslantaş, bu ekosistemin işlerliği için sektördeki tüm şirketlerin dikkatlerini ve kaynaklarını uzayı korumaya odaklaması gerektiğini söyledi.

Aslantaş, şöyle devam etti: "Bunların başında, 2032'ye kadar 1,4 milyar dolara ulaşabilecek ticari SSA sektörü geliyor. SSA sağlayıcıları, güçlü bilgisayar modelleriyle yer ve uzay tabanlı sensörlerin bir kombinasyonunu oluşturarak yörüngedeki nesnelere izleyerek yollarını tahmin ediyorlar. İyi geliştirilmiş bir ticari SSA yetkinliği ile hükümet verileri artırılabilir ve güvenilir bir ortak çalışma ortamı oluşturulabilir. Sivil uzay trafik yönetimi sorumluluğunu 2024 gibi erken bir tarihte devralmak için çalışacak ABD Uzay Ticaret Ofisi'nin fonlanması da bu pazarın gelişmesine yardımcı olabilir."

## KOSGEB, girişimlerin yurt dışına açılmasını destekleyecek

Geçtiğimiz ay duyurulan KOSGEB yurt dışı hızlandırıcı desteği başvuruları devam ediyor. Yurt dışına açılmaya yönelik ilgisi artan girişimler için tasarlanan Yurt Dışı Hızlandırıcı Desteği programı, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank tarafından duyuruldu. Bu kapsamda, startup'ların uluslararası pazarlara açılmasını kolaylaştırmak amacıyla girişim başına 50 bin dolara kadar geri ödemesiz destek verileceği belirtildi. Özellikle teknoloji tabanlı girişimleri hedefleyen destek, eğitim ve mentorluk, yatırımcı görüşmeleri, yurt dışı coğrafyalara açılmayı kolaylaştıracak iş ağlarına erişme gibi ayrıntılarla tasarlandı. Company Global CEO'su

Egemen Antmen, şu değerlendirmeyi yaptı: "KOSGEB tarafından işletmelere 50 bin dolara kadar, düzenleyici kuruluş personeli için ise 25 bin dolara kadar sunulan yurt dışı hızlandırıcı destek programının amaçlarından biri ihracatı artırmak. Başvuruları 21 Aralık'ta başlayan ve devam eden bu destek, başta yerli ve teknoloji yoğun girişimler olmak üzere, ihracat odaklı her işletmenin iş fikrini dış pazarlara taşıması için ciddi bir fırsat sunuyor. KOBİ'ler 2021'de 513 tescilli patente imza attı. Bu rakam, ülkemizde nitelikli üretim gerçekleştirildiğini kanıtlıyor. Programdan yararlanan girişim ve

KOBİ sayısı arttıkça, destek ihracat rakamlarına da olumlu etki edecektir. Ekonomik koşulların her ülkede zorlayıcı olduğu, risk sermayesi yatırımlarının düştüğü dönemlerde girişimciler için esas sermayenin her kuruşu çok değerli oluyor. Bu noktada yurt dışına açılma süreçlerinde uzman desteği almak, olası problemlerin önüne geçmeyi ve verimli genişlemeyi mümkün kılarak uluslararası pazarlarda kârlılığa ulaşma süresini kısaltıyor. KOSGEB gibi devlet kurumlarından aldıkları destekleri veya özsermayelerini doğru ve stratejik kullanmak isteyen işletmelerin uluslararası pazarlardaki büyüme yolculuklarına eşlik ediyoruz."

# Hedef; 18,6 milyar TL'lik finansmana aracılık etmek

Firmaların işletme sermayesini genişletmek ve tedarikçi finansmanına aracılık etmek amacıyla kurulan FinTek şirketi Figopara, şirketlerin finansmana kolay ve hızlı ulaşabilecekleri Figo Kolay Finansman ve Tedarikçi Finansmanı hizmetleriyle büyümesini sürdürüyor. 2022 yılını bir önceki yıla göre 2,5 kat büyümeyle kapatan şirket, yıl boyunca 9 binin üzerinde işletmenin ihtiyacı olan 9.8 milyar TL'lik finansmana aracılık etti. Şirketin, iki hizmeti olan Tedarikçi Finansmanı ve Figo Kolay Finansman ürünlerinin işlem hacmi 2021 yılına göre 3 kat büyürken, Figopara, 2022 yılında Tedarikçi Finansmanı tarafında çalıştığı büyük şirketlerin sayısını da 3 kat artırmayı başardı. Figopara verilerine göre, 2022 yılında en çok finansman ihtiyacı olan sektörler ise sırasıyla toptan-perakende ticaret, inşaat ve imalat oldu. Kurumsal şirketler için tedarikçi finansmanına aracılık etmenin yanı sıra geliştirdikleri çözümlerle

KOBİ'lerin hızlı, kolay ve ucuz finansmana ulaşmasını sağladıklarını söyleyen Figopara Kurucu Ortağı Bulut Arukel, "2022 yılını Türkiye'nin önde gelen bankaları ve aile şirketlerinin yanı sıra uluslararası finans kuruluşlarından 50 milyon dolar değerlendirme üzerinden 11 milyon dolar yatırım olarak kapattık. 2022 yılında bir FinTek şirketinin aldığı en büyük yatırımlardan biri olduk" dedi. Figopara'nın 2023 yılında KOBİ'lerin daha fazla finansmana ulaşmasına aracılık etmeye devam edeceğinin altını çizen Arukel, hedeflerini şöyle anlattı: "2023 yılında Figopara üzerinde aylık bin 650 KOBİ'nin aktif olarak işlem yapmasını ve yıl toplamında 18,6 milyar TL'lik finansmana aracılık etmeyi hedefliyoruz. Açık bankacılık, gömülü finans, POS ve DBS (Doğrudan Borçlanma Sistemi) çözümleriyle KOBİ'nin tüm finansal ihtiyaçlarını tek bir yerden çözebildiği bir platform olmak istiyoruz. Yeni



**Figopara Kurucu Ortağı**  
Bulut Arukel

yatırımla birlikte çalıştığımız banka, finansal kuruluşlarla iş birliklerimiz sayesinde işletmelere ayrılan limit tutarlarının artırılması için çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Türkiye'den globale açılan FinTek'lerden biri olarak satın alma fırsatlarını değerlendirmeye ve yurt dışı büyüme hedeflerine

odaklanacağız. İtalya'dan sonra Orta Doğu ve Kuzey Afrika (MENA) bölgesinde de global açılımlarımızı devam ettireceğiz. Farklı ülkelerde yaptığımız yurtdışı temaslarında iş modelimize olan ilginin yüksek olması küresele açılma noktasında ne kadar doğru yolda olduğumuzu gösteriyor."

## 2023 öncelikleri; oyun, fintech, siber güvenlik, mobilite ve Web3



**Keiretsu Forum Türkiye Genel Müdürü & Keiretsu Forum Londra Yönetim Kurulu Üyesi**  
Duygu Eren

Keiretsu Forum Türkiye Genel Müdürü & Keiretsu Forum Londra Yönetim Kurulu Üyesi Duygu Eren, 2023 yılının Türkiye'deki teknoloji girişimcileri için çok avantajlı bir yıl olduğunu

söyledi. Duygu Eren, 2022 yılının Türk girişimcilik ekosistemi adına çok iyi geçtiğini belirterek, "2023 de Türk girişimcilik ekosistemi için yapılan altyapı yatırımlarının meyvelerinin alınacağı bir yıl olacak. Çok fazla sayıda fon, teknopark ve hızlandırma programı kuruldu. Bütün bu altyapı organizasyonlarının amacı girişimlerin kurulma ve büyümelerine destek olmak. Türkiye'de teknoloji girişimcisi olmanın çok avantajlı olduğu bir döneme giriyoruz. Ayrıca, tohum yatırım almak için de en iyi zaman. 2022 yılında kripto, blokzincir, online eğitim ve uzaktan çalışma üzerine olan girişimler oldukça revaçtaydı. 2023'te ise oyun, fintech, siber güvenlik, mobilite, Web 3 en sıcak dikeyler olacak." dedi. 2023 yılında yatırım ivmesinin aynı kalacağını beklediklerini söyleyen Eren, "2023 yılında 2022

yılı ile benzer oranda yatırım sayısı olacaktır. Çünkü teknoloji şirketlerinin fiyatlamalarındaki düzeltmeler halen devam ediyor. 2023, Seri A, B yatırımlarıyla 2022 gibi geçer. Eğer Seri B üzerine çıkan yatırımlar olursa da ki beklentimiz o yönde milyar doları geçeriz. Öte yandan, 2023 yılı Türk girişimcilik ekosistemi için GSYF'lerin (Girişim Sermayesi Yatırım Fonu) etkisini ve gücünü artırdığı bir yıl olacak. Son bir yılda çok fazla sayıda GSYF kuruldu. Bu GSYF'ler özellikle scale up aşamasında girişimleri değerlendiriliyorlar. Scale up aşamasındaki Türk girişimlerinin yatırım bulma noktasında GSYF'ler nedeni ile zorluk çekmeyeceği bir yıl olacağını öngörüyorum. Tohum aşamasında da finansman oldukça bol. Seri A ve sonrası için yatırım bulmanın zorlaşacağı bir döneme giriliyor" bilgisini verdi.



# Yeni elektrikli araç modelleri geliyor, bilişim şirketlerinin araçları tercih ediliyor

KPMG'nin 23.'sünü bu yıl yayımladığı yıllık 2022 Küresel Otomotiv Yöneticileri Anketi, otomotiv sektörünün geleceğine ışık tutuyor. Ankete göre her 10 yöneticiden 8'i elektrikli araçların daha da yaygınlaşacağını belirtiyor. Önümüzdeki dört yıl içinde küresel pazara 160 yeni elektrikli araç modeli geleceği tahmin ediliyor. Birçok yönetici, Apple'ın otomobil pazarına gireceğini ve 2030 yılına kadar elektrikli araç pazarındaki liderlerden biri olacağını düşünüyor. 2030 yılında elektrikli araç pazarında lider olması beklenen ilk üç marka ise sırasıyla Tesla, Audi ve BMW. Otonom araç çözümlerinde lider olması beklenen ilk üç marka da sırasıyla Tesla, Huawei ve Waymo (Google).

Ankete katılan otomotiv yöneticilerinin uzun vadeli, kârlı büyüme beklentileri 2021'e kıyasla daha iyimser oldu. Katılımcıların yüzde 83'ü, 2021'deki yüzde 53'lük orana kıyasla önümüzdeki beş yıl içinde daha yüksek kâr elde edeceklerinden emin. Bununla birlikte yöneticiler, küresel ekonominin karşı karşıya olduğu rüzgârlar göz önüne alındığında, yakın vadeli sonuçlar konusunda ise daha temkinli bir duruş ortaya koyuyor. Engeller arasında yetenek açığı, belirsiz malzeme ve bileşen tedariki, sorunlu jeopolitik tablo ve zorlu makroekonomik koşullar yer alıyor. Ankete katılanların yüzde 76'sı enflasyonun ve yüksek faiz oranlarının 2023'te işlerini olumsuz etkileyeceğinden endişe ederken endişe etmeyenlerin oranı yalnızca yüzde 14. KPMG Türkiye Otomotiv Sektör Lideri Hakan Ölekli, raporu şöyle değerlendirdi:

"Gelişmiş tesislerde göz kamaştırıcı yeni araçlar üretmek için yarım trilyon dolardan fazla yatırım yapılıyor. Elektrikli batarya tesislerine, yarı

iletkenlere, otonom sistemlere, yazılıma ve elektroniğe yatırımlar yapılıyor. Sektörde bazı yollar otomobil şirketlerini hedeflerine götürürken bazı yollar da başarısızlığa götürebilir. Anketimizin ortaya çıkarttığı bulgular, yöneticilerin şirketlerini geleceği taşıyacak yolları belirlemelerini sağlayacak bazı stratejik yanıtları bulmalarına yardımcı oluyor. 'Tek başımıza mı üretmeliyiz yoksa ortaklık mı kurmalıyız, ekosistemlerimiz arasında sermayeyi nasıl dağıtmalıyız, müşteri deneyimini nasıl yeniden tasarlamalıyız, otonom sistemler stratejimizi nasıl belirlemeliyiz?' gibi rekabet sertleştiğinde artan soruların yanıtlanması daha önemli hale geliyor. Günümüzde stratejik esneklik hiç bu kadar önemli olmamıştı."

## Elektrikli araçlar daha da yaygınlaşacak

KPMG'nin Küresel Otomotiv Yöneticileri Anketi'ne göre, 2030'da küresel elektrikli araç (EV) satışlarına ilişkin beklentiler artık daha gerçekçi hale geliyor. 2021 yılında yöneticiler, elektrikli araçların 2030 yılına kadar pazarın yüzde 20 ila yüzde 70'ini oluşturacağını öngörmüştü. Şimdi ise yöneticiler, batarya gücüne geçişin önünde duran zorluklar konusunda daha temkinli. Yöneticilerin bu yılki tahminleri elektrikli araçların, 2030'a kadar pazarın en fazla yaklaşık yüzde 40'unu oluşturacağı yönünde. Yöneticiler özellikle Hindistan (zayıf altyapı), Brezilya (biyoyakıt alternatifleri) ve Japonya'daki (hibrid ve batarya dışındaki enerji kaynaklarına odaklanma) elektrikli araç satışlarındaki büyümeye ilişkin beklentilerini de büyük ölçüde azaltmış durumda. Bununla birlikte, elektrikli araçların devlet yardımı olmadan içten

yanmalı motorlu (ICE) araçlar ile eşit maliyete ulaşacağına dair daha fazla güven de söz konusu. Katılımcıların yüzde 82'si önümüzdeki 10 yıl içinde elektrikli araçların sübvansiyon olmadan yaygın bir şekilde benimsenebileceğine inanıyor. Yüzde 21'i ise 2021'deki oranın üç katı, hükümetlerin elektrikli araçlar için doğrudan tüketici sübvansiyonu sağlaması gerektiğini düşünüyor. Birçok yönetici, Apple'ın otomobil pazarına gireceğini ve 2030 yılına kadar elektrikli araç pazarındaki liderlerden biri olacağını belirtiyor. Yöneticiler Tesla'nın ise elektrikli araç pazarında lider olarak kalmasını bekliyor. Yöneticilerin 2030 yılında elektrikli araç pazarında lider olacağını tahmin ettiği ilk 10 otomobil markası sırasıyla şu şekilde: Tesla, Audi, BMW, Apple, Ford, Honda, BYD, Hyundai, Mercedes-Benz ve Toyota.

## 160 yeni elektrikli araç yolda

Araştırmaya göre otomobil üreticileri elektrikli araç programlarına 500 milyar dolardan fazla yatırım yaptı ve önümüzdeki dört yıl içinde küresel pazara 160 yeni elektrikli araç modeli gelecek. Ayrıca 50'den fazla yeni üretici pazar payı için yarışıyor. Son birkaç yıl içinde Rivian, Lucid, BYD, Xpeng, Nio, Fisker ve Vinfast gibi yeni şirketler de ortaya çıktı. Yöneticiler, pazara yeni modellerin girişi ve teknolojilerin çoğalmasıyla birlikte, önümüzdeki beş yıl içinde tüketicilerin satın alma kararlarının performans



KPMG Türkiye Otomotiv Sektör Lideri Hakan Ölekli

ve marka imajına odaklanacağına inanıyor. Veri gizliliği ve güvenliği de satın alma kararlarında önemli olacak.

Otomobil müşterilerinin giderek daha fazla online alışveriş yapması ve üreticilerin doğrudan tüketicilere ve bayiler aracılığıyla online satış yapmaları için fırsatlar yaratması da bekleniyor. Ankete göre geleneksel e-ticaret oyuncuları da otomobil alıcıları için rekabet edecek. Ayrıca otomobil yöneticileri satış sonrası gelirler konusunda da oldukça iyimser. Katılımcıların yüzde 62'si tüketicilerin elektrikli araç şarjı, araç bakım analizi, gelişmiş sürücü yardımı ve diğer kablosuz güncellemeler gibi yazılım hizmetleri için aylık abonelik ücreti ödemeye istekli olduğundan oldukça emin. Yöneticiler, ayrıca otomobil üreticilerinin sigorta pazarını önemli bir büyüme fırsatı olarak görmeye devam ettiklerini, ancak odak noktalarını sigortacılar karşısındaki rekabet etmekten onlarla ortaklık kurmaya veya onlara veri satmaya kaydıkları da düşünüyor.

## Bilişim şirketlerinin arabaları tercih edilecek

Yöneticiler, özellikle yarı iletkenler olmak üzere emtia ve bileşenlerin yanı sıra yakıt verimliliğini artırmak ve batarya menzilinizi uzatmak için çok önemli olan manyetik çelik gibi metallerin tedariki konusunda oldukça endişeli. Yöneticiler tedarik zincirlerindeki kırılganlığa karşı önlem olarak sadece bir ya da iki ülkeye bağımlılıklarını azaltmak amacıyla tedariklerini yakın ülkelere veya ülke içine kaydırmaya odaklanıyor. Örneğin; sadece ABD'de otomobil aküsü üretmek için 15 fabrikaya 40 milyar dolardan fazla yatırım yapıldı. Ankete göre otomobil üreticileri; makine öğrenimi, gelişmiş robotik ve 3B baskı gibi Endüstri 4.0 teknolojilerini uygulama becerileri konusunda kendilerine

çok güveniyor. Yeni güç aktarım teknolojilerine yapılan yatırımlar hayati önem taşımaya devam ediyor, ancak yöneticiler aynı zamanda otomobillerin elektronik sistemlerini etkinleştirmek için gelişmiş bilgi işleme de önem veriyor. Aracın ağırlığını azaltacak, benzin verimliliğini ve batarya menzilinizi artıracak teknolojilere odaklanıyorlar. Yöneticilere "hangi şirketin otonom araç çözümlerinde lider olacağı" sorusu yöneltildiğinde ilk sırada yüzde 53 ile Tesla yer alıyor. Bunu yüzde 9 ile Huawei ve yüzde 7 ile Waymo (Google) takip ediyor. İlk on içerisinde bulunan diğer şirketler ise sırasıyla Argo AI (Ford ve VW), Motional (Hyundai ve Aptiv), Woven Planet (Toyota), Cruise (GM ve Honda), Mobileye, Aurora ve AutoX.



Bu anta Zeynep'in...

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

Desteklerinizle öğrencilerimizin hayalleri, hikayeleri, eğitimleri

**YARIDA KALMASIN!**

[www.tev.org.tr](http://www.tev.org.tr) — 444 0 838



TÜRK EĞİTİM VAKFI  
1967

# ISS'ler kâr virajında

Bir dönem hızla çoğalan ve yeni ekonominin temel taşları olarak ümit bağlanan Internet şirketlerine, patronlardan beklenen uyarı geldi: "Artık yeter." Bugüne kadar Internet şirketleri için istenilen her türlü harcamayı yapan patronlar, proje sahiplerine "Sizden hayal değil kar bekliyoruz" uyarısını yaparak Internet şirketlerini gerçeğe dönmeye ve ekonominin reel dünyasının kuralları ile ha-

reket etmeye çağırdılar.

ISS'ler de 2000 yılının son çeyreğinde yaşanan krizin etkisiyle iş modellerini ve para kazanma yöntemlerini ortaya koymaya başladılar. Burada sihirli sözcükler verimlilik ve karlılık oldu. Para kazanmanın yöntemleri ortaya konurken e-ticaret, kurumsal bağlantılar, içerik ve portal hizmetler sıralandı. Araştırmacılar Türkiye için içerik ve portal hizmetler-

den para kazanmanın, kar etmenin henüz erken olduğunun altını çizirken e-ticaret ve kurumsal bağlantılar alanında yürütülen çalışmaların bilançolara daha kolay kar olarak yansiyebileceği görüşündeler.

Ancak bu noktada ISS'lerin saflarını seçmeleri ve tamamen bu seçtikleri alana yönelmeleri gerektiği de vurgulanıyor. ISS dünyasında yaşanacak bir diğer gerçek ise yaklaşık

80 olarak ifade edilen şirket sayısında bir azalma olacağı ve önümüzdeki dönemde yoğun olarak birleşmelerin yaşanacağı.

Bilindiği gibi ABD'de bir Internet şirketi olan AOL'un kısa sürede büyümesi ve dünyanın medya devlerinden Time Warner'ı satın almasından sonra dikkatler bu alana çevrilmişti. Çok sayıda girişimci projelerini hazırlayarak bir risk ser-

mayesi peşine düşmüş ve kısa sürede ciddi paralar kazanmışlardı. Dünyadaki bu eğilim kısa sürede etkisini Türkiye'de de gösterdi. Özellikle klasik ekonominin devleri geri kalmamak için Internet'e ve teknoloji alanına yatırım yapmaya başladılar. Hemen her büyük holding ya kendi bünyesi içinde ya da dışarıda kurdukları Bilgi Grupları ile bu tür

> Sayfa 3

## ISS'lerle TT'nin çekişmesi Rekabet Kurulu'nda

Internet servis sağlayıcılarla Türk Telekom arasında RAS ihalesiyle birlikte doruğa ulaşan gerginlik, Rekabet Kurulu na taşınıyor.

**Türkiye** Internet Servis Sağlayıcıları Derneği TISSAD, ticari platformda haksız rekabete neden olan uygulamalar gerçekleştirdiği

> Sayfa 6

## Servus sermayesinin yüzde 25'ini halka açıyor



Servus Genel Müdürü Agah Şahin, halka arzla elde edilecek gelirin uzun vadeli yatırımlarla değerlendirileceğini ve Servus olarak 2001 yılında yeni şirketler kuracaklarını söyledi.

> Sayfa 18



## Yeni ve güçlü bir yayın: BTvizyon

Interpro, 2001 yılında Türkiye bilişim sektörüne yepyeni bir yayın daha kazandırıyor: BTvizyon.

**BTvizyon**, okurlarına bilişim teknolojileri, bilişim ekonomisi, bilişim pazarı konularında vizyon kazandıran tek yayın olma iddiasıyla

> Sayfa 6

## Gelecek Linux 1.0 çıktı

Gelecek A.Ş., 2001 yılında Türkiye Linux pazarının yarısını hedefleyen Gelecek Linux 1.0 ürününü çıkardı.

2001 yılını Türkiye'de 'Linux'un yaygın olarak ilan eden Gelecek A.Ş., dünyada Türkiye'de varolan tüm Linux kullanıcılarını bir mekan içinde buluşturarak ulaşılabılır ve kullanılabilir kılma hedeflerine yönelik en somut adımı Gelecek Linux 1.0'ı çıkararak gerçekleştirdi.

8 Türkiye'nin 3G için 2-3 yılı var

13 Ay-CelVin altyapı ihalesine yeni model

20 Yunanlılarla son evlilik: Intracom-Gantek

30 Ödüllü ürün 13 ülkeye ihraç ediliyor



**TARİHTE  
BU HAFTA**



# Nasıl 'Yeşil OSB' olunur?

Organize Sanayi Bölgelerinin (OSB) yeşil dönüşümüne büyük katkı sağlayacak 'Yeşil OSB Sertifikasyon Sistemi' ile ilgili bilgilendirme toplantısı 13 Ocak tarihinde düzenlendi. Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede, Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Dünya Bankası arasında 2021 yılında imzalanan İkraz Anlaşması ile Dünya Bankasından OSB'lerin temel ve yeşil altyapı ihtiyaçları için kredi desteği temin edildiğini vurguladı.

OSB'lerin yeşil dönüşümüne büyük katkı sağlayacak 'Yeşil OSB Sertifikasyon Sistemi'nin ön kriterleri, başvuru süreçleri ve değerlendirme aşamalarının anlatıldığı bilgilendirme toplantısı yoğun katılımla gerçekleştirildi. Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede, Türk Standardları Enstitüsü (TSE) Başkanı Mahmut Sami Şahin, OSBÜK Başkanı Memiş Kütükcü, OSB Başkanları, bölge müdürleri ve OSB'lerin ilgili personellerinin yoğun katılım sağladığı toplantıda, 'Yeşil OSB Sertifikasyon Sistemi'nin ön kriterleri, başvuru süreçleri ve değerlendirme aşamaları anlatıldı. Çevrim içi düzenlenen toplantıda Yeşil OSB konusunda yapılması gereken çalışmalara dikkat çekildi.

**OSB'lerden sisteme başvurularda yoğun ilgi var**  
Hasan Büyükdede yaptığı konuşmada, Bakanlık olarak sanayide yeşil dönüşümün gerçekleştirilmesi amacıyla çeşitli çalışmalar yürüttüklerini aktararak 'Yeşil OSB Sertifikasyon Sistemi'nin bu çalışmalardan birisi olduğunu belirtti. 2022 yılı sonunda sisteme başvuruların açıldığını kaydeden Büyükdede, OSB'lerden sisteme başvurularda yoğun ilgi olduğunu ve bu ilgiden memnuniyet duyduklarını

dile getirdi. Temiz enerji, yeşil ekonomi ve enerji verimliliği gibi konuların artık gündemde daha fazla yer bulduğunu ifade eden Büyükdede, "Sanayicilerimizin bu dönüşüme ayak uydurduğunu görmek bakanlık olarak çok önem verdiğimiz hedeflerimizden. Orta ve uzun vadede karbon ve su ayak izlerinin azaltılmasını, sıfır atık politikasının kurum kimliği haline gelmesini ve yenilenebilir enerji kaynaklarına adaptasyonun maksimum seviyeye gelmesini bekliyoruz. Bu dönüşüm yalnızca sanayicimiz için değil, ülkemiz ve dünya için de hayati öneme sahiptir" değerlendirmesinde bulundu.

**Yeşil dönüşüm alanında OSB'lere olan destekler çeşitlendirildi**  
"Nasıl Yeşil OSB Olunur?" sorusunu cevaplayan Büyükdede şunları aktardı: "Yeşil OSB sertifika sürecine katılmak isteyen OSB yönetimlerinin yeşil uygulamaları hayata geçirmeye hazır olduklarını göstermek için öncelikle MEYDİP üzerinden başvuru gerçekleştirmeleri, 6 ön kriteri karşılamaları gerekmekte. Söz konusu bu 6 ön kriteri sağlamış olan OSB'ler ikinci adımda geçecek bir dizi performans göstergesine bağlı olarak değerlendirmeye alınacak. OSB'ler ekonomik, sosyal, yönetsel ve çevresel olmak üzere 4 ana başlıktaki performans göstergesine bağlı olarak değerlendirilecek. Değerlendirme sonucunda platin, altın, gümüş, bronz olmak üzere 4 dereceden bir tanesinde TSE tarafından verilecek sertifikaya sahip olacaklar." Yeşil dönüşüm alanında OSB'lere olan destekleri çeşitlendirdiklerini kaydeden Büyükdede, "Bu desteklerden bir tanesi de 'Türkiye Organize Sanayi Bölgeleri Projesi'dir. Hazine ve Maliye Bakanlığı ile Dünya Bankası arasında 2021 yılında imzalanan İkraz

Anlaşması ile Dünya Bankasından OSB'lerin temel ve yeşil altyapı ihtiyaçları için kredi desteği temin edildi. Dünya Bankası grubu ile 26 Ocak 2021 tarihinde 250 milyon Euro tutarında İkraz Anlaşması imzalandı. Proje ile orta ve uzun vadede OSB'lerin yeşil ekonomiye entegrasyonu sağlayıp yeni yatırımlar için cazibe merkezi haline gelmesini hedeflemekteyiz. OSB'lerin altyapılarının yanı sıra atık su arıtma tesisleri, su geri kazanım tesisleri, GES, biyogaz tesisleri, yeşil idari binaların yapımında kaynak verimliliği projeleri için düşük faizli ve uzun vadeli kredi sağlıyoruz" dedi.

## 'Yeşil OSB Belgelendirme Programı' oluşturuldu

Mahmut Sami Şahin de toplantıdaki konuşmasında, iklim değişikliğinin olumsuz etkilerini azaltmak için ülkelerin çeşitli çalışmalar yürüttüğünü, Türkiye'nin de bu alanda çalışmalar yaptığını belirten Şahin, şunları kaydetti: "İklim değişikliği etkilerini en aza indirmek ve sürdürülebilir bir sanayi için OSB'lerin üzerine belirli sorumluluklar yüklendi. Bu sorumluluk doğrultusunda Bakanlığımız ile beraber 'Yeşil OSB Belgelendirme Programı'nı oluşturduk. 'Yeşil OSB Belgelendirme Programı'nın amacı, ülkemizde yer alan sanayi bölgelerinin Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları doğrultusunda Sürekli Gelişim prensibi benimsenerek uluslararası standartlara ulaştırmaktır." 'Yeşil OSB Sertifikasyon Sistemi'ndeki kriterler ve ön şartlar konusunda bilgi veren Şahin, kriterler hazırlanırken 2 temel amaçları olduğunu ifade etti. Şahin konuşmasını şöyle sürdürdü: "Birincisi, OSB yönetimlerinin sürdürülebilirlik ve iklim değişikliği alanında bünyelerindeki firmalara katkı sağlayacak şekilde organizasyonlarını geliştirmek, diğeri ise OSB bünyelerindeki firmalarla ilgili de kriterler koyarak firmalarımızın Sınırdaki Karbon Düzenlemesi

Mekanizması ve diğer uluslararası mevzuat ve standartlara adaptasyonlarını ve yeşil finansmanlara erişimini kolaylaştırmaktır."

## AB sınırda karbon düzenlemesini devreye alacak

Memiş Kütükcü, dünyanın çok hızlı ve kapsamlı bir dönüşüm sürecinden geçtiğini ve bu durumun organize sanayi bölgelerini de etkilediğini söyleyerek dış ticaret ve tedarik zincirlerinde ciddi kırılmaların yaşandığını vurguladı. Kütükcü, "Covid-19 salgınından önce adına ticaret savaşları denen, salgın döneminde ise yeniden şekillenen kırılmalar, yeşil dönüşüm süreciyle birlikte yeni bir boyut kazanmış olacak. Avrupa Birliği, bu yılın ekim ayından itibaren belirli sektörler için sınırda karbon düzenlemesini devreye alacağını duyurdu. Geçtiğimiz yılki 254 milyar dolarlık ihracatımızın yüzde 41'ini gerçekleştirdiğimiz Avrupa Birliği ülkeleri ise, bizim en önemli ihracat pazarımız. İşte bu yüzden hem Avrupa pazarlarındaki hakimiyetimizi kaybetmemek için hem de yeşil sanayi döneminin fırsatlarını yakalamak için, karbon nötr hedeflerine yönelik çalışmalara daha fazla odaklanmamız şart" değerlendirmesini yaptı. OSBÜK'ün Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Türk Standartları Enstitüsü ve diğer tüm paydaş kurum ve kuruluşlarla yeşil dönüşüm alanında çalışmalar yürüttüğünü kaydeden Kütükcü sözlerini şu şekilde tamamladı: "Yeşil OSB Sertifikasyon Sistemi' yol haritasının eylem planlarının hazırlanma süreci kamu-özel sektör iş birliğinde Türkiye'ye örnek olacak bir çalışma. 'Yeşil OSB Sertifikasyon Sistemi', OSB'lerimizin yeşil dönüşüm sürecindeki en önemli kazanımlarından biri olacak." Konuşmalarının ardından TSE Uzmanı Onur Fatih Bulut, "Yeşil Organize Sanayi Bölgeleri Belgelendirme Programı" isimli bir sunumla belgelendirme sürecini anlattı, katılımcıların sorularını cevaplandırdı.

## MediaMarkt Türkiye CEO'su Faruk Kocabaş oldu



Mediamarkt Türkiye'de CEO'luk görevine Faruk Kocabaş getirildi. Faruk Kocabaş 1 Şubat

itibariyle CEO'luk görevini Yenil Gökyıldırım'dan devralacak. MediaMarkt Türkiye ailesine 2016 yılında Satınalmadan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi (CPO) olarak katılan ve sonrasında görevine Ticaretten Sorumlu İcra Kurulu Üyesi (CCO) olarak devam eden Faruk Kocabaş, MediaMarkt Türkiye'de strateji, kategori yönetimi, satın alma, fiyatlandırma, satış sonrası operasyonlar, lojistik, talep planlaması ve ticari pazarlamadan sorumlu olarak görev yapmaktaydı. Türkiye'de Türk Philips Ticaret A.Ş. ve TP Vision Elektronik Ticaret A.Ş.'de, Hollanda'da Philips Consumer Lifestyle BV ve MMD Monitors & Displays Nederland BV'de üst düzey görevler üstlenen Faruk Kocabaş, ODTÜ İşletme Bölümü mezunu, Zincir Mağazalar Derneği'nin de Yönetim Kurulu Üyesi.

## Bitci Borsa'nın yeni CEO'su Yeygün oldu

2022'de holdingleşme kararı alan Bitci'de yeni CEO Ahmet Onur Yeygün oldu. 1999'da başladığı iş hayatında perakende, tekstil, otomotiv, matbaacılık ve gıda gibi farklı sektörlerin pazarlama ve iletişim alanlarında uzmanlaşan Yeygün, proje yöneticiliği, sanat yönetmenliği ve ajans direktörlüğü görevleri

üstlendi. 2014'den beri yatırımcı ve proje üreticisi olarak kripto varlıklar alanında yer alan ve BTC Güncel kripto varlık haber platformunun kurucusu olan Yeygün, Bitci Ailesi'ne katılmadan önce, kripto varlık borsası Bitay Türkiye ve Global Pazarlama Direktörü, son olarak da OKX Türkiye Ülke Müdürü olarak görev yapıyordu.

## Tempo BPO'nun yeni İş Geliştirme ve Pazarlama Direktörü Tazeler oldu



Müşteri deneyimi yönetimi, danışmanlığı ve bilgi teknolojileri alanlarında hizmet sunan Tempo BPO'da yeni İş Geliştirme ve Pazarlama Direktörü Işık Tazeler oldu. Tempo BPO'nun servis kanallarından TechOps Center'a ve şirketin dijitalleşme yolculuğunda dijital dönüşüme Direktör olarak liderlik eden, İcra Kurulu Üyesi de olan Tazeler, bundan böyle İş

Geliştirme ve Pazarlama Direktörü olarak İcra Kurulu'ndaki çalışmalarını sürdürecektir. Tazeler, Turkcell Global Bilgi, Deutsche Telekom Almanya, Koç Sistem, Vodafone, Saran Holding, RGN, Final Varlık Yönetim şirketlerinde müşteri temsilciliğinden başlayarak üst düzey yöneticiliğe kadar birçok görevde bulundu. Ardından Tazeler, Tempo BPO müşterileri Vodafone ve Millenicom'a üç sene liderlik etti. Bu görevlerine ek olarak, Yeni İş Geliştirme liderliğini de üstlendiği zamanda Tempo Akademi, TechOps Center, PODA'nın hayata geçirilmesine de önderlik eden Tazeler, 2021'den bu yana TechOps Center ve Dijital Dönüşüm Direktörü, aynı zamanda İcra Kurulu Üyesi olarak görev yapıyordu.

## FLO'nun yeni CEO'su Gökyıldırım oldu



Çeyrek asrı aşkın kariyeri boyunca elektronik, seyahat, otomotiv, e-ticaret ve perakende sektörlerinde çok uluslu şirketlerde üst düzey liderlik pozisyonlarında bulunan Yenil Gökyıldırım, 3 kıtada 21 ülkeye yayılan FLO Mağazacılık'ın yeni CEO'su oldu. Yıldız Teknik Üniversitesi'nde Makine Mühendisliği bölümünden mezun olduktan

sonra aynı okulda MBA'ini de tamamlayan Yenil Gökyıldırım, 14 yıl boyunca Philips Elektronik'te çalıştı; İstanbul, Dubai, Viyana ve Amsterdam organizasyonlarında çalışmalar yürüttü ve Doğan Online Grubu'nun CEO'su olarak 2011 yılında Türkiye'ye döndü. Gökyıldırım, LC Waikiki'deki Genel Müdürlük pozisyonunun ardından, 2015 yılından bu yana, Almanya merkezli MediaMarkt'ta Türkiye İcra Kurulu Başkanı ve MediaMarktSaturn Holding Perakende Grubu'nda 12 farklı ülkeden sorumlu Global İcra Kurulu Üyesi ve Holding COO'luğu görevlerini üstlendi. Gökyıldırım, ayrıca TÜSİAD'ın Perakende Çalışma Grubu'nun Eş Başkanı ve YASED üyesi.

## Param İcra Kurulu'nda yeni atamalar

Param, üst düzey atamalar gerçekleştirdi. Buna göre, Murat Düzgün, CHRO - Chief Human Resources Officer görevine getirilirken; Feyza Dereli Fedar, CMO - Chief Marketing Officer olarak atandı. Cansu Müftüoğlu, CFO - Chief Finance Officer olurken, Taner Anlatıcı ise CSIO - Chief Strategy and Investment Officer görevini üstlendi. 2012 yılından bu yana farklı görevlerde Param'a katkı sağlayan Gamze Koçer ise yeni dönemde kariyerine CCSO - Chief Customer Success Officer olarak devam edecek.

## HPE Türkiye Genel Müdürü Güngör Kaymak'a yeni görev

Hewlett Packard Enterprise (HPE) Türkiye'nin Genel Müdürü Güngör Kaymak'ın görev alanı genişledi. Buna göre Kaymak'ın sorumluluk alanına 1 Şubat 2023 tarihinden itibaren Doğu-Güney Avrupa, Hazar ve Orta Asya Bölgesi katıldı. Güngör Kaymak yeni görevinde, Türkiye, Kazakistan ve Kırgızistan'ın yanı sıra Arnavutluk, Azerbaycan, Bosna Hersek, Bulgaristan, Ermenistan, Gürcistan, Hırvatistan, Kosova, Karadağ ve Kuzey Makedonya, Malta, Moldova, Özbekistan, Sırbistan, Slovenya Tacikistan, Ukrayna'da da HPE'nin global stratejileri doğrultusunda satış ve hizmet faaliyetlerinin yürütülmesinden sorumlu olacak.

ODTÜ Endüstri Mühendisliği'nden mezun olan Güngör Kaymak, iş hayatına 1984 yılında Arçelik'te yatırım ve planlama proje mühendisi olarak başladı. Daha sonra Auer ve Arçelik şirketlerinde Yatırım Proje Yöneticisi ve Planlama Müdürü pozisyonlarında çalıştı. 1989'da sektör değiştirerek IBM'e katılan ve 8 yıl boyunca farklı görevlerde bulunan Kaymak, 1997-2001 arasında Hewlett Packard Türkiye'de Üretim ve Kamu Sektörlerinden Sorumlu Satış Müdürü, 2001-2002 arasında ise SAP Türkiye Satış ve Pazarlama Direktörü olarak görev yaptı. 2002'de Sabancı Grubu'nda çalışmaya başlayan Güngör Kaymak 2004'de Bimsa A.Ş. Genel Müdürü olarak atandı. 2005'de Sabancı Telekomünikasyon Genel Müdürlüğü'nü de üstlendi. 2011'den itibaren Bimsa Genel Müdürlüğü ve Sabancı Holding CIO'luğu görevlerini birlikte yürüten Kaymak, TÜSİAD, YASED, AmCham, YÜD ve TÜBİSAD üyeliklerinin yanı sıra Kordsa Teknik Tekstil'e Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi olarak destek vermekte.

## Sessiz istifalar artar!



Firmaların farklı riskler karşısında aldıkları çeşitli önlemlerle küçülmeye gitmesi ve daha az çalışanla operasyonları sürdürme çabası çalışanların üzerinde büyük baskı oluşturuyor. Yoğun çalışma saatlerinin hem sosyal ve özel hayat için ayrılan vakitleri sınırlaması hem de maaş ödemelerinin ihtiyaçları karşılamaması çalışanları sessiz istifaya yönlendirdi. Eleman.net CEO'su Murat Günay, şu açıklamayı yaptı:

“Sessiz istifa; çalışanın işinden istifa etmesi değil, sadece bir iş için tanımda yer alan görevleri yerine getirip diğer tüm sorumlulukları reddetmeyi kapsıyor. Özellikle yaptığı işten memnun olmayan, çalışmasının karşılığında aldığı ücretin ihtiyaçlarını karşılamadığı düşünülen çalışanlar sessiz istifaya yönelerek işlerini minimum

performansta yürütüyor. Son zamanlarda sosyal medya platformlarında birçok ‘sessiz istifa’ videosu viral oldu. İnsanlar çektikleri videolar ile sessiz istifanın işlerini bırakmak anlamına gelmediğini, tam tersine işlerinin hayatlarını ele geçirmesinin önüne geçtikleri mesajını verdiler. İnsanlar, çalıştıkları firmalar tarafından gerek iş motivasyonu gerekse maddi ihtiyaçlar doğrultusunda önemsenmeyi istiyorlar. Firmalar bu talepleri dikkate almadığı takdirde muhtemelen sessiz istifalar artacak. Eleman.net’in araştırmalarına göre, yoğun çalışma sürelerinin yanı sıra kurum içinde uzun zamandır çalışan bir kişi ile o kuruma yeni katılan kişinin ücret farklarının açılması önemli etkenlerin başında gelirken, yapılan zamların çalışan nezdinde yetersiz görüldüğü ara kademe pozisyonları en çok sessiz istifaya yönelen grup olarak öne çıktı. Dikey organizasyon yapısından yataya doğru geçiş yaparak yöneticilerle ara kademe arasındaki diyalogu artıran bir kurum kültürüyle ‘ben’ duygusundan uzaklaşıp ‘biz’ duygusuna odaklanan şirketler başarılı sonuçlar aldı. Z kuşağı diğer kuşaklara oranla ‘sessiz istifa’ olgusuna hiç yönelmiyor. Z kuşağındaki bireyler çalıştıkları kurumlara taleplerini direkt iletiyor ve yerine gelmemesi halinde yeni başlangıçlara yelken açıyorlar. Eski kuşaklar ise sessiz istifaya yöneliyor. Aslında sağlıklı bir sürecin ilerlemesi için çalışanların bağlı olduğu yönetici ya da İK departmanı ile açık iletişimde olarak buldukları durumu tüm şeffaflığıyla anlatmaları gerekiyor.”

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

Türkiye'nin Operatör Bağımsız Veri Merkezi



**Premier DC**  
Veri Merkezi

BThaber

# ETKİNLİK TAKVİMİ!

## ETKİNLİKLER

16 Şubat 2023

**Ihracat Ekosistemi ve Bilişim Sektöründe Yansımaları**  
Dijital Etkinlik  
**AYRINTILI BİLGİ:**  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

21 Şubat 2023

**BThaber Bowling Turnuvası**  
İstanbul  
**AYRINTILI BİLGİ:**  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

22 Şubat 2023

**CxO - Beatrice Buluşması**  
İstanbul  
**AYRINTILI BİLGİ:**  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

23 Şubat 2023

**BTvizyon Bursa 2023**  
Bursa  
**AYRINTILI BİLGİ:**  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

16 Mart 2023

**C Suite - 2023**  
İstanbul  
**AYRINTILI BİLGİ:**  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

10 Mayıs 2023

**TechFinTech 2023**  
İstanbul  
**AYRINTILI BİLGİ:**  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

9 Ağustos 2023

**Bilişim 500 Ödül Töreni 2023**  
İstanbul  
**AYRINTILI BİLGİ:**  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

7 Eylül 2023

**Geleceğin Endüstrileri Teknoloji Platformu**  
İstanbul  
**AYRINTILI BİLGİ:**  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

5 Ekim 2023

**BTvizyon Manisa 2023**  
Manisa  
**AYRINTILI BİLGİ:**  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

12 Ekim 2023

**BTvizyon Kayseri 2023**  
Kayseri  
**AYRINTILI BİLGİ:**  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)



## Çevreci adımlar git gide büyüyor

Merhaba,

Haftaya, bir rutinimi bozarak, bir ödül haberini en tepeye taşıyarak başlıyorum. Çünkü mevzu BTHABER Şirketler Grubu Başkanı, BiTekDer'in (Bilgi Teknolojileri Derneği) kurucusu ve ilk başkanı olan Murat Göçe. İş yoğunluğu nedeniyle başkanlık görevini Mustafa Dönmez'e devreden sektörün duayen ismi Murat Göçe'ye BiTekDer Yönetim Kurulu tarafından "Onursal Başkan" plaketi verildi. Başkanlık görevini Göçe'den devralan Mustafa Dönmez, "Murat Göçe, sektörün en deneyimli ve sevilen isimlerinin başında geliyor. BiTekDer her geçen gün büyüyor ve Türkiye'de bilgi teknolojileri profesyonellerinin bir araya geldiği bir dernek. Bu derneğin önümüzdeki yıllardaki yolculuğunda, Murat Göçe'nin tecrübe ve birikiminden her zaman faydalanmaya devam edeceğiz" demiş. Gündeme devam... Entegre yassı çelik üreticisi Erdemir ise enerji verimliliğini ve üretim kapasitesini artırmak amacıyla çalışmalarını hızlandırmış. Bu kapsamda yeni kok bataryası için saha çalışmalarına başlayan Erdemir, yüksek teknolojik özelliklere sahip dördüncü bataryasını 2023 sonunda devreye almayı planlıyor. Yeni batarya, şirketin çevre performansını artırırken, ithal kok alımının azaltılmasını da sağlayacak. VARTA, TEMA Vakfı ile iş birliğiyle 'VARTA ile Atık Pilleriniz Fidana Dönüşün' kampanyasına imza attı. Bu kampanya ile

VARTA, yeniden ağaçlandırma ile atmosferden daha fazla karbon temizlenmesine katkıda bulunmayı hedefliyor. 2021'de karton ambalaj kullanımına geçen VARTA'nın pil ürünlerinin ambalajları, %100 geri dönüştürülebilir ve 'FSC' sertifikalı karton malzemeden üretiliyor. Üretim tesislerinde ihtiyaç duyulan elektriğin %92'sini yenilenebilir enerjilerden karşılayan VARTA, TEMA Vakfı iş birliği ile imza attığı 'Atık Piller Fidana Dönüşüyor' kampanyasında Türkiye'nin dört bir yanında büyük marketler aracılığı ile atık pilleri toplamaya başladı bile. Migros-Teknosa-Onur-Özen ve Kim Marketler Grubu ile anlaşarak kampanyayı yürüten VARTA, bu marketlere atık pil toplama üniteleri yerleştirdi. Atık piller, marketler aracılığı ile TAP (Taşınabilir Pil Üreticileri ve İthalatçıları) Derneği'ne ulaştırılacak ve onların aracılığıyla geri dönüşüme kazandırılacak. Gördüğün gibi sürdürülebilirlik merkezli çevreci gündemim yoğun. Sırada spor var. Sağlıklı yaşam ve sporu çocukların hayatının parçası yapmak için 2018'de başlattığı Uçan Raketler projesi ile Türkiye genelinde 355 okulda 140 bin öğrenciyi masa tenisi ile tanıştıran Hitit, 2024 Paris Olimpiyatları'na hazırlanan milli masa tenisi oyuncularımız Ece Haraç ve Özge Yılmaz'ı destekleme kararı almış. Hitit ve Türkiye Masa Tenisi Federasyonu arasında imzalanan ulaşım sponsorluğu sözleşmesi ile iki genç kadın milli sporcumuzun 2024 Paris

Olimpiyatları'na gidebilmeleri için 2023 boyunca katılacakları yurt dışı müsabakalar Hitit tarafından desteklenecek. Örnek olmasını dilediğim bir başarıda sıra... Darüşşafaka Eğitim Kurumları, müfredatına entegre ettiği dijital vatandaşlık, dijital farkındalık konuları ve öğrencilerine sunduğu teknolojik olanaklarla Amerikan sivil toplum kuruluşu Common Sense Education tarafından "Common Sense School" unvanı almayı hak kazanmış. Bu unvan, Darüşşafaka Eğitim Kurumları'nın öğrencilerine sunduğu güvenli ve doğru teknoloji kullanımını, farkındalık ve sorumluluk taşıyan dijital vatandaşlar olmaları yönünde yaptığı çalışmalarını ifade ediyor. Darüşşafaka Eğitim Kurumları öğretmenleri de Common Sense Education eğitim programlarınıca hazırlanan "Common Sense Educator" unvanını almış. Eğitim demişken, Türk Prysmian Kablo'nun sektörde bir ilk olan online kablo eğitimlerine artık İngilizce olarak da ulaşılabilecek. Türk Prysmian Kablo'nun web sitesinden ulaşılabilecek eğitim, ilk etapta 9 modülden oluşacak. Ücretsiz ve online eğitimi tamamlayan katılımcılara, sertifika verilecek. Sadece Türkiye'de değil dünyada da bir ilk olma özelliği taşıyan program, sektördeki mesleki gelişimin artmasına da katkı sağlayacak. Allianz Türkiye'nin start-up'larla birlikte yenilikçi iş modelleri geliştirmek amacıyla hayata geçirdiği HackZone Open Insurance Programı'nın

üçüncüsü tamamlandı. Sektörde öncü iş modellerini ve projeleri destekleme vizyonu doğrultusunda API'larını kullanıma açan Allianz Türkiye, 30'u aşkın alanında uzman mentor ile birlikte programa başvuran tüm start-up'lara altı hafta boyunca mentorluk, data ve eğitim desteği sağladı. Allianz Türkiye'nin girişim hızlandırma ve kurumsal inovasyon ortağı Hackquarters iş birliğiyle hayata geçirdiği programa katılan start-up'lar, 'İklim değişikliği ile mücadele', 'Finansal danışmanlık ve varlık yönetimi alanında yeni iş fırsatları ve dijital çözümler' ve 'Yeni mobilite ekosisteminde mikromobilite (micromobility) ve araç paylaşımı (carsharing) kullanımlarında anlık sigorta çözümleri' temaları üzerinde çalıştı. Birinci; kurumların, işletmelerin, etkinliklerin veya tarımsal faaliyetlerin karbon ayak izlerini ISO 14064 standartlarında hesaplayabilmesini, raporlayabilmesini ve analiz edebilmesini sağlayan yazılım altyapısı 3pmetrics. İkincilik ödülünü alan Wyseye, hasar fotoğraflarını saniyeler içinde analiz ederek hasar sürecini insan müdahalesi olmadan en kısa sürede sonuçlandırmayı sağlayan bir sistem geliştirdi. Yine "İklim değişikliği ile mücadele" kategorisi start-up'larından Laska, yenilikçi, çevreye duyarlı ve sürdürülebilir üretim yaklaşımlarıyla ömrünü tamamlamış lastikleri ileri dönüştüren yüksek teknoloji çözümleriyle üçüncü oldu.

Dahası için haftaya buradayım,

## BThaber

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

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

Ankara Temsilcisi  
Sedef Özkan  
sedefo@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 1385  
23 - 29 OCAK 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

## Applications can be made to the 'Green Transformation Focused Call'

Continuous applications can be made to the 'Green Transformation Focused Call' opened within the scope of the Industry Innovation Network Mechanism Based on the Co-Achievement Model (SAYEM). SAYEM's 'Green Transformation Focused Call' based on the model of working together and achieving together will be open to application of R&D and Innovation Platforms to be established by the private sector, university and public cooperation. R&D and Innovation Platforms, which will be established with the cooperation of the private sector,

university and public sector, can apply to SAYEM's call, which is a support mechanism based on the model of working together and co-creation. Through these platforms, activities for the creation of Productization Roadmaps (PYH) and the development of products or product groups for green transformation within the framework of these Roadmaps will be supported.

**Project applications will be received through PRODİS as of January 23**

The green transformation of the

Turkish economy and industry; in addition to establishing an inclusive and sustainable growth, is considered essential to maintain and strengthen our country's competitiveness in exports to third countries, especially the EU. The steps to be taken in this area are also important in terms of improving the integration of our country into global value chains and increasing the share it will receive from international investments. With the Green Transformation call, it is aimed to contribute to the targets set within the scope of the Green Agreement.

Project applications will start to be received as of January 23, 2023 via the TEYDEB Project Evaluation Monitoring System (PRODİS). Until a further announcement is made by TÜBİTAK, the calls will be open to applications continuously. Before the application, those interested in the call are recommended to send an e-mail to sayem.basvuru@tubitak.gov.tr and request a preliminary meeting with TÜBİTAK SAYEM officials. Thus, TÜBİTAK aims to contribute to the creation and development of platforms.

## 2023 priorities: gaming, fintech, cybersecurity, mobility and Web3

Keiretsu Forum Turkey General Manager & Keiretsu Forum London Board Member Duygu Eren said that 2023 is a very advantageous year for technology entrepreneurs in Turkey. Duygu Eren stated that 2022 was also a very good year for the Turkish entrepreneurship ecosystem and said: "2023 will be a year in which the fruits of infrastructure investments made for the Turkish entrepreneurship ecosystem will be reaped. A large number of funds, technoparks and acceleration

programs have been established. The purpose of all these infrastructure organizations is to support the establishment and growth of startups. We are entering a period in Turkey where being a technology entrepreneur is very advantageous. It is also the best time to invest in seeds. In 2022, startups on crypto, blockchain, online education and remote work were very popular. In 2023, gaming, fintech, cybersecurity, mobility, Web 3 will be the hottest verticals."

Stating that they expect the investment momentum to remain the same in 2023, Eren said: "There will be a similar number of investments in 2023 as in 2022. Because the corrections in the pricing of technology companies still continue. 2023 will pass like 2022 with Series A and B investments. If there are investments above Series B, which is our expectation, we will exceed billions of dollars. On the other hand, for the Turkish entrepreneurship ecosystem, 2023

will be a year in which Venture Capital Investment Funds will increase their influence and power. Too many of them have been established in the past year. These are especially evaluated at the scale-up stage. I predict that it will be a year in which Turkish enterprises at the scale up stage will not have difficulties in finding investment. Financing is also plentiful at the seed stage. We are entering a period where it will be difficult to find investment for Series A and beyond."

## Artificial intelligence gets more powerful in the market

With its Artificial Intelligence-based Fruit-Vegetable Image Processing Project, Migros instantly monitors the crate occupancy rate in the aisles and guarantees product freshness to its customers. With the project aiming at improvement and development in operations, Migros measures the crate occupancy rate in the fruit and

vegetable department with artificial intelligence, and can instantly monitor the quantity and stock status of the products. Thanks to the project, which increases efficiency, customers can access fresh products more easily, as the products are renewed before they run out. Migros Ticaret A.Ş. Deputy General Manager in charge

of Information Technologies and Business Development Kerim Tatlıcı said: "Thanks to the cameras placed in the aisles together with the Fruit-Vegetable Image Processing Project, the units related to the products that are decreasing or finished are reported instantly. We can check the availability and stock accuracy of not only the

purchases made in the stores, but also the orders placed through our online channels. As artificial intelligence is a constantly learning system, it strengthens our digital transformation journey by offering more useful insights every day. We will continue our work on artificial intelligence-based technologies."

## Digital style consultant Elsiva from LC Waikiki

LC Waikiki introduced its new digital style consultant Elsiva, which allows customers to find the most suitable products for their style on lcwaikiki.com. While Elsiva provides style and consultancy services free of charge, it offers personalized combinations and product recommendations to those who want to have style with its artificial intelligence algorithm.

Elsiva has an artificial intelligence algorithm that learns and constantly evolves. Through this algorithm's visual scanning technology, LC Waikiki combines and is fed from an ever-expanding data pool consisting of trend combinations in social media. Like a fashion consultant, Elsiva can bring personalized combinations and products with the questions it asks,

and enable users to find special and personalized recommendations for their loved ones. Elsiva stands out with its features that make it easier to choose clothes and shop on lcwaikiki.com. LC Waikiki E-commerce General Manager Ömer Barbaros Yiş said:

"When our customers visit our website or mobile application, we aim to enable them to reach all their fashion needs in one place and to meet all their expectations. In this, we continue to benefit from technological innovations. The starting point of Elsiva is 'What should I wear today?', 'How can I find products suitable for my style?' were such questions. The difficulty of customers in finding products/combinations suitable

for their tastes and styles among thousands of products on our site was an issue that we also evaluated internally. Elsiva will offer our guests combination suggestions suitable for their styles in the light of the latest fashion trends. With the help of the questionnaire, users ask questions specific to their own styles and suggest personalized products and combinations based on the user's answers. Thus, the user does not waste time navigating through thousands of products, and can quickly access products suitable for their style, as well as newly arrived personalized products on sale. We closely follow technological innovations and integrate them into our systems, and we work to bring many new projects to our customers. In addition, the lcwaikiki.com page,

which is completely personalized for users, continues to be developed with the 'Exclusive for you' feature. With our 3D avatar project, we are working on a system where everyone can see how they will stand on themselves before purchasing the products and which size they should buy. Try-and-buy service in the store where we will highlight our multi-channel capabilities, my brand platform that our customers will earn while sharing, treasure hunt on video, projects we are developing on providing ease of payment, special reward program for e-commerce customers, surprises on the delivery side, opportunity wheel and opportunity box. We continue to take the shopping experience of our customers to the next level with our creations."

## The traffic jam in space!

In its Technology, Media and Telecommunications (TMT) Predictions report announced in 2020, Deloitte stated that satellites called low earth orbit (LEO) and located in orbit between 160 and 2,000 km around the Earth will either create a revolution or turn into space junk. Three years later, many companies agree that there is a revolution, although a firm decision has not yet been made on this issue. Deloitte Global estimates that by the end of 2023, more than 5,000 broadband satellites will be in LEO, forming two sets of satellites that provide high-speed internet to nearly one million subscribers around the planet. Considering that every organization that plans to establish a LEO satellite group is successful, it is expected that 7-10 competing networks will be operational by 2030 and a total of 40-50 thousand satellites will serve more than 10 million end users.

The fact that a large number of satellites are in orbit increases the risk of collision and also makes it necessary for companies in the sector to cooperate. To prevent satellites from colliding with each other, as well as untraceable space debris from hitting the satellites, it is necessary to know where all these moving objects are in real time and with great precision. These challenges lead to the emergence and growth of new industries.

The expected increase in satellite broadband deployments; positive for users, given the emergence of new apps, lower prices, increased coverage and reliability, and reduced wait times. However, there is a risk that some possible difficulties will slow down the investments of the sector. Due to this satellite crowd at LEO, many national, regional and global brands will continue to struggle for spectrum, orbital gaps, launch capacity and access to terrestrial markets.

### A brand new ecosystem will be born

The biggest challenge for companies with satellites in LEO is keeping their satellites out of danger. Space surveillance networks track more than 31,000 objects in orbit, including more than 6,000 active satellites. In addition, countless pieces of untraceable debris, such as fragments of damaged satellites and tiny remnants of paint, are circulating in low-earth orbit. To prevent satellites from colliding with each other and to prevent debris from colliding with working satellites, it is necessary to know where all these objects are in real time, a discipline known as space situational awareness (SSA). Robust technical and regulatory standards for launching, operating and returning satellites, also known as effective space traffic management (STM), are gaining more and more importance every day. Deloitte Technology, Media and Telecommunications Leader Metin

Aslantaş emphasized that while the LEO broadband market grows, it will create a new and dynamic ecosystem by enabling the development of supporting markets. Aslantaş said that for the functioning of this ecosystem, all companies in the sector should focus their attention and resources on protecting space. Aslantaş continued:

"The most important thing among these is the commercial SSA sector, which could reach 1.4 billion USD by 2032. SSA providers create a combination of powerful computer models and ground- and space-based sensors by tracking objects in orbit to predict their path. With a well-developed commercial SSA competence, government data can be augmented and a reliable collaborative working environment can be created. Funding from the U.S. Office of Space Trade, which will work to take over responsibility for civil space traffic management as early as 2024, could also help develop this market."



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 I 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 Ş 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 S Z R C Z A Z C B S  
M Ö Y C R C A E S R R N Y G I Ö C M Y A L P B Ü Ö  
S 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

BThaber

# BOWLING TURNUVASI

*Sektörümüzü bir araya getiriyor*

**Profilo AVM - Time Out Bowling Center**

**21 Şubat 2023, Salı - 19:00**

**Rekabet & Dostluk & Takım & Eğlence & Adrenalin  
Konsantrasyon & Motivasyon & Denge**

**Ana Sponsor**



**5 KİŞİLİK TAKIMINI KUR VE**

**BAŞVUR**

**[bowling@bthaber.com.tr](mailto:bowling@bthaber.com.tr)**

- Turnuva, bilişim sektörü dışındaki tüm sektörlerin bilişim çalışanlarına ücretsizdir. Bilişim firmalarına "Oyun Sponsorluk" bedeli uygulanacaktır. • Başvurular [bowling@bthaber.com.tr](mailto:bowling@bthaber.com.tr) adresinden **14/02/2023** tarihine kadar kabul edilecektir. • Başvuruları onaylanan takımlar **15/02/2023** tarihinde açıklanacaktır.
- Turnuvaya katılım bilişim sektörü çalışanları ya da farklı sektörlerin bilişim ile ilgili çalışanları için geçerlidir.
- Bir kişi birden fazla takımda yarışamaz. • Her takım 5 kişiden oluşmalı ve içlerinden birisi takım kaptanı olarak belirtilmelidir. • Başvuru mailinde 5 kişiden oluşan takım üyelerinin isim/soyisim ve kurumsal iletişim bilgileri yer almalıdır. • Bireysel başvuru kabul edilmemektedir. Sadece takım başvuruları esas alınır.
- Takım içerisinde yer alan oyuncular aynı şirket ya da meslek örgütlerini temsil etmelidir.
- Kontenjan 32 takım ile sınırlıdır. • Turnuva **Profilo AVM - Time Out Bowling Center**'da **21 Şubat 2023** akşamı gerçekleşecektir.

BThaber