



KOBİ'lerin önceliği tahsilat halini aldı

KOBİ'lerin finans operasyonunu dijitalleştirmeleri artık bir zorunluluk.



Oncharge, Ar-Ge ile şebeke altyapı yatırımlarını artırıyor

Kalyon EV'nin bir markası olarak faaliyetlerini sürdüren Oncharge, yoğun bir Ar-Ge faaliyeti gerçekleştiriyor.



Bakiyem'in 2024 hedefi Avrupa pazarları!

Bu yıl içinde İngiltere'nin yanı sıra beş Avrupa ülkesinde de faaliyete geçilecek.

BThaber

1995'ten beri...

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ




HCS Kablolama Sistemleri
Connecting Networks™

Sağlığınızın ve Güvenliğiniz için
HCS Kabloları ile AB CPR Mevzuatına Tam Uyumluluk
www.hescs.com

CPR Sınıfı	Tavsiye edilen kullanım alanları
B2ca-s1a,d1,a1	Hastane koşuş alanları, Kreş ve ilkokullar, Yangın çıkışları, Kamuya açık kaçış yolları, Havalimanları, Kamu binaları, Tren ve metro istasyonları, Yüksek binalar (16K), Veri merkezleri ve Kamu barınakları.
Cca-s1a,d1,a1	Hastanelerin genel alanları, Resmi kurumlar, Hükümet binaları, Eğlence tesisleri, Okullar (ilköğretim üzeri), Üniversiteler, Orta ve küçük ölçekli oteller, İdari ve ticari binalar.
Dca-s1a,d1,a1	Belirli bir oranda insanın ve yabancı maddelerin bulunduğu depolama tesisleri.
Eca	Yalnızca depolama amaçlı yapılar.
Fca	Yalnızca binadışı (outdoor) kurulumlarda.

E-ihracat için detaylı kaynak



Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü tarafından "E-ihracatta ChatGPT ve Yapay Zekâ Araçları" kılavuzu yayınlandı.

İşgününe nokta, bowling ile konuldu

BThaber, Geleneksel Bowling Turnuvası ile farklı sektörlerden kurumsal BT yöneticilerini 7. kez bir araya getirdi. Turnuvanın sponsorları JForce ve Narbulut oldu. Destekleyenler ise Aktek, Bulutistan, inventiv ve PaperWork olarak sıralandı. 40 takımın yarıştığı etkinlikte 250'den fazla bilişim profesyoneli ve sektör temsilcisi bir araya geldi.



Ödeme dünyasında yapay zeka etkisi

Mastercard, hazırladığı yeni bir Signal raporu ile yakın geleceği yeniden şekillendirmeye hazır teknoloji trendlerini ortaya koydu. Yapay zeka, hesaplama gücü ve veri teknolojisi başlıklarında derinleşen, sürdürülebilir inovasyon yatırımlarının bu sürece ivme kazandıracağına dikkat çeken raporda öngörüler mevcut.

Enerjiye bilişim dopingi

"Küresel Teknoloji Raporu 2023: Enerji Sektörü Görünümü" araştırma, enerji şirketlerinin pazarlarındaki zorlukların üstesinden gelmek için önceliklerinin teknoloji olduğunu gösterdi. Buna göre enerji sektörü, pazardaki zorluklara rağmen teknoloji yatırımlarını sürdürmeye kararlı.

MARS

İSTANBUL

Türkiye'nin İlk ve Tek Veri Merkezi Platformu

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



Detaylı bilgi ve ihtiyacınıza özel çözümler için iletişime geçin.

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

ANKARA

ANTALYA

uzman
posta

YERLİ YAZILIM

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

Türkiye
Lokasyon

https://uzmanposta.com



Bilişim500
PLUS

İLK BEŞYÜZ BİLİŞİM ŞİRKETİ

**UZAY KEŞİFLERİ,
BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİNE
YEPYENİ UFUKLAR AÇIYOR...**

EVREN BOŞLUKLARI SEVMEZ

BAŞVURU TARİHİ UZADI!

HEMEN BAŞVUR
www.Bilisim500.com

SON BAŞVURU
15 Mayıs 2024



TÖREN SPONSORU

 **KoçSistem**
GELECEĞİ KEŞFET



@Bilisim500TR



@Bilisim500



@bilisim500



@bilisim500

#discovery

#Bilisim500

#ICT500

BThaber
1995'ten beri...

Hızlı ve veriye dayalı alışveriş öncelik halini aldı

PwC Türkiye, Tüketici Davranışları Araştırması'nın sonuçlarını açıkladı. Araştırma, yerel ve küresel dinamiklerin etkisindeki Türkiye ekonomisinde, tüketici güvenini şekillendiren parametrelerin yanı sıra tüketicilerin markalardan beklentilerini, deneyim ve sürdürülebilirlik özelinde bilinirlik, tutum ve davranışlarını irdeleyen oldukça kapsamlı bir analiz sunuyor.

Araştırma, Türkiye'de 2023 yılından itibaren hayata geçirilen yeni ekonomi politikalarının ve fiyat ve finansal istikrara ilişkin somut adımların tüketicinin risk algısında azalma olarak karşılık bulduğunu gösteriyor. Uygulanan politikalarda sergilenen kararlı duruşun etkisiyle, tüketicilerin ekonomiyi bakış açısında önceki yıla göre daha olumlu bir görünüm gözlemlendi. Raporda katılımcıların %57'si ekonomi ile ilgili beklentilerini kötü veya çok kötü olarak değerlendirdi. Geçtiğimiz yıllarda bu oran %71'di. Raporda ekonomiyi çok olumlu olarak değerlendirenlerin oranı ise %15 olarak ölçüldü.

PwC Türkiye Perakende ve Tüketici Ürünleri Sektörü Lideri Cihan Harman, günümüzde tüketici beklentilerini anlamının ve alışveriş deneyimlerini geliştirmenin başta perakende ve tüketici ürünleri sektörü olmak üzere tüm sektörlerdeki oyuncular için günlük iş akışının olağan bir parçası olmak zorunda olduğunu vurguladı. Harman, şunları söyledi:

"Günümüzde şirketler, iş yapış şekillerinde köklü bir dönüşümü yaratmaya çalışırken, bir yandan da kısa vadede ortaya çıkan aksaklıklara rağmen tüketici beklentilerini kesintisiz

karşılama çabası içerisindedir. 27. Küresel CEO Araştırması'na göre, şirketlerin kâr marjlarıyla; teknoloji geliştirme ve uygulama, yeni fiyatlandırma modelleri ve stratejik ortaklıklar gibi iş modeline kayda değer etkisi olan adımlar arasında pozitif korelasyon olduğu görülüyor. Tüketici Davranışları Araştırmamız, teknolojik gelişmelerin ışığında tüketici güvenini şekillendiren parametreleri, tüketicilerin markalardan beklentileri ve sürdürülebilirliğin tüketicinin gözündeki yerini anlamaya dönük ipuçları sunuyor. Sürekli değişen etkenleri doğru okumak, rekabetin gerisinde kalmamak, tüketicilerin beklentilerini anlamak için markaların esnek bir yaklaşımla değişime adapte olabilmesi kaçınılmaz bir gereklilik haline geliyor. Hızla değişen dünyada evrimini sürdüren tüketiciler, bu dönüşümü doğru okuyanların kazanacağı bir pazarı şekillendiriyor."

Tüketici kolaylık istiyor

Araştırma tüketicilerin online alışveriş kanallarını kullanım sıklığının önceki seneye oranla artış gösterdiğini ortaya koyuyor. Tüketicilerin online alışverişini tercih etme nedenleri, fiyat karşılaştırma kolaylığı, fiyat avantajı, alışveriş kolaylığı, ürün çeşitliliği ve hızlı alışveriş olanağı ilk sıralarda yer alıyor. Ürün değerlendirmeleri ve kullanıcı yorumları ile desteklenen online alışveriş, müşterilere daha bilinçli ve güvenli bir alışveriş deneyimi sunmanın yanında, kişiselleştirilmiş öneriler, kampanyalar ve deneyimler ile önemini her geçen gün daha da artırıyor.

Genel tablo değerlendirildiğinde ise "hız" kavramının öne çıktığı dikkat çekiyor. Online



PwC Türkiye Perakende ve Tüketici Ürünleri Sektörü Lideri
Cihan Harman

alışveriş kanallarının tercih edilme sebepleri arasında hızlı ödemenin ve yine hızla ilişkilendirilen alışveriş kolaylığının arttığı görülüyor. Bu tablo, tüketicinin bu yöndeki taleplerini doğru değerlendirip hızla odaklanan yaklaşımların rekabette avantajlı olacağını gösteriyor. Araştırmaya göre, müşteri memnuniyeti ve sadakatinde en fazla öne çıkan konuların, teslimat ve iade süreçleri olması dikkat çekiyor. Hızlı teslimat uygulamalarını kullanan tüketicilerin memnuniyet oranı %81 ile halen oldukça yüksek bir seviyede.

Raporla ilgili değerlendirmede bulunan PwC Türkiye Danışmanlık Hizmetleri Şirket Ortağı Yiğit Arslan; "Tüketicinin ekonomi yönündeki beklentileri teori dostu politikalara dönüş ile birlikte bir iyileşme gösterirken, ürün ve hizmetlerin "hızı" üzerinde artan beklenti öne çıkan "sürprizlerden" biri oldu. Ayrıca bugün artık müşterisini "tanımayan" oyuncuların pazardan olumsuz etkilendiğini söyleyebiliriz. Yapay zekânın tanımlayıcı olduğu bir rekabet ortamında, tüketiciye farklı kanallarda farklı deneyimleri "özellemmeden" vermek geri dönüşü zor bir hata olarak görülüyor." ifadelerini kullandı.

Kesintisiz iletişim kritik önemde
Tüketicilerin mağazaları tercih etmesinin en önemli nedenlerine bakıldığında, mağazada ürünü

görüp inceleme olanağı, mağazaların yakınlığı, kişisel alışveriş deneyimi sunulması ve mağazaya gitmenin sosyal yönlerinin sevilmesi daha fazla öne çıkıyor. Araştırma, tüketicilerin çoğunun alışveriş deneyiminde almak istedikleri ürünler hakkında hem mağazalardan hem de online kaynaklardan bilgi edindiğini gösteriyor. Bunun sonucu olarak, belirli kategorilerde ürünleri mağazada inceleyip, sonrasında online platformlardan satın almayı tercih edebiliyorlar.

Rapora göre, satın alma kararlarında aile ve arkadaş çevresinin yanı sıra internet haberleri ve sosyal medya da büyük bir etkiye sahip. Araştırma bulguları, anında erişim sunarak alışveriş deneyimini daha cazip hale getiren sosyal medya kampanyaları ve indirim duyurularının, anlık satın alma kararlarını yönlendirdiğini de ortaya koyuyor. Tüketicilerin hem ekonomik hem de pratik bir alışveriş deneyimi yaşamalarını sağlayan online alışveriş kampanyalarında, ücretsiz teslimat ve indirim kuponları tüketicilerin en çok tercih ettiği avantajlar olarak ilk sıralarda yer alıyor.

Araştırma, tüketicilerin ödeme tercihlerine ilişkin değerli veriler de sunuyor: Buna göre, katılımcıların %73'ü alışverişlerinde kredi kartı, %20'si nakit ve %7'si ise banka havalesi ya da EFT ile ödeme yöntemlerini tercih ediyor.

İşgününe nokta, bowling ile konuldu



BThaber, Geleneksel Bowling Turnuvası ile farklı sektörlerden kurumsal BT yöneticilerini 7. kez bir araya getirdi. 24 Nisan akşamı Emaar Square AVM'de Playbowling'de katılımcıları buluşturan bowling turnuvasının sponsorları JForce ve Narbulut oldu. Destekleyenler ise Aktek, Bulutistan, inventiv ve PaperWork olarak sıralandı. 40 takımın yarıştığı ve 250'den fazla sektör temsilcisini bir araya getiren bowling turnuvasında tüm günün mesai yorgunluğunu biraz olsun azaltma, aynı

sektörde olunmasına rağmen iş yoğunluğundan, bitmeyen toplantılardan dolayı görüşülemeyen dostlarla bowling vesilesiyle bir araya gelme imkanı bulan bilişim sektöründen isimler, rekabeti de elden bırakmadı. 7. BThaber Gazetesi Bowling turnuvasında şampiyon IMMIB - İstanbul Minerals and Metals Exporters Association olurken, ikinciliği İdea Teknoloji Çözümleri aldı. Sektörün vazgeçilmez haline geldiğini bizzat sektörden isimlerin vurguladığı bowling turnuvasının üçüncüsü ise PaperWork oldu.





Başarılar, hedefler ve beklentilerin buluşma noktası

PalCon Bilişim, 17 Nisan 2024 tarihinde Hilton DoubleTree Moda'da gerçekleştirilen PalCon Spring Insight Day etkinliğine ev sahipliği yaptı. Bilgilendirici oturumların yanı sıra katılımcılar, hediye çekilişleri ile kazanırken, bir test oyunu olan Kahoot yarışmasıyla da keyifli vakit geçirdi. 25 yıllık sektör tecrübesine sahip Paladin ve Connect firmalarının güçlerini birleştirmesi ile kurulan PalCon Bilişim, gelinen noktada son kullanıcı yönetimi, güvenlik yönetimi, kurumsal hizmet yönetimi, yapay zeka, izleme ve performans yönetimi gibi çözümlerle uçtan uca hizmet veren bir yapı ortaya koyuyor. Solarwinds Elite Partneri ve Virima Türkiye Tek Yetkili İş Ortağı olan PalCon Bilişim, alanında profesyonel ekibi ile satış sonrası implementasyon, kurulum, destek ve geliştirme konularında proje yönetimi sunuyor. PalCon Spring Insight Day sponsorları arasında yer alan SolarWinds, Inforte, Opinnate, Ema Security ve Ultia'dan yetkili isimler sunumlarıyla katılımcıları bilgilendirdiler. PalCon kurucusu ve Genel Müdürü Gökçen Öder tarafından açılışı yapılan PalCon Spring Insight Day etkinliğinde sunuculuğu ise PalCon Satış Direktörü Fuat Yılmaz üstlendi. PalCon Müşteri Yöneticisi Gizem

Ataç'ın PalCon'un tüm çözümlerini anlattığı bilgilendirici sunumunda, müşterilere en iyi çözümleri ve hizmetleri sunma konusundaki kararlılığa vurgu yapıldı, bu strateji ile elde edilen başarılar örneklendi. Manage Engine 2023 Yılı En Değerli İş Ortağı ve 4Me Türkiye'nin En Büyük İş Ortağı olan PalCon Bilişim'in etkinliğinde EmaSecurity Kurucusu Enes Aslanbakan'ın katılımcıların karşısında düzenlediği siber saldırı ve bu gibi saldırıları önleme yöntemleri konusunda verdiği bilgiler etkinliğin de en interaktif bölümlerinden biri oldu. PalCon müşterilerinden TAV Technologies BT Hizmet Yönetimi Koordinatörü Utku Alp'in sunumu da bir başarı hikayesi olarak etkinlikte yerini aldı. PalCon Spring Insight Day etkinliğinde öne çıkan bölümlerinden biri de PalCon'un çözümlerinin birbiriyle nasıl entegre olduğuna odaklanılan ve bu konuda detayların paylaşıldığı Connected Solutions Paneli oldu. PalCon Kurucu Ortağı Özkan Kazaklı'nın moderatörlüğünü yaptığı panelde Automate, SolarWinds, 4Me ve Virima temsilcileri, çözümlerinin müşteri ihtiyaçlarını nasıl sorunsuz bir şekilde karşıladığına dair kullanıcı hikayelerini paylaştılar.



E-sertifika sayısı 8 milyonu geçti



Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK), 2023 yılının üçüncü çeyreğine ilişkin Pazar Verileri Raporu'nu yayımladı. Üretilen elektronik imza sayısı 7 milyon 118 bin 77'ye yükseldi. Mobil imza sayısı ise 935 bin 805'e ulaştı. Toplamda 8 milyon 53 bin 882 elektronik sertifika oluşturuldu. 2023 yılının üçüncü çeyreğinde bir önceki döneme göre elektronik imza sayısında yüzde 3,5 mobil imza sayısında ise yüzde 3,7 oranında artış gerçekleşti. E-dönüşümün merkezinde yer alan e-imza ve mobil imza kullanımının arttığına dikkat çeken E-Güven Genel Müdürü İlker Türkoğlu, şunları söyledi:

"E-imza ve mobil imza kullanım alanları artıyor. Bireysel ve kurumsal tarafta artan farkındalıkla birlikte her çeyrekte kullanıcı sayısının da arttığını görüyoruz. Kâğıda dayalı bir kültürden iş süreçlerinin elektronik ortama taşınmasıyla hızla elektronik ortama geçiyoruz. Hız, tasarruf ve güvenlik avantajlarıyla imzalama ve onay süreçlerinin elektronik ortamda gerçekleştirilmesi başta insan kaynağı olmak üzere; zaman, kargo, kâğıt, kırtasiye gibi kalemlerde maliyet avantajı sunuyor. Haftalar süren imzalama işlemlerini dakikalara indiren e-imza; iş sürekliliği, hızlı ve güvenli işlem yapma konforu sunuyor."

KOBİ'lerin önceliği tahsilat halini aldı

Şirketlerin en özel alanlarının finans departmanları olduğunu söyleyen Ödüyö Finansal Teknolojiler Genel Müdürü Erman Yapıcı, "Türkiye'de enflasyonist bir dönemden geçiyoruz. KOBİ'ler için zor bir süreç. Şu an herkesin en önemli işi tahsilat. Bu yüzden ödeme sistemleri ürünlerindeki farkındalık yavaş yavaş artmaya başladı. KOBİ'lerin finans operasyonunu dijitalleştirmeleri artık bir zorunluluk. Hem güvenli hem de hızlı tahsilatın yanısıra mesai saatleri dışında ödeme alabilmek artık çok değerli" dedi. Para kuruluşlarının fayda sağlayacak bir şekilde hizmet verdiklerini belirten Yapıcı, şu bilgileri verdi:

"Türkiye'deki ticarete baktığımızda yurtdışına göre biraz daha farklı. Biz vadeli çalışıyoruz, peşin sipariş çalışıyoruz. Özellikle çeşitli ürün gamında farklı farklı vadeler yaparak ilerlenebiliyor. Tam da bu noktada Ödüyö

olarak ürünlerimizle beraber bu çalışmaları otomatize ediyoruz. Öte yandan POS komisyonları ile ilgili çok ciddi bir artış var. Özellikle son 6-7 aydır yaklaşık üç katına çıktı ve burada da bir kredi kartı çekimi yaparken hangi bankadan geçecek, hangi kart ailesinde kimden geçmeli, bunun orkestrasyonu sistemsel olarak yapıyor ve en uygun maliyeti sunuyoruz. Ödüyö olarak yapay zeka ile beraber sisteme işletmelerin iş yapış şeklini öğretiyoruz. Bu iş yapış şekline göre de işletmenin düzenini arka tarafta otomatize ediyor oluyoruz. Doğal olarak da bu teknolojileri kullanarak inanılmaz bir konfor alanı sağlıyoruz. Artık hepimizin ortak noktada buluşacağı bir yere doğru gidiyoruz. Çünkü ödeme kuruluşları evriliyor, bankalar da para kuruluşuna doğru evriliyor. Teknoloji şirketleri de para kuruluşları da hepimiz ortak noktada buluşuyoruz. 2023 yılında



Ödüyö Finansal Teknolojiler Genel Müdürü
Erman Yapıcı

yüzde 200 büyüdük. Yüzde 200 büyümemiz aslında bu bilincin yavaş yavaş oturduğunu bize gösteriyor. Evrilirken KOBİ'lere de bu gördüğümüz pencereyi açmayı çok istiyoruz. KOBİ'lerin de bu yeniliklere açık olması kendini

kapatmaması en büyük dileğimiz. Çünkü yeniliklere açık oldukları sürece ayakta durmak çok daha kolay olacak. KOBİ'lerin şu an ki süreçleri gerçekten oldukça zor ve biz burada sonuna kadar onların destekçisiyiz."

Rapsodo'nun Ar-Ge merkezi onaylandı



Rapsodo Global Teknoloji Direktörü ve Türkiye Ülke Müdürü
Burak Savak

Rapsodo'nun Ar-Ge Merkezi tescil başvurusu, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından onaylandı. Rapsodo Kurucusu ve CEO'su Batuhan Okur, "Bu gelişme 2024 yılı ve sonrasında hedeflediğimiz yazılım ihracatında bize itici güç olacak" dedi. Tersine beyin göçünün önemli yatırım örneklerinden biri olan Rapsodo, 2011 yılında Singapur'da kuruldu. Rapsodo, yüksek teknolojiyi erişilebilir

kılma vizyonu ile Amerika'da önemli pazar verileri elde edince kuruluşunun 7. yılında Ar-Ge üssünü Türkiye'de kurma kararı aldı. Singapur, Amerika, Türkiye ve Japonya olmak üzere dört farklı ülkede 13 farklı ulustan çalışana istihdam sağlayan Batuhan Okur, dünyaya golf ve beyzbol oynamanın teknolojik yolunu öğretiyor. Globalde 200'ün üzerinde çalışana sahip olan Rapsodo'nun yaklaşık %40'ı Türkiye'deki Ar-Ge merkezinde görev alıyor ve Türkiye'den dünyaya yazılım ihrac ediyor. Merkezi Singapur'da, Ar-Ge Ofisi Türkiye'de olan, Türk mühendislerin Türkiye'de geliştirdiği golf monitörü MLMPro2 ürünü ile Amerika'da en çok satan ürün unvanını elinde bulunduran Rapsodo'nun hedefi; 2024 yılında globalde %50 büyümeyi sürdürürken, istihdamda ise %20 büyümek. Batuhan Okur, "Bu yıl Amerika, Avrupa ve Singapur'a odaklanacak, insan kaynağı yatırımlarımızda Türkiye, stratejik önemini ve önceliğini korumaya devam edecek. Türkiye'deki yeteneklere zaman ve mekan bağımsız her zaman kapımız açık" dedi. Rapsodo, beyzbol ve golf alanında sporculara ihtiyaç duydukları tüm verileri sunuyor. Spor performansı ölçüm ve

analitiği pazarında, veri bilimi odaklı yazılımlar geliştiren Rapsodo, kamera ve radar kombinasyonundan oluşan donanımı ortaya koyuyor. Sporcu ürünü kullandıkça AI (yapay zeka) motoru, sporcuyu daha iyi anlıyor, artı ve eksileri karşılaştırmalı olarak sunuyor. Veri bazlı geliştirme üzerine kurulu sistem sayesinde dünyaca ünlü kulüpler, sporcular ve antrenörler, pazar değerini artırma konusunda önemli adımlar atıyorlar. Spor teknolojileri pazarına yön veren bu verilerin üretimi ve analizi ise Rapsodo'nun Türkiye'den ihrac ettiği yazılımlarla gerçekleşiyor. Rapsodo Global Teknoloji Direktörü ve Türkiye Ülke Müdürü Burak Savak, şu bilgileri verdi: "UX/UI (User Interface ve User Experience) tasarımcılar ve App 3D tasarım ekiplerimiz Türkiye'de görev alıyor. 2024'te bu alandaki açık pozisyonlar için de alım yapıyor olacağız ve bu alanda büyüme planlıyoruz. Türkiye Ar-Ge Merkezi, istihdamda aktif ve stratejik yaklaşımı benimsediğimiz çok önemli hatta öncelikli yatırım alanımız. Yerli teknolojileri geliştirip, yerli üretimi artırmak için Türk mühendislere çağrımız; gelin kurduğunuz hayalleri Türkiye'den dünyaya yazılım ihrac ederek birlikte gerçekleştirelim."

Ağ güvenliği işletim sisteminde kapsamlı güncellemeler

Fortinet, FortiOS işletim sisteminin en son sürümünü ve şirketin siber güvenlik platformu Fortinet Security Fabric'teki diğer geliştirmeleri duyurdu. FortiOS 7.6, belli alanları kapsayan yeni özelliklerle müşterilerin riski ve karmaşıklığı azaltmalarını, tüm ağlarında üstün kullanıcı deneyimi elde etmelerini sağlıyor:

- FortiOS 7.6: Bu yapıda yüzlerce geliştirme, Fortinet Güvenlik Yapısı genelinde Secure SD-WAN, secure access service edge (SASE), zero-trust network access (ZTNA), otomasyon, provizyon,

uzaktan tarayıcı izolasyonu ve dijital deneyim izleme (DEM) gibi alanlarda esnek tüketim (SaaS veya PaaS) seçenekleriyle iyileştirmeler sunuyor.

- Tehdit analizi ve ürün dağıtımında GenAI: FortiOS 7.6, hızlandırılmış tehdit araştırması ve düzeltmesi için mevcut Üretken Yapay Zeka (GenAI) yeteneklerini geliştirerek FortiAI'yi (eski adıyla Fortinet Advisor) Fortinet'in merkezi veri havuzu FortiAnalyzer ve birleşik yönetim konsolu FortiManager'a yerel

olarak entegre ediyor. Bu entegrasyonlar sırasıyla tehdit analizini ve müdahalesini geliştiriyor, ağ ve güvenlik operasyonlarını kolaylaştırıyor.

- Ağ genelinde kapsamlı veri koruma: Fortinet Security Fabric genelinde uygulama noktaları ile birleştirilmiş merkezi veri koruması, daha fazla kurumun eksiksiz bir veri kaybı önleme (DLP) stratejisini benimsemesini ve yönetmesini sağlayacak. Bu FortiOS 7.6 gelişmiş özellikleri, hassas bilgilerin hibrit ağ içinde nerede bulunursa bulunsun güvende kalmasını sağlıyor.
- Uç nokta algılama ve yanıt özellikleri eklendi: Fortinet Security Fabric'in birleşik çözümü FortiClient, fidye yazılım koruması, davranış tabanlı tespitler ve otomatik yanıtın yanı sıra daha derin görünürlük, kontrol ve ZTNA uzaktan erişim yetenekleri eklemek için tam uç nokta tespit ve yanıt (EDR) ile entegre olacak. Fortinet,

VPN, ZTNA, uç nokta koruma platformu (EPP), EDR, DEM, ağ erişim kontrolü (NAC) ve SASE içeren birleşik bir çözüm sunarak dağılımı azaltıyor ve karmaşık sistemlerde yönetimi basitleştiriyor.

- Siber yetkinlik: GenAI'nin yanı sıra FortiAnalyzer da kullanıma hazır SIEM ve SOAR hizmetleri için seçenekler içeriyor ve güvenlik operasyonlarının (SecOps) benimsenmesini ve genişletilmesini kolaylaştırmak için daha geniş veri alımı ve otomatik çalışma kitapları sunuyor. Fortinet'te SecOps'a yardımcı olmak için güçlü SOC-as-a-Service hizmeti ile Ops artırımını zaten mevcut ve şimdi ağ operasyon ekiplerini desteklemek için Yönetilen FortiGate Hizmeti de eklendi. Bu hizmetler, Fortinet'in daha geniş bir kitleye ulaşmak ve her yerde en iyi uygulama dağıtımlarını teşvik etmek için portföylerini büyütürken iş ortaklarını desteklemeye olan bağlılığını yansıtıyor.

Enerjiye bilişim dopingi



KPMG Türkiye Enerji Sektörü Lideri
Hakan Demirelli

KPMG'nin 16 ülke ve dokuz sektörden 2.100 yöneticisiyle yaptığı ankete dayanan yeni "Küresel Teknoloji Raporu 2023: Enerji Sektörü Görünümü" araştırması, enerji şirketlerinin pazarlarındaki zorlukların üstesinden gelmek için önceliklerinin teknoloji olduğunu gösterdi. Buna göre enerji sektörü, pazardaki zorluklara rağmen teknoloji yatırımlarını sürdürmeye kararlı. Ankete göre enerji sektörü katılımcıların yüzde 61'i düzenleme ve güvenliği dijital

dönüşümün itici gücü olarak görüyor. Yüzde 80'i ise teknoloji biriminin yeni teknolojilerin potansiyelini yönetim kuruluna daha iyi anlatması gerektiği kanısında. Yüzde 39'u yetenek eksikliğini dönüşümün ilerlemesinin önündeki engel olarak görüyor. Yüzde 84'ü kurumlarının mevcut teknolojiyi kullanarak ESG (çevresel, sosyal, yönetim) taahhütlerini ilerletebileceğinden emin. Yüzde 85'i ise mevcut teknoloji yapılarını kullanarak verimliliklerini artırabileceklerini ve maliyetleri azaltabileceklerini ifade ediyor.

Enerji sektörü, teknoloji inovasyonuna bağlı risklerin de farkında. Araştırmaya göre, enerji sektöründen katılımcılar; güven, güvenlik, gizlilik ve esnekliği teknolojik çözümlerine entegre etme konusunda kurumlarının daha proaktif olması gerektiğine inanıyor. Ama ilerlemenin önünde engeller de var. Enerji sektörünün yapay zekâ (AI) uzmanlığı eksikliğinin inovasyon yapma ve rekabetçi kalma kabiliyetlerini etkileyebileceğini söyleyenlerin oranı daha yüksek.

Güvenlik riskleri akıllarda

Araştırmaya katılan enerji yöneticileri, düzenleyici yükümlülükler ve güvenlik endişelerini dijital dönüşümlerinin itici gücü olarak tanımlıyor. Daha güçlü

veri gizliliği veya siber güvenliğin de dijital dönüşüm projeleri üzerinde etkili kullanıcı beklentileri olduğunu söylüyorlar. Enerji yöneticilerinin yüzde 72'sine göre, siber güvenliği içeren dijital dönüşüm çalışmaları son 24 ayda kârlılığın ve performansı artırdı, ki bu oran tüm sektörlerin ortalamasından 12 puan daha fazla. Araştırmaya göre enerji sektörü stratejik teknoloji yatırımının gücüne inanıyor, ancak dijital dönüşüm hedeflerini hayata geçirebilecek yeteneklere erişmeye odaklanmak da şart. KPMG Türkiye Enerji Sektörü Lideri Hakan Demirelli, şu değerlendirmeyi yaptı:

"Jeopolitik gerilimlerin, üretken yapay zekânın hızlı yükselişinin ve küresel ekonomik belirsizliklerin en çok etkilediği sektörden birisi enerji sektörü. Bu nedenle sektör şirketleri teknoloji yatırımları yapmaya kararlı olduklarını anketimizde gösterdi. Bu yatırımlar, enerji şirketlerinin yenilikçi teknolojileri iyi bir şekilde kullanmasına olanak sağlıyor. Örneğin anketimiz enerji sektörünün, son 24 ayda şirketlerinin kârlılığını veya performansını artırmak için düşük kodlu/kodsuz platformları kullanma olasılığı en yüksek sektörlerden biri olduğunu ortaya çıkardı. Sektörün dijital dönüşüm projelerindeki başarısı ise doğru danışmanlık hizmetleri almaktan geçiyor."

Okusun



Bağış yapmak için

100. Yıl



Cumhuriyetin geleceği olsun

Her yıl binlerce öğrenci en temel ihtiyaçlarını karşılayamadığı için okulunu tamamlayamıyor. TEV'e yapacağınız bağışlarla gençler okusun, Cumhuriyetimizin geleceği olsun!



444 0 838 / tev.org.tr

TÜRK EĞİTİM VAKFI
1967

Oncharge, Ar-Ge ile şebeke altyapı yatırımlarını artırıyor

Kalyon EV'nin bir markası olarak faaliyetlerini sürdüren Oncharge, "Gelecek ON'da" yaklaşımı kapsamında yoğun bir Ar-Ge faaliyeti gerçekleştiriyor.



Ayhan Sevgi

Elektrikli araçlara talepler her geçen gün artarken aynı paralelde bu araçların enerji ihtiyaçlarına yönelik yatırımlar da hız kazanıyor.

Bu alanda şarj istasyon ağını hızla büyüten Oncharge aynı zamanda yoğun bir Ar-Ge çalışması da yürütüyor. Oncharge Genel Müdürü Kemal Tekin sorularımızı yanıtladı

Dünyada elektrikli araçların yaygınlaşma eğilimlerini ve bu durumun ülkemize yansımaları nasıl değerlendiriyorsunuz?

Dünya genelinde elektrikli araçlar, çevre dostu tüketim kültürünün yaygınlaşması ile birlikte otomobil sektöründe de elektrikli araç model ve teknolojilerinin gelişmesine yol açıyor. Elektrikli araçların fosil yakıtlı araçlara göre daha az sera gazı emisyonu üretmesi, benzin veya dizel araçlara göre enerji maliyetinin daha düşük olması, sessiz ve konforlu sürüş imkânı oluşturması, içten yanmalı motorlara kıyasla daha az hareketli parçası olmasından dolayı daha düşük bakım maliyetleri oluşturması elektrikli araç kullanımının yaygınlaşma eğilimlerini artıran başlıca sebepler.

Her geçen gün gelişen teknoloji ile şarj istasyonuna ihtiyaç da artıyor. Avrupa ülkelerine göre daha ulaşılabilir şarj istasyonu kurulumu yapmamız da elektrikli araçlara olan eğilimin artmasında önemli bir etken haline geliyor. Türkiye elektrikli araç kullanımı açısından Avrupa'nın birçok ülkesinden daha hızlı bir ilerleme kaydediyor. 2023 yılında elektrikli araç satışları bir önceki yıla göre yüzde 844 artış gösterdi. 65 bin 562 adet elektrikli

araç satıldı 2023'te. Bu eğilim Türkiye'yi Avrupa ülkeleri içinde en çok elektrikli araç satışı yapılan ülkeler sıralamasında 6. sıraya taşıdı.

Bu yaygınlaşma sürecine paralel olarak şarj istasyonu kurulumu çalışmalarını nasıl şekillenecek?

Elektrikli araç satışlarının artmasındaki en önemli etkenlerden biri kullanıcıların şarj istasyonlarına olan erişimleri, hızlı ve uygun maliyetlerle şarj işlemini tamamlayabilmeleri. Oncharge olarak şu an için daha çok havalimanları, otoyollar, alışveriş merkezleri, kamu kurumlarında şarj istasyonu kurulumu gerçekleştiriyoruz. Oncharge, şebeke alt yapısının yeterli olmadığı yerlerde şarj istasyonu kurulumu ve şarj işlemlerini kesintisiz devam ettiren güneş enerjisi santrali destekli teknolojik EV cihazlarını ilk olarak kurgulayan marka olma özelliğini de taşıyor. Oncharge, güçlü Ar-Ge çalışmalarımız neticesinde her geçen gün artan elektrikli araç satışları ile birlikte hem hizmet kalitemizi artırıyor hem de müşteri memnuniyeti odaklı çözümlerimizi geliştirmeye devam ediyoruz.

Kalyon EV, bu konuda ne tür çalışmalar yürütüyor?

Oncharge, "Geleceğin Yolculuk Deneyimi ON'da" sloganıyla Elektrikli Araç Şarj Ağı Lisansı'nı alan ilk firmalardan olan Kalyon EV'nin bir markası olarak faaliyetlerine başladı. Kalyon EV çatısı altında oluşturduğumuz Oncharge markamızla enerji verimliliğini en üst seviyede tutacak teknolojiyle şarj istasyonlarımızın kurulumunu yapıyoruz. Her dönem en uygun maliyetli enerji üretimini ve satışını



Oncharge Genel Müdürü

Kemal Tekin

gerçekleştirmek için kendimizi sürekli yeniliyor, araştırma ve geliştirmeye çok önem veriyoruz. Değişen müşteri beklentilerine yönelik kaliteli ve hızlı şekilde şarj işleminin gerçekleştiği şarj istasyonlarımızın yüzde 80'in de DC model hızlı şarj üniteleri kullanıyoruz. Bu oranla lisansa uyumlu olan DC soket oranı en yüksek şarj operatörleri arasında ilk 10'da yer alıyoruz. Bu ünitelerimiz sayesinde 30 dakika içerisinde aracı yüzde 80 oranında şarj etmeyi mümkün hale getiriyoruz. Ulaşılabilirlik gibi, kolay kullanım da önem verdiğimiz unsurlar arasında. Bugün Google Play ve App Store'dan kolaylıkla indirilebilecek olan Oncharge mobil uygulamamız belki de sektördeki tüm markalardan çok daha kolay ve kullanıcı dostu bir kullanım deneyimi sunuyor. Kullanıcılarımız mobil uygulamamız sayesinde en yakın Oncharge şarj istasyonlarını görüntülüyor, geçmiş kullanımlarını inceleyebiliyor ve QR kod ile ödemelerini güvenli olarak gerçekleştirebiliyorlar. Orta ve uzun vadede bireysel kullanıcılara yönelik kişisel şarj üniteleri için bugünden çözüm ortaklıkları ve teknolojik alt yapımızı hazırlıyoruz.

Oncharge, Türkiye'de güneş enerjisi santrali destekli EV cihazı sistemini kurgulayan markasınız.

Bu sistem hakkında bilgi verebilir misiniz?

Oncharge, Türkiye'de güneş enerjisi santrali destekli EV cihazı sistemini kurgulayan ilk marka olma özelliğini taşıyor. Oncharge şarj istasyonlarımızda Türkiye ve dünyada öncü markalardan biri olan Kalyon PV Ar-Ge merkezimizin geliştirmiş olduğu yüzde 90 yerlilik oranına sahip güneş panellerini kullanıyoruz. Güneş enerjisini depolamaya imkân sağlayan "off-grid" adlı bu sistem sayesinde şebeke altyapısının yeterli olmadığı noktalarda da şarj istasyonu kurulumunu gerçekleştirebiliyor ve kesintisiz şarj hizmetinin verilmesini sağlıyoruz. Off-grid sistem sayesinde doğa ekosisteminde sürdürülebilir alanların açılmasına olanak sağladığımız gibi aynı zamanda elektrikli araç kullanım kültürünün yaygınlaşmasına da önemli katkılar sunuyoruz.

Nasıl bir ekosistem oluşturacaksınız?

Sürekli bir gelişim içinde ilerlenen süreçte doğa ve çevrenin mevcut ekosisteminin sürdürülebilirliğine yönelik teknolojik ürün geliştirmeyi hedefliyoruz. İnsanı merkezine alan kusursuz bir hizmet anlayışı ile de bunu desteklemek üzerine yürütülen çalışmaların oluşturduğu bir ekosistemden söz edebiliriz. Oncharge'ın teknolojik yenilikleri ile, bireysel kullanıcılara yönelik projeler de üretiyoruz. Bu sayede elektrikli araç kullanımını artırarak karbon salınımını ve karbon ayak izini azaltmayı hedefliyoruz.

Bakiyem'in 2024 hedefi Avrupa pazarları!

Bu yıl içinde İngiltere'nin yanı sıra beş Avrupa ülkesinde de faaliyete geçilecek.

Ödeme sistemleri markası Bakiyem, ülke içindeki başarısını globale taşıyor. Bakiyem olarak Avrupa'ya açılan ve böylece Avrupalı şirketlerin Türk yazılımı kullanmalarını gerçekleştiren Bakiyem Ödeme Çözümleri CEO'su Umut Yalçın, "Türkiye olarak teknoloji gücümüzle dünyada gerçekten rekabet edebilecek fintekler çıkaracağımızdan hiç şüphemiz yok, yurt dışında oyunu bozacak stratejiler üretirek, sahada olarak, sahada müşteri ile birebir ilişki kurarak başarılar kazanacağız" dedi. Umut Yalçın, sorularımızı yanıtladı:

Bakiyem Ödeme Çözümleri, kurulduğu günden bu yana nasıl bir süreç geçirdi?

İlk girişimim olan AG Danışmanlık kendi online ödeme sistemim olmadığı ve başkasının bayi tahsilat sistemini kullandığım için battı. Bu batış sayesinde aslına bakarsanız Bakiyem.com 2017 yılında kuruldu. Benim yaşadığım bu tahsilat sıkıntısını birçok KOBİ'nin yaşadığını fark ettim ve bu işletmeler için bir teknik bilgiye gerek olmadan dakikalar içerisinde online ödeme almayı sağlayan, kolay kullanıma sahip ödeme çözümleri ve bu çözümlere yönelik entegre modüllerle platformlar geliştiren bir finansal teknoloji şirketi ortaya çıktı. "Ödeme almanın en kolay yolu" mottosuyla çalışmalarını sürdüren Bakiyem.com, kolay, hızlı ve düşük maliyetlerle ödeme almak isteyen farklı büyüklüklerdeki firmalar için online ödeme çözümleri üretiyor. Bakiyem'i kurarken en büyük zorluğumuz sermayemizin olmaması ve o dönemlerde online ödemenin ne kadar gerekli olduğunun piyasa tarafından anlaşılmağı idi. İyi bir iş fikrimiz vardı ama paramız yoktu. Para İstanbullu startuplar için kolay erişilebilir bir yerdedi ama bizim gibi Anadolu'da olan girişimler için bu neredeyse o dönemlerde imkansız gibiydi. Biz de para yerine müşteri yatırımına odaklandık. Şirketi ayakta tutabilmek için bir çok yan ürün satışı gerçekleştirdik

ve 2020 yılının eylül ayına kadar hiçbir yatırım almadan büyüydük. Başladığımız yıllarda firmalara Online ödemenin gerekliliklerini anlatmaya çalışıyorduk. İlk yıllarımızda çok küçük işlem hacimleri elde edebildik. Örneğin 2017 yılında toplam işlem hacmimiz 1 milyon TL idi, 2019 yılında ise 39 milyon TL'lik bir işlem hacmine ulaştık. Şimdi ise günlük yaklaşık 20 milyon TL'lik bir işlem hacmimiz var. 2023 yılında 6,5 milyar TL işlem hacmine ulaştık. İlk başladığımız yıl toplam 117 müşterimiz vardı, bugün ise 5500'inin üzerinde müşteriye hizmet veriyoruz.

Teknik altyapınızı nasıl kurdunuz? Nelere önem verdiniz?

Teknik altyapımızı kurarken en önem verdiğimiz şey güvenlikti, bir sonraki önemli unsur ise kesintisiz bir erişim sağlamak idi. Teknik ekibimiz her iki unsorda da kendilerini kanıtlamış profesyoneller ancak yine de sadece kendi teknik ekibimizin bilgisi ile yetinmedik. Dünyada ve Türkiye'de de kendisini kanıtlamış firmalar ile çözüm ortaklıkları yaptık, danışmanlık hizmeti aldık ve hem güvenli hem de kesintisiz erişim sağlanabilecek bir teknik altyapı kurmuş olduk.

Yapay zeka kavramı finansal teknolojide nasıl kullanılıyor?

Veri girişi, veri toplama, veri doğrulama, raporlama gibi finansal süreçler, bundan önce genellikle manuel olarak insan gücü ile yürütülüyordu. Elle yürütülen tüm bu süreçler finans ve muhasebe departmanlarında personel maliyeti arttırdığı gibi zaman maliyetini de artırıyordu Aynı zamanda birçok finansal süreç tutarlı ve iyi tanımlanmamış olduğu için, yapay zeka ile otomasyona yönelik ideal hedefler haline geldi. Yapay zeka ve süreçleri otomatize eden yazılımlar sayesinde finansal süreçlerdeki hata payı yok denecek kadar azaldı, yapay zeka ile yapılan finansal öngörüler sayesinde şirketler gelecek dönemler için nasıl pozisyonlanacaklarını görür hale

geldi ve bu sayede kazançlarını ve harcamalarını aylar öncesinden modelleyebildiler.

2024 yılı beklenti ve hedefleriniz nelerdir?

Bakiyem Ödeme Çözümleri olarak 2024 yılı planımızın başında Avrupa'ya açılmak var. 2023'te işlem hacmini 6 kat artırarak 6.5 milyar TL'ye ulaştık. Toplam işlem hacmimiz 9.5 milyar TL'yi buldu. Aslına bakarsanız bu yılın ilk ayındaki veriler 13 milyar TL'nin de üzerinde bir işlem hacmi ile 2024'ü kapatacağız. Yeni ürünlerimiz ve mevcut müşteri içerisinde derinleşme ile SAAS gelirlerimizi arttırarak 2023 yılına göre karlılığımızı 7 kat arttırmayı hedefliyoruz. Bakiyem sağlam ve istikrarlı adımlarla ilerliyor. Yakın zamanda hem yeni adımızı hem de Avrupa'daki ilk satışımızı duyuracağız.

Bakiyem, kendine pazarda nasıl bir farkındalık yaratıyor?

Bakiyem olarak 2017 yılında kurulduğumuzda en önemli özelliğimiz KOBİ'lerin kendi web sitelerinde kod bilgisine sahip olmadan online ödeme sayfası oluşturmaları ve pos cihazı taşımadan cep telefonlarını bir pos cihazı gibi kullanabilmeleri idi. Yaklaşık 2 yıl önce de Saha Bakiyem ürünümüz ile platform ve ERP bağımsız Bayi organizasyonu olan firmaların distribütörlerini ve Saha çalışanlarını 45 gün gibi kısa bir sürede dijitalleştirmemiz oldu. Saha Bakiyem sayesinde müşterilerimiz sipariş alma, açık faturaların ödenmesi, yeni oluşan faturaların ödenmesi, havale-eft ve DBS gibi süreçleri gerçek zamanlı entegrasyonlar ile yönetebiliyor. Bu bütün süreçlerin yönetilmesi için rakiplerimizin vermiş olduğu proje süresi en az 8-12 ay bizde ise 45 gün. Bu da rakiplerimiz ile aramızdaki farkı yaratıyor.

Finansal teknoloji şirketi olarak müşterilerinize maliyet düşürme avantajı sunuyorsunuz, bunu nasıl sağlıyorsunuz?

ERP ve muhasebe programlarına yapmış olduğumuz entegrasyon ile, cari takibi, sipariş modülü, fatura ödeme gibi işlemlerde şirketleri dijitalleştirerek hem personel verimini, hem zaman verimini, hem de proje maliyetlerini verimli hale getiriyor.

Yurt dışına açılma planınız hakkında kapsamlı bilgi verebilir misiniz? Neden Avrupa ve İngiltere? Bakiyem



Bakiyem CEO'su
Umut Yalçın

olarak hizmetlerinizi Avrupalı şirketler için nasıl uyarlayacaksınız?

Bakiyem hizmetlerinin en etkin rolü başka hiçbir uygulamaya veya yazılıma ihtiyaç duymadan bütün online ödeme araçlarını tek bir platformdan yönetilmesidir. Avrupalı KOBİ'ler de cep telefonlarını POS cihazı olarak kullanırken bütün banka hareketlerini tek bir ekrandan yönetebilecekler. Aslına bakarsanız Türkiye'deki bütünlük hizmet yapımızı Avrupalı kobilere uyarlayacağız. Avrupa'da başlangıçta KOBİ'leri hedefliyoruz ancak özellikle Türkiye'de edinmiş olduğumuz tecrübelerle artık Avrupalı şirketlerin 2 yıl içerisinde Bakiyem ürünlerinin hem hızlanmalarına hem de dijitalleşmelerine doğrudan hizmet ettiğini görecekler. Avrupa'da da özellikle hatırı sayılır bir SAP kullanımı var. SAP entegrasyonlarımızla birlikte Avrupa'da dijital dönüşümde firmaların öngördükleri 1,5- 2 yıllık proje sürelerinin nasıl 45-50 günde bittiğini görecekler. Bu da firmalar için hem zaman hem de para maliyetlerini 10 kat azaltacak. Türkiye'de nasıl referans yöntemi ile büyüdüysek Avrupa'da da referans yolu ile büyüyeceğimizi gösteriyor bence.

Bakiyem olarak Avrupa'ya açılmanız ve Avrupalı şirketlerin Türk yazılımı kullanacak olmaları çok sevindirici. Avrupa yolculuğundaki ana motivasyonunuz ne oldu?

Bakiyem'in Avrupa'ya açılması dolayısıyla Avrupalı şirketlerin Türk yazılımı kullanacak olmalarından dolayı mutlu ve gururluyuz. Biz Avrupalıya iten en önemli motivasyon Türkiye'de operasyonlarını yönettiğimiz Avrupalı şirketler oldu. Sunmuş olduğumuz bütünlük online ödeme ve sahaya dijitalleşme çözümlerinin Avrupa ve dünyada



OBJEKTİFİME TAKILANLAR

Cem Kıvırcık
Instagram | Twitter | Facebook
@cemkivircik



SÖKE'NİN ROMANLARI DİRENİYOR

1924'te Yunanistan ile Türkiye arasında gerçekleştirilen nüfus mübadelesi sonucunda Selanik'ten Söke'ye getirilen Romanlar, o zamandan beri burada yaşamlarını sürdürüyorlar. Söke'deki 4 bin Roman, Kemalpaşa, Müzisyenler ve Atatürk Mahallelerinde konumlanmış durumda. Ancak, bu mahallelerdeki evlerin çoğu tarihi yapılar olduğundan dolayı, mahalleler SİT alanı ilan edilmiştir. Romanlar, bu durumdan rahatsızlık duyarak, yerlerini terk etmeye zorlandıklarını ifade ediyorlar.

Kemalpaşa Mahallesi'nde yaşayan Romanlar hakkında belediye 10 yıl önce yıkım kararı almış ancak bu kararı henüz uygulamamıştır. Romanlar, belediyenin bu kararı uygulamamasını, "Romanlar zaten bir gün buradan çıkarılacaklar" şeklinde yorumluyor ve kendilerine karşı bir tür dışlama politikası izlendiğini düşünüyorlar.

Söke'deki Romanların TOKİ konutlarına yerleştirilmesi kararı da bir süre önce alındı. Ancak, bu karara karşı çıkan Romanlar, bu taşınma projesinin kültürlerini yok edeceğini vurguluyorlar. Söke Romanlar Yardımlaşma ve Dayanışma Derneği Başkan Yardımcısı Suat Orman, şehir dışına yerleşmenin ciddi bir mağduriyet getireceğini belirtiyor ve bunu engellemek için çaba sarf ettiklerini dile getiriyor. Orman, şehre yakın bir alanda belediye tarafından kendilerine tahsis edilen arazi üzerinde TOKİ ile uygun bir yapılaşma için görüşmeler yaptıklarını ifade ederek, "Çünkü Romanlar yüksek binalarda yaşayamaz. Roman kültürünü koruyacak ve yaşatacak yapıların oluşturulması son derece önemlidir. Romanlar genellikle sabit bir işte çalışmazlar, bu nedenle şehir merkezlerine yakınlık önemlidir" şeklinde konuşuyor.



⇒ Sayfa 11'den devam

başarılı örneklerinin çok az olduğunu gözlemledik. Bu da bizim için globalde yeni bir dijitalleşme kültürü oluşturabileceğimiz inancını doğurdu. Avrupa'da da ilk İngiltere'de olma isteğimiz finansın merkezinde hem finansmana kolay ulaşılabilirliğini görmemiz hem de İngiltere pazarının sektörümüzde çok öğretici bir ülke olmasından kaynaklandı.

Açılım sadece Avrupa mı olacak? Yurtdışında iştirakleriniz de var mı?

Öncelikli hedefimiz 2024 yılında İngiltere'de operasyonlarımızın aktif olması, 2025 yılında ise en az 5 Avrupa ülkesinde daha operasyon kurma hedefimiz var. 2025 bittikten sonra da hedefimiz Güney Amerika ülkeleri olacak.

Finansal teknolojinin geleceğini nasıl görüyorsunuz? Klasik bankacılık sisteminin sonuna mı geliniyor?

İş insanları yapmış oldukları ticareti kontrol ederken finansı tek bir yerden ve gerçek zamanlı takip edip, aksiyon almak istiyorlar. Bu da finansal teknoloji sektöründe Super App'lerin çağının başlaması gerekliliğini doğurdu. İlerleyen zamanlarda Super App'ler

sayesinde bir iş insanı şirketinin bütün banka hareketlerine, bayi ve müşteri online tahsilatlarını, kasaya giren nakit akışını tek bir platformda takip edip raporlar duruma gelecek. Akıllı raporlama sistemleriyle yapay zekayı birleştirecek, o anki mevcut durumunu görebildiği gibi gelecekte hangi aksiyonlar olması gerektiğini de finteklerin üretmiş olduğu yazılımlar sayesinde herhangi bir çaba sarf etmeden görecektir, raporlayacak ve aksiyon alabilecekler.

Finteklerin en önemli özelliği hızlı, inovatif ve gelişen teknolojiye ayak uydurmalıdır. Bu şirketlerin sayesinde müşteriler eski bankacılık dönemlerindeki hantallıklarından kurtulabilecekler. Finteklerin rekabetçi olması ile de büyük bankalar fintek gibi düşünüp çalışmaya başlayacak veya fintek start up'larını satın almaya başlayacaklar. Zaten artık ülkemizde birçok bankanın kendi içlerinde bir fintek kurduklarını veya fintek satın aldıklarını görebilirsiniz. Klasik bankacılık sisteminin değişim ve dönüşüm göstereceğine tanıklık edeceğiz. Gelecek dijital devrimi anlayan, uygulayan, geleceğe dönük yenilikler peşinde koşanların olacak.

Türk finansal teknoloji şirketlerini global marka olma yolunda nasıl görüyorsunuz?

Türk finansal teknoloji şirketleri teknoloji olarak dünya standartlarının çok üzerinde bana göre ancak markalaşmadaki eksikliklerimiz çok fazla. İngiltere'de pazara açılırken fark ettiğimiz bazı gelişim noktalarımız oldu, hem bizim hem de Türk fintekler için. Biz eğer yurt dışındaki rakiplerimizin pazarlama ve markalaşma stratejilerine paralel stratejiler kursak başarılı olma şansımız yok. Bunun en büyük sebebi global markalar teknolojilerinin yanında oyunu maddi güçleri ile kuruyorlar, buna karşı da Türk şirketlerin rekabet etmesi çok zor. Biz Türkiye'de nasıl kendi dinamiklerimize göre yeni pazarlama stratejileri üretiyorsak yurt dışında da oyunu bozacak stratejiler üretmemiz lazım. Bunu başarabilmenin en kolay yolu da internette değil, sahada olmak, sahada müşteri ile birebir ilişki kurmak diye düşünüyorum. Sonrasında teknoloji gücümüz ile dünyada gerçekten rekabet edebilecek fintekler çıkaracağımızdan hiç şüphem yok.

Ödeme dünyasında yapay zeka etkisi

Mastercard, hazırladığı yeni bir Signal raporu ile yakın geleceği yeniden şekillendirmeye hazır teknoloji trendlerini ortaya koydu. Yapay zeka, hesaplama gücü ve veri teknolojisi başlıklarında derinleşen, sürdürülebilir inovasyon yatırımlarının bu sürece ivme kazandıracağına dikkat çeken raporda öngörüler mevcut.

Raporda, 2024 ve sonrasında büyük etki yaratması muhtemel üç yapay zeka trendi incelendiğinde, sofistike dijital asistanların, güçlendirilmiş yazılım geliştirme uygulamalarının ve kötü niyetli deepfake uygulamalarıyla mücadele edecek çalışmaların öne çıkacağı belirtiliyor. Özellikle üretken yapay zekanın, dijital asistanların gücünü ve erişim alanını genişleterek onları basit görev yapıcılardan yetkin kişisel ve profesyonel yardımcılara dönüştürmesi bekleniyor. 2023 yılında 11 milyar dolar olan akıllı sanal asistan pazarının 2028 yılında 46 milyar dolara ulaşması ve yıllık bileşik büyüme oranının yüzde 32,7 olması bekleniyor. Hatta müşteri hizmetleri yöneticilerinin katılımı ile yapılan küresel bir ankete göre, katılımcıların yüzde 95'i yapay

zeka botlarının önümüzdeki üç yıl içinde müşterilerine hizmet vermesini bekliyor.

Akıllı deneyimlerin gücü
Bilişim teknolojilerinin günlük hayata daha fazla entegre olacağına dikkat çeken rapora göre, bu da benzeri görülmemiş gerçeklik düzeyi sunan karma bir deneyimi mümkün kılabilir. Mekânsal bilişim teknolojisi geliştikçe, günlük hayatımıza entegre olarak alışveriş, ticaret, eğitim, sağlık, üretim, eğlence ve daha fazlasını dönüştürebilir.

Ağ teknolojilerindeki gelişmeler de yeni bir otomasyon, birbirine bağlanabilirlik ve zeka çağını başlatabilir. Dolayısıyla mimari, standartlar ve veri iletimindeki gelişmeler mağazalara, ofislere, evlere ve endüstriyel ortamlara daha akıllı deneyimler getirebilir. Alışveriş, toplu taşıma ve stadyum girişleri gibi insanların toplu hareketini içeren deneyimler otomatik hale gelebilir.

Raporda, verinin kullanım alanını genişletmek için verinin tokenlaştırılması, oyunun kurallarını değiştiren iş içgörülerini ortaya çıkarmak için gelişmiş analitiğin kullanılması

ve veriyi korumak için yeni yöntemler ele alınmakta. Veri güvenliğinde tokenizasyon, kredi kartı numarası gibi hassas bilgileri, rastgele bir kodla (token olarak adlandırılan) değiştirerek korumanın bir yolu olarak nitelendiriliyor. Ancak tokenizasyon, varlıkların bir blok zinciri veya ağ üzerinde dijital olarak temsil edilmesini sağlayarak aktarılabilir, takas edilebilir ve güvenli hale getirebilir. Bu teknoloji, kimlik doğrulama için biyometrik özelliklerden daha kolay kullanım için müşteri ödül puanlarına kadar çeşitli veri türlerine uygulanabilir.

Gen AI, işletmelerin sosyal medya gönderileri ve multimedya içeriği de dahil olmak üzere daha önce erişilemeyen yapılandırılmamış verileri analiz etmesine olanak tanıyarak veri analizini geliştiriyor. Bu yetenek, veri madenciliğinde bir paradigma değişikliğine yol açabilir ve büyük veri havuzlarına sahip kuruluşlara rekabet avantajı sunmaya hazırlanıyor. Veri analitiği pazarının 2022'de 272 milyar dolarken 2030'da 745 milyar dolara yükselmesi bekleniyor.

Bankalardan daha da kapsayıcı ürünler

Gelişmekte olan bu teknoloji trendleri birbirlerinin etkisini de artırıyor. Yapay zeka, bilgi işlem ve veri teknolojilerinin ortak özelliği, finans, perakende, sağlık, eğitim ve daha fazlasını

dönüştürerek teknoloji sektörünün ötesinde yeniliklere yol açıyor. Yapay zeka veri analizini ve karar verme sürecini geliştirirken, bilgi işlem gücü daha hızlı yapay zeka eğitimi ve çıkarımı sağlıyor. Mekânsal bilgi işlem, yapay zeka odaklı nesne tanımadan yararlanıyor ve veriler yapay zeka algoritmalarına beslendikçe daha değerli hale geliyor. Yeni nesil teknolojiler, bankaların büyük miktarda finansal veriyi daha verimli bir şekilde analiz etmelerini sağlıyor. Ayrıca daha iyi risk değerlendirmesi ve dolandırıcılık tespiti ile daha kişiselleştirilmiş müşteri hizmetleri sunuyor. Bankalar, operasyonlarını optimize etmek ve müşterilerine daha sofistike ve kapsayıcı finansal ürünler sunmak için yapay zekadan daha fazla yararlanacak.

İşletmeler, kişiselleştirilmiş pazarlamadan tedarik zinciri yönetimine kadar pek çok alanda müşteri deneyimini geliştirmek için bu gelişmelerden yararlanabilir. Yapay zeka odaklı içgörüler, işletmelerin tüketici davranışlarını daha iyi anlamalarına, envanteri optimize etmelerine ve pazar eğilimlerini tahmin etmelerine yardımcı olabilir. Bu trendler geliştikçe, dijital çağda büyümeyi ve dönüşümü teşvik etmeye devam edecek. Yapay zeka, işlem gücü ve veri arasındaki bu sinerji yeni inovasyonları beraberinde getirebilir.



Bankacılıkta gelecek “üretken yapay zeka” ile şekillenecek

‘Kurumsal Bankacılığı Temelden Değiştirecek Beş Etken’ başlıklı rapor; %8 veya daha fazla yıllık bileşik büyüme oranlarının görüldüğü 2019-2022 dönemindeki yüksek gelir artışının 2025'e kadar olan dönemde hız kaybedeceğini gösteriyor. Bu sonuç, raporu hazırlayan Bain'in özel bir anketinde büyük ölçekli kurumsal banka CEO'larının çoğunluğunun belirttiği görüşlerle de aynı doğrultuda. Bain, 2025 yılına kadar kurumsal bankacılık gelirlerindeki büyüme oranlarının son dönemdeki seviyelerin dörtte üçü oranında düşerek sadece %2'lik yıllık bileşik büyüme oranına gerileyebileceğini ve en zayıf potansiyel tahminlere göre sektördeki gelirlerin eksi %2 daralabileceğini öngörüyor. Görüşülen yöneticilerin yaklaşık %76'sı, mevcut teknoloji organizasyonlarının kurumları için maliyetlerini karşılamadığına inanıyor. Kurumsal bankalar önemli ölçüde daha zayıf gelir büyümesi olasılığının yanı sıra bilişim teknolojilerine yapılması gereken ağır yatırımlardan kaynaklanan güçlü maliyet baskılarıyla karşı karşıyayken, bu yeni analiz, kurumsal bankaların büyüme

desteklemek ve getiri sağlamak için yeni ve gelişmekte olan gelir kaynaklarından yararlanmasını gerektireceğine işaret ediyor.

İklimle ilgili ürün ve hizmetlerin yükselişi

Özellikle iklimle ilgili finansmanı ve karbon piyasalarının yanı sıra üretken yapay zekâ alanındaki hızlı ilerlemelerin oluşturduğu fırsatlara da dikkat çeken rapora göre, iklim finansmanı ve karbon piyasaları, kurumsal bankacılık için yeni ve kârlı potansiyel gelir kaynakları. Bain & Company, iklimle ilgili ürün ve hizmetlerin 2030'a kadar olan dönemde küresel olarak yıllık 1,4 trilyon dolarlık ek finansman fırsatı sunacağını ve bunun 550 milyar dolarlık kısmına kurumsal bankaların erişebileceğini tahmin ediyor. Bu da yıllık 37 milyar dolarlık gelir artışı yaratabilir ve bunun beşte dördü kurumsal kredilerden gelecektir. Buna ek olarak, karbon kredileri de ek bir gelir fırsatı oluşturuyor.

Bain & Company İstanbul Ofisi Ortağı ve Türkiye Finansal Hizmetler Lideri Emre Demircan, araştırmaya ilişkin, “Türkiye’de en fazla karbon salımı yapan beş

Oyunun kurallarını üretken yapay zeka değiştirecek

Üretken yapay zekânın kurumsal bankaların iş ve işletme modelini temelden değiştireceğini ortaya koyan rapora göre, yöneticilerin %72'si üretken yapay zekânın kurumlarının iş yapma şeklini dönüştürmesini bekliyor. Yapay zekâ kullanım örnekleri, likidite optimizasyonu gibi konularda kurumsal müşteriler için içgörüyü geliştirmekten kredi verme sürecindeki adımların otomasyonu da dahil olmak üzere temel süreçleri optimize etmeye ve mevzuat taleplerinin yönetimine kadar uzanıyor. Bununla birlikte, yapay zekâ ve kullanım alanlarıyla ilgili fırsatların ne ölçüde gerçekleşmemiş olduğu, yöneticilerin yalnızca %24'ünün kuruluşlarının yapay zekânın potansiyelini ortaya çıkarmaya hazır olduğuna inanmasıyla vurgulanıyor. Bu konuda belirtilen nedenlerle yapay zekâ uzmanı yetenek eksikliği ve yapay zekâ uygulaması için doğru önceliklerin belirlenmesi olarak öne çıkıyor. Bain, yapay zekâ ve iklimle ilgili finansman kaynaklı yeni büyüme alanlarına ek olarak, kurumsal bankaların yararlanabileceği diğer fırsatlara

da işaret ediyor. Bu fırsatlar, dijital varlıkların kullanımını daha fazla benimsemek, temel bilişim teknolojileri sistemlerinin modernizasyonu ve farklı önceliklere sahip çalışanları çekip onları motive etmek olarak sıralanıyor. Emre Demircan, şu değerlendirmeyi yaptı: “Bireysel bankacılığın 2000'li yılların başından itibaren kapsamlı dijital dönüşümler geçirdiği Türkiye’de, toptan bankacılık kısa süre öncesine kadar dijital süreçlere olan bağlılığın daha sınırlı kaldığı, daha geleneksel bir çalışma biçimini devam ettirdi. Bu durum artık değişiyor: Bankalar, dijital süreçleri devreye alarak daha fazla verimlilik elde etmeyi ve fiyatlandırma modelleri, otomatik limit tahsisleri veya hesap yönetimi araçları da dahil olmak üzere dijital platformlar tarafından desteklenen karar destek araçlarını kullanarak etkinliklerini artırmayı hedefliyor. Yapılan düzenlemelerin toptan bankacılıkta dijital dönüşümün önünü açtığını ve bankaların kurumsal müşterileriyle de daha fazla dijital etkileşime geçtiklerini görmekteyiz.”

sektörün 2050 yılına kadar 300 milyar dolarlık karbon dönüşümü finansmanına ihtiyaç duyacağı tahmin ediliyor. Kendilerini özel danışmanlık sağlayacak

uzmanlığı geliştirecek biçimde konumlayan bankalar, kurumsal kredilendirmede daha fazla pay elde edebilirler” değerlendirmesini yaptı.

Blok zincir etkisini gösteriyor

Rapora göre, güçlü ve modern teknolojilerin temel operasyonlarda etkin kullanımı başarı için kritik. Yapay zekâ ile desteklenen bulut tabanlı bankacılık platformları ve süreçleri gibi uygulamaların, bankaların karmaşık ve sofistike görevleri otomatikleştirmesini sağlayabileceği, müşterilere gerçek zamanlı yanıtlar verirken maliyeti de düşürebileceği belirtiliyor.

Dijital varlıklar, kurumsal bankalara daha fazla faaliyeti daha verimli hale getirme olanağı sunuyor. Analize göre, blok

zinciri piyasa altyapısı ve tokenizasyon kullanımı sayesinde, girişim sermayesi fonları, özel borç ve gayrimenkul gibi özel varlıkların yönetimi, daha fazla likidite ve otomatik ödeme yönünde dönüştürülebilir. Benzer şekilde, dağıtık defter teknolojisi, bankaların ayrıntılı müşteri kimliği tespiti aşaması gibi tekrarlayan faaliyetlerden kaynaklanan maliyetleri ortadan kaldırmasını mümkün kılabilir.

Rapora göre, yetenek alanına bakıldığında, değişen çalışan beklentileri, kurumsal

bankaların yeniden zemin kazanmaları için ekiplerine sundukları teklifleri elden geçirmeleri ve gizli yetenek havuzlarından yararlanmaları gerektiği anlamına geliyor. Genel olarak, geleceğin doğru yeteneklerini kazanmak, görüşülen kurumsal bankacılık yöneticilerinin çoğunluğu tarafından kritik bir hedef olarak görülüyor. Bu önceliğin yönetim gündemlerinin üst sıralarına yükseltilmesine ihtiyaç duyulduğunu vurgulayan yöneticiler, gelecekteki performansın artması için bu alanda sonuçları güvence altına alma baskısını yansıtıyorlar.

Sektörler yapay zeka ile dönüşüm yaşayacak

Dell Technologies; Kuzey Amerika, Latin Amerika, EMEA (Avrupa, Ortadoğu, Afrika), APJ (Asya Pasific ve Japonya) ve Çin'de 100'den fazla çalışanı olan kuruluşlardan 6.600 katılımcının yer aldığı 'Innovation Catalyst' adlı araştırmanın sonuçlarını açıkladı. Araştırmaya göre katılımcıların yüzde 81'i üretken yapay zekâ (GenAI) ve yapay zekânın (AI) gelecekte sektörleri önemli ölçüde dönüştüreceğine inanıyor. Bu oran, 2023'te yüksek ciro artışı (+yüzde 25) elde eden kuruluşlar için yüzde 91 olurken, düşük ciro artışı (yüzde1-5), sabit ciro veya ciro düşüşü kaydeden kuruluşlar için yüzde 75'e düşüyor. Aralarında Türkiye'nin de olduğu 40 ülkeden 6.600 bilgi teknolojileri (BT) öncüleri ve şirket yetkilisinin yanıtlarına dayanan araştırma, AI ve GenAI'ya ilişkin önemli bir iyimserlik ortaya koysa da kuruluşların hızlı değişime hazır bulunuşları önemli ölçüde değişiyor. Katılımcıların yüzde 82'si rekabet açısından iyi konumlandıklarını ve sağlam bir stratejiye sahip olduklarını belirtiyor. Bununla birlikte, neredeyse yarısı (yüzde 48) önümüzdeki üç ila beş yıl içinde sektörlerinin neye benzeyeceğinden emin olmadığını ve neredeyse her on katılımcıdan altısı (yüzde 57) değişime ayak uydurmakta zorlandığını ifade ediyor. Katılımcılar, inovasyonu teşvik etmede karşılaştıkları zorluklar arasında doğru yetenek eksikliği (yüzde 35), veri gizliliği ve siber güvenlikle ilgili endişeler (yüzde 31) ve sınırlı bütçenin (yüzde 29) yer aldığını belirtiyor.

GenAI, odaklı adımlar hız kazanıyor
Katılımcılar, GenAI'nin BT güvenlik duruşunu iyileştirme (yüzde 52), üretkenliği artırma (yüzde 52) ve müşteri deneyimini geliştirme (yüzde 51) konularında dönüştürücü veya önemli bir potansiyele sahip olduğunu belirtiyor. Bununla birlikte, üstesinden gelinmesi gereken zorlukların da farkındalar. Örneğin yüzde 68'i GenAI'nin yeni güvenlik ve gizlilik sorunları yaratacağından korkuyor, yüzde 73'ü ise verilerinin ve IP'lerinin üçüncü tarafın erişebileceği bir GenAI aracına yerleştirilemeyecek

kadar değerli olduğu konusunda hemfikir. Genel olarak verilen yanıtlar, kuruluşların fikir aşamasından uygulama aşamasına geçerken GenAI pratikleri üzerinde çalıştıklarını gösteriyor; yüzde 58'i GenAI'yi uygulamaya başladıklarını belirtiyor. Kuruluşlarda kullanım arttıkça, risklerin nerede olduğu ve bunlardan kimin sorumlu olduğunun belirlenmesine odaklanılıyor. Katılımcıların yüzde 77'si, herhangi bir AI arızasından veya istenmeyen davranışlardan makine, kullanıcı veya kamu yerine kuruluşun sorumlu olduğu konusunda hemfikir. Dell Technologies EMEA Başkanı Adrian McDonald konuyla ilgili yaptığı açıklamada "Birçok kişi GenAI gibi dönüştürücü etkisi olan teknolojilerden faydalanmak için harekete geçiyor; değeri ortaya çıkarmak ve büyümeyi desteklemek için yapay zekâyı verilerine entegre ediyor. Bu fırsatı değerlendirmek, sürdürülebilirlik göz önünde bulundurularak tasarlanmış, inovasyon alanında güvenli ve ölçeklenebilir teknoloji temelleri oluşturmak açısından güvenilir ortaklardan oluşan güçlü bir ekosistem gerektiriyor" ifadelerini kullandı. Siber güvenlik, kuruluşlar için önemli bir endişe kaynağı olmaya devam ediyor. Katılımcıların yüzde 83'ü son 12 ay içinde bir güvenlik saldırısına maruz kaldıklarını bildirerek bu endişeleri doğruluyor. Çoğunluk (yüzde 89) 'Sıfır Güven' dağıtım stratejisini benimsiyor, yüzde 78'i ise bir siber saldırı veya veri sızıntısından kurtulmak için bir 'Olay Müdahale Planı'na sahip olduklarını söylüyor. Belirtilen ilk üç sorun arasında kötü amaçlı yazılım, kimlik avı ve veri ihlalleri yer alıyor. Kimlik avına ilişkin sorunlar, çalışanların tehdit ortamında oynadığı rol olmak üzere raporda vurgulanan daha geniş bir sorunun altını çiziyor. Örneğin, katılımcıların yüzde 67'si bazı çalışanların verimlilik ve üretkenliği artırmak için BT güvenlik kurallarını ve uygulamalarını atladığına inanıyor, yüzde 65'i ise içeriden



gelen tehditlerle ilgili endişelerini dile getiriyor. Bu durum, çalışanlar siber güvenlik tehditlerine karşı ilk

savunma hattını temsil ettiğinden eğitime odaklanılması gerektiğine işaret ediyor.

Başarının temeli doğru teknoloji altyapısı

Araştırma ayrıca, GenAI gibi teknolojiler ivme kazandıkça ve veri hacimleri arttıkça modern veri altyapısının kritik rolünü de ortaya koyuyor. Modern, ölçeklenebilir bir altyapıya yatırım yapmak, işletmelerde inovasyonu hızlandırmak için en önemli iyileştirme alanı olarak gösteriliyor. BT karar vericilerinin çoğu (yüzde 82), GenAI'nin uygulanmasında öngördükleri zorlukların üstesinden gelmek için şirket içi veya hibrit bir modeli tercih ettiklerini söylüyor. Verilerin işletme genelinde paylaşılabilirliği inovasyon bulmacasının önemli bir parçasıyken, katılımcıların yalnızca üçte biri (yüzde 33), mevcutta inovasyon çalışmalarını desteklemek için verileri gerçek zamanlı içgörülere dönüştürebildiklerini söylüyor. Bununla birlikte verilen yanıtlar, kuruluşların bu zorluk karşısında harekete geçtiğini gösteriyor. Katılımcıların yüzde 82'si, verilerin farklılaştırıcı olduğunu ve GenAI stratejilerinin verilerden yararlanmayı ve verileri korumayı içermesi gerektiğini söylüyor. Ayrıca neredeyse yarısı (yüzde 42), önümüzdeki beş yıl içinde verilerinin büyük bir kısmının

uçtan geleceğini tahmin ettiklerini belirtiyor. Diğer araştırma bulguları arasında şunlar yer alıyor: Beceriler: Katılımcıların üçte ikisi (yüzde 67) şu anda sektörlerinde inovasyon için gerekli yeteneklerin mevcut olmadığını belirtiyor. Öğrenme çevikliği ve isteği, yapay zekâ akıcılığı, yaratıcılık ve yaratıcı düşünme, önümüzdeki beş yıl için ihtiyaç duyulan en önemli beceri ve yetkinlikler olarak sıralanıyor. Sürdürülebilirlik: Katılımcıların yüzde 42'si 'çevresel açıdan sürdürülebilir inovasyonların teşvik edilmesinin' önemli bir iyileştirme alanı olduğunu düşünüyor. Enerji verimliliği üst sıralarda yer alıyor; yüzde 79'u BT ortamlarını daha verimli yönetmek için hizmet olarak sunulan çözümleri deniyor ve yüzde 73'ü daha enerji verimli hâle gelmek için yapay zekâ çıkarımını aktif olarak uç noktalara taşıyor (örneğin, akıllı binalar). BT'yi stratejik bir ortak hâline getirmek: Hâlihazırda, şirket karar vericilerinin yüzde 81'i BT karar vericilerini stratejik görüşmelere dâhil etmiyor, ancak her iki taraf da daha güçlü bir ilişkiyi ikinci en önemli iyileştirme alanı olarak sıralıyor.

SOC yapısı, bulutu da güven altına alıyor

Palo Alto Networks güvenlik operasyon merkezlerinin (SOC) bulutu güvenceye alabilmelerine yardımcı olan yeni bir gelişmeyi duyurdu. "Cortex XSIAM® for Cloud" kapsamındaki yeni inovasyonlar, Palo Alto Networks Cortex XSIAM platformunu destekliyor. Bu kapsamda Bulut Tehditlerini Tespit ve Müdahale yetkinlikleri tek bir bütünlük çözümü "native" olarak entegre edilmiş bir biçimde sunuluyor. Cortex XSIAM bu sayede sektörün bulut için optimize edilmiş ilk SOC platformu haline geliyor.

Günümüzde pek çok kuruluş işlerinin büyük bir bölümünü bulutta yürütse de geleneksel

SOC güvenlik araçları başlangıçta bulut için tasarlanmamıştı. Palo Alto Networks'ün yeni Cortex XSIAM for Cloud inovasyonları artık tek platform üzerinden bulut güvenlik operasyonlarına yetkinlik kazandırarak daha hızlı ve daha etkili güvenlik sonuçları sunuyor. Bulut tabanlı uygulamaların benzersiz mimarisini içeren bu platform bulutla ilgili tehditlerin farklı özelliklerini anlıyor ve SOC analistlerinin ihtiyaç duyduğu gerçek zamanlı izleme, müdahale yetkinliklerini sağlıyor.

Cortex ve Prisma Cloud Ürünleri Kıdemli Başkan Yardımcısı Gonen Fink, "Bulut Tehditlerini Tespit Etme ve Müdahale yetkinliklerinin

Cortex XSIAM platformumuza 'native' olarak entegre edilmesi, Cortex XSIAM'ı neden yarattığımızın altını çiziyor. Cortex XSIAM ile yapay zeka ve otomasyonla desteklenen kapsamlı bir güvenlik operasyonları platformu sağlamayı amaçlıyoruz. Bu yaklaşımla veri silolarını ortadan kaldırırken verimliliği artırıyor ve güvenlik operasyonları ekipleri için optimal deneyimler sunuyoruz. Bütünlük bir güvenlik çözümünü tek platformda sunma kararlılığımızı temsil eden Cortex XSIAM for Cloud, daha yüksek hız ve daha iyi güvenlik sağlıyor" dedi.

Cortex XSIAM, yeni Bulut Tehditlerini Tespit ve Müdahale yetkinlikleri kapsamında müşterilere şunları sunuyor:

Kapsamlı kullanıcı ara yüzü (UI) ve iş akışları: SOC analistleri şimdi Cortex XSIAM'ın kurumsal güvenliği yönelik bütünlük platformundaki yeni bir Bulut Komuta Merkezinden (Cloud Command Center) yararlanarak bulut varlıklarını bütünüyle görebiliyor. Bu

görünürlük, güvenlik ekiplerinin bulut tehditlerini hızla tespit edebilmesini ve anında müdahale etmesini sağlıyor.

Genişletilmiş bir güvenlik aracı: Cortex XDR® Agent'in genişletilmiş sürümü Cortex'in sınıfının en iyisi olan çalışma süresi güvenliğini ve tehdit korumasını; Prisma® Cloud'un güvenlik açıklarını, güvenlik uyumunu yönetme yetkinlikleriyle güçlendiriyor. Bu yeni özellikler iki aracı gereksinimini ortadan kaldırmanın yanı sıra görünürlüğü ciddi ölçüde artırıyor. Bununla birlikte güvenlik programının genelinde uygulamayı ve operasyonları kesintisiz hale getiriyor.

Prisma Cloud ile "native" entegrasyon: Yeni Prisma Cloud ile "native" entegrasyon, bulut SOC ile sağlanan yetkinlikleri daha da zenginleştiriyor. Böylece detaylı olay grupları ve daha basit kullanım için bulut varlıkları hakkında daha geniş bağlam ve güvenlik bilgileri sağlanıyor.

Yandex, navigasyon yeteneklerini geliştirdi

Yandex, Türkiye'deki işletmelere yönelik haritalama, coğrafi konum ve navigasyon çözümlerini Yandex Maps API markasıyla tanıttı. Yandex'in sunduğu bu hizmetler, şirketlerin adres yönlendirme ve navigasyonla ilgili karşılaştıkları zorlukları etkili bir şekilde ele almalarına yardımcı olarak e-ticaret platformları, perakende zincirleri, lojistik firmaları, fintech şirketleri, üretim işletmeleri ile rota planlama ve yük taşımacılığı için haritalardan yararlanan tüm kuruluşlara fayda sağlıyor.

Harita, jeo-uzamsal teknoloji ve yönlendirme hizmetleri geliştirmede 20 yılı aşkın deneyime sahip olan Yandex Maps API, işletmelere üç ana başlıkta çözüm sunuyor. Rota planlama ve navigasyon, adrese göre koordinat belirleme ve yer arama, haritaları web siteleri ve uygulamalara entegre etmek için sunulan API çözümleri, aylık ortalama 4 milyon aktif kullanıcıya sahip olan Türkiye'nin popüler Yandex Navigator uygulamasının temelini oluşturuyor.

İlk kategoride yer alan rotalar ve navigasyon alanındaki ürünler, Mesafe Matrisi ve Ulaşım Rotası Ayrıntıları gibi çözümleri kapsıyor. Bu çözümler araba, kamyon, toplu taşıma veya

yürüme gibi tüm ulaşım türleri için en uygun rotaları oluşturmak ve trafik tahminlerine, transferlere, merdivenlere ve hatta hava tahminlerine göre seyahat sürelerini tahmin etmek için kullanılıyor. Ayrıca NaviKit SDK ise ücretsiz yollar, hız sınırları veya sürekli seyahat süresi kısıtlamaları gibi filtrelerin seçilerek; belirli iş ihtiyaçlarını karşılamak için özel navigasyon uygulamalarının geliştirilmesine olanak tanıyor. Böylece NaviKit SDK, şirketlerin sıfırdan özel bir navigatör oluşturmak için gereken yıllar süren geliştirme süresinden tasarruf etmesini sağlıyor.

İkinci kategoride bulunan adres girme ve yer arama alanındaki ürünler Geocoder, Arama İpuçları ve Kurum Arama çözümlerini içeriyor. Bu araçlar, adresle ilgili görevleri kolaylaştırmalarının yanı sıra sipariş formunun doğruluğunu artırıyor ve şehirleri, caddeleri, adları belirtirken hataları en aza indiriyor. Ayrıca teslimat maliyetlerinin hesaplanmasını da basitleştiriyor ve adrese, telefon numarasına ve hizmet türüne göre hızlı aramaları kolaylaştırıyor.

Üçüncü kategoride ise interaktif haritaların web sitelerine ve uygulamalara sorunsuz bir şekilde entegre edilmesinin yanı sıra müşteriler

ve çalışanlar için teslimat bölgelerini işaretleme veya rakiplerin konumlarını gizlerken; ofisleri, mağazaları, teslim alma noktalarını öne çıkarma olanağı sağlayan JS API ve MapKit SDK bulunuyor.

Yandex Maps API Türkiye Ülke Müdürü Yasin Yılmaz konuyla ilgili şu açıklamalarda bulundu: "Türkiye teknoloji, e-ticaret, mobilite ve lojistik alanlarında hızla ilerliyor. Bu yolculukta yerel işletmeleri desteklemekten heyecan duyuyoruz. Yandex Maps API çözümleri, süreçlerin otomasyonu ve şirket içi personel ile sipariş işleme uzmanları üzerindeki iş yükünün azaltılması yoluyla Türk şirketlerinin lojistiği optimize etmesine ve müşteri hizmetlerinin kalitesini artırmasına olanak tanıyor.

Dünya genelinde 50.000'den fazla şirket, her yıl 1,5 milyardan fazla rota planlamak için Yandex Maps API'yi kullanıyor. Yandex Maps API kullanan web siteleri 300 milyondan fazla tekil ziyaretçi çekiyor. Türkiye'de Yandex Maps API lisansları yıllık olarak sunuluyor. Çözümlerin fiyatlandırması esnek olup, günlük talep hacimlerine veya aylık aktif kullanıcılara göre belirleniyor ve belirli koşullar altında ücretsiz kullanım seçeneği sunuluyor.

E-ihracat için detaylı kaynak

Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü tarafından yayınlanan "E-İhracatta ChatGPT ve Yapay Zekâ Araçları" kılavuzunda, e-ihracat yapanların iş süreçlerini optimize etmek, pazar analizi yapmak, müşteri hizmetlerini geliştirmek, ürün listelemek, reklam ve pazarlama yapmak, web sitesi açmak, yabancı dillerde hizmet vermek gibi birçok konuda yardımcı olacak yapay zeka araçları detaylı biçimde anlatılıyor.

Kılavuzun, e-ihracatın Türkiye'nin genel ihracatı içindeki payını yüzde 10'a çıkarma hedefi doğrultusunda hazırlanmış kapsamlı bir kaynak olduğunu belirten TOBB E-ticaret Meclisi Üyesi, Ticimax E-ticaret Sistemleri Kurucu CEO'su Cenk Çiğdemli, "Giriş, ChatGPT ve Diğer Yapay Zekâ Araçları olmak üzere 3 bölümden oluşan kılavuz; yapay zekânın nasıl çalıştığını, ChatGPT ve e-ihracattaki yerini, ChatGPT'nin iki farklı versiyonu 3.5 ile 4.0'ün karşılaştırmasını, kullanırken nelere dikkat edilmesi gerektiğini, hangi konularda

yararlanılabildiğini ele almasının yanı sıra Midjourney, Tailor Brands, OpusPro gibi diğer yapay zeka araçlarını da inceleyen bir rehber. Bu rehberde yapay zeka araçlarını e-ihracat veya e-ticaret yaparken kullanmak isteyen işletmelere yönelik birçok pratik bilgi mevcut" dedi. Kılavuzun bir özetini çıkararak önemli kısımların altını çizen Çiğdemli, şu bilgileri paylaştı:

Yapay zeka: E-ticaret alanında yapay zeka, müşteri davranışlarını analiz etmek, kişiselleştirilmiş ürün önerileri sunmak ve müşteri hizmet süreçlerini en uygun hale getirme alanlarında etkili bir şekilde kullanılmaktadır. Chatbotlar ve sanal asistanlar, müşteri sorgularını hızla yanıtlayarak, daha tatmin edici bir alışveriş deneyimi sunmaktadır. Ayrıca yapay zeka destekli sistemler stok yönetimi ve talep tahmininde rol alarak işletmelerin envanter yönetimini verimli bir hale getirmeye de katkı sağlamaktadır. Yapay zeka destekli sistemler, en etkin sevkiyat yollarını belirlemek,

nakliye maliyetlerini düşürmek ve dağıtım süreçlerini daha hızlı bir hale getirmek amacıyla da kullanılmaktadır. Yapay zeka, tedarik zinciri ağlarında meydana gelebilecek olası aksaklıkları önceden tahmin ederek, bu tür sorunları önlemeye yardımcı olmaktadır.

ChatGPT kullanımı: Açık ve detaylı sorular sorun, spesifik olun. Örneğin, "e-ihracatta en etkili pazar araştırma yöntemleri hangileridir?" gibi spesifik sorular sormak, daha net ve kullanışlı cevaplar almanızı sağlamaktadır. Yapay zekaya sorulacak sorunun bağlamını açıkça belirtilmesi gerekmektedir. Eğer belirli bir ülke, sektör veya hedef kitle ile ilgileniliyorsa, bunun soruda belirtilmesi gerekmektedir. Kendinizi bir işletme sahibi, pazar araştırmacısı veya e-ihracat danışmanı gibi konumlandırarak soruların bu perspektiften sorulması ise, alınacak olan cevabın kalitesini artırmaktadır. Ne tür bilgilere ihtiyacınız olduğunu ve hangi konularda yardıma ihtiyaç duyduğunuzu netleştirmelisiniz. Örneğin, e-ihracat için ürün listeleme stratejileri, uluslararası gönderim yöntemleri veya yerel pazar trendleri hakkında bilgi isteyebilirsiniz. ChatGPT belirli ülkelerdeki veya sektörlerdeki

e-ihracat trendleri ve tüketici davranışları hakkında bilgi vermektedir. Bu da pazar analizi bakımından faydalı olabilir. ChatGPT ile etkileşimli bir diyaloga girmekten kaçınılmamalıdır. Eğer verilen cevap tam olarak tatmin etmediyse, daha fazla ayrıntı veya açıklama isteyerek konuşmanın derinleştirilmesi gerekmektedir.

ChatGPT'den yararlanmak: Potansiyel müşteri soruları veya itirazlarına nasıl yanıt verileceği konusunda senaryolar oluşturmak ve ChatGPT'ye bu senaryolara nasıl cevap vereceğini sormak müşteri hizmetleri ekibinizin daha etkili iletişim kurmasına yardımcı olabilmektedir. Farklı hedef pazarlar için özel satış ve pazarlama mesajları oluşturmak üzere de ChatGPT'den yardım alabilirsiniz. ChatGPT'ye belirli bir hedef kitle veya pazar segmenti için nasıl bir pazarlama mesajı hazırlayabileceğinizi sorabilirsiniz. Ayrıca ChatGPT'yi kullanarak belirli ürün kategorileri, hizmetler veya teknolojilerdeki eğilimleri ve gelişmeleri yakından takip edebilirsiniz. Yeni iş fırsatlarını tespit edebilir veya mevcut stratejilerinizi güncellerken destek alabilirsiniz. Örneğin; ChatGPT, içerisinde sizin



⇒ Sayfa 17'den devam

verilerinizin yer aldığı bir Excel tablosundaki istatistikleri analiz edebilmektedir. Blog yazıları, sosyal medya gönderileri veya e-posta bültenleri için içerik fikirleri üretmek üzere de ChatGPT'den yararlanabilirsiniz. Potansiyel müşterilerle sosyal medyada nasıl etkileşime geçileceği konusunda stratejiler ve öneriler alabilirsiniz. ChatGPT ile oluşturulan senaryolar ve simülasyonlar aracılığıyla ekiplerinizi eğitmek için interaktif materyaller, eğitim modülleri ve programlar geliştirebilirsiniz. E-ihracat stratejileri, uluslararası ticaret düzenlemeleri ve kültürlerarası iletişim konularında kendinizi ve ekibinizi sürekli olarak geliştirmek için ChatGPT'den yararlanabilirsiniz. ChatGPT ile, müşterileriniz için kişiselleştirilmiş alışveriş deneyimleri ve öneriler geliştirmek üzere fikirler üretebilirsiniz. Örneğin, belirli müşteri profilleri için ürün önerileri veya kişiselleştirilmiş pazarlama mesajları hazırlayabilirsiniz. Daha detaylı açıklayacak olursak, müşterinin ilgi alanları, alışveriş geçmişi, demografik yapısı (yaş, cinsiyet, konum vb.) gibi bilgiler kullanılarak, ChatGPT bu müşteri profiline uygun ürünler önermektedir. ChatGPT, tedarikçilerle iletişim kurarken kullanılacak e-posta şablonları veya iletişim stratejileri geliştirmede de yardımcı olmaktadır. Farklı kültürlerdeki iş ortaklarıyla etkili iletişim kurma yolları hakkında öneriler sunmaktadır. Ayrıca farklı lojistik seçenekleri ve gönderim stratejileri hakkında bilgi edinmek için ChatGPT'yi kullanabilirsiniz. ChatGPT, uluslararası gönderimlerinizi daha etkin bir şekilde planlamanıza yardımcı olabilir. Farklı pazarlardaki düzenleyici gereksinimler ve uyum standartları hakkında bilgi edinmek için ChatGPT'den yararlanabilirsiniz. ChatGPT, potansiyel yasal ve ticari riskleri azaltmanıza yardımcı olabilir. Farklı dillerde iletişim kurmanıza yardımcı olarak, ürünlerinizi ve hizmetlerinizi farklı dilleri konuşan müşterilere sunmanıza olanak tanır. Potansiyel yeni ürünlerinizin pazar kabulünü test etmek için senaryolar

oluşturabilir ve ChatGPT ile bu senaryoları değerlendirebilirsiniz. Web sitenizin kullanıcı deneyimini iyileştirmek için ChatGPT ile fikirler geliştirebilir ve potansiyel iyileştirmeler hakkında görüş alabilirsiniz. Sadık müşteri tabanı oluşturmak ve mevcut müşterilerle ilişkilerinizi güçlendirmek için ChatGPT'den yararlanabilirsiniz. Örneğin, müşteri sorularına hızlı ve etkili yanıtlar vermek veya kişiselleştirilmiş teşekkür mesajları göndermek için kullanabilirsiniz.

Detaylı komutlar: ChatGPT'deki etkili kullanım büyük ölçüde komutlara dayanmaktadır. En basit haliyle, komutlar açık bir biçimde ifade edilmiş talimatlar olarak ChatGPT'ye ne yapması gerektiğini belirtmemiz gerekmektedir. ChatGPT'nin verimliliği ve performansı, kullanıcının nasıl komutlar verdiğine doğrudan bağlıdır. ChatGPT ile elde edilen çıktıların kalitesi ve doğruluğu, verilen komutların açıklığı ve detayına göre değişmektedir. Eğer komutlar net ve spesifikse, ChatGPT de o kadar etkili ve hedefe yönelik yanıtlar üretir. ChatGPT ile istenen sonuçlara ulaşma derecesi, kullanıcının komut verme becerisine ve bu komutların niteliğine göre belirlenmektedir. ChatGPT ile etkileşimde bulunurken, komutunuzun bağlamını ve arka planını net bir şekilde belirtmek de önemlidir. Örneğin, lojistikte belirli bir taşıma yöntemi veya rota üzerine sorular sorarken, mevcut piyasa koşulları veya belirli coğrafi özellikler gibi faktörleri de dikkate almak, daha gerçekçi ve uygulanabilir yanıtlar almanıza olanak tanımaktadır. Diğer bir örnekte ise, e-ticaret alanında, belirli bir ürün gamı veya pazar segmenti hakkında bilgi talep ederken, mevcut tüketici eğilimleri veya mevsimsel değişiklikler gibi unsurları da komutunuza dahil etmek, ChatGPT'nin daha alakalı ve uygulamaya yönelik cevaplar vermesine yardımcı olmaktadır. Bu tür detaylar, yapay zekanın analizinin kapsamını genişleterek, daha derin ve anlamlı sonuçlar elde etmesini sağlamaktadır.

E-ticarette kullanılacak diğer yapay zeka araçları

Midjourney: Komutları kullanarak görüntüler oluşturmak için kullanılan bir yapay zeka programı. Bu yapay zeka uygulamasına yalnızca Discord botu aracılığıyla erişilebilmekte. Midjourney'de komutlar İngilizce yazıldığında daha iyi sonuçlar alınmakta.

Tailor Brands: Kullanıcıların kurumsal kimlik geliştirme sürecinde destek sağlamakta. Bu platform, markalaşmanın temel aşamalarını kullanıcıya sunarak, kurumsal kimliğin hızlı ve etkili bir şekilde oluşturulmasına olanak tanımakta. Yapay zeka tabanlı bu araç ile kullanıcılar, markalarının logosunu, kartvizitlerini, sunumlarını ve web sitelerini kolaylıkla tasarlayabilmekte.

10Web IO: Kullanıcıların web sitesi hazırlamalarına kolaylık sağlar. Bu platform, oluşturulan web sitelerine ödeme sistemlerinin entegre edilmesine imkan tanıyarak, kullanıcıların e-ticaret web sitelerini verimli bir şekilde kurulmasına katkıda bulunmakta. Benzer yapay zeka aracı olarak; DesignlyAi, söylenebilir. İlgili web sitesinin ana sayfasında yer alan "Generate Your Website" seçeneğine tıklayarak web sitesi kurulum süreci başlatılmakta.

Opus Pro: Uzun biçimli videolardan kısa kliplerin oluşturulmasında kolaylık sağlayan bir yapay zeka video düzenleme yazılımı. Videoları analiz etmek, alakalı ve ilgi çekici klipler oluşturmak için yapay zeka algoritmalarından faydalanmakta.

Invideo AI: Metin tabanlı bilgileri kullanarak video

içerikleri oluşturma aracı. Kullanıcılar, video oluşturmak istedikleri konunun başlığını platforma girerek, istedikleri video türünün hazırlanmasını sağlayabilirler. Benzer yapay zeka araçları olarak; Text to Video, Kaiber söylenebilir. Invideo AI, belirlenen konu üzerine araştırma yaparak kullanıcıların talep ettiği videoyu üretmeye başlar. 5-10 dakikalık YouTube videosu ya da 1 dakikalık kısa video olabilir.

Gamma App: Kullanıcıların yapay zeka kullanarak saniyeler içinde belgeler, sunumlar ve web sayfaları oluşturmasına olanak tanıyan yeni bir platform. Kapsamlı biçimlendirme ve tasarım çalışmalarına gerek kalmadan ilgi çekici içerik oluşturmayı kolaylaştırmak için tasarlandı.

ElevenLabs: Bir ses yapay zekası araştırma ve dağıtım şirketi ve benzer yapay zeka araçları olarak; WavoAi, Transcript LOL söylenebilir. ElevenLabs, 20'den fazla dilde ve mevcut sesle yeni konuşma üretme yeteneği sağlayan yapay zeka aracı. Kılavuzda yer alan yapay zeka araçlarından, Invideo üzerinden bir video hazırlayıp daha sonrasında bu videoyu ElevenLabs ile istenilen dil seslendirilir.

TLDV.io: Video içeriğini özetleyerek önemli noktaları çıkaran bir yapay zeka aracı. Zoom, Google Meet ve Microsoft Teams gibi popüler platformlarla entegre çalışabilir. Toplantıları kaydetme, transkripsiyon işlemi ve önemli anları işleme gibi imkanlar sunmakta. Kullanıcılar, toplantı özetlerini ve anahtar noktaları paylaşabilir ve çeşitli işbirliği araçlarıyla entegre edebilirler.

Şirketinize Özel Yazılım Çözümleri



Saha Operasyon Çözümleri



Saha operasyonlarınızı etkin bir şekilde yönetin. Kalıcı çözümlerimiz ile zamandan ve maliyetten tasarruf edin.

Web ve Mobil Çözümler



Firmanızı güçlendirmek için, kendi web sitenizi veya kurumsal portal çözümlerinizi oluşturun ve işinizi daha verimli hale getirin.



Merkez Ofis: Bilişim Vadisi 1.2.B Blok No:237
Gebze/KOCAELİ

Bakü Ofis: Azerbaijan Technical University, 25, AZ1073
Huseyn Javid Ave, Baku 1073, AZERBAIJAN



www.megisty.com



0850 304 45 75



info@megisty.com

Yasa bombardımanı

Büyük tepkilere neden olan RTÜK yasa tasarısı bu hafta TBMM Genel Kurulu'nda ele alınacak. 1 Mayıs Çarşamba günü yasa tasarısı Genel Kurul'da görüşülmeden önce Anayasa'ya uygunluğu konusunda bir tartışma açılması da bekleniyor. Tartışmada eğer tasarının Anayasa'ya uygun olmadığı kararını alırsa tasarının Anayasa Komisyonu'na tekrar görüşülmek üzere geri gönderilecek.

RTÜK yasasından sonra birbiri ardına gündeme gelecek di-

ğer konular Bilgi Güvenliği Yasası Tasarısı, E-İmza Yasası Tasarısı, elektronik ticaretle ilgili düzenlemeler olarak sayılıyor. Sektör yetkilileri, Türkiye'nin bilgi toplumuna geçiş sürecinde mutlaka yasal düzenlemelerin yapılması ve hukuksal altyapının oluşturulması gerektiğini belirtirken, gündeme gelen yasalara ne yazık ki bu amaca hizmet etmediğini de vurguluyorlar.

TBMM Bilgi ve Bilişim Teknolojileri Grubu Başkanı ve DSP İstanbul Milletvekili Prof.Dr. Ziya Aktaş, İnternet

konusunda ayrı bir yasa hazırlanması gerektiğini söyledi. Ancak burada yaşanan sorunun bir bütünlükten uzak ayrı ayrı yasa çıkarmak olduğunu da belirten Aktaş, "İnternetle ilgili konuların çözümü için ayrı bir yasa gerekir görüşüne ben de katılıyorum. Fakat burada gözden kaçan bir risk var. Bir süre sonra İnternet suçları için Türkiye bir yasa çıkaracak. Gündemde olan bilgi güvenliği yasa tasarısı Meclis'te görüşülecek. Ardından e-İmza yasa tasarısı gündeme gelecek. Bunun

ardından elektronik ticaretle ilgili düzenlemeleri konuşacağız. Arkasından bir başka yasa daha gelecek. Bütün bunların bir çemsiye altında ele alınması gerekiyor. Bir konuda acele bir karar alalım, kanun çıkartalım anlayış doğru değil. Bunlar gelecekte atılacak adımları da bir ölçüde engelliyor. Bütün bu konuları birleştirecek, adına bilgi toplumu bakanlığı ya da başka bir şey koyacağımız bir yapı gerekiyor. Bunların da böyle bir çerçevede kanunla birleştirilmesi lazım. Her geçen günde

Türkiye kaynak ve zaman kaybediyor" dedi.

RTÜK yasa tasarısında olduğu gibi gündeme gelecek olan başta bilgi güvenliği yasa tasarısı olmak üzere diğer yasal düzenlemelere ilişkin olarak da bilindiği gibi bilişim sektörünün önemli çekinceleri var. DSP Grup Başkan Vekili Emrehan Halıcı'nın da RTÜK yasası ve daha sonra Meclis gündemine gelmesi beklenen yasalarla ilgili görüşlerini aldık. Halıcı, yeni yasa tasarıları ve

▷ Sayfa 3

Sektör hareketlendi

Ekonomideki olumlu göstergeler bilişim sektörüne de yansdı. Bu yılın ilk 3 ayında sektörde hareketlenme başladı.

Bu yılın ilk 3 ayının ardından bilişim sektörü yavaş yavaş ekonomik krizin etkisinden sıyrılarak canlanmaya başladı. Haber Merkezimiz tarafından yapılan araştırmalara göre, bilişim sektörü geçtiğimiz 3 ayda, pazarın hareketlenmesinin ilk sinyallerini aldı. İlk çeyrekte geçtiğimiz yıl ertelenmiş olan yatırımlar gerçekleştirilmeye başlandı ve askıya alınan projeler yeniden gündeme geldi.

▷ Sayfa 6

EBİ'nin hedefi projelere değer katmak

Eczacıbaşı Bilgi İletim, bu yıl sonunda gelirlerinin yüzde 25'ini topluluk dışından elde etmeyi planlıyor.

Eczacıbaşı Bilgi İletim (EBİ), çözüm ve hizmetlerini Eczacıbaşı topluluğunun dışına da taşımak için yürüttüğü yeniden yapılanma çalışmalarını tamamladı. EBİ'nin yıl sonu hedefi gelirinin yüzde 25'ini topluluk dışına

▷ Sayfa 10

Güneydoğu ilgi bekliyor



Güneydoğu Anadolu Bölgesi'ni ziyaret eden İnternet Kurulu, İnternet kullanımının, büyük ilgiye rağmen, yaygın olmadığını tespit etti. Mardin Lisesi, bilgisayar laboratuvarı olmasına karşın bilgisayarların kullanılmadığı kurumlardan sadece biri.

▷ Sayfa 4

Ekonomi durdu, EMEA kanalı uçtu

Intel kanal yöneticileri Macaristan'ın Budapeşte kentinde düzenlenen kanal toplantısında EMEA bölgesinin satışlarını rekor bir düzeyde artırdığını dile getirdiler.

Intel'in EMEA Kanal Ortakları, önümüzdeki yıl düzenlediği Intel Solutions Forumu'na katılan 2000 yılının ekonomi durgunluğuna rağmen İnternet Kanal Ortakları'nın satışlarını artırdığını duyurdu. Intel Avrupa

▷ Sayfa 18

- 8 Türk doktorları Eutelsat uydularıyla dünyaya açılıyor
- 12 Tüketim malzemelerinde sahtecilik alarmı
- 19 İnternet trafiği için yeni şirket
- 22 ITD, yeniden yapılandı
- 24 Global'e akıllı web filtreleme

kesintisiz, hızlı iletişim için fiber optik market

FOM FİBER OPTİK MARKET



İsmail Çoban

İnşaat Sektörünü Geleceğe Taşıyan Yenilikçi Adımlar

İnşaat sektörü, insanlık tarihindeki en eski endüstrilerden biri olarak kabul edilir. Geçmişten günümüze, inşaat teknolojilerindeki ve yöntemlerindeki gelişmeler, sektörün evrimine büyük katkılarda bulunmuştur. Bu evrim, insan ihtiyaçlarına cevap veren daha dayanıklı, güvenli ve sürdürülebilir yapılar inşa etme çabalarını içermiştir.

Antik dönemlerde, inşaat genellikle el emeği ile gerçekleştirilirdi. Taş ve ahşap gibi doğal malzemelerin kullanımıyla yapılan yapılar, o dönemin teknolojik sınırlamalarına dayanıyordu. Ancak Roma İmparatorluğu dönemindeki mühendislik ve mimari başarılar, su yolları, köprüler ve amfityatrolar gibi yapıları içeriyordu.

Orta Çağ'da, gotik mimarideki ilerlemeler ve katedrallerdeki inşaat teknikleri, mimari estetiği ve dayanıklılığı artırdı. Ancak, bu dönemdeki inşaat genellikle yerel malzemelerin kullanımına dayanıyordu.

Sanayi Devrimi ile birlikte, inşaat sektörü daha fazla teknolojik yenilikle tanıştı. Çelik üretimi, betonun geliştirilmesi ve demiryolu taşımacılığı gibi faktörler, büyük ölçekli altyapı projelerini mümkün kıldı. Bu dönemde, yüksek binalar, köprüler ve demiryolu hatları inşa edilmeye başlandı.

20. yüzyılın ortalarından itibaren, inşaat sektörü bilgisayar teknolojisinin etkisi altına girdi. Bilgisayar destekli tasarım (CAD) ve bilgisayar destekli inşaat (CAM) gibi teknolojiler, mimarların ve mühendislerin daha karmaşık ve hassas tasarımlar yapmalarına olanak tanıdı. Ayrıca, betonarme ve çelik yapı teknikleri, dayanıklılığı artırarak büyük ve yüksek binaların inşasını mümkün kıldı.

Son yıllarda, sürdürülebilir inşaat ve yeşil teknoloji trendleri inşaat sektörünü etkilemeye başladı. Enerji verimliliği, çevre dostu malzemelerin kullanımı ve atık yönetimi gibi konular, günümüzdeki inşaat projelerinde önemli bir rol oynamaktadır.

Günümüzde, teknolojik gelişmelerin hız kazanmasıyla birlikte birçok sektör dijitalleşme trendine uyum sağlamaya çalışıyor. İnşaat sektörü de bu dönüşümden etkilenen ve bu yeni çağa ayak uyduran sektörler arasında yer alıyor. Dijitalleşme, inşaat sektöründe verimliliği artırmak, maliyetleri düşürmek, iş süreçlerini optimize etmek ve proje yönetimini daha etkili hale getirmek amacıyla bir dizi yenilikçi uygulamayı içeriyor. İşte inşaat sektöründeki dijitalleşme hareketinin ana hatları:

1. BIM (Building Information Modeling) Teknolojisi: İnşaat sektöründeki dijitalleşmenin belki de en etkili ve yaygın kullanılan araçlarından biri Building Information Modeling (BIM) teknolojisidir. BIM, bir projenin başlangıcından sonuna kadar olan süreçte tüm paydaşların aynı veri modelini kullanmasını sağlar. Projenin mimari, yapısal ve mekanik özelliklerini içeren 3D modelleme

sayesinde, tasarım hataları azalır ve proje süreci daha şeffaf hale gelir. BIM, maliyetlerin kontrolünü sağlar, inşaat süreçlerini hızlandırır ve kaliteyi artırır.

2. İnşaat Yönetim Yazılımları:

Dijitalleşmenin bir diğer önemli yönü, inşaat yönetim yazılımlarının kullanımınıdır. Proje planlaması, bütçe takibi, kaynak yönetimi, iş güvenliği gibi birçok alanı kapsayan bu yazılımlar, inşaat projelerinin daha etkili bir şekilde yönetilmesine olanak tanır. Gerçek zamanlı veri analizi sayesinde karar süreçleri hızlanır ve proje performansı artar.

3. İnternet of Things (IoT) ve Akıllı Bina Teknolojileri:

İnşaat sektöründeki dijitalleşme, binaları daha akıllı hale getirmek için de kullanılır. IoT teknolojisi, sensörler ve akıllı cihazlar aracılığıyla binaları izleme, enerji verimliliğini artırma ve bakım süreçlerini optimize etme imkanı sunar. Akıllı bina teknolojileri, konforu artırır, enerji maliyetlerini azaltır ve çevresel etkileri minimize eder.

4. Sanal Gerçeklik (VR) ve Artırılmış Gerçeklik (AR):

Sanal gerçeklik ve artırılmış gerçeklik, inşaat projelerinin tasarım, eğitim ve görselleştirilmesi açısından büyük bir potansiyele sahiptir. Proje ekipleri, tasarımları daha iyi anlamak ve iş süreçlerini daha etkili yönetmek için bu teknolojileri kullanabilir. Ayrıca, müşterilere projeleri daha gerçekçi bir şekilde sunma imkanı da sağlar.

5. Dijital İletişim ve İşbirliği Araçları:

İnşaat projelerindeki paydaşlar arasındaki iletişim ve işbirliği, başarılı bir proje yönetiminin anahtarıdır. Dijitalleşme, ekipler arasındaki iletişimi artırmak, belge paylaşımını kolaylaştırmak ve proje süreçlerini daha şeffaf hale getirmek amacıyla çeşitli dijital iletişim ve işbirliği araçlarını içerir.

İnşaat sektöründeki dijitalleşme, sadece teknolojik yenilikleri değil aynı zamanda iş kültürü ve süreçlerinde değişiklikleri de beraberinde getiriyor. Bu nedenle, sektördeki profesyonellerin sürekli olarak eğitim almaları ve bu yeni teknolojilere adapte olmaları büyük önem taşıyor. Dijitalleşme sayesinde, inşaat sektörü daha sürdürülebilir, verimli ve rekabetçi hale gelerek geleceğe daha güvenli bir şekilde ilerleyebilir.



Beymen'de yeni görevlendirme



Beymen Group Teknoloji ve Dijital Dönüşüm Genel Müdür Yardımcılığı (CTO) görevine; bilgi teknolojileri, danışmanlık ve yönetim alanında 25 yıla yakın deneyimiyle Arto Mıgırdıçyan atandı. Teknoloji ve dijital çözümler üzerine yoğunlaşacak olan Mıgırdıçyan, şirketin dijital varlığını güçlendirmek, e-ticaret kapasitesini artırmak ve müşteri etkileşimini optimize etmek için bütünlük bir yaklaşım

benimseyecek. İTÜ Matematik Mühendisliği bölümünden mezun olduktan sonra 1999'da çalışma hayatına yazılımcı olarak başlayan Arto Mıgırdıçyan, bilgi teknolojileri alanında farklı sektörlerde çeşitli roller üstlendi. 2004'te Experteam Danışmanlık firmasına ortak olan Mıgırdıçyan, yönetim kadrosunun Teknoloji ve Yönetilen Hizmetlerden Sorumlu Üyesi olarak 13 yıl boyunca görev aldı. Mıgırdıçyan, perakende, finans, sağlık ve üretim sektörleri başta olmak üzere yurtiçinde ve yurtdışında birçok şirkette ERP, teknoloji ve dijital dönüşüm projelerine imza attı. 2017'de Karaca'nın Teknolojiden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi (CIO/CTO) olan Mıgırdıçyan, 2018'de grubun teknoloji şirketi M.A.R.S. Teknoloji'nin kurulmasında aktif rol oynadı ve eş zamanlı olarak MARS Teknoloji Genel Müdürü olarak görev aldı.

BitHero'nun CEO'su Fatih Otluoğlu



Kripto para borsası BitHero'da CEO'luk görevine Vodafone Türkiye'de pazarlama, strateji ve satış kanalları yönetimi alanlarında çeşitli üst düzey yönetici rollerinde bulunmuş olan Fatih Otluoğlu atandı. Telekomünikasyon sektöründe uzun yıllara dayanan bir deneyime sahip olan Fatih

Otluoğlu, BitHero'nun büyüme ve gelişme stratejilerine liderlik yapacak. Boğaziçi Üniversitesi'nde Endüstri Mühendisliği Lisans ve aynı üniversitede İşletme Yüksek Lisans öğrenimi sonrasında kariyerine yönetim danışmanlığı alanında başlayan Otluoğlu, sonrasında Türkiye'nin önde gelen telekomünikasyon şirketlerinde çeşitli yönetim kademelerinde rol aldı. Kariyerine bir süre Almanya'da devam ettikten sonra 2012'de Vodafone Türkiye'ye geçti. Burada Strateji Planlama ve İş Geliştirme Direktörlüğü, Pazarlama Direktörlüğü, Ticari Pazarlama ve Cihaz Operasyonları Direktörlüğü görevlerinde bulunan Otluoğlu, BitHero'nun CEO'su olarak görev yapacak.

İGA'da atama

Avrupa'nın en yoğun havalimanı olarak dört yıldır en fazla uçuşa ev sahipliği yapan İGA İstanbul Havalimanı, kurumsal olarak güçlenmesini sürdürüyor. Kurulduğu günden bu yana

kapsamlı tecrübesi, bilgi ve birikimiyle İGA İstanbul Havalimanı'na katkılar sunan Selahattin Bilgen, asaleten İGA İstanbul Havalimanı CEO'su olarak atandı.

Avansas'ın yeni Genel Müdürü Ahmet Güleç oldu



Avansas'ta Genel Müdürlük görevine Ahmet Güleç atandı. Daha önce Getir'de Tedarik Zinciri Birimi'nin başında olan Güleç, 2005 yılında Marmara Üniversitesi Ekonometri bölümünden mezun olduktan sonra Boğaziçi Üniversitesi Executive MBA programını tamamladı. Kariyerine 2006'da Danone'de satış

eğitmeni olarak başladıktan sonra sırasıyla Real Hipermarketler Zinciri ve BP Castrol şirketlerinde satınalma yöneticiliği yaptı. Ardından DHL'de, önde gelen global hızlı tüketim şirketlerinin Türkiye, Orta Doğu ve Afrika'da bölgesel 4PL operasyonlarını yöneten Güleç, ardından Unilever'e geçerek bölgesel lojistik mükemmeliyeti, mega dağıtım merkezleri yönetimi ve tedarik zinciri dijital dönüşümü projelerinde kilit roller üstlendi. DHL'e dönerek Türkiye ve Orta Doğu'daki Operasyonel Mükemmellik Direktörlüğü rolünü üstlenen Güleç, son görev aldığı Getir'de Global Tedarik Zinciri Departmanından sorumlu olarak Türkiye ve Avrupa'da büyüme sürecinde şirketin verimlilik ve dönüşüm projelerine liderlik etti. Ahmet Güleç, yeni görevinde Avansas'ın tüm operasyonlarına liderlik edecek.

ING Türkiye'de üst düzey atama



ING Türkiye'de 2022 yılından bu yana Operasyon Genel Müdür Yardımcısı (COO) olarak görev yapan ve bankacılık sektöründe 22 yılı aşkın bir deneyime sahip olan Tuğçe Bora Kılıç, 1 Mayıs 2024 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere Bireysel Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı ve İcra Kurulu Üyesi olarak atandı. Koç Üniversitesi İşletme

Bölümü mezunu olan Tuğçe Bora Kılıç, yüksek lisans eğitimini Galatasaray Üniversitesi'nde İletişim Stratejileri alanında tamamladı. Kariyerine BNP Paribas'da başlayan Kılıç, Societe Generale ve Accenture'da edindiği deneyimlerin ardından 2010'da HSBC Bank'a katıldı. Kritik alanlarda üstlendiği yöneticilik görevlerinin ardından HSBC Türkiye COO'su olarak görev yapan ve teknoloji ekiplerine de liderlik eden Kılıç, iş hayatında bireysel bankacılık, özel bankacılık ve dijital bankacılık alanlarında önemli deneyimler edindi. Kılıç, 15 Kasım 2022 tarihinde Operasyon Genel Müdür Yardımcısı olarak ING Türkiye ailesine katılmıştı.

UPS Türkiye'nin yeni Ülke Müdürü Tolga Biga



Uluslararası kargo ve lojistik şirketi UPS Türkiye'de başladığı kariyerine 22 yıldır UPS çatısı altında farklı global pozisyonlarda devam eden Tolga Biga; Türkiye, Orta Doğu ve Afrika (MEA) Genel Müdürü olarak

atandı. Biga, yeni görevinde bölgesel operasyonlardan, iş geliştirme faaliyetlerinden ve stratejiden sorumlu olacak. Finans ve yönetim alanındaki deneyimlerini kullanarak küçük paket operasyonlarını yönetecek olan Tolga Biga, aynı zamanda bölgesel iş geliştirme faaliyetlerini ve stratejilerini belirlemekten sorumlu olacak. Biga, UPS'in Türkiye, Orta Doğu ve Afrika'daki stratejik yönünü denetleyecek ve görev süresi boyunca, Almanya, Avusturya ve Orta Avrupa ile Orta Doğu, Afrika ve Türkiye'nin bulunduğu tüm bölge için sorumlu olan Başkan Kim Ruymbeke'e raporlar sunacak.

PaybyMe'nin yeni Genel Müdürü Eren Deyiş oldu



Yenilikçi ve entegre bir ödeme ekosistemi oluşturmayı hedefleyen PaybyMe, kadrosunu yeni Genel Müdürü Eren Deyiş ile güçlendirdi. Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat

Bölümü'nden mezun olan Eren Deyiş, kariyerine 2004'te Argen Mümessillik'te başladı ve finans direktörü oldu. 2013-2016 arasında seramik, turizm ve lojistik sektörlerinde üst düzey yönetici olarak görev alan Deyiş, aynı zamanda sektörün lider kuruluşlarının halka arz süreçlerini yönetti. 2023'te gerçekleşen satın almanın ardından yeniden yapılanmaya giden PaybyMe, Eren Deyiş'in liderliğinde fintek girişimlerine yatırım yapmayı ve bu girişimleri yeni PaybyMe ekosisteminin bir parçası olarak konumlandırmayı amaçlıyor.

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

Türkiye'nin Operatör Bağımsız Veri Merkezi



Premier DC
Veri Merkezi

BThaber

ETKİNLİK TAKVİMİ!

ETKİNLİKLER

14 Mayıs 2024

CxO - 1800'lü Yıllar Buluşması
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

30 Mayıs 2024

CxO - 1900'lü Yıllar Buluşması
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

11 Haziran 2024

TechFinTech 2024
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

11 Haziran 2024

InsureTech Zirvesi
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

7 Ağustos 2024

Bilişim 500 Ödül Töreni 2024
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

1 Ekim 2024

C Suite Buluşması - 2024
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

24 Ekim 2024

Bilişim Zirvesi'24
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

24 Ekim 2024

Teknoloji Kaptanları 2024
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

15 Mayıs 2025

Yapay Zeka Arf Ödülleri
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

Müzedede yapay zeka... Neden olmasın?

Merhaba,

Bilirsin başarı ve ödül haberlerine açılışta yer vermem. Ama konu BThaber'in bowling turnuvası olunca farklılık yapma yetkimi kullanırım. Sonuçta BThaber, Geleneksel Bowling Turnuvası ile farklı sektörlerden kurumsal BT yöneticilerini 7. kez bir araya getirdi. 24 Nisan akşamı Emaar Square AVM'de Playbowling'de keyifli bir kalabalık, ceket-kravat, tayyör-topuklu ayakkabı zorunluluklarını bowling ayakkabısı ile aşan BT yöneticileri vardı. Bu rakamlara ulaşılacağı 7 yıl önce aklıma gelmezdi, ama ayrıntılı bilgilerini ve fotoğraflarını iç sayfamızda görebileceğin bu yılki turnuvada 40 takım yarıştı, 250'yi aşkın sektör profesyoneli bir araya geldi. Bu keyifli bir kalabalıkla, uzun zamandır birbirini görmeyen sektör profesyonelleri de bir araya gelme imkanı yakaladı. Önceki yıllara göre daha çok takım yarıştı, etkinlik eski günlere kıyasla daha geç saatlere kadar sürdü ve kimsenin şikayeti olmadığı gibi, şimdiden 2025 bowling turnuvası için kurulacak ekiplerden giyilecek kurumsal tişörtlere uzanan planlar yapılmaya başlandı.

Türkiye Bankalar Birliği, mikro girişimci ve işletmeler için finansman kaynakları eğitim video serisi yayımlamış. Sonuçta Türkiye Bankalar Birliği Eğitim Merkezi bünyesinde, finans ve bankacılık konularında sunulan eğitim ve konferansların yanında güncel ihtiyaçlara yönelik birçok konuda verilen eğitimler de farklı paydaşların kullanımına sunuluyor. Bunun örneği olan "Mikro Girişimci

ve İşletmeler için Finansman Kaynakları" başlıklı yeni video eğitim serisinde; iş kurmak, sürdürmek ve büyümek için ihtiyaç duyulabilecek bilgiler yer alıyor. Video eğitim serisine de eğitimportali.tbb.org.tr sitesinden ücretsiz ulaşılabilir. Girişimcilikle devam edeyim. Tarım ve gıda sektöründe kadınların öncülük ettiği erken aşama girişimlerin sayısını artırmak ve girişimcilere iş modellerini olgunlaştırmaları için gerekli bilgi, güven ve desteği sağlamak amacıyla yürütülen EWA (Empowering Women in Agrifood) Programı'na başvurular başlamış. 31 Mayıs'a kadar yapılacak başvurular arasında 10 kadın girişimci programa katılmaya hak kazanacak. Avrupa Birliği'nin Gıda İnovasyon Fonu (EIT Food) tarafından desteklenen EWA programı, Türkiye'de Impact Hub İstanbul'un gıda ve tarım girişimcilik platformu Foodback yürütücülüğünde, Avrupa Yenilik ve Teknoloji Enstitüsü Gıda Birimi (EIT Food) desteğiyle hayata geçiriliyor. Daha fazla bilgi ve başvuru için adresimiz www.foodback.co/EWA Bu yıl Türkiye'nin de dâhil olduğu KPMG Private Enterprise Global Tech Innovator yarışmasına katılmanın da vakti gelmiş. Dünya çapında en yenilikçi teknoloji girişimcilerini öne çıkarmayı amaçlayarak ulusal ve global düzeyde fırsatlar sunan yarışmanın katılımcıları yarışma sırasında ve sonrasında iş dünyası profesyonellerinden oluşan geniş bir ağına desteğine, rehberliğine ve uzmanlığına ulaşıyor. 2024 yarışması; 23 ülke/bölgeden teknoloji yenilikçilerini karşılıyor. KPMG'nin web sitesi üzerinden yapılan başvurular sektörün öncü

isimlerinden oluşan jüri tarafından değerlendirilecek. Süreç takibimizde olsun.

Avrupa'nın kültürel mirasının tanıtılması, yaratıcı ve sanatsal üretim ekosisteminin desteklenmesi ve güçlendirilmesi amacıyla Bilkent Üniversitesi koordinatörlüğünde Almanya, Finlandiya, İspanya, İtalya, Türkiye ve İngiltere'den toplam 14 ortak kuruluşla hayata geçirilen CULTURATI Projesi'nin ikinci uluslararası etkinliği 19 Nisan'da İstanbul Rahmi M. Koç Müzesi'nde gerçekleştirilmiş. CULTURATI (Customized Games and Routes for Cultural Heritage and Arts - Kültürel Miras ve Sanat İçin Kişiselleştirilmiş Oyunlar ve Gezi Rotaları) başlıklı proje, Avrupa Komisyonu tarafından desteklenen UFUK AVRUPA Programı kapsamındaki Kültür, Yaratıcılık ve Kapsayıcı Toplular Kümesi'nde bir Türk kuruluşu tarafından koordine edilen ilk çok ortaklı proje olma özelliğini taşıyor. Proje kapsamında açık ya da kapalı mekan ve alan tabanlı müzeler, sanat galerileri, sanat fuarları, bienal etkinlikleri, tarihi yapılar ve şehir merkezlerinde, IoT, sensörler, yapay zeka, bulut ve mobil teknolojilerin kullanımıyla ziyaretçi deneyimini zenginleştirecek uygulamalar hayata geçirilecek. CULTURATI Projesini yürüten konsorsiyumda yer alan Türkiye'nin ilk ve tek sanayi müzesi Rahmi M. Koç Müzesi de ziyaretçi ve kapasite yönetimine ek olarak, oyunlaştırılmış ve kişiselleştirilmiş gezi rotaları gibi uygulamaların deneyimlendiği Türkiye'deki ilk müze olmaya hazırlanıyor. Takibimizde olsun. Yapay zeka, kitap okuma alışkanlıklarını değiştirirken,

yayıncılık sektörünün dinamiklerini de yeniden belirliyor. Online PR Servisi B2Press de 23 Nisan Dünya Kitap Günü ve Kütüphaneler Haftası'nda kitap okurlarının değişen alışkanlıklarına ışık tutmuş. Buna göre, yayıncıların %65'i yapay zekanın endüstride yeni bir dönem başlatacağına inanıyor. Cep telefonu, tablet ve bilgisayarlarla kitaplara erişim kolaylaşırken, e-kitap havuzu da büyüyor. E-kitap okurlarının sayısının pandemi öncesi döneme göre %37,5 artarak 2027'de 1,1 milyar kullanıcıya ulaşması bekleniyor. Metin kopyalama, özet çıkarma, sorular sorma, sesli yanıt verme gibi özellikler barındıran yapay zeka uygulamaları, kullanıcıların kitap okuma pratiğini kişiselleştirmesini sağlıyor. Yayıncılar da bu olanaklardan faydalanarak kitap endüstrisini hem okurlar hem de kendileri için iyileştiriyor. Örneğin, yayıncılar taslak metinlerde yapay zeka teknolojisinin sunduğu otomatik metin değerlendirme özelliklerini uygularken geleneksel yayıncıların sürelerini %50 azaltıyor. Yaklaşık her 5 yayıncıdan biri, editöryal içerik oluşturma süreçlerinde yapay zeka teknolojilerini benimsiyor. Düzenleme, biçimlendirme ve dağıtım gibi görevlerin otomasyonunda kullanarak, üretim maliyetlerini azaltıyor, müşteri memnuniyetini artırıyor. Yapay zekanın yayıncılara bu yılın sonuna kadar 5,9 milyar dolar gelir kazandıracığı tahmin ediliyor. Yayıncıların da %65'i yapay zekanın kitap endüstrisinde dağıtım başta olmak üzere birçok konuda devrim yaratacağı kanısında.

Haftaya yine buradayım,

BThaber

YIL 30
SAYI 1443
29 NİSAN - 5 MAYIS 2024

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

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

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

Editör
Handan Aybars
handanaybars@bthaber.com.tr

Görsel Yönetmen
Sena Çakıroğlu
senacakiroglu@bthaber.com.tr

BThaber Genel Müdürü
Özlem Unan

İş Geliştirme ve Satış Müdürü
Abdurrahman Koyuncu

Ankara İş Geliştirme ve Satış Sorumlusu
Nürsen Lale Usta

Reklam Satış ve Rezervasyon Sorumlusu
Biriz Yıldırım

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

ISSN 1300-6495

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

Fast and data-based shopping has become a priority

PwC Türkiye announced the results of its Consumer Behavior Research. The research offers a very comprehensive analysis that examines the parameters that shape consumer confidence in the Turkish economy, which is under the influence of local and global dynamics, as well as consumers' expectations from brands, awareness, attitudes and behaviors in terms of experience and sustainability.

The research shows that the new economic policies and concrete steps regarding price and financial stability implemented in Turkey as of 2023 have resulted in a decrease in consumer risk perception. Thanks to the determined stance taken in the policies implemented, a more positive outlook was observed in consumers' perspective on the economy compared to the previous year. In the report, 57% of participants evaluated their expectations for the economy as bad or very bad. In previous years, this rate was 71%. In the report, the rate of those who evaluated the economy very positively was measured as 15%. PwC Turkey Retail and Consumer Products Sector Leader Cihan Harman emphasized that understanding consumer expectations and improving shopping experiences today must be a normal part of the daily workflow for players in all sectors, especially the retail and consumer products sector. Harman said: "In today's world, while companies are trying to create a radical transformation in the way they do business, they are also trying

to meet consumer expectations without interruption, despite the disruptions that occur in the short term. According to the 27th Global CEO Survey, companies' profit margins; there appears to be a positive correlation between steps that have a significant impact on the business model, such as technology development and implementation, new pricing models and strategic partnerships. Our Consumer Behavior Research offers clues to understand the parameters that shape consumer trust in the light of technological developments, consumers' expectations from brands, and the place of sustainability in the eyes of consumers. In order to correctly read the ever-changing factors, not to fall behind the competition, and to understand the expectations of consumers, it becomes an inevitable necessity for brands to adapt to change with a flexible approach. Consumers who continue to evolve in a rapidly changing world are shaping a market where those who read this transformation correctly will win."

Consumer requires convenience

The research reveals that consumers' frequency of use of online shopping channels has increased compared to the previous year. Reasons why consumers prefer online shopping include ease of price comparison, price advantage, ease of shopping, product variety and fast shopping opportunity. Online shopping, supported by product evaluations and user comments, not only offers customers a more conscious

and safe shopping experience, but also increases its importance day by day with personalized recommendations, campaigns and experiences.

When the general picture is evaluated, it is noteworthy that the concept of "speed" stands out. Among the reasons why online shopping channels are preferred, fast payment and the ease of shopping associated with speed appear to be increasing. This table shows that approaches that correctly evaluate consumer demands in this direction and focus on speed will have an advantage in competition. According to the research, it is noteworthy that the most prominent issues in customer satisfaction and loyalty are delivery and return processes. The satisfaction rate of consumers using fast delivery applications is still at a very high level with 81%. Evaluating the report, PwC Türkiye Consulting Services Partner Yiğit Arslan said: "While the consumer's expectations regarding the economy showed an improvement with the return to theory-friendly policies, the increasing expectation on the "speed" of products and services was one of the prominent "surprises". Moreover, today we can say that the players who no longer "know" their customers are negatively affected by the market. In a competitive environment where artificial intelligence is the definition, giving different experiences to the consumer on different channels without "customizing" seems to be an irreversible mistake."

Uninterrupted communication is critical

When we look at the most important reasons why consumers prefer stores, the opportunity to see and examine the product in the store, the proximity of the stores, offering a personal shopping experience and liking the social aspects of going to the store come to the fore. The research shows that most consumers obtain information about the products they want to buy from both stores and online sources during the shopping experience. As a result, they can choose to examine products in certain categories in the store and then purchase them from online platforms. According to the report, internet news and social media, as well as family and friends, have a great influence on purchasing decisions. Research findings also reveal that social media campaigns and discount announcements, which make the shopping experience more attractive by offering instant access, direct impulse purchasing decisions. In online shopping campaigns that enable consumers to have both an economical and practical shopping experience, free delivery and discount coupons are among the most preferred advantages by consumers. The research also provides valuable data regarding consumers' payment preferences. Accordingly, 73% of the participants prefer credit card for their purchases, 20% prefer cash and 7% prefer bank transfer or EFT.

IT doping for energy

KPMG's new "Global Technology Report 2023: Energy Industry Outlook" research, based on a survey of 2.100 executives from 16 countries and nine industries, showed that energy companies' priorities to overcome challenges in their markets are technology.

Accordingly, the energy sector is determined to continue its technology investments despite the difficulties in the market. According to the survey, 61% of energy industry respondents see regulation and security as drivers of digital transformation. 80% are

of the opinion that the technology unit should better explain the potential of new technologies to the board of directors. 39% see a lack of talent as a barrier to progressing transformation. 84% are confident their organization can advance their ESG (environmental,

social, governance) commitments using existing technology. 85% state that they can increase their efficiency and reduce costs by using existing technology structures. The energy sector is also aware of the risks associated with technology innovation. According



to the research, participants from the energy sector believe that organizations should be more proactive in integrating trust, security, privacy and flexibility into their technological solutions. But there are also obstacles to progress. A higher proportion say the energy sector's lack of artificial intelligence (AI) expertise could impact their ability to innovate and remain competitive.

Security risks are considered
Energy managers surveyed identify

regulatory obligations and security concerns as drivers of their digital transformation. They say stronger data privacy or cybersecurity are also the most influential user expectations on digital transformation projects. Digital transformation efforts that include cybersecurity have increased profitability and performance over the past 24 months, according to 72% of energy executives, 12 points more than the average across all industries. According to the research, the energy sector

believes in the power of strategic technology investment, but it is also essential to focus on accessing talent that can realize digital transformation goals. KPMG Türkiye Energy Sector Leader Hakan Demirelli made the following assessment: "The energy sector is one of the sectors most affected by geopolitical tensions, the rapid rise of productive artificial intelligence and global economic uncertainties. For this reason, sector companies showed in our survey that they are

determined to make technology investments. These investments enable energy companies to make good use of innovative technologies. For example, our survey found that the energy industry was one of the industries that most likely to use low-code/no-code platforms to improve their company's profitability or performance in the last 24 months. The success of the sector in digital transformation projects depends on receiving the right consultancy services."

Number of e-certificates exceeded 8 million

Information Technologies and Communications Authority (BTK) published the Market Data Report for the third quarter of 2023. The number of electronic signatures produced increased to 7 million 118 thousand 77. The number of mobile signatures reached 935 thousand 805. A total of 8 million 53 thousand 882 electronic certificates were created. In the

third quarter of 2023, there was a 3.5% increase in the number of electronic signatures and a 3.7% increase in the number of mobile signatures compared to the previous period. Pointing out that the use of e-signature and mobile signature, which are at the center of e-transformation, has increased, E-Güven General Manager İlker Türkoğlu said:

"E-signature and mobile signature usage areas are increasing. We see that the number of users increases every quarter with increasing awareness on the individual and corporate side. We are rapidly moving to the electronic environment as business processes move from a paper-based culture to the electronic environment. Carrying out signing and approval

processes electronically, with the advantages of speed, savings and security, especially in human resources; it offers cost advantages in items such as time, cargo, paper and stationery. E-signature reduces signing processes that take weeks to minutes. It offers business continuity and the comfort of fast and secure transactions."

Priority of SMEs has become collection

Stating that the most special areas of companies are their finance departments, Ödüyö Financial Technologies General Manager Erman Yapıcı said that: "We are going through an inflationary period in Turkey. It is a difficult process for SMEs. Everyone's most important job right now is collection. That's why awareness of payment systems products began to gradually increase. It is now a necessity for SMEs to digitalize their financial operations. In addition to safe and fast collection, being able to receive payments outside working hours is now very valuable." Stating that monetary

institutions provide beneficial services, Yapıcı gave the following information:

"When we look at trade in Türkiye, it is a little different compared to abroad. We work on deferred terms; we work on advance orders. Especially, it is possible to progress by making different maturities in various product ranges. At this point, as Ödüyö, we automate these works with our products. On the other hand, there is a significant increase in POS commissions. Especially in the last 6-7 months, it has approximately tripled, and

here too, when withdrawing a credit card, we systematically orchestrate which bank it should go through, who it should go through in which card family, and offer the most affordable cost. As Ödüyö, we teach the system the way businesses do business with artificial intelligence. According to this way of doing business, we automate the organization of the business in the background. Naturally, we provide an incredible comfort area by using these technologies. We are now heading towards a place where we will all meet on common ground. Because payment institutions are evolving,

banks are also evolving towards money institutions. We all find common ground, both technology companies and financial institutions. We grew 200% in 2023. Our 200% growth actually shows us that this awareness is slowly settling. As we evolve, we would like to open this window to SMEs. Our greatest wish is for SMEs to be open to these innovations and not to close themselves off. Because as long as they are open to innovations, it will be much easier to survive. The current processes of SMEs are really difficult and we are here to support them all the way."

LÖSEV BÜYÜDÜ

artık YETİŞKİN
LÖSEMİ VE KANSER
HASTALARINA DA
destek veriyor

LÖSEV 
Lösemili Çocuklar Vakfı

0312 447 06 60
www.losev.org.tr





Büyük ve Önemli İşlerinin Arasında Kafan Başka Yerde Kalmasın



CyberCyte ile Yönetilemeyi Yönet

Entegre bir Zafiyet, Tehdit, Envanter ve Sıkılaştırma Analizi platformuna mı ihtiyacınız var? Yönetimi zor olan Sysmon, Thor gibi araçları merkezi olarak tek bir çözümde yönetmek mi istiyorsunuz? Siber güvenlik birimlerinde insan kaynağı sıkıntısı mı çekiyorsunuz? Birçok sistemden çıg gibi yağın ve **tekrarlayan alarm ve loglardan bunaldınız mı?** Altyapıda siber güvenlik riski oluşturabilecek konfigürasyon eksikliklerinin otomatik tespiti arayışı içerisinde misiniz?

IOVIS, CyberCyte EAR ile işte tam bu noktada yanınızda.