



### E-atıklar, ikinci şans hak ediyor!

Dijitalleşen dünyada çevre sorunlarına yenilerinin eklendiği de görülüyor.



### KOBİ pazarına yatırımlar artacak

Securitas Technology Avrupa Başkanı ve Türkiye CEO'su İsmail Uzelli: "Yapay zeka ve makine öğrenimi odaklı çözümlere odaklanacağız."



### AR/VR pazarında önemli fırsatlar var

TD SYNEX, yeni Küresel Teknoloji Ekosistemi Değerlendirme Raporu'nu yayımladı.

# BThaber

1995'ten beri...

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ

## BThaber CxO Yuvarlak Masa Toplantısı: İş Sürekliliği için Kritik Teknolojiler

İş süreçleri ile teknolojinin bütünleştiği günümüz dünyasında her an farklı bir nedenden (afet, yangın, hastalıklar, saldırılar vs) dolayı teknoloji altyapıları zarar görebilir, işlerimiz kesintiye uğrayabilir. Bu gerçeği göz önünde bulunduran kuruluşlar, teknoloji altyapılarını kritik iş süreçlerini kesintisiz olarak devam ettirecek bir şekilde dizayn etmek zorundadır. BThaber'in bu doğrultuda Vodafone Business sponsorluğunda gerçekleştirdiği CxO Yuvarlak Masa Toplantısı'nın konusu "İş Sürekliliği için Kritik Teknolojiler" oldu.



### Telekom sektörü risklere karşı durabilme çabasında

EY, küresel çapta telekom şirketlerini bekleyen en büyük 10 riski açıkladı. Telekomünikasyon şirketlerinin oldukça değişken bir iş ortamında stratejilerini yenilemekte olduğuna dikkat çeken rapor, operatörlerin son iki yılda dijital dönüşüm girişimlerinin kapsamını ve hedeflerini genişlettiğini gösteriyor.

### Fintech şirketleri, kimlik dolandırıcılığında artış bekliyor

OCR Labs, tüm dünya özellikle pandemiyle birlikte dijital ekonomiye hızlı bir geçiş yaparken büyüyen dolandırıcılık ve kimlik sahteciliği trendlerine dair yaptığı Fintech on Fraud Trends isimli analizinin bulgularını yayınladı. Her 10 fintech yöneticisinden 8'i, 2023'te kimlik dolandırıcılığında artış yaşanacağını düşünüyor.

### KOBİ bir platform şirketine dönüşüyor



Yazılım şirketleri, kurumsal kullanıcılar, start up'lar, mobil dünyaya geçiş yapacak kurumlar gibi geniş bir kitlenin üzerinde uygulama geliştirebileceği SuperAPP platformu hayata geçti.

Hayalinizdeki Alan Adını Kaydedin!

**Sh** Sadece Hosting

İnternetteki Yerinizi  
**Hemen Alın!**

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

https://www.sh.com.tr



Türkiye'nin

**Operatör Bağımsız**

Veri Merkezi



www.premierdc.com.tr



Ücretsiz Yandex Kurumsal E-posta Kullanımı  
**Sona Eriyor!**



Firmanızı yerli ve KVKK uyumlu e-posta servisi Uzman Posta'ya **3 ay ücretsiz** kullanım ve kredi kartına **3 taksit** imkanı ile tanışabilirsiniz.

Türkiye Lokasyon

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



**KEYNOTE**

## Deloitte Kanada Araştırma Direktörü Duncan Stewart TechFinTech etkinliğinde!

Deloitte Predictions on Tech, Media and  
Telecom... **with a fintech twist!**

Duncan sizinle tahminlerini  
paylaşmaya geliyor.

Exclusive Sponsor  
**Deloitte.**

**BİLET AL**

[www.BilisimZirvesi.com.tr/Bilet](http://www.BilisimZirvesi.com.tr/Bilet)

**Duncan Stewart**

Director of Research, Deloitte Canada  
Technology, Media and Entertainment,  
& Telecommunications

### Duncan Stewart kimdir?

Tüketici ve kurumsal teknoloji, medya, eğlence ve telekomünikasyon sektörlerinin geleceğini tahmin etme ve sunma konusunda dünya çapında tanınan bir uzmandır. Her yıl dünyanın önde gelen yüzlerce teknoloji, medya ve telekom şirketiyle buluşarak onların içgörülerini işine dahil eder. 40 yıllık konuşmacı deneyime sahip olan Duncan çok sayıda topluluk önünde konuşma yarışmasına katılmış ve kazanmıştır. Ulusal radyo kanalında kendisine ait köşesi olan Duncan, Amerika'nın ünlü bilgi yarışması Jeopardy! (Riziko) üçüncüsü olmuştur.

# Telekom sektörü risklere karşı durabilme çabasında

Uluslararası danışmanlık ve denetim şirketi EY (Ernst & Young) küresel çapta telekom şirketlerini bekleyen en büyük 10 riski açıkladı. Telekomünikasyon şirketlerinin oldukça değişken bir iş ortamında stratejilerini yenilemekte olduğuna dikkat çeken EY raporu, telekom operatörlerinin son iki yılda dijital dönüşüm girişimlerinin kapsamını ve hedeflerini genişlettiğini gösteriyor. Rapor, telekom operatörlerinin iş gücünde çeşitliliği ve kapsayıcılığı (D&I) iyileştirmek ve yeni yetenekleri çekmek dahil olmak üzere sürdürülebilirliğe yeniden odaklandıklarını da gösteriyor. EY Türkiye Telekomünikasyon, Medya ve Teknoloji (TMT) Sektör Lideri Emre Beşli, şu değerlendirmeyi yaptı:

“Dünyada olduğu gibi ülkemizde de telekom şirketlerinin ortaya çıkan tehditler konusunda dikkatli olmaları ve bunlarla başa çıkmak için yeni ve doğru stratejiler geliştirmeleri gerekiyor. EY raporu, telekom operatörlerinin bu dönemde güvenliğe ve güvene odaklanması gerektiğini gösteriyor. İş gücü kültürünün geliştirilmesi ve sürdürülebilirliğin daha iyi yönetimi de en kritik zorunluluklar. Özellikle müşterilere daha net, basit ve güvenli dijital ‘self servis’ deneyimler sunmanın önemi artıyor. Bununla birlikte, enerji kullanımı ve karbon emisyonlarından çalışma ortamında kapsayıcılığa kadar sürdürülebilirlik gündeminin daha iyi yönetilmesi, verimliliği de artırabilir. Bu da müşteriler, çalışanlar ve ekosistem paydaşları

arasında daha yüksek bir güven ve bağlılık sağlayabilir.”

EY, telekom sektörünü 2023 yılında etkileyen en büyük 10 riski ve şirketlere yönelik önerilerini şöyle sıralıyor:

**Risk 1. Yaşam maliyeti krizi:** Yaşam maliyeti krizi, hanelerin telekomünikasyon sağlayıcılarından değer alıp almadıklarını yeniden gözden geçirmelerine neden oluyor. EY araştırmasına göre, hanelerin %45'i içerik hizmetleri için gereğinden fazla ödeme yaptıklarına inanıyor. %44'ü ise geniş bant servis sağlayıcıların onlara en iyi teklifleri sunmak için yeterince çaba harcamadıklarını düşünüyor.

**Risk 2. Güvenlik ve güven:** Araştırmalar, tüketicilerin %46'sının internet kullanımında kişisel verilerini güvende tutmanın neredeyse imkânsız olduğuna inandıklarını ortaya koyuyor. Telekomünikasyon şirketlerinin de bilgi güvenliğinden sorumlu üst düzey yöneticilerinin (CISO'lar) %39'u, güvenlik konularının stratejik yatırımlara yeterince dahil edilmediğini düşünüyor.

**Risk 3. Çalışma biçimlerinde iyileştirme:** İşverenlerin ve çalışanların iş gücü kültürüne yönelik görüşleri farklılaşıyor. Değerli yetenekleri kaybetme riskine karşı, telekom şirketlerinin çalışanlarını dinlemesi ve çalışanların beklentilerine yanıt vermesi daha da önem kazanıyor.

**Risk 4. Sürdürülebilirlik:** Yenilenebilir enerji tüketimi ve



e-atık yönetimi gibi çevresel, sosyal ve yönetim (ESG) ölçümleri genellikle eksik durumda. Ayrıca telekom şirketlerinin %39'u belirli bir “net sıfır” stratejisini, geçiş planını veya karbonsuzlaştırma stratejisini paylaşmış da değil. Müşteri ihtiyaçlarının hızla geliştiği bir ortamda operatörler, değişen paydaş beklentilerine uyum sağlamak için bu konuya daha fazla önem vermeli.

**Risk 5. Dijitalleşme ve verimlilik:** EY raporu, çeşitli karmaşıklıkların yeni nesil teknolojiler aracılığıyla dönüşüm yeteneklerini sınırladığını ortaya koyarken, çeşitli insan faktörleri de bu alanda ilerlemeyi sınırlayan etkenler arasında gösteriliyor. Operatörler, dönüşüm gündemlerinin karşı karşıya olduğu en büyük kültürel zorluk olarak uzaktan çalışmanın iş birliği üzerindeki olumsuz etkisini gösteriyor.

**Risk 6. Altyapı:** Ağ güvenilirliği, müşteriler için bir endişe kaynağı olmayı sürdürüyor. Sürekli artan veri tüketimi ise telekom operatörleri için konuyu daha da zorlaştırıyor. Pandemi döneminde daha da derinleşen dijital uçurum ışığında altyapı üzerindeki baskı da artıyor.

**Risk 7. Yenilikçi iş modelleri:** IoT ve bulut bilişim gibi hızlı büyüyen alanlarda elde edilen gelirlerin küçük oranlarda kalması nedeniyle henüz kayda değer bir verim artışı sağlanabilmiş değil. Telekom şirketlerinin teklifleri ile kurumsal müşterilerin talepleri

arasında, özellikle gelişmekte olan hizmet alanlarında bir uyum eksikliği de var.

**Risk 8. Altyapı varlıkları:** Son dönemde telekom şirketlerinin sahip oldukları altyapının değerini ortaya çıkarma çabaları hız kazanıyor. Çoğu telekom CEO'su, temel ve temel olmayan altyapılar arasında daha net bir ayrım yapmanın elden çıkarma konusundaki planlarına yardımcı olabileceğine inanıyor, birçoğu da temel işlerini yeniden tasarlama fırsatlarını kaçırdıklarına inanıyor.

**Risk 9. Dış ekosistemlerle yetersiz iş birliği:** 5G ağlarına yönelik talep artarken, şirketler aktif olarak ilgili ekosistemle güçlü ilişkilere sahip tedarikçiler arıyor. Tüm bunlar, telekom şirketlerinin dış ekosistemlerle iş birliğini güçlendirmesini gerektiriyor. Ancak telekom şirketlerinin sadece %11'i, birden fazla ortaklığı yeni iş modellerinin temeli olarak görüyor ve ekosistem katılımına stratejilerinin merkezinde yer vermiyor.

**Risk 10. Değişen düzenleyici ortam:** Ülkelerin veri koruma ve gizlilik kurallarını uygulamaya koyması veya değiştirmesiyle ortaya çıkan çok parçalı düzenleyici yaklaşımlar, çeşitli zorlukları beraberinde getiriyor. Yapay zekâya yönelik artan düzenleyici odaklanma, riskleri artırabilecek bir etken. Altyapının güçlendirilmesi için devlet desteği gibi politikalar da çeşitli fırsatlar yaratabilir.

## E-atıklar, ikinci şansı hak ediyor!

İklim değişikliği, çevre kirliliği ve sürdürülebilirlik gibi konular, dünya genelinde Nisan ayına yayılan Dünya ayı, 22 Nisan Dünya Günü gibi özel tarihlerde daha da öne çıkıyor. Dijitalleşen dünyada çevre sorunlarına yenilerinin eklendiği de görülüyor. Dell Technologies Türkiye Genel Müdürü Işıl Hasdemir'e göre, e-atıklar çağımızın en hızlı büyüyen küresel çevre sorunlarından biri. Elektronik cihazlara yönelik küresel talep artışının, kullanılmış ve atıl hale gelmiş cihazların sayısını artırdığını söyleyen Işıl Hasdemir, "Dünya Ekonomik Forumu'na göre 2022 yılında 57 milyon tondan fazla elektronik cihazın ispartaya çıkarıldığı tahmin ediliyor. Bunların yalnızca yüzde 17,4'ü her yıl e-atık olarak geri dönüştürülüyor" dedi. Geri kazanım ve geri dönüşüm projeleri sayesinde ömrünü tamamlamış elektronik cihazlara ikinci bir şans vermenin mümkün olduğunu belirten Hasdemir, Dell Technologies'in bu alanda yaptığı çalışmaları şöyle anlattı: "Ömrünü tamamlamış elektronik cihazlar, yeniden kullanım veya geri dönüşüm için iade edildiklerinde başka kullanımlar için faydalanılabilecek değerli, yeniden kullanılabilir bileşenler, parçalar ve mineraller içeriyor. Bileşenler ve malzemeler yeniden

kullanıldığında elektronik cihazların karbon ayak izi azalıyor çünkü ömürlerini uzatmış oluyoruz. Yeniden kullanım için geri kazandığımız her bir yarım kilo çelik, alüminyum, plastik veya bakır için yarım kilo malzemenin sıfırdan üretilmesini veya topraktan elde edilmesini önlemiş oluyoruz. Dell Technologies olarak geliştirdiğimiz geri kazanım ve geri dönüşüm hizmetleri sayesinde iade edilen ömrünü tamamlamış elektronik cihazlara ikinci bir şans veriyoruz. Böylece kullanım ömürlerini uzatıyor ve dögüsel ekonominin hızlanmasına destek oluyoruz. 2007'den bu yana yaklaşık 1,3 milyar kg fazla kullanılmış elektroniğin geri kazanımını sağladık. Dögüselliliği ürün tasarımının her alanına dâhil ediyoruz. Çevrimiçi ürün kılavuzları sağlayarak, Dell AR Asistanımız gibi hizmetler sunarak ve daha etkin onarılabilirlik için tasarım yaparak tüketicilerin cihazlarını onarmalarını kolaylaştırıyoruz. Elektronik cihazlarımızı ne kadar uzun süre kullanımda tutarsak etkisi de o kadar büyük oluyor. Teknolojinin artık kullanıcıların ihtiyaçlarını karşılamadığı durumlarda, ömrünü tamamlamış cihazların geri kazanımı ve geri dönüşümü için hizmetler sunuyoruz.



Dell Technologies Türkiye Genel Müdürü  
Işıl Hasdemir

Yeniden kullanımı en üst düzeye çıkarmak için de çeşitli çalışmalar yürütüyoruz. Bir cihaz iade edildiğinde verileri temizlemek ve güvenliğini sağlamak, kullanımına devam edilmesi için yeniden satılabilecek veya bağış yapılabilecek sistemleri yenilemek, yaşam döngüsünü uzatmak için kullanılabilir tüm parçalardan yararlanmak, yeni Dell ürünlerinde yeniden kullanmak üzere plastik, mıknaş ve alüminyum gibi önemli malzemeleri ayırıp çıkarmak ve diğer tüm malzemeleri sorumlu bir şekilde geri dönüştürmek gibi uygulamalarımız bulunuyor. 2030 yılına kadar, bir müşterinin satın aldığı her ürün için eşdeğer

bir ürünü yeniden kullanacak veya geri dönüştüreceğiz. Mevcut geri dönüşüm hizmetlerimize ek olarak, bireysel ve kurumsal müşterilerin kullanılmış elektronik cihazlarını iade etmelerini kolaylaştırmak için yenilikçi ilave yöntemler bulmaya devam ediyoruz. Geçtiğimiz yıl, elektronik geri dönüşümünün önemi konusunda farkındalığı artırmak ve insanları bu yönde teşvik etmek için pilot programlar başlattık. Belirli dizüstü bilgisayar modellerini satın alan tüketicilere, eski cihazlarını iade ederken yeni cihazlarla gelen kutuları kullanmalarını teşvik eden bir paket üstü geri dönüşüm mesajıyla ulaştık."

## İşNet, UiPath'in Gold partneri oldu



İşNet Genel Müdürü  
Mehmet F. Can

Türkiye İş Bankası bilgi teknolojileri iştiraki İşNet, iş otomasyon yazılımları arasında öne çıkan UiPath ile iş ortaklığını, teknik ve hizmet yetkinliğini artırarak Gold Partner statüsüne yükseltti. UiPath İş Otomasyon Platformu; kuruluşlara uçtan uca otomasyon yetenekleri ve dijital dönüşüm projeleri için inovasyon temeli sağlıyor. Arayüz ile çalışanların etkileşim hareketlerini yazılım robotlarına öğretmek sistemlerdeki rutin operasyonların 7/24 kesintisiz ve hatasız çalışmasını sağlayan otomasyon ile zamandan ve işlem maliyetlerinden tasarruf edilebiliyor. Bu sayede çalışanlar katma değerli işlere

odaklanma fırsatı buluyor ve verimlilik sağlanıyor.

İşNet; otomasyon proje analiz ve geliştirme, UiPath ile robot bakım, izleme, destek ve geliştirmenin yanı sıra özel eğitimler vererek kurumlarda otomasyon Mükemmeliyet Merkezleri (CoE) kurulmasına yardımcı oluyor. UiPath ile uzun yıllardır devam eden güçlü bir iş birliklerinin olduğunu belirten İşNet Genel Müdürü Mehmet F. Can, "Çalışan verimliliğini merkeze alarak iş yükünün hafifletilmesine ve verimlilik artışına olanak tanıyan UiPath çözümlerini Gold Partner statüsünde sunmaya devam edeceğiz" dedi.

# KOBİL bir platform şirketine dönüşüyor

Yazılım şirketleri, kurumsal kullanıcılar, start up'lar, mobil dünyaya geçiş yapacak kurumlar gibi geniş bir kitlenin üzerinde uygulama geliştirebileceği SuperAPP platformu hayata geçti.



Ayhan Sevgi

Türkiye ve Almanya'da merkezleri bulunan ve dünyanın birçok ülkesindeki kuruluşlara

yazılım çözümleri sunan KOBİL, yazılım şirketleri, kurumsal kullanıcılar, start up'lar, mobil dünyaya geçiş yapmak isteyenler gibi geniş bir kitlenin üzerinde uygulama geliştirebileceği SuperAPP platformunu kullanıma açtı. KOBİL Kurucusu ve CEO'su İsmet Koyun, bu konudaki sorularımıza yanıtladı.

## Yazılım dünyası hizmet alanına kayıyor. Bu konudaki gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Her sektörde olduğu gibi yazılım sektöründe de farklı basamaklar var ve bu basamakların en üstünde "High level" dediğimiz programlar yer alıyor. Bunları yazabilmek için hem matematiğin hem de know how'ın çok üst düzeyde olması gerekiyor. Bizim de dünyanın hemen hemen her bölgesinden üst düzey programcılarımız var. Herkesin yazdığı bir programı yazdığınız zaman sıradan bir ürün geliştirmiş oluyorsunuz. Onun için de yazılım geliştirmeye farklı açılardan bakmak gerekiyor. Türkiye'nin yeni dijital dünyayı pas geçmemesi lazım. KOBİL olarak 30 yıldır hem Almanya hem de Türkiye'de yüksek bilgi birikimi gerektiren çalışmalara imza atıyoruz.

## Çalışmaların temelinde bugüne kadar hep güvenlik vardı, bundan sonra da çalışmalarınızın temelinde güvenlik olacak?

KOBİL'in dünya genelinde 100 milyon üzerinde kullanıcısı var. KOBİL 20 senedir Blockchain,

Kuantum gibi teknolojileri gündeminde tutuyor. Kuantum bilgisayarları bugün ortaya çıksa KOBİL'in teknolojisi hemen ona uygulanabilecek bir yapıda geliştirildi. Dünyada 30 senedir devamlı güvenlik işini yapan ve bir ekosistem oluşturan şirket sayısı çok az. Dijital kimlik, sanal kart gibi güvenlik alanlarında yaptığımız çalışmalar dünyaya örnek oldu. Almanya ve birçok Avrupa ülkesinin birçok kamu kurumunda ve bankalarında bizim çözümlerimiz kullanılıyor. Kurumsal alanda "SuperApp" çalışmalarına imza atıyoruz. Dijital kimlik sayesinde tek bir giriş yaparak kullanılabilen, bütün işlemlerin güvenli ve kolay bir şekilde gerçekleştirildiği, mesajlaşma, imzalama ve ödeme özellikleriyle bütünsel bir deneyim sunabilen Güvenli SuperApp'lerin kolayca hayata geçirilmesine imkân sunan, Güvenli SuperApp Platformu teknolojisinin dünyada önde gelen sağlayıcılarından biri haline geldik.

## KOBİL bir ürün şirketi değil de platform şirketine mi döndü? Ben bu platformu kullanarak her işlemleri gerçekleştirebiliyor muyum?

Evet aynen öyle oldu. Bir uygulama yazmaya 1 yıl harcıyorsanız, KOBİL platformunu kullanarak o uygulamayı üç ayda geliştirebilirsiniz. Yazılım şirketleri, kurumsal kullanıcılar, start up'lar, mobil dünyaya geçiş yapmak isteyenler, kısacası bunu herkes kullanabilir.

## Peki siz burada farklılaşıyorsunuz?

Bizde uygulama yok. Biz SuperApp dediğimiz güvenli bir framework kurduk. Bizim teknolojimiz ile çok kısa bir



KOBİL Group Kurucusu ve CEO'su İsmet Koyun

sürede bütün uygulamalarınızı bu ortama taşıyıp, yine çok kısa bir sürede Super App'inizi kurabilirsiniz. Böyle bir şey dünyada yok, bunu Gartner da söylüyor. Artık KOBİL de Microsoft, Amazon gibi platform yapısına geçiş yaptı.

## Sizin platforma nasıl ulaşıyor?

Bizim platforma iki yoldan ulaşıyor. Birincisi bulut üzerinden alabilirsiniz. Bir tanesi de onpremises dediğimiz yolla alıp kendi veri merkezimize taşıyabilirsiniz.

## "İstanbul Senin Projesi" de bu platform üzerinde mi?

Bu teknolojiyi kullanarak İstanbul Büyükşehir Belediyesi ile yepyeni ve tam anlamıyla Güvenli SuperApp diyebileceğimiz İstanbul Senin uygulamasını geliştirdik. İstanbul Senin dünyada bir metropol yönetimi tarafından tasarlanan ilk ve tek Güvenli SuperApp. İstanbul Senin; hem teknoloji hem felsefi hem de çözüm olarak dünyada örneği olmayan, Türkiye'yi teknolojiye yönlendiren, Türkiye'yi 10 adım öteye götürebilecek bir proje. Yakın zamanda 2.0 versiyonu hayata geçecek. Artık üçüncü parti yapılar ve start-up'lar da bu platforma çok kısa bir sürede giriş yapabilecek. Ayrıca geçtiğimiz günlerde bir kez daha gördüğümüz üzere SuperApp'ler afet yönetiminde de önemli bir role sahip olacaklar.

SuperApp'ler özellikle afet anında ve sonrasında öne çıkan güvenli bilgi paylaşımı, haberleşme ve tek noktadan farklı hizmetleri kolayca alma imkânı sunan teknolojiye sahipler.

## İstanbul Senin örneğini yurtiçinde veya yurtdışında başka örneklerle taşıma imkanı var mı?

Almanya ve İsviçre'de de başlıyoruz. Türkiye'de diğer illere de gidebilir. Biz bu konuda iş ortaklarımız ile birlikte çalışıyoruz. Bu hem Türkiye hem de dünyada böyle. Almanya'da örneğin IBM, T-Systems gibi birçok kuruluş ile çalışıyoruz.

## "Ben bu ülkeye söz verdim"

"Depremde pek çok şeyin önemi tekrar gündeme geldi. Anlatıyordum ama kimse ilgilenmiyordu. Ben bu ülkeye söz verdim. Bu ülkeye en kısa sürede, olası bir deprem zamanında kesintisiz çalışacak bir sistem kuracağım. Buradaki internet altyapıları çalışmasa bile çalışabilen, telefonların çalışmadığı zamanlarda bile çalışacak bir sistem kuracağım. Şu anda bunun çalışmasına başladık. Bu dünyada eşi benzeri olmayan bir çözüm olacak ve bu çözüm de bizim platformumuz üzerinde kurgulayacağız."

# KOBİ pazarına yatırımlar artacak

"Yapay zeka ve makine öğrenimi odaklı çözümlere odaklanacağız. KOBİ pazarına daha fazla yatırım yapma kararı aldık."



Handan Aybars

Pandemi döneminin yarattığı duraksamayı geride bırakan elektronik güvenlik sektörü, risklerde çeşitlenme ve güvenlik endişelerinde artışla daha fazla öne çıkıyor. Securitas Technology Türkiye olarak istikrarlı büyümeye devam ettiklerini vurgulayan Securitas Technology Avrupa Başkanı ve Türkiye CEO'su İsmail Uzelli, müşterilerine katma değerli hizmet sunmanın öncelikleri olduğunu ifade etti. Bulut bilişim ve veri analizi, yapay zeka ve IoT bir bütün olarak güvenlik sektöründe gücünü artırırken, İsmail Uzelli'ye göre, video analizi teknolojisi de güç kazanacak. Önceliklerini İsmail Uzelli ile konuştuk:

**2022 Eylül'ündeki isim değişikliğinden bugüne, kurumsal yapınızda bir değişim yaşandı mı?**

Aslında değişen tek şey, şirketimizin adı oldu. 11 yıldır çatısı altında olduğumuz Securitas grubun ismini aldık. Bunun dışında iş birliklerimizde, organizasyon yapımızda ya da faaliyet alanımızda bir değişiklik yaşanmadı.

**Securitas Grup, Türkiye pazarındaki konumunuzu ve potansiyelinizi nasıl değerlendiriyor? Sizden Sensormatic sonrası dönemde hangi beklentilere sahipler?**

Türkiye'de elektronik güvenliğin her alanında derin tecrübeye sahip, yarısı mühendis ve teknisyenlerden oluşan 300 kişilik ekiple çalışıyoruz. 5.000'e yakın kurumsal müşterimizde 40 binin üzerinde kurulu

sistemimizle sektör lideriyiz. 12 farklı sektöre sunduğumuz 6 ana hizmetimizle her yerdeyiz. Sektörümüzde 30 yıla yakın tecrübemiz, uzman kadromuz ve geniş çözüm portföyümüzle bugüne kadar Grubumuzun teknoloji alanındaki büyüme stratejisinde kilit rol oynadık. Yeni dönemde de bu bilgi birikimi ve deneyimimizle Securitas'ın dünyanın daha güvenli hale gelmesini amaçlayan hizmet anlayışına ve global hedeflerine ulaşması için, katma değerli ürünlerimizle katkı sunmaya devam edeceğiz.

**2023 yılı öncelikleriniz ve hedefleriniz neler?**

2023 yılında odağımız, mevcut konumumuzu korumak olacak. Hedeflerimizi de bu doğrultuda belirledik. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını kapsayıcı şekilde karşılayan çözüm ve hizmetlere odaklanıyoruz. Temel hedefimiz, her geçen yıl çitayı biraz daha yukarıya taşımak. 2023 yılında da bu doğrultuda müşterilerimize hizmet vermeye ve sektörümüze örnek olmaya devam edeceğiz. 47 ülkedeki küresel varlığımız, birbiriyle konuşabilen entegre teknolojilerimiz ve verileri yorumlayarak ortaya koyduğumuz çözümlerle müşterilerimize globalde de hizmet vereceğiz.

**Güvenlik başlığında her alanda kapsamlı ürün ve hizmetler sunuyorsunuz. Bunların hangi başlıklarda geliştirilmesi gündeminizde?**

Yapay zeka, bir süredir belirli güvenlik ve iş süreçlerini otomatikleştirmek için sessizce kullanılıyor, ancak kullanım daha yaygın hale gelecek ve önümüzdeki yıllarda yeni



Securitas Technology Avrupa Başkanı ve Türkiye CEO'su İsmail Uzelli

ve heyecan verici kullanım alanlarının ortaya çıktığını göreceğiz. Securitas Technology olarak biz de yapay zeka tarafında katma değer yaratacak teknolojileri arayıp bulma peşinde olacağız. Yapay zeka ve makine öğrenimi yoluyla daha fazla durumu ve nesneyi analiz edebilecek yetenekteki çözümlere odaklanacağız. İzlenen bir durum veya olayı ya da hareketi teknolojiyle anlamlandırmak beraberinde riskleri öngörebilme kabiliyetini de getiriyor. Odak alanımız, farklı güvenlik teknolojilerinden ve sahadan gelen verileri değerlendirerek müşterilerimiz için daha büyük fayda yaratabilmek olacak. Öngörülebilir güvenlik konseptine biraz daha yakınlaşacağız. Ek olarak, sunduğumuz çözümlerin bulut versiyonlarını da müşterilerimizin kullanımına sunmak için çalışmalar yapacağız.

**Müşteri yapınızda sektörel ve ölçek bazında çeşitliliği nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Türkiye'de havacılık, bankacılık, finans ve sigorta, perakende, kamu ve adalet alanları başta olmak üzere 12 ana segmentte faaliyet gösteriyoruz. Turizm ve endüstriyel tesisler tarafının gelişime açık olduğunu görüyoruz. Bu nedenle endüstriyel ile turizm segmentlerine özel çalışacak

ekipler oluşturduk ve bu iki pazara yönelik önemli yatırımlar yapıyoruz. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını anlamaya yönelik geliştirmeleri yapabilmek için yakın iş birlikleri kuruyoruz. Büyük şirketler, endüstri tesisleri, AVM'ler gibi müşterilerin yanı sıra bu yıl KOBİ pazarına daha fazla yatırım yapma kararı aldık. Bu kanala sunduğumuz ürün portföyümüzü geliştireceğiz. Türkiye'nin her yerindeki küçük ve orta ölçekli işletmelere ürün ve çözümlerimizi sunmak için ön çalışmalara başladık. Bu pazarda da ürün ve hizmet çeşitliliğimizi artırarak büyümeyi hedefliyoruz.

**Faaliyet gösterdiğiniz başlıkta hangi teknolojik yenilik ve yetkinlikler öne çıkıyor? Siz bu başlıklarda nasıl konumlanıyorsunuz?**

Bulut, veri analizi, yapay zeka, siber güvenlik, nesnelere interneti 2023 yılında güvenlik sahnesine hakim olacağını düşündüğüm trendler arasında yer alıyor. Biyometrik teknolojiler, önümüzdeki 3-4 yıl içinde çok daha hızlanarak büyüyecek. Siber güvenlik de önemli konulardan biri olacak. Dünya Ekonomik Forumu'nun raporuna göre, yaygın siber suç tehdidi ve siber güvenlikteki güvenlik açıkları, önümüzdeki on yılda işletmelerin, hükümetlerin ve halkın karşı karşıya kalacağı en ciddi riskler olarak öne çıkıyor.

# WOOTR Altyapısı Yerli Bulut Çözümü NGN Cloud'a Emanet!

Türkiye sermaye piyasası mevzuatının bilgi sistemleri yönetim standardına uyum sağlamayı amaçlayan WOOTR, BT altyapısını NGN Cloud'a taşıdı. WOOTR Ürün Müdürü Onur Mercan, sorularımızı yanıtladı.



WOOTR Ürün Müdürü  
Onur Mercan

## Bize WOOTR'yi anlatır mısınız?

Türk lirası işlem çiftlerinde de likidite sağlayabilmek adına 2021 yılında NGN sayesinde sunucularımızı Türkiye'de kurduk. Aynı kripto saklamaya sahip ve ISO 27001 sertifikası ile ülkemizdeki faaliyetlerimize başladık.

Bireysel yatırımcılara hızlı ve güvenilir bir ticaret altyapısı, kurumsal müşterilerimize ise likidite

sağlayıcılığı, OTC, piyasa yapıcılığı, hazır kripto borsası altyapısı ve saklama hizmetleri sunduğumuz için ilgi görmeye devam ediyoruz.

Kullanıcılarımızın gerçekten fayda sağlayabileceği başka bir durumdan daha bahsetmek istiyorum. Biz, ülkemiz sermaye piyasası mevzuatının bilgi sistemleri yönetim standardına uyum sağlamayı amaçlıyoruz. Sunucularımızı Türkiye üzerinde kurmamız sayesinde ilgili kamu mercileri bizi denetleyebilir. Kullanıcılarımızın yararına olan sunucu gerekliliklerini NGN iş birliğimiz ile karşılıyor ve bu sayede uygun altyapıda hizmetler sunuyoruz.

## NGN ile yollarınız nasıl kesişti? Hangi iş ihtiyacınızdan bu iş birliği doğdu ve süreç nasıl ilerledi?

WOOTR olarak yurt içinde son IT teknolojilerini destekleyecek bir bulut çözümüne ihtiyacımız vardı. NGN'in yerli bulut çözümü NGN Cloud ve sağladığı servisler sayesinde global platformlarda çalışan ürünler kolay bir şekilde Türkiye'de kurulabildi.

Biz tamamen Cloud Native altyapıda çalışıyoruz. Çalıştırdığımız mikroservis mimarisine uygun hizmet verebilecek Türkiye'deki servis sağlayıcılarını araştırdık. Bu süreçte bir tek NGN istediğimiz kriterlerde çözüm sunabildi. API ve SDK entegrasyonları ve Kubernetes altyapı mimarisi bizim için en önemli etkenlerdendi. KVKK regülasyonları gereği Türkiye'de çalışması gereken bu yapının mevcut kullandığımız çözümlere uygun tek yerli alternatifi NGN Cloud oldu.

## Projenin sonunda nasıl çıktılar elde edildi?

Türkiye'de bulunan bir veri merkezinde, sektörde kabul görmüş bulut sağlayıcılarının kalitesinde altyapımızı kurabildik ve hizmet kalitemizi artırmayı başardık. Proje ile birlikte erişimlerde düşük gecikme ve Kubernetes servisi sayesinde ölçeklenebilir bir yapı çalıştırabildiğimiz için kaynaklarımızı en verimli şekilde kullanabilmemize imkan sağladı.

NGN'in yerli bulut çözümü NGN Cloud, gerek bulut yönetim platformu gerekse API/SDK desteği ile hızlıca entegrasyon yapabilmemizi sağladı. Kurulum sonrasındaki otomasyonlarımızı da bu çözümler sayesinde

gerçekleştirebildik. Bu sayede hem iş gücünden hem de zamandan tasarruf ettik.

## Sizce firmalar NGN ile neden çalışmalılar?

Bence firmaların NGN ile çalışmaları için birden fazla neden var. Bunların en başında NGN'in yeni teknolojilere hızlı bir şekilde entegre olabilmesi geliyor. Yaşanan herhangi bir sorunda, müşteri temsilcileri kısa bir süre içerisinde çözüm üretebiliyor. Hangi hizmetten faydalanırsak faydalanalım, NGN, sahip olduğu yüksek standartlardaki hizmet kalitesi ve yetkin teknik ekipler sayesinde güvenilirlik konusunda da ön plana çıkıyor.

2018 yılından itibaren sürekli geliştirerek yeni özellikler eklediğimiz NGN Cloud ile Türkiye'de regülasyonlara uygun bulut bilişim hizmeti veriyoruz. Küresel pazarı örnek olarak yaptığımız geliştirmeler sayesinde birçok çözümü Türkiye'de hayata ilk geçiren bulut servis sağlayıcısıyız. "Cloud Native" konseptini benimsediğimiz hizmetimizde birkaç adım ileriye giderek Kubernetes, Otomatik Ölçeklendirme, PaaS, Nesne Depolama gibi öne çıkan servisleri IaaS ile birleştirerek tek platform üzerinden sağlıyoruz. Tüm servisler API ve SDK ile entegre edildiği için popüler geliştirme ve yönetme araçlarıyla otomasyon sunabiliyoruz. Sağladığımız tüm hizmetlerimiz sayesinde büyük bir yapıya sahip ve kendi sektörünün önemli oyuncularından olan WOOTR; müşterilerine kesintisiz hizmeti yüksek performans ile sunarak kullanıcı deneyimini üst düzeyde tutuyor. WOOTR ile iş birliği içinde olmak ve müşterilerine sunduğu hizmetlere katkı sunmak bizim için çok değerli. Yerli bulut çözümümüz NGN Cloud'da yüksek standartlardaki hizmet kalitemiz ve yetkin ekiplerimizle şirketlerin potansiyellerini gerçekleştirmeleri için gerekli altyapıyı sağlamaya ve büyümelerine katkı sunmaya devam edeceğiz.



NGN Bulut Çözümleri Direktörü  
İlyas Süer





## OBJEKTİFİME TAKILANLAR

Cem Kıvırcık

Instagram | Twitter | Facebook  
@cemkivircik



### HAYAT BAYRAM OLSA

Şenay'ı kaybedeli bir 10 yıl kadar oldu... Orijinalinde İsrail şarkıları olan "Sev Kardeşim" ve "Hayat Bayram Olsa" adlı şarkılarıyla 70'li yıllarda fırtına gibi esmişti. Aslında bugün orijinali İsrail birçok şarkı var repertuarımızda ve bunların arasında belki de en ünlüleri, çaldığımızda, söylediğimizde gözlerimizin yaşarmasına neden olan ve ilk kez Ayten Alpman'dan dinlediğimiz "Memleketim" şarkısı... Gariptir, bir zamanlar hepimizi ekranlara kilitleyen Eurovision Şarkı Yarışması'nda Türkiye, İsrail'e tam iki kere 12 tam puan vermesine karşın İsrail, Sertap Erener'in "Every Way That I Can" şarkısıyla birinci olduğu 2003 yılı da dahil olmak üzere ülkemize hiç tam puan vermemiştir.

İsrail, Filistin işgali ve bu bölgede yaptıklarıyla eleştirilen, birçok kez uluslararası arenada kınanan bir ülke ve özellikle birçok şarkımızın İsrail kaynaklı olması, olaya politik açıdan

bakan önemli bir çoğunluk tarafından kültür emperyalizmi olarak yorumlanıyor. Öte yandan, müziğin evrensel, ortak bir dil olduğunu söyleyenler de şarkıların bir milliyeti olmadığını iddia ediyorlar. Bu tartışmada kimin haklı, kimin haksız olduğu ne kadar önemlidir bilemem... Bildiğim ve gördüğüm şudur: Müzik, belli bir coğrafyada, belli bir kültüre sahip insanların ürettiği, insanların duygularına hitap eden ve ruhun gıdası denilen şeydir.

Düşünsenize Viyana Filarmoni Orkestrası, Mozart'ın Türklerin Viyana kapılarına dayanmasıyla duyulan mehter müziğinden ilham alarak yazdığı 11 Numaralı Piyano Sonatı'nın 3. bölümü olan "Alla Turca", ya da yaygın adıyla "Türk Marşı"na çalmamaya karar veriyor. Ya da Yunanistan, bizde "Kalenin Bedenleri" olarak bilinen, onların "Tsifteteli Tourkiko" (Türk Çiftetellisi) şarkısının söylenmesini yasaklıyor.

Bu arada, Ermeni Soykırımı konusundaki söylemleri nedeniyle Charles Aznavour ve hemen hemen tüm Frankofon şarkıların da resmi kanallarımızda kısıtlandığını da söylemem gerekiyor. O Fransa ki, Türkiye'ye Eurovision'da en çok tam puan veren ülkedir...

Müzik, yalnızca bugün değil, dün de yasaklanıyordu. Hatta cumhuriyetin ilk yıllarında Türk Halk Müziği'nin yasaklandığı, başta Aşık Veysel olmak üzere saz çalanların jandarma tarafından göz altına alındığı ve sazlarının fırınlarda yakıldığı da Yaşar Kemal'in bir söyleşisinde kendisi tarafından aktarılmıştı.

Biz yine öze dönelim... Şenay'ın bir İsrail şarkısına yazdığı sözlerle...

"... Bütün dünya buna inansa

Bir inansa, hayat bayram olsa

İnsanlar el ele tutuşsa

Birlik olsa

Uzansak sonsuza..."



## GM 23 ile tüm beklentilerinizi karşılayın

Türkiye'nin en çok tercih edilen akıllı telefon markalarından biri olan General Mobile'in yeni akıllı telefon modeli GM 23; güçlü performansı ve şık tasarımı bir arada sunuyor. Genişletilmiş RAM özelliği sayesinde 8GB'a kadar RAM ve 128GB dahili hafızası ile tüm uygulamalarınızı hızlı bir şekilde çalıştırmayı sağlayan GM 23, aynı zamanda yüksek performanslı MediaTek Helio G37 işlemcisiyle de yoğun grafik işlemlerinde ve çoklu görevlerde sorunsuz bir performans sağlıyor.

MediaTek HyperEngine 2.0 teknolojisinin sağladığı akıcı performans sayesinde GM 23, düşük güç tüketimi ile kesintisiz oyun deneyimi yaşıyor.

GM 23'ün 50MP kamerası; 4'ü 1 arada piksel gruplama teknolojisi ile düşük ışık koşullarında bile mükemmel renk doğruluğu ve yüksek kaliteli kareler sağlamak için tasarlanmıştır. GM 23'ün alan derinliği özelliği, kullanıcılara daha net ve derinlikli portre fotoğraf deneyimi sunar; geliştirilmiş gece modu da,

düşük ışıkta bile en iyi fotoğrafları yakalamanızı mümkün kılıyor. Doğanın büyüleyici güzelliğinden ilham alarak tasarlanan GM 23, renkleriyle ve ipeksi bir hissiyat veren cam arka kapağı ile sizi ilk dokunuşta etkileyecek. 6.52 inç HD+ geniş ekranı ve 90Hz ekran yenileme hızıyla GM 23, akıcı bir deneyimi sunuyor. Ayrıca tek şarjla saatlerce kullanabilmenize olanak tanıyan 5000mAh bataryasıyla da uzun bir kullanım vadediyor.



CxO

YUVARLAK MASA



Sponsor



## BThaber CxO Yuvarlak Masa Toplantısı: İş Sürekliliği için Kritik Teknolojiler

İş süreçleri ile teknolojinin bütünleştiği günümüz dünyasında her an farklı bir nedenden (afet, yangın, hastalıklar, saldırılar vs) dolayı teknoloji altyapıları zarar görebilir, işlerimiz kesintiye uğrayabilir. Bu gerçeği göz önünde bulunduran kuruluşlar, teknoloji altyapılarını kritik iş süreçlerini kesintisiz olarak devam ettirecek bir şekilde dizayn ediyorlar/etmek zorundalar. Hepimizin bildiği gibi bu yönde hareket etmeyen kuruluşları, herhangi bir "Kesinti" durumunda çok zor zamanlar bekleyecektir. BThaber olarak bu doğrultuda gerçekleştirilen CxO Yuvarlak Masa Toplantısı'nın konusu "İş Sürekliliği için Kritik Teknolojiler" oldu. BThaber Genel Yayın Koordinatörü Ayhan Sevgi'nin moderatörlüğünde ve Vodafone Business'ın sponsorluğunda gerçekleştirilen etkinliğe katılan yöneticiler, özellikle yaşanan deprem felaketi sonrasında yaşadıkları süreçler hakkında bilgi alışverişinde bulundular.

### Katılımcı CxO'lar

- Adem Türkmenoğlu - İş Holding- İş Sistem Kurumsal Çözümler Direktörü
- Ali Pala - Bayer Türkiye Ortadoğu IT Direktörü
- Barış Erdim - Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş. Bilgi Sistemleri Direktörü
- Burak Öztürk - Media Markt Türkiye IT Direktörü
- Lütfi Karagöz - Migros Altyapı ve Bilgi Güvenliğinden Sorumlu Direktörü
- Murat Zeren - Zorlu Holding CIO'su
- Özcan Ayyıldız - English Home CIO'su
- Özlem Kestioğlu - Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı
- Recep Çetin - DyDo Drinco Türkiye IT Direktörü
- Recep Ulu - Arvato Lojistik CTO'su
- Ufuk Dokuzluoğlu - Demirören Medya Teknoloji Grup Başkanı
- Yıldırım Meteris - META İletişim ve Bilgi Teknolojileri Grup Lideri



## “DAHA KAPSAMLI SENARYOLAR ÖNEM TAŞIYOR”

**Barış Erdim**

Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış A.Ş. Bilgi Sistemleri Direktörü



“Kurumsal iş yaşamımda, sadece bilgi sistemleri değil, pazarlama ve satış gibi şirketin farklı fonksiyonlarında da görev alma şansına sahip oldum. Bu gözle bakınca, iş sürekliliğinin sadece sistemlerin ayakta kalması olarak basitleştirilemeyecek, çalışanlarımızdan, iş ortaklarımızdan, bayilerimizden, müşterilerimize kadar geniş bir yelpazeyi içine alan, çok önemli bir konu olduğunu düşünüyorum. İş sürekliliği anlamında birçok testi biz iş birimlerimizin de katkısı ile kendimiz gerçekleştiriyoruz.

2007 yılında ilk Beklenmeyen Durumlar ve Kurtarma Projesini hayata geçirdiğimizde, özel bulut hizmeti verdiğimiz bir dönemde idik. O dönemde bu gibi işler çok yenilikçi gibi gözüküyordu. Şimdi hayatımızın bir gerçeği haline geldi. ‘Bir zincir, en zayıf halkası kadar güçlüdür’ mantığı ile tüm sistemlerimizi elden geçirip gerekli aksiyonları alarak, olgunluk seviyemizi oldukça yükselttiğimizi söyleyebilirim. Ancak,

geniş kapsamlı Beklenmeyen Durumlarda, sadece kendi aldığımız önlemlerin yeterli olamayacağını görüyoruz. Maalesef, son yaşadığımız deprem bu gerçeği yüzümüze net bir şekilde vurdu. Her şeyi çok iyi planlayabilirsiniz ama, örneğin lojistik operasyon sağlıklı yürümüyor ise birçok sisteminiz devre dışı kalabilir. Elektrikiniz yok ise sistemlerinizin ve verilerinizin kurtarılmış olması hiçbir anlam taşımaz. Dolayısıyla geniş katımlı aksiyonlar çok önemli. Bu anlamda gerçekleştirdiğimiz toplantıyı çok değerli buluyorum. Birimizin aklına gelen, diğerlerinin aklına gelemebiliyor. Bilgiler ve deneyimler paylaşıldıkça değeri daha da artıyor. Bu etkinliklerde bulduğumuz şirket yöneticileri ile birlikte daha geniş perspektifte, daha büyük ölçekli Beklenmedik Durumlar ve Kurtarma senaryolarını birlikte oluşturabileceğimizi düşünüyorum. Bilgi Sistemleri, iş sürekliliği süreçlerinin önemli bir parçası olabilir ama konuyu

daha geniş perspektiften ele almak kesinlikle çok daha önemli. İnsan kaynakları, lojistik, sağlık hizmetleri, kişilere ulaşım, kişilerin ulaşımı, yemeği vb. aklınıza gelebilecek bütün senaryoları bir araya getirebilecek geniş içerikli ortak senaryolar oluşturulmalı. Burada yaşanan deneyimleri birbirimizle ne kadar çok paylaşırsak o kadar faydalı olacaktır.

Biz şu an özel bulut hizmeti veren bir organizasyonuz. Kendi veri merkezimiz ve Beklenmedik Durumlar ve Kurtarma yapımız var. KVKK ve çeşitli regülasyonlar gereği bazı verilerimizi yurtdışına çıkartamıyoruz. O nedenle bulutun nimetlerinden şu an en uç noktasına kadar yararlanabildiğimizi söyleyemem. Ancak hedefimiz, tabii ki günümüze adapte olan ve değişen regülasyonlar ile bulut teknolojilerinin faydalarından daha da fazla yararlanıp, mevcut yapımızı bu doğrultuda geliştirmek ve iş sürekliliği planlarımızı daha olgun bir noktaya taşımak.”

## “MOBİL TARAFTAKİ BAĞIMLILIK ARTIYOR”

**Burak Öztürk**

Media Markt Türkiye IT Direktörü



“Sistemlerin yalınlaştırılması söylemine katılıyorum. İş süreçlerinde farklı süreli kesintiler olabilir ama bazı süreçlerde kesintiye tahammül olmayabiliyor. İş Bölümleriyle konuşup, kritik iş süreçlerimizi belirliyoruz. Günün sonunda maliyetten dolayı tüm sistemlerin yedeklenmesi mümkün olmayabiliyor. Farklı bir boyuttan bakarsak; tedarikçi ekosistemimizi iş sürekliliği için ne kadar hazırlıyoruz? Şu anda yürüttüğümüz ve ileriye dönük hazırladığımız bazı süreçler var. Bilginin şirkette kalması için dokümantasyonun önemli devreye giriyor. Sonuçta iş birimleri ile yaptığımız toplantılarda, isterlerini belgeleyip bulut tabanlı

uygulamalarda saklamak ve ‘bizden ne istenmişti?’ sorusuna cevap ararken kolayca bulabilmek çok önemli. Ayrıca içerdeki yazılımlarımızı ‘marketplace’ mantığına çevirmeye çalışıyoruz. Bir platform oluşturalım, kullanıcı her zaman aynı arayüzü görsün ama arka planda farklı yazılım tedarikçileri aynı kod blokları ile geliştirmeye devam edebilsin istiyoruz. Böylece yazılım tedarikçi eko sistemini firma bağımsız hale getirebiliriz. Dolayısıyla bulut üzerinde belge takip, yazılım versiyonlama ve kod kalitesini ölçülmesi gibi destek yazılımları ön plana çıkıyor. Vodafone’u ilgilendiren konulardan birisi de ‘mobile

first’ stratejileri, yani her şey cebimizde olmalı. Bugün web tabanlı bir yazılım yapıldığında ve kullanıma açıldığında yeterli bulmuyorum. Yazılımın mobil versiyonunun mutlaka olması gerekiyor, dolayısıyla mobil taraftaki bağımlılığımız çok artıyor. Bu durumda kullandığımız operatörün gücü önemi arttırıyor. Yakın zamanda deprem felaketini yaşadık, operatörler ne kadar ayakta kalabiliyor ya da ne kadar zamanda geri dönebiliyor? Bu sorular ilk önce yaşamı, daha sonra da iş sürekliliğini etkileyen faktörler ve aynı zamanda da bulut sistemlerinin vazgeçilmez bir parçası olarak düşünmekte fayda var.”

## CXO

## Yuvarlak Masa

## “KULLANDIKÇA ÖDE YAPISI GÜNDEMİMİZDE”

Ufuk Dokuzluoğlu

Demirören Medya Teknoloji Grup Başkanı



“Bünyesinde 90’a yakın şirket barındıran Türkiye’deki en büyük medya kuruluşuyuz. Bulut yapısına en uygun şirketlerden birisiyiz. Stratejimizi birden fazla bulut olarak kurguladık ve son 5 yıldır bunu uygulamaya devam ediyoruz. Türkiye ekonomisine katkı açısından gideceğimiz nokta Hyper Cloud kullanmak olmalı. Şu anda Türkiye’nin en çok trafik alan grubuyuz. Bulutu çok istiyoruz ekipçe. Çünkü artık ben ve ekibim; ‘Yeni proje geldi, hadi yeni makine alalım’ demek istemiyoruz. Türkiye’deki bulut sağlayıcılardan bin tane makineyi getiririm 1-2 Petabyte’lık kaynak havuzunu alırım, o makineleri kurarım. Ama ben öyle kullanmak istemiyorum. Aynı zamanda biz bir ISP’yiz. 1 milyondan fazla internet

müşterimizle Vodafone’a rakibiz. Olabildiğince dış veri merkezi ile o çalışarak, gelecek olan teşviklerden faydalanmak hepimize verimlilik de sağlayacak. Tek bir tedarikçi ile çalışmak istemiyoruz. Coğrafi yedeklilik açısından hangi proje nereye uygunsa, o proje için anlaşma yapıyoruz. Var olan anlaşmaları geliştirmeye çalışıyoruz. Tek bir üreticiye de göbekten bağlı kalmak hem altyapı açısından hem de finansal açıdan avantaj sağlamıyor. Bizi yoruyor, 300 kişilik teknoloji ekibim var her projede, hangi projenin nereye oturacağını değerlendiriyoruz. Sonra bunların kurulumları ve uyarlamaları çıkıyor. Felaket kurtarma konusuna iş sürekliliği açısından bakınca tabii bizim de ihtiyacımız var. Aynı sistemin

klonunu bir yerde barındırmak çok büyük bir maliyet. Biz trafik yönlendirmesi yapabiliyoruz. Bizim sermayemiz veri ve 20 petabaytlık veri yönetiyoruz. Konvansiyonel Televizyon yayın tarafında altyapıları nedeniyle bulutu kullanamıyoruz. Henüz Türkiye’de bant genişliği maliyetleri o seviyeye gelmedi. Geçenlerde 10 petabaytlık bir depolama almak zorunda kaldık ki veriyi koruyabileyim. Ankara’da da küçük bir veri merkezim var. Buradaki beklentimiz ise kullandıkça öde yapısına çevirecek teknolojiye yönelmek. Bunu Microsoft, Google yapıyorsa Türkiye’de de yerel bir şirketin bu teknolojiye, yani uygulama katmanındaki teknolojiye ihtiyacı var. Yoksa nereye koyarsak koyalım sunucu kiralama yolu açık.”

## “MİSYONUMUZ; İŞ BİRİMLERİNE YAKIN OLMAK”

Ali Pala

Bayer Türkiye Ortadoğu IT Direktörü



“18 yıldır Bayer’deyim. Farklı pozisyonlarda ama hep IT’nin içerisindeyim. Global olmamızdan gelen merkezi bir yapı var. Türkiye’de de iki tane fabrikamız var. 7-8 yıl önce ‘önce bulut’ stratejisi konu ortaya. Tabii ki merkezi bir yapı olduğu için çok kritik sistemlerin birçoğu global veri merkezlerindeydi. Ülkelerdeki kritik veri de o zamanki teknoloji ile global veri merkezlerine replike ediliyordu. Yaklaşık 3 yıl önce tamamen daha büyük bir dönüşüm içerisine girdik. Ülkedeki yetişmiş eleman sorunundan da kaynaklanan standardizasyon üzerine yoğunlaşarak birçok operasyonel servisi global stratejik iş ortaklarına devrettik. İki tane fabrikamız var ve bunlar bizim için çok kritik. Direkt müşteri ile iletişimde değiliz,

ama üretim durduğunda bizim için çok ciddi bir sorun. Kritik sistemlerin çok büyük çoğunluğunu buluta taşımış durumdayız. Tabii ki ülkenin gerekliliklerinden dolayı bazı sistemleri taşıyamıyoruz. Bizim Türkiye’de veri merkezimiz var. İnternal replikasyon devam ediyor. Ancak ileriki dönemlerde kendi veri merkezimizi de tamamen buluta aktarmayı hedefliyoruz. İş sürekliliği anlamında 3 tane iş biriminden bahsettim. İş sürekliliği sadece IT’nin konusuymuş gibi lanse ediliyor. Belki o olgunluk seviyesi iş birimlerinde çok oluşmadı. Bu çok kritik bir nokta bence. Çünkü mutlaka beraber yapılması lazım. Her şeyi birebir yedekleyelim tamam, ama arka tarafında bunun bir maliyeti var. Bunu iş birimlerinin ödemesi

gerekiyor. Bunu anlatmak son 7-8 yıllık dönüşümde biraz zamanımızı aldı. Dönüşüm sırasında ayrıca yalınlaştırmaya dokunmak adına özellikle ülkelerdeki uygulamaların çoğunu ya globaldeki eşlenikleri ile yeniledik ya da süreci değiştirdik. Çünkü hem servis modelinin değişmesi lazım hem de yetişmiş teknik eleman bulunmasının zorluğu var ve ekibimizden birçok arkadaşımız yurtdışına gitti. Bu da operasyonel servislerin içeride yapılmasını çok zor hale getiriyor. Bayer IT olarak operasyonel servisleri dış kaynağa aktardıktan sonra misyonumuz iş birimlerine daha yakın olmak. Özellikle fabrikalarda IoT teknolojilerinin, OT tarafının daha iyi yönetilmesi, üretim alanlarına destek olmak en büyük hedeflerimizden birisi.”

## CXO

## Yuvarlak Masa

## “ÜRETMEK KADAR DAĞITABİLMEK DE ÖNEMLİ”



Recep Ulu

Arvato Lojistik CTO'su

“Depo ve dağıtım noktalarımızda sistemlerimize kesintisiz ve performanslı bir şekilde erişmek bizim en çok önem verdiğimiz teknoloji hizmetlerinden biridir. Arvato tüm alt yapısını ve çözümlerini iş ortakları ile birlikte 7/24 kesintisiz çalışacak şekilde dizayn etmektedir. Vodafone ile yapmış olduğumuz anlaşmalar sayesinde bu hedeflerimize ulaştığımızı görüyoruz. Veri hatlarından başlayarak veri merkezi olarak Vodafone Veri Merkezi'ni kullanmaya kadar giden bir iş birliği yürütüyoruz. Lojistik de pandemi ve doğal afetlerden en fazla

etkilenen sektörlerin başında yer aldı. Salgın süreci, lojistik sektörünün ne kadar kritik bir öneme sahip olduğunu bir kez daha ortaya koydu. Uygulanan kısıtlamalar ile tüketici davranışlarının değiştiği, dijitalleşmenin çok hızlı gelişim gösterdiği ve bu değişime uygun yeni iş modellerinin hayata geçirilmeye başlandığı bu süreçte, lojistik sektörünün tüm paydaşları esnek çözümler üretmeye çalışarak hizmet vermeye başladı. Arvato SCS'de e-ticaret sektöründeki tecrübesi ile müşterilerine kesintisiz hizmet sağlamıştır. Ülkemizin ekonomisi için üretmek

ne kadar kritik ise bu ürünleri depolamak ve dağıtmak o kadar önemlidir. Arvato Türkiye gerek in house çözümleri gerekse iş ortaklarından aldığı hizmetleri planlarken iş sürekliliği ve güvenlik yaklaşımı her zaman ön planda tutmaktadır. Kriz sonrası, sunulan hizmetlerin yeniden başlatılması çok kritiktir. Kurtarma aksiyon planları, başarılı bir iş sürekliliği modelinin en temel bileşenlerindedir. Üçüncü parti destek veren firmaların standartlara ve iş sürekliliği planlarına uyum sağlanmasını beklemekteyiz.”

## “İŞ BİRİMLERİ İLE UYUM ESAS”



Murat Zeren

Zorlu Holding CIO'su

“İş sürekliliği çalışması dendiği zaman iki konudan bahsediyoruz: Olası risklerin vereceği zarar ve bu risklerin gerçekleşme ihtimali. İkisinin birleşimi olarak da iş süreçlerindeki bir kesintinin verebileceği zararı tanımlıyoruz ki çalışmayı da aslında bu zararı bertaraf edecek maliyeti önümüze koyarak yapıyoruz. Bulut çoğu zaman iş sürekliliği projelerinde en iyi alternatif gibi görünüyor ama ‘Buluta geçtim, orada yedekledim’ demek o kadar kolay ve pratik olmuyor her zaman. Özellikle buluta geçişin projelendirilmesi, bulutta da beklenti iş sürekliliği olunca yedekleme ve switch over kurgularından entegrasyonların sürekliliğine kadar hepsi ciddi projeler gerektirebiliyor. Böylece olunca da çoğu zaman on-prem veya bir şekilde private cloud diyebileceğimiz bir yapının içerisinde de iş sürekliliğini kurgulamak, eğer buluta geçtik veya geçebiliyoruz diyorsak da aynı çalışmayı bulutta gerçekleştirmek durumunda kalıyoruz. İş sürekliliği deyince aslında bir tarafta doğal

afetler, bir tarafta teknik, teknolojik problemler, bir tarafta da insan kaynaklı problemler var. Bunların hepsini yönetmeniz gerekiyor. Zorlu Grubu Bilgi Teknolojileri olarak merkezi bir yapıımız var gibi görünse de biz bu tehditlere şirketler özelinde cevap vermek durumundayız. Yaptığımız şey, iş birimlerimizle oturup neyi nereye kadar yönetmemiz gerektiği konusunda mutabık kalmak – birbirimizi anlamak ve uyum esas. Sektörlerimiz, iş alanlarımız olarak baktığımızda perakendenin, üretimin, enerji sektörünün, hepsinin kendine özel kurguları ve dolayısıyla beklentileri var. Üretim veya enerji dediğimizde IT kadar OT tarafında da adreslememiz gereken konular oluyor, Zorlu Center dediğimizde zayıf akım sistemleri ve onların yönetimi de direk gündemimizin bir parçasını oluşturuyor. Sonuçta da iş sürekliliği kurgusu yaptığımız her işte olmazsa olmazımız olarak gündemde tuttuğumuz bir konu olarak kalıyor.

Zorlu Grubu olarak baktığımızda içimizde bir Kontrol ve Risk Yönetimi Genel Müdürlüğümüz var ve grup içerisindeki çalışmaların koordinasyonları bu grup ve risk komitemiz elinden yürütülüyor. Bu komite, içerisinde birçok şirketimizin genel müdürleri olan ortak bir yönlendirme komitesi, sektörlerimizde de bunların yansımaları, ilgili şirketlerde de ilgili ekipler var, yaklaşımı herkesi kapsayacak şekilde aşağıya doğru kırılmış vaziyetteyiz. Biz teknoloji tarafını temsil ediyoruz. İnsan kaynakları, operasyon&üretim, ticari, tedarik, hukuk, kurumsal iletişim gibi birçok gruptan temsilci ile her yönü ile çalışıyoruz. Bizim kendi tarafımızda, bulut geçiş stratejisinin de yansımaları olarak, burada da olabildiğince bulut üzerinde, gerektiğinde büyüyecek altyapılarla kurgulamaktan, bu yapıların iş sürekliliği açısından esnekliklerini kullanmaktan yana tercihimizi kullanıyoruz. Ama bunu yapmak her zaman mümkün olmadığı için de yerine göre farklı çözümlere gidiyoruz.”

## CXO

## Yuvarlak Masa

## “BULUT BİZİM İÇİN ESNEKLİK DEMEK”

**Özcan Ayyıldız**  
English Home CIO'su



“2023 yılı English Home’un dijital dönüşüm aşamalarında önemli bir yere sahip. Bu yıl proje portföyümüze aldığımız 34 büyük ve değerli proje bulunuyor. E-ticaret, lojistik süreçleri Omnichannel projeler ve veriye dayalı analitik projeler bu yılın odağını oluşturmaktadır.

Bu projelerin çoğu kritik sistem projeleri olacak ve bunların sürdürülebilirliği ve 7/24 ayakta kalması çok önemli. Çünkü perakende hiç uyumayan bir sektör. Halihazırda hem internet altyapılarımızda hem de bulut yapılarımızda Vodafone ile

çalışıyoruz. Sistemlerin bulutta çalışmasına ve hatta SAAS bazlı yapılar kullanılmasına çok inanan birisiyim. Bulut ve Yönetilen hizmetler sayesinde, enerjimizi projelerimize daha iyi aktarabildiğimizi düşünüyorum.”

## “OLABİLDİĞİNCE NET, UYGULANABİLİR İŞ SÜREKLİLİĞİ SENARYOSU HAZIRLIYORUZ”

**Lütfi Karagöz**  
Migros Altyapı ve Bilgi Güvenliğinden Sorumlu Direktör



“Pandemide felaket yönetimi ile ilgili farklı bir deneyimdi, sonrasında beklenen depremin olmasıyla felaket planı hazırlıklarımızı tekrardan gözden geçirme ihtiyacı hissettik. Mağazalar, dağıtım merkezleri, şube müdürlükleri gibi 81 ilde 3 bin civarında lokasyonu bulunan dağıtık lokasyona sahip şirketler için felakete hazırlıklı olmak ekstra zor ...

Migros’ta şu anda farklı amaçları bulunan 9 takım bir çatı altında ve bir şemsiye yönetimi ile başta deprem olmak üzere, bütün diğer felaketlere hazırlıklı ilgili bir çalışma tekarardan başlatıldı. Felaket durumunda lojistik, satış ve pazarlama gibi ana faaliyetlerin aksamaması, işlerin devamını sağlayacak personelin organizasyonel yapılanması, marka yönetimi ve sosyal dayanışma, çalışanlarımıza desteğe kadar farklı farklı amaçlarla çalışan takımlar oluşturduk.

Birincisi felaketlere karşı yapılan bir hazırlık ve senaryolar, ikincisi de bu felaket gerçekleşikten sonra alınacak aksiyonlar kesinlikle net olmalı. Alınacak aksiyonları da sınıflandırıyoruz. İlk anda, 6, 12, 72 saatte, ilk haftada neler yapacağımızı net belirlemek çok önemli ...

Yaklaşık 3 sene önce IT içerisinde iş sürekliliği odaklı çalışma yeni bir birim kuruldu. 2 yıl önce ODM`i ( Olağanüstü Durum Merkezimizi) Tier3 standartlarda yönetilen Vodafone İzmir Gaziemir Veri Merkezine yepyeni bir mimari ile taşımaya karar verdik. ODM odaklı takımlarımızın desteği ile her geçen gün kapsamı büyütüyor ve belirli frekanslarda yaptığımız kısmi tatbikatlarla sistemlerin fekalet anında ODM`de çalışırılığını test ediyoruz.

Migros’un ikinci büyük cirosunu yaptığı bölge Ege... İş sürekliliği açısından da Migros’un en büyük şube müdürlüğünün olduğu, en fazla çalışanımızın olduğu bölge... Deprem anında olası enerji ve operatör ağ kesintilerinden etkilenmemek adına, halen karasal ve havai veri iletim ortamları ile kendi içinde yedekli çalışan lokasyonlarımızın iletişim altyapılarını tekrar gözden geçiriyoruz. Alçak yörünge uydu sistemleri gibi teknolojilerle kritik lokasyonlarımızı iletişim sürekliliğini garanti altına almak için test çalışmaları yapıyoruz. Migros’un 4 bin sunuculu devasa bir veri merkezi var ve 250 bine yakın IP cihazın bağlı olduğu devasa bir ağ ... Mağazalar, şube müdürlükleri, dağıtım merkezlerinde çalışan

tüm uygulamalar için kesintisiz iletişim olmazsa olmaz. Lokal ağda çalışan hiçbir iş uygulamamız yok.

Bu devasa altyapının ODM`ini kurgularken ODM`in sadece felaket anında değil her daim aktif ( normal şartlar altındayken de bazı uygulamalarımızın ODM`den çalışması) olmasını da önemsiyoruz. Aktif-aktif veri merkezi mimarisi yatırımları çok büyük, dolayısıyla uzun bir sürece yayıyoruz, sadece kritik iş uygulamaları için şu anda devreye alıyoruz.

ODM merkezi olarak İzmir’i seçerken aynı zamanda Ankara ve Antalya başta olmak üzere iş sürekliliğini iş birimleri bazında yayma kararı aldık. Bu devasa altyapının sürekliliği için Vodafone ve çalıştığımız diğer üçüncü parti entegratör şirketlerinde İzmir`de faaliyet göstermesi ve felaket anında destek verebilecek durumda olmaları önemli ... Özellikle başta Vodafone olmak üzere diğer operatörlerinde iletişim ortamını bu duruma hazırlamalılar. Enerji yönetimi, jeneratörler için mazot tedariki gibi konuları tekrar tekrar ele alıyoruz. Tatbikatları ekosistemimizdeki firmalarla beraber yapmamız çok önemli. Oldukça net bir senaryo oluşturmak istiyoruz.”

## Olgun Çelik & DQ Türkiye İş Birliği Yeni Bir Başarı Öyküsüne İmza Attı



“

**Qlik Sense'in veriler arasında kolayca detaya inebilmesi, bağlantılı verileri karşılaştırabilme, veri hazırlama ve entegrasyonda kolaylık sağlaması gibi özellikleri ile birlikte Olgun Çelik verileri hızlı ve dinamik bir şekilde anlamlı hale gelmeye başladı.**

”

### **Kısaca kurumunuz ve kurumunuzun teknoloji yaklaşımından bahseder misiniz?**

Otomotiv yan sanayinin güçlü kuruluşlarından biri olan Olgun Çelik 77 yıllık köklü bir şirkettir ve Access Turkey Capital Group bünyesinde olan iLab Holding'e bağlıdır. 1945 yılında İzmir'de kurulmuş olan Olgun Çelik 1981'de Manisa OSB'ye taşınmıştır. 2008'de ikinci üretim tesisini açmıştır. 2010 yılında ise Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından Ar-Ge Merkezi olarak tanınmıştır. Olgun Çelik; modern tesisleri, tecrübeli iş gücü ve sahip olduğu teknik

bilgi birikimi ile rekabetçi dünya piyasasında güçlü bir markadır. Alanında Türkiye'de pazar lideridir. Avrupa'da ise hafif ticaride pazar lideridir. Tüm üretimde de ilk 3'te yer almaktadır. Global pazarda yer alan hafif, orta ve ağır ticari ana sanayi araç üreticilerine ve bu araçların yenileme (aftermarket) pazarına süspansiyon, hafif ürün ve teknoloji çözümleri sunan Olgun Çelik'te üretilen ürünlerden bazılarını; parabolik yaprak yay, konvansiyonel yaprak yay, Z tipi yaprak yay ve kompozit yaprak yay olarak belirtebiliriz.

Otomotiv ve savunma gibi birçok sektöre hafif ürün ve teknoloji çözümlerinin yanında Ar-Ge ve test merkezi hizmetleri de sunan OlgunTech markamız da 2020 yılında faaliyete başlamıştır. 2021 yılında devreye alınan OlgunAutomation iş birimimiz ise Otomasyon ve Endüstri 4.0 dönüşüm çözümleri ve hizmetleri sunmaktadır. Müşteri portföyümüzün büyük bir kısmı Daimler, Volkswagen, Ford, Isuzu, MAN, BMC, Temsa, Karsan, Otokar gibi global ana sanayi markaları oluşturmaktadır.

Dijital dönüşüm, mobilite ve siber güvenlik Olgun Çelik olarak önem verdiğimiz konuların başında gelmektedir. Klasik sistem analizi yaklaşımı ile mevcut durumumuzu (As-Is) değerlendirmekteyiz, gitmek istediğimiz noktayı (To-Be) belirleyip aradaki yolu nasıl alabileceğimize bakıp projelerimizi şekillendirmekteyiz ve bunu periyodik şekilde tekrarlayarak, belirli kilometre taşlarında da kalibrasyonumuzu yapıp hız kesmeden projelerimizi yürütmekteyiz.

## İş zekası çözümleri, kurumunuz yapısında nasıl bir yere sahip? Qlik Sense ürününe karar verme sürecinden bahsedebilir misiniz?

Qlik Sense iş zekası ve veri analitiği yazılımı projesi; raporlama süreçlerinden doğan iş yükünü azaltacak etkili veri görselleştirme ile veriyi daha anlamlı hale getirecek, karar almada yardımcı olabilecek, entegrasyon kolaylığı sağlayarak tüm organizasyona yaygınlaştırılabilir ve ihtiyaçları karşılayabilecek bir çözüm olması nedeni ile tercih edilmiştir.



## DQ Türkiye ile yapılan iş birliği size neler kattı? Yapılan iş birliğinden önceki süreç ile işbirliği sonrası süreci değerlendirebilir misiniz? Ne gibi faydalar sağladınız?

DQ Türkiye ve Olgun Çelik iş birliği 2021 yılının başında Tedarik Zinciri'ne bağlı Satın Alma Departmanı ile başladı. Üst yönetimin veriye çok boyutlu erişebildiği ve verileri derinlemesine analiz edebileceği ekranlar oluşturuldu. Bu proje ile üst yönetimin kısa sürede en alt seviyedeki veriye inebilen platformdan erişmesine olanak sağlandı.

Tedarik Zinciri Departmanındaki başarılı proje çıktıları sonrasında yaygınlaştırma adımlarına başlandı. Bu bağlamda, veri analizine en çok ihtiyaç duyan departmanlardan biri olan Mali İşler ile projeye devam edildi. Bu projeler sonrasında üç farklı departmanda 20'ye yakın rapor bir yıl içinde devreye alındı.

İş Zekası ve Veri Analitiği dünyasının yazılımı Qlik Sense kullanılarak gerçekleştirilen projede Mali İşler Departmanı, Tedarik Zincirine bağlı Satın Alma, Planlama ve Lojistik Departmanları ile iş birliğine başlamadan önce günlük, haftalık ve aylık olarak takip edilen birçok rapor manuel olarak hazırlanmaktaydı. Süreci manuel yönetmek, ilgili iş birimlerinde hem iş yükü yaratıyor hem de veriye hızlı ve doğru bir şekilde ulaşılmasını zorlaştırabiliyordu. Süreç insan eforu ile yürütüldüğü için hataya da açıktı. Qlik Sense ile süreci dijitale taşımak iş yükünü azalttı, doğru veriye hızlı bir şekilde ulaşılmasını sağladı. Başarılı olarak devreye alınan bu projeler, Olgun Çelik karar verme süreçlerini

güçlendirdi, stratejik kararlara yön göstermesinin yanında operasyonel kararları da destekledi. Tasarlanan ekranlar veriyi daha anlamlı ve görünür kıldı. Üst yönetim tarafından da önemli metriklerin anlık takibini sağladı.

## Bir cümle ile özetlemenizi istesek, Qlik Sense'in kurumunuza ve günlük işlerinize katkısını nasıl ifade edersiniz?

Qlik Sense'in veriler arasında kolayca detaya inebilmesi, bağlantılı verileri karşılaştırabilme, veri hazırlama ve entegrasyonda kolaylık sağlaması gibi özellikleri ile birlikte Olgun Çelik verileri hızlı ve dinamik bir şekilde anlamlı hale gelmeye başladı. Olgun Çelik Üst Yönetiminin de stratejik kararları doğru bir şekilde ve zamanında alabilmelerine katkı sağlanırken, verilerin bir bütün olarak tek bir kanaldan kontrol ve analiz edilebilmesi için ortam oluşturdu. Qlik Sense yatırımı, oluşturulan projelerdeki kazanımlar ve verimlilik artışı ile kendisini 2 yılda amorti etti.

## DQ Türkiye ile nasıl bir sinerji oluşturduunuz, proje uygulama aşamasındaki deneyimlerinizden bahsedebilir misiniz?

Qlik Sense projeleri ciddi süreç bilgisi gerektirdiği gibi teknik destek de gerektiren projeler olarak öne çıkmaktadır. Yapılan tüm projelerde süreç sahipleri ve Bilgi Teknolojileri Departmanının iş birliği yaparak konuları birlikte yürütmesi ve bu sinerjiye DQ Türkiye ekibinin de katılması, projeleri başarılı kılan en önemli etmenlerden birisidir. Olgun Çelik Üst Yönetim, Tedarik Zinciri ve Mali İşler ekibi projemizin ana kullanıcı kitlesini oluşturmaktadır.

## DQ Türkiye ekibi siz, Qlik Sense ile gerçekleştirmiş olduğunuz proje hakkında bilgi verebilir misiniz?

Olgun Çelik ekibi ile yürütmüş olduğumuz bu projede birçok farklı departmandan iş birimleri ile çalışıp, Qlik Sense'i tüm şirket içerisinde yaygınlaştırma fırsatı bulduk. Ekiplerin gündelik eforlarının çoğunu kaplayan raporlama süreçlerini Qlik Sense ile otomatik hale getirip iş birimlerinin kullanımına sunduk. Sunduğumuz raporlarda Qlik Sense'in zengin grafik çeşitliliğinden faydalanarak ekiplerin ihtiyaçlarına uygun dashboardlar tasarladık, böylece istedikleri raporlara en hızlı ve yalın şekilde ulaştılar.

## CXO

## Yuvarlak Masa

## “FARKLI VERİ MERKEZLERİNDEN DESTEK ALIYORUZ”

**Adem Türkenođlu**

İş Holding- İş Sistem Kurumsal Çözümler Direktörü



“İş Holding’e bağlı İş Sistem Yazılım firmasında Kurumsal Çözümler Direktörü olarak çalışmaktayım. 27 yıllık sektör çalışıyorum. “İş Holding’i bilemeyebilirsiniz belki ama KFC, Pizza Hut , Krisp Kreme deyince biraz daha aşına olabilirsiniz. Bugün deprem konuşuyoruz, ama 1999’da da deprem konuşmuştuk. O dönemde iş sürekliliğini sağlamak için birçok aksiyon

almıştık. Yerel’de çalışan serverin bir kopyasını uzak lokasyonda tutup periyodik zaamlarda geri dönüş testleri yapıyorduk, hatta ay sonlarında almış olduğumuz yedeğin bir kopyasını banka kasasında tutuyorduk. Bugün ise bulutun bize sağladığı konforu, hem iş süreçlerinde hemde bilgi teknolojileri alanında keşfetmiş durumdayız. Restaurantlar, satış noktaları ve

üretim tesislerimizde iş sürekliliğinin sağlanması ve herhangi bir kesintiye uğramaması oldukça kritik bir konu. Kullandığımız sistemleri farklı veri merkezi hizmeti veren firmalarda yöneterek riskide azaltmaya çalışıyoruz. Farklı zamanlarda geri dönüş testleri yapıyor bu test çıktılarındaki riskleri analiz ederek süreçlerimizi gözden geçirip iyileştirmeye çalışıyoruz.”

## “EKOSİSTEMİ DESTEKLEYECEK İŞLER YAPILMALI”

**Recep Çetin**

DyDo Drinco Türkiye IT Direktörü



“BT departmanı temel stratejimizi; yalın, güvenli ve kullanıcı dostu bir yapı oluşturmak olarak belirledik. Kullanıcı deneyimi bizim için çok önemli. Ne kadar üst seviye bir mimari hazırlarsanız hazırlayın kullanıcı tarafında ne kadar hissedilirseniz o kadar başarılı algılanıyorsunuz. Bu sebeple kullanıcı deneyimini ön planda tutuyoruz. Kullanıcı desteği verirken ya da şirketin dijital dönüşümünü tasarlarken hep kullanıcı deneyimini göz önünde bulunduruyoruz. Yalınlık dikkat ettiğimiz diğer bir husus; felaket kurtarma, iş sürekliliği, kullanıcı dostu olma, güvenlik gibi bir çok parametreyi de aslında destekliyor ve hayatımızı kolaylaştırıyor. Şirkette kullanılan farklı yazılımlar ve çözümleri konsolide ederek toplam tedarikçi ve uygulama sayısını optimum seviyeye indirip, bu seviyeyi de servis modeliyle tedarikçilerden almaya çalışıyoruz. Bu bizi teknik tarafa daha az iş birimine daha çok vakit ayırma konusunda destekliyor ve iş birimleri ile daha fazla mesai harcayabiliyoruz. Bu sayede de onların ihtiyaçlarını daha iyi anlayarak ona göre bir yapı dizayn ediyoruz.

İşin güvenlik kısmına geldiğimizde yine kullanıcı deneyimini de gözeterek bir yapı kurmaya çalışıyoruz. Kullanıcılar artık her ihtiyaçlarını hizmet sağlayıcıların mobil uygulamalarından karşılıyor ve birçok hizmet sağlayıcı başarılı bir deneyim sunuyor. Yaşadıkları bu başarılı deneyim, kullanıcıların kendi şirketlerinin BT departmanından da benzer beklentilere girmesine sebep oluyor. Biz de çalışmalarımızda kullanıcıların bu taleplerine cevap vermeye çalışıyoruz. Güvenlik ve dijital iş yeri çalışmaları çerçevesinde öncelikle mevcut sunucu ve servislerimizi buluta taşımaya analiz ediyor ve bazı servislerimizi de hizmet modelinde tedarikçilerimizden almaya başladık. Servis modeline taşıyamadıklarımız için de tabi ki sanal ya da bulut sunucularında tutmaya devam etmek durumundayız. Yurtdışında ofislerimiz var. Oradaki kullanıcı bilgisayarlarını domaine alırken ya da onlara güvenlik kuralları atarken bulutun nimetlerinden faydalanmak, aynı zamanda güvenlik avantajlarını da kullanmak istiyoruz. Domain ortamımızı tamamen buluta taşıma

hazırlığındayız. Active Directory kuralları, domain’e bilgisayar ekleme işlemleri vs. İçin Azure AD kullanmaya başlayacağız. Azure Active Directory de kişinin coğrafî konumuna bakarak, uç noktada kullandığı cihazın güvenlik seviyesini kontrol ederek, kişiyi bir de çoklu doğrulamaya dahil ederek güvenliği orada hazır paket halinde alabiliyorsunuz. Tek noktadan ve kendi yerinde kimlik güvenliğini de sağlamış oluyorsunuz. Özetle yalın bir yapı, güvenli ve kullanıcı deneyimi ön planda tutulan bir yaklaşım sergilemeye çalışıyoruz. Yaklaşık bir yıldır Azure Active Directory ve bulut çözümleri ile ilgili tedarikçilerle, global üreticilerin iş ortakları ile konuşuyoruz. Etkinliklerde üretici tarafından bize anlatılan teknolojilerin birçoğundan ya haberleri yok ya da çok kısıtlı bilgiye sahipler. Ekosistem zayıflığı yaşıyoruz. Ülkemizden birçok teknik personeli yurtdışına kaybettik. Bu da bizim ekosistemimizi zayıflattı. Üreticilerden ve partnerlerden beklentim geliştirilen yeni teknolojilerin uç noktalara daha hızlı yansması için ekosistemimi güçlendirecek gerekli aksiyonları almaları şeklindedir.”



CXO

Yuvarlak Masa

## “İLAÇ, REGÜLASYONLARI SIKI BİR ALAN”



Yıldırım Meteris

META İletişim ve Bilgi Teknolojileri Grup Lideri

“İlaç sektörü gibi insan hayatında büyük öneme sahip bir sektörde, felaket anında ürünlerimizi en kısa sürede vatandaşlara ulaştırmak en önemli önceliğimiz ve sorumluluğumuzdur. Bu nedenle süreklilik işimizin doğası gereği büyük önem taşımaktadır.

Menarini’de bu sürekliliği sağlamak adına şu anda çalışmakta olan RTO (Recovery Time Objective) 1 iş gününden kısa, RPO (Recovery Point Objective)’su 30 dakikanın altında bir felaket kurtarma çözümlerimiz bulunmaktadır.

Öte yandan bu programlar iş sürekliliği çözümü odaklı değildir. Bahsettiğim bu çözümler, birçok meslektaşımızın da uzun zamandır gerçekleştirdiği İletişim ve Bilgi Teknolojileri Felaket Kurtarma süreci (ICT DR) olarak adlandırılabilir. Bu programlarla iş birimlerinin iş sürdürülebilirlik planları desteklenebilir, ancak iş birimlerinin iş süreçlerini tam anlamı ile nasıl sürdürebileceğini belirlemek de yeterli olmayacaktır.

Bir felaket anında sürdürülebilirliği sağlamak için, firmalardaki tüm iş birimlerinin İletişim ve Bilgi Teknolojileri Departmanı ile birlikte hareket etmesi gereklidir. Bunun için de iş birimlerinin ve yönetimin, İletişim ve Bilgi Teknolojileri biriminin desteğine ihtiyacı bulunmaktadır.

Örnek vermek gerekirse, sektörümüzün büyük bir kısmının merkez ofisleri ve üretim tesisleri İstanbul bölgesinde konumlanmaktadır. Bu durumda, olası bir İstanbul depreminde vatandaşlarımızın acil ihtiyaçlarını ulaştırmamız gerektiğini düşünürsek konunun önemi daha net ortaya çıkmaktadır. Olası bir deprem sebebiyle yıkılmış yollardan ilaçları sevk etmek veya stokları tükenen ilaçları son yaşadığımız afet örneğinde de gördüğümüz gibi acil ihtiyaç halinde nasıl üreteceğimiz

konusu, sürdürülebilirlik ve insan sağlığı açısından büyük bir sorun teşkil etmektedir.

Böyle bir senaryonun yaşanmasının önüne geçebilmek için, yetkili iş birimine, bir deponun farklı bir bölgeye konumlandırılarak olası bir ihtiyaç halinde alternatif acil üretim için otoritelerle gerekli görüşmelerin yapılarak gerekli izinlerin ivedilikle verilmesini sağlayacak bir mekanizma kurulması önerilebilir.

Örneğin deprem sonrası süreçte Sağlık Bakanlığı tarafından acil ve öncelikli olarak istenen belirli ürünlerin gönderimi sağlandı. Sadece Menarini değil, tüm ilaç firmaları aynı duyarlılık ve hassasiyetle ürünlerin gönderimini gerçekleştirdi. Akabinde operasyonel süreçler tamamlandı. Öyle bir zamanda işlemlerin bekletilmeden yapılması çok kıymetlidir. Nihayetinde insan hayatının söz konusu olduğu ve insan sağlığı için gerekli olan ürünlerin sevkiyatınının sağlandığı böylesi özel zamanlarda çevik davranabilmek anlamlıdır.

İş devamlılığı açısından baktığınızda ise, meslektaşlarımızın da altını çizdiği gibi böyle anlarda iletişim operatörleri büyük önem taşımaktadır. Paydaşlar arasındaki iletişimi çok hızlı bir şekilde yeniden sağlayabilmeleri önemlidir. Çözüm ortaklarımızın bu konudaki destekleri biz ilaç firmaları için de mühimdir.

Her saniyenin önemli ve kritik olduğu böyle durumlarda tek bir operatör ile değil, birden fazla operatörle çalışmanız gerekebilir. İletişim altyapısında sürdürülebilirliğin sağlanması planlanan çözümleri çalışır hale getirebilecektir. Ülkemizde faaliyet gösteren önemli operatörlerin sahip olduğu iş devamlılığı planlarını firmalar olarak bizim de incelemiz ve sürdürülebilirlik planlarımızı oluştururken beraber hareket

etmemiz çok değerlidir. Bu konuda gereken kaynakların tahsis edilmesiyle öncesinde önlem almak mümkün olabilecektir. Böylelikle kriz anında gerekli iş akışının aksamadan sürdürülebilmesi sağlanabilir.

Tüm bunlara ek olarak, çözüm ortaklarımızın da iş devamlılıklarının olması kriterini gözlemlemeye başladık. Örneğin, ben bireysel olarak, iş ortağım olan lojistik operatörünün bir iş devamlılık planının olup olmadığını kontrol ediyorum. İş birimlerimiz ile birlikte hareket ederek bu konudaki farkındalığı artırıp, birlikte çözüm planlarını geliştirmek de afet anında hayat kurtarıcı olacaktır.

Bir diğer hayati konu ise yukarıda da bahsettiğimiz deprem meydana geldiğinde yakınları enkaz altında veya yardım bekleyen paydaşlarımızla ilgili. Böylesi bir durumda destek alınabilecek insan kaynağı sınırlı olabilir. Bu durum hepimizin başına gelebilir ve afet anında belli bir noktada iş devamlılığını düşünenmek zorunda kalabiliriz.

Sizlerinde bildiği gibi ilaç sektörü çok yoğun regülasyonlara tabi bir sektördür. Unutulmaması gerekir ki ilaç ikinci kalitesi olmayan tek üründür. O yüzden ilacı ürettiğiniz yerlerde çok ciddi insan sağlığını korumak amacı ile düzenlenmiş kanun ve yönetmelikler uygulanmaktadır. İzin alınmış üretim noktası üretim yapamaz hale gelirse bu durumda başka bir tesiste acil durumda üretim veya ithalat izni alınması gerekebilecektir. Bu süreçler için, afet durumlarına özel olmak üzere, yasal iyileştirmeler veya yönetmelik düzenlemeleri gerekebilir. Sağlık Bakanlığımızın da muhtemel bir felaket durumunda ilaç tedariki sıkıntılarını yönetmek amacı ile sektör paydaşları ile pratik olarak uygulanabilecek ve insan sağlığı için önemli riskleri yönetmekten taviz vermeden sağlanacak planlamalar konusundaki çalışmalarına destek vereceğine inanıyorum.”

# “İŞLETMELERİN OPERASYONLARINI SAĞLIKLI SÜRDÜREBİLMELERİ İÇİN KESİNTİSİZ İLETİŞİM VE VERİ YEDEKLEME OLDUKÇA ÖNEMLİ”

Özlem Kestioğlu

Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı



“Hepimizin çok şey öğrendiği bir afet süreci yaşadık ve etkilerini yaşamaya devam ediyoruz.

Her işletmenin aklındaki soru bugün bir afet olsa buna teknolojik olarak hazır olmak için neler yapmamız lazım?

İşletmelerin operasyonlarını sağlıklı sürdürebilmeleri için kesintisiz iletişim ve veri transferi oldukça önemli.

Ancak doğal afetler, salgın hastalıklar veya siber güvenlik saldırıları gibi durumlarda farklı yöntemlere ihtiyaç olabiliyor.

Bu noktada, bizim de Vodafone Business olarak sunduğumuz uydu interneti ve radyolink gibi bağlantı teknolojileri, işletmelere yedekli ve güvenli iletişim ağları sağlıyor.

Uydu internetin avantajlarına bakacak olursak; yüksek upload & download hızı sağlaması, yüksek kaliteli geniş bant ağ erişimi sağlaması, uydu kapsama alanındaki her yerde kullanım sağlaması, kurulumun sıfır altyapı maliyetiyle birkaç gün içinde gerçekleşmesi en önemli avantajlar olarak karşımıza çıkıyor.

Uydu internetin yanı sıra, radyolink teknolojisi de kriz dönemlerinde sürekliliğinin sağlanması için bir diğer kritik araç.

Sunduğumuz Bulut teknolojileri sayesinde işletmeler verilerini yüksek erişilebilirlikle yedekleyebilir, saklayabilir ve felaket kurtarma altyapıları sayesinde operasyonları ayakta kalır.

Türkiye’de bulunan son teknoloji veri merkezlerimiz üzerinden yedekli altyapımızla sağladığımız bulut ve yönetilen hizmetlerimiz sayesinde işletmelerin daha esnek şekilde çalışmasını sağlıyor, kritik uygulamalarını kesintisiz ve güvenli, verimli şekilde yönetiyoruz.

Bütün iletişim omurgası kendi veri merkezlerimizden geçtiği için kesintisiz olmak bizim en önemli önceliğimiz.

Bulutla geçişle birlikte işletmeler için verilerin her yerden ulaşılabilir hale gelmesi, siber riskleri de beraberinde getiriyor.

Vodafone Business olarak işletmeleri güvenlik konusunda proaktif bir yaklaşımla yönlendiriyoruz.

Siber güvenlik altyapılarının oluşturulması ve geliştirilmesi konusunda proje bazlı SOC, PAM gibi çözümler sunuyoruz.

## Uzman insan kaynağı önemli gündem maddesi

Vodafone Veri Merkezi çözümlerinin temelini İstanbul Avrupa Yakası, İstanbul Anadolu Yakası, İzmir ve Ankara’da yer alan uluslararası sertifikasyonlara sahip veri merkezleri oluşturuyor.

Yakın zamanda İzmir’e ilave yatırım yapmayı planlıyoruz ve yatırım yapmaya devam edeceğiz. Bulut altyapılarında veriyi saklamanın yanı sıra iletişim altyapısını da sağlamak gerekiyor. Biz bu alana da ciddi bir şekilde odaklanıyoruz. Her katmanda yatırımlarımızı artırarak devam ediyoruz. En temelde veri merkezi kapasitelerimizi artırmaya karar verdik.

En önemli konulardan bir tanesi de hizmet sağlayan insan kaynağı.

Şu anda 250 kişilik yönetilen hizmetler kadromuzla veri tabanı yönetiminden, yedekleme hizmetlerine, işletim sistemleri yönetiminden sanal yönetime kadar her aşamada hizmet sağlıyoruz.

Güvenlik operasyonlarını uzaktan verebilmek için SOC altyapısı kurguladık ve kendi ekiplerimizle bu çalışmalarını yapıyoruz. Yurtdışına da buradan hizmet vermek üzere bir çalışma başlattık. Bu nedenle buradaki yapımızdan yetişmiş insan kaynağını elimizde bulundurmak ve daha da büyütmek için çalışıyoruz. Bulut ve güvenlik tarafında kesintisiz en üst seviyede hizmet verebilmek için çalışıyoruz.

## Hizmet ile fark yaratmak istiyoruz

Burada önemli olan konulardan bir tanesi de ‘insana dayalı olmayan’ altyapılar sağlayabilmek. Bu sebeple dijitalleşmeyi çok önemsiyoruz. Müşterilerimiz artık tek bir bulut altyapısı kullanmıyor. Datanın tipine göre çoklu bulut ortamına geçiyor.

Bu nedenle Çoklu Bulut platform sunabilen altyapıya yatırım yapıyoruz. Çoklu Bulut platformunun testleri bitiyor ve o da canlıya geçtikten sonra tek kokpit üzerinden ister Vodafone’un Türkiye’deki

veri merkezinden buluta çıkacaksınız, isterseniz hyper scaler’ların bulutunda veri merkezlerinde siz kendiniz provizyonlayabileceksiniz.

Dijitalleşme tarafında otomasyon bir numaralı önceliğimiz. Orada da kendi veri merkezimizdeki, bulutumuzdaki provizyonlamayı canlıya aldık. Bu şu anda devrede olan yapımız ile yaklaşık 12 -16 dakika içerisinde sunucunuz hazır. Arka tarafta tüm sunucu provizyonlama işlemlerini de sistem kendisi otomatik yapıyor.

Hayalimiz; verdiği servisi ile farklılaşan bir bulut servisi sağlayıcısı olmak. Biz bir operatör olarak bulut tarafını gerçekten ciddi olarak ele alıyoruz. Burada da önümüzdeki dönemde her katmanda yatırımlarımızı artırmaya devam edeceğiz.

Farklılaştığımız bir diğer nokta da Ege Denizi’nin altından Avrupa’daki hyper scaler’lara direkt bağlı Vodafone’un kendisinin network altyapısı var.

Hyper-scaler yapılarla yakın çalışıyoruz. Microsoft ile yakın çalışıyoruz. Amazon’un Kubernetes servisini de kendi veri merkezinden ilk veren şirket olduk.

Hem veri merkezinin fiziksel tarafına yatırım yapıyoruz hem de bizce farklılaşan taraf olan yönetilen hizmetlerdeki insan kaynağına yatırım yapıyoruz.

Bu sayede birçok yabancı şirket kritiklik seviyesi yüksek müşteriler Türkiye’deki tutmaları gereken sistemlerini Vodafone bulut altyapısına taşıdılar. Güvenlik ihtiyacı yüksek seviyede olan, hızlı olması gereken ve kesintiye hiç tahammülü olmayan kurumlarda biz gerçekten fark yaratıyoruz. İletişim altyapısında kesintisizlik şu anda mevcut teknolojilerin üzerinde.

İşletmelerin hizmet dışı kalma sürelerini en aza indirebilmelerine ve müşterilerine yönelik hizmet sürekliliğini sağlayabilmelerine yardımcı olan tüm teknolojileri sağlıyoruz.

Farklı sektörlerde faaliyet gösteren şirketlerin ihtiyaçlarını bir güvenilir teknoloji danışmanı yaklaşımıyla analiz ederek başta bağlantı, bulut teknolojileri, IoT ve siber güvenlik olmak üzere sunduğumuz uçtan uca çözümlerle kendi işlerine odaklanmalarına destek oluyoruz.”

# Fintech şirketleri, kimlik dolandırıcılığında artış bekliyor

Merkezi Londra'da bulunan ve dijital kimlik doğrulama şirketlerinden OCR Labs, tüm dünya özellikle pandemiyle birlikte dijital ekonomiye hızlı bir geçiş yaparken büyüyen dolandırıcılık ve kimlik sahteciliği trendlerine dair yaptığı Fintech on Fraud Trends isimli analizinin bulgularını yayınladı. 250'den fazla Fintech şirketinin katılımı ile yapılan ankete göre, çalışmaya katılan her 10 fintech yöneticisinden 8'i (yüzde 81), 2023'te kimlik dolandırıcılığında artış yaşanacağını düşünüyor ve

yüzde 51'i de kimlik hırsızlığının yükselmeye devam ettiğini belirtiyor.

Ekonominin dijitalleşmesi dolandırıcılar için yeni imkanlar ve fırsatlar yaratıyor. Deepfake gibi teknolojilerin gelişmesi ve sentetik kimlik sahteciliklerinin artması, sahtekarlıkla mücadele ve risk ekiplerinin işlerini, her geçen gün daha da karmaşık hale gelen, dijital ortamlarda yapmasına neden oluyor. Çalışmaya katılanların yüzde 35,8'i kimlik dolandırıcılıklarının önlenmesi ve

tespit etmesi en zor sahtecilik türü olduğunu söylüyor. Şirketlerin yüzde 58'i de 2022'de sahtecilik faaliyetlerinin sayısında ve hacminde artış yaşadığının, bu yüzden daha fazla zaman ve efor harcadıklarının altını çiziyor.

Kullanıcılar kimlik doğrulama süreçlerinde dolandırıcılığı tespit edebilen çözümler istiyor ve şirketler de buna yönelik bütünsel ve uçtan uca çözümlerle sağlanabilecek kolaylıklar için yatırım yapıyor. Bu yüzden sahtekarlıkla mücadele ekiplerinin yüzde 84,9'u, önümüzdeki 12 ayda ekiplerini genişletmeyi, yüzde 67,9'u da bütçesini artırmayı planlıyor.

Şirketlerin yüzde 64,2'si bunlara ek olarak önümüzdeki 12 ay içinde canlılık kontrolü veya özçekim (selfie) kontrol çözümü kullanacağını söylüyor. Fintechlerin neredeyse yarısı (yüzde 41,5) da şu anda sahtecilik tespit edebilen çözümler

kullanıyor. Pazardaki sahtecilik engelleyen çözümlerin ise neredeyse onda dördü (yüzde 39,6) yapay zeka ve öğrenen makineler teknolojilerinden avantaj kazanıyor. OCR Labs Uluslararası Operasyonlardan Sorumlu Genel Müdürü Russ Cohn, şunları söyledi:

“Sahtecilik çok çeşitli formlara sahip ve her biri şirketlerin uzun zamandır karşılaştığı bir sorun haline geldi. Çeşitli fintech firmalarıyla gerçekleştirdiğimiz bu çalışma, sahtecilik faaliyetlerinin şirketler üzerinde yarattığı etkiyi gözler önüne seriyor. OCR Labs olarak neredeyse her alanda olduğu gibi sahtecilik tespit etme ve engelleme alanında da teknolojik çözümlerin yükü ekiplerin üstünden alması gerektiğine inanıyoruz. Bu yaklaşımla gerçekleştirdiğimiz çözümlerimiz de yüzde 100'e en yakın doğruluk sonucunu vererek şirketlerin süreçlerini kolaylaştırıyor.”

## Finans sektöründe ilginin merkezinde fintekler var



**Sipay Kurucusu**  
Nezih Sipahioğlu

Sipay Kurucusu Nezih Sipahioğlu, bankalar ve fintek kuruluşlarının iş birliklerini güçlendirerek tüketiciler için değer yaratması gerektiğini söyledi. Nezih Sipahioğlu, Sipay'ın verdiği hizmetlerle bankalarla rekabet içinde olmadığını söyleyerek, “Türkiye’de halihazırda oldukça iyi hizmet sunan çok sayıda banka var. Ana odağımız, bankaların verdiği hizmetlerle bizim

sunabileceğimiz çözümleri birleştirip müşterilerimizin finansal ihtiyaçlarını tek bir noktadan karşılamak” değerlendirmesinde bulundu.

Finansal teknoloji sektörünün dünya genelindeki itibarlı yayınlarından PYMNTS.com’a konuşan Sipahioğlu, işletmelerin sanal POS kullanırken çok sayıda bankayla muhatap olduğunu belirterek, bu durumun zaman aldığını ve kârlılıklarını etkileyebildiğini söyledi. “İşletmeler 15 farklı bankayla görüşmektense bize gelip, online ve offline ödemelerini hızlıca gerçekleştirebiliyor” diyen Sipahioğlu, finansal kurumlara iş birliklerini güçlendirmeye öncelik verdiklerini söyledi.

Sipay'ın ödeme ağ geçidi hizmetinin yanı sıra hayata geçirdiği dijital cüzdan çözümüyle mikro kredi başvurularını kolaylaştırdıklarını söyleyen Sipahioğlu, “Bu ürünümüz daha çok bir platform pazaryerine benziyor. İstedığınız bankayı seçip buradan kredi başvurusunda bulunabilirsiniz” dedi. Sanal POS, dijital cüzdan ve şirketlerin sadakat programlarını müşterilerine kolaylıkla sağlayacak Walletgate gibi

ürünleri hayata geçiren Sipay'ın bu geniş ürün portföyüyle hem kurumlararası (B2B) hem doğrudan son kullanıcıya (B2C) hem de kurumdaki son kullanıcıya (B2B2C) hitap ettiğini ifade eden Sipahioğlu, iş modellerinin çoklu ürün stratejisiyle çeşitlendiğini kaydetti. Bankalar ve fintek kuruluşları arasında rekaberiğin önemine değinen Sipahioğlu, “Bankaların karşısında yer almıyoruz. Sunduğumuz hizmetlerle bankaların müşteri sayılarını artırmalarına yardımcı oluyoruz” dedi. Türkiye ödeme hizmetleri pazarında yüzde 10 paya sahip olduklarını belirten Sipahioğlu, aylık işlem hacimlerinin 200 milyon dolar olduğunu kaydederek, Sipay'ın sunduğu white-label hizmetler aracılığıyla 1 milyon kullanıcıya ve 100 bin Sipay marka müşterisine ulaştığını sözlerine ekledi. Sipay'ın bir sonraki adımında Birleşik Krallık ve Avrupa pazarlarına açılmayı hedeflediğini belirten Sipahioğlu, “Yalnızca tek bir finansal sağlayıcıya bağlı bir klasik bir super app değil, birden çok bankanın entegre olduğu bir super app olacağız” diye konuştu.

# AR/VR pazarında önemli fırsatlar var

TD SYNEX, 2023 ve sonrası için kritik endüstrilerdeki eğilimleri ve fırsatları değerlendirdiği yeni Küresel Teknoloji Ekosistemi Değerlendirme Raporu'nu yayımladı. Bu kapsamda hazırlanmış ilk küresel rapor olan TD SYNEX Küresel Teknoloji Ekosistemi Değerlendirme Raporu, Kuzey Amerika, Avrupa, Asya Pasifik ve Japonya ile Latin Amerika ve Karayipler'deki endüstrilerin durumunu analiz ediyor.

AR/VR pazarında teknoloji şirketlerini 400 milyar dolarlık bir fırsatın beklediğine dikkat çeken raporda, buna karşılık iş ortaklarının sadece yüzde 17'sinin 2024 yılında metaverse pazarına çözüm sunmayı planladığına dikkat çekiliyor. Global çapta iş ortaklarının yüzde 69'u donanım satışlarının önümüzdeki üç yılda yatay kalmasını veya artmasını beklerken, Türkiye'nin de içinde yer aldığı Avrupa bölgesindeki iş ortaklarının yüzde 74'ü üç yıl içerisinde daha fazla yönetilen hizmet sunmayı bekliyor. İş ortaklarının yüzde

79'u ise BT ekosisteminde iş birliklerinin artmasını önemli bir büyüme stratejisi olarak görüyor. İş ortaklarının yüzde 43'ü önümüzdeki 24 ay içerisinde sürdürülebilirlik raporu yayımlamayı da planlıyor.

İş ortaklarının yüzde 82'si bu mali yılda büyüme beklerken, yüzde 43'ü güvenlik, sunucu ve depolamanın en çok gelir getiren alanlar olduğunu belirtiyor. Bunlar içerisinde en kârlı teknoloji alanı güvenlik ve onu uç nokta cihazları ve ağlar izledi. Katılımcıların dörtte biri ise hibrit bulutu en çok gelir getiren üç alandan biri olarak gösterdi. TD SYNEX'in dünya çapında 300'e yakın orta ölçekli iş ortağının katılımı ile hazırlanan araştırmada şu beş kritik sonuç ortaya çıktı:

**Regülasyonlara tabi sektörler:** Küresel çapta teknoloji satıcıları, stratejik büyüme planları kapsamında yeni dikey pazarlara girmeye öncelik veriyor. Ayrıca, artan ekosistem ortaklıklarının da bu büyüme stratejisinin uygulanmasında önemli bir rol

oynaması bekleniyor. Finansal hizmetler, kamu, eğitim, sağlık ve ÇSY (çevresel, sosyal, yönetim) gibi regülasyonlara tabi sektörlerin üç yıl içinde öneminin artması bekleniyor.

**İnsana yatırım:** Bayiler, müşterilerin en çok istediği sonuçları elde etmek için yatırımlarını insanlara yapıyor. Bayi yatırımlarının en büyük kategorileri yetenek, sertifika ve uzmanlık edinme ile doğrudan bağlantılı. Dünya genelindeki bayilerin dörtte üçünden fazlası yönetilen hizmetler, güvenlik ağı, profesyonel hizmetler, sunucular + depolama ve hibrit bulut dâhil olmak üzere müşterilerin sıklıkla talep ettiği teknik ve iş çözümleri alanlarında bilgilerini artırmak için bütçelerine öncelik veriyor.

**Bulut çözümleri:** Bayiler bulut portföylerini genişletmek için kaynaklarını aktarıyor. Küresel Değerlendirme Raporu'na göre, tek bir kategori olarak bakıldığında, bulut çözümleri (bulut dağıtımı, bulut entegrasyonu, çoklu bulut yönetimi ve diğerleri), bayilerin önümüzdeki 24 ay içinde sunmayı planladıklarını belirttikleri diğer tüm teknoloji çözümlerini geride bırakıyor. Verilen diğer yanıtlar da (hizmet olarak cihaz, dijital dönüşüm, IoT, güvenlik) bulut ekosistemi ile bağlantılı. Bu da bulut çözümlerini küresel bayilerin sunduğu portföyün temeli haline getiriyor.

**Ödeme koşullarında esneklik:** Bayilerin önümüzdeki iki yıl içinde planladıkları hizmet olarak tüketim modellerinin neredeyse tamamen benimsenmesi, müşterilerinin teknoloji çözümleri ihtiyaçlarına yanıt vermesinden ve bulut hizmetlerinin genişlemesinden kısa bir süre sonra gerçekleşecek bir durum olarak değerlendiriliyor. Müşteriler ödeme koşulları söz konusu olduğunda her zaman esneklik istediklerini belirtiyor. Operasyonel giderlere ve tüketime dayalı BT'ye yönelik eğilim, bayilerin işlerinin daha büyük bir kısmının tekrar eden gelirlerden geleceği anlamına geliyor.

**ÇSY ve AR/VR'de fırsatlar:** ÇSY (Çevresel, Sosyal ve Yönetişim) ve AR/VR pazarı, bayiler için kaçırılmış potansiyel fırsatları barındırıyor. Yetenek kazanımı, portföy genişletme ve yeni dikey pazarlara girme çabalarına verilen önemin aksine, sürdürülebilirlik ve çığır açan teknolojiler, çözüm geliştirme ve iş yatırımı için öncelik listesinde düşük sıralarda yer alıyor. Buna karşın ÇSY ve AR/VR çözümlerinin her ikisi de küresel bayiler için fırsatlar sunuyor. Bazı analistler AR/VR pazarında 2024 yılına kadar 800 milyar dolarlık bir fırsat öngörüyor. Bu gelirin yüzde 50'si teknoloji platformları ve donanımla ilişkilendiriliyor ki bu da 400 milyar dolara denk geliyor.

## Redington Türkiye ve Sangfor'dan stratejik iş birliği



Redington Türkiye, siber güvenlik ve bulut bilişim alanında sunduğu yenilikçi çözümlerle dikkat çeken Sangfor Technologies'in tüm çözümlerinin Türkiye'deki yetkili dağıtıcısı oldu. Redington Türkiye'nin iş ortakları ve müşterileri, Sangfor'un iş yönetimini kolaylaştıran, bütçe dostu ürünleri sayesinde, operasyonlarını güvenli

ve kolay bir şekilde yürütebilecekler. Redington Türkiye, bu ürünlerin bakımı ve teknik konularda ürün danışmanlığı olmak üzere, iş ortaklarına ve son kullanıcılara deneyimli uzman kadrosu ile hizmet verecek.

2000 yılında, Çin'de müşterilerine kullanımı kolay ve etkili güvenlik çözümleri sunma amacıyla yola çıkan Sangfor Technologies, bugün 10 binden fazla çalışanıyla 20 ülkede siber güvenlik ve altyapı çözümleri alanında hizmet veriyor. Şirket, geçtiğimiz yıl bölgedeki büyüme stratejisinin bir parçası olarak Türkiye'de ofis açarak pazara giriş yaptı. Redington Türkiye Genel Müdürü Cem Borhan, "Siber güvenlik ve altyapı alanında sunduğu yenilikçi çözümlerle fark yaratan Sangfor Technologies'in sunduğu ürün

ve çözümlerinin Türkiye'de dağıtımını üstlenmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Anlaşma kapsamında, portföyümüzdeki iş ortaklarımız ve aracı kurumlara Sangfor'un yeni nesil güvenlik ve altyapı ürünlerinin dağıtımını gerçekleştireceğiz. Bu iş birliği kapsamında kalite, güven ve şeffaflık ilkelerini temel alarak Sangfor ürünleri için, dağıtım hizmeti sağlarken aynı zamanda bakım ve danışmanlık hizmetleri de vererek Sangfor ile birlikte değer üreterek büyümeyi hedefliyoruz" dedi.

Sangfor Türkiye Genel Müdürü Finn Yang, "Bizim için iş ortakları ile başarıya ilerlemek esastır. Redington'un geniş iş ortağı portföyü sayesinde Türkiye bilişim pazarındaki varlığımızı genişleteceğimize inanıyoruz" dedi.



İŞLERİNİZİ

DAHA AKILLI

HALE GETİRİN!



RPA, tekrar eden iş süreçlerini otomatikleştirerek verimliliğinizi artırır, hataları azaltır ve size daha fazla zaman kazandırır.



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



## Figopara'nın yeni CFO'su Fırat Aytaş oldu



Yeni nesil alacak finansmanı platformu Figopara'da CFO görevini Fırat Aytaş yürütecek. Aytaş, Figopara'nın Türkiye ve yurtdışı operasyonlarının finansal yönetiminden sorumlu olacak. 2010 yılında Sabancı Üniversitesi Mekatronik Mühendisliği'nden mezun olan Aytaş, 2012 yılında Politecnico di Milano'da MBA programını tamamladı. Finans kariyerine 2012'de General Motors

bünyesinde başlayan Aytaş, 11 yıl boyunca otomotiv, inşaat, enerji ve tarım sektörlerinde danışmanlık ve yöneticilik pozisyonlarında görev aldı. Kariyerinde stratejik finans, M&A ve uluslararası ticaret danışmanlığı tecrübeleri bulunan Fırat Aytaş, son 5 yıldır çok uluslu bir Alman şirketinin İtalya, İspanya ve Türkiye iştiraklerinin finansal yönetiminden sorumlu olarak görev alıyordu.

## Trendbox'ın CDO'su Didem Gündoğdu oldu



Perakende sektörünün alışveriş datasını gerçek zamanlı olarak toplayan ve analiz eden Trendbox'ta Veriden Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı (CDO) görevine Didem Gündoğdu atandı. Gündoğdu, yapay zekâ ve makine öğrenmesi konularındaki araçları kullanarak Trendbox müşterileri için yeni ürünler geliştirmekten sorumlu olacak. Lisans eğitimini Yıldız Teknik Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünde tamamlayan Didem Gündoğdu, yüksek lisansını Boğaziçi Üniversitesi'nde Bilgisayar Bilimleri bölümünde

yaptı. İtalya'da bulunan Università di Trento'da doktorasını yapan Gündoğdu, kariyerine Bull Information Systems'da başladı. SAP sistemlerinin teknik danışmanı olarak yaklaşık 15 yıl bilgi teknolojileri sektöründe çalıştı. ABD, Avusturya ve Japonya'da Sandoz ve Novartis'in yaygınlaştırma projelerinde yer aldı. Üç yıl süreyle Ülker'de SAP uygulamasının teknik proje yöneticiliğini yapan Gündoğdu; Vodafone, ICC, Samsung Electronics, Sovos'un yanı sıra Kurucusu olduğu Verilista, İtalya'da bulunan EIT Digital ve Kantar'da Yazılım Geliştiricisi, Veri Bilimcisi ve yönetim pozisyonlarında görev aldı. Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği bölümünde yarı zamanlı öğretim üyesi olan ve Sosyal Bilimler için Hesaplama Teknikleri (Computational Techniques for Social Science) dersleri veren Gündoğdu, kariyerine Trendbox'ta Veriden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak devam edecek.

## Lidio'nun Kıdemli Satış Direktörü Güngören oldu

Birçok e-ticaret firmasının kuruluş ekiplerinde yöneticiliğin yanı sıra ödeme sistemleri alanında da 20 yıla yakın tecrübesi bulunan Özer Soner Güngören, Lidio'nun Kıdemli Satış Direktörü olarak atandı. Lisans eğitimini Çalışma Ekonomisi ve Endüstriyel İlişkiler alanında tamamlayan Özer Soner Güngören, iş hayatına Türk Hava Yolları'nda başladı. Kariyeri boyunca Gedik Holding, Hitay Holding, Webdenal, Tekzen ve Ofix gibi e-ticaret firmalarının kuruluş ekiplerinde yöneticilik yapan Güngören, ödeme hizmetleri sektörüne 2013 yılında PayU Türkiye ile giriş yaptı. Ardından iPara'da Satış Müdürü ve Ozan Elektronik Para'da Satış Direktörü görevlerini üstlenen Güngören, Lidio'da Kıdemli Satış Direktörü olarak kariyerine devam edecek.

## Geleceğin yöneticileri yetişiyor

Kuveyt Türk, yönetici yetiştirme (MT), İç Kontrol ve D3 (denetim, dijital dönüşüm, danışmanlık) Geleceğin Denetim Profesyonellerini Yetiştirme Programı için başvuru almaya başladı. Gerek dijital yürütülen işe alım süreçlerindeki kapsamlı uygulamalarla, gerekse istihdam sonrası sunulan rekabetçi ücretlendirme, özel kariyer koçluğu, hibrit çalışma imkânı, ücretsiz yüksek lisans seçeneği ve gelişim paketleriyle Kuveyt Türk'ün MT (Management Trainee) programına, üniversitelerden yeni mezun olan veya mezuniyet tarihi üzerinden henüz bir sene geçmiş olan ve çok iyi derece İngilizce bilen adaylar başvuruda bulunabiliyor. MT programına dâhil olan çalışanlara, hem belli üniversitelerde ücretsiz yüksek lisans desteği veriliyor hem de kariyer hedeflerine katkı sunan sınıf içi ve online eğitim imkanları sunuluyor. MT'lere, farklı birimleri deneyimlemeleri ve kendilerini geliştirebilmeleri için kurum içi rotasyon imkânı da sunuluyor.

Kuveyt Türk'ün geleceğin denetim profesyonellerini yetiştiren D3 (denetim, dijital dönüşüm, danışmanlık) Geleceğin Denetim Profesyonellerini Yetiştirme Programı, müfettiş yardımcısı adaylarını seçme ve yetiştirme amacı güdüyor. Bu kapsamda yürütülen D3 yetenek programıyla çalışanlara, geleneksel müfettiş yardımcılığı işe alım programlarından farklı olarak bazı ek haklar sağlanıyor. Kuveyt Türk tarafından finanse edilerek yüksek lisans yapma imkânı sunulurken, D3 Akademi ile de piyasanın önde gelen eğitim firmaları tarafından tasarlanmış özel eğitimler veriliyor. Kuveyt Türk ailesine katılan müfettiş yardımcısı, programa özel tasarlanan eğitim, gelişim ve sertifika programlarıyla kariyerleri boyunca gelişimlerini sürdürme imkânı buluyor.

Kuveyt Türk'ün D3 - Geleceğin Denetim Profesyonellerini Yetiştirme Programı, Kuveyt Türk Teftiş Kurulu'nun, denetimin dijital dönüşüm vizyonuna uygun müfettiş yardımcısı adaylarını seçme ve yetiştirme amacı ile yürütülen yetenek programı olarak konumlanıyor. Kuveyt Türk D3 sadece bir işe alım programı olmayıp, müfettiş yardımcılarının istihdamı ile başlayarak, katılımcıların Teftiş Kurulu ve bankadaki kariyerleri boyunca devam ediyor. 2021 yılında Brandon Hall Group tarafından "En İyi Yetenek ve Beceri Geliştirme" kategorisinde altın ödüle layık görülen D3 Akademi Eğitim Programı ile adaylara ücretsiz yüksek lisans, veri analistliği sertifika programı ve özel kariyer planlama ve kariyer yönetimi programlarından yararlanma hakkı sunuluyor. Kuveyt Türk'ün kariyer portalı www.katilbize.com üzerinden başvuruların alındığı MT, D3 ve İç Denetçi Yetiştirme programlarına adaylar 15 Mayıs 2023 tarihine kadar müracaat edebilecek.

## İstihdam piyasasında ilk çeyrek canlı geçti

Kariyer.net, 2023'ün ilk çeyreğine ilişkin verileri açıkladı. İlk 3 ayda yayınlanan yeni ilanlar geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7 artış gösterirken, ilanlara yapılan başvuru oranlarındaki artış ise yüzde 8 oldu. İlk çeyrekte en fazla iş ilanı yayınlayan sektörler Yapı, Üretim ve Bilişim sektörleri olarak sıralandı. Geçen yılın aynı dönemine göre yeni ilan sayılarında en fazla artış yaşanan sektörler sırasıyla; Çevre, Havacılık ve Perakende oldu.

İlk çeyrekte iş başvurusunda bulunan adayların yaş ortalaması 29 olurken, en çok başvuru 25-30 yaş arasındaki adaylar tarafından yapıldı. Başvuran adayların yüzde 54'ü erkek, yüzde 46'sı kadınlardan oluştu. İlk 3 ayda en çok başvuru yapılan pozisyon grupları sırasıyla Satış/Pazarlama, Finans ve İdari İşlerden oluşurken, en çok ilan Satış-Pazarlama, Finans ve Teknik Hizmetler

pozisyonlarında yayınlandı. Bilişim sektörü özelinde yayınlanan ilanların ilk sıralarında Grafik Tasarım Uzmanı, Yazılım Geliştirme Uzmanı ve Yazılım Mühendisi pozisyonları yer aldı.

Deprem felaketi sonrası, uzaktan çalışma imkanı sunan iş ilanlarına yapılan başvurularda yüzde 19'luk artış yaşandı. Kariyer.net CEO'su Fatih Uysal, şu değerlendirmeyi yaptı:

"Depremzede istihdamı kapsamında en çok ilan yayınlayan sektörlerin başında Bilişim geliyor. Sadece deprem bölgesinde yaşayan değil, depremden etkilenip başka bir şehre yerleşen adayların yanı sıra bölgede olup kariyerinin henüz başında ya da üniversitenin son yılında olan ve teknoloji alanında kariyer hayal eden gençleri desteklemenin önemli olduğunu inanıyoruz. Teknoloji

yeteneği platformumuz Techcareer.net ile Teknoloji İstihdam Seferberliği başlattık. Bu kapsamda teknoloji alanına yönelmek isteyen gençler için ücretsiz bootcampler planladık. Bootcamplerde eğitim vermek üzere gönüllü olarak 33 eğitimci başvuruda bulundu. Eğitimcilerimizin katkısıyla kısa sürede toplam 20 bootcampi başvuruya açtık. Bu eğitim programlarına 6 bine yakın gencimiz başvurdu. Kurum içi girişimimiz WeBrand'in düzenlediği Deprem İstihdam Seferberliği Fuarı'nda bölgedeki adayları işverenlerle buluşturduk. Adaylar tarafından en çok ilgi gören sektör Bilişim olurken, onu Üretim, Gıda, Otomotiv ve Turizm izledi. Fuarda en çok Akdeniz ve Güneydoğu Anadolu bölgesinde yer alan iş fırsatlarının değerlendirildiğini gözlemledik. Bu bölgelerde yaratılacak ek istihdam hem toplumsal hem ekonomik anlamda yararların sarılmasına katkı sağlayacak."

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

Türkiye'nin Operatör Bağımsız Veri Merkezi



**Premier DC**  
Veri Merkezi

BThaber

# ETKİNLİK TAKVİMİ!

## ETKİNLİKLER

2 Mayıs 2023

CxO - Sirkeci Gar  
İstanbul  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilismzirvesi.com.tr](http://www.bilismzirvesi.com.tr)

8 Mayıs 2023

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

1 Haziran 2023

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

9 Ağustos 2023

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

7 Eylül 2023

C Suite Buluşması  
-  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilismzirvesi.com.tr](http://www.bilismzirvesi.com.tr)

23 Kasım 2023

Bilişim Zirvesi'23  
İstanbul  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilismzirvesi.com.tr](http://www.bilismzirvesi.com.tr)

23 Kasım 2023

Teknoloji Kaptanları 2023  
İstanbul  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilismzirvesi.com.tr](http://www.bilismzirvesi.com.tr)

## Yerel kalkınmaya destek öne çıkıyor

Merhaba,

Mektup yeni, ama bende gündem aynı: Deprem sonrası süreç, bölge illerinde sürekli artçı depremler olurken İstanbul'da olabileceklerin tedirginliği ve seçim. Zorlu bir gündemde iyi haberler bulup seninle paylaşmak emin ol zor. Ama neyse ki gerçekten iyi şeyler de oluyor. Mesela deprem felaketinin ardından bölgenin yeniden ayağa kalkmasına destek için bölgede İstihdam Merkezleri kurmaya başlayan Yenibirış, proje kapsamında sadece bölgede değil, bölgeden göçmek durumunda kalmış vatandaşları da dahil ederek ilk etapta 100 bin, bir yıl içerisinde ise 1 milyon istihdam hedefine ulaşmak istiyormuş. Gaziantep Nurdağı, Kahramanmaraş Elbistan ve Hatay Antakya'da İstihdam Merkezleri'ni hizmete açan Yenibirış, Adıyaman, Elazığ, Malatya, Diyarbakır ve diğer iller için de çalışmalarını sürdürüyor. Konut projeleri nedeniyle bölgenin en hareketli sektörünün inşaat olduğunu, bunu mobilya, tekstil ve yiyecek-içecek sektörlerinin izlediğini raporlayan Yenibirış.com'un Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Uğur Özmen, bölgede sadece inşaat sektörü için yaklaşık 50 farklı pozisyon ihtiyacı belirlediklerini söylemiş. Özmen, mavi yakalılar için inşaat ustaları, operatör ve şoför pozisyonlarında; beyaz yakalılar için de banka, muhasebe ve satış alanlarındaki özgeçmişlerin dikkat çektiğini belirtmiş. Yine deprem bölgesi odaklı bir haberim var. Endeavor Türkiye, Girişimcilik Vakfı, Habitat

Derneği, HAN Spaces ve KAGİDER, depremden etkilenen şehirlerde yerel kalkınma odağında iş birlikleri geliştirmek, ortak çalışma mekanları kurmak ve uzun vadede istihdama katkıda bulunarak şehirlerin ekonomik bağlamda yeniden ayağa kalkmasına destek için bir konsorsiyum oluşturmuş. Bu beş kurum, önce Hatay, ardından Kahramanmaraş, Adıyaman ve Malatya'dan başlayarak bu kentlerde hayatın yeniden başlaması, istihdam yaratılması, afetten etkilenen vatandaşların yeniden iş hayatına katılımının sağlanması veya kolaylaştırılması için sürdürülebilir proje ve platformları hayata geçirmek için kolları sıvamış. "Mekan" adı verilecek ortak çalışma alanlarında öncelikli olarak çalışma ortamının sağlanması, atölye ve etkinliklerin düzenlenmesi, iş ve girişim dünyasından konuşmacıların ağırlanması, kadın girişimcilerin desteklenmesi, öğrenci ve girişimcilere yönelik ilham veya mentorluk seanslarının düzenlenmesi gibi çalışmaların yapılması hedefleniyormuş. Yöre insanı için verimli olması dileğimdi. Biraz eğitim gündemine bakalım. Enocta, 2023 ilk çeyreğe ait verileri açıklamış. Enocta CEO'su Ahmet Hançer, "Kullanıcı davranışlarını analiz ederek elde ettiğimiz veriler, kullanıcılarımızın 2022'nin ilk çeyreğine göre eğitimlere daha fazla önem verdiğini ve yapay zeka önermeleri ile eğitimleri tamamlama oranlarının yüzde 75 arttığını gösteriyor" demiş. Enocta son olarak enoctakatalog.enocta.

com sitesini oluşturmuş. Şirket temsilcileri de Enocta Katalog'da yer alan tüm eğitimlerin, hedef kitle, süre ve kategori gibi bilgilerini görerek eğitim seçebiliyor, bu seçimlere göre Enocta'dan bilgi ve teklif alabiliyor. İlk çeyrek verilerine bakalım biraz. Makine öğrenmesi desteği ile kullanıcılara 13 milyona yakın eğitim önerisi gösterilmiş. Kullanıcılar bu önermeleri genel eğitim önermelerine göre 3 kat daha fazla tıklamış. En çok deneyimlenen eğitim tipi yüzde 60 ile video formatındaki eğitimler olmuş. Enocta Premium Katalog kullanıcıları yüzde 45, Basic Katalog kullanıcıları yüzde 32 oranında kendi eğitimlerini seçmeyi tercih etmiş. En beğenilen eğitim başlıkları ise şöyle: Uzaktan Çalışma, Verimli Sanal Toplantılar, Pazarlama Yönetimi, Belirsizlik Dönemlerinde Stres ve Duygu Yönetimi, Problem Çözme Becerileri. Çevresel gündemle enerjimizi de alalım biraz olsun. Enerji krizi ve artan fiyatlar karşısında sanayiciler, fabrikalarına çatı üstü ya da arazi tipi güneş enerjisi sistemleri (GES) kurmaya başlamış. GES yatırımlarındaki artışta devlet teşvikleri de etkili. Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu (EPDK) açıklamasına göre, 19 Kasım 2022'den bu yana GES yatırımları başvurusu 139 bin MW'ı aşmış. Bu talep bugünkü kurulu gücün 2.5 katına tekabül ediyormuş. ÜÇAY Grup Enerji Direktörü İlgin Eray da GES yatırımları için sunulan teşvikler hakkında bilgiler vermiş. Misal, 240 kWe ve üzeri; çatı üstü veya arazi tipi GES yatırımları için yatırım

teşvik belgesi alınması halinde, asgari yatırım tutarına göre devlet tarafından; KDV muafiyeti, kurumlar vergisi indirimi ve sigorta prim desteği sağlanabiliyor. Ayrıca Yenilenebilir Enerji Kaynakları Destekleme Mekanizması (YEKDEM) kapsamında, üretilen elektriğin belli kısmı için garantili fiyat ödemesi yapılıyor. GES yatırımcıları, bu sayede ürettikleri elektriği belirli bir fiyattan satabiliyor. Bazı durumlarda, yatırım yapacak firmanın faaliyet alanına göre çatı üstü ve arazi tipi GES yatırımları için belirli oranlarda hibe desteği de sağlanabiliyor. Güneş enerjisi santrali yatırımı yapan bir sanayici, güneş enerjisi santralleri için sunulan vergi indirimlerden faydalanabiliyor. Güneş enerjisi santrallerinin; düşük işletme maliyetleri ve çevresel avantajlar sağladığı için sanayiciler için giderek daha popüler bir yatırım seçeneği haline geldiğini vurgulayan İlgin Eray'ın belirttiği gibi GES'ler; yatırımcılara, doğaya ve ülke ekonomisine önemli katkılar sunuyor. Haftayı bir festivalle tamamlıyorum: Kısa filmlerin yapımını özendirmek, yeni sinemacıları desteklemek amacıyla, 19 yıldır her yaştan sanatseveri kapsayan Akbank Kısa Film Festivali. Akbank Sanat'ta gerçekleşecek olan 19. Akbank Kısa Film Festivali, 12 Mayıs'a kadar bizi bekliyor. Detaylar için adreslerimiz [www.akbankkisafilmfestivali.com](http://www.akbankkisafilmfestivali.com) ve [www.akbanksanat.com](http://www.akbanksanat.com). Haftaya yine buluşabilmek dileğiyle,

## BThaber

YIL 28  
SAYI 1397  
1 - 7 MAYIS 2023

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

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

Abone ve Dağıtım  
[btbone@bthaber.com.tr](mailto:btbone@bthaber.com.tr)

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

Bilişim Zirvesi Etkinlik Organizasyon Ltd. Şti. adına Sahibi ve Sorumlu Yazışmaları Müdürü  
Neslihan Aksun  
[neslihana@bthaber.com.tr](mailto:neslihana@bthaber.com.tr)

BThaber Grubu  
Yayın Koordinatörü  
Ayhan Sevgi  
[ayhans@bthaber.com.tr](mailto:ayhans@bthaber.com.tr)

Editör  
Handan Aybars  
[handana@bthaber.com.tr](mailto:handana@bthaber.com.tr)

Görsel Yönetmen  
Sena Çakıroğlu  
[senac@bthaber.com.tr](mailto:senac@bthaber.com.tr)

BThaber Genel Müdürü  
Özlem Ünün

İş Geliştirme ve Satış Müdürü  
Abdurrahman Koyuncu

Ankara İş Geliştirme ve Satış Sorumlusu  
Nurşen Lale Usta

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.



## BThaber CxO Roundtable Meeting: Critical Technologies for Business Continuity

In today's world, where business processes and technology are integrated, technology infrastructures may be damaged and our business may be interrupted due to different reasons (disasters, fires, diseases, attacks, etc.) at any time. Considering this fact, organizations must design their technology infrastructures in a way that will continue their critical business processes uninterrupted. As we all know, organizations that do not act in this direction will face

a very difficult time in case of any "interruption".

The topic of the CxO Roundtable Meeting held in this direction as BThaber was "Critical Technologies for Business Continuity". The managers who participated in the event moderated by BThaber's Chief Editor Ayhan Sevgi and sponsored by Vodafone Business, exchanged information about the processes they experienced especially after the February earthquakes.

### Participating Managers

- Adem Türkmenoğlu - İş Holding-İş Sistem Corporate Solutions Director
- Ali Pala - Bayer Türkiye Middle East IT Director
- Barış Erdim - Toyota Türkiye Marketing and Sales Information Systems Director
- Burak Öztürk - Media Markt Türkiye IT Director
- Lütfi Karagöz - Migros Infrastructure and Information Security Director
- Murat Zeren - Zorlu Holding CIO
- Özcan Ayyıldız - English Home CIO
- Özlem Kestioğlu - Vodafone Türkiye Executive Vice President
- Recep Çetin - DyDo Drinco Türkiye IT Director
- Recep Ulu - Arvato Lojistik CTO
- Ufuk Dokuzluoğlu - Demirören Media Technology Group President
- Yıldırım Meteris - META Communication and Information Technologies Group Leader

## E-wastes deserve a second chance!

Issues such as climate change, environmental pollution and sustainability come to the fore even more on special dates such as Earth month of April and 22 April Earth Day. It is also seen that new environmental problems have been added to the digitalizing world. According to Işıl Hasdemir, General Manager of Dell Technologies Turkey, e-waste is one of the fastest growing global environmental problems of our time. Stating that the increase in global demand for electronic devices has increased the number of used and idle devices, Işıl Hasdemir said: "According to the World Economic Forum, it is estimated that more than 57 million tons of electronic devices will be discarded in 2022. Only 17.4% of these are recycled as e-waste every year." Stating that it is possible to give a second chance

to end-of-life electronic devices thanks to recycling and recycling projects, Hasdemir explained the work of Dell Technologies in this area as follows: "End-of-life electronic devices contain valuable, reusable components, parts and minerals that can be used for other uses when returned for reuse or recycling. When components and materials are reused, the carbon footprint of electronic devices decreases because we extend their lifespan. For every kilogram of steel, aluminum, plastic or copper we recover for reuse, we prevent a kilogram of material from being produced from scratch or from the ground. Thanks to the recovery and recycling services we have developed as Dell Technologies, we give a second chance to returned electronic devices. Thus, we

extend their lifetime and support the acceleration of the circular economy. Since 2007, we have recovered approximately 1.3 billion kilograms of overused electronics. We incorporate circularity into every aspect of product design. We make it easier for consumers to repair their devices by providing online product manuals, offering services like our Dell AR Assistant, and designing for more efficient repairability. The longer we keep our electronic devices in use, the greater the effect. We offer services for the recovery and recycling of end-of-life devices when technology no longer meets the needs of users. We also carry out various studies to maximize reuse such as clean and secure data when a device is returned, refurbish systems that can be resold or donated for continued

use, leverage all usable parts to extend its lifecycle, separate and remove critical materials such as plastic, magnets, and aluminum for reuse in new Dell products. By 2030, we will reuse or recycle an equivalent product for every product a customer purchases. In addition to our existing recycling services, we continue to find innovative additional ways to make it easier for individual and corporate customers to return their used electronic devices. Last year, we launched pilot programs to raise awareness of the importance of electronics recycling and to encourage people to do so. We reached out to consumers who purchased certain laptop models with an on-pack recycling message encouraging them to use the boxes that came with the new devices when returning their old devices."

## KOBİL turns into a platform company

KOBİL, which has its headquarters in Turkey and Germany and provides software solutions to organizations in many countries of the world, has launched the SuperApp platform, on which a wide audience can develop applications, such as software companies, corporate users, start-ups, and those who want to transition to the mobile world. İsmet Koyun, Founder and CEO of KOBİL, said:

“As in every sector, there are different steps in the software sector and at the top of these steps are the programs we call “High level”. In order to write these, both mathematics and know-how must be at a very high level. We also have top programmers from almost every part of the world. When you write a program that everyone writes, you develop an ordinary product. Therefore, it is necessary to look at software development from different perspectives. Turkey should not bypass the new digital world. As KOBİL, we have been carrying out studies that require high knowledge in both Germany and Turkey for 30 years.

KOBİL has over 100 million users worldwide. KOBİL has been keeping technologies such as Blockchain and Quantum on its agenda for 20 years. If quantum computers appeared today, KOBİL's technology was developed in a structure that could be applied to it immediately. There are very few companies in the world that have been doing the security business for 30 years and creating an ecosystem. Our work in security areas such as digital identity and virtual card set an example to the world. Our solutions are used in many public institutions and banks in Germany and many European countries. We are carrying out “SuperApp” works in the corporate field. We have become one of the world's leading providers of Secure SuperApp Platform technology, which enables the easy implementation of Secure SuperApps, which can be used with a single login thanks to a digital identity, where all transactions can be performed securely and easily, and which offer a holistic

experience with messaging, signing and payment features.

If you spend 1 year writing an application, you can develop that application in three months using the KOBİL platform. Software companies, corporate users, startups, those who want to transition to the mobile world, in short, anyone can use it. We do not have an application. We have established a secure framework that we call SuperApp. With our technology, you can move all your applications to this environment in a very short time and install your Super App in a very short time. There is no such thing in the world, Gartner says it too. Now, KOBİL has also switched to platform structure like Microsoft and Amazon.

Our platform can be reached in two ways. First, you can get it over the cloud. You can take one of them in the way we call onpremises and move it to your own data center.” Noting that the “Your İstanbul Project” was also implemented on this platform, İsmet Koyun continued his words as follows:

“Using this technology, we have developed a brand new and fully Secure SuperApp, Your İstanbul application, together with İstanbul Metropolitan Municipality. Your İstanbul is the first and only Secure SuperApp designed by a metropolitan administration in the world. Your İstanbul is a project that has no precedent in the world, both in terms of technology, philosophy and solution, that can lead Turkey to technology, and that can take Turkey 10 steps further. Version 2.0 will be launched soon. Now, third-party structures and start-ups will be able to enter this platform in a very short time. In addition, as we have seen once again in the past days, SuperApps will also play an important role in disaster management. SuperApps have technology that provides the opportunity to easily share information, communicate and receive different services from a single point, which stands out especially during and after a disaster.”

## Fintech companies expect rise in identity scams

OCR Labs, one of the digital identity verification companies headquartered in London, has published the findings of its analysis called Fintech on Fraud Trends on the growing fraud and identity fraud trends as the whole world makes a rapid transition to the digital economy, especially with the pandemic. According to the survey conducted with the participation of more than 250 Fintech companies, 8 out of 10 fintech executives (81%) who participated in the study think that there will be an increase in identity fraud in 2023, and 51% say that identity theft continues to rise.

The digitalization of the economy is creating new possibilities and opportunities for scammers. The development of technologies such as deepfake and the rise of synthetic identity frauds cause anti-fraud and risk teams to do their jobs in digital environments that are becoming more and more complex every day. 35.8% of respondents said that identity scams are the hardest to prevent and detect. 58% of companies underline that there is an increase in the number and volume of fraudulent activities in 2022, so they spend more time and effort. Users want solutions that can detect fraud in authentication

processes, and companies are investing in the convenience that can be provided with holistic and end-to-end solutions. Therefore, 84.9% of anti-fraud teams plan to expand their teams in the next 12 months, and 67.9% plan to increase their budget. In addition, 64.2% of companies say they will use a vitality check or selfie control solution in the next 12 months. Almost half (41.5%) of fintechs also currently use fraud detection solutions. Almost 39.6% of anti-counterfeit solutions on the market take advantage of artificial intelligence and machine learning technology. Russ Cohn, Managing Director of International

Operations at OCR Labs, said: “Fraud takes many forms and each has become a problem companies have faced for a long time. This study we conducted with various fintech companies reveals the impact of fraudulent activities on companies. As OCR Labs, we believe that technological solutions should take the burden off the teams in the field of fraud detection and prevention, as in almost every field. Our solutions with this approach also facilitate the processes of companies by providing the closest result of accuracy up to 100%.”



YENİ YÜZYILIMIZDA **DAHA DA İLERİ**  
'further'

**Son Başvuru Tarihi Uzadı!**

**Son Başvuru**  
**26 Mayıs 2023**

**Hemen BAŞVUR**  
[WWW.Bilisim500.com](http://WWW.Bilisim500.com)



@Bilisim500TR



@Bilisim500



@bilisim500



@bilisim500

#dahadaileri #Bilisim500 #ICT500

**BThaber**  
1995'ten beri...

PaperWork RPA sanal robotları bütünsel çalışma özellikleriyle, çalışanlarınızın rutin işlerini otomatik olarak yapar ve tasarruf, kalite, verimliliği hızla şirketinize kazandırır.



<LOW CODE>

"Tüm Süreç ve Dökümanların Yönetimi için **Tek Platform**"

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

**2**Yıldır Tek Platform!

Ölçemezseniz,  
Yönetemezsiniz

**PAPERWORK**  
SMART DIGITAL TRANSFORMATION