



< softtech

BThaber C-Connect Buluşmaları: Kurumsal Dönüşümde Entegre ve Modüler Platform Yaklaşımı

Dijitalleşmenin hızlandığı bu dönemde kurumlar farklı sistem ve ekipler arasında verimli, güvenli ve entegre bir dijital deneyim oluşturma ihtiyacıyla karşı karşıya. Dolayısıyla kurumlar; iş süreçlerini sadeleştiren, verimliliği arttıran ve kimlik yönetimi ile güvenliği merkeze alan bütünlük bir dönüşüm platformuna ihtiyaç duyuyor.

Plateau, kurumların bu yöndeki tüm ihtiyaçlarına kesintisiz yanıt verirken, bu doğrultuda Softtech destekleri ile gerçekleştirdiğimiz BThaber C-Connect Buluşmaları'nın başlığı da "Kurumsal Dönüşümde Entegre ve Modüler Platform Yaklaşımı" oldu. Etkinliğe katılan teknoloji liderleri bu konuya yaklaşımlarını anlatırken, birbirleri ile de bilgi alışverişinde bulundular.

ETKİNLİĞE KATILAN YÖNETİCİLER

- Alper Dalar - Kredi Kayıt Bürosu Altyapı Teknolojileri Direktörü
- Bilal Genç - A101 CTO'su
- Ceyda Yalçın - Softtech Satış ve İş Geliştirme Yöneticisi
- Coşku Erdem - İş Bankası Bilgi Teknolojileri Strateji ve Mimari Birimi Müdürü
- Gökmen İbişler - Armor Broker IT Direktörü
- Hakan Türköner - Boyner Kurumsal Çözümler IT Güvenlik ve Yönetim Direktörü
- Hasan Çağlar - Qpay CTO'su
- Hüsnü Deniz Koral - HDI Sigorta Bilgi Teknolojileri Grup Müdürü
- İhsan Batuhan Uludağ - Hepsipay IT Proje ve Ar-Ge Müdürü
- İsmail Çoban - Polat Holding İş Zekası ve Dijitalleşme Müdürü
- Korhan Kuyu - Anadolu Sigorta CIO'su
- Kadir Geylan Selçuk - Softtech Ürün Müdürü
- Mesut Toprak - İkon Enerji CTO'su
- Nail Kumbasar - Fiba Sigorta IT Direktörü
- Sinem Turhan Özdek - İş Bankası Dijital Bankacılık Birimi Müdürü
- Süleyman Dönmez - Boyner Sistem, Altyapı ve Network Operasyon Direktörü
- Taner Turan - Madame Coco Yazılım Geliştirme Direktörü.



“Esnek ve yerli platformlar önemli”



Korhan Kuyu
Anadolu Sigorta CIO'su

Softech'in halihazırda büyük müşterilerinden biriyiz ve farklı alanlarda, farklı konularda birlikte çalışıyoruz. Bu platform özelinde birkaç noktaya değinmek isterim. Anadolu Sigorta'da üretim platformumuzu yeniliyoruz ve bu sürece 2023 yılında başladık. O dönemde Softech'in Plato platformuyla da karşılaştık. Bizim önceliklerimiz ve karşı karşıya olduğumuz sorunlar oldukça netti. Uzun süredir üretim platformumuz iki, hatta bazı dönemlerde üç farklı sistem ve platforma dağılmış durumdaydı. Bu da çok acil bir şekilde bu yapıyı tekilleştirme ihtiyacını ortaya çıkardı. Üretim platformunun dağınık olması yalnızca üretimle sınırlı kalmıyor; hasar süreçlerinden tahsilata, muhasebeden ilişkili diğer iş süreçlerine kadar pek çok alanı doğrudan etkiliyor ve ciddi bir karmaşa yaratıyor. Bu nedenle platformları bir araya getirme ihtiyacı bizim için en öncelikli

konulardan biri haline geldi. O dönemde Softech'in Plato platformu teknolojik olarak en önde gelen alternatiflerden biriydi. Ancak sigorta dikeyine özel hazırlıkları yeterli olmadığı için, daha doğrusu o tarihte ağırlıklı olarak bankacılık odaklı bir platform olduğu için başka bir çözümü tercih ettik ve yatırıma o yönde devam ettik. Buna rağmen özellikle diğer şirketlerdeki arkadaşlara açık bir tavsiyem var: Eğer böyle bir platform arayışındaysanız, Softech'in Plato'sunu mutlaka alternatifleriniz arasına alın. Yeni yazılmış olması, İş Bankası ölçeğinde bir hacmi rahatlıkla karşılayabilmesi ve mimari esnekliği sayesinde bence son derece güçlü ve potansiyeli yüksek bir platform. Platformlarla ilgili altını özellikle çizmek istediğim bir konu da bağımlılık riski. Anadolu Sigorta'daki en büyük deneyimlerimden biri bu bağımlılığın ne

kadar tehlikeli olabildiği yönünde. Platform bağımlılığı; upgrade süreçlerinde çok ciddi maliyetlere, eski versiyonlarda kalındığında güvenlik risklerine ve zamanla fahiş fiyat artışlarına yol açabiliyor. Bu nedenle platform seçimi son derece kritik. Mümkün olan en düşük seviyede bağımlılık yaratan, tercihen yerli platformların seçilmesi gerektiğine inanıyorum. Bu konu yalnızca müşteri açısından değil, tedarikçi açısından da önemli. İlişkiyi çift taraflı bir bağımlılık yaratmadan, gönüllü ve dengeli bir iş birliği üzerine kurarsanız sürdürülebilir oluyor. Aksi durumda, bağımlılık belirli bir seviyeyi aştığında kurumlar bu durumdan kurtulmak için mutlaka aksiyon alıyor ve bu da uzun vadeli iş ilişkilerine zarar veriyor. Bu nedenle hem satıcı hem de müşteri için, gerektiğinde kaynak kodlarına erişilebilen, esnek ve yerli platformlar üzerine kurulu iş birliklerinin çok daha sağlıklı olduğuna inanıyorum.”

“Kritik olan konu esneklik”



Süleyman Dönmez
Boyner Sistem, Altyapı ve Network Operasyon Direktörü

“Boyner'de dijital dönüşüm projemiz bu yıl da devam ediyor. Açık konuşmak gerekirse Softech'in Plato platformunu inceleme fırsatımız olmadı. Ancak biz de dijital dönüşüm yaklaşımımızı farklı platformları bir araya getirerek ve aralarında entegrasyon sağlayarak ilerlettik. Güvenlik katmanından SDLC süreçlerine, talebin alınmasından teslimat aşamasına kadar uzanan uçtan uca yapıda birden fazla ürünü entegre ederek yol alıyor. Örneğin güvenlik tarafında farklı ürünler kullanılırken; süreç yönetimi, talep ve teslimat akışında da benzer şekilde farklı çözümlerden yararlanıyoruz. Biz hem marketplace yöneten bir şirketiz hem de marketplace'lerde ürün satan bir firmayız. Bu nedenle yoğun bir entegrasyon ihtiyacımız bulunuyor ve farklı

entegratörlerle çalışıyoruz. Bu noktada kritik olan unsur esneklik. Hızlı entegre olabilmek, çoklu kanalları desteklemek ve gerektiğinde değişiklikleri hızla yönetebilmek büyük önem taşıyor. Elbette bunu mümkün kılan belirli protokoller mevcut; ancak bu protokoller doğru kullanarak çeşitliliği sürdürülebilir biçimde yönetebilmek gerekiyor.

Öte yandan yapay zekâ ile birlikte MCP gibi yeni entegrasyon yaklaşımları da gündeme geliyor. Bu gelişmelere hazır olmak önemli ve Boyner olarak bu yöndeki hazırlıklarımız sürüyor. Dijital dönüşümde verimlilik açısından özellikle odaklandığımız nokta ise kaynakları daha doğru yönetebilmek ve darboğazları görünür kılmak oldu. Hangi ekip

nerede bekliyor, kim kime bağımlı, talepler hangi aşamada yoğunlaşıyor gibi sorular bizim için kritik öneme sahipti. 2025 yılında yürüttüğümüz projeye bu görünürlüğü önemli ölçüde sağladık. Geliştirilmesi gereken alanlar elbette var; ancak ölçümleme ve izlenebilirlik açısından değerli bir kazanım elde ettiğimizi söyleyebiliriz.

Bununla birlikte şunu da belirtmek gerekir ki farklı platformları entegre ederek ilerlemek her zaman kolay olmuyor. Entegrasyon süreçleri uzayabiliyor ve yeni problemler doğurabiliyor. Bu nedenle bazı durumlarda tek bir platform üzerinden ilerlemek, operasyonel verimlilik ve yönetilebilirlik açısından daha uygun bir yaklaşım olabiliyor.”



“SuperApp ekosistemi önemli değer sunuyor”

Sinem Turhan Özdek

İş Bankası Dijital Bankacılık Birimi Müdürü

“İşCep’te bugün 15,9 milyon aktif müşteriye yönetiyoruz. Bu ölçekte bir platformda, bir dakikalık bir sorun bile farklı kanallardan çok hızlı şekilde geri dönüş almamıza neden oluyor. Dolayısıyla güvenlik bizim için vazgeçilmez; ancak tek başına yeterli değil. Güvenliği sağlarken aynı zamanda müşterilerin ne istediğini, ne beklediğini doğru analiz etmek ve bu beklentilere proaktif şekilde karşılık verebilmek zorundayız. Üstelik bunu herhangi bir kurum gibi değil, İş Bankası olarak, bankacılık sektöründe fark yaratan bir anlayışla yapmak durumundayız.

Bu bakış açısıyla 2022 yılında stratejik bir karar aldık ve İşCep’i sadece bir finans

uygulaması değil, bir ‘yaşam uygulaması’ haline getirme hedefiyle SuperApp yolculuğuna başladık. Bu yolculukta Plato ile birlikte nasıl ilerleyebileceğimizi kurguladık. Bugün geldiğimiz noktada, İşCep içinde 30’a yakın mini uygulama bulunuyor. Bu mini uygulamalar sayesinde müşterilerimiz yalnızca finansal işlemlerini değil, günlük yaşamlarına dair pek çok ihtiyacı da İşCep üzerinden karşılayabiliyor; hizmetlere ulaşabiliyor, satın alma yapabiliyor ya da bilgi edinebiliyor. Bu stratejinin sonuçlarını da çok net biçimde görüyoruz. SuperApp ekosistemini kullanan müşteriler, diğer segmentlere kıyasla çok daha sadık, İşCep ile etkileşimi daha yüksek

ve kârlılık açısından yaklaşık üç kat daha değerli bir profile sahip. Churn oranlarının oldukça düşük olması da bu yaklaşımın doğruluğunu teyit ediyor. Yani SuperApp tarafına yaptığımız her yatırımın, müşteri sadakati ve uzun vadeli değer yaratma açısından karşılığını aldığımızı görüyoruz. Bu nedenle doğru yolda olduğumuza inanıyoruz ve bu stratejiyi kararlılıkla sürdürmeyi planlıyoruz.

Önümüzdeki dönemde de müşterilerimizin finans dışı, günlük yaşam ihtiyaçlarını analiz ederek, İşCep’e yeni mini uygulamalar eklemeye ve SuperApp ekosistemini daha da zenginleştirmeye devam edeceğiz.”



“Tüm hizmetin uçtan uca verildiği bir model gerek”

Hasan Çağlar

Qpay CTO’su

“Burada dinlediklerimden özellikle iki başlık çok net çıktı: API güvenliği ve özelleştirilmiş, kendini kanıtlamış çözümler. Artık işin daha üst yönetim tarafında olduğum için bütçe konusu benim için en büyük problem haline geldi. Örneğin Plato gibi ürünleri teknik olarak biliyorum; skill-set anlamında gerçekten çok güçlü. Ancak şu gerçek de var: Bu tür platformların altyapısını ayakta tutan ekiplerin maliyeti, çoğu zaman ürünün kendisinden daha pahalıya geliyor. Böyle bir sistemi kurup, örneğin bir cüzdan uygulaması üzerinde konumlandırdığınızda tek bir kişi hiçbir zaman yetmiyor. Ürüne ödediğiniz bedelin 2-3 katını, altyapıyı ayakta tutacak ekiplere ve destek hizmetlerine harcıyorsunuz.

Türkiye’de bu tip modern platformların en büyük problemi de bu: yetkin insan kaynağı. Bu kaynakların büyük bölümü yurt dışında. İçeride yetişmiş çok az sayıda insan var ve onlar da bir noktadan sonra herkes için yetmez hale geliyor. Bu da sürdürülebilirliği

zorlaştırıyor. Framework’ler konusuna gelince... Bu yapılar sıfırı bire, biri ikiye, ikiye dörde taşırken inanılmaz hız kazandırıyor. Ancak dörtle sekiz arasında sizi ciddi biçimde bağımlı hale getiriyor. Pega bunun çok net bir örneği. Bankacılık tarafında bize çok hızlı yol aldırdı, sahaya hızlı indik, ciddi işler yaptık. Ama bir noktadan sonra ‘bu iş Pega’da olmuyor, sağına soluna bir şey yazalım’ noktasına geliyorsunuz. Özelleştirmek istedikçe, koda hakim olma ihtiyacı doğuyor ve bağımlılık daha da artıyor. Biz Pega’yı yıllar önce Amerika kökenli bir çözüm olarak aldık, implemente ettik, millileştirdik. O süreçte nelerin işe yaradığını, nelerin zorladığını çok iyi öğrendik. Sonrasında da bu deneyimle, daha basit ve kontrol edilebilir çözümleri kendimiz yazmaya çalıştık. Ancak zaman da değişti. Artık her şey servis olarak, modüler şekilde sunuluyor. Bu da maliyetleri ve işletme modelini yeniden düşünmeyi zorunlu kılıyor.

Bugün benim en çok kafama takılan konulardan biri şu: Mikroservis mimarilerde yapay zekâ GPU’yu nasıl tüketiyorsa, Kubernetes ve benzeri altyapı bileşenleri de kaynak tüketiyor. Bu tüketimi nasıl optimize edeceğiz? Çünkü pratikte Kafka gibi temel bileşenleri bile yönetecek doğru firmayı bulmakta zorlanıyoruz. Regülasyon tarafında da durum benzer. Merkez Bankası gibi kurumların beklentileri, 7/24 ayakta olan ekipler gerektiriyor. Bu da tek bir ürün için neredeyse başlı başına bir ekip kurmak anlamına geliyor ve maliyeti katlıyor. Bu nedenle benim açımdan asıl kritik soru şu: Bu tür platformlar gerçekten platform-as-a-service olarak, bütünlük bir şekilde sunulabilecek mi?

Tüm hizmetin uçtan uca verildiği bir modelde, hem maliyetler yönetilebilir olur hem de bu modern mimarilerin sunduğu potansiyel gerçek anlamda hayata geçirilebilir.”



“Finansal sisteme veri ve teknoloji ile değer katıyoruz”

Alper Dalar

Kredi Kayıt Bürosu Altyapı Teknolojileri Direktörü



“9 bankanın ortaklığıyla kurulan Kredi Kayıt Bürosu (KKB) olarak, 30 yılı aşkın süredir finansal sisteme veri ve teknoloji ile değer katıyoruz. En temel misyonumuz, finansal ekosisteme veri ve teknoloji ile değer katmak. Teknoloji ve inovasyonu merkeze alarak karar destek sistemleri, skor modelleri geliştirmenin yanı sıra bireylerin ve şirketlerin finansal hayatlarını, risklerini yönetmesi için birçok katma değerli hizmeti kesintisiz sunuyoruz. Dijital dönüşüm kapsamında, Kare kodlu Çek gibi bankaların iş süreçlerini destekleyen uygulamalarımızın yanı sıra hayata geçirdiğimiz Elektronik Teminat Mektubu gibi projelerimizin öne çıktığını söyleyebiliriz. Örneğin Elektronik Teminat Mektubu'nun Türkiye'deki tüm teminat mektuplarını tekilleştirip, tek bir noktadan API servisi olarak sunması sisteme olan önemli katkılarımızdan biri. Bu tip dönüşümler sadece yazılım geliştirme faaliyetleri ile değil, altyapı tarafında da teknolojinin sunduğu en iyi pratikler ile destekleniyor.

Anadolu Veri Merkezi'nin ikinci fazı 2026'da tamamlanacak

Türkiye'nin en büyük TIER IV veri merkezlerinden biri olan KKB Anadolu Veri Merkezi'nin ilk fazını 2016 yılında Ankara'da hizmete açmıştık. Ancak veri merkezi ihtiyacının artması ve yapay zeka çalışmalarının hız kazanması ile, geçen sene kapasite artırımı için yeni binamızın inşaatına başladık. Bu yatırımla birlikte 43 dönüm arazi üzerine kurulu KKB Anadolu Veri Merkezi'nin 1.000 kabinet ile başlayan yolculuğu, yeni yatırımın tamamlanmasının ardından 3.000 kabinete, enerji altyapısı ise 32 megawatt'a ulaşacak. Türkiye'deki finansal verinin önemli bir kısmının, yüksek güvenlikli bir ekosistem içinde korunmasını sağlayacak söz konusu yatırımı, 2026 yılı içerisinde tamamlayarak hizmete açmayı hedefliyoruz. Ayrıca kesintisiz hizmet anlayışımız ve iş sürekliliği yaklaşımımız doğrultusunda, daha yüksek veri merkezi standartlarında hizmet verebilmek adına, 2024 yılı içinde İstanbul da bulunan ana veri merkezinin, KKB Anadolu Veri Merkezi'ne taşınmasını kendi öz kaynaklarımız ile gerçekleştirdik.

Kloudeks dijital dönüşümü destekliyor

Bununla birlikte yeni markamız Kloudeks ile, GPU as a Service çözümlerini özellikle finansal ekosistemin yapay zeka ihtiyaçları için Türkiye sınırları içerisinde bulunan altyapı üzerinden vLLM as a Service hizmeti ile sunuyoruz. Tamamen yerli ve milli bulut hizmetleri markası Kloudeks ile özellikle finans sektörü başta olmak üzere kurumların dijital dönüşümünü, yasal uyumluluk ve veri güvenliği standartlarından ödün vermeden desteklemeyi amaçlıyoruz.

Yapay zekâ ile ilgili riskleri bilmek gerekiyor

Yapay zekâ tarafına altyapı perspektifinden baktığımızda da ortada yüksek bir beklenti olduğunu görüyoruz. Senaryoların ne kadarının gerçek ve sürdürülebilir değer üreteceğini zaman gösterecek. Küresel seviyede altyapılarda yatırımlar oldukça çok yüksek. Bu yatırımlar tedarik süreçlerinin genelini etkileyecek bir bellek krizine kadar uzanmış durumda. Söz konusu yüksek yatırımların, şirketlerin kârlılığına nasıl etki edeceğini de önümüzdeki dönemlerde hep beraber göreceğiz. Finansal ekosistemde yapay zekâ ile ilgili riskleri anlayabilmek, öngörebilmek ve bu risklerin yönetişimini sağlayabilmek de oldukça önemli. Altyapı ve Operasyon açısından bakıldığında, ITSM süreçlerinin yapay zekâ için en güçlü kullanım alanlarından biri olduğunu düşünüyorum. Çağrı merkezleri de bunun en net örneği. Dünyada Yapay Zekâ yükselişinin ilk somut çıktılarında biri, büyük çağrı merkezi operasyonlarında ajan sayılarının düşmesi oldu. Öte yandan proaktif altyapı yönetimi ve kendi kendini iyileştirebilir halde çalışan otonom sistemleri önümüzdeki dönemlerde operasyon yönetiminde hayatımıza yüksek oranda dahil olacak gibi görünüyor.

Kuantum çağında mevcut şifrelemeler yeterli olacak mı?

Altyapı yönetiminde temel prensibimiz; kodla yapabildiğimiz her aksiyon ve operasyonu kodlayarak yapmak. KKB'de altyapıyı tamamen infrastructure as a code yaklaşımıyla yönetiyoruz. Bu da ciddi bir standardizasyon gerektiriyor. Operasyonel

bir aksiyon aldığımızda ise playbook'lar üzerinden çalışan bir kurguyla ilerliyoruz. Operasyonel süreklilik ve veri güvenliği bizim için oldukça önemli. Her iki alanı da maksimum seviyede dengeli yönetmek ise sürekli dikkat ve yatırım gerektiriyor. Önümüzdeki dönemde güvenlik tarafında kuantum bilgisayarların yaratacağı etkiyi de göz ardı etmemek gerekiyor. Kuantum çağına doğru giderken mevcut şifreleme yaklaşımlarının ve anahtar yönetiminin yeniden değerlendirilmesi en önemli şartlardan biri olarak karşımıza çıkıyor. Geliştirdiğimiz kodlar ve kullandığımız şifreleme algoritmalarının, sertifikalar için kuantum bilgisayarlar hayatımıza girdiğinde hazır olması gerektiğini unutmamalıyız. Bu alanlarda yatırım yapılan çözümler, envanter üzerinde altyapı ve güvenlik alanındaki boşluğu dolduracak ve söz konusu dönüşüm, güvenlik yatırımlarını kaçınılmaz olarak artıracaktır.

API desteği çok önemli

Sektörden beklentilerimize gelirsek; maksimum API desteği bizim için olmazsa olmazlardan biri. KKB olarak kodlayabildiğimiz her şeyi yönetmek istiyoruz. Yeni ürünlerin birçoğu üzerinde mini dil modelleri dahili şekilde gelmeye başladı. Bir takım güvenlik ve altyapı ürünlerinde bunu görüyoruz. Ürünler de akıllı sonuçlar üretme motivasyonunda. Ancak bu çözümlerin gerçek gücünün, buluta çıkamayan kurumların kendi veri merkezlerinde, bütünsel bir yaklaşım ile lokal GPU altyapılarıyla kullandığında daha net ortaya koyabileceğini düşünüyorum. Yapay zekâ destekli operasyonel yaklaşımlarla ve önümüzdeki yıllarda daha farklı dinamiklere sahip bir altyapı operasyon yönetimi sayfası açılması kaçınılmaz görünüyor.

Dönüşüm için yetkin ekip önemli

Bu dönüşümün sağlıklı ilerlemesi için teknoloji kadar, doğru yetkinlikte ekiplerin konumlandırılması ve var olan yeteneklerin de üzerine yatırım yapılmasının kritik olduğunu düşünüyorum.”



Elinizde sihirli bir değnek olsa, gelecekte hangi deneyimi değiştirmek isterdiniz?



Ceyda Yalçın

Softtech Satış ve İş Geliştirme Yöneticisi

“Yaklaşık 20 yıl bankacılık yaptıktan sonra Softtech’e gelmemin sebebi de bu platformla yaşadığım bir başarı hikâyesiydi. Altı ay gibi çok iddialı bir sürede bir cüzdan uygulamasını hayata geçirme sorumluluğunu aldım ve Plateau sayesinde bunu başardık. Hem mobil uygulama çıktı hem platform gerçek bir iş yükü altında olgunlaştı. Bu süreçte altyapı maliyetlerini daha etkin yönettiğimizi, bağımlı olduğumuz

bazı sistemlerde ciddi verim kazandığımızı somut olarak gösterebildik.

Bugün burada bir ürün satmak ya da klasik bir tanıtım yapmak için bulunmadık. Müşterilerden, yani sizlerden öğrenmek için buradaydık. Konuşulan her başlık, gelecekte geliştireceğimiz çözümlere doğrudan girdi olacak. Bazen müşterilerle birlikte yatırım yaparak, birlikte bir çözüm ortaya koyup

sonra bunu sektöre yaymak mümkün oluyor. Lütfen bizi yalnızca bir tedarikçi olarak değil, birlikte düşünen ve birlikte tasarlayan bir yol arkadaşı olarak görün. Eğer bir dahaki round table’ı tasarlayacak olsam, herkese tek bir soru sorardım: Elinizde sihirli bir değnek olsa, gelecekte hangi deneyimi değiştirmek isterdiniz? Belki bir sonraki buluşmayı bu sorunun etrafında kurgularız.”

“Tüm altyapımızı API’lar üzerinden kurduk”



İsmail Çoban

Polat Holding İş Zekası ve Dijitalleşme Müdürü

“Dijital dönüşüm sürecimize, verimlilik odağını merkeze alarak başlamayı tercih ettik. Üç yıldır faaliyetlerini sürdüren BT ve Dijitalleşme departmanımızla birlikte, bu yolculuğu kesintisiz bir gelişim süreci olarak yönetiyoruz.

Geldiğimiz noktada, kendi bünyemizde geliştirdiğimiz ve her biri ürünleşmiş toplam 13 yazılımı kullanıma aldık. Bu süreçte 100’ün üzerinde projeyi başarıyla hayata geçirerek, operasyonel akış tarafında yetkin bir yapı kurduk.

Bugün arka planda yaklaşık 450 sürecin aktif

olarak çalıştığı bir ekosistemi yönetiyoruz. Süreçlerimizi ürünleştirerek ciddi bir ölçeğe ulaştırdık. İnovasyonu, bu yapıyı büyütme için temel bir itici güç olarak görüyoruz; ancak bu büyümeyi her aşamada güvenli bir zemin üzerinde tutmayı hedefliyoruz.

Özellikle enerji alanında geliştirdiğimiz güçlü ürünlerin farklı firmalar tarafından da talep görmeye başlaması, veri güvenliğini bizim için en kritik konu başlığı haline getirdi. Enerjinin dünyanın en kritik sektörlerinden biri olduğu bilinciyle, bu alandaki dijitalleşmeyi en yüksek güvenlik standartlarıyla kurguluyoruz.

İş ortaklarımız, tedarikçilerimiz ve müşterilerimizle olan entegrasyon süreçlerimizde ise net bir mimari yaklaşım sergiliyoruz. Tüm altyapımızı API’lar üzerine inşa ettik. Geliştirdiğimiz yazılımların tamamı, front-end ve back-end katmanlarında API’lar üzerinden haberleşiyor; bu sayede hiçbir uygulamamız tek bir platforma bağımlı kalmıyor. Bu yapıyı Linux ve Windows tabanlı iki ana grupta yönetiyoruz. Bu strateji, dış kaynaklı bir entegrasyon ihtiyacı doğduğunda süreci kısa sürede tamamlamamıza ve önemli bir verimlilik avantajı elde etmemize olanak sağlıyor.”

“Yazılım yaşam döngüsü uçtan uca Plateau’da...”



Kadir Geylan Selçuk
Softtech Ürün Müdürü

“Bugün burada paylaşılanlar gerçekten çok değerli içgörülerdi. İlk bakışta herkes farklı bir noktadan konuşuyor gibi görünse de, aslında meseleleri bir araya getirdiğimizde problemlerin büyük ölçüde birbirine yaklaştığını görüyoruz. Verimlilik ihtiyacı, tek platform arayışı, yüksek maliyetler ve bu maliyetlerin düşürülmesi beklentisi, ortak standartlara duyulan ihtiyaç... Güvenlik neredeyse herkesin temas ettiği bir başlık oldu. Yapay zekâ, API platformları, entegrasyon ihtiyacı, mikroservisler, hatta uygulamaların birleştirilmesi ve SuperApp yaklaşımları... Yerli ve milli yazılım konusu, verinin yurt dışına çıkmaması gibi hassasiyetler de doğal olarak gündeme geldi. Plateau’yu geliştirirken aslında tüm bu başlıkları adreslemeye çalıştık. Geldiğimiz noktada, sizleri dinlemenin ne kadar doğru bir karar olduğunu net şekilde gördüm. Bu içgörüler bizim için son derece kıymetliydi. Plateau’nun çıkış noktası temelde verimlilik odağına dayanıyor. 2019–2020 döneminde, Softtech bünyesindeki low-code platform ekipleri ile mikroservis altyapı ekiplerinin birleşmesiyle ortaya çıktı. Ardından İş Bankası’nın baş mimarı Coşku Bey’in liderliğinde, bankanın temel yazılım geliştirme platformu olarak konumlandı.

Zamanla yalnızca geliştirme değil, yazılım yaşam döngüsünün tamamını kapsayan uçtan uca bir platform haline geldi.

Yüklü işlem hacmini taşıyan yapı

Plateau Studio ile süreçlerin ve ön yüzlerin hızlı geliştirilmesi, mümkün olduğunca ‘as a service’ yaklaşımıyla tasarım zamanında yükü azaltan bir yapı sunuyor. SuperApp tarafında, İşCep başta olmak üzere yaklaşık 30 mini-app’in konumlandığı bir ekosistem oluşturduk. Nays uygulamasının tüm altyapısı Plateau üzerinde çalışıyor; mikroservisleri, API yönetimi ve güvenliği dahil olmak üzere. Aylık yaklaşık 150 milyona yakın işlem hacmini taşıyan bu yapı, platformun kendisini gerçek bir üretim ortamında ispatladığını gösteriyor. Back-end tarafında ise güvenlik ön plana çıkıyor. Endüstri standardı açık kaynak bileşenler, BDDK ve EPDK gibi düzenleyici kurumların beklentileriyle birlikte ele alınıyor ve ‘financial grade security’ yaklaşımıyla platform güçlendiriliyor. Doküman yönetimi, bildirim yönetimi gibi yatay servisler de bu yapıyı tamamlıyor. Platformun kalbinde yer alan framework altyapısı ise mikroservis mimarisine dair dile getirilen birçok endişeyi adreslemeyi hedefliyor. Mikroservis dönüşümünü yalnızca maliyet düşürme

aracı olarak değil, yönetilebilirlik, çeviklik, sürdürülebilirlik ve yönetim kolaylığı sağlayan bir yapı olarak ele alıyoruz.

Güvenlik tarafında kuantum bilgisayarlar konusu da giderek daha kritik hale geliyor. Gerçek bir kuantum bilgisayarın ortaya çıkmasıyla birlikte mevcut güvenlik önlemlerinin geçerliliğini yitirme riski var. Bu nedenle Plateau’nun roadmap’inde 2026 itibarıyla ‘quantum-ready’ dönüşümler önemli bir yer tutuyor. Yapay zekânın saldırı yüzeyini genişletmesi de ayrı bir gerçek. Gartner’ın öngörülerine göre, dokümanite edilmiş saldırıların sayısı önümüzdeki yıllarda dramatik şekilde artacak. Bu yüzden yalnızca ‘detect and response’ değil, daha proaktif, önleyici güvenlik yaklaşımlarını platformun doğal bir parçası haline getirmeye çalışıyoruz.

Maliyetleri daha etkin yönetiyoruz

Plateau, bankacılık gibi son derece regüle ve yüksek hacimli bir ortamda, güvenlikten ve erişilebilirlikten ödün vermeden, uçak havadayken motor değiştirebilmeyi mümkün kılan bir yapı sundu. Monolit yapılardan mikroservislere geçişi kesintisiz şekilde yönetebilmek, bu platformun en somut katkılarından biri oldu.”



BThaber C-CONNECT BULUŞMALARI: Geleceğe Yönelik Entegrasyon Stratejileri

Günümüzde kurumlar, artan uygulama çeşitliliği ve veri trafiği nedeniyle entegrasyon mimarisini stratejik bir odak noktası olarak konumlandırıyor. Sistemlerin güvenli, ölçeklenebilir ve sürdürülebilir bir bağ kurması; hem operasyonel verimlilik hem de dijital projelerin hızla hayata geçirilmesi açısından kritik önem taşıyor.

Bu süreçte API odaklı yaklaşımlar, bulut tabanlı modern SaaS uygulamalarına geçişte esneklik ve yeniden kullanılabilirlik sağlayarak dijital dönüşümün temelini oluşturuyor. Güncel yeniliklerle birlikte entegrasyon vizyonu, sadece basit bir veri akışı olmaktan çıkıp yapay zeka destekli ekosistemleri de kapsayan ileri düzey yeteneklere evriliyor.

Kofana ve MuleSoft destekleriyle düzenlenen BThaber C-Connect Buluşmaları'nda; kurumların entegrasyon öncelikleri, modernizasyon ihtiyaçları ve gelecekteki dijital projelerin bu perspektifle nasıl şekilleneceği kapsamlı bir şekilde değerlendirildi.

ETKİNLİĞE KATILAN YÖNETİCİLER

- Burak Kurucu - Kofana Genel Müdürü
- Cenk Çevlik - Turkishbank IT Danışmanı
- Cüneyt Deliktaş - İhlas Holding CIO'su
- Erkan Yaman - Ermetal Otomotiv IT-IS Müdürü
- Gökhan Yavuzer - Tekfen Holding Kurumsal Sistemler ve Ağ Güvenliği Koordinatörü
- İsmail Tutumluer - Loti CTO'su
- Kadir Uluç - Mulesoft Kıdemli Çözüm Mühendisi
- Kürşat Alp Yiğit - Aras Kargo Bilgi Teknolojileri Başkan Yardımcısı
- Mesut Akyıldız - Koton BT Grup Direktörü
- Mete Türkyılmaz - Sanovel İlaç IT Direktörü
- Tanıl İnci - Yargıcı IT Proje Müdürü
- Timur Kadızade - AJET CISO'su
- Tuba Bozbayır Ataoğlu - İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı IT Proje Yöneticisi.



“Kargoda entegrasyon, operasyonun omurgası”

Kürşat Alp Yiğit

Aras Kargo Bilgi Teknolojileri Başkan Yardımcısı



“Aras Kargo’daki yeni görevimin ilk ayını geride bırakırken, bu sürenin önemli bir bölümünü şirketimizin yaşadığı bir siber güvenlik sürecini ekiplerimizle birlikte yöneterek geçirdik. Yeni bir organizasyona katılıp sektörü, mevcut mimariyi, ekipleri ve işleyişi anlamaya çalıştığım bir dönemde bu benim için önemli bir sınav oldu. Bununla birlikte, ekiplerimizin özverili çalışması ve tecrübesi sayesinde operasyonel sürekliliği hızla yeniden tesis ettik ve bugün faaliyetlerimizi istikrarlı bir şekilde sürdürüyoruz.”

Aras Kargo, özellikle operasyon tarafında uzun yıllardır kendi uygulamalarını geliştiren güçlü bir bilgi birikimine sahip. Bu kapsamda yaklaşık 18 yıllık bir uygulama mirası bulunuyor. Bu yapı; uygulama geliştirme süreçleri, yeni teknolojilere adaptasyon, sistem yönetimi ve dağıtım

pratikleri açısından belirli dönüşüm alanlarını da beraberinde getiriyor. Bugün gündemimizde event-driven mimariler ve yeni nesil entegrasyon yaklaşımları yer alıyor. Ancak bu dönüşümü sağlıklı ve sürdürülebilir bir şekilde hayata geçirmek, mevcut mimariyi ve işleyişi tüm boyutlarıyla doğru analiz etmeyi gerektiriyor.

Bu doğrultuda önceliğim, mevcut yapıyı derinlemesine analiz ederek gelecekteki mimari yolculuğumuzu sağlam temeller üzerine inşa etmek.

Entegrasyon, Aras Kargo’da merkezi ve stratejik öneme sahip bir alan. Hem yeni müşteri kazanımı hem de mevcut müşteri ilişkilerinin sürdürülebilirliği açısından belirleyici bir rol üstleniyor. Entegrasyon katmanında yaşanabilecek en küçük aksama dahi, doğrudan müşteri deneyimine

ve operasyonel akışa yansıyor. Bu nedenle entegrasyon süreçlerinin uçtan uca, ölçeklenebilir ve proaktif bir yaklaşımla yönetilmesi önceliklerimiz arasında yer alıyor. Yapay zekâ perspektifinden baktığımızda ise veri kalitesi ve operasyonel süreçlerin güvenilirliği, dönüşüm yolculuğumuzun temel dayanaklarını oluşturuyor. Kargo sektöründe bir barkodun doğru ve zamanında okutulması gibi operasyonel adımlar, verinin doğruluğunu ve sürecin izlenebilirliğini doğrudan etkiliyor. Ana veride tutarlılık ve operasyonel veride bütünlük sağlanmadan, yapay zekâ ve Agentic AI yaklaşımlarından sürdürülebilir bir değer elde etmek zorlaşıyor. Verinin nerede, nasıl ve kim tarafından üretildiğini, nasıl takip edildiğini ve organizasyondaki bilgi birikiminin nasıl yapılandığını anlamak, ileriye dönük adımlarımızın temelini oluşturuyor.”

“Otomasyonlar için veri kritik bir konu”

Erkan Yaman

Ermetal Otomotiv IT-IS Müdürü



“Ermetal Şirketler Grubu’nda 32 yıldır görev yapıyorum. Bursa merkezli grubumuzda altı şirket var ve bunların en büyüğü Ermetal Otomotiv. Grup olarak yalnızca otomotivde değil; mobilya ve gıda sektörlerinde de faaliyet gösteriyoruz. Mobilya tarafında, ofis mobilyaları alanında bilinen markamız Bürosit yer alıyor. Gıda tarafında ise Ergıda ile dondurulmuş gıda üretimi yapıyoruz. CarrefourSA ve BIM gibi büyük perakendeciler için fason üretim gerçekleştirirken, dondurulmuş meyve ve sebze paketleme faaliyetlerimiz de bulunuyor. Ayrıca Plasmot firmamızla otomotiv tarafında plastik parça üretimi yapıyoruz. Otomotiv sektöründe ana sanayilerle entegrasyon kaçınılmaz. Siparişler doğrudan bize geliyor ve EDI yapısıyla çalışıyoruz. Bu süreçte entegratör firma

olarak SimSistem ile çalışıyoruz. EDI verileri XML veya Excel formatında bize ulaşıyor ve ERP sistemimize entegre ediliyor. Buradaki temel beklentimiz entegrasyonun güvenli, erişilebilir ve performanslı olması. Çünkü biz 24 saat üretim yapan ve 24 saat sevkiyat gerçekleştiren bir firmayız. Siparişleri alırken, aynı zamanda sevkiyat bilgilerini de saat ve dakika bazında, anlık olarak müşterilerimize göndermek zorundayız. Bürosit tarafında ise e-ticaret entegrasyonları öne çıkıyor. Hepsiburada ve Trendyol gibi büyük online satış platformlarıyla sipariş, irsaliye ve fatura entegrasyonlarımız bulunuyor. Bu tarafta da entegrasyonun kesintisiz ve güvenli çalışması bizim için hayati önem taşıyor. Yeni projelerde entegrasyonun etkin biçimde planlanıp yönetilmesi gerektiğini düşünüyorum. ERP

projelerinde de bizzat yaşadığım üzere, entegrasyon tarafındaki aksaklıklar projelerin süresini uzatıyor, maliyetleri artırıyor. Oysa doğru kurgulanmış entegrasyonlarla kesintisiz iş akışları oluşturmak, gerçek zamanlı veriyle değer yaratmak ve inovasyonu hızlandırmak mümkün. Agentic AI tarafında açıkçası henüz kapsamlı bir çalışmamız yok. Kamera destekli kalite kontrol denemeleri yaptık. Pres operasyonlarında oluşan kılcal çatlakların tespiti üzerine çalışmalar yürüttük, ancak istediğimiz verimi alamadık. Bundan sonraki odağımız, süreç otomasyonu ve karar verme otomasyonları olacak. Bunun için de en kritik konu veri. Verinin temiz, tekil ve kaliteli olması gerekiyor. Önce bu temeli sağlamlaştırıp, ardından ileri seviye otomasyon ve yapay zekâ çalışmalarına geçmeyi planlıyoruz.”



“Yapay zekada en kritik kaynak yine çalışanlarınız, yani insan”

Tuba Bozbayır Ataoğlu

Istanbul Sabiha Gökçen Havalimanı IT Proje Yöneticisi

Koton'da yedinci yılımın içindeyim, dijitalleşme ve yapay zekayı da kapsayacak şekilde BT süreçlerinden sorumluyum. 30 yılı aşkın süredir profesyonel iş hayatının içindeyim. Müşteriye çok yakın bir şirketiz, mağazalarımızla ve e-ticaret kanalıyla hem yurt içi, hem de yurtdışında bu yakınlığımızı sürekli olarak daha iyi bir seviyeye çıkarmak için gayret ediyoruz. Çok dağıtık bir yapıda her tarafta veri var ve bu verileri toparlayarak merkezileştirmemiz sonrasında üzerinde çalışılabilir ve karar alınabilir bir seviyeye getirmemiz gerekiyor, bu anlamda bir entegrasyon katmanı oluşturduk ve bu veri akışını daha yönetilebilir bir hale getirdik. Raporlama ve veri akışının kontrolünü mükemmelleştirmek için yapay zeka ajanları kullanımının değerli ve verimli olacağını öngörüyoruz. Bu anlamda hem raporlama

hem de entegrasyonlar için çözümler üretmeye çalışıyoruz. Yapay zeka tarafında özellikle şirket içinde hem yöneticilerimiz hem de çalışanlarımızın farkındalığını artırma gayreti içindeyiz, eğitimler ve workshoplarla tüm çalışanlarımızı desteklemeye ve yol göstermeye çalışıyoruz. Özellikle bu alanda hem istihdam hem de yetkinlik geliştirme konusunda kaynak ayırmaya devam ediyoruz.

Bir yapay zeka grubu oluşturduk ve düzenli olarak yapılan çalışmalarla ilgili bilgilendirme yapıyoruz. Şu anda tasarım, planlama, görsel üretme ve bazı işlerin otomatikleştirilmesi anlamında yapay zeka ile çok farklı alanlarda çalışmalar yapıyoruz ve hazır bazı uygulamalar da kullanıyoruz. Kendi yazdığımız kodların doğruluğu

ve kalite kontrolü anlamında da yapay zeka desteği alıyoruz. Yapay zeka konusu özellikle verimlilik artırmak ve kişilerin daha yaratıcı işlerle uğraşabilmesini sağlamak anlamında değer katan bir yaklaşım. Bu nedenle önümüze hazır olarak gelen yapay zeka çözümlerini almaktan ve uygulamaktan çekinmiyoruz.

Bu arada kendi yapay zeka modellerimizi geliştirme ve uygulama anlamında da çalışmalar yapıyoruz. Yapay zeka dönüşümünü sağlayabilmemizde çalışanlarımızın bilgi seviyesi ve farkındalığı en büyük katalizör olacaktır. Bu uzun bir maraton ve solugumuz kesilmeden devam edebilmek için de elimizdeki yetkinliklerin bizimle olması ve bu süreci sürdürülebilir kılmamız kritik olacaktır.”



“Yapay zekada en kritik kaynak yine çalışanlarınız, yani insan”

Mesut Akyıldız

Koton BT Grup Direktörü

“Burada dindediklerimizden özellikle iki başlık çok net çıktı: API güvenliği ve özelleştirilmiş, kendini kanıtlamış çözümler. Artık işin daha üst yönetim tarafında olduğum için bütçe konusu benim için en büyük problem haline geldi. Örneğin Plato gibi ürünleri teknik olarak biliyorum; skill-set anlamında gerçekten çok güçlü. Ancak şu gerçek de var: Bu tür platformların altyapısını ayakta tutan ekiplerin maliyeti, çoğu zaman ürünün kendisinden daha pahalıya geliyor. Böyle bir sistemi kurup, örneğin bir cüzdan uygulaması üzerinde konumlandırıldığınızda tek bir kişi hiçbir zaman yetmiyor. Ürüne ödediğiniz bedelin 2-3 katını, altyapıyı ayakta tutacak ekiplere ve destek hizmetlerine harcıyorsunuz. Türkiye’de bu tip modern platformların en büyük problemi de bu: yetkin insan kaynağı. Bu kaynakların büyük bölümü yurt dışında. İçeride yetişmiş çok az sayıda insan var ve onlar da bir noktadan sonra herkes için yetmez hale geliyor. Bu da sürdürülebilirliği

zorlaştırıyor. Framework’ler konusuna gelince... Bu yapılar sıfırı bire, biri ikiye, ikiyi dörde taşıırken inanılmaz hız kazandırıyor. Ancak dörtle sekiz arasında sizi ciddi biçimde bağımlı hale getiriyor. Pega bunun çok net bir örneği. Bankacılık tarafında bize çok hızlı yol aldırdı, sahaya hızlı indik, ciddi işler yaptık. Ama bir noktadan sonra ‘bu iş Pega’da olmuyor, sağına soluna bir şey yazalım’ noktasına geliyorsunuz. Özelleştirmek istedikçe, koda hakim olma ihtiyacı doğuyor ve bağımlılık daha da artıyor. Biz Pega’yı yıllar önce Amerika kökenli bir çözüm olarak aldık, implemente ettik, millileştirdik. O süreçte nelerin işe yaradığını, nelerin zorladığını çok iyi öğrendik. Sonrasında da bu deneyimle, daha basit ve kontrol edilebilir çözümleri kendimiz yazmaya çalıştık. Ancak zaman da değişti. Artık her şey servis olarak, modüler şekilde sunuluyor. Bu da maliyetleri ve işletme modelini yeniden düşünmeyi zorunlu kılıyor.

Bugün benim en çok kafama takılan konulardan biri şu: Mikroservis mimarilerde yapay zekâ GPU’yu nasıl tüketiyorsa, Kubernetes ve benzeri altyapı bileşenleri de kaynak tüketiyor. Bu tüketimi nasıl optimize edeceğiz? Çünkü pratikte Kafka gibi temel bileşenleri bile yönetecek doğru firmayı bulmakta zorlanıyoruz.

Regülasyon tarafında da durum benzer. Merkez Bankası gibi kurumların beklentileri, 7/24 ayakta olan ekipler gerektiriyor. Bu da tek bir ürün için neredeyse başlı başına bir ekip kurmak anlamına geliyor ve maliyeti katlıyor. Bu nedenle benim açımdan asıl kritik soru şu: Bu tür platformlar gerçekten platform-as-a-service olarak, bütünlük bir şekilde sunulabilecek mi? Tüm hizmetin uçtan uca verildiği bir modelde, hem maliyetler yönetilebilir olur hem de bu modern mimarilerin sunduğu potansiyel gerçek anlamda hayata geçirilebilir.”



“Entegrasyon, bir yönetim meselesi”

Gökhan Yavuzer

Tekfen Holding Kurumsal Sistemler ve Ağ Güvenliği Koordinatörü



“Entegrasyon, bizim için en kritik başlıklardan biri. Bir yanda tek merkezden yönetilen ve tüm grup şirketlerinin ortak kullandığı uygulamalar var; diğer yanda ise grup şirketlerinin kendi sistemleriyle bu merkezi yapıya bağlandığı entegrasyon yapısı. İnsan kaynakları, BPM, doküman yönetimi, elektronik imza ve ITSM gibi uygulamalar merkezi olarak yönetiliyor. Merkezde konumlandığımız API Gateway tabanlı entegrasyon katmanı sayesinde, hem merkezi uygulamalar kendi aralarında standart ve güvenli şekilde haberleşiyor hem de grup şirketlerinin uygulamaları aynı katman üzerinden merkezi sistemlere kontrollü biçimde bağlanıyor.

Uygulama entegrasyonlarının yanı sıra, finansal verilerin merkezde toplanması da holding yapısı açısından kritik önemde. Grup şirketlerinden gelen finansal verileri

ortak bir raporlama yapısında bir araya getirip üst yönetime düzenli olarak sunuyoruz. Burada şunu net olarak gördük: Entegrasyon ve veri akışını doğru kurgulamadığınızda, raporlama ve karar destek süreçlerinde zaman içinde zorluklar ortaya çıkabiliyor. Biz de bu tecrübelerden hareketle, veri standartlarını netleştirilen ve entegrasyon tasarımını güçlendiren bir yaklaşımla yapıyı sürekli geliştiriyoruz. Böylece üst yönetime daha tutarlı, daha karşılaştırılabilir ve güvenilir raporlar sunmayı hedefliyoruz.

Bir diğer önemli başlık da iş birimlerinin rolü. Entegrasyon ve veri projelerinin tamamen IT'ye bırakılması, iş tarafının sürece yeterince dahil olmaması zamanla ciddi problemlere yol açabiliyor. Bu yüzden artık daha yukarıdan aşağıya bir yaklaşım benimsiyoruz. Hangi verinin nereden, hangi

formatta geleceği net olarak tanımlanıyor ve grup şirketlerinden bu standartlara uymaları bekleniyor. Hedefimiz; doğru mimariyle doğru veriyi üretilip üst yönetime güvenilir raporlar sunabilmek. Entegrasyonun önemini biz biraz da bu tecrübeler üzerinden net bir şekilde görmüş olduk.

Agentic AI tarafında ise temkinli bir yaklaşımımız var. BT içinde yapay zekâdan faydalanıyoruz; ancak agent'ların kurum geneline yayılması için önce kültürün, süreçlerin ve verinin olgunlaşması gerektiğine inanıyorum. Yanlış veriyle, dağınık süreçlerle Agentic AI'a geçildiğinde ortaya çıkacak sonuç da sağlıklı olmayabilir. Bu nedenle önce iş birimlerinin veriyi ve süreci doğru tanımladığı, ortak bir dilin olduğu bir zemine ihtiyaç var. Bizim için Agentic AI yolculuğu bu hazırlıkların ardından anlamlı olacaktır.”

“Tedarikçi seçimi bizim için kritik”

Tanıl İnci

Yargıcı IT Proje Müdürü



“Bizim tarafta entegrasyonun kalbi ERP. Tüm ana verilerimiz Nebim ERP üzerinde tutuluyor. Bu nedenle hayata geçirdiğimiz uygulamaların neredeyse tamamı Nebim ile entegrasyon gerektiriyor. B2C uygulamalar, personel yönetimi, ürün kartları ve diğer iş uygulamaları doğrudan Nebim'e bağlı çalışıyor. Bu da entegrasyonlarda Nebim'in API'larını temel almamıza neden oluyor. Mevcut durumda Nebim API'ları bizim ihtiyaçlarımız için yeterli. Ancak asıl kritik başlık performans. Nebim altyapımız MS SQL üzerinde çalıştığı için veri alma ve veri yazma süreçlerinde SQL performansını yakından izlemek zorundayız. Özellikle B2C tarafında ürün kartları gibi yoğun veri çekilen senaryolarda performans düşüşü sonuçta mağaza satışlarını bile etkileyebiliyor. Entegrasyonlarda bizim için önemli olan bir diğer konu da verinin doğruluğu. Dış sistemlerden gelen kayıtların Nebim

kurallarına uygun şekilde sisteme aktarılması gerekiyor. Aksi halde hem operasyonel hatalar hem de satış tarafında ciddi aksaklıklar yaşanabiliyor. Bu nedenle entegrasyon süreçlerinde performans kadar veri bütünlüğünü de sürekli kontrol ediyoruz. Maliyet tarafında ise entegrasyon projeleri genellikle iş birimlerinden gelen taleplerle başlıyor. Örneğin; geçtiğimiz yıl e-ticaret tarafında site yenileme süreci yaşadık ve bu talep doğrudan e-ticaret ekibinden geldi. Muhasebe tarafında e-fatura, e-finans gibi zorunlu entegrasyonlar gündeme geliyor. Böyle durumlarda bütçeleme sürecine IT ekibi olarak doğrudan dahil oluyoruz. Entegrasyon yapılacak firmanın Nebim'i tanıyor olması hem bütçeyi düşürüyor hem de projeyi hızlandırıyor. Nebim'i bilen bir firmayla çalıştığınızda, API'ları anlatmakla zaman kaybetmiyorsunuz. Bu da

hem dış tedarikçi maliyetini hem de bizim ekip için zaman maliyetini ciddi biçimde azaltıyor. Bu nedenle entegrasyon projelerinde tedarikçi seçimi bizim için kritik. Nebim merkezli bir yapı olduğumuz için, bazı uygulamaları istemesek de zamanla Nebim API'larına taşımak zorunda kaldık. Son üç yıl içinde bu yönde pek çok projeyi tamamladık ve mimariyi daha sade bir hale getirdik. Yapay zekâ tarafında ise şu anda SQL Server Analysis Services kullanıyoruz.

Nebim'in kendi geliştirdiği V3 küp yapısıyla çalışıyoruz ancak bu süreçler oldukça zaman alıyor; bazı analizler tüm gece sürüyor. Hedefimiz bu yapıyı Data Fabric tarafına taşımak. Hem kendi küplerimizi yazmak hem de Fabric'in sunduğu yerleşik AI yeteneklerinden faydalanmak istiyoruz. Böylece veriyi daha hızlı analiz edebilen, AI ile daha entegre bir yapıya geçmeyi planlıyoruz.”



“Entegrasyon, Organizasyonel Çevikliğin Teknik Altyapısıdır”



Cüneyt Deliktaş
İhlas Holding CIO'su

“İhlas Holding, çok sayıda sektörde faaliyet gösteren, geniş ve dinamik bir organizasyon yapısına sahip. Birbirinden farklı sektörlerde, farklı iş kollarında faaliyet gösteriyoruz. Medya tarafında Türkiye Gazetesi, İhlas Haber Ajansı ve TGRT Haber gibi güçlü markalarımız bulunuyor. Bunların yanı sıra inşaat ve gayrimenkul alanında İhlas Yapı; küçük ev aletleri üretimi yapan İhlas Ev Aletleri; perakende satışta İhlas Pazarlama; eğitimde İhlas Koleji; sağlık sektöründe Türkiye Hastanesi; turizmde Kuzuluk Termal Otel ve Armutlu Tatil Köyü gibi şirketlerimiz var. Yine “enerji” yakın zamanda ve oldukça güçlü bir şekilde girdiğimiz yeni bir sektör. Bu çeşitlilik, beraberinde ciddi operasyonel zenginlik getirirken; aynı zamanda teknoloji tarafında karmaşık bir mimariyi de yönetmeyi gerektiriyor.

BT organizasyonumuz holding ve grup şirketleri arasında “idari olarak dağıtık, fonksiyon olarak merkezi” federal-matris yapıda konumlanıyor. Bu model geçmişte iş birimlerinin ihtiyaçlarına hızlı yanıt verme avantajı sağladı; ancak zaman içinde sistem çeşitliliği ve veri heterojenliği de oluşturdu. Bugün Holding genelinde farklı ERP sistemleri kullanılıyor. Bu tablo bir yandan esneklik sağlarken; diğer yandan veri model uyumsuzlukları, master data yönetiminde parçalanma, raporlama konsolidasyon zorlukları ve entegrasyon maliyetleri gibi önemli teknik sonuçlar doğurduğu için ERP optimizasyonunu gündemimize alıyoruz. Bu süreç tamamlandığında, veri modeli

standardizasyonu mümkün olacak ve “enterprise data lake” ve “ileri analitik” projelerinin önü açılacak.

Dönüşüm sürecinde entegrasyonu bir sorun alanı olarak değil, stratejik bir fırsat olarak görüyoruz.

Mevcut entegrasyon yaklaşımı daha çok point-to-point API yapıları üzerinden ilerlerken zamanla teknik borç oluşturmuş durumda. Yeni dönemde hedefimiz, çeşitliliği bir çırpıda ortadan kaldırmak olmasa da sürdürülebilir ve entegre bir mimari içinde yönetilebilir yapı tesis etmek için servis odaklı ve merkezi bir API Gateway mimarisi kurmak. Bu, yalnızca teknik bir tercih değil; kurumsal bir disiplin değişimi anlamına geliyor. ERP optimizasyonu ve süreçlerin yeniden gözden geçirilmesiyle birlikte, veri akışını merkezi bir mimari üzerinden yönetme imkânımız daha da güçlenecek. Bir anlamda oyunu yeniden kuracağız. Bu da bize, entegrasyon mimarisini baştan, doğru prensiplerle tasarlamak için önemli bir avantaj sağlayacak.

Entegrasyonun kritik başarı faktörlerine baktığımızda, yazılım dünyasının temel ilkelerinin burada da geçerli olduğunu görüyoruz. Yeniden kullanılabilirlik, maliyetleri düşüren ve projelerin hayata geçme süresini kısaltan temel bir kaldıraçtır. Güvenlik, uyum, izlenebilirlik, hız ve esneklik entegrasyon mimarisinin vazgeçilmez unsurlarıdır. Bu alanlarda kurumsal olgunluk seviyesi arttıkça, yeni bir yazılımı devreye almak, yeni bir iş modelini sisteme entegre

etmek ya da bir satın alma sonrası sistemleri birleştirmek çok daha kolay hale gelmekte. Entegrasyon, aslında organizasyonel çevikliğin teknik altyapısıdır. Entegrasyon olgunluğu ile “time to market” arasında doğrudan bir ilişki var. Yüksek entegrasyon olgunluğu; düşük entegrasyon karmaşıklığı demek. Bu da proje yaşam döngüsünde analiz, geliştirme ve test sürelerini dramatik biçimde kısaltır. Entegrasyon kabiliyeti düşük olan yapılarda, her yeni proje ek bir karmaşıklık ve neticesinde gecikme oluşturmaktadır.

Son dönemde gündemde olan Agentic AI tarafında biz henüz yolun başındayız. Otonom veya yarı otonom çalışan yapay zekâ sistemlerinin, net sınırlar ve iyi tanımlanmış entegrasyon katmanları olmadan sağlıklı biçimde çalışmasının mümkün olmadığını biliyoruz. Yetkilerin nerede başlayıp nerede bittiği, hangi veri setlerinin erişime açık olduğu, hangi işlemlerin kontrol ve onaya tabi olduğu, izlenebilirlik ve regülasyona uyumluluk gibi konular; Agentic AI’ın güvenli ve sürdürülebilir şekilde hayata geçmesi için kritik başlıklar.

Nihai noktada; entegrasyon mimarisini yalnızca bugünün sistemlerini birbirine bağlayan bir köprü değil; yarının agent tabanlı, daha otonom dijital dünyasını taşıyacak bir omurga olarak ele almak; entegrasyonu, teknik bir gereklilikten çok daha öte, kurumsal dönüşümün ve dijital olgunluğun temel yapı taşı şeklinde görmek lazım diye düşünüyorum.”

“Hedef; müşterilerin iş yapış biçimlerini dönüştürmek”



Burak Kurucu
Kofana Genel Müdürü

“2012 yılında kurulan Kofana, bugün Türkiye ve Londra’daki ofisleriyle faaliyet gösteren, odağını tamamen Salesforce ekosistemine yönelmiş bir teknoloji şirkettir. Salesforce’un Türkiye’deki ilk yetkili iş ortaklarından ve satıcılarından biri olarak konumlanan Kofana, bugüne kadar 300’ün üzerinde dijital dönüşüm projesini başarıyla hayata geçirmiştir.

Ancak Kofana’nın önceliği yalnızca bir teknoloji tedarikçisi olmak değildir. Asıl odağımız; teknoloji ve enformasyonu stratejik bir kaldıraç olarak kullanarak müşterilerimizin iş yapış biçimlerini dönüştürmektir.

Küresel ölçekte güçlü referanslara sahibiz. Bu deneyim, Kofana’ya dijital dönüşüme bütünsel bir perspektifle yaklaşma yetkinliği kazandırdı. Çünkü gerçek değer, teknolojinin



kendisinde değil; doğru mimari kurguyla iş süreçlerine entegre edilmesinde ortaya çıkar.

Sektördeki gözlemlerimiz, gündemde öne çıkan pek çok başlıkla örtüşüyor. Özellikle güvenlik ve entegrasyon konularının daha güçlü biçimde vurgulanması gerektiğini düşünüyoruz. Uygulamaların önce seçilip, entegrasyon araçlarının sonradan değerlendirilmesi yaklaşımı hâlâ yaygın; oysa bu yöntem uzun vadede ciddi yapısal sorunlara yol açıyor. Doğru yaklaşım; önce mimarinin tasarlanması, ardından satın alma ve entegrasyon kararlarının bu bütünsel çerçevede şekillendirilmesidir.

Yapay zekânın bugün büyük ölçüde bir “hype” başlığı olarak ele alındığını görüyoruz. Şirketler bu alanda güçlü bir istek ve motivasyonla hareket ediyor; ancak veri kalitesi sorunları ve entegrasyon eksiklikleri, somut ilerlemeyi beklenenin gerisinde bırakıyor.

Türkiye’deki tabloya bakıldığında da benzer bir görünüm dikkat çekiyor. Yapay zekâyı ise ütopya ile distopya arasında, doğru yönetim ve sağlam altyapı gerektiren hassas

bir eşik olarak tanımlıyoruz. İnsan ve yapay zekâ ajanlarının birlikte çalıştığı ajantik yapay zekâ modelleri önemli bir potansiyel sunuyor. Öte yandan hiper segmentasyonun ve veri kullanımının getirdiği güvenlik risklerini de göz ardı etmemek gerekiyor. Bu noktada regülasyonlara uyumlu, güvenliği merkeze alan platformlar kritik bir rol üstleniyor. Entegrasyon artık yalnızca teknik bir zorunluluk değil, stratejik bir rekabet



avantajıdır. Sistemlerin doğru şekilde konuşturulmasıyla yapay zekanın yakıtı olan verinin, anlamlı ve kaliteli hale geldiğini bilmeliyiz. Dijital dönüşümün başarısı da tam bu noktada filizlenir.”



“Agentic dünyanın da merkezinde entegrasyon var”



Kadir Aluç

Salesforce MuleSoft Türkiye Satış Lideri

“Bu toplantı bizim için de çok faydalı oldu. Birçok başlığın altı güçlü biçimde çizildi. Benim özellikle not aldığım iki temel konu var: Kurum içinde standartların oluşturulması ve yeniden kullanım yaklaşımı. Güvenlik zaten hemen herkesin üzerinde durduğu ortak bir başlık ama Cüneyt Bey’in bahsettiği ‘tekrar kullanım’ konusu, entegrasyonun asıl kaldıraç noktalarından biri.

Salesforce’un MuleSoft ekibini temsilen konuya yalnızca bir teknoloji olarak bakmıyoruz. Bizim yaklaşımımız mimari bir yaklaşım. Temelde kurum içinde bir ‘best practice’ seti oluşturmayı hedefliyoruz. Sağlam bir teknolojik temel kurup, bu temelin üzerine yeni projeleri hayata geçirmenin ve inovasyon yapmanın daha doğru bir yaklaşım olacağına inanıyorum. Noktadan noktaya, her seferinde yeniden yapılan entegrasyonlar yerine; API odaklı ve lego mantığında çalışan, tekrar kullanılabilir varlıklar üretmek bizim için önemli. Hem bizim sağladığımız 450’den fazla hazır connector hem de kurumun kendi geliştirdiği ‘best practice’leri de merkezi bir repository’de toplayarak farklı iş birimlerinin

kullanımına açmak çok değer katıyor. Böylece hem standardizasyon sağlanıyor hem de ‘time to market’ ciddi biçimde kısalıyor. Bu mimari anlayış; günümüz dünyasında maliyet, hız, zaman gibi faktörleri düşündüğümüzde artık bir zorunluluk haline geldi.

Bu nedenle, bizim müşterilerimizde ölçtüğümüz en önemli değer göstergelerinden biri tekrar kullanım. Üretilen entegrasyon varlıklarının ne kadarının tekrar kullanıldığına bakıyoruz. Yüzde 80-90 seviyesinde yeniden kullanım oranına ulaşmış kurumlar var. Bu seviyeye gelindiğinde entegrasyon maliyetleri ciddi şekilde düşüyor, değere ulaşma hızı ise 3-5 kat arasında artıyor. Bu çok net ölçümlenmiş bir çıktı.

Bu yaklaşım Agentic AI tarafında da doğrudan karşılık buluyor. Bugün Agentic dünyaya baktığımızda; üst katmanda agent’lar, MCP’ler konuşuluyor ama örtüyü kaldırdığınızda altından yine API’ler ve entegrasyonlar çıkıyor. Sağlam bir entegrasyon mimarisi kurulmadan Agentic bir yapıya geçmek çok sağlıklı değil. Burada önemli bir zihinsel dönüşüm de

var. Eskiden bir iş problemi olurdu, sonra o problemi çözecek bir teknoloji bulunurdu. Bugün ise teknoloji çok hızlı ilerliyor ve sanki bazen ‘bu teknolojiyle hangi problemi çözelim’ arayışı yaşanıyor. Bunun sebebi, bu yapıyı gerçekten uçtan uca kullanan kurumların artık somut fayda üretmeye başlaması.

Buna iyi bir örnek olarak AstraZeneca’yı verebilirim. MuleSoft ile birlikte bu mimari temeli kurdular. Bunun üzerine kendi MCP’lerini ve agent’larını inşa ederek uçtan uca çalışan bir Agentic katman oluşturdular. Buradaki kritik başarı faktörü; Agentic dünyaya geçmeden önce mimarinin ve entegrasyon temelinin doğru şekilde atılmış olmasıydı.

Biz MuleSoft olarak bu yaklaşımı kurumlarla birlikte hayata geçirmeyi önemsiyoruz. Burada konuşulan başlıkların her birinin, doğru mimariyle birleştiğinde herkes için somut değer üretebileceğini görüyoruz. Bu nedenle bugün paylaşılan görüşler bizim için de çok kıymetliydi. Katılımınız ve katkılarınız için tekrar teşekkür ederiz.”



pro'dea

BThaber C-Connect Buluşmaları: SAP Cloud Geçişinin Kritik Yönetimi

Dijital dönüşümün hızla evrildiği günümüzde, buluta geçiş artık bir seçenek olmaktan çıkıp, kurumların çeviklik ve dayanıklılık kazanması için stratejik bir zorunluluk haline geldi.

Ancak bu dönüşüm, sadece verilerin buluta taşınması değil, kritik hazırlıkları da içeren hassas bir süreci içeriyor. Prodea sponsorluğunda gerçekleştirdiğimiz BThaber C-Connect etkinliğimizde, dönüşümün göz ardı edilen riskleri, stratejik adımlar ve pratik çözümler masaya yatırıldı.

ETKİNLİĞE KATILAN YÖNETİCİLER

- Ayhan Karaoğlu - HasTavuk Bilgi Teknolojileri Müdürü
- Emre Erdoğan - English Home - Aydın Perakende Dijital Dönüşüm Lideri
- Erkan Ateş - Tırsan Bilgi Teknolojileri Müdürü
- Ersin Ceylan - Kalyon Holding İş Uygulamaları Müdürü
- Fatih Özen - Kahve Dünyası - Altınmarka Grubu Bilgi Teknolojileri Müdürü
- Melek Güceyü - İnoksan Bilgi Sistemleri Müdürü
- Mustafa Özen - Bilim İlaç Network ve Güvenlik Müdürü
- Özhan Yavuz - Has Çelik IT Direktörü
- Özgür Erdoğan - İGA İST Systems Genel Müdür Yardımcısı
- Turgut Kiroğullar - Divan Bilgi Teknolojileri CIO
- Uğur Duman - Horoz Lojistik Bilgi Sistemleri Grup Başkanı
- Zühtü Odabaşı - Prodea Bilgi Teknolojileri Genel Müdürü.



Has Tavuk'un Dijital Dönüşüm Yolculuğu

Ayhan Karaoğlu

HasTavuk Bilgi Teknolojileri Müdürü



“Bursa merkezli HasTavuk olarak canlı sektörünün yedi farklı faaliyet alanında üretim yapıyoruz. 2024'te SAP S/4HANA'ya geçişimizi tamamlayarak dijital altyapımızı yeniden inşa ettik. On-prem S/4HANA'nın son kullanıcılarından biri olduk; kısa süre sonra bu modelin satışı durduruldu. Bulut geçişini orta vadede planlıyoruz ancak lisanslama ve toplam maliyet konusundaki çekincelerimiz devam ediyor.

En Büyük Eşik: Kültürel Dönüşüm

SAP'nin işletme tarafından benimsenmesi en kritik aşamaydı. İlk dönemlerde maliyet hesaplamaları ciddi zorluk yarattı. Ürün maliyetleri gerçekçi sonuçlar vermiyordu çünkü kullanıcı disiplini henüz oturmamıştı. İrsaliye-fatura tarihi uyumu gibi temel kurallar sağlanmadığında sistem doğru maliyet üretmiyor. Bu, teknik bir uyumdan öte kurum kültürü dönüşümü gerektiriyordu. Bugün tüm maliyetlerimizi

SAP üzerinden çıkarabiliyor, kârlılık yönetimiyle detaylı analizler yapabiliyoruz. Qlik Sense ile raporlama süreçlerimizi güçlendirdik. Artık sistem, işletmenin karar mekanizmasına tam entegre durumda.

Bulut Geçişinde İki Kritik Soru

SAP'nin bulut vizyonu net: Çekirdek iş süreçleri merkezde, çevresel yapılar BTP ve Integration Suite'le yönetiliyor. Kantar sistemleri, bankalar, POS'lar gibi yoğun entegrasyon noktalarımız var. Ancak bulutun bize somut ne kazandıracığını net hissetmeliyiz.

İki temel sorumuz var:

1. Lisanslama ve bakım maliyetlerinde bize ne kazandıracak?
2. Mevcut HANA yapımızdan buluta geçtiğimizde operasyonel artılarımız neler olacak? Şu an ihtiyaç doğdukça öncelikle SAP best practiseleri veya yazılım geliştirmeler yapıyoruz. Yeni ekran

geliştiriliyor, bakım süreci başlıyor, kullanıcı değiştiğinde yeniden adaptasyon gerekiyor. Bu döngü maliyet ve yönetim yükü yaratıyor. Bulut bu yapıyı daha sürdürülebilir kılacak mı, yoksa yeni zorluklar mı getirecek? Sahada veri toplama noktalarında el terminalleri ile veri topluyoruz; depo, bakım, üretim dahil herkes sistemle temas halinde. Bakım personeli bile makine başında arıza kaydı açıp kapatıyor. Bu geniş operasyonel yapıda bulutun mobilite ve entegrasyon avantajlarını net görmeliyiz.

Ölçülebilir Fayda Esaslı Karar

Bizim için kritik olan, kararın teknolojik yenilikten ziyade ölçülebilir iş faydası üzerinden verilmesi. Bulut geçişinin bize sağlayacağı somut kazanımları net bir şekilde tanımlayabilirsek, bu kararı yönetimize doğru gerekçelerle sunabiliriz. Stratejik dönüşümün temelinde şeffaf ve ölçülebilir yaklaşım yatıyor.”

“RISE dönüşümü ile altyapımızı geleceğe taşıdık”

Ersin Ceylan

Kalyon Holding İş Uygulamaları Müdürü



“Eylül 2025 itibarıyla SAP altyapımızı başarıyla RISE with SAP S/4HANA Private Cloud ortamına taşıdık ve şu anda sistemimiz bu platform üzerinde stabil bir şekilde çalışıyor. Bu dönüşüm kararının arkasında birkaç önemli motivasyon bulunuyordu. Mevcut altyapımızdaki donanımlar kullanım ömrünün sonuna yaklaşıyordu ve önemli bir yatırım ihtiyacı ortaya çıkmıştı. Bununla birlikte şirketimizin büyümesine paralel olarak kullanıcı sayılarımız ve lisans ihtiyaçlarımız da artıyordu. CAPEX ve OPEX dengesi ile büyüme hedeflerimizi birlikte değerlendirdiğimizde SAP ile yaklaşık bir yıl süren kapsamlı bir değerlendirme ve müzakere sürecinin ardından

RISE sözleşmesini hayata geçirdik. Geçiş sürecinde SAP'nin “lift & shift” olarak adlandırdığı modeli tercih ettik. Bu yaklaşım sayesinde mevcut sistem mimarimizi koruyarak bulut altyapısına hızlı ve kontrollü bir geçiş gerçekleştirdik. Geçişin sorunsuz tamamlanması bizim için önemliydi ve bugüne kadar operasyonlarımızı etkileyen kritik bir sorun yaşamadık. Kalyon Holding olarak yaklaşık 70 şirketi tek bir SAP sistemi üzerinde yönetiyoruz. Ankara'daki üretim tesisimizde SAP MII kullanıyor ve güneş paneli üretim süreçlerimizi bu yapı üzerinden destekliyoruz. Organizasyonel yapımız hibrit olmakla birlikte stratejik olarak Private Cloud

modelini tercih ettik. Teknik geçişin tamamlanmasının ardından bizim için en önemli başlıklardan biri bulut çalışma kültürünün kurum içinde yaygınlaştırılması oldu. Bu doğrultuda SAP'nin önerdiği Clean Core yaklaşımına uyum sağlamaya çalışıyoruz. Bugün geldiğimiz noktada RISE dönüşümü; altyapı yatırımlarını optimize eden, büyüme ihtiyaçlarımızı karşılayan ve bizi daha standart bir yapıya yönlendiren önemli bir adım oldu. Önümüzdeki dönemde asıl değer, bu yeni çalışma modelini kurum kültürüne ne kadar hızlı ve etkin şekilde entegre edebileceğimizle ortaya çıkacak.”



“SAP Cloud Geçiş Projelerinde Ticari Faydayı Bulmak Neden Kritik?”



Emre Erdoğan

English Home – Aydın Perakende Dijital Dönüşüm Lideri

“Kurumsal yazılım dünyasında son yılların en önemli gündemlerinden biri hiç şüphesiz SAP Cloud dönüşümü. Birçok şirket için bu dönüşüm teknik bir güncellemeden çok daha fazlasını ifade ediyor; şirketlerin teknoloji mimarisini, maliyet yapısını ve iş yapış biçimlerini yeniden şekillendiren stratejik bir karar haline geliyor.

Biz de yaklaşık bir yıldır SAP Cloud ürünlerine geçiş konusunu hem kendi içimizde hem de çalıştığımız SAP iş ortaklarıyla kapsamlı şekilde değerlendiriyoruz. Bu süreçte en önemli odak noktamız ise oldukça net: Cloud’a geçişte üst yönetimin desteğini alabilmek için önce kendimize, ardından üst yönetime katma değeri göstermek.

Benim yaklaşımım şu: Sadece mevcut SAP versiyonunun *end of maintenance* sürecine girecek olması nedeniyle böyle büyük bir yatırımı yönetime onaylatmak doğru bir yaklaşım değil. Şirketler için ciddi maliyetler doğuran bu tür dönüşümlerin mutlaka somut ticari fayda üretmesi gerekir. Bu nedenle değerlendirmelerimizi yaparken sürekli şu soruyu soruyoruz:

“Bu dönüşüm şirketimizin ticaretine somut olarak ne kazandıracak?”

Bu sorunun cevabı, aslında SAP’i şirketinizde nerede ve nasıl konumlandığınızla doğrudan ilişkili. Özellikle perakende gibi

hızlı ve çok kanallı çalışan sektörlerde ERP sistemi tek başına bir çözüm olmaktan ziyade geniş bir teknoloji ekosisteminin merkezi konumunda yer alıyor.

Omni-channel bir perakende yapısında ERP ile entegre çalışan çok sayıda sisteme ihtiyaç duyuluyor. Bu noktada yaklaşımımız oldukça pragmatik: Eğer SAP’nin ilgili ürünü ihtiyacı tam olarak karşılıyorsa SAP’i tercih ediyoruz; karşılamıyorsa Non-SAP çözümleri devreye alıyoruz.

Non-SAP çözümlerin önemli bir kısmını kendi ekiplerimizle geliştiriyor ve bu alana ciddi yatırımlar yapıyoruz. E-ticaret, WMS, OMS ve TMS gibi sistemlerden oluşan geniş bir yazılım ekosistemine sahibiz. Bunun yanında SAP üzerinde geliştirdiğimiz FlexI, StockFusion ve OMDM gibi perakende ihtiyaçlarına özel çözümlerle şirketimizin dijital dönüşüm yolculuğunu destekliyoruz.

Bu mimaride SAP ERP’yi yazılım topolojimizin merkezinde konumlandırıyoruz. Bu nedenle SAP Cloud dönüşümünü değerlendirirken yalnızca teknik bir geçişi değil, tüm dijital ekosistemimizi etkileyen bir stratejik dönüşümü ele alıyoruz.

Özellikle HANA veritabanının aktif kullanıldığı, altyapının cloud ortamında çalıştığı ve SAP ile Non-SAP uygulamalardan oluşan geniş bir ekosistemin bulunduğu yapılarda SAP Cloud

(Private veya Public) geçişi çok daha kapsamlı bir analiz gerektiriyor.

Bu noktada lisans metriklerindeki değişiklikler ve lisans maliyetlerine etkileri de karar sürecinin önemli bir parçasını oluşturuyor. Ticari fayda araştırmalarının yanında kapsamlı bir fayda-maliyet analizi yapmak kaçınılmaz hale geliyor. Perakende sektöründe faaliyet göstermemiz nedeniyle SAP’nin Private Cloud modelini önermesi de mevcut cloud modelimizden SAP Private Cloud modeline geçişte oluşabilecek maliyet artışlarını analizimizin kritik başlıklarından biri haline getiriyor.

Bugün geldiğimiz noktada SAP’in şirketimizin dijital dönüşüm yolculuğundaki rolü son derece net. SAP, yıllardır dönüşüm stratejimizin en önemli yapı taşlarından biri ve bu rolünü gelecekte de sürdürmeye devam edecek.

SAP Cloud’a geçiş ise bu yolculuğun en kritik adımlarından biri olarak karşımızda duruyor. Biz de bu büyük dönüşümün şirketimizin hedeflerine gerçek anlamda ticari katkı sağlayan bir kilometre taşı olması için değerlendirmeye, tartışmaya ve yeni fikirler üretmeye devam ediyoruz.

Çünkü teknoloji yatırımlarının gerçek değeri, ancak iş sonuçlarına dönüştüğünde ortaya çıkıyor.”

“Altyapı, Güvenlik ve Destek Boyutlarıyla Dönüşümün Yeni Standardı”



Erkan Ateş

Tirsan Bilgi Teknolojileri Müdürü

“Dijital dönüşüm projeleri artık yalnızca yazılım geçişlerinden ibaret değil; şirketlerin rekabet gücünü, süreç olgunluğunu ve güvenlik seviyelerini doğrudan şekillendiren stratejik yolculuklar hâline geldi. Bu yolculukta en çok konuşulan modellerden biri ise RISE with SAP. Özünde bir “Business Transformation as a Service (BTaaS)” yaklaşımı olan RISE, şirketlere SAP S/4HANA’ya geçişi hızlandıran, altyapıyı sadeleştiren ve operasyon yükünü azaltan uçtan uca bir paket sunuyor(BTP, Signavio, Joule).

Ancak bu dönüşüm, yalnızca avantajlarıyla değil; beraberinde getirdiği yönetsel ve teknik sorumluluklarla da değerlendirilmeyi gerektiriyor.

R/3 lisanslaması ve Private Cloud lisanslaması sizi bazı noktalarda RISE için mecbur bırakıyor. Lokalde S/4HANA kullananların 2030’a kadar bir manevra alanı var; bizim için ise bu yol artık netleşmiş durumda. Yönetimimizin yaklaşımı da şu: Bu dönüşüm mevcut süreçleri iyileştirerek yapılmalı. Hedef Greenfield yaklaşımıyla best practice’e uygun bir tasarım yapmak.

Altyapı ve güvenlik alanlarında çekincelerim var. Bu başlıklarda özetlemek gerekirse;

Altyapı: RISE ile gelen altyapı, hyperscaler sağlayıcıları (Azure, AWS, GCP) üzerinden yönetiliyor. Bu sayede veri merkezi yatırımı

yapmadan yüksek performanslı donanım, otomatik ölçeklenebilirlik ve SAP’ye özel optimize edilmiş altyapı avantajını elde ediyoruz.

Patch yönetimi, OS seviyesindeki güncellemeler, HANA bakım operasyonları ve sistem izleme faaliyetleri büyük oranda SAP sorumluluğuna geçiyor. Bu da IT ekiplerine ciddi bir zaman kazandırıyor.

RISE’in altyapısı, coğrafi yedekleme ve DR standartlarını daha öngörülebilir ve güçlü hâle getiriyor.

On-prem ortamlarında mümkün olan bazı özel yapılandırmalar, işletim sistemi müdahaleleri veya kendinize özgü performans ince ayarları RISE modelinde mümkün olmayabiliyor. Tüm alt yapıyı yönetemediğimiz ve hakim olmadığımız için bir çok soru işareti barındırıyor.

SAP Readiness Check raporundaki ‘infrastructure system’ başlığı kritik. Bu tam olarak neyi kapsıyor? Veri şifreleme yöntemleri neler? Tiering otomasyonu var mı? Bellek tahminleme ve kapasite artışı kullanım bazlı nasıl yansıyor? İlk bütçe bir şekilde çıkarılıyor ama kullanım arttığında maliyet artışları nasıl olacak?

Güvenlik: ISO 27001, SOC raporları, veri şifreleme politikaları, network segmentasyonu gibi birçok güvenlik kontrolü SAP’nin sorumluluğunda geliyor. Bu, hem

yüksek güvenlik hem de ready-to-audit bir yapı sağlıyor.

RISE modelinde altyapı güvenliği SAP’nin sorumluluğunda olsa da, uçtan uca güvenlik modelinde; erişim kontrolleri, kullanıcı yetkilendirme, veri sınıflandırma, uygulama güvenliği, entegrasyon güvenliği gibi konularda rolümüz devam ediyor.

Ransomware koruması kim tarafından sağlanacak? Olası bir olayda basis desteğini ne hızda alacağız? Lokal destek hızımızı arar mıyız? RISE modelinde sorumluluk dağılımı nasıl olacak? Hangi alanlardan SAP sorumlu, hangilerinden biz? Bunun net biçimde ortaya konması gerekiyor.

Destek: RISE, Premium support ile %99 kesintisizlik sunuyor. Sistem izleme, sağlık kontrolleri, otomatik uyarılar, öneri raporları gibi destek fonksiyonları standardın bir parçası.

SAP’nin global destek süreçleri nedeniyle bazı kritik olaylarda “yerinde ve anlık müdahale” beklentisi karşılanamayabilir.

Bu soruların cevaplarını alarak ilerliyoruz. Süreç tamamlandığında özellikle altyapı ve güvenlik tarafındaki çıktıları bir rehber niteliğinde paylaşmak isterim. Çünkü görünen o ki Microsoft’un Office tarafında yaptığı gibi SAP de yönünü buluta çevirmiş durumda. 2030’a kadar bir süre var, ama sonrasında ne olacağı herkes için soru işareti.”



“Performans” Bizim için önemlidir.



Melek Güceyü
İnoksan Bilgi Sistemleri Müdürü

“2017 yılında gerçekleştirdiğimiz SAP dönüşüm projesi, firmamızın bugüne kadar ki en kapsamlı dijital dönüşüm adımlarından biri oldu. Bu proje ile **kurumsal kaynak planlama (ERP), müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) ve insan kaynakları (HR)** süreçlerimizi entegre bir yapıya dönüştürdük. Proje, uçtan uca tüm iş süreçlerini kapsayacak şekilde tasarlanarak kurum genelinde bütünsel bir dönüşüm hedefiyle hayata geçirildi. SAP lisanslarımızı daha önce almıştık. **2016 yılında SAP projesinin hayata geçirilmesi yönünde stratejik bir karar aldık.** Tam da bu dönemde hızlı bir değerlendirme yaparak projenin **HANA platformu üzerinde başlatılmasına karar verdik.** Bugün CRM tarafında çağrı merkezimiz, bayilerimiz ve Türkiye genelinde yaygın şekilde hizmet veren yetkili servislerimiz ve kendi ekiplerimiz dâhil olmak üzere oldukça yüksek sayıda kullanıcıya sahibiz. Sistemlerimiz **SAP GUI, Web ve Fiori arayüzleri üzerinden aktif olarak kullanılmaktadır.** O zamanlarda kurduğumuz alt yapı ve lisans yatırımları bugün hala

sistemimizin temelinin oluşturmaktadır. O günlerde yapılan yatırımlarımızın karşılığını almaya devam etmekteyiz. İnoksan’ da teklif, sipariş ve satış sonrası hizmet süreçlerinin büyük ölçüde **CRM üzerinden yürütülmesi ve müşteri temasının bu platform üzerinden kesintisiz devam etmesi,** platform değiştirme kararını bizim için oldukça kritik hale getirmektedir. ERP tarafında ise finans, üretim, tedarik zinciri, satın alma ve lojistik süreçlerimiz SAP üzerinde entegre bir yapı içerisinde yürütülmektedir. Özellikle üretim odaklı bir şirket olarak ERP sisteminin operasyonlarımızın merkezinde yer aldığını söyleyebiliriz. Sipariştan üretime, üretimden sevkiyata kadar uzanan tüm süreçler SAP ERP üzerinden uçtan uca takip edilmektedir. ERP platformu bizim için yalnızca bir operasyon yönetim sistemi değil, aynı zamanda **şirketin karar alma mekanizmalarını besleyen stratejik bir altyapı niteliği** taşımaktadır. Bu nedenle yapılacak herhangi bir değişimin, harcanacak efor ve yatırımın karşılığında **İnoksan’ a gerçek anlamda yeni bir vizyon ve**

katma değer kazandırması gerektiğine inanmaktayız.

SAP tarafında olası bir Cloud dönüşümünde en büyük kaygılarımız bütçe ve performans konularında yoğunlaşmaktadır. CRM ve ERP operasyonlarında beklemeye neredeyse hiç toleransımız olamamaktadır. Basit bir altyapı problemi dahi operasyonumuz üzerinde çok büyük etkiler yaratabilmektedir. Bu nedenle bizim için Cloud dönüşümü ancak bazı temel sorulara net yanıtlar bulunabildiğinde mümkün olabilir:

- Performansımız mevcut seviyede kalacak mı ya da hatta daha iyi olacak mı?
- Sahip olduğumuz lisanslama metrikleri ile yeni lisanslama modelleri oldukça farklıdır. Bu nedenle daha **öngörülebilir ve sürdürülebilir lisanslama modellerine** ihtiyaç duyuyoruz.
- Ve en önemlisi, bu dönüşüm şirketin iş yapış biçiminde gerçekten **stratejik bir sıçrama yaratacak mı?**

Yönetimi bu ölçekte büyük projelere yeniden ikna edebilmek, bu soruların yanıtlarını net ve somut bir şekilde verebilmemizle mümkün olacaktır.”

“Dönüşüm cesaret istiyor”



Uğur Duman

Horoz Lojistik Bilgi Sistemleri Grup Başkanı

“2008–2009 döneminde SAP R/3 ile canlıya geçmiştik. O dönemdeki yaklaşımımız ağırlıklı olarak finans odaklıydı. Çünkü biz bir hizmet şirketiyiz; üretim yapmıyoruz ve klasik anlamda ürün satışı gerçekleştiriyoruz. Bu nedenle finans merkezli bir yapı bizim ihtiyaçlarımız için yeterli görünüyordu. Ancak şirketimizin geçirdiği dönüşüm, yaklaşık 15 yıl sonra bu yapının sınırlarını zorlamaya başladı. Son iki yıl içinde aldığımız stratejik kararlar, 2026 yılında SAP S/4HANA Private Cloud ortamına geçmeyi planlıyoruz. Açıkçası bu karar biraz da zorunluluktan doğdu. Ya mevcut R/3 platformunu zorlayarak devam edecektik ya da yeni bir platforma geçerek yapıyı baştan ele alacaktık. Eski platformda kalmak artık sürdürülebilir görünmüyordu. Şirket yapımız da bu süreçte önemli ölçüde değişti. Artık SD ve MM süreçleri aktif olarak çalışıyor, maliyet hesaplamaları çok daha kritik hale geliyor. Bu noktada yeni nesil fonksiyonlar bizim için büyük önem taşıyor ve bu yeteneklerin önemli bir kısmı S/4HANA ile birlikte geliyor. Bugün Horoz Lojistik yalnızca lojistik hizmetleri sunan bir şirket değil; aynı zamanda yurt dışı pazaryerlerinde ürün satan bir yapıya da sahip. E-ticaret

ve globalleşme stratejimiz nedeniyle sistemlerimizin dünyanın her yerinden erişilebilir olması gerekiyor. SAP bizim için operasyonun yürütüldüğü sistemden çok, operasyonun finansal ve analitik sonuçlarının toplandığı merkezi platform konumunda. Taşıma operasyonlarının çıktıları entegrasyonlar aracılığıyla sisteme aktarılıyor, pazaryerlerindeki satışlar ise anlık olarak SAP’ye yansıyor. Dolayısıyla oldukça hibrit ve yoğun entegrasyon içeren bir mimariyle çalışıyoruz. Bu nedenle ölçeklenebilirlik ve erişilebilirlik bizim için kritik konular. Altyapının nerede konumlandığı, ihtiyaç duyulduğunda kaynakların hızlıca büyütülüp küçültülebilmesi gibi yetkinlikler önemli. Bu gereksinimleri en sağlıklı şekilde bulut ortamında karşılayabileceğimizi düşündük. Public Cloud seçeneğini de değerlendirdik; ancak bazı modül ve entegrasyon kısıtları bizim ihtiyaçlarımız açısından sınırlayıcı oldu. Bu nedenle tercihimiz Private Cloud yönünde gerçekleşti. Bulut tarafında sözleşme ve lisanslama konuları da ayrı bir dikkat gerektiriyor. SAP zaman zaman yeni metrikler veya farklı lisanslama yaklaşımları sunabiliyor. Bu nedenle sözleşme tarafını çok sağlam kurgulamak önemli. Biz bu konuda iyi

bir anlaşma yaptığımızı düşünüyoruz; yine de bulut dünyasında her zaman dikkatli olmak gerekiyor. Bir diğer önemli konu ise Z geliştirmeleri. Projeye başlarken hedefimiz özel geliştirmeleri en az yüzde 50 oranında azaltmaktı. Ancak bunu başarmanın kolay olmadığını gördük. Gerçekçi olmak gerekirse, mevcut Z geliştirmelerimizi büyük oranda yeni sisteme taşımak durumunda kaldık. Bunun temel nedeni, şirketlere özgü iş süreçlerinin her zaman standart SAP fonksiyonlarıyla birebir örtüşmemesi. Özellikle onay süreçleri ve iş akışları gibi alanlarda her kurumun kendine özgü ihtiyaçları bulunuyor. Dönüşüm sürecindeki en önemli hedeflerimizden biri de mizan yapısını sadeleştirmektir. Bu da düşündüğümüz kadar kolay bir süreç olmadı. Yine de bu dönüşümün arkasındaki temel motivasyon; global erişilebilirlik, ölçeklenebilir bir altyapı, gelişmiş maliyet yönetimi fonksiyonları ve aynı platform üzerinde yapay zekâ gibi yeni teknolojilerden faydalanabilme imkânı oldu. Şu anda kullanıcı kabul testleri aşamasındayız ve canlı geçiş öncesinde oldukça yoğun bir dönemden geçiyoruz. Dönüşüm cesaret istiyor; ama bazen değişim bir tercih değil, zorunluluk oluyor.”



“ERP Cloud. teknik dönüşümden çok daha fazlası”

Zühtü Odabaşı

Prodea Bilgi Teknolojileri Genel Müdürü



“Prodea 2007 yılında kuruldu. O tarihten bu yana tek odağımız SAP. Geçtiğimiz yıllarda SAP LOB çözümlerine de ayrı yatırım planları yaparak, SuccessFactors, Ariba, MDG, Fiori&Mobil Uygulamalar, Müşteri Deneyimi&CRM başlıklarında çok yetkin ekipler oluşturduk. Bu yetkinlik SAP cloud çözümleri konusunda vizyon genişletti.

Bu geniş çerçeve içinde son dönemde gündemimizde olan konuya, ERP Cloud geçişine ve buna nasıl hazırlanılması gerektiğine odaklanmak istedik. Yaklaşımın adını “SAP Cloud Warm-UP” koyduk.

25 yılı aşkın süredir bu işi yapıyoruz. Geldiğimiz noktada SAP, best practice’ler ve hazır içeriklerle bambaşka bir yaklaşım sunuyor. Müşteri tarafındaki bilinç seviyesi de değişti. Eskiden “Benim çözüm metodum budur, bunu gerçekleyeceksin” yaklaşımı hâkimdi.

Bugün ise üst yönetim seviyesinde çok daha net bir bakış var: “Ben parayı bir oyun hamuruna vermek istemiyorum, bana yapılmış, oturmuş süreci anlat”. Son derece önemli bir gelişme ancak karar masasına ciddi bir sorumluluk yüklüyor, yukarıda sıralanan yetkinlikleri istiyor.

ERP Cloud geçişi yalnızca teknik bir dönüşüm değil. Üç, beş ve bazen yedi yıllık kiralama modeliyle geri dönüşü zor kararlar alıyorsunuz. SuccessFactors onboarding alınmalı mı, projenin hangi fazında devreye alınmalı, kontör tüketen uygulamalarda yaklaşım nasıl olmalı? Embedded fonksiyonların uzun vadeli etkisi ne olur, bunları bir gün ilgili LOB ye taşıyacak mıyım? Bu stratejinin parasal karşılığı nedir? Şartnamede yazan her ister olgunlaşmış birer

ihtiyaç mı, yoksa ERP içindeki dokunuşlarla daha verimli bir çözüm mümkün mü?

Örneğin; harcamalarını yönetmek istemeyen bir kurum yok. SAP Spend Management çatısı altında Concur, Ariba, Fieldglass modül seti kulağa çok cazip geliyor. Ancak kurumun gerçek ihtiyacı bunu gerektiriyor mu? Cloud tarafındaki maliyetlerin hızla yükseldiği bir dönemde bu soruların doğru cevaplanması kritik.

Bizim gözlemimiz şu: Herkes araştırmasını yapıyor, sunumlarını alıyor, danışmanlarından görüş alıyor. Ancak iyi hazırlık yapılmadığında hem maliyet hem de geçiş sürecinde patinaj artabiliyor. Yarın yöneticilerimizin soracağı sorulara net cevap verebilmek için bugünden doğru hazırlık şart.

Cloud kararı, vizyonun sonucu

Cloud tarafında herkesin ortak konusu maliyet, belirsizlik ve lisans metrikleri. “Scope creep” dediğimiz, kapsamın proje ilerledikçe genişlemesi konusu burada çok belirleyici. Başta düşünülmemen modüller, tüketim metrikleri, entegrasyon maliyetleri... Eğer hazırlık zayıfsa, süreç dağılıbiliyor. Şirketlerde son dönemde popüler olan yelken eğitimlerinde sıkça söylenen “iyi hazırlık, az manevra” klişesi bu konu için iyi bir metafor. Cloud geçişi de tam böyle. Hazırlık yapılmazsa riskler gerçek.

Ekosistem öğrenme sürecinde; ALM’i geçen yıl öğrendik, bu yıl anlatıyoruz, devreye alıyoruz. Ama aynı zamanda 200’ün üzerinde Cloud projesi tamamlanmış durumda. Yani ciddi tecrübe biriktirildi. Beş yıl sonra belki on-prem tecrübesi olan danışman bulmak zorlaşacak. Bugün en kritik soru, on-prem S/4HANA kullananların sorusu. Çünkü fiyatlandırma çok dikkat gerektiriyor. Hangi ürünü alacağız?

Gerçekten kullanacak mıyım? SAP’nin sunduğu her şeyi almak zorunda mıyım? Cloud’un nimetlerinden yararlanmak istiyorsanız ve AI vizyonu, otomasyon hedefi, line of business çözümleri, yeni ürün ailesi gibi başlıklarda hedefler ortaya kondu ve olgunlaştırıldı ise çok anlamlı. Ama sadece “destek bitiyor” diye geçiş yapıyorsa, bu tartışmaya açık bir konu. Buradaki metot şu olmalı: Konuyu moleküllerine ayırarak değerlendirmek. Doğru bir şartname hazırladım mı, lisans modelim doğru mu, fazla geçişle kullanıcıları kademeli devreye alabilir miyim? Bu soruların tek bir cevabı yok. Ama konuşmak, tecrübeleri paylaşmak ve doğru danışmanlık almak çok kritik.

Hatanın maliyeti yüksek

Lisans seti konusu özellikle önemli. Presales’in akışı kitabına göre ilerler; doğal olarak rehberde ne yazıyorsa onu önerir. Ama o çözüm sizin için en doğru çözüm mü? Alternatif bir yapı mümkün mü? İşte burada partner ekosisteminin rolü devreye giriyor.

Doğru kullanıcı profili, doğru lisans kombinasyonu, hangi lisansın hangi yıl devreye alınacağı gibi soruların yanıtları maliyet ve zaman açısından hayati. Sonuçta Cloud kararı tek boyutlu değil. Kimisi maliyeti konuşuyor, kimisi regülasyonu, kimisi performansı, kimisi de vizyonu. Bunların hepsi doğru. Ama belki de en sağlıklı şu: Önce netleşmek, sonra karar vermek.

Hazırlık yapılmadan girilen bir Cloud projesi riskler barındırıyor. Ama doğru kurgulanmış bir geçiş, yeni teknolojinin nimetleri ile, hızlanma, süreci sadeleştirme ve yeniden yapılanma fırsatı. Bu yolculukta herkesin pozisyonu farklı ama soru tek: Cloud çözümler kurumsal kaynak yönetiminin bugünü ve geleceği. Biz gerçekten hazır mıyız, değil miyiz?”



BThaber C-CONNECT BULUŞMALARI: Mobilite Yeniden Tanımlanıyor

Günümüz iş dünyasında, mobil operasyonların verimli yönetimi artık bir seçenek değil, kritik bir zorunluluk haline geldi. Saha ekiplerinin kesintisiz performansından veri güvenliğine kadar her aşamada, mobil cihazlar üzerinde tam kontrol ve uçtan uca görünürlük sağlamak, verimlilik rekabet avantajı açısından büyük önem taşıyor.

Bu doğrultuda SOTI ve Perkon sponsorluğunda gerçekleştirdiğimiz BThaber C-Connect Buluşmaları'na katılan teknoloji liderleri, bu konuda yaptıkları çalışmalar hakkında bilgi verirken aynı zamanda bilgi alışverişinde de bulundular.

ETKİNLİĞE KATILAN YÖNETİCİLER

- Adem Tanyıldızı - Perkon IT Manager
- Aydın Yıldırım - Tüyap Bilgi Teknolojileri Direktörü
- Çiğdem Menciloğlu - SOTI Kurumsal Satış Yöneticisi
- Gülşah Gabali Özcan - SOTI Kıdemli Kurumsal Satış Yöneticisi
- Damla Sezgin Yolucaık - Smart Güneş Teknolojileri Bilgi Teknolojileri Direktörü
- Erman Oğuz - Akbank Altyapı Teknolojileri Bölüm Başkanı
- Fatih Emre Özcan - Yargıcı IT Sistem ve Network Direktörü
- Hakan Cem Topal - Saya Grup Bilgi Teknolojileri Direktörü
- Harun Yaşar Aksöz - Gőzalan Grup BT Yöneticisi
- Köksal Küçükada - Sanko Holding CIO'su
- Mete Şeremet - Menarini Türkiye Altyapı ve Network Müdürü
- Murat Özcan - Pluxee IT Kıdemli Proje Yöneticisi
- Oğuz Ön - Karsan Siber Güvenlik Yöneticisi
- Özgür Genç - Lukoil IT Direktörü.



“Mobil onay ve mobil raporlama artık standart hale geliyor”



Aydın Yıldırım
Tüyap Bilgi Teknolojileri Direktörü

“Yaklaşık 20 yıldır Tüyap’tayım. Artık kendimizi ‘fuarcıyız’ diye tanımlıyoruz. Ulusal ve uluslararası nitelikli sektörel fuar organizasyonları yapıyoruz. Ancak pek bilinmeyen bir yönümüz daha var; İstanbul’daki yatak kapasitesi açısından en büyük ikinci oteli Tüyap Palas’ı işletiyoruz. Yani hem fuarcılık hem otelcilik operasyonları yürütüyoruz. Mobilite tarafında son birkaç yıldır ciddi bir dönüşüm içerisindeyiz. Satıştan teknik operasyona kadar birçok süreci mobile taşıyoruz. Sahada fuarları satan ekiplerimiz var. Eskiden ağır notebook’larla çalışırlardı; şimdi daha hafif cihazlara geçtik, yakın dönemde ise tablet benzeri cihazlarla satış yapmalarını planlıyoruz. Çünkü artık satış yalnızca teklif vermek değil; sözleşmeyi yapmak, onayı almak ve süreci tamamlamak anlamına geliyor. Sahadaki ekipler de gittikleri yerlerde gördükleri örnekleri merkeze taşıyor

ve ‘Bunu tableten yapalım, sözleşmeyi buradan imzalayalım, onayı buradan alalım’ beklentilerini paylaşıyorlar. Biz de doğal olarak o yöne kayıyoruz. Tüm cihaz operasyonlarını biz karşılıyoruz. Uygulamaların önemli bir kısmını kendimiz geliştirdiğimiz için standardizasyon bizim için kritik. Bildiğimiz ve test ettiğimiz cihazlar üzerinden ilerlemek, operasyonel riski azaltıyor. Satış ekipleri mobil uygulama üzerinden sözleşme ve satış işlemlerini yürüttüğü gibi, POS uygulamaları üzerinden tahsilat da yapıyor. Cihaz maliyeti bizim için belirleyici değil. Kampanyalarla, tedarikçi anlaşmalarıyla çözülebiliyor. Asıl görünmeyen maliyet ise güvenlik ve standardizasyon. Sahadaki bir satış sözleşmesinin doğru ve zamanında yapılması bizim için cihaz maliyetinden çok daha önemli. Bu operasyonun doğru yönetilmesi esas konu. Mobiliteyi yalnızca satış tarafında değil,

fuar merkezindeki operasyonlarda da yaygınlaştırdık. Örneğin; bir katılımcının standına elektrik bağlandığında, görevli mobil uygulama üzerinden işlemi anında sisteme işliyor. Gün boyu yoğun kullanılan bu cihazlar güvenlik açısından daha açık hale geliyor. Çünkü sahadaki personel farklı uygulamalar yükleyebiliyor. Bu nedenle güvenlik bizim için ayrı bir başlık. Üst yönetim de artık operasyonu mobilden izlemek ve onaylamak istiyor. Satın alma emrini vermek için bilgisayar açma dönemi geride kalıyor. Mobil onay, mobil takip, mobil raporlama artık standart hale geliyor. Önümüzdeki dönemde bir fuar şirketi olarak mobiliteye daha fazla kayacağız. Şu an MDM tarafında kapsamlı bir izleme operasyonu kullanmıyoruz; aşama aşama ilerliyoruz. Ancak mobil dönüşüm bizim için artık bir tercih değil, iş modelimizin doğal bir uzantısı.”

“Mobil cihaz kritik bir operasyon bileşeni”



Özgür Genç
Lukoil IT Direktörü

“Lukoil, Akpet markasıyla Türkiye’de akaryakıt dağıtımını yapan ve operasyonlarını kesintisiz yürütmek zorunda olan bir şirket. Bu nedenle mobilite ve özellikle Android tabanlı POS

cihazları operasyonlarımız için kritik öneme sahip. Ödeme sistemleri, taşıt tanıma, kurumsal tahsilat ve filo yönetimi doğrudan bu cihazlar üzerinden yürütülüyor; olası bir kesinti

ciddi operasyonel risk yaratıyor. Bu konuda pazar lideri bir GSM operatörü ile çalışıyoruz. Kendilerinin ödeme sistemleri çözümlerini kullanmaktayız.”



“Mobilite bizim için uzun yıllara dayanan bir disiplin”

Mete Şeremet

Menarini Türkiye Altyapı ve Network Müdürü



“140 yıllık köklü geçmişiyle, İtalya'nın önde gelen ilaç şirketlerinden biri olan ve Türkiye ilaç sektörüne 2001 yılında İ.E. Ulagay'ı bünyesine katarak giriş yapan Menarini, 140 ülkede 17.000'den fazla çalışanıyla faaliyet gösteriyor. Mobilite, Menarini için yeni bir kavram değil; bu yolculuğa yaklaşık 20 yıl önce, akıllı telefonların henüz hayatımıza girmediği dönemde PDA'lerle başladık. O dönemde in-house geliştirilmiş uygulamalar kullanıyorduk.

Senkronizasyonu infrared ile, cihazları karşılıklı hizalayarak yapardık. Bugünle kıyaslandığında oldukça farklı, ama o dönem için yenilikçi bir yapıydı.

Zaman içinde windows tabletlerden, saha ekiplerimizin (Ürün tanıtım temsilcileri) operasyonel ihtiyaçlarına daha iyi yanıt veren

iPad kullanımına geçiş yaptık. Yaklaşık 9 yıldır saha operasyonlarımızı 450'ye yakın iPad ile yönetiyoruz. Bölge müdürlerimizde ise MacBook'lar bulunuyor. Birçok ilaç firmasında olduğu gibi biz de çalışanlarımıza telefon cihazı vermiyoruz, ancak kurumsal hat desteği sağlıyoruz. iPad'lerimizde ise bağımsız data hatları tanımlı. Bu noktada, kurumsal iş birliklerimiz sayesinde maliyet verimliliğini optimize ederek, bireysel tarifelere oranla çok daha avantajlı ve sürdürülebilir bir bütçe yönetimi gerçekleştiriyoruz. Uygulamalarımızın büyük bir kısmı in-house geliştiriliyor ve İtalya merkezli olarak yönetiliyor.

20 yılı aşkın süredir merkezi MDM çözümleri kullanıyoruz. iPad'ler tamamen kapalı bir yapı içinde çalışıyor. Ürün tanıtım temsilcileri dışarıdan uygulama yükleyemiyor; cihazlara

yalnızca kontrollü ve onaylı uygulamalar yüklenebiliyor. Çalışanlarımız web üzerinden ihtiyaç duydukları kaynaklara erişim sağlayabilse de uygulama tarafında sıkı bir yönetim politikası uygulanıyor. Telefonlarda ise herhangi bir kurumsal uygulama yüklemiyoruz. Sadece konuşma ve data paketleri sağlıyoruz. Hatta telefonlardaki data limitleri, iPad'lerden daha yüksek seviyelerde olabiliyor. Çalışanlar bireysel kullanımını kendi tercihleri doğrultusunda yönetirken, biz kurum olarak hat maliyetini üstleniyoruz.

Mobilite bizim için uzun yıllara dayanan bir disiplin. PDA'dan iPad'e uzanan bu yolculukta temel prensibimiz değişmedi: Kontrollü, güvenli ve merkezi yönetilen bir yapı. Teknoloji değişiyor ama yönetim anlayışı tutarlı şekilde devam ediyor.”

“Mobil bizim iş modelimiz”

Murat Özcan

Pluxee IT Kıdemli Proje Yöneticisi



“Eski markamız Sodexo idi; yaklaşık 1,5 yıldır global ölçekte Pluxee markasına dönüşümümüzü tamamlamış durumdayız. Mobilite, birçok şirketten farklı olarak bizim için kritik bir konumda bulunuyor. Zira ana gelir modelimiz doğrudan mobil uygulamamız üzerinden şekilleniyor. Dolayısıyla mobilite, yalnızca operasyonel bir araç değil, iş modelimizin temel omurgasıdır. Şirket içinde sınırlı sayıdaki saha personeli ve bazı yöneticiler mobil cihaz kullanıyor. Global bir organizasyon olmamız nedeniyle bu cihazların merkezi bir yapı altında konsolide edilmesine yönelik bir proje yürütülüyor. Global IT tarafından yönetilen bu proje kapsamında Türkiye olarak kendi RFP dokümanımızı hazırladık ve çözümden beklentilerimizi net biçimde tanımladık. Geniş ölçekli yapılarda kullanılan bir MDM

çözümünde multi-tenant mimari yeteneğinin en kritik ve ayırıştırıcı özelliklerden biri olduğunu düşünüyorum. Cihaz yönetimi için şirket merkezine bağımlı olmak istemem. Multi-tenant bir yapı sayesinde yalnızca çalıştığım şirkete ait cihazları görebilmeli; diğer grup şirketlerinin cihazlarına erişmemeli, aynı şekilde onlar da bizim cihazlarımızı görüntülememelidir. Ayrıca çözümün container mimarisini desteklemesi bizim için bir diğer önemli gereksinimdir. Bu yapı sayesinde cihaz içinde profil ayırıştırması yapılabilmekte, kurum verileri sadece kurumsal profil içerisinde tutulmakta ve kişisel profile taşınmamaktadır. Bu da bilgi güvenliği açısından önemli bir avantaj sağlamaktadır. Operatör tarafında ise gözlemlerimiz net: Bireysel müşteriler, kurumsal müşterilerin maliyetlerini dolaylı olarak finanse ediyor.

Bireysel ve kurumsal tarifeler arasındaki fiyat farkları oldukça yüksek. IC Holding'de görev yaptığım dönemde hatların bir bölümünü M2M'e geçirmiştik. Böylece hem güvenli iletişim sağladık hem de ciddi ölçüde maliyet tasarrufu elde ettik. Kurumsal tarifelere göre M2M hatlarının önemli bir maliyet avantajı sunduğunu söyleyebilirim. MDM çözümlerinin en büyük faydalarından birini ise Help Desk süreçlerinde gördük. Özellikle sahada veya uzaktan çalışan kullanıcılara destek sağlarken, merkezi yönetim ve uzaktan müdahale imkânı operasyonel verimliliği ciddi şekilde artırıyor. Özetle, mobilite bizim için stratejik bir alandır. Gelir modelimizin mobil üzerine kurulmuş olması sebebiyle mobil cihazların güvenliği ve merkezi yönetimi de aynı derecede kritik öneme sahiptir.”

“Mobil, verimlilik için önemli bir araç oluyor”



Köksal Küçükada
Sanko Holding CIO'su

“Mobilité, farklı sektörlerde ve coğrafyalarda faaliyet gösteren SANKO Holding'in ölçeklenen operasyonel yapısını destekleyen ve sürdürülebilir büyüme vizyonunu güçlendiren dijital dönüşüm yolculuğunun kritik yapı taşlarından biridir.

İlk aşamada satış ekipleri ve saha personelinin ihtiyaçları doğrultusunda ele alınan mobil çözümler, bugün üretim dahil olmak üzere operasyonlarımızın tamamına yayılan kritik bir yetkinlik alanına dönüşmüş durumda.

Üretim tarafında MES sistemleri, Andon ekranları ve operasyonel veri akışlarımızın önemli bir bölümünü tabletler üzerinden yönetiyoruz. Geçmişte bir uyarının değerlendirilmesi ve aksiyona dönüştürülmesi için birden fazla kişinin sürece dahil olması gerekirken, bugün aynı uyarı yetkili personelin mobil cihazına anında ulaşıyor ve karar süreci hızla tamamlanabiliyor. Fiziksel robot entegrasyonlarıyla desteklenen bu yapı sayesinde ilgili noktaya hızlı erişim sağlanıyor; böylece iş gücünün etkin kullanımı desteklenirken çalışanların fiziksel yükü de azaltılıyor.

Mobilitéyi yalnızca uzaktan erişim olarak tanımlamıyoruz. Merkezden sahayı izleyebilmek ve anlık aksiyon alabilmek

önemli bir avantaj olmakla birlikte, sahada bulunan ekiplerin de mobil altyapı sayesinde eş zamanlı müdahale edebilmesi operasyonel çevikliği artırıyor. Bu doğrultuda, Microsoft Intune altyapısını kullanarak cihaz yönetimini merkezi ve güvenli bir yapıda sürdürüyoruz. Standartlaştırılmış cihaz ve işletim ortamı yaklaşımımız; siber güvenlik, yönetilebilirlik ve operasyonel süreklilik açısından önemli kazanımlar sağlıyor.

Bakım operasyonlarında gerçekleştirdiğimiz dönüşüm, mobilitenin somut faydalarını açık biçimde ortaya koyuyor. Daha önce SAP ekranları üzerinden yürütülen işlemleri mobil ortama taşıyarak saha ekiplerimizin veriyi anlık ve doğru şekilde sisteme işlemesini sağladık. Enerji santrallerimiz gibi zorlu saha koşullarında çalışan ekiplerimiz için zaman ve ortam belirsizlikleri söz konusu olsa da, doğru bilginin anında sisteme girilmesi; veri güvenilirliğini ve karar kalitesini belirgin şekilde artırıyor. Bu yaklaşım, yalnızca operasyonel hız kazandırmakla kalmıyor, aynı zamanda kurumsal veri bütünlüğünü de güçlendiriyor.

Mobil cihaz ekosistemimizin genişlemesi, operasyonel verimlilik ve müdahale hızında doğrudan iyileşmeler de sağlıyor. İş süreçlerinin yalınlaşması, görevlerin doğru yetkinliklerle eşleştirilmesi ve

veri doğruluğunun artması sayesinde kaynaklarımızı daha stratejik alanlara yönlendirebiliyoruz. Bu nedenle mobil cihazları bir maliyet unsuru olarak değil; verimliliği artıran, toplam sahip olma maliyetini düşüren ve karar alma süreçlerini güçlendiren bir yatırım aracı olarak değerlendiriyoruz.

İletişim teknolojilerindeki gelişmeler de bu dönüşümü destekliyor. Mobil hat ve veri maliyetlerinin zaman içinde daha erişilebilir hale gelmesiyle birlikte, belirli operasyon sahalarımızda yeni nesil bağlantı altyapılarında yönelik yatırımlar gerçekleştirdik. Geniş ve zorlu çalışma alanlarında kesintisiz, güvenli ve yüksek performanslı iletişim sağlamak amacıyla hayata geçirilen bu altyapı yaklaşımı, operasyonel sürekliliği güçlendirirken daha sürdürülebilir bir yapıyı da beraberinde getirdi.

Bugün mobilitéyi, maliyet yaratan bir unsurdan ziyade; doğru kurgulandığında verimlilik, hız, veri kalitesi ve operasyonel dayanıklılık sağlayan stratejik bir yetkinlik olarak konumlandırıyoruz. Bu yaklaşım, SANKO Holding'in artan operasyonel ölçeği daha çevik yönetmesine, karar süreçlerini veriyile güçlendirmesine ve rekabet gücünü sürdürülebilir biçimde ileri taşımasına katkı sağlıyor.”



“Karar sistemleri mobilite ile yönetiliyor”



Hakan Cem Topal
Savaş Grup Bilgi Teknolojileri Direktörü

“Savaş Holding; inşaat, ilaç, savunma sanayii ile madencilik gibi farklı sektörlerde faaliyet gösteren çok yapıllı bir grup. Farklı şehirlerde konumlanmış operasyonlarımız ve üretim tesislerimiz bulunuyor. Grup genelinde yaklaşık 1.500-2.000 aktif kullanıcı ve bilgisayar altyapısını yönetiyoruz. Bu çeşitlilik, bilgi teknolojileri tarafında standartlaşma, entegrasyon ve merkezi yönetimi kritik hale getiriyor.

Mobilite kavramı çoğu zaman verimlilik ya da satış artışı üzerinden değerlendiriliyor. Ben konuya biraz daha farklı bir yerden bakıyorum. Üst yönetime yaptığım sunumlarda sıkça şu soruyu sorarım:

“Şirketi SAP mi yönetiyor, WhatsApp mı?”

Gerçekçi olmak gerekirse, bugün birçok şirkette karar mekanizması mobil uygulamalar üzerinden ilerliyor. Eğer karar vericinin en yoğun kullandığı platform mobil ise, kurduğunuz tüm sistemlerin ve altyapının o mobil dünyaya entegre çalışması gerekir. Mobilite bu nedenle yalnızca bir operasyon aracı değil; karar akışının temel bileşenidir. Örneğin ilaç sektöründe yaklaşık 500 mümessilimiz sahada aktif görev yapıyor. Tüm CRM, satış ve raporlama süreçlerini mobil cihazlar üzerinden yürütüyorlar. Bu ölçekte bir saha operasyonunu kontrolsüz

bir cihaz yapısıyla yönetmek mümkün değil. Bu nedenle sahadaki tüm cihazları merkezi MDM (Mobile Device Management) sistemleri ile yönetiyoruz.

MDM altyapısı sayesinde;

- Cihaz politikaları merkezi olarak uygulanabiliyor,
- Veri güvenliği standartları korunuyor,
- Uzaktan güncelleme ve müdahale yapılabiliyor,
- Olası kayıp/çalıntı durumlarında kurumsal veri anında izole edilebiliyor.

Bu ölçekte ve bu kadar dağınık bir yapıda, mobil cihazları merkezi bir güvenlik ve yönetim çerçevesi olmadan kontrol etmek sürdürülebilir değil.

Son kullanıcı cihaz politikamızda ise sahiplenmeyi artıran bir model uyguluyoruz. Çalışanlara şirket telefonu tahsis etmek yerine, unvan bazlı bir bütçe tanımlıyor ve cihaz seçimini kendilerine bırakıyoruz.

Bu yaklaşım hem operasyonel yükü azaltıyor hem de kullanıcı tarafında sorumluluk bilincini artırıyor. Mobil veri maliyetlerinin dramatik şekilde düşmesi de bu modeli destekliyor. Ben mobiliteyi yalnızca teknik bir başlık olarak görmüyorum. Liderlik perspektifinden baktığımızda mobilite; karar hızını, bilgiye erişimi ve organizasyonel çevikliği doğrudan

etkileyen bir unsur. Günümüzde rekabet avantajı çoğu zaman daha iyi üründen değil, daha hızlı ve doğru karar almaktan geliyor. Eğer karar verici ihtiyaç duyduğu veriye anında ulaşabiliyorsa, organizasyon da o hızda hareket edebiliyor.

Bugün ise bu mobil altyapının üzerine yeni bir katman ekleniyor: yapay zekâ. Artık mesele yalnızca veriye mobil erişim değil; verinin anlamlandırılması, öngörü üretilmesi ve karar önerileri sunulması. Yapay zekâ destekli sistemler, sahadan gelen veriyi anlık analiz ederek yöneticilere senaryo bazlı öneriler sunabiliyor. Satış tahminlerinden üretim planlamasına, risk analizinden müşteri davranış modellemesine kadar birçok alanda karar süreçleri artık sezgiyle değil, veri ve algoritmalarla şekilleniyor.

Önümüzdeki dönemde mobilite ve yapay zekâ birleştiğinde, karar mekanizmaları sadece hızlanmayacak; aynı zamanda daha öngörülü ve daha stratejik hale gelecek. CIO'ların rolü de burada değişiyor. Artık teknoloji yöneten değil, karar mimarisi tasarlayan bir pozisyondayız. Mobil, entegre ve yapay zekâ ile beslenen bir dijital omurga kurabilen organizasyonlar; hız, esneklik ve rekabet avantajı açısından bir adım öne geçecek.”

“MDM tarafında bir değişim gündemimizde”



Oğuz Ön
Karsan Siber Güvenlik Yöneticisi

“Türk otomotiv sanayinde 60 yılı geride bırakan Karsan, kurulduğu günden bu yana ticari araç segmentinde kendi markası da dahil, dünyanın önde gelen markaları için modern tesislerinde üretim yapıyor. 1981 yılından bu yana ticari araç üretimi gerçekleştiren Karsan'ın Bursa Hasanağa'daki fabrikası yılda tek vardiyada ~20 bin araç üretebilecek yapıya sahip. Binek araçtan ağır kamyonu, minivandan otobüse kadar her türlü aracı üretebilecek esneklikte tasarlanan Hasanağa Fabrikası, Bursa şehir merkezine 30 km uzaklıkta olup, 99 bin metrekaresi kapalı toplam 203 bin metrekarelik bir alan üzerinde yer alıyor.

Türk Otomotiv sanayisindeki tek bağımsız çok markalı araç üreticisi konumunda yer alan Karsan, mobilitenin geleceğinde bir adım önde olma vizyonu doğrultusunda iş ortakları ve lisansörleri ile birlikte yeni ve mevcut ürünlerin türevlerini geliştirerek yolcu taşımacılığında tüm segmentlerde yer almayı hedefliyor. Toplu taşıma sektöründe “yenilikçi ürün ve hizmetleri”, “fikirden pazara” geliştirmek ve pazara sunmak için faaliyetlerini sürdüren Karsan, özellikle Ana Üretici/OEM iş kolunu güçlendirmeyi amaçlıyor. Toplu taşıma sektöründe “fikri geliştirmeden

pazara” kadar “yenilikçi ürün ve hizmetler” geliştirme ve piyasaya sunma faaliyetlerini sürdüren Karsan, özellikle ana üretici/OEM iş kolunu güçlendirmeyi hedeflemektedir. Karsan, Ar-Ge'den üretime, pazarlamadan satış ve satış sonrası faaliyetlere kadar otomotiv değer zincirinin tamamını yönetmektedir. Karsan, kendi markası altında Jest ve Atak modellerini üretmektedir.

Karsan, 2018 yılında e-JEST'i, 2019 yılında ise e-ATAK'ı geliştirdi. Doğuştan elektrikli e-ATA ailesinin 10 m, 12 m ve 18 m uzunluğundaki modellerini 2021 yılında pazara sunan Karsan, yine 2021 yılında yerli teknoloji şirketi ADASTEC iş birliğiyle Seviye 4 sürücüsüz Autonomous e-ATAK ve 2025 yılında Autonomous e-JEST modellerini hayata geçirdi. 2022 yılında e-ATA HYDROGEN modelini tanıtan Karsan, 6 metreden 18 metreye kadar uzanan tamamen elektrikli ürün gamı sunan Avrupa'daki ilk ve tek marka oldu. 2022 itibarıyla Renault markası için Megane Sedan otomobillerinin üretimini de gerçekleştiren Karsan, 2023 yılının sonunda ise, sağdan direksiyonlu e-JEST modeliyle Japonya pazarına giren ilk Avrupa otobüs üreticisi olmuş, 2024 yılı Kasım ayı itibarıyla da İngiltere pazarına yine sağdan direksiyonlu e-JEST aracı ile giriş yapmıştır.

Mavi ve beyaz yaka dahil yaklaşık 2.500 çalışmamız bulunuyor. Maliyet optimizasyonu gündemimizde. Mobil hat ve cihaz maliyetleri görece düşmüş olsa da toplam sahip olma maliyetine baktığımızda ölçek büyüdükçe rakamlar anlamlı hale geliyor. Yönetim tarafında Intune kullanıyoruz. Buna ek olarak kullandığımız antivirüs çözümünün Mobile Security modülü de devrede. Yani mobil cihaz güvenliğini iki katmanlı bir yapıyla ele alıyoruz. Politika yönetimi ve cihaz kontrolü Intune üzerinden, tehdit önleme ve güvenlik tarafı ise Mobile Security modülüyle destekleniyor. Bu hibrit yaklaşım şu an için ihtiyaçlarımızı karşılıyor.

Ancak 2026 içerisinde MDM tarafında bir değişim gündemimizde olabilir. Hem maliyet hem de güvenlik perspektifinden alternatifleri değerlendiriyoruz. Özellikle üretim yapan ve global pazarda faaliyet gösteren bir firma olarak mobil uç noktaların güvenliği bizim için yalnızca IT konusu değil; aynı zamanda kurumsal risk yönetimi başlığı.

Mobilite tarafında sadeleşmeye ve maliyet kontrolüne giderken, güvenlik katmanını zayıflatmamak temel önceliğimiz. Önümüzdeki dönemde MDM tarafında daha stratejik bir karar alabiliriz.”



“KVKK ile uyumlu bir ayrıştırma ihtiyacı önem taşıyor”



Adem Tanyıldızı
Perkon IT Müdürü

“KVKK kapsamında kurumsal mobil yönetimde en kritik konulardan biri, iş ve kişisel alanın doğru şekilde ayrıştırılması. Android ve Apple bu konuda farklı yaklaşımlar ve seviyelerde çözümler sunuyor. Android tarafında COPE (Corporate Owned, Personally Enabled) modeliyle cihazı iki ayrı profile bölmek mümkün. Work Profile yapısı sayesinde cihaz üzerinde iş ve kişisel alan izole şekilde çalışabiliyor. İş profilinde şirketin ihtiyaç duyduğu uygulamalar yüklenebiliyor, VPN erişimleri tanımlanabiliyor ve kurumsal politikalar uygulanabiliyor. Kişisel alanda ise kullanıcı özgür bir deneyim yaşıyor; IT ekipleri kişisel veriye erişemiyor, bu veriyi görüntüleyemiyor veya yönetemiyor. Aynı şekilde kişisel alandaki uygulamalar da iş profiline erişemiyor. Bu yapı, veri sızıntısını önlemeye yönelik güçlü bir koruma sunarak

KVKK açısından önemli bir avantaj sağlıyor. Apple tarafında ise yaklaşım farklı bir mimari üzerinden ilerliyor. Apple Business Manager (ABM) ile cihazlar kurumsal olarak yönetilebiliyor ve merkezi kontrol sağlanabiliyor. Bunun yanında, son yıllarda devreye alınan User Enrollment modeli ile kişisel cihazlarda kurumsal verinin daha kontrollü şekilde ayrıştırılması mümkün hale geldi.

Ancak iki platform arasında yaklaşım farkı bulunuyor. Android tarafında profil bazlı daha belirgin bir ayırım sağlanırken, Apple tarafında daha kontrollü ve sistem seviyesinde sınırlamalarla şekillenen bir yapı söz konusu. Her iki yaklaşımın da avantajları bulunuyor ve tercih, kurumun güvenlik politikalarına ve kullanım senaryolarına göre değişiklik

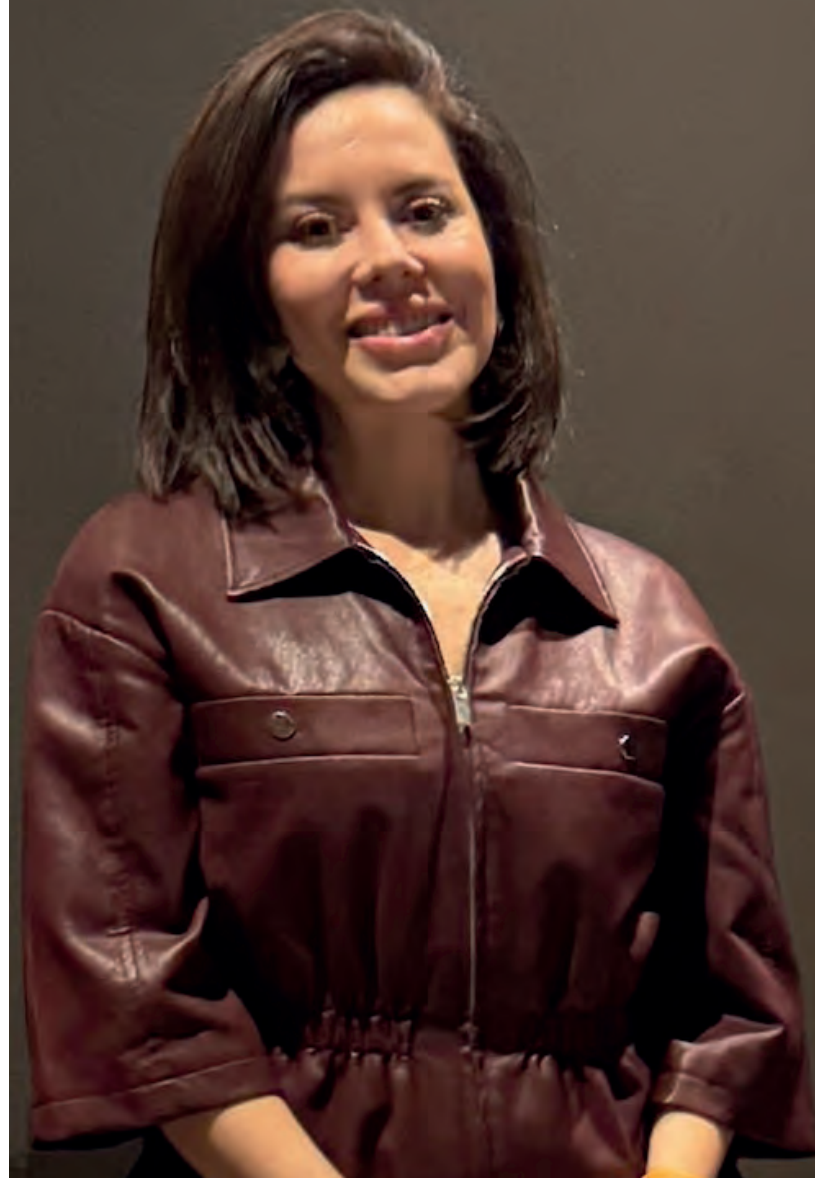
gösteriyor.

Android tarafında desteklenen minimum versiyon olarak genellikle Android 6 ve üzeri tercih ediliyor. Daha eski versiyonlarda teknik olarak yönetim mümkün olsa da, güvenlik yamaları ve sistem mimarisi nedeniyle riskler oluşabiliyor. Android 6 sonrası sürümlerde güvenlik mimarisinin önemli ölçüde geliştiğini ve veri koruma mekanizmalarının güçlendiğini görüyoruz.

Sonuç olarak, KVKK uyumlu bir mobil yönetim yaklaşımında hem Android hem de Apple tarafında farklı ihtiyaçlara cevap veren çözümler bulunuyor. Kurumların kendi operasyonel ihtiyaçları, güvenlik beklentileri ve kullanıcı deneyimi öncelikleri doğrultusunda en uygun modeli belirlemesi kritik önem taşıyor.”



“Esneklik bizim en güçlü yönümüz”



Çiğdem Menciloğlu
SOTI Kurumsal Satış Yöneticisi

“Günümüzde birçok kurum karmaşık saha operasyonlarını yönetmek zorunda. Yoğun bir tempo, sınırlı insan kaynağı ve çok sayıda cihaz... Böyle bir ortamda cihazları tek tek yönetmek mümkün değil. SOTI olarak, marka ve modelden bağımsız şekilde, özellikle Android, iOS ve Windows cihazları tek bir platform üzerinden merkezi olarak yönetmenizi sağlıyoruz. Müşterilerimizden sıkça ‘Farklı cihaz tiplerini tek bir platformdan yönetebilir miyiz?’ sorusunu alıyoruz. SOTI ONE Platform sayesinde, farklı işletim sistemlerine sahip cihazları tek bir merkezden yönetebilir, aynı zamanda performanslarını ve durumlarını anlık olarak izleyebilirsiniz. Bu sayede olası darboğazları erken tespit etmek ve operasyonları kesintisiz sürdürmek mümkün hale geliyor.

SOTI’yi özetlemek gerekirse; müşterilerimizin ihtiyaçlarına uyum sağlayabilen esnek bir yapı sunuyoruz. Birçok senaryoda, platform içindeki araçlar sayesinde ek çözümlere ihtiyaç duymadan süreçleri yönetmek mümkün oluyor. Bu da hem operasyonel

verimliliği artırıyor hem de ek yatırım ihtiyacını minimize ediyor.

Bizim için satış tek başına yeterli değil. Asıl önemli olan, satış sonrası süreçte müşterilerimizin yanında olmak. Çünkü yapılan yatırımın karşılığını en iyi şekilde almak müşterilerimizin en doğal hakkı. Bu nedenle erişilebilirlik ve hızlı destek bizim en öncelikli konularımız arasında yer alıyor. Demo süreçlerinde de oldukça şeffaf bir yaklaşım benimsiyoruz. Müşterilerimize farklı çözümleri de değerlendirmelerini öneriyoruz. Bu sayede, ihtiyaçlarına en uygun çözümü bilinçli şekilde seçebiliyorlar. Ayrıca, yatırım kararlarını desteklemek adına ROI analizlerini birlikte yaparak, SOTI çözümlerinin sağladığı değeri somut verilerle ortaya koyuyoruz. Marka ve model bağımsız yaklaşım Bugün birçok kurum, özellikle el terminali ve POS tarafında daha uygun maliyetli cihazlara yöneliyor. SOTI olarak bizim için cihazın markası ya da modeli kritik değil. Önemli olan, bu cihazların merkezi olarak yönetilebilir ve sürdürülebilir bir şekilde operasyonlara entegre edilebilmesi. Bu

noktada, cihaz yatırımı öncesinde yapılacak doğru değerlendirmeler, uzun vadede ciddi avantaj sağlıyor.

Pazarda Intune gibi farklı çözümler de bulunuyor ve kendi alanlarında değerli yetkinlikler sunuyorlar. Bizim yaklaşımımız ise müşterilerin bu çözümleri deneyimleyerek aradaki farkı net şekilde görmesi ve kendi ihtiyaçlarına en uygun platformu seçmesi yönünde.

Apple tarafında ise özellikle ABM hesaplarının cihaz satın alma sürecinde doğru şekilde yapılandırılması büyük önem taşıyor. Satın alma aşamasında bu detaylara dikkat edilmesi, sonrasında yaşanabilecek operasyonel zorlukların önüne geçiyor ve yönetim süreçlerini önemli ölçüde kolaylaştırıyor.

Özetle; tek platform, merkezi yönetim, güçlü görünürlük ve sürdürülebilir operasyonlar. SOTI olarak müşterilerimizin büyüme yolculuğunda güvenilir bir iş ortağı olmayı hedefliyoruz.”



“Mobilite uzmanlığı bizi farklı kılıyor”



Gülşah Gabali Özcan
SOTI Kıdemli Kurumsal Satış Yöneticisi

“SOTI, 1985 yılında kurulmuş ve kuruluşundan bu yana mobilite yönetimi alanına odaklanan bir şirket. Bizi rakiplerimizden ayıran en önemli unsur da bu odaklı yaklaşım. Farklı yazılım alanlarına yayılmak yerine, tüm yatırımlarımızı mobil cihaz yönetimi ve uçtan uca mobilite çözümleri üzerine yaptık.

Bugün dünya genelinde 22 milyonun üzerinde cihaz yönetiyoruz ve 17.000'den fazla kurumsal müşteriye hizmet veriyoruz. Türkiye'de ise 100.000'in üzerinde lisans ve yaklaşık 180 kurumsal müşteriyle çalışıyoruz. SOTI'nin çıkış noktası saha operasyonları ve el terminalleri olduğu için, özellikle perakende, lojistik ve saha hizmetleri tarafında güçlü bir konuma sahibiz. Ancak bugün geldiğimiz noktada, yalnızca belirli bir cihaz ya da platforma odaklanmıyoruz. Android, iOS ve Windows başta olmak üzere farklı cihaz tiplerini tek bir platform üzerinden merkezi olarak yönetebiliyoruz. Bu yaklaşım, kurumlara hem operasyonel kolaylık hem de maliyet avantajı sağlıyor. Bizim için üç temel odak alanı var: iş

sürekliliği, güvenlik ve verimlilik. Özellikle saha operasyonlarında kesintisiz yönetim kritik önem taşıyor. Bir cihazın sahada çalışmaması, zincirleme etkiler yaratarak operasyonları aksatabiliyor ve doğrudan müşteri deneyimini etkileyebiliyor.

Maliyet optimizasyonu kritik Mobilite arttıkça, çoğu zaman görünmeyen maliyetler de artıyor. Bu noktada yalnızca cihaz yönetimi değil, aynı zamanda analiz ve içgörü üretimi de büyük önem taşıyor. SOTI MobiControl ana yönetim platformumuz; SOTI XSight ise mobil analitik çözümümüz. XSight ile pil kullanımı, veri tüketimi ve uygulama performansı gibi başlıkları detaylı şekilde analiz edebiliyoruz.

Örneğin; vardiyalı çalışan ortamlarda cihazların nasıl şarj edildiği bile pil ömrünü doğrudan etkileyebiliyor. Bir müşterimiz, ihalelere her yıl üç batarya öngörüsüyle girerken, yapılan analizler sonucunda gerçek ihtiyacın iki batarya olduğunu gördü ve önemli bir maliyet avantajı elde etti. Küçük

gibi görünen kalemler, ölçek büyüdükçe ciddi maliyetlere dönüşebiliyor. Benzer şekilde veri kullanımı, uygulama davranışları ve performans analizleri de maliyet optimizasyonuna katkı sağlıyor. IT ekipleri çoğu zaman maliyetleri düşürme baskısıyla karşı karşıya kalıyor; biz ise bu noktada veriye dayalı karar alma imkânı sunuyoruz.

Hedefimiz; tek bir platform üzerinden güvenli, verimli ve kesintisiz bir mobilite yönetimi sağlarken, IT ekiplerinin operasyonel yükünü azaltmak. Mobil cihazlar artık kurumların en kritik varlıklarından biri haline gelmiş durumda; ancak hâlâ birçok kurumda merkezi yönetim eksikliği olduğunu görüyoruz. Özellikle regülasyon ve denetim süreçlerinde bu ihtiyaç çok daha belirgin hale geliyor. SOTI olarak amacımız yalnızca cihazları yönetmek değil; mobilitenin beraberinde getirdiği riskleri ve maliyetleri görünür kılarak iş sürekliliğini desteklemek. Detayları ve merak ettiğiniz konuları ayrıca konuşmaktan memnuniyet duyarız.”



BThaber C-CONNECT BULUŞMALARİ: Agentic Çaęa Geçiş: Akıllı Otomasyonla İş Süreçleri Yönetimi

Dijital dönüşümün hız kazandığı günümüzde kurumlar; operasyonlarını daha çevik, entegre ve akıllı bir yapıya kavuşturmak adına otomasyon, yapay zeka ve low-code yaklaşımlarını stratejik bir öncelik olarak benimsiyorlar. Özellikle manuel ilerleyen masraf yönetimi, İK ve satın alma gibi kritik süreçlerin dijitalleşmesi, yalnızca zaman tasarrufu sağlamakla kalmayıp kurumsal işleyişi de baştan aşağı yeniden şekillendiriyor. Bu doğrultuda gerçekleştirdiğimiz BThaber C-Connect Buluşmalarının başlığı da Agentic Çaęa Geçiş: Akıllı Otomasyonla İş Süreçleri Yönetimi. Etiya sponsorluğunda gerçekleşen etkinliğe katılan teknoloji liderleri hem bu konudaki yaklaşımları hakkında bilgi verdiler hem de bu alandaki gelişmeler konusunda bilgi alışverişinde bulundular.

ETKİNLİĞE KATILAN YÖNETİCİLER

- Adem Özçoban - Etiya Yönetilen Servisler Direktörü
- Ali Çakıroğlu - BELBİM CIO'su
- Emrah Ömeroğlu - DAGİ Kıdemli Bilgi Teknolojileri Müdürü
- Enis Ozan Akkaya - Flormar (Kosan Kozmetik) IT Direktörü
- Gökhan Erbaş - DP World Türkiye Ülke IT Direktörü
- Gülnihal Kaya - Etiya Yönetilen Hizmetler Genel Müdür Yardımcısı
- Haydar Vural - Karsan CDO'su
- Hülya Erginler - Komagene & Bereket Döner & Pizza Max Grup IT Direktörü
- Mehmet Uçansoy - Enerji Piyasaları İşletme A.Ş. (EPIAŞ) CIO'su
- Kerim Cantürk - TEMSA Kurumsal Çözümler Müdürü
- Mücahit Bedir - Uludağ İçecek Dijital Çözüm Müdürü
- Onur Engin - Başkent Menkul Bilgi Teknolojileri Yönetmeni
- Önder Dinkçi - Otokoç Otomotiv Teknoloji Çözümleri Lideri
- Seçkin Karabaę - BSH Ev Aletleri Türkiye IT Müdürü
- Serap Topaç - Trumore Dijital Stratejisti
- Tayfun İşbilen - İSKİ CIO'su.



“Veri gölü projesi hayata geçiyor”

Tayfun İşbilen
İSKİ CIO'su



“Üç buçuk milyon ton suyu barajdan alıyor, arıtıyoruz, dağıtıyoruz. Sonra geri topluyor, tekrar arıtıyor ve doğaya veriyoruz. İSKİ’de yaklaşık 12 bin kişilik bir organizasyon var ve bunun 280 kişisi IT ekibinde çalışıyor. Son üç yıldır dijital dönüşüm sürecindeyiz. Manuel süreçlere baktığımızda, kamu kurumu olmamızdan kaynaklı özellikle hukuki süreçler öne çıkıyor. Ancak biz bu alanda da sınırları zorladık. Biyometrik imzayla abonelik başlattık. İlgili bakanlığa yazı yazdık, süreçlerden geçtik ve kabul ettirdik. Kamuda belki devrim gibi görünmeyebilir ama bu biyometrik e-imza otomasyonunu ilk uygulayan kurumlardan biri biz olduk. Hâlâ manuel süreçlerimiz var ama bunları otomasyonun içine katmaya çalışıyoruz. Mevzuata takılmadan, süreci tamamen otomatikleştirmek ve hatta otomasyonun kendi

kendine yürümesini sağlamak temel hedefimiz. Veri tarafında işimiz büyük. ERP’den öteye geçen, kendimizin yazdığı bir abone yönetim sistemimiz var. Son iki yılda mikroservis mimarisine, iş ortaklarımızla birlikte yeni bir ERP ve yeni abone sistemi geliştirdik. Artık o yapı üzerinde ilerliyoruz. Abonelik operasyonu inanılmaz karmaşık. 20 yıl öncesine gidiyorsunuz, onlarca af düzenlemesi, farklı oranlar, farklı kurallar devreye giriyor. Bu karmaşıklığı AI tarafına aktarmaya çalışıyoruz. OT tarafında da çok ciddi veri üretiyoruz. Hepsini toparlayacak büyük bir veri gölü projesine başladık. Tüm bu verileri topluyor, bir veri gölü oluşturuyor ve bunun üzerine otomasyon ve yeni yazılım katmanları inşa ediyoruz. Otomatize edemediklerimiz de var. UYAP, SGK gibi kamu entegrasyonları; engelli

indirimleri gibi mevzuata bağlı süreçler hâlâ zor. Bir veri geliyor, sonra kapanıyor, neden istendiği bile bazen sorgulanıyor. Bunlar kamuyla ortak ilerlediğimiz ve sınırları olan alanlar. Kurum içindeki puantaj gibi, insan faktörünün çok baskın olduğu süreçlerde de tam otomasyon kolay değil. Orada hâlâ manuel müdahaleler kaçınılmaz olabiliyor. Ciddi bir dijital dönüşüm yaşadık. Altyapımızı baştan aşağı yeniledik. Şimdi bunun üzerine veri gölü projemizi, veri mimarimizi ve daha fazla otomasyonu besleyecek yapıyı kuruyoruz. Kendi LLM altyapımızı da kurduk; eğitiyoruz, çalıştırıyoruz. Cevap verebildiği yerlerde içeride kalıyor, veremediği yerlerde dış kaynaklarla konuşan hibrit bir yapı kurduk. Bu sistemi 2026 itibarıyla aktif kullanıma açmayı hedefliyoruz.”

“Regülasyonlarla Uyumlu Dijitalleşme: Operasyonel Mükemmellik Yolculuğu”

Onur Engin

Başkent Menkul Bilgi Teknolojileri Yönetmeni



“Başkent Menkul Değerler, ağırlıklı olarak kurumsal firmalar, fon şirketleri ve Portföy Yönetim Şirketleri (PYŞ) ile yoğun bir operasyon yürütüyoruz. Bu dinamik yapı içerisinde; yazılım geliştirme dışındaki network, sunucu yönetimi, IT yönetişimi ve bu alanlardaki projelerin uçtan uca takibi temel sorumluluk alanlarımızı oluşturuyor. Vizyonumuzun merkezinde ise "Regülasyonlarla uyumlu, kontrollü ve sürdürülebilir bir dijitalleşme" yer alıyor. **İç Süreçlerde Dijital Dönüşüm: Manuelden Mobile**

Şu an için manuel ilerleyen masraf, izin, talep, muhasebe ve finans süreçlerimizi modernize etmek öncelikli hedeflerimiz arasında. Bu dönüşümü üç aşamalı bir yol haritasıyla planlıyoruz:

- 1. Standardizasyon:** Tüm süreçleri öncelikle intranet ortamına taşımak.
- 2. Entegrasyon:** Süreçleri tek bir portal altında birleştirerek mevcut uygulamalarımızla konuşurmak.
- 3. Mobilite:** Son aşamada tüm bu yapıyı mobil

platforma taşıyarak zaman ve mekândan bağımsız, tek noktadan yönetim kabiliyeti kazanmak.

Müşteri Edinimi ve Regülasyon Entegrasyonları

Dijitalleşme stratejimizin en kritik ayağını, yasal düzenlemelere tam uyumlu müşteri edinim süreçleri oluşturuyor. Görüntülü görüşme ve uzaktan hesap açılışı konularında; KPS ve NVİ entegrasyonlarını devreye alarak dijital bir güvenlik kalkanı oluşturduk. Bu süreçte; kişilerin T.C. kimlik numaraları üzerinden kara liste kontrollerini yapıyor ve risk değerlendirmelerini anlık olarak gerçekleştiriyoruz. Bu entegrasyonlar konusunda alanında uzman üç farklı paydaşla yürüttüğümüz bu projede; yazılım, sunucu ve güvenlik tarafındaki karmaşık entegrasyonları eş zamanlı olarak yönetiyoruz.

Zorluklar: Müşteri Deneyimi ve Hukuki Süreçler

Dijitalleşme beraberinde bazı zorlukları da

getiyor. Özellikle internet, mobil ve sosyal medya üzerinden gelen müşteri talepleri ile şikâyet yönetimi, tekrarlayan iş yükümüzün büyük bir kısmını oluşturuyor. En sık karşılaştığımız sorun, kurumumuzla ilgisi olmayan platformlara dahil olup mağduriyet yaşayan kişilerin destek talepleri. Bu durumun yarattığı hukuki süreçleri yönetmek, otomasyonun sınırlarını zorladığımız bir alan. Müşteri hizmetlerini daha otomatik hale getirmeyi ve kullanıcıyı doğru bilgilendirecek yapıları kurmayı hedeflesekte, hukuki hassasiyetler nedeniyle kritik noktalarda insan inisiyatifi ve uzman kontrolünü devrede tutmaya devam ediyoruz.

Gelecek Vizyonu: SPK Uyumlu ve Otomasyon SPK ve diğer resmi kurumlar ile olan yoğun evrak trafiği ve raporlama süreçlerimizi dijitalleştirme çalışmalarımız hız kesmeden sürüyor. Amacımız, regülasyonun getirdiği ağır yükümlülükleri, dijitalleşmenin sunduğu hız ve hata payını minimize eden otomasyon gücüyle birleştirmek.”



“EBYS ile uyumlu sistemler önceliğimiz”

Mehmet Uçansoy

Enerji Piyasaları İşletme A.Ş. (EPIAŞ) CIO'su



“İş süreci ve masraf yönetimi tarafında hâlihazırda kullandığımız bir çözüm var; Bununla birlikte mevcut yapıyı daha ileri bir seviyeye taşımak isteriz. Bu tür uygulamalarda mümkün olduğunca ürünün üzerinde kendimiz geliştirmeler yaparak, kendi ekibimizin kontrolünde ilerletmek istiyoruz. Halihazırda bir yazılım ekibimiz var ve ürüne müdahale edebildiğimiz, esnek şekilde geliştirebildiğimiz bir yapı bizim için çok kıymetli.

Yarı Özel / Kamu bir firmayız ve kamu kurumları ile yakın ilişkili bir anonim şirketiz. Bu nedenle EBYS bizim için olmazsa olmaz bir uygulama. Belgelerin kurum içinde dolaşması, belirli

onaylardan geçmesi, kurum dışına çıkması ya da dışarıdan gelen belgelerin yine içeride belirli akışlara tabi olması gerekiyor. Bu süreçler ile birlikte e-imza uyumu da çok kritik. EBYS ile entegre çalışmayan bir iş süreci ya da masraf yönetimi çözümü bizim için ciddi bir eksiklik anlamına geliyor. Ancak ne yazık ki bu entegrasyon her üründe yok; hatta çok az üründe var.

Mevcut yapımıza baktığımızda, aslında manuel işimiz yok denecek kadar az. Logo ERP, kendi geliştirdiğimiz sistemler ve kullandığımız workflow ürünü bir arada çalışıyor ve süreçler

tamamen otomatik ilerliyor. Burada en büyük avantajımız, kendi yazılım ekibimizin olması. Bu sayede süreçleri daha rahat oturtabildik ve iş birimlerinden gelen taleplere göre otomatik, tekrarlı işleri hızlıca çözebiliyoruz. Bizim gibi kurumlar için EBYS entegrasyonu ciddi bir tercih sebebi. Bununla birlikte yakın bir gelecekte yeni low-code ürünlerle bu alanı da kurumlar kendi içlerinde çözebilirler. Öte yandan mevcut ürünleri de yakından takip ediyoruz. Halihazırda kullandığımız ürünler daha iyi bir seviyeye gelirse, mevcut yapıyı geliştirerek devam etme ihtimalimiz de hâlâ masada.”

“Low-code süreçlerimizi iyileştirmek ve operasyonel verimlilik için önemli bir değer”

Ali Çakıroğlu
BELBİM CIO'su



“İstanbul'daki toplu ulaşım ödemelerini yöneten İstanbulkart'ı ve onun dijital arayüzü olan İstanbulkart Mobil'i biz yönetiyoruz. Ancak odağımız artık sadece toplu ulaşım ödemeleriyle sınırlı değil. Sahip olduğumuz lisanslar sayesinde ödeme yetkinliklerimizi farklı alanlara da taşıyarak, İstanbulkart'ı bir dijital cüzdan olarak İstanbulluların günlük hayatında daha fazla kullanılan bir alışveriş kartı hâline getirmek istiyoruz.

Manuel süreçlerimiz yok diyemem. Bazı dikey süreçler sorunsuz çalışıyor olabilir ama süreçler arası geçişlerde, yani 'ara süreçlerde' mutlaka manuel operasyonlar yürütmek zorunda kalıyoruz. Dış partilerle çalıştığımız alanlarda da benzer durumlar var. Ağırlıklı olarak İBB ekosistemi içinde çok sayıda üçüncü partiyle çalışıyoruz. Toplu ulaşım tarafında finansal mutabakatlar, veri mutabakatları ve hak ediş dağıtımları bizim sorumluluğumuzda. Bu süreçlerde hâlâ yarı manuel, yarı otomatize ilerleyen yapılarımız bulunuyor.

Biz Yapay zekâ, RPA ve Low-code yaklaşımlarını otomasyon çatısı altında ele almaya karar verdik ve organizasyonumuzu da buna göre konumlandırdık. Bu konuda ilerleyen ekibimizin ilk görevi, şirket içinde bir bakış açısı oluşturmak. İnsanlara “bunu manuel yapmak zorunda değilsin”, “kopyala-yapıştır yapmak zorunda değilsin, bunun bir çözümü olabilir” fikrini yerleştirmek. Ekip, iş birimlerinden topladığı bu vakaları değerlendiriyor ve doğru çözümü adresliyor: Bu iş yapay zekâ mı gerektiriyor, tekrarlayan bir iş olarak RPA ile mi çözülmeli, yoksa low-code bir platformla orkestrasyon ve süreç tasarımı mı yapılmalı? Bunlara karar vererek en doğru ve optimize çözümü bulmaya çalışıyoruz. Yapay zekâ tarafında içeride geliştirdiğimiz örneklerin yanında ihtiyaca göre firmalarla da farklı işbirlikleri yapmaktayız. RPA tarafında ise daha olgunlaşmış bir durumdayız. Low-code ihtiyacını 2025 yılı ortasında netleştirdik. Bu noktada Etiya ile de yaz başından beri görüşüyoruz. 2025'i araştırma yılı olarak kullandık, yatırım kararını 2026'da

alacağız. FlowE shortliste kalan ürünlerden biri. Farklı uygulamalar arasındaki entegrasyonları ve iş akışlarını tasarlayabileceğimiz, bunu sadece yazılım ekibinin değil, analist ekiplerin de yapabileceği bir platforma ihtiyacımız var. Bu nedenle low-code'u kullanacağız. Low-code'u sadece entegrasyon ve otomasyon için değil, aynı zamanda içerideki eski uygulamalar için de bir çözüm olarak görüyoruz. 10-15 yıl önce yazılmış, 3-5 kişinin kullandığı, hâlâ çalışan ama koduna dokunulamayan uygulamalarımız var. Küçük bir değişiklik bile yapılamıyor; bozulursa her şey gider korkusuyla yaşıyoruz.

Bu eski ve kırılğan uygulamaları low-code platformlarıyla daha standart, daha güvenli ve tekil bir altyapıya taşıyabilirsek, geliştirici kaynağına yük bindirmeden kurum için ciddi bir kazanım elde edeceğimizi düşünüyoruz. En altta kalan ama kritik olan bu süreçleri ayağa kaldırmak, bizim için low-code'un en önemli değerlerinden biri.”

“Low-code platformlar önemli bir seçenek”



Emrah Ömeroğlu

DAGİ Kıdemli Bilgi Teknolojileri Müdürü

“DAGİ, 1984 yılında hazır giyim sektöründe faaliyetlerine başlamış; tasarım, üretim ve markalaşma gücüyle Türkiye'nin öncü iç giyim ve moda markalarından biri hâline gelmiştir. 1989 yılında açtığı ilk mağazadan bu yana istikrarlı bir büyüme sergileyen marka, kalite, konfor ve yenilikçi tasarımı bir arada sunarak sektörde standartları belirleyen bir konuma ulaşmıştır.

Dijital dönüşüm yolculuğumuza, bu süreci temelden ve sürdürülebilir bir şekilde inşa etme kararıyla başladık. Bu doğrultuda en kritik önceliğimiz, ERP sistemini tüm şirkete yayarak uçtan uca entegre çalışan tek bir operasyonel omurga oluşturmak oldu. Çünkü sağlıklı bir dijital dönüşümün, güçlü ve bütünlük bir veri altyapısı olmadan mümkün olmadığını inanıyoruz.

Her dönüşüm sürecinde olduğu gibi, bu yolculukta da mevcut sistemlerin sınırlarıyla yüzleşmek önemli bir öğrenim alanı oldu. ERP sistemleri güçlü ve kapsamlı yapılar sunmakla birlikte, özellikle satın alma ve onay süreçleri gibi dinamik akışlarda zaman zaman yeterli esnekliği sağlayamayabiliyor.

Biz bu noktada süreci sisteme uydurmaya çalışmak yerine, ihtiyaca en uygun çözümü doğru yerde konumlandırmayı tercih ettik.

Bu yaklaşım doğrultusunda, satın alma faturalarının yönetimini ERP dışında, SaaS tabanlı çözümler üzerinden kurguladık. E-ticaretin hızlı büyümesiyle birlikte lojistik operasyonlarımızın hızı ve doğruluğu, bizim için kritik bir rekabet unsuruna dönüştü. Günümüzde aynı gün sevkiyat artık bir ayrıcalık değil, müşteri beklentisinin doğal bir parçası hâline gelmiş durumda. Bu değişime uyum sağlamak, operasyonel yapımızı yeniden ele almamızı gerektirdi.

Devam eden projelerimizin başında, üretim tarafındaki planlama ve kontrol süreçlerini daha entegre bir yapıya taşımak yer alıyor. Bu kapsamda fabrikamızdaki MRP süreçlerini, ERP ile birebir entegre çalışacak şekilde yeniden kurguluyoruz. Reçete yönetiminden üretim planlamaya, iş emri takibinden kaynak kullanımına kadar tüm süreçleri uçtan uca tek bir sistem üzerinden yönetmeyi hedefliyoruz. Bu dönüşümün, üretim verimliliğimizi artırırken aynı zamanda operasyonel kontrol ve izlenebilirlik açısından önemli kazanımlar sağlayacağına inanıyoruz.

Teknoloji ve yazılım tarafında, geniş ve hantal bir organizasyon kurmak yerine daha çevik ve sürdürülebilir bir model benimsiyoruz. Bu doğrultuda, şirket içinde konumlandırdığımız çekirdek BT ekibiyle teknoloji stratejimizi,

mimari kararlarımızı ve önceliklendirme süreçlerimizi yönetiyoruz. Geliştirme ve uygulama süreçlerinde ise alanında uzman iş ortaklarıyla birlikte çalışarak ihtiyaçlara en doğru ve hızlı şekilde yanıt veriyoruz.

DAGİ olarak yalnızca bir perakende markası değil, aynı zamanda aktif bir tasarım ve üretim merkeziz. Bu çok katmanlı yapı, yapay zekâ ve otomasyona yaklaşımımızı doğrudan şekillendiriyor.

Bir ürünün konsept aşamasından müşteriye ulaşmasına kadar geçen süreçte; stok yönetimi, kategori planlama, talep tahmini ve çok kanallı operasyonların senkronize şekilde yönetilmesi kritik önem taşıyor. Bu nedenle yapay zekâ ve otomasyon teknolojilerini, tüm süreçlere yaymak yerine, gerçek anlamda katma değer yaratabilecek alanlara odaklanarak ele alıyoruz.

Low-code platformlara yaklaşımımızı belirleyen en temel unsur, iş süreçlerinin doğru ve net bir şekilde tanımlanmasıdır. Süreçler yeterince olgunlaşmadan teknoloji seçimi yapmak, sorunu çözmekten ziyade yalnızca ertelemek anlamına geliyor. Bu nedenle önceliğimizi her zaman süreç tasarımı ve verimlilik üzerine konumlandırıyoruz.”



“Agentic AI çözümlerini uçtan uca süreçlerin içine almayı planlıyoruz”



Haydar Vural
Karsan CDO'su

“İnsan kaynakları, finans ve muhasebe tarafında; özellikle global tedarikçilerle veri alışverişinde hâlâ yeterince dijitalleşmeyen ve işgücü kaybına yol açan süreçler var. Bu süreçleri ortadan kaldırmak için 2024'te kapsamlı bir ERP dönüşüm projesi başlattık. Uçtan uca şirket çapında Oracle'dan uçtan uca SAP'ye geçiyoruz. Geçişler bu yıl başladı, yıl sonu itibarıyla tamamlamayı hedefliyoruz. İşgücü kaybına yol açan işlerin önemli bir kısmı ortadan kalkacak. Ancak ERP dönüşümü her şeyi çözmiyor. Hukuk, iç denetim ve özellikle yasal mevzuatla ilgili yazışmaların yer aldığı süreçlerde hâlâ ciddi bir otomasyon eksikliği var. Bunun temel nedenlerinden birisi, kamu entegrasyonları. Kamudan gelen yazışmaları ya da kamuya giden süreçleri istediğiniz gibi otomatize edemiyorsunuz; kamunun işleyişine göre ilerlemek zorundasınız.

Birisi bir e-postadan Excel alıp bir yere yüklüyorsa, sonra başka biri onu Word'e çeviriyorsa ya da bir yerden okuyup başka bir sisteme kayıt giriyorsa, bu benim tanımımla manuel ve işgücü kaybına yol açan süreçtir.

Sürecin bir ya da birden fazla uygulama içinde kesintisiz ilerlemesi, insanların yalnızca gerekli bilgiyi girip onay ve hiyerarşi adımlarını yürütmesi ideal olan yapı. Global ihale süreçleri de manuel işlerin yoğun olduğu alanlardan biri. Dünyanın farklı ülkelerinde belediyelerle ve kamu kurumlarıyla çalışıyoruz. Farklı dillerde, farklı teknik dokümanlarla geliyor. Bunlar yüksek maliyetli ve karmaşık işler.

Bu alanlarda son iki yıldır dönüşüm projeleri yürütüyoruz. Önümüzdeki yıl ise Agentic AI ve Gen AI tarafındaki çalışmalarla bu süreçleri daha kökten dönüştürmeyi hedefliyoruz. Etiya ile değerlendirdiğimiz başlıklardan biri bu. Kurumsal know-how'ın iç ya da dış müşterilere otomatik yönlendirilmesi ve cevaplanması bizim için kritik. Veri aktarımı ve entegrasyon tarafında ise büyük bir sorun yaşıyoruz. Bunun en önemli nedeni ERP'nin uçtan uca kullanılıyor olması. Çok dağıtık sistemlerin ya da aşırı dış entegrasyonların olduğu yapılarda bu problemler daha yoğun yaşanıyor. Bizim dünyamız bu anlamda daha yönetilebilir.

Tekrarlayan işlerde hâlihazırda RPA ile çalışan süreçlerimiz var. Ancak gelecek yıldan itibaren daha yüksek katma değerli, gerçek anlamda agentic AI çözümlerini; görüntü işleme ve metin işleme gibi yetkinliklerle birlikte süreçlerin içine almayı planlıyoruz. Kullanım senaryolarımız hazır, ancak 2026 bütçeleri netleşmeden detaylı konuşmak zor. Otomotiv sektörü yüksek regülasyonlu bir alan. Avrupa'da otonom araçla biletli yolcu taşıyan tek otobüs üreticisiyiz. Frenleme sistemlerinden çevredeki yayaları algılamaya, emisyon değerlerinden kullanılan kumaşların sertifikasyonuna kadar çok ciddi regülasyonlara tabiyiz. Amerika pazarı ise kendine özgü dinamiklere sahip ve yasal yükümlülükler yine kritik. Olası bir şikâyet, şikâyetin ne zaman alındığı, kaç kişiyi etkilediği ve ne zaman çözüleceği yasal kurumlar tarafından yakından izleniyor. Biz her iki pazarda da yüksek yetenek ve deneyim gerektiren otonom otobüs pazarında öncüyüz. Türkiye'de regülasyon genelde coğrafi, siyasi ve ekonomik nedenlerle-büyük ölçüde Avrupa regülasyonlarının alınması ve yerel ihtiyaçlara uyarlanması şeklinde ilerliyor.”

“Küresel Ticaretin Görünmeyen Altyapısı”



Gökhan Erbaş

DP World Türkiye Ülke IT Direktörü

“Dünya ticaretinin yaklaşık %80’i deniz yoluyla gerçekleşiyor. Bir konteyner gemisinin limandan sadece bir saat geç ayrılması, üretimden tedarik zincirine kadar geniş bir etki yaratabiliyor. Bu nedenle küresel ticaret, son derece hassas ve kesintisiz çalışması gereken bir sistem üzerine kurulu.

Bu ölçekte bir akışın arkasında, küresel ölçekte faaliyet gösteren güçlü yapılar yer alıyor. DP World, Dubai merkezli; yaklaşık 78 ülkede faaliyet gösteren, 110 binden fazla çalışanı olan ve temelinde limanlar ile lojistik operasyonlar bulunan global bir organizasyon. Bu yapı içinde zaman kritik bir faktör ve sistemlerin yedekli, kesintisiz ve mümkün olduğunca insan müdahalesinden bağımsız çalışması gerekiyor.

Türkiye’ye baktığımızda ise güçlü bir büyüme ivmesi görüyoruz. Son yıllarda limanlarımızda elleçlenen yük miktarının rekor seviyelere ulaşması, ülkemizin sadece bir geçiş noktası değil, aynı zamanda bölgesel bir lojistik merkez haline geldiğini gösteriyor.

DP World Evyap olarak biz de bu ekosistemin önemli bir parçasıyız. Kocaeli bölgesinde,

Yarımca ve Körfez lokasyonlarında yer alan iki limanımızla Marmara bölgesinin kritik ticaret akışlarından birini yönetiyoruz. 2 milyon TEU’yu aşan kapasitemizle Asya-Avrupa hattında stratejik bir konumdayız. Bununla birlikte faaliyet alanımız artık sadece liman operasyonlarıyla sınırlı değil. Türkiye’de kontrat lojistiği yatırımlarımızla birlikte uçtan uca tedarik zinciri çözümleri sunan entegre bir yapıya dönüşmüş durumdayız.

Bu ölçekte ve çeşitlilikte bir operasyonun sürdürülebilirliği doğrudan teknolojiye bağlı. Artık sadece fiziksel bir operasyonu değil, gerçek zamanlı çalışan dijital bir tedarik zinciri platformunu yönetiyoruz.

Türkiye’de faaliyet gösteren tüm şirketlerimizin IT süreçlerine ekibimle birlikte liderlik ediyor, liman operasyonlarından lojistik depolara kadar uzanan bu yapının teknoloji altyapısını uçtan uca yönetiyoruz. Buradaki en büyük zorluk sistem sayısından çok karmaşıklık. Farklı iş kolları ve ihtiyaçlar doğrultusunda gelişmiş, birbiriyle entegre çalışan ve yüksek hacimli veri akışı üreten bir ekosistem yönetiyoruz. Bu nedenle odağımız yeni sistemler kurmaktan ziyade mevcut yapıyı

sadeleştirmek, entegrasyonu güçlendirmek ve operasyonun sürekliliğini garanti altına almak. Altyapı tarafında ise sektörün doğası gereği farklı dinamikler söz konusu. Limanlar kritik tesis olarak değerlendirildiği için sistemlerimizi büyük ölçüde kendi veri merkezlerimizde konumlandırıyoruz. Lokasyonlar arasında yedekli bağlantılarla kesintisizliği sağlıyor, bulut çözümlerini ise daha çok felaket kurtarma ve destekleyici iş yükleri için kullanıyoruz.

Önümüzdeki dönemde en önemli odak alanlarımızdan biri yapay zeka. Artık veriyi sadece toplamak değil, anlamlandırmak ve öngörü üretmek gerekiyor. Bu da operasyonel verimlilik ve hız açısından kritik bir fark yaratıyor. Sonuç olarak; deniz taşımacılığı küresel ticaretin omurgasını oluştururken, Türkiye bu yapının kritik merkezlerinden biri. Biz de DP World Evyap olarak bu akışın kesintisiz devam etmesi için teknolojiyi merkeze alan, daha akıllı, daha entegre ve daha otonom sistemler inşa etmeye odaklanıyoruz. Çünkü küresel ticaretin sürekliliğini sağlayan şey çoğu zaman görünmeyen ama kusursuz çalışan sistemlerdir.”



“Operasyonel Mükemmelliğin Yeni Yüzü: FlowE”



Gülnihal Kaya

Etia Yönetilen Hizmetler Genel Müdür Yardımcısı

“Bugün küresel ölçekte, birbirinden farklı teknolojik olgunluklara ve sistem mimarilerine sahip pek çok kurumun IT operasyonunu yönetiyoruz. Farklı ülkelerde, çok sayıda organizasyonla eş zamanlı çalışmak; bize sahadaki gerçek ihtiyaçları, darboğazları ve operasyonun kalbindeki karmaşıklıkları doğrudan deneyimleme fırsatı sunuyor.

FlowE'nin ortaya çıkışı da tam olarak bu sahadaki gerçeklikten beslendi. Bizim için FlowE, masa başında kurgulanmış bir fikir değil; devasa operasyonların içinde, bizzat çözüm bekleyen somut ihtiyaçların şekillendirdiği bir sonuçtur. Geleneksel yaklaşımlar genellikle belirli bir kaliteyi, hızı ve sürdürülebilir maliyeti korumaya odaklanır.

Ancak kurumlar sizi sadece işleri yürüttüğünüz için değil, bu süreçleri teknolojik bir kaldıraçla yönetebildiğiniz ölçüde stratejik partner olarak görür. Yaklaşık 15 yıllık deneyimimiz boyunca hep aynı temel soruların peşinden gittik: Hizmeti nasıl daha nitelikli kılarız? Yanıt hızımızı nasıl maksimize ederiz? Ve operasyonel maliyeti nasıl sürdürülebilir bir değer modeline dönüştürürüz? FlowE, bu soruların sahadaki en güçlü yanıtıdır.

Operasyonel Karmaşıklıktan Ölçeklenebilirliğe

Büyük ölçekli ve çok sistemli yapılarda karmaşıklık yönetilmesi gereken en büyük maliyettir. Özellikle kurum birleşmeleri, dev dönüşüm projeleri ve milyonlarca aboneye hizmet veren yüksek hacimli ekosistemlerde, operasyonu sürdürülebilir kılmak başlı başına bir çeviklik sınavıdır. Sektördeki ilk refleks genellikle standart otomasyon araçları olsa da, tecrübemiz bize bu çözümlerin ölçeklenme aşamasında yetersiz kaldığını gösterdi. Biz bu noktada FlowE'yi, operasyonun her katmanını birbirine bağlayan bütünsel bir BOAT (Business Orchestration and Automation Technologies) platformu olarak kurguladık.

Bu yolculukta önce süreç orkestrasyonu altyapısını kurarak karmaşayı kontrol altına aldık, ardından tüm çıktıları anlık izlenebilir kılan dashboard yetkinliklerini ekledik. Operasyonun hızını kesen teknolojik darboğazları (backlog) aşmak için Low-code esnekliğini devreye alırken; sistemleri birbirine bağlayan API Builder mimarisi ve insan onaylarını dijital akışa entegre eden akıllı görev yönetimi ile yapıyı güçlendirdik. Tüm bu katmanların merkezine ise yapay zekayı, tekil bir araç olmanın ötesinde, akıllı bir orkestrasyon katmanı olarak yerleştirdik. Buradaki temel farkımız; yapay zekanın

sadece belirli sorulara yanıt vermesi değil, AI Agent'ların hem birbirleriyle hem de dış sistemlerle etkileşim kurabildiği bir ekosistem yaratmasıdır. Kurumların hala ihtiyaç duyduğu deterministik (kural bazlı) yapılar ile yapay zekanın esnekliğini harmanladık. Güçlü bir orkestrasyon platformu üzerine konumlanan bu AI yapısı; ister lokal LLM'ler ister harici agent'lar kullanılsın, operasyona yeni kullanım senaryoları üretme kapasitesi kazandırıyor.

Kendi operasyonel mükemmelliğimiz için inşa ettiğimiz bu yüksek standartlar, bugün pazarın en kritik ihtiyacına hitap eden bir platform vizyonuna evrildi. Türkiye'nin lider operatörlerinden birinde yürüttüğümüz mega ölçekli operasyonda, FlowE sayesinde %60'ı aşan bir verimlilik artışı sağladık. Başlangıçta yüzlerce kişilik ekiplerle yönetilen o son derece kompleks yapı, bugün hız ve kalitenin eş zamanlı yükseldiği, teknolojiyle optimize edilmiş bir başarı modeline dönüştü. FlowE ile bugün ulaştığımız nokta; karmaşıklığı sadece yönetmek değil, onu yapay zeka merkeziyle sürdürülebilir bir rekabet avantajına dönüştürmektir. Değer, tekil teknolojilerden değil; bu teknolojilerin birlikte nasıl orkestre edildiğinden doğuyor.”

“Çok Kanallı Kaostan Tekil Gerçeğe: Müşteri Talebini Doğru Okumak”



Adem Özçoban

Etiya Yönetilen Servisler Direktörü

“Bugün kurumların rekabetinde belirleyici olan en kritik unsur müşteri güveni. Ancak dijitalleşme ile birlikte müşterinin sesi artık tek bir kanaldan gelmiyor. E-posta, mobil uygulamalar, web portalları, çağrı merkezi ve sosyal medya... Omnichannel yaklaşımı teoride net; fakat pratikte bu çok sesliliği yönetmek her geçen gün daha karmaşık hale geliyor.

Aynı müşteri, aynı talebi ya da şikayeti farklı kanallardan tekrar tekrar iletebiliyor. Bu talepler farklı sistemler ve ekipler tarafından kopuk şekilde ele alındığında sonuç hep aynı oluyor: Tutarsız yanıtlar, geciken çözümler ve en kritik noktada müşteri güveninin zedelenmesi.

Kanal Sayısını Değil, Talebin Kendisini Yönetin

Bu problemi çözmek için temel yaklaşımımız şu: Kanal sayısını yönetmeye çalışmak yerine, talebin kendisini yönetmek. FlowE ile konuya kanal bazlı değil, merkezi bir vaka yönetimi perspektifiyle bakıyoruz. E-posta, CRM, ITSM ve tüm dijital temas noktalarından gelen talepler tek bir orkestrasyon katmanında birleştiriyor; müşteri, içerik ve bağlam üzerinden

otomatik olarak eşleştiriliyor. Böylece farklı kanallardan gelen onlarca kayıt, tek bir anlamlı müşteri talebine dönüşüyor. Bu yaklaşımın en kritik avantajı, mevcut sistemleri değiştirmeye ihtiyaç duymamasıdır. Ekipler alıştıkları araçlarla çalışmaya devam ederken FlowE arka planda bu sistemleri entegre eder, süreçleri orkestre eder, bilgi akışını merkezi olarak yönetir. Operasyonel verimlilik artar; çalışma düzeni korunur.

Görünmez Gri Alanlar Şeffaflaşıyor

Kurumlarda silo yapılar kaçınılmazdır. Her ekip kendi işini doğru yapıyor olsa bile, sistemler arası geçişlerde bilgi kaybolur, sorumluluk belirsizleşir, gecikmeler gri alanlarda birikerek büyür. Orkestrasyon katmanı bu gri alanları ortadan kaldırır: SLA takibi, darboğazlar, iş yükü dağılımı ve gecikmeler gerçek zamanlı olarak görünür hale gelir.

Bu görünürlük yalnızca operasyonel yönetimi değil, üst düzey karar alma süreçlerini de doğrudan iyileştirir. Yöneticiler artık süreci tahmin etmek yerine izleyebilir; müdahale etmek yerine öngörerek hareket edebilir. **Sahadaki Gerçek: 1.300 Kişilik Bir Dönüşüm** Somut bir örnek vermek gerekirse; temizlikten güvenliğe, teknik bakımdan lojistiğe uzanan

geniş bir hizmet alanında yaklaşık 1.300 kişiyle faaliyet gösteren büyük ölçekli bir tesis yönetimi şirketiyle çalıştık. Süreçlerin büyük bölümü e-posta ve telefonla yönetiliyordu; izlenebilirlik sınırlı, standartlaşma neredeyse yoktu.

FlowE ile hak ediş, puantaj, masraf, izin, eğitim ve daha pek çok kritik operasyonel süreci kapsayan 17 modül tasarlayıp devreye aldık. Ancak asıl dönüşüm rakamlardan değil, kurumun kazandığı özerklikten geldi: Artık güçlü bir IT ekibine ihtiyaç duymadan yeni regülasyonlara uyum sağlayabiliyor, değişiklik taleplerine kısa sürede yanıt verebiliyorlar. Bir zamanlar haftalarca süren güncellemeler artık günler içinde tamamlanabiliyor.

Otomasyonun Ötesinde

FlowE'nin sağladığı değer yalnızca otomasyon değil. Asıl fark; dağınık, görünmez ve yavaş süreçleri izlenebilir, yönetilebilir ve değişime uyum sağlayabilen bir yapıya dönüştürmesidir. Sahada gördüğüm şu: Rekabet avantajı artık sadece süreçleri dijitalleştirmekten değil, bu süreçleri gerçek zamanlı zekâyla beslemekten geçiyor. Bunu başaran kurumlar, hem müşteri güvenini hem de operasyonel çevikliği aynı anda kazanıyor.”