

# BT / haber

haftalık bilgi ve iletişim teknolojileri gazetesi

www.bthaber.com.tr

# Internet düğümü

Türkiye'de Internet dünyası bir karmaşa içinde. Uzun süredir devam eden TTNet projesi Türk Telekom tarafından açıldı ama henüz bağlanan ISS sayısı çok az. Şu ana kadar sadece 6 Internet Servis Sağlayıcı (ISS) şirketinin bağlantısının gerçekleştirildiği TTNet'te, bir kapasite sorunu yaşandığı söyleniyor. Bu du-

rum kafalarda soru işareti oluştururken, düzgün işletildiği takdirde tüm ISS'ler, TTNet'in Internet için bir omurga oluşturacağı görüşünde birleşiyorlar. Bu arada geçtiğimiz günlerde Türk Telekom'un kablo TV üzerinden Internet bağlantısı fiyatları bakanlık tarafından onaylandı. TT, kablo TV üzerinden ayda 20 mil-

yon TL karşılığında sınırsız 64 Kbit Internet erişimi vermeye başlıyor. Bu karar, gelecekte ISS'lerin hizmetlerinde bir şekil değişikliğine gidebileceğine işaret ediyor.

Internet çok hızlı geliyor. ISS'ler ise önlerini net bir şekilde göremedikleri için kendi kabuklarına çekiliyorlar. Gelecek,

ISS'ler için bir düğüm oluşturuyor. Ne var ki sektörde bu düğümü çözmek için bir kıpırdanma hissedilmiyor. Acaba, 'Internet düğümü' İskender'in kılıcını mı bekliyor?

TTNet projesinin belirsizliği içinde pazardaki büyümeyi iyi bir şekilde değerlendiremeyen şirketler, her nedense bu düğümü

çözmek için girişimde bulunmuyor. Oysa ki çağımızda bunu çözecek bir güç için beklemek sadece zaman kaybına yol açıyor. 'Internet düğümü'nü çözmek için İskender'in kılıcına gereksinimimiz yok. Bu düğümü çözecek olanlar yine Internet dünyasındaki oyunculardır.

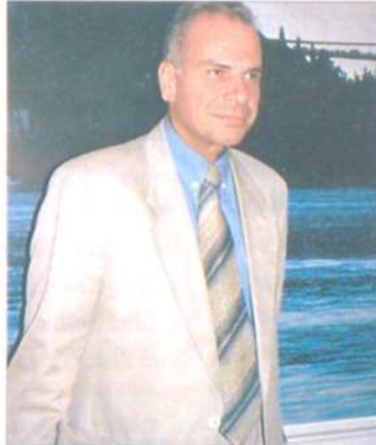
(Sayfa 2-3)

## Ülkenin yeniden yapılanması için: Bir çözüm de siz koyun!

Türkiye 17 Ağustos tarihinden bu yana yaşadığı deprem felaketinin yaralarını sarmaya çalışıyor. Can ve mal kaybı tahmin edilenin çok çok üstünde. Acının, nefretin, çaresizliğin, yokluğun, yitirilmişliğin adı olan deprem felaketinde yüzümüzü güldüren tek şey, gönüllü çabaların çığ gibi büyüyüp olağan üstü bir dayanışmaya dönüşmesi idi. Yaraları sarmak hepimizin sorumluluğu. Artık yeni bir sayfa açmanın, herşeyi yeniden oluşturmanın zamanı. Tüm sektörler elinden gelenin fazlasını yaptı, yapmaya devam ediyor. 'Bir tuğla da siz koyun' kampanyasında birleşen medyanın yanında pek çok gönüllü yardım kampanyaları düzenleniyor. Bu arada yıkılan Türkiye'nin akılcı bir

şekilde yeniden inşası için bilişim çözümleri önemli bir rol oynuyor. BT/haber de 'Ülkenin yeniden yapılanması için bir çözüm de siz koyun' projesi ile ülkesini seven, ülkesi için çalışan, vizyoner, fikir üretebilen, çözüm sunabilen herkesi biraraya getiriyor. Bu dev projeye katılmak, omuz vermek, çözümlerin üretilmesine katkıda bulunmak hepimizin ülkemize ve topluma olan borcu. Ülkesini yeniden yapılandırmak için çözümü olan ve çözüm üretmek isteyen herkesi 17 Eylül 1999 tarihinde İnterpro binasına bekliyoruz.

**Gelin, bir çözüm de siz koyun!**  
Tarih: 17 Eylül 1999  
Saat: 16.00  
Yer: İnterpro Toplantı Salonu



İnterpro A.Ş.'de geçtiğimiz hafta bir yönetim değişikliği yaşandı. Yaklaşık 3 yıldır İnterpro Yayından Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı ve BT/haber'in Genel Yayın Yönetmeni olarak görev yapan Akın Evren bu görevini 13 Eylül 1999 tarihi itibarıyla Zafer Kurdakul'a devretti. Evren, bundan böyle İnterpro

## PAM araştırmalarıyla vizyon veriyor

Bu yıl ilk kez iletişim şirketlerini de pazar araştırmasına katarak sektörün önde gelen 500 şirketini Bilişim 500 değerlendirmesinde sıralayan İnterpro Pazar Araştırma Merkezi (PAM), yeniliklerini özel araştırma ve danışmanlık hizmetlerinde de sürdürüyor ve bu anlamda sektöre ışık tutuyor.

(Sayfa 18)

## Enter sanal mağazacılığa soyundu

(Sayfa 20)

## EVRENSEL / Akın Evren

## Sektörün gücü...

Bilgi ve iletişim teknolojilerinin bütünlük sektörü bilişim, on milyar dolarlık bir sektör oldu. İçinde barındırdığı dinamikler ülkemizi kalkındırmanın ötesinde, bir başka boyuta sıçrattık güçte.

(Devamı 2. sayfada)

## 'Önce öde, sonra konuş' yaygınlaşacak



A-Tel Genel Müdür Vekili Erol Tuna.

Turkcell şebekesi üzerinden hizmet veren A-Tel Alo 535 hattı, 1999 yılı sonunda 250 bin, 2000 yılı sonunda ise 1 milyon aboneye ulaşmayı hedefliyor.

(Sayfa 14)

## Zafer Kurdakul: Yeniden yapılanmamızın anahtarı, bilişim

Kurumsal Genel Müdür Yardımcısı olarak görevini yürütecek.

Zafer Kurdakul, BT/haber'de yeni görevi ile birlikte önemli bir misyonu da üstlendiğini belirterek, "Türkiye artık yepyeni bir çağa girmelidir. Deprem felaketinin ardından gelen ülkenin yeniden yapılanması gerekliliğine biz de BT/haber olarak inanıyoruz. Ülkemizin yeniden yapılanmasının anahtarı ise, bilişim. Yeni görevimle birlikte BT/haber olarak başladığımız 'Ülkenin yeniden yapılanması için bir çözüm de siz koyun' projesini bir misyon olarak üstlen-

dik" açıklamasını yaptı.

Zafer Kurdakul, Türkiye Bilişim Vakfı adına Bilişim 2000'in proje yöneticiliğini de üstlenmiş durumda. Söz konusu proje, Bilişim '99'da bir çalışma grubu ile başlayan bir çalışma niteliğini taşıyor. Kurdakul, depremle birlikte ulusumuzun yaşadığı büyük felaketin ardından teknoloji boyutunda yapılması gerekenlerin planlanacağı 'Ülkenin yeniden yapılanması için bir çözüm de siz koyun' projesinin, Bilişim 2000 projesine de önemli katkılarda bulunacağına dikkat çekti.

# BTnet

Internet dünyasında yeni satış kanalınız

Bilişim '99

Elektronik medya sponsoru

<http://www.bt-net.com/>  
[www.btnet.com.tr](http://www.btnet.com.tr)

iInterpro

## EVRENSEL

(Baştarafı 1. sayfada)

Fizikçilerin quantum sıçraması diye tanımladıkları zaman ve mekan değişikliği ölçeğinde bir üretim seferberliğine ihtiyacımız var. Bu kalkışın gerçekleşebilmesi için kaynak planlaması, proje yönetimi, üretim teknolojileri, pazarlama ve dağıtım strateji ve taktikleri, üretim örgütlenme usulleri gibi onlarca alanda fikir, bilgi ve eylem planı üretilmesi gerekiyor.

Bütün bu sıraladığımız konular, sektörümüzün geleneksel olarak tüm endüstrilerde yıllar boyu taşımaya çalıştığı beceri ve ustalıklar. İşletmelerin daha verimli çalışabilmesi için gerekli bu bilgi ve becerileri aktarsak, üretimi birkaç kat artırabiliriz. Toplumsal hizmetlerin aksaksız işlenmesini sağlayabiliriz.

Bu bilgi birikimini yeni teknolojileri taşıyan ürünlerle zenginleştirdiğimizde daha da yüksek verimleri elde etmek olası. Ne var ki, kendi dışındaki dünyaya kutu satışı açısından bakan at gözlüklerini çıkartıp atmak ilk koşul. Uygulama başarısının da sorumluluğunu taşıyan ve iki tarafın birden kazançlı çıkacağı projelere imza atmamız gerekiyor.

Tüm endüstrilerin bilişim yatırım kararlarını alan üst ve orta kademe yöneticilerin de bakış açılarını değiştirmeleri gerekli. Bilişim şirketlerini "müteahhit" olarak görmekten vazgeçip iş ortağı olarak görmeleri uzun soluklu işbirliklerinin başlamasını kolaylaştıracak. Rekabetin acımasız kuralları uygulanarak budanmayan hak edişler destek ve gelişme önerileri olarak geri dönecek. En ucuz yerine en iyiyi alma alışkanlıkları gerçek rekabet düzenini yerleştirecek.

Ekonomilerin yükselişe geçmesinde temel etkenlerden birisi, tüm maddi koşulların ötesinde, geleceğe dönük beklentilerin ne denli iyimser olduğudur. Büyümeye önce kafalarda ve masa başında karar verilir. Yeni yatırım kararlarının arifesinde tüm endüstrilerin en önemli danışmanları bilişimciler olacaktır. Sektör gücünü göstermelidir. İşle dolu bir hafta dilerim.

akine@interpro.com.tr

## NESLIHAN ÖMER

Türkiye'de Internet dünyası bir karmaşa içinde. Uzun süredir devam eden TTNNet projesi Türk Telekom tarafından açıldı ama henüz bağlanan ISS sayısı çok az. Şu ana kadar sadece 6 Internet Servis Sağlayıcı (ISS) şirketin bağlantısının gerçekleştirildiği TTNNet'te, bir kapasite sorunu yaşandığı söyleniyor. Bu durum kafalarda soru işareti oluştururken, düzgün işletildiği takdirde tüm ISS'ler, TTNNet'in Internet için bir omurga oluşturacağı görüşünde birleşiyorlar. Bu arada geçtiğimiz günlerde Türk Telekom'un kablo TV üzerinden Internet bağlantı fiyatları bakanlık tarafından onaylandı. TT, kablo TV üzerinden ayda 20 milyon TL karşılığında sınırsız 64 Kbit Internet erişimi vermeye başlıyor. Bu karar, gelecekte ISS'lerin hizmetlerinde bir şekil değişikliğine gidebileceğine işaret ediyor.

Internet çok hızlı geliyor. ISS'ler ise önerileri net bir şekilde göremedikleri için kendi kabullarına çekiliyorlar. Gelecek, ISS'ler için bir düğüm

oluşturuyor. Ne var ki sektörde bu düğümü çözmek için bir kıpırdanma hissedilmiyor. Acaba, 'Internet düğümü' İskender'in kılıcını mı bekliyor?

## Büyüme öngörülemedi

"Internet o kadar hızlı büyüyor ki kimse bu kadarını öngörememişti" yorumunda bulunan Alcatel Bireysel ve Kurumsal İletişim Sistemleri Direktörü Tayfun Türkalp, sözlerine şöyle devam ediyor: "Türk Telekom TTNNet'i açtım dediği anda çok fazla talep geldi. Normalde bu tür yatırımların ardından bir iki sene içerisinde kapasite artırımına gitmek gerekirken, TTNNet'e gelen talep şu anda, TTNNet'te kurulu port sayısının üzerinde. Ancak buna bir sorun olarak bakmamak gerekir. Kapasite 15 gün ile 1 ay içerisinde 3-4 misline rahatlıkla çıkarılır."

TTNet projesinin geçen sene ihaleye çıkarılarak doğru bir şey yapıldığını ve bu sayede dünyada öncü bir teknolojinin kullanıldığını belirten Türkalp, proje için harcanan zamanın büyük bir kısmının fiyat tarifesinin belirlenmesinde geçtiğini açıkladı. ISS'lerle biraraya gelinen toplantılarla dünyada rekabet edebilecek, yatırımları olan ISS'lere zarar vermeyecek şekilde bir fiyat belirlenmesine özen gösterildiğini ifade eden Türkalp,

## Internet

TTNet'te Internet erişimi için oluşan maliyetin herhangi bir ISS'ninkine oranla yarı yarıya az olduğuna da dikkat çekti. Önümüzdeki günlerde ISS'lerin şekil değiştirmek zorunda kalacağını söyleyen Türkalp, bu görüşünü şöyle destekledi: "Şu anda Türkiye'de 80 tane ISS var. Bunların çoğu Internet erişimi vermek için çalışıyor. Herkes kendine göre bağlantılar kuruyor, ama bunlar artık 'artı değer' getirmemeye başladı. Bana kalırsa önümüzdeki günlerde erişim vermenin hiçbir esprisi olmayacak. Bambaşka Internet hizmetleri geliyor. İleride Internet erişimi

birkaç büyük ISS şirketi ve TTNNet tarafından sağlanacak. Diğer servis sağlayıcılar ise daha çok içerik sağlamaya yarayacaklar. Zaten ISS'lerin yapması gereken de bu. Benim doğru olan ISS'lerin altyapıya uğraşması yerine, var olan altyapının üzerine katma değer yaratan hizmetler koymasını."

Kurumsal bir şirket olduğu için TTNNet projesi sonucunda oluşabilecek değişikliklerden etkilenmeyeceklerini ifade eden Fonet Genel Müdürü İbrahim Sarıoğlu, TTNNet'in düzgün çalıştığı takdirde Türkiye için önemli bir proje olduğunu belirtti. TTNNet'te birta-



Alcatel Bireysel ve Kurumsal İletişim Sistemleri Direktörü Tayfun Türkalp.

## Sağlık sektöründe otomasyon eksik

Epsilon Eğitim Yönetim Danışmanlığı düzenlediği "21. Yüzyıla Girenken Sağlık Sektöründe Çağdaş Bilişim ve Yönetim Sistemleri/Çözümleri" etkinliğinde sağlık sektörü ve Bilişim sektörünü bir araya getirdi. Etkinlikte sağlık sektörüne otomasyon hizmeti götüren on şirket çözümlerini yaptıkları sunumlarla tanıttı. Birçok şirket de çözümlerini standlarında sergilediler.

Epsilon Kurucusu ve Genel Müdürü Dr. Sedat Özkol kar amaçlı faaliyetlerinin sağlık hizmetlerine gereksinim duyan insanları müşteri olarak görme eğiliminde olduğunu belirtti. Sağlık çalışanlarının artık buna karşı koymaya başladığını belirten Özkol buna örnek olarak deprem felaketinde seferber olan sağlık ordusunu gösterdi. "Cerrahpaşa Tıp Fakültesi



Epsilon Kurucusu ve Genel Müdürü Dr. Sedat Özkol.

Gönüllüler Grubu'nun tüm özverili Türk Hekimleri adına "Onur Konuğu" olarak katıldığı etkinlikte, sağlık şehitleri de anıldı.

Sağlık sektörünün son bir kaç sene otomasyona eğildiğine dikkati çeken yetkililer, bunun en önemli nedenlerini özel sağlık sektöründeki rekabetin artması ve özel sigorta uygulamalarının yerine oturması olarak gösteriyorlar. Özel hastanelerin muhasebe uygulamalarıyla, medikal uygulamalarını bir çözümde top-

lama ihtiyacı da yazılımcıları sağlık sektörüne özel çözümler üretmeye sevk ediyor.

Kamu tarafında ise otomasyon projelerinin rağbet gördüğünü söylemek hayli güç. Sağlık Bakanlığı'nın 2000 yılında bilişim projesini hayata geçirmek istediğini hatırlatan BİLMED'den Tekin Bağcı, devlet hastanelerinin yüzde 95'inin otomasyon çözümüne sahip olmadığını söylüyor. Özel sektörde yüzde 30-40 oranında çözüm kullanıldığını söyleyen Bağcı bu sistemlerinde yaklaşık yarısının güncellenmesi gerektiğine işaret ediyor.

Opus Genel Müdürü Salih Güreş ise sağlık sektörü otomasyonunun oldukça komplike ve değişken sistemler olduğunu söylüyor. Hastane yönetiminin hızlı kararlar aldıklarını ve çözümün bunların ışığında sürekli değişmesi gerektiğini savunuyor.

## BT/haber Dağıtım Raporu:

	adet	%
İstanbul	4.290	56,00
Ankara	1.217	15,89
İzmir	382	4,99
Bursa	159	2,08
Yurtdışı	33	0,43
Diğer iller	1.579	20,61
Toplam	7.660	100,00

Bu sayı tirajı: 7.660

BT/haber okurlarının % 80'i özel sektörde, % 20'si kamu kuruluşunda çalışmaktadır.



Örneklem: 6.422

EKO BASIM YATIRIM DAĞITIM

tarafından dağıtılmaktadır.

Yıl: 5/Sayı: 234  
13-19 Eylül 1999

BT/haber gazetesinde çıkan yazılar, izin alınmadan ve kaynak gösterilmeden kullanılamaz.

Interpro Yayıncılık, Araştırma ve Organizasyon Hizmetleri A.Ş. adına

Sahibi: Ruşen Yaygın ruseny@interpro.com.tr

Genel Yayın Yönetmeni: Akın Evren

akine@interpro.com.tr

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: Nuray Şuman

nurays@interpro.com.tr

Haber Merkezi Müdürü: Güneş Kazdağlı

gunesk@interpro.com.tr

Yayın Kurulu: Akın Evren, Aslı Evren, Erdem Özel, Güneş Kazdağlı, Nuray Şuman, Nurhan Ünal, Ruşen Yaygın, Şengül Gürtan

Ankara Temsilcisi: Aslı Evren aslie@interpro.com.tr

Sayfa Sorumluları: Didem Tünel didem@interpro.com.tr

Güniz Karaman gunizk@interpro.com.tr

Haber Merkezi: Dilek Arus Atas dileka@interpro.com.tr

Beliz Kudat belizk@interpro.com.tr

Neslihan Ömer neslihan@interpro.com.tr

Gamze Gökler gamzeg@interpro.com.tr

Ürün/Teknoloji Sorumlusu: Mahir B. Aşut

mahira@interpro.com.tr

Yurtdışı Muhabirleri: Melsa Yıldızdoğan, Ahmet Çelik

Görsel Yönetmen: Saime İpeki

saime@interpro.com.tr

Görsel Yönetmen Yardımcısı: Emine Gökdağ

emineg@interpro.com.tr

Reklam Satış Müdürü: Güldane Taşdemir

guldanet@interpro.com.tr

Reklam Satış Müdür Yardımcısı: Selda Aydemir

seldaa@interpro.com.tr

Reklam Satış Temsilcileri: Zehra Sevimli (Ankara)

zehras@interpro.com.tr

Süle Çeliköz sulec@interpro.com.tr

Deniz Öztürk denizo@interpro.com.tr

Reklam Rezervasyonu: Serpil Sönmez

serpils@interpro.com.tr

Abone ve Dağıtım: Yeşim Yılmaz

yesim@interpro.com.tr



Genel Müdür: Ruşen Yaygın

Genel Müdür Yardımcısı (Org.): Erdem Özel

Genel Müdür Yardımcısı (Yayın): Akın Evren

Pazarlama Grup Müdürü: Şengül Gürtan

Organizasyon Koordinatörü: Canan Çimenbiçer

İdari ve Mali İşler Koordinatörü: Fersun Oral

Yönetim Yeri: Interpro Yayıncılık, Araştırma ve Organizasyon Hizmetleri A.Ş.

Gazeteciler Mah. Sağlam Fikir Sk. No: 23 Esentepe 80300 İSTANBUL

Tel: 0212- 212 31 22 Faks: 0212- 212 31 21

Ankara- Tel: 0312- 439 70 35-440 58 35 Faks: 0312- 438 68 76

Film Çıkış ve Renk Ayrımı: Dört Renk Ltd.

Baskı: Karacan Bas. Yay. Da. ISSN: 1300-6495

BT/haber kontrollü abonelik sistemiyle dağıtılmaktadır.

Fiyat: 10.000.- TL (KDV dahil)

www.bthaber.com.tr

bthaber@interpro.com.tr

# düğümü

kim yönlendirme sorunları olduğunu ama TTNet'in bunları çözeceğine inandıklarını belirten Sarıoğlu, yine de uydu bağlantılarını hiçbir şekilde kesmeyeceklerini, TTNet'i de ek bir kaynak olarak gördüklerini dile getirdi.

## Sorun IP numarasında yaşanacak

TTNet projesinin hayata geçmesiyle Türkiye'de farklı sorunların da gündeme gelebileceğine dikkat çeken **Performansnet Internet Sistem Yöneticisi Nurhan Kalfayan**, konuyla ilgili olarak şunları söyledi: "Şu anda TTNet projesinde birtakım aksamlar var. Örneğin 128 Kbit fiyatına 1 Mbit vereceklerdi. Şu anda 1 Mbit faturası kesiyorlar ama hala 128 Kbit'lik erişim alıyoruz. Bundan daha kritik olan olay ise IP'lerin değişmesi. TTNet'in açılması ile tüm IP'ler değişecek. Bence önümüzdeki günlerde Türk halkını en çok ilgilendiren konu bu olacak. Uygulama başlayınca birkaç gün Türkiye'de Internet ciddi bir boyutta duracak. Şu anda Türk Telekom'da her şey kağıt üzerinde olduğu için kurumların IP numaralarını ayırmaları çok zor. Zaten kendileri de her şeyi sil baştan yapmak istiyorlar. Herkese yeni IP numarası vermeyi düşünüyorlar. Dolayısıyla bu değişiklik yapılırken Internet'in 2-3 gün duracağını sanıyorum." Buna rağmen TTNet'teki sorunların zamanla çözüleceğine inandıklarını dile getiren Kalfayan, TTNet'in vaat ettiklerini uygulamaması halinde Türkiye'deki hiçbir ISS'nin ayrı uydu çıkı-

şına gerek duymayacağını söyledi. TTNet'in kablodan Internet bağlantı fiyatlarının en çok çevirmeli erişim hizmeti sunan şirketleri etkileyeceğini düşündüğünü belirten Kalfayan, yapılan toplantılarda TTNet'in bu uygulamayı yapmasının nedeninin, bu işi kartellere bırakmamak şeklinde açıkladığını da sözlerine ekledi.

Türk Telekom Genel Müdürlüğü Bilişim Ağları Pazarlama Dairesi tarafından hazırlanan kablodan Internet'e erişim fiyat tarifesinin önümüzdeki günlerde uygulanmasını beklediklerini söyleyen **KabloNet Teknik Müdürü Mustafa Tezel**, bu gelişmeden mutlu olduklarını dile getirdi. "Bizim amacımız bu kablo şebekesi üzerinden özel ISS'lerin de servis verebiliyor olması" diyen Tezel, sözlerine şöyle devam ediyor: "Bu konuyla ilgili olarak Türk Telekom ile görüşmeler yapıyoruz. Bizim uç noktalarımızda TTNet bağlantısı var ama diğer ISS'lerin de gelmesini istiyoruz. Türk Telekom'da buna olumlu bakıyor. Ancak, bu herhalde önümüzdeki yılbaşında gerçekleşebilir."

TURNET deneyiminden sonra TTNet projesinin işleyişi ile ilgili birtakım şüpheleri olduğunu söyleyen **FutureNet İstanbul Bölge Müdürü Gökhan Karadayı** ise eski deneyimlerini şöyle açıklıyor: "TURNET ile bir sözleşme imzalamıştık. Burada çok net bir madde vardı; kapasitesinin yüzde 70'i dolduğu zaman, bu hemen genişletilecekti. Kapasitenin yüzde 500'ü dolduğu halde, kapasite hala ilk günkü gibi kalmıştı. TURNET dene-

yimimiz buydu. Bunun da sahibi Türk Telekom'du. TTNet'in sahibi de Türk Telekom. Bu defa işin başlangıcı TURNET'e göre daha büyük, daha kapsamlı ama benim istemedim de olsa TURNET nedeniyle TTNet'e tam bir güvenim yok. Ancak eğer TTNet işlerse, Türkiye'ye ciddi bir omurga oluşturacak gibi gözüküyor. Umarım TTNet ile önyargımda yanılıyorum. Belki de TTNet sayesinde çok iyi işler yaparız."

Kablodan Internet bağlantı fiyatının kendilerini çok etkilemeyeceklerini çünkü burada, verilen hizmetin önemli olduğunu dile getiren Karadayı, ileride içerik sağlamaya yönelik çalışmaların olabileceğini de kaydetti. Bu tarifeler yüzünden ISS'lerin şekil değiştireceğini düşünmediğini söyleyen Karadayı, bu şirketlerin, sundukları hizmetler ile müşterilerini tutacaklarına inandığını belirtti.

## 'ISS'ler birbirini yiyor'

Bunun dışında, "ISS'ler birbirini yiyor" yorumunda bulunan Karadayı, sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye'de ciddi bir Internet pazarı var. Bütün ISS'ler bir pastanın etrafında sıralandık ancak sadece pastanın yüzde 10'luk bir kesimi ile ilgileniyoruz. Bu küçük dilimde birbirimizi yiyoruz. Halbuki Internet'in getirdiği teknolojiye yararlanarak pastanın diğer dilimlerine yönelebiliriz. Türkiye'de inanılmaz bir sanayi hamlesi var. Birçok büyük şirket Türkiye'nin çeşitli illerinde ciddi yatırımlar içerisinde. İletişim teknolojisi geleceğin sektörü. Bu gelişen, geniş alana yayılırsak daha faydalı



FutureNet İstanbul Bölge Müdürü Gökhan Karadayı.

işler yapacağımıza inanıyorum."

Bu görüşlerden de anlaşıldığı gibi birçok ISS halen daha tam olarak yönünü belirlemiş değil. Tek bir alanda yoğunlaşmayarak birçok konuda hizmet vermeye çalışan Internet şirketleri, bundan sonra ne olacağını söyleyemiyorlar. TTNet projesinin belirsizliği içinde pazardaki büyümeyi iyi bir şekilde değerlendiremeyen şirketler, her nedense bu düğümü çözmek için girişimde bulunamıyor. Oysa ki çağımızda bunu çözecek bir güç için beklemek sadece zaman kaybına yol açıyor. Değişim çağındayız. ISS'ler bu değişimin farkına varmalı, Internet'in dünyadaki gelişimini takip etmemeliler. 'Internet düğümü'nü çözmek için İskender'in kılıcına gereksinimimiz yok. Bu düğümü çözecekler Internet dünyasındaki oyunculardır. Internet için devlet gerekli desteği vermeli, şirketler de kendi paylarına düşenlerini yapmalı. Şirketler gelecekte neler yapılması gerektiğini tartışır, bunları konuşursa düğüm kendiliğinden çözülmeye başlayacaktır. Internet dünyasının sahte bir güce gereksinimi yok. Düğümü oluşturan Internet oyuncularındır, çözecek olanlar da yine onlar...

## TİTİZCE

M. Tınaz Titiz

## Deprem ve modeller!

Her bilim -ve uğraşı- dalı, kendi alanında-ki olayları açıklayabilmek için modeller kurar ve zaman içinde bunları test ederek geliştirir.

Her model bir dizi varsayım ile, bunlar arasındaki mantıksal bağlantılardan oluşur.

Varsayımların sayıları ne denli az, mantık bağlantıları ne kadar sağlam ve nihayet, zaman içinde gerçekleşen olaylara göre yapılan "varsayım düzeltmeleri" ne kadar sık ve doğru ise, kurulan model de o kadar başarılıdır.

Ekonomistler, kurdukları modellerin, piyasalardaki çeşitli dalgalanma ve sıçramaları açıklayabildiklerini savunur ve modellerine dayalı olarak bazı öngörülerde bulunurlar. Bu öngörülerin isabet derecesi modelin değerini artırır. Herhangi bir ekonomik olay meydana gelir ve mevcut model bunu açıklamakta yetersiz kalırsa, model varsayımlarına ve mantık bağlantılarına geri dönülür, gerekirse model tamamen yenilenir.

Benzer biçimde, yer bilimcilerin modelleri de yer kabuğunun yapısına, hareket biçimlerine ve diğer parametrelere ilişkin varsayımları ve mantık bağlantılarını bir araya getirir. Böylece oluşan model, depremlerin yerlerini, zaman aralıklarını ve tahribatını tahminler.

Bilim alanlarının dışındaki alanlarda da modeller söz konusudur. "Kadının sırtından sopa karnından sığa eksik edilmemesi" de örneğin bir abuk modeldir. Sürekli hamile kalıp sık sık da hırpalanan bir kadının itaatkar bir eş olacağı gibi bir varsayım dayalıdır. Bu modele bel bağlamış olanların ise, modelin varsayım ve bağlantılarını test etmek gibi bir kaygıları ne yazık ki bulunmamaktadır.

Bu ve benzer modellerin hepsi, dikkat edilirse tek amaca yöneliktir: olayların gelişimini kontrol altında tutarak, arzu edilen sonuçları elde edebilmek için bir "geleceği bilme" mekanizması yaratmak!

Bu işi kısmen bilim adamları kısmen de falcılar üstlenmişlerdir. Falcıların bilim adamlarından tek farkı, varsayımlarını ve onlara dayalı modellerini kimseye açıklamamaları, kerametlerinin kaynağı olarak kendilerini göstermeleridir. Bilim adamları ise -gerçekleri-, her türlü yargısının dayandığı varsayımı açıkça ortaya koyar ve bunları tartışır. Buna göre, "bu böyledir, çünkü ben söylüyorum" diyen kişilerin akademik unvan edinmiş birer falcı olduğundan kuşku duyulmamalıdır.

17 Ağustos depremi sonrasında, "ben dememiş miydim!" diyen birçok kişi ortaya çıktı. Bilgiler, tahminler, varsayımlar, doğru ve eğri mantık bağlantıları birbirine karıştı.

Bütün beyanların ortaklığı, "olacakları ben evelden bilmişim, ama kimse beni dinlemedi" noktasında toplanıyor. Bunların bazılarının doğru, bazılarının kısmen doğru, bazılarının ise yanlış olduğu kolayca tahmin edilebilir.

İnsanların, şu anda en çok gereksindikleri şeyin, hangi bilginin ne denli güvenilir olduğunu bilmeleridir. Bu, falcılıkla bilim adamlığını ayıracak noktadır.

Kendi alanında bir modele sahip olmayanların -özellikle bu arzusmaları; bir modeli bulunanların ise, modellerinin varsayım ve mantık bağlantılarını ortaya koymaları beklenir.

Bunun dışında, çeşitli bireysel sorunlarını dışa vurmak isteyenlerin bilim alanlarını kullanmamaları, "ben söylemişim" tavrından vazgeçmeleri çok iyi olur.

Kendine, topluma, mesleğine ya da bir ilgi alanına katkıda bulunmak isteyen herkese düşen görev ise, varsayımlarını bir model haline getirmeleri ve bunları yazarak başkalarıyla paylaşmalarındır.

titiz@turk.net

## İHALE... İHALE... İHALE... İHALE... İHALE... İHALE...

Kurum	Kapsam	Şartname Temini	Resmi Gazete	Son Başvuru
TRT Gen. Müd.	4 adet Windows NT 4.0 Server lisansı satın alınacak.	Şartnameler, TRT Kurumu Genel Müdürlüğü Alım İkmal Dairesi Başkanlığı Oran Sitesi-Ankara adresinden 1 milyon 200 bin TL karşılığında alınabilir.	6 Eylül 1999	14 Eylül 1999
KOŞGEB	İdari ve mali işler yazılımı satın alınacak.	Şartnameler, MKEK Genel Müdürlüğü Binası 9. kat Tandoğan Ankara adresinden alınabilir.	26 Ağustos 1999	15 Eylül 1999
Kahramanmaraş Türk Telekom	Yerel alan ağı projesi yaptırılacak.	Şartnameler, Türk Telekom Kahramanmaraş Başmüdürlüğü Muhasebe Müdürlüğü Malzeme Servisi'nden satın alınabilir.	27 Ağustos 1999	15 Eylül 1999
Jandarma Gen. Kom.	320 adet yazıcı ve 125 adet mürekkep püskürtmeli yazıcı satın alınacak.	Şartnameler, Jandarma Genel Komutanlığı Tedarik Daire Başkanlığı Dış Tedarik Şube Müdürlüğü'nden 10 milyon TL karşılığında alınabilir.	23 Ağustos 1999	21 Eylül 1999
Türkiye Demir Çelik İşletmeleri Gen. Müd.	Bilgisayar sistem yenilenmesi ile 5 adet lazer yazıcı satın alınacak.	Şartnameler, Ziya Gökalp Cad. N.80 Kurtuluş-Ankara adresindeki Tedarik ve İkmal Müdürlüğü'nden 5 milyon TL karşılığında alınabilir.	27 Ağustos 1999	22 Eylül 1999
Adana Türk Telekom	Yerel alan ağı sistemi için malzeme satın alınacak.	Şartnameler, Türk Telekom Adana Başmüdürlüğü Malzeme Müdürlüğü'nden alınabilir.	5 Eylül 1999	27 Eylül 1999
Karayollar Gen. Müd.	GPS alıcıları satın alınacak.	Şartnameler, Karayolları Genel Müdürlüğü Malzeme Şubesi Müdürlüğü A-Blok 7. Kat Oda No.701 Yücepepe-Ankara adresinden 50 dolar karşılığında satın alınabilir.	16 Ağustos 1999	19 Ekim 1999

## HARMAN

Sinan Oymacı/Trio Çözümü



## Yeni ürün

Ne işlemcilerde, ne grafik kartlarında, ne de ses kartları veya ana kartlarda elinizdeki parçayı yetersiz bulduğunuz için değiştirmenizi gerektirecek ürün kalmadı. Yavaş yavaş doyum noktasına ulaşmaya başlıyoruz, galiba. Teknolojide çok ciddi değişiklikler oluşmuyor.

Geçtiğimiz dönemlerde pazara sunulan donanımlar mevcut yazılımları yakalamaya çalışırdı. Ancak o kadar hızla geliştiler ki, son dönemde kullanıma alınan donanım ürünlerini tam kapasite ile kullanacak yazılımlar henüz pazara çıkamadı. Donanım yazılımın önüne en az iki jenerasyon geçmiş durumda. Bu aranın kısa dönemde kapanma olasılığı da görünmüyor. Ara kapanmadığı sürece donanımcılar ilerlemeyi ve ürünlerine yeni özellikler eklemeyi donduracaklar. Bu araştırma ve geliştirmeyi durduracaklar anlamına gelmiyor. Sadece ürünleri pazara sunmak için bekleyecekler. Örneğin geçen sene pazara sunulan ses kartı ve grafik kartı teknolojilerini tam kapasite ile kullanan yazılımlar yeni yeni ortalıkta. En az bir sene daha yürürlükte kalacaklar gibi.

\*\*\*\*\*

"Four Days in September - O Que E Isso, Companheiro - Merhaba Yoldaş". 1997 yapımı film bizde henüz vizyona girmiş durumda. Bruno Barreto'nun yönettiği filmin başrollerinde Fernando Torres, Pedro Cardoso, Alan Arkin ve Claudia Abreu yer alıyor. Film, Fernando Gabeira'nın aynı adlı eserinden beyaz perdeye uyarlanmış ve gerçek bir öyküyü anlatıyor. 1998 senesinde en iyi yabancı film dalında Oscar ödülüne aday gösterilmişti.

1960'lı yıllarda Brezilya'da askeri yönetim idareye gelince buna karşı direnişe geçen kişilerin öyküsünün anlatıldığı bir film. Grup seslerini duyurabilmek için Amerikan büyükelçisini kaçırmaya karar verir ve bunu başarı ile uygulurlar. İstekleri kabul edilir. Büyükelçiye serbest bırakılır. Yaptıkları minik hatalar ya kalanmalarına kadar gidecek kapıyı aralar.

Brezilya sinemasının nitelikli örneklerinden. Özellikle gerçek bir olaya dayanıyor olması filmi daha da izlenir yapıyor. Sürükleyici iki saat geçirmek isteyenler, siyasi bir macera filmi izlemek isteyenler için öneririm.

\*\*\*\*\*

"Yımser, yaranın üstünde kabuk, kötümser ise kabuğun altında yine yara görür". İngiliz oyun yazarı ve şair William Shakespeare'den (1546-1616) bir alıntı.

sinanoym@triosh.com

## Depremzedelere bilişim sektöründe iş imkanı

Bilişim sektörü deprem felaketinin ardından başladığı yardım kampanyalarına eğitim seferberliğini de ekledi. Bilişim sektörü bilişim karavanı kampanyası ve Microsoft eğitim merkezleri, bölgedeki vatandaşlara iş imkanı sunacak.

Depremden zarar görenler arasında bilişim sektöründe hizmet veren kişi ve kuruluşlar da bulunuyordu. Bilişim sektörü bilişim karavanı projesi, bu kişilere bölgelerinde yine bilişim alanında eğitim men olarak çalışma imkanı sunuyor. Bölgeye gönderilecek bilişim karavanlarında çocuklara rehberlik yapabilecek kişilere gereksinim var. Karavanların sorumluluğunu üstlenmek ve çocuklara temel bilgileri aktarmak üzere

görev yapmak isteyen, yine deprem sebebiyle işlerini, evlerini kaybetmiş bilişimciler Tübisad Genel Sekreteri Perihan Usta'ya başvurabilirler.

Microsoft Türkiye ise yetkili eğitim merkezleriyle birlikte bir eğitim seferberliği başlatıyor. O bölgede yaşayan fakat işini, evini kaybetmiş insanlara ofis ürünleri üzerinde eğitimler vermek üzere gönüllü olan yetkili eğitim merkezleri, başka illere taşınmak isteyen vatandaşlara kucak açıyor. Microsoft Türkiye Teknik Müdürü Murat Yılmaz, çeşitli illerden yaklaşık 75 Microsoft Yetkili Eğitim Merkezi'nin kendi eğitim ihtiyaçlarını karşılamak üzere eğitmen yetiştirebileceklerini aktardığını söylüyor.

# Vergi, adalet ve nüfus depremden az hasarla kurtuldu!

GAMZE GÖKER

Depremden sonra vatandaşın hayatını etkileyebilecek devlet işlemlerinin nasıl işlediği merak ediliyor. Yetkililer, nüfus, hukuk, adli sicil, maliye ve vergi gibi sistemlerin depremden az hasarla kurtulduğunu ve genel işleyişi büyük ölçüde etkileyecek bir sorun yaşanmayacağını belirttiler. İşte Maliye Bakanlığı, Adli Sicil ile Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürlüğü yetkililerinin depremle ilgili yorumları:

### Gürkut Koçak- Adli Sicil ve İstatistik Genel Müdürlüğü Bilgi İşlem Müdürü:

Deprem bölgesindeki sistemde, ekranlarda bir miktar hasar var onun dışında önemli bir şey yok. O bölgede hazırlık, imalat ve adli sicilde kullanılan ön ekranlı bir bilgisayar sistemi var. Fazla bir hasarımız yok. Yalova'daki sistemimizde PC vardı. Gölcük'te zaten PC yoktu. PTT hatları hala sağlıklı çalışmı-

yor. TURPAK hattı Adapazarı'na çekilemedi. Adapazarı'ndaki yedekleme kartuşlarını Ankara'ya istedik. Diskle birlikte gelecekler. Yedekleme kartuşları vasıtasıyla sistem bir günlük kayıpla 13 Ağustos tarihine geri döndürülecek. Ondan sonra açılan davalar girilecek. Bilgisayar açısından bir kaybımız yok. Sabıka sorgulaması yapılamıyor. Bu da TURPAK'tan kaynaklanan bir sıkıntı. Adapazarı'nda PTT veri hattı zarar görmüş durumda. Bir çevrim içi bağlantı kurulamadı. Deprem nedeniyle İnternet sayfamıza tespit dilekçesi örneğini koyduk. Bu dilekçe örneği doldurulup Sulh Mahkemesi'ne verilebilir. Bunlar dışında istatistiki bilgiler, dosya satışındaki artışlar gibi bakanın ve müsteşarın istediği özel çalışmaları genel müdürlüğümüz hazırlıyor.

Mustafa Demir- Nüfus ve

### Vatandaşlık İşleri Genel

Müdürü: Teknik ekibimiz şu anda olay yerinde. Nüfus idarelerimiz çalışmaya devam ediyor. Kimlik vermede bir sorun olabilir. Bunun dışında önemli bir problem yok. Depremin ilk günlerinde bir takım sıkıntılar yaşadık ama şimdi geçici binalarda, konteynerlerde, çadırlarda işlemlerimizi sürdürüyoruz. Buradan gönderdiğimiz teknik ekip bilgisayarları kurdu.

Arızalı olanları, hasar görenleri buradan takviye ettik. Bir kısmı İstanbul'dan takviye edildi. Sistemi asgari düzeyde de olsa çalışır hale getirdik, mümkün olduğunca hizmet yürütmeye çalışıyoruz. Kocaeli, Sakarya ve Bolu'nun hasar gören ilçeleri ve Yalova'da bu önlemleri aldık. Bunların dışındaki yerlerde hizmet zaten aksamıyor. Bilgi akışını bilgisayar, telefon ve faksla sağlıyoruz. Bu bölgelerdeki hasar gören disket-

ler yerine buradaki yedeklemelerimizden gönderdik. Merkezde her ilçenin bilgisi var. Bunlar bilgisayara yüklenerek vatandaşa hizmet veriliyor. Personel kaybımız yok. İyileştirme çalışmalarımız devam ediyor. Personelimizin moralini düzeltmek için çaba harcıyoruz. Nüfus Hizmetleri Destekleme Vakfı'na üye olanlara vakfımızdan destek sağlıyoruz.

### Cihan Terzi -Maliye Bakanlığı Bilgi İşlem Daire

Başkanı: Bilgi işlem anlamında İzmit'te Körfez Vergi Dairesi çöktü. Diğer vergi dairelerinde bir sorun yok. Binadın çatlak olsa bile sistemde ve makinelerde bir sorun yok. Körfez Vergi Dairesi çöktüğü için başka bir binaya geçiyoruz. Bunun makineleri de yüklenicimiz Siemens Nixdorf tarafından başlanacak. Biz zaten bu tür konularda ne yapacağımızı bildiğimiz için herhangi bir sıkıntı yaşamıyoruz. Bilgi akışında bir problem yok. Çünkü biz vergi dairelerindeki bilgileri merkezde tutuyoruz.

## CECF Türk işadamlarını bekliyor

Çin İhraç Malları Fuarı CECF, 15-30 Ekim 1999 tarihleri arasında Canton, Guangzhou'da düzenlenecek.

Çin ihraç ürünlerinin sergilendiği en büyük fuar olan CECF'nin Türkiye Resmî Temsilcisi Business Travel,

Yetkililer fuarda bilişim teknolojisi ürünleri, elektronik ürünler gibi 100 binden fazla ürünün sergilendiğine dikkat çektiler. Business Travel yetkilileri, fuar için kayıtların şimdiden başladığını kaydettiler.

Bilgi için: Business Travel  
Tel: 0212-252 88 37

## Sektörde yeni bir dergi

Vogel Yayıncılık bilişim sektörüne IT-Business Weekly adında yeni bir haftalık dergi sunuyor. Derginin Genel Yayın Yönetmenliğini üstlenen Yücel Komçez, derginin ilgi alanını teknolojinin iş dünyasına yansımaları ve yarattığı değişim, önerilen çözümler ve gelişen teknolojiler olarak özetliyor. İlk sayısını 6 Eylül'de çıkartan dergi, abonelik sistemiyle dağıtılıyor.

## Hız meraklıları Dexar kampanyasına!

Uydu aracılığıyla hızlı İnternet erişimi hizmeti sunan Dexar A.Ş., İnternet kullanıcılarına yönelik yeni bir kampanya başlattı. Uydu üzerinden hızlı İnternet erişimini bin kişilik bir grup üzerinden Türkiye'ye tanıtmak amacıyla güden ve 10 Eylül 1999 tarihinde başlayacak olan

kampanya kapsamında Barracuda Speedware erişim paketi indirimli olarak kullanıcılara sunulacak.

999 dolar ödenerek www.dexar.com adresinden satın alınabilecek olan Barracuda paketi içinde fiyatı yaklaşık 650 dolar olan özel Barracuda çanak anteni ve uydu modemi, 12 ay boyunca 60 saat İnternet hiz-

meti ve fiyatı 295 dolar olan 12 aylık sınırsız Veezy İnternet erişim hizmetini içeriyor. Barracuda'nın 400 K'lık bir erişim hızına sahip olduğunu, güvenli veri, ses ve görüntü aktarımı sağladığını kaydettiler. Ayrıca çevirmeli erişim ile 30 dakikada transfer edilen bir dosyanın, Barracuda ile yaklaşık 2 dakikada aktarılıyor.

SM operatörü Telsim, abone sayısını arttırmak amacıyla yeni santral kurma yatırımlarına ağırlık verdi. 45 gün gibi kısa bir süre içerisinde abone sayısını 470 bin arttırmayı hedefleyen Telsim, bu amaç doğrultusunda Samsung'da açtığı 16. santrali sistemiyle bütününe hale getirdi. Telsim yetkilileri, Samsung'da açılan yeni santralle bölgede 100 bin abone ek kapasite sağlandığını ifade ettiler. "Abone sayısının üzerinde hat kapasitesi"

## Telsim, santral sayılarını artırdı

stratejisini izlediğini kaydeden Telsim, İstanbul, Ankara ve Güneydoğu Anadolu'da kurmakta olduğu yeni santralleri de yakında sisteme dahil edeceğini açıkladı.

1 milyon 860 bin adet mevcut abonesi bulunan Telsim, abone kapasitesinin de 2 milyon 350 bine çıktığını bildirdi.

Öte yandan Telsim, biri İstanbul'daki merkez binasında diğeri Ankara'da olmak üzere iki santralin

montajına başladı. Yetkililer bu santrallerin 300 bin abone kapasiteli olduğunu ifade ettiler. Güneydoğu Anadolu Bölgesi için kurulmakta olan diğer santral de, Malatya, Diyarbakır, Mardin, Şırnak, Batman, Siirt, Elazığ, Tunceli ve Bingöl'de hizmet verecek. Telsim, 1999 yılı sonuna kadar, Türkiye genelindeki santral sayısını 25'e radyo baz istasyon sayısını ise 2 bin 500'e yükseltmeyi hedefliyor.



Microsoft Kurumsal Çözümler Günü



# Gelin, şirketiniz için uygun çözümleri bulalım!

**Microsoft Kurumsal Çözümler Günü**, farklı sektörlerden yöneticilerle Microsoft Çözüm Ortakları'nı bir araya getiren ve her yıl düzenlenen, özel bir toplantı.

Bu yılki toplantının içeriğini **kurumsal kaynak planlama, ticari uygulamalar, müşteri ilişkileri yönetimi, satış ve dağıtım, doküman yönetimi ve iş akışı sistemleri** oluşturuyor.

Kurumsal Çözümler Günü'ne mutlaka katılın ve Microsoft'un şirketiniz için sunacağı yeni çözümleri yakından tanıyın.

Tarih: **29 Eylül 1999 Çarşamba** Saat: **09.30 - 18.00**  
Yer: **Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı**

Kayıt için telefon: **(0212) 286 33 50**'den **216**  
(Yasemin Çelik)

Gündem ve ayrıntılı bilgi için:

[www.microsoft.com/turkiye/kurumsalcozumler/](http://www.microsoft.com/turkiye/kurumsalcozumler/)

**AYRINTI**

**Kemal Balcı/Gazeteci-Yazar**



**Av mevsimi**

**M**erkez Av Komisyonu her yıl bugünlerde av mevsiminin başladığını açıklar. Kara Avcılığı Kanununun 16. maddesine dayanılarak toplanan komisyon Mart ayı ortalarına kadar sürecek av mevsiminde avlanması serbest olan yaban kuşlarının listesini yayınlar:

"Yaban ördekleri, yaban kazları, su tavuğu, sakarmeke, yağmurcun (yarım halkalı, altın veya gümüş), kızkuşu, çulluk, yeşilbacak, kızılbacak, karabaş martı..."

Avlanması daha önce başlayıp av mevsimi yıl sonunda sona erecek olanlar da sıralanır:

Güvercin, üveyik, çil, bağirtlak, bıldırcın, tilki, tavşan, porsuk, karaca, kokarca, gelincik, sansar..."

Avlanması tümüyle yasak olanlarla, her mevsim avlanabilen hayvanlar da ayrı listeler halinde yayınlanır. İnsanoğlunun en ilkel dönemlerinden kalma bu alışkanlığının tarihi hep avcılığın başarı öyküleriyle doludur. Hayvanlar, kendi tarihlerini yazamadıkları sürece bu hikaye hiç değişmeyecektir.

Oysa, Şimon Peres'in 1995'te söylediği gibi, "21. yüzyıla билет almak isteyen, eline yayla ok, hatta topla tüfek almak zorunda değildir. Avlanma mevsimi sona ermiştir".

Silahlanma yarışı, diktatörlük, kültürel körlük gibi geçen yüzyıldan kalma alışkanlıkların da mevsimi sona ermekte. Yeni bin yılın başlamasına artık saatler kala insanoğlu yeni bir çağın da eşliğinde. Artık savaşla zenginleşmek mümkün olmadığı gibi, diktatörlükler de toplumun kaynaklarının ziyan edilmesinden başka bir anlam taşımamakta.

Bilgi, herkesin ulaşabileceği kadar yere inince, bir daha durulamayacak olan bir dinamik, tarihin zembereklerini harekete geçiriverdi. Bilgi tekeline sahip hükümetlerin yerini tek bireyler alıverdi. Bugün herkesin görebileceği kadar açık olmasa da bu gerçek, Galile'nin "Dünya dönüyor" demesi kadar ortadadır. O gün Galile'ye inananlar, dünyanın dönüşünü o günden beri asla durduramadı.

Av mevsimi bir daha açılmamak üzere kapanıyor beyler. 21. yüzyıla, "avcılar ve atıcılar" giremez. Bilgi toplumu, atıp tutarlara paye vermez. Bilgisini sürekli tazelemeyenlere bile orada yer yok. Haydi rastgele!

kbalci@tr-net.net.tr

**ETKİNLİKLER**

Bu köşede yayınlanmasını istediğiniz etkinlikleriniz ile ilgili bilgileri dileka@interpro.com.tr adresine gönderebilirsiniz.

- 13-14 EYLÜL**  
İlaç sanayinde bilgisayar destekli Ar-Ge çalışmaları konulu seminer  
YER: Sabancı Center  
KATILIM KOŞULLARI: Katılım ücretsizdir.  
AYRINTILI BİLGİ: G7/0212-292 13 13
- 16 EYLÜL İZMİR/ 21 EYLÜL ADANA/ 21 EKİM İSTANBUL**  
Netsis ve Microsoft'un ortaklaşa düzenlediği roadshow  
KATILIM KOŞULLARI: Kayıt yaptırarak katılım mümkün.  
AYRINTILI BİLGİ: Netsis/0212-285 11 00
- 22 EYLÜL İSTANBUL/ 24 EYLÜL ANKARA**  
VIS'in "New Trends in Networking Technologies" konulu semineri  
YER: Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı-İstanbul/Hotel Best-Ankara  
KATILIM KOŞULLARI: Kayıt yaptırarak katılım mümkün. Kayıtlar http://vis.com.tr adresinden de yapılabilir.  
AYRINTILI BİLGİ: VIS/0212-274 73 75
- 22 EYLÜL**  
Bilişim'500 Araştırması sonuçlarının açıklanması  
YER: Hacı Ömer Sabancı Konferans Salonu/17.00-19.00  
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.  
AYRINTILI BİLGİ: Interpro/0212-212 31 22

- 23 EYLÜL**  
IMS'nin semineri  
KONU: "Üretim Planlama Teknikleri ve Sonlu Kapasite Planlama"  
YER: IMS Ofisi-İstanbul  
KATILIM KOŞULLARI: Katılım ücretlidir.  
AYRINTILI BİLGİ: IMS/0212-270 96 50
- 23 EYLÜL**  
TÜBİTAK-TİDEB ve TBV'nin ortak toplantısı  
KONU: Avrupa Birliği Komisyonu'nun Bilgi Toplumu Teknolojileri Programları tanıtımı yapılacak.  
YER: İTÜ Ayazağa Kampusu Kültür Sanat Birliği Büyük Toplantı Salonu  
KATILIM KOŞULLARI: Katılım ücretsizdir.  
AYRINTILI BİLGİ: TBV/0212-296 81 46/www.tbv.org.tr
- 29 EYLÜL- 2 EKİM**  
Compass'99-Microsoft SQL Server kullanıcı grubu toplantısı  
YER: Chicago, IL  
KATILIM KOŞULLARI: Katılım ücretlidir.  
AYRINTILI BİLGİ: https://www.cmsusa.com/compass/
- 30 EYLÜL- 4 EKİM**  
Smau'99  
YER: Milano, İtalya  
KATILIM KOŞULLARI: Kayıt yaptırarak katılım mümkün.  
AYRINTILI BİLGİ: +39 02 28313454

**"Etkileşimli Sınava Doğru" projesinde başarı oranı beklenenin üzerinde gerçekleşti. Akadedia 99 setiyle eğitim alan 586 öğrencinin üniversite sınavında başarılı olma oranı yüzde 60 olarak belirlendi.**

**'Etkileşimli Sınava Doğru' projesinde: Başarı oranı yüzde 60**

**ASLI EVREN**

**5**Nisan-5 Haziran 1999 tarihleri arasında Doğu Anadolu'da yürütülen "Etkileşimli Sınava Doğru" projesi ilk meyvesini verdi. BİTAV-Demirbank-Sebit A.Ş. ortak girişimiyle yürütülen projede Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde üniversiteye hazırlanan öğrencilerin hizmetine sunulan Akadedia 99 eğitim setinin uygulama sonuçları değerlendirildi. Bu değerlendirmeye göre Akadedia 99 setiyle eğitim alan 586 öğrencinin üniversite sınavında başarılı olma oranı yüzde 60 olarak belirlendi. Bu bölgelerde bundan önceki sınav başarı oranı ise yüzde 20-25 olarak ifade ediliyor.

**Hangi liselerde uygulandı?**

Malatya Lisesi, Adıyaman Atatürk Lisesi, Kahramanmaraş Ticaret Meslek Lisesi, Gaziantep Lisesi, Diyarbakır Atatürk Lisesi, Batman Lisesi, Mardin Anadolu Lisesi, Şanlıurfa Davut Zeki Akpınar Lisesi, Siirt Atatürk Anadolu Lisesi, Şırnak Cizre Lisesi ve

Hakkari Merkez Lisesi'nde 24 öğretmen gözetiminde toplam 1,060 öğrencinin yararlandığı projede Lise III. sınıf öğrencisi olan 586 öğrenci değerlendirilmeye alındı.

Değerlendirme raporunda şu ifadeler geçiyor:

"Okullardan alınan değerlendirmelere göre,

- Yönetici ve öğretmenler, eğitim yazılımının öğrenci başarılarını etkilediği, onları motive ettiği ve daha uzun süreli yararlandıklarında başarının artacağına inandıkları,

- Öğrencide oto-kontrol sistemini geliştirdiği,

- Rehberlik seti ile öğrencinin bilinçlendirildiği belirtiliyor.

- Gidilen bölgelerde yönetici, öğretmen ve öğrencilerde heyecan da oluşturduğu gözlemlenmiş.

- Üniversite sınav sonuçlarına göre eğitimden yararlanan öğrencileri değerlendirdiğimizde de yüzde 60 başarı sağlandığı tespit ediliyor.

Bu rapora göre 105-119 puan alan 144 (yüzde 26), 120 ve üstü alan 190 (yüzde 34), başarısız olan ise 217 (yüzde 40) öğrenci bulunuyor.

**BİTAV Genel Sekreteri Reşat Kadaifçiler**, alınan so-



**BİTAV Genel Sekreteri Reşat Kadaifçiler.**

nucun memnuniyet verici olduğunu belirterek şunları söyledi:

"Projede iki aylık bir zaman diliminde bu sonucu almış olmak bizleri çok memnun etti. Önümüzdeki yıllarda da bu projeye devam etmekle birlikte bu bölgelere başka neler yapabileceğimizi de düşüneceğiz. Bu projeye amacımız Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde üniversite sınavlarına hazırlanan lise son sınıf ya da mezun öğrencilerin eğitim fırsatlarını artırmak ve öğrenme verilerini geliştirmektir. Aldığımız bu sonuç, hedefimizi ulaştığımızı gösteriyor."

Bu yıl 1,060 öğrencinin yararlandığı projeden önümüzdeki yıl 10 bin öğrencinin yararlanması hedefleniyor.

**Bilgisayar alt yapı sisteminiz uzman ellerle çözümlenmeli.**

Yapısal Kablo Sistemleri  
Cat 5, UTP, STP  
Fiber Optic Uygulamaları  
Komple Sistem Kuruluşları

Lokal area ve wide area Network Sistemlerinizi, mini-main frame, Dec, IBM 3X, AS/400 Sistemlerinizi, UPS, Şebeke, Telefon altyapıları, Yükseltilmiş Döşeme, plastik kablo kanalları, yer kanalları, uygun priz sistemleri için;  
**UYGULAMA, PROJELENDİRME ve TEST SERTİFİKASI**

Merkez: Ortaklar Cad. Cahit Yalçın Sok. Balcı Apt.  
No:2 D:1-2 Mecidiyeköy İSTANBUL  
Tel:(0212) 212 95 50 pbx Fax:(0212) 272 64 48  
E-mail:egeiletim@superonline.com

Şube: 96. Sokak No:41 Göztepe İZMİR  
Tel:(0232) 232 46 66 - 231 51 31 Fax:(0232) 243 08 66

**EGE İletişim**

**Fikirlerinizi harekete geçirmek.**



Yaratıcılığınızın gün ışığına çıkma zamanı geldi. Artık dünyanın her yerinde, tüm şirketlerde vizyon ve ileri görüş harekete geçiyor.

J.D. Edwards'ın kurumsal yazılımının gücüyle bir anda ortaya atılan bir fikir gerçek yaşamda yerini bulabiliyor.

Büyük kapsamlı işlerden elektronik ticarete kadar, her sektörden şirketi yönetmek için tasarlanmış, fikirlerinizi harekete geçirebileceğiniz, uygulamadan sonra da kolayca değişiklikler yapmanıza imkan sağlayan tek kurumsal yazılım.

Size bu özgürlüğü ele geçirme fırsatını veren, şirketinizin günümüz rekabetçi ortamında gelişmesini sağlayan, en yeni işletme ve teknoloji yazılım araçlarını içeren OneWorld™ ve bünyesindeki ActivEra™...

Fikirlerinizi yakalayın ve onları harekete geçirin. Ne kadar ileri gidebildiğinize siz de şaşıracaksınız. Daha fazla bilgi için lütfen (0216) 467 22 28'i arayın ya da web sayfamızı ziyaret edin.

**[www.jdedwards.com](http://www.jdedwards.com)**

## NESNELERİN DİLİ

Öykü Gençay



## Bir bilişim öyküsü !

**B**u hafta size bir öykü anlatmaya karar verdim. Kendimi "öykü" anlatmak konusunda nedense yetkili görüyorum (şaka). Öykümüz, hiç bir web sitesinden derlenmemiş olup, orada, burada, şurada, rüyanızda sizi kabus gibi takip eden bilgisayarınızı da anlatmıyor. Yarın nelere gereksiniminiz olacağını bunu nasıl gerçekleştireceğimizi anlatıyor.

Günlük yaşantımızda neler olduğuna birlikte bir göz atmayalım. Unutun bugünün sizi sınırlayan ve sadece ertesi günü gören kısıtlı teknolojileri. Zincirlerinizi kırıp diz üstü bilgisayarınızı da fırlatın atın.

Dünya hoşunuza gitse de, gitmese de büyük bir iletişim ve bilgi patlaması yaşıyor. Bilginin derinliği ve anlamı, iletişimin miktarı ve amacı elbette ki tartışılabilir. Ancak nasıl düşünüyor olursak olalım, bilmeye ve iletişim kurarak bilgiye ulaşmaya ve ulaştırmaya gereksinimimiz olduğunu göz ardı edemeyiz. Bu işi yaparken de bilişim teknolojilerinin araçlarını kullanmak durumundayız. Aman, sakın bu söylediklerimizden sonra zihninizde Amerikan hayranı, güzel Türkçe'yi ağızdan gevşeterek konuşan, elinde son model dizüstü bilgisayar ve ona bağlı GSM telefonu, yüzünde anlamsız bir gülümsemeyle İnternet'e bağlanan genç bir züppe belirmesin. Bu sahte imajı silin. Benim zihnimde sizin gibi benim gibi, Türkiye'de yaşayan, "meşhur Türkiye gerçeklerini" kendi çapında anlayan, katma değer üretmeyi hedefleyen, iyi niyetli insanlar canlanıyor. Bu insanlar zor İnternet'e bağlanıyorlar. Bu insanlar trafikte günlerinin 2, 3 saatlerini kaybediyorlar, ve hayatta kalmak için çeşitli faaliyetlerde bulunuyorlar. Bu insanların neye gereksinimi var?

Bu insanların, ucuz, erişilebilir, yaygın bilişim araçlarına gereksinim var. Türk insanı araba meraklısıdır. Her yeni model çıkışında trafikte görürsünüz. İşte bu insanların arabalarında trafik ile ilgili, günlük hayat ile ilgili bilgiye ihtiyaçları var. Yeşilköy'de trafik kazası mı olmuş? Hangi köprüde daha iyi trafik akıyor? Protokol için Çankaya yolu kapatıldı mı? Bu insanların günlük yaşamdan bilgiye gereksinimleri var. Habere, ekonomik bilgilere, hava durumuna. Hepimizin elinde cep telefonu denilen bir ses cihazı var. O cihaz aslında bilgi cihazı olacak çok yakın tarihte.

Artık pek çok insan ajandasını avucunun içinde tutuyor. Adres bilgilerini telefonları, randevuları ve diğer pek çok şeyi. HPC ve palmtop araçlar artık sahip olduğunuz veri birikiminin ve bilgi dağarcığının yoğunlaştığı araçlar halinde. Yedekleme pili bitince ne kadar da üzülüyoruz.

Peki bütün bu araçları sistemleri birbirine bağlayan nedir? İnternet. Artık ikinci İnternet devrini yaşıyor dünya. Katma değerli web servisleri! Bu servislerin artık çok az miktarı masanızda duran katot ışını kaynağından size ulaşacak. Arabanızdan, GSM telefonunuzdan, kişisel palmtop araçlarınızdan, ve belki de dünyanın herhangi bir yerinden içinde mikroçip içeren bir cihaz aracılığıyla size ulaşacak. Bu hikaye burada bitmiyor. Haftaya size bu hikayeyi somut örnekleriyle birlikte aktarmaya devam edeceğim. Esenlikler dilerim.

oykug@interpro.com.tr

GAMZE GÖKER

**S**imülasyonlar, fizyolojik eğitim cihazları, hiperbarik sistemler, sterilizatörler, kalorimetreler üreten ETC (Environmental Tectonics Corporation), bu sistemlerin bilgisayar destekli kontrolü için gerekli yazılımları Türkiye ofisinde üretiyor ve bu sistemlerin bakım hizmetlerini veriyor. Özellikle fizyolojik eğitim konusunda dünyada lider olan ETC bu alanda dünya pazarının yüzde 99'unu elinde tutuyor. Şirket bünyesinde bulunan bilgi sistemleri grubunun da yakın zamanda ayrı bir şirket haline getirilmesi düşünüyor.

1969'da Philadelphia, Southampton'da kurulan ETC, 1985 yılından bu yana Türkiye'de THK, KKK, Arçelik ve Vestel'le birlikte çalışıyor ve simülasyonlar, pilot eğitim cihazları ve fizyolojik eğitim cihazları gibi ürünler üretiyor. Oldukça dar olan bu pazarda ETC'nin ürünleri, başta ABD ve Japonya olmak üzere altmışa yakın ülkede kullanılıyor.

**ETC Uluslararası Satış ve Pazarlama Başkan Yardımcısı Hüsnü Onuş**, şirketin çalışma şeklini şöyle anlattı: "ABD'deki şirketimiz sipariş üzerine ürünler üretiyor. Hazır ürünümüz yok. Müşteriyle önceden çalışıp, teknik özelliklerini üretmelerine yardım eder, daha sonra ürünü üretir, testlerini ve kurulumunu yapar ve satış sonrası desteğini sağlarız."

Onuş, ETC'nin tüm Amerikan şirketleri gibi yazılım üretiminin maliyetini düşürmek için çözüm yolları aradığını ve 2,5 yıl önce yazılım bölümünü Türkiye'ye taşımaya karar verdiğini de belirterek şöyle devam etti: "ABD'de ürettiğimiz teknolojinin yazılımlarını Türkiye ofisinde üretiyoruz. Japonya'ya dinamik uçuş simülasyonu, İngil-

## Türkiye dünyaya yazılım üretiyor



Soldan sağa: Yazılım Mühendisi TIS Teknik Yöneticisi Binnur Özmen, ETC Bilgi İşlem ve Geliştirme Müdürü Babür Baturay, ETC Uluslararası Satış ve Pazarlama Başkan Yardımcısı Hüsnü Onuş ve Sacit Kılınçer ETC Türkiye Direktörü.

tere Hava Kuvvetleri'ne İngiltere, Almanya ve İspanya ortaklığında yeni bir savaş uçağı olan EFA'nın dinamik uçuş simülasyonunu, Alman Hava Kuvvetlerine 'disorientation' cihazı üretiyoruz. Diğer taraftan dünyanın en büyük şirketlerinden birine eğlence cihazı üretiyoruz. Burada ki ofisimizin ABD'deki ofisle ağ bağlantısı var. Donanım ve

lar konumunda. Bununla birlikte Amerikan Deniz, Kara ve Hava Kuvvetleri'ne de üretim yapmış olan ETC'nin hem ABD hem Ankara ofisleri ISO 9001 donanım ve ISO 9000-3 yazılım sertifikalarına sahip. Bu sertifikaları almadan önce de aynı kalitede üretim yaptıklarını söyleyen Satış ve Pazarlama Başkan Yardımcısı Onuş, yıllık cirolarının

**Simülasyonlar ve harekete dayalı sistemler konusunda otuz yıllık bir deneyime sahip olan ve fizyolojik eğitim konusunda dünya pazarının yüzde 99'unu elinde tutan ETC, ürünlerinin tüm yazılımlarını Türkiye ofisinde üretiyor. İleri teknoloji kullanmaya her zaman özen gösteren ETC bünyesinde bulunan bilgi sistemleri grubu, yakın zamanda ayrı bir şirket haline gelecek.**

yazılım entegrasyonu bu tür şirketlerde en kritik konulardan biri. Ürettiğimiz cihazları destekleme anlamında Türkiye'de tek projemiz yok. Diğer ülkelerden aldığımız projelerden ülkeye yolda 1,5 milyon dolar civarında kaynak aktarıyoruz. En önemlisi biz ETC olarak teknoloji transferine çok önem veriyoruz. Yaptığımız her üretimde dünyada en son teknolojiyi kullanıyoruz. Burada çalışan personelin tamamı Türk ve hepsi en son teknolojiyle çalışıyor."

Avrupa satış ve bakım hizmetleri Londra ofisinden verilen ETC'nin Kahire, Abu Dabi, Singapur ve Japonya'da da ofisleri bulunuyor. Ürettiği tüm ürünlerde kontrol teknolojisi bulunan şirketin müşterilerinin yüzde 80'i askeri müşteriler olduğu için Amerikan Askeri Standartları ETC için en önemli standart-

ortalama 40 milyon dolar civarında olduğunu belirtti.

## Teknoloji transferi

Teknoloji transferi yapan bir şirket olarak bu teknolojiyi yurtiçindeki projelerde de kullanmayı amaçlayan ETC'nin ayrıca bir bilgi sistemleri bölümü bulunuyor. Bu birim, bugün Türkiye'nin en büyük BT projelerinden biri olan Türk Hava Kuvvetleri'nin bilgi sistemi projesinde Lockheed Martin şirketi ile birlikte taşeron şirketlerden biri olarak projeyi yürütüyor. THK'nin 200 milyon doların üzerinde bir bütçe ayırdığı ve Havelsan'a verdiği proje gibi büyük projeleri yürütmek için teknik desteğe ihtiyaçları olduğunu belirten Hüsnü Onuş bu proje için teknik desteği nasıl sağladıklarını şöyle anlattı: "Bilgi sistemi projesine girmeye ka-

rar verdiğimizde kaliteyi korumanın yollarını aradık ve şirket olarak Drexel Üniversitesi ile bir işbirliği anlaşması yaptık. anlaşma gereği Drexel Üniversitesi bize teknoloji transferi, danışmanlık ve buradaki arkadaşlarımızın ihtiyacı olan bilgi transferini sağlıyor. Yine aynı konuda ABD'de American System Corporation ile bir işbirliği anlaşması yaptık. ASC'de aynı projeyi Amerikan Deniz Kara Kuvvetleri'ne yapmış bir şirket. Bu işbirliği anlaşmalarındaki amacımız Türkiye'de bizim projelere teknoloji transferini doğru yapabilmek, ABD'deki en son teknolojiyi en son bilgileri buraya aktarmak. Teknolojinin gerisinde kalan hiçbir şirket ayakta kalamaz. Yaptığımız işbirliği anlaşmaları ile ABD'deki enformasyon teknolojisi işlerine giriş sağlıyor. Yeni bir pazara girerken bu tecrübe kazanmış bir şirketi satın alıp bünyemize katmak Amerikan pazarına daha rahat açılabilme planlıyoruz."

ETC, THK projesi gibi kaliteli ve teknolojiyi yüksek projelere girmeyi her zaman düşünüyor yeter ki proje onaylanırsa teknoloji düzeyine uyum sağlasın, teknolojiden ödün vermesin.

**ETC Bilgi İşlem ve Geliştirme Müdürü Babür Baturay** sahip oldukları tecrübeler konusunda şunları söyledi: "Mühendislerimiz nesnel, yönelimli tasarım ve geliştirme yapabileceğimiz UML dilini kullanabiliyorlar. C++ ve UML konusunda ve gerçek zamanlı işletim sistemleri konusunda ciddi bir tecrübeye sahipler. NASA'nın Mars'a gönderdiği araçta kullandığı gerçek zamanlı işletim sistemini kullanma tecrübemiz var. Aynı zamanda sistemleri kendi bünyemizde geliştirdik. Harekete dayalı simülasyon konusundaki tecrübemizi ve tecrübemizi biriktirdik."

ETC'nin ürettiği son simülasyonun test çalışmaları başlanmak üzere. Simülasyon Eylül'deki IDEF Fuarı'nda Havelsan ve ETC ortak standda sergilenen.

## PAM Hizmet Hattı

## Özel Araştırmalar

İnterpro Pazar Araştırma Merkezi (PAM), bilişim sektöründe spesifik bir pazara ya da ürüne yönelik her türlü özel araştırma gereksinimlerine yanıt verir.

İnterpro Bilgi Servisleri A.Ş.

Gazeteciler Mah. Sağlam Fikir Sok. No: 23 Esentepe 80300 İstanbul Tel: 0212.212 31 22



# Erdemir projesi nihayet tamam

GÜNİZ KARAMAN

3 milyon ton üretim kapasitesi ile dünyanın ortaboy demir çelik fabrikaları arasında kendini kanıtlamış olan Erdemir Demir Çelik Fabrikası'nda 9 sene önce başlayan yönetim bilişim sistemi projesi nihayet tamamlandı. Proje, yaklaşık değeri 6 milyar dolar olan fabrikanın dünya pazarlarındaki rekabet şansını artırmayı hedefliyor. Yaklaşık 20 milyon dolara mal olduğu belirtilen proje, yeni üretim tesislerinin eklenmesi ve modernizasyon çalışmalarını yüzünden 2 yıllık bir gecikmeyle tamamlandı.

Türkiye'nin en büyük bilişim projelerinden sayılan projenin ihalesini Mitsui, Nippon Steel ve SET Bilgişlem (Eskiden TES Bilgisayar idi) almıştı. Konsorsiyumda Mitsui projenin koordinasyonu ve finansmanını sağlarken, üretim kontrol sistemi konusunda uzman olan Nippon Steel şirketi de teknik konularda yol gösterici rol oynadı. Bu bilgi birikimi ışığında projenin en büyük kısmını oluşturan yazılım geliştirme işini ise SET Bilgişlem üstlendi.

Projenin çok uzun soluklu bir çalışma olması ve tesisin değişen gereksinimleri, beraberinde birçok zorluğu da getirdi. Projenin mevcut haliyle Erdemir'in gereksinimlerini yüzde 100 karşılamadığı yorumları yapılırken, önümüzdeki dönemde bu eksiklerin de tamamlanacağı belirtiliyor.

Türkiye'nin tek, dünyanın da sayılı demir çelik üretim tesislerinden biri olan Erdemir'in özelliği Türkiye'nin yassı mamul gereksinimini karşılıyor olması. Birçok değişik sektörde kullanılan yassı mamul, çubuk halinde üretilen demir-çeliğe göre daha uzun süreçlerde ve daha bütünlüklü yapı gerektiren tesislerde üretiliyor.

## SET: Erdemir'in rekabet gücü arttı

Rekabetin olmadığı yerde bilgisayara gereksinim olmadığını söyleyen Set Bilgişlem Murahhas Üyesi Engin Sirmen rekabetin pazara etkisini şöyle açıklıyor: "Erdemir tekel olarak düşünülüyordu. Şimdi bütün dünya burada. Tekel durumundaki bir müessesenin bilgi sistemlerine yatırdığı para havaya atılmış paradır ama işin içine rekabet girdiğinde durum değişir. Sizin yüzde 80 iyi yaptığınız bir işi bir başkası yüzde 85 iyi yapmaya başladı mı sizi geçmeye başlar. Rekabette piyasa şartları zorlaştıkça bilgisayarlar olmadan mü-

sesenizi kontrol etmeniz güçleşir. Avrupa Birliği'ne girmeden önce Erdemir ile Demir Çelik Birliği'ne girdik. Böyle bir ortamda kurulan sistem, rekabetin zorunlu kıldığı müşteri memnuniyeti içindir. Müşteriye üretiminin hangi aşamada olduğunu söylemek, söz verdiğiniz kaliteyi tutturmak zorundasınız."

Erdemir'in geçmişe oranla müşteri isteklerini daha ön planda tutan bir yapıya sahip olduğunu belirten Sirmen, bu derece büyük bir kuruluşta, yapının her yönüne hakim olmanın çok zor olduğunu vurguluyor. Bu projenin işletmeye tam kontrol sağladığını, sistemin herhangi bir yerindeki sapmaların anında ve sistemin verdiği bilgiler doğrultusunda görülüp zamanında düzeltildiğini söyleyen Sirmen, "Şu anda işin kontrolü insan bağımsız hale geldi. Aktif olarak bin civarındaki insanın kullandığı bu sistem girilen verileri biraraya getirip değerlendiriyor" açıklamasını yapıyor.

Set Bilgişlem'in 9 sene önce başladığı üretim tesisine özel yönetim bilişim sistemleri projesi 5 senede bitirilmek üzere tasarlanmış. Daha sonra üretim tesisine eklenen yeni bölümlerle proje süresinin 7 sene olarak belirlendiğini söyleyen Set Bilgişlem Murahhas Üyesi Engin Sirmen, projenin 2 yıllık bir gecikme ile 9 senede tamamlandığını söyledi. Gecikme sebebinin tasarımın birçok kez değiştirilmesi olarak belirten Sirmen, projenin yıllara göre dağılımını, "9 senenin bir seneye yakın zamanı hem Erdemir hem de kendi proje ekibimizin Japonya'da gördüğü eğitimle geçti. Ayrıca projenin yaklaşık 1.5 senesi devreye alma ve kabul testi ile geçti. Kısaca, 5 sene programlama, 4 senesi de tasarımla geçti" şeklinde özetledi.

Tasarımın en uzun süren bölümü olarak nitelendiren Sirmen, bu aşamanın işletmenin değişen bölümleri, fabrikanın değişen yapısı için tekrar tekrar tasarlandığını söyledi. Asıl zorluğun bütünlüklü olduğunu belirten Sirmen, 6 bin kişinin çalıştığı ve birbiri ile doğrudan bağlantılı olan bünyede atılacak her adımın diğer adımı etkilediğini kaydetti.

Engin Sirmen, Erdemir'de bu proje sonrasında meydana gelen en somut değişikliğin işletmede yorum yapmadan işleyişin nasıl gittiğine sistemin karar vermesi olduğunu söyledi ve üretime müdahalenin sistemden gelen somut bilgiler ışığında yapıldığını açıkladı.

Erdemir'in yol göstericiliğinde Japonya'nın en büyük demir çelik üretim tesislerini bünyesinde barındıran



Set Bilgişlem Murahhas Üyesi Engin Sirmen.

Nippon Steel şirketini kendilerine örnek alan Set Bilgişlem'in bu aşamada bütünlüklü yapıyı üretim tesislerinde daha önce uygulanmış paket programların farklı üretim tesislerine uyarlanamayacağını öğrendiği de belirtiliyor. Çeşitli üretim tesisleri için belli süreler öngörülemediğini belirten Sirmen yine Nippon Steel şirketinden verdiği bir örnekle bu durumu, "Şirketin ilk üretim tesisine yapılan proje 16 sene sürerken diğer 7 proje 11 yılda tamamlanmış. Bu noktada ekibin daha önceki projeden getirdiği deneyim diğer projelerin hazırlanması sırasında pratiklik sağlıyor" şeklinde açıkladı. Sirmen, Nippon Steel'in de bütün fabrikalarında bu sistemi baştan yazmış olduklarını, kendi içlerinde bile programı paket hale getirememiş olduklarını vurguladı.

Entegre Demir Çelik Fabrikaları gibi kompleks üretim tesislerinde hazırlanan projede işletmenin kurulduğu alandan, üretim kapasitesine kadar her detayın işletmenin şeklini ve işleyişini değiştirdiğini de söyleyen Sirmen, Erdemir Demir Çelik Fabrikası'nın da üretim kapasitesinin 9 sene içinde 2 milyon tondan 3 milyon tona çıktığının altını çizdi.

## Erdemir: Proje Erdemir'in gereksinimlerine yüzde 100 karşılık veriyor

9 sene süren ve üretim sürecinin yönetimini öngören proje için Erdemir'den bir yetkili ise şunları söyledi: "Gerçek amacına tam anlamıyla

ulaştığı söylenemez, birtakım eksiklikleri var. Bu eksiklikler bizden de kaynaklanıyor olabilir, projenin çok uzun sürmesinden de kaynaklanıyor olabilir. Proje kapsam dahilindeki işlemlerle beraber bitti. Devreye alındı. Proje çok uzun sürdüğü için bu süreçte Erdemir'de yeni birtakım organizasyonlar yapıldı, yeni birtakım hatlar devreye girdi. Yeni süreçler gelişti. Bunları sisteme entegre etmek mümkün olmadı; bunların eksikliği ile tamamlandı. Eksikler de zaman içinde yapılacak.

Bu belki de Türkiye'nin en büyük yazılım projesi. Bu projenin sürekli bakım desteği olması lazım. Bu bakım grubu şu anda Erdemir'in bilişim departmanından projede yer almış arkadaşlardan oluşturuldu. Ayrıca projeyi yapan şirketten de eleman kiralanacak ve bu yazılımın bakımı yapılacak.

Erdemir, içerisinde 20'ye yakın birbirinden bağımsız fabrikalardan oluşan çok büyük bir entegre tesis. Böyle bir entegre tesiste böyle bir yazılım projesinin hayata geçirilmesi çok büyük bir olay. Her işletmenin birbirinden farklı iş yapış süreçleri

var. Bu yüzden de uygulama süreleri birbirini tutmayabilir. Bu 9 sene sadece projenin bitme süresi. Bir de bunun işletmeye adaptasyonu ve oturtulması ile geçecek olan bir süre var. Uç kullanıcı olarak bizim işimiz daha yeni başlıyor. Projenin Erdemir'in gereksinimlerini tam anlamıyla karşılayabilmesi için belki de bu projenin üstüne 5-6 yıl daha ekleyeceğiz. Nippon Steel'deki bahsedilen 16 yıl projenin tam anlamıyla sisteme entegrasyon sürecidir. Bu proje şu anda tam anlamıyla Erdemir'in gereksinimlerini karşılıyor diyemem; çünkü bu bir zaman ve bakım desteği gerektiriyor. Üretim sürecinde uyum sorunlarımız var. Bu tür yazılım projelerinin tabiatından doğuyor bu. Bir şeyi tarif ediyorsunuz yapıyor ama daha sonra bir sürü modifikasyonlar gerekiyor. Şu anda biz bu süreci yaşıyoruz ve bu süreç de benim görüşüme göre uzun sürecek gibi görünüyor. Bu yüzden bir bakım grubu oluşturduk. Bu projenin Erdemir'e yaklaşık 20 milyon dolara yakın bir maliyeti oldu.

Projenin hiç sorunsuz işleyen bölümleri var. Çelikhane tarafı sorunsuz işliyor ve bize çok büyük kolaylıklar sağladı. Üretim planlamasında da bize sağladığı çok büyük kolaylıklar var. Ama kullanıcı olarak baktığımızda bu projeye ek olarak yapılması gereken ve çıkartılması gereken bir çok bölüm var. Bu da belli bir zaman süreci içinde zaten yapılacaktır. Şu anda kurulan kısmı da Erdemir'e oldukça faydalı olmuştur. Ama bu yaşayan bir proje şu anda Erdemir'in gereksinimlerini yüzde 100 karşılamıyor. Yeni bölümlerle ilgili eklerin de analiz edilip planlanması, test edilip devreye alınması bitecek gibi görünüyor."

## SERTAS DESTEĞİ ÜSTÜNLÜĞÜ

### DOKÜMAN YÖNETİM SİSTEMLERİ

Tarama

İndeksleme

Düzeltilme PC'leri

İnternet

Sistem Yönetimi

Arsiv Sunucu

İzmir: 1201 Sok. 11/C Halkapınar 35110 İzmir  
 Tel: 0(232) 4574300 (pbx) Fax: 0(232) 4336813  
 İstanbul:  
 Tel: 0(212) 2668830 Fax: 0(212) 2668683  
 Ankara:  
 Tel: 0(312) 4782224 Fax: 0(312) 4782225  
 E-mail: info@sertas.com.tr  
 İnternet: www.sertas.com.tr

SERTAS

SERVİS VE TİCARET A.Ş.

## HEDEF

Prof.Dr. Asaf Varol/Fırat Üniversitesi



## ÖSS sınavı ve optik okuyucu

1999-2000 öğretim yılı için üniversitelerimize öğrenci yerleştirmede kullanılan ÖSS sınavı sonuçları Ağustos ayı içerisinde açıklandı. Bilindiği gibi sınav sayısının bire indirilmesi

ile birlikte tartışmalar başlamıştı. Sistemin yanlış olduğu konusunda birçok iddia ileri sürülüyordu. Sınav sorularının çalınması, bu tartışmalara değişik bir boyut getirdi. Asıl tartışmalar ise şu günlerde yaşanmakta. Haksız yerleştirmelerin yapıldığı, başarılı öğrencilerin orta öğretim kurumlarının başarı puanlarının değerlendirmeye alınmasıyla başarısız kıldığı yolundaki haberlere medyada sıkça karşılaşıldı. Sistemin ortaya çıkardığı olumsuzlukların boyutları göz önünde bulundurularak gerekli düzenlemelerin yapılacağı, gelecek yıl yapılacak sınavta hazırlanan öğrencilerin ümidini oluşturuyor.

Gazetelerde çıkan haberlerden yola çıkarak, optik okuyucuda bir lekenin doğurduğu yanlışlık üzerinde durmak istiyorum. Eğer gazete haberleri doğru ise, bazı öğrencilerin puanının hesaplanmasında yanlışlık yapılmasının nedeni, optik okuyucu ünite üzerindeki bir leke imiş. Yıllardır optik okuyucu kullanarak sınavlar yaptığım için makinenin nasıl çalıştığını ve algılamayı nasıl yaptığını bilmekteyim. Optik okuyucularda koordinatları önceden belirlenmiş noktalardan veriler alınır. Örneğin herhangi bir soru için adayın kutucuklardan hangi koordinata (x ve y değerlerinde) kurşun kalemle işaret konduğu algılanır. Alınan bu bilginin nasıl değerlendirileceği ise genelde program yazılarak çözülür. Bir soruda birden fazla seçenek işaretlenmişse, bu yanıtın geçersiz sayılması da gene program ile sağlanır.

Çok az sayıda da olsa bazı öğrencilerin işaretlemeyi bilmediği halde, optik okuyucunun bir kutucuğu leke yüzünden işaretlenmiş olarak algılaması talihsizliği yaşanmış olmaktadır. Bu lekeye neden, okuyucu ünitesinin camının bir yerine yapışan kurşun kalem, silgi kırıntısı veya benzeri diğer bir madde olabilir. Kesin bilmemekle birlikte ÖSYM merkezinde kullanılan optik okuyucuların çift yüzü okuma yapabilen türden olduğunu sanıyorum. Dolayısıyla bir adaya ait bilgileri taşıyan kağıdın her iki yüzü aynı anda okunabilmekte ve tüm veriler aynı anda kaydedilebilmektedir.

Optik okuyucularda okuma hassasiyetini ayarlamak mümkündür. Eğer çok hassas okuma ayarına getirmiş iseniz, gördüğü basit tozları bile işaretlenmiş kabul ederek yanlış veri girişi yapabilir. O nedenle optik okuyucular basit leke ve tozları algılamayacak şekilde ayarlanır.

Burada kısaca optik okuyucular hakkında söylemek istediğim, eğer okuyucu kafası temiz değilse ve de bir okuyucudan elde edilen veriler, aynı kağıtların diğer bir okuyucudan elde edilecek verilerle kıyaslanması yapılmıyorsa, yanlış veriler alınabilir. Buruşmuş bir kağıt üzerindeki verilerin optik okuyucu tarafından okunmadığı durumlar olabilir. O zaman çözüm olarak ya o kağıttaki işaretlenmiş verileri yeni bir kağıt üzerine aynen kodlama veya o kağıdın ait olduğu veritabanı kaydında verileri tek tek klavye ile girme vb işlemleri yapılır. ÖSYM'nin bu olumsuz durumlar karşısında yeterli tedbirleri aldığı kesindir. Aksi takdirde en küçük yanlış hesaplamalar dahi, üniversite adaylarının aralarında oluşturdukları kendi kendine kontrol yöntemi ile hemen ortaya çıkar. Öğrencilerin yaptıkları işaretleme hataları veya orta öğretim kurumlarından gelen yanlış bilgiler yüzünden, ÖSYM'yi sorumlu tutmak haksızlıktır.

Üniversitelere öğrenci yerleştirmede yaşanan bu son olaylar, konunun ne kadar hassas olduğunu bir kez daha ortaya koymaya yetmiştir. Bu nedenle ÖSYM, her ne suretle olursa olsun eğer gazetelerdeki haberler doğru ise yanlışlığın lekelerden kaynaklandığını ifade ederek, kusura optik okuyuculara yüklememesi gerekirdi. Hatalı okumalara karşı birkaç değişik önlem alınmalı ve itirazlar değerlendirilerek öğrencilerin hatalı kodlama yapmaları yüzünden varsa yanlış yerleştirmeler medyada açıklanmalıdır. Bu arada eğer bazı yanlışlıklara da orta öğretim kurumlarının yöneticileri sebebiyet vermişlerse, yetkili makamlarca o yöneticiler için yasal gerekli işlemler başlatılmalıdır.

avarol@firat.edu.tr

## TOBB'dan zincirleme projeler

GAMZE GÖKER

TOBB'un son dönemde üzerinde çalıştığı projelerle ilgili olarak Bilgi Hizmetleri Dairesi Başkanı Yüksel Vardar eleman yetersizliği, birtakım sistem aksaklıkları nedeniyle kimi projelerin durma noktasına geldiğini ancak genel olarak projelerin özveriyle yürütülmeye çalışıldığını söyledi. Kurum belli başlı altı proje üzerinde çalışıyor.

## Borsalar Arası Bilgi Ağı Projesi

TOBB bu proje ile borsaların yaptığı tescillerden diğer borsaların da haberdar olmasını sağlayarak bir ürünün tescilinin ne kadara yapıldığının bilinmesini ve yaklaşık tescillerin yapılmasını sağlamayı ve fiyatları tüm dünyaya duyurmayı amaçlıyor. Yüksel Vardar Borsalar Arası Bilgi Ağı Projesi'nin aşamalarını şöyle anlattı: "1995 Temmuz'unda pilot uygulamasına başladığımız projede belirlenen on ticaret borsasında bir arayüz yazarak ürünlerin belirlenen en yüksek ve en düşük fiyatlarını tarihleriyle beraber girmelerini ve bunu bizim merkezi veritabanına yollamalarını planladık. Her il kendi uzmanlaştığı on-onbeş ürünün bilgilerini giriyor. Sistem analizi aşamasında ürünleri de kodladık. Bölge ve illeri de kodladığımız için bölge ve il bazında da sorgulama olanağımız var. Sistemimiz iyi çalışıyor." Kullanılması düşünülen TURPAK iletişim hattının yoğun trafiğinin borsaların sisteme bağlanıp sorgulama yapmalarını engellediğini ve dolayısıyla borsaların sistemden yararlanamadıklarını söyleyen Vardar, borsa-



Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Bilgi Hizmetleri Dairesi Başkanı Yüksel Vardar'la TOBB'un son dönemde yürüttüğü projeler üzerine konuştu. Kimi uygulamaya geçmiş kimi geçmek üzere olan projelerden bazıları da başlatıldığı halde çeşitli sorunlar nedeniyle yürütülemiyor.

larla 'router to router' bağlantı düşündüklerini belirtti ve TURPAK'tan kaynaklanan sıkıntıları aşmak için aldıkları önlemleri şöyle anlattı: "Sisteme gelen bilgiler günün belli saatlerinde otomatik programlarla İnternet sayfasına dönüştürülüyor. İstediklerimiz yapıda değil ama ürün ve borsa bazında sorgulama yaptırarak web üzerinden insanların kullanımına açmış durumdayız. Projenin başlangıç aşamasında dünya borsalarından da bilgi takip edilmesi gerektiği düşüncesiyle Reuters'ten bilgi alınmasına karar verildi. Aynı zamanda Türkiye'deki on borsadan gelen bilgiler de Reuters'e aktarıldı. Arayüzleri, otomatik programları Reuters hep kendi yazdı fakat bizim işletim sistemimizden kaynaklanan sorunlar nedeniyle program şu anda çalışmıyor." Yüksel Vardar bu projenin olası yararlarını bir örnekle şöyle açıkladı: "Türkiye dünya fındık üretiminin yüzde 70'ini yapmasına rağmen fındık piyasasını oluşturamıyor. Almanya'nın fındık üretimi ile ilgisi olmamasına rağmen fındığın fiyatı Almanya'da Hamburg'da belirleniyor. Biz Ordu'da tescil edilen fındığın bilgilerini dünyaya açabilsek pazar orada oluşacak. Bu bütün ürünler için geçerli. Biz TOBB olarak bir borsa tescil programı hazırlayarak bunu tüm borsalarımızın kullanımına açmayı, bütün borsaların standart bir tescil programı kullanmasını düşünüyoruz. Projelerimizden biri de bu bilgileri teletext ortamında yayınlamak. Ancak bu konuda TRT ile yaptığımız görüşmelerden bir sonuç alamadık."

## CALs (Commerce at light speed)

Artık askerlerin de kağıtsız ortamda projelerini oluşturduğunu, proje tekliflerini savunma sanayiine manyetik ortamda yolladıklarını söyleyen Vardar, savunma sanayiinde tüm üretim, satış ve ödemelerin manyetik ortamda yapıldığını ifade etti. Elektronik ticaretin savunma sanayiindeki karşılığı olan CALS'ı Türkiye'de gerek Savunma Bakanlığı'nın gerekse savunma sanayiinde üretim yapan şirketlerin kullanmak istediklerini vurgulayan Vardar, Savunma Bakanlığı ve savunma sanayiinin CALS'ı kullanarak ihaleler açmayı ve tedarikçilerine ürün siparişi vermeyi düşündüklerini belirtti.

## Odalararası Bilgi Ağı Projesi

Odalararası Bilgi Ağı Projesi ticaret ve sanayi odalarında kayıtlı olan yaklaşık bir milyon üyenin sicil bilgilerinin merkezi veri tabanında toplanmasını amaçlıyor. Vardar, projenin sistem analizinin yapıldığını, bir süre yürütüldüğünü ancak veri tabanının kodlamasını yapamadıkları için projenin durduğunu söyledi. Sanayi veri tabanında yalnızca kapasite raporu yapılmış üretici şirketlerin bilgilerinin bulunduğunu, oysa dağıtıcı, ithalatçı, ihracatçı, ticari, toptancı şirketlerin bilgilerinin de sorulduğunu söyleyen Vardar benzeri eksiklikler nedeniyle projenin yürütülemediğini ifade etti.

## Sanayi Veritabanı Projesi

Türkiye'de kapasite raporu

yaptırılmış olan üretici şirketleri içeren bu veritabanına TOBB'un onayını alan şirket bilgileri giriliyor. 25-30 bin şirketin bilgisini içeren veritabanının Türkiye'de ne Sanayi Bakanlığı'nda ne de başka bir yerde bir benzeri bulunmuyor. Yüksel Vardar Bilgi Hizmetleri Dairesi olarak, odalarda girilen sanayi kapasite raporlarının yazılan arayüz programları ile merkeze gelmesini ve bilgilerin burada yalnızca kontrolünün yapılmasını amaçladıklarını belirttik. EDI (elektronik veri alışverişi) ile yapılması gereken projenin en kısa zamanda hayata geçirileceğini bildirdi.

## Ticaret Sicil Gazetesi

Şirketlerin her türlü kuruluş ilanlarının verildiği gazete olan Ticaret Sicil Gazetesi'nin kaldığı gelişmeyi Yüksel Vardar şöyle anlattı: "On yıl önce üç ayda zor çıkan ilan şimdi günde çıkıyor. Bu otomasyon gerçekleşti. İndeks bilgileri Veritabanı giriliyor. Özellikle bankaların istihbarat şubeleri başta olmak üzere bu indeks bilgilerine ihtiyaç olmaz bir talep var. Gelen güncel bilgileri kendilerine yolluyoruz. Şirketler burada bilgilerden gazeteye gidiyorlar. İlanların içeriğini okuyabiliyorlar. Böylece bir sürü gazete taramak zorunda kalmıyorlar. TOBB bastığı ticari sicil gazetelerini kanunen saklamak zorunda. Bunun için de Manyas Depolama diye ayrı bir proje var ki gazete sayfalarını jukebox'larla CD'lerde saklayıp, tarayıcılarla görüntü alıp CD'lerde imaj olarak saklamayı düşünüyoruz."

## Atık Borsası Projesi

İlk girişimini Çevre Bakanlığı'nın yaptığı ancak daha sonra TOBB'la birlikte yürütülen Atık Borsası Projesi'nin amacı, şirketlerin değerlendirilebilir atıklarının başka şirketler tarafından değerlendirilmesini sağlamak. Ayrıca bu bölge ile bölgeler arası gelişmişliğin farkının da ortadan kaldırılacağına düşündüklerini söyleyen Vardar konuyu bir örnek şöyle açıkladı: "Örneğin bir atık İstanbul'da çok pahalıya satılıyorken Anadolu'da çok daha ucuza satılabiliyor, hatta bedavaya verilebiliyor. Atık Borsası çerçevesinde her ürün için bir pazar oluşacak."

## PAM Hizmet Hattı

## Periodik Özel Araştırmalar

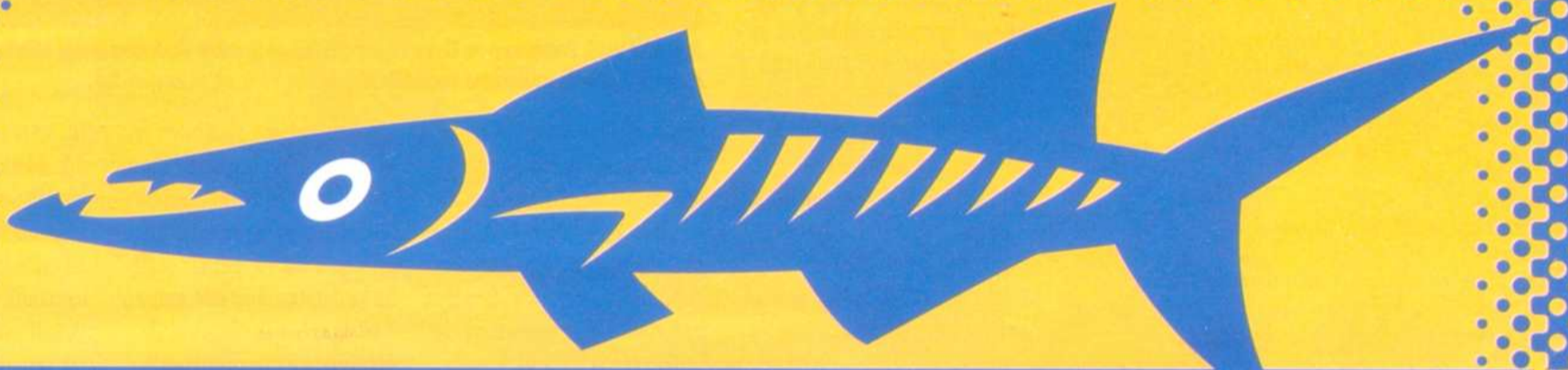
İnterpro Pazar Araştırma Merkezi (PAM), bilişim alanında yıl içerisinde belli aralıklarla tekrarlanarak yapılması öngörülen kullanıcı memnuniyeti araştırmaları, marka yaygınlığı araştırmaları gibi araştırma gereksinimlerine yanıt verir.

İnterpro Bilgi Servisleri A.Ş.

Gazeteciler Mah. Sağlam Fikir Sok. No: 23 Esentepe 80300 İstanbul Tel: 0212.212 31 22

# *e l v e d a 5 6 K . . .* *m e r h a b a B a r r a c u d a !*

*İnternet'te 400K hıza varan erişim olanağına gene İnternet'ten ulaşacaksınız.  
Web sitemizi ziyaret edin, Barracuda'ya kolayca sahip olun.  
İnternet'in "hızlı"ları arasına katılın.*



## **BARRACUDA** **SPEED®WARE**

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

**DEXAR**

**İNTERNET'İN YENİ İVMESİ**

**SOKAK ÇOCUĞU****M. Siyami Kahyaoglu/Linux International****Applix'den  
açık kaynak**

Applix Inc, Applixware Office ürününün yapımcısı olarak bilinir. Applixware bir çok platformda çalışan masaüstü bir üründür.

1983'de kurulan Applix'in orijinal hedefi Unix yapısında çalışan grafik arayüzlü ofis uygulamaları hazırlamaktır. O günden bu yana Applix mühendislik, devlet ve finans sektöründe çok yoğun kullanım alanı buldu. Eylül 1998'de Linux üzerinde ilan edilen ürün, Mart 1999'da açık kaynak olduğunu ilan etti.

Applixware'de (Kelime işlemci, grafik, tablolama, tanıtım, e-posta, veri) bütün arayüzler açık kaynak yapısı ile hazırlandı.

Java gibi Applixware'in açık kaynaklı lisansı ELF (The Extension Language Facility) platform bağımsız, her platformda derlenmeden edilmeden çalışabilen bir yapı. Ancak çalışma hızı C ve Java'dan daha yavaş. Bu açıdan içine C kodları eklemek performansını artırıyor.

Ve Applix'in beklediği, ELF'in yaygınlaşması. Bu konu ile ilgili detay bilgileri; <http://www.applixware.org/>; ürünü ise <http://www.applixware/appware/linux/index.htm> adresinde bulabilirsiniz.

Bu yazımda sizlere ofis ürünü olarak Applixware'i tanıtmamın nedeni, daha önce BT/haber'de yayınladığım Burlington Coat Factory ile ilgili olarak birçok okur mektubu almam. Sürekli sorulan soru, ofis ürünü olarak Linux'da Staroffice'den başka bir ürünün var olup olmadığı idi. Var, hem de çok var. Applix sadece bir örnek şirket.

**Deprem sonuçları**

Felaketler üzücü oluyor ama bazı gerçekleri de yüzümüze şamar gibi vuruyor.

20 bin kişinin ölümüne yol açan, hepimizi derinden yaralayan deprem, turnusol kağıdı gibi bazı kişileri ortaya çıkardı, örnekler o kadar çok ki:

**a. Recep Tayyip Erdoğan**

Ne alakası var demeyin, O İstanbul Belediye Başkanı aday olduğunda hiç dinlemediniz mi? Göğsünü gere gere diyordu ki: "Ben kaçak evde oturuyorum, iskansız evde oturuyorum, belediye reisi olunca da oturmaya devam edeceğim, iskansız evlere iskan vereceğim".

Merak etmeyin yakında Recep Tayyip Erdoğan ortaya çıkar, depremzedelerin yanında. Biz de Veli Göçer'i yargılarız.

**b. ANAP'lı Erkan Mumcu**

ANAP'lı genç bir Turizm Bakanı. "Depremde devlet de çökmüş, düzen de çökmüş", öyle diyor Türkiye Cumhuriyeti'nin Milletvekili ve Bakanı.

Sormazlar mı adama, ne işin var orada, istifa et diyerek. Sormazlar mı adama, 1983'den sonra anayasa delinmesinden İstanbul'a gökdelen dikmeye, otoyolları fay hattından geçirip, televizyon yasağı delinerek aile zenginleri yaratmaya kadar her şey oldu da bu devlet çökmedi. Sormazlar mı adama, Başbakanı ve Bakanı yolsuzluktan suçlu bulunan tek parti kim?

Hiç olmazsa susmayı bil Sayın Mumcu.

**c. Seda Sayan, Yonca Evcimik.**

Ne yaptıkları müzikleri ne de yapılarını severim. Ancak birisi yaralı kardeşi ve hapisteki kardeşinin acısını unutarak, diğeri ise hiç bir reklam yapmadan, karşılık beklemeden koşullar yardımına depremzedelerin.

Ne diyeceğimi bilemiyorum; iyi ki Seda Sayan, Yonca Evcimik gibiler var.

siyami@sbt.com.tr

# Projelerin gizli oyuncusu gün ışığına çıkıyor

**BELİZ KUDAT**

**Y**aklaşık 15 yıldır özellikle bankacılık sektörüne yönelik yazılım geliştiren ve Merkez Bankası gibi dev kurumlara projeler üreten Aybim Bilgisayar, pazarlama ve tanıtım organizasyonuna ağırlık veriyor. Daha önce İş Bankası, Halkbank, Pamukbank gibi bankaların ATM yazılımlarının geliştirilmesini içeren önemli projelere imza atan şirket, pazarlama ve tanıtım etkinliklerini artırarak gerek yurtiçi gerek yurtdışında hizmet vermeyi planlamakta.

Aybim'deki faaliyetler hakkında görüşlerini aldığımız **Aybim Genel Müdürü Engin Aydalga**, artık sadece iç pazara hizmet veren bir şirket olmaktan sıyrılarak yurtdışına açılmayı hedeflediklerini, bu yöndeki çalışmaların hız kazandığını belirtti. Aydalga, "Biz uzun yıllardır bir araştırma geliştirme şirketi gibi çalıştık ve daha çok büyük kutu satıcılarının çözüm ortağı olarak hizmet verdik. Oldukça başarılı projelere imza attık. Örneğin Merkez Bankası'nın Ankara ve İstanbul'daki Takas Odaları için bir Çek-Takas sistemi geliştirdik. Bu çok büyük bir proje ve etkileşimli bir sistemdir. Türkiye'deki tüm bankalardan gelen çeklerin takas işlemleri burada yapılıyor. 1998 yılında başladığımız diğer bir projeye bu sistemi 2000 yılına uyumlu hale de getirdik. Gerçekleştir-



**Aybim'in yeni Pazarlama ve Satış Yöneticisi Özlem Kosova ile Aybim Genel Müdürleri Ergün ve Engin Aydalga, şirketin pazarlama faaliyetlerine ağırlık vereceğini kaydettiler.**

diğimiz bu projelerden sonra özellikle KOSGEB bizi son derece destekledi. Onların da teşvik etmesiyle artık sesimizi pazarda daha çok duyurmamız gerektiğini düşündük. Böylece pazarlama çalışmalarımızı başlatma kararı aldık."

Daha önce pazarlama ve tanıtım konularına önem verdiklerini, daha çok araştırma-geliştirme çalışmalarına ağırlık verdiklerini kaydeden Aydalga, şirket içinde bu doğrultuda yeniden yapılandıklarını ifade etti. Bu çerçevede, Özlem Kosova, Aybim Pazarlama ve Satış Müdürü olarak görev yapmaya başladı.

**I-Que**

Aybim, son olarak iki yeni ürün geliştirmiş. Bunlardan ilki belge arşivleme ve sorgulama sistemi, Garildi. Garildi, bilgisayar ortamında saklanabilen her türlü doküman, ses ve görüntüyü arşivleyebiliyor ve sorgulayabiliyor. Bu ürünün ilk olarak Aybim'in kardeş şirketi Yöre Elektronik Yayıncılık tarafından kullanıldığını kaydeden Aydalga, sistemin Internet üzerinden Sabah Gazetesi, 1 Numara Yayıncılık'a ait dergi grupları ve Cumhuriyet Gazetesi'nin sorgulama ve arşivleme işlemlerini gerçekleştirdiğini ifade etti. Yaklaşık üç yıldır okuyucu ve gazetecilerin <http://arama.yore.com.tr> adresinden bu işlemleri gerçekleştirdiğini belirten Aydalga, sistemin en büyük özelliğinin Türkçe için yazılmış, "ve", "ile", "hariç" gibi bağlaçları kullanarak iliş-

kisel sorgulama yapabilmek yerel yazılım olması olduğunu vurguladı. Şirketin pazarlama stratejisini genişletmesiyle bu ürünün daha yaygın bir şekilde kullanılacağını dile getiren Aydalga, Sabah Gazetesi ile anlaşma yapma aşamasında olduklarını, sistemin gazete-

**Birçok bankanın ATM yazılımlarının geliştirilmesini içeren önemli projelere imza atan şirket, pazarlama ve tanıtım etkinliklerini artırarak gerek yurtiçi gerek yurtdışında hizmet vermeyi planlamakta.**

nin kurulacak olan intranet'inde yaklaşık bin kişiye hizmet vermesini planladıklarını söyledi.

Aybim'in son olarak hazırladığı ürün ise I-Que adı verilen ileti ve sohbet sunucusu. Bir intranet sunucuda çalışan ancak SOCKS, HTTP ya da SSL üzerinden Internet ortamında da kullanılabilen sistem, tamamen Türkçe tasarlanmış. Yetkililer, bu ürünün de ilk kullanıcısının Merkez Bankası olduğunu kaydettiler.

I-Que ile ilgili olarak Aybim Teknoloji Geliştirme Sorumlu Genel Müdürü Ergün Aydalga şu açıklamayı yaptı: "Bu sistem, AOL'nin Instant Messenger'ı gibi bir program.

Bu teknolojiyi kullanarak yazdık. Merkez Bankası'nda kullanılan sistem 67 banka ile bağlantı kurabiliyor. Sistemin en önemli özelliği kurumlarda uzmanlık isteyen işlemlerde yetkili uzmanla bağlantı kurarak satıcıların bilgi alabilmesine olanak tanınması. Yani stratejik kararların anında alınabilmesini sağlıyor."

**KOSGEB destekliyor**

Aybim, bu iki ürünün pazarlanması faaliyetlerine ağırlık vereceğini belirtiyor. Öte yandan yeni projeler üzerinde çalışmalar da devam ediyor. Engin Aydalga, "Özellikle KOSGEB çalışmalarımıza son derece ilgi duyuyor ve bizi destekliyor. Öncelikli projemiz Fransa'da KOSGEB ve OCIFT desteğiyle katıldığımız çalışma. Bu çalışma Beowolf projesi olarak adlandırılıyor" dedi. Projenin teknik altyapısı hakkında bilgi veren Ergün Aydalga, "Bu proje ilk olarak NASA'da başlamış. Projenin amacı atık, gözden çıkarılmış PC'leri biraraya getirerek bir süper bilgisayar yaratmak. Dünyada henüz buna benzer çok az çalışma var. Biz de bu projeyi Avrupa'da geliştireceğiz" dedi.

Şirket, 2000'li yıllarda Balkan ülkelerinde de projeler gerçekleştirmeyi düşünüyor. Bu ülkelerde çeşitli bağlantılar kuran Aybim, halen görüşmelere devam ediyor.

Aybim, özellikle iletişim sektöründe kullanılacak sistemler üzerinde çalışmalarını yürütmeyi hedefliyor.

**PAM Hizmet Hattı**

**Veri Danışmanlığı**

[www.interpro.com.tr/pam/](http://www.interpro.com.tr/pam/)

İnterpro Pazar Araştırma Merkezi (PAM), bilişim pazarına ilişkin veri gereksinimleri konusunda rehberlik eder, bilgi birikimini ve deneyimini hizmetinize sunar.

İnterpro Bilgi Servisleri A.Ş.  
Gazeteciler Mah. Sağlam Fikir Sok. No: 23 Esentepe 80300 İstanbul Tel: 0212.212 31 22

# Scout

PORTATIF DATA / VIDEO PROJEKTÖR



- Yükseklik : 9 cm
- En : 19 cm
- Derinlik : 29 cm
- 2,4 Kg
- 800 x 600 Gerçek Çözünürlük
- 1024 x 768 Sıkıştırma
- 500 ANSI Lümen

**2 YIL GARANTİ**

**15 ADET ALANA  
1 ADET BEDAVA**

Kısa bir süre için

**ÖZEL FİYAT**

**2,990.- USD + KDV**

**VISIONS**  
İLETİŞİM SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.  
KİRALAMA / SATIŞ

İTHALATÇI: VISIONS İLETİŞİM SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

Yıldız Posta Cad. Akın Sitesi No:10 Kat.1 D.46 80280 Gayrettepe-İstanbul/Türkiye Tel: (0212) 275 55 66 / 288 45 47 Faks: (0212) 272 39 16  
Internet Web: www.visions.com.tr E-mail: visions@visions.com.tr.

ANKARA YETKİLİ BAYII: PROJEKSİYON MARKET İLETİŞİM SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

Bülten Sokak No: 64/3 Kavaklıdere-Ankara/Türkiye Tel: (0312) 467 31 91 Faks: (0312) 467 17 88  
Internet Web: www.totalbilisim.com.tr E-mail: pmarket@totalbilisim.com.tr.

İZMİR YETKİLİ BAYII: HAMZA MERT RÜSTEM LTD. ŞTİ.

Anafartalar Caddesi No: 150 P:30 İzmir/Türkiye Tel: (0232) 484 81 37 / 425 56 75 Faks: (0232) 441 03 43  
Internet Web: www.hamzarustem.com E-mail: mertrustem@superonline.com

## NET GÖRÜŞ

Önder Eker/Netron



## Microsoft'un odakları

Merhaba,

Geçen yazımda San Fransisko'da düzenlenen ve tüm dünyadan çözüm ortaklarının katıldığı Microsoft Fusion 99 toplantısından söz etmişim. Bill Gates ve Microsoft'un yeni vizyonunu kısaca özetlemeye çalışmışım.

Bu hafta biraz da elle tutulabilir, gözle görünür ürünlerden bahsetmek istiyorum.

Windows 2000 bildiğiniz gibi çok kısa bir süre içinde geliyor. Biz bu ürünün eğitimlerini verdiğimiz için aylardır kullanıyoruz ve test ediyoruz. Çok rahat söyleyebilirim ki Windows 2000 gerçekten çalışır hale gelmiş halde ve beta aşamalarını atlatmış durumda. Bu ürün aylardır binlerce sunucuya sahip olan Boeing, Texaco ve Microsoft'un kendisinde test ediliyor ve artık beta aşamasından çıkıp "Release Candidate" aşamasına geldi. Bu demektir ki artık ürünü binlerce şirket test etmeye başlayacak ve karşılaşılan minör hatalar da düzeltililecek.

Ürünün piyasaya çıkış tarihi konusunda Microsoft yetkilileri aylardır yorum yapmıyor. Ben Fusion toplantısında bazı tarihleri duyabileceğimi düşünüyordum ama orada da bir tarih vermediler. Microsoft ürünün çıkış tarihi için, "Müşterilerimiz ne zaman ürün hazır derse o zaman çıkaracağız" diyor. Bu, şimdiye kadar rastlamadığımız bir yaklaşım. Windows 2000 ana makineler ve 64 bit Unix'lere ciddi bir alternatif olacağından Microsoft ürünün çıkış tarihi konusunda ekstra dikkatli davranıyor. Ürünün gerçekten kararlı olması ve istenen performansı göstermesi konusunda, "Herkes ikna olunca çıkaracağız" diyor. Ancak eğer yanılmıyorsam ürün 2000 yılı gelmeden çıkabilir.

Windows 2000'in bir "Data Center" uyarlaması planlanıyor. Bu uyarlama için Microsoft içinde çok ayrı bir geliştirme takımı kurulmuş durumda ve mühendisler ürünün kodunun iyileştirilmesi, maksimum ölçeklenebilir olması ve performansı için çalışıyorlar. Çok ciddi kümeleme (clustering) özellikleri ve CPU sayısının artması ile performansın yaklaşık lineer artması üzerinde çalışıyorlar.

Fusion toplantısında dikkatimi çeken başka bir şey de Microsoft'un elektronik ticarete olağanüstü kaynak ayırdığı ve ayırmaya devam edeceği oldu. Yakında bir çok yeni ürün bekleyebiliriz, sanıyorum en önemlisi de BizTalk olacak.

BizTalk, business-to-business denilen işler arası e-ticaret için geliştirilen bir ürün. BizTalk ile üretici -bayı- müşteri -hammadde sağlayıcısı arasındaki iş ilişkileri elektronik ticaret esasları üzerine oturtulacak. Microsoft yıllık 4 milyar dolarlık Ar-Ge harcamasının önemli bir bölümünü de bu alanlara ayırıyor, yakında ürünleri hep beraber göreceğiz.

Veritabanı ve veri ambarı konusunda Microsoft kendinden emin gözüküyor, SQL Server 7.0'nin büyük başarısı ile yakaladıkları rüzgarı arkalarına alarak bu alana ciddi yatırım yapmaya devam edecekler.

E-posta ve birlikte çalışma uygulamaları için Exchange 5.5 sürümü ile çok iyi bir yere geldiklerini, bu alana yapılan büyük yatırımların daha da büyüterek devam edeceğini belirtiyorlar.

Microsoft'u bugüne kadar hep bir ürün şirketi olarak gördük. Şimdi Web tarzi yaşam, dijital sinir sistemi ve bilgi yönetimi gibi kavramları ön plana çıkartıyorlar. Bu kavramların da içini ciddi şekilde doldurmuşlar, örneğin NT + SQL + Exchange + IIS + Site Server + Outlook + Office 2000 ürünlerini bir araya getirip başarılı bir uygulama geliştirme süreci ile birlikte bahsettiğim kavramlara ulaşmak mümkün. Fusion'da hissettiğim şey Microsoft kendi ürünlerinin rakip ürünler ile bire bir karşılaştırılmasına artık çok da gerek duymuyor, şirketlerin iş ihtiyaçlarını ve değişen iş yapma tarzını daha çok vurguluyor.

Sonuç olarak önümüzdeki günlerde tek tek ürünleri konuşmak yerine iş yapma konusundaki yeni kavramları ve bu kavram ve gereksinimlere karşı düşen ürün gruplarını konuşacağız. Çünkü Microsoft ürünlerinin entegrasyonunu had safhaya çıkarmış durumda ve bir çok ürün bir araya geldiğinde önemli iş sorunlarını çözüyor.

Geçen yazımda Temmuz ayında Cisco'nun toplantısına da katıldığımdan bahsetmişim. İnternet üzerindeki yeni dünya düzeninde Microsoft ile birlikte Cisco'nun da çok önemli işlevleri var. Bir sonraki yazımda da Cisco tarafındaki gelişmelere değineceğim. Hepinize iyi haftalar.

onder.eker@netron.com.tr

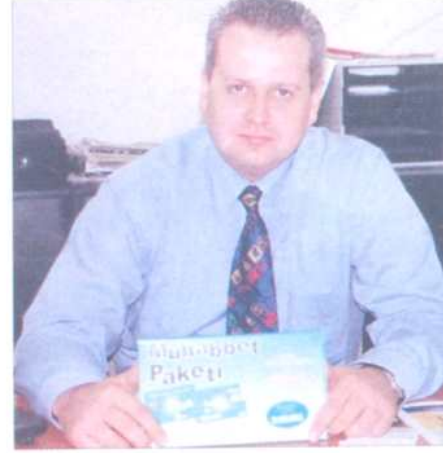
## 'Önce öde, sonra konuş' yaygınlaşacak

DIDEM TÜNEL

Turkcell şebekesi üzerinden hizmet veren A-Tel Alo 535 hattı, 1999 yılı sonunda 250 bin, 2000 yılı sonunda ise 1 milyon aboneye ulaşmayı hedefliyor.

Yüzde 50 K.V.K. yüzde 50 Medya Holding ortaklığı ile kurulan A-Tel Pazarlama ve Servis Hizmetleri A.Ş., pazara sunduğu yeni ön ödemeli GSM kartına yönelik tanıtım kampanyasını tüm hızıyla sürdürüyor. Turkcell'in Hazır Kart'ı ve Telsim'in Pratik Kart'ının ardından pazara hızlı bir giriş yapan A-Tel'in Muhabbet Kart'ı, çok farklı bir dağıtım kanalından son kullanıcıya ulaşıyor. Muhabbet Kart son kullanıcıya köşedeki gazete bayisi kadar yakın. Kartlar K.V.K. bayilerinin yanı sıra Medya Holding kuruluşu olan Birleşik Basın Dağıtım'ın tüm gazete bayilerinde satışa sunulacak. Birleşik Dağıtım'ın yurt çapında 4 bin 500 gazete bayi, K.V.K.'nın ise 2 bin 500 bayisi bulunuyor.

Pazara "Muhabbet Paketi" adı altında 23 milyon 500 bin liraya sunulan hizmet paketi A-Tel Alo 535 Kart ve 100 kontürlük Muhabbet Kart'tan oluşuyor. A-Tel Alo 535 Kart, telefon numarasını belirliyor ve hattın açılmasını sağlıyor. A-Tel Alo 535 Kart'ın satışları sadece K.V.K. bayilerinden gerçekleşecek. Yaklaşık 7 bin noktada satılacak Muhabbet Kart ise abonelere kartın limiti kadar konuşma süresi sağlıyor. Muhabbet Kartlar 100,



A-Tel Genel Müdür Vekili Erol Tuna

250, 500 ve 750'lük kontür seçenekleriyle sunuluyor.

A-Tel Genel Müdür Vekili Erol Tuna, ön ödemeli cep telefonu kartının tüm dünyada ve Türkiye'de giderek daha fazla tercih edildiğini belirtiyor. İtalya'da toplam GSM kullanıcılarının yaklaşık 80'inin ön ödemeli kartı tercih ettiğini söyleyen Tuna, şu anda Türkiye'de 450-500 bin abonenin bu sistemi kullandığını ve bunlardan 30 binden fazlasının 535 hattını kullandığını söylüyor. Turkcell'in 535 hattı için 700 bin abone kapasitesi bulunuyor. Bu kapasitenin hızla artırdığını söyleyen Tuna 99 sonunda 750 bin, 2000 yılında ise 2,5 milyon 535 abonesine ulaşmayı beklediklerini belirtiyor. Sadece A-Tel'in 1999 yılı sonu hedefi ise 250 bin abone. 2000 yılında ise abone sayısının 1 milyona ulaşması bekleniyor. Muhabbet kartları

ise A-Tel abonelerinin yanı sıra Hazır Kart aboneleri tarafından da kullanılabilir.

Bu yaygın pazarlama ağının önümüzdeki günlerde GSM pazarına daha farklı hizmetler sunması da tasarlanıyor. Belki de önümüzdeki günlerde gazete

bayileri sadece kontör kartlarını değil cep telefonlarını da satışa hale gelecekler.

Muhabbet Kart'ın büyük ilgi gördüğünü söyleyen Erol Tuna, ilk etapta en çok 100 kontürlük kartların rağbet gördüğünü ve talebin tahminlerin üzerine çıkmasıyla 100 kontürlük kartların sağlanmasında sıkıntı çektiklerini söylüyor.

## Kimler gereksinim duyuyor?

Erol Tuna Muhabbet Kart'ın farklı bir çok kullanıcı grubunun tercihi olacağını söylüyor. Herşeyden önce GSM abonesi olmak için gerekli bürokratik işlemlerle uğraşmak istemeyenler sadece kimlik fotokopisiyle A-Tel abonesi olabiliyorlar. "Sadece bürokratik işlemlerle uğraşmak istemeyenler değil, gerekli evrakları sağlamakta zorluk çeken kişilerin tercihi olacak. Yurtlarda kalan öğrenciler bunlara bir örnek" diyen Tuna, kullanıcıların sis-

temle fatura takibinden de kurtulduklarını belirtiyor.

Ön ödemeli kart kullanımının en çekici özelliği ise ödemeleri kontrol altında tutabilmek. Ödenmeyen faturalardan zülden hattın kapanması sorun ortadan kalkıyor. Muhabbet Kart'ın elemanlarına mobil telefon veren, limitli harcama karşılıyan şirketlerin tercih olacağını söyleyen Tuna, binlerce şirketlerde faturalar konusunda yaşanan karmaşanın teceğini belirtiyor. Ön ödemeli kartların çocuklarına her an ulaşmak isteyen ama harcama limitlerini kısıtlamak isteyen ebeveynler, fatura ödemeleri konusunda koşamayacak yaşlılar gibi daha bir çok hedef kitlesine var.

A-Tel Alo 535 Kart'la yurtiçi ve yurtdışı tüm telefon görüşebilmek, telesekreterler gibi çağrı yönlendirme gibi servislerden yararlanmak mümkün. Kısa mesajlar alınabiliyor ama gönderilemiyor. Yurtdışı da kullanılmayan kart, çağrı bekletme gibi hizmetler vadesiz hat gibi bilgi servislerinden yararlanamıyor.

Numaraya kontör yüklenmesinde 90 gün boyunca aktif dönemde giriliyor. Bu sürede kontör bitse de gelen arama cevap verilebiliyor. 90 gün içinde tekrar kontör yüklenmesi durumunda ise 120 günlük, aramalara da cevap veremeyen son döneme giriliyor. Bu bekleme döneminde de kontör yüklenmemesi halinde iptal ediliyor ve bir daha kullanılmıyor.

Dışarıda ön ödemeli kartların farklı hizmet seçenekleriyle sunulduğunu hatırlatan Erol Tuna, pazarın büyümesiyle bu tür seçeneklerin de Türkiye pazarına sunulabileceğini söylüyor.

## Avrupa'da ön ödemeli kart pazarı

Avrupa pazarında ilk ön ödemeli kart uygulamalarının 1996'da gerçekleştiğini söyleyen Erol Tuna, bu sistemi tercih eden kullanıcıların oranının giderek arttığını işaret ediyor. Örneğin İtalya'da ön ödemeli kartları kullanan abonelerin sayısı 3 yıl içerisinde 18 milyona ulaştı. Bu rakam İtalya'daki tüm GSM abonelerinin yaklaşık yüzde 80'ini oluşturuyor. Bu sistem İngiltere'de ise 1,5 yılda 5,5 milyon aboneye, Almanya'da 2 yılda 7,5 milyon aboneye, Fransa'da 2 yılda 4,5 milyon abone ulaşılmış durumda.

## Oracle'in karar destek ve veri ambarında uzman iş ortakları

Oracle Türkiye, oldukça önem verdiği karar destek ve veri ambarı çözümlerindeki iş ortaklarını belirledi. Şirketin bu alandaki yeni iş ortaklarının Türkiye'nin önde gelen yazılım şirketlerinden Baysis, Data Mart, KMO, Kora, Makul Bilgisayar ve Proge.

**Bankacılık karar destek çözümleri iş ortağı:** Baysis  
**Mağazacılık veri ambarı çözümleri iş ortakları:** Obase ve Proge.

**Sigortacılık karar destek çözümleri iş ortakları:** Kora ve

Proge.

**Data mart çözümleri iş ortakları:** Obase ve Data Mart.

Bu konuda Oracle Türkiye Karar Destek ve Veri Ambarı Çözümleri İş Geliştirme Müdürü Cenk Kiral şunları söyledi: "8 iş ortağımızla bir yıldan uzun bir süredir çalışıyoruz. Bugün bu şirketler karar destek ve veri ambarında uzmanlaşmışlar. Bu noktada yatırım yapmayan şirketlerin de bu alana adım atmasını istiyoruz. Bu noktada yatırım yapmayan şirketlerimizle de zaman zaman kısa sürede başlayacağız."

## PAM Hizmet Hattı

Veritabanı Güncelleme

İnterpro Pazar Araştırma Merkezi (PAM), kullanım değeri azalmış veritabanımızdaki verileri sizin için günceller.

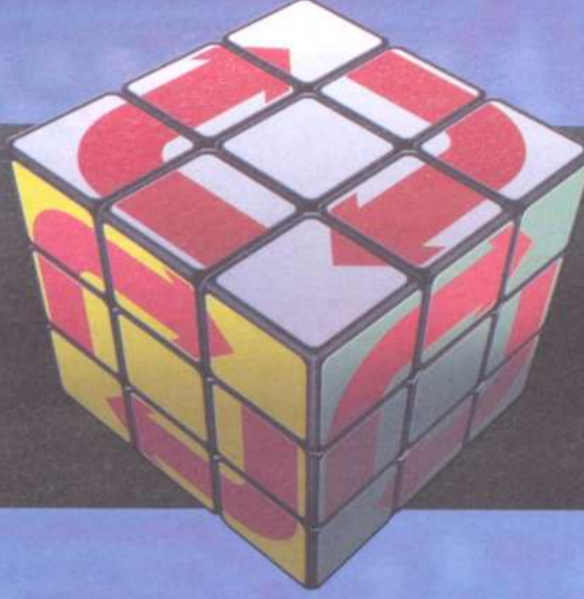
İnterpro Bilgi Servisleri A.Ş.

Gazeteciler Mah. Sağlam Fikir Sok. No: 23 Esentepe 80300 İstanbul Tel: 0212.212 31 22

# PROFESYONEL ZEKA

2000 YILI SENDROMUNU ÇOKTAN AŞTI.

BİNYILIN İLK GECESİ  
KURUMSAL SİSTEMLER  
İÇİN CİDDİ TEHLİKELER  
TAŞIYOR. KURUMSAL  
SİSTEM ÇÖZÜMLERİNDE  
PROMEGA AİLESİNİ SEÇEN



PROFESYONELLERİN İSE  
İÇLERİ RAHAT...ÇÜNKÜ  
2000 YILI UYUMLU PROMEGA  
AİLESİ, KURUMUNUZUN YENİ  
YÜZYILDAKİ TÜM GEREKSİNİMLERİ  
DÜŞÜNÜLEREK ÜRETİLİYOR.



Vestel Bilişim Müşteri İletişim Merkezi:  
0 800 219 01 09  
<http://www.vestelbilisim.com>  
<http://www.vestelbilisim.com.tr>

PROMEGA

**VESTEL**

**PROMEGA**

# Ziraat Bankası ortam değiştiriyor

ASLI EVREN

**T**üm bankalarda olduğu gibi Ziraat Bankası da 2000 yılına oldukça hummalı bir çalışmayla giriyor. CTOS üzerinde bulunan uygulamalarını Anka'dan başlayarak NT ve SQL sunucular üzerine taşımaya başlayan

banka, 1999 sonunda Internet bankacılığı, 2000 başlarında ise çağrı merkezi uygulamalarına başlamayı planlıyor. 2000 yılı sorununu da çözen banka, Y2K ile ilgili herhangi bir sorun yaşayacaklarına inanmıyor.

Ziraat Bankası Sistem Servisleri Müdürü Tamer Tüfekçi ile bankanın gündemdeki çalışmaları ve projeleri hakkında görüştük. Ziraat Bankası

da Türkiye'nin gündemine acı bir şekilde oturan deprem felaketinden nasibini almış durumda. Bankanın deprem bölgesinde bulunan 30 civarındaki şubesinin üçü yerle bir olmuş durumda. Derince Gölyaka ve Gölçük'te bulunan bu şubeler depremden sonraki iki gün içinde çevirmeli telefon hatları üzerinden konteynerlerde çalıştırılmış. Tüfekçi, güvenlik açığı

sından tehlike teşkil eden Derince ve Gölyaka şubelerinde de konteynerlerde aynı işlemi gerçekleştirdiklerini belirterek şöyle devam etti:

"Çevrim içi işlemleri VSAT üzerinden çanak antenle açtık. Çökme tehlikesi olan Altınova ve Değirmendere şubelerimizde güvenli çalışabilmek için en yakın mesafeye mobil araçlar kurup şubeden de hat çekerek



Ziraat Bankası Sistem Servisleri Müdürü Tamer Tüfekçi

**Yakın geçmişe kadar CTOS üzerinde çalışan banka, uygulamalarını NT ve SQL Server üzerine taşıyor.**

hizmet sunduk. Böylece deprem yöresindeki hizmetlerimizi aksatmadan sürdürdük. Tüm şubeler faal olarak çalışıyor, hiçbir sorun yok. Merkezimizden sürekli personel desteği de veriliyor."

**2000 sorunu yok**

Tüfekçi, 2000 yılı sorunu ile ilgili çalışmalarını da tamamladıklarını belirtti ve çalışmaları şöyle anlattı:

"Y2K çalışmaları şube tarafında tamamlandı. Şu anda bu çalışmaları Anka'daki en yoğun üç şubemize yükledik ve tam zamanlı olarak çalıştırıyoruz. Diğer taraftan İstanbul ve İzmir'deki diğer şubemize de yükledik, onlarda da tam yedekli olarak çalışıyor. Ayrıca 2000 yılına uyumlu hale getirilmiş tüm makinelerde de bankacılık hizmetlerinin hepsi gözden geçiriliyor. Bu ay içinde bu şubelerde herhangi bir sıkıntı çıkmazsa çalışmayı tüm şubelerimize yayacağız. Diğer taraftan host üzerindeki çalışmaları da gözden geçirdik. EFT ile ilgili Merkez Bankası ile ilgili olarak yaptığımız çalışmada da EFT EMKT-2 projesi kapsamında yedek bir sistemi edinip karşılıklı test ettik. Bu anlamda 2000 yılı sorunumuz olmadığını düşünüyoruz. 2000 yılı ile ilgili olarak banka bünyesinde ayrı bir test ve proje grubumuz var.

**1999 sonunda Internet bankacılığı geliyor**

Ziraat Bankası, Internet bankacılığı ve çağrı merkezi konusundaki çalışmalarını da sürdürüyor. Bu konudaki ihalelerini tamamladıklarını ve bu sistemlerin kurulması ile ilgili bazı çalışmaların hala devam ettiğini ifade eden Tüfekçi, bu çalışmalar bittikten sonra gerekli işlemlerin yapılacağını söyledi. Tüfekçi'nin belirttiğine göre banka 1999 sonunda Internet bankacılığı, 2000 yılı başlarında da çağrı merkezi uygulamasına başlayacak.

Tüfekçi, bilgiişlem çalışmaları olarak ayrıca büyük şehirlerden başlayarak CTOS üzerindeki uygulamaları NT üzerine taşıdıklarını da anlattı. Yakın geçmişe kadar test aşaması devam eden projede Ankara'daki tüm şubelerin NT ve SQL Server üzerinde grafik ortamda çalışmaya başladığını vurgulayan Tüfekçi, 1999 sonuna kadar bu uygulamanın İstanbul ve İzmir'de de tamamlanmasını umduğunu belirtti.

hp HEWLETT  
PACKARD  
Expanding Possibilities



HP LaserJet 8100 serisiyle  
HP Ağ Yazıcı Ailesi Zirvede

## Performansı, kapasitesi ve güvenilirliğiyle tam bir profesyonel



Ağ içi ve ağ dışı çalışma ortamlarının

yüksek performanslı ve ekonomik ağ yazıcısı HP LaserJet 8100 serisi

Yüksek iş saklama kapasitesi (16 MB RAM 24MB 8100DN Max.208 MB),

güvenli baskı moduyla gizli belgelerin

kullanıcı pin numarası ile basımı ve Mail Box

gibi özellikleriyle iş hacmi yoğun departmanların

tüm beklentilerini karşılıyor...

HP LaserJet 8100 C4214A 3.733

HP LaserJet 8100N C4215A 54.172

HP LaserJet 8100DN C4216A 54.387

Faaliyette KDV dahil fiyatlar. Karşılıklı olarak stoklara bakınız

**HP LaserJet 8100/8100N/8100DN**

• Dakikada 32 sayfa A4, 16 sayfa A3 baskı hızı • 16,5 sayfa'da ilk sayfa çıkışı, ayda 150.000 sayfa baskı kapasitesi  
• HP Ret (çözünürlük geliştirme teknolojisi) 600x600 dpi, HP FastRes. 1200 (1200dpi) ile motor hızında 256'ya kadar gril tonlama  
• 16 MB Standart Bellek, Max 208 MB • Standart kağıt kapasitesi: 1700 sayfa (2x500, 1x100)  
• HP PCL5e, PCL6 ve PostScript Level 2 Emülasyonu • MS DOS, EtherTalk • 1 yıl müşteri yardım garantisi sunusu  
Ayrıca: 8100N/8100DN modellerinde Otomatik duyarlı Ethernet 10/100 Tx kartı için HP Jet Direct kartı, 2 adet açık BDO slotu ve seçilebilir hızlı hub entranz ve sadece 8100DN modelinde 24 MB Standart bellek, Standart Duplex ünitesi

**MİKROSET**



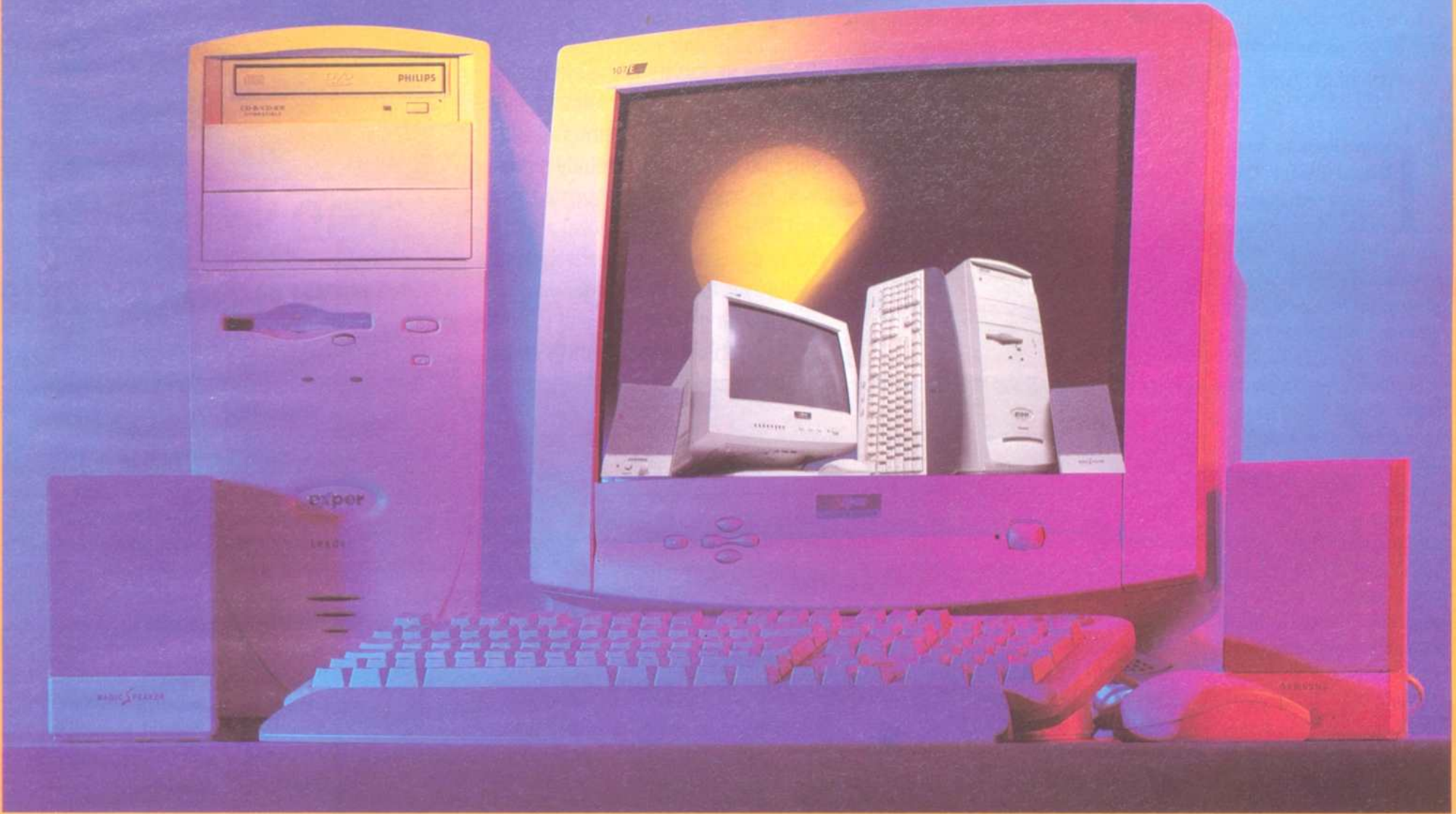
Hemen arayın, hemen alın...

• ADANA Bilim (322) 458-2103 • Çizgi (322) 475-8948 • DCL (322) 459-5750 • AFYON Bilgisayar (272) 215-7536 • AMASYA Güven (358) 417-6694 • ANKARA Çankaya Abaküs (312) 441-5492 • İntra (312) 441-3399  
• Macrom (312) 441-0055 • Omnitel (312) 440-8114 • Servis (312) 441-4800 • Gaziosmanpaşa Omnitel (312) 446-4651 • Kavaklıdere Artcom (312) 427-6305 • İnsis (312) 468-9773 • Küçükçekirten Prokom (312) 447-6930  
• Maltepe Girişim (312) 231-8147 • Yenisehir Datasel (312) 417-6304 • ANKARA AKTIF (242) 312-3237 • BYM (242) 243-9020 • Bilgi İletişim (242) 247-8932 • InterCom (242) 248-1740 • BURDUR Bilnet (248) 232-2822  
• GAZİANTEP Kalender (342) 220-9576 • HATAY Ruchan (326) 617-1759 • İSPARTA Bilnet (244) 223-2583 • İSTANBUL AVRUPA 1 • Levent Self Bilgisayar (212) 280-0000 • 4. Levent Kompusan (212) 279-8921 • Nurbil (212) 280-3070  
• Akretler Ato (212) 227-0288 • Beşiktaş Datasel (212) 274-7178 • Ge-To (212) 236-3322 • Dikilitaş Aktif (212) 236-5171 • Emisyon Ađ Bilgisayar (212) 613-3435 • Esentepe Repamet (212) 288-1346 • Geyrettepe Aydın (212) 275-7242  
• Kustepe Servadato (212) 212-1045 • Levent Servis (212) 280-9410 • Moçka Data Market (212) 232-2249 • Mecidiyeköy 3P (212) 212-3657 • Çankam (212) 216-5992 • DataSistem (212) 211-0249 • General (212) 212-0801 • Komtek (212) 213-6405  
• Plekom (212) 275-0645 • Tekim (212) 213-4265 • Yo-Ge (212) 274-4072 • Zet Bilgi (212) 288-0533 • Nispetiye Bentej (212) 241-0005 • Okmeydanı Omnitel (212) 210-2141 • Protok 210-1730 • Sultanahmet E-İnz 517-6448 • Şişli Kaktüs (212) 232-8618  
• Mikro İşlem (212) 232-7068 • Petron (212) 274-9461 • Pozitif (212) 230-7052 • Ulus Aviva (212) 287-3400 • Yeni Levent Ero (212) 279-3004 • İSTANBUL ANADOLU Enerjiyönetim (216) 386-4780 • Sahraycedid İnisi (216) 411-4440  
• Kodköy Beta (216) 347-6890 • Bimeks (216) 348-3508 • Chip (216) 418-6880 • Computek (216) 337-6917 • Gold (216) 418-1144 • Kilim (216) 336-0260 • Koztoprak Arskom (216) 386-4780 • Kocaköy Aktif (216) 411-1530 • İçerenköy Boğaziçi Yazılım (216) 361-7660  
• Selamçesme Perinus (216) 360-3870 • Yenimahalle Bimeks (216) 472-0435 • İZMİR Alıncak Bilgi Market (232) 463-3333 • DataSistem (232) 464-6622 • PCS (232) 464-6622 • Çankaya Aktif (232) 484-2166 • Servis (232) 484-7325  
• Konak Göksun Bilgisayar (232) 446-2469 • Manşehre Data Dijital (232) 446-0808 • KAYSERİ Nerikom (352) 222-1143 • KONYA Borkom (332) 237-4040 • MERSİN İhtikâl Sesor (324) 237-9814 • Pazcu Atasel (324) 325-7591 • MUĞLA Sun (252) 282-6857  
• ORDU Datacom (452) 214-5817 • Keleşoğlu (452) 225-4317 • SAMSUN Altun (362) 234-1831 • Demirdağ (362) 431-3741 • Etil (362) 714-3209 • Bafra Onur (362) 542-5222 • VIP (362) 230-8852 • ŞANLIURFA Bilbon Bilgisayar (414) 215-0552 • TRABZON Akün (462) 322-3490

www.mikroset.com.tr



# En güvenilir yerliden en güvenilir kampanya!



Datateknik, 10. yılında sizi 12 ay vadeyle, zamanında elinize geçecek, kalitesi tartışılmaz "komple bir bilgisayar" sahibi yapıyor.



#### Diamond 210 G6

Ürün Kodu: 112543

- DFI CW-35 D INTEL 810 M/B
- CELERON-466 CPU
- 32 MB SDRAM
- 4.3 GB UATA HDD
- VGA ON CHIP W/4 MB CACHE
- SES ON CHIP
- WIN-98 KLAVYE
- MICROSOFT MOUSE+PAD
- 3.5 FDD
- 14" PHILIPS 14 B MONİTÖR
- 40X PHILIPS CDD
- HOPARLÖR+MİKROFON
- WIN-98 İŞLETİM SİSTEMİ
- 56 K DAHİLİ MODEM

TAMAMI PEŞİN : 1.125 \$

#### Diamond 310 G6

Ürün Kodu: 112544

- DFI BX/ATX MOTHERBOARD
- PENTIUM-III 450 CPU
- 64 MB SDRAM
- 6.4 GB UATA HDD
- 8 MB AGP VGA
- ESS SES KARTI
- WIN-98 KLAVYE
- MICROSOFT MOUSE+PAD
- 3.5 FDD
- 15" PHILIPS 15 E MONİTÖR
- 48X PHILIPS CDD
- HOPARLÖR+MİKROFON
- WIN-98 İŞLETİM SİSTEMİ
- 56 K DAHİLİ MODEM

TAMAMI PEŞİN : 1.360 \$

#### Leader 210 G6

Ürün Kodu: 112545

- INTEL ROCHESTER BX M/B
- PENTIUM-III 500 CPU
- 64 MB SDRAM
- 8.4 GB UATA HDD
- 8 MB RIVA-128 VGA ON BOARD
- CREATIVE SES ON BOARD
- WIN-98 KLAVYE
- MICROSOFT MOUSE+PAD
- 3.5 FDD
- 15" PHILIPS 15 MB MM MONİTÖR
- 53X2X PHILIPS DVD
- WIN-98 İŞLETİM SİSTEMİ
- 56 K DAHİLİ MODEM

TAMAMI PEŞİN : 1.645 \$



Kampanyadaki tüm Exper'ler HP DESKJET 610 C ve 1 ay sınırsız internet hediyeledir.

FIYATLARA  
KDV  
DAHİLDİR

**exper**

Türkiye'nin Bilgisayarı

<http://www.exper.net.tr>

**DATATEKNIK**

Mecidiyeköy İş Merkezi Şehit Ahmet Sk. No: 4  
Kat:14, 80310 Mecidiyeköy/İstanbul  
Tel: (0212) 288 17 65 pbx. Faks: (0212) 274 23 79

BİLGİSAYAR SİSTEMLERİ TİCARET VE SANAYİ A.Ş.

İSTANBUL-AVRUPA/BAKIRKÖY: TOTİ (212) 6603478 BALMUMCU: MERKEZ (212) 2743274 BEYOĞLU: ELMA (212) 2519044 ESENTEPE: DEBİS (212) 2883728 MECİDİYEKÖY: AKMEDYA (212) 2171630 DIALOG (212) 2116622 KOMTEK (212) 2136405 TETBİL (212) 2673001 MERTER: ORBİM (212) 5845625 OKMEYDANI: DÖNÜŞÜM (212) 2105188 TÜRKMEN (212) 2102708 SİLİVRİ: EREN (212) 7275615 SİRİNEVLER- FATİH (212) 6544415 SİSİL: MİKROÇAĞ (212) 2965052 TOPKAPI: ER (212) 5011272 4. LEVENT: ÇÖZÜM (212) 2805555 İSTANBUL-ANADOLU/GÖZTEPE: EFSANE (216) 4670494 HASANPAŞA: TEKNOCOM (216) 3260418 İÇERENKÖY: ESİM (216) 4643012 KARTAL/CEVİZLİ: KOZA (216) 3702755 KUÇUKYALI: JULYA (216) 4893636 ÜMRANIYE: ATLAS (216) 3130748 ÜSKÜDAR: DEHA (216) 3102323 ANKARA-BAHÇELİEVLER: MEB (312) 2239255 ÇANKAYA: COMPUTER PRODUCTS (312) 4364884 KIZILAY: FORZA (312) 4184504 MODÜL (312) 4196076 ULUŞ: BAHAH (312) 3091019 İZMİR: ANTALYA ANALİZ (232) 3746519 BERTAR (232) 4897285 MEDYALINK (232) 4641912 SPARTAKUS (232) 4632784 UĞUR (232) 4648470 ALSANCAK: GRUP-MAK (232) 4645206 BERGAMA: AKTİFBİL (232) 6310596 MAKRO (232) 6313762 ESKİFOÇA: İCOSOFT (232) 8126494 ADANA: BURAK (322) 4599091 KEYNET (322) 4571247 PROKOM (322) 4591947 PUSULA (322) 4594248 ADIYAMAN: ABM (416) 2135991 AFYON: BİLGE (272) 2141707 DOĞUŞ (272) 2155719 AĞRI-DOĞUBEYAZIT: ÖZGÜNEŞ (472) 3124885 AKSARAY:TEKNİK (382) 2126542 AMASYA: ÇEKİN (358) 2120563 ANTALYA: BİLMET (242) 3110105 NETWORK (242) 3340326 BALIĞIRAZ: BURAK (242) 5125051 KUMLUCA: KUMLUCA (242) 8870051 ARTVIN: OZ-TEKNİK (466) 2123340 AYDIN: TEK-BİM (256) 2148222 KUŞADASI: ÖNŞ (256) 6121952 NAZILLI: GENÇ DATA (256) 3133308 BALIKESİR: AYBIKE (266) 2496832 ULAŞ (266) 2437728 AYVALIK: ABİS (266) 3122275 BANDIRMA: AGM KURAL (266) 7144160 GÖNEN: ASYA (266) 7629722 BARTIN: BILMAR (378) 2281970 BATMAN: SATURIN (488) 2245628 İNEGÖL: EZGİ (224) 7151635 NETKOM (224) 7113357 DFİSBİM (224) 7132290 KARACABEY: KARBİM (224) 6764300 M.K.PAŞA: MBM (224) 6130970 ORHANGAZİ: PAŞA (224) 5733264 ÇANAKKALE: DOST (286) 2137383 SERGIN (286) 2133453 ÇANKIRI: TIMENET (376) 2128260 ÇORUM: ALTERNATİF (364) 2252478 DENİZLİ: DÖSBİL (258) 2651353 TEKNOPARK (258) 2414453 DİYARBAKIR: BİLEKŞAN (412) 2233370 DOĞUŞ (412) 2210754 LAZER (412) 2264077 METRO (412) 2233436 TEKNİKEL (412) 2233638 ELAZIG: MEGA (424) 2376598 ERZİNCAN: ER-COM (446) 2123396 ERZURUM: BİLSAN (442) 2198843 ESKİŞEHİR: BEM (222) 2319912 DAZIANTEP: PLUS (342) 3397878 SİSTEM (342) 2315750 GİRESUN: POWERLINK (454) 2127118 GÖRELE: DELTA (454) 5135416 GÜMÜŞHANE: AKGÜN (456) 2131464 HAKKARİ: DATATEK (438) 2115544 Y.DVA: MAKRO (438) 3515465 HATA: ANTAKYA: DATACENTER (326) 2136187 İSKENDERUN:İSKENDERUN KEYNET (326) 6174993 SAFAK (326) 6172660 İÇEL-MERSİN: ARGÜS (324) 2383950 BAĞLA (324) 2383923 K.MARAS: MİM (344) 2144120 KARABÜK: KOMPİTÜR (370) 4124991 KASTAMONU: AYHAN (366)2140484 KAYSERİ: AKSOFT (352) 2317592 DESİREL (352) 2237355 NETCOM (352) 2221143 KIRIKKALE: EREN (318) 2183784 MECAH (318) 2123931 KIRKLARELİ: DEFNE (288) 2128181 KIRSEHİR: ALFA (386) 2139103 KOCAELİ-GEZBE: ASYA (262) 6428619 İZMİT: BİMSER (262) 3260947 KOBİM (262) 3211081 KONYA: BİLFAKS (352) 3218890 BIOSİS (332) 2364364 MAKROBİM (332) 3521494 SELÇUKLU: BİLTEK (332) 2370875 KÜTAYYA: BEM (274) 2124339 TAVSANLI: OFİS 2000 (274) 6148191 MALATYA: BETİM (422) 3260173 MARDİN: GÜNEŞ (482) 2131981 MUĞLA: NOKTA (252) 2147370 BODRUM: CA-BA (252) 3137184 FETHİYE: KERVAN (252) 6121502 MÜS: GALAKSİ (436) 2128229 NEVŞEHİR: ALFA (384) 2133437 NİĞDE-BÖR: ELİF (388) 3116314 OSMANIYE: BURAK (328) 8137450 SAKARYA-ADAPAZARI: DELTA (264) 2732769 SAMSUN: KARTEKSAN (362) 4318307 SİİRT: BULDEN (484) 2241717 SİVAS: DEHA (346) 2244828 KOÇYİĞİT (346) 2234223 Ş.URFA: GÖZLEM (414) 2153609 ŞİRNAK: ÇAĞDAŞ (486) 2163566 SİLOPI: GÜNEŞ (486) 5183053 TEKİRDAĞ: TRAKYA (282) 2617189 ÇERKEZKÖY: LİDER MARMARA (282) 7261315 TOKAT: VİRÜS (356) 2145896 TRABZON: ANALİZ (462) 3230990 AY (462) 3266500 DÜNYA (462) 3230240 AKÇAABAT: AKBİL (462) 2280615 ARAKLI: ARBİM (462) 7215747 UŞAK: EGECOM (276) 2244096 VAN: DATATEK (432) 2161550 ERÇİŞ: OFİS (432) 3517693 TAVTAN: DATASOFT (432) 8273365 YALOVA: PRESTİJ (226) 8131297 YOZGAT: SENTEZ (354) 2171600 ZONGULDAK-KÖZ.EREĞLİ: ALFA-BİM (372) 3232822

FIYATLARA KDV DAHİLDİR. BU KAMPANYA 15 AĞUSTOS - 15 EYLÜL 1999 TARİHLERİ ARASINDA GEÇERLİDİR. TAKSİTLER ABD \$'I OLARAK ÖDENECEKTİR. DATATEKNIK, TEKNİK ÖZELLİKLER DEĞİŞMEK KAYDI İLE TASARIM DEĞİŞİKLİĞİ HAKKINI SAKLI TUTAR. BU KAMPANYA 23.2.1995 TARİH, 4077 SAYILI TÜKETİCİNİN KORUNMASI HAKKINDAKİ KANUN HÜKÜMLERİNE UYGUNDUR.

Intel, the Intel Inside Logo, Pentium are registered trademarks and Pentium II Xeon, Celeron, MMX are trademarks of Intel Corporation.

# PAM araştırmalarıyla vizyon veriyor

NESLIHAN ÖMER

**I**nterpro Pazar Araştırma Merkezi (PAM) 1992 yılından bu yana Türkiye bilişim pazarına yönelik araştırmalar yapıyor. Bilişim pazarına ilişkin verileri derleyerek kamuoyunun bilgisine sunan ilk organizasyonlardan olan PAM, senelerdir sürdürdüğü standart araştırmalarını yeniledi, yeni araştırmaları ürünlerine ekledi ve yeni araştırma hizmetleri vermeye başladı.

PAM'ın yenilediği araştırmaların başında Türkiye BT pazarı adıyla bilinen araştırması geliyor. Bu araştırmaya bu sene iletişim şirketlerini de katan PAM, pazarı daha detaylı bir kategorizasyonla inceliyor ve bu araştırma kapsamında gerçekleştirdiği Bilişim 500 değerlendirmesi ile bilişim sektöründeki ciro bakımından en büyük 500 şirketinin belirlenmesinde önemli rol oynuyor. PAM'ın bir süre önce araştırmalarına eklediği yeni bir çalışmayı ise Türkiye İnternet Pazarı Araştırması oluşturuyor.

Standart araştırmalarını, Türkiye Bilişim Pazarı Araştırması, BT Kullanıcıları Yatırım Projeksiyonları Araştırması, 99 Türkiye BT Pazarı Araştırması, Türkiye İnternet Pazarı Araştırması ve PC, Sunucu ve İşletim Sistemi Araştırması olarak 5 başlıkta toplayan **İnterprobis Pazar Araştırma Merkezi Müdürü Esmâ Çavuşoğlu**, bunun dışında verdikleri hizmetleri şöyle



İnterprobis Pazar Araştırma Merkezi Müdürü Esmâ Çavuşoğlu.

açıklıyor: "Özel Araştırmalar, Periyodik Özel Araştırmalar, Veri Danışmanlığı ve Veritabanı Güncelleme hizmetlerini veriyoruz. PAM daha önce de özel araştırmalar yapıyordu ancak daha önce PAM'ın hizmetleri bu kadar detaylı bir biçimde tanımlanmamıştı. Bundan sonra, tanımladığımız hizmet hattı ile özel araştırma hizmetleri daha sistematik olarak verilecek. Bu hizmetleri verirken tek kriterimiz gelen taleplerin bilişim sektörüne yönelik olması. Kullanıcı memnuniyeti araştırması ya da marka yaygınlığı araştırması gibi konularda özel araştırmalar yapıyoruz. Yıl içerisinde birkaç defa tekrarlanması istenen araştırmaları da Periyodik Özel Araştırmalar altında inceliyoruz. Veritabanı güncelleme hizmetiyile de şirketlerin kullanım dışı kalmak üzere olan veritabanlarını güncelleyip tekrar kullanılabilir hale getirebiliyoruz.

Veri danışmanlığı hizmetimiz ile de PAM'ın deneyimi ve birikimini hizmete sunuyoruz."

Bu sene ilk kez iletişim şirketlerini de pazar araştırmasına katarak sektörün önde gelen 500 şirketini Bilişim 500 değerlendirmesinde sıralayan İnterpro Pazar Araştırma Merkezi (PAM), yeniliklerini özel araştırma ve danışmanlık hizmetlerinde de sürdürüyor. PAM'ın bir diğer yeni çalışması da geleceğe yönelik pazar projeksiyonları içeren "Turkey as an Emerging ICT Market" raporu.

Bilişim 500 değerlendirmesi ile pazarı daha geniş çaplı bir şekilde ortaya koyduklarını kaydeden Çavuşoğlu, 22 Eylül 1999 tarihinde Bilişim 500 şirketinin duyurusunun ve ödül töreninin yapılacağını belirtti. Şirketlerin satış gelirlerine göre sıralandığı Bilişim 500 listesinde ilk 10'da yer alan şirketlerin ödül alacağını, aynı zamanda 10 ayrı pazar kategorisinde gerçekleştirilen sıralamada kategori birincilerine de ödülleri sunulacağını sözlerine ekledi. Bilişim 500 değerlendirmesini içeren Bilişim 500 kataloğunun İngilizce olarak da basıldığını belirten Çavuşoğlu, sözlerine şöyle devam etti: "Hazırladığımız İngilizce Bilişim 500 Kataloğu yurtdışında düzenlenen SMAU ve Telekom'99 fuarlarında dağıtılacak. Bu Türk bilişim pazarının bir tanıtımıdır. Pazarın cazibesini ortaya koyacaktır. Yurtdışından buraya her türlü ilgiyi artıracak, böylelikle de bu pazara daha fazla kaynak aktarılmasını sağlayacaktır diye düşünüyorum."

Esmâ Çavuşoğlu bunun dışında bu sene ilk kez şirketlerin gelecek 3 yıllık projeksiyonlarını içeren "Turkey as an Emerging ICT Market" ismiyle bir rapor hazırladıklarını belirtti. İçeriğinin sadece İngilizce olarak hazırlandığını söyleyen Çavuşoğlu, bu raporun özellikle geleceğe yönelik faaliyetlerini bugünden belirlemek isteyen, rotasını bugünden çizmek isteyen şirketler açısından faydalı olacağını kaydetti. Şirketlerin geçmiş senelerdeki bilgilerinin ve 2000-2002 yıllarının projeksiyonlarının yer aldığı raporun duyurusunu SMAU ve Telekom'99 fuarlarında yapacaklarını da ifade etti.

Çavuşoğlu, bunun dışında Eylül ayı başında açtıkları web sitesi ile dünyanın her yerinden, herkese çalışmalarını ilgili bilgileri anında ulaştırabildiklerini söyledi. PAM'ın hizmetleri, standart raporları, bu raporların içerikleri, fiyatları ve Bilişim 500 Kataloğu hakkında bilgilere [www.interpro.com.tr/PAM/](http://www.interpro.com.tr/PAM/) adresinden ulaşabileceğini kaydeden Çavuşoğlu, zaman zaman yürütülen kampanya haberlerinin de burada yer alacağına değindi. Şu anda da Eylül sonuna kadar Türkiye İnternet Pazarı Raporu, 98 Bilişim Pazarı Raporu ve BT Kullanıcıları Yatırımcı Projeksiyonları Raporu'nu içeren bir paketi indirimli olarak satacaklarını ve gerekli bilgilerin web sitesinden elde edilebileceğini de sözlerine ekledi.



## TBD ve Tübisad deprem bölgesinde

**D**eprem sonrası yaralarının sarılması-na katkıda bulunmak, kayıpların İnternet ortamında tanıtılarak bulunmasına yardımcı olmak üzere Türkiye Bilişim Derneği 31 Ağustos 1999 tarihinden bu yana İzmit'te çalışmalarda bulunuyor. TBD Başkanı Nezih Kuleyin, yönetim kurulu üyesi İlker Tabak, Müzeyyen Pervan ve Ahmet Ayvalı'dan oluşan TBD ekibi çalışmalara katkıda bulunmak ve bölgedeki bilişim sektörü temsilcilerinin sorunlarını gidermek için bölgeye gitti.

Yerel sektör temsilcileriyle yapılan toplantıda, sektörün bölgede şu anda içinde bulunduğu durum ve yapılabilecekler konuşuldu. Sonuç olarak deprem böl-

gelerindeki bilişim sektörü temsilcilerinin de görüşlerinin alınacağı geniş katılımlı bir toplantı yapılması gerektiği ön plana çıktı. Toplantıya hazırlık olarak sektörün bölgedeki durumunu belirlemek üzere envanter çalışmasına başlandı. TBD-Tübisad, tüm deprem bölgesini içine alacak şekilde kamu, üniversite, özel sektör, sanayi ve ticaret odaları yöneticileri, milletvekilleri, bakanlık temsilcilerinin katılımıyla 12 Eylül 1999 tarihinde bir toplantı düzenledi. Kocaeli Sanayi Odası'nda yapılan toplantının konusu, 'Deprem Bölgesinde Bilişim Sektörünün Yeniden Yapılandırılması' idi. Toplantıda sorunlar dile getirilerek çözüm önerileri araştırıldı.

## Basın Bilişim Okulu Ekim sonunda başlıyor

**T**BV, bilişim kültürünün yayılması ve toplumda bilgisayar okur/yazarlığının artırılmasına hız vermek amacıyla düzenlediği 'Basın Bilişim Okulu'nun tarihlerini açıkladı.

Eylül ayı içerisinde yapılması düşünülen eğitimleri, deprem nedeniyle Ekim ayına kaydıran TBV, katılımcılara toplam 40 saat eğitim verecek. Bilişim Muhabirleri Derneği Başkanı Yücel Komçez, Vestel Yeni Teknolojiler Koordinatörü Cengiz Ultav ve Turk Nokta Net Genel Müdürü Ahmet Yürekli gibi

20'nin üzerinde sektörde önde gelen kişiler tarafından verilecek eğitimlerin konuları Bilişim Gazeteciliği'nden dünyada ve Türkiye'de İnternet'e kadar çok geniş bir yelpazeye yayılmış durumda.

22 Ekim 1999 tarihinde başlayacak olan eğitimler 2 hafta boyunca Cuma ve Cumartesi günleri verilecek. Üçüncü hafta ise sadece Cumartesi günü verilecek olan eğitimler, sabah 9'dan akşam 6'ya kadar sürecek. Eğitimlerin kişi başına toplam ücreti ise 50 dolar olarak bildiriliyor.

# KOMPUSAN

## "Akıllı Yatırım"

1099 \$

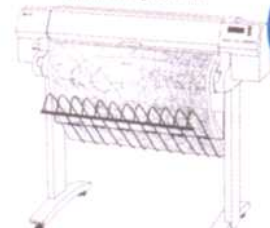
DB171T  
Intel PIII 450  
64 MB bellek,  
4.3 GB Hard Disk,  
8 MB Matrox,  
Windows 95,  
HP 15" Ekran



HP VECTRA VE18

C4709B  
A4 size DesignJet, Color

5797 \$



HP DESIGNJET 750C



Büyükdere Cad. Yeniçeri Sok. No:18 80650 4.Levent/İstanbul Tel: +90 212-279 89 21-22  
Faks: +90 212-269 59 33 <http://www.kompusan.com.tr> e-mail: [kompusan@kompusan.com.tr](mailto:kompusan@kompusan.com.tr)  
Fiyatlara KDV %15 dahil değildir. US \$ olarak verilmiştir, kargolama ve sevkiyat ücretleri içermez ve ödeme peşindedir. Kampanyamız stoklarımızla sınırlıdır.

# Telefonunuz 1 Ocak 2000 günü çalışacak mı?

Derleyen: AMİL KUNT

**K**üresel telekomünikasyon sistemi, içinde binlerce telefon işletmesinin bulunduğu karmaşık bir haberleşme ağından oluşuyor. Bu sistemdeki her bağlantı 1 Ocak 2000 günü sorunsuz çalışacak mı? Bu sorunun yanıtı sistemdeki işletmeye göre değişiyor. Yüksek teknolojiye ilerlemiş ülkeler 2000 yılına hazırlanmış gelecekler. British Telephone hazırlıkları bitirmiş olup, son dakikada olası sorunlar için şimdiden ince ayarlamalar tamamlanıyor.

Uzmanlara göre Avrupa telekom santrallerinin yüzde 95'i güncelleştirilmiş ve Uluslararası Telekomünikasyon Birliği'nin (ITU) uyumluluk belgelerini almış durumda. Hong Kong

## Vakıflar Bankası bayrağı çekti

ASLI EVREN

**V**akıflar Bankası 2000 yılı konusundaki çalışmalarını tamamlayan bankalardan biri. Banka, Ağustos ayı sonu itibarıyla 2000 yılına tam olarak uyumlu olduklarını ilan etti.



**Vakıflar Bankası EBİS Grup Müdürü Kenan Atar**, bankanın resmi çalışmalarına Haziran 1997'de başladığını ve şu anda yüzde yüz 2000 uyumlu olarak çalıştıklarını belirterek şunları söyledi: "Ufak tefek rötuşları gerektiğe yapıyoruz. Tabii 2000'i yaşamadan bunu garanti etmek mümkün değil, ancak görülebilen her şeyi düzelttik. Şubelerimizin bazılarını 1999 yılına 2000 yılına uyumlu yazılımla geçirdik. Testleri de gerçek ortamda yaptık. Bundan sonra banka çapında her şeyiyle birebir genel bir test düşünüyoruz.

Karşılıklı çalıştığımız kurumlarla bağlantı testlerimizi sürdürüyoruz, bunda karşı kurumlara bağlıyız. EFT çalışması da Merkez Bankası planlarına göre bitti. Bazı kurumlara testlere devam ediyoruz. Ben bütün bankaların elinden geldiğince 2000 yılı sorununu hallettiğine ve bankalarda sorun çıkmayacağına inanıyorum. Merkez Bankası'nın isteğine göre olağanüstü durum planlarımız da hazır, bunları da Merkez Bankası'na yolladık."

Telecom, Deutsche Telekom ve İsveç'in Telia kuruluşları arasında uluslararası bağlantı testleri yüzde 100 oranında başarılı oldu.

Ancak Afrika, Doğu Avrupa, Güney Amerika ve Rusya'daki bazı bölgelerdeki hazırlıkların daha az ilerlemiş olduğu gözleniyor. Rusya'da Comtar ve Sovintel adlı işletmeler 2000 yılı için test hazırlıklarını bitirirken, Sibiry'a kadar uzanan geniş

bölgedeki birçok küçük işletme finansal olanaklarının kısıtlı olması nedeniyle bu sorunun çözümünde gerekli aşamaya henüz gelmiş değiller.

Öte yandan çok az gelişmiş ülkelerdeki telefon işletmelerinin donanımı çok eski modeller olup bilgisayar sistemlerine ve tarih değişikliğine dayalı değil. Bu nedenle bu ülkelerin 2000 yılı sorunundan büyük ölçüde etkilenmesi beklenmiyor.

Bütün işletmeleri bekleyen ciddi bir sorun yılbaşı gecesi saat 12'yi geçtikten hemen sonra dünyada milyonlarca kişinin arkadaşlarını, yakınlarını arayarak yeni bininci yılı kutlama konuşmaları için telekomünikasyon sistemlerine aynı anda getirecekleri büyük bir yığılma sırasında yaşanabilir.

British Telecom sistemini 2000 yılına uyumlu yapmasına karşın o gece-

ki telefon konuşmalarının sayısını yükseltmek için şimdiden yüklemeye başlanmış bulunuyor. Büyük telekomünikasyon şirketleri 2000 yılı sorununu çözmüş olsalar bile küresel şebekedeki zayıf bağlantılar yüzünden tüm sistemin 1 Ocak'dan itibaren sorunsuz çalışması garanti edilemiyor. 1 Ocak 2000 günü dünya yeni yıl kutlamalarından ayrılmaya çalışırken, telefon işletmeleri yöneticileri, mühendisleri büyük bir olasılıkla o gün tam kadro iş başında olacaklar.

**QAD SOFTWARE**

# PowerSystem

**IBM NETFINITY**

**Özellikle otomotiv, tüketici ürünleri, elektronik, yiyecek ve içecek, endüstriyel ürünler, tıbbi malzeme ve ilaç sanayiindeki kuruluşlar için tasarlanmıştır.**

## Kuruluşunuzun Gücüne Güç Katın

Orta ölçekli üretim ve dağıtım firmalarına yönelik Kurumsal Kaynak Planlama yazılımlarında liderliği elinde bulunduran QAD ile dünya bilgi teknolojisi devi IBM endüstri odaklı üstün uygulama çözümlerini artık Windows NT üzerinde sunmak amacıyla güçlerini birleştirdiler.

QAD ve IBM'in birlikte geliştirip destekledikleri PowerSystem işletmenize gereksinim duyduğunuz tüm işlevsellikleri kazandıracak derecede, kapsamlı, güvenli ve hazır bir çözümdür. PowerSystem, QAD'nin Kurumsal Kaynak Planlama yazılımı ve Genişletilmiş Tedarik Zinciri uygulamalarını Windows NT ortamında çalışan yüksek performanslı IBM Netfinity sunucularla birleştirir.

PowerSystem kullanıcılara önceden test edilmiş, önceden yüklenmiş, önceden entegre edilmiş ve önceden konfigüre edilmiş olarak gelmektedir.

Üstelik garantilidir. Hazır çözüm niteliği taşır. Böylece kurulum için gereksiz zaman kaybetmez ve bir danışmanlar ordusuna gereksinim duymazsınız. QAD ve IBM'in sağladığı sertifikalı uzmanlar sisteminizi öngörülen zaman ve bütçe içerisinde kurmakta ve en ufak bir sorun yaşanmayacak biçimde işleme almaktadırlar.

**Firmanızı güçlendirmek ve yapacağınız yatırımın sonuçlarını hemen almak istiyorsanız, siz de hiç zaman kaybetmeden QAD'yi arayın.**

**QAD TÜRKİYE: (0216) 464 26 67**



©1998 QAD. All rights reserved. QAD, the QAD logo, and MFG/PRO are trademarks or registered trademarks of QAD Inc. The IBM logo is a registered trademark and the IBM Business Partner and Netfinity emblem are trademarks of International Business Machines Corporation and are used together under license. Netfinity and IBM Credit Corporation are trademarks or registered trademarks of IBM. Warranty and service for ServerProven products are provided by the manufacturer, not IBM. All other products or names are trademarks or registered trademarks of their respective companies. IBM makes no representations or warranties, express or implied, regarding QAD's MFG/PRO. The actual rates and amount that can be financed are based on a customer's qualifications and subject to credit approval. Rates are subject to change, and offer may be withdrawn at any time.



## AÇIK KAPI

Yalçın Gerek/f.i.t.



## BSA (Business Software Alliance) ve kopya yazılımlar

Son günlerde birçok dostumuz bizi arayıp BSA (Business Software Alliance)'ın "Dikkat! Elinizde kopya bilgisayar programı kalmamasın!" başlıklı uyarı yazısını aldıklarını ve neden kendilerine böyle bir yazının gönderildiğini kavrayamadıklarını söylediler. Üstelik bu kişilerin çoğu şirket sahibi veya çalıştığı şirketlerde önemli yerlerde bulunan insanlar. Genelde konuyla ilgili fazla bilgileri olmadığından dolayı "yasalardaki suçları" hatırlatan bu tür uyarı yazısı bir çoğuna rahatsız etmiş. Kısaca bu konuda ne yapabiliriz diye bilişim sektöründen bir insan olarak bize danışma ihtiyacını duymuşlar. Hatta bir tanesinin tepkisini şöyle oldu; "Bu nasıl iştir? Diyelim ki trafik konusunda bir dernek kuruldu ve sana sürekli olarak Kırmızı ışıkta geçmenin cezası 30 Milyon TL'dir diye bir yazı gönderiyor. Bunun ondan ne farkı var?". Gerçekten ne farkı var?

BSA nedir? Diye kısa bir araştırma yapma gereksinimi duyduk. Telefonlarına sürekli erişmeye çalışsak bile karşıştığımız şey kapı duvar. Karşı tarafta telefona cevap veren birisi yok ve sürekli karşınıza tele sekreter çıkıyor. BSA (İş Yazılımcıları Birliği)'nin katılımcıları Adobe, Apple, Armada, Autodesk, Bilser, Bilkom, Bimeks, Empa, Eta, Karma, Likom, Linksoft, Login, Logosoft, Mart Komputeri, Microsoft, Mikro Yazılımevi, Netsis, Oracle, Vanenburg'muş. Şimdi bu oluşuma üye olan şirketlere sormak istiyoruz;

1. Elinizde yeterli teknoloji olmasına rağmen pazar payınızı arttırmak düşüncesiyle neden ürettiğiniz yazılımlara gerekli korumaları koymazsınız da, daha sonra hak arayıcıdan çok cezalandırıcı üsluplarla olur olmaz her yere duyurular gönderirsiniz?
2. Bugün Türkiye'de birçok şirket bilinçlenerek zaten aldıkları yazılımların orijinal olup olmadığını araştırıyor. Keza satıcı şirketler de ticari karlarını düşünerek orijinal yazılım satmaya çalışıyor. Bu konuda siz katılımcı şirketlerin satış istatistikleri en doğru kaynaktır diye düşünüyoruz. Kopya yazılım konusunda büyük bir bilinçlenme olmasına rağmen olur olmadık her yere bu tür yazılar göndermek niye?
3. Özellikle yurtdışı kökenli şirketler yıllardır ürettikleri yazılımlara bilerek koruma koymadılar. Bunun nedeni mümkün olduğu kadar yaygınlaşmak ve gayri resmi olarak pazar paylarını arttırmaktır. Zaman içinde yazılımların yeni sürümleri çıktıkça satış şanları doğal olarak arttı. Bu politikalar ile kopya yazılım kullanımı doğal olarak teşvik edilmiş oldu. Bu politikaları üretenler olarak neden bu işi kaynağında çözmezsiniz de su ağıttan sonra suyu içmeye çalışanları cezalandırmaya çalışırsınız?
4. Sahi yeri gelmişken öğrenmek istiyoruz; BSA nedir? Bir dernek mi? Şirket mi? Avukatlık bürosu mu? Nedir BSA? Sakın yukarıdaki satırları okuyup da bizim kopya yazılım kullanımını desteklediğimizi düşünmeyiniz. Yıllardır yazılım ile uğraşan bir insan olarak bu işin ne kadar meşakkatli bir iş olduğunu çok iyi biliyoruz. Kopya yazılımları çoğaltıp satanlar elbette bir şekilde önlenmeli. Fakat bu iş pazarlama yapılır gibi değil, hatta olur olmaz herkese yazılar göndererek bir nevi tehdit ederek değil, kaynağında önlenmeli diyoruz. Aksi takdirde yazılım üreticilerinin yaptıkları bir yerde suça teşvik olmuyor mu?

Yeri gelmişken yurtdışı kaynaklı yazılım şirketlerinin çok uluslu şirketlere uyguladığı satış politikaları nedeniyle yerel sektörün zarar gördüğünü ve bu zararın gün geçtikçe büyüdüğünü düşünmekteyiz. Çok uluslu şirketlerin çoğunluğu yaptıkları küresel anlaşmalar sonucunda yazılım lisanslarını Türkiye içinden almayıp merkezlerinin bulunduğu ülkelerden satın alıp kullanıyorlar. Dolayısıyla ülke içine hiçbir şekilde katma değer girmiyor. Bizce başka ülkelerin yaptığı gibi bu konuda önlem almak gerekmektedir.

gerek@fit.com.tr

## Enter sanal mağazacılığa soyundu

BELİZ KUDAT

Sistem bütünlüştürme ve ağ bilişim konularında faaliyet gösteren Enter Bilgisayar, 1 Ekim 1999 tarihinde www.estore.gen.tr adresinde bir sanal çarşı açacağını duyurdu. 250-300 civarında ürünün pazarlanacağı bu site, Amazon.com örnek alınarak hazırlanmış. Oyuncak, hediyeleşme eşya, cep telefonu, elektronik ev aletleri, yaygın kullanılan yazılımlar, bilgisayar oyunları, CD gibi ürünlerin bulunacağı çarşı ile Enter, daha önce deneyiminin bulunmadığı bir sektör olan mağazacılığa adım atıyor.

Müşterilerine güvenli bir e-ticaret ortamı yaratmak ilkesiyle hizmet veren Enter, Türkiye'de e-ticaret konusunda referans teşkil edecek bir çalışma gerçekleştirmek amacıyla yola çıkmış. Projenin başlangıcında şirket bünyesinde yeni bir bölüm kurarak bu hizmeti sağlamayı düşünen Enter, sanal mağazanın en kaliteli hizmeti en ciddi şekilde verebilmesi amacıyla yeni bir şirket kurmaya karar vermiş. Şirketin kurulması için yasal işlemler iki hafta içerisinde tamamlanacak. Bu proje çerçevesinde çalışan elemanların yeni şirkete geçeceğini belirten Enter, halen yeni elemanların alındığını bildirdi. Adı henüz belli olmayan yeni şirket, Enter'in merkez binasının beşinci katında hizmet verecek.

Konu hakkında bilgi aldığımız Enter Genel Müdürü İzi Adato,



tüketici pazarında çalışmanın kendileri için yeni bir iş olduğunu, ancak bu çalışma kapsamında anlaşma yaptıkları şirketlerden büyük destek aldıklarını kaydetti. Projeye başlamadan önce danışmanlarla çalışarak Türkiye'deki tüketici kitlesinin alışkanlıklarını incelediklerini kaydeden Adato, sitede satılacak ürünleri de Türk tüketicisinin alışkanlıklarını göz önüne alarak tespit ettiklerini ifade etti. Pazarlayacakları ürünlerin ana sağlayıcılarından hangi ürünlerin daha çok satın alındığına dair bilgileri aldıklarını ve ürünleri bilinçli bir şekilde pazarlayacaklarını söyleyen Adato, teknik altyapının büyük önem taşıdığını, herhangi bir teknik aksaklık yaşandığında ne kadar iyi pazarlama yaptığımızın önemini kalmadığını kaydetti.

Adato sözlerine şöyle devam etti: "Sanal çarşıda satılacak olan ürünler, 5 ana kategoride yer alacak. Oyuncakları İntertoy, elektronik ev cihazlarını Türk Philips, cep telefonlarını Telecity, saatleri Momentus şirketlerinden sağlayacağız. CD'ler dışında tüm ürünleri ana dağıtıcıdan sağladık.

Enter Bilgisayar, Amazon.com sitesinin bir benzerini açmak için hazırlanıyor. www.estore.gen.tr adresinde faaliyet gösterecek olan sanal çarşı, 1 Ekim 1999'da açılacak.

CD'leri sağladığımız şirket olan SNS Music Maker'ı özellikle seçtik. Çünkü Top 10, Avrupa ve Amerika müzik listeleri gibi listeler hazırlamak istiyorduk. Bunu da ancak piyasayı bilen bir kuruluş yapabiliirdi. Ürünleri seçerken kullanımı ve teslimatı kolay, yaygın ve fiyat performansı yüksek olmalarına dikkat ettik. Ürünleri sağladığımız şirketler, bize hangi ürünlerin satılması gerektiği konusunda ayrıntılı bilgi verdiler. Sitede Microsoft'un yazılımları ve bilgisayar oyunları da yer alacak. Öte yandan Türkiye'nin önemli mağazalarıyla da görüşme halindeyiz. Adını henüz açıklamayacağım bu markaların hediyeleşme eşyalarını satacağız. Bir de otel odalarının satışını bu siteden gerçekleştireceğiz. İlk etapta bu uygulama tanıtım amaçlı olacak. Daha sonra tam uygulamaya geçeceğiz."

Ürünleri sağladıkları şirketleri seçerken son derece dikkatli davrandıklarını belirten Adato, "Bu şirketlerin güvenilir ve tanınmış markalar olmalarına dikkat ettik. Her ne kadar satış yapacağımız ürünlerin sorumluluğu bizim üzer-

rimizde olsa da, ürünlerin satış sonrası desteğini verebilecekleri ketleri seçmeye özen gösterdik. Bu şirketler ilk etapta satılacak öğördüğümüz belli bir adet ürün bize sağlamayı garanti ettik. Bu iş geliştiği zaman stok sistemiyle çalışabiliriz. O zaman tükürün sağlayıcıların sistemleri de bütünlük çalışmak gerekecek" dedi.

Enter, neden Amazon.com kitap satmadığı konusunda bazı eleştiriler de almış. Bunun hakkındaki eleştirileri ise Adato şayanıtıyor: "Türkiye'de bırakın tabii, gazete bile okunmuyor. E neden ağır olarak kitap satmayacağız. Ancak katma değer yaratması açısından az da olsa temizde yer alacak."

Kredi kartı işlemlerinin Gati Bankası aracılığıyla yapılacağını belirten Adato, teslimatlarını Express Kargo tarafından ulaştıracağını kaydetti. Kendi sistemi ile Express Kargo'nun sistemini bütünlük hale getiren Enter, sayede gerek müşterilerin gerek ürün ağılayıcılarının teslimatından haberdar olmalarını sağlıyor.

Sitenin tüm teknik altyapısını gerçekleştiren Enter, donanım yapısının Compaq sunucular üzerinde olduğunu bildirdi. Yazılım olarak Microsoft ürünlerinin kullanıldığı sanal çarşının hosting ise Fomet gerçekleştirecek.

Bu sanal çarşıda müşteriler en kaliteli hizmeti vermeye arayan Enter, sistemin Ocak 2000 tarihinde tam anlamıyla oturmasını bekliyor.

## Atlas Online'dan 'agresif' kampanyaya son

Yaklaşık 1 yıl önce Türkiye'deki ilk agresif Internet kampanyalarından birini gerçekleştiren Atlas Online, uzun süredir sürdürdüğü sessizliğini bozdu. 2000'li yıllara daha fazla aboneyle, daha güçlü bir şekilde girmeyi planlayan şirket, değişen ISS pazarındaki gelişmelere ayak uydurmak için altyapısını güçlendiriyor.

Önümüzdeki günlerde daha çok kurumsal müşterilere yöneleceklerini bildiren Atlas Online Genel Müdürü Eytan Levi, halen 14.95 dolara Internet erişimi sağladıklarını, bu rakamı uzun süre değiştirmeyi düşünmediklerini ifade etti. Levi, gelecekte gerekli altyapıyı kurmadan agresif kampanyalar yapmayı düşünmediklerini dile getirdi.

Levi sözlerine şöyle devam etti: "Kampanyayı yapma amacımız Internet abone rakamımızı 10 bine çıkarabilmektir. Sonuçta amacımıza ulaştık, ancak müşterilerimize hizmet verirken birçok sorunla karşılaştık. Özellikle yardım masasındaki sorunlarla oldukça uğraştık. Şimdi de abone sayımızı arttırmayı hedefliyoruz. Ama öncelikle altyapımızı hazırlamamız gerektiğini biliyoruz." Geçtiğimiz bir yılı VeezyGo kampanyasından önce ve sonra olmak üzere ikiye ayıran Levi, 1999'un ISS pazarı için



gelişmelerle dolu bir yıl olduğunu ifade etti. Pazarın genel durumunu göz önüne alarak başka kampanyalara imza atmayı düşündüklerini bildiren Levi, "Müşteriler artık Internet bağlantısından önce PC edinmek istiyorlar. Internet erişim paketi satın alanların sayısı gittikçe azaldı. Biz de ileride çok agresif olmayan kampanyalar yapmayı planlıyoruz. PC veya yazıcı sağlayabiliriz. Eminim ki bu iddialı kampanyaları yapan şirketler kısa süre sonra hizmetlerinde büyük sorunlar yaşayacaklar" dedi.

Bugün 10 bin abonesi bulunan Atlas Online, altyapısını 30 bin kişiye hizmet verecek kapasitede hazırlamış. 2 bin sayısal hattı bulu-

nan şirket, geçtiğimiz günlerde 34 MB'lık uydur hattını yerleştirdi. Levi, fiber optik hattının da hazırlandığını ve Almanya Siemens'den özel bir STH cihazı satın aldığını kaydetti. Cihazın çok gelişmiş bir telekom altyapı ürünü olduğunu belirten Levi, Telekom'un bile bu kapasitede bir cihazı olmadığını iddia etti.

Levi şirketteki diğer gelişmeler hakkında açıklamayı yaptı: "Şirket bünyesinde kurumsal müşterilerimize daha iyi hizmet verebilmek amacıyla bir yönetim yazılımı geliştirdik. Bu yaklaşık 100 bin dolara mal oldu. Artık klanmaya başladığımız bu yazılımla, müşterilerimizin sorunlarıyla tek tek ilgilenip, yaşantı sorunlarını kaydedebiliyoruz. Satış ekibini tamamen yeniledik ve genç bir kadro kurduk. Öte yandan bünyemizde yeni bir ekip daha kurduk. Bu bir profesyonel web tasarımı ekibidir. Özellikle kurumsal müşterilerimizin taleplerini doğrultusunda geliştirdiğimiz bir bölüm oluşturduk. Bu ekipte bulunan 10 tasarımcı müşteriler için web tasarımı yapıyor."

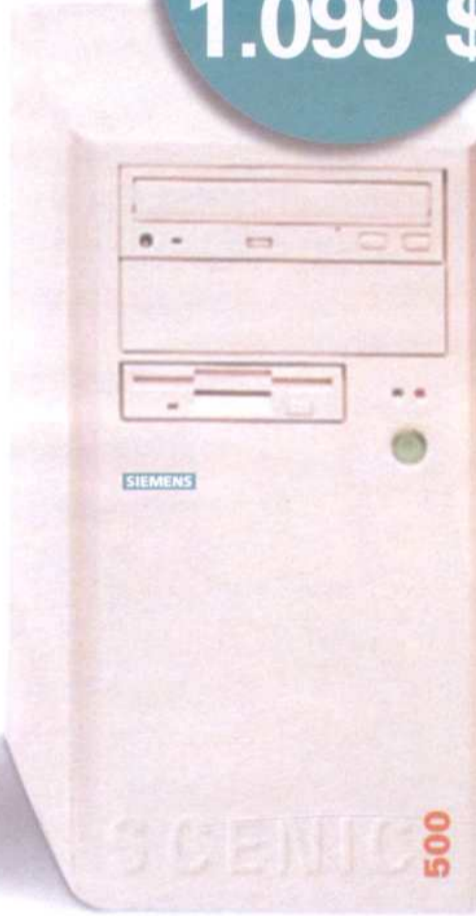
Şirketin teknik altyapısının hazır olduğunu belirten Atlas Online, bazı Amerikan şirketleriyle görüşmeler yaptığını ve yabancı bir ofis çalışmayı hedeflediğini bildiriyor.

## SCENIC 560

Eylül ve Ekim ayları boyunca görülmemiş avantaj...

15" titreşimsiz düşük radyasyonlu, MPR II Siemens monitör ile birlikte, KDV hariç

**1.099 \$**



### SCENIC PC-Network Güvenliği

- Intel® Pentium® III 450 MHz işlemci, 512 KB cache
- 64 MB SDRAM bellek (max. 512 MB)
- 8 MB AGP Grafik Kartı
- 4.3 GB Hard Disk
- 40 Hızlı, CD-Rom, PCI Ses Kartı
- 3COM Ethernet Kartı
- Microsoft Windows 98 Türkçe

## Sonbaharın en büyük fırsatı!

Scenic PC sahibi olmak, geleceğin teknolojisini yakalamakla eşanlamalı...

Büyüklüğü ne olursa olsun her firma, yeni yüzyılı karşılamak için ihtiyacına uygun bir Scenic PC donanımı bulabiliyor.

İşte Scenic 560... Üstün performansı, güvenilir kalitesi ve servisiyle 2000'li yıllara hazır bir bilgisayar...

Siemens Bilgisayarınız ile bir LAN'a bağlanmak için 3COM'dan bir Network Interface Card'a (NIC) ihtiyacınız var. Dünyada en çok satan NIC olma özelliğine sahip olan 3COM NIC tam sizin işyerinize göre... Siemens size, ağ, yönetim ve idare dalında Remote WAKE UP, MBA ve DMI gibi özellikleri içeren NIC'i öneriyor.



Siemens belirtilen fiyat ve konfigürasyonu önceden belirtilmeden değiştirme hakkına sahiptir. Sevkiyat stoklar ile sınırlıdır.

- Compact microtower case • Intel 440ZX AGP chip set
- Arabirim: 1 x seri, 1 x paralel, 2 x PS/2, 1 x Monitör, 2 x USB • 4 genişleme yuvası: 2 PCI, 1 ISA/PCI, 1AGP
- 4 sürücü yuvası • Q Türkçe Klavye, mouse • 3-yıl garanti (sistem ünitesi), 1-yıl yerinde, 2-yıl parça (bring-in) Monitör ve Klavye: 1 yıl bring-in

Hemen size en yakın yetkili satıcı veya satış noktalarımızı arayın! Yetkili Dağıtıcı: Yaman Bilişim Dağıtım İstanbul Tel: 0 (212) 210 48 33 (Pbx)

YETKİLİ SATICILAR: ANKARA: ITM 0 (312) 232 22 49 İSTANBUL: DİKİLİTAŞ TEST 0(212) 227 50 45 MECİDİYEKÖY ATILIM 0 (212) 211 65 65 • CLASS BİLGİSAYAR 0 (212) 213 24 34 İZMİR: TEMA 0 (232) 463 05 67

SATIŞ NOKTALARI: ADANA: SOFTEK 0 (322) 227 81 18 ALANYA: EYLÜL 0 (242) 519 04 26 ANKARA: ANI 0 (312) 441 44 41 • ATM 0 (312) 466 26 89 PARK 0 (312) 417 12 53 • ATLANTİS 0 (312) 418 58 49 BODRUM: AZNET 0 (252) 316 99 82 BURSA: VETAŞ 0 (224) 251 48 44 • BİKENET 0 (224) 252 52 11 • BİLİŞİM 0 (224) 251 50 52 DENİZLİ: BİLSAN 0 (258) 265 37 54 DİYARBAKIR: RİSK 0 (412) 224 37 36 EDİRNE: SOLAR 0 (284) 212 35 62 ELAZIĞ: DESTEK 0 (424) 236 71 41 GAZİANTEP: ARAS 0 (342) 230 00 07 • GÜNEŞ 0 (342) 231 14 04 GEBZE: GİSTAŞ 0 (262) 643 65 66 İSTANBUL: • ATAŞEHİR ELİT DATA 0 (216) 455 28 12 • BAKIRKÖY LES 0 (212) 542 74 34 • ERENKÖY VOLO 0 (216) 467 01 44 • FATİH BATI 0 (212) 534 67 94 • GAYRETTEPE BASECOM 0 (212) 272 51 30 • İKİTELLİ ONAY 0 (212) 659 42 66 • MECİDİYEKÖY EPSİLON 0 (212) 275 24 54 • OKMEYDANI KARTEK 0 (212) 210 93 70 • ŞİRİNEVLER TEKNOMARKET 0 (212) 652 81 00 • TAKSİM GREENS 0 (212) 254 77 34 • KADIKÖY AKNET 0 (216) 418 67 55 • KIZILTOPRAK CONNECT 0 (216) 348 39 42 • KOZYATAĞI MNS 0 (216) 416 46 09 • SUADİYE BİLMED 0 (216) 410 34 58 İZMİR: EVAC 0 (232) 463 03 75 KAYSERİ: AS 0 (352) 231 23 81 • MEGA 0 (352) 231 77 01 KONYA: BARKOM 0 (332) 237 40 40 • BELYA 0 (332) 251 77 90 LÜLEBURGAZ: RGB 0 (288) 412 44 06 MERSİN: MERTA 0 (324) 238 65 26 SAMSUN: FAMILYA 0 (362) 234 68 22 TRABZON: YILDIZ 0 (462) 321 14 55

**KAMPANYA  
DANIŞMA  
HATTI :**  
**(212) 210 45 44**

## Microsoft yeni işlerine SGI eski başkanını getirdi

Microsoft Corporation, eski SGI Başkanı Richard Belluzo'nun, içinde MSN ve WebTV'nin de bulunduğu Tüketici ve Ticaret Grubu bölümüne Başkan Yardımcısı olarak katıldığını bildirdi.

Microsoft Başkanı Steve Ballmer ayrıca Microsoft grubunun içinde Brad Chase ve Jon DeVa-

an'ın Washington merkezli yazılım şirketinin kıdemli başkan yardımcılığına getirildiğini belirtti.

Şirket açıklamasına göre Belluzo, doğrudan Ballmer'a rapor verecek. Belluzo'ya rapor verecek olanlar ise Chase, DeVaun, Expedia seyahat hizmetlerini yöneten Moshe Litchman ve Internet fatura ödemelerini yöneten Lewis Levin olacak. Ballmer, konuyla ilgili olarak

yaptığı açıklamada Belluzo'nun Internet birimine atanmasının Microsoft bünyesinde ayrı bir Internet hizmeti başlatılacağı anlamına gelmediğini, bölümün eskiden olduğu gibi faaliyetlerini yürüteceğini kaydetti.

Bilindiği gibi geçtiğimiz günlerde, Microsoft'un diğer şirketlerin yaptığı gibi Internet işine ağırlık vereceği ve Internet bölümünü ye-

niden yapılandıracağı konusunda bazı iddialar vardı. Ballmer, yaptığı bu açıklamayla, bu söylentileri de yalanlamış oldu.

Microsoft ayrıca, MSN Internet Access'e indirimli abonelik sağlayan Costco şirketi ile bir anlaşma imzaladığını duyurdu. Yetkililer, yakın gelecekte bu konuda daha başka anlaşmaların da gündeme geleceğini bildirdiler.

## Siemens, PC'de Fujitsu ile ortaklığa gidiyor

Siemens Avrupa bilgisayar pazarında 1 numara olmak için ardarda yeni anlaşmalara imzalatıyor. Siemens ilk olarak Fujitsu Limited şirketi ile ortaklık anlaşmasını imzaladı.

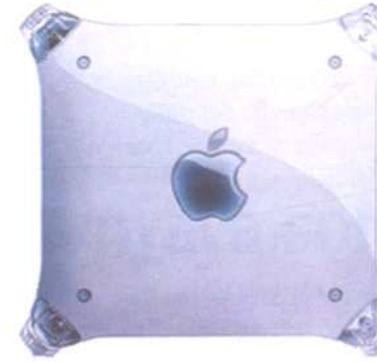
Ortaklık çerçevesinde yeni bir şirket kuracağını açıklayan Siemens, şirketin Hollanda merkezli olacağını ve her iki şirketin de yüzde 50 oranında payı olacağını açıkladı.

Fujitsu Siemens Computers BV, ad taşıyacak olan yeni bilgisayar şirketi, 1 Ekim 1999 tarihi itibarıyla faaliyetlerini başlayacak.

Fujitsu ve Siemens Bilgisayar Sistemleri bölümlerinin birleşeceği yeni şirketin Avrupa'daki son kullanıcı ve ticaret müşteri pazarına bilgi teknoloji sistemlerinden anabilgisayar sistemlerine kadar toplam çözüm sunacağını aktaran Siemens yetkilileri, anlaşma ile Avrupa bilgisayar pazarında 1 numaralı şirket olmayı hedeflediklerini kaydettiler.

Yeni kurulan şirketin Başkanlığına Siemens Bilgi ve İletişim Ürünleri Bölümü Başkanı Rudi Lamprecht'in getirildiği açıklandı. Öte yandan Siemens, R Hat Software şirketi ile açık kaynak geliştirme modelini desteklemek amacıyla bir anlaşma imzaladı.

## Apple'dan yeni serisi Power Mac G4



Apple Computer, yeni ürünü Power Mac G4'ü piyasaya sunmuştu. Konuyla ilgili bir açıklama yapan Apple Genel Müdürü Steve Jobs, yeni bilgisayarın Macintosh ailesinin en hızlı PC'si olduğunu kaydetti. Jobs, ürünün grafik uygulamalarındaki en hızlı bilgisayar olduğunu iddia etti.

Power Mac G4'ün Power Mac G3 ile aynı anakartı kullandığını ve işlemcisinin 400 MHz hızında olduğunu kaydeden yetkililer, yakında pazara sunulacak olan 400 ve 500 MHz G4'lerde ise uzun süredir edilen ve kod adı Sawtooth olan anakartın kullanılacağını bildirdiler.

Yeni G4'ler ise, MacWorld Expo'da tanıtılan Apple'ın kablolu ağ seçeneği Airport ile birlikte gelecek. Jobs yaptığı konuşmada, Airport ile gelen modellerin, kablolu ağın gereksinim duyduğu bazyasyonu olarak hizmet verebileceklerini aktardı.

Intel® Pentium® III işlemci, 450 MHz...

# hızla kazanın

Compaq Deskpro EP



### COMPAQ DESKPRO EP

386178-A97

- Intel® Pentium® III işlemci, 450 MHz
- 512 KB Cache
- 64 MB Bellek
- 6.4 GB Sabit Disk
- Matrox MGA-G200/8MB Grafik Kartı
- Windows 95
- 3 Yıl Sistem, 1 Yıl Ekran Garantisi (İlk Yıl Müşteri Yeri)
- V45 14" Ekran (325400-022)

\$ 999

DONANIM YARDIM HATTI (800) 261-1917

2000'li yıllardaki  
ihtiyaç ve  
beklentilerinizi de  
karşılatabilecek  
kapasitede  
hızlı bir PC

COMPAQ



COMPAQ DİSTRİBÜTÖRÜ  
MİKROSET

www.mikroset.com.tr



Hemen arayın, hemen alın...

• ADANA DCL (322) 459-5750 • Keynet (322) 457-1247 • Servus (322) 454-2053 • ANKARA Çankaya DataSistem (312) 441-6441 • Ekpa (312) 439-6611 • İntro (312) 441-3399 • Pronet (312) 466-1510 • Servus (312) 441-4800 • Topum (312) 468-8960 • Gaziosmanpaşa Anı (312) 441-4441 • Kavaklıdere Onidata (312) 426-0378 • Kızılay Ep-Data (312) 417-8951 • 45 (312) 425-7306 • Yenisehir Datasel (312) 417-6304 • Y.Ayranıcı Elmer (312) 442-5480 • ANTALYA BYM (242) 243-9020 • Network (242) 334-9308 • BALIKESİR Aybis (266) 243-9954 • BURSA Akadolağlar (224) 222-4500 • Barkom (224) 271-1090 • ÇANAKKALE Dost (286) 213-7383 • ÇORUM Alpdada (364) 225-2728 • DENİZLİ Bilson (258) 265-0014 • DIYARBAKIR Turgut (412) 224-8609 • ERZİNCAN Emi-Com (446) 223-3195 • ERZURUM Anka (442) 235-4426 • ESKİŞEHİR Özer (222) 220-5878 • GAZİANTEP Anlas (342) 221-2224 • İSTANBUL AVRUPA 1. Levent Protel (212) 281-9060 • 2. Levent Atocom (212) 281-4960 • 4. Levent Kompusun (212) 279-8921 • Nurbil (212) 280-3068 • Destek (212) 282-4430 • Esentepe Tepum (212) 216-1060 • Gayrettepe Arda Bahçe (212) 275-4675 • Aydin (212) 275-7242 • Gültepe Servus (212) 280-9410 • Kuştepe Servodato (212) 212-1045 • Maçka Data Market (212) 232-2249 • Mecidiyeköy Bürolink (212) 213-7177 • Datashop (212) 267-4222 • Data Sistem (212) 211-0249 • General (212) 211-2146 • Tekbir (212) 213-4265 • Uzmanlar (212) 274-0448 • Zet (212) 288-0533 • Nisantasi Ekpa (212) 219-2865 • Okmeydanı Park (212) 221-1791 • Şişli Beta-Com (212) 220-2271 • Bilektaş (212) 222-3872 • Erolkon (212) 248-0357 • Fastcom (212) 247-4525 • Kaktüs (212) 232-8618 • Ulan Aviva (212) 287-3400 • İSTANBUL ANADOLU Acıbadem Makro (216) 327-6555 • Erenköy Vektör (216) 411-1530 • İçerenköy Eneret (216) 380-6272 • Kadıköy Bimeks (216) 348-3508 • Maya (216) 418-8604 • Ner Bilgi (216) 418-9450 • Yönelis (216) 414-3552 • Kozaytoğu Kodbil (216) 463-5397 • Sohraycedit Afere (216) 467-1971 • İnsis (216) 411-4440 • Selamçesme Peritus (216) 360-3870 • Üsküdar Asisto (216) 428-1115 • Kartal MEB (216) 451-7193 • İZMİR Alıncak Datasistem (232) 463-1663 • Çankaya Peritus (232) 446-7360 • Servus (232) 441-3412 • Konak Göksun (232) 446-2467 • Mantra Data Digital (232) 446-0808 • Global (232) 489-4234 • KAYSERİ Netcom (352) 222-1143 • Mega (352) 231-7701 • KOCAELİ Bilgi Birlikim (262) 321-4800 • KONYA Barkom (332) 237-4040 • MERSEN Server (324) 237-9814 • SAMSUN Sonolra (362) 231-6734 • VIP (362) 230-8852 • UŞAK Egecom (276) 215-3802

Kampanyamız stoklara sınırlıdır. HDV dâhil değildir. Resimdeki ekran 15" dir.

\*Intel, Intel Inside Logo'su ve Pentium Intel Corporation'ın tescilli ticari markalarıdır.

Veezy üzerinden

# Kesintisiz Erişim

Tümüyle dijital hatlar, 56 K tabanlı modemler, kurulum ve kullanım kolaylığı sağlayan İnternet Asistanı ve 7 gün 24 saat destek hizmetiyle İnternet'te sorunsuz erişimin keyfini yaşayın.

Veezy üzerinden İnternet dünyasına direkt, hızlı ve kesintisiz ulaşın.



MacOS

ISDN



http://

Microsoft

Windows® 95

Windows® 98

Windows NT

7 GÜN  
DESTEK  
24 SAAT

- Tamamıyla dijital hatlar
- Ücretsiz 3 e-posta adresi
- 56 K hız
- İnternet Asistanı
- Mac OS desteği

Vestelnet Müşteri  
İletişim Merkezi:  
0 800 219 01 20  
help@veezy.com

MADE IN  
**VESTELNET**



# veezy®

Kim tutar sizi [www.veezy.com](http://www.veezy.com)

## Gemsan'ın bilişim altyapısı Pargem'den

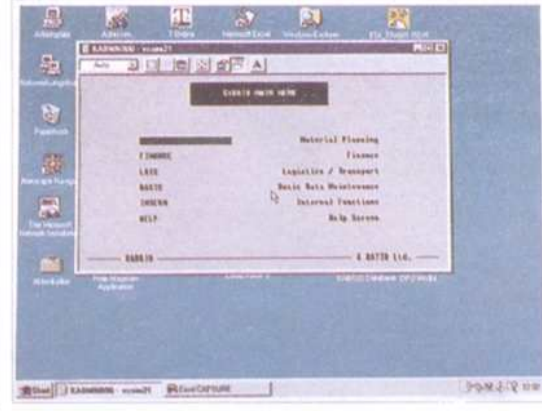
Bilgisayar destekli tasarım, yerel ve uzak alan ağları alanlarında faaliyet gösteren Pargem, genel endüstri kimyasalları üreten Gemsan A.Ş.'nin bilişim altyapısını kurmak üzere yeni bir projeye başladı. Gemsan'ın Denizli, Adana, Bursa ve İzmir'de bulunan ofisleri ile İstanbul merkez ofisini Frame

Relay ile birbirine bağlayacak olan Pargem, tüm kullanıcıların merkezde kurulacak Terminal Server üzerinden ofis uygulamalarına ulaşmalarını sağlayacak.

Projeyle ayrıca kullanıcıların AS/400 sistemine erişimleri de sağlanacak. Pargem, sistemin kurulum sonrası bakım ve teknik desteğini de üstleniyor.

Pargem yetkilileri, merkezde Pentium III 500 MHz işlemcili HP LC3 sunucu üzerinde Windows NT Server Terminal Server Edition'ın çalışacağını kaydettiler. Merkez ile bölge ofisleri bağlantısında ise Cisco 3810 ve 2610 serisi yönlendiriciler ve Siemens NewBridge serisi modemlerin kullanılacağı belirtiliyor.

## Ratio'dan bedava yazılım



otomotiv yazılımları ve dayanıklılık konularında faaliyet gösteren Ratio Ltd., 15. kuruluş yıldönümü nedeniyle bir kampanya başlattı. Kampanya çerçevesinde şirket, elektronik veri alışverişi yapılan ve herhangi bir üretim planlama kontrol yazılımı ile bütünleşik olarak çalışabilen Kabrio yazılımını ücretsiz olarak piyasaya sunuyor. Yazılımı alan kullanıcılar, yalnızca servis ücretini ödeyecekler.

1 Ocak 2000 yılına kadar sürecek olan kampanya kapsamında ayrıca daha önce Kabrio yazılımını kullanan kuruluşlar, bin mark tutarında yazılım bakım hizmetini yine ücretsiz olarak alabilecekler.

**Bilgi için: Ratio Ltd.**  
**Tel: 0216-428 08 47**

## Sunumda başarının adı.

**Polaroid**

Başarılı sunumlar için eksiksiz çözümler, yüksek ürün kalitesi ve benzersiz satış sonrası desteği Polaroid'de.



Polaroid'den ileri teknoloji ürünü yeni projektörler  
**Polaview 235 ve Polaview 335:**

	Polaview 235	Polaview 335
<b>Çözünürlük</b>	800 x 600	1024 x 768
<b>Akıllı sıkıştırma</b>	1024 x 768	1280 x 1024
<b>Parlaklık</b>	850 ANSI yüksek ışık gücü	1000 ANSI yüksek ışık gücü

- PCMCIA kart ile bilgisayarsız prezantasyon
- Kumanda üzerinde lazer işaretleyici
- Dijital zoom
- Küçük hacim ( 235mm x 115mm x 340mm )
- Sadece 4.6kg.

## Darfilm

TİCARET VE SANAYİ A.Ş. Bir Polaroid kuruluşudur.

Yeniçarşı Cad. No:40 Galatasaray 80050 İSTANBUL Tel: (212) 293 75 00 Fax: (212) 293 78 94  
Tunus Cad. No: 9/6 Bakanlıklar 06680 ANKARA Tel: (312) 418 42 42 Fax: (312) 417 15 55



## Netaş, Fas telefon şebekesi 2000 yılına hazırladı

Netaş 1998 Ağustos ayında başladığı Fas telekomünikasyonunun modernizasyon projesini tamamladı. Projenin toplam tutarının 8 milyon dolar olduğunu belirten Netaş, Fas'ın çeşitli bölgelerinde hizmet veren 31 DMS santralinde 2000 yılı uyumunu sağlayan yazılım ve donanım platformunun hizmete girdiğini bildirdi. Netaş Genel Müdürü M. S. Gözüm konuyla ilgili olarak yaptığı açıklamada, bu projenin Netaş'ın Türkiye dışında gerçekleştirdiği en büyük projeye olduğunu ifade etti.

## Intertam'dan Microsoft kampanyası

Intertam, Microsoft ürünlerinin sistem kurulum hizmetlerine yönelik yeni bir kampanya başlattı. 1999 Ekim ayı sonuna kadar sürecek olan kampanya kapsamında Intertam'ın MCS (Microsoft Certified System Engineer) uzmanları sunucu, istemci, ofis seti kurulumu ve Novell'den NT'ye geçiş işlemlerini gerçekleştirecekler. Her kurulum için KD hariç 100 dolar tutarında bir ücret alan Intertam, sunucu kurulumlarını 150-350 dolar, istemci kurulumlarını 15-50 dolar, ofis seti kurulumunu 30 dolar ve Novell-NT geçiş işlemlerini 250 dolara gerçekleştirecek.

**Bilgi için: Intertam**  
**Tel: 0212-275 08 87**



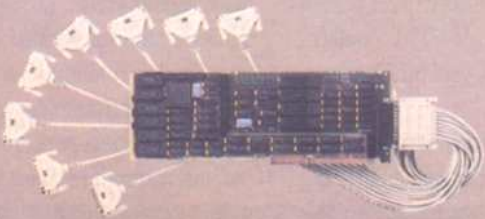


# 1'E 224 ALDI! İŞİN YOLUNU BİLİYOR.

Uzaktan erişimde işini şansa bırakmak istemeyenler Digi'nin yolunu tercih ediyorlar. Çünkü Digi onlara 1'e 224'lük bir avantaj sağlıyor. Tek kartla 224 kullanıcıya kadar bağlantı kurabilen, şirket içi çoklu kullanım olanağı ve sorunsuz uzaktan erişim sağlayan Digi, işini bilenlerin kullandıkları tek yol... Siz de Digi'nin yolundan gidin. Kârlı çıkacaksınız!



TM  
www.digieurope.com



## DIGI UNIX/NT ÜRÜNLERİ

- ISA, PCI ve Micro Channel Bus yapısı
- Tek kartla 16 porttan 224 porta kadar bağlantı yapabilme imkanı
- Uzak erişimlerde ana sisteme bağlanan modem sayısını kolaylıkla artırabilme imkanı
- Ana sistemde minimum düzeyde yük
- MS Windows NT, Novell Netware Connect, SCO, DOS, OS/2 ve Citrix uyumlu
- 5 yıl garantili

**KARMA**  
INTERNATIONAL

**KARMA DONANIM YAZILIM  
SANAYİ VE TİCARET A. Ş.**

**İSTANBUL (0212)**

Tel: 233 30 30 Faks: 296 18 29

**ANKARA (0312)**

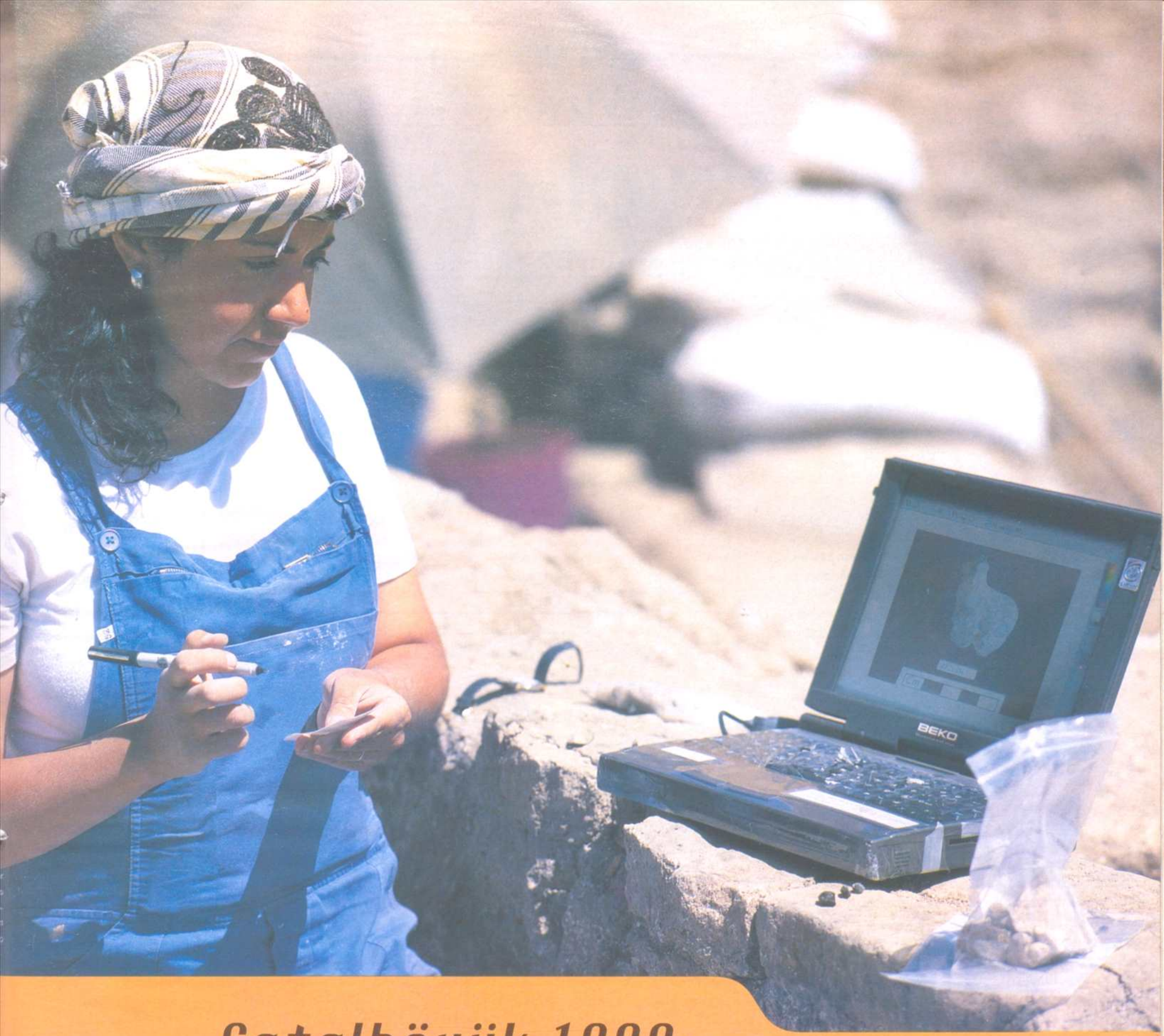
Tel: 478 32 21 Faks: 478 05 90

**İZMİR (0232)**

Tel: 441 82 95 Faks: 441 82 98

<http://www.karma.com.tr>





# *Çatalhöyük 1999: 9000 yıllık kentte bilşim teknolojisi*

Dünya'nın en önemli arkeolojik sitelerinden

Çatalhöyük'te dokuz bin yıllık kültür mirası, çağdaş bilşim teknolojisinin de yardımıyla gelecek binyıllara ulaştırılıyor.

1945'ten beri tüm sektörlerin gereksinimi olan çağdaş bilşim teknolojisinin ülke düzeyinde yaygınlaşmasında birçok projeye imza atan KoçSistem, kültür birikimimizin gelecek kuşaklara aktarılmasına da katkıda bulunuyor.

Çatalhöyük kazılarının "Bilşim Sponsoru" olmaktan gurur duyuyor.

Hazırlayan:  
Prof.Dr. OĞUZ MANAS  
omanas@vestelnet.com

# Ortak yol-4 (Middleware)

## İleti geçirme sistemleri-2 (Message Passing Systems-MPS)

Hatırlanacağı gibi geçen sayımızda sizlere MPS ile ilgili genel bir tanıtım yapmış ve yazımızı bitirirken, MPS üretimi yapan şirketlerin ürünleri ve çalışma yöntemleri hakkında bilgi vereceğimizi ifade etmiştik.

Sizlere bu konuda öncülük yapmış üç şirketin ürünlerini tanıtacağım.

### 1- Momentum Software

Dünyada MPS yazılımını ilk sağlayan kuruluş Momentum Software olmuş ve kısa sürede LAN'da MPS pazarında lider konumuna gelmiştir. Başlangıçta, şirket çalışmalarını ortak yol yazılımında küçük ve orta boy kuruluşlar üzerine yoğunlaştırmış ve pazarın çok büyük bir bölümünü ele geçirmiştir.

1993'de şirket Message Express yazılımını geliştiren ve aynı zamanda bir danışman şirket olan Horizon Technology'yi satın aldı. Bu ileti geçirme paketi (Message Express) büyük şirketler için tasarlanmıştı ve beş ağ protokolü ile çalışabiliyordu. Bunlar IBM'in LU6.2 ve NetBIOS, TCP/IP, Microsoft'un Named Pipes ve Digital (yeni adıyla Compaq)'in DEC-Net'i idi. Ayrıca 6 iletişim sistemi ile görev yapabiliyordu. Bunlar Microsoft'un Windows'ları, IBM'in AIX, OS/2, OS/400 ve MVS idi.

Message Express uygulamadan uygulamaya bağlantı gerçekleştirerek garanti ileti dağıtımını sağlayan Momentum'un temel ürünlerinden olan XIPC'ini (Xinterprocess Communication) kullanmaktadır. XIPC, Digital'in VMS, IBM'in OS/2, Microsoft'un Windows'ları, pek çok Unix işletim sistemleri üzerinde çalışabiliyordu. Bu MPS yazılımında

ayrıca VBX (Visual Basic Control) de bulunmaktadır. Bu yazılım Microsoft'un Visual Basic, Sybase'in PowerBuilder ve Centura Software'in SQL Windows uygulama-geliştirme araçları ile tümleşebilmektedir.

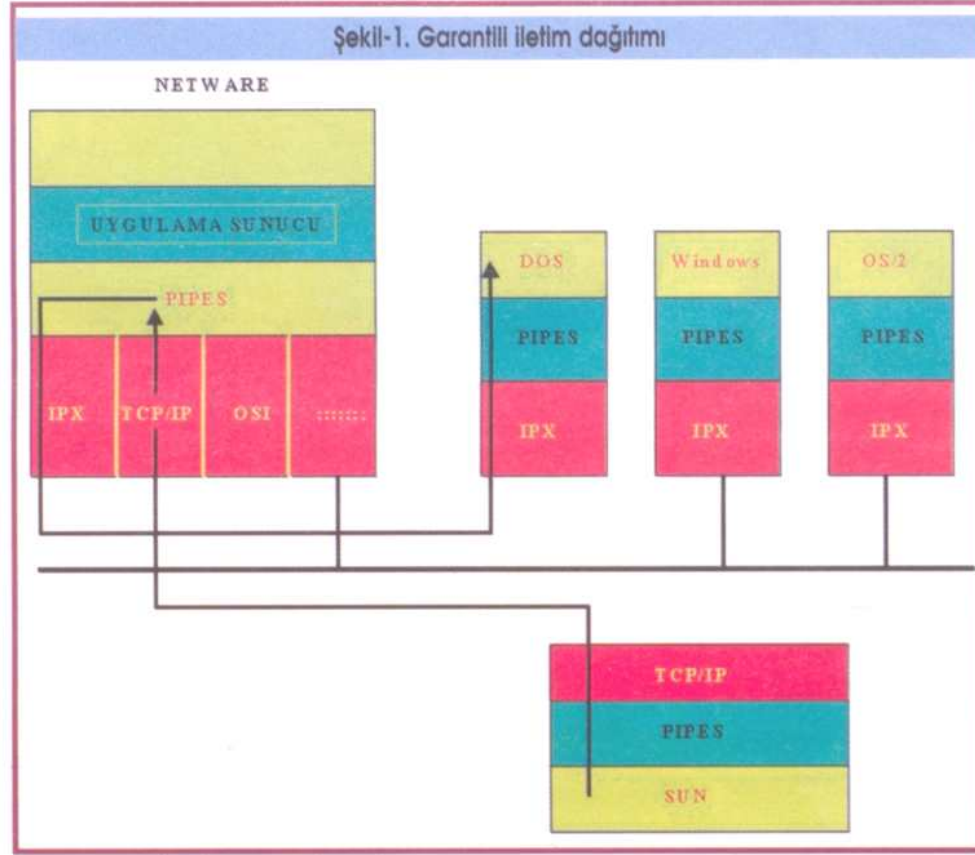
Momentum'un ortak yol yazılımı çevrim-içi izleme yapabilmekte ve etkileşimli emir çözümleyicisi görevini yerine getirmektedir. Örneğin, programcı verinin alındığı ve programcının bulunduğu sisteme taşınması aşamasında verinin ne uzunlukta olduğu MPS'ce izlenmekte ve bilgi verilmektedir. İşlemin senkronizasyonu aşamasında istemciye belirli düzeyde bilgi geri beslemesi yapılmaktadır.

Momentum'un XIPC ve Message Express yazılımları, dağıtık uygulamaları yaratabilmek için kullanılacak temel setlerdir. Unix ve Digital'in OpenVMS işletim sistemlerinde bulunan tipik ağlar arası iletişim alanlarını genişleterek heterojen ağları kullanabilirler. Böylece, standart işlemler arası iletişim fonksiyonu, ileti kuyruklamasına benzerdir ve ortaklaşa kullanılan belleği işletim sistemi ve ağ için şeffaf bir hale getirirler.

### 2- PeerLogic

PeerLogic, 1980 yılı ortalarından beri müşterilerine dağıtık bilgi işlem çözümleri sunmaktadır. Şirket Pipes adındaki yazılımını 1991 yılında duyurmadan önce dört yıl bu konu için harcadı.

Şekil-2'de görüldüğü gibi PeerLogic, programcılara uygulamalarını karmaşık kurumsal ortamda kurmak ve çalıştırabilmek için dağıtık iletişim



servislerinin çok güçlü setini sunmaktadır.

PeerLogic, dağıtık uygulama yapan üretici ve kullanıcılarının hızlı değişen çevrelerde geliştirme araçlarında ve teknolojilerde kolayca kullanabilecekleri ürünleri sunmaktadır. Şirketin ortakları ve kullanıcıları arasında Fortune 500 şirketi, bağımsız yazılım evleri, sistem tümelştiricileri, danışmanlar ve son kullanıcı uygulama geliştiricileri bulunmaktadır. Örneğin Intersolv ve Texas Instruments kendi araştırma geliştirme araç ürün hatları için Pipes ile birlikte çalışmaktadırlar. Avrupa'da yüksek başarımlı güçlü ve çoklu işlem Unix sunucuları üreticisi Siemens-Nixdorf Pipes platformları satmak üzere PeerLogic ile birlikte çalışmışlardır. PeerLogic MOMA'nın (Mes-

sage-Oriented Middleware Organization) kurucu üyesidir ve National Information Infrastructure (NII) ve Testbed Middleware Working Group'un yöneticiliğini yapmıştır. Şirket aynı zamanda Open Group ve OMG'nin etkin katılımcı üyesidir.

Pipes, IBM'in AIX, MVS ve OS/2'sunda, Microsoft'un Windows'larında, Sun'ın SunOS işletim sistemlerinde çalışabilmekte ve IBM'in LU 6.2 ve NetBIOS, Novell'in IPX ve TCP/IP'nin ağ protokollerini desteklemektedir.

Pipes, ortak yol çekirdeğinde çalışan ağlar üzerindeki sistemler arasında mantıksal geniş kanallar yaratarak, iletilerin dağıtımını sağlamaktadır. Paketler asynchronous, bloklanmamış, iş-yönelimli yapıdadır.

Pipes, uygulama kaynaklarının mantıksal görünümünü yaratır ve dinamik olarak bakımını sağlar.

### 3- Pipes Add-Ons

Şirket üretim hattını; Namespace Viewer, Pipes Desktop Configurator, Pipes Access CICS ve Pipes Access for Visual Basic Add-on modülleri üzerine kurmuş bulunmaktadır.

Pipes Namespace Viewer aşağıdaki görevleri yerine getirir:

- 1- Namespace yapısını ve istatistiklerini görüntüler,
- 2- Nerede ve ne zaman Pipes Platform çekirdeği ve uygulama kaynağı çalışmaya başlamışsa anında bunun hakkında bilgi verir,

3- Pipes platform kaynakları hakkında görüntülü bilgi sunar,

4- Her seviyede yönetim çekirdeklerini belirler.

Pipes Desktop Configurator ise Pipes Platform yapı kütükleri yaratmak ve düzeltmek için gerekli grafiksel bir araçtır. Pipes Desktop Configurator aynı zamanda programcılara hali hazırdaki Pipes çekirdeklerini ve ağ iletim uygulamalarını görüntüler ve gerekli ise onları gerçekleştirir. Pipes Desktop Configurator ağ yapısında çalışır ve Windows'lar için Pipes Platformu ile birleşir (bundled).

CICS için Pipes Access, Pipes ile IBM'in MVS arasında bağlantı kurar. Bu bağlantı kullanıcılarına kritik işlerde kullanılan CICS-Temelli uygulamalara kendi Pipes uygulamalarını bağlama olanağı sağlar.

Virtual Basic için Pipes Access ile kullanıcılar bütün Pipes servislerini kolaylıkla Virtual Basic grafik geliştirme ortamında kullanabilirler. Virtual Basic için Pipes Access, Costum VBX Control taşımaktadır ve bu yazılım, uygulama yapıtaşlarının yayınlanmasında program geliştiricilere yardımcı olur.

PeerLogic ileti-yönelimli sağlayıcılar arasında en atak bir şirket görünümü sergilemiştir. Şirket ayrıca RPC ve MOM tasarımları üzerinde çalışmaya başlayan ilk şirketlerden biridir.

Şirketin ürün hatları pek çok şirket tarafından kendi uygulamalarına uyarlanmış bulunmaktadır.

Bu noktada bir açıklama yapmak istiyorum. Bu bölümde ele aldığımız kuruluşlar, yazımın başında da belirttiğim gibi, bu işte ilk uygulayıcı şirketler olmuşlardır. Bu nedenle bu kuruluşları özel olarak seçtim ve inceledim. Ancak bazı yerlerde eski bilgilere de yer vermek zorunda kaldım. Dikkatli okurların bunun nedenini gayet kolaylıkla anlayacaklardır. Ancak hemen belirtmeliyim ki, IBM ve Digital Equipment'in de bu konuda çalışmaları ve ürünleri bulunmaktadır. Örneğin Digital'in DECmessageQ ve IBM'in MQSeries bu konuda geliştirilmiş yazılımlardır.

### Şirketlerin ortaklaşa çalışmaları

Müşteriler diğer ürünlerde olduğu gibi, şirket bağımlı çözümlere son zamanlarda pek ilgi göstermemekte ve ayrıca pek çok kurum da sağladıkları ürünlerden oluşan bilgisayar yapılarının diğerleri ile kolaylıkla birlikte olmalarını arzulamaktadır.

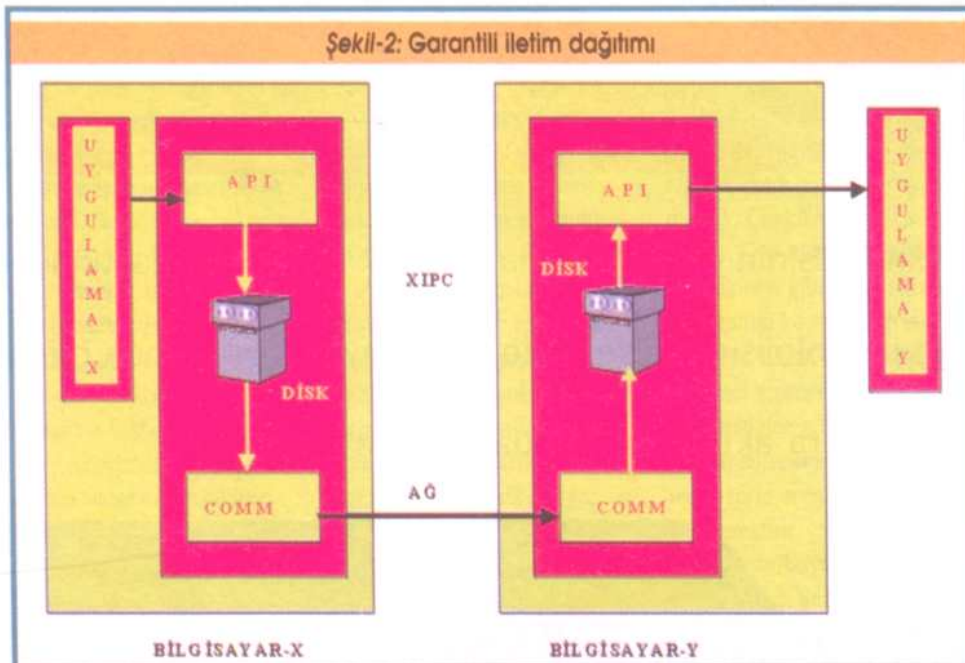
Ancak şirketler çözümlerini başlangıçta yine de şirket bağımlı olarak sunmuşlardır. Örneğin Momentum'un çalıştığı PC'yi, IBM'in MQSeries'i ile birleştirmek olanaksızdır. Başka bir kısım ise; üçüncü parti kuruluşlar özel pazarlar için gerekli olan add-on modüllerini yaratmamaktadırlar.

MOM, 10 Base-T temelli kuruluşlarda ağlar arası işlem çözümleri için bir yaklaşımda bulunmamıştır. Buna karşılık şirketler birlikte çalışabilecekleri alt yapı arayışı içinde olmuşlardır. Nitekim 1994 Temmuzunda ileti-yönelimli yazılım sağlayıcıları MOMA'yı kurmak zorunda kalmışlardır. Bu grup AT&T, Digital, Momentum, Novell ve PeerLogic'in katılımı ile bir anda büyümüştür. Bu grubun yaptığı ilk iş ortak yol alanında kullanılan terimleri ve tanımları bir araya toplayan bir lügat geliştirmek oldu.

Ancak tüm çalışmalar istenilen bir düzeye çıkabilmiş değildir. Nitekim halen kuruluşlar çeşitli ileti geliştirme sistemleri ile çalışan tüm sistemlere ulaşamamaktadır.

Gelecek sayıda RPC konusunu ele alacağız.

Şekil-2: Garantili iletim dağıtımını



N 1410L



- 30-54 kHz Yatay Tarama Frekansı
- 50-120 kHz Dikey Tarama Frekansı
- VESA DPMS, Energy Star ve NUTEK uyumlu Güç Yönetimi
- 75 Watts (max.) Güç İhtiyacı
- 65 MHz (max.) Tarama Frekansı
- 14" (13" diagonal görüntü) CRT
- 0,28 mm Nokta Aralığı
- Yansımaz, sıca kaplama
- MPR, II, CE kalite Onayları
- 1024 x 768 Max. çözünürlük

N 1510L



- 30-70 kHz Yatay Tarama Frekansı
- 50-120 kHz Dikey Tarama Frekansı
- VESA DPMS, Energy Star ve NUTEK uyumlu Güç Yönetimi
- 85 Watts (max.) Güç İhtiyacı
- 110 MHz (max.) Tarama Frekansı
- 15" (13,8" diagonal görüntü) CRT
- 0,28 mm Nokta Aralığı
- Yansımaz, sıca kaplama
- MPR, II, CE kalite Onayları
- 1280 x 1024 max. çözünürlük

N 1721



- 30-70 kHz Yatay Tarama Frekansı
- 50-120 kHz Dikey Tarama Frekansı
- VESA DPMS, Energy Star ve NUTEK uyumlu Güç Yönetimi
- 130 Watts (max.) Güç İhtiyacı
- 110 MHz (max.) Tarama Frekansı
- 17" (16" diagonal görüntü) CRT
- 0,28 mm Nokta Aralığı
- Yansımaz, sıca kaplama
- MPR, II, CE kalite Onayları
- 1280 x 1024 max. çözünürlük

AH BİR DE  
KOKUSUNU  
VEREBİLSEK!



VESTEL MONİTÖRLER SİZE BU ORMANIN  
TÜM RENKLERİNİ VE DETAYLARINI,  
GERÇEĞE EN YAKIN ŞEKİLDE  
GÖSTERİR. İŞ ORMANIN HAVASINA  
GELİNCE...

ONU DA SİZ TAMAMLAYIN.

Vestel Bilişim Müşteri İletişim Merkezi:

0 800 219 01 09

<http://www.vestelbilisim.com>

<http://www.vestelbilisim.com.tr>

**VESTEL**

**MONİTÖR**

# Evlere kadar giren ağ teknolojileri ve akıllı binalar - 1

**TÜRKER CAMBAZOĞLU**  
Empa A.Ş. Gn. Md. Yrd. (Teknik)  
turker@turk.net

Geleceğin ev aygıtlarının akıllı, bir ağ sistemine bağlı, özelliklerinin İnternet üzerinden ve gerçek zaman işletim sistemleriyle (RTOS) denetlenmesi ve verimli hale getirilmiş olması beklenmelidir. Evdeki ağ sisteminde büyük bir olasılıkla, ev aygıtlarının gözlenmesi, durumları hakkında raporlar çıkarılması ve uzaktan denetimi için merkezi bir denetleyici (sunucu) olacaktır. Bu sistemin güvenlik ve/veya eğlence sistemi ile bütünleştirilmesiyle gerçek bir "akıllı ev"e ulaşılacaktır.

## Mekatronik devrimi

Akıllanan evlerden önce ev aygıtları sanayi, "Mekatronik (mechatronics)" devrimi olarak adlandırılan ve ev aygıtları üzerinde bulunan geleneksel mekanik işlevlerin yerine genelde 8/16 Bit mikro denetleyici yongalarıyla katılmış olan, "elektronik akıllılık" değişimine uğramıştır. Bu şekilde, ev aygıtları tasarımcıları, cihazlara daha önce düşünülmemiş özellikler katarken, cihazların güvenilirliklerini artırma ve maliyeti düşürme olanağı da bulmuşlardır.

Artık öyle bir noktaya ulaşılmış durumda ki, ev aygıtlarının evde bulunan ağ sistemine bağlanabilecek şekilde tasarlanması gerekmektedir. Bunun gerçekleştirilmesi için, bağlantı protokolleri, çoklu yollar (buses), endüstri standartları, fiziksel bağlantılar, merkezi denetim birimi ve esneklik gibi tasarım konuları önem kazanmaktadır.

## Ağlarla bağlanan ev aygıtlarının sağlayacağı yararlar

Ev ağıyla birbirine bağlı ev aygıtlarının (Şekil.1) sağlayabileceği çeşitli yararlar olabilir. Örneğin bir elbise kurutucusunu ele alalım. Kullanıcı, ısı seviyesini ve kurutma süresini belirterek, kurutucuyu uzaktaki bir yerden çalıştırabilir. Bu arada, makinenin iplik ve kumaş haznesinin temizlenmesi gerekir. Çamaşır makinesinden elde edilen kumaş tipi ve yük miktarı gibi bilgiler otomatik olarak hesaplanarak kurutucunun denetleyici işlevine aktarılacaktır. Kurutma çevrimi tamamlandıktan sonra, kuru kumaşlar buruşmamaları için derhal makineden çıkarılmadıkları takdirde bir uyarı sesi verilecektir.

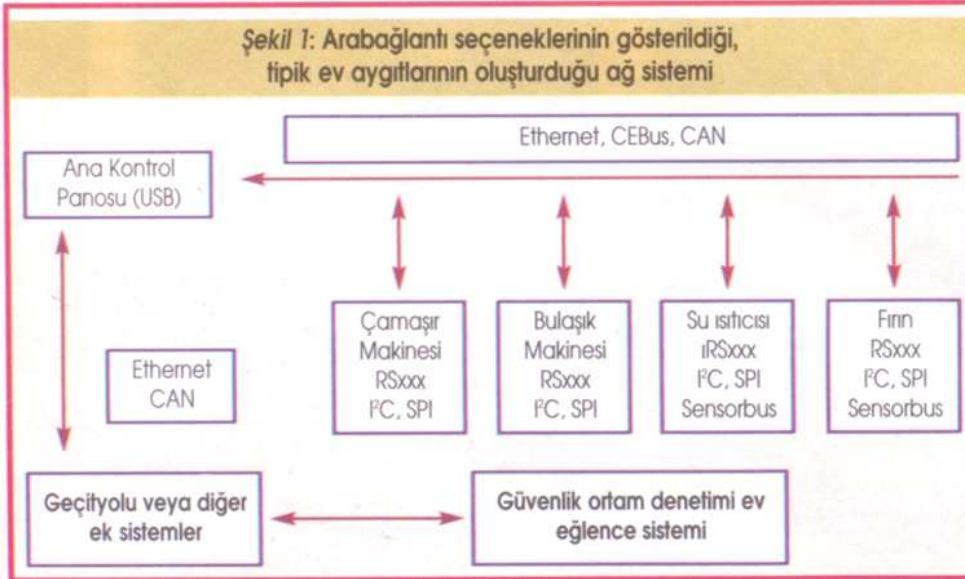
Elbise kurutucusunun güç kullanımı, cihazın emniyeti ve elekt-

rik dağıtım şirketiyle bağlaşım, ağ üzerinden gözlenebilecektir. Bir arıza servis şirketi veya orijinal üretici şirket kurutucunun performansını uzaktan gözleyerek, çeşitli sistem bileşenlerinin sınaması ve arızalarının giderilmesi için gerçek zaman sistem tanı bilgileri sağlayabilir. Sistem terfileri ve işlevselliğin artırılmasına yönelik yeni yazılımlar ağ üzerinden indirilerek, aygıt içindeki mikro denetleyiciye aktarılabilir. Geleneksel olarak bu tür işler, aygıtın bulunduğu yere giderek yapıldığından maliyetlidir. Bu tür işlerin ağ üzerinden yürütülmesiyle, yerinde verilen servislerin yüksek maliyetinden kurtulmuş olur.

Şimdi de, tüm bu ev aygıtlarının birbirine bağlandığını ve ev içindeki tek bir noktadan ve tek bir kullanıcı arayüzünden kontrol edildiğini düşünelim. Ev ağının, İnternet bilgi otoyoluna bağlandığı da göz önünde alınır, sağlanacak yararların muazzam olacağı hayal edilebilir.

## Endüstri standardı haline gelmiş çoklu yollar

Şekil.1'deki diyagramdan da anlaşılacağı üzere, "bağlanabilirlik" denince, ev aygıtlarının farklı iç modülleri, farklı aygıtlar ve farklı sistemler arasındaki iletişim



**Tablo 2: Bilgisayar çoklu yolları**

RS-232	Bilgisayarlar için dengesiz (unbalanced) araba bağlantı
RS-423	RS-232 ile aynı+daha fazla yük.; daha yüksek hızlar; sürücü başına 10 alıcı
RS-422	Dengeli diferansiyel sürücüler; RS-423'den daha yüksek hızlar; sürücü başına 10 alıcı; tek ana birim (master)
RS-485	RS-422 ile aynı+ hat üzerindeki alıcı başına 32 tane sürücü; birden fazla ana birim; çeşitli 9-bit asenkron ve senkron protokoller için elektriksel şartname olarak kullanılmaktadır.
İC	İnter Integrated Circuit; Genellikle çevre birimleri ile konuşmak üzere kullanılan 2-telli bir araba bağlantıdır. Philips Semiconductor'un TM'i.
SPI	Çevre birimleri ile iletişim kurmak üzere kullanılan 3-4 telli araba bağlantı. Motorola Corp.'nin TM'i.
USB	Universal Serial Bus; Kişisel bilgisayar endüstrisinde kullanılan yeni ve açık bir bağlantı standardıdır.
Ethernet	LAN'lar için eşdüzeyli (peer-to-peer) sistemler arasındaki bağlanabilirlik standardı.
P1394	Firewire; IEEE tarafından geliştirilen yeni bir yüksek hızlı seri yol araba bağlantı standardı.
SCSI	Birimler arası yüksek hızlı araba bağlantı standardı.

**Tablo 1: Tüketici çoklu yolları**

X10	X10 grup.Yaygın olarak desteklenen tek çoklu yol
CE Bus	Consumer Electronics Bus
Smart Home	National Association of Homebuilders Standardı
Universal Serial Bus	Çevrebirimi desteği için sistem çalışırken (hot plug) takılabilen iletişim yolu
emWare	İnternet'den gözleme ve denetim
Keeloq	Üretici ve müşteri modül bilgisi; güvenli ve pasif
Lon Works	Echelon tarafından geliştirilmiş özgün bir yol
HomeRF	HomeRF çalışma grubu
HomePNA	Evlerdeki mevcut telefon hatları üzerinden, birlikte çalışma standartları geliştiren kuruluş

**Tablo 3: Endüstriyel çoklu yollar**

Sensorbus	Düşük düzeyli "Bit" yolları
Seriplex, ASI, IEEE 1451	Fiziksel elemanları, algılayıcıları, anahtarları, sürücülerini birbirine bağlar
Devicebus	Orta düzeyli "byte" yolları
Interbus S, Sercos, Macro, CAN, DeviceNet, SDS, LonWorks, ProfibusDP, Fieldbus(Profibus-PA ve FMS, FIP, P-Net, Foundation Fbus)	Fiziksel elemanları ve mikrodenetleyicileri birbirine bağlar
	Fabrika düzeyinde "veri" yolları: denetleyicileri birbirine bağlar; gözleme; proses denetimi; akış kontrolü.

kastedilmektedir. Bunlardan başka, ev ağının İnternet'e bağlantısı da unutulmamalıdır. Bir ağdaki farklı bileşen veya modüller arasındaki denetim işlevleri için gerekli "el sıkışma" işlemlerinde seri arayüz üzerinden iletişim kurulması en olumlu tekniktir. Bu iletişim, gerekli olan sinyal seviyesine bağlı olarak, mevcut çeşitli protokollerden birisiyle gerçekleştirilebilir. Ağ oluşturmaya yönelik yeterinden fazla çoklu yol (bus) standardı mevcut olup, yenileri de kervana katılmaktadır. Bunlar tablo.1,2,3,4'de gösterilmiştir.

Bir ev aygıtı sisteminin içinde bulunan araba bağlantıları (intra-appliance) denince, sistem içinde yer alan motor kontrol, ana işletim paneli, su denetimi, ısı algılama ve ışıklandırma gibi modüller arası araba bağlantıları anlaşılmalıdır. Tasarımda, tüm denetim ve zamanlama işlevlerini sağlamak üzere bir mikrodenetleyici kullanılmış olabilir. Bir altsistem içindeki iki mikrodenetleyici veya iki farklı altsistem içinde bulunan iki mikrodenetleyici arasındaki araba bağlantı yaygın

**Tablo 4: Endüstriyel çoklu yollarla ilgili tanımlar ve açıklamalar**

BACnet	Building Automation and Control Network
EIB	European Installed Bus
IEEE 1451	Algılayıcı (sensor) elemanlara araba bağlantı
SDS	Honeywell; algılama
DeviceNet	Allen Bradley
Profibus	Process Field Bus; Siemens; UART tabanlı
CAN	Controller Area Network; Bosch; otomotiv standardı
J1850	IEEE otomotiv standardı

olarak I2C ve/veya SPI iletişim protokolleri ile sağlanmaktadır. I2C ilk önce televizyonlarda gerçekleştirilmiş, daha sonraları diğer alan ve uygulamalara aktarılmıştır. I2C, elemanlar arasında araba bağlantı sağlayan bir standart olup, yarıiletken üretici şirketlerce yongaların üzerinde bir donanım bloğu şeklinde sağlanabildiği gibi, yazılım programı olarak da gerçekleştirilebilir. Diğer mevcut seri araba bağlantı protokol standartları, uzunca bir süreden beri ortalıkta olan RSxxx ve USART tabanlı iletişim protokolleridir.

Yukarıda, ev aygıtları sistemlerinin içinde yer alan araba bağlantılarında söz edilmiştir. Bir de, sistemler arasında gerekli olacak araba bağlantıları (inter-appliance) mevcuttur. Aygıtlar arası araba bağlantılarında, bir ev aygıtı diğeri ile iletişim kurar. Örneğin, çamaşır yıkama makinesi, kurutucu ile konuşur. Aygıtlar, güç yönetimi, sistem gözleme ve genel bağlanabilirlik için sistem üreticisi tarafından tanımlanan iletişim ve denetim bağlantısını paylaşır.

Ağlar için en popüler sistem mimarisi, ISO'nun 7 katmanlı modelidir. Daha basitçe seri protokoller bu modelin 1'inci ve 2'nci kat-

manlarını desteklerler. Sistem denetimi için bir PC veya Mac kullanılacaksa, en uygun bağlantı ethernet olabilir. Ethernet desteklenen tek bir karttan ibaret çoğu evde mevcuttur.

Akıllı bir evde, birden fazla sistem veya ağ olabilir. Bu durumda "sistemler arası (inter-system) bağlantıya gerek duyulacaktır. Uzun yıllardan beri, evlerin güvenliğine yönelik olarak kızılötesi dedektör ve diğer türden algılayıcılar (cam kırılması, kapı açılması vs.) kullanılarak fiziksel binaların güvenliğine çalışılmıştır. Bu sistemlerin yanında yeni binalarda, ısı, nem, hava akışı, oksijen miktarı ve odaların içinde insan bulunup bulunmadığının algılanmasına ve akıllı denetimine yönelik çevre kontrolünden söz edilebilir. Bundan başka, kablolu, set üstü kutu gibi yeni eğitim sistemleri evlere girmeye başlamıştır. İşte tüm bu sistemlerin bir arada çalışması için bir geçit yolu veya akıllı bir sunucuya gerek olacaktır. Bu işlev, bir PC ile yerine getirilebilir.

(Konu incelenmeye edilecektir)

Tonlarca ağırlıktaki kayalarla, dünyanın en gizemli mezarlarını yaptılar; çünkü...

# onlar en değerli varlıklarını 'Kutsal Hazine Avcıları'ndan korumayı amaçladılar...

Mısırlılar, gizemleri bugün bile çözülemeyen piramitleri yaparken, ölüyle birlikte gömülen değerli hazineleri korumayı değil, ruhların huzur içinde yatması için gerekli erişilmezliği sağlamayı düşünüyorlardı. Firavunlar ölümden sonra, hazinelerini Tanrı'ya armağan edecek ve sonsuza kadar ihtişamlı bir yaşama kavuşacaklardı. Bu amaçla lahitler, piramitlerin içindeki tuzak bölmeler, gizli dehlizler ve hiçbir ölümlünün aşamayacağı kadar karmaşık koridorların sonundaki odalara yerleştirildi.

## Günümüzün 'Kutsal Hazine Avcıları' ise çok daha tehlikeli. Çünkü teknolojinin en son nimetlerinden yararlanıyorlar.

İçinde yaşadığımız çağın en kutsal değeri olan bilgi, fiziki güç kadar teknolojik zeka tarafından da tehdit ediliyor. Bilgisayar ağlarına yönelik saldırılar, teknolojinin yardımıyla geliştirilen yöntemler sayesinde her geçen gün daha şiddetli bir hal alıyor.

Bilgisayar ağlarınızı, kötü niyetli erişimlere karşı korumaya aldığınızı ve her türlü saldırıya karşı hazırlıklı olduğunuzu düşünebilirsiniz. Ancak, teknolojinin hızla gelişmesine paralel olarak artan tehlike türleri ve saldırı yöntemlerinin tümüne karşı etkili olacak tek bir korunma

yöntemi ne yazık ki yok. Bütün yöntemlerden haberdar olmanız, korunma sisteminizi sürekli güncelleniz ve güçlendirmeniz, her şeyden önemlisi de bilgisayar ağlarınızın içeriğini sürekli gözetim altında tutmanız gerekiyor.

Bilgisayar ağlarınızın ve bilgi kaynaklarınızın sürekli kontrol altında tutulması, tehlikenin felakete yol açmadan fark edilerek etkisiz hale getirilmesi, yani her türlü saldırıya karşı hazırlıklı ve güvende olması için dünyanın en gelişmiş teknolojilerini kullanan, tam donanımlı, deneyimli ve uzman bir profesyonelin sürekli desteğine ihtiyacınız var.

**13 yıllık deneyimimiz ve uzman kadromuzla, kurumsal ağ güvenliği ve yönetiminde size her türlü desteği sunmaya hazırız.**



VERİ İLETİŞİM SİSTEMLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.



ISO 9001

## Kablosuz fare yolda...

Microsoft, geçtiğimiz günlerde yeni ürünü 'Kablosuz Tekerlekli Fare (Cordless Wheel Mouse)' yi tanıttı. Sayısal iki kanal telsiz teknolojisinin kullanıldığı Kablosuz Tekerlekli Fare, bu sayede masanın altından masanın görünmeyen bölümlerine kadar, alıcısından bir buçuk metre uzaklığa kadar herhangi bir yerde çalışabiliyor. Alıcının bilgisayarın PS/2 uyumlu 'mouse port'undan kolayca takılabildiği-



ni belirten yetkililer, üç programlanabilir düğme ve Intelli Mouse döner tekerlekli kaydırma aygıtının birleştirilmesi ile yeni kablosuz farenin kaydırma, yaklaştırma gibi işlevleri uygun belge ve web sayfalarında kolay hale getirdiğini söylüyorlar. Ayrıca, Ekim ayında dünya pazarına sunulması beklenen ürün için kullanıcıların IntelliPoint 3.0 yazılımı, Windows 95, Windows 98 veya Windows NT 4.0 işletim sistemi kurulu bir bilgisayar, PS/2 uyumlu yuvarlak bir 'mouse port' u, sabit sürücüde 25 MB'lık yer, bir CD-ROM sürücü gereksinimleri olduğu bildiriliyor.

**Kablosuz Tekerlekli Fare (Cordless Wheel Mouse)**  
**Bilgi için: Microsoft Türkiye**  
**Tel: 0212 258 59 98**

## netBook'ta yüzde 100 Java teknolojisi

Psion, yüzde 100 Java teknolojisinin kullanıldığı yeni netBook gezici ağ bilgisayarını dünya pazarına sundu. Psion'un, kalem bazlı gezinme ve veri girişi sağlayan standart Qwerty yerleşimli klavyeli, yüksek kalitede renkli VGA ekranlı ilk uygulaması olduğu belirtilen netBook, PC kart sürücüsü dışında veri saklama gereksinimlerini karşılamak üzere kompakt flaş kartı veya disk sürücü yuvaları içeriyor. İleride çeyrek, yarı ve

tam VGA ekranlı kalem ve klavyeyle netilen yeni tip taşınabilir bilgisayarlar da devreye gireceğini duyuran yetkililer bu ürünlerde taşınabilir bilgi erişim özelliklerini Sun Microsystems'in endüstri standardı Java platformu ile sunacaklarını bildiriyorlar. netBook'un bankacılıktan sağlık sektörüne kadar, pazar kesimleri hitap ettiği söyleniyor.  
**NetBook Bilgi için: Porcan**  
**Tel: 0216 388 84 50**



## Tasarım sorunları Pro/Engineer 2000 ile azalıyor

Parametric Technology Corporation'un yeni nesil mekanik tasarımlar için otomasyon yazılım sürümü Pro/Engineer 2000'in yeni modeli Pro/Engineer 2000 ile Türkiye'de aynı anda piyasaya sürüldü. Mühendislere gereksinimlerinin özel tasarımlar yapabilmeleri için ve çok işlevli araçlar içeren 'Davranış Modelleme (Behavioral Technology)' teknolojisinin kullanıldığı Pro/Engineer 2000'in, sonuca ulaşmak için tasarının defalarca yapması gereken iterasyon tasarım sorununun otomatik çözümü azalttığı belirtiliyor. Yeni sürümde model bilgilerini Internet üzerinden paylaşma olanağı sağlayan 'Designed for Windows' grafik kullanıcı arayüzü yer al-

**Pro/Engineer 2000**  
**Bilgi için: İnformatik**  
**Tel: 0212- 222 32 35**

## Cep telefonlarını aramak artık daha masrafsız

Tekno Pazarlama tarafından sunulan Cellulink, cep telefonunu ofis santraline bağlama imkanı sunuyor. Ofisteki masaüstü telefon fondu cep telefonu aramalarında T cell tarifelerinde yüzde 45, Telsim tarifelerinde ise yüzde 54 tasarruf sağladığı belirtilen yeni ürünün, ayrıca PTT hattı olmayan yerler için santrallere aynı şekilde hat alma olanağı sunması ile çekiyor. Cellulink santrala bağlandığında harici bir telefon hattı oluyor ve normalde programlanan numara çevrildiği gibi normal PTT hattı gibi çağrı sesi alınmaz. Bu şekilde de istenilen cep numarası 532 ya da 0 542 gibi alan kod numarası çevrilmeden aranıyor.  
**Cellulink Bilgi için: Tekno Pazarlama**  
**Tel: 0212- 273 28 60**

# Internet dünyasında yeni satış kanalınız

BTnet, anlık haberin adresidir.

60 saniyede bir yenilenen haber bandı, günlük ve anlık değişen içeriği ile BTnet dünya ve Türkiye'de bilgi ve iletişim teknolojilerini takip edebileceğiniz en hızlı ve doğru yayındır.

Bilgiye hızlı ulaşmak sizin için en önemli şeydir. Rekabet gücünüzü ve yaratıcılığınızı BTnet ile serbest bırakın...

# BTnet

[www.bt-net.com/](http://www.bt-net.com/)  
[www.btnet.com.tr](http://www.btnet.com.tr)

An'ı yakalayın .....

**interpro**

**Bilişim '99**  
**Elektronik**  
**medya**  
**sponsoru**





# Bilişim 500 Araştırması'nın sonuçlarını açıklıyoruz

**Bilgi ve iletişim sektörüne yönelik  
Bilişim 500 Araştırması'nın sonuçlarını,  
500 güçlü bilişim kuruluŐunu ağırlayacağımız  
bir ödül töreni ile duyuruyoruz.**

**Tarih : 22 Eylül 1999**

**Yer : Hacı Ömer Sabancı Konferans Salonu**

**Program:**

**17.00 Kayıtlar**

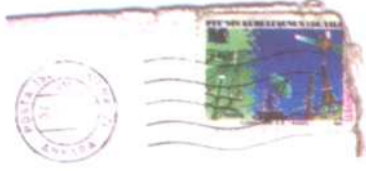
**17.30-18.00 "Türkiye Bilişim Pazarı"**

**Akın Evren**

**İnterpro A.Ő. Genel Müdür Yardımcısı**

**18.00-19.00 dl Töreni**

## Mektubunuz var



Merhaba,

Tüm Türkiye hala deprem sonrası şokunu üzerinden atmaya çalışıyor. Tam acılarımızı kabullenip, yaralarımızı sarmaya çalışırken komşumuz Yunanistan'daki deprem haberleriyle bir kez daha üzüntüye boğulduk. Felaket sırasında yardımımıza koşan ilk ülkelerden biri olan komşumuza yardım elini uzatma sırası şimdi bize geldi.

Belki duymuşsundur, Atina'daki deprem Ege Bölgesi ve özellikle de İzmir'de kuvvetli bir şekilde hissedildi. Anlayacağın, herkes oldukça tedirgin. Tahmin edeceğin gibi bu tedirginlik bütün Türkiye ekonomisine de yansdı. Hele hele bizim sektör tam bir sessizlik içinde...

Hatırlarsın geçtiğimiz yıllarda Eylül ayı son derece hareketli geçirdi. Etkinlikten etkinliğe koşar, hatta yorgunluktan şikayet ederdik. Geçtiğimiz hafta koskoca bilişim sektöründe sadece Index-Escort ve Epsilon şirketlerinin etkinlikleri vardı. Biliyorsun bu gibi etkinlikler bilişim sektörünün buluşma yeri olur hep. Neyse ki bu etkinlikler düzenlendi de sektörümüz birbirleriyle hasret giderdi. Anlayacağın oldukça sönük bir hafta yaşadık. Şimdi o eski Eylül aylarını nasıl özleyorum bilemezsin. Eh, ne demeli? Zamanında değerini bilememişiz...

Duyduğum kadarıyla sektörümüzden pek çok şirket, bu durgunluğu Bilişim'99 etkinliklerinin ertelenmesine bağlıyorlarmış. Aslında bu konuda haklı olduklarını düşünüyorum. Biliyorsun Bilişim'99, sektörümüz için Eylül ayını "umut ayı" yapardı. Bütün yeni ürünler, yeni çözümler Bilişim'de tanıtılır, sektör bu doğrultuda kendine bir vizyon çizerdi.

Sadece sektörümüz şirketleri değil, diğer sektörlerdeki şirketler de bir sonraki yılın yatırımlarını Bilişim etkinliklerine planlıyorlardı. Bu şirketler Bilişim'e gelip çözüm beğenir, teknolojileri karşılaştırma olanağına kavuşurlardı. Yani sözün kısası artık herkesin umutları Aralık ayına ertelendi. Eskiden "umut ayı" olan Eylül ayı da artık "uyku ayı" oldu.

Her ne kadar sektörümüz bu aralar "uyusa" da, sektörümüz çalışanları oldukça hareketli. İşlerini değiştirenler, şirketlerinde başka görevlere atanmalar birbirini ardına sıralanıyor. Sanırım sen de bilişim yayınlarının web sayfalarından olanı biteni takip ediyorsundur.

Kulağıma çalınan bir söylentiye göre bu aralar Rumeli Holding insanları hareketliliğinden yararlanıp, rakiplerinden eleman çalma işine soyunmuş. Bazı kişilerin aklını çelmek için oldukça uğraşmış. Biliyorsun sektörümüzdeki bazı kişiler biraz hin fikirli olduğundan ortalıkta bazı yeni söylentiler dolaşmaya başladı. Şimdi sektörümüz geçtiğimiz günlerde istifa eden eski Superonline Murahhas Üyesi ve Genel Müdürü Babür Özden'in Rumeli Holding'e transfer olup olamayacağını tartışıyor. Aman, neyse... Elalemin ağız torba değil ki büzesin! Ama ben de Babür Özden önümüzdeki günlerde ne yapacak diye için için merak etmiyorum dersem yalan olur.

Hoşçakal

## BULMACA

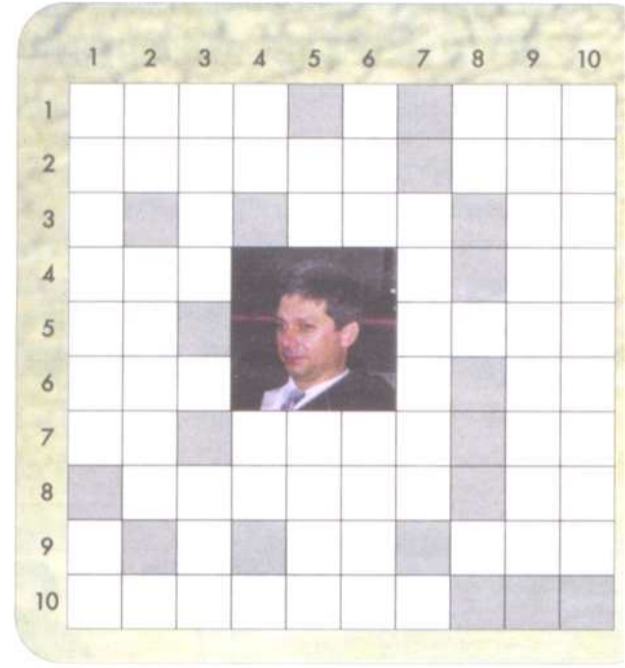
Hazırlayan: Dilek Arus Ateş

Soldan Sağa:

1) Benliğim, manevi varlığım anlamında bir kelime - Bir peynir çeşidi; 2) Yakınma ya da hafifseme yolu şimdiki zaman - Orası anlamında bir sözcük; 3) (Tersi) Kesintisiz güç kaynağı üreten bir BT şirketi - Trabzonspor'u simgeleyen harfler; 4) Bir bağlaç - Bir basın ajansı; 5) Bir nota - (Tersi) Saça takılan bir takı; 6) Kendisinin olan bir şeyi, yasaya uygun olarak dilediği gibi kullanabilen kimse, sahip - (Tersi) Hey kelimesinin sessiz harfleri; 7) Hollanda'nın plaka işareti - Ölen kimsenin vücudu - (Tersi) Kimyada altının simgesi; 8) Zonguldak'ın bir ilçesi - Nine kelimesinin sessiz harfleri; 9) Enciphered Data'nın kısaltılmış şekli - (Tersi) End User Interface'in kısaltılmış şekli; 10) Bir araba markası.

Yukarıdan Aşağıya:

1) Ortada resmi görülen Biltam şirketinin genel müdürü ve adı Kemal olan kişinin soyadı - (Tersi) Bir ünlem; 2) (Tersi) Çok olmayan - Bir kadın adı; 3) Hac dışında kabeye gitme işlemi - Magnetic Tape Unit'in kısaltılmış şekli; 4) Osmanlıca su - Kimyada sodyumun simgesi; 5) (Tersi) En kısa zaman birimi - (Tersi) Deri ürünleri üreten bir şirket; 6) İçine başka bir içki, su vb. karıştırılmamış içki - "... Bahçe"; 7) (Tersi) Erzurum'un bir ilçesi; 8) (Tersi) Osm. O anlamında bir kelime; 9) Tuluata dayanan, Türk halk oyunu; 10) Gözlemevi.



Geçen haftaki bulmacanın yanıtları:

Soldan sağa: 1) TASA - (TERSİ) PIKAR; 2) UN - (TERSİ) ELASİ; 3) RA - TEKEL; 4) ANT - TAHA; 5) İMA; 6) (TERSİ) ŞA; 7) İRAK - SİTE; 8) EKİ - İMAME; 9) (TERSİ) EMENED - AZ; 10) GÖRECELİ.

Yukarıdan Aşağıya: 1) TURANLI; 2) ANAN - (TERSİ) REMÖ; 3) (TERSİ) TEKAKER; 4) ART - (TERSİ) K; 5) (TERSİ) EC; 6) PEK - SİDE; 7) İLETİŞİM; 8) KALAMATA; 9) AS - HA - EMA; 10) RİSALE - EZA.

## Çizgisayar

Mustafa ATAY



## GÜLMECE

## Yanlış e-posta

Bir iş gezisi nedeniyle Florida'ya giden bir adam, sabırsızlıkla ertesi gün gelecek olan karısını beklemektedir. O akşam otele vardığında varmaz karısına bir e-posta atar. Adamcağız e-posta adresini yanlış hatırlar ve mesaj yanlışlıkla başka bir kişiye ulaşır.

Mesajı alan daha bir gün önce kocasını kaybetmiş olan yaşlı bir kadındır. Yaşlı kadın, e-postayı okur okumaz oracıkta can verir. Mesajda şöyle yazmaktadır:

"Sevgili Karıcığım,  
Buraya kaydımı yeni yaptırıldı. Yarın buraya gelmeni sabırsızlıkla bekliyorum.

Not: Burası gerçekten de çok sıcak."

## TESTOMETRE

- Intel'in i820 yeni yonga setinin adı nedir?  
a) Gigabyte b) Kinsley c) Whitney d) Camino
- Apple'in süper bir bilgisayar olarak tanımladığı son ürününün adı nedir?  
a) G2 b) G3 c) PowerBook d) G4
- Aladdin Pro ürününün üretici olan şirket hangisidir?  
a) Coppermine b) TNT c) SIS d) Intel
- Türk Telekom ile Türksat Sayısal Uydu Platformu servis anlaşması imzalayan şirket hangisidir?  
a) Netcom b) Netware c) Dexar d) Intelligen
- AMD'nin Intel'e rakip olacağı söylenen işlemcisinin adı nedir?  
a) Athlon b) Paradox c) Speedy d) Power
- MC 218 adlı taşınabilir avuç içi bilgisayarın üreticisi olan şirket hangisidir?  
a) Casio b) HP c) Toshiba d) Ericsson
- HP'nin Windows CE işletim sistemi ile çalışan

avuç içi bilgisayarı aşağıdakilerden hangisidir?

- a) Journada b) Cassiopea c) Nino d) Aero
7. Yeniden yapılanma çözümü olan ARIS'in üreticisi olan şirket hangisidir?  
a) IDS Scheer b) Arthur Andersen c) Pricewaterhousecoopers d) SAP
8. Türkiye Bilişim Vaekf'nin karınca tiplmeli yeni sembolünün adı nedir?  
a) Atom b) Çipi c) Bilen karınca d) Yongi
9. Mariposa Technology şirketinin şirketlere ATM ağları üzerinden ses aktarımı yapabilmeleri için geliştirdiği ürünün adı nedir?  
a) Turbo Exchange b) Turbo Fast c) Intercard d) ATX
10. Data General hangi depolama şirketi tarafından satın alındı?  
a) HP b) EMC c) Eicon d) Maxtor

Geçen sayının yanıtları: 1-d, 2-b, 3-a, 4-d, 5-c, 6-b, 7-b, 8-a, 9-a, 10-d

<http://www.ajan.net/>

## Haberiniz olsun.

www.ajan.net, İnternet kullanıcılarına ilk kez, tüm Türkçe haberlere kolaylıkla ulaşabilecekleri bir kapı aralıyor. Günün ilk saatlerinde Türk basınına tarıyor, en sıcak haberleri seçiyor, sınıflıyor.

Günün tüm haberlerini www.ajan.net'ten alın ve linklerle Türk basınına devlerine ulaşın...

Ayrıca, başka hiçbir yerde okuyamayacağınız yorumlarıyla Ajan yazarlarıyla birlikte olun.

Türk basınına kapılarını www.ajan.net ile aralayın.



Forward

Cengiz Çandar  
Atılgan Bayar  
Elif Dağdeviren  
Ali Boratav  
Emre Aköz  
Berna Erten  
Esra Yalazan  
Ceyhun Canbazoğlu

Günlük ve haftalık yorumlarıyla www.ajan.net'te.



**Ajan**

"Türkiye'nin tüm haberleri"



## Escort&Index: SOHO için birleştiler

Ev pazarında güçlü olan Escort ile kurumsal pazarda sürekli yükselen bir çizgide olan Index, dağıtıcılık anlaşması imzalayarak hedef pazarını ev ve küçük ofis (SOHO) pazarı olarak belirledi.

Geçtiğimiz hafta sektörümüz ilginç bir birlikteliğe tanık oldu. Özellikle ev pazarında yüksek pazar payına sahip olan Escort, ürün yelpazesinde HP, IBM gibi iki uluslararası marka olan Index ile bir dağıtıcılık anlaşması imzaladı. Anlaşma her iki şirket için de

anlamliydi. Çünkü Index ilk kez bir yerli markayı bünyesine katıyor. Escort ise ilk kez bir dağıtıcı kanalı ile çalışmaya başladı. Bu anlaşmadan her iki şirketin de farklı beklentileri var. Escort Index'in IBM dolayısıyla edindiği güçlü kurumsal yapısından da yararlanarak bu pazarda daha fazla rol almayı planlıyor. Bu farklı beklentiler ortak bir noktada birleşti ve iki şirket de hedef pazarını belirledi: SOHO (Ev ve küçük ofis pazarı)

Escort Genel Müdürü İbrahim Özer ve Index Genel Müdürü Erol Bilecik, Escort ile ev ve küçük ofislere giderek bu pazarı canlandırma amacıyla olduklarını açıkladılar. Özellikle doktor, avukat gibi meslek grupları ve

esnafı hedeflediklerini söyleyen Bilecik, Escort gibi yerli bir markanın bu meslek gruplarının beklentilerini rahatlıkla karşılayabileceğini söyledi.

Index, yıllardır Türkiye'nin ilk üç markası konumunda olan (Escort, IBM, HP) ürünleri dağıtması dolayısıyla oldukça kritik bir noktada bulunuyor.

Bilecik, yerli bir marka ile çalışmanın genel yapılarını etkilemeyeceğini ve geçişin çok zaman almayacağını vurguluyor. 'Önemli olan her markada verdiğimiz taahhütleri yerine getirmek' diyen Bilecik, 'Herkesin beklentilerini karşılayabiliyorsak markalar arası bir çatışma olmayacaktır' şeklinde sözlerini tamamlıyor.

Soldan sağa: Index Genel Müdürü Erol Bilecik ve Escort Genel Müdürü İbrahim Özer, Escort ile ev ve küçük ofislere giderek bu pazarı canlandırma amacıyla olduklarını açıkladılar.



İbrahim Özer 1998'de ortalama 42 bin PC sattıklarını, bu yılın ilk 6 ayında da geçen yılın satış rakamlarına ulaştıklarını belirterek 'önümüzdeki aylar sürpriz' açıklamasını yapıyor. Özer, bu yıldan çok fazla umutlu değil. 'Geçen yılın satış rakamlarını koruyacağımızı sanıyorum' diyor. 2000'de ise satışlarında yüzde 30 büyüme öngörüyor.

Özer, 1999 yılı için Index'ten beklentilerini ise şöyle açıklıyor: 'Özel projeler, ihaleler hariç 9 bin adet satış bekliyoruz.'

Index ile yapılan anlaşma POS sistemleri hariç tüm Escort ürünlerini kapsıyor. Aynı zamanda Index ile birlikte ihalelere de girilmesi planlanıyor.

Bugüne kadar dağıtıcı kanalı ile çalışmaya sıcak bakmayan Escort'un, dağıtıcılık anlaşmasına gitmesinin nedenini Özer şöyle açıklıyor: 'Dağıtım başlı başına bir iş. O işe odaklanmak ve şirketin yapılanmasının ona göre olması gerekir. Asıl işimiz üretim ve pazarlama. Dağıtım çok fazla kaynak ve maliyet ayırıyorduk. Siparişe göre üretim yapıyorduk. Stok tutmuyorduk, bu da ürün temininde zorluk anlamına geliyordu. Bu bakımdan Index bize çok destek olacak. Escortland'lere de Denetim Bilgisayar dağıtım yapacak. 300 bayimiz de bundan böyle Index'ten ürün alacak. Dolayısıyla biz asıl işimize odaklanacağız.'

Escort Holding piyasa değerini ölçtüremek için bir audit şirketi ile anlaşmıştı. Bu anlaşma, Escort'un satışa çıkacağı dedikodularını da beraberinde getirirdi. Escort Holding Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Özer sorularımıza yanıtladı:

**Global Menkul Değerler ile Escort bir anlaşma yaptı. Anlaşmanın ayrıntıları nedir?**

Escort'a holding olarak bir değer biçiliyor. Ama satışa çıkmıyor. Bize yabancı fonlardan ortak olmak isteyen bazı fonlar var. Onlarla görüşmelerimiz son 6

### Escort satışa mı çıkıyor?

aydır sürüyor. Ancak bu uzun bir süreç. Amerika kaynaklı fonlarla biraz sermaye akışı sağlama düşüncesindeyiz. Ölçümlemeyi başka bir şirket yaparken Global Menkul Değerler de bilanço değerlendirmesini yapıyor.

**Yerli fonlar yok mu bunun içinde? Medya grupları ile görüştüğünüzü duyuyoruz.**

Yerli fonlarla da görüşüyoruz. Ancak yakın zamanda sonuçlanacak ciddi bir

görüşmemiz yok. Ama yabancı fon ortaklığı Escort için daha cazip. Mali açıdan daha fazla getirisi var ve uluslararası piyasalarda daha fazla şans var. Ayrıca düşük maliyetli kredi temin etme şansınız yüksek oluyor.

**Escort'a ne kadar değer biçildi. Yüzde kaç fonlara açılacak?**

80 milyon doların üzerinde bir değer biçildi. Yüzde 10, 15 oranında yabancı fona açığız.

## OKI

"O kadar yetenekli ki"

Sayfa yazıcılarla ilgili her ihtiyacınız için

**cevap anahtarı**

Farklı modelleriyle Oki, size onlarca **çözüm** sunuyor



Drum ve toneri ayırarak yeni bir dönemi başlatan Oki, hem ekonomik, hem de inanılmaz kalitede çıkışlar sunuyor. Sayfa yazıcılarla ilgili her ihtiyacınızda Bilgitaş gücü ve güvencesi yanınızda.

<http://www.okieurope.co.uk>



Altan Erbulak Sokak No: 1 Mecidiyeköy, İstanbul Tel: (212) 275 10 70 Faks: (212) 266 89 70 Bilgitaş Bilgisayar Şubeleri: Ankara Tel: (312) 466 04 10, Bursa Tel: (224) 272 11 89, İzmir Tel: (232) 441 76 76 e-mail: bilgisayar@bilgitas.com.tr <http://www.bilgitas.com.tr>

**BİLGİTAŞ**  
BİLGİSAYAR

"Mal kaybeden birşey kaybetmemiştir, onurunu kaybeden birçok şey kaybetmiştir, cesaretini kaybeden herşeyini kaybetmiştir."

Goethe

# İNSAN KAYNAKLARI

## Vehbi Koç'un değerleri-III

Özel sektörün en başarılı temsilcilerinden olmakla beraber, çok bilinçli ve duyarlı bir devletçilik ve ulusçuluk da Koç'un önemli özelliklerinden. Gerçi bu Kurtuluş Savaşı, Kuva-i Milliye yıllarını yaşamış kuşağın genel bir özelliği ama yine de işadamlarının devletle çıkar çatışmasının olduğu varsayımını zayıflatıyor. "Benim anayasam şudur: Devletim ve ülkem var oldukça ben de varım. Kurduğum müesseselerin ve kendi varlığımın, memleketin varlığı ile devam edeceğine inanarak hareket ettim. Demokrasi varsa hepimiz varız" sözleri O'na ait. "Ulusal menfaatleri herşeyin üstünde görmeyi bilmeliyiz", "Bize bizden başka kimseden hayır gelmeyeceğini bilerek hazırlanınız ve karar veriniz" sözleri de O'na ait. Bu eğilimler fanatik, radikal ve mantıksız değil, akılcı bir platformda cesurca uluslararası ilişkiler kurabilen ve özel sektörü geliştirebilen bir yapıda... Aklın başlardan gittiği öfke ve yıkıcılığın hakim olduğu anarşi yıllarında ülkenin ve devletin ulusal ve uluslararası çıkarlarının korunmasından uzak, sadece kendi çıkarın ve para kesesini doldurmaya sömürgeci işadamları



MELTEM YAMAN  
Pozitif Danışmanlık

tiplemesinin, tüm işadamları gibi O'na da yakıştırılmasının ne kadar ağrına gittiği, başlattığı işlere algılayışı kısıtlı kimselerin getirdiği olumsuz yargılara ne kadar bozulduğu satırlarda hissediliyor. İnsan, birisi bir iş yaparken "Duuuuu bırak, yapma, sen yapma, ben de yapmayayım, kimse bir şey yapmasın, böyle huzur içinde pinekleyelim" felsefesinde olan çekememezlik, kıskançlık ve engel olma duygularına yenilmiş insanları görür gibi oluyor. Bu tiplerin engellenmesini bir vatan borcu olarak görüyorum. Doğrular dönemin karar vericilerinden çok önce görüp önermesini ve önerilerinin algılanamayıp kabul edilmeyişinden duyduğu üzüntü yine satırlarda hissediliyor. Bilinçli iş insanlarının görüşlerine değer verilmesi gerektiği konusundaki düşüncem pekişiyor. Bugün de işletme eğitimini bir şekilde almış, iş dünyasında yer alan insanların diğerlerinden fersah fersah ileride olduğunu düşünüyorum. Çünkü bu insanlar sosyal bilimler, edebiyat, iktisat, politika, sanat vb. okuyup o sınırlar içinde, soyutça, laboratuvar ortamında kalmamışlar, okuduklarını hayatlarına uygulayabilenlerden olmuşlar.

Koç'un olumlu andığı özellikler ise az konuşmak, çok çalışmak, çalıştırdıkları elemanlara ve kamu yararına bağlılık, sakin olmak, ısraftan hoşlanmamak, istikrar, asırlıklardan kaçınmak, bedenine iyi bakmak, sağlığı korumak, tasarruf, zamanı iyi kullanmak, işi ehline vermek, başkalarının deneyimlerinden yararlanmak, dakik olmak, verilen sözü tutmak, sabırlı, inatçı, uyanık, düşünen olmak, teknolojiye ve çağdaş gelişmeye inanmak, başarılı olmasını ve para kazanmasını bilmek, hayır işleri ile Tanrı'ya ve topluma şükürünü ifade edebilmek, memleketini sevmek, insana değer vermek, güvenilir olmak, dürüst olmak, itibarlı olmak, prensip sahibi olmak, sağlık, kültür, sanat ve eğitime önem vermek, dengeli ve istikrarlı olmak, öfkelenmemek, ağzına geleni söylemekten ya da keyifsizliğini sinirliliğini çevreye yansıtmaktan kaçınmak, güler yüzlü, kibar ve tatlı dilli olmak, olumlu olmak, sevmek sevilmek, dikkatli ve takipçi olmak, araştırmacı olmak, düzenli bir aile hayatını benimsemek, insanları olduğu gibi kabul edip sevmek, insanların kusurlarını zararsız forma sokmak ve meziyetlerinden yararlanmak, hizmetleri takdir etmek, dış dünyaya açık çok yönlü kültür sahibi olmak, şahıslar yerine sistemlere ve organizasyona dayanmak... Bu değerler doğrultusunda, yaşamın getirdiği fırsatlar değerlendirildiğinde, Koç olunamasa bile iyi bir iş insanı, yan ürün olarak da iyi bir insan olunabileceğine inanıyorum. Bunun kime ne zararı olabilir?

mfyaman@turk.net

## Toplam kalite yönetimi ve eğitim

Eğitim gereksinimi bilimsel yöntemlerle belirlenmeli ve doğru insana eğitim verilmelidir.

AHMET TEMİROĞLU/  
Taha Grubu Şirketleri-  
Özen Mensucat Genel Müdürü

Aslında yazıma çoğumuzun bildiği ya da bilmesi gerektiği gibi "Toplam kalite eğitimle başlar. eğitimle devam eder" cümlesiyle başlamak istemezdim, ama koyduğum başlığa bakacak olursak, sanki başka türlü başlamanın da bu çok önemli cümleyi ilk söyleyenlere haksızlık olacağı düşüncesiyle yine de öyle başladım. Evet, "Toplam kalite eğitimle başlar ve eğitimle devam eder."

### Eğitimde toplam kalite yaklaşımı

Son yıllarda, adeta bir moda rüzgarı gibi ülkemizdeki bir çok kuruluşta, hızla esmekte olan eğitim kaosu, git-tikçe azalan bir ivmeyle de olsa devam etmekte. İyi ama, eğitim salt eğitim almış olmak için veya moda uymak için alınmaz ki! Bence bu konuda Türkiye'de birçok şirkette birçok yanlışlık yapıldı ya da hala yapılmakta...

Toplam kalite yönetimi felsefesi her konuya baktığı gibi, eğitim konusuna da "yaklaşım" ve "yayılm" açısından bakıyor. Yani yukarıda sözünü ettiğim yanlışlıkları yapmamak için hangi tür bir yaklaşım içerisinde olacağız, hangi yöntemleri kullanacağız ve bu yaklaşım tarzımızın organizasyondaki yayılımı ne olacak? İşte bu açıdan baktığımızda, aşağıda sıralayacağım

3 başlık altındaki işlemler gerçekleştirilirse, eğitimin amacına ulaşması için doğru bir yaklaşım içine girmiş oluruz. Aksi takdirde; "Şu kadar eğitime rağmen yine de hiç bir ilerleme kaydedemedik eski tas eski hamam" diye çalışmalarımıza haksız yere sitem ederken, aslında hatanın büyüğünün kendimizde olduğu gerçeğini hiçbir zaman göremeyiz.

### Eğitime kimler katılmalı?

Bu sorunun tartışmasız karşılığı olan "gereksinimi olan" dir. Peki kimin gereksinimi vardır? İşte burası çok önemlidir. Toplam kalite yönetimi diyor ki, "Eğitim gereksinimini bilimsel yöntemlerle belirle ve doğru insana doğru eğitimi ver!" Başka bir deyişle, performans değerlendirme sonuçları, kariyer görüşmeleri sonucu elde edilen veriler, psikometrik testler, çeşitli anketler, sınavlarla, yöntemlerle eğitim gereksinimini belirlemeli ve bu işlemin yine toplam kalite yöntemi felsefesine göre, tüm organizasyon bazında yayılımını da sağlamalıyız.

Bu konuda şunu da belirtmek isterim ki, eğitimde gönüllülük de çok önemlidir. Gereksinimi olsa bile bir insanı istemediği halde eğitime göndermek, eğitimin amacına ulaşmasına engeldir.

### Eğitimin amacı belirlenmeli

Gerek eğitimleri planlarken gerek katılacak kişileri seçer



bu emir uygulandığında öyle bir sonuç doğurmalıdır ki: çalışanın davranışı elbette ki öncelikle yaptığı işe ilişkin olarak değişmelidir. Ama toplam kalite felsefesine göre bu sonuca ek olarak, kişinin kendi kişisel kalitesine, yaşam anlayışına, dünyaya ve çevreye bakış açısına ve hatta ailesi içindeki davranışlarına da etki etmelidir.

### Eğitim nereden, kimden alınmalıdır?

Yaklaşım olarak ele alacak olursak; bu sorunun en doğru cevabı: "İlgili yöneticiden" dir. "Her yönetici aynı zamanda iyi bir eğitimci olmalıdır. "Yönetici herhangi bir konudaki planlanmış eğitimi önce kendisi almalı ve astlarına aktarmalıdır.

(Yazının devamı 4. sayfada)

BT / haber  
Online

Bu sayfalarda yer alan ilanlarınız  
www.bthaber.com.tr  
adresinde de yayınlanıyor







## BAŞARI ELEKTRONİK

Telekomünikasyon konusunda öncü firmamıza aşağıda belirtilen niteliklerde elemanlar aranmaktadır.

Başarı Telekom Teknik Müdürlüğü bünyesinde Ankara'da görevlendirilmek üzere,

### YAZILIM UZMANI (Ref: BT YU)

- Bilgisayar veya Elektronik Mühendisliği bölümü mezunu,
- 35 yaşını aşmamış,
- 4GL programlama dillerini bilen,
- Veri tabanı sistemlerine ve HTML uygulamalarına hakim.

### YAZILIM MÜHENDİSİ (Ref: BT YM)

- Bilgisayar veya Elektronik Mühendisliği bölümü mezunu,
- 35 yaşını aşmamış,
- TCP/IP protokol yapısını bilen,
- Network programming kavramına aşina,
- C ++, Java, Visual Basic dillerinden en az birini iyi derecede kullanabilen.

### WEB TASARIM SORUMLUSU (Ref: BT WTS)

- Üniversite mezunu,
- 30 yaşını aşmamış,
- Grafik tasarımı ve HTML 3.2/ 4.0 'da deneyimli,
- Vektör tabanlı çizim programları ve fotoğraf işleme programlarını kullanabilen,
- İnternet tabanlı tasarımlarla ilgilenen.

Başarı Telekom Teknik Müdürlüğü bünyesinde İstanbul'da görevlendirilmek üzere,

### NETWORK UZMANI (Ref: BT NU)

- Üniversite veya meslek yüksek okulu mezunu,
- Benzer bir pozisyonda en az 2 yıl deneyimli,
- 30 yaşını aşmamış,
- İnternet ve LAN/WAN ortamında çalışacak.

### NETWORK TEKNİSYENİ (Ref: BT NT)

- Teknik lise Elektrik- Elektronik bölümünden mezun,
- 30 yaşını aşmamış,
- LAN/WAN ortamında çalışacak.

Başarı Telekom Satış Müdürlüğü bünyesinde Ankara ve İstanbul'da görevlendirilmek üzere,

### SATIŞ TEMSİLCİSİ (Ref: BT ST)

- Üniversite mezunu (tercihan mühendislik eğitimi almış),
- 30 yaşını aşmamış,
- İnternet servisleri satışı konusunda deneyimli,

Başarı Telekom Projeler Grubu bünyesinde Ankara ve İstanbul'da görevlendirilmek üzere,

### DENEYİMLİ NETWORK MÜHENDİSİ (Ref: BT DNM)

- Bilgisayar veya Elektronik Mühendisliği bölümü mezunu,
- Teknik veya satış konusunda en az 3 yıl deneyimli,
- Telekomünikasyon, transmisyon, LAN e WAN protokolleri ve teknolojileri konusunda bilgi sahibi olan.

### DENEYİMLİ SATIŞ MÜHENDİSİ (Ref: BT DSM)

- Üniversite mezunu (tercihan mühendislik eğitimi almış),
- Endüstriyel ürün satışı konusunda en az 3 yıl deneyimli,
- Veri iletişimi ve İnternet konularında bilg sahibi olan ve bu konulardaki yenilikleri yakından takip eden.

Üretim Müdürlüğü bünyesinde Ankara'da görevlendirilmek üzere,

### TEST MÜHENDİSİ (Ref: BE TM)

- Elektrik/Elektronik Mühendisliği bölümü mezunu,
- Elektronik kart ve cihazların test istasyonlarını kuracak,
- Otomasyona yönelik elektronik üretim şirketlerinde en az 2 yıl deneyimli,
- Yazılım ve donanım tecrübesi veya eğitimsel yapısı olan,
- C/C ++, Labview, Labwindows/CVI dillerden en az birini bilen.

\*\*\* BT DNM, BT DSM, BT ST pozisyonuna başvuracak adayların çalışmak istedikleri ili başvuru- larında belirtmeleri gerekmektedir.

\*\*\* Yukarıdaki pozisyonlara başvuracak adayların çok iyi derecede İngilizce bilmesi, seyahat engelinin bulunmaması, erkek adayların askerlikle ilişkisinin olmaması şartları aranmaktadır.

Adayların referans kodunu belirterek en geç 1 Eylül 1999 tarihine kadar aşağıda belirtilen adrese ya da faks numarasına fotoğraflı özgeçmişlerini göndermeleri gerekmektedir.

### Müşteri Temsilcisi

Yoğun çalışma ortamına hazır, telefonda müşterilerimizin ihtiyaçlarını belirleyip, en doğru çözümü sunacak ve IT sektöründe en az 1 yıl deneyimli

### Proje Sorumlusu

Proje, ihale, teklif yöntemleriyle satış yapan bayilerimize en doğru çözümü sunacak, seyahat engeli olmayan, IT sektöründe en az 1 yıl deneyimli

### Adaylarda aranan ortak özellikler

MS Office programlarını kullanabilmek ve erkek adayların askerlik görevini tamamlamış olmaları tercih nedenidir.

İlgilenen adayların, detaylı özgeçmişlerini, yandaki faks numarasına göndermeleri rica olunur.

(212) 238-6767

- Cybase yazılımını bilen,
- SQL-Database alt yapılarında uzman,
- LAN ve WAN konularında tecrübeli,
- İngilizce bilen,
- Askerlikle ilişkisi olmayan bay veya bayan uzman Aranıyor.



İlgilenen adayların CV'lerini (0212) 257 71 25 No'lu faksa göndermeleri gerekmektedir.

### TURCOM İLETİŞİM SİSTEMLERİ SANAYİ VE TİCARET LTD. Şti.

Çamlık, İhsan Aksoy Sok. Fulya 1 Apt. No: 8/5 80600 Etiler/İSTANBUL



Bilişim sektörünün lider yayını BT/haber'in,

## İNSAN KAYNAKLARI

sayfaları aradığınız bilgi ve iletişim teknolojileri uzmanlarına ulaşabilmeniz için en doğru adres...

7.000 abonesi, ortalama 7 kişi tarafından okunurluğu, % 97'si bilgisayar kullanan ve % 65'i İnternet'e bağlı okur profili, 34 yaş ortalaması ile aradığınız doğru insan kaynağına ulaşabileceğiniz uygun fiyatlı etkin yayın, **BT/haber**

**Sütun/santim fiyatı**  
**12 \$ + KDV**

BT/haber insan kaynakları sayfasında yayınlanmasını

istediğiniz eleman ilanı ya da eğitim semineri duyurularınız için

0212-212 31 22 no'lu telefondan (dahili 131) **Serpil Sönmez'i** arayarak

veya [serpils@interpro.com.tr](mailto:serpils@interpro.com.tr) adresine e-posta göndererek

salı akşamına kadar rezervasyon yaptırabilirsiniz.

## Toplam kalite yönetimi ve eğitim

(Yazının girişi 1. sayfada)

Bunu yaparken de aldığı eğitimi eğer gerekiyorsa, kendi şirketine ve ya çalışanlarına göre düzenlemeli ve ona göre anlatmalıdır.

Şurası unutulmamalıdır ki; en iyi eğitimci bile, değindiği konuların sizin şirketinizdeki önem derecesini, yayılım alanını, hatta biraz ileri giderek söylersek, sizin şirketiniz için doğruluğunu bile sizin kadar iyi bilemez. Siz bu bilgileri alıp, kendi şirketinizin gerçeklerinden süzerek çalışanlarınızı eğittiğinizde çok daha yararlı olabilirsiniz. Olabilirsiniz diyorum, çünkü bu her konuda ve her zaman mümkün olmayabilir. Diyelim ki bu mümkün olmadı; ne yapmalıyız?

Yine cevap çok basit. "Doğru eğitimciyi bulmalıyız." Artık herkes bunu çok iyi biliyor ki; bilmek ayrı şey, öğretmek ayrı şeydir. Hiç unutmam; birkaç yıl önce katıldığım bir seminerde sunucu, ditalarını tepegöze koyup, sırtını da bizlere dönüp okuyarak kendi konusunu bizlere 'öğretmiş'ti (Kendimi okuma bilmiyor hissetmişim). Şimdi elbette ki sunuş tekniklerinden söz etmeyeceğim ama, çok önemli bir bilimsel gerçeği de aktarmadan geçmek istemiyorum. 45 dakik

kalık bir eğitim sonunda dinleyicilerin kültür seviyesi ne olursa olsun ilk bir saat içinde eğitimcinin anlattıklarının yüzde 90'ı hatırlanabiliyor. 24 saat sonra ancak yüzde 10'u hatırlanabiliyor. Bu durumda eğitimci o 'yüzde 10'u' iyi seçmeli ve eğitim sırasında onu sık sık tekrarlayarak, akılda kalacakların arasına sokmayı başarmalıdır.

Bu konuda değinmek istediğim çok önemli bir nokta da, toplam kalite yönetim felsefesi gibi yıllardan beri kendini ispatlamış ciddi felsefeler dışında, özellikle dışarıdan gelen ve başlıkları farklı olsa da birbirinin aynı şeyi söyleyen, milliyetleri farklı "Guru'lara" olan aşırı hayranlığımız. Aynı şeyleri söyleyen kendi bilim adamlarımıza kulak asmazken, adını yeni öğrendiğimiz ve hakkında reklam broşürlerinde yazılanlar dışında hiçbir bilgiye sahip olmadığımız şahısları dinlemek için dolarlarımızı rahatlıkla harcayabiliyoruz.

Elbette ki bilgi evrenseldir, ama yukarıda bahsettiğim gibi, bu kez de bilgileri kendi ülkemiz gerçeklerinden süzgecinden geçirme yaklaşımı içerisinde olmalıyız.

\*Executive Excellence'den derlenmiştir.

## Çocuklar, bilgisayarlar ve eğitim "Bağlantı Doğru mu?" da tartışılıyor

Bilgisayarın çocuklarımızın zihnini olumlu ve olumsuz olarak nasıl etkilediğinin konu alındığı "Bağlantı Doğru mu?" isimli kitap, okuyucusu ile buluşuyor. Eğitim çağındaki çocukların bilgisayarlarla olan ilişkisinin belirlenmesinde bir kılavuz niteliği taşıdığı belirtilen kitap, 35 yıllık tecrübeye sahip eğitim psikoloğu Dr. Jane M. Healy tarafından kaleme alınmış. Boyner Holding Yayınları arasında yer alan kitabı Türkçe'ye kazandıran isim ise Ahmet Gürsel. Çocuklar, bilgisayarlar ve eğitim üçgeni içerisinde anne-babalar ile eğitimcilerle yol gösterici bir özellik taşıyan kitapta, bilgisayar kullanan çocukların beden ve ruh sağlığı, ekran bağımlılığı sorunu, okul öncesi çağıdaki çocuklar ve teknoloji ele alınan konulardan bazıları.

İnsan ve sayısal olmak üzere kitabın 2 ana unsur çerçevesinde oluştuğunu belirten yazar Jane M. Healy, herkesin bir rehberliğe gereksinim



duyduğu günümüzde, kitabının da bir rehberlik niteliğinde olmasını dilediğini ifade ediyor. Uzun saatler sınıflarda, laboratuvarlarda vakit geçirerek yeni teknolojileri kullanan çocukları izlediğini ve uzman görüşleri olarak kitabı yazmaya hazırlandığını belirten yazar, "Bağlantı Doğru mu?" kitabında eğitimde bilgisayara ilişkin ilk elden bir araştırmanın sonuçlarının ortaya konulduğunu ve bilgisayar destekli eğitim benimsenmeden önce ele alınması gereken konuların gündeme getirildiğini söylüyor.

'Dijital Düşlerin Gerçeklikle Karşı Karşıya Gelmesi', 'Dijital Çocukluk' ve 'Doğru Zamanda Doğrusunu Yapma' olmak üzere 3 kısımdan oluşan kitapta incelenilen sorular ise şu şekilde:

- Çocuklar ne zaman ve nasıl bilgisayar kullanmaya başlamalıdır, çocukların evde bilgisayarı olması gerekir mi?

- Anne-babalar ve öğretmenler çocukların teknolojiyi kullanmalarını görmesine nasıl yardımcı olabilirler?

- Farklı yaşlarda ne tür yazılı uygulamaları ve eğitim teknolojilerini kullanımları en iyisidir?

- Hangileri zararlı olabilir, niçin? Eğitim ile eğlenceyi nasıl dengeleyebiliriz?

- Bilgisayar kullanımıyla ilişkili sağlık sorunlarına nasıl yaklaşmalıyız?

- Bilgisayarlar insanları daha hale mi getirecekler yoksa önemli düşünme biçimlerini yok mu edecekler? Yapay beyinle etkileşim 'zeka'nın ne olduğu konusundaki fikirlerimizi nasıl etkileyecektir?

- Teknolojilerin çocukların yaratıcılığı ve onların duygusal, kişisel ve toplumsal gelişimi üzerinde nasıl bir etkisi olacaktır?

- Gelişmekte olan teknolojiler eğitim kavramımızı değiştirecek midir ya da değiştirmeli midir?

- Okullar bilgisayar teknolojisi benimsiyorsa, en önemli öncelik hangileri olmalıdır?

### Executive Excellence aboneleri liderlik konusunu tartışacaklar

Executive Excellence dergisini yayınlayan Rota Yayıncılık, her sene çeşitli konularda gerçekleştirdiği seminerlerin bu seneki ayağında 'Yönetim Stratejileri ve Liderlik' konusunu ele alıyor. Prof. Dr. Wee Chow Hou'nun sunum yapacağı etkinlikte Hou, Çinli düşünür ve savaşçıların başarılı olmak için geliştirdikleri Sun Tzu Savaş Sanatı'nı günümüz liderleri için yorumlayacak. Sadece Executive Excellence abonelerinin katılabileceği etkinlik 27 Ekim 1999 tarihinde Hilton İstanbul Convention Center'da gerçekleştirilecek. Başlıca savaş ortamında geçerli olan hile, engebeli arazi ve liderin moral etkisi gibi olguların iş ortamındaki yansımalarının aktarılacağı etkinlikte ayrıca Rota Yayıncılık'ın yeni dergisi 'Personal Excellence'in deneme sayısı da katılımcılara dağıtılacak. Sadece ilk başvuran bin abonenin katılabileceği etkinliğe kayıt olmak için gerekli olan telefon numarası ise şöyle: 0212- 267 41 34

### Metre İletişim personeline "Mükemmel Müşteri İlişkileri" eğitimi

Ağ ve kablolu altyapısı kuran Metre İletişim şirketi, müşteri memnuniyetini artırmak amacıyla Global Vision'un "Mükemmel Müşteri İlişkileri" eğitimini almaya başladı. Personelin kaliteli olması için çeşitli teknik yatırımlar yaptıklarını belirten yetkililer, insan ilişkilerinde karşılaştıkları sorunları gidermek ve müşteriler ile personel arasında güçlü ve kalıcı iletişimin kurulması için bu eğitimi tercih ettiklerini belirtiyorlar. Ayrıca, özellikle ürün performanslarının birbirine yakın olduğu sektörde, şirketlerin hizmet kaliteleri ile farklılaşacağını, bunun yolunun da eğitimden geçtiğini vurguluyorlar.

Sektöre özel örneklerle içeriği hazırlanan "Mükemmel Müşteri İlişkileri" eğitiminde yer alan konu başlıklarından bazıları ise şu şekilde yer alıyor: İletişim becerileri, sözsüz iletişim, telefonda konuşma tekniklerinin işlendiği 'İletişim', kişilerin yüz yüze iken doğru iletişimi sağlaması için 'Yüzyüze Konuşma', karşımızdaki kişiyi istenilen yöne çekebilme için 'Zor Durumların Üstesinden Gelme', 'Beklentileri Belirleme' ve 'Şikayet Yönetimi'.

## sektöre yeni katılanlar... görev değişiklikleri

### Olgu Dinçoğlu Dijital Platform'da

KabloNET İletişim Sistemleri'nin Satış Pazarlama ve Yeni Servisler Direktörü Olgu Dinçoğlu, Dijital Platform şirketine geçti. Dinçoğlu, yeni işinde Proje Müdürü olarak görevini sürdürüyor.

### Superonline'a Turkcell'den genel müdür geldi

Superonline'ın yeni Genel Müdürü Savaş Ünsal oldu. Turkcell'de Teknik Müdür olarak görev yapan Ünsal'ın yeni görevine 6 Eylül 1999 tarihinde başladığı bildirildi.

Bugüne kadar Superonline muharras üye ve genel müdürlüğü görevini yürüten Babür Özden, ise Çukurova Holding'te yönetim kurulu üyeliği yaptığı tüm şirketlerdeki görevlerinden ayrıldığını duyurdu. Özden'in telekomünikasyon alanında yeni oluşumlarda görev alması bekleniyor.



Babür Özden.

### Ergil, yöneticilik görevine geri döndü

2000 yılı danışmanlığı yapan K. Aydın Ergil, Telsim'de Bilgi Teknolojileri Üretim ve Kalite Yönetimi Direktörü olarak yöneticilik görevine geri döndü. 2000 yılı ile ilgili çeşitli yayınlarda yazıları yer alan ve seminelere katılan Ergil, bundan sonra da çeşitli yayınlarda ve toplantılarda serilerini vermeye devam edecek.



Aydın Ergil.

### Neteks'e yeni genel müdür

Veri iletişim ürünleri dağıtıcısı şirketlerinden olan Netek'in Genel Müdürlüğüne Erhan Doğan geldi. Doğan daha önce şirketin Satış Müdürlüğü'nü yürütüyordu. Daha önce Neteks'in Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürlüğü görevini yürüten Zafer Kurdakul, Interproun Yayından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı ve BT/haber Genel Yönetmeni oldu. Kurdakul'un Neteks'teki Yönetim Kurulu Başkanlığı görevi

sürecek.

Şirket de yeni yapısı ile faaliyetlerini aynen sürdürecektir.

ODTÜ Bilgisayar Kontrol Mühendisliği bölümünden mezun olan Kurdakul, 1971'de başladığı profesyonel iş yaşamında sırasıyla Sis Biltek, Eltek, Interdata, Internet Neteks'de görev aldı. Sisag'da Sistem Analist olarak başladığı iş yaşamını 1976'dan bu yana Genel Müdür görevlerinde bulunarak yürüttü.

### İbrahim Özer tek Escort Computer Genel Müdürü

Escort Computer'in Genel Müdürlük görevini yürüten Behzat Azeri görevinden ayrıldı. Escort Computer Genel Müdürlüğüne ise yine Escort Holding Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Özer yürütecek.



Behzat Azeri.