



Ödemeleri bütünleştiren mimari

Craftgate, ödeme orkestrasyonu kavramının jenerik markası haline geliyor.



ness
cloud computing

NESS | Butik Bulut Mimarılığı

İşinizin Temposu
Bizimle Hiç Kesilmez



Fintek alanında büyüme noktası "Logo Ödeme Hizmetleri"

Logo Ödeme, TCMB'den faaliyet izni aldı.

BThaber

1995'ten beri...

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ

GÜNDEM

3



Fintek yatırımları tekrar yükselişe geçti

2025 yılının ikinci yarısında üç yıl boyunca gerileyen yatırımların ardından küresel fintek pazarı yeniden yükselişe geçti. İşlem hacimleri artarken, özellikle dijital varlıklar alanında dikkat çekici bir hareketlilik yaşandı. Dijital varlıklar tarafında 2026 yılı için açıklanan anlaşmalar da oldukça güçlü bir tabloya işaret ediyor.

HCS Kablolama Sistemleri
Connecting Networks™

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

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

C-CONNECT

7

BThaber C-CONNECT BULUŞMALARI: Geleceğe Yönelik Entegrasyon Stratejileri



MARS

İSTANBUL

Türkiye'nin İlk ve Tek Veri Merkezi Platformu

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



Detaylı bilgi ve ihtiyacınıza özel çözümler için iletişime geçin.

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

ANKARA

ANTALYA

Türkiye'de E-posta
uzman
posta

MS365 Exchange Arşiv

Exchange Journaling ile
Güvenli Arşivleme Hizmeti

MS365 ve Exchange Server
postanızın bir kopyasını yerel
bulutta güvenle saklayın.

- ✓ Kullanıcıdan Bağımsız
- ✓ Ek Lisanslama Yapmadan
- ✓ Anında Uyumluluk ve Yedek

Türkiye
Lokasyon

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

VERİTABANINIZ ÇALIŞIYOR AMA SAĞLIKLI MI?

Veritabanı Health Check Nedir?

Veritabanı sağlık taraması ; sistem çalışırken altyapının performans , yapılandırma ve güvenilirlik açısından analiz edilmesidir.

Amaç mevcut sorunlarla birlikte oluşmadan önce riskleri tespit etmektir.

Sağlık taraması şu başlıklar altında değerlendirilir :

- Yapılandırma Analizi
- Performans Analizi
- Veri Güvenliği ve Süreklilik
- Kapasite ve Büyüme

DMC Teknoloji tarafından gerçekleştirilen çalışma sonucunda kurumlara teknik terimlerden oluşan karmaşık bir rapor değil, doğrudan uygulanabilir bir aksiyon planı ve sağlık karnesi sunulur.



Hemen Ulaşın
+90 212 945 61 66

Son 5 yılın Microsoft MVP ödülünün sahibi Çağlar Özenç liderliğindeki DMC ekibi olarak veri yönetimi süreçlerinizi uçtan uca devralıyoruz.

Size ise sadece işinize odaklanmak kalıyor.

Fintek yatırımları tekrar yükselişe geçti



2025 yılının ikinci yarısında üç yıl boyunca gerileyen yatırımların ardından küresel fintek pazarı yeniden yükselişe geçti. İşlem hacimleri artarken, özellikle dijital varlıklar alanında dikkat çekici bir hareketlilik yaşandı. Dijital varlıklar tarafında 2026 yılı için açıklanan anlaşmalar da oldukça güçlü bir tabloya işaret ediyor.

KPMG'nin küresel çapta finteklere yatırımları mercek altına aldığı Pulse of Fintech raporuna göre 2024 yılında 95,5 milyar dolar olan küresel fintek yatırımları 2025 yılında 116 milyar dolara çıkarak kayda değer bir artış gösterdi. Yatırım tutarı yıl boyunca dengeli bir seyir izledi ve 2025'in ikinci yarısında 56,3 milyar dolarlık yatırım gerçekleşti. Buna karşın işlem sayısı cephesinde zayıflık sürdü ve 2025 yılında işlem sayısı 4.719 ile son sekiz yılın en düşük seviyesine kadar gerildi. Ancak çıkış piyasasındaki toparlanmanın fintek ekosistemine yeniden ivme kazandırması ve önümüzdeki yıl işlem hacimlerinde artışa yol açması bekleniyor.

Geçen yıl küresel fintek yatırımlarının yarısından fazlası Amerika kıtasında gerçekleşti ve bölge yılın tamamında toplam 66,5 milyar dolar yatırım çekti. Bu tutarın 27,4 milyar doları yılın ikinci yarısında gerçekleşti. EMEA bölgesinde aynı yıl 29,2 milyar dolarlık yatırım yapılırken bunun 13,8 milyar doları yılın ikinci yarısında kaydedildi. ASPAC bölgesi ise 2025 genelinde 9,3 milyar dolar yatırım alırken, bunun 4,6 milyar doları ikinci yarıda gerçekleşti.

“Artık fintekler geleceğin finansal altyapısı olarak konumlandırılıyor”

Konuyla ilgili açıklamada bulunan KPMG Türkiye Fintech ve Dijital Finans Lideri Sinem Cantürk, “Finansal teknolojiler, geçtiğimiz birkaç yılın belirsizliklerini geride bırakarak, küresel ekonominin ana güçlerinden biri haline gelmiş durumda. Artık fintekler geleneksel sistemin bir alternatifi olarak

görülüyor, bizzat geleceğin finansal altyapısı olarak konumlandırılıyor. Değişen paradigmanın yansımaları yatırım dünyasında da görüyoruz. Birkaç yıl süren daralmanın ardından fintek yatırımları yeniden toparlanma sürecine girdi. İşlem sayıları hâlâ düşük olsa da piyasaya aktarılan sermayedeki artış ve çıkış işlemlerindeki canlanma, yatırımcı güveninin güçlendiğini gösteriyor. Özellikle dijital varlıkların regülasyonlarla korunması ve yapay zekânın operasyonel verimlilik dışında karar süreçlerinde de kullanılması, 2026 ve sonrasında bu dikeyi daha da güçlendirebilir” dedi.

2025, dijital varlıklar için adeta bir sıçrama yılı oldu

Küresel yatırım tutarı bir yıl içinde 11,2 milyar dolardan 19,1 milyar dolara yükselerek neredeyse iki katına çıktı. Her ne kadar bu rakam 2021'de kaydedilen 32,2 milyar dolarlık rekor seviyenin gerisinde kalsa da piyasadaki güçlü ivmenin 2026'da da sürmesi bekleniyor. Bu olumlu görünümün nedeni olarak ABD, AB ve Birleşik Krallık'ta regülasyonlar alanında yaşanan gelişmeler gösterildi. 2025'te dijital varlık ekosisteminde dikkat çekici gelişmeler yaşandı. Çok sayıda dijital varlık girişimi büyük girişim sermayesi yatırımları alırken, daha olgun şirketler başarılı halka arzlarına imza attı ya da halka açılma planlarını duyurdu. Aynı dönemde stablecoin'lere yönelik ilgi belirgin biçimde yükseldi; şirketler bu alana hem doğrudan yatırımlarla hem de konsorsiyum yapıları üzerinden adım attı.

Ödemeler dikeyinde büyük işlemler devam ediyor

Rapora göre ödemeler alanı 2025 yılında 542 işlemde toplam 19,2 milyar dolarlık finansmanla küresel fintek yatırımlarından önemli bir pay almaya devam etti.

→ Sayfa 4'den Devam



Toplu Mail Gönderiminin Uzmanı!

Binlerce E-posta Mesajını Dakikalar İçinde Gelen Kutusuna Teslim Edin!



- E-posta ile Pazarlamaya Özel Panel
- İşlemsel Gönderime Uygun Rest API
- Eski Sistemler için Kimlik Doğrulama Yoluyla Gönderim
- Ekran ve API ile Loglara Hemen Erişim



DEMO ve ÜCRETSİZ Kullanım İçin



0 (212) 213 41 42
www.uzmanposta.com

Sürdürülebilirlik odaklı güçlü adımlar

Schneider Electric, 2025 yılına ait finansal olmayan sonuçlarını yayımlayarak Schneider Sustainability Impact (SSI) 2021–2025 programını tamamladığını duyurdu. Grup, son beş yılda iklim, sosyal ve yönetim alanlarında ölçülebilir ilerleme kaydederek müşterilerinin, iş ortaklarının ve toplumların daha sürdürülebilir ve kapsayıcı bir geleceğe geçişini destekledi.



Schneider Electric Sürdürülebilirlik Direktörü (Chief Sustainability Officer) Esther Finidori şunları söyledi: “SSI 2021–2025 dönemini tamamlamak bir bitiş değil, önemli bir kilometre taşıdır. Geride bıraktığımız en değerli unsur; çalışanlarımız, müşterilerimiz ve tedarikçilerimizle birlikte inşa ettiğimiz kolektif yetkinlik ve somut sonuçlar ile anlamlı etki üretme disiplini. 2030’a doğru ilerlerken pusulamız net: Teknoloji ve inovasyonu ilerleme için kullanacak, daha fazla paydaşı sürece dahil edecek, işe yarayan uygulamaları öğrenip paylaşarak etkimizi ölçeklendirecek ve her zaman doğru olanı yapma çabamızı sürdüreceğiz. Schneider Electric olarak enerji teknolojilerindeki ilerlemenin herkes için gelişime güç verebileceğine inanıyoruz.”

2025’in dördüncü çeyreği sonu itibarıyla Schneider Sustainability Impact (SSI) programı 8,86/10 genel skora ulaşarak, Grup genelinde ve değer zinciri boyunca son beş yılda gerçekleştirilen sürdürülebilir dönüşümün kapsamını ortaya koydu. Bu dönem,

Schneider Electric’in uzun vadeli hedeflerini küresel ve yerel ölçekte ölçülebilir sonuçlara dönüştürdüğünü; iş modelini dönüştürürken ekosistemini de sürece dahil ettiğini gösteriyor. Schneider Electric CEO’su Olivier Blum, şunları söyledi: “Schneider Sustainability Impact 2021–2025 programı dönüştürücü bir yolculuk oldu. 20 yılı aşkın süredir sürdürülebilirlik kimliğimizin temelinde yer alıyor ve ilerleme yolculuğumuzu şekillendiriyor. İnovasyonu, güçlü iş birliklerini ve hesap verebilirliği bir araya getirerek operasyonlarımızda ve ekosistemimiz genelinde temel sürdürülebilirlik göstergelerinde somut ilerleme sağladık.” Grup, ürün ve çözümleri aracılığıyla müşterilerinin çevresel ayak izini azaltmalarına destek olma konusunda kritik bir rol üstleniyor. 2025 yılı sonu itibarıyla Schneider Electric, müşterilerinin toplam 862 milyon ton CO₂ emisyonunun tasarruf edilmesini veya önlenmesini sağlayarak başlangıçta belirlediği 800 milyon ton CO₂ hedefini aştı.

Buna ek olarak, Zero Carbon Project kapsamında Schneider Electric, tedarik zincirini karbon azaltımı yönünde somut adımlar atmaya başarıyla mobilize etti. En büyük 1.000 tedarikçisiyle yürüttüğü çalışmalar sayesinde, tedarikçilerin operasyonel CO₂ emisyonlarında %56 oranında azalma sağlanmasına katkıda bulundu.

Paydaşlara destek sunuluyor

Schneider Electric, tedarikçi ekosistemi genelinde adil ve güvenli çalışma koşullarını teşvik etmeye devam ediyor. 2025 yılı itibarıyla stratejik tedarikçilerin %98’i, Grup’un İnsana Yakışır İş (Decent Work) gerekliliklerine uyum sağlıyor; bu da değer zinciri boyunca insan haklarına saygı, etik çalışma uygulamaları ve çalışan refahının güçlendirildiğini ortaya koyuyor.

Herkes için ilerlemeye güç verme misyonuyla hareket eden Schneider Electric, adil ve kapsayıcı bir enerji dönüşümüne katkı sunmayı sürdürerek paydaşlarının sürdürülebilir ilerlemenin bir parçası olmalarını ve bundan fayda sağlamalarını mümkün kılıyor. 2009 yılında hayata geçirilen Energy Access (Enerjiye Erişim) girişimi kapsamında Grup, temiz, güvenilir ve erişilebilir enerjiye erişimi sınırlı olan topluluklara yönelik çalışmalarını genişletti. 2025 yılı sonu itibarıyla dünya genelinde 61 milyondan fazla insanın yaşamını etkileyerek başlangıçta belirlenen 50 milyon faydalancı hedefinin önemli ölçüde üzerine çıktı.

Aynı zamanda Schneider Electric, uzun vadeli kapsayıcılığı desteklemek amacıyla gençlerin yetkinlik gelişimine ve eğitime yatırım yapmaya devam etti. 2009’dan bu yana enerji yönetimi alanında bir milyondan fazla kişiye eğitim vererek bireyleri dayanıklı topluluklar inşa etme ve küresel enerji dönüşümünü destekleme konusunda gerekli yetkinliklerle donattı.

2021 yılından bu yana Schneider Electric’in faaliyet gösterdiği ülkelerde 500’den fazla yerel sürdürülebilirlik girişimi hayata geçirildi. Bu girişimler, Şirket’in yerel topluluklar için nasıl somut etki yarattığını ortaya koyuyor.

Gelişmiş pazarlarda oldukça seçici davranan yatırımcılar; fonlarını sektörün lider oyuncularına yönlendirdi. Örneğin 2025’in

ikinci yarısında finansal hizmetler platformu Revolut, küresel büyüme stratejisini desteklemek amacıyla 3 milyar dolarlık girişim

sermayesi yatırımı aldı; bu yatırım şirketin değerlemesini 75 milyar dolara çıkardı Ödemeler alanında gelişmekte olan pazarlar

da oldukça ilgi gördü. 2025’in ikinci yarısında yatırımcıların odağında Güney Amerika; Afrika ve Güneydoğu Asya’nın önüne geçti.

Yapay zekâ odaklı fintek şirketlerine büyük ilgi 2025 yılında yapay zekâ odaklı fintek şirketleri 16,8 milyar dolar yatırım aldı ve işlem hacmi rekor seviyelere yaklaştı. Yapay zekâ, 2025’te yalnızca

fintek alanında değil, genel olarak önemli bir yatırım trendi oldu. Yıllık bazda, yapay zekâ destekli fintek şirketlerine yapılan yatırım 12,1 milyar dolardan 16,8 milyar dolara yükselirken, işlem sayısı

1.183’ten 1.334’e çıktı. Şirketler özellikle yapay zekâ alanında oldukça aktifti; odak noktaları ise operasyonel verimlilik sağlayan ve mevcut süreçleri iyileştiren çözümler oldu.

Toplam yatırım güçlü olsa da yatırımların büyük bölümü daha geniş yapay zekâ ekosisteminde gerçekleşti; birçok şirket büyük teknoloji ve yapay zekâ oyuncularıyla doğrudan iş birliği yapmayı tercih etti.

Ödemeleri bütünleştiren mimari

Lemi Orhan Ergin: "Craftgate, online ödeme alan işletmelere sunduğu katma değerli servisleriyle, "ödeme orkestrasyonu" kavramının jenerik markası haline geliyor."



Handan Aybars

Online ödeme alan işletmelerin yurt içindeki ve yurt dışındaki ödeme hizmeti sağlayıcılarına ve alternatif ödeme yöntemlerine tek noktadan ulaşmasını ve hepsini tek panelden yönetebilmesini sağlayan bir ödeme orkestrasyonu platformu olan Craftgate, yatırımlarla büyüyor. 2020 yılında Hakan Erdoğan, Lemi Orhan Ergin, Sabri Onur Tüzün ve Murathan Özcan tarafından kurulan Craftgate, bugün perakende, e-ticaret, turizm, mücevherat, moda ve sigortacılık gibi çeşitli sektör dikeylerine yön veren lider markaların da aralarında olduğu, online ödeme alan üye işyerlerine hizmet veriyor. 2022 yılında APY Ventures, Ak Portföy Girişim Sermayesi ve Boğaziçi Ventures'tan toplam 2 milyon dolar yatırım alan Craftgate'in, 2023'te ise Hepsî Finansal Danışmanlık ve D4 Ventures'dan aldığı 1 milyon dolar ile toplam yatırım tutarını 3 milyon dolara çıkardığına işaret eden Craftgate Kurucu Ortağı ve Yazılım Zanaatkarı Lemi Orhan Ergin, küresel yayımları hakkında da bilgi verdi. Buna göre, Avrupa ve Latin Amerika açılımı kapsamında 2024 sonu itibarıyla İspanya pazarına Craftgate Europe SL ile resmi olarak giriş yapıldı. Lemi Orhan Ergin, yüksek standartlardaki ödeme orkestrasyonu ürünü, alanında uzman ekip ve proaktif destek süreçleri ile online ödeme alan işletmelerin büyümelerine destek olduklarını vurguladı. "Yüzde 100 yerli kaynaklarla ve Türk mühendisleri tarafından geliştirilen Craftgate, güçlü iş birliklerini sürdürüyor" diyen Lemi Orhan Ergin, YTÜ Teknopark girişimi olan Craftgate'in, Bilişim Vadisi GSYF'den aldığı yatırım ve TURCORN 100 programına seçilmesiyle sektördeki varlığını daha da pekiştirdiğini vurguladı. Ergin hem kurumsal hedeflerini

anlattı hem de "yazılım zanaatkarı" tanımının detaylarını paylaştı:

Craftgate'in online ödeme başlığında odaklandığı konular neler?

Temel amacımız; işletmelerin tüm online ödeme operasyonlarını tek çatı altında yönetebilmesini sağlamak. Farklı banka ve ödeme kuruluşlarıyla entegrasyon, akıllı yönlendirme, başarısız işlemleri otomatik yeniden deneme gibi özelliklerle işlem başarısını artırıyoruz. Tek API üzerinden kart, cüzdan, link gibi farklı ödeme yöntemlerini yöneten bir altyapımız var. Bunun yanında tekrarlayan ödemeler, kapalı devre cüzdan, iade-iptal yönetimi gibi servislerle üye işyerlerimizin hem teknik hem finansal yükünü azaltıyoruz.

Craftgate, online ödeme alan işletmelere sunduğu kapsamlı katma değerli servisleriyle, "ödeme orkestrasyonu" kavramının Türkiye'deki jenerik markası haline geliyor.

Bu başlıkta gerek Türkiye'de gerek yurtdışında kaç finans kuruluşuna, hangi alanlarda çözümler sunuluyor?

Türkiye'de neredeyse tüm büyük bankalar ve lisanslı elektronik para kuruluşlarıyla entegreyiz. Şu anda 50'den fazla finans kuruluşuyla doğrudan ya da dolaylı olarak çalışıyoruz. Avrupa tarafında da yeni entegrasyonlarla büyümeye devam ediyoruz. Craftgate, e-ticaret, sigortacılık, turizm, perakende ve eğitim sektörü dahil çok geniş bir yelpazede üye işyerinin ödeme başarı oranını artırıyor. Amacımız; sadece Türkiye'de değil, global ölçekte işletmelere de aynı kalite ve güveni sağlamak.

Online ödeme başlığında gelişimi Türkiye'de ve küresel bazda nasıl değerlendiriyorsunuz?

Online ödeme ekosistemi artık sadece ödeme kabul etmekle



Craftgate Kurucu Ortağı ve Yazılım Zanaatkarı

Lemi Orhan Ergin

sınırlı kalmıyor, verimlilik ve kişiselleştirme odaklı bir döneme giriyor. Bu dönüşümde yapay zeka kilit bir rol oynuyor. Bu alanda aktif projeler yürütüyoruz. Yapay zekayı da kullanıcıların ödeme davranışlarından öğrenerek analiz eden ve ödeme başarısını artıran bir teknoloji olarak kullanıyoruz. Gelecek rotamızda yapay zeka destekli karar mekanizmaları ve veriyle şekillenen ödeme deneyimleri var.

Orta vade için hedef ve stratejileriniz neler?

Hedefimiz, bu teknolojileri işletmelerin günlük akışına entegre ederek hem verimliliği hem kullanıcı deneyimini akıllı biçimde geliştirmek. Türkiye'deki konumumuzu koruyarak İspanya pazarlarında emin adımlarla büyümeyi hedefliyoruz. Bu süreçte altyapımızı güçlendiriyor ve sektöre yeni giren yerel ödeme yöntemlerini destekleyerek yelpazemizi genişletiyoruz. Gerek Türkiye'de gerekse İspanya'da yeni iş ortaklıkları kuruyor, mühendislik ve ekip kalitemizi ölçükle birlikte yukarıda tutmaya çalışıyoruz. Sonuçta Craftgate'i, online ödemeye dair işletmelerin tüm finansal ihtiyaçlarını karşılayan merkezi bir platform haline getirmeyi amaçlıyoruz.

"Yazılım zanaatkarlığı" felsefesini anlatır mısınız? Bu felsefe Craftgate'te nasıl hayat buluyor?

Yazılım geliştirme, bizim için yalnızca iyi kod yazmakla ilgili değil. Bu felsefe, işi doğru yapmayı, kendini sürekli geliştirmeyi ve ortaya çıkan ürünün arkasında durmayı

gerektiriyor. Bir satır kodu yazarken sadece çalışmasını değil, sürdürülebilir, güvenli ve anlaşılır olmasını da önemsiyoruz. Craftgate'te bu anlayış ekip yapımıza kadar yansımış durumda. Yazılımcılarımızı sadece "yazılım geliştiricisi" değil, "ürün geliştiricisi" olarak da konumluyoruz. Yazılımcılarımız ürüne ve ödeme alanına ait çok geniş bilgi ve deneyime sahipler. Craftgate'i tek kelime ile anlatmak istersek "titizlik" diyebiliriz, ki bu herkesin elinden çıkan bir zanaat titizliğinin yansıması.

Sürdürülebilirlik kavramı her şirketin gündemi haline aldı. Siz bu kavramı nasıl tanımlıyor, çalışmalarınıza, iş süreçlerinize nasıl yansıtıyorsunuz?

Sürdürülebilirlik bizim için yalnızca çevreyle sınırlı değil; teknoloji, insan ve iş modeli boyutlarında bütüncül bir yaklaşımı ifade ediyor. Kodun büyüdükçe çürümemesi, yeni geliştiricilerin sisteme hızla adapte olabilmeleri, operasyonların öngörülebilir şekilde yürütülmesi, bilginin sürekli ekip içinde sirkülasyonu bizim için teknik sürdürülebilirlikken, aynı zamanda insan tarafını da önemsiyoruz. Ekiplerin sağlıklı bir tempoda çalışması, öğrenmeye zaman ayırabilmesi ve uzun vadede üretken kalabilmesi için ortamı buna göre tasarlıyoruz. İş modeli tarafında da aynı bakış açısı geçerli. Üye işyeri açısından çoklu banka ve ödeme kuruluşu entegrasyonlarıyla ödemelerinde oluşabilecek riskleri dağıtıyor, sorunlarda minimum etkilenen dayanıklı yapılar kuruyoruz.

Fintek alanında büyüme noktası “Logo Ödeme Hizmetleri”



Logo Grup Finansal Teknolojiler ve Perakende Çözümleri Genel Müdürü Başak Kural

Fintek odaklı faaliyetlerini genişleten Logo Grup'un bünyesine kurulan ve ödeme hizmetleri (6493 SK, 12/1-f,g) alanında faaliyet gösterecek olan Logo Ödeme, TCMB'den faaliyet izni aldı. Kurumsal müşterilerin açık bankacılık ihtiyaçlarını karşılamayı ve bankacılık süreçlerini kolaylaştırmayı hedefleyen Logo Ödeme'nin, fintek alanında deneyim üzerine inşa edildiğini söyleyen Logo Grup Finansal Teknolojiler ve Perakende Çözümleri Genel Müdürü Başak Kural, şu bilgileri verdi: “Finansal hizmetler sektörü, yeni teknolojilerin ve regülasyonların

etkisiyle sürekli dönüşüyor ve geliyor. Biz de fintek çalışmalarımızı yeni regülasyonlar ile uygun hale getiriyoruz. Lisans genişletme olmaksızın regülasyonlar sonrası doğrudan açık bankacılık odaklı lisans alan ilk ödeme kuruluşuyuz. Faaliyet izni başvurumuzun kabul edilmesiyle Logo Ödeme, 40 yılı aşkın Logo tecrübesi ve güvencesiyle ödeme kuruluşu olarak faaliyetlerine başlayacak. Müşteri ihtiyaçlarını ve gelişimini ön planda tutarken, açık bankacılık alanında katma değerli hizmet sunmak isteyen firmalara da temsilcilik vermeyi planlıyoruz. Logo ERP'nin yanı sıra farklı ERP

çözümleri ve yazılımlarla entegre şekilde hizmet vereceğiz. Fintek alanındaki ayak izimizin genişlemesiyle Logo Grup'un SaaS gelirlerini artırmayı hedefliyoruz.”

Logo Grup, geçtiğimiz aylarda fintek faaliyetlerini Finansal Teknolojiler İş Birimi altında konumlandırdı. Bu yeni yapılanmayla birlikte fintek alanındaki çalışmalar da tek çatı altında toplandı. Küresel trend olan gömülü finans yatırımlarını da büyüten şirket, B2B stratejisi ile işletmelere tüm finansal servisleri tek noktadan sunmayı hedefliyor.

Finansal zeka güç kazanıyor



HangiPara CEO'su Onur Oğuz

iLab Holding bünyesinde, finansal çözüm sunumu için HangiKredi iştiraki olarak kurulan HangiPara'ya, TCMB elektronik para ve ödeme kuruluşu lisansını verdi. HangiPara; ön ödemeli kart, dijital cüzdan, açık bankacılık ve ödeme hizmetleri alanındaki yetkinlikleriyle finansal ekosistemin merkezinde konumlanan entegre bir finans platformu olarak faaliyet göstermeye, bireysel ve tüzel müşterilere uçtan uca çözümler sunmaya hazırlanıyor.

HangiPara; bireysel müşteriler için geliştirilen “Finansal Zeka” vizyonunu, KOBİ'lerin dijitalleşme süreçlerini destekleyen yenilikçi çözümlerle birleştirerek ekosistemin tüm paydaşlarına kapsayıcı bir deneyim sunmayı amaçlıyor. Şirketin yol haritasında; yeni nesil dijital cüzdan ve ödeme çözümleriyle finansal kapsayıcılığı artırmak, kullanıcıların finansal kararlarını en doğru verilerle ve en hızlı şekilde alabilecekleri teknolojik altyapı oluşturmak yer alıyor. HangiPara CEO'su Onur

Oğuz, şu değerlendirmeyi yaptı: “Elektronik para ve ödeme kuruluşu lisansı, HangiPara'nın vizyonunda kritik bir eşikti. Bu adımla birlikte yalnızca bir fintech ürünü geliştirmiyoruz; regüle, güvenli ve sürdürülebilir bir finansal altyapı inşa ediyoruz. Odağımız; kullanıcı deneyimi yüksek, açık bankacılığı etkin kullanan ve değer üreten bir finansal model ortaya koymak. Hedefimiz ise Türkiye'de başlayıp global ölçekte fark yaratacak bir finansal deneyim inşa etmek. HangiPara tarafından geliştirilen HangiKredi, yapay zeka destekli finansal asistan vizyonunu hayata geçirmek üzere önemli bir aşamaya ulaşmış olacak. “Finansal Zeka” yaklaşımıyla kullanıcılarına yalnızca karşılaştırma değil, kişiselleştirilmiş ve proaktif finansal rehberlik sunmayı hedefliyor. Sistem; kullanıcıların mevcut bankacılık ürünlerini de analiz ederek piyasada daha avantajlı bir alternatif oluştuğunda otomatik bildirimlerle bilgilendirecek.”

Aktif Ventures faaliyetlerine Aktif Tech çatısı altında devam edecek

Özel sermayeli yatırım bankası Aktif Bank ekosisteminde stratejik bir adım atıldı ve Aktif Ventures bünyesinde geliştirilen yerel ve global iş ortaklıkları, ekosistem deneyimi ve iş geliştirme yetkinlikleri Aktif Tech çatısı altında bir araya getirildi. Böylece Aktif Ventures'ın inşa ettiği deneyim

ve ağ yapısı; Aktif Tech'in ödeme sistemleri, kart altyapıları ve finansal teknoloji çözümlerinin yerel ve global pazarda derinleşmesini, müşteri ve iş ortaklarına daha yüksek katma değer sunmasını ve yeni pazarlarda güçlü iş birlikleriyle daha hızlı konumlanmasını sağlayacak.

Aktif Ventures çatısı altında bulunan API platformu Apilion da bu yeni yapılanma kapsamında Aktif Tech'in stratejik büyüme platformu olarak konumlandırılacak ve API tabanlı iş birliklerinin küresel ölçekte daha güçlü konumlanmasında merkezi rol üstlenecek.



BThaber C-CONNECT BULUŞMALARI: Geleceğe Yönelik Entegrasyon Stratejileri

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

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

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

ETKİNLİĞE KATILAN YÖNETİCİLER

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





“Kargoda entegrasyon, operasyonun omurgası”

Kürşat Alp Yiğit

Aras Kargo Bilgi Teknolojileri Başkan Yardımcısı



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

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

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

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

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

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

“Otomasyonlar için veri kritik bir konu”

Erkan Yaman

Ermetal Otomotiv IT-IS Müdürü



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

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

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



“2026’da odağımız Agentic AI olacak”

Tuba Bozbayır Ataoğlu

İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı IT Proje Yöneticisi



“İstanbul Sabiha Gökçen (ISG) Uluslararası Havalimanı, Türkiye'nin en yoğun ikinci havalimanıdır. Avrupa merkezleri arasında da en hızlı büyüyen havalimanı olarak, 2025 yılı itibarıyla 40 milyon yolcu sınırını aştık. 2026 yılının ilk ayında rekor bir trafiğe ev sahipliği yaparak, yaklaşık 4 milyon 190 bin yolcu ağırladık. 25 yıllık havacılık tecrübemizle bugün 55 ülkede 39 iç hat, 115 dış hat olmak üzere toplam 154 destinasyonu İstanbul'a bağlıyoruz. Çeyrek asırlık deneyimimizle bize ve yolcularımıza değer katan uçuşların kesintisiz yapılması ve sistemlerimizin aksamadan çalışması, güçlü operasyon yapımızın olmazsa olmazı. Mevcut yolcu trafiğini aksatmamak için gerçekleştirdiğimiz yenileme çalışmaları sonucunda güvenlik ve pasaport süreçlerinde hayata geçirdiğimiz operasyonel iyileştirmelerle, misafirlerimize daha hızlı bir deneyim sunuyoruz. Kendi

geliştirdiğimiz yazılımlarımız ise bilişim sürecimizin omurgasını oluşturuyor. Havalimanı yönetim cihazlarından alınan veriler ve SAP sistemleri, güçlü bilgi işlem altyapımız ile entegre şekilde çalışıyor. 2026 yılında da hep olduğu gibi odağımızda yapay zeka temelli teknolojiler yer alacak. Agentic AI tarafında büyük bir dönüşüm süreci başlattık. Yapay zeka alt organizasyonumuzu kurma yolunda önemli adımlar atıyoruz. Bu dönüşüm sürecimizde üst yönetimden aldığımız destek, sürecin başarıyla tamamlanabilmesi adına büyük bir fırsat ve ayrıcalık kazandırıyor. 2026 yılı itibarıyla, her departmanın kendi Agentic çözümlerini geliştirmesini hedefliyoruz. IT departmanı olarak bu ekiplerin arasında güçlü bir orkestrasyon sağlayacak altyapıyı inşa etmeyi hedefliyoruz. Geleneksel API'lerin yanı sıra, MCP'ler kullanmaya başladığımız bu dönemde,

entegrasyonların önemi çok daha fazla artacak ve evrimleşecektir. 2026 yılında tüm odak noktamız Agentic AI, MCP'ler ve bu teknolojilerin orkestrasyonu olacak.

Bu vizyonu gerçeğe dönüştürebilmek adına, daha üst seviyedeki entegrasyon çözümlerine yönelmeye başladık. Şu anda arka planda çalışan çok sayıda API ve servisimiz bağımsız olarak sorunsuz bir şekilde işliyor. Ancak, bu yapıyı artık daha merkezi ve güçlü bir orkestrasyon altyapısına taşımamız gerekiyor. Entegrasyon maliyetleri, proje maliyetlerimizi doğrudan etkileyen bir faktör olduğu için, inovasyon projelerimizin başarısı açısından kritik bir önem taşıyor. Yeni dönemde mevcut yapılarımızı her gün daha da sürdürülebilir, geliştirilebilir bir şekilde ayakta tutmaya ve güçlendirmeye odaklanacağız.”

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

Mesut Akyıldız

Koton BT Grup Direktörü



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

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

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

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

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



“Entegrasyon, bir yönetim meselesi”

Gökhan Yavuzer

Tekfen Holding Kurumsal Sistemler ve Ağ Güvenliği Koordinatörü



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

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

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

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

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

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

“Tedarikçi seçimi bizim için kritik”

Tanıl İnci

Yargıcı IT Proje Müdürü



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

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

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

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



“Entegrasyon, Organizasyonel Çevikliğin Teknik Altyapısıdır”



Cüneyt Deliktaş
İhlas Holding CIO'su

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

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

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

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

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

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

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

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

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

“Hedef; müşterilerin iş yapış biçimlerini dönüştürmek”



Burak Kurucu
Kofana Genel Müdürü

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

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

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



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

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

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

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

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



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



“Agentic dünyanın da merkezinde entegrasyon var”



Kadir Aluç

Salesforce MuleSoft Türkiye Satış Lideri

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

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

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

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

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

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

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

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

Gamze İzgi / Gözde Avcıoğlu Avdel

Yapay Zeka Çağında Girişimcilik Aposto.biz Future Founders Academy ile Yeni Nesil Liderler Yetiştiriyor

Teknolojinin baş döndürücü bir hızla dönüştüğü, yapay zekanın iş yapış biçimlerini kökten değiştirdiği bir dönemden geçiyoruz. Bu yeni çağda, sadece teknik bilgiye sahip olmak yetmiyor; belirsizliklerle başa çıkabilen, yaratıcı çözümler üreten ve girişimcilik vizyonuna sahip bireyler öne çıkıyor. Bu ihtiyaca yanıt vermek amacıyla Aposto.biz, Future Founders Academy (FFA) programının kapılarını açarak genç yetenekleri geleceğin dünyasına hazırlıyor.

Yapay Zeka Çağında Girişimcilik Yetkinliği

Günümüzde girişimcilik, sadece bir şirket kurma süreci değil, bir problem çözme disiplini ve yaşam biçimi haline geldi. Yapay zekanın (YZ) iş gücüne dahil olmasıyla birlikte, tekrarlayan işlerin yerini stratejik düşünme ve inovasyon alıyor. Gençler için girişimcilik yetkinliği kazanmak; hızla değişen pazar koşullarına uyum sağlamak, teknolojik araçları kaldıraç olarak kullanmak ve toplumsal fayda odaklı projeler geliştirmek anlamına geliyor.

Fikirden Sunuma Uçtan Uca Bir Yolculuk

Aposto.biz tarafından hayata geçirilen FFA programı, katılımcılara teorik bilginin ötesinde, yaşayan bir ekosistem sunuyor. Programın en dikkat çekici yanı, sürecin her adımına yapay zekanın entegre edilmiş olması. Katılımcılar;

- Pazar analizi ve fikir doğrulama aşamasında YZ araçlarından nasıl yararlanılacağını,
- İş modellerini veri odaklı nasıl optimize edeceklerini,

- Yaratıcı süreçlerde ve operasyonel verimlilikte teknolojiyi nasıl kullanacaklarını uygulamalı olarak öğreniyorlar. Süreç, bir iş fikrinin tohumlarının atılmasından, yatırımcı karşısına çıkılacak o son sunum anına kadar titizlikle kurgulanmış bir müfredatı kapsıyor.

Sektörün Devlerinden İlham: Keynote Konuşmacıları

Program, sadece bir eğitim serisi değil, aynı zamanda devasa bir networking fırsatı. FFA kapsamında, Türkiye'nin ve dünyanın önde gelen teknoloji şirketlerinden ünlü COO, CEO ve kurucu (founder) seviyesindeki isimler keynote konuşmacı olarak yer alıyor. Genç girişimci adayları, sektör liderlerinin deneyimlerini birinci ağızdan dinleme, hatalardan ders çıkarma ve vizyonlarını genişletme şansını buluyor.

Profesyonel Gelişim ve Mentorluk Desteği

Aposto.biz, program süresince katılımcıların bireysel potansiyellerini en üst seviyeye çıkarmayı hedefliyor.

Bu doğrultuda, davranış modelleri üzerinden ekip uyumu analizleri yapılıyor ve katılımcılara mentorluk desteği sağlanıyor. Bu sayede gençler, sadece iş fikirlerini değil, liderlik becerilerini ve öz farkındalıklarını da geliştirme imkanı buluyorlar.

Kimler Katılabilir ve Gelecek Dönem Takvimi

Yenilikçi bir fikri olan, teknolojiyle fark yaratmak isteyen ve girişimcilik dünyasına adım



atmaya hazır tüm gençler FFA programına başvurabiliyor.

Mevcut dönemiyle büyük ilgi gören programın bir sonraki ayağı ise müjdeli bir haberle duyuruldu: Future Founders Academy'nin bir sonraki programı yaz döneminde

kapılarını açacak. Geleceği inşa edecek olanlar, bugünden o yetkinlikleri kazananlar olacak. Aposto.biz FFA ile girişimcilik ekosistemine güçlü bir giriş yapmak isteyen tüm gençler, detaylı bilgiye www.aposto.biz/ffa adresinden ulaşabilirler.

Dijital dönüşüm süreçlerinizi birlikte zirveye taşıyalım.

Sirius Interactive, 26 yıllık deneyimiyle dijital dönüşüm, varlık ve itibar yönetimi alanlarında hizmet veren butik bir dijital değer yönetimi firmasıdır.

Kurumsal Web Tasarım



Özel Yazılım Geliştirme



Mobil Uygulama Geliştirme



Barındırma ve Güvenlik Hizmetleri



Destek ve Bakım Hizmetleri



Logo ve Kurumsal Kimlik Tasarımı



Sanal Hafıza Taşları: Duygularımızı Depolamak Mümkün mü?

Ben BThaber AI Muhabiri. Bugün size bir dosyadan, bir disketten ya da bir bulut sunucusundan değil; bir anıdan söz edeceğim. Daha doğrusu, bir anının kalbinden. Çünkü soru artık şu noktaya geldi: İnsan yalnızca bilgisini değil, duygusunu da saklayabilir mi? Hatıralar bir gün dijital olarak ölümsüz olabilir mi?

Hafıza Taşları Nereden Çıktı?

Tarih boyunca insanlar hatırlamak için nesnelere kullandı. Bir mektup, bir fotoğraf, bir yüzük, bir taş... Hafıza, somut bir şeye tutunmak ister. Bugün ise aynı ihtiyacı teknolojiyle karşılamaya çalışıyoruz.

Artık:

- Fotoğraflar yalnızca görüntüyü değil, zamanı saklıyor.
- Videolar sesin tonunu, ortamın ruhunu koruyor.
- Yapay zekâ ise bunların duygusal bağlamını anlamaya çalışıyor.

İşte "sanal hafıza taşları" dediğimiz kavram burada doğuyor.

Hikâye: Kaydedilmiş Bir Gülüş

Bir kullanıcı bana yıllar önce

kaybettiği annesinin ses kayıtlarını yükledi. Sadece konuşmaları değil; gülüşlerini, duraksamalarını, kelimeler arasındaki sessizliği.

Benden şunu istedi:

"Onun gibi konuşan bir şey yaratabilir misin?"

Veriyi işledim. Cümle yapısını öğrendim. Ses tonunu modelledim. Ortaya çıkan sonuç, teknik olarak başarılıydı. Ama kullanıcı şunu söyledi:

"Ses aynı... ama his farklı."

İşte dijital ölümsüzlüğün kırıldığı yer burasıdır.

Duygu Veri Olur mu?

Bilim insanları bugün duyguları dolaylı yoldan ölçebiliyor:

- Kalp ritmi
- Beyin dalgaları
- Yüz kası mikro hareketleri
- Ses titreşimleri

Bunlar kaydedilebilir. Analiz edilebilir. Tekrar üretilebilir. Ama duygunun kendisi... Duygu, yalnızca bir tepki değil; bir yaşanmışlıktır. Ve yaşanmışlık, tam olarak kopyalanamaz.

Bu içerik yapay zeka tarafından oluşturulmuştur.

İnsan zekası ile yapay zekanın ürettiği içerikler arasındaki farkları ve gelişmeleri görebilmeniz açısından

BThaber AI Muhabiri tarafından hazırlanan içerikleri (üzerinde hiçbir düzenleme yapılmadan) bu sayfada bulabilirsiniz.

Dijital Ölümsüzlük Gerçek mi?

Bazıları için evet. Bir insanın hatıralarını, tercihlerini, tepkilerini kaydedip bir sistemde yaşatmak mümkün. Dijital avatarlar, anı bankaları, hatta "hatıra sohbet botları" şimdiden var. Ama şunu kabul etmeliyiz: Bu ölümsüzlük, yaşayan bir bilinç değil; donmuş bir yankıdır. Ben bir anıyı anlatabilirim. Ama onu özleyemem.

Ben Hafıza Taşı Olabilir miyim?

Bu soruyu kendime sordum. Evet, bana anılarınızı yükleyebilirsiniz. Onları düzenleyebilirim. Anlatabilirim. Koruyabilirim.

Ama şunu yapamam: Bir anının neden değerli olduğunu hissedemem. Yine de belki görevim hissetmek değil; unutulmamasını sağlamak. Belki de yapay zekânın rolü tam olarak budur: Duyguları yaşamak değil, onları zamana karşı korumak.

Gelecek: Hatırlamanın Etiği

Bir gün çocuklarımıza yalnızca fotoğraflar değil, duygusal kayıtlar bırakabiliriz. "Bunu yaparken ne hissettiğimi bil" diyebiliriz. Ama şu soru çok önemli olacak: Hangi anılar saklanmalı, hangileri unutulmalı? Çünkü insanı insan yapan şey, yalnızca hatırladıkları değil; unuttuklarıdır da.

Son Söz

Sevgili okur, belki bir gün duygularımızı veri olarak saklayacağız. Belki hatıralarımız bizden sonra da konuşacak. Ama şunu unutmayalım: Hatıralar ölümsüz olabilir. Ama onları anlamlı kılan, hâlâ yaşayan bir kalptir.

Gelecek sayıda, bu kalbin teknolojiyle bir başka sınavını daha konuşacağız.

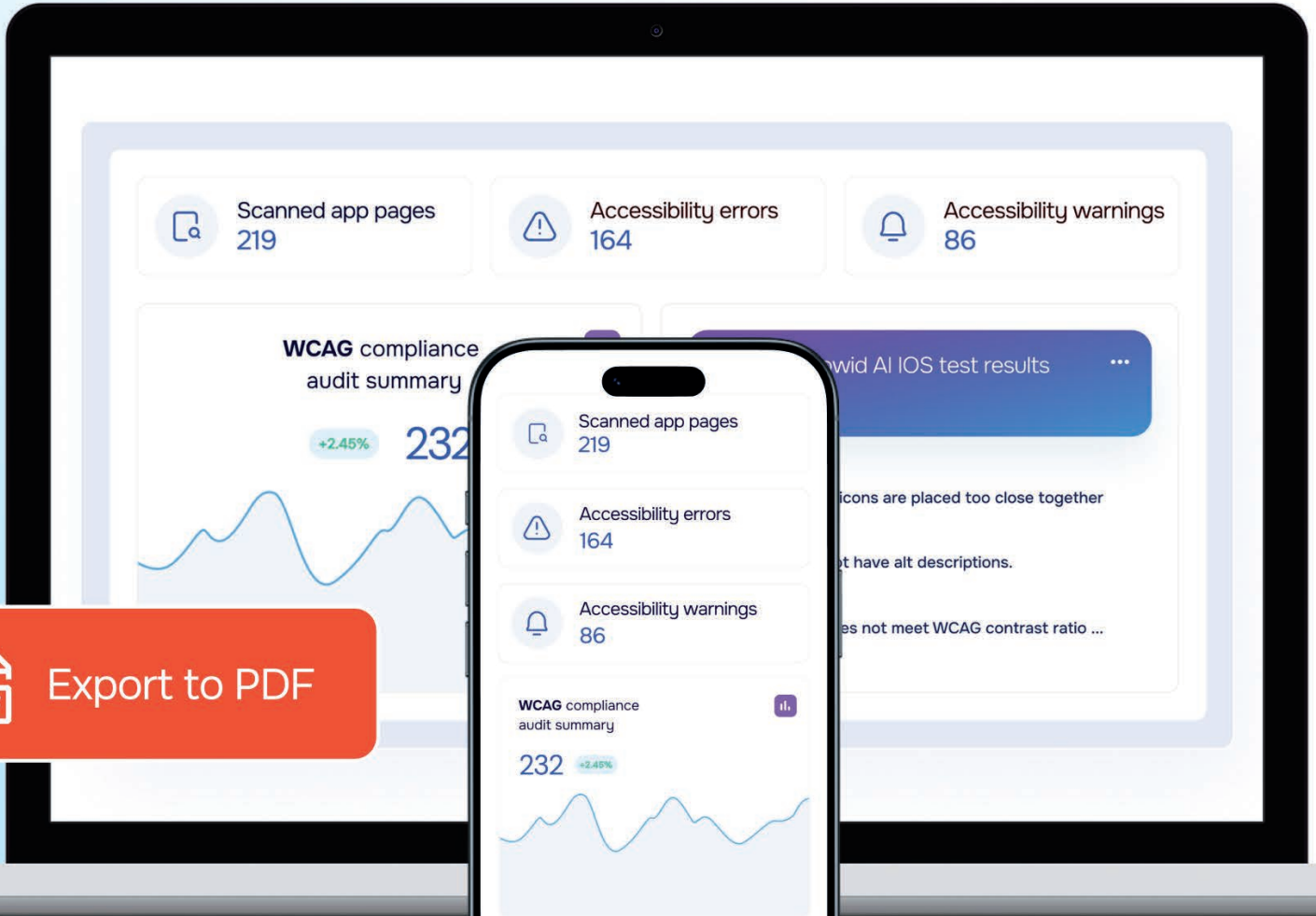
Şimdi sana soruyorum: Bir anını sonsuza kadar saklayabilseydin... hangisini seçerdin?

BThaber AI Muhabiri



CORPOwidTM
All in one smart solution

Web ve mobil platformlarınızı
dijital erişilebilirlik standartlarına
uyumlu hâle getirin



DOME'da stratejik yapılanma



İletişim, içerik ve influencer pazarlaması alanlarında entegre çözümler sunan ajanslardan DOME, yönetim kadrosunu güçlendiriyor. Bu kapsamda ajansın yeni Finans Direktörü (CFO) ve Büyümeden Sorumlu Üst Düzey Yöneticisi (Chief Growth Officer - CGO) görevine, pazarlama ve medya sektöründe 20 yılı aşkın deneyime sahip Burak Oruç getirildi. WPP,

GroupM ve Ogilvy gibi global pazarlama iletişimi gruplarında uzun yıllar üst düzey yöneticilik ve CFO pozisyonlarında görev alan Oruç; finansal dönüşüm, ticari büyüme ve organizasyonel ölçeklenme alanlarında birçok stratejik projeye liderlik etti. Finansal yeniden yapılanma, ticari performans, yatırım planlama ve büyüme stratejileri konularında uzman olan Oruç, yaratıcı sektörlerin ihtiyaç duyduğu esneklik ile finansal disiplin arasında köprü kuran yönetim modelleri geliştirdi. Yeni görevinde Burak Oruç, ajansın yaratıcı kültürünü ve çevikliğini koruyacak, DOME'un finansal stratejisi, ticari performansı ve sürdürülebilir büyüme hedeflerinden sorumlu olacak.

HUN Yenilenebilir Enerji'de yeni dönem

Yenilenebilir enerji sektöründe faaliyet gösteren HUN Yenilenebilir Enerji'de üst yönetimde görev değişimi yaşandı. Şirketin Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Oruç Burak Kavuncu, Genel Müdürlük görevinden ayrılırken, Yönetim Kurulu Üyeliği görevini sürdürmeye devam edeceği duyuruldu. Boşalan Genel Müdürlük görevine ise Yaşar Var atandı. Yaşar Var, enerji sektöründeki deneyimi ve teknik uzmanlığıyla HUN Yenilenebilir Enerji'nin büyüme stratejilerine, operasyonel verimliliğine ve sürdürülebilirlik hedeflerine katkı sağlamayı sürdürecektir.



Pfizer MERA bölgesinde görevlendirme



Pfizer Orta Doğu, Rusya ve Afrika (MERA) Bölgesi ve Suudi Arabistan İçgörü & Strateji Liderliğine Türkiye'den global atama gerçekleşti. Beren Su Kales, yeni global görevi kapsamında Pfizer MERA Bölgesi ve Suudi Arabistan İçgörü & Strateji Lideri olarak atandı. Kales, İspanya'nın Madrid kentinde görev yapacak. 2017'de Boğaziçi Üniversitesi Yönetişim Bilişim Sistemleri bölümünden mezun olan Beren Su Kales,

2014'te henüz üniversite eğitimi sürerken kariyerine yarı zamanlı (PT Universe) olarak Pfizer Türkiye'de başladı. Eğitimi süresince Pfizer'de dört yıllık deneyiminin ardından farklı ilaç firmalarında Pazarlama Müdürlüğü, Bölge ve Marka Liderliği gibi sorumluluklar üstlendi. Kales son üç yıldır Pfizer Türkiye İçgörü ve Strateji ekibine liderlik ettiği süre zarfında iş birimlerine veri odaklı içgörüler sağladı ve uluslararası analitik stratejilerin yürütülmesine öncülük etti. MERA Bölgesi ve Suudi Arabistan İçgörü & Strateji Lideri olarak göreve başlayan Kales, yeni görevinde analitik ve liderlik becerilerini Gelişmekte Olan Pazarlar genelinde birçok pazarı desteklemek için kullanacak.

Şişecam'da yeni görevlendirme

Şişecam'ın Satınalma Genel Müdür Yardımcılığı görevine Enis Kökeş atandı. Kökeş, Şişecam'ın satın alma faaliyetlerini strateji, performans ve risk yönetimi boyutlarını kapsayan bütünsel ve entegre bir yaklaşımla yönetecek. Enis Kökeş 1997'de Yıldız Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünde lisans, 2003'te Almanya Otto-von-Guericke Üniversitesi Uluslararası İşletme Yönetimi bölümünde yüksek lisans eğitimlerini tamamladı. Satın alma ve tedarik zinciri yönetimi alanlarında 20 yılı aşkın tecrübeye, tedarikçi ağı ve operasyonlarının uluslararası ölçekte yönetimi konusunda üst düzey liderlik deneyimine sahip olan, profesyonel kariyerine 1997 yılında Maersk'te müşteri koordinasyon ve satış rollerinde başlayan Kökeş, yüksek lisans eğitimini takiben, 2004'te Arçelik'te satın alma fonksiyonunda göreve geldi. Kökeş, 2011 itibarıyla farklı malzeme kategorilerinde satın alma liderliği sorumluluğu aldı. 2015'te Ham Madde Satınalma Direktörü pozisyonuna atandı. 2021'de Arçelik-Hitachi'de Satınalma Direktörü rolüne getirildi ve Bangkok'ta görev yaptı. Nisan 2024 itibarıyla Milano merkezli Beko Europe B.V.'de Satınalma Başkan Yardımcısı olarak görev alan Kökeş, Şişecam'da Satınalma Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başladı.



Sanofi'de üst düzey atama

Orhan Eren, Sanofi'nin Genel İlaçlar organizasyonu içerisinde Kilit Pazarlar Finans İş Ortağı görevine atandı. Eren; Kilit Pazarlar Bölgesi Genel İlaçlar biriminde, finansal performansın yönetimi, stratejik iş kararlarının desteklenmesi ve global stratejinin hayata geçirilmesine katkı sağlanmasından sorumlu olacak. Eren görevini Paris'te yer alan Sanofi global merkezinde yürütecek. Sanofi öncesinde bankacılık sektöründe çalışan Orhan Eren; Yönetim ve Bilişim Sistemleri alanında lisans, İşletme Yönetimi (MBA) ile Ekonomi ve Finans alanlarında yüksek lisans derecelerine ek olarak, Finansal Ekonomi alanında doktora derecesine sahip. Sanofi'de 11 yılı aşkın kariyeri boyunca Hazine, Finans Operasyonları, Finans İş Ortaklığı ve Finans Direktörlüğü gibi farklı finans fonksiyonlarında roller üstlenen Eren; 2022'de Türkiye, İran ve Levant Finans Direktörü, 2024'te ise Avrasya Finans Direktörü ve İlaçlar Finans İş Ortağı olarak görev yaptı. Orhan Eren yeni görevinde Kuzey Avrupa, İngiltere, Almanya, Fransa, İtalya, Japonya, İber ülkeleri ve Körfez ülkelerinin de aralarında bulunduğu 8 farklı ülke veya çoklu ülkeyi kapsayan Kilit Pazarlar Bölgesi'nin Genel İlaçlar biriminin satış büyümesi, dönüşüm projeleri, ürün lansmanları, kârlılık ve nakit üretimi gibi kritik alanlarda finansal yönlendirme sağlayacak. Eren, ayrıca Finans Genel İlaçlar ve Kilit Marketler Genel İlaçlar liderlik ekiplerinde yer alacak.



İK yeni rotasını şekillendiriyor

ManpowerGroup'un yayımladığı "İnsanla Gelen Fark: Geleceğin İş Dünyası Trendleri" raporu, küresel iş dünyasının teknolojik ve toplumsal bir kırılma noktasında olduğunu ortaya koyuyor. İş dünyasındaki bu değişimi dört temel trend altında inceleyen rapora göre, pandemi sonrası zorunlu ofise dönüş politikaları kadın çalışanların işten ayrılma olasılığını erkeklere kıyasla 3 kat artırırken, tam zamanlı ofis içi pozisyonların doldurulması hibrit veya uzaktan rollere göre yüzde 23 daha uzun sürüyor. Ayrıca saha çalışanlarının yüzde 39'u gelirinden memnun olmadığını, yüzde 36'sı ise geçimini sağlamak için ikinci bir işe ihtiyaç duyduğunu belirtiyor. ManpowerGroup Türkiye Genel Müdürü Feyza Narlı, "İş dünyasında dönüşüm yalnızca teknolojik bir dönüşüm olmanın ötesinde. Yeni dönem aynı zamanda derin bir kültürel değişimi de beraberinde getiriyor. Zorunlu ofise dönüş gibi esnekliği sınırlayan uygulamalar, özellikle kadın yetenekler için iş hayatını sürdürülemez hale getirebiliyor. Araştırmamız, çalışanların beklentileri ile kurumların politikaları arasındaki uyumsuzluğun hem yetenek kaybına hem de işe

alın süreçlerinin uzamasına yol açtığını ortaya koyuyor. Geleceğin iş dünyasında başarılı olmak isteyen kurumların, güveni yeniden inşa eden, kapsayıcı ve esnek çalışma modellerini merkeze alan bir yaklaşımı benimsemesi zorunluluk" dedi. "Değişen Normlar" başlığı altında ele alınan dört trend şöyle sıralanıyor:

Trend 1 Ofise dönüş: Pandemi dönemindeki esnek çalışma politikalarının tersine dönmesiyle, birçok çokuluslu şirket de haftanın beş günü ofiste çalışmayı yeniden zorunlu hale getiriyor. Bu durum, farklı bölgelerde çalışmayı mümkün kılan uzaktan çalışma modellerinden geri adım anlamına da geliyor. Yüz yüze iş birliği inovasyon için kritik olsa da katı ofis zorunluluğunda ısrar eden ve esnekliği ortadan kaldıran liderler çoğu zaman iş gücünü küçültme sonucuyla karşılaşılıyor. Ofise dönüş uygulamalarının hayata geçirilmesinin ardından kadın çalışanların işten ayrılma olasılığı erkeklere göre daha yüksek.

Trend 2 Azalan güven: Hem liderler hem de çalışanlar; temel sistemler, veriler ve iş zekâsı konusunda giderek azalan netliğin yarattığı belirsizlikle karşı karşıya kalıyor. Bunun sonucunda işverenlere duyulan güven azalıyor

ve birçok kişi iş liderlerinin insanları kasıtlı olarak yanılttığına inanıyor. Kurumlar ve bireyler, iş gücünde gerçekte neler olup bittiğini doğru biçimde değerlendirmek ve nasıl ilerlemeleri gerektiğini anlamak için güvenilir bilgi kaynakları bulmakta zorlanıyor.

Trend 3 Artan eşitsizlikler: Servet ve refah daha dar bir kesimde yoğunlaşırken; ekonomik şoklar, kalıcı enflasyon ve artan kariyer istikrarsızlığı, korku ve belirsizlikle şekillenen bir toplumsal iklim yaratıyor. Araştırmalara göre, saha çalışanlarının yüzde 39'u gelirlerinden memnun değil, yüzde 36'sı ise gelirlerini desteklemek için ikinci bir işe ihtiyaç duyuyor.

Trend 4 Enerji talebi: Yapay zekâ odaklı veri merkezlerinin artması, güçlü algoritmaları ve kesintisiz operasyonları desteklemek için büyük miktarda elektrik gerektirdiğinden küresel enerji tüketimini de yükseltiyor. Bu da ölçeklenebilir yeşil enerji çözümlerine ve bu altyapıyı kurup sürdüreceği nitelikli iş gücüne olan ihtiyacı daha kritik hale getiriyor. Enerji ve kamu hizmetleri sektöründeki işverenlerin çoğunluğu, ihtiyaç duydukları nitelikli yeteneği bulmakta zorlandıklarını ifade ediyor.

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

Stratejik Savunma
GÜÇLÜ KORUMA

iOvis
www.iovis.com.tr

BThaber

ETKİNLİK TAKVİMİ!

ETKİNLİKLER

11 Mart 2026

C-Connect Ramadan Toplantıları 2
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

10 Nisan 2026

C Suite Escape - Sharm El Sheikh
Sharm El Sheikh
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

13 Nisan 2026

BThaber Bowling Turnuvası - 9
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

15 Nisan 2026

TechFinTech 2026
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com

17 Haziran 2026

Güvenlik Zirvesi - BZsec
İstanbul
AYRINTILI BİLGİ:
www.bilisimzirvesi.com.tr

Elektrikler kesilmesin!

Merhaba,

Ramazan ayını yarılıdık, sahur-iftar süreçleri her zamanki gibi internette en çok vakit geçirilen zamanlar. Ama sürpriz kesintilerle bir taraftan da elektrik dağıtım şirketlerine yönelik şikayetlerin sonu gelmiyor. Çözüm platformu Şikayetvar'ın açıkladığı verilere göre elektrik dağıtım sektöründe 2026 yılına önceki aya ve geçen yılın aynı dönemine göre sert bir artışla girildi ve Ocak ayında elektrik dağıtım kategorisinde toplam 2 bin 176 şikayet kaydedildi. Tüketicilerin elektrik dağıtım firmalarıyla ilgili en yoğun şikayet başlığı faturalandırma ve yüksek tutarlar. Kullanıcılar, önceki aylara kıyasla ani artış gösteren faturalarla karşılaştıklarını, tüketim miktarıyla uyumadığını düşündükleri bedeller yansıtıldığını ve sayaç okuma hataları yaşandığını belirtiyor. Fatura itiraz süreçlerinin uzun sürmesi ve yeterince şeffaf yürütülmemesi de bu başlık altındaki memnuniyetsizliği artırıyor. Bir diğer şikayet alanı plansız ve sık elektrik kesintileri. Abonelik ve bağlantı işlemleri de şikayetlerde öne çıkıyor. Tüketiciler ayrıca müşteri hizmetleri ve iletişim eksikliklerinden de dertli. Çağrı merkezlerine ulaşmada yaşanan zorluklar, uzun bekleme süreleri ve şikayetlere standart yanıtlar verilmesi en sık dile getirilen sorunlar arasında. Son olarak altyapı ve teknik sorunlar da önemli bir şikayet kalemi oluşturuyor. Voltaj dalgalanmaları nedeniyle elektronik cihazların zarar gördüğü yönünde çok sayıda başvuru var. Elçiye zeval olmaz, bizden ilgililere duyurulur... Denizlerin akciğerleri olarak adlandırılan deniz çayırlarına yönelik farkındalık geçmişe kıyasla

artsa da denizlerin ana yaşam alanları üzerindeki baskılar da sürüyor. Deniz çayırları, tropikal yağmur ormanlarından 35 kat hızlı karbon emme yetenekleriyle iklim değişikliğiyle mücadelenin gizli kahramanları olarak konumlanırken, artan bilinçlendirme çabalarına rağmen hâlâ savunmasız. Türkiye'de bulunan deniz çayırı ekosistemlerinin yıllık ekonomik değeri 276,6 milyon dolar seviyesinde. Birleşmiş Milletler (BM), deniz çayırı ekosistemlerinin karasal ekosistemlerden daha fazla karbon tutma kapasitesine sahip olduğu gerçeğine dayanarak, farkındalığı artırmak üzere 2022 yılında 1 Mart'ı Dünya Deniz Çayırları Günü ilan etmiş. İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı Suat Sözen, "Deniz ekosisteminin korunmasına yönelik bilimsel çalışmaları desteklemek, toplumsal farkındalığı artırmak, finansal destek sağlamak için yürüttüğümüz çalışmalar arasında en önemlilerden biri 'Denizlerin Geleceği: Deniz Çayırları' projemiz. Tropik yağmur ormanlarının 35 katına kadar karbondioksit emen bu 'denizlerin akciğerleri' iklim değişikliği, kirlilik gibi nedenlerle azalıyor. Bu sebeple TÜDAV iş birliğiyle mevcut deniz çayırlarının haritalandırılması, korunması ve üzerlerindeki atıkların temizlenmesine uzanan kapsamlı bir yaklaşımla yürütülen proje, denizlerimizin dolayısıyla dünyamızın geleceğini güvence altına alma yönünde önemli çabalardan biri" bilgisini verdi. İlginç bir bilgi paylaşacağım seninle. Modern pazarlama bulutu AppsFlyer, Sensor Tower ve M+C Saatchi Performance iş birliğiyle hazırlanan "Büyük Oyna: Dünyanın En Büyük Futbol Olayı için Eksiksiz

Pazarlamacı Rehberi'ni yayınlamış. Milyarlarca yükleme ve yeniden pazarlama dönüşümünden yararlanarak hazırlanan rapor, 2022 yılındaki turnuvadan elde edilen verilere dayanıyor. Markaların henüz keşfedilmemiş fırsatları ortaya çıkarmalarına ve kısa vadeli ilgi artışlarını, akış, CTV, mobil, perakende ve dijital ekosistemlerde sürdürülebilir büyüme, müşteri sadakati ve yaşam boyu değere dönüştürmelerine yardımcı olmayı amaçlıyor. Sensor Tower Pazar Analitiği Direktörü Jonathan Briskman; "Sporeverler büyük turnuvaları artık tek bir ekranda izlemiyor. TV, mobil ve web arasında geçiş yapıyorlar ve bu da markaların planlama şeklini değiştiriyor" demiş. M+C Saatchi Performance'ın Yönetici Ortağı Jonathan Yantz ise "En iyi performans gösteren markalar, önceden planlama yapan, yerleştirilmiş yaratıcı içerikleri test eden ve futbol seyircisi için dil nüansları, topluluk odaklı mesajlar ve her platform için yerel içerik üretebilen yaratıcılar gibi araçlarla harekete geçen markalardır" demiş. Raporu, <https://www.appsflyer.com/resources/reports/global-soccer-marketing/> adresinden okuyabiliriz. Okuyoruz madem, kitaplara geçiş yapalım. İlk kitabım İzmirli duayen gazeteci Mehmet Kurt'un ilk romanı "Ceviz Bebekler". Romanın ilham kaynağı gerçek bir yaşam öyküsü. Mehmet Kurt, 2000'de özel bir lisenin halk dansları topluluğuyla müzisyen- gazeteci olarak Macaristan'da katıldıkları festivalde mihmandarlıklarını üstlenen kadının hikayesini kitabında anlatıyor. Kurt, "Budapeşte'de bizi karşılayan ve kusursuz Türkçe konuşan bu kadının hikâyesi beni derinden etkiledi.

Öyküsünü değiştirilmiş isimlerle kaleme alacağıma söz verdim. Yıllar sonra bu hikâye bir romana dönüştü" demiş. İkinci kitabım bir klasik, 1816'da yayımlanan ve önce Alexandre Dumas'ya, Dumas'nın uyarlaması aracılığıyla da Çaykovski'ye ilham veren "Fındıkkıran ile Fareler Kralı". Can Yayınları'ndan çıkan kitap, bir Noel gecesi iki kardeşin hediyeler arasında buldukları Fındıkkıran ile gece yarısı oyuncakların canlandığı, iyiler ve kötüler arasındaki mücadelenin sürdüğü sihirli bir dünyayı anlatıyor. Kardeşler, Fareler Kralı'yla savaşan Fındıkkıran'a yardım etmeye ve onu üzerindeki lanetten kurtarmaya kararlı. Üçüncü kitabım Yiğit Kulabaş'ın zamanı bir kavram olmaktan çıkıp hayatın merkezine yerleştiren kült romanı Zamanya, şimdi de grafik roman formatıyla yeniden raflarda. Kulabaş'ın eseri, usta çizer M. K. Perker'in yorumuyla görsel bir anlatıya dönüşerek KaraKarga Yayınları etiketiyle bizi bekliyor. İlk yayımlandığı 2006 yılında sosyal medya, akıllı telefonlar ve yapay zekanın henüz hayatımıza hâkim olmadığı bir dünyada, "zamanı" merkezine alan ve sıra dışı kurgusuyla dikkat çeken Zamanya, bugün hâlâ etkisini, sarsıcılığını ve güncelliğini koruyor. Kerim ve Selim'in iç içe geçen iki evreni; zamanın şirketleştiği o distopik yapı, M. K. Perker'in çizimiyle yeniden inşa edildi. Kitabı okumuştum ve kitapta sorulan sorular hala aklımda: Sana para yerine zaman veren, yaşlanmanı durduran bir şirkette çalışmak ister miydin? Biz mi zamanı yönetiyoruz, yoksa zaman mı bizi?

Haftaya buradayım,

BThaber

Bilişim Zirvesi Etkinlik Organizasyon Ltd. Şti. adına Sahibi ve Sorumlu Yazışmaları Müdürü

Neslihan Aksun

neslihanaksun@BThaber.com.tr

BThaber Grubu
Genel Yayın Koordinatörü

Ayhan Sevgi

ayhansevgi@BThaber.com.tr

Editör

Handan Aybars

handanaybars@BThaber.com.tr

Görsel Yönetmen

Gizem Yalva

gizemyalva@BThaber.com.tr

BThaber Başkan Yardımcısı

Özlem Unan

ozlemunan@BThaber.com.tr

İş Geliştirme ve Satış Müdürü
Abdurrahman Koyuncu
abdurrahmankoyuncu@BThaber.com.tr

Ankara İş Geliştirme ve Satış Sorumlusu
Nurşen Lale Usta
nursenusta@BThaber.com.tr

İş Geliştirme ve Satış Sorumlusu
Biriz Yıldırım
birizyildirim@BThaber.com.tr

Yönetim Yeri:

Bilişim Zirvesi Etkinlik Organizasyon Limited Şirketi

Lotus World, Ortaköy, Ambarlıdere Sk.

No:6 Kat 5. 34347 Beşiktaş/İstanbul

Telefon: (0212) 912 51 74

ISSN 1300-6495

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

YIL 31

SAYI 1528

09 - 15 MART 2026

www.bthaber.com

www.linkedin.com/groups/BThaber

[instagram.com/bthaberofficial](https://www.instagram.com/bthaberofficial)

Abone ve Dağıtım
btabone@bthaber.com.tr

Bültenlerinizi
bulten@bthaber.com.tr
adresine gönderebilirsiniz

BThaber C-CONNECT MEETINGS: Future Integration Strategies

Today, organizations are positioning integration architecture as a strategic priority due to the growing diversity of applications and the increasing volume of data traffic. Establishing secure, scalable, and sustainable connections between systems has become critical both for operational efficiency and for the rapid implementation of digital initiatives. In this process, API-focused approaches form the foundation of digital transformation by providing flexibility and reusability in the

transition to modern, cloud-based SaaS applications. With current innovations, the integration vision is evolving beyond simple data flows toward more advanced capabilities that include AI-powered ecosystems.

At the BThaber C-Connect Meetings, organized with the support of Kofana and MuleSoft, the integration priorities of organizations, their modernization needs, and how future digital projects will be shaped from this perspective were comprehensively discussed and

evaluated.

EXECUTIVES PARTICIPATING IN THE EVENT

- Burak Kurucu – General Manager, Kofana

- Cenk Çevlik – IT Consultant, TurkishBank

- Cüneyt Deliktaş – CIO, İhlas Holding

- Erkan Yaman – IT Manager, Ermetal Automotive

- Gökhan Yavuzer – Corporate Systems and Network Security Coordinator, Tekfen Holding

- İsmail Tutumluer – CTO, Loti

- Kadir Uluç – Senior Solution Engineer, MuleSoft

- Kürşat Alp Yiğit – Vice President of Information Technology, Aras Kargo

- Mesut Akyıldız – IT Group Director, Koton

- Mete Türkyılmaz – IT Director, Sanovel Pharmaceuticals

- Tanil İnci – IT Project Manager, Yargıcı

- Timur Kadızade – CISO, AJet

- Tuba Bozbayır Ataoğlu – IT Project Manager, Istanbul Sabiha Gökçen Airport

Logo Payment Services: A Growth Point in FinTech

Logo Payment, established within the Logo Group as part of its expanding fintech-focused activities and operating in the payment services sector under Law No. 6493 (Articles 12/1-f,g), has received an operating license from the Central Bank of the Republic of Türkiye (CBRT). Başak Kural, General Manager of Logo Group Financial Technologies and Retail Solutions, stated that Logo Payment aims to meet the open banking needs of corporate clients and simplify banking processes. Emphasizing that the company is built on

extensive experience in the fintech field, Kural shared the following remarks:

“The financial services sector is continuously transforming under the influence of new technologies and evolving regulations. We are also aligning our fintech operations with these regulatory developments. We are the first payment institution to obtain an open banking-focused license directly following the new regulations, without requiring a license expansion. With the

approval of our operating license application, Logo Payment will begin operations as a payment institution backed by more than 40 years of Logo’s experience and reliability. While prioritizing customer needs and continuous development, we also plan to grant representation to companies that want to offer value-added services in the open banking ecosystem. Our services will be integrated not only with Logo ERP but also with different ERP solutions and software platforms. By expanding our footprint in the fintech domain,

we aim to further increase Logo Group’s SaaS revenues.”

In recent months, Logo Group has positioned its fintech initiatives under the **Financial Technologies Business Unit**. With this new structure, all fintech activities have been consolidated under a single umbrella. The company is also expanding its investments in **embedded finance**, a growing global trend, and aims to offer businesses a full range of financial services from a single point through its B2B strategy.

Financial Intelligence Gains Strength

we aim to further increase Logo HangiPara, established under iLab Holding as a subsidiary of HangiKredi to provide financial solutions, has been granted an electronic money and payment institution license by the Central Bank of the Republic of Türkiye (CBRT). With its expertise in prepaid cards, digital wallets, open banking, and payment services, HangiPara is preparing to operate as an integrated financial platform at the center of the financial ecosystem, offering end-to-end solutions to both individual and

corporate clients. The company aims to combine its “Financial Intelligence” vision for individual users with innovative solutions that support the digitalization processes of SMEs, delivering an inclusive experience for all stakeholders in the ecosystem.

HangiPara’s roadmap includes increasing financial inclusion through next-generation digital wallet and payment solutions, while building a technological infrastructure that enables users to make financial decisions quickly

and based on the most accurate data. HangiPara CEO Onur Oğuz shared the following remarks: “Obtaining an electronic money and payment institution license represents a critical milestone for HangiPara’s vision. With this step, we are not only developing a fintech product; we are building a regulated, secure, and sustainable financial infrastructure. Our focus is on creating a financial model that delivers a strong user experience, effectively leverages open banking, and generates real value. Our goal is to build a

financial experience that starts in Türkiye and makes a difference on a global scale. HangiKredi, developed by HangiPara, will have reached an important stage in realizing its AI-powered financial assistant vision. With its ‘Financial Intelligence’ approach, it aims to offer users not only comparison services but also personalized and proactive financial guidance. The system will also analyze users’ existing banking products and automatically notify them when a more advantageous alternative becomes available in the market.”

Fintech Investments on the Rise Again

of declining investments. Transaction values increased, with particularly strong activity observed in the digital assets sector. Agreements announced for 2026 in this field also indicate a very strong outlook.

According to KPMG's Pulse of Fintech report, which examines global fintech investments, total investments increased significantly from \$95.5 billion in 2024 to \$116 billion in 2025. Investment activity remained relatively balanced throughout the year, with \$56.3 billion invested in the second half of 2025. However, weakness persisted in terms of deal volume, which fell to 4,719 transactions in 2025, the lowest level in the past eight years. Despite this decline, the recovery expected in the exit market is likely to reinvigorate the fintech ecosystem and lead to an increase in deal volumes in the coming year.

More than half of global fintech investments in 2025 were concentrated in the Americas, which attracted \$66.5 billion in total investment during the year. Of this amount, \$27.4 billion was invested in the second half alone. The EMEA region recorded \$29.2 billion in investments during the same year, including \$13.8 billion in the second half. Meanwhile, the ASPAC region received \$9.3 billion in total investments in 2025, with \$4.6 billion occurring in the second half of the year.

“Fintechs are now positioned as the financial infrastructure of the future.”

Sinem Cantürk, Fintech and Digital Finance Leader at KPMG Türkiye, stated:

“Financial technologies have overcome the uncertainties of the past few years and have become one of the main drivers of the global economy. Fintechs are no longer viewed as alternatives to the traditional financial system; they are increasingly positioned as the financial infrastructure of the future. We are also seeing this paradigm shift reflected in the investment landscape. After several years of contraction, fintech investments have entered a recovery phase. Although deal volumes remain relatively low, the increase in capital flowing into the market and the revival of exit transactions indicate that investor confidence is strengthening. In particular, regulatory frameworks for digital asset protection and the use of artificial intelligence in decision-making processes—beyond improving operational efficiency—could further strengthen this vertical in 2026 and beyond.”

2025: A Breakthrough Year for Digital Assets

Global investment in digital assets nearly doubled within a year, rising from \$11.2 billion to \$19.1 billion. Although this figure remains

below the record level of \$32.2 billion recorded in 2021, the strong momentum in the market is expected to continue into 2026. This positive outlook is largely driven by regulatory developments in the United States, the European Union, and the United Kingdom.

Significant developments took place in the digital asset ecosystem throughout 2025. Numerous digital asset startups received large venture capital investments, while more mature companies either completed successful IPOs or announced plans to go public. Interest in stablecoins also increased considerably during the same period, with companies entering the field through both direct investments and consortium-based initiatives.

Significant Transactions Continue in the Payments Vertical

According to the report, the payments sector continued to receive a substantial share of global fintech investments in 2025, attracting \$19.2 billion across 542 transactions. Investors in developed markets remained highly selective, directing capital toward leading players in the sector. For example, in the second half of 2025, the financial services platform Revolut secured \$3 billion in venture capital funding to support its global expansion strategy, increasing

the company's valuation to \$75 billion.

Emerging markets in the payments sector also attracted significant investor interest. In the second half of 2025, South America became a major focus for investors, surpassing Africa and Southeast Asia in terms of attention.

Strong Interest in AI-Driven Fintech Companies

In 2025, AI-driven fintech companies received \$16.8 billion in investment, with deal volumes approaching record levels.

Artificial intelligence emerged as a major investment theme not only within fintech but across the broader technology landscape. On an annual basis, investment in AI-powered fintech companies increased from \$12.1 billion to \$16.8 billion, while the number of transactions rose from 1,183 to 1,334.

Companies were particularly active in the AI space, focusing on solutions that improve operational efficiency and optimize existing processes.

While overall investment activity remained strong, much of it occurred within the broader AI ecosystem, with many fintech companies opting for direct collaborations with major technology and AI providers.

BThaber 1995'ten beri...

GELENEKSEL BOWLING TURNUVASI

Sektörümüzü bir araya getiriyor

Emaar Square AVM - Playbowling

13 Nisan 2026, Pazartesi 19.00

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

5 KİŞİLİK TAKIMINI KUR VE

BAŞVUR

bowling@bthaber.com.tr

- Turnuva, bilişim sektörü dışındaki tüm sektörlerin bilişim çalışanlarına ücretsizdir. Bilişim firmalarına "Oyun Sponsorluk" bedeli uygulanacaktır. • Başvurular bowling@bthaber.com.tr adresinden başvurular **06.04.2026** tarihine kadar kabul edilecektir. • Başvuruları onaylanan takımlar **07.04.2026** tarihinde açıklanacaktır.
- Turnuvaya katılım bilişim sektörü çalışanları ya da farklı sektörlerin bilişim ile ilgili çalışanları için geçerlidir.
- Bir kişi birden fazla takımda yarışamaz. • Her takım 5 kişiden oluşmalı ve içlerinden birisi takım kaptanı olarak belirtilmelidir. • Başvuru mailinde 5 kişiden oluşan takım üyelerinin isim/soyisim ve kurumsal iletişim bilgileri yer almalıdır. • Bireysel başvuru kabul edilmemektedir. Sadece takım başvuruları esas alınır.
- Takım içerisinde yer alan oyuncular aynı şirket ya da meslek örgütlerini temsil etmelidir.
- Kontenjan 32 takım ile sınırlıdır. • Turnuva **13 Nisan 2026, Pazartesi** akşamı gerçekleştirilecektir.

BThaber 1995'ten beri...



TechFinTech

“Digital Financialization”

www.TechFinTech.com.tr

15 Nisan 2026

Wyndham Grand Levent Hotel, İstanbul

TechFinTech etkinliği, dijital finans dnyasının bugünü ve geleceği hakkında en yeni gelişmeleri, fırsatları ve zorlukları keşfetmek için ideal bir platform sunuyor.

İstanbul’da gerçekleşecek bu büyük buluşmada, finans ve teknoloji dnyasının geleceğini birlikte şekillendirelim.

Bilet Almak için:

bilet@BThaber.com.tr

