

# BT / haber

haftalık bilgi ve iletişim teknolojileri gazetesi

www.bthaber.com.tr

# Internet holding

Internet'le gelen kökten değişimin karşısında Türk şirketleri de Internet üzerinde var olması, bu küresel iletişim ağının üzerinde kendi varlıklarını göstermesi gerektiğini anladı. Şimdi holdinglerimiz geleceğini Internet üzerine taşıyor.

Bir süredir Internet hayatımızda farklı bir şekilde yer alıyor. Birçok şirket bayi ilişkilerini Internet üzerinden yürütüyor, son kullanıcı alışverişlerini Internet üzerin-

den yapıyor, birkaç sene önce Internet bankacılığına yan gözle bile bakmayan bankalar televizyon reklamlarında müşteri kazanmanın en büyük silahlarından biri olan Internet kozlarını oynuyorlar.

Artık Internet'te ya da Internet'le birlikte iş yapma kavramı sadece küçük ve girişimci şirketlerin tekelinde de kalmıyor. Üstelik bir süredir bu küçük girişimci Internet şirketleri, çok yol kat ederek büyük holdinglerin ve iş-

dünyasının bilinen isimlerinin de dikkatlerini üzerlerine topladılar. Gerek Internet şirketlerinin büyüme trendi, gerek yurtdışı borsalarda Internet şirketlerinin değerlerinin oldukça yüksek olması büyük grupları da Internet'e çekti. Üstelik bunlar, ülke ekonomisine yön veren gruplar. Büyük holdinglerin Internet üzerinde yapabileceklerinin sınırlarını, zaman içinde bakış açıları belirleyecek.

(Sayfa 18-20)

## 'BİLİŞİM BELDESİ DEĞİRMENDERE', iyi yolda

Açık davetle düzenlenen birinci Değirmendere Bilişim Projesi toplantısı, 15 Ekim tarihinde, İnterpro toplantı salonunda yapıldı. Toplantıya gelenler kadar, istekli olan ancak gelemeyenler de vardı. Birçok kişi ve kuruluş ise e-posta ile hazır olduklarını ve ilgilendikleri uygulamaları bildirdi.

(Sayfa 9)



Geçtiğimiz hafta Değirmendere Bilişim Projesi için düzenlenen toplantıda projeyi yürütmek için Değirmendere Bilişim Vakfı kurulması gündeme geldi. Vakıf kurulana kadar projeden sorumlu olacak gönüllü bir Yürütme Kurulu oluşturuldu. Kurulun başkanlığını Turgut Oğuz üstlendi.



## ■ Karma'dan, yeni bir dağıtıcı şirkete

Geçtiğimiz hafta Karma Donanım'dan ayrılan Mehmet Şahin, Türkiye bilişim sektörüne yeni bir dağıtıcı şirket kazandırma çabası içinde. Bu arada yeni oluşum içinde Karma'dan ayrılan bir grubun da yer aldığı öğrenildi. 'Venture capital' mantığı çerçevesinde bir yatırımcı grubunun desteğiyle kurulmakta olan dağıtım şirketi, Karma modeline benzer bir şekilde, bilişim OEM ürünleri dağıtımını yapacak. Projenin başında olan ve projeyi yürütecek olan Mehmet Şahin'in yanı sıra projenin içinde son olarak Deniz Bilgisayar'dan ayrılan Burak Yel de bulunuyor.

## ■ Lisans yolu açılıyor

(Sayfa 3)



BT/haber'le birlikte ücretsiz...

## Her köşe başında "Internet Cafe"



Bir zamanlar atari salonlarının sayısında yaşanan enflasyon bugün Internet Cafe'lerde gözlenmekte.

(Sayfa 30)

## Java applet yarışmasına katılın!

Sun Microsystems Türkiye tarafından düzenlenen JavaDay'99'da, Sun ve BTnet işbirliği ile Java uygulaması geliştiricilerine yönelik bir yarışma başlatıldı. Java Applet Yarışması'nın duyurusu da JavaDay '99'un sürprizi oldu. Türkiye'de ilk kez gerçekleştirilen Java Applet Yarışması, JavaDay'99 etkinlikleri kapsamında Sun Microsystems Türkiye, Türkiye ve Orta Asya Pazarlama ve Satış Müdürü Özhan Toktaş ve İnterpro Ağ Yayınları Yöneticisi Mahir Aşut tarafından duyuruldu.

(Sayfa 10)

## EVRENSEL / Akın Evren



### Taslak taslak içinde...

Devlet kesiminde telekom hizmetleri ile ilgili birçok çalışma birarada yürütülüyor. Teknoloji özürü bazı gazeteciler, filin çeşitli organlarını tutan körler misali, konuyu nereden yakalarlarsa o tarafla manşete taşıyorlar. Ortalık hurafeden geçilmiyor.

Bu hurafelerden birincisi telekom tekelinin 2004 yılında kalkacağı. Bir bakış açısına göre zaten artık telekom tekelini filan yok.

(Devamı 2. sayfada)



## Bilginin merkezden çıktığı üniversite

Sabancı Üniversitesi'nin temel felsefesi, bilginin bir merkezde toplanıp işlenmesi yerine bilginin merkezden çıktığı, herkesin her an her yerden ulaşmasını ve bütün bu gelişmelerin bilgi üretimine katkı sağlamasını içeriyor. Üniversitenin bilişim altyapısı da bu anlayış çerçevesinde şekillenmiş durumda.

(Sayfa 14)

## Netaş'ın yeni yüzü, Nortel Networks

Netaş'ın uluslararası ortağı Northern Telecom ve Bay Networks'un evliliğinden sonra Netaş ve Nortel Networks'un pazardaki konumları değişiyor.

Yeni yapılanmada Netaş çatısı altında toplanan bütün hizmet birimleri, değişik pazarlara yönelik ürünleri ile faaliyetlerine devam edecek. Bu yeni yapıda Nortel Networks'te kurumsal satışlarından sorumlu olan Sinan Dumlu, Netaş Kurumsal Çözümler Direktörü olarak bu yeni yapılanma içinde yer alacak.

(Sayfa 24)



Netaş Genel Müdürü Sait Gözümlü.

## EVRENSEL

(Başarılı 1. sayfada)

Çünkü iki tane özel GSM şirketi, haraçlarını (vergi anlamında) ödeyerek zaten icra-i sanat etmekte. Diğer bir bakış açısına göre de, (taslağı okuyanlar) yüzde 61 devlette kalacak, yüzde 39'u satılacak havalarda bir "özelleştirme" tasarısı ancak "hisse satışı" olarak adlandırılabilir.

Bu işe biraz yakından eğilen üst düzey bürokratlar, bir şeylerin abuk gitiğinin pek net farkındalar. Hisse satışı ihalesi ile yeni GSM ihalelerinin birarada yapılmaması halinde birinin diğerini fena halde engelleyeceğini çok net görüyorlar. 1998 başında her şey hazırlanmış ve tam GSM ihalesine çıkılacakken olanlar (meclis soruşturması, bürokratlara müfettiş soruşturması terörü vs. vs.) o vartaları atlatmış ve hala devlette kalmış birkaç bürokratin belleğinde halen çok taze. Bu nedenle herkes artık yoğurdu üfleterek yemektedir.

Bu bulanık ortamda, açık olmayan bir başka önemli konu da "Düzenleyici Kurul" (regulator body) olarak adlandırılan ve çok önemli işlevler yüklenerek "Kurul"un şekli şemalidir. Bankaları denetleyeceği iddia edilen "Kurul"un başına gelenler büyük olasılıkla bu yeni "Kurul"un da başına gelecek ve siyasal pazarlıklar bu büyük avanta da eğitim merkezini kendi takımıyla oluşturmak etrafında dönecektir.

Çok horozun öttüğü yerlerde sabah geç olurmuş. Bütün bu olumsuzlukların yanı sıra olumlu şeyler de var. Tüm bu gelişmelerin medyanın yakın ilgisine mazhar olması, uluslararası iletişim şirketlerinin bu pazarda iş olduğunu düşünmeleri ve görmeleri, Avrupa Birliği şirketlerinin ulusal ölçekte başarılı göçümleri bizde de bu işin olaçağı yolunda umut veren işaretler. Hükümetler üzerindeki mali ve siyasal baskılar, ekonomik hedeflerin tutturulamaması halinde kriz riskleri de işin cabası. Açıklık ortamında, kamu denetiminde yapılacak işlerde akla, kamu çıkarlarına, yasalara ve daha önemlisi hukuka uyulmaması için bir neden yok. Temel sıkıntı, teknik işleri teknisyenlere, siyasal irade tezahürlerini ulus temsilcilerine bırakabilme basiretinin gösterilebilmesi. Medyanın da beşinci kuvvet olmak yerine iş takipçiliğine soyunmaması.

Bu sıkıntıları aşabilir miyiz? Ne dersiniz?

Sorulara anlamlı cevaplar bulduğunuz bir hafta dilerim.

akine@interpro.com.tr

## Bilişimci milletvekili Halıcı'nın yetkileri arttı

TBMM'de bilişim sektörünün temsilcilerinden biri olan Emrehan Halıcı, DSP Grup Başkan Vekili oldu.

**D**emokratik Sol Parti Grup Başkan Vekilliği görevine Konya Milletvekili bilişimci Emrehan Halıcı getirildi. Grup Başkan Vekilliği görevi Meclis'te parti genel başkanını temsil eden kişi anlamına geliyor. Hele iktidar partisinin grup başkan vekilliğinin önemi daha da büyük. Böyle bir konumda grup başkan vekili Meclis'in çalışmasını ve önceliklerini büyük ölçüde etkileme gücüne sahip. Emrehan Halıcı'nın bu görevi üstlenmesiyle birlikte sorumluluğu daha da arttı. Kendisini bilişim sektörünün TBMM'de bir temsilcisi olarak tanımlayan Halıcı'yı bilişim sektörü açısından şimdi daha büyük görevler bekliyor.

Öte yandan anımsanacağı gibi 18 Nisan 1999 tarihinde yapılan genel seçimler öncesi bilişimci milletvekili adaylarının sektörle biraraya gelmesi amacıyla BT/haber "Sağlam Fikir Toplantıları"ni gerçekleştirmişti. İşte bu toplantıların birine konuk olan Halıcı, gelişmiş ülkelerde milli gelirin yüzde 4'ünü bilişim sektörünün sağladığını



belirtmiş, Türkiye'de araştırma ve geliştirme çalışmaları için devletin önemli bir bütçe ayırmak zorunda olduğunu ifade etmişti. Halıcı ayrıca, dünyada yazılım sektörünün en çok kâr eden endüstrilerden biri haline geldiğini belirterek, meclise girdiği takdirde yazılım üretiminin yaygınlaşması için önemli çalışmalar yapmayı da vaat etmişti. Geçtiğimiz aylarda Emrehan Halıcı'nın da katkılarıyla, yazılım şirketlerine yönelik gelirler vergisinde muafiyet getirildi. Daha önce de belirtildiği gibi şimdi sektör iktidar partisinin grup başkan vekili olan Halıcı'dan bilişim sektörüne yönelik daha önemli kararların Meclis'te gündeme gelmesini, bunların sonuca ulaştırılması konusunda çalışma yapmasını bekliyor ve istiyor.

## İbrahim Barbaros:

# Piyasa yapmazsa biz yapacağız

Üç hafta önce sonuçları açıklanan Milli Eğitim Bakanlığı yazılım ve donanım ihalelerinde bürokrasinin yavaşlığı devam ediyor. Bakanlık yetkilileri alınan ürünlerin ikinci dönemde okullara kurulacağını ileri sürüyorlar ve eğitim yazılımında istedikleri ürünleri piyasada bulamazlarsa da bu işi kendilerinin yapabileceğini söylüyorlar.

GAMZE GÖKER

**E**ylül ayı sonunda Milli Eğitim Bakanlığı Temel Eğitim projesi kapsamında okullara kurulacak olan 2 bin 451 bilgisayar laboratuvarına yönelik yazılım ve donanım ihalesinin sonuçları açıklanmış ve sonuçlar Maliye Bakanlığı vizesine gönderilmişti. İhale üç haftadır Maliye vizesi alamadı. Diğer taraftan Eylül ayında sonuçlanan ihalede ürünlerin alınması ve okullara kurulması için Bakanlık yetkilileri 15 Şubat 1999 tarihini veriyorlar. Bir yandan da 2 ay içinde yazılım üretimi ihalesine çıkma konusunda hazırlık yapan bakanlık; "Bu işi piyasa yapmazsa biz yapacağız" görüşünü de taşıyor.

Milli Eğitim Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı İbrahim Barbaros, şu sıralar Maliye Bakanlığı'nın istediği taslak sözleşmeleri hazırladıklarını ve hedeflerinin öğrencilere mümkün olduğunca bol ve çeşitli yazılım ulaştırarak onların öğrenme ortamını zenginleştirmek olduğunu belirtti. Barbaros şunları söyledi: "Türkiye'de yazılım alımı için bir idari ve teknik şartname oluşturulmadığı için konu bu kadar uzadı. Dünya Bankası ise ilk defa bizde uyguladığı bilgi teknolojisi ile ilgili ürün alımı ihale şartnamesi geliştirdi. Onlar da ilk defa yaptıkları bir uygulama olduğu için biraz ağır davrandılar. Bu şartname hükümlerine göre sözleşme yaptığımız tarihten itibaren 90 günlük süre içerisinde yazılımların okullara teslim edilmiş olması gerekiyor."

**İkinci ihalenin yöntemi halen belli değil**

Bakanlık, 5 bin okula bilgisayar laboratuvarını içeren ikinci ihalenin hazırlıklarına da başladı. "Bundan sonra hızımıza yetişemeyeceksiniz. Son gelişmeleri de takip ederek yeni



Milli Eğitim Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı İbrahim Barbaros.

şartnameler geliştiriyoruz. Artık deneyimimiz olduğu için daha hızlı hareket edeceğiz" diyor Barbaros, şöyle devam etti: "Yazılımla ilgili ihale dokümanımızı Dünya Bankası'na sunduk. Tüm yöntemleri deneyeceğiz. Hem hazır ürünlerden kriterlere uyanları almak için çalışmalarını sürdürüyoruz, hem de üretim ihalesi yapmayı planlıyoruz. Birinci yazılım ihalesinde piyasadan oldukça fazla yazılım alındı. Şirketler bu konuda garantisi olmayan bir yatırımdan kaçınıyorlar. Daha önceki ihalede almadığımız temel derslerin yazılım paketlerini alma konusunda kararlıyız. Daha hızlı olmak için mevcut yazılımları tek tek alma düşüncemiz de var. Örneğin Atatürk'ü anlatan, belirli kistastara uygun, belirli onayları almış yazılımların telif vermesini mümkün kılacak çalışmalar yürütüyoruz. Diğer taraftan Dünya Bankası'ndan hazır yazılım almaya gitme konusunda vereceğimiz cevabı istiyor. Biz üç, beş tane yazılım alınacak bile olsa buna değer diyoruz. Son duruma göre Dünya Bankası'yla da değerlendirme yapılacak, uygun görülürse verilmesi halinde hazır yazılım almaya derhal çıkılacak."

rim yapmaktan kaçınıyorlar. Daha önceki ihalede almadığımız temel derslerin yazılım paketlerini alma konusunda kararlıyız. Daha hızlı olmak için mevcut yazılımları tek tek alma düşüncemiz de var. Örneğin Atatürk'ü anlatan, belirli kistastara uygun, belirli onayları almış yazılımların telif vermesini mümkün kılacak çalışmalar yürütüyoruz. Diğer taraftan Dünya Bankası'ndan hazır yazılım almaya gitme konusunda vereceğimiz cevabı istiyor. Biz üç, beş tane yazılım alınacak bile olsa buna değer diyoruz. Son duruma göre Dünya Bankası'yla da değerlendirme yapılacak, uygun görülürse verilmesi halinde hazır yazılım almaya derhal çıkılacak."

**Üretim ihalesi iki ay içinde geliyor**

Barbaros, hazır yazılımda ısrarcı olmalarının sebebinin ise şöyle açıkladı: "En hızlı elde

edebileceğimiz, hazır yazılım olduğu için tercihimizi bundan yana kullanıyoruz. Öğretim ilkelere uygun bir yazılımın üretimi şu an en az sekiz ay alıyor. Hatasız yazılım üretiminin sağlanabilmesi için belli noktalarda denetim gerekiyor. Bu denetimin, değerlendirme için hangi kriterlere göre yapılacağı da önemli. Bu kriterlerin belirlendiği planın çalışmalarını iki ay içinde hazır olur. Ondan sonra üretim ihalesine çıkabileceğiz. Her alan için ayrı ihale yapma düşüncemiz de var ama daha kesinleştirmedik.

**Piyasa yapmazsa biz yapacağız**

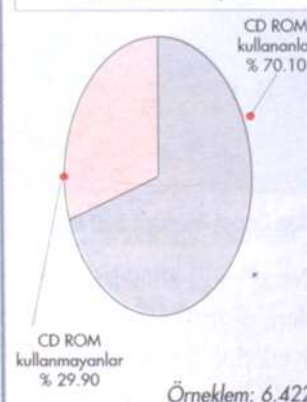
Barbaros, piyasada istedikleri gibi bir yazılım bulamadıkları takdirde kendilerinin üretime gireceklerini belirterek "Piyasadaki şirketler, bugüne kadar alıcısı olmayan bir ürünü ürettiği gibi düşündü. Sistemde bilgisayar teknolojisi, eğitime destek verir biçimde kullanılmadı. Bilgisayar destekli eğitimin hedeflerini gerçekleştirilememizin koşulu bu işi yazılım piyasasının yapması" dedi.

### BT/haber Dağıtım Raporu:

	adet	%
İstanbul	4.333	54,43
Ankara	1.253	15,75
İzmir	387	4,86
Bursa	160	2,01
Yurtdışı	33	0,42
Diğer İller	1.794	22,53
Toplam	7.960	100,00

Bu sayı tirajı: 7.960

İşyerinde kişisel bilgisayar kullanan BT/haber okurlarının yüzde 70'i CD ROM kullanıyor.



Örneklem: 6.422

tarafından dağıtılmaktadır.



Yıl: 5/Sayı: 240  
25-31 Ekim 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](mailto:ruseny@interpro.com.tr)  
Genel Yayın Yönetmeni: Zafer Kurdakul [zaferk@interpro.com.tr](mailto:zaferk@interpro.com.tr)  
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: Nuray Şuman [nurays@interpro.com.tr](mailto:nurays@interpro.com.tr)  
Haber Merkezi Müdürü: Güneş Kazdağlı [gunesk@interpro.com.tr](mailto:gunesk@interpro.com.tr)  
Yayın Kurulu: Akın Evren, Aslı Evren, Erdem Özel, Güneş Kazdağlı, Nuray Şuman, Nurban Ünal, Ruşen Yaygın, Sengül Gürtan, Zafer Kurdakul  
Ankara Temsilcisi: Aslı Evren [aslie@interpro.com.tr](mailto:aslie@interpro.com.tr)  
Sayfa Sorumluları: Didem Tünel [didem@interpro.com.tr](mailto:didem@interpro.com.tr)  
Güniz Karaman [gunizk@interpro.com.tr](mailto:gunizk@interpro.com.tr)  
Haber Merkezi: Dilek Arus Ateş [dileka@interpro.com.tr](mailto:dileka@interpro.com.tr)  
Beliz Kudat [belizk@interpro.com.tr](mailto:belizk@interpro.com.tr)  
Neslihan Ömer [neslihan@interpro.com.tr](mailto:neslihan@interpro.com.tr)  
Gamze Göker [gamzeg@interpro.com.tr](mailto:gamzeg@interpro.com.tr)  
Ürün/Teknoloji Sorumlusu: Mahir B. Aşut [mahira@interpro.com.tr](mailto:mahira@interpro.com.tr)

Yurtdışı Muhabirleri: Melsa Yıldızdoğan, Ahmet Çelik  
Görsel Yönetmen: Saim İpeki [saimi@interpro.com.tr](mailto:saimi@interpro.com.tr)  
Görsel Yönetmen Yardımcısı: Emine Gökdağ  
Reklam Satış Müdürü: Güldane Taşdemir [guldane@interpro.com.tr](mailto:guldane@interpro.com.tr)  
Reklam Satış Müdür Yardımcısı: Selda Aydemir [selda@interpro.com.tr](mailto:selda@interpro.com.tr)  
Reklam Satış Temsilcileri: Zehra Sevimli (Ankara) [zehras@interpro.com.tr](mailto:zehras@interpro.com.tr)  
Sule Çeliköz [sulec@interpro.com.tr](mailto:sulec@interpro.com.tr)  
Deniz Öztürk [denizo@interpro.com.tr](mailto:denizo@interpro.com.tr)  
Reklam Rezervasyon: Serpil Sönmez [serpils@interpro.com.tr](mailto:serpils@interpro.com.tr)  
Abone ve Dağıtım: Yeşim Yılmaz [yesimy@interpro.com.tr](mailto:yesimy@interpro.com.tr)

Genel Müdür: Ruşen Yaygın  
Genel Müdür Yardımcısı (Org.): Erdem Özel  
Genel Müdür Yardımcısı (Yayın): Zafer Kurdakul  
Genel Müdür Yardımcısı (Kurumsal): Akın Evren  
Pazarlama Grup Müdürü: Sengül 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](http://www.bthaber.com.tr)

[bthaber@interpro.com.tr](mailto:bthaber@interpro.com.tr)

# Lisans yolu açılıyor

ASLI EVREN

**Ulaştırma Bakanlığı, yeni hazırladığı yasa taslağıyla Türk Telekom'un hisse satışına giden yolu açmayı planlıyor. Taslak yasalaşırsa katma değerli telekom hizmetlerinde lisans almak için Türk Telekom'un Ulaştırma Bakanlığı'na öneri yapma maddesi de ortadan kalkacak.**

Ulaştırma Bakanlığı, Türk Telekom'un hisse satışlarının gerçekleşmesine ve katma değerli telekomünikasyon hizmetlerinde lisans alımının kolaylaşmasına destek verecek bir yasa taslağı üzerinde çalışıyor. Bu yasayla katma değerli telekomünikasyon hizmetlerindeki tekelin ortadan kalkmasına yol açacak zemin hazırlanırken 2003-2004 yıllarında da İnternet'te ses iletimi, sabit telsiz, telsiz lokal, telsiz bağlantısı, sınırlı mobil veya mobil ev bölgesi teknolojisi veya şebekeleri üzerinden verilen ses iletim hizmetleri de dahil olmak üzere telefon hizmetleri, kullanılan altyapı ile bazı istisnalar dışında genel telekomünikasyon altyapısındaki devlet tekeli ortadan kalkacak.

Açık adı "406 sayılı telgraf ve telefon kanununun, 3348 sayılı Ulaştırma Bakanlığı'nın teşkilat ve görevleri hakkındaki kanunun ve 2813 sayılı Telsiz Kanunu'nun bazı maddelerinin değiştirilmesine ve bazı yeni maddeler eklenmesine dair kanun taslağı" olan yasa taslağı üzerinde son çalışmalar tamamlanmak üzere. Çalışma tamamlanır tamamlanmaz başbakanlığa sunulacak.

## ISS'lere gün doğuyor

Taslağın yasalaşmasıyla birlikte katma değerli telekomünikasyon hizmetlerine yönelik lisans almak için Türk Telekom'un Ulaştırma Bakanlığı'na öneri yapmasını bekleyen sermaye şirketlerinin yolu açılıyor. Böylece ISS'lik, ya da Kablo TV üzerinden dijital yayın gibi konularda lisans

almak isteyen sermaye şirketleri Ulaştırma Bakanlığı'na başvurup, değer tespit komisyonunun biçtiği değeri ödeyince lisans sahibi olabilecekler. Ulaştırma Bakanlığı yetkilileri bu konuya sıcak bakıyor ve şöyle diyorlar: "Katma değerli hizmetlerde Türk Telekom'un lisans önerisi gerekiyor, ancak biz TT'ye gel bize öneri yap, sektör liberalleşsin, görüş bildirin diyoruz. TT ise ya görüş bildirmiyor ya da hayır diyor. Yasadaki değişikliklerle TT'nin önerisi şartı ortadan kalkacak. Telekom her türlü hizmeti yine yapacak, ama bunu lisansla yapan da olacak. Türk Telekom şu anda 406 sayılı yasadaki hakkı kullanıyor, nasıl bir haksız? Kimse şunu sormuyor, neden sormuyorsunuz? Türkiye'de otomobil imalatına lisans mı veriliyor, birinden izin mi alınıyor?"

## Hedef: TT hisse satışı ile GSM ihalesini aynı anda yapmak

Bilindiği gibi 2000 yılı bütçesinde Türk Telekom'un yüzde 20'lik hisse satışı için beklenen gelir 1 katrilyon 350 trilyon lira olarak açıklanmıştı. Ulaştırma Bakanlığı yetkilileri taslağın yasalaşmasıyla birlikte Türk Telekom hisse satışına da başlayabileceklerini belirttiler. Hedeflerinin, hisse satışı ve GSM ihalelerinin aynı anda yapılması olduğunu belirten yetkililer bunun gerekçesini de şöyle açıkladılar: "Aynı ayrı yaparsak şirketler GSM'i alır, TT'ye bakmaz, ya da TT hissesi alır GSM'e bakmaz. Aynı anda çıkar-sak, şirketler neyi alacağını bilemediği için hepsine girer ve yüksek katılım sağlamış oluruz. Ancak bunun için bu yasanın erken çıkması lazım."

Özelleştirme ile ilgili olarak Goldman Sachs şirketini danışman olarak seçen bakanlık, danışman şirketin kendilerine hazırladığı raporda var olan yasal düzenlemede TT'nin belirlenen minimum değer aralığı olan 10 milyar dolar ve üstünü bulamayacağını belirtmesi üzerine harekete geçti. Bakanlık, Goldman Sachs'ın hazırlanmış olduğu örnek yasa taslağındaki anayasaya aykırı hususlar bulunması üzerine, danışmanları olan Merrill Lynch, ABN ANRO Rothschild ve İş Investment'ın oluşturduğu konsorsiyum ve hukuk danışmanlarının da yönlendirmesiyle başbakanlığa sunmak üzere anayasaya uygun bir

taslak hazırladı. Ulaştırma Bakanlığı yetkilileri taslağın hazırlanmasının sebebini şöyle açıklıyor:

"Şirketler minimum 2.5-3 milyar dolar yatırım yapacak, bu yüzden siyasi müzakeralarla karşılaşmak ve devlet memuru zihniyetiyle çalışmak istemiyor. Tasarıda bu talepleri yerine getirecek maddeler var. Biz Dünya Ticaret Örgütü'ne 2005 yılında bu sektörü tam libere edeceğimiz sözünü verdik. Bu sektörün libere olması demek Türk Telekom'un her alandaki tekelinin tam olarak kalkması demektir. 2005 yılından evvel Türk Telekom'un dünya şirketleriyle rekabet eder hale gelmesi lazım. TT hisselerinin değeri bu şekilde artacak."

Hisse satışında yüzde 51'lik kısım Türk Telekom'da, yüzde 10 ise Posta İşletmeleri'nde kalırken yüzde 20'lik hisse stratejik ortağa, yüzde 14'ü uluslara-



rası borsada ve yüzde 5'i ise Telekom ve Posta çalışanları ile yurtiçi yatırımcılara pazarlanacak. Yetkililer hisse satışının çok önemli olduğuna dikkat çekerek şunları söylüyorlar:

"Yüzde 39 iyi pazarlanırsa elimizdeki yüzde 61 de iyi değer ifade edecek. Bir yanlış Türkiye'nin elindeki hisseleri batırır. Bu yüzden uluslararası tecrübesi olan bir stratejik ortağın gelmesi lazım ki TT hisseleri en yüksek değerine ulaşsın. Yasa tasarısı çıkar çıkmaz ihaleye hazırız."

Taslakta birlikte tamamen özerk bir telekomünikasyon kurumunun adımları da atılıyor. Yasalarda yapılacak değişikliklerle bugünkü Haberleşme ve Telsiz Genel Müdürlüğü'nün denetleme görevi değiştirilecek ve ayrı bir kurum oluşturulacak.

## TİTİZCE

M. Tınaz Titiz



## Şapkadan tavşan nasıl çıkarılır?

Her şeyden önce şunu ifade etmek gerekir ki şapkadan tavşan çıkarmak güçtür. Tabii, tavşandan daha büyük ve daha hareketli hayvanları çıkarmak çok daha zordur. Çünkü bir defa şapkaya sığmazlar, haydi bir an için sığdığı kabul edilse dahi bu defa da şapka içinde kıpır kıpır hareket edecekleri için iş daha da zorlaşır. Bu güçlüklerin dışında, olmayan bir şeyi var etmek ya da olan bir şeyi yok etmenin imkansızlığı meselesiyle karşı karşıya gelinir. Bu, öyle yaptım oldu demekle çözülemez.

Ancak çok dikkatli olmak ve bu konuda epeyce tecrübeli olmak lazımdır. Yani birdenbire tavşan çıkarmak yerine önce, sinek, böcek, kertenkele, kuş, sıçan gibi hayvanları çıkarmaya çalışmak gerekir.

Buna genel olarak hokus pokus denilebilir. Hokus pokus, halk arasında sirk hokkabazlarının göz boyama seansları sırasında seyredenlerin dikkatini başka yere çekmek için kullandıkları bir araç olarak addedilirse de aslında bu katiyen böyle anlaşılmalıdır. Hokus pokus, imkansızı imkanı yapmak için kullanılması gereken bilimsel bir metottur.

Görüldüğü gibi, şapkadan tavşan çıkarmak için önce inançlı olmak, sonra da bir hamlede kulaklarından tutup tavşanı çekip çıkarmak yeterlidir.

Çevreden itiraz edenler, bunun seyircileri ahmak yerine koymak olduğunu iddia edenler bittabi olacaktır. Zaten her şapkadan herkesin tavşan filan çıkaramayışının nedeni de budur. Yoksa herkes her fırsatta tavşan çıkarır, etraf tavşandan geçilmez olurdu. Hele demokrasilerde, konuşan toplumlarda bu daha da zordur. Alimallah adamı rezil ederler.

Anlaşılabileceği gibi bu tür operasyonlar için seyircilerin de biraz şey, yani hoşgörülü olması gerekir.

Bu faydalı metodu, çeşitli meseleleri çözebilmek için kullanmak, tavşan çıkaran kadar seyredenlerin de istekli olmasına bağlıdır. Yoksa evvelce olduğu gibi ne tavşan çıkar ne başka bir şey.

Şimdi durup dururken bu şapka-tavşan muhabbeti nereden çıktı denilebilir. Herhangi özel bir neden yok. Zaman zaman önemli bilimsel ilkeleri gözden geçirmek, unutmamak için de tekrarlamak lazım olduğu için aklıma geldi.

17 Ağustos sonrasında bir şeyler yapıp eski günleri geride bırakmak, eski sorunların bulunmadığı yepyeni ortamlara varmayı -ama bizden de bir şeyler istemeden- arzu ve temenni edenleri gördükçe şapkadan tavşan çıkarmak aklıma geliyor.

Herkes, kendi alanındaki alışkanlıklarını değiştirmek için zorlu çabalara girmeden bir şeylerin değişeceğini ummak, şapkadan tavşan çıkarmak daha da imkansızdır.

titiz@turk.net

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

Kurum	Kapsam	Şartname Temini	Resmi Gazete	Son Başvuru
Emniyet Gen. Müdürlüğü	Bilgisayar ve destek cihazları satın alınacak.	Şartnameler, Cinnah Cad. Pilot Sok. N.3 Çankaya Ankara adresinden 20 milyon TL karşılığında alınabilir.	14 Ekim 1999	26 Ekim 1999
Hava Lojistik Kom. Kaynak Yön. ve Kontrat Daire Bşk.	1 adet bilgisayar destekli eğitim ve değerlendirme sistemi satın alınacak.	Şartnameler, Hv.Loş.K.İği Saymanlık Müdürlüğü Etimesgut Ankara adresinden 2 milyon TL karşılığında alınabilir.	14 Ekim 1999	26 Ekim 1999
TEAŞ Çatalağzı-B İşi. Müd.	Bilgisayar ağı kurulumu.	Şartnameler, TEAŞ Çatalağzı Termik Santrali İşletme Müdürlüğü'nden alınabilir.	27 Eylül 1999	26 Ekim 1999
Adana Türk Telekom	LAN sistemi için 15 kalem veri malzemesi satın alınacak.	Şartnameler, Türk Telekom Adana Başmüdürlüğü Malzeme Müdürlüğü'nden alınabilir.	14 Ekim 1999	27 Ekim 1999
MKE Ağır Silah ve Çeliksan A.Ş.	1 adet 40 KVA kesintisiz güç kaynağı satın alınacak.	Şartnameler, şirketin Alım Şefliğinden alınabilir.	13 Ekim 1999	27 Ekim 1999
İSDEMİR SEKA Kastamonu İşletme Müdürlüğü	12 adet PC satın alınacak.	Şartnameler İSDEMİR Tedarik İkmal Müdürlüğü'nden alınabilir.	14 Ekim 1999	4 Kasım 1999

## HARMAN

Sinan Oymacı/Trio Çözümü



## Sipariş olası değil

İnternet üzerinden alışverişin keyifli olduğunu söyleyip duruyorlar. Ancak Amerika'da iki yer var ki, Türkiye'den sipariş kabul etmiyor. İşin ilginç geçtiğimiz sene sipariş kabul ediyorlardı. Ne olduysa, şimdi engelleme yapıyorlar. Bu ikisi, benim bildiğim. Kimbilir başka hangi yerler var? Ben adreslerini veriyorum. Siz gerekeni yaparsınız artık.

Electronic Boutique, <http://www.ebworld.com>  
Reel, <http://www.reel.com>

Aslında Türkiye'den sipariş almayan başka yerler de var. Ancak onlar Amerika ve Kanada dışına sevkiyat yapmadıkları için 'şirket politikaları' diyebilirsiniz. Bunlarda ise bir sürü ülkeye sevkiyat olası. Sadece biz yokuz.

Aklıma gelen yine de olmasını düşünmek istemediğim teşhis, birilerinin sahte kredi kartı numaraları ile bu iki şirketi dolandırmaya kalkmış olabilecekleri. Elektronik ticaret yapan şirketler belli ülkelerden gelen siparişlerin çoğunlukla sahtekarlık üzerine olduğunu tespit ettiklerinde, o ülkelere sevkiyatı durdurabiliyorlar.

İnternet üzerinden sipariş kabul edip, Türkiye'ye gönderen pek çok şirket var. Orta ve uzun dönemde umarım onlar da sevkiyatı durdurmaz. Bunun için organize olup, gereken tedbirleri almalıyız. Bu konuyla özellikle bankacılık sektörünün eğilmesinde yarar var. Yoksa onların işi de sekteye uğrayacak.

★★★★★

Modern çağın peri masalı. "Notting Hill - Aşk Engel Tanımaz". Roger Michell'in yönettiği filmin başrollerinde Julia Roberts, Hugh Grant ve Rhys Ifans yer alıyor. Filmi, "Four Weddings and a Funeral" 'dan anımsayacağımız Richard Curtis yazmış.

Sezon ünlü film yıldızlarını konu alan filmlerle başladı. Geçen hafta "Bowfinger", bu hafta "Notting Hill". Ünlü bir film yıldızı (Roberts) tesadüfen seyahat kitapları satan kişinin dükkanına uğrayıp ona (Grant) aşık olursa neler olur? Grant, bir kitapçı dükkanı sahibidir. Karısı onu terk etmiş, evini uçuk bir başka kişiyle paylaşmaktadır. Film yıldızı Roberts ile tanıştıktan sonra yaşamı değişir.

Toplumda iki farklı sınıfta yer alan kişilerin birbirlerinin yaşamını nasıl etkileyebileceklerini aktarıyor. Olur mu, olmaz mı, cevabını film veriyor. Hanımlar Hugh Grant, beyler Julia Roberts için gideceğinden bu filmin iyi hasılat yapacağını tahmin ediyorum. Romantik bir komedi. Filmin sonunu tahmin edebilirsiniz. Yazar izleyiciyi üzüyor. Biz çıkalım kerevetine.

★★★★★

Fransız filozof ve yazar Jean-Jacques Rousseau (1712-1778)'ya göre: "Doğa hiçbir zaman bizi aldatmaz. Bizi aldatan daima kendimiziz".

Doğal afet diyerek oturmamalısın. Gereken önlemleri alalım. Unutmayalım. Yaşadığımız günler aklımızdan çıkmasın. Hiçbir şey olmamışçasına günlük yaşamımıza geri dönmeyelim.

sinanoym@triosh.com

# Bilişim ahlak ilkelerine sahip çıkalım!

BELİZ KUDAT

1998 yılında bir kurul oluşturarak Bilişim Mesleği Ahlak İlkeleri (BMAİ)'ni düzenleyen TBV, bu ilkeleri geliştirmek ve yaymak için sektörün desteğini bekliyor. Bilişim sektöründe faaliyet gösteren kişi ve kuruluşlar arasında mesleki bir birlik kurulması ve tespit edilen ilkelerin sektörde uygulanması amacıyla çalışmalarına devam eden TBV, "İnternet ve etik" konusunun gündemde olduğu ve tartışıldığı şu günlerde bilişim ahlak ilkelerine sahip çıkılması gerektiğinin altını çiziyor.

Konuyla ilgili olarak görüşlerini aldığımız sektör yetkilileri, Basın Meslek İlkeleri, doktorların okuldan mezun olurken ettikleri Hipokrat yemini gibi düzenlemelerin gerekliliğine dikkat çekerek, bilişim sektörünün de aynı duyarlılığı göstermesi gerektiğini savundular.

Bilişim mesleği ahlak ilkelerinin uygulanmasının gerekliliğine dikkat çeken SFS Genel Müdürü Gültekin Günel, bu ilkelerin önemini bilişim şirketleri kurumsallaştıkça daha çok kavranacağını belirtti. Genel ticari ahlak kurallarının sadece bilişim sektörü tarafından değil, tüm meslek grupları tarafından özümsemesi gerektiğini savunan Günel, sözlerine şöyle devam etti: "Özellikle yazılım sektöründe bu konuda bir eksiklik gözlemliyorum. Yazılım sektörümüzde dünyada kabul edilmiş birtakım standartların uygulanmaması, bazı ahlaki sorunlar yaratıyor. Örneğin yazılım şirketleri, satış sonrası teknik bakım ve desteğini veremeyecekleri ürünlerin dağıtıcılığını üstlenmemeliler. Sadece satış yapmak mantığı ile müşterilere yaklaşmamalıyız."

Bilişim mesleği ahlak ilkelerinin belirlenmesi ve kağıt üzerinde olmasının çok anlam taşımadığını iddia eden VIS Veri İletişim Sistemleri Genel Müdürü Ali Yurtsever ise, "Elbette bazı ilkelerin belirlenmesi ve TBV'nin bu konudaki çalışmaları çok olumlu. Ancak ahlak ilkeleri olan gazetecilik ve doktorluk gibi mesleklere baktığımızda bu ilkelerin zaman içinde geliştiğini görmekteyiz. Meslek ahlak ilkeleri de bir kültür ve zaman meselesidir" dedi.

BMAİ konusunda yapılan çalışmanın TBV'nin gerçekleştirdiği en önemli projelerden biri olduğunu söyleyen Tepum Genel Koordinatörü Behçet Envarlı ise, TBV'nin bu konuda düzenlediği seminer ve panellerin önemine değindi. Envarlı sözlerine şöyle devam etti: "Projeye 4-5



açıdan bakılabilir. Ancak en temel unsur, insani boyutudur. Tüm insanlar için geçerli ilkeler içeriyor. Mesleki açıdan baktığımızda ise bilişim mesleğinin icra edilirken ahlaki değerlerin göz ardı edilemeyeceğini çok güzel açıklıyor. Bizce bilişimciler, özellikle müşterilerimiz ile yaptıkları her türlü işbirliğinde ahlak ilkeleri çerçevesinde hareket etmek zorundalar. Aksi takdirde müşterilerin bu sektöre güven duymaları olanaksız."

Hem BMAİ, hem de İnternet ve etik konularında seminer ve paneller düzenleyen TBV, Bilişim'99 kapsamında da bu konuları gündeme getiren bir panel gerçekleştirecek. Konuyla ilgili olarak görüş-

Bilişim Mesleği Ahlak İlkeleri (BMAİ)'ni düzenleyen TBV, bu ilkeleri geliştirmek ve yaymak için sektörün desteğini bekliyor.

lerini aldığımız TBV Projeler Koordinatörü Tuncer Üney, yaşadığımız Marmara depremi felaketinin ardından Bilişim Mesleği Ahlak İlkeleri'ne sıkı sıkıya sarılmalarının gerekliliğinin bir kez daha ortaya çıktığını kaydetti. Üney sözlerine şöyle devam etti: "Sektörümüzdeki yetkililer bireysel olarak bu ilkelerin belirlenmesi ve uygulanmasına çok olumlu bakıyorlar. Ancak aldığımız olumlu tepkilerin çoğu bireysel. Ne yazık ki kurumlar, bu ilkeleri desteklemek adına hiçbir faaliyette bulunmuyorlar.

Ancak son olarak yaşadığımız deprem felaketi yalnız bilişim sektöründe değil, her meslek kolunda ahlak ilkelerinin uygulanması zorunluluğunu ortaya koydu. Eğer inşaat mühendislerinin birtakım yaptırımları olan ahlak ilkeleri düzenlemesi olsaydı, binlerce insanımızı kaybetmemize yol açan çürük yapılar inşa edilemezdi" dedi.

Türk iş dünyasının Osmanlı İmparatorluğu'ndan günümüze kadar uzanan bir meslek ahlak ilkeleri geleneği olduğuna dikkat çeken Üney sözlerine şöyle devam etti: "Kültürümüzde Osmanlı döneminden bugüne kadar uzanan ve esnaf ve sanatkarların belli ahlak ilkeleri çerçevesinde hareket etmelerini sağlayan bir Ahilik geleneği var. Türk esnaf ve sanatkarlarının piri sayılan Ahi Evran Veli'nin fikir ve düşüncelerini benimsetmek amacıyla her yıl Ekim ayının ikinci haftasında Ahilik Kültürü Haftası kutlanıyor. Ticari kültürümüzün bir parçası olan bu kültürü bilişim sektörü olarak örnek almamız" şeklinde konuştu.

BMAİ Kurulu Başkanı Ersin Töreç, bilişim mesleği ahlak ilkelerini yorumladığı yazısını, gazetemizin 40'ıncı sayfasında okuyabilirsiniz.



## Sayısal Grafik "Tasarım 2000"

### ailesini tanıttı

Sayısal Grafik, Autodesk'in AutoCAD platformunu kullanan yeni nesil yazılım çözümlerini tanıttı. "Tasarım 2000" ürün ailesi olarak anılan yeni nesil çözümler, başlıca AutoCAD Architectural Desktop R2, 3D Studio VIZ R3 ve Autodesk CAD Overlay 2000'den oluşuyor.

Gelişen tasarım dinamiklerine bağlı olarak ürünlerine birçok yenilik ekleyen Autodesk, AutoCAD Architectural Desktop'in yeni sürümü R2 ile mimarların çalıştığı projeleri diğer profesyonellerle paylaşmasını sağlıyor ve mimariye yönelik 60'tan fazla yenilik getiriyor. 3D Studio VIZ R3 canlan-

dırma, ışık sistemleri ve diğer grafik araçlarını kullanarak gerçek zamanlı değerlendirme sağlarken, Autodesk CAD Overlay 2000 de AutoCAD 2000 ve AutoCAD Map 2000 çizimlerinde 'raster' görüntülerle çalışmak için daha geniş olanaklar sunuyor ve böylelikle de paftadan taranmış çizimle, hava veya uydu fotoğrafları gibi görüntülerin AutoCAD çizimleri ile birlikte kullanılmasını sağlıyor.

Bu yeni yazılımları da yerli yazılımlarla uyumlu hale getiren Sayısal Grafik, aynı zamanda kullanılan dili de Türkçeye çeviriyor.

2000 modeller ile

# OLAP

deneme sürüşü

Kendi ortamınızda, kendi

verileriniz ile çok boyutlu

analiz dünyasında

yolculuk için...

(0212) 259 51 01  
olap@optimumtr.com



optimum  
Sistem Analiz ve Bilişim

# Veriminizi arttırmak için bu ikiliye güvenebilirsiniz!

## Exchange Server 5.5 ve Office 2000

Microsoft Exchange Server ve Microsoft Office 2000'le tüm kullanıcılarınız, şirketinizin verimini arttıracak işbirliği çözümlerini geliştirme gücüne sahip. Mesela yazılım geliştiricileriniz, gider raporlarını elektronik formlar haline dönüştürebilir, müşteri hareketlerini takip edebilecekleri müşteri yönetimi çözümlerini kolayca geliştirebilirler. Üstelik kullanıcılarınız, Office'in masaüstü uygulamalarını zaten tanıdıkları için yeni çözümleri eğitim gerekmeden kullanmaya başlayabilirler. Böylece, sizin de işbirliği uygulamaları geliştirmeye daha fazla zamanınız olur. Exchange ve Office'in şirketinize neler kazandıracağını öğrenmek isterseniz, [www.microsoft.com/turkiye/exchange/](http://www.microsoft.com/turkiye/exchange/) adresini ziyaret edebilirsiniz.

Ayrıntılı bilgi için **Microsoft İletişim Hattı: (0212) 275 88 52**

### Şimdi Exchange Server 5.5 ve Office 2000 ile:

- İşbirliği uygulamalarını geliştirip şirketinizin geneline yayabileceğiniz bir altyapı oluşturabilirsiniz.
- Son kullanıcılarınızın Office'le olan yakınlıkları sayesinde uygulamaların daha hızlı, daha az eğitim ve destek maliyetiyle benimsenmesini sağlayabilirsiniz.



**Microsoft** Nereye ulaşmak istiyorsanız, oraya...

## AYRINTI

Kemal Balcı/Gazeteci-Yazar



## İfakat Hanım

**O** hala hayatta. Cıvı cıvı, yaşama sevinciyle ve umut dolu. Koca bir yüzyıl geride bırakmak üzere. Balkan harbi, dünya savaşları, işgal yılları, demokrasiye geçiş, askeri darbeler ve daha nicele-ri. Allah uzun ömürler versin, şimdilerde

yeni bir yüzyıla sapasağlam girmeye hazır. Yemek, bulaşık, çamaşır, temizlik, hiçbir işi kimselere bırakmaz. Haftada bir olsun temizlik için yardımcı istemez. Beyni pırlı pırlı. Atatürk onun için ayrı bir anlam taşır. Kadın ayrımcılığının ne demek olduğunu bu yüzyılın başında yaşayarak öğrenmiş biri. Atatürk'e öncelikle bu nedenle özel bir bağlılık duyar. Edirne'de geçen çocukluk yıllarını anımsadıkça bugünün değerini bilmek gerektiğini vurgular. Balkan harbinden sonra Yunan işgaline uğrayan Edirne'de başladığı ilkokulda "Yunanca" dersleri okuduğunu hayal meyal hatırlar. Hala belleğinde kalan birkaç Yunanca şarkıyı ara sıra söyler. "Ulus" bilincinden yoksun yılların ezikliğiyle bilinçaltına attığı anıları da vardır. Edirne'ye gelen işgal kuvvetlerini alkışlarla karşıladıklarını nadiren anlatır. Utanır. Yine de işgalcilerin kimseye kötü muamele yapmadıklarını söylemeyi ihmal etmez. Kırım Şavaşı'ndan göçen Girayhanlar'dan bir delikanlıyla evlenir. Cumhuriyet'in ilk kadın memurlarından birisi olur. Demokrasiye geçişle birlikte tüm seçimlerde sandık başına gittiğini gururla söyler. Kıtık yıllarından hiç yakınmaz ama çocukların eğitimsiz bırakılmasını büyük tehlike olarak görür. Aydınlık ve güler yüzlü bir geleceğin eğitimli nesillerin eseri olacağını söyler. Sararmış eski resimlerdeki "şapka"lı fotoğraflarını göstermekten hoşlanır. Evlilik töreninde şapka takmasını sorun yapan görüncesini hiç affetmez. Çocukluk yıllarındaki nüfusun tümünden daha fazla çocuğun iyikötü okula gittiğini görmekten mutludur. Yaşama hep iyimser pencereden bakar. Bilgisayar nedir bilmez ama teknoloji den korkmaz. Hafız kızı olmasına rağmen hep uygarlaşmanın peşinden koşar. Cumhuriyet Bayramı'nın kutlanacağı bir haftaya girerken İfakat Hanım'ı sizlere tanıtmak istedim. Bizim sıradan bir "resmi tören" olarak görmeye başladığımız bir olayı farklı algılayan bir kuşağın hala aramızda olduğunu dikkatlerinize sunmak istedim. Çevirin başınızı ve etrafınıza bakın. Onları unutuldukları köşelerinde mutlaka göreceksiniz. Onlar hala hayatta.

kbalci@tr-net.net.tr

## ETKİNLİKLER

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

25-29  
EKİM

## Lotosphere Europe'99

YER: Berlin  
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.  
AYRINTILI BİLGİ:  
www.lotus.com/home.nsf/welcome/lotosphere

26 EKİM/BURSA  
2 KASIM/İZMİR  
9 KASIM/ANK.

## Sayısal Grafik'in Mechanical Desktop R4 tanıtım seminerleri

YER: 13.30, Kervansaray Termal Oteli-Bursa/13.30, Ege Palas Oteli-İzmir/13.30, Sheraton Oteli-Ankara/11.00  
KATILIM KOŞULLARI: Katılım ücretsizdir.  
AYRINTILI BİLGİ: Sayısal Grafik/0212-293 04 23

27  
EKİM

## Mağazacılık, yönetim bilişim sistemleri tanıtım semineri

YER: Giltaş A.Ş. şirket merkezi  
KATILIM KOŞULLARI: Katılım ücretsiz olup, mağaza yöneticilerine yöneliktir, kayıt yaptırmak gerekmektedir.  
AYRINTILI BİLGİ: 232-446 82 52

14-17  
KASIM

## Hyperion Avrupa Konferansı-99 çözümleri

YER: Madrid  
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.  
AYRINTILI BİLGİ:  
www.hyperion.com/euron.main.cfm

15-18  
KASIM

## IBM Unix çözümleri teknik konferansı

YER: Innsbruck, Austria  
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.  
AYRINTILI BİLGİ: IBM Türk/0212-280 09 00

18-21  
KASIM

## Türkiye'de 5. İnternet konferansı

YER: Ankara Üniversitesi-Ankara  
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.  
AYRINTILI BİLGİ: http://inet-tr.org.tr/

19-21  
KASIM

## 4. Apple şenliği

YER: Deneme Bilim Merkezi (İTÜ Taşkışla binası yanı-Maçka)/10.00-19.00  
KATILIM KOŞULLARI: İlgili olan herkes katılabilir.  
AYRINTILI BİLGİ: Bilkom/0212-293 39 40 veya senlik@bilkom.com.tr

22-24  
KASIM

## Avrupa Bilgi Komisyonu Bilgi Toplumu Teknolojileri Konferansı ve Fuarı

YER: Helsinki-Finlandiya  
KATILIM KOŞULLARI: Kayıt ücreti 18.000 BEF'dir.  
AYRINTILI BİLGİ: www.ist99.fi

# SGL'in yeni ürünü Odyssey, Şubat 2000'de Türkiye'de

**G**örsel bilgi işlem ve süperbilgisayarlar alanında faaliyet gösteren SGI (Silicon Graphics), yeni grafik makinesi Odyssey'in Şubat 2000 tarihinde Türkiye'de pazara sunulacağını açıkladı. Ürettiği teknolojileri tanıtmak ve geçtiğimiz 3 yılda Türkiye'de gerçekleştirdiği projeler hakkında müşterilerine bilgi vermek amacıyla bir toplantı düzenleyen SGI Türkiye, dünya ile aynı anda Odyssey ürününün duyurusunu gerçekleştirdi. Konuyla ilgili olarak bir açıklama yapan SGI Türkiye Genel Müdürü Taner Kılınc,

1999 yılı cirosunu 7.6 milyon dolar olarak açıklayan SGI Türkiye, düzenlediği toplantıda yeni ürünü Odyssey hakkında da bilgi verdi. Odyssey'in bir grafik makinesi olduğunu kaydeden SGI, yeni ürünün en geç 2000 yılı Şubat ayında Türkiye pazarına sunulacağını bildirdi.

ürünün SGI'nin diğer grafik makinelerinde olduğu gibi çok yüksek bir performansa sahip olacağını vurguladı. Toplantı sırasında SGI Türkiye'nin faaliyete geçtiği günden bugüne kadar gerçekleştirdiği önemli projeler hakkında katılımcılara bilgi veren Kılınc, SGI Türkiye'nin 1999 yıl-

lı cirosunu 7.6 milyon dolar olarak açıkladı. 1999 yılında büyüme hızlarının yüzde 40 olduğunu ifade eden Kılınc, 2000 yılı hedeflerini "Türkiye'de uluslararası rekabete katkıda bulunmak" olarak açıkladı.

2000'li yıllarda stratejik iş analizleri, İnternet ve medya sunucuları alanlarında lider olmayı amaçladıklarını bildiren Kılınc, NT, Irix ve Linux işletim sistemlerine ağırlık vererek müşterilerine en kapsamlı sistemleri sunacaklarını iddia etti.

NTV, CNN Türk, Tekel, İş Bankası, Arçelik gibi kuruluşlarda gerçekleştirdikleri projeler hakkında katılımcılara bilgi veren SGI yetkilileri, sloganlarının "herkesin yapamadığı işleri yapmak" olduğunun altını çizdiler.



SGI Türkiye Genel Müdürü Taner Kılınc, Odyssey ürününün SGI'nin diğer grafik makinelerinde olduğu gibi çok yüksek bir performansa sahip olacağını vurguladı.

## 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



# Internet hepimizin olacak!



**bedava**

**Acer Aspire 6100**

**HERKESİN...**

- 3 YIL BOYUNCA SINIRSIZ INTERNET ERİŞİMİ
- VISA KREDİ KARTI
- ÇOK KALİTELİ BİR BİLGİSAYARI

**...OLACAK**

**İŞTE AVANTAJLAR**

- Intel® Pentium® III İşlemci 450MHz
- Intel® Pentium® III İşlemci 600MHz'ye **hemen upgrade** imkânı
- Yaygın ve uzman teknik servis
- Bilgisayarınız **hemen** şahsi malınız olacak
- 3 yıl sorunsuz TT-Net üzerinden kaliteli Internet erişimi
- 3 yıl donanım (hardware) garantisi
- Her türlü oyun, multimedya ve grafik uygulaması için kaliteli ekran kartı
- ISO 9002 belgeli
- TÜRKÇE KONUŞAN BİLGİSAYAR
- Ücretsiz adrese teslim ve yerinde kurulum

**3 yıl**  
**sınırsız internet**

**ayda**  
**39\$**



**ihlas.net**

**Türkiye güvene ve kaliteye "Click"leniyor!**

## NESNELERİN DİLİ

Öykü Gençay



## Siyami Kahyaoğlu'na cevap

Sevgili Siyami Kahyaoğlu, önceki haftaki yazısında benim için bir not yazmış. Kendisine açık bir mektup yazarak yanıt vermeye çalışacağım.

Sevgili Siyami Kahyaoğlu,  
Geçen haftaki BT/haber'deki yazınızı okudum.

Yazınızda şöyle bir not var.

"...Not: Sayın Öykü Gençay, sen gerçek gazetecisin, bilgisayar ürünleri satmıyorsun, benim gibi iki satır yazıp kendini bir şey zannedenlerden de değilsin. Yazılarını zevkle okuyorum, ama şu iki soruma cevap ver lütfen.

- 1- Geçen sene yazdığın gibi hala Levent Kirca'yı destekleyip "Olacak O Kadar"ı seyretmek istiyor musun? Ben mi? Ticari hesaplarını halka goygoyculuk ile yutturmaya çalışanlardan nefret ederim.
- 2- Yazılım tekellerinin kaleşörlerini Açık Sistemler dünyasına davet etmek gibi başka bir ince (!) düşünce var mı?"

Yukarıdaki nota cevap vermeden önce yazının başında yer alan bir cümleye de fena halde takıldım. Cümle aynen şöyle

"...Ne demişler "benim başım kel mi" (saçların yerinde halen). Ben de bugün Windows 2000 yazmaya karar verdim."

Sayın Kahyaoğlu, ben de Windows 2000 konusunda yazılar yazdım. Yani yazmamalı mıydım? Yoksa sadece saçları yerinde olanlar mı Windows 2000 konusunda yazı yazabilirler?

Elbette işin bu gırgır tarafı. Ben hemen nota yanıt verdim.

**Soru 1:** Hayır desteklemiyorum. Çünkü RTÜK konusunda hiçbir değişiklik olmamasına rağmen tekrar Olacak O Kadar programını özel televizyonlarda yayına soktuğu ve resmen "davasından döndüğü için" kendini aldatılmış, kullanılmış hissediyorum. Çünkü ben, Levent Kirca'nın o zaman tepkisini dayandırdığı, RTÜK değişmeli kriterine sadık kalmadığını düşünüyorum. Bu haklı tepkiye yazımda yer vererek katıldığım için de ayrıca üzgünüm ama böyle olacağını nereden bilebilirdim?

**Soru 2:** Bu etik bir konu. Öncelikle şunu belirtiyim. Eğer bir kişi bir şey inanıyorsa, bunun üzerinden hayatını kazanıyorsa ve katma değerini ortaya çıkartıp yeşil dolarları yurtdışına kazandırırken bir yarar ortaya çıkarıyorsa bence bunu yazmasında, katma değeri işaret etmesinde hiçbir sakınca yok. Ancak, bu sektördeki bazı yayınlarda öyle kişiler var ki amaçları sadece ve sadece "yağ çekmek". Hiçbir katma değerleri yokken, kullanıp katma değer yaratmayı sadece kişisel çıkar elde eden insanlar mevcut. Zaten yazınızda da işaret etmişsiniz. Adam bir kere bu sektörde çalışıyor. Sadece yazı yazıyor. Kalkmış sayıtalarda Windows 2000 iyidir yazısı yazmış. Gerekçesi, nesnel dayanakları ortada bile değil. Bu tip insanlar için benim söyleyebileceğim tek bir şey yok. Çünkü bu tip insanlar demokrasiden, çoğulculuktan korkarlar. Çıkarları, kapalıktan ve statüko oluşturmaktan geçer.

Ancak bu sektörde çalışan, tekel ürünlerini kullanarak katma değer yaratıp bir yandan da hayatını kazanan insanlar öncelikle benim meslektaşım. Onları da hiç çekinmeden büyük bir içtenlikle açık sisteme davet etmeye devam edeceğim. Çünkü teknik mükemmellik, onlarca yüzlerce insanın bilgisi, tecrübesi bu yazılımlarda gömülü. Ben bu meslektaşlarımı daha iyiye davet etmeyeyim de ne yapayım? Zorla bilgisayarın karşısına oturup köktenci bir tavırla bu daha iyi diye başlarının etini yiyecek halim elbette yok.

**NOT:** Bana gerçek gazeteci demişsiniz. Bunu bir iltifat olarak kabul ediyorum ve size teşekkür ediyorum. Ancak birazcık alındığımı da itiraf edeyim. Bu kadar zamanlık tanışıklığıma rağmen siz beni hala gazeteci zannediyorsunuz. Ben gazeteci değil, sadece amatör bir köşe yazarıyım. Gerçek işimin sizin işlerinizden farkı yok. Ben de en azından bunu söyleyerek bir polemik yapayım dedim (!)

Sevgilerimle,  
Öykü Gençay  
Evet sevgili dostlar mektup ve yazı burada bitiyor.  
Esenlikler dilerim!

oykug@interpro.com.tr

TRANS-TEKNIK

## Transteknik, bilişim sektörüne yeniden giriyor

GÜNEŞ KAZDAĞLI

**T**ransteknik yeniden bilişim sektörüne giriyor. 2000 yılının ilk yarısını bilişim sektörüne giriş ve bu alana uyum olarak değerlendirmeyi planlayan şirket, 2001 yılında da bu sektörde ilk sıralarda yer almayı amaçlıyor. Şirketin 2000 yılında bilişim sektöründen elde etmeyi hedeflediği gelir ise 50 milyon dolar.

Söz konusu yapı değişikliğinin de etkisiyle geçtiğimiz günlerde **Transteknik Büro Hizmetleri A.Ş'nin Genel Müdürlüğü görevine Adnan Papuçtu** getirildi. Daha önce Escort'ta ihracat bölümü yöneticisi olarak görev yapan Papuçtu bilişim sektörüne hangi pozisyonda gireceklerinin henüz belli olmadığını söyledi. Papuçtu; "Bizim elimizde bir bilgi teknolojisi ürünü var. O da Minolta'nın yazıcısı. Üstelik bu çok iyi bir ürün ve dolayısıyla bu sektöre çok yabancı değiliz. Ancak bu alanda daha farklı ürünlerle de olmak istiyoruz. Söz konusu alanlar yazılım, donanım ya da ağ teknolojileri olabilir. Daha bunun kararını vermedik. Olayın içine komple girmeye çalışıyoruz. Bunlarla ilgili planlarımız var ama bu planlar şu anda gelişmelere bağlı olarak uygulanabilecek. Yani neyin ne ola-

cağı şu anda belli değil, şirketimiz ortakları bu konuda görüşmeler yapıyor" dedi.

Uzun yıllardır Minolta fotokopi cihazlarının dağıtıcılığı yapan Transteknik'in bundan sonra neler yapmak istediğini ise yeni Genel Müdür Papuçtu şöyle anlattı:

"Transteknik'i 2000'li yıllara taşıırken belli noktalar belirledik. Bunlardan birisi fotokopi sektöründe yapılabilecek maksimum şeyleri yapmak, yani burada bir fark yaratmak ve yaratılacak bu farkla çok daha büyük bir pazar payına sahip olmak.

İkincisi bizim bir süredir elimizde olan ama Türkiye pazarına henüz sokamadığımız Minolta yazıcıları. Bu ürünü pazarda tutturmak. Bunun için büyük şirketler ve marketlerle çalışmayı düşünüyoruz. Bu konudaki görüşmelerimiz de devam ediyor.

Üçüncü konu ise bilişim sektörüne geçmemiz. Bu konuda karar alındı ve fizibilite çalışması tamamlandı. Çünkü Transteknik 2000'li yıllara girerken sadece fotokopi satan bir şirket olarak anılmak istemiyor. Bu konuda şu anda görüşmeler yapılıyor. Bu alana girmemiz değişik şekillerde olabilir. Doğrudan bizim yapılanmamızla olabilir, şirket evlilikleri şeklinde



**Yeniden bilişim sektörüne giren Transteknik Büro Hizmetleri A.Ş'nin Genel Müdürlüğü görevine Adnan Papuçtu getirildi.**

olabilir ya da şirket satın alma şeklinde olabilir. Bu tamamen görüşmeleri devam eden bir konu."

Öte yandan Adnan Papuçtu, fotokopi sektöründen bilişim sektörüne geçmenin çok da kolay olmayacağını belirterek belki fotokopi ve bilişim olmak üzere iki ayrı kanal yapısına gidebileceklerini de söyledi. Hedeflerini "2001 yılında bu alanda bulunan büyük şirketler arasında yer almak" olarak özetleyen Papuçtu belki yurtdışındaki şirketlerle de işbirliğine gidebileceklerini ancak ilk planda yurtiçinde kendilerine kanal oluşturabilecek tarzda çalışmalar içinde olduklarını söyledi. Ancak yurtdışına kapalı olmadıklarını da bir kez daha hatırlattı.

**CeBIT HANNOVER 2000**  
24.2-13

**B**ilgi ve iletişim teknolojilerini aynı çatı altında toplayan, kendi alanında ilk sıralarda yer alan CeBIT, 2000 senesinde 24 Şubat - 1 Mart tarihleri arasında gerçekleştirilecek. Şimdiye kadar Mart ayı ortalarında düzenlenen organizasyonun geri bir tarihe çekilmesinin nedeni 1 Haziran - 31 Ekim 2000 tarihleri arasında Hannover'da düzenlenecek olan EXPO 2000 fuarı. Yine CeBIT'in bir uzantısı olan CeBIT Home

## CeBIT 2000, Şubat sonunda



CeBIT 2000, bir toplantıyla duyuruldu.

da önümüzdeki sene EXPO 2000 nedeniyle Leipzig'de ziyaretçileri ağırlayacak. En son ürünlerin sergilendiği ve özellikle son tüketiciye yönelik hazırlanan CeBIT Home, iki yıl aradan sonra, 2000 senesinde Ağustos ayı sonunda gerçekleştirilecek.

1999 yılında 2891'i yurtdışından olmak üzere 7 bin 412 katılımcının yer aldığı CeBIT'e bu yıl 7 bin 515 şirket ve hizmet tedarikçisinin başvurduğu belirtiliyor. Bu sene 399 bin metrekareye yakın bir alanda gerçekleştirilen fuar, 2000'de ise 26 salonun yer alacağı net 408 bin 839 metrekare-

relik bir alanda ziyaretçileri ağırlayacak. Geçen sene yaklaşık 59 ülkeden şirketlerin yer aldığı CeBIT 99, 113 bini yabancı olmak üzere 698 bin ziyaretçi ağırlamıştı.

'Bilgi teknolojisi', 'ağ bilişim', 'geliştirme, yapım, üretim, planlama', 'otomatik veri toplama', 'yazılım, elektronik ticaret ve hizmetler', 'telekomünikasyon', 'ofis otomasyonu', 'bankacılık ve sigortacılık teknolojileri', 'kart teknolojisi/güvenlik teknolojisi' ve 'araştırma ve teknoloji transferi' ise CeBIT 2000 fuarının ağırlık noktalarını oluşturan konu başlıkları. Önümüzdeki sene ilk kez 10 numaralı salonu kullanacağını duyuran CeBIT, buranın ilk katını ağ teknolojisi şirketlerine ayırıyor. Diğer katlarında yer alan dağıtıcılar ise ilk kez biraraya geliyor. Bunun dışında 10 numaralı salonda CeBIT İş Piyasası girişimi faaliyetleri, iş bulma, iş piyasası, bilgi ve iletişim teknolojisi alanındaki iş olanakları konularında katılımcılara bilgiler sunuluyor.

## Linksoft, Novell dağıtacak

**L**inksoft, Novell'in Türkiye pazarındaki ikinci dağıtıcısı oldu. Bugüne kadar tüm Novell ürünlerinin Türkiye pazarındaki dağıtımını yapan Armada, bundan böyle Türkiye pazarına Linksoft ile birlikte hizmet verecek.

Geçtiğimiz günlerde Türkiye ofisini açan Novell, 500 olan bayi sayısını bine çıkarma hedefini koymuştu. Armada'nın ardından Linksoft'la işbirliğine giden Novell, pazardaki imajını tazelemeyi ve yaygınlaşmayı amaçlıyor. Novell Türkiye önümüzdeki dönemde en az yüzde 70'lik bir büyüme bekliyor.

## KOMPUSAN

"Akıllı Yatırım"

1099 \$

081817  
Intel PIII 500  
64 MB bellek,  
8.4 GB Hard Disk,  
8 MB Matrox,  
Windows 95,  
HP 15" Ekran

HP VECTRA VE18

5797 \$

C4709B

A0 size DesignJet, Color

HP DESIGNJET 750C

Microsoft

İs Ortağı

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

Fiyatlara KDV %15 dahil değildir. US \$ olarak verilmiştir, kargolama ve sevkiyat ücretini içermez ve ödeme peşinidir. Kampanyamız stoklarımızla sınırlıdır.



# 'BİLİŞİM BELDESİ DEĞİRMENDERE', yol aldı



## Proje için ilk adımlar

ZAFER KURDAKUL

Açık davetle düzenlenen birinci Değirmendere Bilişim Projesi toplantısı, 15 Ekim tarihinde, İnterpro toplantı salonunda yapıldı. Toplantıya gelenler kadar istekli olan ancak gelemeyenler de vardı. Birçok kişi ve kuruluşa ise e-posta ile hazırladıklarını ve ilgilendikleri uygulamaları bildirdi.

Toplantı amacına ulaştı ve projenin hayat ve süreklilik kazanması için ilk adım atıldı. Değirmendere Bilişim Vakfı, projenin sahibi olacak şekilde hayata geçirilecek. Vakfın resmen kurulmasına kadar geçecek sürede ise belirlenen Yürütme Kurulu yetkili olacak.

**I-Bimsa Yönetim Kurulu Üyesi Turgut Oğuz** başkanlığındaki kurul, önümüzdeki günlerde toplanacak. Kurulun hedefi **Bilişim Beldesi Değirmendere** vizyonunu çizmek, proje katılımcı kuruluşlarını konularıyla birlikte saptamak, iş planı hazırlamak ve vakfın tüzel oluşumunu ger-



Soldan sağa: Turgut Oğuz (I-Bimsa), Suat Baysan (Cisco Systems Türkiye), Yeşim Yalınkılıç (Ericsson Türkiye), Perihan Usta (Tübisad), Birkan Babakol (TurkNoktaNet)

çekleştirmek. Amaç, birinci aşama çalışmaları Bilişim '99'a kadar tamamlayıp kamuoyu bilgi ve görüşüne sunmak.

17 Ekim tarihinde Değirmendere Belediyesi'nin düzenlediği Danışma Kurulu toplantısına katıldım. Danışma Kurulu'nda Çekül Vakfı, ODTÜ Şehir Planlama gibi çeşitli kesimlerin temsilcileri vardı. Açık yaraların sarılması da konuşuldu, Değirmendere Gelişim Senaryosu da. Gönüllerini Değirmendere'ye vermiş insanlara bilişim projemizi ve giriş-

mimizi anlatmak fırsatını buldum. Desteklerinin tam olacağına inanıyorum. Bu ilişki ve devamı, projenin entegrasyonu ve benimsenmesi için çok önemli.

Değirmendere projesinin tüzel kişiliğe kavuşma yoluna girmesi, BT/haber'e daha çok yükümlülük veriyor. Birlikte başlattığımız girişimin takipçisi ve yayıcısı olacağız. Değirmendere'nin başarısı hepimizin ve Türkiye'nin başarısı olacak.

Değirmendere iyi yolda... Desteğinizi esirgemeyin.



İnterpro Genel Müdür Yardımcısı ve BT/Haber Genel Yayın Yönetmeni Zafer Kurdakul, Değirmendere Belediye Başkanı Ertuğrul Akalın, Pampa Manyetik Ürünler Genel Müdürü Önder Akalın.

Değirmendere Bilişim Projesi için bir yürütme kurulu oluşturuldu. Bilindiği gibi daha önce BT/haber'in bir çağrısıyla biraraya gelen sektör yetkilileri, deprem sonrası yeniden yapılanmada bilişimin rolünü tartışmış ve Değirmendere'de tüm Türkiye'ye örnek oluşturacak bir pilot belde projesi başlatılması gündeme gelmişti. Değirmendere Projesi için ilk toplantı 15 Ekim 1999 tarihinde düzenlendi. Değirmendere Belediye Başkanı'nın da hazır bulunduğu toplantı, Değirmendere Belediyesi, Lucent Technologies, Empa, ITD, I-Bimsa, Koç Holding, Kavala, Cisco Systems Türkiye, Ericsson Türkiye, Tübisad, TurkNoktaNet, Pampa, TBV, Image, IBM Türk, Tepum, Bilkom, Turkcell, Erdem Holding, Informatik ve İnterpro yetkililerinin katılımıyla gerçekleştirildi.

Toplantıda Değirmendere Projesi'ni yürütmek için *Değirmendere Bilişim Vakfı* kurulması gündeme geldi. Vakıf kurulana kadar projeden sorumlu olacak gönüllü bir Yürütme Kurulu oluşturuldu. Turgut Oğuz'un başkanlığını üstlendiği kurulun üyeleri ise şöyle: **Ruşen Yaygın** (İnterpro), **Zafer Kurdakul** (İnterpro), **Sedef Arca** (Lucent Technologies), **Şeref Oğuz** (Koç Holding), **Figen Akman** (Empa), **Önder Akalın** (Pampa), **Tuncer Üney** (TBV), **Aysun Koçaner** (Image Halkla İlişkiler), **Hakkı Sevand** (Tepum), **Tijen Mergen** (Bilkom), **Mustafa Ceran** (İnformatik), **(VİS) Murat Şirin**. Ayrıca IBM Türk, Turkcell ve Ericsson Türkiye'den de birer kişi bu kurula katılacak.

## Lucent Technologies Türkiye, Şahin Tulga ile yapılacak

GÜNİZ KARAMAN

Lucent Technologies, Türkiye operasyonunu Şahin Tulga'nın başkanlığında yapılandırma kararı aldı. Küresel pazarda iş yapan 13 biriminden 11'i ile Türkiye'de var olmayı düşünen Lucent Technologies Türkiye, varolan ve yeni gelecek tüm iş birimlerini aynı çatı altında toplayarak tek ses olmayı hedefliyor. Lucent'in küresel yapısında 13 iş birimi bulunuyor. Türkiye'de var olacak 11 iş birimi ise şöyle: İş İletişim sistemleri, İletişim yazılımları, Veri ağ sistemleri, Küresel servis sağlayıcılar, Mikro elektronik grubu, Ağ ürünleri, Anahartlar ve erişim çözümleri, Optik ağ sistemleri, Kablosuz ağ çözümleri, Optik ağ sistemleri.

Ses, veri ve görüntü iletişimi ile ilgili her konuda pazar lideri olmayı amaçladıklarını söyleyen Lucent Technologies Türkiye Başkanı Şahin Tulga, bu organizasyon için oluşturacakları kadroyu mümkün olduğu kadar yurtiçinden insan kaynakları ile oluşturacaklarını, önümüzdeki dö-



**Lucent Technologies Türkiye, 11 iş birimi ile Türkiye'de kuracağı yeni yapısına Şahin Tulga ile kavuşacak.**

nemde de bu yeni organizasyonun şirket kuruluşunu tamamlayarak, faaliyet gösterecekleri yeri belirleyeceklerini söyledi.

Tulga, Lucent Technologies'in Türkiye organizasyonunu kurma sebepleri arasında şunları sıraladı: 'Türkiye'nin Türk Telekom ve 2 yerleşmiş GSM operatörü ile gelecek olan

diğer GSM operatörleri, pazara yatırım yapmamızın önemli bir sebebi. Bunun dışında ağ altyapısı üstünde hızla yapılan şirket organizasyonları ve buna bağlı olarak büyük bir ağ pazarı ile dünyada olduğu gibi Türkiye'de de gelişecek olan ev ağı pazarı bizi heyecanlandırıyor.' Tulga, "Lucent Technologies Mısır'da yılda 100 milyon dolarlık ciro yapıyor. Türkiye'de de farklı bir gelecek görüyor" dedi. Türkiye'de bir organizasyon kurma aşamasında birçok kriterin rol oynadığını belirten Tulga, bunların arasında müşterinin karşısına tek bir yüzle çıkmak, kişi başına düşen sorumluluğu maksimum düzeye getirmek ve müşteriye giden değeri artırmak olarak vurguladı. Lucent Türkiye, 3 yıl içinde Türkiye'de 100 milyon dolarlık ciro yapan bir şirket haline gelmeyi hedefliyor.

**Kadrolaşmada, iş becerilerinin yanında duygusal yapı da önemli olacak**

Lucent'in Türkiye kadrosunu oluştururken kişilerde dikkat edeceği kriterler arasında konu hakkında bilgi, iş

becerisi ve beyinsel özelliklerinin yanında kendini ve çevreyi analiz etmeyi ve eksiklikleri tamamlamayı sağlayan duygusal yapı özelliklerini de arayacağını vurgulayan Şahin Tulga, ilk üç kriterden çok, 4'üncü kriterin kadrolaşmaya giderken en çok önem verdikleri konulardan biri olduğunu

söyledi. Tulga, Türkiye'deki yapısında Lucent Technologies'in kaliteli ve yerel kadrolara gereksinimi olduğunu altını çizdi ve yeni şirketin satış organizasyonunda İnternet üzerinden satışların da yer alacağını ve bu satışlardan elde edilecek gelirin kanala bırakılacağını sözlerine ekledi.

## SERTAS DESTEĞİ ÜSTÜNLÜĞÜ

### DOKÜMAN YÖNETİMİNDE ANAHTAR TESLİMİ ÇÖZÜMLER

**TARAYICILAR**  
\*Model 5030  
\*Model 5045C  
\*Değişik kapasite ve modeller

**ARŞİV**  
\*Doküman arşivi  
\*Resim arşivi  
\*E-posta arşivi  
\*Ses ve görüntü  
\*Faks  
\*COLD  
\*Web bağlantısı  
\*SAP R/3 bağlantısı  
\*Tera cache

**TANIMA**  
\*Kredi kartı  
\*Başvuru formları  
\*Sigorta kartları  
\*Banka makbuzları  
\*Faks

**JUKEBOX**  
\*MO Jukeboxes 5.2 GB 2.6 TB  
\*DVD/CD Jukeboxes 120 .. 480 disk  
\*Teyp  
\*WORM drives

**SERBEST METİN TARAMA**  
\*Gazete kupürleri  
\*Kitap ve dergiler  
\*Ofis içi yazışmalar  
\*Her türlü belge

**WORKFLOW**  
\*Kağıtlarla uğraşma derdine son  
\*LAN/WAN  
\*MS-Exchange, Netscape, Lotus Notes bağlantısı  
\*Tanımlanan bilgilere göre otomatik iş akışı

**SERTAS**  
SERVİS VE TİCARET A.Ş.

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

## HEDEF

Prof.Dr. Asaf Varol/Fırat Üniversitesi



## Nasıl devlet memuru olunur?

17 Ekim 1999 Pazar günü ilk defa devlet memuru olarak atanacaklar için seçme sınavı yapıldı. ÖSYM'nin yapmış olduğu sınavların çoğunda biz öğretim üyelerine zorunlu olarak görev

verilmektedir. Pazar günü ilköğretim, önlisans ve lisans mezunlarının sınavları sabah, ortaöğretim mezunlarının ise öğleden sonra yapıldı. 80 sınav merkezinde yapılan sınavlarda adaylar üç saat süresince sınavda ter döktüler.

Bu kadar çok sınav yapılan ülkeler arasında herhalde üst sıralarda yer almaktayız. Sınavların çokluğu, istihdam sorununun varlığına delalettir. İşsiz milyonlarca vatandaş iş bulmak ümidiyle bu tür sınavlara katılmak zorunda kalıyor. Bu yazı yayımlandığında belki de sınavların sonuçları belli olacak ve okullarımızda eğitim kalitesinin seviyesinin ne durumda olduğunu hep birlikte göreceğiz. Ancak sonuçların çok kötü çıkacağını tahmin etmek güç olmazsa gerek. Çünkü eğitim sistemimiz çökmüş durumda.

Sınavların çokluğu o konularda en fazla kitap yayımlayan yayınevlerine ve de yazarlarına yarıyor. İlk defa devlet memuru olarak atanacaklar için seçme sınavı yapılacağı duyurulduğunda, kısa bir süre sonra DMS kitapları kitapevi vitrinlerde hemen boy gösterdi. Bunun yanında bazı dersaneler de vakit geçirmeksizin devlet memurları sınavı için kurslar düzenler oldu.

Sınav sektöründe büyük paralar dönüyor. Örneğin devlet memuru olarak atanacaklar için ÖSYM'nin topladığı para tahminen 15 trilyon TL'dir. Tüm masraflar düşülsün bile çok yüksek miktarlarda bir gelirin sağlandığı anlaşılıyor.

ÖSYM'nin yaptığı sınavlar arasında Yükseköğretime Öğrenci Seçme Sınavı (ÖSS), Kamu Personeli Yabancı Dil Tespit Sınavı (KPDS), Tıpta Uzmanlık Eğitimi Giriş Sınavı (TUS), Lisansüstü Eğitimi Giriş Sınavı (LES), Yabancı Uyruklu Öğrenci Sınavı (YÖS), özel anlaşmaya bağlı sınavlar ve diğer sınavlar olmak üzere birçok sınav yapılmaktadır. Ancak bunlar içerisinde en fazla gelir sağlayanlar ÖSS ve DMS'dir.

Önceleri devlet dairelerine giren memurlar için yapılan sınavların büyük bir bölümü göstermelik yapıyordu. Alınacak memurlar sınav öncesi genelde belliydi. Bu yüzden iptal edilen sınavların sayısı azımsanmayacak kadar fazla idi. İlk defa devlet memuru olarak atanacaklar için yapılan seçme sınavının ne kadar sıhhatli ve doğru seçim yaptığını birlikte göreceğiz. Bölgeler arasında eğitim kalitesi açısından uçurumların yaşandığı bir ortamda, öğretmen bulamadığı için zayıf yetişen bir adayın bu sınavda başarısız olmasındaki suçlu nedir diye kendi kendime düşünüyorum.

Aldığı eğitim zayıf olsa bile torpilli olanlar eskiden bir yolunu bulup devlet memuru olabiliyorlardı. Bu defa dersaneye giden, kitap alabilen, iyi okullarda okuma fırsatı bulabilenler sınavı geçebilecek ve işe girmeye namzet olabilecek! Değişen ne oldu? Gene imkanı ve gücü olanlar sistemden yararlanmış olmuyorlar mı?

Sonuç olarak halkımıza eğitimde fırsat eşitliği yaratamadığımız ve öğretmeni bulunamayan okullara öğretmen gönderemediğimiz süreç sistemi ne kadar değiştirirsek değiştirelim, sonuç hep aynı kalır.

avarol@firat.edu.tr

## JavaDay 99:

.com çağına çağrı

MAHİR AŞUT  
BELİZ KUDAT

Sun Microsystems'in geçtiğimiz hafta düzenlediği ve Java tabanlı IP çözümlerinin tanıtıldığı JavaDay '99 etkinliğine yazılım geliştiriciler büyük ilgi gösterdi. JavaDay '99 etkinlikleri kapsamında ayrıca, Sun'ın 1998 yılında dünya çapında uygulamaya başladığı Sun Developer Connection programının da duyurusu yapıldı. Toplantının açılışında bir konuşma yapan Sun Microsystems Türkiye ve Orta Asya Pazarlama ve Satış Müdürü Özhan Toktaş, 1998'de İnternet üzerinde başlatılan programa Türkiye duyurusundan önce 3 bin 500'ü



Açılış konuşmasını Sun Microsystems Türkiye ve Orta Asya Pazarlama ve Satış Müdürü Özhan Toktaş'ın yaptığı JavaDay '99'da, Sun Developer Connection programının Türkiye'deki resmi duyurusu yapıldı.

## JavaDay'99'da Sun Developer Connection Programı

aşkın Türk üyenin katıldığına işaret etti.

Toktaş, Türkiye'deki Java geliştiricilerinin, Avrupa'daki meslektaşları ile yarıştığını söyledi ve şöyle devam etti: "Sun'ın, geliştiricilere yönelik programı dünyanın 270 ülkesinden 450 bin üyeye sahip. Programın Türkiye'deki resmi duyurusunu bugün yapıyoruz. Buna rağmen şu an 3 bin 500 Türk Java geliştiricisi bu programa üye. Bu rakam da pek çok Avrupa ülkesinden daha yüksek."

Java temelli geliştirme yapan kişi ve kuruluşları hedefleyen Sun Developer Connection programı farklı kategorilerdeki üyelerine Web tabanlı veya doğrudan teknik destek, ortak tartışma platformları, geliştirme araçlarına ücretsiz veya özel fiyatlı erişim gibi birçok olanak sunuyor.

Sun Microsystems yetkililerinin Java ve Jini platformları konusundaki sunumlarının yanı sıra JavaDay '99, katılımcı şirketlerin duyuru ve seminerleri ile de zengin bir içeriğe sahip oldu. Yüzde yüz Java ile yazılmış bir ERP paketi bulunan JDEdwards'ın Türkiye temsilcisi GlobalSoft, şirketinin OneWorld ürünü ve Active Era portal'ı konusunda bilgi verdi. Yine iş uygulamaları konusunda DataSel, temsilcisi olduğu Broadvision şirketinin ürünlerini temel alan bir elektronik ticaret sunumu gerçekleştirdi. Ultima, Lotus Notes için geliştirdikleri uygulama-



## FLAŞ...FLAŞ...FLAŞ

## Java Applet Yarışmasına Katılın!

Sun Microsystems Türkiye tarafından düzenlenen JavaDay'99'da, Sun ve BTnet işbirliği ile Java uygulaması geliştiricilerine yönelik bir yarışma başlatıldı. Sun Microsystems Türkiye ve BTnet tarafından düzenlenen Java Applet Yarışması'nın duyurusu da JavaDay '99'un sürprizi oldu. Türkiye'de ilk kez gerçekleştirilen Java Applet Yarışması, JavaDay'99 etkinlikleri kapsamında Sun Microsystems Türkiye, Türkiye ve Orta Asya Pazarlama ve Satış Müdürü Özhan Toktaş ve İnterpro Ağ Yayınları Yöneticisi Mahir Aşut tarafından duyuruldu. Java konusunda çalışan geliştiricilerin yoğun ilgi gösterdiği yarışma, 20 Ekim 1999 tarihi itibarıyla [www.btnet.com.tr](http://www.btnet.com.tr) adresinde başladı. Yarışmaya katılım koşulları ile ilgili olarak bir açıklama yapan Aşut, katılımcıların geliştirdikleri applet'leri en geç 20 Kasım 1999 tarihine kadar [www.btnet.com.tr](http://www.btnet.com.tr) adresine girerek yollamaları gerektiğini belirtti.

BTnet sayfalarında detaylarını bulabileceğiniz yarışmanın sonunda birinciye, tüm masrafları Sun Microsystems Türkiye tarafından karşılanmak üzere Avrupa'da bir Java etkinliğine katılım olanağı hediye edilecek. İkinci ve üçüncü olan yarışmacılar da, Sun Developer Connection programının ücretli kategorilerine bedelsiz olarak üye olacaklar.

lardan örnekler verdi. Toplantının "İş Uygulamaları" bölümünde, Sybase, Oracle, Koç-Sistem ve MBS/BEA da, Java temelli uygulamaları konusunda seminerler düzenlediler.

Toplantının bir diğer oturum grubu da geliştiricilere yönelik olarak yapıldı. Sun Microsystems'dan Raghaavan

Srinivas ve Max Goff'un sunumlarının ardından Inprise Teknik İş Geliştirme Müdürü Martin Raim, Borland ürünleri kullanılarak çok katmanlı, Web tabanlı kurumsal yazılım geliştirme hakkında bilgiler verdi. Gantek, Java temelli eğitim projesi olan ETKİ konusunu aktardı.

## NonStop Compaq

Compaq teknolojide, müşteri memnuniyetinde, iş ortaklarında, başarıda, liderlik, çözüm, servis ve ürünlerde 'NonStop' sloganını başlattı. Compaq'ta her alanda kesintisiz hizmet anlamına gelen bu tanım, şirketin gelecekteki stratejisini yansıtıyor.

Compaq düzenlediği iş ortakları toplantısında şirketin hedefleri ve pazar durumu hakkında bilgi verdi. Compaq gelecekteki hedeflerini tamamen İnternet ve İnternet üzerinde iş yapmak üzerine oturtmuş durumda.

Compaq Türkiye'nin 1999 yılı ilk yarıyıl itibarıyla ürünler bazında pazar payları şöyle: Taşınabilir ürünlerde yüzde 25, masaüstünde yüzde 13, sunucu sistemlerinde yüzde 27 pazar



payı. Compaq bu pazar payının hemen hepsini iş ortakları üzerinden gerçekleştirmiş durumda.

Compaq toplantıda, ürün üretim maliyetlerinin sürekli arttığı bir dö-

nemde herşeye rağmen iş ortaklarının karlılığını gözettiler mesajını vererek bundan sonraki dönemde bir parça daha ana şirket karlılığına önem vereceklerini belirtti.

Compaq kendine yeni bir slogan belirledi: NonStop. Düzenlediği iş ortakları toplantısında da bu mesajı vererek her yerde, her zaman kesintisiz hizmet vereceğinin altını çizdi.

"yazılımla çare tükenmez"



BT stratejik planlama  
profesyonel BT uzmanı temini  
BT projesi outsourcing

SET BİLGİ İŞLEM VE TİCARET A.Ş.  
Tel: (0 212) 212 95 35 (3 Hat) Fax: (0 212) 266 82 72 e-mail: set@turk.net

# Yüklü



Klasik  
56K veri  
indirme hızı

## Yükledi

Barracuda  
kişisel uydu  
istasyonu  
400K'ya varan  
İnternet veri  
indirme hızı

İş yaşamını İnternet'siz düşünemeyiz.

Sağladığı bütün olanaklara rağmen klasik

İnternet hâlâ sabrımızı sınıyor: 56K veri

indirme hızıyla. Oysa Barracuda ile PC'niz

bir hamlede kişisel uydu istasyonuna

dönüşüyor. Sonuç baş döndürücü: 400K veri

indirme hızı. Klasik İnternet'ten 14 kat daha

hızlı ses, görüntü, program, klip indirme olanağı.

Web sitemizi ziyaret edin Barracuda ile

tanişın, PC'nizi kişisel uydu istasyonuna

dönüştürün.



**BARRACUDA**  
SPEEDWARE

*İNTERNET'İN YENİ İVMESİ*

**DEXAR**

info@dexar.com  
www.dexar.com



Barracuda, PC'nize eklenecek özel PCI kartı, özel çanak anten ve özel yazılımdan oluşur. Dial-up modem ile İnternet servis sağlayıcınıza ulaştırdığınız isteğiniz, klasik 56K dosya yükleme hızı yerine 400K'ya varan hızla uydu aracılığı ile bilgisayarınıza iner. Barracuda'yı web sitemizden sipariş edebilirsiniz. Aylık 25 saat 400K hızlı erişim + sınırsız 56K klasik İnternet erişimi yalnızca 29.95 USD'den başlayan fiyatlarla...



## SOKAK ÇOCUĞU

M. Siyami Kahyaoglu/Linux International



## Dalya

Evet, 100 sayıdır sizlerle. Dile kolay geliyor, çok çabuk geçiyor zaman. Bu süre zarfında en hoşuma giden şey, müsbet amma daha ziyade menfi tepkileriniz oldu.

Bana katılmayan, karşı çıkan mesajlarınızdan çok şey öğrendim, çok şey kazandım.

Gelecek yazımda geriye dönüp neler yaşamışım, onun muhasebesini hafif gülümseten paragraflarla bir inceleyeceğim. Bakalım o sayılarda söylediklerim bugün doğru çıkmış mı, kendimi bir sınava tabii tutacağım.

Bu sayıda ise New York'tan, Türk bir konuğum var. Yazısını hiç değiştirmeden yayınlıyorum, belki de BT/haber ailesi, yurtdışında yaşayan yeni bir yazar kazanır.

"Eski bir kiliseden bozma pizzacının bahçesinden kalkıp ofise doğru yürümeye başlıyoruz. Öğlen yemeğini böyle şirin bir yerde yedikten sonra insanın kırk küsur katlı, yapay atmosferli, günün hangi kısmının yaşandığına ancak saate bakarak karar verilebilen binalara geri dönesi gelmiyor. Yemeğin büyüsunü bozması için kapadığım cep telefonumu açarken kafamda sorular uçuşuyor. Beklediğim teklif faksı geldi mi? Bugün ürün bilgilerinin mesajları gelmiş olmalı. Bilgileri gecikmeden diğer departmanlara iletmeliyim. Masaya oturup ekranımı açıyorum, telefonuma yan gözle bakıyorum. Büyük karar anı... Sesli mesajlarımı mı dinlesem, e-postalara mı göz gezdirsem? Öğleden sonra gireceğim toplantıya 7 dakika kaldı. Daha gelen faksları alt kattan almadım. Tüm bu mesaj ve bilgi bombardımanını yönetebileceğim bir yol olmalı, yoksa yakında o beni yönetmeye başlayacak.

Önce iletişim kurabilmek için türlü yollar geliştirdik. Sonra farklı kanallardan gönderilen bilgiye ulaşmak, karmaşık ve zaman alır hale geldi. Artık kontrolü ele alma zamanı. Unified Messaging kavramı ile tüm bu mesajların tek bir istasyondan kontrol edilebilmesi, cevaplandırılıp, yönlendirilebilmesi mümkün. İşte bu kavramın başlıca becerileri:

**İnternet ve Ses Bağlantısı:** Telefon numaralarını İnternet adreslerine dönüştüren bu yol; telefon veya PC ile İnternet'ten sesli mesaj göndermeyi, gelen sesli mesajları diğer İnternet ya da sesli mesaj servisi kullanıcılarına iletmeyi sağlamakta.

**Karşılıklı Bildirim ve Entegrasyon:** Kullanıcılar sesli mesaj servisini kullanarak kendilerine gelen e-postalardan telefonları ile haberdar olabiliyorlar. E-postal ya da faks aldığınızda cep telefonunuza da mesaj geliyor. Standart bir web tarayıcı ile her yerden ulaşabilecekleri güvenli bir Web sitesinde ise tüm sesli mesajları, e-posta ve faks mesajlarını tek bir ekranda görebiliyorlar. Bu şekilde, gelen mesajlardan gereksiz olanları ayıklamak, öncelikleri belirlemek ve cevaplandırmak çok çabuk, çok kolay.

**Farklı terminallerden farklı mesajlara ulaşım:** Yazılı gelen mesajların sese dönüştürülmesi, e-posta mesajlarının faks çevrilmesi sayesinde kullanıcılar e-postalarını telefonda gerçeğe çok yakın bir sesle dinleyebilir ya da bu mesajları istedikleri bir faksı yönlendirebiliyorlar.

Yeni binyılın servis sağlayıcıları, telekomünikasyon şirketleri, Unified Messaging sisteminin farklı modülleri ile kişiye özel - mesaj birleştirme çözümleri üretebiliyorlar. Durum gösteriyor ki yakında kişilerin ayrı ayrı bir cep telefonu, bir iş telefonu, bir eposta adresi, faks numarası, çağrı cihazı numarası olmayacak, tek bir servis sağlayıcısı ve tek bir kullanıcı adı olacak. Ve hem ulaşmak hem ulaşılmak karmaşıklığından kurtulacak. İnsan gücüne, zamanına ve motivasyonuna önem veren şirketler, bu yeni teknoloji ile tüm iletişim araçlarını birleştirip öğlen yemeğinden sonraki hayatı bir fincan Türk kahvesi keyfine dönüştürme çabası içindeler. Peki siz mesajınızı nasıl alırdınız?" [siyami@sbt.com.tr](mailto:siyami@sbt.com.tr)



ITU Telecom 99 - Inter@ctive 99 Fuar ve Forumu, 10-17 Ekim tarihleri arasında Cenevre'de yapıldı. 4 yılda bir yapılan fuar ve forum, her açıdan dünyanın gittiği yönü gözler önüne sermek açısından önemliydi.



## ÖYKÜ GENÇAY/ Cenevre

Telecom99'da fuarın, standların görkemi, ihtişamı ve iletişim endüstrisinin zenginliği göz kamaştırıcıydı. Toplam 2 milyar dolara mal olan standlar içinde tek başına 20, 30, 50 milyon dolarlık altı katlı, asansörlü dev binalar bulunmaktaydı. Bu zenginlik ve ihtişam içerisinde dünyanın geri kalmış ülkelerine iletişim altyapısı götürme ve kalkınmalarına destek sağlama temasının ağır basması bir paradoksu da beraberinde getiriyor. Açılışını BM Genel Sekreteri Kofi Annan'ın yaptığı fuarın en önemli oyuncusu, organizasyona büyük katkılarından dolayı şüphesiz Ericsson'du. Açılış töreninde Birleşmiş Milletler Genel Sekreteri, İsviçre Konfederasyon Başkanı ve Cenevre Cumhuriyeti ve Kantonu Başkanı, İTU Başkanı ardından sahneye çıkan Ericsson Başkanı Kurt Hellström, "Ericsson'a katılm" demekle zaten iletişim dünyasında kendilerine biçtikleri yeri açıkça ilan etmiş oldu.

Fuarı ilginç kılan noktalardan biri, iletişim şirketlerinin yanında bilgi teknolojileri şirketlerinin de yer alması. Sun, Compaq, Microsoft, SGI, fuar için önemli yatırım ve hazırlık yapmış kuruluşlar arasındaydılar. Bill Gates ve Larry Ellison'ın sürekli yayın yapan CMP Live TV'de birbirlerine satışmaları görmeye değerdi.

## Telecom99'un işaretini verdiği gelecek

"İnternet'i nasıl isterdiniz?" Elinizin içinde mi? Avucunuzun içinde mi? Kaleminizde mi? Bastonunuzda mı? Bunların hepsi mi? Evet. Artık İnternet her yerde

demek mümkün, ancak yanlış. Çünkü İnternet artık katot ışın tüpü içinde gördüğünüz dokümanlar olmaktan çok daha ileriye gitmiş durumda. İnternet artık ses, görüntü ve bilginin aktarılabilirliği her türlü format. Erişim cihazı ise elinizde çok yakında tutacağınız yeni el terminalleri. Gelişmeden de kolaylıkla anlaşılabilirliği gibi artık ses tamamen veri olarak aktarılmakta. Çok kısa bir süre sonra GPRS ve CDMA ağları dünyanın çeşitli yerlerinde artan hızlarda devreye girecekler. Türkiye'deki operatörlerin acilen bu konuda hızlanmaları gerekiyor.

Özellikle kişisel profil, koordinat gibi bilgilerin aktarıldığı akıllı ağlar (Intelligent Networks - IN) gözde konular arasında. WAP uygulamaları şimdiden neredeyse eskimiş durumda. Çünkü IN'lerin sağladığı özelliklerden yoksun WAP uygulama-

maları şu anda kullandığımız İnternet kavramından hiç farklı değil. Sadece telefonların içinde.

Veri ve uygulama alanında çok büyük gelişmelere gebe yeni bir bin yıla giriyoruz. Bu bin yıl, uygulama sağlayıcıların (ASP-Application Service Provider), içerik sağlayıcıların rüyalarını gerçekleştirebilecekleri bir döneme denk gelecek başlıyor.

## Türkiye ne durumda?

Türkiye eğer hızlı davranmazsa, Türk Telekom başta olmak üzere Turkcell ve Telsim çok ama çok kısa bir sürede eskimiş olacak. Eğer acilen GPRS ve/veya CDMA yatırımları yapılmazsa Türkiye'de mobil çalışan tek cihaz, tıpkı Antartika ve Tibet'te olduğu gibi Iridium telefonlar olacak.

## Promakro, bayilerini ilk kez HP ile beraber ağırladı

Promakro, HP ile ilk kez bayilerinin karşısına çıktı. Özel bir kampanyanın tanıtıldığı toplantıda Promakro'nun bayileri ve çözüm ortakları yer aldı.

Promakro, 15 Ekim 1999 tarihinde Swissotel'de düzenlediği bir toplantıda HP ürünlerine yönelik özel bir kampanyanın

duyurusunu yaparken, satış ve şirket organizasyonunu da bayileri ile tanıştırdı.

HP ile ilk kez düzenlediği toplantıda önümüzdeki dönem hedeflerinden söz eden Promakro Genel Müdürü Selim Zafer Ellialtı, Promakro bayi yapısında Anadolu'ya ayrı bir önem verdiklerini ve bu yapıyı genişletici Anadolu'daki bayilerle daha iyi ilişki kuracak bir ekip oluşturduklarını söyledi.

Promakro önümüzdeki sene içinde mevcut bayi ağını aynı ağ altyapısı üzerinde toplamayı düşünüyor.

# Scout

PORTATİF DATA / VIDEO PROJKTÖR



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

**1 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 BAYİİ: 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 BAYİİ: 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

# Bilginin merkezden çıktığı üniversite



GÜNEŞ KAZDAĞLI

**Sabancı Üniversitesi'nin temel felsefesi bilginin bir merkezde toplanıp işlenmesi yerine bilginin merkezden çıktığı herkesin her an her yerden ulaştığı ve bütün bu gelişmelerin de bilgi üretimine katkı sağladığı bir eğitim beldesi olmak. Üniversite'nin bilişim altyapısı da bu anlayış çerçevesinde şekillenmiş durumda.**

Her öğrencisine bir dizüstü bilgisayar veren Sabancı Üniversitesi yeni projelerini de uygulamaya koymak üzere. Bu projelerden biri akıllı kart projesi. Sağlık bilgilerinden kimlik bilgilerine kadar birçok bilginin yer alacağı bu akıllı kartla öğrenciler ödeme de yapabilecek. Ayrıca önümüzdeki günlerde hizmete girecek olan bir başka yenilik de yardım masası niteliğinde olan bir çağrı merkezinin kurulması.

Sabancı Üniversitesi Bilgi Teknolojisi Direktörü Yücel Eğecioğlu, Üniversite'nin bilişim altyapısını ağ yapılı bilgi sistemleri anlayışı ve teknolojisi ile gerçekleştirdiklerini söyledi.

Eğecioğlu, şu anda bu altyapının ilk adımlarını attıklarını ve çalışmanın devam ettiğini belirterek şu bilgileri verdi: "Bizim çalıştığımız yapı tam olarak ağ yapılı bilgi sistemleri (network computing) yapısı. Dolayısıyla tüm çalışanların, öğretmenlerin, öğrencilerin her zaman her yerden ağa ulaşımını sağlamak istiyoruz. Bu yapı çok sağlam bir kampus ağ sistemi yapısını kurmamızı gerektiriyordu. Biz 24 saat 7 gün kesintisiz hem bilgi işlem hizmeti hem de ağ servis hizmeti vermek istiyoruz. 7 bin tane bağlantı noktamız olacak. Şu anda inşaatı tamamlanan 3 bina için bin bağlantıyı tamamladık. Bu şu demek, öğrenciler yurtlardan, bilgi merkezinden, bu merkezdeki kütüphaneden kısaca her yerden sisteme bağlanabilecekler. Üniversitedeki herkes yetkileri çerçevesinde bu bağlantıyı gerçekleştirecek, akademik, idari uygulamalara ulaşabilecek ve internet'e de girebilecek."

Kampus içinde ağ yapılı bilgi sistemleri



Sabancı Üniversitesi Bilgi Teknolojisi Direktörü Yücel Eğecioğlu.

kuran Sabancı Üniversitesi özellikle eğitim amaçlı kullanacakları internet bağlantısına ve bağlantı hızına da çok önem veriyor.

Sabancı Üniversitesi Bilgi Teknolojisi Direktörü Eğecioğlu, kampus içindeki ağ yapılı bilgi sistemleri yapısının dışarıya mutlaka bağlantılı olması gerektiğini ve yine 24 saat 7 gün hizmet verecekleri için 2 ayrı yerden bağlantı planladıklarını söyledi. Bu plan çerçevesinde TT ile anlaşarak fiber optik bir yerel bağlantı sağladıklarını ve toplam 1.5 Mbit hızında bağlantıyı gerçekleştirdiklerini kaydeden Eğecioğlu, "Şu anda data için sadece 1 Mbit'le bir servis sağlayıcıdan internet'e bağlıyız

ve ayrıca bu hafta içinde ya da önümüzdeki hafta bir çanak antenle doğrudan Amerika'ya yaklaşık 512 K ile bağlanacağız. Bunlar hem birbirinin yedekleri olacak hem de özellikle eğitim konusunda bilgi akışı sağlanacak. Bu kapasitenin de önümüzdeki 1-2 yıl içinde iki katına çıkacağını düşünüyoruz" dedi.

Öte yandan istemci/sunucu mimarisinde oluşturulan bilgi sistemleri altyapısı zaman içinde her türlü uygulamaya da açık bir yapıya sahip. Öğrenciler için dizüstü bilgisayardan

sonra sürpriz niteliğindeki diğer uygulamalar ise daha önce de belirttiğimiz gibi akıllı kart ve çağrı merkezi çalışmaları. Yücel Eğecioğlu, bu çalışmalarla ilgili olarak ise özetle şunları söyledi: "Akıllı kart projemizi 1-2 ay içerisinde devreye alacağız. Bu kartı öğrenciler üniversitenin çeşitli bölümlerine girerken erişim kartı olarak kullanacaklar, aynı zamanda ödeme yapabilecekler. Daha sonra aynı kartın uzaktan erişimde kendilerini tanıtan kart olmasını sağlamak da istiyoruz. Bu kartın üzerinde sağlık bilgilerinden kimlik bilgilerine kadar bir çok bilgi de yer alacak. Bu proje için ilk adımları atmak üzereyiz, bütün tasarımlar hazır. Ödeme kısmında Akbank'la çalıştık. Bir diğer uygulamamız yardım masası niteliğindeki çağrı merkezi. Bu başlangıçta 3 ana noktada çalışacak, yani 3 ana konuda destek verecek. Bir tanesi öğrenciler yurtlarında ya da başka bir bölümde bir sorunla karşılaştıklarında tek numarayı arıyacaklar ve isteklerini belirtecekler. Bu sorunlar hemen giderilecek aynı zamanda istatistik bilgileri de tutulmuş olacak. İkincisi bizim danışma birimimiz var, onların verdiği hizmetleri de yardım masası üzerinden yapacağız. Bir üçüncüsü de bilgi teknolojisiyle ilgili. Bilgisayarların bozulduğu, yazılımlarının çalışmadığı zaman ne yapmaları gerektiği konusunda destek verecek."

**"Bu üniversite çağdaş uygarlık seviyesine ulaştı"**



Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel 31 Temmuz 1997 tarihinde sanal olarak temeli attığı Sabancı Üniversitesi'nin açılışını yaptı. Sanal açılışın "bir vizyon meselesi" olduğunu belirten Demirel, Sabancı Üniversitesi'nin eğitim anlayışı, üniversite altyapısı ile Atatürk'ün hedef olarak gösterdiği çağdaş uygarlık seviyesine ulaştığını söyledi. Cumhurbaşkanı Türkiye'nin küreselleşen dünyada bu gerçeği unutmaması gerektiğini kaydederek; "10 yıl içinde Türkiye kalkınmasını tamamlamış 10 ülke arasına girecektir" dedi. Sabancı Üniversitesi Mütevelli Heyeti Onur Başkanı Sakıp Sabancı da yaptığı konuşmada bundan önce yaptıkları bütün açılışlardan gurur duyduklarını ancak Sabancı Üniversitesi'nin gönüllerinde ayrı bir yeri olduğunu belirtti. Mütevelli Heyeti Başkanı Güler Sabancı ise "Sabancı Üniversitesi, kuruluşundan eğitim sistemine kadar her yönüyle Türkiye'de değil dünyada model olabilecek bir kurum olarak tasarlandı" dedi.

Sabancı Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Tosun Terzioğlu ise açılış töreninde yaptığı konuşmada amaçlarını şöyle açıkladı: "Bu fakültelerde disiplinlerarası bir yaklaşım ile öğrenci yetiştirilecek ve öğrencilerimiz hayatın içinden gelen sorunları çözmeye yönlendirilecek. Öğrencilerin birden fazla alanda bilgiye hakim olmalarını, birden fazla yabancı dil konuşmalarını, değişime açık, değişimi yönlendiren, yaratmayı bilen bireyler olmalarını amaçlıyoruz."

Türkiye'nin 33 ilinden yaklaşık 300 başarılı öğrencisiyle eğitime başlayan Üniversite'nin kuruluş kararı yaklaşık 5 yıl önce alındı. 1997 yılında temeli atılan Sabancı Üniversitesi Tuzla'da 1 milyon 360 bin metrekarelik bir arazi üzerine kuruldu. Sabancı Üniversitesi'nde bölüm yok, fakülte ve diploma alanları var. Lisans eğitimi veren fakültelerden birini seçen öğrenciler, ilk 2 yıl diploma alanlarını tanıdıktan sonra, rehber öğretim üyelerinin de danışmanlığında hangi alanda kariyer yapacaklarını belirleyecekler.

## Şeref Oğuz: Türkiye faz farkıyla çağ atlayabilir

Telekomünikasyon alanında faaliyet gösteren Global One Türkiye'nin düzenlediği "Gelecek Platformu" isimli seminerde küresel bilgi toplumunun özelliklerini aktaran gazetemiz köşe yazarlarından Dr. Şeref Oğuz, Türkiye'nin bilgi altyapısını bir an önce kurması halinde bilgi çağını yakalayabileceğinin altını çizdi.

Konularında uzman kişilerin, uzmanlık alanlarının gelecekte alacağı formları konu alan bilgileri katılımcılara aktarmaları amacıyla düzenlenen Global One-Gelecek Platformu seminerlerine konuk konuşmacı olarak katılan Oğuz, bilgi toplumu etkilerinin insan yaşamını nasıl değiştireceği konusunda bilgi verdi. Günümüzde yaşanan teknolojik ilerlemenin önce ekonomide, daha sonra toplumda bir dönüşüm yarattığını ifade eden Oğuz, artık sermayeyi elinde bulundurmanın değil, yararlı bilgiye sahip olmanın önem kazandığını vurguladı.

Oğuz sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye'nin bütçesine baktığımızda içler acısı bir

durum göze çarpıyor. Yeterli sermayemizin olmadığı apaçık ortada. Ancak içinde bulunduğumuz bilgi çağı önümüze güzel bir fırsat sunuyor. Türkiye'nin en kısa zamanda bilgi altyapısını kurmak için yatırımlara başlaması gerekiyor. Eğer bilgiyi kullanmayı öğrenebilirse Türkiye faz farkıyla çağ atlayabilir ve rakiplerini geride bırakarak gelişmiş ülkeler seviyesine çıkabilir."

Günümüzde her şeyi bilmenin değil, öğrenmeyi öğrenmenin önem kazandığını kaydeden Oğuz, Türkiye'nin bilgi toplumuna geçmek için önünde duran engelleri de şöyle özetledi:

"Bunu söylemekten hoşlanmıyorum ancak benim düşüncem 'bilgi akar, Türk bakar'. Türkiye'nin bilgi toplumuna geçişte bir vizyon ve en kötüsü de idrak sorunu var. Bilgi ekonomisinde tüm üretim işlevleri değişmiştir. Önemli olan bilgiyi üretmektir. Yeni üretim fonksiyonuna adapte olabilmek ise bir eğitim işi. Ben bu nedenle her okulda internet bağlantısı olması gerektiğini savunuyorum."

# Tartışmayı açıyoruz!



Bilişim sektöründeki gelişmelerin başdöndürücü hızı, her an, herşeyi sorgulamayı zorunlu kılıyor.

Yeni teknolojiler, uygulama ve yatırımlarımızı nasıl etkileyecek? Kurumsal son kullanıcıların BT yatırımlarını belirlemedeki gereksinimleri nelerdir? Globalleşen

sektörde yerli marka ve hizmet sağlayıcıların konumları ne olacaktır? Dahası, ortaya koydukları teknolojileriyle sektöre global boyutta yön veren markalar, geleceği nasıl görüyor?

Türkiye BT sektörünün önde gelen donanım komponentleri distribütörü olarak, bu

soruları, temsil ettiğimiz uluslararası şirketlerin üst düzey yöneticileri, müşterilerimiz ve iş ortaklarımız ile birlikte tartışmaya açıyoruz: Empa ITab

Daha iyisini yapabilmek için!

# Exchange 2000, 'Bilgi Yönetimi'nin bir ürünü

NESLİHAN ÖMER/  
Hamburg

Microsoft, 11-13 Ekim 1999 tarihleri arasında Hamburg'da düzenlenen "The Microsoft Exchange 99 Conference" ile katılımcılara Exchange 2000'in beta 3 sürümünü tanıttı. Üç gün süren etkinlikler boyunca her türlü teknik bilgilerin açıklandığı ve örnek uygulamaların sergilendiği Exchange 2000'in önümüzdeki senenin ilk yarısında piyasaya sunulacağı duyuruldu. Windows 2000'in de senenin başlarında satışa çıkarılacağı açıklandı.

Amerika'dan sonra Avrupa, Orta Doğu ve Afrika bölgelerine yönelik olarak Almanya'da düzenlenen etkinlik, Microsoft Sunucu Uygulamaları Bölümü Başkan Yardımcısı Paul Gross ve Microsoft Program Müdürü Charles Eliot'un yaptığı sunumlarla açıldı.

Sözlerine bilginin önemi ile başlayan Paul Gross, 'Bilgi Yönetimi (Knowledge Management)'nin şirketlerin gelişmesi için en önemli faktörlerden biri olduğunu söyledi. Microsoft'un da çalışmalarının bu yönde ilerlediğine dikkat çeken Gross, bilgi yönetimi konusunda çözümler geliştirdiklerini ve bunların da kendi şirketlerinin yapıcı unsurları olduğunu belirtti. Gross, tüm gerekli bilgileri farklı kaynaklardan bir araya getirerek, çalı-

şanların bu bilgilerden yararlanmasını sağlayan 'Sayısal Ekran (Digital Dashboard)'ve dil değişimini olanaklı kılan, ekrandan okumayı kolaylaştıran 'Akıllı Arayüzler (Intelligent Interfaces)' teknolojilerini barındırması ile Exchange 2000'in bilgi yönetiminde önemli yere sahip olduğunu söyledi. Exchange 2000'in Microsoft'un yeni teknolojisi olan 'Ağ Deposu (Web Store)'nu barındıran ilk ürün olmasıyla dikkat çektiğini belirten Gross, yine bilgi yönetiminde anahtar rol oynayan bu teknolojiyi şöyle tanıttı: "Mesajlaşma ve bilgileri bir araya getirme ilk olarak sunucularda başlar. Daha sonra bunlar dosya sunucuları ile birleştirilir ve bilgi intranet ağ sunucuları

aracılığıyla paylaşılır. İşte 'Web Store' teknolojisi bu 3 adımı birleştiriyor. Tam olarak söylemek gerekirse bu yeni teknoloji elektronik postalar, dokümanlar, ağ ve iş uygulamalarıyla, depolanan ve paylaşılan bilgilerin tek bir noktadan yönetilmesini sağlıyor." Bunun dışında kablosuz teknolojinin bilgi yönetimi için kaçınılmaz olduğunu açıklayan Gross, ileride çalışanların hareket edebilirliğinin, üretimi ve verimi artıracak en önemli etkenlerden birisi olacağı, bunun yolunun da kablosuz teknolojiye geçtiğini belirtti. Önümüzdeki yıllarda 1 milyar sayısal cep telefonu olacağına işaret eden Gross, bunların hızlarının da 2 MB'a kadar ulaşacağını tahmin ettiklerini söyledi. Bu

**Microsoft, Atlanta'dan sonra Hamburg'da Exchange 2000'in beta 3 sürümünü tanıtan toplantılar düzenledi. Üç gün boyunca süren seminerler, Exchange 2000'deki yeni teknolojileri ortaya koyarken, yeni sunucunun bilgi çağının en son ürünlerinden olduğu gözler önüne serildi.**



**Geçtiğimiz hafta Almanya'da düzenlenen The Microsoft Exchange 99 Conference etkinliğinde, Microsoft Program Müdürü Charles Eliot da bir sunum yaptı (solda). Basın toplantısında bir konuşma yapan Microsoft Sunucu Uygulamaları Bölümü Başkan Yardımcısı Paul Gross, 'Bilgi Yönetimi (Knowledge Management)'nin şirketlerin gelişmesi için en önemli faktörlerden biri olduğunu söyledi.**

üzünden kablosuz teknolojinin kendileri için de oldukça önemli bir alan olduğunu, bu yönde çalışmalarına hız vereceklerini de kaydetti.

**Exchange 2000 ile gelen yeni özellikler**

Exchange 2000'i belli başlı 3 amaca yönelik olarak tasarladıklarını kaydeden Charles Eliot ise bu amaçlarını şu şekilde sıraladı: "Biz ilk başta 7 günx24 saat boyunca kesintisiz çalışacak, güvenilir ve ölçeklenebilir bir yapıya sahip, ekonomik bir sistem geliştirmek istedik. Bunun için önce Windows 2000'de yer alan Active Directory ile bütünlük bir yapı sağladık ve 4 yollu aktif/aktif kümeleme sistemi kurduk. İkinci olarak ise iş uygulamalarını ağ bazlı uygulamalarla birleştirecek zengin bir ortam yaratmaya çalıştık. Burada da Outlook, Office 2000,



herhangi bir ağ web tarayıcısı, Windows 2000, MS FrontPage 2000 ve hatta MS-DOS sisteminden elektronik posta, dokümanlar, ağ sayfalarına kolay erişimi olanaklı kıldık. Bunun dışında diğer bir amacımız da herkesin her türlü bilgiyi istediği zaman ve istediği yerde paylaşmasını sağlayabilecek bir sistem ortaya koymaktı. Anında mesajlaşma (instant messaging) ve MS NetMeeting 3.0 gibi istemci yazılımıyla gerçek zamanlı built in data konferans ve uygulamaları için

standart T.120 protokolünü kullandık."

Konferansta çeşitli toplantılarda Exchange 5.5'in özellikleri de açıklanırken, buna bağlı olarak Exchange 2000 ile birlikte gelen yeni özellikler de gündeme getirildi. Yaklaşık yüz kadar toplantının gerçekleştirildiği 'The Microsoft Exchange 99 Conference'na 45 ayrı ülkeden katılım gerçekleşti. 50'nin üzerinde Microsoft çalışanının sunum yaptığı toplantılarda Exchange 2000'in altyapısı ve teknik detayları açıklanırken Microsoft'un 'Ortaklaşa Geliştirme Programı (Joint Development Program)' altında gerçekleştirdiği uygulamalar tanıtıldı, katılımcıların soruları örneklerle aydınlatıldı. Getronics, Dell ve British Telecom'da Exchange 2000'in gelişiminin anlatıldığı seminerlerde müşteri istekleri ile birlikte uzun süren toplantılar ile birbir gereksinimlere yönelik ürün geliştirmede önemli yol kat ettikleri açıklanırken, böylelikle Exchange 2000'de müşterilere en uygun çözümlerin hazırlandığı belirtildi.

## Aselsan 1920, Kasım'da piyasada

**Aselsan 1919'dan sonra Aselsan 1920 de Kasım ayında piyasaya sürülüyor. 115 gr ağırlığında tasarlanan Aselsan 1920 cep telefonunun konuşma süresi yüksek kapasiteli Lityum iyon pil ile 260 dakika, bekleme süresi ise 200 saat.**

GAMZE GÖKER

Aselsan sivil amaçlı ürünlerinden biri olan Aselsan 1919'dan sonra Aselsan 1920 cep telefonunu Kasım ayında satışa sunacak. Hiçbir lisans ya da know-how olmaksızın tamamen Aselsan'ın kendi mühendisleri tarafından geliştirilen Aselsan 1920'nin test çalışmaları tamamlandı. Cenevre'deki Telecom'99 Fuarı'nda tanıtımı yapılan 1920, 129x47x20 mm boyutlarında ve 115 gr ağırlığında. Aselsan 1920'nin diğer bir özelliği de yüksek kapasiteli lityum iyon pil ile 260 dakika konuşma, 200 saat bekleme süresine sahip olması.

İlk üretimini 4600 askeri telsiz ailesi ile

başlatan Aselsan savunma amaçlı üretimine de devam ediyor. Kuruluşundan bugüne kadar 1,5 milyar dolarlık toplam satışında savunma cihaz ve sistemlerinin payı yüzde 55 olan Aselsan'ın, toplam satışlarının yüzde 25'inin ihracat olarak gerçekleştiği belirtildi.

Bir NATO ortak konsorsiyum projesi olan Kaideye Monteli Stinger Projesi (KMS)'nden Aselsan'ın en büyük payı aldığı ve 1990'dan bu yana üretimine devam ettiği Stinger füzeleri ile Türk Silahlı Kuvvetleri'ne komuta kontrol ağı içinde en etkili yakın hava savunma imkanı ve kabiliyetini kazandırdığı belirtildi. 1998 yılında atış testleri ve diğer kabul testleri yapılarak tamamlanan KMS Projesi seri üretime hazır durumda.



**İlk üretimini 4600 askeri telsiz ailesi ile başlatan Aselsan, savunma amaçlı üretimine de devam ediyor.**

Değişik araç seçenekleri ile entegrasyonu gerçekleştirilen alçak irtifa hava savunma sistemleri 'Atılan' ve 'Zıpkın' konfigürasyonlarında, yüzde 100 başarı sağlandığı açıklandı.

## Hogatex'in Türkiye temsilcisi Omni oldu

**K**onuk ağırlama sektöründe faaliyet gösteren Omni, otel ön büro çözümü sunan Hogatex şirketinin Türkiye temsilcisi

oldu. Böylelikle rezervasyondan faturalamaya kadar tüm ön büro işlemlerini merkezileştirmeye yarayan Hogatex Starlight ürünleri Türkiye'de Omni tarafından dağıtılacak. Bundan önce söz konusu ürün İnfotel tarafından pazara sunuluyordu.

Yaklaşık 40 ülkede, toplam 1,300 otelde kullanılan Hogatex Starlight ürünleri Türkiye'de de 20 otelde kullanılıyor. Bundan 4 sene önce Türk piyasasına girdiklerini belirten Hogatex Başkanı Richard Kürzl, burada bekledikleri performansı yakalayamadıkları için yeni planlama yaptıklarını ve bu doğrultuda da Omni ile anlaşmalarını belirtti. Buldukları ülkelerde pazar payı açısından ilk üç sırada yer aldıklarına değinen Kürzl, bundan böyle Türk piyasasında da aynı seviyeye gelmek için çalışacaklarını açıkladı.

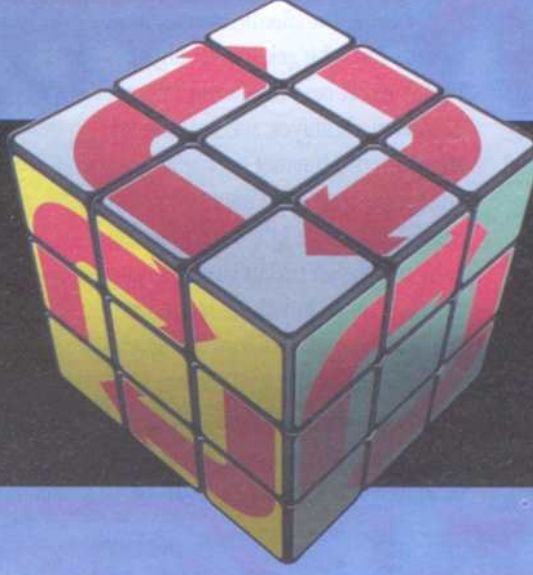
Hogatex Starlight ürünlerini 2 senelik bir inceleme sonucunda portföylerine kattıklarını belirten Omni yetkilileri ise Türkiye'de Starlight ürünlerinin emin adımlarla yaygınlığını artırmayı ve gelecek yıllarda ilk sıraya oturmayı hedeflediklerini belirttiler.





# PROFESYONEL ZEKA

2000 YILI SENDROMUNU ÇOKTAN AŞTI.



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

PROFESYONELLERİN İŞE  
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**

GÜNİZ KARAMAN

# Internet holding

**Internet'le gelen kökten değişimin karşısında Türk şirketleri de Internet üzerinde var olması bu küresel iletişim ağının üzerinde kendi varlıklarını göstermesi gerektiğini anladı. Şimdi holdinglerimiz geleceklerini Internet üzerine taşıyor.**

Internet'in tüm dünyadaki önlenemez yükselişi ile birlikte Internet üzerinde yapılan iş ve bu işleri yapan sanal Internet şirketleri de çığ gibi büyüyor. Hatta önceleri Internet'te iş yapamaz gözü ile bakılan Amazon gibi gerçek varlığı olmadığı halde dünya üzerinde dört bir yana hizmet veren şirketler gün geçtikçe müşteri portföylerini artırırlar ve hizmet kalitesini yükseltiyorlar. Hatta gerçek dünyada şirketler grubu diyebileceğimiz şirketlerin değerlerinden daha fazla değer kazanıyor, kredibilitelerini yükseltiyorlar. Başarı öykülerinin arasında da "herşey arka odadaki bilgisayarın üzerinde birdenbire başladı" cümlelerine rastlayabiliyorsunuz.

Internet ile birlikte farklı pazarlama ve iş yapış biçimleri doğarken,

yaşama biçimlerimizde küresel bir ağ üzerindeki yönlendirmelerle değişebiliyor. Internet'le gelen kökten değişimin karşısında Türk şirketleri de, Internet üzerinde var olması, bu küresel iletişim ağının üzerinde kendi varlıklarını göstermesi gerektiğini anladı.

BBS'lerin ardından 1996 yılında, bütün dünya Internet'e adaptasyonunu yaşarken aynı değişimi Türkiye de yaşamaya başladı. 1996 yılında Türkiye'de ilk ISS'lerin pazara girmesi ile beraber Internet kavramı da günlük hayatımıza giriverdi.

Yıl 1999. Bir süredir Internet hayatımızda farklı bir şekilde yer alıyor. Birçok şirket bayi ilişkilerini Internet üzerinden yürütüyor, son kullanıcı alışverişlerini Internet üzerinden yapıyor, birkaç sene önce Internet bankacılığına yan gözle bile bakmayan bankalar televizyon reklamlarında müşteri kazanmanın en büyük silahlarından biri olan Internet kozlarını oynuyorlar.

Artık Internet'te ya da Internet'le birlikte iş yapma kavramı sadece küçük ve girişimci şirketlerin tekelinde de kalmıyor. Üstelik bir süredir bu

küçük girişimci Internet şirketleri, çok yol katederek büyük holdinglerin ve iş dünyasının bilinen isimlerinin de dikkatlerini üzerlerine topluyorlar. Gerek Internet şirketlerinin büyüme trendi, gerek yurtdışı borsalarda Internet şirketlerinin değerlerinin oldukça yüksek olması büyük grupları da Internet'e çekti. Üstelik bunlar, ülke ekonomisine yön veren gruplar. Şimdi Türkiye'nin büyük holdingleri birer Internet şirketi kurarak, ya da sahip olarak Internet'in engin okyanusunda yollarını arıyorlar.

Büyük holdinglerin Internet üzerinde yapabileceklerinin sınırlarını, zaman içindeki bakış açıları belirleyecek.

söyleyen Göksal iki kavramın altını çizerek Internet'te bu iki kavramın iş yapış şekillerini belirlediğini söylüyor. Göksal, birincisinin aracılardan ortadan kalkması anlamına gelen "dissintermediation" diğeri de tamamen kişiye özel hizmetler sunan "mass customization" olduğunu ve bu iki kavramı dikkate alanların bu alanda iş yapabileceklerini vurgulayarak "Amerikada rakip kuruluşlar işbirliği yapıyor. Rekabet gene var ama işbirlikleri de devam ediyor. Türkiye'de de bankacılık sektöründe olduğu gibi Internet'te de her kafadan bir ses çıkmaya başladı. Bankacılık sektöründe de herkesin kendi ATM'i vardı. 15 sene aldı bankacılık sektörünün bunu birleştirmesi. 15 sene boyunca da herkes işbirliği yapılması gerektiğini söyledi ama kimse yapmadı. Internet'te de aynı şey oluyor. Vestel olarak bu grupların bir şekilde birleşmesi ve mevcut grupların konsolidasyona gitmesi için elimizden geleni yapacağız. Rekabet, herkesin kendi konusunda olacak" dedi.

## İş dünyasında Internet fırsatını harekete geçirmek

ŞAHİN TULGA

Türk iş dünyası, Internet'in sunduğu müthiş iş fırsatlarını özellikle ABD'deki gelişmelerden takip ediyor. Çukurova ve Vestel grupları altyapı ağırlıklı yatırımları ile sık sık isimlerinden bahsettiriyorlar. Büyük ve orta ölçekteki grupların hemen hepsi Internet ile ilgili yatırım yapmayı düşünüyor. Bazıları bunu planlama aşamasına getirdi bile. Ancak, rekabetçi avantajı yakalama ve bunu kalıcı hale getirme stratejileri konularında zorlanıyorlar. Bu zorluğun kaynağı da ağ ekonomisi ve pazarlama prensiplerinin konvansiyonel ekonomi ve pazarlama prensiplerinden çok farklı olması.

Internet'te iş fırsatı deyince akla hemen elektronik ticaret geliyor. Oysa, Internet, elektronik ticaretin yanı sıra kuruluşların kendi iç verimliliklerini artırmada da çok önemli rol oynayabilir. Sunulan ürünlerin teknolojik veya fiyat liderliği yakalama, müşteri memnuniyetini ve sadakatini artırmada Internet teknolojileri büyük avantaj sağlıyorlar. Şirket içi kullanı-

ma açık bir intranet uygulaması ile bilginin paylaşılması, tedarikçi ve kullanıcı şirketlerle ekstranet üzerinden bilgi paylaşımı sayesinde üretim ve satış faaliyetlerinin JIT (Just in Time) moduna dönebilmesi, müşteri hizmetlerinin Internet kanalıyla verilmesi, Internet vasıtasıyla doğrudan pazarlama yapılması, eleman alma işleminin Internet üzerinden yapılması, finans işlemlerinin anında ve gerçek zamanlı olarak yapılması, bunlara birkaç örnek.

Internet sayesinde oluşmakta olan ağ ekonomisinde tamamlayıcı faaliyetler de başka bir büyük iş fırsatı yaratıyor. Elektronik ticarete konu olacak ürünlerin depolanması ve dağıtımı, kart ödeme sistemleri, bilgi cihazları, sayısal TV, PC, Internet bağlantılı oyun cihazlarından oluşan uç cihazların satışı, Internet reklamcılığı ve Internet altyapısı, bu tamamlayıcı faaliyetlerin en önde gelenleri.

Türk iş dünyası şu anda ağırlıklı olarak Internet altyapısı ve içerik konularına yatırım yapmayı düşünüyor. İçerik sunumu da elektronik ticaretin önemli bir türü. Yukarıda saydığım tüm Internet aktivitelerinde para kazanma modelleri alışagelmışlerden çok farklı. Pazarlama sepetine giren ürün, fiyatlandırma, satış kanalları, promosyon, müşteri hizmetleri, müşteri duyarlılığı ve çözüm konuları bambaşka yaklaşımlar gerektiriyor. Alışagelmış metotlar felakete davetiye çıkarmakla eşdeğer.

Bunun sebebi de Internet sayesinde güç dengesinin üreticiden son kullanıcıya geçmiş olması. Internet, bugüne kadar varlığı sadece ekonomi kitapları ile sınırlı olan ideal rekabet ortamı yaratıyor. Ürünlerin fiyatı azalırken müşteri ilişkileri kıymetleniyor. Müşterinin dikkati, vaktini sizin sitelerinizde harcaması önem kazanıyor. Zira, cihazı başında başka bir siteye geçiş yapması o kadar kolay ki.

Akla hemen böyle bir ortamda nasıl para kazanılacak sorusu geliyor. Internet ekonomisinde para ağırlıklı olarak sitenize abonelik ücreti, kişiye özel reklam faaliyetleri, elektronik ticaret komisyonları, müşteri profillerinin satışından kazanılıyor. Bu ortamda rekabetçi avantajı yakalayacak ve bunun sürekli olmasını sağlayacak bambaşka stratejiler gerekli. Devamlı değişiklik gösterecek bu stratejileri geliştirecek ve büyük olasılıkla başka şirketlerle devamlı işbirliği içinde olacak olan kadronun seçimi ve yönetimi de çok farklı olacak. Internet fırsatından faydalanmak isteyen tüm Türk iş dünyasını, detaylı bir stratejik bakış için Bilişim 99'daki sunuma bekliyorum.

\* Geçtiğimiz yılı Silikon Vadisi'nde geçiren Şahin Tulga, Bilişim 99'da Türk İş Dünyası için Internet Stratejileri'ni ortaya koyacak.



Vestel Bilişim Bilgi Sistemleri Başkanı Orhan Göksal.

### Vestel: Biz sadece cihaz tarafında olacağız

Internet bazlı işlerin cihaz tarafında olacaklarını söyleyen Vestel Bilişim Bilgi Sistemleri Başkanı Orhan Göksal bu alandaki iş alanlarını ve Zorlu Grubu'nun Internet vizyonunu "Internet bazlı işler 3 parçadan oluşuyor. Erişim cihazları, erişim hizmetleri ve içerik. En karlı olanı, içerik. Ama bizim grup olarak bu konuda bir planımız yok. Bizim erişim cihazları ve erişim servisleri tarafında pazar payını büyütürken pazar lideri olma hedefimiz var. İçerik bizim konumuz ve uzmanlığımız değil. 'Hepsi benim olsun' diye bir mantık taşımıyoruz" şeklinde belirtiyor.

Zorlu grubu e-ticaret'te iki sitede kendi ürünlerini pazarlamayı düşünüyor. Siteleri üzerinde değişik işyerlerinin levhalarını taşımak gibi bir niyetleri yok. Göksal, "Bunlar doğru kavramlar değil. Dünyadaki, gerçek hayattaki örnekleri kopyalayarak bir kavram oluşturmak çok hatalı. Çünkü herşey bir tuş uzaklığında. En iyi hizmeti nereden alırsanız gider oradan hizmet alırsınız" dedi.

Internet'teki kullanıcıya ulaşılırken farklı yollar izlenmesi gerektiğini

### Koç Internet'te içerik sağlayacak

Koç Grubu 1995 senesinde başladığı Intranet çalışmalarını topluluğundaki bütün şirketleri ve bayi ağlarını birbirine bağlayarak iş yapış sistemini ve hiyerarşisini Internet üzerinde kurmuş durumda. Şu ana kadar bu topluluğa hizmet eden Koçnet de 1998 yılından itibaren elbise değiştirerek daha fazla kurumsal ve son kullanıcıya hizmet vermek üzere dışarı açıldı bile.



Koç Holding İş Geliştirme Koordinatörü Murad Ardaç.

Internet'in müşteriye, kurumlara ve bireylere ulaşmanın bir yolu, bir iletişim kanalı olduğunu söyleyen Koç Holding İş Geliştirme Koordinatörü Murad Ardaç, grubun vizyonunu, "Biz bu iletişim kanalını sadece pazarlama değil müşteri ile iletişim kurma yönünde geliştirmeyi düşünüyoruz. Daha çok içerik sağlayarak e-ticaret ve e-iş uygulamalarını bu sistem üzerinden gerçekleştirerek müşteri ile yakın ilişki kurmayı düşünüyoruz" şeklinde belirtti.

"Sanal Plaza'nın bu çalışmalardan biri olduğunu belirten Koç Sistem Genel Müdürü Bülent Gönç, yıl sonu itibarıyla devreye girecek olan bu sanal alışveriş merkezinde →

**Bazı sorunlara çözüm hiç beklenmedik anlarda gelir.**



Hafta sonu golf oynarken bile olabilir... Bazen oyunun en kritik anında, ne zamandır kafaları kurcalayan sorunun cevabı birden bulunur. Çünkü Unisys'in yaratıcı beyinleri yalnızca mesai saatleri içinde değil, günün 24 saati, haftanın 7 günü müşteri sorunlarına konsantre olur. Roma'da seçim sonuçlarını "gerçek zamanlı" olarak yansıtacak ilk ve tek web uygulaması tasarlanırken de, geliştirilip test edilirken de böyle oldu. Proje, 1 aylık bir süre içinde tamamlanmak zorundaydı; böylece üç kıtadaki Unisys çalışanları kendilerini bu işe adadılar ve... başardılar. Daha önce yapılmamış işler yapmak istediğinizde başarıya tutkun bir iş ortağına sahip olmak gerçekten çok önemlidir. [www.unisys.com](http://www.unisys.com)

**UNISYS**

We eat, sleep and drink this stuff.





**KoçSistem Genel Müdürü Bülent Gönç.**

→ Koç Grubu ürünleri ile birlikte farklı ürünlerin de olacağını söylüyor. Gönç de Internet'in önümüzdeki 5 yıl içerisinde alışveriş alışkanlıklarını değiştireceğine inananlardan. Bunun için ciddi adımlar attıklarını belirten Gönç, "Bizim için önemli olan sadece sanal alışveriş merkezindeki e-ticaret hacmi değil, burayı ziyaret eden insanlara yapacağımız doğrudan ve dolaylı satış imkanlarının oluşması. Bu sitede aldığımız her hit aslında bir kişi bilgisi. İnsanların ilgi alanlarını, davranış tarzlarını izleyerek bunu bir veri tabanında toplayabiliyorsanız o kişi sizin potansiyel müşteriniz oluyor demektir" dedi.

Koç Grubu'nun Pointcast'in Türkiye ortağı olduğunu söyleyen Gönç, içerik sağlayıcı olmak istediklerini belirterek, "Türkiye'de içerik yok. Koçnet gibi şirketlerin her bilgiyi kendisinin toplaması mümkün değil. Bilgi sağlayıcılara konsantre olarak kullanıcının önüne getiriyorsunuz. Bunun bize getirdiği avantaj; içeriğin zenginleşmesi ile artan hit sayısı. Bununla doğrudan reklam yapabiliriz ya da site ziyaretçilerinin IP adresini biliyorsak birtakım pazarlama aktivitelerini yönlendirebiliriz" dedi.

### Sabancı: Düşün yaptık, sıra evi düzme geldi

Yakın zamanda TurkNoktaNet'i bünyesine katarak Internet'te biz de varız diyen Sabancı Grubu-TurkNoktaNet'in Turk olan adını da kullanarak pekçok alanda ve yerleşim biriminde hizmet vermeyi düşünüyor.

Internet'te bütün sektörlerin e-iş ve e-ticaret'te birleşebileceğini söyleyen yeni İş Geliştirme Proje Daire Başkanı Ali Sabancı, TurkNoktaNet'in son kullanıcıya hitap eden yüzünü değiştirerek hem son kullanıcıya hem de kurumlara hizmet vermeyi düşündüklerini söylüyor. Sabancı bu konudaki



**İş Geliştirme Proje Daire Başkanı Ali Sabancı.**

düşüncelerini, "Kurumsal şirketler içinde öyle şirketler var ki ihracatının yüzde 40'ını Internet üzerinden yapıyor. Sadece Sabancı şirketlerinin ürün portföyü ile e-ticaret yapmaya kalkarsak başarısız oluruz. Biz bunu piyasaya açmaya niyetliyiz" şeklinde belirtiyor.

Telekom, Internet ve medyanın birleşeceğini söyleyen Ali Sabancı, içerik alanında şu anda var olamayacaklarını söyleyerek ileride var olup olmayacakları konusunda kesin yorum yapmaktan kaçınıyor. Sabancı da içerik sağlayıcıların sinerji yaratabileceğine inananlardan. Sabancı bu konudaki görüşünü şöyle belirtiyor: "Dünyaya bakarsak bir içerik sahibi birden fazla Internet ortağı ile çalışıyor. Bilgi aynı kaynaktan çıktığı halde sunumu farklı oluyor. Internet ortağı bu bilgiyi kullanarak kişiye özel bilgiler sunuyor". Sabancı içeriğin sadece haber demek olmadığını vurgulayarak: "İçerik sadece medya demek değil. Medya sadece bir oyuncu. İçerik alanında pekçok kalem olabiliyor." şeklinde belirtiyor.



**Eczacıbaşı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Eczacıbaşı.**

### Eczacıbaşı: Ürün yelpazemiz Internet üzerinden satış yapmaya elverişli değil

Eczacıbaşı Holding konusunda görüşlerini aldığımız Eczacıbaşı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Eczacıbaşı, Internet üzerinde satış yapmayacaklarını belirterek, "Kendi ürün çizgimiz doğrultusunda Internet üzerinden ürün satmaya uygun bir yapının olduğu inancında değilim. Eczacıbaşı ve yapı gruplarına yönelik işi çok düşündük. Eczacıbaşı yönelik taşıyıcı siteler var. Yapı Grubu'nda ise ürünlerin elle tutulur gözle görülür olması gerektiği düşüncesindeyim" açıklamasını yaptı. Eczacıbaşı, son kullanıcıya yönelik çalışmalar için henüz erken olduğu kanısında. Faruk Eczacıbaşı iş alanında Internet'i önemli bir araç olarak görüyor. "İşten-işe Internet'te ise bayilere ve toptancılara yönelik çalışmalarımız devam ediyor ve devam edecek. Burada hakikaten önemli bir yapının oluşturulacağına inanıyorum."

Eczacıbaşı, Internet'in bilgi verme yönüne ağırlık veriyor ve bu konuda şunları söylüyor: "Biz bir 'art web site-sanal müze' sayfası açıyoruz. bu daha çok online- education, görsel sanatların gelişmesine yönelik bir yapı.

Orda ben yalnız gençlerin görsel sanatlara yönelik sanat merakının ve ilgi alanlarının gelişeceğine inanıyorum. Bunun ticari bir yanı yok. Bizim Internet üzerinde daha çok kendimizi tanıtmaya yönelik çalışmalarımız olacaktır."

### Medya Holding: E-medya kavramını yaratacağız

Turkport Medya Holding'in Internet şirketi. Medya Holding de bünyesindeki yayınları bu site üzerinde toplayarak bir taşıyıcı site olmayı hedefliyor. Turkport Genel Müdürü Ömer Erginsoy vizyonlarını, "Medya Holding'e bağlı bütün yayın sitelerini daha rasyonel bir yönetim altında toplayarak bu sektöre farklı bir bakış tarzı getirmek ve e-medya kavramını yaratmak" olduğunu söylüyor. Turkport Internet'te ISS olarak var olmayı isteyen oyuncular arasında. Erginsoy taşıyıcı bir site oluştururken kendi içerikleri ile yetinmeyi düşünmediklerini de söylüyor.

### Doğan Holding, oyunda içerik sağlayıcı rolünde

Doğan Holding Internet oyununda var olurken kitleler üzerinde etkili medya gücünü de kullanmayı düşünüyor. Internet'te farklı bir içerik ile var olmayı amaçlayan **Vuslat Doğan Sabancı**,



**Vuslat Doğan Sabancı.**

bu yeni oluşumun klasik gazete sayfasının Internet'e aktarılması olmayacağını belirtiyor. Vuslat Doğan Sabancı bu konuyla ilgili fikirlerini, "Geleneksel mecralarımızı Internet ortamına hazırlamak, içeriklerimizi farklı toplamak ve farklı üretmek için bir takım girişimler yapıyoruz" şeklinde belirtiyor.

### Çukurova: Internet için sinerji yaratıyoruz

Çukurova grubu İletişimdeki işi ilk gören Holding. İlk önce GSM daha sonrada Superonline ile teknoloji yatırımlarına hız vererek bu alandaki faaliyetlerini gözle görülür hale getirdi. Çukurova Grubu bir tarafta GSM ve Internet'i birleştirerek Internet bazlı servisler vermeyi düşünürken bir yanda Superonline'a hız vererek hem güçlü bir ISS, hem de vazgeçilmez

bir içerik sağlayıcı olmayı hedefliyor. Bir de şu andaki alışveriş sitesinin pilot çalışma olduğu sanal alışveriş merkezi planları var. **Superonline'in Genel Müdürü Savaş Ünsal**, Çukurova grubunun Internet stratejisini sadece Superonline'in belirlemeyeceğini söyleyerek grup içinde Internet alanında bir sinerji oluşturacaklarını vurguluyor.

Büyük holdingler arasında Internet vizyonu geliştirmek isteyenler bu kadarla kalmıyor. Bunların arasında



Sümer Holding, Bayraktar Holding ve Ata Holding var. Sırada Internet'teki işi gören başkaları da olacak. Önümüzdeki birkaç senede ise ya büyük yapılar Internet'in çabuk değişen dinamiklerine ayak uyduracak ya da yerlerini daha küçük ama daha çabuk karar veren ve sermayeleri hayalleri olan şirketlere bırakacak.

## AS/400 kalesi güçleniyor

### DİDEM TÜNEL

AS/400 yeni özellikleriyle yaygınlaşan elektronik iş ve görev kritik uygulamalarındaki pazardaki en güçlü sistem olmaya aday. IBM'in yeni AS/400'leri, istemci/sunucu iş yükü ve etkileşimli iş yükünü birarada karşılıyor. 4'üncü nesil 64 bit RISC teknolojisine sahip AS/400'ler 170, 720, 730 ve 740'dan oluşan tek bir ürün gamında sunuluyor. IBM tüm ürün gamında NorthStar işlemci teknolojisi kullanıyor.

AS/400'ün en önemli özelliğinin başında sunucu konsolidasyonu geliyor. Mantıksal bölümlendirme (Logical partitioning) özelliği sayesinde farklı sunucu görevlerini üstlenen AS/400'ler, kapasiteyi yürütülen işlemin büyüklüğüne göre ayırıyor. **IBM AS/400 Uluslararası Satış Direktörü Dave Dietrich**, müşterilerin eski sistem ve sunucuların tek bir üründen toplanmasından oldukça memnun olduğunu belirtiyor. Türkiye pazarında da daha az sayıda daha büyük sunuculara doğru bir eğilim olduğunu belirten Dietrich, uygulama yayma hızı, yönetim maliyeti ve kolaylığı, kapalı kalma süresi özellikleri göz önüne alındığında AS/400'ün pazarda çok güçlü bir

ürün olduğunu söylüyor.

Yeni nesil AS/400'e'lere geçmek isteyen AS/400 kullanıcılarının yatırımlarının konduğu belirtiliyor.

### AS/400'ün bunu da yaptığını bilmiyordum!

AS/400 üzerinde çalışan kritik uygulamalar, 19 Ekim 1999 tarihinde düzenlenen "IBM AS/400e University '99" etkinliğinde bir senaryo dahilinde gösterildi. Sunuyu yapan IBM'ciler, web tarayıcısına dayanan uygulamaların iş dünyasına yansımalarını gösterdiler.

AS/400 kullanan bir organizasyon şirketinin satış temsilcisi, Lotus Notes üzerinden gelen bir e-posta ile bir sipariş onayı alıyor. Sesli tanıma ürünü ViaVoice kullanılarak oluşturulmuş bu dokümanı yine aynı teknolojiyle okutabiliyor. Bir optik şirketinin organizasyonunu üstlenen satış temsilcisi, şirket intranet'i üzerindeki tedarik zinciri uygulaması sayesinde üniformaların eksik olduğunu tespit ediyor. Seyahat eden bile tüm işlerini sadece bir web tarayıcı ile hallediyor. Nasıl mı? Hemen bu konuda birlikte çalıştıkları, yine AS/400 kullanan konfeksiyon şirketinin sitesine bağlanıyor ve gerekli siparişi veriyor. Siparişini takip edebiliyor. Hatta üre-



**IBM AS/400 Uluslararası Satış Direktörü Dave Dietrich.**

tim hatasını fark edip malları geri çeviriyor. Konfeksiyon şirketi de birkaç saniye içerisinde elektronik satış dükkanına yeni depolu mallar rafı ekleyiveriyor.

Sametime teknolojisi sayesinde ofisi ile uzaktan toplantı yapabilen satış temsilcisi, notebook'un üzerindeki NetMeeting uygulaması sayesinde ofis arkadaşlarını hem görüyor, hem konuşuyor, hem de doküman ve uygulama paylaşıyor. NetMeeting üzerinde birlikte çalıştığı ofis arkadaşı, InfoManager sayesinde veri tabanından müşterileri olan optik şirketi hakkındaki tüm bilgileri çekip ona yolluyor.

AS/400 üzerinde işletilen uygulamalardan sadece bir kaçını gösteren sunu, katılımcılara geleceğin elektronik iş anlayışını gösterdi.

# PRINTRONIX®

YAZICILARI ÜÇ TEKNOLOJİDE GENİŞ SEÇENEKLER SUNUYOR...



## MATRIX SATIR YAZICILAR

**P 5005B - P 5205B** 500 Satır/dakika

**P 5010 - P 5210** 1000 Satır/dakika

**P 5215** 1500 Satır/dakika

- Ethernet LAN bağlantısı. • İnternet üzerinden yazıcıya direkt ulaşabilme.
- Otomatik seçimli çift arabirim. • Windows sürücüleri.
- Her türlü bilgisayar sistemine Türkçe olarak sorunsuz bağlanabilme olanağı.

## SÜREKLİ FORM LASER YAZICILAR

**L 1024** 80 Kolon sürekli form, 24 sayfa/dakika

**L 5020** 136 Kolon sürekli form, 20 sayfa/dakika

**L 5035** 136 Kolon sürekli form, A3/A4 basım 35 sayfa/dakika

- Her türlü kağıda baskı. • Yüksek kapasiteli hafıza. • Çok geniş iş kapasitesi
- **L 5020 - L 5035** ile PVC ve plastik esaslı materyallere baskı.



## TERMAL ETİKET VE BARCODE YAZICI SERİSİ

• 15-20 cm/sn. baskı hızı.

• 10-21 cm. baskı genişliği.

Sağlam, dayanıklı ve bütçenize uygun

**BARCODE BASIMINDA  
DOĞRU ADRES**



**TÜRKİYE TEK YETKİLİ DİSTRİBÜTÖRÜ**

# FOKUS

**BİLGİSAYAR SİSTEMLERİ SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.**

**İSTANBUL:** Yüzbaşı Kaya Aldoğan Sok. 15/6 Zincirlikuyu 80300 İstanbul Tel: (212) 266 91 41 - 266 91 42 - 272 61 16 Faks: (212) 272 43 33

**ANKARA:** Hoşdere Caddesi 208/6 Çankaya - Ankara Tel: (312) 441 39 07-441 39 50

**İnternet:** <http://www.fokus.com.tr> **e-mail:** [fokus@fokus.com.tr](mailto:fokus@fokus.com.tr)



**[www.fokus.com.tr](http://www.fokus.com.tr)**

**✓ Year 2000  
compliant**

# Global Star'ın 2000 yılı abone hedefi, 2 milyon

ASLI EVREN

**Y**aklaşık beş yıl önce çalışmalarına başlayan ve Aralık ayında dünyada hizmete girecek olan Global Star şebekesi,

2000 yılı için iki milyon abone hedefliyor.

Türkiye Operasyonu TESAM TURK tarafından yürütülen ve dünya çapında altı yer istasyonundan bir Türkiye'de bulunan Global Star'ın hedefi GSM şebekesiy-

Dünyada Aralık 1999, Türkiye'de ise Haziran 2000'de hizmete girecek olan Global Star şebekesinin amacı GSM'e rakip olmak değil, birlikte büyümek.

le birlikte büyümek. TESAM TURK Genel Müdürü Özgür Erkan ve Ticaret ve Pazarlama Müdürü Can Cansu, şirketin

amacının hiçbir zaman GSM'e rakip olmak olmadığını belirttiler. Erkan, bunun GSM'e ilave bir servis olduğunu söyleyerek şöyle de-

vam etti: "GSM piyasası bu kadar büyüdü, dünya şebekelerine ne gerek var deniyor. Bizim amacımız

GSM'le birlikte büyüebilmek, kapsama alanı konusunda onların tamamlayıcısı olmak. 48 uydula çalışıyoruz. Ankara Gölbaşı'nda bulunan yer istasyonumuz 3000 km çapında bir alana hizmet verecek. Kapsama alanı diye bir sorun yok. Üç uyduyu doğrudan gören antenlerimiz var."

Sistem hizmete girdiğinde abone, bağlı bulunduğu GSM operatörüne gidip hem GSM hem de Global Star aboneliği alabiliyor. Terminalini değiştirdiği takdirde, Turkcell veya Telsim'den ikili bir abonelik sistemi alırsa, sistem önce GSM üzerinden bağlamaya çalışıyor, kapsama alanı dışındaysa da Global Star sistemine geçiyor. "Bu işi yapan diğerlerinden yüzde 50'ye varan bir ucuzluk sağlıyoruz, ancak tarifemiz henüz tam olarak belirginleşmiş değil. Ayrıca mobil telefonda da diğer sistemler 4 bin - 4 bin 500 dolara kadar çıkarken bizde 1.000-1.500 dolar civarında olabilecek" diyor Özgür Erkan, diğer şebekelerde olmayan sabit telefonları da bulunduğunu söyleyerek şöyle devam etti: "Bizdeki sistem monomod, sabit telefon ve dual mod üzerinde. Satışın yüzde 90'ını çift yönlü moda gerçekleştirme planlıyoruz. Bizim bunu çalıştıracak GSM ortaklarına ihtiyacımız var. Bu yüzden onların gelişmesi bizim de işimize yarayacak."

## Hedef işadamları değil üçüncü dünya ülkeleri

Çift yönlü bant için GSM operatörleriyle anlaşma masasına oturmaya hazırlanan TESAM, çok sık seyahat eden işadamlarını değil, kapsama alanı dışında kalan üçüncü dünya ülkelerini hedefliyor. Türkiye'deki yer istasyonundan Lübnan ve Mısır'a da hizmet verecek olan şirket, Türki Cumhuriyetlere de hizmet vermeyi planlıyor. Şirket, ayrıca sabit telefon hizmeti de verdiği için kendini diğer şirketlerden ayrı bir konumda görüyor. Ayrıca ankesörlü telefonda kullanılan akıllı kart, mobil telefonda kullanılabilir.

"Ankesörlü telefonumuzda kullandığımız akıllı kartı satın alan bir işçi de bu telefonda görüşmesini yapabilecek. TT'den aldığımız 3 numara var. 592-594-596 numaraları mobil, sabit ve yarı sabit telefonlar için kullanılacak. Sabit olan telefonlarımızdan da büyük bir pay bekliyoruz. Türk Telekom'un ulaşamadığı yerlere bunları kullanmak mümkün olacak. Bizim gibi olan şebekeler içinde gerek yatırım, gerekse teknoloji olarak en iyi kendimizi görüyoruz. Diğer taraftan sistemin karı da Türkiye'ye gelecek çünkü bu istasyondan konuşan her ülke Türkiye hatları üzerinden geçecek."

## AŞAĞIDA İŞLER YOLUNDA SİZ KEYFİNİZE BAKIN!

### İş Dünyasının Vazgeçilmez Yazılımı Lotus Notes/Domino R5

İş dünyasında her zaman diğerlerinden daha başarılı olmak zorundasınız. Bunun için de kusursuz, aksamayan ve sizi hep daha ileriye taşıyacak bir bilgi sistemine ihtiyacınız var. Lotus Notes R5 ve Lotus Domino R5, bugün ve yarın için size en kusursuz bilgi yönetimi altyapısını sunuyor.

### R5 ile Rekabet Avantajı

İstedikiniz yerden, istediğiniz bilgi girişi ve yönetimi sağlayabileceğiniz R5, gerçek zamanlı işbirliği, sanal tartışma odaları ve veritabanları, iş akışı, paylaşılan takvimler, ofis belgeleri yönetimi, müşteri listeleri gibi özellikleriyle, en geniş işbirliği ve iletişim olanaklarını kullanıma sunuyor. Ayrıca Internet, e-business, uygulama geliştirme, tedarik zinciri yönetimi gibi olanakları Kurumsal Kaynak Planlama sistemleriyle bütünleştirmek için gerekli araçları da içeriyor.

### R5 Kolaylığı

Son kullanıcı eğitimini en aza indirecek kuruluş ve yönetim olanakları yine R5'in içinde. Farklı platformlar ve uygulamalarla entegrasyon olanakları sayesinde kullanıcının tek bir iş için birçok sistemi öğrenme zorunluluğu yok.

### R5 Güvenliği

Hassas bilgileri korumak için en gelişmiş güvenlik özellikleri R5'in ayrılmaz bir parçası. Hem şirket içinden hem de dışından gelebilecek yetkisiz erişim girişimlerine karşı bilgileri korumak R5 ile çok kolay.

### R5 Ölçeklenebilirliği

Kullanıcı sayısının artması ya da e-business'in büyümesi R5 müşterileri için sorun değildir. Milyonlarca kullanıcı kaydı içerebilen R5 dizini, onbinlerce aktif kullanıcıyı destekleyen sunucu performansı, size tam istediğiniz ölçeği seçme olanağı getirir. Domino R5 kullanan e-business siteleri ziyaretçi bombardımanına uğrasa da sürekli çalışmasına devam eder.

**Lotus R5... Dünün uzak, bugünün geç, geleceğin şimdi olduğunu görenler için...**

**Lotus**

An IBM Company

# KAMPANYA

## Etiket almanın

## TAM ZAMANI



Siz de Melahat Hanım gibi etiket problemlerinde boğulmak istemiyorsanız, bilgisayarda Avery etiketlerini kullanın, rahat edin.



### 2 kutu inkjet etiket ve Avery Wizard Programı

 +  +  = ~~81~~ \$ yerine

3'ü BİRABADA  
SADECE

# 19

\$ +KDV



### 2 kutu laser etiket ve Avery Wizard Programı

 +  +  = ~~99~~ \$ yerine

3'ü BİRABADA  
SADECE

# 33

\$ +KDV

 **AVERY**  
etikette dünya lideri  
www.averydennison.com

Müşteri Hizmetleri Hattı  
0800 261 19 85  
ücretsiz

D&R, Metro Gross Market, Office1 Superstore, Tuna Kırtasiye ve bilgisayar firmalarında

**ACELE EDİN, fırsatı YAKALAYIN**

KAMPANYA, 15 Aralık'a kadar geçerlidir. Stoklarla sınırlıdır.

**Makro**  
bilgi işlem sistemleri a.ş.

ANKARA EP-DATA 0312 417 89 51 - SERVİS BİLGİSAYAR 0312 468 12 48 EKİP ELEKTRONİK 0312 466 45 35  
İSTANBUL ARENA 0212 233 30 50 - BAREM 0212 213 78 54 - BİMEKS 0216 472 04 34 - BTM 0212 212 22 44  
EKİP ELEKTRONİK 0212 275 55 02 - İMAJ AMBALAJ 0212 519 18 70 - MEYDAN KIRTASIYE 0212 272 53 79  
SERSA 0212 222 75 05 İZMİR EKİP ELEKTRONİK 0232 483 80 10 GEBZE BÜRO UYSAL 0262 641 14 14

# Netaş ve Nortel'de yeni yapılanma

Netaş, pazar dinamiklerine uygun yeni bir yapılanma içine girdi. Bu yeni yapılanmada da Netaş, pazarın önde gelen oyuncularından olmayı sürdürmek istiyor. GSM sektöründe 1. ve 2. operatörlerle sağlayamadığı pazar avantajını bundan sonraki GSM operatörlerinde sağlamayı istiyor.

GÜNİZ KARAMAN

Yurtdışına teknoloji ihraç eden, yurtdışında iki tane fabrikası olan ve cirounun yüzde 8'ini araştırma geliştirmeye harcayan Netaş, yeni bir yapılanma içinde.

Northern Telecom'un Türkiye'de yüzde 53 ortağı olduğu Netaş ve yine bu pazarda faaliyet gösteren Bay Networks bu iki şirketin uluslararası arenadaki evliliği üzerine Türkiye'de Netaş ve Nortel Networks olarak faaliyetlerine devam ediyordu. Bu iki yapının yarattığı karışıklığı önlemek ve opresyonuna tek bir kanal yapısı ile devam edeceğini göstermek üzere yeni bir yapılanmaya gidildi. Yeni yapılanmada Netaş çatısı altında toplanan bütün hizmet birimleri, değişik pazarlara yönelik ürünleri ile faaliyetlerine devam edecek. Bu yeni yapıda Nortel Networks'te kurumsal satışlarından sorumlu olan Sinan Dumlu, Netaş Kurumsal Çözümler Direktörü olarak

## Türk Telekom santral ihalesindeki 4 şirketten biri de Netaş

Netaş Türk Telekom'la olan işbirliklerini yeni sonuçlanan santral ihalesinde de sürdürüyor. Üretici 4 şirket arasında paylaşılan santral ihalesinde 4 şirketten en büyük payı alan Netaş oldu. Yüzde 34'lük payla birinci olarak çıkan Netaş'ı Ericsson, Siemens ve Alcatel izliyor.

## Philip Morris SA'da "Bing Bang"

DİDEM TÜNEL

Philip Morris'in uluslararası bir kararın devamı olarak SAP projesine başlayan Philip Morris SA, projenin ikinci fazını Ekim sonunda tamamlıyor. SAP sayesinde Philip Morris SA ile satış ve yurtdışı ürünlerle ilgili diğer iki şirketin de finansal anlamda birleşmesi sağlandı. 1997 yılının Eylül ayında start alan proje 10 ayrı coğrafyada yürütülüyor.

Philip Morris SA SAP Projesi Müdürü İffet Aybey, daha önce her fonksiyon için ayrı paket kullandıklarını ve verileri uygulamadan uygulamaya taşıdıklarını söylüyor. SAP projesiyle amaçlarının bütünleşik bir sisteme kavuşmak, sağlıklı bilgi akışını sağlamak, şirketin büyümesine uygun alt yapıyı kurmak ve 2000 yılına hazır hale gelmek olarak özetliyor.



Netaş Genel Müdürü Sait Gözümlü.

## "Uzmanlığımız dışındaki alanlarda dış kaynak kullanımına gidiyoruz"

Netaş bir süredir kendi içinde olan bölümleri özelleştirip ayrı şirketler halinde yapılandırıyor. Netaş'ın neden böyle bir yöntem izlediğini Sait Gözümlü şu şekilde yanıtladı:

Netaş 1967 senesinde kurulduğunda yan sanayide bu kadar gelişmişlik yoktu. Birçok parçayı o zamanlarda tasırımı ve sistemleri biraraya getirmek. Biz parçaları plastik parça yaparak, kablo yaparak veya bunu boyayarak elde etmiyoruz. Esas katma değerimizin en çok olduğu alan sistem seviyesi tasarımı, sistem seviyesi entegrasyon ve müşteriye gerekli olan yazılımları geliştirmek. 1993'lü senelerden itibaren yoğun bir şekilde başlayarak uzmanlığımızın dışında olan alanlarda dış kaynak kullanımına gitmeye başladık. Biz uzman olmayan alanlarda da uzmanlık sahası olanlardan yararlanmaya başladık. 8-10 kademe işi out-source ettik. Zaman içinde uzmanlık alanımız, katma değerimiz en çok gösterebileceğimiz alanlar değiştikçe dış kaynak uygulaması devam edecek.

bu yeni yapılanma içinde yer alacak.

Tüm dünyadaki yeni yapılanmanın izdüşümü olan Netaş'taki yeni yapılanma ile şirket bundan sonra pazarda IP temelli, kurumsal iletişim alanında faaliyetlerini sürdürmeye devam edecek. IP temelli ürünlerde ISS'ler ve büyük müşterilere doğrudan gideceklerini söyleyen Netaş Genel Müdürü Sait Gözümlü, kurumsal pazarda da tamamıyla dağıtıcılar ve katma değerli satıcılar üzerinden gideceklerini söyledi. Gözümlü, kurumsal pazarın da kendi içinde bölümlenmeleri olacağını belirtti.

1998 cirosu yaklaşık 208 milyon dolar olan Netaş'ın satışlarının yüzde 50'sini Türk Telekom, yüzde 10'unu da Türk Silahlı Kuvvetleri oluşturuyor.

70'in üzerinde bayi 3 ana dağıtıcı sekize yakın katma değerli satıcı, bunlardan ayrı 10 tane de katma de-

ğerli satış organizasyonuna girmeye çalışan satıcılarının olduğunu söyledi. Yüzde 65'lik pazar payına sahip olduklarını söyleyen Gözümlü, 'Pazarda lider olarak kalmak istiyoruz, daha aşağısını kabul etmiyoruz' dedi.

GSM ihalelerinde altyapı sağlayıcısı şirketlere gereksinim duyulduğunda kendilerinin de görülmeye çıkacağını söyleyen Gözümlü, 'Eğer beraber iş yapmaya ikna edebilirsek beraber iş yapacağız' dedi. Bu alanda iş yapacak olan üreticilerin, devletin vereceği lisansı alacak olan konsorsiyumun seçeceğini belirten Gözümlü, "Bu arenada yer almak için hak etmek ve kazanmak lazım. Zaman gösterecek" dedi.

Son 18 ayda 3. organizasyon değişikliğini gerçekleştirdiklerini söyleyen Gözümlü, "Ne zaman hayatımdan memnunum, bundan daha iyisi olamaz dersiniz başınız derde giriyor demektir" dedi. Gözümlü, 'Türki-

ye'de şirketlerin ağ yapıları ne kadar sağlıklı olursa iş hayatlarında o kadar çok başarılı olduklarının farkına

## Nortel: Türk şirketi olduğumuz için pazarda daha şanslıyız

Nortel Networks'ün Nisan ayında Prag'da düzenlediği bir toplantı ile tüm dünyaya duyurulan "Birleştirilmiş ağlar" ve bu mimaride üretilen ürünlerin tanıtıldığı toplantının bir benzeri geçtiğimiz hafta düzenlendi.

Nortel Networks'un Netaş'la birlikte düzenlediği toplantıda kurumsal sistemlerde bu mimarinin önemi ve sağladığı avantajlar tanıtıldı. Toplantıda görüşlerini aldığımız Nortel Networks Avrupa, Ortadoğu ve Afrika bölgesi Başkan yardımcısı Ivan Arrieta, Türkiye pazarına yeni giren ve kendi alanlarında boy gösteren şirketlerin kendileri için bir tehlike olmadığı

vardıklarını söyleyerek, "Bilinçli şirketler bu yönde yapılanmalarını sürdürüyorlar, görmeyenler de çok yakında bunu görecekler" dedi.

Netaş'ın 2000 yılı ihracat hedefi, 70 milyon dolar. 2000'de BT temelli alanda teknolojik liderliğini devam ettirmeyi ve cirodan yine belirgin bir payı Ar-Ge yatırımlarına harcamayı düşünüyor.

Bundan sonrada pazarın çok büyüyeceğini ve büyüyen pazarda da Netaş'ın çok önemli bir oyuncu olacağını söyleyen Gözümlü, bu sektörde ürün ve hizmetleri ile varolmaya devam edeceklerini, farklı roller benimsemeyeceklerini, asla işletmeci olmayacaklarını belirtti.

ğını, iş ortağı Netaş ile bir Türk şirketi olarak faaliyet gösterdiklerini ve bu yüzden özellikle devlet ve savunma sektöründe avantajlı bir oyuncu olduklarını söyledi. Dünya üzerinde Almanya Fransa ve Türkiye'de böyle bir ortaklık yapısının olduğunu belirten Arrieta, Türkiye'deki ortakları Netaş ile müşteri odaklı hizmet verdiklerini vurguladı.

Geçtiğimiz sene gerçekleşen Northern Telecom ve Bay Networks birleşmesi ile yeni ve güçlü bir şirket haline geldiklerini belirten Arrieta, bu birleşmeden doğan yeni vizyonla birçok alanda faaliyet gösterebildiklerini söyledi.

## SAP uygulamalarının başarılı bir örneğini sergileyen Philip Morris SA, Big Bang yaklaşımını benimseyerek tüm modülleri bir anda başlattı. Projenin ikinci fazı Ekim sonunda bitiyor.

(Planned Maintenance) uygulamaya sokuldu. Bu fazda PM modülünün 5 ay gibi kısa bir sürede 5 büyük departmanda hayata geçmesi dikkati çekiyor.

Güncelleme ve iyileştirme çalışmaları paralel olarak sürerken, projenin şuan onay aşamasında olan ve satış geliştirmeyi kapsayan 3'üncü fazının 2001'de bitmesi tasarlanıyor.

İffet Aybey'in verdiği bilgiye göre Philip Morris SA proje süresince 15'e yakın kaynaktan danışmanlık aldı. İlk fazda genellikle yabancı danışmanlığa başvuran şirket, bu aşamada I-BİMSA ve teknik destek veren ICC ile de çalıştı. İkinci aşamaya ICC'nin sağladığı proje yönetimi, uygulama ve teknik destek konularındaki danışmanlığı ile devam etti. Yurtdışından danışmanlık almanın ol-

dukça pahalı olduğunu belirten Aybey, yerli bir şirketle çalışmanın getirdiği avantajların başında istenildiği anda uzman insanı kaynağı bulmanın geldiğini vurguluyor.

Proje 19 kişilik bir ekibin yürüttüğü belirtiliyor. Proje ekibinin bilginin rutin işlerinden izole edilmesi için ayrı bir bölüm oluşturulduğunu belirten Aybey, proje ekibinin yanı sıra 30 kadar kullanıcının da projede aktif rol aldığını kaydediyor. "Üst düzey yönetimden büyük destek gördük. Bunun en güzel göstergesi de bize sağladıkları çalışma ortamı oldu. Çalışabileceğimiz SAP proje grubuna ait bir bina tahsis edildi" diyen Aybey, projenin Philip Morris şirketleri arasında Big Bang ve ASAP metodolojisi bazında örnek olarak gösterildiğini söylüyor.



Philip Morris SA SAP Projesi Müdürü İffet Aybey.

içeren yaklaşık 8-9 modül önceden bütünleşik olarak tasarlanıp, bir anda başlatıldı. İkinci fazda ise geliştirme-lerin yanı sıra bakım modülü PM





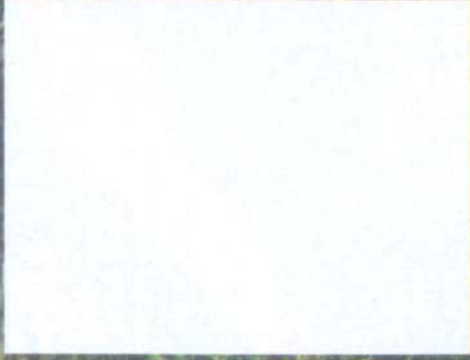
- 30-54 kHz. Yatay Tarama Frekansı
- 50-120 kHz. Dikey Tarama Frekansı
- VESA DPMS, Energy Star ve NUTEK uyumlu Güç Yönetimi
- 75 Watts (max.) Güç İhtiyacı
- 65 MHz (max.) Tarama Frekansı
- 14" (13" diagonal görüntü) CRT
- 0.28 mm Nokta Aralığı, Yansımaz, silica kaplama
- MPR, II, CE kalite Onayları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



- 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, silica kaplama
- MPR, II, CE kalite Onayları
- 1280 x 1024 max. çözünürlük



- 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, silica 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**

# Sizlerle Büyüyoruz

**SAP R/3**

**Akçansa**  
**Nuh Beton**  
**Beiersdorf**  
**Nuh Çimento**  
**Borusan**  
**Philip Morrissa**  
**Coşkunöz**  
**Profilo**  
**Danonesa**  
**Sagra**  
**Grunberg**  
**Sakosa**  
**Kerim Çelik**  
**Sanofi Doğu İlaç**  
**Koleksiyon**  
**Turyağ**  
**Kordsa**  
**Türk Henkel**  
**Lever**  
**Türk Hoechst**

**Mali Uygulamalar**

**İnsan Kaynakları**

**İnsan Kaynakları**  
**Ajans Press**  
**Altinel Melamin**  
**Asaş**  
**Demaks**  
**Ege Pazarlama**  
**Garanti Bankası**  
**Güntaş**  
**H. Ö. Sabancı Holding**  
**ING Bank**  
**İhlas Finans**  
**İpekiş Mensucat**  
**Metro**  
**Saydam Tekstil**  
**Saygın Tekstil**  
**Şahin Motor**  
**Türk Sakura Bank**  
**Yeşim Tekstil**

**AS/400 TEK**

**Birlik**  
**Bossa**  
**Güntaş**  
**İpekiş Mensucat**  
**Ozan Tekstil**  
**Saydam Tekstil**  
**Saygın Tekstil**  
**Teksmobili**  
**Yünsa**

**Akçansa**  
**Melamin**  
**Asaş**  
**Banvit**  
**Betonsa**  
**Bossa**  
**Seramik**  
**Çimsa**  
**Demisaş**  
**Elteks**  
**Güntaş**  
**Havaş**  
**İnsa**  
**İpekiş Mensucat**  
**Nursan Holding**  
**Saydam Tekstil**  
**Saygın Tekstil**  
**Şahin Motor**  
**Sakura Bank**

**I-BİMSA**

**SA**

## Karma, Arena, Armada: Yola devam

Dünyanın önde gelen dağıtıcılarından olan CHS tarafından satın alınan Karma, Arena ve Armada, geçtiğimiz hafta ayrı ayrı bir basın toplantısı düzenleyerek CHS'in zor durumunun kendilerine olumsuz olarak yansımadağını, kısa sürede toparlanarak yola devam ettikleri mesajını verdi.

**Karma International ve Karma Donanım'ın Yönetim Kurulu Başkanı Bernd Karre ve Başkan Vekili Gottfried Hackbarth'un katıldığı bir toplantı düzenleyen Karma Donanım, sorunlarını aştığını bildirdi.**

Karre, toplantıda yaptığı konuşmada, geçen bir aylık süre boyunca Karma Donanım'ın içinde ciddi idari hatalar yapıldığını ve yeterince iyi yönetilmediğini vurguladı. Şirketin eski genel müdürünün başını kendisinin çektiği yeni bir oluşuma gitmek amacıyla şirket içinde kulis yaptığını belirten Karre, bu durumda şirket yönetiminde zaafın kaçınılmaz olduğunu kaydetti.

Toplantıda CHS konusuna da değinen Karre, 1997 yılında CHS ile birleştiklerini, bu dönemden sonra Karma International'ın tüm CHS satışları içinde yüzde 13'lük payla grubun en önemli şirketi haline geldiğini kaydetti. Karre CHS'den ayrılıp ayrılmayacakları konusundaki soruyu da şu şekilde yanıtladı: "Önümüzdeki dönemde CHS içinde kalıp kalmamayı düşüneceğiz. Bir gruba dahil olmak size birtakım artılar getirmiyorsa, bunun bedeli grup dışında olmakla aynıysa dışarıda kalmayı tercih edebiliriz."



**Karma International ve Karma Donanım'ın Yönetim Kurulu Başkanı Bernd Karre ve Başkan Vekili Gottfried Hackbarth'un katıldığı bir toplantı düzenleyen Karma Donanım, sorunlarını aştığını bildirdi.**

Karre toplantıyı şu sözlerle noktaladı: "1998 yılında 6.7 milyon sabit disk ile Avrupa'da satılan tüm sabit disklerin üçte birini biz sağladık. Karma Donanım, Karma International'ın gözbebeğidir. Çok güçlü bir şirkettir. Yolumuza başarıyla devam ediyoruz." **Arena ve Armada: Güçlüyüz**

Arena ve Armada'nın CHS ile 1997 yılında başlayan görüşmeleri, Temmuz 1999'da hisselerin tümünün devri ile mutlu sona bağlanacaktı. Ancak beklenen olmadı, CHS'nin yaşadığı mali sıkıntı sonucu Arena ve Armada'ya ödeme yapılamadı.

CHS'de tedarikçi ve bankalarla yaşadığı mali sıkıntı bir yana kötü yönetim de şirketi olumsuz etkiledi. **Arena Genel Müdürü İzi Kohen,** CHS'nin başarısızlığını merkezîyetçi olmayan bir yapıda olmasına bağlıyor. Arena ve Armada, Ekim 1999'da hisselerini CHS'den geri alıyor. Kohen, CHS'nin şu anda bir yeni yapılanma içinde olduğunu söyleyerek, '1 yıl boyunca CHS'nin bizi satın alma hakkı var' dedi.

Yaşadıkları sorunlardan dolayı yüzde 10 dolayında bir pazar kaybı yaşadıklarını belirten Kohen, kısa sürede toparlandıklarını, Karma'daki sıkıntıdan dolayı bir parça onların pazarını doldurmaya çalışacaklarını açıkladı. OEM ürünlerinin dağıtımına ağırlık vereceklerini altını çizen Kohen, toptancılığın yanında ithalatçı olarak da faaliyet göstereceklerini ifade etti. **Armada Genel Müdürü Mustafa Güven** de yeni ürünleri



**Arena Genel Müdürü İzi Kohen (solda) ve Armada Genel Müdürü Mustafa Güven, Arena ve Armada'nın Ekim 1999'da hisselerini CHS'den geri aldıklarını, ancak CHS'nin 1 yıl boyunca şirketleri geri almaya hakkı olduğunu belirttiler.**

bünyelerine katacaklarını açıkladı.

Arena ve Armada, yerli ve yabancı yatırımcılarla görüşmeye her za-

man açık olduklarını 1 yıllık bir sürede de hala açılma işlemlerini başlatmayı planladıklarını bildirdi.

## Profesyonellerin tutkusu

Yüksek hız ve kapasitede tam güvenlik Seagate'in işidir.



### CHEETAH

- ▶ 10000 RPM
- ▶ Ultra II SCSI
- ▶ 5.2 ms.
- ▶ 9 - 36 GB



### BARRACUDA



- ▶ 7200 RPM
- ▶ Ultra II SCSI
- ▶ 6.9 - 7.4 ms.
- ▶ 9 - 50 GB



### MEDALIST

- ▶ 5400 RPM
- ▶ U4
- ▶ 9 ms.
- ▶ 4 - 17 GB



 **Seagate**

Information, the way you want it.

 **datagate**

Bilgisayar Malzemeleri Tic. Ltd. Şti.

Kore Şehitleri Cad. 50/2  
80300 Zincirlikuyu / İstanbul  
Tel : 0212. 288 53 11 pbx  
Faks : 0212. 288 07 86  
e-mail : sales@datagate.com.tr  
http : www.datagate.com.tr

## Bilişim sektörünün çadırkentleri



Siemens Türkiye'nin çadırlarından bir görüntü.



Ericsson'un çadırkenti.

Sektörümüz Marmara depreminin ardından bölgeye yaptığı yardımları giderek artırıyor. Bazı şirketlerimiz de bölgedekilerin barınma gereksinimlerini karşılamak üzere çadırkentler oluşturuyor.

Marmara depreminin ardından depremedelere yardım amacıyla proje çalışmalarına başlayan Siemens Türkiye, Adapazarı'nda bir çadırkent kurdu. Konuyla ilgili olarak bilgi aldığımız Siemens yetkilileri, her biri 50 metreka-relik olan 50 adet çadırın Güney Afrika'dan getirildiğini ve bu çadırlara yaklaşık 200 kişinin yerleştiğini belirttiler. Çadırkent yönetiminin geçici olarak Siemens tarafından sürdürüldüğünü kaydeden yetkililer, barınma olanağının

depremede ve öğrencilere kalıcı ortamlar oluşturulana kadar sağlanacağını bildirdiler.

Bilişim sektöründen çadır kent kuran şirketlerden biri de Ericsson. Eylül'ün ilk haftalarında Ericsson'un öncülüğünde bir çadırkent projesi başlatıldı. Ericsson'un sponsorluğunu üstlendiği çadır kent, İsveç Kızıl Haç'ından ve İsveç ordusundan destek alınarak Nazım Kültürüvi'nin yerel koordinasyonu ile kuruldu. 410 kişiyi barındıran çadır kentte 80 çadır bulunuyor. Nazım Kültürüvi ve Ericsson işbirliği ile önümüzdeki günlerde çadır kente yeni eklemeler yapılması planlanıyor.

## LBS, seferberlik ilan etti

Logo Business Solutions, müşterilerine yönelik olarak bir "hizmet seferberliği" başlattı. Ekim ayı itibarıyla başlayan kampanya çerçevesinde LBS, tele-destek sözleşmeli ve bakım anlaşması olan müşterileri için bir "Acil Destek Hattı" uygulaması başlatıyor. Bu uygulama çerçevesinde KOBİ ürünlerinde verilen destek hafta içi 9.00-21.00 ve Cumartesi 9.30-16.30, diğer tüm ürün ve hizmetlerin süresi de 7 günx24 saate çıkarılıyor. LBS, bu yeni sistemi merkez ve tüm bölgelerde uygulayacağını belirtti. 2000 yılı sorunu ve devir döneminde yaşanan sorunlar konusunda da müşterilerine destek olacağını kaydeden LBS, 1 Aralık 1999 ile 1 Mart 2000 tarihleri arasında da 7 günx24 saat kesintisiz destek hizmeti vereceğini açıkladı. Hizmet seferberliğinde deprem bölgesinin özel bir yeri olduğunu kaydeden LBS yetkilileri, Adapazarı, İzmit, Yalova, Bolu, Düzce ve Gölcük'teki müşteri ve iş ortaklarına her türlü hizmeti ücretsiz verdiklerini de belirttiler.

## Likom, bayi ağını genişletiyor

Kamu, finans, üretim sektörlerine yazılım hizmeti veren Likom Yazılım, bayi ağını genişletmek için çalışmalarına başladı. 2000 yılına yeni bir bayi yapısı ile başlamayı planlayan Likom, Akdeniz, Marmara, Ege ve İç Anadolu bölgeleri başta olmak üzere tüm bölgelerdeki bayi ağını genişleteceğini kaydetti. Halen yaklaşık 500 bayi ile ürünlerinin satışını gerçekleştiren Likom, ticari yazılım paketleri Intro ve Introplus'ın da tanıtım ve satış çalışmalarına ağırlık vereceğini belirtti.

Likom Yazılım/0312-466 33 00

## İhlas Pazarlama, ticari yazılımda Netsis'i seçti

Ticari yazılım alanında faaliyet gösteren Netsis, İhlas Pazarlama'nın ticari yazılım altyapısını yeniledi. İhlas Pazarlama merkez ve depoları için Netsis Entegre, mağazalar için ise Netsis Netpos ve Netsis Entegre paketlerinin uygulamaya sokulduğunu kaydeden Netsis, bu paketler aracılığıyla stok, cari hesap ve fatura gibi hareketlerin takip edilebildiğini belirtti. Bu uygulamalar ile merkezin mağaza ve bölgeleri karşılaştırmalı olarak takip edilebildiğini vurgulayan Netsis yetkilileri, mağazalarda uygulanan Netpos paketi ile de taksitli satış ve kredilendirme işlemlerinin yapıldığını ifade ettiler.

## Sabancı Holding Çimento Grubu'nun veriambarı, I-Bimsa'dan

I-Bimsa, Sabancı Holding Çimento Grubu'nda oluşturulacak veriambarı projesi için çalışmalar başladı. Proje için Çimento Grup Başkanlığı ve Sabancı Holding Çimento şirketleri ile birlikte bir ekip oluşturan I-Bimsa, veriambarı ürünü olarak IBM Visual Basic Warehouse'ı seçtiğini belirtti. Çimento şirketlerinden gelen kritik bilgilerin merkezdeki veriambarıda toplanarak analiz edileceğini kaydeden I-Bimsa yetkilileri, veriambarı Çimsa, Akçansa, Oysa Niğde, Oysa İskenderun şirketlerinin satış, finans, üretim maliyetleri ve insan kaynakları bilgilerinin depolanacağını bildirdiler.

Sistemde ayrıca, DİE, Çimento Müstahsiller Birliği, İspanya ve İsrail gibi dış kaynaklardan sağlanacak sektöre yönelik bilgiler de yer alacak. Proje kapsamında OS/400, MVS, Windows NT gibi farklı işletim sistemleri ve DB2, Oracle, MS SQL Server gibi veritabanlarında bulunan veriler, merkezde Windows NT üzerinde oluşturulacak DB2 veritabanına aktarılacak. Projeyi 2000 yılının ilk aylarında bitirmeyi planlayan I-Bimsa, verilerin raporlama, sorgulama ve analiz işlemleri için ise Business Objects ürününün kullanılacağını vurguladı.

## Lotus Zirvesi Ankara'daydı

Lotus Development Corp., Ankara Hilton Oteli'nde Lotus Zirvesi'ni gerçekleştirdi. Lotus'un başta kamu sektörü olmak üzere tüm sektörlerdeki bilgi uygulamalarının sunulduğu zirvede, elektronik posta, bilgi tabanı altyapısı ve ekip çalışması yazılımları olan Lotus Notes ve Domino tanıtıldı.

Açılış konuşmasını yapan Lotus Müşteri İlişkileri Yöneticisi Sevgi Gürbüz, kurum içi veri paylaşımı, Internet, intranet, ekstranet uygulamalarının tek başına yapılmasını sağlayan bir ürün olan Domino'nun varolan tüm iletişim standartlarını desteklediğini belirtti. Gürbüz, Lotus'un 34 milyon kullanıcıya ulaştığını ve hedeflerinin bu sayıyı 50 milyona çıkarmak olduğunu söyledi.

Doküman tabanlı bilgilerin kurum içi ve kurumlar arası veya müşteri veya vatandaşla paylaşılması anlamına gelen 24 saat devlet veya e-devlet uygulamaları özellikle İngiltere'de yaygın biçimde Lotus yazılımları üzerinden uygulanıyor. Lotus'un güvenilir olmasının en önemli özelliklerinden biri olduğunu söyleyen IBM Yazılım Uzmanı Dilek Lüle, Lotus'un çözümlerinin kamu kuruluşlarının gereksinimlerini bu yönüyle de karşılayacağını belirtti.



Lotus Müşteri İlişkileri Yöneticisi Sevgi Gürbüz (solda) ve IBM Yazılım Uzmanı Dilek Lüle.

Lotus'un kurum içi ve kurumlar arasında bürokrasiyi azaltma ve kağıtsız ortama geçişte önemli bir adım olduğunu ifade eden Sevgi Gürbüz, diğer yazılım şirketleri gibi Lotus'un da küçük ve orta büyüklükte işletmelere yöneldiğini belirterek "Küçük işletmeler merceğimiz altında" dedi.

E-posta ve groupware alanında liderliği genişletmeyi hedeflediklerini açıklayan Lotus Pazar Geliştirme Yöneticisi Server Tanfer, Internet'i de bunun içine katmayı düşündüklerini sözlerine ekledi.



## Makro'dan Avery kampanyası

Makro Bilgi İşlem, Türkiye yetkili satıcılığını üstlendiği Avery Wizard etiket programına yönelik yeni bir kampanya başlattı. Ekim 1999 tarihi itibarıyla başlayan ve 15 Aralık 1999 tarihine kadar sürecek olan kampanya çerçevesinde iki paket hazırlayan Makro, 2 adet 100 sayfalık lazer etiket kutusu ve bir adet Avery Wizard CD'sini KDV hariç 33 dolara, 2 kutu püskürtmeli yazıcı etiketi ile Avery Wizard CD'sini ise KDV hariç 19 dolara satışa sunuyor. Konuyla ilgili görüşlerini aldığımız Makro yetkilileri, kampanyanın tüm D&R, Metro Gross Market, Office 1 Superstore ve Tuna Kırtasiye mağazalarında başladığını belirttiler.

Makro Bilgi İşlem/0800-261 19 85

## Telsim'in aboneleri 2 milyonu aştı

GSM operatörü Telsim, abone sayısının 2 milyonu aştığını bildirdi. 1998 yılı itibarıyla 1 milyon 50 bin abonesi olduğunu kaydeden şirket, özellikle GSM lisans devrinden sonra müşterilerden yoğun talep geldiğini ve abone sayısının arttığını açıkladı. Yıl sonuna kadar abone odaklı çalışmalarını sürdüreceğini belirten Telsim, altyapısını güçlendirmek amacıyla önümüzdeki günlerde 150-200 milyon dolarlık yatırım yapacağını bildirdi. Telsim, 1999 yılı sonuna kadar santral sayısını 25'e, radyo baz istasyonu sayısını 2 bin 500'e yükseltmeyi hedefliyor.

## DÜZELTME

Interpro Pazar Araştırma Merkezi tarafından gerçekleştirilen Bilişim 500 değerlendirmesinde, Comsat Türkiye'nin 1998 yılı net satış geliri sehven 285 118 627 000 TL, uydu hizmeti gelirleri ise 218 526 072 000 TL olarak yayımlanmıştır. Şirketin 1998 yılı net satış gelirleri 1 109 411 000 000 TL, uydu hizmeti gelirleri ise 850 296 000 000 TL olacaktır.



# Bir yazıcıya aşık olmak ne demek: Yeni EPSON® Stylus renkli yazıcılarla anlayacaksınız...

EPSON® ve EPSON Stylus™, Seiko EPSON Co.'nun tescilli markalarıdır.

Eskisinden de hassas, hızlı ve ekonomik. Yeni EPSON Stylus renkli yazıcılarda, EPSON Stylus'ların inanılmaz renkli dünyasına adım atmak isteyen herkesi ilk bakışta aşık edecek tüm özellikler var. Normal kağıt üzerinde bile yüksek çözünürlük (1440 dpi'a kadar), kategorilerindeki en yüksek hız, sağlamlık, kullanım kolaylığı ve hem yazıcılarda hem de sarf malzemelerinde en uygun fiyatlar...

Bu özellikleri ile yeni Stylus yazıcılar, ister ev, ister iş ortamında renkli baskı almak isteyenlerin tek seçeneği haline geliyor. Ancak her zamanki gibi tüm bunların ötesinde bu küçük cihazların bastığı fotoğraf, çizim, hatta yazılara bakanların hissettiği en büyük etki, sıcaklık, duygu ve coşku. EPSON Stylus Color 460, 660 ve 760; bilgisayarınızın yanına bu yeni nesil renkli yazıcılar çok yakışacak...



**Romar**  
Kalite, Hizmet, Güvenç.

Merkez: Tel: (0212) 252 08 09 (PBX)  
Faks: (0212) 252 08 04

İç Anadolu Bölge Müd.: Tel: (0312) 467 42 54 (PBX)  
Faks: (0312) 427 11 02

Ege Bölge Müd.: Tel: (0232) 463 39 74 (PBX)  
Faks: (0232) 463 39 75

e - mail: romar@romar.com.tr  
Bilgi Hattı: 0800 211 62 73

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

Bilişim '99

Stand No: 5-332

**ImagEmotion**

**EPSON®**

## AÇIK KAPI

Yalçın Gerek/f.i.t.



## Dar bantta kaldık...

İletişim sektörü kuşkusuz önümüzdeki yılların en gözde sektörü olacak. Özellikle son on yılda yaşanan gelişmeler, bilgisayar teknolojilerinin ve dolayısıyla sayısal iletişimin gelişmesinin hızlanarak devam edeceğini gösteriyor. Kanayan yaramız olan ekonomik sorunlar ne yazık ki yaşantımızın hemen her kesimini etkilemeye devam ediyor. Bize yol gösterecek ama yönetmeyecek ve sistem kuracak yöneticiler ararken, bırakın bu saydığımız özellikleri kendilerine artı değer katmayan yöneticilerin ellerindeyiz.

Sürekli tekrar ettiğimiz bir şey var: "İletişim sektörü, bilgi teknolojilerinin lokomotifi". Eğer siz buna dikkat etmez ve Internet çağını yaşayan dünyamızda hala tekelleri devam ettirmeye kalkarsanız ve hatta çağdaş kalmış bir yasayı hala daha de-ğiştirmezseniz inanın bu teknolojinin gücü bunları doğal ortamında çözümler. Belki de çözümlenmeye başladı desek daha doğru olacak.

Bakın libaralleşmiş ülkelerde iletişimle özellikle veri iletişimiyle ilgili neler konuşuluyor:

**Omurga sağlayıcılar:** Fiber optik (F/O) ve kablosuz geniş bant ağlarına sahip bu firmalar genelde toptancı gibi çalışıyorlar. Ülke genelinde hizmet veren Internet servis sağlayıcılara hizmet vermelerinin yanı sıra son kullanıcıya yönelik hizmet de veriyorlar. Ayrıca yerel çevrim (local loop) hizmeti veren telekom şirketleri veya kablolu TV şirketleri de omurga sağlayıcılardan hizmet alıyorlar.

**Internet Servis Sağlayıcılar (ISS):** Her ne kadar kendi omurgaları olsa dahi, ülke veya kıta geneline hizmet vermeye çalışan ISS'lerin gelirlerinin önemli bir bölümü yerel çevrimden dial-up veya ISDN gibi dar bant Internet servislerinden geliyor. Yerel çevrim telefon hizmeti veren şirketlerin de en büyük ISS olduklarını unutmamak gerekiyor.

**Yerel Internet Servis Sağlayıcılar (YISS):** Genel de bir bölgede yapılanmaya giderek omurga sağlayıcı veya ISS'den hizmet alan YISS'ler bir anlamda ISS'lerin bayisi gibi çalışan şirketler gibi kabul edilebiliyor.

**İçerik Servisi ve Erişim Sağlayıcılar (İSES):** Dünyada AOL veya CompuServe gibi şirketleri bu kategoriye sokmak mümkün. Yerel çevrim dar bant üzerinden Internet erişim hizmeti veren bu şirketlerin en önemli özellikleri müşterilerine özel içerik hizmetleri de sunmaları. Bu şirketlerin müşterileri çoğu zaman Internet'te sörf yapmadan İSES'in sunduğu hizmetlerden istedikleri bilgilere ulaşabiliyorlar.

Önümüzdeki dönemde bizi bekleyen en büyük gelişme yerel çevrim, kablolu TV ve kablosuz servislerden verilmeye başlanacak olan geniş bant hizmetleri olacak.

**Yerel çevrim:** Dial-up ve ISDN gibi dar bant servislerin yerini xDSL gibi teknolojiler alacak. Bu sayede bant genişliği 10Mbps'lere yaklaşacak.

**Kablolu TV:** Kablo modemler sayesinde kablolu TV operatörleri 10Mbps üzerinde geniş bant hizmeti verebilecek.

**Kablosuz:** Özellikle sayısal uydu iletişimindeki gelişmeler sayesinde 10Mbps üzerinde geniş bant hizmetleri sunulmaya başlanacak.

Unutmayalım, bu tür geniş bant hizmetleri kapınıza hatta çatınıza kadar çok kısa sürede ulaşacak.

Şimdi dönemim ve ülkemizde son beş yılda Internet ve iletişim konusunda yaşananlara bir bakalım:

Türk Telekom (TT) beş yıl önce tekeldi, şimdi de tekel. Beş yıl önce TURNET vardı şimdi bir adım ileri gitmiş hali, TINET var.

Beş yıl önce omurga sağlayıcı yoktu, şimdi de yok. Sadece TT buna aday.

Beş yıl önce ISS yoktu, şimdi de yok.

Beş yıl önce YISS vardı. Onlar hala daha YISS.

Beş yıl önce İSES yoktu, şimdi de yok.

Beş yıl önce yerel çevrimde dar bant servisini yaygınlaştırmak için uğraşıyorduk, hala daha uğraşıyoruz. ISDN'e bile kavuşabilmiş değiliz.

Beş yıl önce sınırlı kablolu TV ağını TT işletiyordu. Bugün de o işletiyor ve TV harici başka servis vermiyor.

Beş yıl önce kablosuz iletişim servisinde tekel vardı, şu anda da bu devam ediyor.

Beş yıldan bu tarafa birçok ülke için "Atı alan Üsküdar'a geçti" tabirini kullanabiliriz. Biz ise maalesef bu sürede boğulmamaya çalışıyoruz.

gereky@fit.com.tr



**Bir zamanlar Atari salonlarının sayısında yaşanan enflasyon bugün Internet Cafe'lerde gözlenmekte.**



## BELİZ KUDAT

İstanbul'da açılan Internet Cafe'lerin sayısı gün geçtikçe artıyor. Bir zamanlar Atari salonlarının sayısında yaşanan enflasyon bugün Internet Cafe'lerde gözlenmekte. Bu işletmelerin ticari unvanlarının henüz yasal olarak tanımlanmamış olması Türkiye'de faaliyet gösteren Internet Cafe sayısı hakkında kesin bir bilgi almayı engelliyor. Ancak İstanbul'da faaliyet gösteren bazı Internet Cafe'lerle yaptığımız görüşmeler, İstanbul'da binden fazla işletme olduğunu ortaya koyuyor. Internet Cafe'ler çoğunlukla Kadıköy, Bakırköy gibi merkezi semtlerde veya üniversite ve liselerin bulunduğu merkezlerde yer alıyor.

İstanbul'da 1 saatlik Internet bağlantısı için ortalama 500 bin lira ücret aldıklarını kaydeden Internet Cafe işletmecileri, özellikle Beşiktaş, Kadıköy, Ortaköy, Bakırköy gibi merkezi semtlerde her gün yeni bir Internet Cafe'nin açıldığını belirtiyorlar. Internet Cafe açan yatırımcıların çoğunluğu bu işten iyi para kazanacaklarını düşünerek, bir kısmı da arkadaşlarının tavsiyesi üzerine Internet Cafe işine girdiklerini kaydediyorlar. Ortalama olarak 10 bilgisayar, bir de Internet erişim bağlantısı satın alan Internet Cafe sahipleri, faaliyete geçmek için en az 10 milyar lira, Internet eri-

# Her köşe başında "Internet Cafe"

şimi ve personel giderleri için de ayda yaklaşık 100 milyon lira harcıyorlar.

Beşiktaş'ta faaliyet gösteren Pasifik Internet Cafe kurucu ortaklarından Hakan Avcı, bu işi yapan işletmelerin yasal düzenlemesi bulunmamasından şikayet ederek şunları söylüyor: "Ne yazık ki Internet Cafe'lerin bir yasal düzenlemesi yok. Yasal sıkıntılara karşı önlem alabilmek amacıyla Beşiktaş'ta faaliyet gösteren tüm Internet Cafe işletmecilerini biraraya topladık ve bir dernek kurmak üzere çalışmalar başlattık. Sadece Beşiktaş'ta bugün 50'nin üzerinde Internet Cafe var ve her geçen gün sayıları artıyor. Bu artış belediyelerin de dikkatini çekiyor. Yasal düzenlemelere tabi olmadığımız için de belediye yetkililerinin bu konuya nasıl yaklaşacaklarını bilmiyoruz ve korkuyoruz. Dernekleşmeyi de bu nedenle istedik."

Yine Beşiktaş'ta faaliyet gösteren bir Internet Cafe'de çalışan Murat Acıklı da gençlerin büyük ilgi gösterdiğini ifade ederek, "Bilgisayar veya Internet'ten hiç anlamadan bu işe başlayanlar genelde başarısız oluyor ve ümit ettikleri geliri kazanamıyorlar. Çünkü bilgisayarların teknik desteğinin sürekli sağlanması gerekiyor.

Tabii Internet Cafe'yi açtıkları semtin de büyük önemi var. Semtin merkeziliğine göre müşterilerden alınan ücret artıyor. Örneğin Ortaköy'de saati 1 milyon liradan ücret alan işletmeler biliyorum. Şu an sadece Kadıköy'de 150'den fazla Internet Cafe var. Bu işi yapan arkadaşarımdan Bakırköy'de en az 80, Avcılar'da 62, Mecidiyeköy ve Esentepe'de en az 30 adet Internet Cafe olduğunu biliyorum. Ara sokaklarda bile bu işletmelerin olduğu ve sürekli yenilerinin açıldığı düşünülürse, İstanbul'da en az bin Internet Cafe'nin bulunması gerekiyor" diyor.

Internet Cafe'lerde rastladığımız ve görüşlerini aldığımız gençlerin çoğu evlerinde bilgisayarlarının bulunduğunu, ancak arkadaşlarıyla birlikte oyun oynayabildikleri tek mekanın Internet Cafe'ler olduğunu kaydediyorlar.

İstanbul'daki Internet Cafe'ler hakkında bilgi almak istediğimiz İTO yetkilileri de bu işletmelerin sayısındaki artışın farkında olduklarını, ancak yasal bir düzenleme olmaması nedeniyle bu işletmelerin sayısını bilemediklerini söylediler. İTO, 2000 yılında bu işletmeler için de ayrı bir bölüm açacağını kaydetti.

## Internet Cafe'lerdeki artış, yeni ürünler doğuruyor

Internet Cafe sayısında yaşanan artış, bu alana yönelik yeni ürünlerin de piyasaya çıkmasına neden oluyor. Bu ürünlerden biri de masa başına alınan birim ücretlerinin hesaplanması amacıyla üretilen Net Cafe 24. Bir öğrenci şehri olan Eskişehir'de faaliyet gösteren Öz-data Danışmanlık şirketi tarafından pazara sunulan bu ürün, gerek Eskişehir'de gerekse İstanbul'da büyük ilgi görüyor. Öz-data Danışmanlık Genel Müdürü Ömür Aşıkoğlu, Eskişehir şehir merkezindeki Internet Cafe sayısının 40'a ulaştığını,



bu gelişmeyi göz önünde tutarak böyle bir ürünü pazara sunduklarını ifade etti. Bu yazılım sayesinde masaların birim ücretleri, günlük kullanım bilgileri, verilen hizmetlerin birim fiyatları, günlük hasılat bilgilerine ulaşılabilir.

## Elektronik Ticaret Koordinasyon Kurulu toplandı

**Dış Ticaret Müsteşarlığı bünyesinde iki buçuk yıldır toplanan Elektronik Ticaret Koordinasyon Kurulu, Ekonomik Araştırma ve Değerlendirme Genel Müdürü Avni Özcan başkanlığında toplandı.**

Yakın zamana dek Varol Atabay başkanlığında toplanan Elektronik Ticaret Koordinasyon Kurulu, Atabay'ın emekliye ayrılması sebebiyle başkan değişti. Kurul yeni başkanı olan Ekonomik Araştırma ve Değerlendirme Genel Müdürü Avni Özcan başkanlığında geçtiğimiz hafta toplandı. Dış Ticaret Müsteşarlığı koordinatörlü-

ğünde, TÜBİTAK-BİLTEN ve İstanbul Sanayi Odası'nın da katılımıyla bir çalışma grubu oluşturan kurul iç ticarete yönelik eylem planı hazırlıkları yapıyor. Kurul aynı zamanda 'işten işe elektronik ticaret' konusunda örnek uygulamalar hazırlıyor.

Bilim Teknoloji Yüksek Kurulu (BTYK) kararı ile iki buçuk yıldır Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) koordinatör-

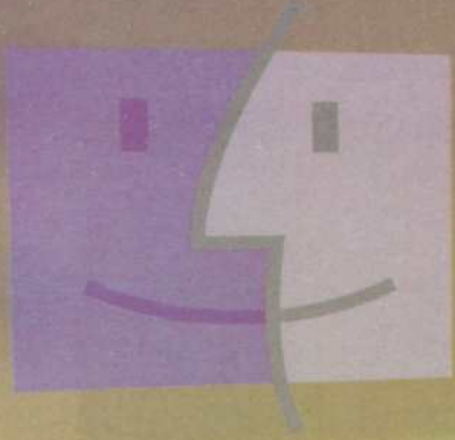
lüğünde ve TÜBİTAK/BİLTEN sekreterliğinde toplanan Elektronik Ticaret Koordinasyon Kurulu (ETKK)'nin toplantısında Dr. Tolga Tüfekçi tarafından "Çift Anahtarlı Alt-yapılar" konusunda bir sunum yapıldı. Tüfekçi e-ticarette bilgi güvenliği, çift anahtarlı kriptografi, sayısal imzalamaya, sayısal kimlik belgesi, onay kurumları hakkında bilgi verdi.

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.



Mac OS

ISDN



http://

Microsoft

Windows 95

Windows 98

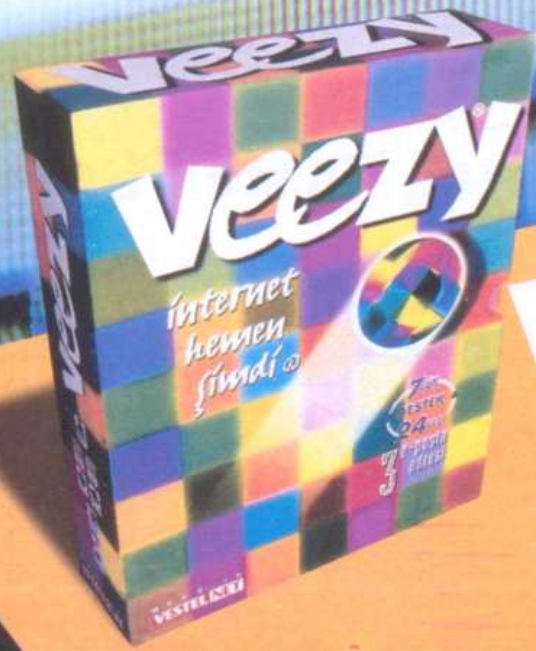
Windows NT

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)

# Project House: Dünyadaki sayısal değişimi takip edin!

Internet stratejileri ve çevrimiçi pazarlama konularında faaliyet gösteren yeni bir şirket olan Project House'un Koç Üniversitesi ile ortaklaşa düzenlediği "Elektronik İş ve Türkiye'deki Uygulamalar" başlıklı konferans, Internet

üzerinde iş geliştirmek isteyen kişi ve kuruluşların yoğun ilgisi ile gerçekleşti.

Türkiye'deki en kapsamlı sanal mağazacılık faaliyetini yürüten Migros ve finans konusunda faaliyet gösteren Strateji Menkul Değerler şirket-

lerinin birer sunum yaptığı etkinlikte, dünya genelinde en iyi elektronik iş örneklerinin gençler tarafından ortaya konulduğuna dikkat çekildi.

Yatırımcılara ve finans şirketlerine yönelik bir web sitesi kuran Strateji Menkul Değerler adına bir konuşma

yapan Dijital İş Geliştirme Direktörü Süleyman Sevinç, şu an dünya borsalarındaki en değerli şirketlerin çevrimiçi pazarlama yapan kuruluşlar olduğuna dikkat çekerek şöyle konuştu: "Amazon.com, Yahoo.com gibi şirketler teknolojiyi ve yenilikleri takip eden birkaç üniversiteli genç tarafından kuruldu. Bu şirketlerin hisseleri şu an dünya borsalarında en üst sıralarda yer alıyor. Ancak ABD veya Avrupa'da girişimci gençlere sunulan olanaklar çok fazla. Biz kurum olarak Türkiye'de bu konuda yatırım yap-



Koç Üniversitesi'nde düzenlenen Elektronik İş ve Türkiye'deki Uygulamalar konulu konferansta bir konuşma yapan Project House Kurucu Ortaklarından Sinan Günel, elektronik iş'e yatırım yapmak isteyen kişilerin çevrimiçi pazarlamanın 10 prensibini bilmeleri gerektiğini vurguladı.

mak isteyen gençlere fırsat verilmesi gerektiğini düşünüyoruz".

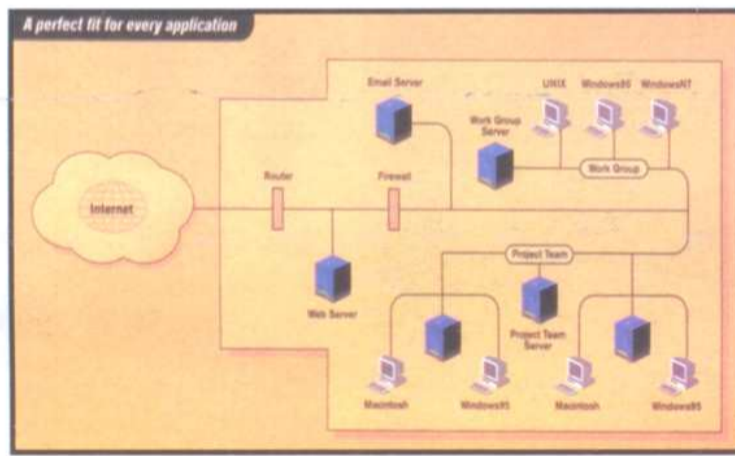
Konferans sırasında küresel iş dünyasındaki teknolojik gelişmeler ve günümüz pazarlama stratejilerindeki değişime dikkat çeken Project House yetkilileri, katılımcılara Türkiye'de henüz emekleme evresinde olan çevrimiçi pazarlama konusunda bilgi verdiler. Günümüz iş dünyasında sayısal bir değişim yaşandığını ve geleneksel pazarlama uygulamalarının yakında tamamen kaybolacağını belirten Project House Kurucu Ortaklarından Sinan Günel, Internet'e yatırım yapmak isteyen yatırımcıların çevrimiçi pazarlama prensiplerini en iyi şekilde öğrenmeleri gerektiğinin altını çizdi. Internet ile uzaklık kavramının artık bir rekabet unsuru olmaktan çıktığını kaydeden Günel, elektronik iş uygulamalarında fark yaratacak etkenin "insan" olduğunu ifade etti. Günel, "Dünya çapında izlediğimiz sayısal değişim belli başlı 10 etmen sayesinde yaşanıyor. Bunlar, bilgiyi en iyi şekilde kullanmak, uzaklık kavramının yok olması, gerçek zamanlı iş yapabilme, profesyonel insan gücü, kontrolsüz büyüme, değer yaratma, geleneksel dağıtım ağlarının yok olması, geniş pazar olanakları, müşterilerle birebir ilişki ve anlık etki. Tüm bu unsurları göz önüne aldığımızda elektronik iş konusunda başarıyı yakalayabilirsiniz. Siz de dünyadaki bu değişimi takip edin!" dedi.

Migros yetkilileri tarafından Migros Sanal Market uygulamasının tanıtıldığı konferansta ayrıca etkinliğe katılan gençlere yönelik olarak bir yatırım teşvik uygulaması gerçekleştirildi. Tofaş ile birlikte bu uygulamayı gerçekleştiren Strateji Menkul Değerler, konferans sonunda isteyen gençlere bir başvuru formu doldurarak, yatırım hesabı açtı. Gençlere teşvik olarak Tofaş'a ait bir hisse senedi hediye edildi.



## INTERNET in @ BOX

**Cobalt CacheQube**  
**Cobalt CacheRaQ**  
**Cobalt Qube**  
**Cobalt RaQ**



Cobalt Qube ve Cobalt RaQ çözümleri ile pratik ve son derece kolay Internet bağlantıları ve Web Hosting...

ISP ve Web tasarımcıları için Cobalt Qube, Internet trafiğinden bunalanlar için Cobalt Cache Web Tampon sunucuları ile ölçeklenebilir, güvenli ve ihtiyaç duyduğunuz tüm software konfigürasyonları yapılmış sunucular...

WAN trafiğinden %60' lara varan tasarrufun yanısıra, Web sunucularında inanılmaz varan maliyet tasarrufları için eşsiz çözümler Cobalt' ta...

### Better, Faster, Smarter...

Türkiye Distribütörü

**MCG/DATEL** TEKNOLOJİK HİZMETLER VE TİCARET LTD. ŞTİ.  
TECHNOLOGIC SERVICES & TRADING CO. LTD.

MERKEZ: MCG Binası Gayret Sk. No: 8 80300 Gayrettepe-İstanbul Tel: (0212) 213 18 00 (Pbx) Fax: (0212) 211 68 62  
İZMİR: Kıbrıs Şh. Cd. No.134-1 Kenet Sit. Kat :5 35220 Alsancak-İzmir Tel: (0232) 464 75 06 Fax:(0232) 464 75 07  
ADANA: KLT LTD. ŞTİ. Reşatbey Mah. Cumhuriyet Cd. No: 3/B 01120 Adana Tel: (0322) 459 68 78 Fax: (0322) 459 68 80

http: www.datel.com.tr



**internet  
WORLD**  
BEST OF SHOW







**keşfedin!**

Ulaşılmaz ufukları, sınır tanımaz çözümleri, sektörel bakış açısını, Türkiye'nin yazılım liderinin yeni kimliğini keşfedin! Tüm müşterilerimize Logo Business Solutions ismiyle bilgi teknolojisi çözümleri sunuyoruz. Onbinlerce iş ortağı, yüzbinlerce lisanslı kullanıcısıyla LBS, Türkiye'nin yazılım devi! Gün batmadan, yüzyıl dönmeden, çözümlü yeniden keşfedin [www.logo.com.tr](http://www.logo.com.tr) iletişim 0216 418 55 60

**LBS**  
LOGO BUSINESS SOLUTIONS

# Beklenmedik durum planı, sigorta gibi

GAMZE GÖKER

**M**erkez Bankası Bilgi İşlem Genel Müdürü Mahmut Sedat Eroğul 2000 yılı sorunu ile ilgili tüm hazırlıklar tamamlanmış olsa bile elektrik kesintisi, telekomünikasyonda ortaya çıkabilecek bazı sorunlar nedeniyle işlerin aksamaması için beklenmedik durum planlarına ağırlık verilmesi gerektiğini belirtti. Uzun süredir kullanılmayan 'manuel' yöntemlerin yeterli ve geçerli olamayacağını söyleyen Eroğul sözlerine şöyle devam etti: "Acil durumda önceden yeterli ve detaylı hazırlık yapılmamışsa yetkili kişilere ulaşmakta, haberleşmekte sıkıntı yaşanabilir. Olası sorunlar nedeniyle önemli kararların alınması gecikebilir. O nedenle 31 Aralık 1999 ve 7 Ocak 2000 tarihleri arasında kriz yönetimine hazırlıklı olunmalı."

Mahmut Sedat Eroğul, 2000 yılı sorunu ile ilgili olarak yaptıkları çalışmaları şöyle özetledi:

"Bankalara anketler uyguladık. Ana bilgisayarımız yenilenip 1999 Nisan ayından itibaren 2000 uyumluluk testleri yapıldı. Merkez Bankası ve diğer bankaların ortak projesi olan EFT2 sisteminde 2000 uyumlu yazılım öncelikle Merkez Bankası tarafından test edildi. Ardından tüm bankalara yeni uyarılma yüklendi ve Nisan-Mayıs aylarında tüm bankaların katılımıyla testler yapıldı. Böylece EFT'nin 2000 uyumluluğu test edilmiş oldu. Merkez Bankası'nın koordinasyonunda yürümekte olan çek-takas sistemlerinde, takas odalarında da sistem 2000'e uyumlu hale getirildi ve testleri tamamlandı. Bankalar arası çalışmalara yönelik iş-



**Merkez Bankası Bilgi İşlem Genel Müdürü Mahmut Sedat Eroğul, 2000 yılı sorunu konusunda beklenmedik durum planlarına ağırlık verilmesi gerektiğini belirterek, "Özellikle 31 Aralık 1999 ve 7 Ocak 2000 tarihleri arasında kriz yönetimine hazırlıklı olunmalı" dedi.**

lemler tamamlanmış durumda. Bankaların büyük bir kısmı beklenmedik durum planlarını gönderdiler."

2000 yılı sorunu ile ilgili herhangi bir sorun yaşandığında Merkez Bankası'nın diğer bankalara her türlü yaptırım uygulayabileceğini ama şu an bunun gerekli görünmediğini söyleyen Eroğul, hiçbir kurumun yüzde 100 hazırız demesini bekleme-

diklerini, yalnızca önemli işlerinin aksamadan yürüyeceğini taahhüt etmelerini istediklerini açıkladı.

## Emisyon rekor kıracak

Bu yıl, yılbaşı ve bayramın bir hafta arayla gelmesi nedeniyle emisyonun rekor kıracağını belediklerini belirten Mahmut Sedat Eroğul, 2000 yılı sorunu nedeniyle hazırlık amacıyla bütün şubelerde nakit ve efektif stoklarının maksimum düzeye getirildiğini söyledi. Bilgi alışverişinde Internet'in daha yaygın kullanımına yönelik çalışmalar da yürüttüklerini söyleyen Eroğul, EFT2-EMKT Projesi çalışmalarını şöyle anlattı: "Yazılım çalışmaları tamamlanıp kabulü yapıldı. Şu anda bankalar üzerinde yapılacak testlerin hazırlık çalışmaları sürüyor. Bizim daha önceki düşüncemiz bu projeyi 1999 içinde devreye sokmaktı. Ancak şu anda 40'a yakın banka EFT'yi ana bilgisayar ve şube sistemleriyle bütünleşik (host bağlantılı) olarak kullanıyor. Bu 40 bankanın kendi host ve şube uygulamalarında EFT2'ye ilişkin modifikasyonlarını yapıp test etmesi gerekiyor. Biz teknik özellikleri bankalara daha önce yaptığımız forumlarla aktarmıştık. EFT2'yi 2000 Nisan'ında devreye sokacak biçimde testlerimizi planladık. 2000 yılı sorunu herkes çözdü. Şimdi test eğitimlerini vermeye başladık. Aktarıcı bilgisayarın EFT2-EMKT uyarılmasını kurmaya başladık. Daha çok hazırlık yapmaları gerektiği için öncelikle host bağlantılı bankalarda test çalışmaları yapılacak. Biz Internet bankacılığı yapacak bir kurum değiliz ama Internet'in bilgi alışverişi için kullanımı ile ilgili çalışmalarımız var."

## Egebank'tan tepkilere cevap

**E**gebank'ın 2000 yılı sorununu çözdüğüne yönelik yaptığı reklamlar finans piyasalarını karıştırdı. Bankalar Birliği "2000 sorunu reklam malzemesi yapılmayacak" şeklinde bir karar aldığını öne süren diğer finans kuruluşları Egebank'ı yaptığı reklamlardan dolayı Bankalar Birliği'ne şikayet ettiler.

Egebank Genel Müdür Vekili Ümit Öndeş bu konuyla ilgili suçlamalara yanıt verdi. BT/haber'e konuyla ilgili bir açıklama yapan Öndeş, Bankalar Birliği'nin bu konuda böyle bir karar vermediğini, önceki dönemde Demirbank ve Akbank'ın da bu konuyu kullanarak reklam yaptıklarını söyledi. Öndeş reklamların devam edip etmeyeceği konusunda ise daha önceden hazırlanmış medya planı çerçevesinde reklamın yer alacağını ve süre konusunda ise bir bilgisi olmadığını belirtti.

## İtalya, Y2K'da bir Amerikan şirketini sorumlu buldu

**F**inancial Times'in haberine göre İtalyan asıllı giyim eşyası üreticisi Industrie Zignano S Margherita, Amerikan PC tedarikçisi Unisys'ye açtığı davayı kazandı. Donanımında yer alan tarih sorunundan kaynaklanan Y2K sorununun giderilmesi için Unisys'den yükseltme isteğinde bulunması ve bu isteğinin reddedilmesi üzerine açılmış olan davada İtalyan mahkemeleri, Unisys'in

davranışını haksız buldu. Şirketin 1996 yılında bedava yükseltimi reddetmesinin ve bu yükseltim işleminden para istemesinin 1997 yılına kadar hizmet sağlamakla yükümlü kontratına uymadığı gerekçesi ile reddeden İtalyan mahkemeleri, bu davada Industrie Zignano S Margherita şirketini haklı buldu.

## Ketsoft'tan sorunsuz milenyum yazılımları

**K**etsoft'un ürettiği Windows ortamında çalışan Milenyum ticari yazılımlarının 2000 yılı sorunu taşımadığı bildiriliyor. Büyük ölçekli şirketlere çözüm üretmeyi hedefleyen Ketsoft, 1992 yılından beri bilgisayar ve yazılım sektöründe yer alıyor.

1998'e kadar anahtar teslimi projeler yürüten şirketin genel müdürü Engin Görgülüçten genel amaçlı yazılıma yönelmelerinin nedenlerini şöyle açıkladı: "2000 sorunu bizi ilgilendiren etkenlerden biri. ABD ve Avrupa'da ve hatta Türkiye'de teknolojik olarak geri kalmış diyebileceğimiz kamu kurumlarında, bankalarda bile Windows ortamında yazılım kullanılıyor. Sistem yazılımlarından sonra Windows ortamında çalışma uç kullanıcılar kadar indi. Internet çağındayız fakat ticari yazılımlar hala DOS tabanlı yazılımlar. Donanım teknolojisi sürekli geliyor. Bizim ürünlerimiz Windows ortamlarında Windows tabanlı olarak çalışıyor. Ticari yazılım kullanıcılarının genellikle birtakım şikayetleri oluyor.

Ürünlerimizin yüklemesi, öğrenmesi ve kullanması kolay olduğu için

ve fiyat konusunda da iyi bir alternatif olduğumuzu düşündüğümüzden, yedi yıllık bilgi ve tecrübe birikimimizi aktarmak istedik."

Özellikle bankalarda gerçek dövizle çalışma ve Windows tabanlı yazılım konusunda iddialı olduklarını söyleyen Görgülüçten, faturalarda sınırsız seri numarası takip imkanı verdiklerini sözlerine ekledi.

Milenyum ürünleri şifre gereksinimi duyulmadan istenen bilgisayarda kullanılabilirliği için taşıma kolaylığı da sağlıyor. Bu yazılım için gerekli olan donanım 16 MB ana bellek, 100 Mhz Pentium ve 10 MB sabit disk Windows işletim sistemi olan bilgisayarlar.

Ayrıca Milenyum yazılımları istemci/sunucu mimarisi de destekliyor.



# keşfedin!



Ulaşılmaz ufukları, sınır tanımaz çözümleri, sektörel bakış açısını, Türkiye'nin yazılım liderinin yeni kimliğini keşfedin! Tüm müşterilerimize Logo Business Solutions ismiyle bilgi teknolojisi çözümleri sunuyoruz. Onbinlerce iş ortağı, yüzbinlerce lisanslı kullanıcısıyla LBS, Türkiye'nin yazılım devi! Gün batmadan, yüzyıl dönmeden, çözümlü yeniden keşfedin. [www.logo.com.tr](http://www.logo.com.tr) iletişim 02 16 418 55 60

**LBS**  
LOGO BUSINESS SOLUTIONS

# Sun, Microsoft'a karşı

Derleyen: AMİL KUNT

**S**un Microsystems'ın Yönetim Kurulu Başkanı Scott Mc Neally, yıllardan beri yazılım dünyasının lideri Microsoft'un kurduğu sayısal dünya düzenine karşı çıkanlardan biri olarak bilgisayar kullanıcılarının Microsoft yazılımları ile doldurulmuş PC'lere bağlı kalmamalarını savunanların başında geliyor.

Microsoft'un yazılım dünyasındaki liderliğine karşı şimdi Sun Microsystems işlem tabloları, sözcük işlem ve diğer çok kullanılan ofis yazılımlarını Internet'te ücretsiz olarak sağlayacağını açıklayarak bilgisayar kullanıcıları için yepyeni bir dönem başlatıyor. Bütün bu yazılımların ücretsiz sağlanması sonucu, yazılım endüstrisinin ekonomik temelinde önemli değişiklikler yapması bekleniyor.

Kısa bir süre önce ABD'de yapılan önemli bir toplantıda 27 Internet servis sağlayıcısı (ISS) ve yazılım şirketleri, Sun'ın attığı bu adımı destekleyen birçoğu da Sun yazılımlarına web sitelerinde yer vereceklerini ve dünyanın en büyük Internet şirketi America Online ise bu konuda Sun ile beraber yeni ürünler geliştireceğini açıkladı.

Yukarıda belirtilen yazılımların ilk paketinin, bireylerin ve işlerinde bilgisayar kullananların Internet'ten indirme yapmalarına olanak sağlayacak şekilde tasarımı yapılmış olup, daha ileride kullanıcılar bir ücret karşılığında kütüphaneden kitap ödünç alır gibi daha karmaşık ve geniş kapsamlı uygulamaları "kiralama" yolunu seçebilecekler.

Mc Neally'nin hedefinin açıkça şu olduğu görülüyor: Bugün Microsoft dünyadaki uygulamaların yaklaşık yüzde 90'ını üretiyor ve bu kuru-



Sun Microsystems'ın Yönetim Kurulu Başkanı Scott Mc Neally.

luşun karının yüzde 40'ı ofis uygulamalarından kaynaklanıyor. Sun'ın uygulamalarının Internet'ten bedava sağlanması halinde Microsoft stratejisini yeniden gözden geçirmek zorunda kalacak ve böylece Sun en büyük rakibi ile başa baş bir rekabete girecek.

Günümüzde Internet'e büyük kitlelerin erişmesi ve Internet nüfusunun gittikçe büyümesi yazılım endüstrisinde de önemli bir değişime yol açıyor. Geniş bant veya çok hızlı ağların yaygınlaşması Internet kanalıyla çok daha karmaşık uygulamalara erişmek olanakları yaratıyor. Bilgi teknolojisinde dış kaynak kullanımının gün geçtikçe gelişmesi, çevrimiçi hizmetlerin büyümesine neden oluyor. Kişisel bilgisayar fiyatlarının sürekli düşüşüne karşın yazılımlar PC kullanıcılarına pahalıya mal oluyor.

Bin dolar civarındaki bir PC için standart yazılım uygulamalarının fiyatı, çoğu zaman bu fiyatın iki katına çıkıyor. Özellikle bu nedenle web'de ücretsiz yazılım hizmetlerinin kullanıcılar için çok çekici olacağı bekleniyor. Windows, Linux, Solaris ve diğer uy-

**Microsoft'un yazılım dünyasındaki liderliğine karşı şimdi Sun Microsystems işlem tabloları, sözcük işlem ve diğer çok kullanılan ofis yazılımlarını, Internet'te ücretsiz olarak sağlayacağını açıklayarak bilgisayar kullanıcıları için yepyeni bir dönem başlatıyor.**

gulamalar üzerinde çalışan ofis programlarını üreten Star Division'ı Ağustos ayı sonunda satın alan Sun Microsystems, Microsoft Office benzeri StarOffice yazılımı ile ilk önce okullara ve küçük işyerlerine yönelecek. Sun Microsystems StarOffice'in özelliklerini, ayrıntılarını diğer yazılım geliştiricilerine de vererek bu yazılımın gelecekteki uyarlamaları için daha geniş kapsamlı bir işbirliğine gitmeyi planlıyor. İş yazılımları alanında önemli bir dönemin başlangıcı olarak kabul edilen bu gelişme ile Internet üzerinden program ve uygulama hiz-

met sağlayıcıların oluşturacağı pazarın, Forrester araştırma şirketine göre 2001 yılında 21 milyar dolara ulaşacağı bekleniyor.

Şimdiye dek bilgisayarında uyguladıkları programlar için büyük yatırım yapmış bireylerin kritik yazılımlara ve veriye ulaşmak için yazılım hizmetlerini kullanmaları beklenmiyor. Bu tür hizmetlerin özellikle küçük işyerlerine büyük avantajlar sağlayacağı açıkça görülüyor. 100'den daha az sayıda çalışan olan işyerleri için web yazılım hizmetlerinin mevcut bilgisayarlar için yazılım alınmasından yüzde 40



## Tivoli, SAP pazarında iddialı

Bilgi teknolojisi yönetimi çözümleri sunan Tivoli, SAP pazarına yönelik olarak geliştirdiği ürün ve hizmetlerle bu pazarda güçlü bir oyuncu olmayı hedefliyor. Tivoli, R/3 için bir uygulama yönetimi çözümünün yeni sürümünü sunduktan sonra Almanya'da Tivoli International Center of Excellence for SAP merkezini açtı. Bu merkez, Tivoli müşterilerinin SAP işlemlerini genişletmelerinde ve desteklemelerinde yardımcı olacak.

Öte yandan Tivoli, SAP ortamının bütünlük yönetimi ve daha da geliştirilmesi amacıyla Tivoli Elite isimli bir de etkinlik düzenledi. Etkinliğe çok sayıda SAP R/3 kullanıcısı katıldı. Tivoli'nin geçtiğimiz günlerde piyasaya sunduğu R/3 uygulama yönetimi çözümü Tivoli Manager for SAP ise, müşterilerinin SAP sistemleri ile bilgi teknolojileri altyapılarını bütünlük bir şekilde kullanma olanağı sağlıyor. Yöneticilere R/3 sistemlerindeki değişimleri kolay bir şekilde yapabilme olanağı sunan Tivoli Manager for SAP, iş uygulamalarında kritik önem taşıyan otomatik kurtarma işlevine de sahip.

## Alcatel, Genesys'i satın aldı

Telekomünikasyon alanında faaliyet gösteren Alcatel, bilgisayar ve telefon bütünlüştürmesi konusunda kurumlara yönelik iletişim çözümleri sunan Genesys Telecommunications Laboratories şirketini satın aldı. Konuyla ilgili açıklama yapan Alcatel yetkilileri, bu birleşme ile Genesys tarafından geliştirilmiş olan yazılım bazlı etkin ve gelişmiş yönetim teknolojileri ile kurumsal ürün yelpazesini genişletmeyi ve çağrı merkezi uygulamaları pazarında büyük pay sahibi olmayı amaçladığını belirttiler. Alcatel bu satın alma ile ayrıca akıllı şebeke uygulamalarında da güçleneceğini iddia etti.

## IBM, dünyanın en büyük 'bilgi talebi' ihalesine giriyor

IBM bugüne kadar hisse senedi endüstrisinde açılan en büyük bilgi talebi ihalesine gireceğini açıkladı. İhaleye, Reuters ve Equant şirketleri ile ittifak yaparak katılacağını kaydeden IBM, ihalenin işlem öncesi ve işlem sırasındaki satın alma riskini azaltmayı planlayan bir projeyi kapsadığını aktardı. Equant'ın dünyanın en büyük telekomünikasyon ağının yönetimi gerçekleştirdiğini ve Reuters'in ise ticari işlem sistemleri, bilgi ve dağıtım alanında öncü olduğunu ifade eden IBM, ihaleyi almaları halinde daha önce CLS Bank projesinde bu konuyla ilgili olarak edindiği tecrübelerden yararlanacağını belirtti.

daha ucuz olacağı hesaplanıyor. Yeni PC alanlar için veya yazılım yükseltme işlemi durumunda ise StarOffice'in Microsoft'a çok ciddi bir rakip olacağına inanılıyor.

Öte yandan Sun'ın bu girişimini Microsoft'un önemsemediği ve bu şirketin yazılım sahibi olmanın bedelini yazılım hizmetleri yerine çevrimiçi destek hizmetleri vererek düşürmeyi hedef aldığı anlaşılıyor. Sun'ın Başkanı (Corporate Executive Officer) Ed Zander ise web'de yazılım hizmetlerinin yazılım dünyasındaki etkisinin 1980'li yılların başında çıkan PC ve Sun'ın işletimlerinin bilgi işlem dünyasına getirdiği değişiklikler kadar derin olacağını öne sürüyor.



## Motorola, İtalya'da Ar-Ge merkezi kuruyor

Telekomünikasyon alanında faaliyet gösteren Motorola, İtalya'nın Torino şehrinde Avrupa Araştırma Geliştirme Merkezi kuracağını açıkladı. Yeni merkezin, Motorola'nın Avrupa, Orta Asya ve Afrika bölgelerindeki kişisel iletişim ürünlerini geliştirme projelerini yürüteceğini bildiren Motorola, bu bölümün Avrupa'daki tüketicilerin gereksinimleri doğrultusunda ürünler üreteceğini vurguladı. Merkezin 5 yıl içinde 100 milyon dolardan fazla kazanç sağlayacağını iddia eden Motorola, bu sayede 500 kişiye iş olanağı sunulacağını kaydetti.

Konuyla ilgili olarak bir açıklama yapan Motorola Avrupa, Orta Asya ve Afrika Kişisel İletişim Sektörü Genel Müdürü ve Başkan Yardımcısı Frank Lloyd, merkezin Torino'da kurulma nedenini "şehrin mükemmel altyapısı, ulaşılabirliği ve tasarım, mühendislik ve araştırma konusundaki gelişeneği" olarak açıkladı.

## Inprise'tan, ücretsiz JDataStore lisansı

Hareketli ve gömülü saf Java veritabanı uygulamaları için kullanılabilen JDataStore, Inprise'nin Web sitesi [www.borland.com/jdatastore](http://www.borland.com/jdatastore) adresinden ücretsiz olarak indirilebiliyor.

Inprise'in Java geliştirme aracı JBuilder ile uyumlu ve entegre olabilen ürün, bunun dışında Java 2 Virtual Machine yüklü bulunan her sistem için uygulama üretilmesine olanak tanıyor.

JDataStore bir sunucu olarak çalışabilmesinin yanı sıra istemci tarafı veya uzaktan kontrollü uygulamalarda başarıyla kullanılabilir. Oldukça maliyet-etkin bir yazılım olduğu vurgulanan JDataStore, mobil bilgi işlem, Internet uygulamaları, Web sunucuları ve Enterprise Java Bean'leri için komple çözüm içeriyor.

249 dolarlık lisans bedeline sahip olan ürün kısa bir süre için Internet üzerinden ücretsiz indirilebiliyor.

### Acil Destek Hattı

Bugüne kadar mesai saatleri içerisinde sunduğumuz "LBS Destek Hizmetleri" nin süresini uzattık. 04 Ekim 1999 tarihinden itibaren yılda 365 gün, günde 24 saat kesintisiz hizmetinizdeyiz.

### 2000 Hizmet Seferberliği

2000 yılı ve devir dönemindeki ihtiyaçlarınız için "Telefon ve Yakın Destek" hizmetlerimizle 01 Aralık 1999 - 01 Mart 2000 tarihleri arasında günde 24 saat sizinle birlikteyiz.

### Deprem Bölgesi Özel

#### Hizmetleri

Adapazarı, İzmit, Yalova, Bolu, Düzce ve Gölcük'teki müşterileri ve iş ortaklarımız için sözleşme ve bakım anlaşması koşulu aranmaksızın tamamen ücretsiz; telefon, yakın destek ve eğitim hizmetleri sunulacaktır.

\*Teledestek Sözleşmeli ve Bakım Anlaşmalı müşterilerimizin kesintisiz hizmetindeyiz.

# Dünyanın tüm sabahları ve geceleri 24 saat kesintisiz hizmetinizdeyiz!

Müşterilerimize\* sunduğumuz hizmetleri mükemmelleştirmek ve yılın 365 günü, günün 24 saati sizi desteksiz bırakmamak için seferberlik ilan ettik. Artık işiniz ne zaman, ne gerektiriyorsa LBS Hizmet Ekibi hafta içi, hafta sonu, demeden yanınızda. Yılda 365 gün, günde 24 saat. "LBS Hizmet Seferberliği" hakkında daha ayrıntılı bilgi için lütfen Logo Business Solutions'ı arayınız. 0216 418 55 60 / 684. **Rekabet gücünüz için çalışıyoruz.**

**LBS**  
LOGO BUSINESS SOLUTIONS



# Ve Microsoft, Office 2000'i yarattı...

Microsoft, kurumsal kullanıcılar için daha kullanıcı dostu bir ürün ile karşınızda: Windows 2000.

GÜNİZ KARAMAN

**D**aha yüksek bir teknoloji ile kullanıcıların beğenisi-ne sunulacak olan Windows 2000'in, kurumsal kullanıcıların istediği güvenilirliğin yanı sıra daha kullanıcıya dost özellikleri ile Windows 98'i aratmayacak gibi görünüyor.

GartnerGroup araştırmasına göre Windows 2000'in, Windows 3.1'den yüzde 35 daha düşük maliyetlere kurulum sağlayabilen NT'den, daha da düşük maliyetlere sahip olunabiliyor.

Windows 98'in tercih sebebi olan özellikleri de bünyesinde topladığı söylenen Windows 2000 ile NT arasındaki en büyük fark, teknik destek elemanının iş yapışını değiştiriyor



Microsoft Türkiye Kişisel İşletim Sistemleri Ürün Müdürü Mustafa İçil ve Microsoft Türkiye Sunucu İşletim Sistemleri Ürün Müdürü Fulya Arman.

olması. Bir konsül üzerinden yönetip, kurulup sınırlandırılabilen Windows 2000'in kullanıcı tarafında da avantajları olduğu belirtiliyor. Kullanıcı avantajları arasında en çok kullanılan uygulamaları kullanıcının karşısına getirmesi, yanlışlıkla sili-

nen program dosyalarını, uygulamayı tekrar çalıştırdığınızda kendiliğinden tamamlaması ve uygulamanın düzgün işlerliğini sağlaması, paketin özelliklerinden bazıları.

Ağ üzerindeki donanımı tanımlaması, çoklu dil desteği, istenilen dos-

yaları kolayca bulabilmesi Windows 2000'in özellikleri arasında. Sunucu ürünü ile bütünleşerek ağ üzerindeki başka bilgisayarların donanımlarına çıktı, faks gönderebilmesi ile bir anlamda evrak takibini de ortadan kaldıran Windows 2000 ile işyeri ortamında kullanıcıların daha verimli olması amaçlanıyor. Microsoft Türkiye Kişisel İşletim Sistemleri Ürün Müdürü Mustafa İçil, bu ürünle enerji sorunları yüzünden ya da acil çıkışlarda dosya kaybetmenin mümkün olmadığını belirtiyor.

NT Workstation'a göre iki kat daha fazla uygulama ile test edilen Windows 2000 kurulumdan sonra kendi kendini koruyan uygulamalarla yapısını daha da güçlendiriyor. Windows 2000'in 2000 yılına giril-

diğinde pazarda olacağını belirten İçil, Türkçe desteğinin de 3 ay sonra hazır olabileceğini söylüyor.

Microsoft Türkiye Sunucu İşletim Sistemleri Ürün Müdürü Fulya Arman da, ürünün sunucu tarafında pek çok avantajı da beraberinde getirdiğini söyledi ve azalan toplam sahip olma maliyetleri ve bütünleşik Internet ve uygulama servisleri ile BT birimlerine ve yöneticilerine artı avantajlar getireceğini ekledi.

Windows 2000'in sunucu yazılımlarından olan Windows 2000 Server, Windows 2000 Advanced Server'in Ocak ayında ve Windows 2000 Datacenter Server'in de diğer ürünlerden 3 ay sonra pazarda olacağı belirtiliyor.



**Geldi gelecek, çıktı çıkacak denilen Windows 2000, 2000 yılına girerken yüzünü göstereceğe benziyor. Microsoft yetkilileri, Windows 2000'in bu yıl sonuna kadar pazarda olacağını söylüyorlar.**

*Windows 2000, Microsoft'un uzun süredir çıktığı, çıkıyor dediği bir ürün. Halen son şeklini alan Windows 2000 nedir, ne değildir? Teknoloji arenasına neler sağlayacak, yeni neler getirecek? 2000 yılına ve Windows 2000'in piyasaya sürülmesine az bir zaman kala bu ürünü ayrıntılı bir şekilde kullanıcılara tanıtmak istedik. Köşe yazılarımız Murat Bayraktar, Windows 2000'i bu yazısında değişik boyutlarıyla ele alıyor.*

MURAT BAYRAKTAR

**M**icrosoft'un Windows 2000'i nasıl konumladığı, ne gibi uyarlamaların geleceğine baktığımızda şunları görüyoruz:

Öncelikle bir tane Windows 2000 Professional var. NT Workstation'ın Windows 98 görünümü 5.0 uyarlaması gibi bir şey. 2000 ağının doğal temsilcisi olarak kullanılıyor. Herkes Win2K Professional kullanırsa, tüm ağ yönetimi tamamen otomatik olarak yapıyor. Buna işletim sistemlerinin kurulması, uygulamaların ku-

rulması, servis paketlerinin kurulması, bütün bunların geri alınması, sürümlerinin yükseltilmesi, logon / logoff scriptleri, startup / shutdown scriptleri dahil.

Daha sonraki ilk ürün Windows 2000 Server. Şu anki NT 4 Server'ın yaptığı her şeyi yapabiliyor. Artı Windows 2000 ile gelen birçok yeni özelliği destekliyor. Bunlara örnek olarak Active Directory (Microsoft'un yeni nesil dizin sistemi), Group Policy, Windows Scripting Host, Remote Installation Servisleri, WMI tabakası, Dinamik DNS, Remote Storage, Index servisleri, Terminal Servisleri, Dağıtık Dosya Sistemi (Dfs), Disk kotaları, Routing and Remote Access Servisleri, ATM ve Gigabit Ethernet desteği, RADIUS, Connection Manager Servisleri gibi bileşenleri verebiliriz.

Bundan sonraki ürün ise Windows 2000 Advanced Server. Windows 2000 Server'ın desteklediği her şeyi destekliyor. En çok kullanılacak olan ciddi bir sürüm gibi gözüküyor, Advanced Server.

Son olarak Microsoft'ta daha önce görmeye alışık olmadı-

## Windows 2000 geliyor (mu)?

ğımız dev bir ürünle karşılaşırız. Herkesin merakla beklediği bir ürün olan Windows 2000 Datacenter Server. Windows 2000 Advanced Server'ın getirdiği her şeyi desteklemekle beraber, 32'ye kadar işlemci desteği olan, 64 GB'e kadar bellek adresleyebilen bir ürün olacak. Microsoft bu işletim sistemini 64-bit ciddi ve çok pahalı Unix çözümlerine karşı konumlandırıyor. Dev verimbarları, hesaplama işlemleri, akademik simülasyon yazılımları gibi programların üzerinde çalışacağı bir ürün olacak. Bazı Unix sağlayıcılarının bu durumda ne yapacakları merak konusu. Hatta bu pahalı ürünü Microsoft'un müşterilere kiralayacağı konusunda söylentiler de var. Bekleyelim, görelim.

### Ağ bilgişlem

Windows 2000'in ağ bilgişlem alanına getirdiği yenilikleri ise şöyle özetleyebiliriz:

Öncelikle en büyük yeniliğin Active Directory olduğunu bir kere daha belirtelim. Microsoft'un tamamen dağıtık, hiyerarşik, Internet ve X500 standartlarına uyan tüm bilgisayar ağının yönetilmesini sağlayan gelişmiş bir hizmet Acti-

ve Directory. Sadece bu hizmet bile kurumsal ağlardaki Windows 2000 sunucularının sayılarının birdenbire artmasını sağlayacak gibi görünüyor. Çok daha büyük, görev kritik uygulamalar, ağ servisleri artık Windows platformuna taşınacak gibi gözüküyor.

Öte yandan bilgisayar ağlarında kullanılan, geçerliliği kabul edilmiş bütün ağ servisleri Windows 2000 tarafından da doğal olarak destekleniyor.

### Güvenlik

Güvenlik alanında da yenilikler çok fazla sayıda. Bilgisayar ağlarımızda VPN yaratmak için kullanılan PPTP, L2TP, IPSec gibi protokollerden tutun da, Kerberos sunucuları, X509 sertifika otoriteleri, yeni NTFS'deki Encryption Desteği (EFS-Encrypted File System), her türlü Active Directory nesnesi üzerinde uygulanan ulaşım kontrol listeleri çok ciddi planlama ve test işlemlerinde, sonra kullanacağımız yenilikler. Murat.bayraktar@netron.com.tr kullanıcısı, "smart card" kullanmadan sisteme bağlanmasın bile diyebiliyorsunuz Windows 2000'de.

VPN yaratmak, her türlü

iletişim paketini Internet'ten göndermek yurtdışında çok popüler ama Türkiye'de bizi nasıl etkileyeceğine baktığımızda ise öncelikle şu doğru önermeyi yapmam lazım. Bilişim sektörümüzde yönetici seviyesinde, uzman teknik personel seviyesinde çalışan çok ciddi uzmanlıkta, tecrübeye arkadaşlarımız var. Bunlar için, yeni çıkan teknolojileri Türkiye'mizin şartlarına uydurmak ve çalışan ciddi sistemler tasarlamak hiç de zor değil. Herkesin elini kolunu bağlayan ise maalesef çağdışı kalmış bazı kanunlarımız ve Türk Telekom'un bilişim sektörümüzden elini bir türlü çekememesi. Bir çok ileri görüşlü kurumun bilgişlem yöneticilerinin karşısına hep aynı sorun çıkıyor. "İstediyiniz o bağlantı, şu hızdaki kiralık hat, bu servis şu anda yok. Sebep; altyapı yetersiz, ödenek yetersiz, teknik muhatap bulacağımız uzman sayısı yetersiz". Bence bir an önce bu konuya el atılmalı.

### Yeni eğilimler

Windows 2000 çıktıktan sonra bazı yeni trendler de olacak. Şimdilerde çok fazla telaffuz edilmeyen, ama Win-

dows 2000'den sonra bomba gibi patlayacak iki yeni teknoloji olduğunu düşünüyorum. Windows 2000'le beraber gelen Active Directory sadece Microsoft sistemlerindeki kullanıcıları, grupları, yazıcıları, bilgisayarları saklayan bir servis değil. Artık ağlarımızda kullandığımız cihazlara ait bilgiler de ayrı nesnelere halinde AD içinde tutulabiliyor. Hatta donanım üreticileri, AD'ye ulaşım tekniklerini kullanarak kendi cihazlarına ait yeni uyarlama nesne bilgilerini de AD'ye ekleyebilecekler. Bu sayede hem cihazlar, birbirlerini bulmak için Active Directory kullanacak, hem de Windows 2000 sunucuları alt yapıdaki cihazları bilerek ona göre davranabilecekler. Yönlendirici cihazlarımızın birbirlerine bir şey sormak için Windows 2000'e bir sorgu attığını düşünün. Artık çok daha akıllı, yaşayan ağlarımız olacak. Bu konuya DEN (Directory Enabled Networking) deniyor.

Çok sıcak ikinci konu ise Voice-over-IP, Voice-over-F/R teknolojileri. "Şube ağlarımızı birbiriyle görüştürmek için zaten bir sürü para veriyoruz Türk Telekom'a. Telefonla görüşmek için niye bir daha ücret ödeyelim ki?" diye düşünmüşler, böyle bir şey çıkmış. Artık Windows NT'de çalışan Call Manager yazılımları ile Windows NT sistemlerini bir PBX gibi kullanıp IP adresi olan telefonları kullanarak şubeler arası telefon masrafları sıfıra indirilebiliyor.

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 basınının devlerine ulaşın... Ayrıca, şimdi ajannet size kolaylık sağlayacak yeni bölümler sunuyor. Özel olarak hazırlanan bu bölümlerde, ilginizi çeken konuya tıklayın, merakınızı kolayca giderin. İşte bölümler:

Kadın / Edebiyat / Otomobil & Motorsiklet / Bilimkurgu

Tüm bunların yanı sıra, başka hiçbir yerde okuyamayacağınız yorumlarıyla Ajan yazarlarıyla birlikte olun.

Türk basınının kapılarını www.ajan.net ile aralayın.



Forward

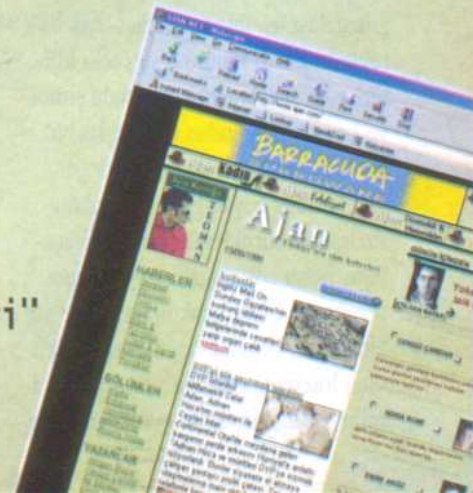
Cengiz Çandar  
Atılğan Bayar  
Nora Romi  
Ali Boratav  
Emre Aköz  
Berna Erten  
Esra Yalazan  
Ceyhun Canbazoğlu

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



Ajan

"Türkiye'nin tüm haberleri"



# Bilişim teknolojileri ile gündemimize giren etik ve hukuksal konular

ERSİN TÖRECİ  
TBV-BMAİ Kurulu

**B**ilişim teknolojilerinin, özellikle de Internet ortamının kullanımı hızla artıyor. Girmek üzere olduğumuz yeni binyılın hemen başında son derece önemli bir gelişme bu. Çünkü yeni bir çağa adım atılırken belirleyici gelişmelerin odağında bilişim teknolojileri bulunuyor. Bilişim teknolojilerinin kullanımı her alanda olağanüstü boyutlarda hızla artarken etik değerler ve hukuksal düzenlemeler zorlanıyor. Ortaya çıkan yeni oluşumların ışığında gündemimize giren etik ve hukuksal sorunları hızla çözmemiz gerekiyor. Öncelikle belirtmeliyiz ki bu konuları ülke sınırlarımızı aşan boyutlarda düşünme ve ele alma zamanı gelmiştir. Etik değerlerin evrenselliğine alışık olduğumuzu varsayabiliriz. Artık bu dönemde küresel bir hukuk düzeninden söz etme bilincini de gösterebilmeliyiz.

Şimdiye kadar hep bir ülkenin sınırları içinde kalan hukuksal altyapılar söz konusuysen artık ayrımların ortadan giderek daha çok kalktığı, iletişimin engel tanımayan ortamı ile sarmalanmış küreselleşen bir dünyada koşulların zorlaması ile biçimlenen yeni bir hukuksal durum ortaya çıkmakta. Üstelik bu hukuksal durum alışılmışın dışında yapılar öngörmeyi zorunlu kılıyor. Çünkü sanal ortamın özelliklerini taşıyan bir çevrede ya da çerçevede işlerliği olmak zorunda.

İletişim kurmadan ticaret yapmaya, eğitimden eğlenceye kadar alışık olunanın çok ötesinde bir algılama, anlama, yorumlama, çözümlenme, düşünme, sentez yapma, uyarılama, yaşamımızı, çevremizi, sistemlerimizi hazırlama, geliştirme, herşeyi yeniden gözden geçirme, düşüncelerimizi aktarma döneminde, yeniden gözlem yaparak benzer döngüler içinde etkilenecek ve etkileşerek bireysel ve toplumsal gereksinimlerimizi, etik ve hukuksal olgulardan başlayarak hızla değiştirmek zorundayız.

İçinde buldukları toplulardan bağımsızlaşmış, dünyaya iyice açık bireylerin kendi toplumu ve öteki kültürler ile sanal/sayısal ortamda şimdiye kadar olduğundan bambaşka bir biçimde etkileşmekte oluşu, değer yargılarında başlangıçta bazı olumsuzluklara sürüklenilmesine yol açabilir. Bunu çok doğal karşılamamız gerekiyor. Çünkü çok hızla içinde yer aldığımız, kendine özgü özellikleri olan Internet ortamına ve yaşam biçimine birdenbire ayak uydurmak o ka-

dar da kolay değil.

Örneğin Internet'te ilgili etik değerler:

- Bir listeye gönderilen iletilerin içerik ve uslubundan, amacına,
- Listeyi ilgilendirme ölçüsünden, alıcıların zamanını gereksiz almaya,
- Bir suça yönelik olmasından, tanımlı bir suç bulunmamasına karşılık yakışsızlığına varan çeşitli açılardan gösterilecek özenlerle ilgili.

Kuşkusuz ki bu saydıklarımıza başka boyutlar da eklenebilir. Internet'in taşıdığı özellikler gözönüne alındığında öncelikle bu ortamı kullananların gerekli özeni kendiliğinden yaygın olarak göstereceğini umabiliriz. Gösterilmesi gereken özenin zorlayıcı olma gereği ortaya çıktığında yasal düzenlemelere gitmek de kaçınılmaz olacaktır.

Bütün bu konular, ilgili taraflarca (düz kullanıcılarından, bilişim mesleğinde çalışanlara, yasa koyucusundan, yasa uygulayıcılara kadar herkesçe) duyarlık gösterilerek ele alınmalı ve bir eğilim belirlenmelidir. Öncelikle konunun her boyutu olanaklı olduğu ölçüde geniş ve açık biçimde tartışılmalı, sonra eğer yapılabiliyorsa etik kurallar belirlenmelidir. Daha sonra sakınca oluşturan bir durum ortaya çıkıyor ya da suç sayılan eylemler oluşuyorsa yasal yaptırımlara başvurma zorunluluğu duyulur.

## Etik değerler ile hukuksal olgular örtüşüyor

Ayrıca üzerinde durulması ve vurgulanması gereken bir konu da etik değerler ile hukuksal olguların birçok yerde örtüşebildiği, üst üste binebildiği ve aralarında tam bir sınır olmadığının belirtilmesidir. Kanımca etik değerlerin benimsenmesi ve bunlara uyulması ölçüsünde hukuksal altyapı ya daha az iş düşecektir.

Hukuksal altyapı, aykırı olduğu varsayılan durumlar için önleyici yasaklar getirir. Yasaklara uymamanın yükümlülüğü ceza yaptırımlarına uğramaktır. Ceza verilebilmesi aykırı durumun saptanmasını ve kanıtlanmasını gerektirir. Genel çerçevesi içinde yasal düzenlemelerin gelişmeleri engelleyici değil, kollayıcı olması gözetilmelidir.

Etik değerler ise birey olarak uymayı uygun bulduğumuz, kendimiz uyduğumuz gibi, herkesin uymasını da dilediğimiz ilkelere, davranış biçimleridir. Bu ilkelere uygun davranışların daha iyi sonuçlar getireceğini, olumlu etkiler yaratacağı inancını taşıyız. Sosyal, toplumsal ve insancıl ilişkilerle ilkelerin yerine oturması ve

yaygınlaşması için uğraş veririz. İyi niyetle ama kararlılıkla bu ilkelerin sürekli olarak oluşmasına ve gelişmesine çalışırız.

Ben herşeyden önce bir inancımı belirtmek istiyorum: Internet gibi bir ortamı kullanmaya başlayan herkes, bir süre sonra bu ortamın özelliklerinin ona kazandırdığı sağduyunun etkisiyle uygun bir bilinçlenmeye ulaşacak ve etik değerlere yeterince duyarlık göstermeye başlayacaktır. Bu ortamda yalnız olmadığını hissettikçe birçok kişi ile aynı anda ancak bir başka açıdan da herkes ile de teke tek iletişimde olduğunun farkına varacaktır. Bu ise hem kişisel duyarlıklara hem de toplumsal denetime açık olduğunun bilinmesini gerektirir. Durum böyle olunca hepimiz başkalarına karşı hoşgörülü olmayı bir yandan öğrenirken, bir yandan da hoşgörü sınırlarını gereksiz yere zorlamamayı da sanıyorum aynı anda öğreniyoruz.

**Etik değerler ise birey olarak uymayı uygun bulduğumuz, kendimiz uyduğumuz gibi, herkesin uymasını da dilediğimiz ilkelere, davranış biçimleridir. Bu ilkelere uygun davranışların daha iyi sonuçlar getireceğini, olumlu etkiler yaratacağı inancını taşıyız. Sosyal, toplumsal ve insancıl ilişkilerle ilkelerin yerine oturması ve yaygınlaşması için uğraş veririz. İyi niyetle ama kararlılıkla bu ilkelerin sürekli olarak oluşmasına ve gelişmesine çalışırız.**

Internet her türlü düşüncemizi hiçbir kısıtlama ve baskı hissetmeden özgürce aktarabileceğimiz, tartışabileceğimiz, gözden geçirebileceğimiz, irdeleyebileceğimiz, geri bildirimlerde bulunabileceğimiz bir ortam. Ancak bu ortamda yalnız olmadığımıza göre herkese karşı saygılı olmalıyız. Hatta sevgi de gösterebilmek çok daha iyi olacaktır. Her türlü düşüncemizi konuşuyormuşçasına açıklamaya çalışırken bunu yazı ile yaptığımıza göre sözümlü bir kere daha gözden geçirme olanağına sahibiz. Öyleyse gereksiz alınmalara yol açmadan daha anlaşılır olmayı sağlayabilme olanağımız da var demektir. Ayrıca her okuduğumuzda olumsuzluklardan daha çok olumlu yönleri yakalayıp düşünmek, söylenmek istenenleri olabilecek anlam kaymalarına karşılık iyi anlamaya çalışmak, tepkimizi de tartışılan konuya katkı getirecek biçimde yapmak sıkça karşılaşılan pek çok tatsızlığı daha oluşmadan önleyecektir.

Ayrıca etik ilkeleri, kendimiz birey olarak günlük çalışmalarımızda, etkinliklerimizde ve yaşantımızın her anında uygulamamız gerekir. Yalnızken vicdanımızın rehberliğinde ne yaptığımız çok önemlidir. Etik değer-

ler bir yerde hiçbir zorlama olmadan, hiçbir şeyden çekinmemize gerek yokken ne yaptığımız ile de ilgilidir. Davranışlarımızın bir kısmı pek çok kere çevremizdekiler tarafından gözlenir. İşte bu anlar vicdanların etkileşim anlarıdır, yine ortada hiç birşey yoktur ama sanal da değildir, çok kuvvetle hissedilir.

## Yaygınlaşmış etik değerlerin olgunlaştığı bir ortam

Etik değerleri birlikte oluşturmak (belirlemek ve tanımlamak), herkese duyurmak, benimseyerek paylaşmak sanıyorum hepimizin sorumluluğu içinde. Internet kullanıcılarının etik değerleri hızla oluşturabilecek düzeyde olgun ve donanımlı kişiler olduğuna inanıyorum. En azından bu ortam, izleyicilerine anlamsızmış gibi gelecek karşılıklı tartışmalara zaman zaman yol açsa bile, bir süre sonra onu kullanan herkese ortak etik değerlerde

vardığı bir ortamın birey olarak hepimizi ve toplumumuzu daha çok geliştirici olacağı çok açık.

Biliyorsunuz Internet'te haberleşme dışında bilgi iletimi, elektronik ticaret gibi daha birçok etkileşim biçimi söz konusudur. Böyle bir ortamda Internet'e bağlı olmanın bireyleri olumsuz etkilememesi sağlanırken, bireyin farkına varmadan zarar görme olasılığını da önleme gereği vardır. Buna bir örnek, kişisel bilgilerin kullanımı ile ilgilidir. Yasal düzenlemeyi zorunlu kılan konuların içinde en öne çıkan ve özenli olmayı gerektirdiği için bu örnek çok önemlidir. Avrupa Topluluğu bütün üye ülkelerin uyması gereken Kişisel Bilgilerin Gizliliği Yasası düzenlemeleri ile kişisel bilgilerinin

- nasıl kullanıldığını bilme,
- geçerliliğini gözden geçirme,
- yanlış varsa düzeltme,
- kullanımını durdurma,
- sınırlararası açık bilgi olmasını kısıtlama (özellikle yasal düzenlemelerini uygun biçime getirmemiş ülkelere bilgi iletimini durdurma) hakkını kişilere tanıma zorunluluğu getirmiştir.

Yakın gelecekte iyice biçimlenecek bilişim toplumu olma yönündeki atılımları hızla yapamazsak bunun toplumsal eziklik ve üzüntüsünü çok daha derinden duyarız. Bu nedenle toplum olarak teknolojik gelişmeleri yalnızca izleyerek değil içinde olabildiğince yer alarak, iyice algılayarak, kendi katkımızı ortaya koyarak özümsemeliyiz. Kaçınmadığımız için yalnızca sürüklenerek gelişmeleri izliyormuş gibi olmanın gerçek bir yarar getirmeyeceği çok açıktır. Biz bu yüzden etik ve hukuksal boyutta da yapmamız gerekenler olduğu bilinci ile hareket ediyoruz. Neler yapmamız gerektiği konusunda titiz bir çalışma yapmak, saptadığımız ilkeleri benimsetmek, yaygınlaştırmak görevi ile hepimiz yükümlüüz.

Hiç kuşku yok ki günümüzde Internet, bilişim teknolojisinin kullanımını hem kişisel düzeyde, hem de kurumsal düzeyde çok kolaylaştırmıştır. Internet kullanımı üzerinde biraz düşünmek, etik değerler ve yasal düzenlemelerin birbirini dengeli biçimde bütünleyen yönüne özellikle çok dikkat etmemiz gerektiğini ortaya çıkartmaktadır.

Bilişim '99 Etkinlikleri sırasında "Internet, Etik ve Hukuk" konulu panelde bütün bu konuları geniş bir biçimde tartışabilmeyi istiyoruz. Lütfen görüş ve düşüncelerinizle katkılarınızı esirgemeyiniz.

buluşmanın zorunluluğu konusunda uyarıcı olmaktadır. Etik değerlere uyma konusunda bir duyarlılığın benimsenmesi Internet kullanımını hepimiz için çok daha verimli ve zevkli bir duruma sokacaktır.

Internet ortamı demokratik, katılımcı ve özgür bir ortam. Şimdiye kadar kendi dar çerçevesi dışında hiç tartışmaya girmemiş bir kişinin böyle bir ortama hiçbir çekince duymadan daldığını düşününüz. Başta uyum gösterememesi kadar normal hiçbir şey olamaz. Önemli olan uyumsuzluğun çabuk giderilebilmesidir. Bu sırada hepimizin hoşgörülü bir biçimde yardımcı olması gerekir. Uygarca bir tartışma ortamında şimdiye kadar hiç bulunmamış kişilerin kendi demokratikliklerini sınama olanağını da hiç bula mamış olduklarını düşünebiliriz. Bu nedenle ne kadar özgürlükçü olabilecekleri de daha tam olarak ortaya çıkmamıştır. Yapılan bir tartışma sırasında bireyin takındığı tavır ancak yeterli bir ölçüt oluşturabilir. Bu da Internet iletişimi ve etkileşimi içinde takınılan tavrın ne kadar uygarca olduğu ile daha net anlaşılabilir. Yasakçı ve tabuları olan bir ortamın değil ama yaygınlaşmış etik değerlerin olgunlaş-



**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)**

# Dikkat!



interpro

**1+1=1**

## Kurultay'a yalnız katılma!

30 Kasım'a kadar kayıt yaptır;  
+1 kişi için ücretsiz kayıt hakkı kazan!

Lütfen **Enter**....

# 30 Kasım'a kadar kayıt yaptır; +1 kişi için ücretsiz kayıt hakkı kazan!

Türkiye'nin bilgi ve iletişim teknolojileri alanındaki dev organizasyonu her yıl kendi sınırlarını aşıyor. Yeni binyıla girmenin hemen öncesinde evrensel bir kimliğe ulaşıyor.

**10 panel, 8 çalışma grubu, 4 eğitim semineri, 28 akademik bildiri ve 26 teknolojik bildiri,** bu yılki kurultayın bilişim dünyasının öncülerine sundukları.

Kamu veya özel sektörden öncüler bir araya gelecekler, yeni binyılın vizyonunu paylaşıp bu vizyona katkıda bulunacaklar. Kendinizi bu öncülerden sayıyorsanız, **Bilişim '99** kaçırmamanız gereken bir randevu. TBD 16. Bilişim Kurultayı'na **lütfe n enter.**

TBD 16. Bilişim Kurultayı  
Tüyap Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi  
Beylikdüzü - İstanbul  
15 - 19 Aralık 1999

## Bilişim '99

### Kurultay Katılım Formu

#### KURULTAY TAM KATILIM

Ek kayıt hakkı sadece toplantılara katılımı kapsar.

Bilişim '99 kapsamındaki tüm toplantılara katılım, dokümantasyon, çanta, çay-kahve, yemek ve sosyal etkinliklere katılımı kapsar.

15 Ekim-30 Kasım

30 Kasım 1999

90.000.000.-

90.000.000.-

#### KURULTAY TOPLANTILARA KATILIM

Ek kayıt hakkı sadece toplantılara katılımı kapsar.

Bilişim '99 kapsamındaki tüm toplantılara katılım, fuar, dokümantasyon ve çantayı kapsar.

70.000.000.-

70.000.000.-

#### EĞİTİM SEMİNERLERİ

Katılımcılara bilişimin mesleki yenilemeyi ve kısa süreli eğitimi gerektirdiği düşünülen uç alanlarında net 6 saat süreli Eğitim Seminerleri verilecektir.

Bilişim '99 kapsamındaki tek bir eğitim seminerine katılımı kapsar.

Lütfen katılmak istediğiniz semineri işaretleyiniz.

25.000.000.-

25.000.000.-

#### VERİ MADENCİLİĞİ

#### BÜYÜK YAZILIM PROJELERİNİN YÖNETİMİ VE DENETİMİ

#### İNTERNET SERVİSLERİNİN KURULMASI VE İŞLETİLMESİ

#### İP ALANINDA GÜVENLİK

#### BİLDİRİ KİTABI

3.000.000.-

Katılımcının Adı ve Soyadı : .....

Kart Sahibinin Adı ve Soyadı : .....

Çalıştığı Kurum ve Görevi : .....

Kredi Kartının Türü : .....

(Yazışma için)

Kart No : .....

Mesleği : .....

Son Kullanma Tarihi : .....

Çalıştığı Diğer Kurumlar : .....

İmza : .....

(Varsa Belirtiniz)

Telefon : Ev: ..... İş: .....

Faks : Ev: ..... İş: .....

E-Posta : .....

Posta Kodu ve İli : .....

İletişim Adresi : Ev: .....

İş: .....

Fatura Adresi : Ev: .....

İş: .....

Vergi Dairesi ve Numarası : .....

#### ÖDEME ŞEKLİ

Ücretlere % 15 KDV eklenecektir.

- Akbank, Yıldızposta Cad. Şubesi, 18232-9 no'lu Interpro A.Ş. hesabına yatırdım.
- Türkiye İş Bankası, Zincirlikuyu Şubesi, 175918 no'lu Interpro A.Ş. hesabına yatırdım.
- Türkiye İş Bankası, Zincirlikuyu Şubesi, 305672 no'lu Interpro A.Ş. USD hesabına yatırdım.
- TC. Ziraat Bankası, Gayrettepe Şubesi, 211241-9 no'lu Interpro A.Ş. hesabına yatırdım.
- Yapı Kredi Bankası, Mecidiyeköy Şubesi, 1010066-9 no'lu Interpro A.Ş. hesabına yatırdım.
- Garanti Bankası, Zincirlikuyu Şubesi, 6201341-2 no'lu Interpro A.Ş. hesabına yatırdım.
- Lütfen kredi kartı hesabımdan alınız.

- Öğrenciler için Toplantı Katılım Bedeli: 15.000.000 TL + KDV
- Yurtdışından Katılım Bedeli - Tam Katılım: 160 USD, Toplantılara Katılım: 120 USD
- Havale makbuzunuzu lütfen bu form ile birlikte fakslayınız.

AYRINTILI BİLGİ için: Nüket Çevikoğlu  
Tel : (0212) 212 31 22  
Faks : (0212) 212 31 21  
E-Posta : nuketc@interpro.com.tr

POSTA ADRESİ: Interpro Yayıncılık Araştırma ve Organizasyon Hizmetleri A.Ş. Gazeteciler Mah. Sağlam Fikir Sk. No: 23 80300 Esentepe-İstanbul

## Bilişim '99



# Çalışan bilgi, kirleten bilgiye karşı

**E**konominin yüzde kaç, diğer ülkelerde olup bitenlere bağlı? Ya da soruyu mikro bazda sorarsak, şirketiniz faaliyetlerinin yüzde kaç, diğer şirketlerde olanlara bağımlı?

Bunun cevabına, "entegrasyon katsayısı" diyoruz. Bir fikir vermesi açısından söyleyelim: ABD ekonomisinde bu rakam yüzde 20, Japonya'da yüzde 10, Almanya'da yüzde 70. Bunun gelişmişlikle bir alakası yok. Bu, gelişme tarzıyla ilgili bir rakam. Düşüğü mü iyidir, yükseği mi? Bu bulunduğunuz noktaya ve bakışınıza göre değişir. Şayet kural koyucu, yenilikçi ve baskın bir ekonomiye sahipseniz, bu rakamı "kendine yeterlik" olarak algılar, küçük olmasıyla övünebilirsiniz. Ancak fırsat arayan, turmanma şeridindeki bir ülke iseniz, yüksek olması sizi memnun edebilir.

Şayet üretmiyor tüketiyorsanız, haliniz harap demektir. Zira ütülüyorsunuz. Türkiye için bir çalışma, ne yazık ki yok. Anlı şanlı üniversitelerimiz rektör&dekan kavgasıyla, kılık kıyafete takılı kaldığından böylesi bilgileri üretmekten çok uzak. DİE ise Türkiye'yi 2 yıl geriden izleyen "güvenilir ama iş görme-yen" bilgilere odaklı.

Think tank kurumlarımız

ise Türkiye'yi kurtarmak gibi ulvi bir işe soyunduklarından bizim gibi süflü ölümlülerin gereksinim duyduğu konularla ilgilenememe saygınlıklarında, vs...

Halbuki ekonominin değişen yapısı, bu yapıyı yönetmek için farklı bilgi gereksinimleri doğurdu. Eski gibi üretim, hacim boyutlu verilerin fazlaca anlamı yok. Niteliksel ve farklı bakış açılarının ürünü bilgiye gereksinim var.

Örneğin toplumun demografik yapısı... Eskiden cinsiyet, yaş piramidi gibi bazı parametreleri kullanıyoruz ve işimiz görüyorduk. Şimdi buna küresel boyutta verileri de ilave etmeye zorlanıyoruz. Gelişen ülkelerde yaşlı nüfus artıyor, genç insanlar yok oluyor. Fakir ülkelerde herkes genç, zira yaşlanmaya imkan yok. Bizim gibi gelişen ülkeler ise fakir gençlerle dolu.

Bu ve benzeri verilerden yola çıkmak istiyorsanız, niceliksel yaklaşımlar anlamını yitiriyor. İşin içine kültür analizi yapabilecek parametreler giriyor.

Diyelim ki çalışan nüfus genç. Peki bu bilgi ne kadar işe yarıyor? (Ne kadar çalışan bilgi?) Genç çalışanın davranış kalıbı değişmiş. Bunu geleneksel ölçme yöntemleriyle bulamıyorsunuz.

Genç işçi, ister mavi yakalı ister beyaz yakasız olsun, (bu yaka muhabbeti de eskidi), işyerine sadakat konusunda farklı bir bakışa sahip.

Eskiden ve günümüzde sizin için çalışanlar var veya vardı. Ama bilgi işçisi (ille de yaka metaforunu kullanırsak, yakasızlar diyelim), sizin için çalışmak istemiyor, sizinle çalışmak istiyor.

Bu kültür değişim noktasında siz ücret politikanızı, yönetim piramidinizi, kısaca Taylor'un size söylediklerini bir kez daha gözden geçirmek durumunda kalıyorsunuz.

İnsan kaynakları hala CV avında. Başarılı bir CV ile başarılı bir insanın farklı noktalarda oluştuğunu fark edemediler. Bence bunun sebebi, geleneksel bilgi toplama ve değerlendirme kalıplarının artık işe yaramadığıdır. Peki hangisi doğru? Bunu bize işletme fakültelerimizden biri veya (pek&çok ünlü) HR (Human Resource) örgütleri söyleyemez mi?

Çalışan bilgi, farklı bir şeydir. İnsanın, kurumun, toplumun hayatını kolaylaştırır, iş görmesini sağlar. Kuru bilgi ise kitaptan hayata atlayamadığından tembel bilgidir. Bunların peşinde koşarlara ben, "Söylem zengini ama eylem fakiri" diyorum.

## Kredi kartları parası

**P**ara için Sofokles, "İnsanoğlunun hiç bir icadı, bu kadar fesat verici olmamıştı" der. Üstelik bunu derken ortada ne kağıt ne de elektronik para vardı. Sofokles gelsin de bugün fesat verici parayı görsün.

Giderek maddeleşen para, yeni ekonominin bir garip tecellisini yaşıyor, yaşatıyor. Halbuki kendisi bir değiş tokuş aracı olarak tasarlanmıştı. Öyle de gelişti. Gün gelip de kendisinin bir mal olacağını söyleyene deli derlerdi herhalde...



Paranın altından kağıda, ardından plastiğe dönüşmesi, üstelik bu plastiğin üstüne bir chip eklenerek "smart"laşması, yeni bir kavram

yarattı. Kredi kartı parası.

Miktarı bilinmiyor, tahmin edilemiyor. Yeni bir işlem alanı doğurdu. Yeni bir sahiplik modeli de...

Miktarı bilinmediğinden kontrolü de imkansız. Herkes, bu parayı tercih etme eğiliminde.

65 milyonda 30 milyon insan bununla tanıştı bile. Ancak kullanım şeklinde bazı farklılaşmalar var.

Örneğin bir kartı birkaç ay kullanıp, borç yüklemek ve bırakmak

gibi.

Faiz ödemeyi sevmeyen, diğerini kullanan bir tüketici modeli.

Herhangi bir şeye ödeme yapma amaçları olmayan bir kitle.

Şimdi dünya böyle bir müşteri modelini konuşuyor.

Şirketlerin parası bu müşterinin cebinde ama artık onların cebinde akrepten daha tehlikeli olan kredi kartı parası" var.

Para arzı, M1, M2... Geleneksel iktisadın bu göstergeleri nedense bana daha az şey söylüyor her geçen yıl.

## BİLGİLETİŞİM

Dr. Şeref Oğuz



### Tekelkom&Telefkom

**T**ürk Telekom Genel Müdürü Fatih Yurdal'ın "Tekel 2004'te kalkacak" beyanı, özelleştirme tartışmalarını alevlendirdi. Bunun, beklenti içine giren sektöre bir umut ışığı mı, bir kaşık bal mı olduğunu yakında göreceğiz. Ben siyasi otoritenin, Telekom'un geleceği konusunda ciddi adımlar atılmasına taraftar olduğumu sanıyorum. Ancak bu konuda yol alınıp alınmayacağını nasılsa birkaç ay içinde göreceğiz.

Telekom'un değeri konusundaki 10 milyar dolarlık tahmin, parametrik bir çalışmaya dayandırılmadığı için bana sübjektif geliyor. Bir kanaat yalnızca. Öncelikle pazar değeri ile defter değeri kavramları kafa karıştırıyor. Artı, Telekom'un elinde kalan katma değerli servislerin muhammen bedeli de, çok farklı bir gerçekleşmeye yönelebilir. 3 GSM lisansı devrinden umulan parayı, bütçe taslağında 1.2 katrilyon olarak öngördüler. Bu da 2.5 milyar dolar civarında. Şayet GSM'lerden biri Telekom'un olursa her bir lisans için 1 milyar dolar öngörülüyor. Turkcell ve Telsim'in yarım milyar dolarlık lisans ücretine göre yüzde 100 artış söz konusu. Ancak gerçekleşme, çok farklı olabilir.

Telekom'un tekeli 1 Ocak 2004'te kalkacak. Benim endişem, siyasi irade kararlılığını ortaya koymazsa, 2004'te kaldırılacak bir tekeli filan kalmayacak. Zira telekomünikasyon, siz istediğiniz kadar "ille de ses iletişimidir" deyin, kendi doğası gereği, tekelleri by pass etmeye başladı.

Beni umutlandıran özelleştirme umudundan çok Haberleşme Yasası'nı değiştirerek, Telekom'un özerk bir yapıya kavuşturulacağı niyetidir. Özelleştirmenin gelir ayağından çok bence yönetimin rasyonelleştirilmesi daha önemli. Zira telekomlar çok önemli.

Nitekim hükümet yeni vergi taslağında "haberleşme vergisi" adı altında yüzde 5'lik bir öneriyle bu önemin altını çiziyor.

Vergi ile zaten işletmelerin doğal ortağı olan devlet, şimdi haberleşme ile, bu ortaklığın yüzdesini artırıyor. Hepimiz biliyoruz ki, ekonominin değişen yapısı yüzünden haberleşme "hayati" bir önem kazanıyor. Buna vergi koymak, akaryakıt tüketimine veya KDV'ye zam yapmaktan daha etkin bir yöntem.

Ancak şirketlerin küresel rekabet avantajı yaratabilmeleri için de kötü bir haber. Zira maliyetler içinde haberleşmenin payı, her geçen yıl daha da artacak. Çünkü işler artık bu kanaldan yürüyor.

Telekom'un özelleştirileceği 'iyi' haberiyle, haberleşme vergisinin artacağı 'kötü' haberi birarada gelse de, ben yine birinci 'iyi' haberin gelecek açısından çok doğru bir eyleme işaret ettiğini düşünüyorum.

Telekom şu anda 'tekelkom' durumunda. Ancak özelleştirilmez veya özerkleştirilmezse 'telefkom' olacak, habermiz olsun.

serefoguz@turk.net

# Değişim başladı:

*Pentium® III Xeon™ teknolojili SR2000,  
sunucu pazarında çok şeyi  
değiştirecek.*

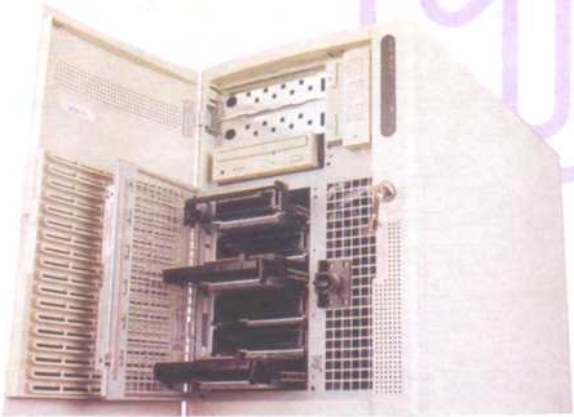


SR2000 ile  
Pentium® III Xeon™ İşlemci  
Çift Kanallı RAID Kontrol Kartı  
Yedeklemeli Güç Kaynağı  
Yönetim Yazılımı  
ve 3 yıl yerinde garanti  
**Standart**

Piyasa fiyatı 890\$ olan  
NT Server 4.0 İşletim Sistemi  
ve 5 kullanıcı lisansı  
**Ücretsiz**

## **Beko BusinessLine SR2000 Pentium® III Xeon™ İşlemcili Sunucu**

Intel® Pentium® III Xeon™ İşlemci 550MHz / Çift işlemciye çıkabilme • 256MB ECC SDRAM / 2GB ECC SDRAM'e yükseltilebilme • 9GB Ultra 2 SCSI Hot-Pluggable Sabit Disk / Max: 6 Yuva ve 108GB • Çift Kanallı RAID Kontrol Kartı 2MB Cache Bellek ile • 6 adet PCI 1 adet ISA Genişleme Yuvası • 10/100Mbps Network Adaptörü • 40X IDE CD-ROM • 3x400W Hot-Swap, Redundant Güç Kaynağı • NT Server 4.0 İşletim Sistemi ve 5 kullanıcı lisansı ücretsiz • 15" Ekran, Klavye, Mouse • "Intel® Server Control" Sunucu Yönetim Yazılımı • 3 yıl yerinde garanti



Satış için: (216) 556 11 51 **Gülşen Yıldız** • gulseny@kocsistem.com.tr  
(216) 556 11 56 **Ebru Hakkul** • ebruh@kocsistem.com.tr  
Teknik bilgi için: (216) 556 11 31 **Gökalp Bahçeli** • gokalpb@kocsistem.com.tr

# ORTAKYOL-10 (Middleware)

Hazırlayan: Prof.Dr. OĞUZ MANAS

## Çevrimiçi iletimde işlem ekranları-1

### (On Line Transaction Processing-OLTP Monitor)

Geçen sayıda hatırlanacağı gibi OLTP ekranlar ile ilgili genel bir tanıtım yapmış ve bu konudaki belli başlı şirketlerin ürün tanıtımlarını bu sayıya bırakmıştık.

#### Tuxedo OLTP Monitor

1992 Aralık ayında USL (Unix System Laboratories)'a Unix işletim sistemini hazırlaması isteği ile başlayan girişimi Novell, dağıtık Unix sistemlerinde çalışan yine USL tarafından tasarlanan, OLTP Monitor Toledo'ya kadar götürdü.

Tuxedo pazarda bir lider olarak doğdu. Şekil-1'de görüldüğü gibi çok geniş bir servis olanağı sunması yanında, çok güçlü bir yapıya da bulunmaktadır.

Tuxedo, sunucular üzerinde çalışan ve işstasyonu taşıyıcısı olarak adlandırılan bir grup kod üzerine dayanmaktadır. Her taşıyıcı özel bir istemciye atanmıştır ve istemcinin durumunu, istenen işlemlerin durumunu ve ağ durumunu izlerler. Elde ettiği bu bilgileri, Bildirge Tahtası (Bulletin Board)'nı da inceleyerek sistem üzerinde var olan bütün kaynaklar üzerine yerleştirir. Bu güce kavuşan sunucu, istemci isteklerini kolaylıkla uygun

sunucu veya veritabanlarına iletir.

Tuxedo, dağıtık ortamda iletişimi ve hareket işlem'leri yaratmak üzere program uygulamaları ve DBMS arasında kullanılan ve katmanlardan oluşan bir yazılımdır. Tuxedo, veri bütünlüğünü koruyarak ve en üst başarımları sağlayarak dağıtık ve kritik iş uygulamaları için temel servisler sağlamaktadır.



sunucu veya veritabanlarına iletir.

Tuxedo, istemci/sunucu hareket işlem'lere uygun olarak iş ortamları için tasarlanmıştır. Bugün için çok geniş bir pazara sahip bulunmaktadır ve başta Windows'lar, OS/2, Mac, Motif olmak üzere kırkın üzerinde sunucu platformunda çalışmaktadır. Ayrıca, OSF/1, AIX, HP-UX, SunOS, Solaris, SCO Unix ve UnixWare ortamlarında çalışan servisleri de bulunmaktadır.



#### IBM'in CICS ve Encina'sı

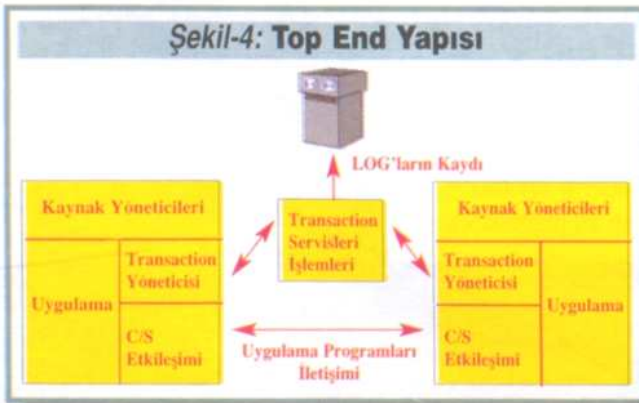
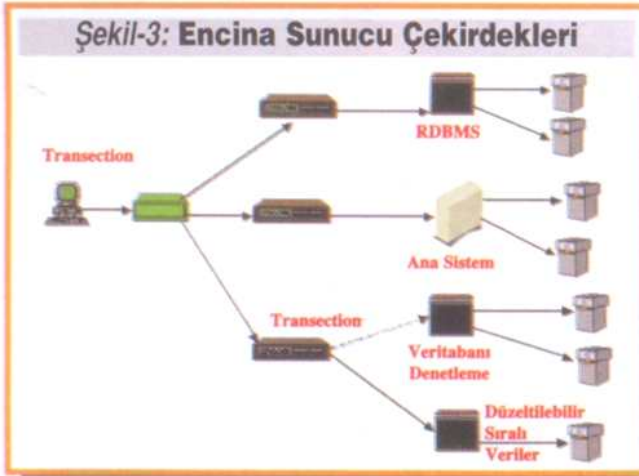
IBM, OLTP alanında çok başarılı bir kuruluştur. Şirketin CICS-OLTP ekranı pek çok ana sistemde kullanılmış ve halen geniş bir şekilde kullanılmaya devam etmektedir. Bunun en önemli nedeni, ana bilgisayarlarda yürütülen uygulamaların çok büyük ve karmaşık oluşudur. Kullanıcı şirketler bu nedenle uzun bir süre istemci/sunucu sistemlere geçiş işlemlerine başlamaktan çekindiler.

Ancak, pek çok kuruluş dağıtık sistemlere geçmeyi planlayınca, IBM bu yönde de çalışmalara başlamış ve Transarc şirketinin Encina OLTP ekranına kaymış bulunmaktadır.

Encina, HU-UX, AIX ve MVS ve SunOS işletim sistemlerinde çalışabilmektedir. İstemci bazında Windows'lar da ve IBM'in OS/2 ve AIX işletim sistemlerinde de çalışabilmektedir.

OLTP ekranın etkinlikleri, dağıtık işlemlerin uygulanması ve düzletilebilir verilerin yönlendirilebilmesi için temel servisleri uygulayan, Encina araç kit'lerine bölünmüştür.

Encina temel servisleri ve Encina sunucu çekirdekleri, Encina araç kit'lerinden oluşmaktadır. Encina temel servisleri Şekil-2'de, Encina sunucu çekirdekleri Şekil-3'te görülmektedir.



Encina Monitor, geliştirme, uygulama, dağıtık hareket işlemlerin yönetimi için ortam yaratır.

#### Lucent'in Top End'di

NCR şirketi, Unix pazarına girmeye karar verdiğinde Top End yazılımını dağıtık OLTP Monitor için geliştirdi. Ancak NCR 8 milyon dolara AT&T tarafından satın alınınca yazılım bu kuruluşa devredildi. Daha sonra AT&T gruplarına ayrıldı ve Bell Laboratuvarları'nın da içinde bulunduğu grup Lucent Technologies'i oluşturdu. Zaten Top End Bell Laboratuvarları'nda geliştirilmiş olduğundan uyum kolaylıkla sağlandı.

Top End istemci/sunucu yapıdan çok peer-to-peer yapıya sahiptir. Top End, yönetim, güvenlik, ileti gönderme, koruma gibi fonksiyonları tümleştirerek istemci/sunucu ve ortak yol ortamları için ana sistem fonksiyonları sağlar.

#### OLTP seçimi için kriterler

Piyasada var olan ürünler çekirdek seviyede benzer durumdadırlar. Ancak aşağıda sunulan özellikleri nasıl bashediklerini içinde oldukça farklıdır. Satın almadan önce bunlar için özel testler uygulanarak karar verilmesi çok yararlı olacaktır.

##### 1- Yükleme

##### Dengeleme (Load

Balancing): İstemci, isteklerin kullanıma hazır sunuculara dağıtımında, herhangi birine daha çok yük getirmeyecek şekilde dağıtması gerekmektedir.

2- Durağan Yükleme Dengeleme (Static Load Balancing): Genelde "Round Robin" algoritması kullanılarak, ağ yöneticisinin özel

## GELECEĞİ BUGÜNDEN YAŞAMAK

Prof.Dr. Oğuz Manas/Manas Ltd.



### Yonga ve işlemcilerde yeni gelişmeler

Yeni yongalar (chip) kullanıcılara daha büyük bir hız veya halihazırda belirledikleri hedeflere çok daha kolay ulaşma olanağı sağlamayı hedeflemektedir.

#### 1- TereGen şirketinin yeni işlemcisi

TereGen, adı "Blank Slate" olan yeni bir işlemci tanıtmış bulunmaktadır. Bu işlemci, yazılım aracılığı ile içine gömülmüş kontrolörler ve çevre üniteleri'nin (portlar, saatler) pek çok işlevlerini yerine getirmektedir.

Tasarım, Tread (Oldukça basit yazılımdan gelen emirleri, paralel adımlar olarak kullanan anlamına geliyor) işlemci şeklinde isimlendirilmektedir. Bu işlemci, tek bir pakette microcontroller-bellek ve DSP (Digital Signal Processor) etkinliklerini desteklemektedir. Bu işlem halen, donanım-transistorlarda oluşan ayrı ayrı yongalar tarafından yerine getirilmektedir. TereGen yapısı, C veya Java gibi dilleri kullanarak farklı donanımlarda program kontrollerini olanaklı kılmaktadır.

Şirket yetkililerine göre bu yeni teknolojinin en büyük üstünlüğü Giriş/Çıkış etkinliğinde kendini belli etmektedir. Bu durum, üreticilerin ürettikleri yongaların modemleri, ISA ve PCI veriyolları veya programları değiştirerek ve her aygıt için farklı giriş aygıtları kullanarak seri ve paralel port arayüzlerinin basit bir şekilde döndürülme işlemini desteklemesini olanaklı kılar. Bu tasarımın ilk uygulamasında 8 bit microcontroller kullanılacak ve 150 MIMP'de çalışacaktır.

TereGen Başkanı Goerge Alexy, ilk TereGen-temelli ürünlerin bu yıl sonuna doğru piyasaya çıkacağını belirtmektedir.

#### 2- Vitesse Semiconductor'un yeni işlemcisi

Bu aşamada Vitesse Semiconductor şirketi ise, 10 Gbit/sn hızda ki GaAs (Gallium Arsenide) işlemcilerini 250 dolara satışa sunduğunu duyurmuş bulunmaktadır.

Özellikle ATM, Gigabit Ethernet, Fiber Optik gibi teknolojilerde, ağ işlem ve telekomünikasyon ağları için daha hızlı işlem gücüne gereksinim duyulmaktadır. Bu durum yeni işlemci için oldukça yoğun bir istek oluşturacağına benzemektedir.

Elektronlar, silikonların daha yoğun olması nedeniyle GaAs'den çok daha kolay geçmektedirler ve bu nedenle GaAs teknolojisi daima silikonlara oranla daha hızlı olmaktadır. Buna karşılık, devreler silikona oranla GaAs'den daha fazla yüzey alanı istemektedir. Ayrıca GaAs, silikona oranla çok daha pahalıdır. Bu nedenle ki, başlangıçta çok geniş bir pazar isteği ile karşılaşılmamıştır.

Bununla beraber, Internet'in daha geniş bant genişliği isteği çok hızlı uygulamalara GaAs yongaları için yeni bir seçenek oluşturmaya başlamıştır.

Optik ağlarda DWDM (Dense Wave Length-Division-Multiplexing), ki bu ağlarda tek bir fiber, çoklu kanallara bölünmekte ve aktarım kapasitesi artmaktadır) kullanımının yoğunlaşması sonucu GaAs yongalara olan isteği tekrar hareketlendirmiş bulunmaktadır.

Şirketlerin silikonların düşük fiyatına karşılık, hızlandırılan çalışmalarını sürdürmeleri, GaAs teknolojisinin pazar payını giderek artıracak bir işaret olarak görülmektedir.

#### 3- Transmeta'nın mikroişlemcisi

Şirket yetkilileri çok gizli olarak yürüttükleri mikroişlemcileri hakkındaki suskunluklarını yakın bir zamanda bozarak Computer Dergisi'ne bir açıklama yaptılar. Bu açıklamaya göre Transmeta işlemcisinin yapısında VLIW (Very Long Instruction Word) teknolojisi kullanılmaktadır.

Hemen belirtelim ki, VLIW teknolojisi klasik x86 yapısından çok daha hızlıdır.

Ayrıca yapılan bir araştırmaya göre Transmeta'nın, Pentium işlemcilerde bulunan kapı adedinden 4 misli daha fazla kapı yarattığı belirtilmektedir. Bu durum ise daha fazla işlem gücüne karşılık gelmektedir.

omanas@vestelnet.com

bir sıra ile istekleri sunuculara, nasıl bir yük getireceğine dikkat etmeden gönderme olanağını sağlama işlemidir.

3- Tartılı Yükleme Dengeleme (Weighted Load Balancing): Ağ yöneticilerine, çok güçlü sunucuların işleme sokarak çok fazla işlem gönderme olanağı getir-

me işlemidir.

4- Tip Değişirme (Type Conversion): Veri tipleri arasında otomatik değişiklik yapabilme yeteneğidir. Örneğin Unix ortamında geliştirilmiş ASCII uygulaması, ana sistemlerde geçerli EBCDIC'e kolay ve hızlı bir şekilde dönüştürülür.

# Değişim devam ediyor: SR1000 sunucu sistemi ile değiştirmeye devam ediyoruz.



**3.099**  
**USD**  
+KDV

## SR1000

### Sunucu Sistemi'nde

- Piyasa fiyatı 890\$ olan NT Server 4.0 İşletim Sistemi ve 5 kullanıcı lisansı ücretsiz
- 3 yıl yerinde garanti
- Intel® Server Control Sunucu Yönetim Yazılımı



### Beko BusinessLine SR1000 Sunucu

Intel® Pentium® III İşlemci 500MHz / Çift işlemciye çıkabilme • 128MB ECC SDRAM / 2GB ECC SDRAM'e yükseltilebilme • 9GB Ultra 2 SCSI Hot-Pluggable Sabit Disk / Max: 90GB ve 5 Yuva • 6 adet PCI 1 adet ISA Genişleme Yuvası • 10/100Mbps Network Adaptörü • 40X IDE CD-ROM • NT Server 4.0 İşletim Sistemi ve 5 kullanıcı lisansı ücretsiz • 15" Ekran, Klavye, Mouse • "Intel® Server Control" Sunucu Yönetim Yazılımı • 3 yıl yerinde garanti (Ekran 1 yıl garantilidir.)

Satış için: (216) 556 11 51 **Gülşen Yıldız** • gulseny@kocsistem.com.tr  
(216) 556 11 56 **Ebru Hakkul** • ebruh@kocsistem.com.tr  
Teknik bilgi için: (216) 556 11 31 **Gökalp Bahçeli** • gokalpb@kocsistem.com.tr

# Kurumlarda yararlı bilginin (knowledge) yönetimi ve ilintili teknolojiler -4

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

## Yararlı bilgi süreci

Organizasyon yararlı bilgiyi nasıl edinecektir? Bu, farkında olmadan oluşan bir şey mi, yoksa az çok farkında olunan bir eylem mi? Yararlı bilgi edinme eylemi, bilinçli bir şekilde izlenen dört aşamalı bir süreç sonunda kazanılmaktadır (Şekil.5).

**1. Yakalama:** Organizasyon odaksal (focal) ve davranışsal (tacit) yararlı bilgiyi veri veya daha yüksek düzeyli bir bilgi (enformasyon) olarak yakalar. Örneğin, eğer çalışanlar belirli bir sorunu çözmek için attıkları adımları bir yere kaydetmezler veya satış bilgileri yakalanmazsa, iş görevleri yararlı bilgiye dönüşmüş olmaz.

**2. Saklama:** Yakalanmış olan ham bilgi (veri ve enformasyon), yönetilebileceği, güvenli olarak tutulabileceği ve diğerlerinin erişimine sunulabileceği bir yerde saklanmalıdır. Bu saklama mekanizması bir üretim sistemi (ERP/MRP), bir veri tabanı veya bir "groupware" uygulaması olabilir.

**3. İşleme:** İşleme adımında ham bilgiler, değerli ve yararlı iş bilgilerine dönüştürülür. İşlemler, ayıklama, süzme, düzenleme, analiz etme, karşılaştırma, korelasyonunu alma, veri araştırıp çıkarma (mining) gibi değişik eylemlerdir. Diğerleri de bulup sonradan ulaşabilsin diye yararlı bilginin etiketlenmesi, yapılabilecek işlemlerin en hafiflerindedir. Bu arada ham bilgiler üzerinde, gizli bir ilişkiyi veya bir şeyin içyüzünü ortaya çıkarmak üzere, karmaşık istatistiksel analizler de yapılabilir.

**4. İletişim:** Değer kazanabilmesi için yararlı bilginin diğer çalışanlarla paylaşılması gerekir. İletişim, pasif veya aktif olabilir. Yararlı bilgi bilişim sistemleri tarafından veya kişisel etkileşim ile iletilebilir veya

üzerinde eğitim programları hazırlanabilir veya süreçlerin içine tümleştirilebilir. Bundan başka yararlı bilgi, kullanıcıların istediğinde erişebilmesi için bir saklama ortamına yerleştirilebilir.

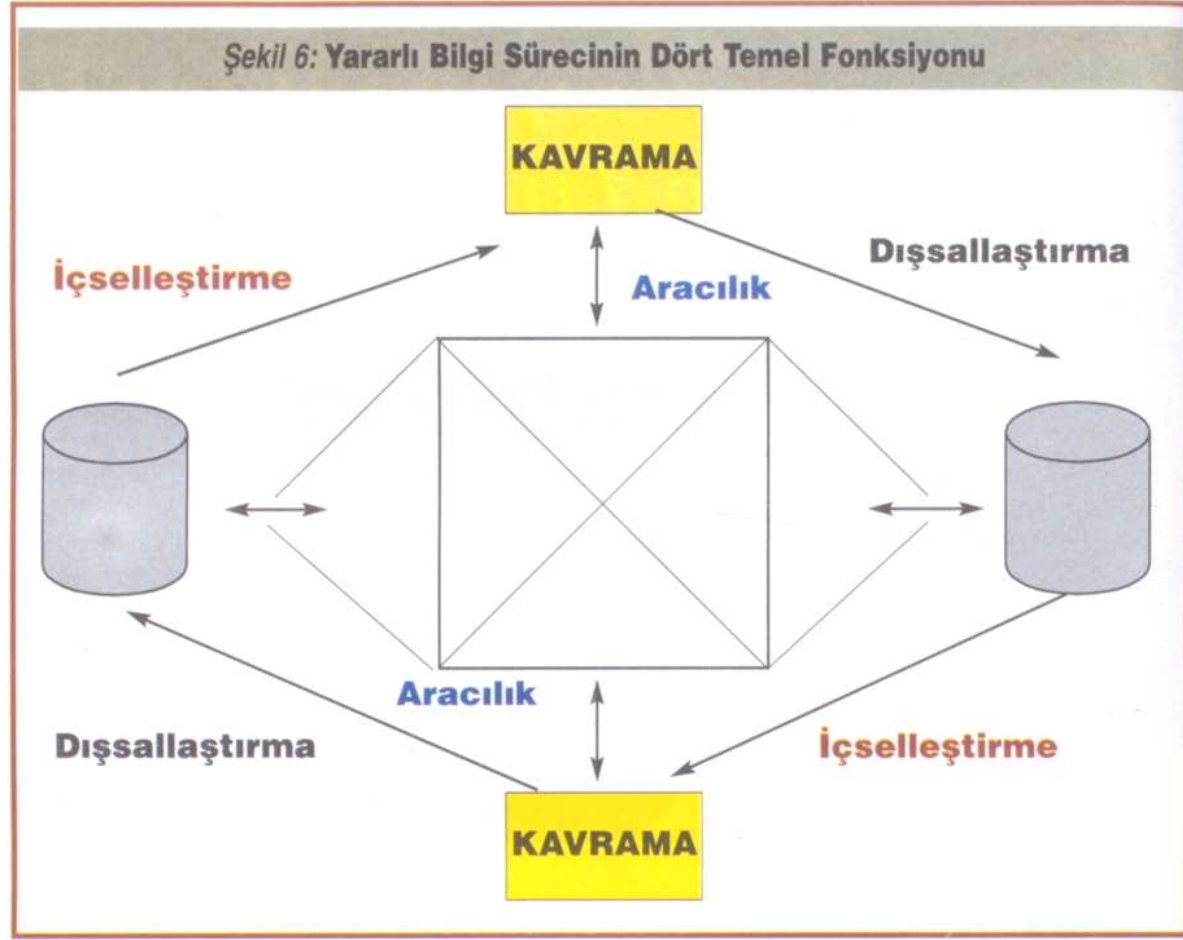
## Yararlı bilgi fonksiyonları

Yararlı bilgi süreci ile yakından ilgili olarak dört temel fonksiyondan söz edilir. Bunlar: (i) dışsallaştırma/maddileştirme (externalization), (ii) içselleştirme (internalization), (iii) aracılık (intermediation) ve (iv) kavrama (cognition). Bu kavramlar, Computerworld'ün 23 Şubat 1998 sayısında Delphi Group'un Gn.Md.Yrd. Carl Frappaolo tarafından ayrıntılı olarak anlatılmıştır.

**Dışsallaştırma/maddileştirme:** Ham bilginin yakalanma ve saklanması içerir. Bu aşamada, arama, enformasyon yönetimi ve çeşitli analiz ve işleme olanakları da mevcuttur. Amaç, benzer yararlı bilgiyi toplayıp birleştirmektir.

**İçselleştirme:** Toplanan bilginin süzülüp ayıklanarak, ilgili bilginin arayıcısına aktarılması sürecini kapsar. Bu süreçte, karmaşık sorgulama ve sunum işlemleri olabilir. Örneğin karmaşık bilgi, veri noktalarının uzayıp giden bir listesi olarak görüntülenip sunulacak yerde, bir bakışta ilişkileri ve işin içyüzünün görülebildiği zengin grafik görüntüler halinde ortaya konabilir.

**Aracılık:** İçselleştirmeye benzer; davranışsal yararlı bilgilerin (tacit knowledge) aktarımı için araçların gerekliliğine işaret eder. Araçlar denince tipik olarak insanlar anlaşılmalı, daha çok yararlı bilgi arayan kişinin veya yararlı bilgi kaynağının profiline bağlı olarak ek süzme ve bilgi sağlayabilen sistemler ve otomatik çalışan etmenler (agents) anlaşılmalıdır. Diğer durumlarda, davranışsal yararlı bilginin nerede bulunduğu ve nasıl elde edilebileceği ko-



nusunda yararlı bilgi arayıcısına yardımcı olan öğretmenler veya yönlendirici eğitimciler (coache), aracılık rolünü üstlenirler.

**Kavrama:** Yararlı bilginin uygulanması. Her ne kadar, yapay zeka (AI: Artificial Intelligence) dayalı sistemler veya uzman sistemler gibi otomatize sistemler bu alanda kullanılabilirse de, kavrama daha çok manuel bir süreçtir. Sonuçta, örneğin birisi, veri araştırıp bulma işlemi sonucu ortaya çıkan bir dizi ilişkiyi gözden geçirip, büyük bir olasılıkla kendisindeki davranışsal yararlı bilgiden yararlanarak hangi ilişkinin peşine düşülmesi gerektiğini belirleyecektir. Bu arada, "çağrı merkezi otomasyonu" ve "yardım masası", az çok otomatize bir yararlı bilgi kavrama olanağı sunar.

## Yararlı bilgi yönetimi

Yararlı bilginin tanımı öyle geniş ki, eğer yararlı bilgi yönetimi kişinin dünya üzerinde etkin bir şekilde işlev görmesi için gerekli

kavramların anlaşılmasına yardımcı oluyorsa, o şey veya yöntem yararlı bilgi yönetimi içine sokulabilir. Fakat en büyük zorluk, bir çok kuruluş için yararlı bilgi yönetiminin bilgisayarlaştırmaya çalıştığı iş sürecinin gerçek dünyada mevcut olmasıdır. Mevcut olmayan bir şeyi anlayabilmek ise zordur.

Organizasyonların, dokümanlar yaratan süreçleri olduğundan, belgeler yaratan araçlar iyi anlaşılmalıdır. Aynı şekilde, organizasyonların hesaplamaya yönelik süreçleri olduğundan, sayıların hesaplanmasına yönelik araçların varlığı iyice anlaşılmalıdır.

Buna karşılık, bir çok kuruluşun yararlı bilgi yaratan süreçleri yoktur. Organizasyon içinde bu kavrama az çok yaklaşılabilir, kuruluşun araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) bölümleridir. Oradaki çıktılar, patentler veya benzer ürünlerdir. Sonuç olarak yararlı bilgi yönetimi öyle bir disiplindir ki, ortada üzerinde çalışılacak bir süreç yoktur. Yararlı bilgi yönetim araçları ile herhangi bir belirli süreç arasında ilişki yoktur. Örneğin bir sözcük işlemci, bir iş takımının özel bir sorunu çözmek için gerçekleştirdiği eylemleri sözlerle anlatarak belgelemede kullanılırsa, bir yararlı bilgi yönetim aracı olarak düşünülebilir. Buna karşılık bir randevu ayarlamak için mektup yazmada kullanılırsa, sözcük

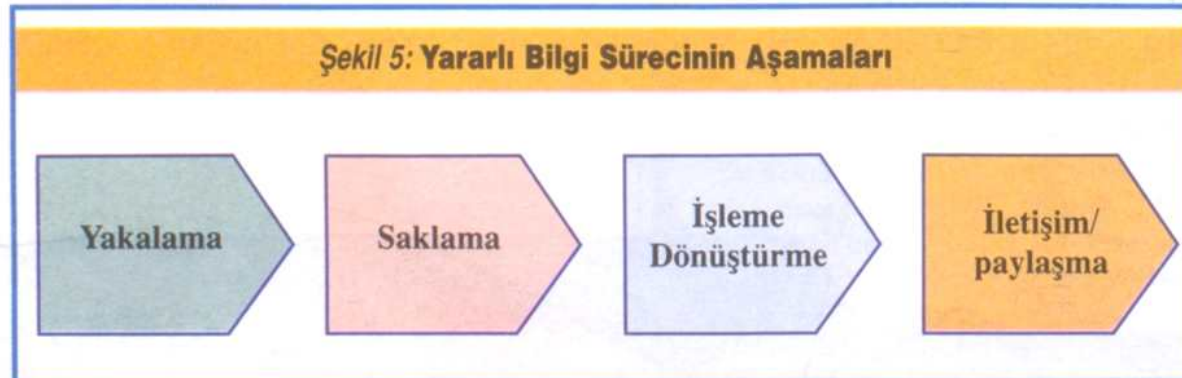
işlemciyi yararlı bilgi yönetim aracı olarak görmek, tartışılacak bir konudur.

Yararlı bilgi yönetiminin çözmek üzere tasarlandığı iş sürecinde, tecrübe yardımıyla kazanılan yararlı bilgi tekrardan kullanılamaz çünkü, resmi (formal) bir şekilde paylaşılmamaktadır. Çalışanlar, müşterilerle ve çalışma arkadaşlarıyla etkileşerek ve çeşitli iş süreçleriyle haşır neşir olarak, işlerinde ustalık kazanırlar ve süreçler hakkında bilgi edinirler. Fakat onların öğrendiklerini yakalayan, düzenleyen ve başkalarının kullanımına sunan resmi bir mekanizma mevcut değildir. Benzer şekilde organizasyonlar daha başka türden yığınlarla yararlı bilgiyi yakalayabilme olanağına sahiptirler. Fakat bunları düzenledikten sonra, yararlı bilgiye dönüştüren ve diğerlerinin kullanımına sunabilen ve bunlar üzerinde başka işlemler yapıldıktan sonra daha başka yararlı bilgiler çıkarılmasına olanak tanıyan yardımcı unsurlar eksiktir.

Özetle yararlı bilgi yönetimi, iletişim gibi, bir iş disiplini veya uygulaması olarak düşünülmelidir. Bu disiplin, bilginin belirlendikten sonra, yakalanması, düzenlenmesi, yararlı bilgi yaratmak üzere işlenmesi ve kullanılabilmesi ve daha fazla yararlı bilgi yaratılabilmesi için diğerlerine dağıtımını kapsar.

(Konu incelenmeye devam edilecektir)

**Şekil 5: Yararlı Bilgi Sürecinin Aşamaları**





# avantajlı

## Microsoft Office 2000'e sahip olmanın en **avantajlı** yolu.

**Microsoft OPEN Lisansı**, Microsoft Office 2000'e avantajlı fiyatlarla sahip olmak için en akıllı seçim. Küçük ve orta ölçekli şirketler için hazırlanan bu kolay ve esnek lisanslama programı, Microsoft Office 2000'i alırken de tasarruf yapmanızı sağlıyor.

### **OPEN Lisansı şirketinize neler kazandıracak?**

- **Anında adet indirimi:** Sayısı 5-1000 arasında değişen PC'ler için Office 2000'de % 32'ye varan indirim avantajı.
- **Devamlı tasarruf:** İndirim avantajı iki yıl boyunca geçerli.
- **Düşük maliyet:** Yazılımları hem satın alırken hem de kullanırken geçerli.

Bugün Office 2000'i OPEN Lisansı'yla isteyin, kazançlı çıkın.

OPEN Lisansı'nın adet indirimini, Office 2000 için de kullanabiliyorsunuz.

**Ayrıntılı bilgi için Microsoft İletişim Hattı: (0212) 275 88 52**



Office 2000, Internet'le sağladığı yeni işbirliği ortamıyla şirketinizde her zamankinden çok daha verimli çalışmanızı sağlıyor. Önemli belgelerinizi kolaylıkla Internet'e kaydedebiliyorsunuz. Daha iyi sonuçlar almak için verilere anında ulaşip analiz yapabiliyorsunuz.

Ayrıca, toplantılarınızı Internet ortamına taşıyabiliyor; herkesin yorumlarını aynı yerde toplayıp kendi fikirlerinizi daha hızlı iletebiliyorsunuz. Office 2000'in size ve şirketinize nasıl yardımcı olacağını öğrenmek için [www.microsoft.com/turkiye/office/](http://www.microsoft.com/turkiye/office/) adresini ziyaret edebilirsiniz.

OPEN Lisans Paketi hakkında daha fazla bilgi almak isterseniz, [www.microsoft.com/turkiye/open/](http://www.microsoft.com/turkiye/open/) adresini ziyaret edin.

**Microsoft**

[www.microsoft.com/turkiye/open/](http://www.microsoft.com/turkiye/open/) Nereye ulaşmak istiyorsanız, oraya...

Microsoft  
**Open**

**Microsoft Satış Kanalları**  
Microsoft Network Specialist Adana • Servus (0322) 454 20 53 Ankara • Bordata (0312) 439 62 00 • Dataşei (0312) 417 63 04 • Dataşistem (0312) 441 64 41 • KoçSistem (0312) 419 49 70 • Probil (0312) 440 88 55 • Protek (0312) 479 19 00 • Servus (0312) 441 48 00 • Tepum (0312) 468 89 60  
Bursa • Monitör (0224) 242 43 10 İstanbul • Bordata (0212) 281 35 95 • Bürolink (0212) 216 06 00 • Dataşei (0212) 274 71 78 • Dataşistem (0212) 211 02 49 • Datamarket (0212) 232 22 49 • Enter (0212) 284 40 53 • KoçSistem (0216) 454 13 00 • Netsoft (0212) 261 88 30 • Probil (0212) 325 42 02  
• Protek (0212) 210 17 30 • Servus (0212) 280 94 10 • Tepum (0212) 272 83 00 • YaGe (0212) 274 62 44 İzmir • Dataşistem (0232) 463 16 63 • Teknobim (0232) 482 33 33 Microsoft İş Ortakları Adana • DCL (0322) 458 70 21 • Maya (0322) 458 80 37 • Olympus (0322) 459 07 90 • Parrot (0322) 232 35 56  
• Kaynet (0322) 457 12 47 Afyon • Hisar (0272) 213 69 79 Alanya • Burak (0242) 512 90 51 Amasya • Çekin (0358) 212 05 63 Ankara • 4S Bilgisayar (0312) 419 00 37 • Anı Müşavirlik (0312) 441 44 41 • Asbimsan (0312) 427 28 16 • Atlas Bilgisim (0312) 435 69 12 • AYSYS (0312) 466 23 29 • Beti  
(0312) 230 38 60 • Cyberia-Turgut (0312) 310 57 62 • Destek (0312) 442 19 21 • Galaksi (0312) 425 51 78 • Görlem (0312) 430 09 80 • İntra (0312) 441 33 99 • IT&T (0312) 441 52 67 • L&N (0312) 447 09 93 • Meridyen (0312) 232 10 35 • Metusoft (0312) 418 21 77 • Mira Yazılım (0312)  
430 43 81 • Omni (0312) 446 46 51 • Önel (0312) 419 11 49 • Park Bilgi İşlem (0312) 417 13 30 • Yanıt Bilgisim (0312) 446 46 87 • Yatay Bilgisim (0312) 441 46 07 Antalya • Ak-Bim (0242) 248 57 80 • Bilser (0242) 244 19 80 • Interdiscount (0242) 312 09 56 • İsel (0242) 248 34 28 • Network Computer  
(0242) 334 03 26 • Nida (0242) 244 09 47 • Nisan (0242) 243 17 51 Bodrum • Argos (0252) 316 57 75 • Ergene (0252) 316 95 88 Bursa • Vetas (0224) 251 48 44 Çorlu • Avrasya Bilgisayar (0282) 652 23 54 • Yıldız Bilgisayar (0282) 654 04 88 Denizli • Bilcan (0258) 265 00 14 • Datanel (0258) 241 78 16  
• Dorsbil (0258) 265 13 53 • Hecom (0258) 263 30 90 • Teknopark (0258) 241 44 53 • Türkom (0258) 241 26 94 Erzurum • Güngör Bilgisayar (0442) 212 17 63 Eskişehir • BEM Bilgisayar (0222) 231 99 12 • Matrix (0222) 230 00 09 • Optimal (0222) 230 62 98 Gaziantep • Aybim (0342) 230 72 10 İskenderun  
• Oray (0326) 613 70 80 İstanbul • Anı Bilgi (0216) 380 21 43 • Alternatif (0212) 222 48 00 • Bama Mühendislik (0212) 252 53 37 • Bekidata (0212) 234 18 00 • Bilgi Birikim (0216) 414 54 52 • Bittektas (0212) 222 38 72 • Cadet (0216) 327 35 20 • CPI (0216) 346 42 00 • CTS Bilgi Ltd. (0216) 369 60 78 • D&D  
Yüksek (0216) 414 71 17 • Eksen Bilgisayar (0216) 418 94 55 • Epsilon (0212) 275 24 54 • Gemdata (0212) 269 10 84 • İde (0216) 428 57 53 • Kompusan (0212) 279 89 21 • Lima Endüstriyel (0212) 213 08 84 • Makro (0216) 327 65 55 • Nökte Bilgisim (0212) 588 11 80 • NY İletişim Tek. (0212) 227 11 31  
• Pan Bilgisayar (0212) 211 41 90 • Plekom (0212) 216 17 60 • Redoks (0212) 543 11 10 • Self (0212) 280 00 00 • Softek (0212) 503 67 97 • Şahlan (0216) 445 51 30 • Tekbim (0212) 213 42 65 • Teknograf (0216) 418 27 02 • Vira (0212) 272 27 77 • Vizyon (0212) 561 02 54 İzmir • Egebilmes (0232)  
489 00 60 • Gökşun (0232) 446 24 69 K. Ereğli • Alfabim (0372) 323 28 22 Kayseri • Başak (0352) 222 71 30 • Mega Yazılım (0352) 231 77 01 • Netcom (0352) 222 11 43 Kocaeli • Bilgi Birikim (0262) 321 48 00 Konya • Alamaç (0332) 320 65 20 • Aynet (0332) 237 49 41 • Barkom (0332) 237 40 40  
• Belva (0332) 251 77 90 • Rittek (0332) 237 08 75 • Biosis (0332) 236 43 66 • Karem (0332) 322 17 17 • Paknet (0332) 238 46 51 • Sena (0332) 353 24 26 Mersin • Kiraz Bilgisayar (0324) 238 33 00 Muğla • Sun Bilgisayar (0252) 282 72 96 Ordu • Keleşoğlu (0452) 225 43 17-18 Samsun

## HP yeni ürünleriyle doludizgin geliyor...

Hewlett Packard yeni yazıcıları HP PhotoSmart P1000 ve P1100'ü piyasaya sundu. Dakikada 11 sayfa siyah beyaz, 8.5 sayfa da renkli baskı yapabilen **HP PhotoSmart**

4 MB hafızaya sahip. Dakikada 12 sayfa siyah beyaz, 10 sayfa da renkli baskı yapabilen PhotoSmart P1100, aynı zamanda dubleks ünitesi ile çift taraflı baskı yapabiliyor. Ayrıca, 1200x2400 çözünürlüğe sahip her iki yazıcı da Windows 95/98/NT 4.0 ve 2000 ile uyumlu. Yeni yazıcılarının dışında son model kamerası **HP Digital Camera C200**'ü de tanıtan Hewlett Packard, 1 Megapixel çözünürlüğe sahip bu kameraya kaydedilen fotoğrafların, ürünlerin infrared



P1000.



özelliği sayesinde renkli yazıcılarda kablo ve PC olmadan basılabildiği bildiriliyor.

**HP PhotoSmart P1000, P1100 ve Digital Camera C200**

Bilgi için: HP Türkiye, Tel: 0212- 224 59 25

## Stripe serisine 2 yeni model

Zebra Technologies'in Stripe serisi yeni barkod yazıcıları S-400 ve S-600, dünya ile birlikte aynı anda Türkiye'de. Zebra'nın ekonomik modelleri olarak bilinen Stripe serisinin bu 2 yeni modeliyle de birden fazla noktada oldukça az maliyetle etiket basılabileceği bildiriliyor. Barkod yazıcılarından S-300 modelinin devamı olarak piyasaya sürülen S-400'de programlanabilen 51 mm/sn ve 102 mm/sn hızlar mevcut ve yeni modelin standart DRAM'ı 1 MB büyüklüğünde. Öte yandan, S-500'ün yerine geliştirilen S-600'ün de minimum 2 MB DRAM ve 1 MB ön belleğe sahip olduğu ve hızının kademeli olarak 152 mm/sn'ye kadar artırılabilirdiği açıklanıyor. S-400 gibi hem termal hem de termal transfer baskı yapabilen S-600 modelinde standart seri ve paralel arabirimlerin bulunduğu da belirtiliyor. Nakliye, üretim, perakende, gıda, ilaç, dağıtım, kimya, sağlık ve otomotiv gibi çeşitli alanlarda kullanılabildiği belirtilen barkod yazıcılarının 8 kg'dan az olan ağırlıkları sayesinde taşınmalarının çok rahat olduğu da belirtiliyor.



S-400 ve S-600

Bilgi için: Romar

Tel: 0212- 252 08 09



## Motorola'dan dünyanın WAP donanımlı ilk cep telefonu

Motorola, dünyanın her yerinden Internet erişimini olanaklı kılan **Motorola Timeport P7389**'u tanıttı.

WAP (Wireless Application Protocol-Kablosuz Uygulama Protokolü) donanımına sahip bulunan cihaz, kızılötesi bağlantı aracılığıyla Internet servis sağlayıcılara bağlanıp, e-posta kontrolü ve WAP sunucularına erişim olanağı sağlıyor. Ancak bu özelliği kullanabilmek için GSM şebekesinin WAP bağlantısını desteklemesi gerekiyor (Türkiye'de faaliyet gösteren GSM işletmecileri, yakın zamanda bu servislerini duyuracaklar).

Kullanıcı sesiyle komut alabilen Timeport, standart piliyle 120-210 dakika arası konuşma ve 40-150 saat bekleme süresi sunuyor.

**Motorola Timeport**

Bilgi için: Motorola Türkiye

Tel: 0212-274 66 48

# Güvenliğiniz kontrol altında mı?

F-SECURE



**G**üvenlik çözümünüz, firmanızdaki firewall, gateway, istasyonları ve sunucuları virüslere karşı tam anlamıyla koruyabiliyor mu?

Eğer çözümünüz F-Secure Anti-Virüs ise "EVET".

**Cünkü dünya'nın tek;**

**Politika Tabanlı Çözümü.** Güvenlik politikalarının bütün istasyonlarında ve sunucularda otomatik olarak uygulanabilmesine olanak tanır.

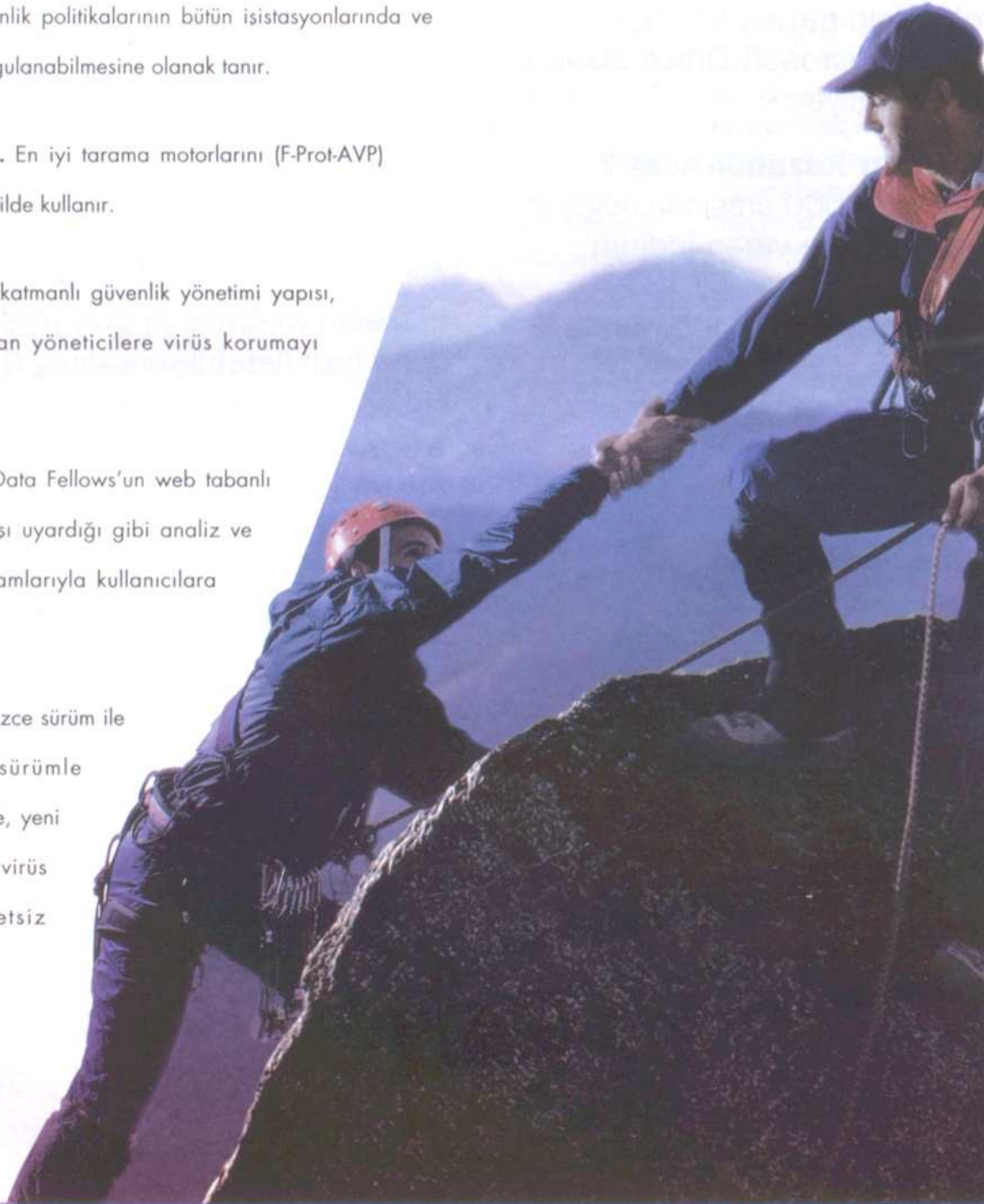
**Çoklu Tarama Motoru Çözümü.** En iyi tarama motorlarını (F-Prot-AVP) aynı anda, seffaf ve hızlı bir şekilde kullanır.

**Merkezi Yönetim Çözümü.** Üç katmanlı güvenlik yönetimi yapısı, ağdaki herhangi bir noktadan yöneticilere virüs korumayı yönetme olanağı sağlar.

**Sürekli Güncellenen Çözümü.** Data Fellows'un web tabanlı desteği, şirketleri virüslere karşı uyardığı gibi analiz ve bakım için indirilebilen programlarıyla kullanıcılara etkin koruma sağlar.

**Türkçe Anti-Virüs Yazılımı.** İngilizce sürüm ile birlikte aynı anda Türkçe sürümle çalışabilir, ayrıca bir yıl süreyle, yeni program güncellemelerini ve virüs tanımlarını internetten ücretsiz indirebilirsiniz.

**10 YIL Bimeks**  
www.bimeks.com.tr



**Bütünleşmiş Bilgi ve İletişim Teknolojilerini kullanmadığınız ne kadar süre var?**

**Uyurken...tatillerde...anne karnında?...**

Günlük hayatımızın tüm dokusu artık Bilişim Teknolojilerinin yeni ürünleriyle donanıyor, bazıları hemen elimizin altında, bazıları hiç görmediğimiz yerlerde hizmetimizde.

Peki yalnızca kullanıcı olmak yetiyor mu? En azından güncel olanı izlemek, yarın neler olacağını öğrenmek gerekmez mi? İzlemekten de öte bilişimin bilgisini sunmak ve paylaşmak... Hele profesyoneller için...

15 - 19 Aralık Bilişim '99'da bizi çok heyecandıran teknolojik sıçramanın, aslında bir başlangıç olacağını göreceğiz. Geçtiğimiz yıl %70'i profesyonel olan yüz binin üzerinde konuğu, ulusal ve

uluslararası büyük katılımcı şirketleriyle, en büyük etkinlik olduğunu kanıtlayan Bilişim, bu yıl kabına sığamayacak: 17.500 m<sup>2</sup>'lik net fuar alanında, 6 büyük salonda yüzlerce şirket, binlerce ürün, "gigabyte"larla ölçülecek bilgi.

Yepyeni bölümler: Bilişim Ev, Yazılım Dünyası ve İnternet Dünyası.

Doğu Avrupa'dan Asya'ya kadar her geçen gün büyüyen 250 milyon kişilik bir pazar ve yepyeni iş bağlantıları için doğru adres.

Bilişim adına yakışan sergileme, ulaşım, iletişim altyapısı ve enerjinizi yenileyeceğiniz eğlenme-dinlenme olanakları.

**Bilişim '99 kaçırılmaz, ihmal edilemez. Türkiye'nin en büyük bilişim etkinliği sizi bekliyor. Lütfen enter.**



Fuara katılan şirketler, ürünleri ve toplantılar hakkında detaylı bilgi edinmek için, [www.bilism99.com.tr](http://www.bilism99.com.tr)'ye mutlaka uğrayın.

# Bu sadece başlangıç...

[www.bilism99.com.tr](http://www.bilism99.com.tr)

RESMİ SPONSORLAR:

**Netaş**

İLETİŞİM ALTYAPISI SPONSORU

**info**

BİLGİ SİSTEMİ SPONSORU

**COMPAQ**

DONANIM SPONSORU

**ALCATEL**

AÇILIŞ SPONSORU

**ANADOLU HAYAT**

SIGORTA SPONSORU

**DIMAGE**

DİJİTAL ÇÖRÜNTÜLEME SPONSORU

**KART-SİS**

KAYIT KABUL SPONSORU

**TÜRK HAVA YOLLARI**

İLETİŞİM SPONSORU

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

BİLGİ ÇAĞI SPONSORU

**SABAH**

BASIN SPONSORU

**Milliyet**

BASIN SPONSORU

**Radikal**

BASIN SPONSORU

**Türkiye**

BASIN SPONSORU

Finansal Forum

BASIN SPONSORU

**BNet**

BASIN SPONSORU

**İETT**

ELEKTRONİK MEDYA SPONSORU

**TÜRK HAVA YOLLARI**

ŞEHİRİÇİ ULAŞIM SPONSORU

**TÜRK HAVA YOLLARI**

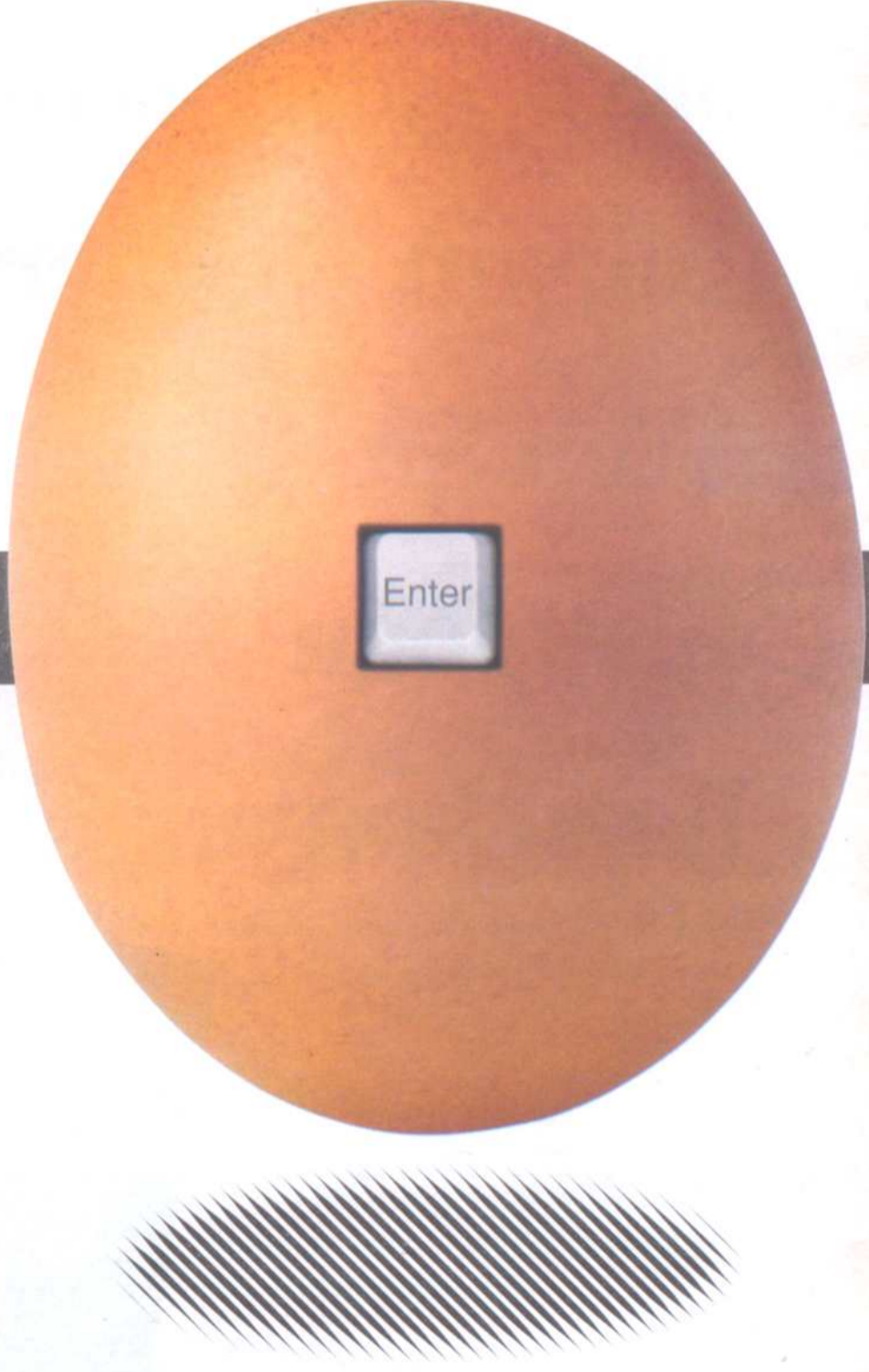
RESMİ TAŞIYICI

ÜRÜN VE HİZMET SPONSORLARI:

AÇIK RADYO • ASK/DATA GRAFİK • BENETTON • DIMEKS/CANON • EFES PİLSEN • EKO DAĞITIM • ENEL • IBM TÜRK • İMAJ TV • İLTEK • İZLEM INTERNATIONAL • KOÇSİSTEM • LINK SİSTEM • MBS • POWER FM • SUPERONLINE • SYBASE • TAYF • TEKOFAKS • TÜRK EKONOMİ BANKASI • VERİ ARAŞTIRMA • VISIONS • VİS

KATILAN ŞİRKETLER (18.10.1999 itibarıyla):

A-4 TECH • 3M • ABAÇI KART SANAYİ • ACACIA TECHNOLOGY • AD.NET • ADER • ADIM/ALLTEC • AEG • AKSİS BİLGİSAYAR • AKTİF DAĞITIM • AKTİF.NET • ALADDIN KNOWLEDGE SYSTEMS • ALCATEL • ALPEC • ALTAY-SMS • ALTINDAĞ A.Ş. • ALTIRIS • ALŞE YAYINCILIK • AMP • ANADOLU HAYAT • ANIXTER • APC • ARÇELİK • ARÇES • ARKADAŞ • ARMONİ • ARTEL • ASCOM • ASELSAN • ASK • ATON • AVS İLETİŞİM • BANKA VE PARA • BANKSOFT • BAŞARI ELEKTRONİK • BAY MÜMESSİLLİK • BENKO • BİÇAKLAR KİTABEVİ • BILLION • BILDEN • BİLGİSAYAR GAZETESİ • BİLKOM • BİLSAĞ BİLGİSAYAR • BİMEKS • BİMSAN • BM BİLGİSAYAR • BMC SOFTWARE INC. • BOĞAZIÇI BİLGİSAYAR • BOĞAZIÇI YAZILIM • BONUS TEKSTİL • BOSCH • BOYUT YAYINCILIK • BROADCAST • BT/HABER • BTNET • BUIC SYSTEMS • CABLENET • CABLETRON • CADET • CAN BURAK BASIN YAYIN • CARDEX • CASIO • CASTOR & POLLUX • CD-ROM DATA • CEBSAN • CHIP • CHECKPOINT SOFTWARE • CISCO • COMPAQ TÜRKİYE • COMPUCOM • COMPUTER ASSOCIATES • CREATIVE • CKR • DA-LITE • DAS-EKSPA • DATAGATE • DATASET • DATATEKNIK • DATATRONICS • DEFNE • DELL • DEMİR YATIRIM • DENİZ BANK • DIALOGIC • DIGI • DIGITAL COLLECTIONS • DIMAGE • DIDİM ORGANİZASYON • DNP • DOCUMENT MANAGEMENT TURKEY • DOĞUŞ GROUP • DOS BİLGİSAYAR • DOSNET • EASTMAN SOFTWARE • EASY SOFTWARE • E-B GROUP • EFFECTS • EGES • EGS SİSTEM • EKA • EKİN A.Ş. • EKTAKO ELEKTRONİK • ELECTRONICS • ELEKTRONİK • ELİT KİTABEVİ • ELMA BİLGİSAYAR • EMEK EĞİTİM • EMİ ELEKTRONİK • EMİN ELEKTRİK • EMPA • ENDÜSTRİ OTOMASYON DERGİSİ • ENEL • ENYA YAZILIM • EPSON • ERAYSAN • ERBA-DEXAR • ERDAŞ INC. • ERE TELEKOM • EREL • ERICSSON • ERNST&YOUNG • ERPA MONİTÖR • ES-EN BİLGİSAYAR • ESCORT ENERJİ • ESRI INC. • ESTAP • ESTRON • İTA TELEKOMÜNİKASYON • EURIMAGE • EUROMAP GMBH • EXACT SOFTWARE • EXTRON • FASTCOMM • FENESTRAE • FILENET CORPORATION • FİBER OPTİK MARKET • FLETWOOD • FOKUS • FOTECH • FUJI SYSTEM MACHINES • FUJITSU • FUTURENET • GAMİNİ • GARANTİ BANKASI • GDC • GEHA • GEN-PA • GIGABYTE • GILETTE • GLOBAL ONE • GLOBAL TELEKOMÜNİKASYON • GLOBAL/TESAM TÜRK • GMP TEKNİK ATILIM • GOLD BİLGİSAYAR • GORDION • GÖNPA • GRUNDIG BUSINESS SYSTEMS • GÜRSAŞ • HAYKEM-KABELWERK EUPEN • HOBİM • HOME ELECTRONICS • HP • HT COMMUNICATIONS • HUMMINGBIRD COMMUNICATIONS • HYPERION SOLUTIONS CORPORATION • HYUNDAI • İBM TÜRK • İCO GLOBAL COMMUNICATIONS • İMS YAZILIM • INFORM • INFORMATION BUILDERS INC. • INFORMATIONWEEK • INFORMIX • INLINE • INTCOM • INTEL • INTELLECT • INTELNET • INTERFACE SYSTEMS ING • INTERLINE • INTRAKETS • IRIDIUM • ITS • İLETİM YAYINCILIK • İNFINET • İNFORMATİK • İNTERAKTİF BİLGİSAYAR • İNTERPRO • İNTERPROBİS • İSBI • İŞLEM GİS • İTO ELEKTRONİK KİLİT • KABLONET • KALDER • KARE ELEKTRİK • KAREL • KARİYER.NET • KART-SİS • KEY TECHNOLOGY • KEYSOFT • KOÇSİSTEM • KODAK • KOMSA • KOSGEB • KOYUNCU ELEKTRONİK • LEXMARK • LEVEL • LİKOM • LİTERATÜR KİTABEVİ • LOGIN • LOGO YAZILIM • LOTUS • L-S İNŞAAT • LUCENT TECHNOLOGIES • MACKEYLE INTERNATIONAL • MAKELSAN • MAKİNA MACAZİN • MAKRO DANIŞMANLIK • MANAS SMART KART • MARMARA ÜNİVERSİTESİ MÜHENDİSLİK KULÜBÜ • MASCOM BİLGİSAYAR • MATSUSHITA • MAXON • MBS BİLİŞİM • MCG • MCY YÖNETİM DANIŞMANLIĞI • MEDYA BİLGİ BANKASI • MEDYASOFT • MELODİ YAYINCILIK • MELSOFT • MEMOTEC • MERCOM INC. • MERİÇ DİŞ TİCARET • MERİDİYEN • METEKSAN SİSTEM • METİN ELEKTRİK • MICRONET • MICROSOFT • MİTSLUMİ • MİKRO YAZILIMEVİ • MOTOROLA • MOXA • MULTIMEDIA • MULTITECH • MUSTEK • NAVİTAR • NCR • NEBİM YAZILIM • NEC • NETAŞ • NETPARTNERS • NETRON • NETSIS • NETSOFT • NEUSIEDLER-ERİMDEKS KAĞITÇILIK • NOKIA • NORTEL NETWORKS • OAKDALE • OCÉ • OMTODOL • OPTION • ORACLE • ORTANA LTD. ŞTİ. • ORTRONICS • ÖLÇSAN • ÖNSEL • ÖZKAYNAK KİTABEVİ • PAIRGAIN • PAKART NİMARLIK • PAM • PAMPA • PANASONIC • PANCOM • PANDACOM • PANDUIT/BELDEN • PATTON ELECTRONICS • PC MAGAZINE • PC NET • PC WEEK • PC WORLD • PERA • PEREGRINE SYSTEMS • PERIPHONICS • PERMAK MAKİNA • PHILIPS • PHOTO DIGITAL • PIMMS • PINE TECHNOLOGY • PIONEER • PLASMON JUKEBOX • PLATO VERİ DAĞITIM HİZMETLERİ A.Ş. • PORCAN • POWERSONIC • PRINCETON SOFTECH • PRINTRONIX • PROGRESS SOFTWARE • PROFILUKS • PROJECTA • PROKOM • PROLINK • PROMİS BİLGİ SİSTEMLERİ • PROSOFT • PROTA BİLGİSAYAR • PULNIX • PUSULA YAYINCILIK • QAD • RACAL • RDC WIRELESS COMMUNICATION • REMIVAC • REPA • REUTERS • RİCOH SCANNERS • ROMAR • SAATÇİOĞLU • SAGEAM • SAKARYA TELEKOMÜNİKASYON SİSTEMLERİ • SAMSUNG • SANYO • SAP • SCALA • SCHLUMBERGER • SEC • SECURITY • SEKOM • SENTİM BİLGİSAYAR • SERCOMM • SETKOMNET • SETKOM • SETKOM GRUBU • SFS ŞİRKETLER GRUBU • SIEMENS • SIEMENS NIXDORF • SİGMA OTOMASYON VE BİLGİ SİSTEMLERİ A.Ş. • SİMDA • SİSTEM YAYINCILIK • SİSTEMA • SITE NET • SKY • SMAU • SONY • SPACE IMAGING EUROPE • STONESOFT • SUN MICROSYSTEMS • SUPERONLINE • SURECOM • SWATCH • SYS • TASK • TBD • TBV • TEKNİK KASA A.Ş. • TEKNO PAZARLAMA • TEKNOBİL A.Ş. • TEKOFAKS • TELESAN • TELEPATİ TELEKOMÜNİKASYON DERGİSİ • TELESİS • TELLABS • TELSİM • TELSOFT • TELTREND • TEMPA • TESAŞ • TEST A.Ş. • TETRİS BİLGİSAYAR A.Ş. • TELEMOM • TELESAN TELEKOMÜNİKASYON DERGİSİ • TELER • TUBİSAD • TÜRK TELEKOM • TEXAS INSTRUMENTS • THURAYA • TIME COMMUNICATIONS • TIS • TİPAŞ • TR-NET • TURCOM • TURKCELL • TUSDO DANIŞMANLIK • TUBİSAD • TÜRK TELEKOM • TÜRKİYE RAPORU DERGİSİ • TÜRK ELEKTRONİK YAYINCILIK • TÜRKİYE İŞ BANKASI • TÜRKİYE TELEKOMÜNİKASYON DERGİSİ • ULUS YAZILIM • UNIMEDIA • UNINET • UNI-PA • UNITEL • UTOPIA • VANENBURG BUSINESS SYSTEMS • VCON • VEGA YAZILIM • VERİ ARAŞTIRMA • VERİLİNK • VERISOFT • VERİTEK • VESTEL • VESTELNET • VISIONS • VOGEL YAYINCILIK • VOLTAIRE DATA SECURITY • WALL DATA • WEB TRENDS • XEROX • YAMAHA • ZAMAN GAZETESİ • ZETAFAKX • ZIDA • ZOOM TELEPHONICS



Creative'den  
üstün ses

**DTT2500 Digital**



Creative'in ses teknolojisini yüksek seviyelere taşıdığı yeni ürünü Desktop Theater 5.1 2500 Digital piyasada. DVD'lerde ses düzeyini kaliteli ve pürüzsüz olarak iletildiği söylenen yeni ürün, 2.5 inçlik uydu hoparlörleri ve yüksek vuruşlu bas çıkışları sağlayan 5.25 inç'lik bas hoparlörlere (suwoofer) sahip. Altın kaplamalı bağlantılarla, oluşabilecek ses kayıplarını ve istenmeyen dip gürültüleri engellediği belirtilen Desktop Theater 5.1 2500 Digital, ayrıca, 4 kanallı pozisyonel ses teknolojisinde MS Direct Sound ve EAX'i destekliyor.

**Desktop Theater 5.1 2500 Digital**

Bilgi için:

Genpa 0212- 288 10 78,

Empa 0212- 599 30 50,

Multimedya 0212- 216 45 69

**Compaq'tan  
yeni çözümler**

Compaq, yeni geliştirdiği 'sıfır gecikme' çözümü ve Aero GSM bağlanabilirlik ürünlerini duyurdu. Arama detaylarına ilişkin günde 1 milyardan fazla kayıt yapabilen 'sıfır gecikme' motorunun telekomünikasyon şirketlerine, Internet odaklı iş yapan çok sayıda müşteriye hizmet sunabilmeleri için gereksinim duydukları bütünleştirici altyapıları kurma olanağı sağladığı belirtiliyor. Aynı zamanda 111 terabyte'lık işlem tabanlı veri ambarı ya da operasyonel veri deposu ile müşteriye ilişkin tek, bütünleşik ve gerçek zamanlı bilgi sağlayan sıfır gecikme motoru 'Compaq kesintisiz e-iş (NonStop eBusiness)' teknolojisinde önemli bir adım olarak değerlendiriliyor.



Compaq'ın duyurduğu diğer bir yenilik ise her zaman her yerde kesintisiz erişimi sağlayan Windows CE tabanlı Compaq Aero avuçlu bilgisayarlarını ve kablosuz telefonları içeren Aero GSM bağlanabilirlik ürünlerini içeriyor. Hareket halindeki müşterilere birleştirilmiş ses ve veri hizmetleri sunmak amacıyla geliştirildiği belirtilen Aero GSM bağlanabilirlik çözümü, bir Compaq Aero avuçlu bilgisayar ve GSM mobil telefon kullanılarak Internet tabanlı veriye ulaşmayı sağlıyor. Böylelikle, kullanıcıların da Internet ve elektronik postaya anında erişmelerini, ağda ve WAP olanaklı sayfalarda gezinmelerini, faks ve SMS mesajlarının gönderilmesi ve alınması için gerekli uygulamaları gerçekleştirebildikleri açıklanıyor.

'Sıfır Gecikme' çözümü ve Aero GSM bağlanabilirlik ürünleri  
Bilgi için: Compaq Türkiye  
Tel: 0216- 391 84 30

**Diskeeper ile  
fragmantasyona son**

Disk defragmentasyon yazılımı olan Diskeeper 5.0, dağılmış dosya parçalarını biraraya getiriyor. Windows 95/98 ve NT sistemlerinde büyük performans düşüklüklerine neden olan dosya dağınıklığı sorunlarını gidermek üzere geliştirilen Diskeeper 5.0'ın çok büyük ağlarda dahi terminalerin kontrol altında tutulmasını sağladığı belirtiliyor. Aynı anda birden fazla diski analiz ve dosya parçalarını biraraya getirebilen tek yazılım olarak duyurulan ürünün böylelikle disk sürücülerde verimliliği en üst seviyelere taşıdığı açıklanıyor.

**Diskeeper 5.0**  
Bilgi için: Eti Bilgisayar  
Tel: 0212- 212 98 02



Disk defragmentasyon yazılımı olan Diskeeper 5.0, dağılmış dosya parçalarını biraraya getiriyor. Windows 95/98 ve NT sistemlerinde büyük performans düşüklüklerine neden olan dosya dağınıklığı sorunlarını gidermek üzere geliştirilen Diskeeper 5.0'ın çok büyük ağlarda dahi terminalerin kontrol altında tutulmasını sağladığı belirtiliyor. Aynı anda birden fazla diski analiz ve dosya parçalarını biraraya getirebilen tek yazılım olarak duyurulan ürünün böylelikle disk sürücülerde verimliliği en üst seviyelere taşıdığı açıklanıyor.

**Diskeeper 5.0**  
Bilgi için: Eti Bilgisayar  
Tel: 0212- 212 98 02

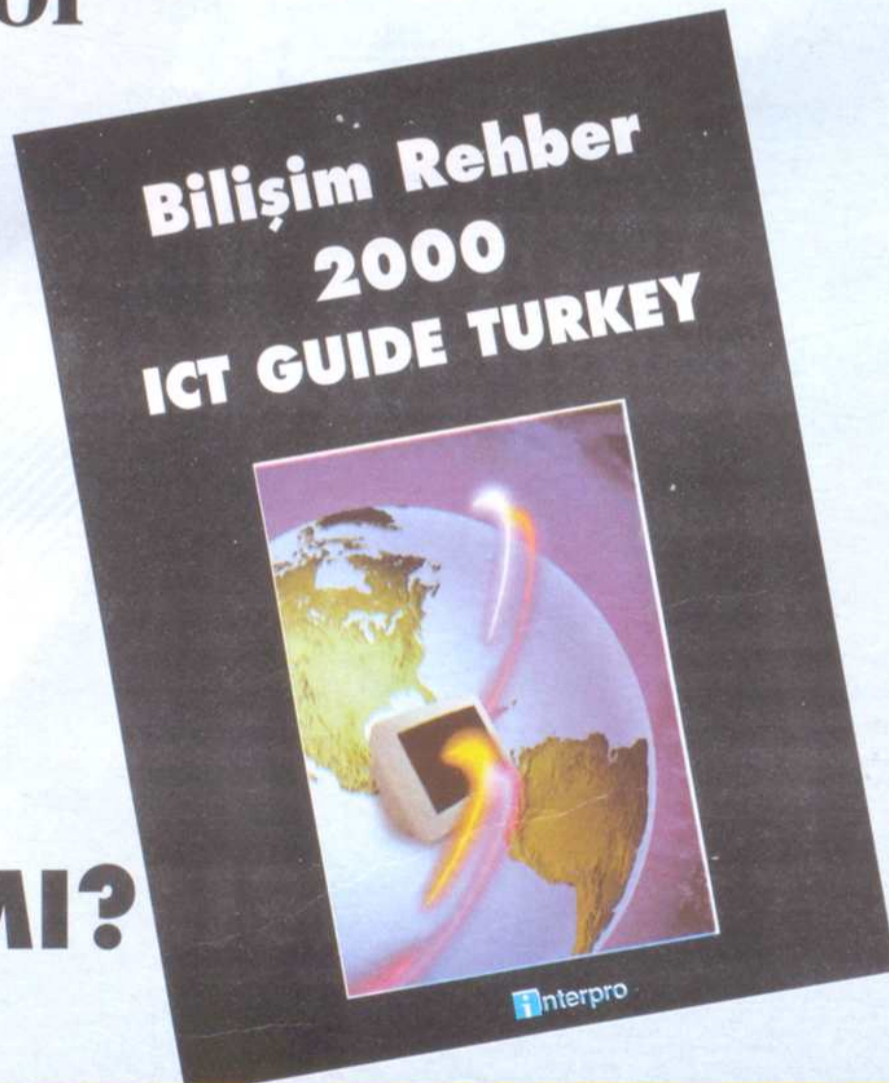
**Bilişim Sektörü'nün bilgi kaynağı olan**

**Bilişim Rehber/2000**

**Web Sitesi ve**

**Katalogu**

**hazırlanıyor**



**YERİNİZİ  
ALDINIZ MI?**

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

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 güncellemeniz ve güçlendirmeniz, her şeyden önemlisi de bilgisayar ağlarınızın içeriğini sürekli gözaltında 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

## Mektubunuz var



Merhaba...

Geçen haftaki mektubunda seni ziyaret edebileceğimi yazmıştım. Ne kadar iyimsermişim. Yılbaşına kadar buradan kimildama imkanı yok. Onun için sen ne yap yap Aralık ayında Bilişim'e gel. Hoş sen zaten Bilişim'i kaçırmazsın. Anlaşılan seninle yüzyüze ancak aralık ayında görüşebileceğiz.

Şimdi gelelim sektör dedikodularına....Geçen hafta burada dağıtıcılar kısmında deyim yerindeyse kazan kaynadı. Arena ve Armada, CHS'deki hisselerini geri aldı. Karma Genel Müdürü Mehmet Şahin görevinden ayrıldı. Arena'nın Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koçer, 3 günlüğüne Mehmet Bey'in yerine geçti. Senin anlayacağın 3 gün genel müdür olmanın keyfini yaşadı. Şimdi bu görev boşta. Bu görevi kimin üstleneceğini ben de merak ediyorum.

Bu arada Arena Genel Müdürü İzi Kohen CHS hisseleriyle uğraşırken eşi Ebru Kohen Amerika'daydı. Tabii senin deyimle çocuk konusunda da bir toptancı gibi kıza da oğlana da bir çırpıda kavuşan İzi, ikizleriyle de uğraşmak zorunda kaldı. Ebru'nun niçin Amerika'ya gittiği, ne yapacağını bilmiyoruz. Yalnız yapacağı işin "bomba" etkisi yaratacağı söyleniyor.

Logo'dan Hale Kuyucu'yu da hatırlarsın, Hale de bir operasyon geçirecekmiş ama ne olduğunu daha öğrenemedim. Bu arada operasyonu aslında sadece Hale geçirmede Logo da geçirdi. Logo adını değiştirdi, LBS yaptı. Intertech'de Proje Geliştirme Grubu Genel Müdür Yardımcısı olan Gözde Dedeoğlu da işinden ayrılmış.

Sana ne zamandır deprem haberi vermiyordum. Ama bu deprem olmuyor anlamını taşımıyor, yine sallanıyoruz. Geçen hafta yine İstanbul sallandı. Jşıkara şiddetin 4.4 olduğunu söyledi ama çok ciddi sallandık. Sen şimdi 'Jşıkara kim' diyeceksin. Türkiye'de artık Kandilli Rasathanesi'nden açıklamalar yapan bilim adamı Ahmet Mete Jşıkara'yı Türkiye'de herkes tanıyor. İnanmayacaksın ama reyting savaşında Hülya Avşar'ı da, Sibel Can'ı da geçti. Bakalım bilişimin ratingi ne zaman patlayacak? Bu soruyu sormakta da çok haklıyım. Çünkü geçtiğimiz hafta, Türkiye'nin İnternet'te endüstri fuarı projesini tanıttığı bir toplantı düzenleyen İnterprobis, toplantıda sadece iki basın mensubunu ağırladı. Oysa bu proje, bilişim endüstrimizde olay olacak.

Bu haftalık da bu kadar...

Hoşçakal...

## BULMACA

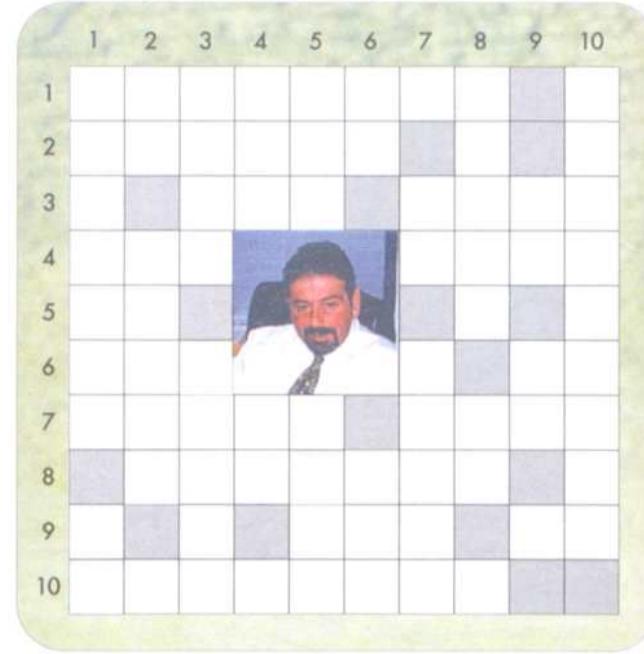
Hazırlayan: Dilek Arus Ateş

Soldan Sağa:

1) Fotokopi, faks ve cep telefonu pazarlayan bir şirket; 2) Olması istenilmeyen olaylardan doğan ruh tedirginliği; 3) Osm. İnsanlar - Direnme, ayak direme; 4) Cep telefonu dağıtıcılığı yapan bir şirket - Osm. Üzerinde yemek yemek için yere serilen sofrası; 5) Eşek bağırması; 6) Language Symbolique D'Enseignement'in kısaltılmış şekli - (Tersi) Kimyada polonyumun simgesi; 7) Tatlı bir yiyecek - (Tersi) Yavru, çocuk; 8) Kıbrıs'ta bir şehir; 9) Ankara merkezli bir BT şirketi - (Tersi) Çin'in güney kesiminin en uzun ırmağı; 10) Çöp posta.

Yukarıdan Aşağıya:

1) Ortada resmi görülen Alcatel şirketinin Bireysel ve Kurumsal İletişim Sistemleri Direktörü olan kişinin soyadı (Tayfun .....) - Duman kiri; 2) Ezmekten bir emir - Sevgiliye kavuşma; 3) Pişmiş toprak ya da çimentodan yapılan kalın su borusu - Osm. Esirler; 4) "... rağmen" - Türkiye'nin plaka işareti; 5) File Transfer Support'un kısaltılmış şekli - (Tersi) Middle East North Africa'yı simgeleyen harfler; 6) Ankara Üniversitesi'ni simgeleyen harfler - Bir bağlaç; 7) Mağara - (Tersi) Osm. Düşürme; 8) Gerçek olmayan - Bir nota; 9) Bir haber ajansı - (Tersi) Anonim Ortaklığı simgeleyen harfler; 10) TV ekranına bağlanarak İnternet'te sörf yapmayı sağlayan cihaz.



Geçen haftaki bulmacanın yanıtları:

Soldan sağa: 1) ADAPAZARI; 2) LOTUS - RA; 3) EKİN - TAR; 4) İKA; 5) NAS - ER; 6) KAT - (TERSİ) LETE; 7) BİLİŞİM; 8) YARA - İM - Mİ; 9) ARAS - CESUR; 10) AS - BECERİ.

Yukarıdan Aşağıya: 1) ALTUNKAYA; 2) DO - AA - ARA; 3) ATEİST - (TERSİ) RAS; 4) PUK - BAS; 5) AŞİ; 6) LİCE; 7) AV - (TERSİ) ELİMEC; 8) (TERSİ) TİREŞ - (TERSİ) SE; 9) İRAK - TİMUR; 10) ARAP EMİRİ...

© 1999 Randy Glasbergen.



"Küçük detaylara önem vermek, dikkatli olmak işte başarının sırrı bunlarda yatar Ahmetçiğim..."

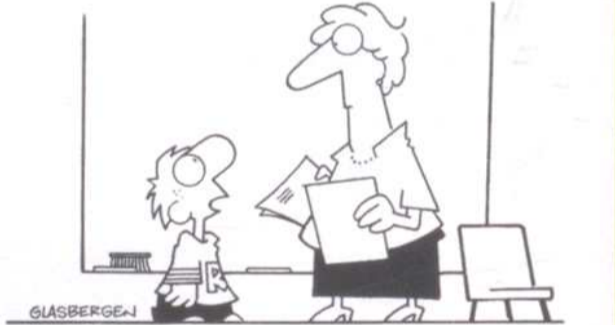
© 1998 Randy Glasbergen.



© 1996 Randy Glasbergen.



"Chat hastalığından kurtulmak için grup terapisine başladım. Hergün saat 19:30 dan 24:00 e kadar #terapi kanalında chat yapıyoruz..."



"Bilgisayarıma virüs bulaştığı için ödevimi yapamadım öğretmenim... Korkunç bir virüs, defterlerime, kitaplarıma, kalemlerime hatta silgime bile bulaştı..."

## TESTOMETRE

1. Aşağıdaki şirketlerden hangisi birleşmiş mesajlaşma hizmetleri sunmak isteyen sistem entegratörlerine IP ağ altyapısını kurmak için biraraya gelen şirketler arasında bulunmuyor?

- a) Lucent Technologies b) Sun-Netscape Alliance  
c) Sun Microsystems d) Cisco Systems

2. IBM'in gelişmiş disk depolama sistemi 'Enterprise Storage Server'ın kod adı nedir?

- a) Dark b) Sharp  
c) Shark d) Blue Shadow

3. Alcatel'in bilgisayar ve telefon entegrasyonunu sağlamak için satın aldığı şirketin adı nedir?

- a) Karel b) Genesys c) Sprint d) Global One

4. Intel'in IA-64 mimarili ve kod adı uzun süredir Merced olarak geçen yeni işlemcisinin adı nedir?

- a) MicroDesign b) Itanium  
c) Litenium d) SledgeHammer

5. Nokia yakın bir geçmişte kablosuz İnternet erişimi için hangi şirket ile anlaşmaya gitti?

- a) Compaq b) HP c) Acer d) Toshiba

6. TSI International Software, entegrasyon sunucu üreticisi hangi şirketi satın aldı?

- a) Tandem b) Novell c) Novera Software d) Ingres

7. Dünyada ilk kez mesaj alışverişi nerede yapıldı?

- a) Ucla Üniversitesi b) Harvard Üniversitesi  
c) Bell Laboratuvarları d) Cisco Systems

8. AMD'nin yeni pazara sunduğu 700 MHz'lik işlemcisinin adı nedir?

- a) Intellicod b) Athlon c) Shiva d) Mc Kinsley

9. Kablosuz yerel ağ teknolojisi ile IP özellikli iletişim sistemlerini biraraya getirmek üzere biraraya gelen şirketler aşağıdakilerden hangileridir?

- a) Nortel Networks-Symbol Technologies  
b) Norand-AT&T  
c) Cisco-Symbol Technologies  
d) Lucent-Symbol Technologies

10. Oracle'in bu ayın sonunda pazara sunacağı Java geliştirme aracının son uyarlaması hangisidir?

- a) Developer 5.3 b) JDeveloper 3.0  
c) JDeveloper III d) Developer Plus

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

**Dünyanın en güvenilir sunucusu,  
en iyi ödeme seçeneğini sunuyor...**

# IBM AS/400<sup>e</sup>

**Vade farkı %0**



**Ön ödeme %15**

Kalanı, 2 eşit taksitte ödeyin.

**1 Temmuz 2000  
1 Ocak 2001**



**INDEX**

AS/400 Dağıtıcısı

INDEX BİLGİSAYAR SİSTEMLERİ MÜHENDİSLİK SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

**İSTANBUL:** ALTERNATİF (0216) 445 47 50, AS/COM (0212) 212 44 60-212 42 19, ASTEK (0212) 265 05 63-265 05 72, BYTE VE MUHSİNOĞLU (0216) 363 12 30-411 12 13, I-BİMSA (0212) 280 50 11, KOTA (0212) 248 50 50-51, MAJÖR (0216) 348 82 07-346 92 91, OBBE (0212) 212 07 38-39, OMİKRON (0216) 330 47 65, PALNET (0212) 233 18 08/09, PAN (0212) 211 41 90, TEKİMED (0216) 410 38 01-03, TEKNOSİS (0216) 411 26 06, YÖN (0216) 330 24 86/93, **İZMİR:** BİLTAŞ (0232) 462 59 59-462 70 13/17, **ADANA:** BSD (0322) 458 92 80/81, **ANKARA:** ASU (0312) 468 06 87, **BURSA:** MONİTOR (0224) 242 43 10, **DENİZLİ:** DOSBİL (0258) 265 13 53, **KAYSERİ:** NETCOM (0352) 222 11 43, **KONYA:** ALAMAÇ (0332) 320 65 20, **TRABZON:** SOMEL (0462) 321 31 35

KDV ve İthal/Sevk masrafları ayrıca peşin olarak ödenecektir. Kampanya ayrıntıları için IBM AS/400e Çözüm ortaklarını arayınız.

Kampanya 15 EKİM 1999 - 30 KASIM 1999 tarihleri arasında geçerlidir.



Oracle Türkiye Genel Müdürü Atila Kural, Interpro Genel Müdürü Ruşen Yaygın, Sun Microsystems Türkiye Genel Müdürü Mehmet İyimen ve Interprobis Genel Müdürü Öykü Gençay, stratejik işbirliğini gelecekte de sürdüreceklerini bildirdiler.



## Interprobis'e iki dev teknoloji ortağı

DİDEM TÜNEL

Türkiye İnternet'i yüksek teknoloji alanında önemli gelişmelere gebe. İnternet teknolojilerini kullanarak pazara katma değer sağlayıcı ürün ve hizmetler kazandırma amacıyla kurulan Interprobis, Sun Microsystems ve Oracle ile olan stratejik işbirliğini duyurdu. İlk örneği TIF (Türk Endüstri Fuarı) projesinde sergilenen işbirliği, Interprobis'in gelecekteki projelerinde de sürdürülecek.

Interpro'ya bağlı bir ileri teknoloji ve hizmet şirketi olan Interprobis'in Genel Müdürü Öykü Gençay yapacakları bütün projelerde Türkiye İnternet'ine hizmet ve Türkiye'de İnternet kullanıcılarına katma değer sağlamak amacını güttüklerini söylüyor. Interprobis teknolojik altyapı sağlamaktan İnternet'te Türkçe içerik sağlamaya kadar geniş bir yelpazede hizmet veriyor.

Interprobis projelerinde İnternet'in iki dev kuruluşunu arkasına alıyor: Sun Microsystems ve Oracle. Bu iki şirketin buldukları en önemli nokta da Java. Java'nın tüm yetenek ve araçlarını kullanarak yüksek teknoloji geliştirecek Interprobis, Sun donanımlarını ve Oracle araçlarını kullanacak. Türkiye'nin ilk sanal fuarı TIF bu işbirliğinden doğacak çalışmaların ilkinin oluşturuyor. TIF projesinde Sun Solaris platformu ve Oracle 8i ürünü kullanılıyor.

İnternet'in kendileri için çok önemli olduğunu söyleyen Oracle Türkiye Genel Müdürü Atila Kural, TIF'i kendileri için çok önemli bir proje olarak gördüklerini belirtiyor. Bunun tüm Türk endüstrisi için büyük bir fırsat olduğunu da vurgulayan Kural, sözlerine şöyle devam ediyor: "TIF, Türkiye'deki tüm şirketler için çok önemli fırsatlar sunuyor. TIF sayesinde şirketler tanıtımları için maliyetlerini düşürme imkanı bulurlarken, yurtdışına çok daha etkin bir şekilde açılacaklar. Bu da şirketlerin uluslararası pazarda güçlenmesini sağlarken, Türkiye ekonomisini de yüksek seviyelere taşıyacaktır." Öte yandan TIF'i bir portal olarak değerlendirmek gerektiğine işaret eden Sun Microsystems Türkiye Genel Müdürü Mehmet İyimen de bu projenin doğru bir adım olduğunu söylüyor ve bundan sonra önemli olanın doğru zamanda doğru bir pazara ulaşmak olduğunu belirtiyor.

"Bilgisayarın içindeki İnternet ölmek üzere" diyen Öykü Gençay ise Interprobis'in çok daha geniş bir vizyonu olduğunu şu sözlerle açıklıyor: "Çok yakın zamanda elimizde tuttuğumuz, kolumuza taktığımız bazı araçlar, İnternet'i ya da IP ağlarını kullanarak içeriğe erişilecek. Bizim için orada da çok iş var. Bizim işimiz, içeriği ağlar üzerinden bir terminale indirmek ve bu bilginin katma değerli olmasını sağlamak." Interprobis teknolojik altyapı ve teknolojik motor sağladığı ürünlerin işletmesini üstleniyor. Ancak Interprobis'in yakın bir gelecekte İnternete'e açık servis ve siteleri de olacak. Şirket Bilişim'99'da sürpriz bir ürünü duyurmaya da hazırlanıyor.

## Vestel Promega Pack'de kiralama dönemi

Kurumsal pazara yakın zamanda sunduğu Promega paketini, işletmelerin belirlediği konfigürasyonu ve ürün çeşitliliğini sağlayarak kiralayan Vestel, kullanıcıların daha ekonomik olarak teknolojiyi yakından takip etmelerini sağlıyor.

GÜNİZ KARAMAN

Vestel kurumsal pazara yönelik Promega ailesinde yeni bir uygulama başlatıyor. Satın alınabilen ve serbest bölge avantajı ile leasing yapılabilen Promega ailesi, artık kurumsal müşterilere kiralanıyor. Promega Pack adı verilen bu uygulama ile işletmelerin yapısına ve gereksinimlerine göre kurumsal ürün ailesinden belirledikleri ürünleri kiralayabiliyorlar. Kullanıcılar, satın aldıkları veya kiraladıkları ürün ile beraber, istedikleri takdirde aldıkları ürünün özelliklerine uygun yardım masası hizmetini de alabiliyor. Yardım masası hizmeti, kullanıcı istediği takdirde orada bir ekip kurup servis verilebiliyor. Söz konusu sistem, kullanıcılara daha ekonomik koşullarda teknolojiyi takip etme ve servis alma olanağı sağlıyor.

PC ve sunucu kaynaklı sorunların toplam işleyişin yüzde 75'ini oluşturduğu ve BT departmanları ile ilgilenen yetkililerin bu tür sorunların çözümü ile ilgilenmeleri dolayısıyla BT stratejisi oluşturmak için yeterli zamanı bulamayabildiklerini söyleyen Vestel Bilişim Kurumsal Müşteriler



Satış Müdürü Tolga Ulutaş, bu paketle BT departmanının başındaki karar verme yetkisini elinde bulunduran sorumlulara 'huzur' sattıklarını söyledi. Ulutaş, "Kutu satarak kurumsal müşteriye hitap edebilmek mümkün değil. Hem konfigürasyonun belirlenmesi aşamasında, hem satın alma aşamasındaki finansal koşullarda özel istekler gelebiliyor. Vestel Bilişim olarak kurumsal kullanıcıya Promega Pack ve Promega ürünleri ile artı değerler kazandırmayı amaçlıyoruz" dedi.

Promega Pack ile gelen kiralama yönteminin kurumsal kullanıcıya bir-

takım avantajlar getirdiğini söyleyen Ulutaş bunları şu şekilde açıkladı: "Bu kiralama modeli ile sağlanan ilk avantaj, son derece uygun ödeme koşulları. Uzun süreli bir ödeme planı çıkarılıyor. İkinci ve en önemli avantaj ise, teknolojiyi daha yakından takip edip uygulamayı sağlıyor.

Promega Pack için kiralama süresi 12 ay. 12 ayı geçtikten sonra aylık olarak artırılabilen Promega Pack Hizmetleri PC'ler için aylık 30 dolar dan başlayan fiyatlarla kurumsal müşteriye sunuluyor. Kullanılan ürünlerde yükseltmeler müşterinin isteğine bağlı olarak yapılabiliyor ya da istenen konfigürasyondaki ürünle değiştirilebiliyor.

Bu modeli BT yöneticilerine sorarak geliştirdiklerini söyleyen Tolga Ulutaş, model olarak hem fiyat hem de avantajları açısından bu tür bir uygulamanın ilk kez yapıldığını, bütün avantajları alt alta sıraladıklarında müşterilerin de ürünü çok altında bir bedelle kiraladıklarının farkına vardıklarını belirtti.

Ulutaş, müşterinin kullandığı ve daha sonra değiştirilen sistemlerin 3. dünya ülkelerine gönderildiğini belirtiyor.

## Escortland'ler marketleşiyor



Deniz Bilgisayar'ın sadece Escortland'lere ürün veren yapıya bürünmesi ile birlikte Escortland'ler de her marka PC'nin, kırtasiye malzemelerinin, hatta cep telefonu ve mobilyanın satıldığı bir market havasına bürünüyor.

Escort'un franchising sistemiyle oluşturulan Escortland zinciri bugün 89'a ulaştı. Bugüne kadar Escort ürünleri ve onun yan ürünlerinin satıldığı bir bayi-dükkan olarak hizmet veren Escortland'ler kimlik değiştiriyor. Escort grubu bünyesinde daha önce OEM ürünleri dağıtıcısı olarak faaliyet gösteren Deniz Bilgisayar da sadece Escortland'lere hizmet veren bir yapıya büründü. Şirketin Genel Müdürlüğü görevine de daha önce Spectrum'da çalışan, mağazacılık kültüründen gelen Ergun Özer atandı. Özer'in hedefi, Escortland'leri pazar günleri de açık olan, bi-

lişim ile ilgili Escort'un yanında her markanın da satıldığı, cep telefonundan bilgisayara, kırtasiyeden mobilyaya kadar herşeyin bulunduğu birer market haline getirmek. 'Sadece Escort PC ve onun türevlerini satarak sağlıklı bir ticaret yapmanın olanağı yok' diyen Özer, PC'de şu anda Compaq ve HP ile görüşmeler yaptıklarını açıkladı. Bunun yanı sıra Escortland'lerde müzik CD'si, bilişim kitapları ve DVD'ler de satılacak.

'Şu anda Escortland'ler piyasada her yerden mal alıyorlar. Bizde bazı ürünleri bulamıyorlar. Ancak yeni yapılanma ile Escortland'lerin bütün ürün ge-

reksinimini karşılamayı hedefliyoruz' diyen Özer, Deniz Bilgisayar'ın tutundurma çalışmaları yapacağını sözlerine ekledi. Deniz Bilgisayar, ithal ettiği ürünleri bırakarak iç piyasadan mal teminine gidiyor. Bu yıl 20 milyon dolar ciro hedefleyen Deniz Bilgisayar, operasyon değişiminin ciro hedefine olumsuz yansımayaacağını bildiriyor.

Bu arada Escortland zincirinde Escortland Plaza projesinden de söz eden Özer, çok daha büyük metrekarede ve hemen her türlü bilişim ürününün satıldığı marketler oluşturacaklarını söyledi. Escortland Plaza'ların 5 taneyi geçmemesi planlanıyor.



# İNSAN KAYNAKLARI

## Dağıtım sorunu...

Hayatımızın her alanında, her an karşı karşıya kaldığımız bir sorun... Zamanın dağıtımı, paranın dağıtımı, sevginin dağıtımı, yardımların dağıtımı, önem ve önceliklerin dağıtımı vb. Dağıtımın isabetli olması istenen bir durum. Bunun ne oranda gerçekleştiği ise herkesin kendini tartıp, inceleyip yanıtlayabileceği bir soru. Sevgi meselesi kolay. O sonsuz bir kaynak. Bozdur bozdur harca.... Bununla beraber sevgimizi tüketici değil artırıcı olanlara yönelmemiz önerilir.

Dağıtım gereksinimlerimize göre yapıyoruz. Gereksinimler de Maslow'un gereksinim hiyerarşisine göre en öncelikli olan fiziksel gereksinimlerden başlamak üzere, korunma, sığınma, barınma gereksinimi, ardından sosyal olarak kabullenilme ve sevgi görme ihtiyacı, ardından saygınlık, prestij, hükmetme ihtiyacı diye devam edip kendini gerçekleştirme, gerçek kişiliğini bulma şeklinde sınıflandırılmıştır. Buraya kadar sorun yok. Ancak biz ölümlüler bu teknik gerçeklerin ötesinde gösteriş merakı, hırs, açgözlük gibi tüketici duygu ve eğilimlere açık bir durumdayız. Böylelikle gereksinimimiz olmayan malı, mülkü, işi, uğraşı talep eder hale gelmez ve kaynaklarımızı bu şekilde dağıtmamız hiç de zor olmuyor. Hiç gerekmediği halde dağıtım önceliğini, gereksinimimiz olmayanlara kanalize edebiliriz. Bu yaşam bilmecesinde çok sık karşılaştığımız bir sorun. Öyle ki çoğumuz bunu bir sorun olarak dahi tanımlamış durumda değiliz. Doğamızın bu olduğunu sanıyoruz. Bilirsiniz; gereksinimler sonsuzdur, insanın istekleri tükenmez vs.

İsteyelim istemesine de bir yandan isteklerimizin peşinde koşarken, diğer yandan gereksinimlerimizi karşılamaktan yoksun kalmış olmayalım. Çünkü bu yararlı değil, hatta zararlı. Yabancı arkadaşlarımdan biri, dolaşırken hoşuna giden ve satın almak istediği ürünlere bakıp, hatta mümkünse eline alıp her seferinde "Do I need it?" "Buna gereksinimim var mı?" sorusunu yüksek sesle söylerdi. Yanıtı da çoğu zaman "No. Hayır" olurdu. Biz "But I want it. Ama istiyorum." diye yanıtlamışsak, bir de "Yes but, What is in it for me? Peki bu benim ne işime yarayacak?" sorusunu da sorabiliriz. Biz ölümlüler çoğu kez bu soruları aklımıza getirmeden aldıkça alıp, aldıkça alıp, tüketici bir döngüye girebiliriz hatta gerçek ihtiyaçlarımızı algılayamadığımızı yitirmiş olabiliriz. Mekanize bir alma, edinme, sahip olma faaliyeti içinde bolluk içinde olduğumuz halde "tat"ı yitirebiliriz. Marjinal faydayı minimize ediyoruz. Marjinal fayda ekonomi terimidir ve susduğumuzda içtiğimiz suyun ilk bardağının ya da yudumlarının faydasının ardından içtiklerimizden daha yüksek olduğunu söyler. İlk bardak suyun marjinal faydası yüksektir. Ardından içtiklerimiz marjinal faydası düşüktür. Dolayısıyla çokluk yarar getirmiyor. Yararı azalıyor. Bal olarak yemeye başladığınız bir ürünün, keçiyoynuzu haline dönüşmesi gibi bir şey bu. Bu yüzden bu kadar toplamaya, edinmeye teknik olarak hiç gerek yok. Çünkü faydası yok.

Bu hiç tüketim yapmamak anlamına gelmiyor. Sadece ayısını çoğaltmamak ya da dikey olarak derinlemesine, maksimuma yönelik olmamak anlamına geliyor. Bunun yerine minimumlardan bir "tat"lı demet diye düşünebiliriz. Bu çalışmamak ve kazanmamak anlamına da gelmiyor. Çünkü ekonominin yükü çalışabilen yetişkinlerin sırtında. Bir de çalışmayan yetişkinler, engelliler, çocuklar, yaşlılar ve felaketzedeler var. Bu grupların finansmanı sağlıklı, çalışabilen yetişkinlerin ödemesi gereken bir borç. Sonuçta biz sağlıklı yetişkinler de, bizden uzak olsun, her an sağlıklı, çalışabilir durumumuzu yitirme olasılığı ile karşı karşıyayız. Tıpkı bir anda evlerini, eşyalarını, işlerini ve yakınlarını hatta canlarını yitiren depremzedeler gibi... Yaşam, yönetim alanımız. Onu ne kadar etkin yöneteceğimiz de tamamen kendi sorumluluğumuzda. Biricik yönetici kendimiziz. Yönetelim.

mfyaman@turk.net



MELTEM YAMAN  
Pozitif Danışmanlık

## İnsan kaynakları, şirketleri başarıya taşıyor

NESLİHAN ÖMER

İş hayatının her alanında kendini hissettirmeye başlayan bilgi ve iletişim teknolojileri, son zamanlarda organizasyonların insan kaynakları bölümlerinde de önemli bir yer tutmaya başladı. Dünya çapında yapılan araştırmalarda, şirketlerin hayati organlarından biri olarak tanımlanan insan kaynakları bölümü, yine araştırma sonuçlarında şirketi başarıya götüren önemli araçlardan biri olarak karşımıza çıkıyor.

İnsan kaynakları alanındaki gelişmelere bağlı olarak geçtiğimiz günlerde Oracle Türkiye, buradaki yeni dinamikleri aktarmak üzere bir toplantı düzenledi. "İnsan Kaynakları Yönetiminde Yeni Eğilimler Semineri" ismini taşıyan etkinlikte, insan kaynakları alanında şirketlerin beklentileri ele alınırken, Oracle'ın da bu alanda sunduğu çözümler örneklerle birlikte katılımcılara tanıtıldı.

Toplantıda 'Şirketlerde İnsan Kaynakları Stratejik Bir Güç mü?' konusunu irdeleyen Y.E.S Cunsultraining Genel Müdürü Türkan Kara, kurumlarda insan kaynaklarında mutlaka bir sistem bulunduğunu ancak insanların bu sistem içinde kaybolduğuna dikkat çekti. Bunun önlenmesi gereken en önemli noktalardan biri olduğunu söyleyen Kara, stratejik güce kavuşmak için en başta çalışan insanların, rekabette büyük avantaj sağlayan etken olduğu bilincine varılma-

İnsan kaynakları alanındaki gelişmelere bağlı olarak geçtiğimiz günlerde Oracle Türkiye, buradaki yeni dinamikleri aktarmak üzere bir toplantı düzenledi.



sı gerektiğini belirtti ve insan gücünün diğer şirketler tarafından kopyalanamayan tek kaynak olduğuna işaret etti. İnsan kaynakları bölümünün 'idari işler', daha sonra da iş değerlendirilmesi ve verimlilik analizlerinin yapıldığı 'personel fonksiyonları' süreçlerinden geçerek bugüne ulaştığını belirten Kara, artık yönetim kararları içinde insan kaynakları yöneticilerinin de yer aldığını belirtti. Günümüzde giderek artan bilgi gereksinimine bağlı olarak gelecekte insan kaynakları kavramının değişerek 'Bilgi Yönetimi' şeklinde karşımıza çıkabileceğini de sözlerine ekledi.

Hackett Group'un araştırmalarına yer verilen toplantıda, başarılı bir insan kaynakları yönetimi için bilgilerin tek kaynak üzerinde tutulması, zamanın verimli kullanılması, bütünlük insan kaynakları sistemine sahip olunması ve tüm kurumun insan kaynakları fonksiyonu içine dahil edilmesi

gerektiği açıklandı. Kurum içinde bütünlük bir yapı için kişisel ve organizasyonel yetkinliklerin örgütsel hedeflere kanalize edilmesi gerektiğinin belirtildiği toplantıda, bunun için de iyi bir altyapı gereksinimi olduğu vurgulandı. İnsan kaynakları yönetimini Internet ve intranet platformuna taşıyan

Oracle İnsan Kaynakları Yönetim Sistemi'nin tamamen bu amaca hizmet ettiğini belirten yetkililer, bu sistemde yer alan Self-Service ve Business Intelligence çözümleri ve diğer modülleriyle başarılı insan kaynakları yönetimi için önemli bir araç olduğu söylendi.

(Devam 4. sayfada)

BT / haber  
Online

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

İnterpro  
30 Ağustos - 5 Eylül  
1999  
Sayı: 232

Bilgiye 99

Bilgiye Karavanı

Bilgiye Karavanı

Bilgiye Karavanı





## Şirketimizin Bilgi Sistemleri bölümünde görevlendirilmek üzere

Üniversite mezunu, İngilizce bilen, yeni gelişmeleri takip edebilecek, güncel tasarım programlarına hakim, çok iyi derecede web tasarımı yapabilecek

## Webmaster

Ve

Windows 95-98 ve Office uygulamalarına destek verebilecek, NT network tecrübesine sahip, hardware konusunda deneyimli

## Sistem Destek Elemanı

aranmaktadır.

Erkek adayların askerlikle ilişkisi olmaması veya en az 2 yıl tecilli olmaları gerekmektedir.

İlgilenen adayların özgeçmişlerini (0212) 212 31 21 nolu faksa göndermeleri veya (0212) 212 31 22 nolu telefonu arayarak, Sadife Hanımdan randevu almaları gerekmektedir.

Document management, archiving ve workflow vb. konularda Avrupa'nın birçok lider hardware ve software kuruluşunun Türkiye distribütörü olan ve ağırlıklı olarak bankacılık sektöründe hizmet veren şirketimize, aşağıdaki niteliklere sahip personel alınacaktır:

### BİLGİSAYAR MÜHENDİSLERİ (Ref: BM)

- 35 yaşını aşmamış, akıcı İngilizce konuşup yazabilen, NT ve SQL tecrübesi olan, satış projeleri yürütebilecek bilgisayar mühendisleri,
- Sektörde satış tecrübesi tercih sebebidir.

### SERVİS TEKNİKERİ (Ref:ST)

- Bankacılık sektöründe Windows işletim sistemi altında çalışan cihazların bakımını yapabilecek, 30 yaşını geçmemiş, teknik literatüre yetecek kadar İngilizce bilen, teknik lise veya 2 yıllık M.Y.O.'nın ilgili bölümlerinden mezun tekniker,
- Benzeri işlerde tecrübe sahibi olmak tercih sebebidir.

### Tüm adaylarda aranan ortak özellikler:

- (Erkek adaylar için) askerlikle ilişkisinin bulunmaması,
- B sınıfı oto ehliyetine sahip olması,
- Yurtiçi ve yurtdışı seyahatlere mani durumlarının olmaması.

İlgilenen adayların CV'lerini, başvurmak istedikleri bölümün referans kodunu belirterek (212) 222 59 31 No'lu faksa, en geç 2 Kasım Salı 1999 tarihine kadar göndermeleri gerekmektedir.

Tüm başvurular kesinlikle gizli tutulacaktır.



## MUDURNU

### AİLESİNE KATILMAK İSTERMİSİNİZ?

Şirketimizde görevlendirilmek üzere aşağıda belirtilen elemanlar alınacaktır.

#### BİLGİ İŞLEM MERKEZİMİZ İÇİN:

A- Üniversitelerin Bilgisayar Mühendisliği bölümlerinden mezun Novel işletim sistemine hakim, LAN/WAN konularında tecrübeli,

#### BİLGİSAYAR MÜHENDİSLERİ

B- Bilgisayar programcılığı ile ilgili 2 yıllık Meslek Yüksekokullarından mezun olmuş veya lise ve dengi okul mezunu olduğu halde bilgisayara aşırı meraklı,hevesli, bu işe gönül vermiş ve bu konuda tecrübe kazanmış,

#### BİLGİ İŞLEM SERVİSİ ELEMANLARI

#### ARANILAN ORTAK ÖZELLİKLER

- 1- Erkek adayların askerlik hizmetini tamamlamış olmaları
- 2- Genç ve dinamik olmaları
- 3- Terchen yabancı dil bilmeleri ve iş tecrübesine sahip olmaları

Adayların fotoğraf, kısa özgeçmişleri ve referanslarıyla aşağıdaki adrese metupla veya (0 374) 421 30 35 nolu faxımıza faxla müracaat etmeleri gerekmektedir.

#### MUDURNU TAVUKÇULUK A.Ş.

Personel ve İdari İşler Direktörlüğü  
Bolu Cad. No:167 14800 Mudurnu/BOLU

## OTS

TAŞIMACILIK DENİZCİLİK LTD. ŞTİ.

## BİLGİ İŞLEM UZMANI

İSTENİLEN ÖZELLİKLER ;

- Microsoft Ofis programları bilmesi,
- Windows NT 4.0 Destek bilgisi,
- MS Exchange tecrübesi,
- Visual Basic ve Access tecrübesi,
- SQL 6.5 veya 7.0 tecrübesi

İlgilenenlerin özgeçmişlerini 1 Kasım 1999 tarihine kadar 0216 349 87 54 nolu faksa Lale Çatal dikkatine yollamaları gerekmektedir.

investhink  
Worldwide Investing Network Interactive Tools

A rapidly expanding Internet Firm w/ offices in London/New York/Istanbul is seeking bright and ambitious individuals to join our core team. Must have mindset and ability to work in a multicultural, flat structured environment.

Good knowledge of English is essential in order to work in constant contact w/ content teams based in London and New York.

### SENIOR PROGRAMMERS

Salary + Stock Options

Participate in design, development and implementation of an e-commerce web site. Min. 2 years experience in commercial and internet applications development. **Requirements:** Experience with object oriented

modeling and design, database programming, development of COM components with MTS, and ideally knowledge of HTML and XML. Experience in team and project coordination is a big plus.

**CONTACT:** Please send CV/Resume and cover to jobs@investhink.com (preferred) or fax to +90 212 257 0134.

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 adresine e-posta göndererek salı akşamına kadar rezervasyon yaptırabilirsiniz.

# Empa, eğitimlerle çalışanların niteliğini yükseltiyor

'Eğitimi bir şirket kültürü olarak benimseyen Empa, önümüzdeki dönemde de yoğun eğitim programına devam ediyor. Sosyal etkinlikler ile çalışan motivasyonunu arttırmaya yönelik çalışmalar yürüten şirket, bu etkinlikleri de çeşitlendiriyor.'

NESLIHAN ÖMER

Bundan 4 sene önce 'planlı eğitim' çalışmalarına başlayan EMPA, şirket içindeki eğitim hizmetlerini çok farklı alanlarda devam ettiriyor. Çalışanların gelişmesine yönelik düzenlenen teknik eğitimlerin dışında davranışsal ve iletişim alanında da eğitimler düzenleyen Empa, eğitimin şirketin kültürünü oluşturan önemli faktörlerden biri olduğunu savunuyor.

Son olarak geçtiğimiz günlerde Elektronik Bölümü'ne 'Biz Kazanan Takımımız' eğitimi aldırın Empa, bundan 6 ay önce kurulan bu bölüm içinde çalışanları, takım çalışmasının önemini anlamaları için biraraya getirdi. Birikim Danışmanlık'tan alınan

bu eğitim ile takım ruhu-nu yüksek aktiviteli eğitim ile çalışanlara aktarmaya çalıştıklarını belirten Empa İnsan Kaynakları Müdürü Fügen Akman, bunun çalışan motivasyonunun artmasında da etkili olduğunu gördüklerini ve aynı eğitimi Mayıs ayı içerisinde BT Bölümü'ne de aldırılmayı düşündüklerini belirtti.

Eğitimin kendileri için çok önemli olduğunu söyleyen Akman, 'performans değerlendirme sistemi'

içerisinde kişisel gelişim konusunu öne aldıklarını ve çalışanların gereksinim duydukları eğitimleri kendilerinin belirlediğini belirtti. Böylelikle de eğitimlere yoğun katılım olduğunu ve daha verimli sonuçlar elde ettiklerini açıkladı. Bu sene Kasım ayında yapılacak olan performans değerlemesine 'hedef' belirleme konusunun eklendiğine dikkat çeken Akman, yeni program doğrultusunda yönetici ve çalışanlardan önlerindeki 6 ay için hedef belirlemelerini isteyeceklerini, dönemsel toplantılarda da bu hedeflerin ne kadarının gerçekleştiği üzerinde durularak, yapılması gerekenleri tartışmak için bir ortam oluşturacaklarını söyledi.



EMPA İnsan Kaynakları Müdürü Fügen Akman

Bilgi ve iletişim teknolojilerinin birçok şirkette önem kazanan konular arasında yer aldığını söyleyen Akman, önümüzdeki eğitim programı içinde elektronik ticaret'in de yer alabileceğini belirtti. "Empa'da BT Bölümü ürünlerinden arızalı olanların takibini ve ürünlerin garanti sürecini web üzerinden yapıyoruz. İleride satış konusunda da çalışmalarımız olacak ve çalışanlarımız arasında bu konuda eksiklik olduğunu düşünüyoruz. Bu yüzden en azından pazarlama ve satış elemanlarına bu tür bir eğitim vermesi planı yapıyoruz." diyen Akman, İnternet üzerinden 'satış ve pazarlama eğitimi' için hazırlıklara başladıklarına işaret etti.

Kişilerin kendilerinin gelişmesinin şirkete de olumlu bir şekilde yansıdığı vurgulayan Akman, bu konuda İnsan Kaynakları Bölümü olarak ellerinden geldiğini yaptıklarını söyledi. Yine kişisel gelişime bağlı olarak, İngilizce eğitimleri verdiklerini açıklayan Akman, konuyla ilgili şunları söyledi: "İngilizce derslerini 2 şekilde yürütüyoruz. Bu sene kendi kadromuza aldığımız İngilizce öğretmeni

ile yöneticilerimize birebir ileri düzeyde dil eğitimi veriyoruz. Çalışanlara da haftada 6 saat olmak üzere grup eğitimleri düzenliyoruz. Gereksinim duyan tüm çalışanlarımız buna katılıyor. Ayrıca, çalışanların bilgisayar konusundaki bilgi eksiklerini tamamlamak üzere de Office programını açıklayıcı eğitimler düzenliyoruz. Bunlar da ilk, orta ve ileri olmak üzere 3 seviyede gerçekleştiriyor. Bunun dışında önümüzdeki sene içinde daha önceden vermeyi planladığımız ve çok gerekli olduğuna inandığımız 'ilk yardım' konusunda da eğitim vereceğiz. Kısacası biz, gereksinim duyulan her konuda eğitim vermeye hazırız. Bu bizi mutlu

eden bir çalışma olduğu gibi, çalışanların da memnuniyetini arttıran önemli bir faktör."

Tüm bu eğitimlerin dışında sosyal etkinliklere de önem veren Empa, Halkla İlişkiler Bölümü'nün hazırladığı değişik programlarla da farklı ortamlarda biraraya geliyor. Bu hafta içinde şirket çalışanlarının eşleri ile birlikte gelebilecekleri dans kurslarına başlayan Empa, salon olarak kendi seminer salonunu kullanıyor. Bu sene spor faaliyetlerine de başlayan Empa, iş çıkışlarında yakınlarında bulunan otelde, çalışanların spor yaparak rahatlaması için imkan sunuyor. Öte yandan, geçen Haziran ayında Macbeth oyununu sergileyen Empa çalışanları, 2000 senesinde "Oyunun Oyunu" isimli bir komediye hazırlanıyorlar.

Tüm bu çalışmaların motivasyonu artırıcı bir özellik taşıması dışında kişinin yeteneklerini geliştiren faaliyetler olduğunu belirten Akman, sözlerine şöyle devam etti: "Düzenlediğimiz bu eğitimler ve etkinlikler, kişilerin gelişimini tamamlayıcı özellikler taşıyor. Bunların kişiye kazandırdığı avantajlar dışında şirket içinde dayanışma ve takım ruhunu da artırıyor. Bu da daha verimli çalışmaların ortaya konmasını sağlıyor. Sonuçta kişiler geliştikçe yapılan işlerin niteliği de gelişiyor."

## Üzüntülüyüz...

Uzun seneler boyunca bilişim endüstrisine sunduğu katkılarıyla tanınan Kılıçaslan Aytaç'ı kaybettik. Geçtiğimiz günlerde hayata veda eden Aytaç, Marmara Üniversitesi Bilgisayar Bölümü Başkanı olarak görev yapmış, yaşadığı süre boyunca da bilişim endüstrisinin gelişmesi için katkılarda bulunmuştu.

## TBD, Kışlalı'nın suikaste kurban gitmesini kınadı

Kültür eski başkanlarından gazeteci-yazar Prof. Ahmet Taner Kışlalı,



geçen hafta hayatını yitirdi. Bir suikast sonucu hayata veda eden Kışlalı'nın ölümü, ülke çapında büyük bir üzüntüye neden oldu. Kışlalı'nın bu şekilde hayata veda etmesi birçok çevre tarafından kınanırken, TBD Genel Başkanı Nezir Kuleyin konuyla ilgili olarak derneği adına şunları dile getirdi: "TBD bilgi ve iletişim gelişmesinin çağdaşlaşma anlamına geldi-

ğini bilen tüm üyeleri adına Ahmet Taner Kışlalı'ya yapılan saldırıyı kınamaktadır.

İnanmaktayız ki bazı güçler ülkemizin gelişmiş uygarlıklarla bütünleşmesini istememektedir. Fakat bunların kaba kuvvete dayalı saldırıları hiçbir zaman başarılı olamayacaktır. Kamuoyunu bu konuda daha duyarlı olmaya çağırırken TBD olarak üzerimize düşen her türlü görevi yapmaya hazır olduğumuzu kamuoyu önünde ilan ediyoruz."

## İnsan kaynakları, şirketleri başarıya taşıyor

(Baştarafı 1. sayfada)

### Verimliliği artırma

Elde varolan verilerin ancak analiz edilebildiği ve paylaşılabilir olduğu ölçüde faydası olduğuna değinen Oracle Türkiye İnsan Kaynakları Danışmanı Funda Karakaşoğlu, sözlerine şöyle devam etti: "Oracle İnsan Kaynakları Yönetim Sistemi, şirketin her bölümüne ulaşabilecek bütünsel bir yapıya sahip. Self-Service çözümü eğitim başvuruları, kişi bilgileri, yetkinlik ve performans değişikliklerine olanak verirken, Business Intelligence sistemi de verilerin tam bir analizinin yapılmasını olanaklı kılıyor. Böylelikle Self-Service uygulaması insan kaynakları bölümündeki verimliliği artırıyor, istenildiği zaman, anında ve doğru bilgilere ulaşmayı sağlıyor ve rutin işlere ayrılan zamanı en alt düzeye indiriyor. Business Intelligence sistemi de ücret, kazanç ve maliyet

analizlerini, organizasyondaki performans ölçümünü kolaylıkla gerçekleştiriyor. En önemlisi de tüm bunların İnternet üzerinden şirket paylaşımına açılabilmesi."

Oracle insan kaynakları çözümlerinin başlıca finans kuruluşları tarafından kullanıldığını belirttiği toplantıda, Garanti Bankası, Koçbank ve Egebank da Oracle Türkiye ile bu alanda gerçekleştirdikleri uygulamaları, İnsan Kaynakları Yönetim Sistemi'nin şirketlerine uyarlanırken atlatılan süreçleri katılımcılara aktardılar. Büyük bir değişim yaşayan Egebank'ın her alanda olduğu gibi insan kaynakları alanında da uluslararası standartlarda gerçekleştirmek için Oracle'ın ürününü seçtiklerini dile getiren Egebank İnsan Kaynakları Müdürü Hande Yaşargil, uzun süren çalışmaların ardından bu çözüm sayesinde üst yönetiminin sağlıklı ve çabuk bilgi almasını sağladıklarını, sistemin getirdiği zaman

avantajı ile de bireysel kariyer danışmanlığına daha çok vakit ayırdıklarını belirtti. Oracle çözümünü uygulamakla doğru adama doğru iş ve doğru eğitim vererek 'mükemmel iş'e ulaşmayı hedeflediklerini belirten Garanti Bankası'ndan Hakan Alp ise sözlerine şöyle devam etti: "Banka olarak istediğimiz müşteri memnuniyetine mükemmel iş ile ulaşabileceğimizi biliyoruz. Bu mükemmel işin de anahtarı çalışanlarımız. Operasyonel değişimimiz içinde insan kaynakları da önemli bir bölümü oluşturuyordu. Aylar boyunca Oracle Türkiye ile birlikte çalıştık ve sistemimizi yenileyerek tamamen Oracle çözümü üzerine kurduk. Kurduğumuzdan sonra ise yapısal özellikleri nedeniyle Oracle çözümü Garanti Bankası çözümü haline gelmişti. Tamamen çalışmalarımıza göre uyarlanan bu sistem ile hedeflerimiz doğrultusunda hareket edebiliyoruz."