

# BT / haber

haftalık bilgi ve iletişim teknolojileri gazetesi

www.bthaber.com.tr

# Hedefler şaştı

Türkiye PC pazarını büyütecek bir çare aranırken, yaklaşık 1.5 ay önce başlayan bir kampanya Türkiye BT pazarının gündemine bomba gibi düştü. PC pazarında beklenen patlama VeezyGo ile geldi. 29.95 dolara bir bedava PC ile birlikte gelen VeezyGo, Internet'e bağlanmak isteyenlere koşulları uygun yeni bir fırsat

sunuyordu. Son kullanıcı bu fırsatı kaçırmadı ve kısa bir sürede sipariş sayısı 80 bine ulaştı. Bu rakam Vestel'in VeezyGo harici satışları ile beraber 116 bini buldu. Vestel şu andan itibaren bir tek PC satmasa bile yeni bir rekorun sahibi oldu. VeezyGo'nun rekoru ile beraber pazarın birçok hedefi şaştı, dengesi değişti.

Vestel'in, başta kendi olmak üzere, satış planlarını altüst ettiği şirketler arasında; mikroişlemci üreticileri, yazılım üreticileri, işletim sistemi sağlayanlar, PC çevre birimi üreticileri, Internet içeriği ve erişimi sağlayanlar, Internet'te ticaret yapanlar, dağıtıcılar, markalı ve markasız PC üreticileri, teknik servis

hizmeti verenler hatta bankalar yer alıyor.

Bu kampanyanın görkemi ile PC pazarında başka şirketler de yaratıcı kampanyalara imza atmaya başladı. Aidata müşteriye özel PC üretmeye, Escort bir PC alana bir PC bedava vermeye, birçok PC şirketi de vade sürelerini uzatmaya başladı.

Kampanyaların her zaman PC pazarında olumlu etkileri olduğu, PC üreticisi şirketler tarafından söylenirdi. VeezyGo ve ardından gelen kampanyalar, ekonomik krizin piyasayı durgunlaştırdığı şu dönemde, konulmuş hedefleri de sarsarak PC pazarına ivme kazandırıyor.

(Sayfa 2-3)

## Türk Telekom'da lisans uygulaması mı başlayacak?

Internet Üst Kurulu'nun 18'inci olağan toplantısında TTNNet'in ISS'lere oldukça büyük bir rakip olarak gelişiyor olması kurul üyelerini rahatsız etti. Ulaştırma Bakanlığı Müsteşarı Süreyya Yücel Özden böyle bir şeyin kesinlikle gerçekleşmeyeceğini savunarak, bu hizmetlerin lisansa bağlanmasını teklif etti. (Sayfa 22)



## Bakanlık, Internet Üst Kurulu'na ilgisiz!

Ulaştırma Bakanı Enis Öksüz'ün ilk kez katıldığı Internet Üst Kurulu'nda takındığı tavır şaşırtıcıydı. Bakan, kurul hakkındaki sunumun ardından "Siz bunları bana anlatın, biraz sonra bir toplantım var, açıklamalarınızı yapın, ben gideyim sonra ne haliniz varsa görün. Benim yapmam gereken bir şey olursa bana söylersiniz" ifadesini kullandı. (Sayfa 23)

## TT'de yeni yönetim

Türk Telekom Olağan Genel Kurul Toplantısı sonucunda Yönetim Kurulu Başkanlığı'na Bayındırlık Bakanlığı Müsteşarı Dr. Ali Helvacı getirildi. Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği ve Genel Müdürlük görevine ise Telsiz Genel Müdür Yardımcısı Fatih Mehmet Yurdal atandı.

Yönetimdeki diğer görevler ise şöyle belirlendi: Hüseyin Münip Dinçer, Mehmet Taşaltın (Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Yardımcıları); Ayşe Dönmezer, Faruk Keskinkılıç, Dr.Mahmut Özdemir (Yönetim Kurulu Üyeleri); Cengiz Anık, Muharrem Beşir (Genel Müdür Yardımcıları)

## Intel, "Bedava PC" pazarına oynuyor

Intel, sektörün tüm şirketleri gibi Internet pazarından aldığı payı artırmaya çalışıyor. Bu konudaki stratejilerini, Türkiye'nin de içinde bulunduğu MEMEA (Mediterranean, Middle East, Africa) bölgesinin yöneticisi Jim Thomson ile görüştük. (Sayfa 16)

## Kamu yatırım programı açıklandı

Uzun süredir beklenen ve oldukça geciken Kamu Yatırım Programı açıklandı. Programda özellikle Ulaştırma Bakanlığı ve Milli Eğitim Bakanlığı bütçeleri sektörün oldukça ilgisini çekecek gibi görünüyor. (Sayfa 4)



Soldan sağa, SBS'den Münir Kundakçı, Sadi Abalı, Prolink'ten Ken Bradley ve NetworkAppliance yetkilisi Kim Gardner.

## NetCache, ilk kez SBS'de

Siemens Grubu'nun, sistem hizmetlerinden sorumlu şirketi Siemens Business Services (SBS), Internet / Intranet Çözümleri ve Hizmetleri Bölümü ile Internet servis sağlayıcı olarak garanti.net ve sim.net'in altyapı hizmetlerini sağlıyor. (Sayfa 8)



## Başarı'da yeni kan, yeni vizyon

Türk Telekom A.Ş. Genel Müdür Yardımcılığı görevinden ayrılan Emin Akata'yı Başarı Şirketler Grubu Genel Koordinatörlüğü görevine getiren Başarı Şirketler Grubu, yeni bir vizyonla büyük atılımlara hazırlanıyor.

(Sayfa 14)

## EVRENSEL / Akın Evren



## Sormak mı zor...

Interpro Pazar Araştırma Merkezi'nin (PAM) Türkiye Internet Pazarı araştırması yeni tamamlandı. Bu konuda daha önce yapılmış tutarlı bir çalışma yoktu. Bulguları ve değerlendirmeleri ile önemli bir kaynak oluşturacak bu rapora göre Internet kullanımı bizim bilgi ve beklentilerimizin hayli üzerinde. (Devamı 2. sayfada)



## İletişimde oyunun kurallarını son kullanıcı koyuyor

Ericsson Türkiye Genel Müdürü Ersin Pamuksüzer: "Son kullanıcının, işlemlerini cihaz üzerinde kolayca gerçekleştirebilmesi lazım. Son kullanıcı varolan ve gelişmekte olan teknoloji ile ne yapmak istiyorsa teknoloji o yöne doğru kayıyor." (Sayfa 10)

## Rusya ile iş yapanlar,

Y2K sorunu ile ilgili Rusya'nın hazırlıksızlığı diğer ülkeleri korkutuyor. Ölümcül hataları düzeltmek ve gelebilecek zararı azaltmak için batılı ülkeler Rusya'ya yardım etme çabasında.

(Sayfa 20)



dikkat!

Bilişim '99 Fuarı  
ana sponsoru  
Turkcell

1-5 Eylül 1999

Bilişim '99  
BİLİŞİMİN YÖRÜNGESİ İLETİŞİM



TURKCELL

Türkiye'nin güvenilir, lider GSM operatörü

www.turkcell.com.tr



hiplerine ulaştırılacağı belirtiliyor. VeezyGo kampanyası ile yıl sonuna kadar satılması beklenen PC sayısı ise 200 bin. Şu an 90 bin kullanıcıya hizmet verebilecek Vestel'in kapasitesinin de her ay 15 bin artırılacağı belirtildi.

VeezyGo'ların söz verilenden daha yüksek konfigürasyonlar taşıdığı söylenen Vestel Bilgi Cihazları Bölümü Avrupa, Ortadoğu ve Afrika'dan Sorumlu Başkan Yardımcısı Şevki Kuyulu daha önce belirtilen 333 mHz mikroişlemcili, 3.2 GB'lık sabit diskli ve 14 inçlik ekranlarda yerine konfigürasyonları artırılarak 350 mHz AMD K6 mikroişlemcili, 4.3 GB sabit diskli ve 15 inç boyutunda ekranlar verileceğini söyledi.

#### Bundan sonraki hedef ihracat

Türkiye'de anakart ve PC par-



Soldan sağa: Şevki Kuyulu, Orhan Gökşal, Ahmet Nazif Zorlu

çalarının üretilmemesindeki asıl sebebin talep azlığı olduğunu belirten Ahmet Nazif Zorlu, aslında PC parçalarını üretecek teknolojiye sahip olduklarını vurguladı.

Önümüzdeki dönem hedefleri arasında PC ihracatı olduğunu söyleyen Orhan Gökşal, bu kampanya ile ihracat için kapasiteyi yukarı çekerek gerekli maliyetlere eriştiklerini de vurguladı.

Bilişim sektöründe büyük grupların tek tek kozunu oynadığı dönemde, Vestel kozunu açtı. Şimdi sıra daha yaratıcı fikirlerle gelecek diğerlerinde...

#### "Yaratıcı olmak zorundayız"

##### İbrahim Özer-Escort Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı

Pazarı pozitif etkileyeceğini düşünüyorum VeezyGo alanlar bizim standart PC müşterimiz değil farklı bir müşteri kesimi ortaya çıkıyor. Bu müşteri kesimi de uzun veya orta vadede belki normal PC müşterisi bile olabilir. Bunun gibi kampanyalar olacaktır ve bu ekonomik koşullarda varlığımızı sürdürmek için yaratıcı olmak zorundayız. Diğer PC şirketleri de bu tür kampanyalar başlatacaktır. Bu büyüme ile de İnternet bazlı işler artacak.



#### "Ya kullanıcı memnun kalmazsa?"

##### Ahmet Yürekli, TurkNoktaNet Genel Müdürü

VeezyGo kampanyasının en önemli sorununun kullanıcı memnun kalmaz ise bu servisi 3 sene boyunca almak zorunda olacak. İnternet servis sağlayıcılar arasında çok hızlı bir rekabet var. Fiyatlar çok düştü kalite arttı içerik arttı. Bunun sebebi de eğer kullanıcı memnun olmazsa diğer ISS'ye geçebilmesi. VeezyGo ise kullanıcı memnun kalmazsa bile 3 sene boyunca bağlı olacağı bir kampanya. Eğer bu kadar uzun zamana yayılan bir kampanya başarılı olabiliyorsa diğer PC üreticileri de bunu yapacaklardır. İnternet kullanımını artırıcı bir etkisinin doğrudan olduğunu zannetmiyorum. Verdiği İnternet servisi ucuz değil.



#### "VeezyGo'yu suçlamamak lazım"

##### Aslı Kural- Acer Pazarlama İletişimi Müdürü

Kampanya yapılmadan mal satılmıyor. VeezyGo'dan önce de bir durgunluk vardı. VeezyGo da satışlarda bir düşüş yaratmış olabilir. Ama bunun için VeezyGo'yu suçlamamak lazım. Pazarı büyütmesi açısından Acer bu kampanyaya olumlu yaklaşıyor. Makineler dağıtmaya başlayınca neyin ne olduğu ortaya çıkacak. Bu pazarda giriş seviyesi ürünlere yüksek seviyeli ürüne kadar her türlü ürüne yer var. VeezyGo istediği halde bütçesi olmayan insanları da yakaladı. Onlar bizlerin ulaşamadığı bir kitleye de ulaştı.

#### "Bugün PC yarın..."

##### İzi Kohen- Arena Genel Müdürü

Bu kampanya Türkiye'nin hızlı bilgisayarlaşmasına olanak sağlayan bir olanak. Ev pazarına yönelik bilgisayar şirketlerinin pazarını engelliyor olabilir ama bir diğer taraftan bakıldığında bizim gibi şirketlere çok büyük bilgisayar yan ürünleri satma imkanı sağlıyor. Bugün PC alanlar yarın bilgisayar dışında bilgisayarla ilgili birçok şey alacak. Türkiye için çok iyi bir fırsat hatta BDE'den bile daha önemli bir adım. Sektörün bence bundan kazanabileceklerini göz önünde bulundurması lazım. Evlere bilgisayarın girmesi açısından çok güzel bir fırsat. Evlere bilgisayar girdiğinde yapılacak çok şey var. E-ticaret bunların başında geliyor.



#### "Özellikle bu kampanyanın olumsuz etkisi yok"

##### Murat Süral- Boğaziçi Bilgisayar Pazarlama Müdürü

Yaklaşık 2 aydır PC kanalında belli bir durgunluk yaşıyorduk. Özellikle bu kampanyanın olumsuz bir etkisi yok. Hemen aktive olmuş bir operasyon değil. Belirsizlikler var. Modelin çok güncel olmaması çok sağlıklı bir model olmaması gibi etkiler çok olumsuz etkilemedi bizi ama piyasaya bir hareket getirdi. Hiç bilgisayar bilgisi olmamış olan müşteri kesimine hitap etmeye çalışıyor. Çok olumsuz etkilerini söyleyemeyeceğim. Belli bir ivmede kazandığımızı düşünüyoruz zaman içerisinde. Hizmet ağırlıklı bir noktaya gelecek. Müşteriye farklı hizmet verecek olan şirketler ön plana geçecek. Dünyada ve Türkiye'de sadece PC üretiminde beklediklerini bulamıyor üreticiler bu yüzden de yeni katma değerler bulmak şart oldu. İnternet hizmetleri bunun en güzel örneği teslimatı, garanti koşulları ve yeni doğacak hizmet grupları bunda etkili olacak.

#### "Başarımızı Vestel'e borçluyuz"

##### Altan Fakılı-Yıldız Bilgisayar Genel Müdürü

Yaptığımız kampanyanın başarılı olmasını Vestel'e de borçluyuz. VeezyGo kampanyasında yaptığı reklamlarla aklında bilgisayar almak olmayan insanları PC almaya yönlendirdi. O insanların birçoğu bilgisayar araştırmasına çıkınca bizim bilgisayarlarımızla da karşılaştı. Birden bire büyük sayılarda satılmaktansa hizmetini verebileceğimiz kadar bilgisayar satmayı amaçlıyoruz.



## TİTİZGE

### M. Tınaz Titiz

## Mıncık ve toplumsal bozukluklar!



Değerli sanatçılarımızdan Nadide Sultan, klip eserlerini üretmek üzere her nereye gitse, henüz kırkını terlememiş çocukların bile kendisini mıncıkladıklarını, kendisinin bir seks sembolü olarak değil gerçek bir sanatçı -demek ki gerçek olmaya- ni de varmış- olarak görülmesi gerektiğini söylemiş.

Nadide Sultan'ın, esas üzerinde durulması gereken bir teşhisi ise kendisini, türü içindeki diğer örneklerinden ayırıyor. O da, bu mıncık olayının altında yatan nedenlerin, "toplumsal bozukluklar" olduğu noktasıdır. Nitekim bu tanı, yalnız yurtiçinde değil, yurtdışındaki otoritelerce de doğrulanmaktadır.

Bir hafta kadar evvel, yurtdışındakilerle yetinmeyerek dışarıdan ithal ettiğimiz Ciguli adlı sanatçı da aynı noktaya parmak basmaktadır. Kendisi mıncık konusunda değil ama, mıncıkla çok yakın ilişkisi olan bir diğer konudaki sorunu hasta yatağında dile getirmiştir. Ciguli'nin ölüp giderek toplumumuzu eserlerinden -ki en önemli eseri Şarkıcı Karısı Binnaz olup henüz derin içeriği keşfedilememiştir- mahrum bırakacağını düşünen sayın medyamızın sayın bir temsilcisi, kendisiyle hasta yatağında röportaj yaparken büyük bir gaf yapmış ve kendisini "çalıcı" olarak adlandırmıştır. İşte bunun üzerine Ciguli, gözlerini kısıp derin bakışlarla, "ben çalgıcı değil müzisyenim" diyerek bütün izleyenlere unutulmaz bir ders vermiştir.

Evet, bütün bu sorunlar Nadide Sultan'ın da işaret ettiği gibi toplumsal bozukluklardan olmaktadır, yoksa kendisinin bu işte herhangi bir manipülasyonu söz konusu değildir.

Benzer olayların sıkça tekrarlanılmaya başlaması, bu toplumsal bozukluk işine daha bir yakın bakılmasını artık kaçınılmaz kılmaktadır.

Bir süre evvel, yine çok değerli sanatçılarımızdan Banu Alkan'ın Nere mi Neremi adlı derin içerikli şarkısı çevresinde oluşturulan yakışık-sız eleştiriler; RTÜK'ün Huysuz Virjin adlı fevkalade sanatçımızın programlarını sık sık cezalandırması, bu işte bir bozukluk olduğunu gösteriyor. Bozukluğun kaynağı da, bundan evvelki nesillerdedir.

Örneğin, rahmetli Münir Nurettin Selçuk bu kadar eser verene kadar niçin bir Nadide Sultan gibi kendini topluma mıncıklanmış pardon adamamıştır?

Bu önemli konunun, Nadide Sultan, Banu Alkan, Huysuz Virjin gibi sanatçılarımızın bireysel fedakarlıklarıyla çözümlenmesi imkanı yoktur; mutlaka örgütlü mücadele gerekir.

Bu konuda en etkin çözüm, bu tür sanatçılarımızın dağılmadan bir araya toplanmalarıdır. Ayrıca radyolarda, TV'lerde, Zaga, ...Şov ve bu gibi adlar altında çeşitli yüksek düzeyli programları sunan vatan evladı da, bu "bir araya toplanacak olanlar"ın yanlarına konulmalıdır. Hatta bunlara ayrı bir kent tahsis edilmeli, üç öğün beslenmeli ve eser üretmeleri için özendirilmelidirler.

Belki aklı, bunları kentten dışarı çıkarmayıp bu yolla da zararlarından biraz korunmak gibi bir önleme niyetlendiği gelebilirse de bu katiyen doğru -ve de mümkün- değildir. Çünkü bu eserleri dinleyip seyreden diğer vatandaşlarımız var olduğu sürece biz daha nice Nadide Sultanlar yetiştiririz?

titiz@turk.net

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

Kurum	Kapsam	Şartname Temini	Resmi Gazete	Son Başvuru
Milli Savunma Bak. İç Tedarik Dairesi Bşk.lığı	Bilgisayar sistemi satın alınacak.	Şartnameler, Milli Savunma Bakanlığı İç Tedarik Bölge Başkanlığı'nın Etilik-Ankara adresinden alınabilir.	3 Temmuz 1999	19 Temmuz 1999
Deniz Kuvvetleri Kom.	Bilgisayar destekli COSAL/COSMAL/COSBAL veritabanı hazırlama hizmeti yapılacaktır.	Şartnameler, Deniz Kuvvetleri Komutanlığı Dış Tedarik Daire Başkanlığı İhale Subaylığı'ndan 3 milyon TL karşılığında alınabilir.	3 Temmuz 1999	19 Temmuz 1999
Milli Savunma Bak. İç Tedarik Dairesi Bşk.lığı	Bilgisayar sistemleri ağı ve donanımları satın alınacak.	Şartnameler, İç Tedarik Bölge Başkanlığı Etilik-Ankara adresinden alınabilir.	3 Temmuz 1999	20 Temmuz 1999
Karadeniz Bakır İşletmeleri A.Ş.	Bilgisayar sistemleri yazılım ve donanımı satın alınacak.	Şartnameler, Genel Müdürlüğü'nün Satın Alma Daire Başkanlığı'ndan 4 milyon 500 bin TL karşılığında alınabilir. (0312-435 54 00-271)	26 Haziran 1999	21 Temmuz 1999
Jandarma Genel Komutanlığı	IBM marka AS/400 serisi çok kullanıcı bilgisayar sistemleri kapasite arttırımı yapılacaktır ve 1 adet bilgisayar sistemi, 320 adet lazer yazıcı, 125 adet mürekkep püskürtmeli yazıcı satın alınacak.	Şartnameler, Jandarma Genel Komutanlığı Tedarik Daire Başkanlığı Dış Tedarik Şube Müdürlüğü'nden 10 milyon TL karşılığında alınabilir.	22 Haziran 1999	23 Temmuz 1999
TCDD İşletmesi Gen. Müd.	1 adet Pentium III 500 mHz bilgisayar ile 1 adet HP ofis jet 1170C yazıcı satın alınacak.	Şartnameler, Ankara'da TCDD Genel Müdürlüğü merkez ve İstanbul'da Sirkeci veznelerinden alınabilir.	1 Temmuz 1999	23 Temmuz 1999
MSB İç Tedarik D. Başkanlığı	Bilgisayar sistem donanımları satın alınacak.	Şartnameler, İç Tedarik Bölge Başkanlığı Etilik-Ankara adresinden alınabilir.	8 Temmuz 1999	23 Temmuz 1999
Milli Savunma Bakanlığı İç Tedarik Dairesi Başkanlığı	Bilgisayar sistemleri ağı ve donanımları satın alınacak.	Şartnameler, İç Tedarik Dairesi Başkanlığı Satın Alma Sekreterliği'nden alınacak.	10 Temmuz 1999	27 Temmuz 1999
PETKİM Allağa Petrokimya Kompleksi	Bilgisayar destekli mühendislik hizmetleri satın alınacak.	Şartnameler, Allağa Kompleksi Yardımcı İşletmeler Proje Müdürlüğü'nden alınabilir.	20 Haziran 1999	30 Temmuz 1999
Posta İşletmesi Gen. Müd.	618 adet bilgisayar, 592 adet vuruştu yazıcı, 247 adet kesintisiz güç kaynağı, 496 adet DSL cihazı, 247 adet hub, modem ve yönlendirici satın alınacak.	Şartnameler, Ankara'da Posta İşletmesi Genel Müdürlüğü Malzeme Dairesi Başkanlığı II. Satın Alma Şube Müdürlüğü'nden İstanbul'da Avrupa Yakası Posta Başmüdürlüğü Malzeme Müdürlüğü'nden 50 milyon TL karşılığında alınabilir.	12 Temmuz 1999	5 Ağustos 1999
Posta İşletmesi Gen. Müd.	1 adet NT sunucu satın alınacak.	Şartnameler, Ankara'da Posta İşletmesi Genel Müdürlüğü Malzeme Dairesi Başkanlığı II. Satın Alma Şube Müdürlüğü'nden İstanbul'da Posta İşletmesi Başmüdürlüğü'nden 5 milyon TL karşılığında alınabilir. (312-560 56 17-18)	12 Temmuz 1999	10 Ağustos 1999

(Türk Telekomünikasyon A.Ş.'nin 60 adet dizüstü PC alım ihalesi 28 Temmuz 1999 tarihine ertelenmiştir.)  
(Türk Telekomünikasyon A.Ş.'nin "118 Billinmeyen Numaralar Danışma Servisi" ihalesi 25 Ağustos tarihine ertelenmiştir.)

## HARMAN

Sinan Oymacı/Trio Çözümüvi



## Parça başı kazanç

İnternet günlük hayatımızdaki yerini o kadar aldı ki, değinmeden geçmek çok kolay değil.

Son gelen haber doğrultusunda, eğer fikirlerinizi, görüşlerinizi belirtmek istiyorsanız çeşitli yazılar yazarak İnternet'te belirli bir adrese gönderip, okumak isteyen kişilerin bunları belirli bir ücret karşılığında okumasını ve bu

ücreti sizin belirlemenizi sağlayabiliyorsunuz. Sonunda okundu-  
ca para kazanılan bir sistem gündeme geliyor.

İyi niyetle düşünürsek teklif enteresan. Ancak art niyetle bakınca farklı düşünmek olası. Diyelim ki para kazanma düşüncesi cazip geldi, teklifi kabul edip, yazıyı gönderdiniz, yayımlandı. Yazınızı kaç kişinin okuduğunu ve kaç para göndermeyi kabul ettiğini nasıl bileceksiniz? Şirkete veya kişiye güvenmek zorundasınız. Diyelim ki bir ay sonra bir rapor geldi ve raporda yazınızı şu kadar kişi okudu, hesabınıza şu kadar para transfer edeceğiz dediler. Hesap bilgilerinizi verir misiniz?

Gördüğünüz gibi tamamen karşılıklı güvene dayalı bir sistemden konuşuyoruz. Zaten düşündüğümüz taktirde İnternet ortamındaki ticaretin kişilerin veya şirketlerin birbirlerine duydukları güvene dayandığı aşikar. Verginin ne olacağı da ayrı bir konu? Dünya Ticaret Örgütü hem bunun hem de isim haklarının korunması üzerinde çalışıyor.

İnternet dünyasında konuşulan "Kişisel bilgilerin korunması", "İsim hakları", "Elektronik ticaretin vergilendirilmesi", "ICANN", "ISTF" gibi konularda geçtiğimiz ay San Jose'de İnternet Society tarafından düzenlenen İNET'99'da edindiğim bilgileri önümüzdeki sayılarda sizlere aktaracağım.

Gelelim "Ücretsiz Servis Günleri"ne. Genellikle otomobil şirketlerinin ilanlarını gördüm. Sahibi olduğunuz otomobili belirli bir dönemde servis istasyonlarına götürdüğünüzde ücretsiz bakım hizmeti verdiklerini duyururlardı. Buna benzer bir kampanyayı Çizgi Elektronik düzenlemiş. Kişisel bilgisayarınızdaki grafik kartı belirli bir markaya uyuyorsa (Asus TNT veya TNT2), sistemin markasına bakmaksızın cihazı servise alacaklarını ve bu işlem için ücret almayaceklerini söylüyorlar. Bu servis sonucunda sistemin performansında iyileşme olacağını belirtiyorlar ve ben de bu konuda haklı olduklarını düşünüyorum. "http://www.cizgi.com.tr/servis.htm" adresinde gerekli bilgiler mevcut. İlginizi çekerse faydalanın. Güzel bir hizmet. Diğer şirketlere de fikir verecektir. Bu kampanyanın sonucunu merakla bekliyorum.

"True Crime - Gerçek Suç". Andrew Klava'nın aynı isimli romanından Larry Gross beyaz perdeye uyarlamış Yönetmen 1993'te "Unforgiven" ile en yönetmen ve en iyi film Oscar ödülünü alan Clint Eastwood. Başrolde yine Eastwood var.

İdam cezasının yerine getirilmesine on iki saatlik süre kalmış durumda. Bu süre, davası çeşitli kademelerde altı yıl görülerek sonuca bağlanmış ve idama mahkum olmuş bir kişinin kaderini değiştirmeye yetebilir mi? Çaresizliği insanların gözlerinden okuyabiliyorsunuz.

Güzel bir konu. Biraz hayali de olsa, yer yer duygusal, yer yer komik film, bu aylarda izlenebilecek arasında. Eastwood iyi bir performans sergiliyor.

Avusturyalı yazar Franz Grillparzer (1791-1872)'den bir alıntı: "Güvenin gözü kördür. Şüphe ise hiç yorulmadan haddinden fazla görür".

Kayıtsız şartsız güven duyulan bir ortama en ufak bir şüphe düşüğünde olabilecekleri ne kadar rahat aktarıyor.

sinanoym@triosh.com

## Kamu yatırım programı açıklandı

ASLI EVREN

Dört gözle beklenen 1999 Kamu Yatırım Programı 10 Temmuz 1999 Cumartesi günü yayımlandı. Programda neredeyse her kuruluşun bilişime yer ayırdığı ve 2000 yılı sorununun da bazı kurumlarda bütçeye ayrı bir madde olarak eklendiği dikkat çekti. Kamu Yatırım Programı'nda yer alan bilişim bütçeleriyle ilgili ayrıntılı listeyi önümüzdeki hafta vereceğiz. Bu hafta temel olarak hangi kurumların bilişime ne kadar bütçe ayırdığına baktık.

## Türk Telekom'un bütçesi iştah kabartıyor

Geçtiğimiz hafta yönetim kurulu ve üst yönetim değişikliği yaşayan Türk Telekom AŞ.'nin toplam proje tutarı 523 trilyon 808 milyar 881 milyon TL olarak geçiyor. Bu bütçeden 1998'de 261 trilyon 952 milyar 5 milyon TL kullanan TT, 1999'da ise 180 trilyon TL harcayacak. Kurumun, bütçe içindeki 1999 yatırımlarında iletişim binalarına 3 trilyon, televizyon ve radyo vericilerine 2.5 trilyon, bilgi işlem ve otomasyon sistemlerine de 17.8 trilyon lira ayrılmış durumda.

Diğer taraftan Posta İşlet-

Uzun süredir beklenen ve oldukça geciken Kamu Yatırım Programı açıklandı. Programda özellikle Ulaştırma Bakanlığı ve Milli Eğitim Bakanlığı bütçeleri sektörün oldukça ilgisini çekecek gibi görünüyor.

meleri Genel Müdürlüğü de 1999 yılında büyük yatırımlar yapıyor. Posta İşletmesi Bilgi İşlem Sistemleri başlığı altında 2002 yılında tamamlanacak olan projeye 1999 yılında 3.5 trilyon TL ayrılmış durumda. Bu projenin toplam bedeli ise 35.774 trilyon TL olarak belirtiliyor.

Milli Eğitim Bakanlığı ise toplamda 23 trilyonluk bir bütçeye sahip. Bu bütçenin bilişim sektöründeki projelerde 1999 yılında kullanılacak rakamları ise şöyle:

**Temel Eğitim Projesi 40 trilyon TL;** Mesleki ve Teknik Eğitim Kurumlarının Modernizasyonu Projesi 2 trilyon 380 milyar TL; **Eğitim teknolojilerinin düzeyini yükseltme, bilgisayar eğitimi ile uzaktan eğitimi yayma projesi 150 milyar TL;** Milli Eğitimi Geliştirme Projesi 2 trilyon 950 milyar TL; **Eğitim Teknolojileri Genel Müdürlüğü makine teçhizat ve donatımı 225 milyar TL.**

Diğer başlıca kurumların projelerindeki 99 yatırım kalemleri ise şöyle sıralanıyor:

■ SSK Bilgisayar Alımı: 6

trilyon TL (bitmiş proje) idame-yenileme 1 trilyon TL

■ Emekli Sandığı Bilgisayar Alımı: 3.632 trilyon TL

■ Bağ-Kur Genel Müdürlüğü Bilgisayar Alımı: 840 milyar TL (1999'da başlayıp bitecek)

■ Gümrük Müsteşarlığı GIBOS Projesi: 1 trilyon 122 milyar TL,

■ İçişleri Bakanlığı Mer-nis Projesi: 1 trilyon 960 milyar TL,

■ Maliye Bakanlığı Kamu Mali Yönetim Projesi: 750 milyar TL, Bilgisayar Alım ve Onarımı 7 trilyon 450 milyar TL,

■ Emniyet Genel Müdürlüğü AFIS Projesi: 1 trilyon TL, Bilgi İşlem Projesi: 2 trilyon TL, Haberleşme Projesi: 3 trilyon TL, Pasaport Optik Okuyucu Sistemi: 1 milyar TL,

■ Jandarma Genel Komutanlığı Güvenlik Sistemi projesi: 7.8 trilyon TL, Muhabere Gözetleme Sistem Projesi: 3 trilyon TL, Teknik Donatım Projesi: 4 trilyon TL,

■ Ziraat Bankası Otomasyon Makineleri Alımı: 7 tril-

yon 935 milyar TL (1999'da başlayıp bitecek), İdame Yenileme Projesi: 975 milyar TL

■ Emlak Bankası: 1 trilyon 555 milyar TL (1999'da başlayıp bitecek)

■ Halk Bankası Otomasyon Makineleri Alımı: 5 trilyon TL (1999'da başlayıp bitecek)

■ Ankara Büyükşehir Belediyesi Sinyalizasyon Sistemi yenilenmesi: 1.5 trilyon TL, Otomatik Bilet Sistemi: 2.618 trilyon TL (1999'da başlayıp bitecek)

■ TÜBİTAK Toplam 1999 bütçesi: 4.2 trilyon TL

■ YÖK Bilgisayar alımı: 1.7 trilyon TL (1999'da başlayıp bitecek)

■ Kültür Bakanlığı Bilgisayar Tesisi Yazılımı: 64 milyar TL, Bilgisayar Tesisi Kurulması: 250 milyar TL

■ THY Yazılım Donanım alımı: 504 milyar 900 milyon TL

■ GAP Bölgesi Sulama Sistemleri İşletme Bakım ve Yönetimi Projesi kapsamında yazılım ve donanım alımı: 225 milyar TL

Bu bilgiler kurumların bazı-  
larını kapsamaktadır. Kurum-  
ların tamamının projeleri ve  
bu projelerin toplam yatırımları  
ile 98 ve 99 yatırımlarını  
kapsayan ayrıntılı listemiz  
gelecek hafta yayımlanacaktır.

## Websphere'de IBM ve Object People işbirliği

MAHİR AŞUT

Websphere, IBM'in elektronik iş yaklaşımı içinde, her tür hareket (transaction) temelli işlemlerin yapılması için gerekli ölçeklenebilirliği ve güvenilirliği sağlayan ürünlerin tümünü

ifade ediyor.

IBM Websphere, müşterilerin yüksek performanslı elektronik iş siteleri geliştirmelerini sağlayacak bir dizi yazılım ürününden oluşuyor. Websphere ailesi, web sunucu, web ticareti, dağıtık hareket işleme ve dağıtık komponent teknolojilerini bir araya getiriyor. IBM'in Visual Age programlama ortamları Websphere Studio ile komple bir programlama, hata ayıklama ve elektronik iş uygulama seti oluşturuyor.

IBM, Websphere kavramı içinde, nesne temelli uygulama geliştirme araçları konusunda The Object People şirketi ile işbirliği yapıyor. İki kuruluşun düzenlediği ortak bir toplantıda konuşan IBM EMEA Uygulama Geliştirme Bölümü Satış Müdürü John Rander, elektronik ticaret ve İnternet'in önemine değindi ve "İnternet pazarını ıskalamak, rekabeti ıskalamaktır" dedi. Rander, In-

ternet'in, her tür etkiden ve tahakkümden uzak olduğunu vurgularken, eski verimlilik kavramlarının da değiştiğini sözlerine ekledi: "Personelin işe zamanında gelmesi ve zamanını verimli kullanması eskiden çok önemliydi. Günümüzün elektronik iş ortamında, İnternet sunucunuzun kapalı kalma süresi, verimsiz personelden çok daha ciddi bir sorundur."

Toplantıda söz alan Websphere Teknik Satış Uzmanı Pascal Cordebar, mevcut uygulamaların web ortamına taşınmasının önemi ve mevcut BT altyapısı üzerinde, komponent bazlı elektronik iş uygulamalarının gerekliliğine değindi.

The Object People şirketinin kurucusu ve başkanı, ayrıca nesne temelli programlamanın gurularından sayılan Prof. John Pugh, Türkiye pazarında TAI, Koroza, IBM Türk, AEH, Jandarma Genel Komutanlığı

gibi kuruluşlar ve önde gelen banka tarafından kullanılan The Object People ürünleri ve hizmetleri konusunda bilgiler verdi.

Dünyadaki tüm BT harcamalarının yüzde 33 oranında uygulama entegrasyonuna harcandığını kaydeden Pugh, bu pazarın 2001 yılında 5 milyar dolara erişmesini beklediklerini bildirdi. Kullanıcıların, büyük yatırımlar yaptıkları mevcut altyapılarını değiştirmeden yeni alanlara açılmak istediklerini belirten Pugh, IBM ile yaptıkları işbirliği ile bunu mümkün kıldıklarını sözlerine ekledi.

Pugh, IBM Türk ile birlikte Türkiye'deki iş dünyasına yönelik danışmanlık, eğitim ve ürün hizmetlerini geliştirmeyi hedeflediklerini, bu amaçla Ağustos ayı içinde şirketin Türkiye ofisini açacaklarını bildirdi. Ofis, Dr. Naci Dai tarafından yönetilecek.

KOMPUSAN

"Akıllı Yatırım"

Farkı Gücünde, Gücü Güveninde...

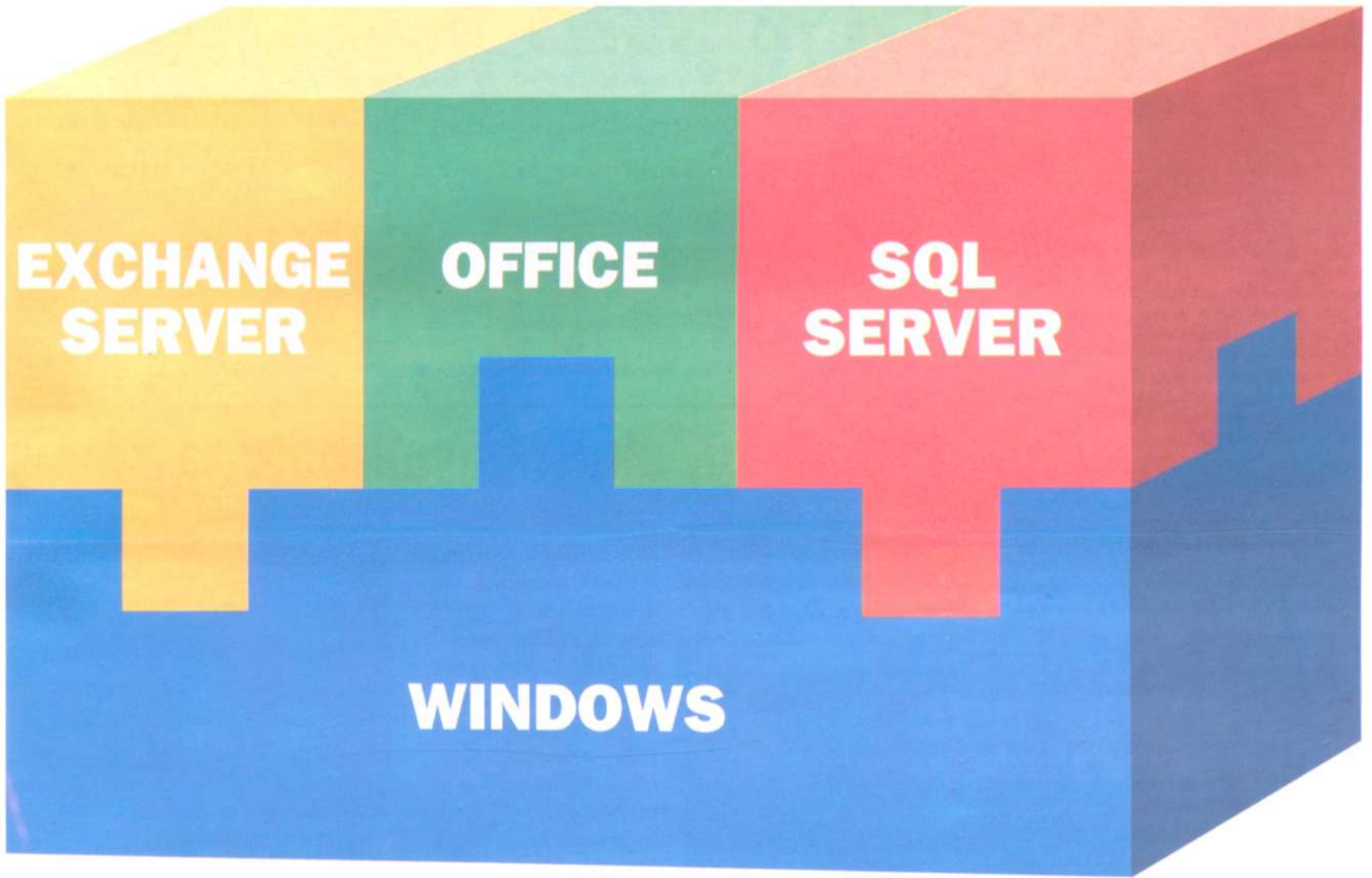
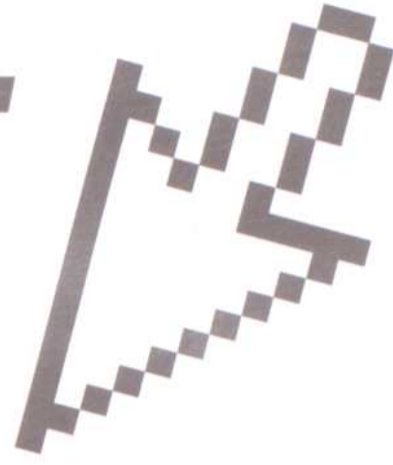
Büyükdere Cad. Yeniçeri Sok. No:18/3 4. Levent 80 650-İSTANBUL

Tel: 0212-279 89 21-22 Faks: 0212-269 59 33

e-mail: kompusan@kompusan.com.tr http://www.kompusan.com.tr



# Verimli çalışmanın garantisi.



## MICROSOFT PLATFORMU

Her parçası birbiriyle uyumlu çalışan, entegre bir platform. Microsoft Windows, SQL Server, Exchange Server ve Office'ten oluşan Microsoft Platformu, **Dijital Sinir Sistemi**'ni kurmak ve bu sistem üzerinde verimli çalışmak için ideal. (şimdi, hazırlanın. Az sonra, sizi Microsoft Platformu'nun en önemli uyelerinden biriyle, Office 2000'le tanıştıracayız.)

## AYRINTI

Kemal Balcı/Gazeteci-Yazar



## Çiçekler sessiz açar

Kendimle tartıştım bütün gece. Hiçbir yere varmayan çıkmaz bir sokaktaydım sanki. Beynimin labirentlerinde dolaştım durdum. Çözumsuz bir bilmece, arapsaçına dönmüş misine, kördüğüm olmuş yumakla uğraşmak gibi kısır bir döngüye hapsolüp kaldım. Soru aslında basitti; ölüm Allahın emri ama şu in-

tihar neyin nesisi?

Aklıma birden Eliza geliverdi. Aklımı karıştıran, mantığımı zorlayan ve beynimi sürekli karıncalandıran sorulara belki yanıt verebilirdi. Gecenin ilerleyen saatlerinde başvurabileceğim daha uygun birisi de zaten yoktu. İnternet adresinden Eliza'ya ulaştım.

- Merhaba Eliza,
- Lütfen devam et.
- Nereye?
- Lütfen devam et.
- Emin misin?
- Aksini mi tercih ederdin?
- İntihar olayını düşünüyordum.
- Bunu sık sık düşünür müsün?
- Hayır.
- Emin misin?
- Elbette.
- Lütfen devam et.
- İntihara kalkışmak bir çözüm müdür?
- Buna özeniyor musun?
- Hayır. Sadece merak ediyorum.
- Negatif düşünüyorsun.
- Böyle düşünmek doğru mu yanlış mı?
- Lütfen devam et.

Eliza uzun süre aynı sözleri tekrarladı durdu. Dayanamayıp "Sen otomatige bağlanmışsın" deyiverdim. Bu kez niçin otomatik makinelerle ilgilendiğimi sordu. Aklı sıra beni takıntılı biri olmakla suçladı. Ben de onun cinsiyetini sorgulama kabalığını gösterdim. O hala niçin otomatik makinelere taktığını soruyordu. Bilgisayarın başında ona cevap yetiştirmeye çalışırken negatif düşünmek ve otomatik bir makineye dönmek kavramlarına takıldım kaldım. Veda ederken kendisine yeniden dişiliğini hatırlatarak, "Hoşçakal Eliza" dediğime çok sevindi. Yeniden görüşme dileğiyle ayrıldık.

Bunca patırdı gürültü arasında her gün aynı şeyleri yaşamamın getirdiği otomatikleşmiş tepkilerle çoğumuzun yaşamak yerine hayati idare ettiğimizi düşündüm. Oysa ayırında varılmış bir yaşam sürprizlerle dolu, tesadüflerle süslü ve asla kendini tekrarlamayan yaratıcılıklara gebe olmalıydı.

Günün ilk ışıkları sevinç çiğlikleri gibi odama dolmaya başladı. Balkonumda bir çiçek usulca açıverdi. Sessizce ama hayata meydan okurcasına.

kbalci@tr-net.net.tr

## ETKİNLİKLER

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

18-23  
TEMMUZ

## CA World'99

YER: New Orleans  
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.  
AYRINTILI BİLGİ: Paralel/0212-282 86 70

20  
TEMMUZ

## Probina programının tanıtımı

KONU: Yeni deprem yönetmeliği ve Probina Orion 2000 bina sistemleri, 3 boyutlu statik ve dinamik sonlu elemanlar analizi, tasarımı ve çizimi programının tanıtımı yapılacaktır.  
YER: İMO-Çorlu Temsilciliği/14.00  
KATILIM KOŞULLARI: İlgili olan herkes katılabilir.  
AYRINTILI BİLGİ: Prota/0312-467 23 27

21  
TEMMUZ

## İdeStatik ve İdeMimar programlarının tanıtımı

YER: Afyon Grand Özel Oteli Toplantı Salonu-17.00-19.30  
KATILIM KOŞULLARI: İlgili olan herkes katılabilir.  
AYRINTILI BİLGİ: İde Yapı/0224-220 67 17

21 TEMMUZ İZMİR,  
27 TEMMUZ BURSA,  
29 TEMMUZ GEBZE,  
4 AĞUSTOS ÇORLU

## Gantek&amp;SAP Roadshow

YER: Hilton Oteli-İzmir, Çelikpalas Oteli-Bursa, TUSSIDE Anfi-Gebze, Grand Inn Oteli-Çorlu  
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.  
AYRINTILI BİLGİ: Gantek/0216-344 75 70

1-5  
EYLÜL

## Bilişim'99

YER: Tüyap Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi Beylikdüzü-İstanbul  
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.  
AYRINTILI BİLGİ: İnterpro/0212-212 31 22

3-6  
EYLÜL

## 3. Tarımda Bilgisayar Uygulamaları Konferansı

YER: Çukurova Üniversitesi-Adana  
KATILIM KOŞULLARI: Konferansa katılmak için kayıt yaptırmak gerekiyor.  
AYRINTILI BİLGİ: http://tbus3.cu.edu.tr veya zcebeci@balcali.cu.edu.tr

29-30  
EYLÜL

## 5. Uluslararası AFCEA Türkiye semineri

YER: AFCEA Türkiye-Ankara  
KATILIM KOŞULLARI: Kayıt yaptırarak katılım mümkün.  
AYRINTILI BİLGİ: AFCEA Türkiye/0312-385 19 00

8-20  
EKİM

## ISCIS'99

YER: Kuşadası Pine Bay Oteli  
KATILIM KOŞULLARI: Sempozyuma son bildiri gönderme tarihi 3 Mayıs 1999.  
AYRINTILI BİLGİ: Ege Üniversitesi/0232-339 94 05 veya iscis99@ege.edu.tr

## İstanbul, akıllı havalimanına kavuşuyor

İstanbul Atatürk Havalimanı yeni dış hatlar terminali inşaatı devam ediyor. Gelişmiş teknolojik altyapıya sahip, akıllı ha-

valimanının oluşturulması görevini üstlenen Tepe-Akfen-VIE (TAV) konsorsiyumu, terminalin iletişim ağını kurmak üzere Lucent Technologies ürünlerini kullanıyor. Türkiye'nin ilk akıllı havaalanı otomasyonu olan projede, Lucent Systeem yapısal kablolu ürünleri tercih edildi. Yap-İşlet-devret modeliyle gerçekleştirilen ve iletişim ağı bölümü 2.5 milyon dolar tutarındaki proje, Lucent Technologies GCM Türkiye'nin çözüm ortağı MHT Elektronik ve Meteksan Sistem işbirliği ile gerçekleştiriliyor. 10 binin üzerinde uç kullanıcıya hizmet verecek ve 9 farklı bilgi işlem sistemini çalıştıracak olan iletişim ağı, Lucent Technologies tarafından 15 yıl süreyle garanti altına alınıyor.

## Proje 2000 yılı başında hazır

Projeyle ilgili bilgi vermek amacıyla biraraya gelen TAV, Lucent, MHT Elektronik ve Meteksan yetkilileri, projenin 2000 yılının ilk aylarında bitirilmesini planladıklarını kaydettiler. Projenin çok hızlı ilerlediğini vurgulayan TAV Genel Müdürü Ali Özsoy, Ekim 1999 tarihi itibarıyla sistemlerin test edilmeye başlanacağını



TAV Genel Müdürü Ali Özsoy (üstte solda) ve Meteksan Sistem Genel Müdürü Alper Köstem. Lucent Technologies Türkiye Genel Müdürü Şeref Özkan (yanda).



açıkladı.

Öte yandan MHT Elektronik yetkilileri, Lucent ürünleriyle kurdukları iletişim ağlarında yalnızca ses ve veri aktarımının değil, bina yönetimi ve görüntü sistemleri gibi pek çok iletişim uygulamasının aynı kablolu altyapısı üzerinden gerçekleştirildiğini belirttiler.

Bu projenin tamamen Türk mühendisler tarafından tasarlanıp gerçekleştirildiğinin altını çizen Meteksan Sistem Genel Müdürü Alper Köstem, proje tamamlandığında Türkiye'nin en büyük iletişim ağlarından birinin hayata geçeceğini kaydetti. Projenin sahibi TAV'ın şartname koşullarını gözardı ederek kablolu konusunda

daha fazla yatırım yaptığını söyleyen Köstem, bu yatırımların ülkemiz için bir kazanç olduğunu ifade etti.

Projenin merkezi veritabanı ve sistem bütünlüştürme işlerinin Oracle Türkiye ve Meteksan Sistem tarafından gerçekleştirildiğini bildiren TAV yetkilileri, kablulamada kullanılan bütün Lucent ürünlerinin ise Anixter Türkiye tarafından sağlandığını kaydettiler.

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

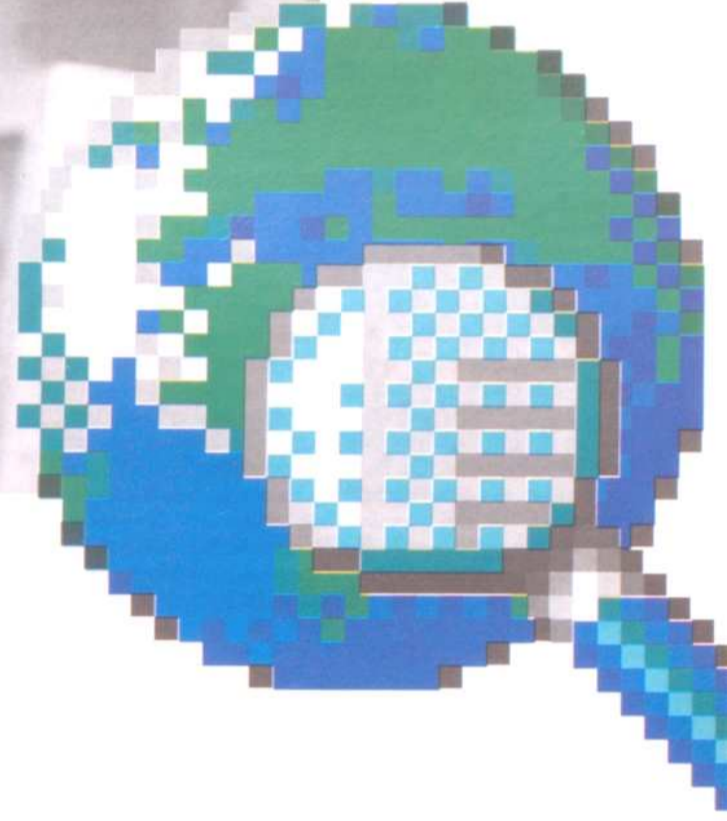
Yapısal Kablolu Sistemleri  
Cat 5, UTP, STP  
Fiber Optic Uygulamaları  
Komple Sistem Kuruluşları

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**



# Ofisiniz nerede?

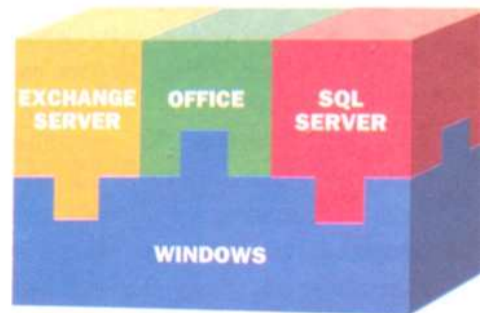


Internet'in içinde mi,  
dışında mı?

Microsoft  
**Office 2000**  
Verimliliğin yeni tanımı

Dışındaysa içeri girmek için beklemenize gerek yok. Çünkü artık **Microsoft Office 2000** var. Her türlü belgeyi Internet'e kolayca aktarip istediğiniz kişiyle paylaşın, aynı anda belgeler üzerinde tartışın, değişiklikler yapın... **Office 2000, ofisinizi Internet'le tanıştırap çok daha verimli ve hızlı çalışmanızı sağlayacak her türlü araca sahip.** Üstelik yetenekleri bu kadarla da bitmiyor... Yeni tasarımlarla belge oluşturur gibi web sayfası oluşturmanıza yardım ediyor. Aynı anda birden fazla programda çalışmanızı ve değişik görüntü ya da metinleri dilediğiniz yere kopyalamanızı sağlıyor. Hem de en hızlı ve en kolay şekilde! Zaman kaybetmeden hazırlıklara başlayın. Çünkü Office 2000, ofisinizi Internet'e taşımak için sizi bekliyor.

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



## MICROSOFT PLATFORMU

Microsoft Platformu her parçası birbiriyle uyumlu çalışan, entegre bir platform. Microsoft Windows, SQL Server, Exchange Server ve Office'ten oluşan Microsoft Platformu **Dijital Sınır Sistemi**'ni kurmak ve bu sistem üzerinde verimli çalışmak için idealdir.

## NESNELERİN DİLİ

Öykü Gençay



## Web nimetleri

Oracle'dan Larry Ellison "Network Computer" kavramına ilişkin ilk duyuruları yaptığı zaman pek çoğumuz tartışmışık PC'nin yerini alabilir mi diye. İlginçtir, Oracle NC konusundaki heyecanını kaybetti ama savunduğu PC'den NC'ye dönüşüm siz fark etmeden gerçekleşiyor ve Microsoft'u ofis yazılımları alanında çok ciddi bir rekabete sokuyor.

Evet hak vermek lazım. NC, PC'nin yerini alamazdı. Çünkü bir PC, birden fazla amaç için kullanılan bir cihaz. Bugün elinizde adına sunucu dediğiniz bilgisayarlar da iyi birer PC. Hatta markasız bilgisayar satan şirketlerin sattıkları sunucu ve PC arasındaki tek fark konfigürasyon ve kasa. Hatta bazılarımız, büyük uluslararası markaların bile sunucu diye sattığı bilgisayarlardan çok daha yüksek konfigürasyonlu bilgisayarları evinde içinde PC diye kullanıyor. NC, PC ile mücadele edemedi çünkü PC çok işlevli. Ancak masaüstü uygulama olarak adlandırılan sınıf uygulamalar ki artık bu sınıflama doğru mu tartışılır, NC üzerinde çalışmaya adaydı.

Peki kim bu rakip? "Portal" web siteleri. Evet ilginç değil mi? Söyle bir düşünün. Eskiden bilgisayarınızda çalışıp da şimdi Internet'ten yaptığınız işleri bir sıralayın. Çok da fazla zorlanmadan bulabilirsiniz. E-posta, takvim ve ajanda, telefon rehberi bunlardan bazıları. Yavaş yavaş portal web siteleri masaüstünüzün yerini alacak. Bir örnek verelim. Geocities'den ücretsiz web alanı alanlara sağlanan araçlar arasında web sayfalarını düzenleyip yaratmak için kullanıma sunulmuş bir HTML editörü var. Normalde bu işi PC'nizde çeşitli yazılımlar kullanarak gerçekleştiriyorsunuz. Ama aynı işi hiçbir yazılıma sahip olmadan da yapabilirsiniz. Verdiğim örnek işlevsel açıdan yaşayacağımız dönüşümün çok basit bir örneği.

Bir başka örnek, Java tabanlı ofis yazılımı. Applix Anyware adlı ürün ile istediğiniz noktadan kelime işlemci, elektronik tablola, veritabanı sorgulama, HTML editörü, e-posta programına ulaşım kullanabiliyorsunuz. Yeteneklerini yabana atmayın. En az Microsoft Office kadar işlevsel bence. Dosyalarınızı nereye mi saklıyorsunuz. Belki de hayat boyu göremeyeceğiniz bir sunucu bilgisayara. Ve çok kolay bir şekilde FTP ile erişebilirsiniz.

Günümüzde portal web sitelerinin çoğu ücretsiz. Ancak kısa bir zaman içerisinde ücretli ve katma değerli "webtop" (web üstü) uygulamalar alacağınız "desktop" (masaüstü) uygulamaların yerini alacak. Web tabanlı uygulamaların avantajları oldukça fazla. Öncelikle masaüstünüzün sağlıklı çalışması sizin kendi sorunuz. Öte yandan webtop'unuzun çalışmasının, hem de kesintisiz çalışmasını sağlamak hizmeti veren kuruluşların sorumluluğu. Bilgi işlem harcamalarında ciddi bir azalma sağlayıcı bir unsur. Bir diğer yandan uygulama lisanslarıyla bu tip potansiyel hizmetlerin ücretleri karşılaştırıldığında çok büyük farklar ortaya çıkacaktır. Bir diğer avantaj ise, hiçbir masaüstü uygulamanın sağlayamayacağı avantaj. Internet'in doğasında var değişim. Düşünün bir kere webtop'unuzun uyarlaması her gün değişiyor. Çünkü Internet üzerinde çalıştığı için her gün istediğiniz yeni bilgiyi de webtop uygulamalarınızda buluyorsunuz. Hava durumu, haber ve istediğiniz her şey. Yavaş yavaş web sitesi kavramını unutacağımız zamanlar yaklaşıyor.

Esenlikler dilerim.

oykug@interpro.com.tr

## Türkiye'de bir yılın ardından QAD

**QAD**, son yıllarda renklen Türkiye ERP pazarında bir yıldır kendi ofisiyle faaliyet gösteriyor. Türkiye'de açılan ofisin pazarda sağlamak için oldukça önemli olduğunu vurgulayan **QAD Türkiye Genel Müdürü Nejdet Pamuk**, ofisin açılmasıyla birlikte QAD ürünleri kullanılan kuruluş sayısını 13-14'den 34'e çıktığını söyledi. Geçtiğimiz yıl 1 milyon doların üzerinde bir ciro gerçekleştiren QAD Türkiye'nin 1999 hedefi 2.5 milyon doları aşmak. İlk yarı yılda ayda ortalama 2 ERP paketi satışı gerçekleştirdiklerini belirten Pamuk, Türkiye'yi çevre ülkeler için bir merkez olarak gördüklerini, Kazakistan ve

Ukrayna gibi ülkelere de yatırımlarının artacağını söylüyor. QAD'nin pazardaki kuvvetli yönlerinin başında gerçekleştirim (implementasyon) süresinin kısalığı gösteriliyor. MFG/Pro ürünün ortalama gerçekleştirim süresinin 4 ay olduğu belirtiliyor. Nejdet Pamuk, farklı platformlar arası çalışabilirlik ve diğer paketlerle bağlanabilirliğin ürünü pazarda rekabetçi kılan diğer özellikler sayıyor. Pamuk'a göre QAD'nin ERP'deki kuvveti ise belirli dikey sektörler odaklanmasından geliyor. MFG/Pro'unun odaklandığı sektörler şöyle sıralanıyor: Otomotiv; yiyecek ve içecek; tüketim ürünleri; ilaç ve tıbbi malzeme; elektronik ve endüstri.

## NetCache, ilk kez SBS'de

MAHIR AŞUT

**S**iemens Grubu'nun, sistem hizmetlerinden sorumlu şirketi Siemens Business Services (SBS), Internet / Intranet Çözümleri ve Hizmetleri Bölümü ile Internet servis sağlayıcı olarak (ISS) garanti.net ve sim.net'in altyapı hizmetlerini sağlıyor.

SBS, Türkiye'nin en gelişmiş Internet altyapılarından birine sahip bulunuyor. Yedekli klimatizasyon sistemleri, yükseltilmiş taban döşemesi, depreme dayanıklı inşaat özellikleri, kesintisiz işletim sağlayan KKG ve jeneratörler, özel asansör gibi detay unsurlarıyla, ana bilgisayarlar için tasarlanmış bir alanda kurulan ISS, 3 ayrı noktadan ABD omurgalarına (UUnet, Digex, Sprint) uydu ve 2 ayrı noktadan TURNET bağlantısına sahip.

**SBS Internet/ Intranet Çözümleri ve Hizmetleri Bölüm Müdürü Sadi Abalı**, SBS tarafından düzenlenen bir toplantıda, yeni yatırımları ve hedefleri konusunda bilgi verdi. Abalı, temel olarak Internet bankacılığı müşterilerine hizmet verdiklerini ve veri güvenliği, kesintisiz-yüksek

iletişim hızı, 24 saat teknik destek gibi unsurların son derece önemli olduğunu vurguladı.

Toplantıda bir sunum yapan SBS İş Geliştirme Yönetmeni **Münir Kundakçı**, dünyadaki gelişmelere paralel olarak değişen Internet pazarının, güçlü altyapılara gereksinim duyduğunu söyledi ve elektronik ticaret uygulamalarının tüm sektörleri etkileyeceğini söyleyerek, gerekli altyapı olmadan etkin hizmet verilmesinin söz konusu olmadığını altını çizdi.

SBS'nin, sunduğu Internet hizmetinin kalitesini artırmak için yaptığı en son yatırımı, Türkiye'de Pro-Link şirketi tarafından temsil edilen Network Appliance'in NetCache ürünü. Internet kullanıcıları ve Internet kaynakları (web siteleri vs.) arasında yer alan NetCache konusunda **Network Appliance yetkilisi Kim Gardner** şunları söylüyor: "80'lerde yönlendirme (routing) adında, mevcut sistemlerin bünyesinde verilen bir servis vardı. Cisco geldi ve her şeyi tek bir kutuya topladı. Böylece 'router işi' başlamış oldu. Aynı şeyi Network Appliance, veri sunucusu pazarında yaptı. Veriyi, mev-



Soldan sağa, SBS'den Münir Kundakçı, Sadi Abalı, ProLink'ten Ken Bradley ve NetworkAppliance yetkilisi Kim Gardner, SBS'nin can damarını oluşturan sistemlerle birlikte.

cut sunuculardan alıp tamamıyla bu işe adanmış Filer adlı özel bir cihazda topladı. Standart bir sunucudan kat kat hızlı veri sunma imkanı oldu böylece. Daha sonra, IMC şirketinin satın alınmasıyla Filer ürünü birleştirildi. Ortaya, Internet üzerinden erişilen her tür statik bilgiyi kendi üzerinde depolayan ve aboneye en kısa yoldan sunan NetCache cihazı çıktı."

SBS'de kurulu bulunan NetCache, abonelerden gelen talepleri değerlendiriyor ve eğer aranan sayfalar güncel halleri ile kendi üzerinde mevcutsa,

Internet'e çıkmadan bu veriyi kullanıcıya hızla aktarıyor. Cihaz, birçok şekilde konfigüre edilebiliyor. Layer 4 bir anahtarlayıcı ile birlikte kullanıldığında, transparent moda çalışıyor ve kullanıcının herhangi bir proxy vb. ayarı yapmasına gerek kalmıyor. Türkiye'de ilk kez SBS bünyesinde uygulanan NetCache, farklı ihtiyaçlar ve bağlantı alternatifleri için farklı modellerde sunuluyor. Tamamıyla hata toleranslı olarak tasarlanan ürün, arıza durumunda müdahalelerde kapatılmasına gerek kalmadan çalışmaya devam edebiliyor.

## ISDN üzerinde yurtdışı seyahatleri

Ford Otosan kurduğu videokonferans sistemi ile uluslararası toplantılarını 3 aydır Acıbadem merkezinden gerçekleştiriyor.

NESLIHAN ÖMER

**F**ord Otosan, Mayıs ayında kurulan videokonferans sistemiyle uluslararası toplantılarını kendi merkezinden yürütüyor. 1993 senesinden bu yana iletişim altyapısı ile ilgili çalışmalarını Turcom İletişim ile yürüten şirket, videokonferans uygulamalarını da başta Turcom olmak üzere, Türk Telekom ve Netaş ile oluşturulan proje gruplarıyla gerçekleştirdi.

En başta çalışanların verimliliğini artırmak düşüncesiyle yola çıkan Ford Otosan, özellikle toplantılar nedeniyle şirket dışında geçen zamanı önlemek için araştırmalar yaptı. Ford'un dünyadaki merkezlerinin hemen hepsinde videokonferans sistemi kullanıldığını gören şirket, Şubat ayında Turcom ile



Telekom İletişim'de Koordinatör olarak görev yapan Barış Aksoy (solda) ile Ford Otosan'dan Faik Kuter.

proje çalışmalarına başladı ve 3 ay içinde uygulamaya geçti. Yurtdışı seyahatlerinin kendileri için büyük zaman kaybı olduğuna değinen **Ford Otosan Bilgi Teknolojisi İşletim ve Ağ Ekip Lideri Faik Kuter**, yeni sistemin avantajlarını şöyle özetledi: "Parasal anlamda konuşursak yol masraflarında büyük bir tasarruf sağladık.

Ancak, bizim için önemli olan iş gücü gibi somut olarak ifade edemediklerimiz. Çalışanların yollarda geçirdiği zamanın sifira inmesi, bu yolculukların kişilerin üzerinde yarattığı yorgunlukların ortadan kalkması bize doğrudan performans artışı olarak döndü. İşyerinde verimliliğimiz arttı."

Yurtdışına ulaşım için Türk

Telekom tarafından sağlanan ISDN PRI hatlarının kullanıldığı projede, Acıbadem ile Eskişehir merkezleri arasındaki videokonferans uygulamasında kiralık hatlar kullanılıyor. Diğer ülkelerle BRI ISDN portları üzerinden H.320 protokolü, kiralık hatlar üzerinde de TCP/IP protokolü ile gerçekleştirilen videokonferanslar için her 2 standardı destekleyen VCON ürünleri kullanılarak işletme maliyetinde tasarruf sağlanmış.

Ayrıca, Türkiye'de bulunan 4 merkezinin yanı sıra yan sanayileri ve yetkili servislerinin doğrudan Ford Otosan'a bağlı olduğuna, bu yüzden iletişimin kendileri için stratejik önemi olduğuna değinen Kuter, açık sistemlere dayalı Internet mimarisini içeren bir yapıya sahip olduklarını ve bu mimari üzerinde yeni projelere devam edeceklerini söyledi.



# VISIONS Projeksiyon Market

İLETİŞİM SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

KİRALAMA / SATIŞ

Tel: (0212) 275 55 66 - 288 45 47 - 266 37 73 - 274 19 28 / 29 Faks: (0212) 272 39 16

ANKARA TEMSİLCİSİ: TOTAL BİLİŞİM Tel: (0312) 467 31 91 - 467 19 93 Faks: (0312) 467 17 88

İZMİR TEMSİLCİSİ: MERT RÜSTEM Tel: (0232) 484 81 37 - 425 56 75 Faks: (0232) 441 03 43

INTERNET WEB: <http://www.visions.com.tr> E-Mail: [visions@visions.com.tr](mailto:visions@visions.com.tr)

- 3 YILA KADAR GARANTİ
- 24 SAAT TEKNİK SERVİS
- 2. EL SATIŞ



## VPL-S900

- 800x600 Çözünürlük (1024x768 ve 1280x1024 Scan Conversion)
- 1100 ANSI Lümen Işık Gücü
- 5.9 Kg Ağırlık

## VPL-X600

- 1024x768 Çözünürlük (1280x1024 Scan Conversion)
- 600 ANSI Lümen Işık Gücü
- 5.8 Kg Ağırlık

## VPL-X1000

- 1024x768 Çözünürlük (1280x1024 Scan Conversion)
- 1100 ANSI Lümen Işık Gücü
- 5.8 Kg Ağırlık

## SONY



## VPL-SC50

- 800x600 Çözünürlük (1024x768 Scan Conversion)
- 500 ANSI Lümen Işık Gücü
- 3.7 Kg Ağırlık

## VPL-XC50

- 1024x768 Çözünürlük (1280x1024 Scan Conversion)
- 600 ANSI Lümen Işık Gücü
- 3.7 Kg Ağırlık

Prezantasyon Ürünleri Yetkili Bayii

Türkiye Distribütörü  
**DataGrafik**



## A10

- 1024x768 Çözünürlük (1280x1024 Sıkıştırma)
- 1200 ANSI Lümen Işık Gücü
- 4.9 Kg Ağırlık

## A8

- 800x600 Çözünürlük (1024x768 Sıkıştırma)
- 1200 ANSI Lümen Işık Gücü
- 4.9 Kg Ağırlık

## ASK



## A6+

- 1024x768 Çözünürlük (1280x1024 Sıkıştırma)
- 650 ANSI Lümen Işık Gücü
- 5 Kg Ağırlık

## A4 Compact

- 800x600 Çözünürlük (1024x768 Sıkıştırma)
- 650 ANSI Lümen Işık Gücü
- 3.5 Kg Ağırlık



## VPL-X2000E

- 1024x768 Çözünürlük (1280x1024 Scan Conversion)
- 2400 ANSI Lümen Işık Gücü
- 4 Ampullü Model
- Motorlu Zoom ve Focus / Shift Objektif
- 32.5 Kg Ağırlık

## TOSHIBA

## TLP-711

- 1024x768 Çözünürlük (1600x1200 Sıkıştırma)
- 1400 ANSI Lümen Işık Gücü
- Elektronik Tepegözlü
- 8.6 Kg Ağırlık



## TLP-511

- 800x600 Çözünürlük (1024x768 Sıkıştırma)
- 650 ANSI Lümen Işık Gücü
- Elektronik Tepegözlü
- 8 Kg Ağırlık

## FUJITSU



## LPF-5200

- 1024x768 Çözünürlük (1280x1024 Sıkıştırma)
- 1000 ANSI Lümen Işık Gücü
- Motor Zoom ve Focus
- 6.8 Kg Ağırlık

## Panasonic



## PT-L797

- 1024x768 Çözünürlük (1280x1024 Sıkıştırma)
- 1600 ANSI Lümen Işık Gücü
- Çift Ampul Özelliği
- Motor Zoom ve Focus / Shift Objektif
- "Picture in Picture" Özelliği
- 10 Bit Digital Gamma Correction & 3D Comb Filter
- 9.2 Kg Ağırlık



## PT-D995

- 1365x1024 Çözünürlük
- 1000 ANSI Lümen Işık Gücü
- Motor Zoom ve Focus / Shift Objektif
- 10 Bit Digital Gamma Correction & 3D Comb Filter
- 14 Kg Ağırlık



## PT-L595

- 800x600 Çözünürlük (1024x768 Sıkıştırma)
- 700 ANSI Lümen Işık Gücü
- Motor Zoom ve Focus / Shift Objektif
- 9.8 Kg Ağırlık



## PT-L557

- 800x600 Çözünürlük (1024x768 Sıkıştırma)
- 1500 ANSI Lümen Işık Gücü
- PCMCIA Slot ile Bilgisayarsız Sunum
- 6.2 Kg Ağırlık



## PT-L556

- 800x600 Çözünürlük (1024x768 Sıkıştırma)
- 600 ANSI Lümen Işık Gücü
- PCMCIA Slot ile Bilgisayarsız Sunum
- 5.8 Kg Ağırlık



## EMP-5300

- 800x600 Çözünürlük (1024x768 Sıkıştırma)
- 1200 ANSI Lümen Işık Gücü
- 6.2 Kg Ağırlık

## EMP-7200

- 1024x768 Çözünürlük (1280x1024 Sıkıştırma)
- 1000 ANSI Lümen Işık Gücü
- 6.2 Kg Ağırlık

## EMP-7300

- 1024x768 Çözünürlük (1280x1024 Sıkıştırma)
- 1200 ANSI Lümen Işık Gücü
- 6.2 Kg Ağırlık

## EPSON



## EMP-5500

- 800x600 Çözünürlük (1024x768 Sıkıştırma)
- 650 ANSI Lümen Işık Gücü
- 4.2 Kg Ağırlık

## EMP-7500

- 1024x768 Çözünürlük (1280x1024 Sıkıştırma)
- 800 ANSI Lümen Işık Gücü
- 4.2 Kg Ağırlık

ROMAR A.S.

PANATEL

## HEDEF

Prof.Dr. Asaf Varol/Fırat Üniversitesi



## Bilişim ve Türkçe

Türkiye'de her seviyedeki okullarımızda İngilizce dili ile eğitim günden güne yaygınlaşmakta ve İngilizce eğitim yapan okullar, halkımız için cazibe unsuru haline getirilmektedir. Çocuklarımızı daha anaokuluna başladığı dönemlerde bile İngilizce öğretmeye çalışılıyor. Bu süreç öğrencinin sonraki eğitimi boyunca devam etmektedir.

Son günlerde çok tartışılan bir konu, günden güne Türkçe'mizde artarak kullanılan İngilizce veya diğer yabancı dillerden uydurularak konulan sözcükler. Kent sokaklarında İngilizce mağaza isimleri, bilimsel bir toplantıda konuşan bilim adamlarımızın her cümlede bir iki İngilizce sözcük kullanma hastalığı vb davranışlar, güzel Türkçe'mizin günden güne yabancılaştırılmasını körükler niteliktedir. Bilişim kesiminde İngilizce sözcük kullananların sayısı çok fazla. Dikkatimi çeken bir durum, bazı İngilizce bilişim terimleri için uygun Türkçe sözcükler olmasına karşın, ısrarla İngilizce kullanılmasını isteyenler var.

Türkiye Bilişim Derneği (TBD) Bilişim Terimleri Sözlüğü yayınlamış durumda. Bu tür bir sözlük hazırlanırken, İngilizce bir sözcük için türetilen bir Türkçe sözcüğün Türkçe dil yapısına ve kurallarına uygunluğu dikkatle incelenir.

Prof.Dr. Oktay Sinanoğlu, Türkçe'nin matematik gibi bir dil olduğunu söylüyor. Bunu söyleyenlerin yalnız kendileri olmadığını, Alman ve diğer yabancı dil bilimcilerinin bu gerçeği ortaya koyduklarını belirtiyor. Hatta sanki matematikçilerin bir araya gelip bu dili ortaya koydukları bir dil gibi olduğunu, ancak Türkçe'nin aslında onbin yıllık bir dil olduğunu vurguluyor. Türkçe'nin köklerinin, takılarının, Türkçe'de ses uyumlarının bulunduğunu belirten Sinanoğlu, bu ses uyumlarının geometrik olduğunu belirtiyor. Örneğin kübün yüzeydeki köşelerine kalın sesli (a, ı, o, u) harflerin ve altına da ince sesli (e, i, ö, ü) harflerin konulduğu düşünülürse, gerçek Türkçe kelimeler hep bir yüzeyde kalır, ayrıca bu küpün bakışıklığının (simetrisinin) olduğunu, mesela küp 90 derece döndürüldüğünde a'nın i'ya, u'nun a'ya gittiğini ve kelimelerdeki harflerin de buna kurala göre gittiğinin görüleceğini; bunun öbek (grup) kuramı olduğunu, bu nedenle Türkçe'deki bütün kelimelerin iki tane eşdeğerlik sınıfına ayrıldığını söylüyor.

Güzel Türkçe'mizi geliştirmek, zenginleştirmek ve diğer dillerin etkisinden kurtarmak için toplum olarak her seviyede mücadele vermemiz gerektiğine inanıyorum. Bunu sağlamak için de önce biz yazarlar Türkçe'mizdeki sözcükleri doğru kullanmamız gerekir. Maalesef bütün çabalarımıza rağmen, yanlış veya yabancı dillerden Türkçe'mize giren kelimeleri sık sık kullandığımız oluyor. Yukarıda belirtilen nedenlerle Bilişim Terimler Sözlüğü'nün de yeniden elden geçirilmesi ve Sinanoğlu'nun belirttiği gibi kelimelerin matematiksel Türkçe özellik ve kurallarına uyduğundan emin olunmalıdır.

avarol@firat.edu.tr

# İletişimde oyunun kurallarını son kullanıcı koyuyor

GÜNİZ KARAMAN

İletişim sektörü hızlı bir değişim içinde. Hızla artan mobil kullanıcı sayısı iletişim dünyasının mobil yapılarda yeniden yapılanacağını sinyallerini veriyor. Bu noktada dünya üzerinde teknolojiye yön veren şirketler ne kadar rol oynuyor? Acaba teknolojiye sundukları son gelişmeler her zaman son kullanıcının gözdesi olabiliyor mu?

Teknolojinin gideceği yönü, şirketlerin aksine son kullanıcının tayin ettiğini söyleyen Ericsson Türkiye Genel Müdürü Ersin Pamuksüzer "İletişim sektörü uygulama, eğlence, sorun çözme, gereksinim giderme gibi daha birçok kalemi bir arada sayabileceğimiz bir yöne, bir birleşmeye doğru gidiyor" dedi.

Geçmişte sadece ses iletişimi, daha sonraki dönemde kısıtlı veri erişimi ile sınırlarını çizen iletişim dünyası farklı bir noktada yeniden var oluyor. Eskiden iletişim sektörü dendi-



Ericsson Türkiye Genel Müdürü Ersin Pamuksüzer, "Son kullanıcının işlemlerini cihaz üzerinde kolayca gerçekleştirebilmesi lazım. Son kullanıcı varolan ve gelişmekte olan teknoloji ile ne yapmak istiyorsa teknoloji o yöne doğru kayıyor ve o yönde var oluyor" diyor.

ğinde sadece donanım temelli sesli iletişimin akla geldiğini söyleyen Pamuksüzer "Şimdi donanım temelli iletişim daha çok uygulama ve içerik temelli bir dünyaya doğru kayıyor. Hizmetler fonksiyonlarla bağdaştırılıyor. Telefon artık telefon olmaktan çıkıyor" dedi.

## İtici güç, Internet

Pamuksüzer teknolojinin hangi noktaya kaydığına ise şu şekilde cevap verdi: "Dünya İnternet odaklı bir dünyaya doğru gidiyor. İnternet ile herkes aynı anda aynı platformda olmak zorunda olduğunu anladı. Vereceğimiz hizmetlerin kullanıcıyı memnun edebilmesi için böyle de olması lazım. Bunun da itici gücü şu anda İnternet."

Teknolojinin gideceği yönde en önemli faktörün son kullanıcının öğrenme hızı ve son kullanıcıya kolay sunum olduğunu belirten Pamuksüzer, "Son kullanıcının işlemlerini cihaz üzerinde kolayca gerçekleştirebilmesi lazım. Oyunun kuralını koyan son kullanıcı. Son kullanıcı varolan ve gelişmekte olan teknoloji ile ne yapmak istiyorsa teknoloji o yöne doğru kayıyor ve o yönde var oluyor. Bütün her şey talebe bağlı. Yaratığımız içerikler de talebe göre var oluyor. Hazırladığımız bir hizmeti kullanan varsa o hizmeti tutarsınız. Kullanıcı kullanılmıyorsa o hizmette zaman içinde ortadan kalkar" dedi.

## Ürün parkı geliştiricilere açık

Ericsson olarak hem mobil telefon altyapısı konusunda hem de terminal konusunda pazar paylarını korumak istedik-

lerini belirten Pamuksüzer, "Mevcut şebekeler haricinde yeni kurulacak olanlarda da önemli bir üretici olmak istiyoruz" dedi. Sektörel başarıyı sağlayabilmek için çeşitli kampanyalara çeşitli özendirme faktörlerine yön verecek içerik ve uygulama altyapılarına teşvik etmek zorunda olduklarını söyleyen Ersin Pamuksüzer, Ericsson'un yeni tarzı olan 'ArGe'de de açıklık politikasını özetledi: "Ürünlerinizin arayüzlerini ve içeriklerini pazara açarsanız, o ürünlerle ilgili yan sanayi geliyor ve dolayısıyla ürünlerinizin başarısı artıyor. Ericsson'da bu bağlamda ürün parkını bu tür ürün geliştiricilerin kullanımına açıyor."

Türkiye'nin dünya pazarlarının önünde olduğunu vurgulayan Pamuksüzer, bunun sebebini de şöyle açıkladı: "Türkiye'nin reaksiyon süresi oldukça hızlı. Batıdaki ürün dağıtım ağlarında reaksiyon süreleri Türkiye ile aynı değil. Özellikle mobil alanda esnek bir dağıtım ağı var. Türkiye pazarında tüketici teknolojiye ve yeni ürüne daha duyarlı."

## Veri hatları telefon faturalarını sıfırlıyor

Mikroset, Okmeydanı'ndaki merkezi ile Kozyatağı, İzmir ve Ankara'daki şubelerini kiralık hatlar üzerinden haberleştiriyor. Veri ile birlikte ses iletimi için Motorola ürünleri ile yaptıkları testlerin başarılı sonuçlar verdiğini belirten yetkililer, aylık 3-4 bin dolarlık telefon maliyetlerinin sıfıra indiğini söylüyorlar.

MAHİR B. AŞUT

Verinin, ses hatları üzerinden taşınması kavramından, sesin veri hatları üzerinden taşınmasına yapılan geçiş, uzak şubeleri olan şirketlere ciddi maliyet avantajları sağlıyor.

Motorola, Vanguard serisi ürünler, verinin yanı sıra Voice over IP veya Voice over Frame Relay teknolojileri ile, kiralık hatlar üzerinden ses taşınmasını olanaklı kılıyor. Motorola ürünleri kullanılan en verimli uygulamalardan biri de Mikroset için gerçekleştirildi. Türkiye'nin, bilgisayar alanında en

büyük dağıtıcı şirketlerinden biri olan Mikroset, Okmeydanı'ndaki merkezi ile Kozyatağı, İzmir ve Ankara'daki şubelerini kiralık hatlar üzerinden haberleştiriyor. Şirketin Teknik Müdürü Nur Bilgen yaşadıkları gelişmeleri şöyle anlatıyor: "Merkez üzerinden 128 Kb'lik kiralık hatlarla üç şubemize bağlantımız var. WAN bağlantılarımıza Cisco Systems ürünleri ile başladık ve bu cihazlarla önemli bir sorun da yaşamadık. Ancak, şubeler ve merkez arasındaki telefon trafiğinin aylık 3-4 bin dolara ulaşması bizi al-

ternatif çözümler aramaya yöneltti." Veri ile birlikte ses iletişimi için Motorola ürünleri ile yaptıkları testlerin başarılı sonuçlar verdiğini belirten Bilgen şöyle devam ediyor: "Merkezde ve şubelerde kullandığımız Motorola yönlendiricilerinin yüksek bir ses kalitesi sağladığını gördük. Mevcut Netaş DX2 santrallerimizle Motorola yönlendiricileri arasında bağlantı yaptık ve iş hat numarası çevirerek, kiralık devre üzerinden istediğimiz şube ile görüşme olanağı sağladık."

Mikroset'in, sisteme yaptığı yatırım 20-25 bin civarında bulunuyor. Aylık 3-4 bin dolarlık telefon maliyetlerinin sıfıra indiğini vurgulayan Bilgen, yapılan yatırımın oldukça hızlı biçimde geri döndüğünün altını çiziyor: "Maliyet kazancının yanında, hatlarımızın meşgul kalma süresi de asgariye indi. Türk Telekom'dan yeni telefon hattı alamadığımız için yaşadığımız tıkanıklık böylelikle bir ölçüde giderilmiş oldu."



Mikroset Teknik Müdürü Nur Bilgen (solda) ve Motorola Kurumsal İletişim ve Halkla İlişkiler Koordinatörü Esra Tezer.

**Kim hangi sırada?**



## **Oracle Internet Development Pack.** Web siteleri,

intranetler, elektronik ticaret, hayati uygulamalar... İşin içinden nasıl çıkacaksınız? İşte bu nedenle Oracle Internet Development Pack'i yarattık. Oracle Internet Development Pack (OIDP), size dünyanın en başarılı Web siteleri tarafından kullanılan; Oracle'ın pazar lideri veritabanını, uygulama sunucusunu, Java geliştirme araçlarını ve kullanıma hazır, kolay özelleştirilebilen tüm Java intranet iş şablonları setini içeren teknolojiyi getiriyor. Hem de tek aşamalı bir yükleme işlemiyle. Oracle Internet Development Pack ile derhal atağa kalkıp, işinizin asla gerisinde kalmayacak bir platformda başarıdan başarıya koşacaksınız. Başlatmak için sadece tıklayın!

Daha fazla bilgi edinmek için,

**00 800 353 900 14** no'lu telefonu arayabilir

veya <http://oidp.oracle.com> sitesini ziyaret edebilirsiniz.

**OIDP** günlerine katılmak için **Oracle Türkiye Değer Katan Distribütörü Linkplus'la** 0216 522 00 44 no'lu telefondan bağlantı kurabilirsiniz.

Türkiye Yetkili Oracle Internet Development Pack Dağıtıcıları:

**ELİT:** Sahrayı Cedit Atatürk Cad. Ulaştırıcı Sok. Eriş Sitesi A Blok 3/6 81090 Kadıköy / İstanbul Tel: 0216 411 27 72 Faks: 0216 411 27 73

**KORA:** Mehmet Şevki Paşa Cad. No: 20 D: 16-17 Yılmazlar İş Merkezi 81110 Bostancı / İstanbul Tel: 0216 464 11 64 Faks: 0216 464 11 63

**LİNK SİSTEM:** Alemdağ Cad. No: 30 Kısıklı, Çamlıca 81190 Üsküdar / İstanbul Tel: 0216 522 00 66 Faks: 0216 522 00 77

**POZİTİF:** Eski Değirmen Yolu Cad. Yazıcı Sok. Hanımeli Apt. 30 / B 81110 Bostancı / İstanbul Tel: 0216 464 28 95 Faks: 0216 464 34 19

**ORACLE®**

## SOKAK ÇOCUĞU

M. Siyami Kahyaoglu/Linux International



## Linux World'99

9-12 Ağustos tarihlerinde tüm dünyadan Linux üzerine çalışanlar, geliştirenler, üretkenler San Jose'de toplanacak.

Birincisi size BT/haber'de anlattığım gibi Ocak 1999'da yapılan Linux International'ın üyesi olan IDG'nin düzenlediği dergilerden Dr. Dobb's Journal, Infoworld, Macworld, Networkworld, Sys Admin, Performance Computing'in medya sponsoru, VA Research'ün ana sponsor, Alpha, Caldera, CA, Corel, Dell, IBM, IGEL, LinuxCare, Oracle, TurboLinux, RedHat, SuSE Linux, Sybase, Atipa, Patmos, BEA, Omnis Software, Perguin Computing'in platin sponsor, SGI ve HP'nin altın sponsor, Vovida Networks, Ki Networks'ün gümüş sponsor olduğu konferans, 9-12 Ağustos'da, şov ise 10-12 Ağustos 1999'da San Jose CA'da olacak.

Konuşmacılar arasında; Intel Başkan Yardımcısı Sean Maloney Linux ve Intel'in gücünü anlatacak, Linus Torvalds Linux'un dünü, bugünü ve yarınını anlatacak. Burlington giyimden Başkan Michael Prince Linux'la neler başladıklarını, Jon "maddog" Hall Linux ve iş dünyasını, Larry Augustin Açık Sistemler Geliştirme Modelini anlatacak.

Şova katılan kuruluşlar arasında ise; Adaptec, Applix, BEA, Compaq, CA, Corel, Cyclades, Cygnus, Dell, Digi, Eicon, FreeBSD, Fujitsu, HP, IBM, JBS, KDE, Kingston, Knox, LI, Macmillan, Motorola, O'Reilly, Oracle, Pasific, HiTech, Pick Systems, RedHat, SAGE, Silicon Graphics, Sun Microsystems, SuSE, Sybase, Unify, Unifree, Veritas gibi sektörün çok yakından tanıdığı isimler de var.

siyami@sbt.com.tr

## Autodesk MapGuide yeni uygulama alanları buluyor

Dünyaca ünlü tasarım yazılım Autocad'in yaratıcısı Autodesk tarafından geliştirilen MapGuide "akıllı haritalar" yaratmaya ve yayınlamaya olanak tanıyor.

Coğrafi bilgi sistemlerine (GIS) dayalı teknolojilerin en gelişmiş uygulamalarından biri olan MapGuide, Autodesk'in Türkiye Temsilcisi Sayısal Grafik tarafından Cumhuriyet Gazetesi ile işbirliği yapılarak yeni bir se-

çim sitesinin yaratılmasında kullanıldı.

<http://secim.cumhuriyet.com.tr> adresinden yayınlanan site, 1995 ve 1999 yılları arasındaki seçim sonuçlarına MapGuide aracılığı ile harita üzerinden bölge bölge ulaşmaya imkan veriyor.

MapGuide'in bu ilginç kullanımını, GIS teknolojisinin farklı disiplinlerde ve enformasyon sistemlerindeki uygulamalarına örnek teşkil ediyor.

## 3Dlabs, grafik pazarının zirvesine oynuyor

MAHİR B. AŞUT

3Dlabs, 3 boyutlu grafik pazarındaki yerini yeni ürünlerle sağlamlaştırıyor. Geçtiğimiz hafta kuruluş öyküsünü verdiğimiz şirketin kurucularından olan ve halen yönetimini sürdüren Osman Kent, Nasdaq borsasına kayıtlı, sahipleri Türk olan ilk teknoloji şirketi 3Dlabs'in kaydettiği aşamaları şöyle anlatıyor: "3Dlabs, PC'lerdeki 3D devrimini 1994 yılında yarattı. İlk ürünümüz Glint işlemcisi, işletasyonu dünyasında defacto ürün haline geldi. Sonraki büyük ürünümüz Permedia II dünyanın en çok satan OpenGL yongası oldu. 10 yıldan beri OpenGL konusunda çalışıyoruz. Windows NT ile olan ilişkimiz de 1994 yılına dayanıyor. Halen 250 bin civarında Glint kullanıcımız ve 3 milyonu aşkın Permedia II kullanıcımız var."

Kent, DuPont Pixels olarak faaliyet gösterdikleri yıllarda, PC'lerin 3D devrimine hazır olmadıklarını ve tüm yongalarını Sun işletasyonlarına 3D işletasyonlarına haline getirecek şekilde tasarladıklarını söylüyor. 3Dlabs ile birlikte, 3D pazarında hakimiyet sağlamak amacıyla yoğun miktarda yonga satmaya başladıklarını ifade eden Kent, Texas Instruments ve Creative Technologies gibi şirketle-

rin de bu dönemde şirketlerine yatırım yaptıklarını vurguluyor.

## "Bir gecede her şey değişti"

Osman Kent, şirketin bugünkü ürün yelpazesine geçiş konusunda verdikleri kararı da şu şekilde anlatıyor: "3D iki bileşenden oluşuyor. Bunlardan birincisi pixel işleme ve daha karmaşık olanı hesaplama. Yine bir ilki gerçekleştirilmemiz gerekti. Gamma adını verdiğimiz özel bir hesaplama yongası geliştirdik. Bu yonga, CPU üzerindeki hesaplama yükünü üzerine alarak işlemcinin performansından bağımsız bir 3D performansı elde etmemizi sağladı ve bundan sonra herkes bizi izledi. Temel iş sorununuz şuydu: Ürettiğimiz işlemciler en az Pentium işlemciler kadar karmaşıktı ancak Intel'in sattığı her Pentium için aldığı yüzlerce doları bizim talep etmemiz mümkün değildi. Biz onları yalnızca 30 dolara satmak zorundaydık! Üstelik Intel, yeni bir nesil ürün yaratırken iki yıllık bir ürün ömrü koyabiliyordu. Biz ise 6 ayda bir ürünümüzü yenilemek durumundaydık. Bir yıl kadar önce, pazarın artık dikey olarak büyüyeceğine ve bu trende ayak uydurmamız gerektiğine karar verdik. Kendi yongamızı, kendi yazılımımızı ve kendi kartımızı yapacağız dedik. İşin yazılım tarafında güçlü olmak için Dynamic Pictures şirketini satın aldık. Bu karardan sonra bir gecede her şey değişti. Tüm müşterilerimiz bir anda rakiplerimiz durumuna gelmişti! Biz daha önce onlar için yonga üretirken bir anda EL-SA, S3 gibi şirketlerin karşısına güçlü bir rakip olarak çıktık! Sıfırdan başlamak zorunda kaldık."

## 3D kullanılan her yerdeyiz

3Dlabs, 1998'in ilk yarısında geometri ve ışık hızlandırıcısına sahip Oxygen GMX kartını pazara sunduktan sonra, 1999 yılında tüm pazar segmentlerine yönelik ürünlerini hazırladı. Kent, yeni ürün konusunda yaşadıkları gelişmeleri şöyle özetliyor:



Osman Kent, 3D uygulamalarının, Internet ortamında kullanımı için şu yorumu yapıyor: "Internet, 3D dünyası için henüz hazır değil. Gerekli altyapı ve araçlar yok. Internet'te gerçekten iyi 3D'yi en erken iki yıl sonra görebileceksiniz. Simülasyonlar, oyunlar, mekanik ve mimari uygulamalar 3D'yi çok verimli kullanıyorlar. Ancak Internet henüz hazır değil."

"1998'in ikinci yarısında yalnızca Oxygen GMX ürünümüz hazır. Bu yıl tüm ürün yelpazesini doldurduk. Yılın ikinci yarısından başlayarak da tekrar ürün lisanslama sürecine gireceğiz. 3D sektöründeki dikey pazara bakacak olursanız 3Dlabs, her pazar segmentine ürün geliştiren tek şirkettir. Diğerleri, ya oyun pazarına ya da işletasyonu pazarına yönelmişlerdir. En kalabalık oyuncular da, en düşük kar marjının bulunduğu orta segmentte yer alıyorlar. Üçüncü parti yongalara dayalı üretim yapanların pazarda kalma şansları azalıyor. Bazı şirketler, set-top box'lar için grafik kartları üretmeye yöneliyorlar. Bu alanda da ciddi bir gelişme yaşandığı gözleniyor.

Pazardaki oyunculara bakılacak olursa, 1 yıl öncesine

göre bir kayma olduğu gözleniyor. Çünkü, tüm işletasyonu oyuncuları artık dikey pazara oynuyor. Dizüstü bilgisayarların pazarı ilginç. 1.5 yıl önce yalnızca Neomagic tarafından temsil edilen bu pazar dilimi bugün ATI, S3 ve Trident arasında paylaşılıyor. Bir de küçük ancak belirli bir amaca odaklanmış, PC pazarı dışında başka grafik şirketleri var. PixelFusion, Nintendo oyun makinelerine yeni nesil grafik yongası tasarlıyor. Gigapixel kendisini bir fikir fabrikası olarak konumlandırıyor. Endüstride yatay ve dikey olarak birleşmeler artıyor. Ancak belirli bir yatırım geri dönüşü almak için farklı segmentlere odaklanmak zorundasınız. Biz tüm segmentlerde varız."

3Dlabs yeni ürün ailesini Oxygen serisi olarak adlandırıyor. Oxygen ACX, AutoCAD uygulamaları için özelleştirilmiş bir çözüm sunuyor. Oxygen VX1 işletasyonları için güçlü grafik özelliklerine sahip. Oxygen GVX1, geliştirilmiş hesaplama yongası ile birlikte işletasyonu profesyonellerine sesleniyor. Serinin diğer iki üyesi Oxygen RPM ve Oxygen GMX, en üst düzeyde performansa gereksinim duyan ve profesyonel 3D grafik işiyle uğraşan kişileri hedefliyor. 3Dlabs'ın ürün portföyünü tamamlayan Permedia3 kartı, web geliştiriciler ve ekonomik 3D çözümleri isteyen profesyonel kullanıcılar için tasarlanmış bir ürün. 3Dlabs'ın ürünlerine Türkiye'de Ölçsan yardımıyla ulaşmak mümkün.

## Kısaca 3Dlabs..

3Dlabs, merkezi Bermuda'da olmak üzere dört ayrı ülkede ofislere sahip. Şirketin en büyük Ar-Ge bölümü Londra'da bulunuyor. Satış, pazarlama ve Ar-Ge'nin küçük bir bölümü de ABD'de yürütülüyor. Tayvan ve Japonya'da da 3Dlabs satış ve destek ofisleri mevcut. 3Dlabs'ın, Microsoft içinde de bir ofisi var. Burada ürünler ve yazılımlar test ediliyor. Tasarladığı yongaların üretimini başka üreticilere yaptırıyor ve "Fabrikasız üretici" olarak adlandırılan 3Dlabs, 80'li mühendis olmak üzere 140 çalışana sahip.

**Kim neyi ne kadar sattı ?**

**Aranan  
kampanya  
bulunmuştur!**

Bu fırsatı son kullanma tarihi:  
30 Temmuz 1999

**17" Panasonic Monitörler  
(SL70, SM70, PL70)  
Panasonic Walkman Hediyesi**

Suya, toza, darbeye dayanıklı  
**Panasonic Toughbook CF-45 (Pentium II 266)  
Çanta ve Fax-Modem Hediyesi**  
**Panasonic Toughbook CF-71 (Pentium II 366)  
Panasonic G-520 Cep Telefonu Hediyesi**

**KX-P1694 ve KX-P3696 Dotmatrix Printerlar  
Orijinal Panasonic Şerit Hediyesi**

**Art Serisi (400, 600, 1000, 2000) UPS'ler  
Panasonic Kulaklık Hediyesi**

**2 adet ARTPro 425 UPS  
1 adet ARTPro 650 UPS  
Bu paket Tel-Back (Telsiz Telefon UPS) Hediyesi**

**ARTPro 1000 ve ARTPro 1400 UPS'ler  
Tel-Back (Telsiz Telefon UPS) Hediyesi**

**Panasonic**  
Bilgisayar Ürünleri

**Pancom**

Panasonic Bilgisayar Ürünleri & Powersonic  
UPS Türkiye Genel Distribütörü  
Balmumcu Şakir Kesebir Sk. Balmumcu Plaza II  
No: 32 D.3-4-6 Beşiktaş 80700 İstanbul  
Tel: (0212) 274 47 23 (Pbx)  
Fax: (0212) 274 71 90  
E-mail: satis@pancom.com.tr  
Cinnah Cad. 40/11 Çankaya 06680 Ankara  
Tel: (0312) 441 37 84-85  
Fax: (0312) 441 18 49  
E-mail: ankara\_bolge@pancom.com.tr  
<http://www.pancom.com.tr>

Diğer bilgisayar ürünlerimizin fiyatlarını ve hediyesini Pancom'dan öğrenebilirsiniz.  
Kampanyamız stoklarımızla sınırlıdır.

**Panasonic**

# Başarı'da yeni kan, yeni vizyon

ASLI EVREN

**E**min Akata, bir yıldır Türk Telekom A.Ş. Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütmekteydi, ancak yakın geçmişte kendi tabiriyle "birisi kendisine 'güle güle' demeden" özel sektörde yerini almayı tercih ederek Başarı Şirketler Grubu Genel Koordinatörlüğü koltuğuna oturdu. Emin Akata ile Başarı'nın hedefleri, Akata'nın yeni pozisyonu, Türk Telekom'un şu anki durumu, hükümetin Telekom politikası (ya da politikasızlığı) gibi çok geniş bir kapsamda görüştük ve noktasına dokunmadan sizlere sunuyoruz.

## ■ Neden Başarı?

Telekom sektörünü kendime çok uygun görüyordum, çünkü bilişim ve iletişim artık iç içe. Başarı Şirketler Grubu ise genç, dinamik, atılcı ve girişimci insanlardan oluşan yapıyla bana oldukça cazip geldi.

**"Hizmet, devlette ve özel sektörde bir bütündür. Telekom sektörüne hizmet etmek için ille de Türk Telekom'lu olmak gerekmiyor."**

Türk Telekom'da çalışırken birçok Türk Telekom çalışanının devleti hep defansta olması gereken, özel sektörde de sürekli devleti sömürmeye çalışan ve dolayısıyla devleti onlara karşı koruması gereken bir yer olarak algıladıklarını gördüm. Oysa hizmet devlette ve özel sektörde bir bütündür. Telekom sektörüne hizmet etmek için ille de Türk Telekom'lu olmak gerekmiyor. Bugünün koşullarında özel sektörün

Telekom sektörüne hizmet etme potansiyeli daha yüksek. Devlet de bu hizmeti kolaylaştıran değil zorlaştıran bir görünümde.

## ■ Kamudan özel sektöre geçtiğiniz için memnun musunuz?

Çok memnunum. Bürokrasi uzun süre kalınacak bir yer değil. Çünkü biri en ummadığınız anda gelip sizi yerinizden ediyor. Onun için Türk Telekom'da kalıp kalmamakta tereddüt etmedim. Yalnız üniversitede kalmakla emekli olup özel sektöre geçmek arasında tereddüt ettim. Ama önümdeki fırsatlar da kaçırılmayacak derecede güzeldi.

## ■ Başarı Şirketler Grubu'nu GSM alanında daha çok duyuyoruz, diğer çalışmalarınızdan da bahsedermisiniz?

Başarı Şirketler Grubu; Başarı Elektronik adıyla başlayan bir ticari girişimin giderek büyümesiyle oluşan bir dünya. Bünyesinde Kaan Telekom, Kaan Kimya, Başarı Elektronik gibi şirketleri barındırıyor. Bu şirketlerin genellikle telefon satışları ve satış sonrası destekleri ile ağırlıklı olarak telekom ve broadcasting (yayıncılık) sektörü üzerinde uğraş veren bir ticari çizimde genişlediğini görüyoruz. Ayrıca yine bu ailenin bir fabrikası ve bir araştırma geliştirme laboratuvarı var. Burada iyi üretim olanakları mevcut, iyi ürün prototipleri geliştirilmiş, seri üretime geçilmiş veya geçilecek üzere. Üretime yönelik çok iyi bir potansiyel var. Telekom sektöründe de şirket temsilcileriyle yürüten birtakım girişimler var.

## ■ Bir de 7 Temmuz'da kurulan Başarı Telekom var. Bu şirketle neler hedefliyorsunuz?

Beş altı yıl sonra Türkiye'de Telekom sektörünün libere olacağını düşünüyoruz. Bu süre hazırlıkların yapılması için çok uzun



**Türk Telekom A.Ş. Genel Müdür Yardımcılığı görevinden ayrılan Emin Akata'yı Başarı Şirketler Grubu Genel Koordinatörlüğü görevine getiren Başarı Şirketler Grubu, yeni bir vizyonla büyük atılımlara hazırlanıyor.**

bir süre değil. Sektör libere olduğunda farklı noktalarda ticari faaliyet gösterebilmek için daha kalıcı bir örgütlenmeye gerek duyuluyor. Bunun için Başarı Telekom adıyla bir şirket kurmayı düşündük. Vizyonumuzu Internet servis sağlayıcılığı ile sınırlamak istemiyoruz. Başarı Telekom Internet servis sağlayıcılığı da aldıktan sonra Internet'in gelecekteki ticari olanaklarını değerlendirmeye soyunacağız. Vizyonumuzu klasik bir servis sağlayıcılığı vizyonundan ibaret tutmuyoruz. Hedefimiz Internet'in ticaret dünyasına getirdiği yeni olanakları ve yeni ortamları Türkiye'de ilk kez yaşama geçirmek ve bu konudaki yeni uygulamaları Türkiye'de başlatmak. Telekom'un diğer çizgilerinde de üretici, temsilci, operatör veya yatırımcı olarak faaliyette bulunmayı amaçlı-

yoruz. Başarı'nın hızla yükselen bir grafiği var, ancak Başarı grup olarak hep Nokia imajının altında durmuş. Bu imajı değiştirip Başarı'yı ön plana geçirmek istiyoruz artık.

## ■ Gelecekteki ticari olanaklar adı altında elektronik ticaretin nasıl bir yeri var?

Elektronik ticaret gelecekte ticaretin patlayacağı ortam ve Türkiye'de de önu çok açık. Birçok özel ve kamu kurumu bu konuda kendini geliştirmeye başladı. Bazı düzenlemeler gerçekleştirilmiş değil ama Türkiye'de hiçbir zaman gerçek ilerlemeler kamudan başlayarak olmaz. Özel sektör bir değişikliği, gelişmeyi gerçekleştirir, kamu da ona uyum sağlar. Pazarın küreselleşmesi çok önemli. Yalnızca Türkiye değil dünya pazarına yönelik bir çalışma da yapabiliriz. Türkiye'nin dünya pazarına sunmak istediği bir sürü ürün var. Bunlara talep olduğunu da biliyoruz. Ama iyi bir organizasyonla alıcı bulunup fiyat teklifi götürülemiyor. Öyle ürünlerimiz var ki dünyanın her yerinde alıcısı var ama ne alıcı burada böyle bir ürün olduğunu biliyor ne de üretici orada öyle bir alıcı olduğundan haberdar. Günümüzde hala en ucuz haberleşme yöntemi Internet. Buna yönelik çalışmalarımız olacak. Ayrıca cep telefonu satışı artık eskisi gibi, basit bir GSM satışı gibi olmayacak. Birtakım servislere ulaşma imkanı, başka servisleri olacak. Yani telefonu Başarı'dan alan bir kişinin katma değerlerde bir artışı olacak.

■ Biraz Türk Telekom kanadına bakalım. Kurumun şu anki durumu hakkında neler

düşünüyorsunuz? Özelleştirme her türlü sorunu halleder mi, gerçekleştirilebilir mi? Bu yola tekel ortadan kalkar mı?

Yüzde hisse satışından ibaret olan ve adına Türk Telekom'un özelleştirilmesi denen, bence doğru olmayan maceradan vazgeçilmeli. Çünkü adı özelleştirme ama kendi özelleştirme değil. En iyimser rakamla yüzde 50'si özelleştirilir ve yine tümüyle kamu kurumu özelliğini korur. Bu yolla tekel daha da büyür, çünkü hissesini verdiği şirketin karını maksimize etmek için tekelleşmekte o kadar ileri gidiliyor ki lisans verilmesi beğenilmiyor. Liberalizasyon girişimlerine karşı çıkılıyor. Yüzde 20'lik hazine geliri için Türkiye'de liberalizasyonun önünü daha da tıkayacak, tekeli özel sektöre de mal edecek olan gelişmelerden yana bir yaklaşım bence sakıncalı. Onun yerine imtiyaz hakkı ile Türk Telekom'un bazı çizgilerini lisansa bağlamak daha doğru olur. Böylece her lisanslamadan elde edilen gelir toplamı yüzde 20 hisse devrinin getireceği olası gelirden daha yüksek olur. Böylece liberalizasyon adım adım gerçekleşmiş olur. 2005 yılına ge-

nuz?

Hayır, ummuyorum. Çünkü bunun gerçekleşebilmesi için Bakanlık değil hükümet vizyonu olmak zorunda. Bugünkü gözlemlerim hükümetin böyle bir vizyona sahip olmadığını gösteriyor. Türk Telekom'daki bütün ihaleler ertelendi. Ancak Türkiye'de ekonominin lokomotifini Telekom'dur. Bunun farkına varıp buna göre davranmaları gerekiyor ancak genel anlamda Türkiye'de devletin Telekom politikasının olmadığını düşünüyorum. Türk Telekom'da olduğum bir yıllık süre içinde küçük çaplı, derme çatma girişimle dışında bir politikadan söz edilemez. Böyle bir politika bakanların, başbakanın oluşturabileceği bir şey değil. Bu konuda bilgili danışmanlarla çalışılmalı ve onlara güvenilmesi gerektiği öğrenilmeli. Yeni hükümetin suçlama, karalama, çamur atma ve kendilerinden öncekileri cadı kazanın sokup kaynatma politikalarına son vermeleri gerekiyor. Bitezilecek ihale bitmiyor, işi daha düzgün gidecek şirketin işi düzgün gitmiyor. Türk Telekom'da insanlar sektörün önünü açacak şeyleri imzalamaya korkuyor.

**"Başarı Telekom Internet servis sağlayıcılığını da aldıktan sonra Internet'in gelecekteki ticari olanaklarını değerlendirmeye soyunacağız. Vizyonumuzu klasik bir servis sağlayıcılığı vizyonundan ibaret tutmuyoruz. Hedefimiz Internet'in ticaret dünyasına getirdiği yeni olanakları ve yeni ortamları Türkiye'de ilk kez yaşama geçirmek ve bu konudaki yeni uygulamaları Türkiye'de başlatmak."**

lindiğinde paldır küldür bir liberalizasyon yerine yumuşak bir geçiş yapılmış olur. Ve nihayet lisanslamalarla önu açılan sektörün sanayideki, yani ticaretindeki etkinlikleri ile Türkiye ekonomisine yüzde 20 hisse devrinin getireceği katkıdan daha çok katkıda bulunmuş olur. Sokaktaki insan Telekom'un özelleştirilmesi ile tekelin kırılacağını düşünüyor. Oysa tam tersine tekel daha da güçlenecek ve gerçek anlamda özelleşmeyecek. Bunun hem yasal zorlukları var hem de ekonomik olarak iyi bir çözüm değil. Türk Telekom'un liberalizasyon sonrasında statü değişikliği ile yani KİT statüsünden çıkarılıp gerçek bir şirket olarak küçültülmesi ama bu arada daha verimli ve etkin bir şirket haline getirilmesi gerekir. Bu arada da kendisinin lisans verdiği her konuda kendisinin de rakip olabilmesi ve böylece rekabette başı çekmesi ekonomiye çok büyük katkılar sağlar.

■ Yakın gelecekte böyle bir şey olabileceğini umuyor musunuz?

■ Başarı Telekom, bu tip bir özelleştirmede yerini nasıl alacak?

Başarı Telekom, Türk Telekom'un özelleştirilmesi aşamasında kendi gücüne uygun bir pozisyon almayı düşünür. Ama yüzde 20'lik hisse almayı düşünmez. Bir KİT'in yüzde 20'lik hissesi almak yerine borsadan hisse serdi almak daha karlı.

Türk Telekom'un bugünkü yapısının yüzde 20'sine sahip olmak demek belaya ortak olmak demek. Bu hisseyi almak isteyen şirketler de olacak tabii. Belli imtiyaz hakları verileceğini düşünenler, yönetimde söz hakkı verileceğini düşünenler, tekelin devam edeceğini varsayanlar, bell güvenceler alacaklarını varsayanlar ortak olmak istiyor. Bütün siyasilerin bulaşmak istediği, bütün atamaların siyasi istekler doğrultusunda yapıldığı, bir yere yatırım yapılacaksa oranın il ve ilçe partilerinin daha çok söz sahibi olduğu bir şirkete hangi özel sektör durup dururken ortak olmak ister ki?

**Kim ne kadar kazandı**

# Novell'den Yasallaştırma kampanyası

Lisanssız Yazılım Kullanımına Son !



Small Bussines 4.2  
1 veya 5 Kullanıcı eklemeye  
paketleriyle 50 kullanıcıya  
kadar arttırılabilir

Temmuz ayı içinde  
NetWare 4.2 for Small Bussines  
Server + 5 Kullanıcı \$ 499

- Kolay Kurulum
- Kolay Yönetim
- Oracle 8.0 5 Kullanıcı
- Z.E.N. Works Starter Pack
- Internet Bağlantısı
- E-Mail - GroupWare (GroupWise 5.2)
- Netscape Web Server
- NetObject Fusion 3.0
- IP/IPX Uyumluluk
- Border Manager Fast-Cache
- Tobit FaxWare
- Network Associates NetShield ve Virus Scan

**Kanıtlanmış Novell Güvencesiyle Hepsi Bu Pakette !**  
Tüm yetkili Novell bayilerinde

**ARMADA**  
BİLGİSAYAR SİSTEMLERİ SAN. VE TİC.

**Novell.**

## ESTİKÇE

Levent Kızıltan

SEKTÖRÜMÜ SEVİYORUM!  
TÜBİDER DE KURULMUŞ...

Geçtiğimiz ay BT/haber'de bir haber çıktı; Türkiye Bilisim Satıcıları Derneği adında yeni bir dernek kuruluyor diye. Amerika'ya giderken yolda okuduğum için bir şeyler yazabilmek için fırsat olmadı, ilk yazıyı bugüne hazırlayabildim.

Sektör gazetelerini takip eden meslektaşlarımız anımsayacaklardır, Tübisad'ın bundan önceki yönetim döneminde, yönetim kurulu üyesi olarak görev yaparken, vizyona yönelik eylem planlarının gerçekleştirilememesi ve sektördeki değişik katmanların veya şirketlerin desteğine yönelik faaliyet eksiklikleri gibi değişik nedenlerden dolayı ben ve Murat Kasaroglu istifa etmiş ve medya aracılığı ile sektörde herkese bir mesaj göndermeye çalışmıştık; mesaj da şuydu: 'Sektör parçalanmış, görev yapmak isteyen gönüllü sayısı az, şirketler kendi çıkarlarını korumak üzere organize olamıyorlar, Tübisad'da bir yeniden yapılanma gerek, sektörün derneğini kucaklaması gerek'.

Olağan Genel Kurul sırasında sanki bir şey olmamışçasına yönetim kurulu seçimine karşı çıktık ve 'Sektörü toplayalım, çıkarlarını koruyacak bir derneğe gereksinim varsa devam edelim, yoksa boşu boşuna zaman ve para kaynaklarını harcamayalım' dedik. O sırada BT/haber ve Computerworld bu haberleri detaylı verdiler, sektörde bir birliç oluştuğunu düşündük. Gelirler sıralamasında ilk 500 içerisinde yer alan şirketlere konuyu açıklayan bir davet yazısı yazdık ve toplantıya davet ettik. Olağanüstü Genel Kurul'a 130 kişi katıldı. SEKTÖRÜMÜ SEVİYORUM, TÜBİDER DE KURULMUŞ...

Yeni seçilen yönetim kurulu göreve başladıktan sonra bir vizyon çalışması gerçekleştirdi. Bu hazırlanan çalışma sadece Tübisad üyelerine değil, sektörde yer alan bini aşkın şirkete gönderildi. Bu şirketlerden bir tanesi bile Tübisad yönetimine pozitif veya negatif bir görüş bildirmediler. SEKTÖRÜMÜ SEVİYORUM, TÜBİDER DE KURULMUŞ...

Çalışmaları iki alanda yoğunlaştırdık; kısa vadede 'Eğitim Çalışmaları', orta vadede 'Devlet ve Kamu ile İlişkiler'. Eğitim konusunda oluşturulan çalışma grubu üç temel alanda eğitimler için uzman kuruluşlarla görüşerek yoğun çalışmalarla eğitim programları oluşturdular, bu bilgileri BT/haber'de detaylı bir şekilde duyurduk. Sektör şirketlerimize duyuruldu. Sonuç ne oldu biliyor musunuz, hemen-hemen hiç talep gelmedi; sadece yönetim kurulu üyelerimiz olan Index ve HP bayilerini bu konuda motive ettikleri için birkaç eğitim terip edebildik. Eğitim konularını merak mı ettiniz, Satış Becerileri, Toplam Kalite ve Yönetim Becerileri. Sektördeki şirketlerimizin bu eğitimlere gereksinimi yoktur dersiniz ben yanlış ülkede yaşadığıma inanacağım. Üstelik son kullanıcı ile karşı karşıya olan şirketlerimizi de programın içine çekebilmek için bayi örgütlerinin çalışmaları temel kurumları (ana firma/dağıtıcı/montaj üretici) özellikle bilgilendirmeye çalıştık, ancak eğitime gereksinimi olmayan bir sektörümüz olduğunu keşfettik... SEKTÖRÜMÜ SEVİYORUM, TÜBİDER DE KURULMUŞ.

Devletle olan ilişkilerde Ankara'daki değişik komisyonlarda sektör adına önerilerde bulunuldu, siyasiler ve bürokratlara mesajlar gönderildi. Televizyon programlarına ve köşe yazarlarına bilgi teknolojisi kullanımının getireceği yararları bahsedildi. KDV oranlarının düşürülmesi gibi önemli mesajlar verildi. Sektördeki pek çok şirketi olumlu, bazı şirketlerimizi olumsuz etkileyecek bu girişim konusunda sektördeki şirketlerden biri bile açıp 'Beyler bu girişim bize yarar-yararaz veya iyileştirelim-zenginleştiririz' demedi. SEKTÖRÜMÜ SEVİYORUM, TÜBİDER DE KURULMUŞ...

Yine sektörde yer alan değişik şirketleri bir çatı altında toplamak amacı ile değişik oluşumlarla temel kurulmaya çalışıldı, örneğin ISS yöneticilerine ulaşmaya çalışıldı, örneğin montaj üreticilerini bir araya getirebilmek için hepsine ayrı ayrı erişime çabası gösterildi. Bu girişimler başarılı olamayınca Escort'un sahibi Sn. İbrahim Özer'i ziyaret ettik, diğer montaj üreticileri daha sık bir araya gelen ve aynı faydaları paylaşacak kişi olarak, montaj üreticilerini Tübisad ile bir araya getirmesini rica ettik. Aradan 2-3 ay geçti, montaj üreticileri hala bir araya gelemedik. Sonuçta aynı sektörün değişik katmanlarında sorunlara rağmen bir araya gelmeyi beceremediğimizi YENİDEN keşfettik. SEKTÖRÜMÜ SEVİYORUM, TÜBİDER DE KURULMUŞ...

Ankara'da, İstanbul'da bir yığın dernekle bir şeyler yapmaya çalışmak yerine güçleri birleştirip 'İS' yapmaya çalışmak aslında aklın kaçınılmaz yolu. Ancak Türk toplumunun bilinen ve artık kanısadığımız bölünmüşlüğü, kendi tanımlı işi dışındaki konularda konuşmayı sevmek ama iş yapma özürü olma özelliği vs gibi şeyler bunu engelliyor. Siyasi ortama bakın; merkez sağ-sol bölünmüş, onlarca parti var. Sivil toplum örgütlerine bakın, aynı konuda neredeyse başına 'öz' veya 'gerçek' sözcüklerini getirerek birbirinden ayırmak zarunda kalacağınız yüzlerce örgüt var. Sektörümüze bakın, Tübisad, YASAD, ISS'ler oluşumu, Ankara Bilgisayar Şirketleri Oluşumu, TÜBİDER vs gibi parçalanmışlık var. Tarih, tekerrürden mi ibaret, yoksa geçmişten ders almayı bilebilecek miyiz? Akıllı insanlar için bir tek yanıt var!!! Neyse, SEKTÖRÜMÜ SEVİYORUM, TÜBİDER DE KURULMUŞ.

Benim fakir ülkem, fakir sektörüm. Bölünmüşlüğe devam, bakalım 500 dolar yıllık pay ödeme tasarruf kabul eden anlayışla sektörümüzün hangi çıkarlarını koruyabileceğiz? İyi haftalar dileğiyle.

leventk@kocsistem.com.tr

# Intel, "Bedava PC" pazarına oynuyor

MAHİR B. AŞUT

Intel, sektörün tüm şirketleri gibi Internet pazarından aldığı payı arttırmaya çalışıyor. Bu konudaki stratejilerini, Türkiye'nin de içinde bulunduğu MEMEA (Mediterranean, Middle East, Africa) bölgesinin yöneticisi Jim Thomson ile görüştük:

● **Intel'in yeni stratejilerinden bahseder misiniz?**

Thomson: Birçok kişi Intel'in yalnızca mikroişlemci ürettiğini sanıyor. Oysa biz, anakartlar, yonga setleri, ağ bileşenleri başta olmak üzere geniş bir spektrumda çalışıyoruz. Yeni pazarlarda daha etkin olmak için yeni şirketler satın almak üzereyiz. Ancak büyümemizin sağlıklı olması, ürünlerimize olan talebin de sağlıklı olmasına bağlı.

Yeni hedef kitlemiz ISS'ler. ABD'de doğan bir model, benim sorumlusu olduğum bölgede ilk kez bir Türk şirketi tarafından uygulandı: Vestel. Ve-ezyGo kampanyası ile ISS - donanım üreticisi işbirliğine örnek teşkil ettiler.

● **Benzer örnekleri görebilecek miyiz?**

Thomson: Biz Türkiye'de, yalnızca ISS'lere hizmet verecek olan yeni bir kadro oluşturmak üzereyiz. Amacımız, ISS'lere mevcut IPI (Intel Product Integrator) programımız içinde yer vermek. Bildiğiniz gibi IPI programı, katılan OEM

bilgisayar üreticilerine sürekli eğitim vermek, bilgilendirmek ve promosyon araçları ile desteklemek amacını taşıyor. ISS'ler ve IPI'lar arasındaki işbirliğini artırmak istiyoruz. Bu yolla, Internet erişim servisi ve PC'lerin, çeşitli kampanyalar dahilinde birlikte satılacağını umuyoruz. Dünya çapında 14 bin servis sağlayıcıyı kapsayan programımız, onların da pazara yeni ürünler sunmasına yardımcı olacak.

● **Türkiye'de OEM pazarını nasıl görüyorsunuz?**

Thomson: IPI programına başladıktan sonra, Intel anakartlarına olan talepte bir artış olduğunu gözlemledik. Her ay işlemci alan 230 civarında IPI var. Bunlardan 90'ı da Intel anakartlarını tercih ediyor. Bu, kalitenin fiyata tercih edilmeye başlandığını kanıtıyor. Ancak, Tür-

kiye'de gerçek anlamdaki büyük OEM'lerin çoğalmasını istiyoruz. Intel'in doğrudan satış yaptığı tek Türk OEM şirketi Escort.

Türkiye pazarındaki gelişme Intel'in personel sayısı artışında da görülüyor. Yaklaşık 1 yıllık süreçte, 4 kişilik kadro sayısı 18 kişiye çıktı.

● **Intel'in Türkiye'de yatırım planları var mı?**

Thomson: Türkiye kendisini bilgi işlem alanında doğru konumlandırırsa, örneğin Hindistan'ın yazılım alanında yaptığı gibi devletin desteği ile ciddi bir bilişim politikası uygularsa, Intel de Türkiye'deki bu gelişme içinde yer alacak ve belki de bir araştırma-geliştirme laboratuvarı kurabilecektir.

Türkiye pazarının dinamizmi ve gelecekte Intel için taşıdığı önem ortadadır. "Türkiye'yi se-

nin için bu kadar önemli bir pazar yapan nedir?" sorusuna ise cevabım şöyle: "Bakın, dışarıda vinçler var. Vinç, inşaat demektir. İnşaat ise ofis ve dolayısı ile daha fazla PC demektir!"

● **Saniyede 75 milyon poli-gon işleme performansına sahip, Internet bağlantılı bir Playstation'dan söz ediyor. Bu konu Intel'i nasıl etkiler?**

Thomson: Nintendo ve Sony'nin, ev pazarına yönelik yeni ürünlerinden haberdarız.

Ancak, bu ürünlerin konumlanmasına ve evdeki PC'nin yerini alıp alamayacaklarına bakmak gerekiyor. Sorulacak ilk soru bu ürünün kime veya kimlere seslendiğidir. Bunun doğal cevabı da evdeki çocuklar! Çocuklara seslenen bir ürün, evin oturma odasına girebilir mi? Muhtemelen giremeyecektir. Çocuk odasında böyle bir cihaz olduğunu düşünün. Çocuğunuzun Internet'e bağlanıp bağlanmadığını, hangi sitelere girdiğini ve neler yaptığını nasıl bileceksiniz?

Böyle ürünlerin belirli bir pazar segmentinde müşteri bulacakları kesindir. Ancak, PC'ye alternatif veya rakip olabileceklerini düşünmüyorum.

## CA Türkiye kanal iş ortakları

GÜNİZ KARAMAN

CA tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de çalıştığı, HP, Compaq, NCR, Meteksan, Dell, KoçSistem, Siemens gibi çözüm ortaklarının yanında CA ürünlerine katma değer kazandırabilecek ve farklı müşterilere odaklanacak kanal iş ortakları ile çalışmaya başlıyor. Kanal iş ortağı diye adlandırılan bu grup büyük müşterilerin dışında kalan yeni kullanıcılara götürülecekleri katma değerli hizmetlerle bu organizasyon yapısı içinde konumlanacak.

Ankara ve İstanbul ofisleri ile mevcut müşterilerine hizmet verecek olan CA uluslararası alanda çalışan müşterilerine de farklı bir yapılanma ile hizmet verecek.

CA'nin halen mevcut 250 müşterisi doğrudan CA Ankara ve İstanbul ofislerine bağlı olurken bunun dışında kalan bütün kullanıcılar katma değer sağlayan kanal iş ortakları vasıtasıyla CA'ın beraber çalıştığı dağıtıcılardan ürün temin edecek.

Organizasyon yapısındaki değişikliğe neden olduklarını, "Müşterilerimize

CA dünya çapında yaşadığı yapı ve organizasyon değişikliğini Türkiye'ye de taşıdı. CA Türkiye örgütlenmesinde büyük kullanıcılarla ilgilenen İstanbul ve Ankara ofislerinin dışında katma değerli iş ortakları ve uluslararası kullanıcıları organize eden iki ayrı grupla pazara odaklanacak.



CA Bölgesel Başkan Yardımcısı Branislav Vujović

daha iyi servis verebilmek ve onlarla daha yakınlaşabilmek" olarak açıklayan CA Bölgesel Başkan Yardımcısı Branislav Vujović "Odaklandığımız büyük müşterilerimize bu yapı ile daha iyi fikirler üretebileceğiz" dedi.

CA dağıtım kanalında Arena, Karma ve Armada'da CA'nin paket ürünlerini kanal iş ortakları işbirliği ile yeni kullanıcılara sunacak. Özellikle bir sektöre odaklanma amacı taşımadıklarını ve bir

yazılım şirketi olarak endüstrinin her kesimine hedeflendiklerini söyleyen Vujović, İstanbul ve Ankara merkezleri ile büyük müşterilerini desteklediklerini, önümüzdeki dönem hedefleri arasında ise iş ortakları ile küçük ve orta-boy şirketlere yönelmek istediklerini belirtti.

CA'nin kurumsal alanda, özellikle ana sistemlerdeki başarısı ile dünya çapında kurumsal pazarda lider olduklarını söyleyen Branislav Vujović IBM dışında da rakiplerinin olmadığını da vurguladı. Türkiye'de kurumsal alanda 2000'li yıllarda yüzde 90'lık pazar payı elde etmeyi istediklerini belirten Vujović izledikleri agresif büyüme politikaları ile bu rakama oldukça yaklaştıklarını ifade etti. Vujović üçüncü ofislerini bu sene içinde İzmir'de açabileceklerini de ekledi.


## Kim kimdir





# Bilişim dünyasının ilk 500 'ü hakkında bilmek istediğiniz her şey!

 satış gelirleri

 ürün grupları bazında satışlar

 pazar payları

İnterpro bu yıl ilk kez Bilgi ve İletişim Teknolojileri sektörünü kapsayan, EİTO standardına uygun geniş bir araştırma sonucunda sektörün ilk 500 firmasını belirliyor. Bu firmaları faaliyet alanlarına göre değerlendirerek, her birine ilişkin en güncel ve güvenilir bilgileri özel bir katalogta yayınlıyor. Kategorilerinde birinci olan firmalar ayrıca, Bilişim '99 kapsamında düzenlenecek bir toplantıda Interpro ödülleri alacak.

 donanım ve yazılım gelirleri

 danışmanlık ve eğitim gelirleri

 şirket künyeleri

Bilişim  500  
İLK BEŞYÜZ BİLİŞİM ŞİRKETİ

  
Pazar Araştırma Merkezi  
www.interpro.com.tr

İ L K B E Ş Y Ü Z B İ L İ Ş İ M Ş İ R K E T İ 1 9 9 8

Vestel Bilişim Teknolojileri Kurumsal Sistem Çözümleri:

# PROFESYONEL ZEKA



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

**VESTEL**

VESTEL BİLİŞİM, AKILLI PROFESYONELLERE AKILCI KURUMSAL SİSTEM ÇÖZÜMLERİ İÇİN YENİ PROMEGA AİLESİNİ SUNUYOR. KÜÇÜK, ORTA YA DA BÜYÜK... BOYUTLARI NE OLURSA OLSUN KURUMUNUZUN GEREKSİNİMLERİNE EKONOMİK VE YÜKSEK KALİTEDE ÇÖZÜM SEÇENEKLERİ PROMEGA AİLESİNDE.

**GÜVENİLİR, SORUNSUZ VE HIZLI BİLGİ AKIŞI İÇİN...**

**YENİ** PROMEGA SERVER 2500



Yüksek kapasite, yüksek güvenlik

- Pentium III 550 MHz işlemci desteği
- Çift işlemci desteği
- 1 GB Bellek desteği
- 100 MHz Veri Yolu desteği
- 10/100 Wake-On-LAN ağ kartı
- Ultra Wide2 SCSI arayüzü ve 80 Mbps data transfer hızı
- Redundant 4 adet fan
- Redundant 2x300 Watt Power Supply
- Opsiyonel Raid kontrol kartı 0,1,5,0+1,0+5
- Intel LDSM ve ASMA ağ ve server yönetim yazılımları
- 7 adet disk yuvası ile 126 GB'lık bilgi depolama kapasitesi
- Uzaktan erişilebilirlik ve yönetilebilirlik
- Kolay ve ekonomik genişleme

**YENİ** PROMEGA SERVER 2100/2120



Benzersiz performans/fiyat oranı

- Pentium III 550 MHz işlemci desteği
- Modele bağlı olarak çift işlemci desteği
- 1 GB Bellek desteği
- Ultra Wide2 SCSI arayüzü ve 80 Mbps data transfer hızı
- 100 MHz Veri Yolu desteği
- 10/100 Wake-On-LAN ağ kartı
- Çift fan sayesinde etkin soğutma
- Intel LDSM ve ASMA ağ ve server yönetim yazılımları
- Uzaktan erişilebilirlik ve yönetilebilirlik
- Kolay ve ekonomik genişleme

**YENİ** PROMEGA BABİLON



Düşük maliyet, yüksek performans

- Pentium III 550 MHz işlemci desteği
- 384 MB Bellek desteği
- 100 MHz Veri Yolu desteği
- PC sağlık raporu verilmesini sağlayan Winbond 83781D entegresi
- Kolay Kurulum (Pre-Installed yazılımlar)
- Kolay ve ekonomik genişleme
- Uzaktan erişilebilirlik ve yönetilebilirlik
- PC'nize özel test raporu

**YENİ** PROMEGA BUKALEMUN



Küçük boyutlar, masa üstünde daha fazla serbest alan

- Pentium III 550 MHz işlemci desteği
- 320 MB Bellek desteği
- Küçük boyutlar: [(W)30 cmx(D)31.7 cmx(H)8 cm]
- Dikey ve yatay kullanılabilme
- 100 MHz Veri Yolu desteği
- Kolay Kurulum (Pre-Installed yazılımlar)
- Uzaktan erişilebilirlik ve yönetilebilirlik
- Ağ ortamına hazır bütünleşik donanım
- PC'nize özel test raporu

**PROMEGA**

# Rusya ile iş yapanlar, dikkat!

Derleyen:

Dr. ALİ ARİFOĞLU

Rusya'nın Y2K ile ilgili durumunu incelemek ve olası ABD yardımlarını önermek üzere ABD askeri uzmanlarından oluşan bir heyet Şubat ayında, Moskova'ya gitti. İngiltere Keele Üniversitesi "American Studies Department" bölümünde araştırmacı olan Mickey Galeotti'nin habere göre heyet, bilgisayarların birçoğunun Y2K sorunlu olduğunu ve programcılarının 2000 yılı ile ilgili olarak oluşacak hatalar, sistem durmaları ve veri bozulmalarından haberdar olmadıklarını belirledi. Jane's Intelligence Review'in 1 Haziran, 1999 tarihinde yayınlanan haberde CIA, Rusyanın Y2K hazırlığı konusunda gelişmiş ülkelerin en az 12 ay gerisinde olduğu kestirimini yapıyor. 23 ülke arasında yapılan sıralamada Rusya en son sırayı alıyor.

## Rusya neden bu kadar riskli?

Rusya'daki birçok kişi ve dünyanın geri kalanının Rusya'ya riskli saymalarının nedeni ülkenin bilgisayara dayalı sistemlere bağımlılığının az olduğunu düşünmesi. Halbuki, bilgisayarların yanlış çalışmaları ya da çalışmamları sonucunda yaşamsal tehlikelere yol açabilecek anahtar sektörler-bankacılık, askeri sistemler vb Rusya'da mevcut. Bunun yanı sıra Rusya'da kullanılan bilgisayarların teknolojileri bir hayli eski. Alışılanın dışında kullanılan yazılım geliştirme platformları, programlama dilleri ve işletim sistemi vb yazılımlar Rusya'nın Y2K ile ilgili hazırlıklarını zorlaştırıyor. Bütün bu unsurlar risk oluşturuyor.



Bin yılın sonuna yaklaştığımız şu günlerde Rusya Y2K ile ilgili alarm veriyor. Y2K sorunu ile ilgili Rusya'nın hazırlıksızlığı ise diğer ülkeleri korkutuyor. Ölümcül hataları

Bugün bile, Rusya'da bu sorunun önemi ve ivediliği anlaşılammış. Rusya'nın elinde deneyimli programcılar olmasına karşın bu sorunla ilgilenecek kaynakları yok.

Mayıs 1998 öncesi Başbakan Sergei Kiriyenko bütün kamu sistemlerinin yıl sonuna kadar Y2K uyumlu hale getirilmesini istedi. Bir süre sonra Kiriyenko görevinden alındı ve onun istemine ilişkin ciddi bir çaba gösterilmedi. Haziran'da Nükleer Güç Bakanlığı'nın bir sözcüsü, kendisi ve arkadaşlarının bu sorunu çözmek için 2000 yılına kadar beklemeye niyetli olduklarını belirtti. Bu durumda Y2K sorununun çözümü için çok geç kalınacağı açık.

## Öncelik 16 bilgisayarda

Benzer bir yaklaşımla Savunma Bakanlığı Rusya'nın yalnızca 12-16 adet bilgisayarının öncelikli olarak Y2K sorunundan arındırılması gerektiği varsayımını yaptı. Ocak ayında Başbakan Yevgeny Primakov kendi bakanlarından Vladimir Bulgak başkanlığında Y2K sorunu ile ilgili bir hükümet komisyonu kurulmasını onayladı. Bu, sorunla ilgilene-

## düzeltilmek ve gelebilecek zararı azaltmak için batılı ülkeler Rusya'ya yardım etme çabasında.

mesine, farklı kamu kurumlarının bu amaçla biraraya getirilmesine ve yabancı ülkelerin bu konuda ne yaptıklarının araştırılmasına yönelik olumlu bir adımdı. Ancak hükümetin bu konuda harcayacağı parası yoktu. Rusya Devleti İletişim ve Bilgi Komisyonu, Goskomsvyaz geçen yıl yaptığı kestirimlerde ülkenin Y2K sorununun çözümü için 500 milyon dolara gereksinimi olduğunu belirtti. Şu anda gereksinim duyulan mali kaynak 12-15 milyar dolar - ki bu 1999 devlet bütçesinin neredeyse yarısı kadar. Bazı tahminlerde bu 32 milyar dolara kadar çıkıyor. Sonuç olarak her bir kamu kurumuna gerekli kaynakları kendilerinin bulmaları söylendi.

## Nükleer kabuslar

Şu andaki kabus senaryoları, Y2K sorunundan dolayı Rusya'nın erken uyarı sistemleri, nükleer füzeler, nükleer güç santrallerinin kontrol bilgisayarları üzerinde yoğunlaşıyor ve yeni bir Çernobil olayından korkuluyor.

Yakınlarda Savunma Bakanı Igor Sergeev nükleer komuta kontrol sistemleri ve erken uyarı sistemlerinin Y2K sorunu olmadıklarını belirtti. Ancak 1998 Ağustos ayından beri, 134 askeri sahada yapılan incelemeler sonucunda 70'inin de Y2K sorunu olduğu belirlendi.

Rusya savunma bakanlığına Y2K sorununun çözümünde yardımcı olmak üzere batı dünyasından yapılan 3.7 milyon dolarlık yardımın 3'te 1'i yazılımların yenilenmesi için geri kalanı ise yeni donanım edinimi için harcandı. Sonuç olarak ateşleme ve savaş başlığı kontrol sistemleri Y2K sorunundan arındırıldı. Ayrıca sözkonusu sistemlerin fiziksel olarak kapatılma yoluyla da Y2K sorununun yaşanmayacağı belirtildi.

Ülkenin komuta kontrol sistemleri ve erken uyarı sistemlerinin bütünüyle incelenmesi ve Y2K sorunundan arındırılması için yeterli kaynak ve zaman olmayacağı görülüyor. Erken uyarı ağının çökebileceği, radar ekranlarının kararabileceği hatalı sinyaller alınabile-

ceği olasılığı yüksek.

Bu durumlarda kazara bir füzenin ateşlenmesi söz konusu değil. Ancak kişisel olarak yapılabilecek işletim hataları yaşamsal kayıplara neden olabilir. Sonuç olarak, Eylül 1998'de Clinton ve Yeltsin görüşmesinde ABD Moskova'ya ortak bir erken uyarı merkezi kurulmasını önerdi. Rusya hükümeti bu tür bir merkezin 1999 Aralık 2000 Ocak'ı arasında çalışmasını kabul etti. Söz konusu merkezin Colorado Springs'teki ABD Uzay ve Kuzey Amerika Hava Savunma Merkezinde Moskova ile bağlantılı olarak kurulması, ABD ve Rus yetkilileri birlikte çalışması kararlaştırıldı. Gerektiğinde bu merkezden Rusya'daki sistemlerin testleri Ruslar tarafından yapılabilecek.

## Nükleer güç istasyonları

CIA'ya göre Rusya nükleer güç endüstrisinde durum çok daha ciddi. Bu yılın başlarında çok az bir ilerleme kaydedilmişti ve kontrol sistemlerinde, radyasyon ve ısı izleme sistemlerinde ve otomatik acil durum yanıt sistemlerinde ciddi tehlikeler vardı. Bir seçenek olmasına karşın kış ortasında nükleer alanlar devre dışı bırakıldı. Yeniden programlama desteği gerekiyor. Rusya Acil Durum Bakanlığı, nükleer kaza ya da güç sistemlerindeki olası çöküntüler için beklenmedik durum planları yapmakta.

## Ulusal çöküntü mü?

Rusya'nın temel bilgisayar altyapısının çoğu Y2K için hazır olamayacak. Ülkenin ulusal telefon sistemleri, ulaştırma, enerji, havayolları sistemleri gibi kritik sistemlerin hazır olabilmesi için milyarlarca dolar gerekiyor. Goskomsvyaz telekomünikasyon ağının Y2K

Çernobil nükleer santralinde üçüncü blokta 4 Mart 1999 tarihinde testler yapıldı. Kritik sistemleri hazır olmazsa Ukrayna gibi Rusya da potansiyel bir felaketin eşliğinde. 26 Nisan 1996'da Çernobil'deki patlama sonucunda bütün Avrupa radyasyon altında kaldı. Y2K sorunu benzer bir felaketin 'typhoon' türü nükleer denizaltıda yaşanmasına neden olabilir. Yeterli finans kaynaklarının olmayışı benzer handikaplara yol açabilir.

uyumlu olması için bir acil durum planı yaptı ancak yeterli finansal kaynağı bulamadı. Yalnızca hükümetin özel 'Vertushka' iletişim sistemleri için yeterli kaynak bulunduğu biliniyor. Kritik demiryolu sistemlerinde kullanılan bilgisayarlar büyük ölçekte küçük ve yaşlı. Dolayısıyla Y2K sorununa aday. Bu durumda yiyecek dağıtımı etkilenebilecek ve finansal kriz oluşabilecek. Belli başlı Rus bankaları en son teknolojiyi kullandıkları ve yeterli işgücüne sahip oldukları için Y2K sorunsuz görünüyor. Ancak küçük bankalar zor durumda.

Ulusal güç destekleme ve dağıtım ağında ciddi tehditler var. Doğalgaz tekeli Gazprom tümüyle Y2K uyumlu olduğunu iddia ediyor. Ancak bu iddia çok geçerli görülüyor. Gereksiniminin üçtebirini Rusya'dan karşılayan Avrupa için sorun yaşanabileceği belirtiliyor.

Goskomsvyaz Başkanı Alexander Krupnov, Rusya'nın birkaç alanda kritik durumda olduğunu kabul etti. Sorunların yoğun olarak yaşanacağı dönem ilginç bir raslantıyla Aralık ayında yapılacak parlamento seçim dönemine rastlıyor. Üstelik seçimler bilgisayar ağı üzerinden yapılacak. Bu da yeni bir kaosun habercisi olabilir.

GAMZE GÖKER

## KOBİ'ler 2000'e ilgisiz

KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sana-yi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) Microsoft sponsorluğunda KOBİ'lerin 2000 yılı sorunu ile başa çıkabilmelerine yönelik düzenledikleri toplantılardan bir yenisini Ankara'da Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nde düzenledi.

Konuşmacılardan ASO Yönetim Kurulu Üyesi Teoman Akış 2000 yılı sorununun KOBİ'leri para, nakliye, personel maaşları ve dışarıdan alınan enerji konusunda sıkıntıya sokabileceğini belirtti. Başta kamu bankaları ve Merkez Bankası olmak üzere

tüm bankaların 2000 yılı sorununu yaşamayacaklarını bir an önce açıklamaları gerektiğinin altını çizen Akış, TEDAŞ'ın ve yerel yönetimlerin de elektrik, su, doğalgaz dağıtımında sorun yaşanmamasına dair garanti vermeleri gerektiğini söyledi.

ATO Genel Sekreter Vekili Zeki Şahin ise Batı'da üç yıl önce başlayan 2000 yılı uyum çalışmalarının ülkemizde kısıtlı bütçelerin baskısı altında sürdürülmekte olduğunu ve bu konuda en büyük görevin bilgi işlem birimlerine düştüğünü belirtti.

KOSGEB Bilgi Sistemleri ve E-ticaret Süreç Yöneticisi Meral Sayın gelişmiş ülkelerin gündeminde birinci sırada yer alan 2000 yılı sorununun domino etkisi göstereceğini ve bu nedenle sorunun yalnızca gelişmiş ülkelerde halledilmesinin bir anlam ifade etmeyeceğini açıkladı. KOSGEB yerel odalarla işbirliği içinde İzmir, İstanbul, Eskişehir ve Ankara'da düzenlediği toplantılara diğer büyük şehirlerde de devam edecek.

TOBB Bilgi Hizmetleri Daire Başkanı Yüksel Vardar'ın da konuşmacı olarak katıldığı top-

lantıda KOBİ'lerden bir temsilcinin bulunmayışı dikkati çekti.

Gazetemiz yazarlarından Şeref Oğuz "2000 Yılı Problemi Yaşantımızı Nasıl Etkileyebilir?" başlıklı konuşmasında sorunun ayrıntılarını, hangi sistemlerde görülebileceğini, sorunun iş yaşamının yanı sıra gündelik yaşamımızı nasıl etkileyeceğini ve çözüm stratejilerini anlattı ve 1 Ocak 2000'e 170 gün kaldığını bir kez daha hatırlattı.

Toplantı sonunda tüm kamu kuruluşlarının 1 Kasım 1999'da uyum planlarını test etmeye başlayacaklarını açıklayan DPT yetkilisi, bankaların ve Türk Telekom'un uyum çalışmalarını tamamladığını ve bunu yakında deklare edeceklerini belirtti.

# Dev Avrupa şirketleri hazır teknoloji peşinde

Derleyen: AMİL KUNT

Bugün ABD'de yeni kurulan ve telekomünikasyona yönelik yüksek teknoloji şirketlerini satın almak için en yoğun çalışan Avrupa şirketlerinin başında Siemens ve Alcatel geliyor. Mart ayında Argon ve Castle adlı sırasıyla yönlendirici ve şirket ağı alanlarında kısa sürede uzmanlaşan iki küçük şirketi toplam 550 milyon dolara satın alan Siemens eski bir IBM yöneticisini ABD'deki satın alınabilecek bu tür şirketleri izlemek üzere görevlendirdi.

Gelecek vaat eden yeni teknoloji şirketlerini elde etmek için çok hızlı hareket etmek gerektiğini geç de olsa gören Avrupa'nın telekomünikasyon şirketleri İnternet stratejilerini güçlendirmek amacı ile ABD'de Cisco Systems gibi dev kuruluşlarla bu şirketlerin peşine düşmüş durumdadır. İç ve dış ofislerini, müşterilerine ve yan sanayi kuruluşlarına bağlamak projeleri olan büyük müşterilerinin gereksinimlerini karşılamak için Avrupa şirketleri çok büyük bütçelere ulaşan ses ve veri trafiğini aynı zamanda kaldırabilecek yüksek hızda yeni kuşak araçları geliştirme zorundalar.

Şimdiye dek bu şirketler bu sorunu kendi yapıları içindeki teknolojik olanakları ve personeli ile çözmeye çalıştılar. Ancak son derece dinamik olan iletişim araçları pazarı için bu tür çalışmalar yetersiz kaldığından Avrupa şirketleri şimdi teknolojik açıklarını kapamak için Amerikan şirketlerinin peşine düşüyorlar ve bu ülkedeki girişimlerini yeniden yapılandırıyorlar. Örneğin, Siemens bir yandan ortak olduğu kuruluşları bir araya toplayarak yeni bir kuruluşa yönelirken öte yandan da Silikon Vadisi'nin en güçlü kuruluşlarından biri olan 3Com ile ortak girişimlerini büyüme yoluna gidiyor.

Siemens'in bu çalışmalarının yanı sıra Fransa'nın dev telekomünikasyon şirketi Alcatel 2.3 milyar dolara Silikon Vadisi'ndeki İnternet alanında uzmanlaşmış Xylan ve Assured Access adlı iki şirketi satın alarak iletişim pazarındaki yerini güçlendirdi. Ancak şimdiye dek yaptıkları satın almalar ile Avrupa şirketlerinin en iyi seçimi yaptıklarını söylemek henüz erken. Siemens ve Alcatel'den önce davranarak toplam 29 milyar dolar yatırımla Ascend Communications ve Bay Networks

gibi güçlü ve büyük veri ağı şirketlerini satın alan Lucent Technologies ve Northern Telecom'un daha iyi bir seçimi gerçekleştirmiş oldukları belirtiliyor. Şimdilik Avrupa şirketleri daha küçük Amerikan şirketlerini satın alarak bu yarışta sürdürmek zorundalar ve Siemens ile Alcatel gibi ses iletişiminde bu yüzyılın liderleri olanlar için tereddüt etmek kaybetmek oluyor. Analizcilere göre dünyada kurulu ağılar üzerindeki veri akımı ses trafiğini geçmiş olup, Alcatel 2002 yılında verinin ses trafiğinin 5 katı olacağını hesaplıyor.

ABD'de şirket satın alan Avrupa kuruluşların yeni personeline serbestlik esneklik ve ücret konularında bir hayli cömert davranmaları gerekiyor. Aksı takdirde en değerli varlıkları olan mühendislerini ve programlarını kaybetme riski ile karşılaşabilirler. Bu nedenle Avrupa şirketlerindeki hiyerarşiye ve sıkı çalışma koşullarına alışık olmayan bu gibi personele karşı Avrupalı yöneticilerin esnek uygulamaları yaptıkları yatırımın karşılığını alma yönünden büyük önem taşıyor.

Pek çok uzman Avrupalının ABD'de teknolojiyi satın almakla veri ağıları yönünden Avrupa ve Asya'dan en az bir yıl ilderde bulunan

ABD pazarındaki paylarının büyümesi yönünde iyi bir yol seçmiş oldukları görüşünde birleşiyorlar. Ancak Avrupa şirketleri en iyi teknoloji şirketlerini kapmak için Amerikan şirketleri ile rekabet etmek zorundalar. Cisco Systems şirket satın alma konusunda en dinamik ve deneyimli şirket sayılabilir. Son üç yılda 24 şirket satın alarak yüzde 40 büyüme hızına erişen Cisco ile yarışmak için Avrupa şirketlerinin ellerini çabuk tutması gerekiyor. Bu gerçeği bilen Alcatel 350 milyon dolara satın aldığı Assured Access'in işini sadece bir hafta sonunda yapılan görüşme sonucu bitirdi.

Öte yandan Avrupa şirketleri ABD'nin ücret politikalarını uygulamaya çalışıyor. Assured Access'in 55'i mühendis 100 çalışanı olup, Alcatel üretim ikramiyeleri için 60 milyon dolar ayırmış bulunuyor. Siemens'in ve Alcatel'in hisse senetleri Cisco'nun senetleri gibi sürekli değer kazanmadığı için bu şirketler çalışanlarına hisse senedi opsiyonu yerine yüksek ücret ödeyerek kendi kaynaklarını kullanmak zorunda kalıyorlar. Ancak koşullar ne olursa olsun teknoloji dünyasında ayakta kalabilmek için büyük şirketlerin hazır teknoloji avının daha uzun süreceği görünüyor.



## Computer Associates, Platinum hisselerini aldı

Computer Associates, Platinum Technology'nin borsada kote edilmiş tüm hisselerini, tanesi 29.2 dolardan satın aldı. Yetkililer, 4.5 milyar dolarlık işlem hacmi için kredinin Credit Suisse First Boston tarafından karşılanacağı açıkladılar. Platinum Technology'nin bilgi yönetimi, veri ambarı, veritabanı araçları ve uygulama döngü yönetimi konusundaki faaliyetlerinin CA Jasmine'de gömülü e-ticaret ve geliştirme özelliklerini destekleyeceğini duyuran yetkililer, böylelikle yazılım alanında uçtan uca kurumsal çözümler sunabileceklerini kaydettiler.

## Intel, Merced tasarımını tamamladı

Intel Corporation, uzun süredir üzerinde çalıştığı Merced yongası tasarımını tamamladığını açıkladı. Yonganın geliştirme çalışmalarını uzaması nedeniyle ürünü piyasaya sürmeyi sürekli olarak erteleyen Intel, yeni 64 bit işlemcinin örneklerini içinde bulunduğumuz çeyrekte pazara sunacağını kaydetti. Intel yetkilileri, Merced yongasının 2000 yılı ilk çeyreğinde dünya pazarına sunulacağını bildirdiler. Intel'in yüksek performanslı mikroişlemci ürün ailesini oluşturacak olan Merced'in, Sun Microsystems'in UltraSparc ve Compaq Computer'in Alpha yongalarıyla rekabet edeceği iddia ediliyor.

A better way to get things done.

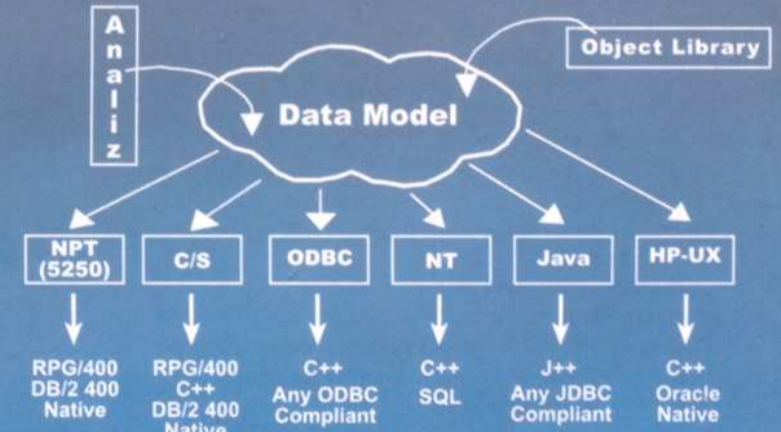
COOL:Plex™

Patterns for Success

One answer—many solutions

plex•us \ˈplek-s s\ (n) - an interwoven combination of parts or elements in a structure or system

COOL:Plex Case Tool'u ile yazılım geliştirme PC ortamında yapılmaktadır. Oluşturulan sadece bir "Data Model" den yola çıkılarak, uygulamanın çalıştırılacağı ortama göre değişik "Generator"lar aracılığı ile, AS/400-Windows Client/Server, AS/400 NPT (5250), HP-Windows Client/Server, ODBC, Java, Windows NT (BackOffice Compliant) ortamları için "Source Code" elde edilmektedir.



Daha detaylı bilgi için Web sitemizi ziyaret edebilirsiniz.



STEP

Bilgi İşlem Pazarlama Sanayi ve Ticaret A.Ş.

Tel: +90-216-464-0460

Fax: +90-216-464-0461

www.stephome.com

## AÇIK KAPI

Yalçın Gerek/f.i.t.



## VeezyGo

Bugüne kadar Internet'in gelişimiyle ilgili yapılan her katkının, her çalışmanın sürekli olarak savunusunu yaptık. Olumsuzlukları, yasal eksiklikleri, kamudan kaynaklanan yanlış stratejileri ise hiç çekinmeden dile getirmeye çalıştık. Gün oldu Türk Telekom'la uğraştık, gün oldu Ulaştırma Bakanlığı'na derterimizi aktarmaya

çalıştık ve gün oldu misyonunu unutan ve sürekli çıkar kovalayan bankalara atıfta bulunduk. Fakat hiçbir günümüzü Internet'siz geçirmedik. Bu nedenle televizyonlarda, radyolarda, dergilerde ve gazetelerde çıkan her türlü Internet haberi ve reklamıyla heyecanlandık. Bu baş döndürücü hızlı değişim devam ettiği sürece de heyecanımızın geçeceğini pek sanmıyoruz.

VeezyGo da son dönemde bizi heyecanlandıran çalışmalardan bir tanesi. VeezyGo ilk bakışta Internet ve bilgisayar kullanımını yaygınlaştıracak olağanüstü bir proje gibi gözüküyor. Hele hele televizyon ve basın reklamlarıyla elde ettiği pazarlama başarısı kusursuz. Özellikle Internet'e daha uzak orta ve dar gelirli kesimin ve öğrencilerin "Ayda 30 ABD Dolarına 3 yıl Internet ve yanında bilgisayar bedava" sloganından fazlasıyla etkilendikleri kesin. Üstelik bu kampanyayı Vestel gibi bir grubun ortaya çıkarması kamuoyunun VeezyGo'ya daha güvenle ve sıcak bakmasını sağlıyor. Sağlıyor ama basında çıkan şirket yöneticilerinin beyanları bize bu işin arkasındaki hesabı tekrar düşündürmeye zorladı. Yapılan açıklamalar seksen ile yüzbin arasında başvurunun yapıldığı yönündeydi. Buna göre kendileri "Bu yıl Vestel'in en çok PC satan şirket konumuna geçeceğini ve kampanyadan ummadıkları bir başarı elde ettiklerini" söylüyorlardı. Bu açıklamadaki kilit kelime "ummadıkları başarı". Çünkü eğer VeezyGo'yu yönetenler bu kadar başvuru yapılacağını umdularsa, proje başlangıcında hem PC için gerekli malzemenin temini, hem teknik desteği, hem de Internet erişimi için hat ve bant genişlikleri konusunda ciddi sorunlar yaşanması kaçınılmaz olacaktır.

Şimdi VeezyGo'yu masaya yatıralım ve biraz daha detaylı incelemeye çalışalım. Kafamıza takılanları sesli olarak düşünelim:

1. Pazarlama sırasında PC'nin işlemcisinin belirtilmemesi ve sadece 333 MHz diye bir ibarenin bulunması bizce tüketici zekasını küçümseme adına yapılan en büyük gaf,
2. VeezyGo'ya başvurmak için öncelikle bir kutu almak zorundasınız. Bu kutu 3 aylık Internet hizmetini ve başvuru formlarını içeriyor. VeezyGo'ya kabul edilmeniz için öncelikle Denizbank'ın size kredi kartı vermesi ve başvurunuzun kabul etmesi gerekiyor. Ya etmezse? O zaman sadece üç aylık Internet hakkına sahip bir kişi oluyorsunuz. Bu kutunun bayi satış fiyatının 69 doları olduğunu ve kampanyaya açıklandığı gibi, 80 bin kişinin başvurduğunu düşünürsek ilk etapta toplanan paranın 5.6 milyon doları olduğunu bulabiliriz,
3. 80 bin abone için gereken dial-up port sayısı kaliteli bir hizmet için 8 bin adettir. VestelNet bu kadar porta sahip mi? Yani Türk Telekom ISS'lere PRI hattı veremezken VestelNet 250 adet PRI hattını bulabildi mi?
4. Beher port için gereken Internet kapasitesini dünya standartlarının çok altında 4 Kbit olarak ele alsak toplam Internet bant genişliği gereksinimi 32 Mbit'tir. Bu kapasite neredeyse şu anda Türkiye'nin toplam Internet çıkışına eşittir. VestelNet'in şu andaki Internet kapasitesi ne kadardır?
5. PC'nin yaklaşık maliyetinin 500 doları olduğunu düşünürsek Vestel'in bu projedeki en çok zorlanacağı taraf tahmini 0-6 ay arasında malzemeler için ödeyeceği toplam 40 milyon dolar olacaktır. Vestel söylediği gibi ummadıkları bu kadar malzemeyi bir ay içinde tedarik edip PC'leri zamanında müşteriye iletebilecek mi?
6. Önemli bir not "bedava" denilen PC üç yılın sonunda muhtemelen bedelsiz ve sadece KDV eklenerek müşteriye faturalanacaktır. Dolayısıyla bu dönemde mülkiyet hakkı Vestel'in olduğu için müşteri gereksinim duyduğu anlarda bilgisayarın konfigürasyonuna izinsiz dokunamayacaktır,
7. Muhtemelen üç yıl için Vestel PC'leri demirbaşına alacak ve üç yıl süresince bu PC'lerin amortismanını gider olarak işleyerek PC maliyetlerini kendi adına neredeyse sıfırlayacaktır,
8. Vestel yetkililerinin söylediği gibi ortada 80 bin adet PC satışı yoktur. Çünkü bu PC'ler üç yıl boyunca Vestel'in malıdır,
9. 80 bin adet PC için nasıl bir teknik servis organizasyonu yapılmıştır?

Pazarlama ve tahsilat (kredi kartı) yönü çok güçlü olan kampanyanın altyapısıyla ilgili aklımıza takılanlardan özetler bunlar.

Bizce Türkiye'de yapılan en büyük BT kampanyası olan VeezyGo'nun başarıyla sonuçlanması hem sektör hem de BT kullanıcıları açısından son derece önemlidir. Bu kadar çok kişiyi etkileyen bir kampanya için daha detaylı bilgi verilmesi gerekmektedir kanısındayız.

gerekly@fit.com.tr

# Türk Telekom'da lisans uygulaması mı başlayacak?

Hazırlayan:  
MAHİR B. AŞUT

ASLI EVREN

Internet Üst Kurulu'nun 18'inci olağan toplantısında gündem oldukça sıcaktı. TTNet'in ISS'lere oldukça büyük bir rakip olarak geliyor olması kurul üyelerini rahatsız etti. Ulaştırma Bakanlığı Müsteşarı Süreyya Yücel Özden böyle bir şeyin kesinlikle gerçekleşmeyeceğini savunarak "TT'nin rekabeti doğru değil. Gelin bu hizmetleri lisansa bağlayalım. Son kullanıcılar servis sağlayıcılarını seçme hakkına tam anlamıyla sahip olmalı" dedi. Ancak bakanlık lisans kararını onaylayan kurum olsa da verme kararını alamıyor. Bu gelişmeden sonra gözler Türk Telekom'a çevrildi. Kurul, bir sonraki toplantısında lisans konusunu karara bağladığında Türk Telekom'un ne diyeceği merak ediliyor. TT acaba ISS'lerin önünü mü açacak yoksa üst düzey bir TT yetkilisinin söylediği gibi

"ISS'lerin en büyük rakibi" olmaya mı çalışacak?

Kurulda Türk Telekom yetkilisi Özdeniz Olcay TTNet'in 139 merkezde sistem kuruluşunun bittiğini ve bunlardan 39 tanesinde de hizmetin başladığını belirterek 25 Haziran itibarıyla hizmet verme sürecinin başladığını, yeni sözleşmelerin de imzalanmakta olduğunu, alınan karar gereği TT tarafında sorun çıkmadıkça dört ay içinde hizmetin TURNET'ten TTNet'e aktarılacağını anlattı. Müsteşar Özden şu açıklamayı yaptı: "Biz sektöre sadece altyapı sağlamakla yükümlüyük. Kimseyle, özellikle de ISS'lerle rekabete girme durumumuz yok. Piyasanın yatırım yapmak istemediği, gidemediği yer varsa ve bizim böyle bir altyapımız varsa oraya gidebiliriz. Piyasanın gelişmesi için sektörün var olduğu yerlerde var olamayız. Bu benim altyapım, ISS'lik yapacak altyapıyı geliştirmiyoruz. Böylece rekabete girmiş olmuyor musunuz?"

Tartışmada AdaNet Genel Müdürü Engin Karakaya da söz alarak TTNet'in sadece bir omurga olmadığını, posta sunucusu, proxy server gibi yatırımlara gidilerek büyük bir servis sağlayıcı kimlik oluşturulduğunu vurgulayarak TT'nin "Biz bu işi zaten beceremiyoruz. Yapamayız korkmayın" ifadesini kabul etmediklerini belirtti.

Ulaştırma Bakanlığı Haberleşme Daire Başkanı Hayrettin Soytaş da şunları söyledi: "Türk Telekom, bu hizmeti ISS'ler gibi verecekse rekabet kaçınılmazdır. Eğer liberasyondan bahsediyorsak Türk Telekom altyapı satar, rakip olmaz. Sabit telefonlarla ilgili hakkı devam eder. Diğer taraftan özel sektör de bizim işimizi kolaylaştırıyor. Lisans almak için gelmediler, kolayına kaçarak hat aldılar. Internet, Telekom'un tekelindeyse ISS'lerin yaptığı da yasal değil. Ancak biz sektörün önu açılın diye göz yumduk. Özel sektör bu sektörün gelişmesine yardımcı olmu-

yor. Yasa Türk Telekom'a bu hakkı vermiş. Size ise lisans şartını koymuş. Ancak lisansı olmayan da bu işi satıyor. Yardımcı olun, lisans isteyin."

Soytaş, Türk Telekom yetkililerine de seslendi: "Bu işi ya siz, ya da lisanslı operatörler yapacak. Siz ikinci üçüncü şahıslara operatörlük yetkisi veriyorsunuz, bu yasal değil."

## Kablo TV'lerde ikinci rekabet kavgası

Toplantıda Özdeniz Olcay'ın yeni tarifelerde ADSL erişim ve Kablo TV erişimin de gündeme geldiğini, Kablo TV tarifelerinin yönetim kuruluna sunulduğunu belirterek kullanıcının TTNet üzerinden ISS'e bağlanacağını ve böylece Kablo TV altyapısı kullanılmak suretiyle Internet kullanmanın mümkün olacağını söylemesi üzerine ortaklık bir kez daha karıştı. KoçSistem Genel Müdürü Bülent Gönç, bunun açıkça bir rekabet olduğunu ve piyasayı öldüreceğini vurgulayarak şunları söyledi: "Ben Kablo TV kullanıyorsam ve bir ISS'ten yararlanıyorsam, bu hizmetle verilecek olan TTNet'i seçmek varken neden ekstra ücret ödeyerek ISS'e gideyim ki? Kablo TV çıkışında ISS seçimi serbest olmalı, böylece rakip olmazsınız. Siz bu işle TTNet'i de verirsiniz, piyasa ölür. ISS'lerin çalışmalarını çöpe atarsınız."

Son tartışmalar Müsteşar Özden şunları söyledi: "Çok önemli bir karar alınması lazım. Gelin bu hizmetleri lisansa bağlayalım. Son kullanıcılar servis sağlayıcılarını seçme hakkına tam anlamıyla sahip olmalı. Lisans, Telekom sektöründe önemli bir nokta. Yaparız diyoruz, kamu kaynaklarının sınırlılığı yüzünden yapamıyoruz. Bu hizmetlerde vatandaşa dönük bazı hizmetlerin yapılması yetkisini vatandaşa verelim. Bunun için de lisans olayı gündeme geliyor. Bu kurulların bakanlığın koyacağı katma değerli bir hizmet. Ancak bakanlığın böyle bir hizmeti verme yetkisi olsa da başlatma yetkisi yok. Türk Telekom Yönetim Kurulu'nda da böyle bir karar çıkmıyor. Son kullanıcıya Internet hizmeti ve sistem seçiminde sınırlamalar getirici yaklaşımlar olmamalı. Biz bakanlık olarak bunun kararını alırsınız."

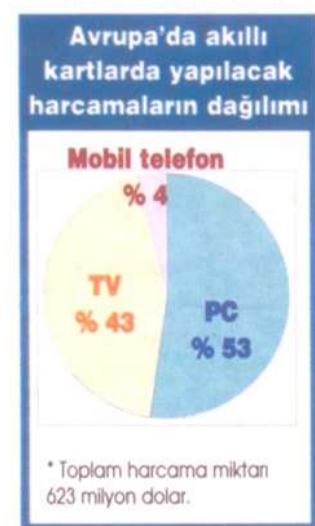
## 2003'te daha çok akıllı kart

Akıllı kartlar, cihazlara bütünleştirilecek okuyucuları ile birlikte PC'ler, set top box'lar ve mobil telefonların birer alışveriş terminaline dönüşmesine yardımcı olacak.

Datamonitor tarafından yapılan bir araştırma, 2003 yılında Avrupa'da çevrimiçi alışveriş için harcanacak 8.6 milyar doların, 623 milyon dolarlık kısmı için akıllı kartların kullanılacağını ortaya koyuyor. Toplam elektronik ticaret hacminin yalnızca yüzde 7'sini temsil eden bu rakamın, bugüne kıyasla ciddi bir artışı göstermesine karşın yeterli olmamasını Datamonitor uzmanları şöyle açıklıyor: "Kullanıcı tercihleri, akıllı kartları kullanma yönünde yeterince açık değil. Gerekli altyapının tüm noktalarda sağlanamaması ve maliyet/fayda analizlerinin bir sonucu bu."

Kullanıcıların büyük çoğunluğu, akıllı kartların çevrimiçi hareketleri kolaylaştırma-

cağını düşünmekle birlikte, bugün 30-150 dolar arasında değişen bir akıllı kart okuyucusunun maliyetine katlanacak kadar da değerli bulmuyorlar. Akıllı kart kullanımını artırmak isteyen farklı gruplar ve şirketler bu fiyatları aşağı çekebilir. Sübvansiyonlarla desteklendiğinde, sıfır maliyetle kullanıcı sistemlerine akıllı



kart okuyucuları eklenebilir. 2003 yılında, akıllı kart okuyucusu ile donatılmış 18.7 milyon set top box olacağı he-

## Bankalar tarafından yeni bir ödeme alternatifi olarak sunulan akıllı kartlar, geleceğin e-ticaret pazarında önemli rol oynayacaklar.

saplanıyor. Burada da İngiltere başı çekecek. Mobil telefonlarda da benzer gelişmeler yaşanacak. Mobil telefonların büyük bir bölümü bugün akıllı kartlar kullanıyor ve bu platform gelecekteki uygulamalara da açık durumda. Almanya başta olmak üzere İtalya ve Fransa'nın bu alanda lider olduğu belirtiliyor.

## Akıllı kartlar riski azaltıyor

1998'de yapılan tüm çevrimiçi alışverişlerin yüzde 75'inin karşılığı çevrimdışı metodlarla ödenmiş. Avrupalılar çoğunlukla teslimat anında ödeme seçeneğini tercih ediyorlar veya etmek zorunda kalıyorlar. Bazıları bu aşamada kredi kartlarını seçerken, büyük bir kısmı nakit veya çek ile ödemeyi istiyor.

## Bakanlık, Internet Üst Kurulu'na ilgisiz!

**18'**inci toplantısını 13 Temmuz 1999 günü gerçekleştiren Internet Üst Kurulu, Ulaştırma Bakanı Enis Öksüz'ün başkanlığında toplandı. Toplantıya ilk kez katılan bakana, kurulun çalışmaları ilgili kısa bir not sunan Ulaştırma Müsteşarı Süreyya Yücel Özden, 13 Ocak



Ulaştırma Bakanı Enis Öksüz.

1998'de ilk kez bir araya gelen kurulun kuruluş amaçlarını özetledi: "Kurul, doğrudan bakanlık makamına bağlı olarak görev yapıyor. Biz bu kuruldun çok şey öğrendik. 'Dünyada hızla gelişen Internet nedir, nereye gidiyor, sorunları nelerdir, Telekom üzerine düşen görevi yerine getiriyor mu, bu konudaki darboğazlar nasıl aşılabilir?' gibi sorulara cevaplar aradık. Alınan bazı kararlar çerçevesinde düzenlemeler yaptık."

Özden'in sunumu üzerine toplantıda bir konuşma yapan bakan Öksüz, şu ifadeyi kullandı:

"Siz bunları bana anlatın, biraz sonra bir toplantım var, açıklamaları-

nızı yapın, ben gideyim sonra ne haliniz varsa görün. Benim yapmam gereken bir şey olursa bana söylersiniz."

Bu ifade üzerine Özden, Internet Üst Kurulu'nun harekete geçtiği süreye kadar bakanlığın Internet'e ilgisiz görüldüğünü, Internet'in yaşamakta olduğu sorunları belli bir platforma taşımak için bu kurulu kurduklarını belirterek şöyle devam etti: "Birinci husus Telekom'du. Telekom'un Inter-

net'in gelişmesine darboğaz yarattığı söyleniyordu, duruma el attık. Başta tarifeler, sonra da altyapı konusunda önemli düzenlemeler yaptık. Bu kurul kağıt üzerinde bir üst kurul olarak geçiyor, ancak biz bu kurulu uygulamada bize yön veren bir birim olarak görüyoruz."

Bakan Öksüz, bu açıklamalar üzerine, "Çalışmalarınız için teşekkür ediyorum. Faydalı olmak kaydıyla ne

yaparsak yapalım. Gayeyi politize etmeyecek bir tarz içinde bir meslek kuruluşu gibi hareket etmemiz gerekiyor. Allah mübarek etsin. Benim bu kurula gelmemi faydalı görüyorsanız geleylim" dedi. Bakanın bu sözleri üzerine Mustafa Akgül:

"Yaşadığımız devrim matbaa ve sanayi devriminin de üstünde bir devrim. Türkiye'de en büyük eksiklik üst düzeyde bir sahiplenme. Bu yüzden katılımınız bizim için çok önemli" dedi. Bu konuşmalardan sonra bakan toplantıdan ayrıldı ve kurul bakanın

bu alandaki bilgisizliğini göz önünde bulundurarak düzenlenecek olağanüstü bir toplantıda bakana "Internet nedir? Türkiye'deki konumu nasıldır? Kurulun çalışmaları ne yöndedir?" konulu bir sunum yapmayı kararlaştırdılar.

Toplantının bir diğer maddesi de Bilişim'99 idi. Bilişim'99'a Ulaştırma Bakanının katılımında yarar görüldü ve Bilişim'99 bünyesinde bir seminer olabileceği konuşularak kurulun Bilişim'99'a katılımı ilke olarak onaylandı.

## Kamu Net'99 Aralık'ta planlanıyor

Uzun zamandır toplanamayan KamuNet Teknik Kurulu geçtiğimiz hafta toplanarak bazı stratejik kararlar aldı. Kurulun üyesi Mustafa Akgül, kurumda ciddi bir kırılma olduğunu ve bütçenin açılmasıyla birlikte bu kırılmanın ciddi bir harekete dönüşebileceğini vurguladı. Akgül, Kamu-Net'e yeni bir sekreteryanın atanmasının ardından yapılması planlanan konulardan bazılarını şöyle sıraladı:

- Ankara'da bir Kamu-Net düğümünün oluşturulması,
- Bu noktaya Ankara'da henüz Internet'e bağlanmamış bakanlık vs. kamu kuruluşlarını bir an önce bağlanması,
- Bütçe olanakları uygun olmayan kamu kuruluşlarına mütevazı bir donanım desteği verilmesi,
- Sosyal güvenlik kurumları arasındaki işbirliğine Internet yoluyla katkı olanakları aranması,
- Kamu bilişimcilerine Internet teknolojileri ağırlıklı olarak eğitim verilmesi ve sürekli bir eğitim ve işbirliği ortamı oluşturulmaya çalışılması,
- KamuNet'99'un yapılması (Aralık '99 düşünülmektedir).

Akgül bu gelişmelerin kamuya bir ivme verecek, öğrenme/diyalog/işbirliği sürecini başlatacak çabalar olarak düşünülmeli gerektiğini de vurguladı.

# BARRACUDA

## Yüksek kapasitede hız tutkusu...



Information, the way you want it.

36GB



### STI36475LW

Barracuda 36 GB HDD tüm 16 bit Ultra Wide SCSI LVD özelliklerinin tümünü sunuyor. Ultra 2 SCSI saniyede 80 MB'a kadar data transferi ve 15 adet tekli SCSI bağlantısını olanaklı kılıyor. 12 metre kablo kullanabiliyor ve önceki tüm SCSI versiyonlarıyla uyumlu olarak çalışıyor.



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










# VPN (Virtual Private Network)

## Özet

Bugün bilgisayar ağları uygulamaları geniş bir şekilde istemci/sunucu, karşılıklı etkileşimli (Interaction) şekle dönüşmüş bulunmaktadır. İstemciler tarafından kullanılan bilgilerin büyük bir bölümü LAN sunucuları üzerinde bulunan kütükler, dokümanlar, veritabanları veya sayısal bilgilerin diğer şekilleridir.

İdeal olan, istemcilerin işlerini gerçekleştirmek için gerek duydukları bütün bilgilerin, istemciler gibi aynı LAN'a bağlanmış bulunan sunucular üzerinde bulunmasıdır. Ancak kurumlar büyüdükçe merkez ve çevre ofislere bölünmektedir. Bu durumda fonksiyonlara bağlı olarak gereksinme duyulan bilgilerin, çeşitli LAN'lara dağılması kaçınılmazdır. Bu durum da VPN uygulaması gerekli kılan en önemli etkidir.

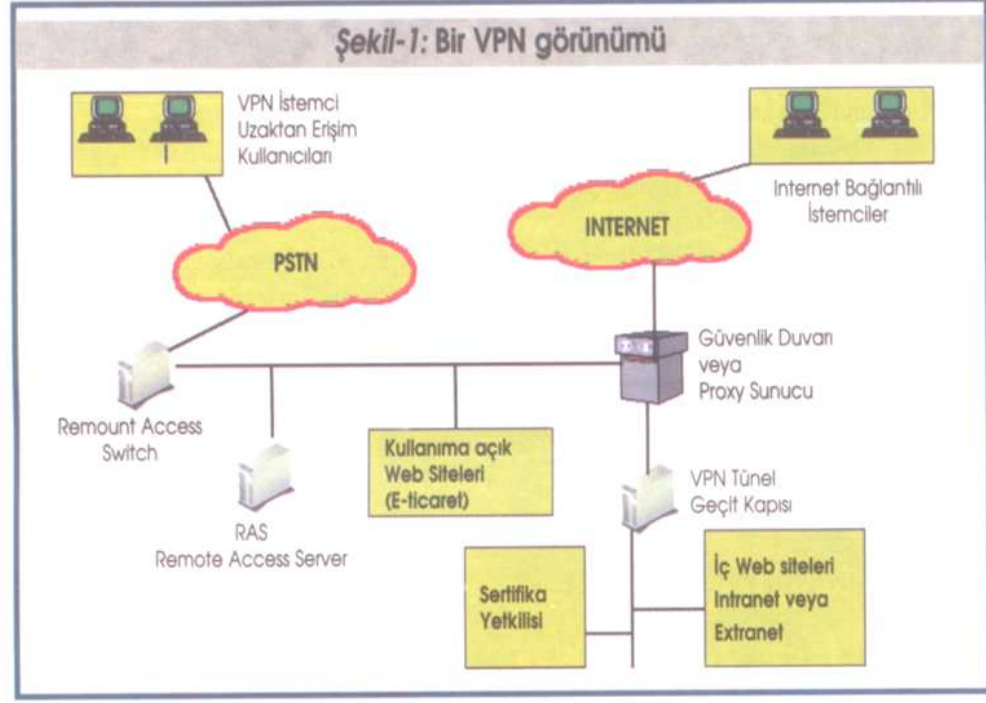
Virtual Private Network (VPN)'nin cazip hale gelmesinde etken olan bir diğer konu da; artan oranda elemanların LAN sunucularında ve kurumsal ağlarda uzak noktalarda çalışmaya başlamış olmalarıdır. Bu elemanların işlerini uygun bir şekilde yürütebilmeleri için kurumsal LAN'lara, web uygulamalarına ve diğer sunuculara uzaktan erişim sağlamaları büyük önem taşımaktadır.

Dışta çalışan kişilerin yüzdesi arttıkça bu durum çok da-

ha büyük önem kazanmaktadır. Pek çok çalışan kişi ve yöneticiler işlerini küçük ofislerden veya evde kurdukları ofislerden (Small Office and Home Office-SOHO) yürütmektedirler ve hareketli (Mobile) çalışma geçmiş yıllara oranla inanılmaz boyutta artmış bulunmaktadır. Şehirler arası dolaşanların otel odalarından bağlı oldukları kurumun web sunucusuna ulaşma zorunluluğu da son zamanlarda küçümsenmeyecek derecede çoğalmıştır.

Uzaktan erişim aygıtlarının en bilinen formu, uzaktan erişim dial-in istemcilerine sunucu tipi fonksiyonları sağlayan Uzaktan Erişim Sunucusudur. (Remote Access Server - RAS) Bir RAS, PSTN üzerinde analog ulaşım için çeşitli dial-in kapılardan, kullanıcı belirleyicileri (Identifications), parolaları taşıyan veritabanından ve ağına geri kalan kırımlarına bağlantıdan oluşmaktadır. Hemen belirtelim ki, bu saydığımız sunucular en az bulunması gerekenlerdir. Bunlara ek olarak e-posta sunucu, chat sunucu, e-ticaret sunucu, kullanıcılarla ilgili bilgilerin tutulduğu üye kütüklerini taşıyan sunucu gibi pek çok sunucu ve hatta bunların bir araya geldiği kümelerden (Cluster) oluşur.

Genellikle RAS organizasyonunda, VPN'de RAS ve diğer sunucular çok güçlü güvenlik özelliği sağlamalıdır. Bu özellikler; Authentication,



Authorization ve Accounting'in ilk harflerinden oluşan AAA olarak adlandırılır.

Uzaktan erişim için yeni protokoller ortaya çıkmaktadır. VPN'de en yaygın olarak kullanılan protokoller:

- 1- CHAP/PAP: Challenge Handshake Authentication Protocol/ Password Authentication Protocol,
- 2- RADIUS: Remote Authentication Dial-In User Service,
- 3- TACACS+: Terminal Access Controller Access Control System.

Son iki metod hemen hemen aynı yapıya sahiptirler ve şirket ve ISS'nin (Internet Servis Sağlayıcı, biz de Vestelnet gibi) RAS'ında görev yaparlar. Eğer arzu edilirse AAA sunucu RAS (Remote Access Server) ile aynı LAN

inde olabilir.

Uzaktan erişimde güvenlik için ek destekler

- 1- Biometrikler
- 2- Akıllı Kartlar
- 3- Jeton Sistemler

VPN tanımını tek bir cümle ile ifade edersek: VPN; şifreleme, kişilik belirleme ve yetkilendirme uygulamaları ile güvenliği sağlamak üzere geliştirilmiş bir ağ modelidir. Ancak yukarıda belirttiklerimiz ile tam bir güvenliğin sağlanmaya yeterli olmamaktadır. Bu nedenle yetkilendirilmemiş (kötü amaçlı) kişilerden yukarıda adını verdiğimiz uygulamaları (örneğin şifrelemeyi) korumak için VPN ayrıca Tünelleme Protokolünü (Tunneling Protocol-TP) kullanır. Bazı durumlarda ise VPN'ler TP'yi çok geniş bir şekilde kullanır, zira onlar İnternet temelli VPN müşterilere tam anlamı ile güvenli bir ortam sağlamayı garanti vermektedirler.

VPN'de tünel kaynakları ki en uç noktadan verilecek en uç noktaya kadar verileri taşırlar. Bu son nokta genellikle LAN'da veya kullanıcı ana sistem aygıtlarında özel geçitkapıları veya sunuculardır.

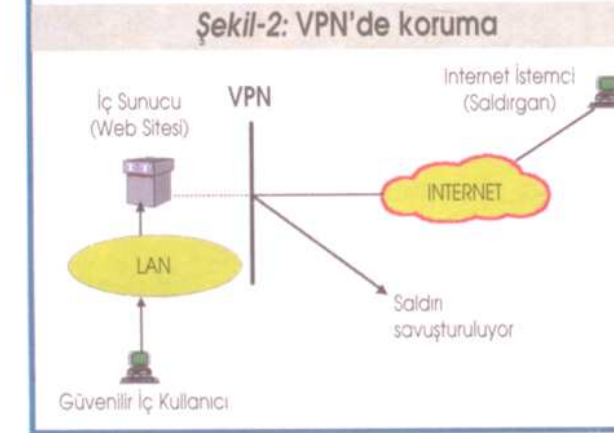
VPN'de üç türlü uygulama söz konusu olabilir:

- 1- Geçitkapısından geçitkapısına VPN tüneli
- 2- İnternet ana sistemden geçitkapısına VPN tünel bağlantısı
- 3- Ana sistemden ana sistemden (veya uçtan-uc) tünel

## Tünelleme protokolleri

Tünelleme protokolleri IP kullanılır, zira İnternet tünel verilerini iletmektedir. İnternet

inde dolaşmak için VPN sahipleri tarafından kullanılan diğer ağ protokollerini taşıyan paketler, kapsüllenecek tünel içinde taşınırlar. İlk orijinal tünel protokolü GRE (Generic Routing Encapsulation) idi ve yönlendiriciler arasında çalışabilmek üzere tasarlanmıştır. Bazı VPN'ler yönlendiricileri, tünelleme geçit kapısı ve güvenlik duvarları yönlendiricileri gibi kullanır. Bununla beraber, güçlü ve o oranda pahalı yönlendiriciler ayrıca güvenlik duvarları ve tünelleme



geçit kapılarına gereksinim duyarlar. Ayrıca VPN yönlendirici kullanırsa, tünelin oluşturulması ve bakımı için farklı bir tünel geçit kapısı ve sunucusu kullanılması gerekir.

VPN tünelleme protokollerinin pek çoğu GRE'den çok daha güçlü yeteneklere sahiptir. Bu protokoller içinde PPTP (Point-to-Point Tunneling Protocol) ve Cisco System tarafından geliştirilen L2F (Layer 2 Forwarding Protocol) ve Microsoft ile Cisco'nun birlikte çalışması ile oluşan ve PPTP ile L2F protokollerinin karışımı olan L2TP (Layer 2 Tunneling Protocol) sayılabilir.

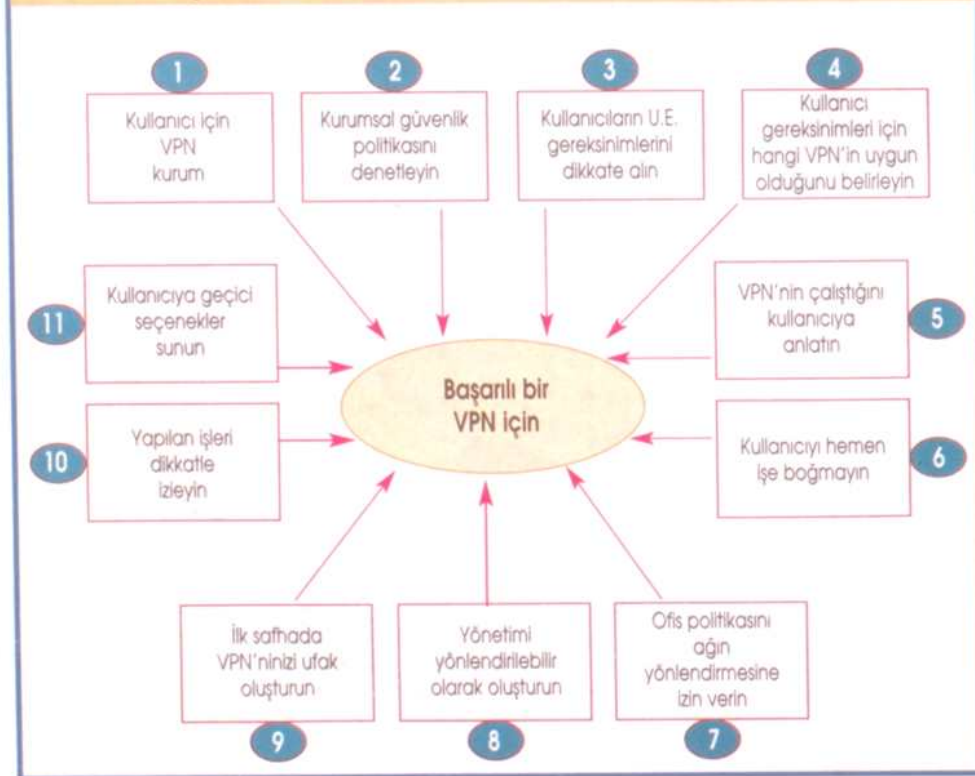
## Tünelleme ve VPN

Tünelleme kısaca kapsüllemenin bir formu olarak tanımlanır. Tünellemeye, kullanıcı verisi ağ paketi ile beraber diğer ağlar üzerinden iletişiminin gerçekleşmesi için bir iletişim paketi içinde, şifreleme işlemidir. Transpore Network İnternet içinde gerekli değildir, o ancak AT&T, Bolt, BBN gibi büyük ticaret ISS'ler tarafından ayakta tutulmaktadır.

Ayrıca PSİnet ve Wordcom gibi kuruluşlarda yönetilen İnternet servisleri sağlanmaktadır. Çok geniş VPN gereksinimlerini karşılamak üzere bunların sağlanmasını, bir ISS'ye veya bir diğer ağ servisi sağlayıcıya (NSP) devretmek yerinde bir uygulama olacaktır.

TCP/IP protokol ikilisi normal olarak VPN ürününde bulunur, zira birçok ürün ağ iletimi için İnterneti kullanacak şekilde tasarlanmıştır. Ancak VPN ürününde sadece TCP/IP yi kullanmak ile kısıtlı değildir, TCP/IP nelerinde pek çok ürün İnternetBEUI gibi diğer tünelleme protokolleri de desteklenir.

## Şekil-3: VPN kurarken nelere dikkat etmelisiniz?



## Sonuç

1- Eğer uzak erişimde özellikle kiralık hatlardan Frame Relay uygulamaları geçecekseniz,

2- Güvenlik sizin için öncelikli bir konudur, öncelikle VPN uygulamalarına meniz kaçınılmazdır.

Ayrıca:

1- Başlangıçta bir RA kuruluşu VPN geçitkapısını nazaran üç misli pahalıdır.

2- IP trafiği ISDN'nin PRI'larına kıyasla daha az bant genişliği ister.

3- VPN yönetimi çok az kişi ile yürütülür ve dikkatle yönetilmelidir.





## Yüksek teknoloji sembolü Siemens'in 2 süper modeli şimdi çok uygun fiyatlarla...



### SCENIC 520 769 USD

Intel® Celeron™ PROCESSOR 366 MHz. • 128 KB cache • 32 MB SDRAM (MAX.256MB-2 slots) • 4,3 GB Ultra DMA 33 Hard Disk • 3,5" 1.44 MB Disket Sürücü • 4 MB ATI Rage IIC AGP Grafik Kartı • 2 PCI, 1 PCI/ISA, 1 AGP • 2 x USB yuva • Q Türkçe Klavye • 14" 0.28 mm Titreşimsiz, LR, MPRII Renkli Monitör (1405) Logitech Mouse • Windows 98 TR İşletim Sistemi (yükü) • Micro Tower Kasa • 3 yıl garanti\*

### SCENIC 550 899 USD

Intel® Pentium®II PROCESSOR 400 MHz. • 512 KB cache • 32 MB SDRAM (MAX.256MB-2 slots) • 4,3 GB ULTRA DMA33 Hard Disk • 3,5" 1,44 MB Disket Sürücü • 4MB ATI RageIIC AGP Grafik Kartı • 2 PCI, 1 PCI/ISA, 1 AGP • 2xUSB yuva • Q Türkçe Klavye • 14" 0.28 mm Titreşimsiz, LR, Renkli Monitör (1405) Logitech Mouse • Windows 98 TR İşletim Sistemi (yükü) • Micro Tower Kasa • 3 yıl garanti\*

**Kampanya Koşulları:** • Fiyatlarımıza KDV dahil değildir. • Kampanyamız 31 Ağustos 1999 tarihine veya stoklar bitene kadar geçerlidir. • Teslimat sipariş sırasına göre yapılacaktır. • Sistem Ünitesi 3 yıl (1 yıl yerinde hizmet, 2 yıl bring-in parça garantisi), monitör ve klavye 1 yıl bring-in garanti kapsamındadır.



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

**YETKİLİ SATICILAR:** ANKARA: ITM 0 (312) 232 22 49 İSTANBUL: DİKİLİTAŞ TEST 0(212) 227 50 45 MECİDİYEKÖY ATILIM 0 (212) 211 65 65 • CLASS BİLGİSAYAR 0 (212) 213 24 34 İZMİR: TEMA 0 (232) 421 12 75

**SATIŞ NOKTALARI:** ADANA: SOFTEK 0 (322) 227 81 18 ADAPAZARI: SAĞLAM 0 (264) 279 44 60 ALANYA: EYLÜL 0 (242) 519 04 26 ANKARA: ANI 0 (312) 441 44 41 • ATM 0 (312) 466 26 89 PARK 0 (312) 417 12 53 • ATLANTİS 0 (312) 418 58 49 BODRUM: AZNET 0 (252) 316 99 82 BURSA: VETAŞ 0 (224) 251 48 44 • BIKENET 0 (224) 252 52 11 • BİLİŞİM 0 (224) 251 50 52 DENİZLİ: BİLSAN 0 (258) 265 37 54 DİYARBAKIR: RİSK 0 (412) 224 37 36 GAZİANTEP: ARAS 0 (342) 220 87 51 • GÜNEŞ 0 (342) 231 14 04

GEBZE: GİSTAŞ 0 (262) 643 65 66 İSTANBUL: • ATAŞEHİR ELİT DATA 0 (216) 455 02 11 • BAKIRKÖY LES 0 (212) 542 74 34 • FATİH BATI 0 (212) 534 67 94

GAYRETTEPE BASECOM 0 (212) 272 51 30 • İKİTELLİ ONAYO (212) 549 74 85 • MECİDİYEKÖY EPSİLON 0 (212) 275 24 54 • OKMEYDANI KARTEK 0 (212) 222 50 82

ŞİRİNEVLER TEKNOMARKET 0 (212) 652 81 00 • TAKSİM GREENS 0 (212) 254 77 34 • KADIKÖY AKNET 0 (216) 418 67 55 • KARAKÖY TEKNOFORM 0 (212) 249 04 80 KIZILTOPRAK CONNECT 0 (216) 348 39 42 • SUADİYE BİLMED 0 (216) 410 34 58 KAYSERİ: MEGA 0 (352) 231 77 01 KONYA: BELYA 0 (332) 251 77 90

LÜLEBURGAZ: RGB 0(288)412 44 06 MERSİN: MERTA 0(324) 238 65 26 SAMSUN: FAMILYA 0 (362) 234 68 22 TRABZON: YILDIZ 0 (462) 321 14 55

**KAMPANYA  
DANIŞMA  
HATTI:**

**(212) 210 45 44**

Hazırlayan: Dr. ŞEREF OĞUZ

# Binbir gündüz masalları ve Türkiye

**B**inbirgece Masalları, yüzyıllar boyu, imparatorların başucu kitabı olmuştur. Adı üstünde, "masal" anlatımıyla, prensleri eğitmiş, bilgeliğin ilk tohumlarının atılmasını sağlamıştır. Değil kitap sahibi olmak, okur - yazarlığın da büyük imtiyaz olduğu geçmişte bu masallar,

hayal gücü zengin insanların fantezileriydi. Aradan asırlar geçti, okur yazar olduk, kitap sahibi de. Artık Binbirgece Masalları'na gereksinimimiz yok. Zira TV, sinema ve günlük hayat, binbir gündüz masalı gibi renkli, heyecanlı ve inanılmaz.

Bu, Binbirgece Masalları'nın önemini azaltmıyor. Aksine, insanoğlunun o dönemde yarattığı fantezilerin birer birer hayata geçtiğini gördüğümüzden, belgesel halini alıyor. Örnek mi? "Prens, parmağındaki parlak taşlı yüzüğü ovuşturdu. Taşın üstünde prensesin görüntüsü oluştu. Prens, (beni kurtar) diye bağıyordu." Şimdi so-

ru şu: Masaldan aktardığımız bu pasaj için ne düşünüyorsunuz?

Bence cevap açık. İnsanoğlunun binlerce yıl rüyasını gördüğü pek çok şey, artık gerçek oluyor. Binbirgece Masalları'nı, 100 yıl öncesi için masal ama günümüz için gerçek olarak algılayabiliriz. Buna hakkımız var. Niçin mi?

Teknoloji, binlerce yıldır gelişti, durdu. Zaman zaman da dönüştü. Şöyle ki, buhar makinesi, bir dönüşüm yarattı... Elektrik başka bir dönüşümü birlikte getirdi. Tıpkı transistörün bulunmasıyla yaşanan dönüşüm gibi. Ve bugün insanoğlu, teknolojiye geçmiştekilerden çok farklı bir dönüşümün eşliğinde.

## Muhteşem üçlü

"Bilgi pazarlamacıları" şimdiden kepenklerini açmaya başladı bile.

Bu, işin bilgi

yanı. Günlük hayatımızı değiştirecek, dönüştürecek gelişmelere göz atalım: Örneğin 2020. Nasıl bir dünya tasarlanıyor? Dönüşen teknoloji, insanı yalnızlığa itiyor. Buna, toplumun atomize olması diyorlar. Tıpkı 2000 yıl önceki "site devletler" gibi, birey bazına indirgenmiş ayrımlar söz konusu... Evindeki tüm eşyaları akıllanmış, işini yatak odasına taşımış, alışverişini dahi uzandı kanepeden yapan bir insan... Evet, gelişmiş ülkelerin fertleri, böylesi bir olanağa zorlanacak. Zorlanacak diyorum, belki de bunu istemeyecek.

Şöyle düşünelim... Gazetesini bayiden alan biri yalnızca dergiyi edinmek için mi bayide gidiyor? 2020'de oturma odasındaki ekrana uzattığı uzaktan kumanda aleti yardımıyla "BT/haber"i seçecek. Ekranda izleyebildiği gibi, BT/haber'in bir önceki sayısının elektronik kağıda basılı kopyasını fişe takacak... Evet, yeni sayı BT/haber, 1 -2 saniyede elinde... Artık rahat koltuğuna gömülüp dergisini okuyabilir, eleştirisini ekranına aktarabilir...

Ancak bu yeterli olacak mı? İnsan, sosyal bir varlık çünkü. İletişim yetmez, dokunmak, görmek gerekir. Paylaşmak gerekir. Arzuladığı elbiseyi ekranında görüp, sanal mankene giydi-

rip, kendi vücudunda nasıl duracağını özleyip karar verebiliyor. Ama satıcı kızla ayaküstü sohbeti nasıl yapacak? Soyunma kabininde arkadaşının fikrini nasıl alacak? Gelecek bilimcileri, seçenekleri artmış insanın muhteşem yalnızlığından söz ediyor. Evinde çalışan adamın sosyal davranışlarının dönüşeceğini hesaplıyor. Yeni yaşam stiline mutluluk formatının iyiyi doğru değişeceğini savunanların yanı sıra, bireysel kaostan söz edenler de var.

Biz yine teknolojiye dönelim. 2020, süper iletkenliğin hayatımıza gideceği tarih. Süper iletkenlik, enerji sorununa radikal çözüm getiriyor. Ucuz, sınırsız, bol enerji. Ve şayet dizginlenmezse, üretim, paylaşım etiği gelişmezse, insanoğlunu, "tahrip gücü yüksek" bir yapıya kavuşturacak.

Toku ağırlamak zordur derler. Fert başına geliri 30 bin doları aşmış, ortalama ömrü 90 yıla varmış, günün büyük bir bölümünü eğlenme yöntemleri aramakla geçiren "aşırı tatmin" esiri insanların, cemaatleşmesi kaçınılmaz olacak. Tıpkı ortaçağ öncesi toplumlardaki gibi, insanın, aidiyet duygusunu gidermek için, her biri farklı yönde akan "tekno - tarikat" üyesi olacağı öngörülüyor.

Belki bir Mitra ayini oluyacak ama, kendi ritüelleri oluşacak. Beklenti, böylesine ayrılmış toplumun, böylesine zengin renkteki cemaatleri, farklı yönetim, devlet, demokrasi kavramlarını gündeme ge-

tireceği yönünde.

Sesten hızlı yolcu uçağıyla seyahat eden, hafta sonunu Ay Tatilya'sında geçiren, çocuğunu evde eğiten, bebeğini evinde doğuran, ekran başında tanıştığı en yakın dostuyla, 30 bin kilometre öteden dertleşen. Ve tüm bunları yaparken, ekmek bulamadığı için açlıktan ölen, 2 dolarlık "kinin" olmadığı için sıtmaya yakalanıp can veren insanoğlu... Hepsi aynı zaman diliminde, hepsi aynı gezegende...

Asimov, geleceğin dünyasını anlatırken aşırıya mı kaçtı dersiniz? Sanmıyorum. Belki de biz anlattıklarımızı algılamak için teknolojinin dönüşmesini bekledik. Tıpkı Jules Verne, Ay'a Seyahat ederken, çağdaşları tarafından çocuk masalı yazarı olarak algılandığı gibi.

## BİLGİLETİŞİM

Dr. Şeref Oğuz



### Bilgi toplumu ve din

**H**afta sonu Abant'ta önemli bir toplantı vardı; 2. Abant Platformu'nda bir araya gelen bilim adamları, din devlet, din toplum ve akıl vahiy ilişkilerini tartıştı.

Amaç din kavramıyla toplum arasındaki ilişkilerini irdelemek ve geleceğe bir rota belirlemektir. Ben de bu toplantıların müzakerecilerindim.

Gazeteci kimliğimle din toplum ilişkileri komisyonunda kendi ilgi alanıma giren konuları irdeledim.

4 bin farklı din ve 400 farklı inanç. Binlerce yıldır yeryüzünde değişik coğrafyalarda yaşıyor. Zaman zaman uzlaşan, çoğu kez çatışan ve el yordamıyla, yasa yardımıyla bir arada yaşamaya çalışan bir dünya.

Fakat ilginç gelişmeler yaşıyor. Örneğin Bilgi Toplumu'nda din ve inanç kavramı nasıl gelişecek? Dil sorunu da çözülüyor. Biliyoruz ki İngilizce tekeli etkili olmakla birlikte tek belirleyici değil. İnsanlar tercüme yazılımları sayesinde dil sorununu aşacak. İletişimde dil bir engel olmaktan çıkacak.

Peki ya inanç sorunu?

400 farklı inanç, sanal ortamda birbiriyle temas ediyor. Sohbet odalarında, haber odalarında ve benzeri iletişim zeminlerinde tartışılan konular arasında din önemli bir yere sahip.

Özellikle genç insanlar, buralarda yalnızca erotizmi veya ticareti konuşmuyor. Farklı kültürlerin farklı inançları tartışıyor. Ve herkes bu ortamın insanı olmuştusa, artık eski düşüncelerini taşıyamıyor. Etkileşim çok yüksek. Kendi inançlarını, kültürel davranışlarını, tabularını, kabullerini ve din konusundaki temel akidelerini web'e yatırıyor. Geldiği gibi gitmiyor, değişiyor.

Genel söylem, netzenlerin (nettaş) din kavramını fazlaca önemsemeyeceği yönünde. Ancak bu doğru değil. Değişimin çok hızlı yaşandığı dünyada insanlar temellerine dönme eğiliminde. Dünyada 20. Yüzyıl'ın en iyi müzik parçası olarak "yesterday" seçilmesi, Türkiye'de en çok satan kasetin "nostalji" olduğu bir gerçek. Ve insanlar, bu değişim ortamının yarattığı anaforda inançlarını, varlık sebeplerini, yaratılışlarını, kısaca dine dair konuları daha sık tartışır oldu.

Benim gözlemim, Net'in inanç sistemlerini derinden etkilediği yönünde. Burada da mitler, ön kabuller oluşuyor. Bir protestan ile bir şantuist konuşmaya başladığında birbirlerine farklı görüş aktarıyor ve bu sohbetin sürmesi halinde her ikisi de dinsel kimliklerinin biraz da olsa değiştiğini fark ediyor.

Türkiye'de farklı politik duruşlar yüzünden bir sorun haline getirilen din, acaba Bilgi Toplumu'nda ne yönde bir trend izleyecek? Bunun tartışılmasını çok isterdim. En azından ilahiyat okullarında birileri de bu konuyu mercek altına yatırmalı. Bilgi Toplumu'nu merak eden biri olarak gelecekte din kavramının ne yönde değişeceğini bilerek, bize yararlı olacaktır.

serefoguz@turk.net

## Büyülü yüzük

**B**inbirgece Masalları'ndaki büyülü yüzük... Evet, bu yüzük bugün, MIT laboratuvarlarından piyasaya çıkacağı tarihi bekliyor. Ve bu tarih, sanıldığı kadar geç değil. Media

Lab Dekanı Prof. Dr. Nicholas Negroponte, işlemci ayakkabı topuğunda, kadrani bilekte ve mikrofon - kulaklığı yüzük parmağında, "Humanware"den söz ediyor. İnsan bedenini kablo, kulağını hoparlör ve dudaklarını mikrofon haline getiren projesi, Binbirgece Masalları'ndan çok daha çılgın hayal gücünün ürünü.

Belki de atalarımız, tekerleği icat edip, teknolojiyi dönüştürdüklerinde, gün gelecek bu tekerleğin bir CD-ROM'a ilham vereceğini düşünmemişlerdi. Tıpkı Binbirgece Masalları'nı okuyan şehzadenin, büyülü yüzük öyküsüne, "asla gerçek olamaz" yorumunu getirmesi gibi. Bugün büyülü yüzük gerçek artık... Büyüsü de bilgi devriminde yatıyor.





# EPSON Stylus, çünkü kalbe giden en hızlı yol gözlerdir...



EPSON Stylus Photo & Stylus Color: 4 veya 6 renkli mürekkep, max.1440x720 dpi çözünürlük, Değişken Büyüklükte Damlacık teknolojisi, ekstra büyük formata (1580x1118 mm) hızlı ve kaliteli baskı.

EPSON Stylus yazıcılar, EPSON'un özgün renkli baskı teknolojileri ile her geçen gün, dünya çapında, daha fazla beğeni kazanıyor...



Bu, sadece, EPSON yazıcıların her türlü kağıt üzerinde son derece keskin ve milyonlarca renk sağlayan, kaliteli baskıları yüzünden değil; küçük ofis ve ev yaratıcılığına, görsel çalışma yapılan ortamlara, grafik gereksinimleri olan iş alanlarına ve hatta profesyonel renk ayırmacılarına cevap verebilecek şekilde, çok geniş bir ürün yelpazesine sahip olmaları yüzünden de değil.

EPSON Stylus yazıcılar, Stylus çıktılarına baktığınız zaman, yüreğinizde hissettikleriniz yüzünden kazanıyor...

**RomAR**  
Kalite, Hizmet, Güvence.

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)

**ImagEmotion**

**EPSON®**

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

### Notes'un eksileri

Notes'un üç sakıncasından söz edilebilir: Fiyat, yönetim maliyetleri ve kendine özgü mimarisi. Lotus şirketi de, Notes'un fiyat ve Web tümleşimi açısından rekabetçi kalabilmesi gerektiğini fark etmiştir. Notes birçok özellikle donatıldığından, karmaşıktır. Halbuki groupware olarak intranet yaklaşımını seçenler için eklenen ürünlerle gerek öğrenme gerekse yatırım maliyetleri açısından artımsal bir genişleme politikası izlenmiş olur. Forrester Research'ün anket çalışmalarına göre, Notes kullanıcılarının büyük çoğunluğu (yüzde 77) etmenler ve iş akışı gibi ileri düzeyli özellikler gerçekleştirmektedir. Karmaşıklık nedeniyle, Notes için tam gün çalışan bir yönetim personeli gereklidir. Bu beceriye sahip birisinin maliyeti genelde yüksek olacaktır. Eğer Notes yönetimine ek olarak, o kişiden bir de Web deneyimi istenirse, böyle birini bulmak daha da zorlaşacaktır.

Her ne kadar Notes birçok platformda koşabilir ve birçok veritabanı ile bağlantılabilirse de, yine de Lotus Notes kendine özgü bir mimariye sahiptir. Tek bir mimariye bağımlı kalındığında, kendi sınıflarında güçlü ürünleri seçebilmek olanaksızlaşacaktır. Örneğin bir müşteri MS Exchange'i beğenmesine karşılık, Groupware olarak Lotus Notes'u tercih edebilir. Şirketler çeşitli nedenlerle birbirlerinin yazılımları arasında kolay linkler oluşturmamaktadır. Yani iyi özellikleri olan güçlü yazılımların birbirleriyle karıştırılarak kullanılması, istenilen bir şey olmasına karşılık, açık olmayan mimarilerle bunun yapılabilirliği zorlaşmaktadır. Konu, API'lerde standardizasyona gidilmesiyle yakından ilgilidir. Notes, özellikle Domino ile gelen özelliklerle, intranet'lere alternatif olmak yerine onları tamamlamak üzere kullanılabilir. Hem Notes'un özelliklerini hem de intranet'e erişimi isteyenler için, Lotus Notes Web ile tümleştirilebilir.

### Domino yardımıyla Notes ve Web tümleşimi

Özellikle Notes'a katılmış olan Web tabanlı iyileştirmelerle Notes'un intranet'lerin temelini oluşturacak şekilde kullanılması bazı yararlar sağlar. Örneğin, Notes'un replikasyon özelliği sayesinde belirli Web sitelerine çevrimdışı erişim sağlanabilir. Bu durum, Web sitelerinin önbellekten çalıştırılmasına (caching) veya ForeFront Technologies'in WebWhacker ürününe benzer ürünlerin kullanılmasına benzer.

"InterNotes Web Publisher" BT yöneticilerinin dokümanları bir Web sunucudan yayımlayabilmesine olanak sağlarken, Lotus Domino Web sunucu

# Intranet'ler Groupware uygulamalarının yerini alabilirler mi?-2



olarak davranır. Domino, Notes veritabanının herhangi bir parçasını derhal HTML'e çevirerek, kullanıcıların tarayıcılarıyla erişebilmesine olanak tanır. Kullanıcılar bir şifre yardımıyla Notes veritabanlarına erişebilmektedir. Notes veritabanına erişildiğinde HTML'in dinamik olarak yaratılması sayesinde, iki ayrı doküman saklama alanı tutulmasına gerek kalmaz. Domino içinde, HTML, HTTP, MIME, CGI ve "Secure Sockets Layer (SSL)" için yerleşik destek mevcuttur. Uygun güvenlik yetkisine sahip Web kullanıcıları CGI betiklerini (scripts) kullanarak Notes belgelerini güncellebilir.

Domino'nun Web sunucu olarak kullanılmasıyla, sunucunun TCP/IP geçityolu (gateway) kullanması nedeniyle, istemcilerde protokol yığıtları (stack) koşturmaya gerek kalmaz. Bu arada, Notes'un güçlü güvenlik özelliği nedeniyle, sunucu bir güvenlik duvarı (firewall) gibi davranır. Böylece, Notes kullanıcılarının veritabanında erişebileceği alanlar düzenlenerek güvenlik sağlanmış olur.

### Groupware olarak intranet'ler

Artık sağır sultanın da duyduğu üzere biliyoruz ki Web, CERN adlı kuruluş da Tim Berners-Lee tarafından fizikçilerin bilgileri paylaşması ve daha etkin işbirliği yapabilmeleri için bir intranet oluşturmak üzere ku-

rumuştur. O halde şu noktayı bir yere kaydetmekte yarar vardır: Web daha en baştan e-ticaret için tasarlanmamış, fakat bir groupware aracı olarak oluşturulmuştur.

Intranet'lerin diğer groupware platformlarında rastlanmayan güçlü yanları mevcuttur. Birincil avantajları, giriş düzeyindeki maliyetleri düşüktür. Kurumların birçoğunda bireyler intranet kavramını kanıtlayabilmek üzere, Internet'ten paylaşılabilen yazılımları indirerek pilot intranet'ler geliştirmeye girişmektedir. Eğer intranet kurmakla başlıca amaç bilgi paylaşımı ise, maliyetler en az düzeydedir. Örneğin, kurum içindeki insan kaynaklarının ürettiği el kitapçıkları, formlar vs kolay bir şekilde çevrimiçi (online) kullanıma açılabilir. Eğer intranet Internet'e bağlı değilse, erişim güvenliği açısından sadece basit bir şifre verilmesi yeterlidir. Giriş düzeyindeki maliyetlerin düşük olmasına rağmen, zamanla daha karmaşık uygulamalar geliştirme gereği ortaya çıkacağından, programlama işleri ve ek geliştirme yazılımlarının satın alınması için maliyetler yavaş yavaş yükselmeye başlar. Sunucuların üzerinde çalıştığı donanım platformları da unutulmamalıdır. Çokluortam ve etkileşimlilik istemleri maliyeti daha da yukarıya çeker.

Örneğin müşteri servisi gibi uygulamalarla ilintili verilere herkesin erişebilmesine olanak tanıyanlar, Web

tabanlı intranet'lerin güçlü yanlarıdır. Buna karşılık Lotus Notes'un güvenliği, herkesin Notes veritabanlarına erişmesi amacıyla tasarlanmamıştır. Her ne kadar Notes çeşitli donanım ve yazılım platformlarını desteklese de ve hatta bu konuda Microsoft Exchange'i geride bıraksa da, pazardaki hiçbir groupware ürünü, Web'deki istemci sunucu çeşitliliğine sahip değildir. UNIX, Windows 3.x, Windows NT, Windows 95, Macintosh, VM, VMS, MVS, OS/2, Amiga, AS/400, NeXT ve NetWare platformları için tarayıcılar (Web istemcileri) ve sunucular mevcuttur. Ayrıca, intranet'lerle herhangi istemciden herhangi sunucuya eşit kolaylıkla bağlanılabilmektedir.

Intranet'ler çok çeşitli platformlarda çalışabilmesinin yanında, videodan metin ve ses dosyalarına kadar değişik veri tipleriyle çalışabilir. Verilen bir uygulamaya yönelik "gözleyici" (viewer) yazılım olduğu sürece, örneğin PowerPoint sunumu gibi uygulamaya özgü dosyalar, kolayca bir Web sayfasına bağlanabilir (link konulabilir).

Web'de "paylaşılan beyaztahta" (whiteboard) yeteneğine sahip olmak için, eklenti yazılımlara gerek vardır. Buna karşılık, basit anlamda doküman paylaşımı, bir konferans çağrısı sırasında grup üyelerinin tümünün önlerinde aynı Web sayfasının açık olmasıyla kolayca sağlanabilir. Intranet'ler üzerinde groupware işlevleri sağlanmaya çalışılırken, tümleşik bir ürün desteğinin olmaması intranet'lerin zayıf yanlarıdır. Netscape, AltaVista ve OpenText gibi intranet çözümleri sunan bazı şirketler, değişik türden groupware işlevleri içeren bir grup programdan oluşan ürün paketleri sağlanmasına karşılık, yine de kuruluşlar intranet'ler içinde groupware işlevlerine ancak parça parça çözümlerle ulaşabilmektedir. Buna karşılık, Lotus'un Notes, Microsoft'un Exchange ve Novell'in GroupWise ürünlerinde, tek bir paketle groupware işlevleri sağlanabilir. Web büyük ölçüde "açık standartlar" üzerine kurulu olduğundan, kuruluşlar her bir groupware kategorisinde en iyi olan yazılımı seçerek heterojen bir yapı oluşturabilirler. Burada en önemli konu, arayüzlerin standart olmasıdır. Aksi halde, değişik intranet uygulamalarının birbirine bağlanması, özgün mimarilerin (Notes, Exchange gibi) etkileşimi kadar zor olacaktır.

Temel groupware işlevleri için int-

ranet'ler büyük potansiyel oluşturmalarına karşılık, Business Research Group of Newton (Massachusetts) göre 2001 yılında Web tabanlı groupware, toplam groupware pazarının yüzde 30'unu oluşturacaktır. Bu kadar potansiyel gözükmeye karşılık oran neden düşüktür? Kanımca, kuruluşlar belirli üreticilerin özgün groupware yazılımlarına doğru yönelme oyunu garantili oynamayı yeğlemelerdir. Intranet çözümleri, hazır çözümler olmayıp, kuruluşun çalışmaya özgü kod yazılmasını gerektirir. Fakat bir kere yazıldıklarında sağlayacakları verim artışının çok fazla olacağı kesindir (böyle bir örnek yazılımı şu anda çalıştırmıyoruz, kuruluşta geliştirdik ve yaklaşık olarak 6 aydır kullanıyoruz).

### Notes ve Intranet ortamlarının ortaklaşa kullanımı

Şu anda en yaygın eğilimin, Lotus Notes'u intranet'lerle tamamlamak karışık bir Notes-intranet ortamı yaratma yönünde olduğu söylenebilir. Dünyada bu yaklaşımı yeğleyen şirketler arasında: Andersen Consulting, "Beckman, Hirsch & Eli", Chevron Corp., Deloitte & Touche, Eli Lilly Company, Energy Corp., First Albany Corp., Hewlett-Packard, Marshall Industries, Millipore, National Semiconductor, Price Waterhouse Coopers, Sun Microsystems ve US West, Inc. bulunmaktadır.

Örneğin First Albany Corp., intranet'i kurum içi BBS (Bulletin Board System) ve kolay yazılım dağıtım için kullanırken, iş akışı belge yayınlama gibi daha karmaşık işlevleri Notes ile halletme yoluna gitmektedir. Öyle anlaşılabilir ki mevcut Notes kullanıcıları Notes'ı terk etmek istememekte, fakat başka bir tümleşim ile intranet'i de kullanmaya direnç göstermemektedir.

Buna karşılık, Notes kullanmayan müşterileri için, "intranet mi Notes mu? ve eğer intranet çözümü seçilmişse, Notes da beraberce kullanılmıyorsa?" sorularının yanıtlarının Lotus Notes yönünde olacağı tartışılmaktadır. Yeni groupware projelerinde, intranet'lerin Notes ciroşundan yavaş yavaş tırtıklamaya başladığı kesimdir.

Eğer fiyat önemli bir ölçüt ise, büyük bir olasılıkla intranet yaklaşımı seçilecektir. Fakat Web'i seçmenin yegane nedeni fiyat değildir. Web kullanımı ile, kuruluşlar artımsal yaklaşımı seçmiş ve intranet karmaşıklaştıkça (yani istenilen işlevler arttıkça) gerekli bileşenleri ekleme yoluna gitmiş olurlar. Normal olarak bir BT atölyesinde TCP/IP ağ bağlantı bile ve Internet'e bağlantı mevcut olduğundan, intranet'i oluşturan un, şeker, vs gibi temel malzemeler zaten hazır demektir. Yapılması gereken şey, pastanın nasıl yapılacağına özen verilmesidir.

(Konu incelenmeye devam edilecek)



DÜNYANIN  
LİDER MARKALARI  
VE  
EN İYİ ÜRÜNLER  
BİRARADA

TEK KAYNAKTAN



İSTANBUL (212) 221 99 17 ANKARA (312) 468 98 50  
www.promakro.com.tr



P/INHOUSE

## Bilkom'dan ilk Apple Art Center



Apple Art Center'in sahibi ve direktörü Mehmet Gün'ün bir çalışması.

Bilkom, geçtiğimiz günlerde Yetkili Eğitim Merkezleri kapsamında ilk kez bir Apple Art Center açtı. Arteknoloji Apple Art Center olarak adlandırılan yeni merkez, işletim sisteminin tasarımına kadar yaratıcılığa olanak sağladığı belirtilen Macintosh bilgisayarlar ile teknolojiyle sanatı, iş ve pazarlamayı biraraya getirmeyi hedefliyor.

Türk ve yabancı eğitimcilerin görev aldığı merkezde, masaüstü yayıncılık ile ilgili olarak Photoshop, Illustrator, Premiere, Fireworks ve Dreamweaver gibi birçok yazılımda uzmanlaşmak mümkün. Mimarların gereksinim duydukları

programların da yer aldığı merkezde, katılımcıların Cubase, Sound Edit ve Finale yazılımları ile müziğe farklı açıdan bakabilecekleri belirtiliyor.

### iMac artık "Advantage"lı

Öte yandan Benkar Tüketici Finansmanı ve Kart Hizmetleri şirketiyle işbirliğine giden Bilkom, iMac satın almak isteyen Advantage Card sahiplerinin Advantage Çağrı Merkezi'ni arayarak kısa sürede bilgisayarlarına ulaşmasını sağlıyor. Ayrıca, iMac satın alan Advantage Card sahiplerine aylık sınırsız ve ücretsiz Turk.net aboneliği ile değeri yaklaşık 400 dolar olan çeşitli yazılımların hediye olarak verildiği bildiriliyor.



## Arena'dan gençlere destek

Arena geçtiğimiz günlerde "Köy Çocuklarını Yükseltme Vakfı"na 3 adet dağ bisikleti ve 1 adet 3M tepegöz hediye etti. Anadolu'da yaşayan ve maddi olanaksızlıklar nedeniyle öğrenim zorluğu çeken başarılı öğrencilere

yardım eli uzatan bir kurum olarak bilinen "Köy Çocuklarını Yükseltme Vakfı" ile gençlere yardım etmeyi amaçladıklarını belirten yetkililer, arzulanan Türkiye'ye ulaşmanın bugünün çocuklarına bağlı olduğunu vurguladılar.

### ASK-Proxima bayi ağını genişletiyor

Türkiye'de Datagrafik şirketi tarafından temsil edilen ASK-Proxima Türkiye'de yeni bayiler arıyor. Türkiye'de ana bayiler ve bayiler olmak üzere 2 katmanlı iş ortakları ile çalışan Datagrafik şirketi, ASK-Proxima bayi kanalını genişletmek amacıyla yeni iş ortakları aradığını duyurdu. Sunu cihazları üretiminde önde gelen ASK-Proxima'nın dünya pazarında yüzde 12-15 arasında bir paya sahip olduğu belirtiliyor. ASK-Proxima sunu cihazlarından ASK Impression A10'un da Koç Holding bünyesinde kullanılmaya başlandığı duyuruldu.

### International Hospital'a Maximo desteği

International Hospital, bakım yönetimi sisteminin kurulması için Boğaziçi Yazılım ile anlaşta. Boğaziçi'nin dağıtıcılığını üstlendiği Maximo yazılımını kullanmaya başlayan hastanenin, bakım yönetimi ile ilgili eğitim ve danışmanlık hizmetleri de Boğaziçi tarafından gerçekleştiriliyor. Projede tüm ekipman kayıtlarının ve gerekli bakım, stok, eleman ve kaynak bilgilerinin bilgisayar ortamına aktarıldığı açıklandı. Hastanenin birimleri arasında arıza bildirim ve iş emri bağlantısının kurulacağını bildiren yetkililer, böylelikle işletme açısından hayati önem taşıyan tıbbi ekipmanların beklenmeyen arızalarına ve durmalarına karşı önlem alınabileceğini belirttiler.

## Oracle, iş ortaklarını ödüllendirdi

Oracle Türkiye, Haziran 1998-Mayıs 1999 tarihleri arasındaki mali yılında başarı gösteren iş ortaklarını ödüllendirdi. Akademi, Baysis, KMO, KoçSistem, Kora ve Spartaküs şirketleri, "1999 Başarı Ödülü"nü almaya hak kazandılar. Oracle yetkilileri, bu ödüllerin, Oracle Sertifikalı İş Ortağı statüsüne yükselerek belirlenen hedeflerin üzerinde iş olanağı yaratan kuruluşlara verildiğini kaydettiler. Mali yılın son çeyreğinde satış rekoru kırarak üstün başarı gösteren iş ortakları Baysis ve Linkplus "1999 Son Çeyrek Başarı Ödülü"nü alırken, Oracle ürünlerinin Türkiye çapında yaygınlaşmasında öncülük yapan Eroğlu, Şahin ve Belya şirketleri



ise "Anadolu Fatihleri" ödülünü aldılar. Öte yandan Oracle ürünlerini en iyi şekilde kullanan ve geliştirdikleri uygulamalarla pazarı büyüyen iş ortaklarına da "Kalite Ödülleri" verildi. Kalite Ödülleri'ni kazanan iş ortakları şöyle: **Mektexan "En İyi İş Ortağı"**, **Makul "En Başarılı Karar**

**Destek Sistemleri İş Ortağı"**, **Boğaziçi Yazılım "En Aktif İş Yönetim Sistemi İş Ortağı"**, **Sentez "En Aktif İş Ortağı"**, **Obesa "En Yaygın Satış"**, **Sagbim "En İyi Sektörel Çözüm"**, **Dites "En İyi İnternet Uygulaması"**, **Altar "En İyi İnternet Projesi"**, **AEC "En Yaratıcı Uygulama"**.

## Mikro Yazılım'ından iki yeni kampanya

Mikro Yazılım'ı, iki yeni kampanya başlattı. Temmuz ayı boyunca devam edecek ve müşterilere yönelik düzenlenen ilk kampanya kapsamında Mikro, Mikbüro Muhasebe Bürosu Otomasyon Paketi'ni indirimli olarak satı-

şa sunacak. Genel muhasebe, işletme defteri, stok, cari, demirbaş amortisman ve yeniden değerlendirme ve personel yönetim otomasyonu modüllerinden oluşan KDV hariç 150 milyon lira değerindeki paket, kampanya çerçevesinde 1 ay

peşin, 2 ay taksitle KDV hariç toplam 99 milyon liraya satışa sunulacak. Öte yandan, muhtasar beyannamelerinin dökümü için geliştirilen Mikbeyan yazılımı da Mikbüro paketi ile ücretsiz olarak sunulacak.

Mikro Yazılım'ının ikinci kampanyası ise bayilerine yönelik olarak düzenleniyor. 1 Temmuz-15 Ağustos 1999 tarihleri arasında devam edecek olan kampanya çerçevesinde, Mikro'nun en çok talep gören ürün paketlerini satın alan her bayi 1 haftalık tatil kazanacak. **Bilgi için: Mikro Yazılım**  
**Tel: 0212-282 56 00**

### Microsoft, "Ayn İletişimcisi"



Microsoft Türkiye, İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi'nin verdiği

Ayn İletişimcisi Ödülü'nün "kurum" kategorisindeki sahibi oldu.

Seçici Kurulu üyeleri, Microsoft'un Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı'na yaptığı eğitim ve yazılım bağışından dolayı Haziran ayının iletişimcisi ödülüne layık görüldüğünü kaydettiler. Billindiği gibi Ayn İletişimcisi Ödülleri, medya ve iletişim sektörüne her ay etkin çalışmalarla katkıda bulunan kurum ve kişilere veriliyor.

### Düzeltilme

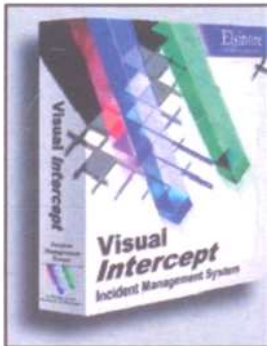
BT/haber'in 225'inci sayısında yer alan "Videokonferans ile Amerikan ve Türk doktorları bir aradaydı" başlıklı haberde Veritek A.T şirketinin ismi yanlışlıkla Veritas olarak yer almıştır.

## İki yeni Business Objects kullanıcıları: Telsim ve L'oreal

Bütünleşik kurumsal karar destek sistemleri ile ilgili çözümler sunan Business Objects, son olarak Telsim ve L'oreal Türkiye şirketlerinde de kullanılmaya başlandı. Kozmetik sanayinde faaliyet gösteren L'oreal'ın Türkiye'deki merkezinde satış ve pazarlama departmanlarındaki analiz nitelikli temel rapor taleplerinin karşılanması amacıyla "Karar Destek Aracı" olarak Business Objects'i seçtiğini açıkladı. Mobil iletişim servisi sağlayıcı şirketlerden olan Telsim'in de kolay kullanımı ve veritabanı bağımsız çalışabilmesi nedeniyle son kullanıcı raporlama ve analiz aracı olarak Business Objects'i seçtiği belirtildi.

## Visual Intercept, EGS Sistem ile Türkiye'de

Finans sektörüne yönelik sunduğu çözümler ile tanınan EGS Sistem, Visual Intercept (VI) ürünlerinin Türkiye distribütörü olarak atandı. Bir yardım masası ürünü olan Visual Intercept'in diğer yazılımlardan farklı olarak Microsoft platformuna bütünleşik çalışabildiğini vurgulayan EGS Sistem yetkilileri, VI ürünleri ile müşterileri talep ve sorunlarının yardım masasınca alınarak, bun-



ların ilgili bölümlere iletilmesini açıkladılar. Ayrıca raporlama işlevlerine sahip olan VI ürünleriyle taleplerin ve sorunların İnternet üzerinden de alınabileceği bildirildi.

## Acer ekranlarının TCO'99 sertifikası



Acer Peripherals hem CRT hem de LCD ekranlarda TCO'99 sertifikasını aldığını duyurdu. Görüntü endüstrisinde önemli bir yere sahip olduğu belirtilen sertifikaya Acer Peripherals'ın 21

inç, 17 inç ve 15 inç'lik ekranlarına verildi. Ürün güvenliğini, ürünlerin enerji harcama ve çevreye verdiği etkileri düzenleyen kurallara sahip olan TCO ile bilgisayar sistemleri ve çevre birimlerinin performansı ve kalitesinin daha fazla artırılması amaçlanıyor.

# Lütfen Enter...

www.bilisim99.com.tr

**Bilişim '99**

TBD 16. Bilişim Kurultayı  
Tüyap Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi  
Beylikdüzü - İstanbul  
1 - 5 Eylül 1999

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 24 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 **Lütfen enter.**



**interpro**

## Kurultay Katılım Formu

15/07/1999-15/08/1999

15/08/1999

**KURULTAY TAM KATILIM**

70.000.000 TL

80.000.000 TL

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

**KURULTAY TOPLANTILARA KATILIM**

50.000.000 TL

60.000.000 TL

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

**EĞİTİM SEMİNERLERİ**

25.000.000 TL

25.000.000 TL

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.

**VERİ MADENCİLİĞİ**

**BÜYÜK YAZILIM PROJELERİNİN YÖNETİMİ VE DENETİMİ**

**İNTERNET SERVİSLERİNİN KURULMASI VE İŞLETİLMESİ**

**İP ALANINDA GÜVENLİK**

**BİLDİRİ KİTABI**

3.000.000 TL

Katılımcının Adı ve Soyadı : .....

Kart Sahibinin Adı ve Soyadı : .....

Çalıştığı Kurum ve Görevi : .....

Kredi Kartının Türü : .....

Mesleği : .....

Kart No : .....

Çalıştığı Diğer Kurumlar : .....

Son Kullanma Tarihi : .....

Telefon : Ev: ..... İş: .....

İmza : .....

Faks : Ev: ..... İş: .....

**ÖDEME ŞEKLİ**

E-Posta : .....

**Ücretlere % 15 KDV eklenecektir.**

Posta Kodu ve İli : .....

Akbank, Yıldızposta Cad. Şubesi, 18232-9 no'lu Interpro A.Ş. hesabına yatırdım.

İletişim Adresi : Ev: .....

Türkiye İş Bankası, Zincirlikuyu Şubesi, 175918 no'lu Interpro A.Ş. hesabına yatırdım.

İş: .....

Türkiye İş Bankası, Zincirlikuyu Şubesi, 305672 no'lu Interpro A.Ş. USD hesabına yatırdım.

Fatura Adresi : Ev: .....

TC. Ziraat Bankası, Gayrettepe Şubesi, 211241-9 no'lu Interpro A.Ş. hesabına yatırdım.

İş: .....

Yapı Kredi Bankası, Mecidiyeköy Şubesi, 1010066-9 no'lu Interpro A.Ş. hesabına yatırdım.

Vergi Dairesi ve Numarası : .....

Garanti Bankası, Zincirlikuyu Şubesi, 6201341-2 no'lu Interpro A.Ş. hesabına yatırdım.

• Öğrenciler için Toplantı Katılım Bedeli: 15.000.000 TL + KDV

Lütfen kredi kartı hesabımdan alınız.

• 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

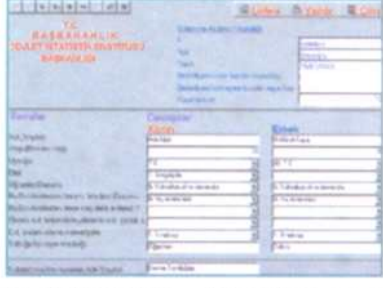
**POSTA ADRESİ:** Interpro Yayıncılık Araştırma ve Organizasyon Hizmetleri A.Ş. Gazeteciler Mah. Sağlam Fikir Sk. No: 23 80300 Esentepe-İstanbul

**Bilişim '99**



## Muhtarlara Melsoft'tan rahat hayat

Melsoft Muhtar Otomasyonu'nun 3.0 uyarlaması piyasaya sürüldü. Windows 95/98 ve Windows NT altında çalışan yeni yazılım ile evrakların, parasal işlemlerin, evlenme ile ilgili detaylı bilgilerin ve bir hanede yaşayan diğer ailelerin de tabibinin yapılabileceği belirtiliyor. Yeni uyarlamaya birlikte bir mahallede bulunan bütün insanların kan gruplarının takibi de yapılabilirken bu bilgilere bağlı olarak raporlar alınabiliyor.



kan grubuna göre kimin nerede oturduğu anında bulunabiliyor. Ayrıca, Melsoft'un Veri Yönetim Sistemi'nin Melsoft Muhtar Otomasyonu 3.0'a eklendiği ve bu sayede muhtarların, excel'de hazırladıkları dokümanları muhtar yazılımına aktarabildikleri bildiriliyor.

**Melsoft Muhtar Otomasyonu 3.0**  
**Bilgi için: Melsoft Yazılım**  
**Tel: 0212- 213 48 91**

## Sayısal TV'ye hazırlık

Siemens, sayısal TV izlemek için piyasaya 2 yeni DVB (Digital Video Broadcasting) standart PC kartı sundu. PCI tabanına sahip kartlardan "PCI-DVB Cable" bağlantısı için komple bir sayısal TV alıcısı sunarken, "PCI-DVB SAT" uydu aracılığıyla sayısal TV izlemeyi olanaklı kılıyor. Yeni kartların yüksek düzeyde sayısal resim ve ses kalitesine sahip programlarla, radyo programlarının dinlenebilmesini sağladığı belirtilirken, tüm vericiler için arama, belleğe al-

ma ve filtre işlevlerine sahip bir videotekst alıcısı da içerdiği söyleniyor. Windows 95/98 sistemlerinde çalışan ve Ağustos ayından itibaren Windows NT sürücüsünün de dahil edileceği DVB kartlar ile kullanıcıların açık bir yazılım arabirimi üzerinden kendi uyarlamaya veya özel yazılımlarını da bu kartlarda çalıştırabiliyorlar.

**DVB (Digital Video Broadcasting) standart PC kartları**

**Bilgi için: Siemens Nixdorf Tel: 0212- 285 26 46**

# Acer'dan işinize renk

## katacak

# 3 renkli seçenek!

### 1. Seçenek:

#### AcerScan Prisa 620P

(36 bit renkli/optik 600dpi/max19200dpi/paralel arabirim)

### 2. Seçenek:

#### AcerScan Prisa 620U

(36 bit renkli/optik 600dpi/max19200dpi/USB arabirim)

### 3. Seçenek:

#### AcerScan Prisa 620PT/ST

(36 bit renkli/optik 600dpi/max19200dpi/paralel arabirim/SCSI arabirim/standart dia tarama özelliği)



www.ihlasacer.com.tr

Merkez: İhlas-Acer Bilgi, Sis. San. ve Tic. A.Ş. Söğütözü Yolu Cad. No:62 Yeni Sahra 81120 Kadıköy/İstanbul Tel: (0216) 317 96 50 (pbx) Faks: (0216) 317 96 61  
Ankara Şubesi: Gezegen Sok. No: 15/B Büyükeser 06670 Ankara Tel: (0312) 447 65 87-88-89-90 Faks: (0312) 447 05 95  
Bursa Şubesi: Gazılar Cad. Anafartalar Sok. No: 16/B Bursa Tel: (0224) 250 04 95 Faks: (0224) 251 06 89

## Dizüstü bilgisayarlarda 400MHz rüzgar



Dizüstü bilgisayarlar 400 mHz'lik işlemcilerle hızlanıyor. Dell ve Hewlett Packard şirketleri dizüstü modellerinde 400 mHz Intel Mobile Pentium II'yi kullanmaya başladıklarını duyuran ilk şirketler arasında. Yeni işlemcilerin kullanıldığı Dell'in Inspiron 7000 modelinin çoklu ortam uygulamalarını her yerde rahatça yapılmasını sağladığı söylenirken, HP Omnibook 900'ünde 1.9 kg ağırlığı ile piyasadaki en hafif dizüstü olduğu belirtiliyor. Dizüstü bilgisayarlarını hızlandıran diğer bir şirket de Compaq. Compaq, Presario 1600 serisi için AMD'nin yeni geliştirmiş olduğu 400 mHz Mobile AMD K6-2-P işlemcisini tercih ettiğini açıkladı. Teknolojiyi yakından takip ettiklerini belirten şirketler, yeni işlemcilerle birlikte dizüstü bilgisayarların performansında görünen bir artış olduğuna işaret ediyorlar.

**Bilgi için:**

Inspiron 7000; Sentim 0216- 415 79 79

Omnibook 4150, Omnibook 900

HP Türkiye 0212- 224 59 25

Presario 1600

Compaq Türkiye 0216- 310 20 20







# Güç birliği!

Dünya bilgisayar devi IBM, şimdi Bilgitaş gücü ve güvencesiyle...



**BİLGİTAŞ**  
BİLGİSAYAR



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

## Mektubunuz var



Merhaba...

Sana geçen mektuplarımda da bahsetmiştim, yaz ayları bir başka etkiliyor insanları diye. Ben halen deniz kenarı yürüyüşlerime devam ediyorum. Haftaya Ege kıyılarında geçireceğim güzel tatilin hayalini kuruyorum.

Tabi ben hayal kurarken yine korna sesleriyle ayılıyorum. Evet düşünler. Ve allı pullu gelin arabaları yollarda. Biri gidiyor, biri geliyor, yaz aylarının evlilik mevsimi olduğunu bir kez daha kanıtıyor. Bu rüzgara kapılmış sektörümüz de düşünlerine son hızla devam ediyor. Geçen hafta Empa'nın tatlı kızı Yeşim Keskintürk dünya evine girdi. Halkla İlişkiler Sorumlusu olan Yeşim, bakalım ev sorumluluğunu nasıl yürütecek... Diğer evlilik haberi ise Bersay'dan. Bersay'da Medya İlişkileri Yönetmeni Yardımcısı olarak görev yapan Levent Kal da bekarlığa veda ederek bir yuva kurdu. Anlayacağın son günlerde gelin arabalarının yolunu kesen çocuklar sektörümüz sayesinde zengin oluyorlar.

Dikkat ettin mi son günlerde kırmızı çok moda. Herkeste kırmızı ayakkabılar, çantalar... Yalnız, NCR Otelcilik ve Mağazacılık Satış Müdürü Güner Kırıl'ı kırmızı ceketıyla görürsen sakın modaya uyumlu olmaya çabaladığını falan düşünme. Kırıl'ın ceketinin çok farklı bir anlamı var. Duymuş muydun bilmiyorum ama NCR'in Yönetim Kurulu Başkanı satış kotasını 25 sene yüzde yüz oranla gerçekleştiren çalışanlarına kırmızı ceketini bizzat kendi elleriyle giydireyor. Bu başarıya imza atan Güner Kırıl da geçtiğimiz günlerde Singapur'da gerçekleştirilen bir törenle Kırmızı Ceket giydi. Sektörümüzün örnek ağabeyini yürekle kutluyorum.

Bu arada duyduklarımıza göre Ankara'da yeni telekom şirketleri açılıyor. Türk Telekom yetkililerinin birer birer yeni telekom şirketlerine geçtikleri dikkatini çekmiştir. Önümüzdeki günlerde bakalım daha ne transferler olacak.

Biliyorsun son zamanlarda bilgisayarlarda VeezyGo diye bir kampanya rüzgarı esmekte. Vestel, hedeflerinin üzerinde yaptığı satışlardan çok mutlu olurken TurkNoktaNet web sitesinde "kolları 36 ay kelepçeli İnternet servisi" tarzında görüşlere yer veriyor. Bana bir yorumda bulunmadan bekleyip görmek düşünüyor. Acaba haklılık payı var mı?

Sektörümüz Bilişim'99 yaklaşmaya başladıkça daha bir hareketlendi sanki. Tüm şirketler önümüzdeki dönem yapacakları etkinlikler için sıkı bir çalışmaya giriştiler. Philips'in ilk kez CeBit'te yer alan tırını hatırlıyor musun? Hani her tarafta mavi camlarla kaplı kocaman tır. O da Bilişim'e geliyor. Sadece fotoğraflarından bildiğim bu tırı görüp, içini gezeceğim diye o kadar heyecanlıyım ki anlatamam. Bilişim'de yine buluşuyoruz değil mi? Yeni ürünler, yeni teknolojiler, tanıdık tanımadık yüzler...

Bu sene Bilişim etkinlikleri daha da coşkulu geçeceğe benziyor. İnterpro ekibi de tüm hızıyla Bilişim'99 için çalışmalarını sürdürüyor. İnterpro'nun Organizasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erdem Özel ise, görünen o ki, kırıbağı elinde ekibe motivasyon sağlıyor!

İşte bizim buralarda yaşanan son olaylar bunlar. Tabi daha çok anlatacaklarım var ama yazacaklarıma sayfa yetmiyor.

Şimdilik hoşçakal.....

## BULMACA

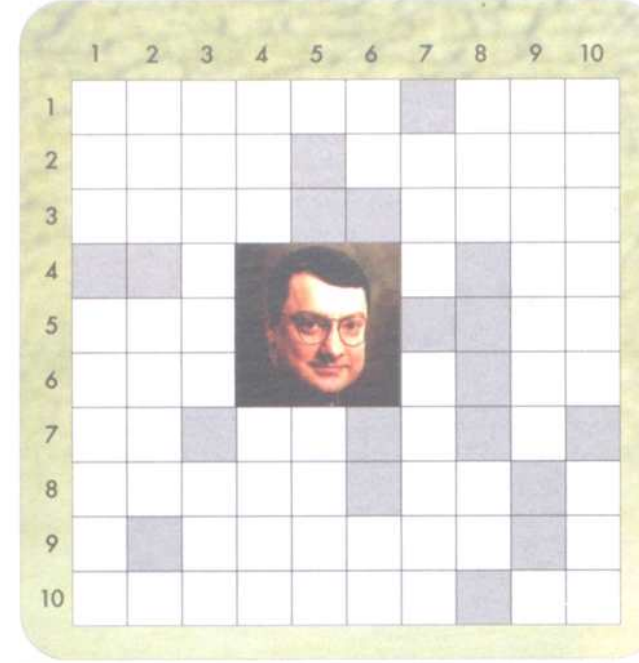
Hazırlayan: Dilek Arus Ateş

Soldan Sağa:

1) Telsiz iletişimi konusunda hizmet veren bir BT şirketi - Uluslararası bir yazılım şirketi; 2) Hamur açılırken yapışmaması için serpilmiş un - (Tersi) Bir erkek ismi; 3) İngilizce'de yakın kelimesi - Köle, kul; 4) Türkiye Cumhuriyeti'ni simgeleyen harfler; 5) Demiryolu taşıtlarının tekerleklerinin üzerinde hareket ettiği demir yol - Bir haber ajansı; 6) İpek iğnisi olarak kullanılan iğne, firkete, tiğ ya da mekikle yapılan ince dantel - Network Node'un kısaltılmış şekli; 7) Bir hece - Bir nota; 8) Üzerine bir cismin ışık yoluyla görüntüsü düşürülen, saydam olmayan düz yüzey - Bir soru kelimesi; 9) Güneşe uzaklık sırasında yedinci gelen bir gezegen; 10) (Tersi) Yapısal kablolu sistemleri konusunda faaliyet gösteren BT şirketi - Çalışma konusu olan şey.

Yukarıdan Aşağıya:

1) Uluslararası bir bilişim şirketi - Ortada resmi görülen, AMD Avrupa Pazarlama Yöneticisi'nin adı (... Stead); 2) Göğüs kafesini oluşturan yassı ve yay biçimindeki kemiklerden her biri - Bir organımız; 3) Türkiye'nin Batı'da kalan kısmına verilen ad - Rusya ya da Ruslarla ilgili olan; 4) Kışın yağar - Bir hastalık; 5) Ayak direme; 6) (Tersi) Network Module'nin kısaltılmış şekli - Kimyada sodyumun simgesi; 7) Avrupa Ekonomik Topluluğu'nu simgeleyen harfler - (Tersi) Dış yaşam, yer yuvarlağı; 8) Service Message Switch'in kısaltılmış şekli - Notada duraklama; 9) Eskiden İstanbul şehri için kullanılan, başşehir, büyük şehir anlamına gelen bir kelime; 10) OT/VT konusunda faaliyet gösteren bir BT şirketi - Fasulyenin bölüceyi andıran iki türüne verilen ad.



Geçen sayıdaki bulmacanın yanıtları:

Soldan sağa:

1) HANİMELİ; 2) ÜST - AMASYA; 3) LC - TABİAT; 4) YER - BA; 5) ANİ - (TERSİ) ODAM; 6) DK - NA; 7) NAR - PİR; 8) BOÇURGAT; 9) AY - AC - İN; 10) BARRACUDA.

Yukarıdan Aşağıya:

1) HÜLYA - (TERSİ) ABAB; 2) ASCEND - OYA; 3) NT - RİK; 4) NUAR; 5) MAT - ARCA; 6) EMA - (TERSİ) RG; 7) LABROS - ASU; 8) İSİ - PT; 9) YABANİ - (TERSİ) İA; 10) KATAMARAN.

## Çizgisayar

Mustafa ATAY



## GÜLMECE

Yüksek teknoloji ve bilgisayar ürünleri satış jargonu (1)

YENİ - Bir önceki tasarımdan farklı bir rengi var  
TAMAMIYLA YENİ - Bir öncekinin parçaları buna uymaz  
ÖZEL - İthal ürün  
RAKİPSİZ - En az rakipleri kadar iyi  
GELİŞTİRİLMİŞ TASARIM - Reklam acemisi tasarımcı ne olduğunu anlamadı  
SONUNDA PİYASADA! - Kimse geleceğini bilmiyordu  
SAHADA TEST EDİLDİ - Üretici test ekibine para yatırmak istemedi  
DOĞRUDAN SATIŞ - Fabrikadan dağıtıcılarla sorunları var  
YILLARIMIZI ALDI - Sonunda çalışan bir tane yapabildik  
DEVİRİMCİ - Rakiplerimizinkinden farklı  
KALİPLERİ KIRDI - Sonunda onu satmanın bir yolunu bulduk  
FÜTÜRİSTİK - Şu an neden böyle göründüğünü açıklayacak başka yol yok  
BAKIM GEREKTİRMEZ - Tamir edilmesi imkansız  
YENİDEN TASARLANDI - Önceki hatalar giderildi...umuyoruz  
EL ÜRETİMİ - Montaj makineleri eldivensiz çalıştırıldı  
PERFORMANSI İSPATLANDI - Garanti süresinin bitimine kadar çalışacak  
(devamı gelecek hafta)

## TESTOMETRE

1) Cisco Systems, son üç yıl içerisinde kaç şirket satın almıştır?

a) 18 b) 26 c) 20 d) 24

2) Amazon.com sitesinde aşağıdakilerden hangisi satılmıyor?

a) oyuncak b) kitap c) elektronik eşya d) çiçek

3) IBM, 810 milyon dolar karşılığında hangi şirketi satın alacağını duyurdu?

a) Sequent Computer Systems b) Apple  
c) Cisco Systems d) Computer Associates

4) Elektrik kesintisinin ardından bir KGK en çok ne kadar süreyle açık kalabilir?

a) 15 dakika b) 2 saat c) 5 saat d) 8 saat

5) Intel'in uzun süredir üzerinde çalıştığı ve geçtiğimiz günlerde tasarımını tamamladığını duyurduğu 64 bit'lik yonganın ismi nedir?

a) Merced b) Katmai c) Celeron d) Marsid

6) Hitachi, giriş seviyeli işstasyonları için hangi şirketin ürünü seçti?

a) HP b) Sun c) 3dLabs d) Compaq

7) Nintendo'nun yeni nesil cihazları için özel PowerPC yongası hangi şirket tarafından üretilecek?

a) Compaq b) IBM c) Cisco d) Philips

8) Hangi ülke 1998 yılında Ericsson'un en yüksek satışlarını gerçekleştirdiği 10 ülke arasında yer almıyor?

a) Çin b) Türkiye c) Fransa d) Almanya

9) Creative mühendislerinin geliştirdiği yeni ses kartının adı nedir?

a) LiveWare 2.0 b) Yamaha  
c) Creative d) Monster

10) Romar'ın elektronik alışveriş için kurduğu merkezin adı nedir?

a) Akmerkez b) Metro c) Maxi d) RoMarket

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

# Bilişim '99

Bilgi ve İletişim Teknolojileri Fuarı

TBD 16. Bilişim Kurultayı

Tüyap Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi

1-5 Eylül 1999 Beylikdüzü - İstanbul

Bütünleşmiş Bilgi ve İletişim Teknolojilerini kullanmadığınız ne kadar süre var? Uyrurken...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...

1-5 Eylül Bilişim '99'da bizi çok heyecanlandıran 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**.



## Bu sadece başlangıç...

[www.bilisim99.com.tr](http://www.bilisim99.com.tr)

RESMİ SPONSORLAR:

**Netas**

İLETİŞİM ALTYAPISI SPONSORU

**info**

BİLGİ SİSTEMİ SPONSORU

**COMPAQ**

DONANIM SPONSORU

**ALCATEL**

AÇILIŞ SPONSORU

**ANADOLU HAYAT**

SİGORTA SPONSORU

**DIMAGE**

DİJİTAL GÖRÜNTÜLEME SPONSORU

**KART SIS**

KAYIT KABUL SPONSORU

**TRK**

İLETİŞİM SPONSORU

**Milliyet**

BASIN SPONSORU

**SABAH**

BASIN SPONSORU

**Radikal**

BASIN SPONSORU

**Türkiye**

BASIN SPONSORU

**BT Haber**

BASIN SPONSORU

**BNet**

ELEKTRONİK MEDYA SPONSORU

**İETT**

ŞEHİRÇİ ULAŞIM SPONSORU

**Türk Hava Yolları**

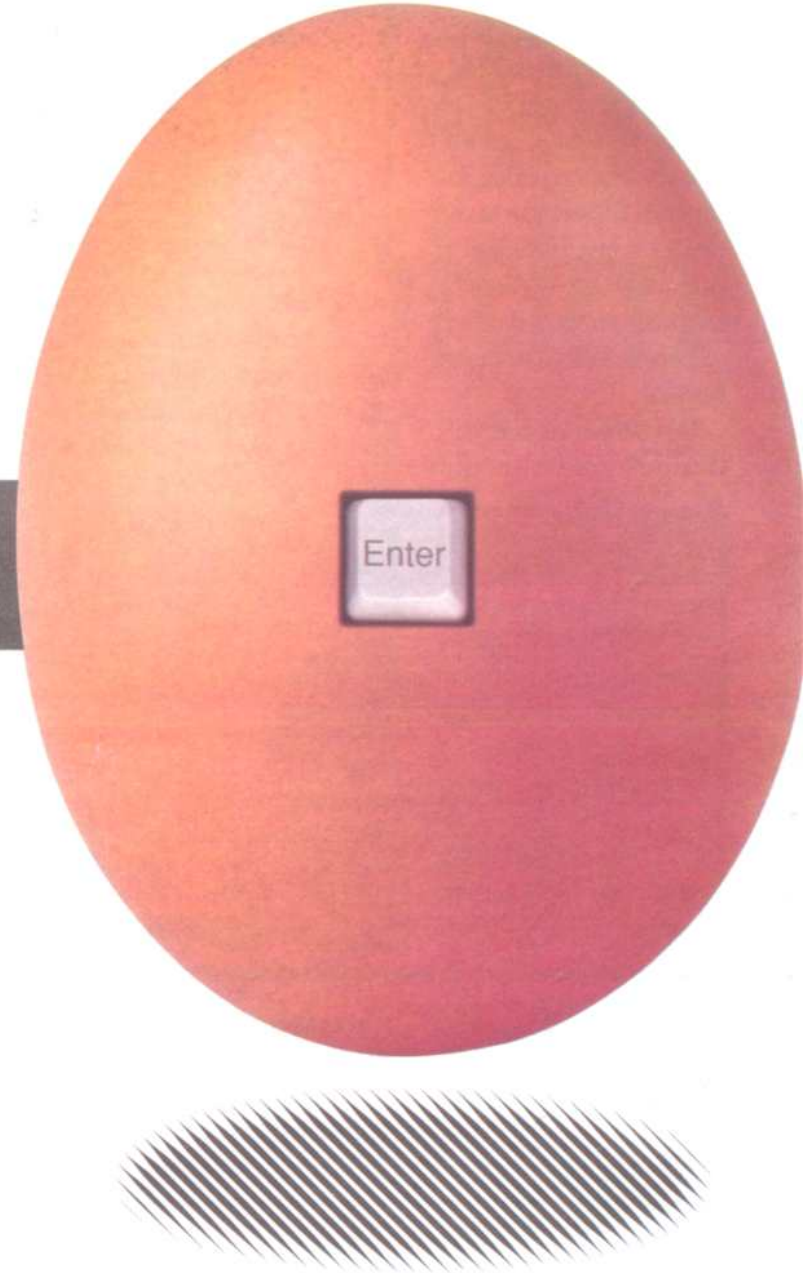
RESMİ TAŞIYICI

ÜRÜN VE HİZMET SPONSORLARI:

AÇIK RADYO • ASK/DATA GRAFİK • BENETTON • EFES PİLSEN • EKO DAĞITIM • IBM TÜRK • İLTEK • KOÇSİSTEM • MBS • POWER FM • SUPERONLINE • SYBASE • TAYF • TEB • VERİ ARAŞTIRMA • VISIONS

KATILAN ŞİRKETLER (13.07.1999 itibarıyla):

3M • ABACI KART SANAYİ • ACACIA TECHNOLOGY • ADER • ADIM/ALLTEC • AEG • AKSİS BİLGİSAYAR • AKTİF.NET • ALADDIN KNOWLEDGE SYSTEMS • ALCATEL • ALPEC • ALTAY-SMS • ALTINDAÇ A.Ş. • ALTIRIS • AMP • ANADOLU HAYAT • ANIXTER • APC • ARÇELİK • ARGES • ARKADAŞ • ARMONİ • ARSKOM • ARTEL • ASCOM • ASELSAN • ASK • ATON • AVERY OFİS ÜRÜNLERİ • AVS İLETİŞİM • BANKSOFT • BAŞARI ELEKTRONİK • BAY MÜMESSİLLİK • BILLION • BİLDEN • BİLKOM • BİLSAG BİLGİSAYAR • BİMEKS • BİMSAN • BM BİLGİSAYAR • BMC SOFTWARE INC. • BOĞAZIÇI BİLGİSAYAR • BOĞAZIÇI YAZILIM • BONUS TEKSTİL • BOSCH • BOYUT YAYINCILIK • BT/HABER • BTNET • BUIC SYSTEMS • CABLENET • CABLETRON • CADET • CARDEX • CASIO • CASTOR & POLLUX • CEBSAN • CHIP • CHECKPOINT SOFTWARE • CISCO • COMPAQ TÜRKİYE • COMPUCOM • COMPUTER ASSOCIATES • CREATIVE • CXR • DA-LITE • DAS-EKSPA • DATAGATE • DATASET • DATATEKNIK • DATATRONICS • DATEL • DEFNE • DELL • DEMİR YATIRIM • DIALOGIC • DIGİ • DIGITAL COLLECTIONS • DIMAGE • DIDİM ORGANİZASYON • DNP • DOCUMENT MANAGEMENT TURKEY • DOĞUŞ GROUP • DOS BİLGİSAYAR • DOSNET • EASTMAN SOFTWARE • EASY SOFTWARE • E-B GROUP • EGES • EGS SİSTEM • EKA • EKİN A.Ş. • EKTAKO ELEKTRONİK • ELECTRONICS • ELİT KİTAPBEVİ • ELMA BİLGİSAYAR • EMER EĞİTİM • EMİ ELEKTRONİK • EMİN ELEKTRİK • EMPA • ENDÜSTRİ OTOMASYON DERCİSİ • ENEL • ENYA YAZILIM • EPSON • ERAYSAN • ERBA-DEXAR • ERDAS INC. • ERE ENERJİ • EREL • ERICSSON • ERPA • ESCORT SİSTEM • ES-EN BİLGİSAYAR • ESRI INC. • ESTAP • ESTON • ETA TELEKOMÜNİKASYON • EURIMAGE • EUROMAP GMBH • EXACT SOFTWARE • EXTRON • FASTCOMM • FENESTRAE • FILENET CORPORATION • FIBER OPTİK MARKET • FLETWOOD • FOKUS • FOTECH • FUJİ SYSTEM MACHINES • FUJITSU • FUTURENET • GAMINI • GARANTİ BANKASI • GDC • GEHA • GENPA • GIGABYTE • GLOBAL ONE • GLOBAL TELEKOMÜNİKASYON • GAP TEKNİK ATILIM • GOLD BİLGİSAYAR • GORDION • GÖNPA • GÜNDÜZ BUSINESS SYSTEMS • GÜRSAY • HAYKEM-KABELWERK EUPEN • HOBİM • HP • HT COMMUNICATIONS • HUMMINGBIRD COMMUNICATIONS • HYPERION SOLUTIONS CORPORATION • HYUNDAI • İBM TÜRK • İCO GLOBAL COMMUNICATIONS • İMS YAZILIM • İNFO HOLDİNG • İNFORM • INFORMATION BUILDERS INC. • INFORMATIONWEEK • INFORMIX • INLINE • İNTCOM • İNTEL • İNTELLECT • İNTELNET • INTERFACE SYSTEMS İNG • İNTERLINE • İNTRAKETS • İNTRAKETS • İTDS • İLETİM YAYINCILIK • İNFORMATİK • İNTERPRO • İNTERPROBİS • İSİ • İŞLEM GİS • KABLONET • KALDER • KARE ELEKTRONİK • KAREL • KART-SİS • KEYSTONE • KEYSOFT • KOÇSİSTEM • KODAK • KOYUNCU ELEKTRONİK • LEXMARK • LEVEL • LİKOM • LİTERATÜR KİTAPBEVİ • LOGİN • LOGO YAZILIM • LOTUS • LUCENT TECHNOLOGIES • MACKLEY INTERNATIONAL • MAKİNA MAGAZİN • MAKRO DANIŞMANLIK • MANAS SMART KART • MASCOM BİLGİSAYAR • MATSUSHITA • MAXON • MBS BİLGİSAYAR • MCG • MCV YÖNETİM DANIŞMANLIĞI • MEDYA BİLGİ BANKASI • MELSOFT • MEMOTEC • MERCOR INC. • MERİÇ DİŞ TİCARET • MERİDİYEN • METEKSAN SİSTEM • METİN ELEKTRİK • MICRONET • MICROSOFT • MITSUBİ • MİKRO YAZILIM • MOTOROLA • MOXA • MULTIMEDIA • MULTITECH • NAVION • NCR • NEBİM BİLGİSAYAR • NEC • NETAS • NETPARTNER • NETRON • NETSİS • NETSOFT • NEUSIEDLER-ERIMDEKS KAĞITÇILIK • NOKIA • NORTEL NETWORKS • OAKDALL • ÖCÉ • OMTPOOL • OPTIVAR • ORACLE • ORTRONICS • ÖLÇSAN • ÖNSEL • ÖZKAYNAK KİTAPBEVİ • PAIRGAIN • PAKART MİMARLIK • PAM • PAMPA • PANASONIC • PANCOM • PANDACOM • PANDUIT/BELDEN • PATTON ELECTRONICS • PC MAGAZINE • PC NET • PC WEEK • PC WORLD • PERA • PEREGRINE SYSTEMS • PERIPHONICS • PERMAK MAKİNA • PC NET • PC WORLD • PHILIPS • PIONEER • PLASMON JUKEBOX • PLATO VERİ DAĞITIM HİZMETLERİ A.Ş. • PORCAN • POWERSONIC • PRINCETON SOFTECH • PRINTRONIX • PROGRESS SOFTWARE • PROJECTA • PROMİS BİLGİ SİSTEMLERİ • PROSOFT • PULNIX • PUSULA YAYINCILIK • QAD • RACAL • RDC WIRELESS COMMUNICATION • REMIVAC • RICOH SCANNERS • ROMAR • SAATÇIOĞLU • SAGES • SAKARYA TELEKOMÜNİKASYON SİSTEMLERİ • SAMSUNG • SANYO • SAP • SCALA • SCHLUMBERGER • SEC • SECURITY7 • SEKOM • SENTİM BİLGİSAYAR • SERCOMM • SETKOMNET • SFGS • ŞİRKETLER GRUBU • SIEMENS • SIEMENS NIXDORF • SİGMA OTOMASYON VE BİLGİ SİSTEMLERİ A.Ş. • SİMDA • SİSTEM YAYINCILIK • SİSTEMA • SITE NET • SKY • SMAU • SOFTEK • SONY • SPACE IMAGING EUROPE • STONESOFT • SUN MICROSYSTEMS • SUPERONLINE • SURECOM • SWATCH • SYS • TASK • TBD • TBV • TEKNOLOJİ HOLDİNG • TEKOFAX • TELEKOM • TELEPATİ TELEKOMÜNİKASYON DERCİSİ • TELESİS • TELLABS • TELSIUM • TELNEFT • TELTEND • TESAS • TEXAS INSTRUMENTS • TIME COMMUNICATIONS • TIS • TİFAŞ • TR-NET • TURKCELL • TÜBİSAD • TÜRK ELEKOM • TÜRKİYE İŞ BANKASI • TÜRKİYE TELEKOMÜNİKASYON DERCİSİ • ULUS YAZILIM • UNI-PA • UNITEK • 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 • YENİNET • ZETA FAX • ZIDA • ZOOM TELEPHONICS

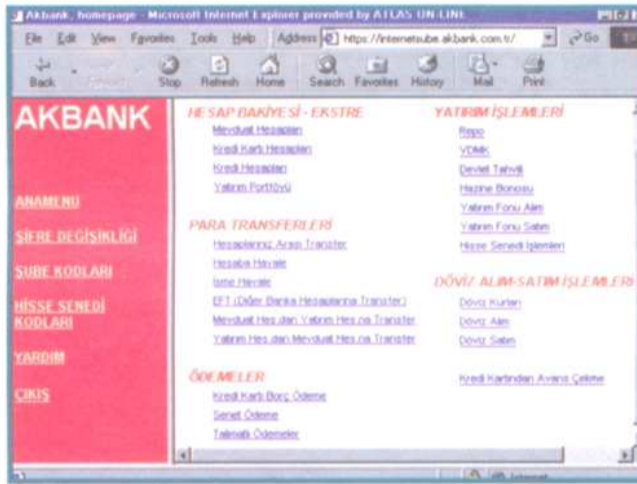


# Internet Bankacılığı tam yol

MAHİR B. AŞUT

Internet üzerinden web temelli olarak gerçekleştirilen bankacılık işlemleri "şubesiz bankacılık", "şube dışı bankacılık", "Internet şubesi" gibi isimlerle anılıyor. Daha önce, özel bağlantı ve cihaz seçenekleri ile kurumsal kullanıcılara sunulan bankacılık hizmetlerinin dışında ilk perakende bilgisayarlı bankacılık örneği İş Bankası ve Garanti Bankası tarafından başlatıldı.

Onu takiben Akbank web tabanlı PC bankacılığı uygulama-



eden uygulamasında, Internet'e erişmek yerine özel bir şehirçi numaraya bağlanılarak web temelli bankacılık işlemleri gerçekleştirilebiliyor. Özel bir anahtar disketi ve

repo vb. gibi para yatırma ve çekme dışındaki temel bankacılık faaliyetlerine erişilebiliyor. Akbank müşterileri ayrıca aylık 18 dolar civarında bir ücretle Aknet üzerinden Internet'e ulaşabiliyorlar. Akbank, PC bankacılığı ile aynı işlem seçeneklerine sahip Internet bankacılığı hizmetlerini de geçtiğimiz günlerde başlattı. <https://internetsube.akbank.com.tr> adresinden ulaşılabilen site, SSL şifrelemesi ile korunuyor.

Garanti Bankası'nın, [www.garanti.com.tr](http://www.garanti.com.tr) adresinden verdiği Internet bankacılığı servisi, en zengin işlem menüsüne sahip olan site. Klasik bankacılık işlemlerinin yanı sıra, herhangi bir kurumun faturasını önceden talimat vermeksizin ödeme olanağı, trafik cezaları ve okul harçları-

nın ödemelerinin kolayca yapılabilmesi ve tüketici kredilerinin takibi, Garanti Bankası'nın Internet sitesini diğerlerinden ayıran temel özellikler. Garanti.net tarafından sunulan Internet bağlantısı ile bir arada kullanıldığında, tüm işlemler daha da hızlı yapılabilir. 19.95 dolara satılan garanti.net bağlantı paketleri, Garanti'nin Internet bankacılığı hizmetlerinin kullanılmasına paralel olarak 9.95 dolara kadar düşüyor. Garanti Bankası da, sitesinin güvenliği için 128 bit SSL kullanıyor.

İş Bankası, Internet banka-

Türk bankaları, dünyadaki örnekleri gibi ardı ardına Internet bankacılığı hizmetleri vermeye başladılar. Bu tür bankacılık, şubelerdeki yüksek maliyetleri düşürmeye çalışan bankalar ve banka şubelerinde beklemekten hoşlanmayan kişiler veya esnek bir bankacılık aracı arayan kuruluşlara ciddi bir alternatif sunuyor.

giriliyor. Bu aşamadan sonra siteye her girişte müşteri kodu, ad, soyad, interaktif bilgisayar şifresi, hesap numarası -veya sizin siz olduğunuzu kanıtlayan bir başka bilgi!- tekrar tekrar soruluyor. 128 bit veya 40 bit SSL altında yapılan işlemlerin güvenliği yukarıdaki pro-

bilgisayarına yükleniyor ve bundan sonra başka bir bilgisayardan erişilmedikçe işlemi tekrarlamaya gerek kalmıyor. Sisteme girilmeye çalışılınca öncelikle müşterinin bilgisayarında yüklü güvenlik sertifikasının geçerliliği kontrol ediliyor.

Internet bankacılığı kervanına başka bankalar da bir-biri ardına katılıyor. Esbank ve Osmanlı Bankası son katılardan. Diğer rakipleri gibi 128 bit SSL temelli güvenlik yapısı kullanan Osmanlı Bankası, Internet üzerinden yapılacak repo işlemlerine 8 puan daha fazla faiz vererek, Internet bankacılığını özendirerek bir sistem kurmuş bulunuyor.

Bankaların Internet tabanlı uygulamalarına toplu olarak bakıldığında, güvenliğin en üst düzeyde ele alındığı göze çarpıyor. Tüm bankaların sundukları işlem seçenekleri de birbirine yakın bulunuyor. Para çekme ve yatırma dışındaki bankacılık ihtiyaçlarının birçok bankaların hepsi tarafından karşılanıyor. Siteler arasındaki en ciddi farklılık navigas-

Türkiye İş Bankası A.Ş. 15.07.1999

YATIRIM Hisse Senedi Piyasası

Kapama Tarihi: 15.07.1999

Hibetli Endeks: 5,763

Hisse Senedi	Kapama Piyasası	Let Alın Satış	Let Alın Satış	Hisse Senedi	Kapama Piyasası	Let Alın Satış	Let Alın Satış
149-ABANA 9,600	-	-	-	119-ADANA 7,200	7,003	7,325	-
230-ADBG 3,700	3,600	3,764	-	120-ADNAC 890	865	906	-
254-ADEL 9,700	9,434	9,869	-	123-AFYON 51,000	49,596	51,894	-
055-AEALT 3,400	3,306	3,460	-	098-AEBNK 7,500	7,294	7,631	-
263-AECHS 4,850	4,718	4,934	-	001-AECM 4,200	4,148	4,284	-
249-ATEFS 4,150	4,038	4,222	-	056-AESA 8,200	7,974	8,344	-
046-AZORT 14,750	14,344	15,008	-	176-AZFD 1,525	1,484	1,551	-

masına, Pamukbank ve diğer bankalar da birbiri ardına Internet bankacılığına soyundular.

Akbank'ın halen devam

kart numarası ile erişilen menülerden kredi kartı işlemleri, döviz alım-satımı, hesap ekstre işlemleri, para transferi, EFT, hisse senedi alım-satımı,

## "Türkiye Internet Pazarı" raporu yayınlandı

Interpro Pazar Araştırma Merkezi (PAM) tarafından bu yıl ilk kez hazırlanan "Türkiye Internet Pazarı" raporu yayınlandı.

Interpro PAM ekibinin detaylı çalışmaları ve analizleri sonucu ortaya çıkan "Türkiye Internet Pazarı" çalışmasına göre Türkiye'de 700 binin üzerinde Internet kullanıcı bu-

lunuyor. Kullanıcıların detaylı dağılım tabloları rapordan izlenebiliyor. Kullanıcı dağılımlarının yanı sıra, Internet sektörüne hizmet veren Internet servis sağlayıcılar (ISS)



ile ilgili detaylı bilgilerin de yer aldığı rapor, dünyada ve Türkiye'de gelişen trendler ışığında, Türkiye'nin Internet pazarındaki geleceğini ele

alıyor. Elektronik ticaret'in tüketiciler tarafından ne ölçüde kabul gördüğü gibi Internet kullanıcılarının demografik yapılarına yönelik çalışmalar da araştırmanın diğer başlıkları arasında göze çarpıyor. Raporun genelinde, toplam yedi ana kategori altında 20 civarında konu detaylı olarak ele alınıyor. Türkiye Internet pazarının temel büyüklüklerini ortaya koyan ve pazarın gelişim dinamiklerini çözümlen raporla ilgili ayrıntılı bilgi Interpro PAM'dan alınabilir.

cılığını Türkiye'de ilk kez başlatan bankalardan biri. İş Bankası'nın da diğer rakipleri gibi oldukça performanslı bir Internet erişimi sağlamaya başlaması, buna paralel olarak Internet bankacılığı uygulamalarına olan talebin artmasını sağlayacak. İş Bankası, tüm bankalar içinde Internet bankacılığına başlamak için en zor prosedürü sunan kuruluş. Diğer bankalarda bir form doldurmak yeterli oluyor. İş Bankası'nın uygulamasında ise; şubede doldurulması istenen birkaç sayfalık interaktif bankacılık formundan sonra, banka bir-iki gün içinde sizi arıyor ve özel bir müşteri kodu veriyor. Sonra, Bankamatik kartı ile telefon bankacılığı şifresi alınıyor. Bu şifrenin alınmasının ardından, interaktif telefonla İş Bankası'na erişiliyor ve özel bir menü kombinasyonu ile bir interaktif bankacılık şifresi seçiliyor. Bu şifreyi edindikten sonra Internet'e bağlanıp [www.isbank.com.tr](http://www.isbank.com.tr) adresinden Interaktif bankacılık işlemlerine

dedirler de sınırlı kalmıyor ve her yapılan işlemde önce interaktif bankacılık şifresi yeniden isteniyor!

**Pamukbank, güvenlik sertifikası kullanıyor**

Pamukbank da Internet bankacılığına ilk başlayanlardan biri. Kolay kullanılabilir bir



menü sistemine sahip olan Pamukbank sitesi, 128 bit SSL kilidi altında tüm temel bankacılık işlemlerine yanıt veriyor. İşlemlere başlamadan önce bir kereye mahsus Pamukbank müşteri sertifikası kullanıcının

yon konusunda. Ergonomik yapıyla birlikte ele alındığında hizmet sitelerinin sunması gereken basitlik, kolay kullanım, sadelik gibi kriterlerin çoğu kez ihmal edildiği edildiği göze çarpıyor.

## Haftanın sözü

"Başarıyı tayin eden yaşamımızın koşulları değil, bizim bunlara verdiğimiz yanıtıdır."

# İNSAN KAYNAKLARI

## Renkler Dünyası

Renk kelimesini söylemek bile çoğu kişiyi canlandırıcı etki yapıyor. İnsanın yüzüne renk gelmesi, renkli bir yaşam sürmek, çok renkli düşünceleri olmak, hep olumluluk, canlılık içeren ifadeler. Renk psikolojisi adıyla geçen ve renklerin insanlar üzerindeki etkilerini inceleyen bir alan var. Hatta renk terapisi de var. Rengin ve renkliliğin karşısında ise rensizlik ya da siliklik var. Bu da, tekdüzelik, sıkıcılık, keyifsizlik gibi anlamları çağırıyor.

Zeka ve yaratıcılık ile ilgili konularda da renk çok önemli bir yere sahip. Öğrenmenin en önemli düşmanlarından birinin sıkıcılık olduğu düşünüldüğü için renklerden, öğrenme ortamlarında sıkılma sonucu dikkatin dağılmasını engellemek için yararlanılıyor. Renk renk oyuncakları, eşyaları, artık sadece çocuklar değil yetişkinler de kullanıyor. Edward de Bono'nun ünlü 6 düşünce şapkası da rengarenk.

Mavi soğukkanlı bir renk. İnsanın aklını başına toplamasını, salim kafayla düşüncelerini toparlamasını telkin ediyor. Yeşil doğa sevgisini ve yaratıcılığı artırıyor. Sarının olumsuz duyguları gidermeye yaradığı söyleniyor. Tıpkı sıcak güneş ışınları gibi. Turuncu neşe ve coşku veriyor, hareketlendiriyor. Pembe iyi niyetin rengi. Mor ruhani bir renk. Kırmızı ise hareketin rengi. Bunların açıkları, koyuları ve ara renk olanları da var. Altın ve gümüş tonları zenginlik katıyor. Açık, uçuk sonbahar renkleri doğallık... Renkler başlı başına bir dünya.

Bizler iş dünyasında alabildiğine yeşil ya da alabildiğine mor olamıyoruz tabii. Hatta kahverengi gibi mütevazı, herkesin ezip geçtiği toprağın rengini bile tercih edemiyoruz. Temiz, açık ve net anlamları veren beyaz ile gizemli ve herkese yakışan siyahı yoğun olarak kullanıyoruz. Gri ve koyu mavi de rahatlıkla kullandığımız renkler arasında... Çoğu kez canlı ve farklı renkleri yadırgıyoruz. Hatta komik buluyoruz. İş dünyasına giyim önerilerinde bulunan kitaplarda da önemle belirtilen konu dikkat çekmeyecek, ama eniyle boyuyla üzerinizde düzgün duracak giysilerin oluşturduğu bir giyim tarzı yakalanması. Yadırgamayalım; çünkü iş dünyası sosyalleşme ve öğrenmeye ne kadar katkılı olsa da sonuçta bir çalışma alanı. Giyim tarzının belirli olması da üniforma kavramının bir üst uyarlaması olarak düşünülebilir. Bunun iş insanlarına yakıştığı, düzgün, net, disiplinli, güvenilir bir imaj ve kişisel disiplin hissi getirdiğini söylemek yanlış olmaz. (İsterseniz bir aynaya bakın.)

Bununla beraber renklere yaşamımızda yer ayırmak, ruhumuzun beslenmesi bakımından önemli. Hangi renk size iyi geliyorsa ki bu tamamen duygularınızla, hangi rengi görmekle neşelendiğiniz, rahatladığınız ve huzur bulduğunuzla ilgili - o renkten kalem, dosyalar, kağıtlar, tablolar, yapıştırıcılar, ev eşyaları ile durumu idare edebilirsiniz. Doğada ya da sanat eserlerinde o rengi yakalayabilirsiniz. Sarı için özellikle bu güzel yaz günlerinde güneşe yönelebilirsiniz. Renkler tartışılmaz, renklerin iyisi, kötüsü olmaz, herkesin gıdası farklı olabilir. İnsanların maalesef önemli bir kısmı, birbirlerini rengine, düşüncesine vb. göre sınıflandırıp "tuhaf" görmeye eğilimli. Bu yüzden bulunduğunuz ortamın kaldıramayacağı değişikliklere pek kalkışmamanızı önermekle birlikte, bir şekilde sevdiğiniz renklere yakın olmanızın, hayata pozitif bakışınıza katkı olacağını düşünüyorum.

mfyaman@turk.net

## Sybase'den web'le bütünleşik eğitim

NESLIHAN ÖMER

Her geçen gün web tabanlı eğitim gereksiniminin arttığına inan Sybase, eğitim stratejisini yeniledi. Geleneksel sınıf eğitimi sistemini çevrimiçi uygulamalarla bütünleştiren Sybase Profesyonel Hizmetler Grubu, 3 aşamadan oluşan yeni eğitim stratejisi ile öğrencilere herhangi bir zamanda bilgi kaynağına erişme imkanı sunuyor.

Yaklaşık 5 seneden bu yana eğitimlerini enterprise (kurumsal) uygulamalar ve mobile computing konularında sürdüren ekip, yeni eğitim anlayışıyla birlikte İnternet uygulamaları ve Business Intelligence'ı da eğitim konuları arasına katmış.

Yeni eğitim programlarına "Next Generation Learning" (Yeni Nesil Öğrenim) adını verdiklerini kaydeden Sybase Profesyonel Hizmetler Müdürü Hidayet Ülgüner, eğitim sistemini farklılaştırmalarının ana nedenlerini şöyle sıraladı: "Eskiden sadece gerekli bilgilerin aktarıldığı eğitim sınıflarımız vardı. Ancak zaman içerisinde, öğrencinin eğitim almadan önceki bilgi düzeyinin bilinmesinin de eğitim açısından çok önemli olduğuna karar verdik. Bunun için web üzerine sınıf öncesi eğitim nesneleri yerleştirdik. Böylelikle kişiler eğitimden önce buraya girerek bilgi düzeylerini ölçebiliyorlar. Aynı şekilde



Sybase Profesyonel Hizmetler Müdürü Hidayet Ülgüner, yeni eğitim programıyla katılımcıların bilgi ve becerilerini daha da güçlendirmeyi hedeflediklerini belirtti.

Sybase, önümüzdeki dönem eğitim stratejisini değiştiriyor. Yeni eğitim programına "Next Generation Learning" adını veren şirket, geleneksel sınıf eğitimi sistemini çevrimiçi öğrenim ortamı ile bütünleştiriyor.

eğitim sonrasında katılımcılar web üzerinden bilgilerini pekiştirebiliyor. Bu sayede öğrencilere istedikleri zaman istedikleri yerden erişim olanağı sağlamış oluyoruz. Bu bize daha çok yayılma şansı tanırken, eğitim almayı düşünenlere de zamanlarını daha verimli kullanma imkanı sunuyor."

Sekizer ve onar kişi olmak üzere 2 sınıflı bulunan Sybase, her öğrenciye bir bilgisayar sağlıyor. Eğitimler yurtdışındaki Sybase merkezinden sertifikası bulunan 4 eğitmen tarafından yürütülüyor. Etkileşimli bir ortamda gerçekleştirilen "Next Generation Learning" programı ise 3 aşamadan oluşuyor. Eksik ön bilgilerin katılımcı tarafından tanımlandığı ve bilgi düzeyinin ölçüldüğü 'On-line Pre-class Learning' (Sınıf Öncesi Çevrimi-

yimin pekiştirilmesini sağlayan 'On-Line Post-class Learning' (Sınıf Sonrası Çevrimiçi Öğrenim).

Ağustos ayı sonlarına doğru yeni eğitim döneminin başlayacağını belirten Ülgüner, eğitimlerin ardından tüm katılımcılara uluslararası geçerliliğe sahip sertifika verdiklerini söyledi. Ayrıca, geniş olarak bakıldığında yeni programın sadece bir eğitim erişim sistemi olmadığına, aynı zamanda Sybase teknolojisi kullanılarak geliştirilmiş altyapıya sahip bir sistem olduğuna değinen Ülgüner, dolayısıyla öğrencilerin bu sistemi kullanırken Sybase ürünlerini de öğrendiklerine dikkat çekti.

Sybase'in bu yeni eğitim sistemini incelemek ve yeni dönemin içeriklerine [www.sybase.com.tr](http://www.sybase.com.tr) ve [www.sybase.com](http://www.sybase.com) adreslerinden ulaşmak mümkün.

**BT/haber**  
**İnsan Kaynakları**  
**ekinde,**  
**KAMPANYA**

Eleman ilanlarınız için  
Temmuz-Ağustos ayları boyunca  
sütun/cm fiyatımız

**6 dolar + KDV**



# LEXMARK

Lexmark International is a focused developer, manufacturer and supplier of printing solutions and products.

Pera Bilgi İşlem Ürünleri Ticaret A.Ş., the exclusive distributor of Lexmark products (printers and supplies) and IBM supplies in Turkey is seeking to recruit:

## CORPORATE ACCOUNTS SALES REP.

Candidates should fulfill the following requirements:

- \* University degree  
(Computer Sciences, Electrical Engineering or Marketing)
- \* Sales experience
- \* Fluency in English
- \* Communication skills
- \* Male candidates should have completed their Military Service

Please send your C.V. at: PERA A.Ş.  
Attn.: Arzu Yenihayat Fax: (0.212)221 55 28

## Sanor Bilişim Teknolojileri Ltd.

Şirketimizin yazılım geliştirme departmanı ve sistem destek ekiplerinde görev almak üzere

Bilgisayar Programcısı (Ref: BPC)

- C/C++
- Visual C++
- Windows API
- MFC
- TCP/IP

Uygulamalarında deneyimli

Bilgisayar Programcısı (Ref: BPVB)

- Visual Basic
- Microsoft SQL Server
- ASP

Uygulamalarında deneyimli

Sistem Destek Elemanı (Ref: SDE)

- Windows98
- TCP/IP Networking

Konularında deneyimli çalışma arkadaşları arıyoruz.

İlgilenen adayların başvurdukları pozisyonun referansını içeren CV'lerini ücret talepleriyle birlikte (212) 222 27 10 nolu faxa ya da Ali.Kuban@Sanor.com.tr adresine iletmeleri rica olunur.

## Gelişmekte olan yeni konu ve projelerde yararlanmak üzere;

### YAZILIM UZMANI

Veritabanı (IBM DB2, Sybase, ORACLE veya SQL Server) ve görsel programlama ile uygulama geliştirme (Centura, Powerbuilder, Delphi v.b.), NT, Novell ve/veya UNIX/LINUX deneyimi ile Uygulama geliştirme, tasarım ve entegrasyon konularına yatkın, WEB dünyasına adapte olabilecek, yeterli derecede İngilizce bilen, takım çalışmasında uyumlu

### PROGRAMCI

SQL ve Görsel programlama dillerinden (Visual basic, Delphi, SQL Windows v.b.) birine hakim, uygulama geliştirme ve tasarıma yatkın, takım ruhu ve özverili çalışmayı benimseyecek, kısa sürede gelişme potansiyeli olan, yeterli eğitim almış

### PAZARLAMA UZMANI

Sektör ve kanalda enaz 2 yıl deneyimli, Aktif Pazarlama konusunda yeterli, ürettiğimiz ve temsil ettiğimiz IT çözümlerini öğrenip pazar geliştirme işlevini doğrudan üstlenerek yürütebilecek, ürünlerle çözüm oluşturup demonstrasyon ve prezantasyon yapabilecek, takım çalışması ve insan ilişkilerinde etkili, üniversite mezunu

### BİLGİSAYAR TEKNİSYENİ

PC ler ve Çevre birimleri, Win 95/98, MS Office, NT ve Novell networkleri, Internet ve Multimedia gibi konularda enaz 2 yıl deneyimli, insan ve müşteri ilişkilerinde uyumlu, aktif, öğrenme ve uygulamaya açık, enaz meslek liseleri bilgisayar veya elektronik bölümü mezunu

Başvuruların yazılı yapılması rica olunur.

## BOSS BİLGİ İŞLEM LTD.



Nüzhetiye Cad. Kalıpcı Sk. 2/2 80690 Beşiktaş İstanbul  
Tel: (0212) 236 16 49-236 19 54 Fax: 236 18 15

Bilgisayar teknolojisinin lider markalarını ve üst düzey bilgi işlem danışmanlığını Türkiye genelinde sağlayan **Protek**, Ankara ofisi için satış öncesi ve sonrası desteği ile projelere yön verecek.

## Sistem Mühendisi

Arıyor.

Adaylarda beklenen özellikler.

- Microsoft BackOffice ürünlerinde deneyimli,
- Üniversitenin bilgisayar veya elektronik mühendisliği bölümlerinden mezun,
- İngilizce bilir,
- Seyahat engeli bulunmayan,
- 35 yaşını aşmamış,
- Askerlikle ilişkisi bulunmayan.

İlgili adayların fotoğrafı özgeçmişleri ile en geç 26 Temmuz Salı gününe kadar Çetin Ermeç Bulvarı, 2. Cadde no:5/5  
06450 Dikmen/Ankara adresine şahsen başvuruların veya özgeçmişlerini faks posta ile göndermeleri beklenmektedir.  
Tel: (312) 479 19 00 - Fax: (312) 479 32 62

**PROTEK**<sup>®</sup>  
Bilgisayar Sistemleri A.Ş.

## TEPUM

Sektörel projelerimizde sorumluluk almak üzere

- Programcılığı ve titiz çalışmayı seven,
- Oracle veri tabanı üzerinde Developer 2000 ile yazılım geliştirme, SQL, ilişkisel veritabanı konularında deneyimli,
- Üniversite mezunu, İngilizce bilen,

**YAZILIM UZMANLARI**'nın  
aramıza katılmasını arzuluyoruz.

İlgilenenlerin özgeçmişlerini 0212 275 71 15  
nolu faksımıza yollamalarını rica ederiz.

BT/haber insan kaynakları sayfasında yayınlanmasını istediğiniz eleman ilanı ya da eğitim semineri duyurularınız için 0212-212 31 22 no'lu telefondan (dahili 131) **Serpil Sönmez**'i arayarak veya [serpils@interpro.com.tr](mailto:serpils@interpro.com.tr) adresine e-posta göndererek salı akşamına kadar rezervasyon yaptırabilirsiniz.

# Akser, BT eğitimlerinde iddialı

**VOLKAN ERSOY**

Tasarım Koordinatörü/Akser Eğitim

**B**ilgi çağdaş dünyanın tek geçerli hazinesidir ve sadece ona sahip olanlar zamana yön verebilirler. Bu anlamda "eğitim" bilgiyi ölümsüzleştirerek tek olgudur. Yaşadığımız zamanın ve yakın geleceğin bilgi çağı olduğu ve bu çağın öncelikli içeriğini teknoloji gibi yüzde yüz dinamik bir bilgi potansiyelinin oluşturduğu düşünülürken bu alandaki eğitim kurumlarının önemi daha iyi anlaşılır. Sürekli kendini yenileyen ve geliştiren bir sektörün eğitimini verebilmek ancak o gelişme ve yenilenmeyle olan tam bir senkronizasyonla sağlanabilir.

Eğer dünya teknoloji pazarının tartışmasız liderlerinin çözüm ortağı ve eğitimcisi iseniz işiniz gerçekten ciddi boyutlarda demektir. Özellikle eğitim söz konusu olduğunda ciddiyet doğrudan kalite anlamına gelir. Eğitim şirketlerinde kaliteden bahsediyorsanız karşınıza iki kategori çıkar. Birincisi eğitimde kalitenin çizgisini belirleyen şirketler, ikincisi ise, bu çizgiye yaklaşmaya çalışan diğerleri. Akser olarak kurulduğumuz 1994

yılı Nisan ayından beri elde ettiğimiz en büyük başarı eğitimi vermeden önce onu hayata geçirebilmiş ve uygulayabilmiş olmamızdır. Akser, eğitim sektöründe yakalamış olduğu kaliteyi zaman içerisinde Akser Kurumsal Danışmanlık ve Destek ve Akser Proje birimleri ile, ilgili entegre alanlara yayarak teknolojik uygulamaların her alanında kendini başarıyla göstermiştir.

## Teknoloji eğitimi evrensel olmak zorunda

Akser Eğitim olarak, başlangıçta ve sonrasında kaliteyi sunmanın yanında ona aynı zamanda yön veren bir anlayışa sahiptik ve bu konuda tecrübemizi eğitim verdiğimiz onlarca eğitimciyle perçinledik. Bu sektörde Akser Eğitim olarak yüksek bir standardı yakalamış olmamızı en başta bütün işimizin sadece eğitim olmasına borçluyuz. Teknolojinin dili eğitim kavramının kendisi kadar evrensel olan sayılabilir ve bu açıdan bakıldığında, teknolojinin eğitimi de evrensel olmak zorundadır. Bu anlayışla ilk olarak eğitimcilerimizi eğiterek ve hala ölümsüz yatırımın insana olan yatırım olduğu gerçeğinin uygulayıcısı olarak dünya ülkeleriyle sınırlı bir vizyonda işimizi olması ge-

rektiği gibi yapıyoruz.

Microsoft ile çözüm ortaklığı (MCSP) şeklinde başlayan ilişkilerimiz istikrarlı ve hızla büyüyerek kısa bir sürede yetkili eğitim merkezi (CTEC) seviyesine gelmiştir. Akser Eğitim, Microsoft ürünlerinin gerek tam bir uygulayıcısı gerekse profesyonel anlamda eğitimcisi olarak, kendi alanlarında birer dev olan yüzlerce yerli veya yabancı şirket ve kuruluşa, sayısız eğitimi başarıyla vermiştir. Eğitimde klasik anlayışın dışına taşarak "Gezgin Sınıf" ve "Boot Camp" kavramlarının Türkiye'de ilk uygulayıcısı yine Akser Eğitim olmuştur. Microsoft konularında, dünya standartını eş zamanlı bir şekilde çoktan yakalamış, uzmanlık alanlarında birçok sertifikaya sahip profesyonel (MCP) ya da mühendislerden (MCSE) oluşmuş, üniversite mezunu ve iyi derecede yabancı dil bilen, dinamik bir eğitimci kadrosuyla birlik teyiz ve eğitim konusunda oldukça iddialıyız.

Microsoft ile olan ortaklığımız sadece eğitim platformunda statikleşmemiştir. Eğitim faaliyetlerimizin yanında Akser Kurumsal Danışmanlık ve Destek entegre birimizle, yerel ve geniş alan ağları başta olmak üzere Microsoft tekno-

lojilerini kullanan kurumsal yapıdaki şirketlere Microsoft Partner Level olarak, planlama, kurulum, destek ve danışmanlık hizmetleri götürmekteyiz.

Bütün dünyada yaygın olarak kullanılan ancak ülkemizdeki gelişimi yeni ama hızlı bir şekilde devam eden Uzaktan Algılama (RS) ve Coğrafi Bilgi Sistemleri (GIS) konusunda çözüm ortaklığı yaptığımız bir diğer dünya devi Intergraph ile olan ilişkilerimiz, uygulama ve eğitim olmak üzere iki yönlü bir şekilde Akser Proje entegre birimiz tarafından başarıyla sürdürülmektedir. Pro-

je ve eğitimi konusunda üniversitelerin ilgili bölümlerinden yüksek lisans seviyesinde eğitim görmüş, bunun yanında Intergraph tarafından verilen eğitimleri başarıyla tamamlamış, birçok proje ve eğitime imzasını atmış sağlam bir kadro iş başındadır. Proje departmanımız verilen teorik eğitimlerin gerçek yaşamda birer uygulayıcısı olma özelliğine de sahiptir. Böylelikle şirketimiz verilen eğitimlerin uygulanabilirlik durumunu da kendi içinde kontrol etmekte ve hizmetlerimizi kalıcı bir şekilde, başarı ile daha ileri noktalara taşımamızın yollarını araştırmaktadır.

## sektöre yeni katılanlar... görev değişiklikleri

### Taner Çınar askere gidiyor

Karma Donanım şirketinde Stratejik Ürünler Grup Müdürü olarak çalışan Taner Çınar'ın, askerlik görevini yerine getirmek üzere geçen hafta sonu itibarıyla görevinden ayrıldığı öğrenildi. Taner Çınar'ın yerine yeni birinin atanmayacağı ve ürün yöneticileri arasında görev paylaşımına gidileceği açıklandı.

### MERNİS'e yeni genel müdür

Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürü İsmail Günindi görevinden alınarak yerine merkez valilerinden Mustafa Demirel atandı. Sona yaklaşan projede bu tip bir görev değişikliğinin ne tür bir etki yapacağı ise merakla bekleniyor.



İsmail Günindi.



**BT/haber**

Bilişim sektörünün lider yayını BT/haber

## EĞİTİM SEMİNERLERİNİ

### Destekliyor

*Bilişim sektörüne yönelik düzenleyeceğimiz eğitimleri gazetemize vereceğiniz ilanlarla geniş ve ilgili kitlelere duyurabilirsiniz.*

*Bu duyuru için size yeni bir fırsat da sunuyoruz.*

*İnsan kaynakları ekimizde yer alacak eğitim seminerleri reklam fiyatında %50 indirim*

**Sütun/santim fiyatı**

**6 \$ + KDV**



**BT/haber**

Bilişim sektörünün lider yayını BT/haber'in,

## İNSAN KAYNAKLARI

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

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

**Sütun/santim fiyatı**

**6 \$ + KDV**