

Sayfa  
5



## Veri sorumluları için kayıt süresi uzatıldı

Kişisel Verileri Koruma Kurumu, veri sorumluları için son kayıt tarihini 30 Haziran gününe kadar uzattı.

Sayfa  
8



## Verinize hak ettiği değeri verin!

Veriyi doğru buluşturma ve değerlendirme odaklı çalışmalar yürüten Opentext, Türkiye pazarında gücünü Safa Haktanır rehberliğinde geliştirecek.

# BThaber

1995'ten beri

SAYI  
**1251**

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ [www.bthaber.com.tr](http://www.bthaber.com.tr)

13 - 19 Ocak 2020



**HES Cabling Systems**

Connecting Networks™

Türkiye'nin Lider  
Bakır / Fiber Optik  
Network  
Kablo ve Aksesuarları  
Üreticisi

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

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

Sayfa  
11



## Bulutta 'doğru' buluşma vakti

HPE, uçtan-bulutla tüm portföyünü servis olarak sunma stratejisinde önemli bir aşama olan HPE GreenLake Central'ı duyurdu.

Sayfa  
11



## Müşteri deneyimi ve bunun yönetiminde kavramlar yenileniyor

Teknoloji ile birlikte tüketici alışkanlıkları da değişiyor.

Sayfa  
3



## Elektronik atık odaklı farkındalık geliyor

Araştırmalara göre, Türkiye'de evlerde bekleyen elektronik atıkların toplam ağırlığı üç bin şehir hatları vapuru ağırlığına eşdeğer. Evlerdeki en yaygın elektronik atıklar ise cep telefonu, tablet, fotoğraf makinesi ve yazıcı olarak sıralanıyor. Bilişim Sanayicileri Derneği (TÜBİSAD), elektronik atık toplama ve dönüştürme çalışmalarının ayrıntılarını açıkladı.

Sayfa  
12



## Bireyler, verilerinin doğru korunmasını istiyor

EY'nin 'Dijital Tüketici' araştırması; kişisel verilerin güvenliği ile ilgili duyulan endişelere işaret ediyor.

Sayfa  
16



## Kurumsal BT bulut temelli yükseliyor

Bilişim Zirvesi kapsamında yer alan "Bulutta Veri Sistemleri Platformu"nda artan veri miktarı ve bulutun gelişimine dikkat çekildi.

**TÜRKİYE'NİN  
VERİ MERKEZİ  
RADORE**



[radore.com](http://radore.com)

# Güvenilir ve etkili

Renkli lazer yazıcı serisi ile  
çarpıcı baskılar, etkili  
performans



YAZICI



FOTOKOPİ



TARAYICI



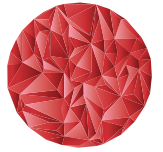
FAKS



KABLOSUZ AĞ



MFC-L3750CDW



**Japon  
Harikası**

100 yıldan uzun bir süredir

## Verimlilik için tasarlandı



### Yüksek Baskı ve Tarama Hızı

24ppm'e varan baskı hızı ve 27ipm'e varan tarama hızı ile verimliliğinizi artırın.



### 250 Çok Yönlü Kağıt Yönetimi

250 sayfa kapasiteli kağıt çekmecesiyle sık sık kağıt yükleme gereksinimini azaltır. Ek olarak, manuel kağıt besleme yuvası 163gsm kalınlığına kadar kağıt türlerini kolaylıkla işleyebilir.



### USB Üzerinden Baskı

Hızlı baskı ve tarama için USB okuyucu.



### Sorunsuz Bağlantı

Sorunsuz baskı veya tarama için doğrudan mobil cihazlarınızdan bağlanın. Ayrıca, Brother Cloud Apps, WebConnect ve Cloud gibi yenilikçi özelliklerle baskı ve tarama işlerini sorunsuz bir şekilde gerçekleştirin.



### Günlük Görevler İçin Kısayol Oluşturma

Kullanıcı dostu LCD dokunmatik ekran üzerinden en çok kullandığınız görevleriniz için kısa yollar oluşturarak iş sürecinizi kolaylaştırın.



### Çoklu Görev Kabiliyeti

Brother makineleri çoklu görev yetenekleri ile onatılmıştır, böylece mevcut yazdırma işinizin tamamlanmasını beklemeden bir sonraki göreve geçebilirsiniz.

# Elektronik atık odaklı farkındalık geliyor

Bilişim Sanayicileri Derneği (TÜBISAD), elektronik atık toplama ve dönüştürme çalışmalarının ayrıntılarını Süleyman Demirel Üniversitesi ev sahipliğinde düzenlenen Sıfır Atık Zirvesi'nde açıkladı. Araştırmalara göre, 2016 yılında Türkiye'de evlerde bekleyen elektronik atıkların toplam ağırlığı üç bin şehir hatları vapuru ağırlığına eşdeğer. Evlerdeki en yaygın elektronik atıklar ise cep telefonu, tablet, fotoğraf makinesi ve yazıcı olarak sıralanıyor. Zirvenin Yetkilendirilmiş Kuruluşlar Paneli'nde, TÜBISAD çevre ve geri dönüşüm uzmanları yaptıkları sunumla elektronik atık toplama ve geri dönüştürme faaliyetlerini aktardı. Kırılmış, hasar görmüş, tamir edilemez olarak görülen veya kullanım ömrünü tamamlamış elektrikli ve elektronik eşyalar 'elektronik atık' olarak tanımlanıyor. Elektronik atıklar; büyük hacimli olmaları ve içerdikleri zararlı maddeler nedeniyle uzun vadede çevre ve insan sağlığı açısından olumsuz etki yaratıyorlar. En dikkat çeken nokta ise elektronik atıkların evsel ve endüstriyel atıklar içinde en hızlı büyüyen atık grubu olması. Öte yandan, öğrencilerin elektronik atık bilincini geliştirme amacıyla 'Öğrenciler AEEE (Elektronik Atık) Topluyor' projesini hayata geçiren TÜBISAD, 41 okul ve 13



bin 400 öğrenci ve öğretmenle başlattıkları bu projede dört yılın sonunda bin okul ve 450 bin öğrenci ve öğretmene elektronik atık bilinci aşıladı. Tüm bu çalışmaların altyapısını oluşturmak için ise Boğaziçi Üniversitesi Sürdürülebilir Kalkınma ve Temiz Üretim Araştırma Merkezi ile birlikte TÜBISAD E-Atık Eğitim Kitapçığı hazırlandı. Kitapçıkla bir eğitim öğretim yılını kapsayan 32 haftanın her birinde 10 dakikalık Elektronik Atık Eğitimi verilmesi amaçlanırken, 15 pilot ildeki 155 okulda bir anket çalışması yapıldı. Yapılan anket sonucunda evlerde en çok

bulunan elektronik atıkların cep telefonu, tablet, yazıcı ve fotoğraf makinesi olduğu tespit edildi. Anket çalışması ülke nüfusuna oranladığında, evlerde yaklaşık 46 bin ton AEEE sınıfı elektronik atık bulunduğu tahmin edildiğine, TÜBISAD'ın yaptığı çalışmalarla elektronik atıkları kayıt altına alarak AEEE yönetimini sürdürdüğüne işaret eden TÜBISAD çevre ve geri dönüşüm uzmanları, söz konusu AEEE atıklarının toplam ağırlığının 2016 itibarıyla üç bin şehir hatları vapuru ağırlığına eşit olduğunu hesapladıklarını belirtti. Ayrıca,

elektronik atıklarını geri dönüşüme kazandırmak isteyen vatandaşların [www.aeeenereye.com](http://www.aeeenereye.com) adresine girerek TÜBISAD Yetkilendirilmiş Kuruluşu tarafından oluşturulmuş e-atık toplama noktalarının konumlarına erişebileceklerini ve kendilerine en yakın atık toplama noktasını öğrenerek elektronik atıklarını bu noktaya bırakabileceğini vurgulayan TÜBISAD uzmanları, TÜBISAD Yetkilendirilmiş Kuruluşu Mobil AEEE Takip Sistemi sayesinde atıkların teslim alınmasından ilgili tesislere yönlendirilmesine kadar tüm süreci takip edebildiklerini vurguladı.



## e-İmza, etki alanını giderek artırıyor

Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu (BTK), 2019 yılının üçüncü çeyreğine ilişkin Pazar Verileri Raporu'nu açıkladı. "Türkiye Elektronik Haberleşme Sektörü Üç Aylık Pazar Verileri"ne göre, e-imza sertifika sayısı 3 milyon 723 bin 753'e yükseldi. Mobil imza sertifika sayısı ise 598 bin 338'e ulaştı. Toplamda 4 milyon 322

bin 91 sertifika oluşturuldu. 2019'un ikinci çeyreğine oranla e-imza sertifika sayısında yüzde 3,6 artış görüldü. Mobil imza sertifika sayısında yüzde 3 yükseliş gerçekleşti. 2019'un ikinci çeyreğinde 3 milyon 592 bin 786 olan e-imza sertifika sayısı, 2019'un üçüncü çeyreğinde 3 milyon 723 bin 753'e ulaştı. 2019'un

ikinci çeyreğinde 580 bin 992 olan mobil imza sertifika sayısı 598 bin 338'e ulaştı. Toplamda üretilen elektronik sertifika sayısı 4 milyon 322 bin 91 oldu. Türkiye'de her geçen gün artan e-imza uygulamalarının kamuya, özel sektöre ve vatandaşa katma değerler sağladığını vurgulayan E-Güven Genel Müdürü Can

Orhun, "E-imza ile devletler vatandaşlara, şirketler de müşterilerine daha iyi hizmet veriyor. Bireylere kimlik doğrulama ve imza gerektiren süreçlerde büyük kolaylık sağlayan e-dönüşüm sürecinin temel uygulaması olan e-imza, zaman ve operasyon verimliliği ile ülke ekonomisine çok yönlü katkı sağlıyor" dedi.

## Önce 'Yalın' sonra 'Sanayi 4.0'

Araştırma-Geliştirme, Bilim ve İnovasyon Derneği (TABİD) tarafından hayata geçirilen 'Ankara Sanayi 4.0 Hazırlıkları Yerel İzleme Grubu Kurulması Projesi'nin 'Yerelde Dijitalleşme Dinamikleri' başlıklı kapanış konferansı, 23 Aralık 2019 tarihinde düzenlendi. Proje; Ankara Sanayi Odası (ASO), OSTİM Sanayici ve İş Adamları Derneği (OSIAD), İç Anadolu Sanayici ve İş İnsanları Federasyonu (ICASIFED) ve Bilkent Cyberpark tarafından destekleniyor.

Konferansa; ASO Başkanı Nurettin Özdebir, Dışişleri Bakanlığı Avrupa Birliği Başkanlığı Mali İşbirliği ve Proje Uygulama Genel Müdür Vekili Bülent Özcan, ATO Başkanı Gürsel Baran, ASO Başkan Yardımcısı Seyit Ardic ve TABİD Başkanı Nuray Başar, Yerel İzleme Grubu Proje Koordinatörü Fatma Hikmet Barutcu, Bilkent Cyberpark Genel Müdürü Faruk İnaltekin ve proje paydaşları katıldı. Özdebir yaptığı konuşmada, Türkiye'de sanayinin dijital olgunluk seviyesi ve '4. Sanayi Devrimi' kavramları konusunda tanıtım ve farkındalık yaratma çabalarının daha da yoğunlaştırılması gerektiğini belirterek projenin önemine vurgu yaptı. '4. Sanayi Devrimi'ne en hazırlıklı kentin Ankara olduğunu dile getiren Özdebir, "Ankara, hem orta ve yüksek teknolojik üretimde hem de beşeri sermayede kentlerimiz arasında önemli bir avantaja sahip. İstanbul ile beraber Türkiye'nin en sofistike ve nitelikli üretim yapısına sahip

olan Ankara sanayisi, bugün yalnızca kendisi için değil aynı zamanda Türkiye ekonomisi açısından önem arz eden bir yapı sergiler hale geldi. Ankara sahip olduğu 115 civarında Ar-Ge merkezi, 41 tasarım merkezi, 10 Teknoloji Geliştirme bölgesi ve 13 Organize Sanayi Bölgesi ile Türkiye'nin diğer illerine göre önemli bir üstünlüğe sahip. Ar-Ge çalışmalarının sonucunu gösterir nitelikte olan marka, patent, model ve endüstriyel tasarım tescilleri bakımından ise Ankara, İstanbul'dan sonra ikinci sırada geliyor" açıklamasını yaptı.

### KOBİ'lerin BT altyapılarını geliştirmek için 'Model Fabrika' kurduk

"Üretiminin yüzde 40'ı yüksek ve orta yüksek teknolojilerden oluşan Ankara sanayicileri, bu vizyonlarıyla tüm Türkiye'ye örnek oluyorklar" yorumunu yapan Özdebir, "2018 yılında Türkiye'nin toplam savunma sanayi ürün ihracatının yüzde 47,6'sını Ankara tek başına gerçekleştirdi. Ankara'da birçok firmamız '4. Sanayi Devrimi' standartlarında üretim yapmakta" dedi. Ekonominin dinamizmi ve aynı zamanda bel kemiği olan KOBİ'lerin yenilikçilik faaliyetleri ve dijitalleşmesi ile birlikte verimliliklerinin daha da yükseleceğini belirten Özdebir, "KOBİ'lerimizin verimliliklerini artırmak için hem üretim süreçlerini iyileştirmek hem de bilişim teknolojisi altyapılarını geliştirmek zorundayız. ASO olarak geçen yıl Ankara'da

kurduğumuz model fabrika bu amaca hizmet etmekte. 8 firma üzerinde yaptığımız çalışmanın ilk sonuçları ne kadar doğru bir yolda olduğumuzu bize gösteriyor. 8 firma içinde hiçbir yeni yatırım ve yeni insan kaynağı olmaksızın, sadece üretim süreçlerini yeniden tasarlayarak yüzde 140 verimliliğe ulaşan firmalarımız oldu. Sanayicilerimiz bizim kendilerine gösterdiğimiz model fabrikadan hareketle kendisi için en verimli, en optimal modeli geliştirecektir. Amacımız sanayicilerimize yol gösterecek, esinlenebilecekleri üretim modelini bu model fabrikayla göstermek. Bunu, teknolojik dönüşüm ve dijitalleşmeyle desteklediğimizde dünya ile rekabette çok daha güçlü hale geleceğimize açık" değerlendirmesini yaptı.

Özdebir, 'Yalın Üretim'e vurgu yaparak "Yalın'ı başarmadan 'Endüstri 4.0'a geçmenin bir anlamı yok. Model fabrikamızda cirolar ikiye katlandı. Bunu 'Endüstri 4.0' ile tamamlamamız gerekiyor. Kendi teknolojimize sahip olmak çok önemli. ASO olarak kendi 'IoT'mizi, haberleşme sistemimizi, 'Endüstri 4.0'ı tamamlamaya çalışıyoruz. Ankara firmalarının entelektüel seviyesi yüksek. KOBİ'lerimizi buraya çekmek ve büyütmemiz gerekiyor. Verimliliğin en çarpıcı örneği; 'Sanayi 4.0' uygulamalarıdır" dedi.

### 'Ankara Sanayi 4.0', Anadolu'ya bir pencere açılmasına vesile oldu

Özcan, bu projenin; 'Endüstri 4.0',

'Sanayi 4.0' kavramlarının sadece İstanbul'un tekelinde olmadığını göstererek Anadolu'ya bir pencere açmasına vesile olduğunun altını çizerek Türkiye'nin geleceği açısından da güzel bir proje olacağını kaydetti ve "Biz, Türkiye'nin AB yolculuğundaki projelere pozitif olarak bakıyoruz. Avrupa Birliği Başkanlığı olarak kuruluşlarımıza katkıda bulunmaya devam edeceğiz" şeklinde konuştu.

Başar da ülke olarak yeniçağa ayak uydurabilmek için 'Endüstri 4.0'ın altını doğru bir şekilde doldurmanın önemine dikkat çekip "Yerli ve milli kavramlarını artık tüm topluma yaygınlaştırmalı ve uygulamalıyız. 2023 hedeflerine doğru ilerlerken vatandaşlarımızı dijitalleştirmeli, sanayi sektöründe, hizmet sektöründe, eğitimde kısacası A'dan Z'ye dijitalleşmemizi tamamlamalıyız. Projemizle birlikte sanayi sektöründe yaptığımız çalışmayla bir farkındalık yaratmayı başarabildik. Veri, nesnelerin interneti, yapay zekâ, siber güvenlik, robot teknolojileri, yalın üretim kavramlarını elimizden geldiğince, gücümüzün yettiğince anlattık. Anlatmaya da devam edeceğiz" dedi. "Bu proje ile politika yapımcılarla daha kolay ve etkin iletişim kurmak için fırsat yakaladığımızı düşünüyorum" ifadesini kullanan Barutcu, "'Sanayi 4.0' farkındalığı ve bilgi eksikliği çok fazla. Dijital teknolojilerin üretim sistemlerine entegre edilmesini arzu ediyoruz. KOBİ'lere 'Sanayi 4.0' danışmanlığı şart" değerlendirmesini yaptı.

## Domainler için transfer vakti geldi

Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu'nun (BTK) imzaladığı domain satışı sözleşmesi uyarınca, 400 bine yakın ".tr" domainin, belirlenen 13 firmadan birine devredilme süreci başladı. İsimtescil Bilişim Genel Müdürü Ertuğrul Kalkan, Türkiye'de '.tr' uzantılı olan domainlerin yetkisinin geçmişte ODTÜ tarafından yönetildiğini,

ancak ODTÜ'nün 21 Aralık 2018'de yaptığı sözleşme ile '.tr' kayıt otorite yetkisinin BTK'ya devredildiğini söyledi. "Bu gelişme ile beraber, Türkiye'de kayıtlı olan 400 bine yakın ".tr" uzantılı domainlerin 3 ay içerisinde yetkili kayıt operatörlerine transfer edilmesi gerekiyor" bilgisini veren Ertuğrul Kalkan, detayları şöyle

anlattı: "Müşterilerimizin bu süreci sorunsuz atlatabilmeleri için gerekli altyapı çalışmalarımızı düzenledik. nic.tr kullanıcı hesabı üzerine giriş yapıldığında müşterinin karşısına çıkacak olan kayıt firmaları arasında isimtescil.net'i seçmeleri gerekiyor. isimtescil.net'i seçtikten sonra işleme devam etmeleri sonunda nic.tr sisteminde kayıtlı GSM

numarasına nic.tr tarafından doğrulama kodu gönderiyor. Doğrulama yapıldıktan sonra sistem isimtescil.net web sitesine yönlendirme yaparak üyelik hesabı oluşturmanızı veya mevcut üyeliğinize giriş yapmanızı istiyor. Giriş yapıldıktan sonra ilgili kullanıcı hesabına aktarım sağlanmış olacak."

## Veri sorumluları için kayıt süresi uzatıldı

Kişisel Verileri Koruma Kurumu, veri sorumluları için son kayıt tarihini uzattı. Buna göre, yıllık çalışan sayısı 50'den veya yıllık mali bilanço toplamı 25 milyon TL'den çok olan veri sorumluları ile yurtdışında yerleşik tüm veri sorumlularının VERBİS'e kayıt olmaları için tanınan süre 30 Haziran 2020'ye kadar uzatıldı. Kayıt yükümlülüğünü yerine getirmeyen veri sorumluları hakkında ise Kanunda idari para cezası öngörülüyor. Kişisel Verileri Koruma Kurumu'nun web sitesinde konuyla ilgili yapılan açıklamada, "VERBİS'e iletilen bildirimler incelendiğinde, birçok bildirimde kişisel veriler ile işleme amaçları, alıcı/alıcı grupları, veri konusu kişi grupları, alınan teknik ve idari tedbirler, yeterli önlemler, yurtdışına veri aktarımı ve

saklama sürelerinin örtüşmediği, bu konuda ciddi yanlışlıklar ve mevzuata aykırılıklar olduğunun görüldüğünün" altı çizildi. VERBİS'e beyan edilen bilgilerin doğru ve güncel olması gerektiğinin, bu bilgilerden ilgili veri sorumlusunun sorumlu olduğunun vurgulandığı açıklamada, sürecin sağlıklı işleme adına kayıt başvuru sürelerinin uzatıldığı bildirildi.

Buna göre, yıllık çalışan sayısı 50'den çok veya yıllık mali bilanço toplamı 25 milyon TL'den çok olan gerçek ve tüzel kişi veri sorumlularına sicile kayıt ve bildirim yükümlülüğünü yerine getirmeleri için verilen süre 30.06.2020 tarihine kadar uzatıldı. Ayrıca, yurtdışında yerleşik gerçek ve tüzel kişi sorumlularına sicile kayıt

ve bildirim yükümlülüğünü yerine getirmeleri için verilen süre de 30.06.2020 tarihine ertelendi. Yıllık çalışan sayısı 50'den az ve yıllık mali bilanço toplamı 25 milyon TL'den az olup, ana faaliyet konusu özel nitelikli kişisel veri işleme olan gerçek veya tüzel kişi sorumlularına sicile kayıt ve bildirim yükümlülüğünü yerine getirmeleri için verilen süre de 30.09.2020 tarihine uzatıldı. Kamu kurum ve kuruluşu veri sorumlularına Sicile kayıt ve bildirim yükümlülüğünü yerine getirmeleri için verilen sürenin de 31.12.2020 tarihine kadar uzatılmasına karar verildi. Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'na göre; kişisel verilerin işleme amaçlarını ve vasıtalarını belirleyen, veri kayıt sisteminin kurulmasından

ve yönetilmesinden sorumlu olan kişiler "veri sorumlusu" olarak adlandırılıyor. Veri sorumlularına bazı yükümlülükler getiren Kanuna göre bu yükümlülüklerden birisi de VERBİS'e kayıt yaptırmak. Veri sorumluları, VERBİS'e kayıt olurken kişisel verileri hangi kategorilerde işlediklerine, hangi amaçlarla bu bilgileri kullandıklarına, aktarım yapıp yapmadıklarına, verileri hangi sürelerle sakladıklarına, veri güvenliğini sağlamak amacıyla ne tür tedbirleri aldıklarına yönelik bilgileri beyan etmek zorundalar. Kişisel verileri işleyen gerçek ve tüzel kişiler [www.kvkk.gov.tr](http://www.kvkk.gov.tr) üzerinde yer alan VERBİS modülü veya e-Devlet platformu üzerinden VERBİS kayıt işlemlerini gerçekleştirebiliyor.

## Dijital yetkinliği geliştirmek için işbirliği de büyüyor

Türkiye Bilişim Vakfı (TBV) ile SAS işbirliğiyle yürütülen Dijital Teknoloji Geliştiriciler projesi büyüyor. Uzun dönemde üniversite seviyesinde 50 bini aşkın gence veri bilimi alanında hem çevrimiçi hem fiziki eğitimlerle ulaşmayı hedefleyen proje kapsamında, geleceğin dijital dünyasına daha hızlı adapte olma amacına yönelik gerçekleştirilen girişimlere, Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi'nin (SBM) desteğiyle farklı ve yeni aktiviteler ekleniyor. SAS'ın, Türkiye'nin önemli üniversiteleri ile paylaştığı bilgi birikimini daha fazla kişiye ulaştırma amacıyla yola çıktığı proje, dijitalleşme sürecini hızlandırabilmeyi ve veri bilimi alanında ülkenin ihtiyacı olan nitelikli insan kaynağına ulaşmayı hedefliyor. TBV ve SAS'ın bu projedeki yeni teknik ana sponsoru olan SBM de Dijital Teknoloji Geliştiriciler programının bir parçası olan öğrencilere staj imkanı sunarken, ileri analitik



ve yapay zeka projelerinde yer alma olanağı da sağlamayı planlıyor. Arayüz tasarımcıları, bilgisayar programcıları ve yazılım geliştiricilerinin bir araya gelip yeni projeler gerçekleştirdikleri yarışmalar olan hackathon düzenleme etkinliklerinin de gündeminde yer aldığı projede, kariyer günleri benzeri aktivitelerle üniversitelerde öğrencilerle bir araya gelmek de SBM'nin planları arasında. SAS Türkiye ve Orta Asya Bölgelerinden Sorumlu Genel Müdürü Tayfun Topkoç, "TBV ile başlattığımız

Dijital Teknoloji Geliştiriciler projesi çok sayıda üniversitenin dahil olması, çevrimiçi eğitimlerin fırsat eşitliği sağlaması ve özel sektörden ve kamudan aldığı desteklerle büyümesini sürdürürken etkisini de artırıyor" dedi. TBV Başkanı Faruk Eczacıbaşı ise "Gençlerimize, geleceğin dünyasına yeni bir gözle bakıp her türlü konuda çözümün bir parçası olmaları, akılcı modeller ile teknolojiyi de doğru kullanarak ilerlemeleri ve topyekûn bir kalkınma amacıyla değer üretmeleri için

gereken desteği vermeliyiz. Bizim görevimiz onların yolunu açmak ve ihtiyaçları olan yetkinlikleri elde etmeleri için gereken ortamı ve eğitimleri sağlamak" dedi.

Dijital yeteneklere dikkat çeken SBM Genel Müdürü Murat Hakseven de, "Türkiye'nin de dahil olduğu, gelirini çoğunlukla sanayi ve üretimden sağlayan ülkeler için veri bilimcisi, yapay zeka geliştirme uzmanı, uygulama geliştirici, cloud architect veya agile proje uzmanı gibi yeni nesil dijital yetenekleri keşfetmek, yetiştirmek ve tutmak kolay bir süreç değil. Bu maksatla Dijital Teknoloji Geliştiriciler projesine teknik ana sponsor oluyoruz. Üniversitelerin de dahil olacağı bu projenin, sektörümüzün istatistik ve veri işleme üzerine kurulu olduğunu düşünürsek, sektörümüz ve ülkemiz için faydalı olacağını düşünüyorum" yorumunu yaptı.

## Siber güvenlikte risk dünyası yine çeşitleniyor



2020 yılında siber saldırıların önlenmesinde yerli ve milli siber güvenlik teknolojileri önemli rol oynayacak. Büyük ölçekli siber saldırılar, yapay zeka, 5G, IoT, DDoS saldırıları ve fidye yazılımları da en çok konuşulan konular arasında yer alacak. Bu beklentileri dile getiren ATAR Labs CEO'su Burak Dayıoğlu, yeni yılın siber güvenlik gündemini şöyle anlattı:

"Siber saldırıların daha da karmaşıklaşacağı ve gelişen teknolojilerle birlikte yeni

saldırı yöntemlerinin ortaya çıkacağı öngörülüyor. Siber güvenlik araçlarının daha da güçlenmesi siber saldırganların ortalama ve sosyal mühendislik gibi insan hatasının ön planda olduğu yöntemleri daha aktif kullanmalarına neden olacak. Yetişmiş insan gücünün yetersiz olması 2020 yılında da güvenlik alanında en önemli sorunlardan biri olacak. Bu açık ise yapay zeka ve otomasyon teknolojileri ile doldurulmaya çalışılacak. Güvenlik operasyonlarındaki şüpheli eylemleri saniiyeler

içinde soruşturup, gerekli aksiyonları alabilen siber güvenlik robotu ATAR gibi güvenlik operasyon merkezi yazılımları, güvenlik alanında kurumların en büyük yardımcısı olacak. Kamu kuruluşları siber saldırganların yine öncelikli hedefleri arasında. Bu nedenle kamu kurumlarının ve kamu hizmeti veren kuruluşların güvenlik yatırımlarını gözden geçirmeleri ve mevcut teknolojilerin etkinliğini artıracak şekilde yeniden değerlendirmeleri, güvenlik izleme ve danışmanlık gibi verimliliği artıracak alanlara yoğunlaşmaları siber saldırıların durdurulması adına önemli. DDoS saldırılarının 2020'de de artış göstereceği öngörülüyor. Bu tür saldırılar kamu kurumlarının ve özel sektörde faaliyet gösteren kuruluşların hizmet vermelerini önleyerek büyük zararlara neden oluyor. Ülkemize yönelik siber saldırıların büyük kısmını da bu DDoS saldırıları oluşturuyor. Fidye yazılım saldırılarını önlemenin en önemli yolu ise kullanıcıları ve çalışanları bu tür saldırılara karşı eğitmek. Kişisel

verilerin güvenliği 2020 yılında da en önemli konular arasında. Avrupa Birliği'nde (AB) Genel Veri Koruma Yönetmeliği ve Türkiye'de KVKK kapsamında yapılan son düzenlemeler, veri güvenliği konusunda şirketlerin büyük cezalarla karşılaşmamak için çok daha ciddi önlemler almasını gerektirecek. 5G hizmeti ile internete bağlanabilen nesnelere yönelik saldırıların artması bekleniyor. 5G, endüstriyel anlamda internete bağlanabilen nesnelere asıl bağlantı türü olacak ve güvenlik açısından henüz tam bir standartlaşmanın olmamasından dolayı da siber saldırganların en önemli hedefleri arasında yer alacak. Ayrıca, evlerde kullanılan internete bağlanabilen cihazlardaki güvenlik açıkları da önemli. Yerli ve milli güvenlik teknolojileri ulusal güvenlik açısından kritik. Son dönemde Türkiye'de artan siber güvenlik farkındalığı ile birlikte 2020'de yerli ve milli siber güvenlik teknolojilerinin geliştirilmesi konusu da daha fazla ön planda olacak."

## e-Ticaret sektörünün adımları daha da hızlanacak

Türkiye'de e-ticaret sektörünün 2019'da yüzde 30-35 arasında büyüdüğünü ifade eden TOBB E-ticaret Meclisi Üyesi ve Ticimax E-ticaret Sistemleri Kurucusu Cenk Çiğdemli, pazar büyüklüğünün de 60 milyar TL'yi aştığını belirtti. 2020 yılının online ticaret sektörü için altın yıl olacağını da ifade eden Cenk Çiğdemli, Türkiye'de ödeme hizmetleri için yeni bir dönem başladığını hatırlattı. 11. Kalkınma Planı çerçevesinde, 'Ödeme ve Menkul Kıymet Mutabakat Sistemleri, Ödeme Hizmetleri ve Elektronik Para Kuruluşları Hakkındaki Kanun'un TBMM tarafından kabul edilmesinin,

sektöre ivme kazandıracak bir gelişme olduğunu vurgulayan Çiğdemli, şöyle devam etti:

"Bu yeni düzenlemeyle beraber, hem kurumlar hem bireyler açısından ticareti daha da kolay hale getirecek, yeni nesil dijital ödeme çözümlerinin yolu açılmış oldu. Bir başka gelişme de Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından uygulamaya alınacağı duyurulan Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi. Finansal teknolojiler alanındaki bu canlanma ilk olarak e-ticaret sektörüne ivme kazandıracak. E-ticaret

sitelerinin KVKK kapsamında gerekli adımları atması da gerekiyor."

Küresel bazda e-ticaret satış hacminin 4 trilyon dolara ulaşmasının beklendiğini dile getiren Çiğdemli, "2019'da Londra ofisimizi açtık, Avrupa pazarına açıldık. 2020'de yurtdışı operasyonlarımızı genişletmeye devam edeceğiz. 2019 yılında üçüncü Ar-Ge merkezimizi Dudullu OSB Boğaziçi Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde açtık. 2020'de Ar-Ge personelimizi iki katına çıkaracağız. Ar-Ge merkezlerimizde özellikle satış sonrası depo ve lojistik

sorunlarına yönelik yazılım çözümleri geliştirdik. E-ihracat altyapısını sağladığımız şirketlere baktığımızda, 2019'da e-ihracat cirolarında rekor artış yaşandı. 2019'da Ticimax Akademi çatısı altında 9 bin 27 kişiye e-ticaret eğitimi verdik.

Ayrıca, Anadolu'da 50'den fazla ilimizde, KOBİ'lere yönelik ücretsiz e-ticaret ve e-ihracat farkındalık konferansları düzenledik. 2020'de Ar-Ge yatırımlarımızı artıracamız ve eğitimlerimize devam edeceğiz. 2020 büyüme hedefimizi de yüzde 100 olarak belirledik" dedi.



Teracity Genel Müdürü Osman Akın

# KVKK Yükümlülüklerini Bilimp'le Çözün!

**T**eknoloji ve bilişim sektöründe 35 yıllık geçmişiyle Türkiye'nin ilk şirketlerinden biri olan Teracity, sahiplendiği "Bütünleşik Araçlar Platformu" terminolojisine uygun olarak 'Bilimp İletişim, Belge ve Süreç Yönetimi Yazılımı'nı pazara sundu. Bilimp, sahip olduğu bütünleşik araçlarla kurumların iş süreçlerinin yönetiminde ihtiyaç duydukları bütün işleri tek bir platform üzerinde karşılamalarını sağlıyor. Aynı ayrı gerçekleşen bütün maliyetleri kaldıran Bilimp, kurumların iletişimlerini, belgelerini ve süreçlerini çok daha düşük bir maliyetle yönetmelerine yardımcı oluyor.

Teracity Genel Müdürü Osman Akın, Bilimp'in fonksiyonunu şöyle açıklıyor: "Çalışanlar iletişim için bir e-postaya ihtiyaç duyuyorlar. Bunun yanında WhatsApp gibi anlık iletişim araçlarını veya sosyal medyayı da kullanıyorlar. Biz bunları kurumsal anlamda düşünüyoruz. Mesajlaşmak için WhatsApp'ın karşılığı olan bir ürün sağlıyoruz. Bir e-posta aracı veriyoruz. Kurumsal sosyal medya için de bir paylaşım merkezi sunuyoruz. Otomatik bildirimler üreten 'Biri' adında akıllı asistanımız var. Bu dört araçla kurum olarak tüm iletişim ihtiyacınızı bütünleşik bir platformla sağlıyorsunuz. Ayrıca birbirinden bağımsız çalışan bir sürü araca ihtiyacınız kalmıyor."

## Çalışan İşten Ayrılrsa da Veri Kurumda Kalıyor

Akın, bunun sadece kurum içi iletişimi daha kolay yönetmekle kalmadığını, bilgi güvenliğini de güçlendirdiğini söylüyor. "Bu yaklaşım veri güvenliği için çok önemli" diyor Akın. "Mesela WhatsApp'ı insanlar hem kişisel işleri için hem kurumsal işleri için kullanıyorlar. Böyle olunca da kaza kaçınılmaz oluyor. Örneğin göndereceğinizi yanlış bir gruba atabiliyorsunuz. Bilimp ile böyle kazalar yaşamanız mümkün değil. Çünkü burası kişisel haberleşmeye kapalı. Bir çalışan işten ayrıldıktan sonra verilerim onunla gitti diye bir derdiniz yok. Verileriniz kendi sunucunuzda, Amerika'daki herhangi bir sunucuda değil. Bir kurumun, bir işletmenin kendi iç haberleşmesi ile ilgili bütün iletişim problemini ortadan kaldırıyoruz."

"Bütünleşik Araçlar Platformu" terminolojisini sahiplenerek yola çıkan Teracity, ürettiği Bilimp İletişim, Belge ve Süreç Yönetimi Yazılımı sayesinde kurumların ihtiyaç duydukları iletişim, belge ve süreç yönetimi platformunu kurumsal ihtiyaçlar ve kurallar çerçevesinde çok düşük bir maliyetle karşılıyor. Kriptoloji teknolojisiyle kurum bünyesinde veri güvenliği sağlanırken şirketin verisi şirkette kalıyor. Ayrıca Bilimp KVKK Sihirbazı ile yasal uyumluluk sürecini yönetebiliyor, kişisel veri envanterini kolayca sağlayabiliyor.

Bilimp sadece iletişim değil, Word ve Excel benzeri verimlilik araçları da içeren bir platform. Sundukları bu araçların platformun diğer bileşenleriyle bütünleşik olmasının ve uyumlu çalışmasının önemli bir avantaj olduğunu söylüyor Akın. Sundukları iletişim araçlarıyla kurum içinde paylaşılan dosyaların hiçbir şekilde dışarıya çıkmadığına, hedefine ulaşmadan önce dünyanın pek çok yerindeki sunucuları dolaşmadığına dikkat çekiyor.

## KVKK Uyumunu Güçlendiriyor

Akın, sistemin çoğu kurumun hali hazırda kullandığı farklı platformlarla kolayca entegre olabildiğini ve pek çok boşluğu doldurduğunu söylüyor: "Herkesin bir ticari paket sistemi var. Muhasebe, insan kaynakları gibi" diyor Akın. "Bunların hepsine entegre olabiliyoruz. Biz aslında bulmacada boş olan bir yeri doldurduk. Bazen bu boşluklar da zamanla değişen ihtiyaçlar çerçevesinde ortaya çıkıyor. Örneğin KVKK yasası çıktı. Fiziksel veri güvenliğinin yanı sıra idari tedbirlerden oluşuyor. Organizasyonların kurulması, aydınlatma metinlerinin açıklanması, disiplin yönetmelikleri, eğitimler gibi bir sürü idari şartname mevcut. Biz Bilimp içindeki Biri ile KVKK tarafını çok iyi çözdük. Özellikle büyük işletmelerin bu konuyu yönetmekle karşılaşacağı sıkıntıları, daha organizasyonu kurma noktasında, organizasyonu ve komiteyi belirleyerek başladıkları aşamadan son aşamaya kadar herhangi bir veri ihlali olması durumunda ne yapacaklarına kadar olan bütün süreçler Biri ile yönetilebilir halde. KVKK sürecinde bir yapıyı bir kere kurup, 'biz kurduk artık çok rahatız' demeniz çok mümkün değil. Çünkü KVKK yaşayan bir süreç. Her an her saniye, kişisel veri alıyoruz, veriyoruz. Bizim hayatımız kişisel veri işleyerek geçiyor. Biri bu süreci yaşanabilir, sürdürülebilir, yönetilebilir, ölçeklenebilir hale getiriyor. Çünkü kanun size diyor ki, o kişisel veriyle işin bittiyse, saklama süren de dolduysa onu imha edeceksin. Biz tüm bunları kurgulayabileceğiniz, yönetebileceğiniz bir platform sunuyoruz."

Bilimp içerisindeki "KVKK Uyumluluk İzleme Aracı" ile kurumların yasal uyumluluk durumlarını kolayca test edebileceklerini aktaran Osman Akın, yine "KVKK Sihirbazı" ile kurumun hızlı ve kolayca yasal yükümlülüklerini yerine getirebileceğini vurguluyor. Akın, "Aydınlatma metni, açık rıza işlemleri gerçekleştirilip, kişisel veri envanteri Bilimp ile sorunsuz biçimde sağlanabiliyor" diyor.

## Verinize hak ettiği değeri verin!

**Veriyi doğru buluşturma ve değerlendirme odaklı çalışmalar yürüten Opentext, Türkiye pazarında gücünü, bilişim sektörünün deneyimli ismi Safa Haktanır rehberliğinde geliştirecek.**



Handan Aybars

Büyük ve farklı yapılarıdaki veriyi yönetmenin kurumsal ve bireysel öncelik halini alması paralelinde, bilgi ve belge yönetimi, bu başlıkta da yapısal olmayan veriyi yönetmek, yapısal olan veriyi yönetmekten daha da önemli hale geliyor. Kanada merkezli Opentext'in Türkiye pazarı odaklı çalışmaları da bu ekseninde gelişim sergiliyor. Documentum ürününü de satın alması ile beraber hem dünyada hem Türkiye'de pazardaki payı daha da arttı. Opentext 40 ülkede 104 ofisi, bin 200 iş ortağı ile 100 milyon son kullanıcıya dokunan, vizyonu 'akıllı ve bilgi bütünlüğü olan işletmeler yaratmak için fayda sağlamak olan' bir firma. Kendisini 'the information company' olarak tanımlayan Opentext'in Türkiye'de çıkış noktası doküman yönetimi, Türkiye Ülke Müdürü ise bilişim sektörünün deneyimli ismi Safa Haktanır. "Hayatım boyunca hep yapısal veriyle uğraştım ve Opentext ile şimdi yapısal olmayan veri tarafına geçtim" vurgusunu yapan Safa Haktanır, Opentext'te kendisini etkileyen konunun da bu olduğuna işaret etti. Çünkü yapısal olmayan veri tarafı çok önemli. Bulut yapıları bu veriyi tutma noktası, ama Safa Haktanır'ın da dikkat çektiği gibi, geldiğimiz noktada veriyi güvenli tutmak kadar, bunu faydalı olacak şekilde yönetmek de şart. Opentext yapısal olmayan veriyi akıllı ve güvenli yönetmenin yanında SAP, Oracle, Microsoft gibi kurumsal uygulama pazarının lideri olan marka ve çözümlere entegre ve gömülü çözüm de sunuyor. Bu da Opentext'i tercih edilir kılıyor. "Ben 39 yaşında SAP Türkiye'ye Genel Müdür oldum. 20 yıldır üst düzey pozisyonlarda devam ettim ama hep farklı şeyler yaptım. Bilişim dünyasında etkin olmanın faydalarını görüyorum ve daha gidecek çok

yolum olduğunu düşünüyorum" diyen Safa Haktanır, yeniliklere açık olduğunun altını çizdi. Yaklaşık 4 senedir Güney Afrikalı EOH şirketini Türkiye'de temsil eden ve 2019 sonu itibarı ile bu görevini tamamlayan Haktanır, ne gibi yeni adımlar atabileceğine dair araştırmalar yaparken Opentext ile karşılaşmış. "Daha öncede SAP'nin kuruluş aşamasında Türkiye'de benzer bir süreci yaşadım. Belli bir markayı, ürünü temsil etmek yeni bir organizasyon kurmak yenilikler yapmak istiyorum. Bunu yaparken de en iyi ürün ve güçlü firmalarla çalışmayı tercih ediyorum" bilgisini paylaşan Safa Haktanır, 2020 hedeflerini paylaştı:

### Opentext bağı nasıl kuruldu?

Dünya dijitalleşme yolunda ilerliyor ve en önemli şeylerden biri yapısal olmayan veriyi de yetkin olarak yönetmek. Bildiğim ve sevdiğim bir iştir sıfırdan bir şirketi Türkiye'ye getirmek... SAP, EOH gibi deneyimlerime dayanarak bunu söylüyorum. Hızlı geçişlere alışığım, ama öğrenmenin de sonu yok. Türkiye'de çok dinamik bir ortam var. Türkiye'deki bilişim pazarı çok büyük değil, hatta son iki yılda dolar bazında küçüldü. Fakat yine de dinamik bir pazar. İnsanlar son derece esnek davranabiliyor. Pazarın küçük olması da bazen yeni fırsatlar yaratabiliyor. Sonuçta Türkiye gibi gelişen pazarlar bana her zaman daha cazip geldi. Opentext'de böyle bir görevi seçmemde bu düşünce çok etkin oldu.

### Genel olarak bilişim sektörünü ve veriye bakış açısını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Son yıllarda bireyler için en önemli konu dijital iletişim oldu. Burada önemli olan her bir iletişim kanalını nasıl yönettiğiniz. Konuyu sadece anlık mesajlaşma, e-posta gibi dijital ve sesli iletişim ile sınırlayamazsınız.

Platformlar üzerinden, örneğin Facebook ya da Instagram iletişim adımlarını da doğru yönetmek lazım. Doğru beklentiler ile doğru adımları atıp doğru yatırımı yapmak önemli. Hiçbir yazılım bir şirketi yönetemez, yöneten yine kişilerdir ve yazılım ona yardımcı olur. Şirketin iş süreçlerini iyileştirmesine yönelik yazılımlar seçilirken yapısal olmayan verilerin yönetiminin de bu süreç içerisinde değerlendirilmesi gerekir. Yani kişi, süreç ve veri birlikte değerlendirilmeli ki sonuçta faydalı olsun. Bu konuda daha bütüncü çalışmalara imza atılması ve danışmanlık alınması ise şart. Çünkü misal iPhone'dan Instagram hesabına bakmak dijitalleşme değildir. Belirttiğim gibi, dijitalleşme; kendi çalıştığı ortamda iş süreçlerini belli bir yapı içerisinde yönetmek ile alakalı. Oysa birçok şirket bir yazılım alıyor, 'bunu bize uydurun' diyor. İşte tam da bu nedenle birey, sistem ve veri bir bütün olarak değerlendirilmeli, yurtiçi ve yurtdışından danışmanlık alınmalı.

### Yurtiçi ve yurtdışındaki

### değişimi bizzat gördünüz.

### Türkiye, nasıl bir seviyede?

Elindeki fırsatları kullanamayan bir konumda. Türkiye'de genç nüfus var, herkes bir şey yapmak istiyor ama bunu yönlendiremiyoruz. Yurtdışına baktığımız zaman en büyük istihdam açığı bilişim sektöründe. Yurtdışında birçok arkadaşım emekli oldu ve sonrasında hemen iş teklifi aldılar. Oysa eskiden böyle bir şey pek yoktu. Avrupa bilişim piyasasında yaşanan gelişmeden hala yararlanamayıp, profesyonel bir hizmet ihracatı modeli yaratamıyor ve yapamıyorsak, bu da bizim suçumuz. Hizmetin verildiği yer değil, nereye verildiği önemli. Bunu yapmak için de yabancı dile hakim, iletişim yeteneği olan, teknoloji aşığı ve öğrenmeye açık kişilerin bir araya gelmesi yeterli olur. Bunları yaptığın zaman



Opentext Türkiye Ülke Müdürü  
Safa Haktanır

dünyaya açılırsın. Ben bilgi işlem dünyasına Almanya'da atıldım ve Türkiye'ye geldiğimde 2000 senesiydi. O zaman daha bir heyecan vardı Türkiye'de. Büyük üreticiler pazara giriyor, yatırımlar hızlanıyor, birleşmeler ve satın almalar oluyordu. Hareket daha çok donanım tarafındaydı, ama yazılım tarafı da hızla büyüyordu. Bilişim 500 araştırmasının da gösterdiği gibi, yazılım artık donanımı geçti. Bu tüm dünyadaki trend, ancak Türkiye'de eksik olan taraf BT dünyasına yön veren danışmanlık ve sektör spesifik danışmanlık şirketlerinin yeteri kadar olamaması.

### Danışmanlık neden gereklilik?

Teknoloji ve iş süreçler arasındaki bağı doğru biçimde kurgulanması için buna çok gerek var. Satış ve pazarlamanın ön planda olduğu bir yapı söz konusu. Oysa müşteri tarafından bu satın alınan bir hazırlığının da olması lazım. Yani bu ürünü neden, hangi amaç doğrultusunda alacağım? Üreticiler ve onların satış kanalları satmaya odaklanırken, danışmanlık ise neyin, neden alınması gerektiğini belirtiyor. Bence böyle bir mekanizma kurmanız lazım. Neden dünyada bu kadar çok danışman var da, Türkiye'de bu konudaki global şirketlerin sayısı az? Eskiye oranla değişiklik oldu ancak son yıllarda bu trend daha kötüye gitti. Bunun bir nedeni de 'ürün ile danışmanlığı ikame ederiz' algısının yayılması oldu.



BTVIZYON TOPLANTILARI

# BURSA

08:15 - 09:00	<b>Kayıt ve Karşılama</b>	
09:00 - 09:15	BTvizyon'a Hoşgeldiniz	<b>Tuğsen Fıstıkcı Bakır</b> - Bilişim Zirvesi Şirketi, Etkinlik Yönetmeni
09:15 - 09:30	Akıllı Kentler ve Teknoloji	<b>Mehmet Gülez</b> - EY Türkiye, İnovasyon Lideri
09:30 - 09:45	Elektronik Dönüşüm Süreci	<b>Doğan Yılmaz</b> - Bursa Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler Odası, Başkan
09:45 - 10:00	Veri Yönetimi ve E-posta Arşivleme	<b>Koray Alkan</b> - Veritas, Kıdemli Teknoloji Danışmanı
10:00 - 10:15	Bilişim Sektöründe Finansal Çözümler	<b>Saniye Yenerel</b> - Innova, Ürün Yöneticisi
10:15 - 10:30	KVKK Kapsamında McAfee ile Veri Güvenliği Nasıl Korunur?	<b>Ali Güven Yılmaztürk</b> - Komtera Teknoloji, Teknik Müdür
10:30 - 10:45	Kayıtlı Elektronik Posta (KEP) ile Şirketlerin Dijitalleşmesi	<b>Olgar Ataseven</b> - Türkkep, Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı
10:45 - 11:15	<b>İletişim Arası</b>	
11:15 - 11:30	KVKK Dedikleri	<b>Tuncay Işık</b> - E-Data Teknoloji, Satış ve Pazarlama Direktörü
11:30 - 11:45	Dijital ve Fiziksel Arşiv Yönetim Sistemleri	<b>Gürhan Hoşgör</b> - Koda, Ege & Akdeniz Bölge Müdürü
11:45 - 12:00	Robotik Proses Otomasyon	<b>M. Göker Sarp</b> - Kurumsal Dönüşüm Platformu, Koordinatör
12:00 - 12:45	Dijital Dönüşümde - Sonraki Adım Paneli	<b>M. Göker Sarp</b> - Kurumsal Dönüşüm Platformu, Koordinatör <b>Gökçem Tokay</b> - Aktaş Holding, Bilgi Teknolojileri Yöneticisi <b>İlker Er</b> - IAS Yazılım, Genel Müdürü <b>Murat Hekim</b> - IQVizyon, CEO
12:45 - 13:00	<b>Hediye Sunumu ve Kapanış</b>	
14:00 - 16:00	Tübider KVKK Farkındalık ve Uyum Süreci Eğitimi	<b>Tuncay Işık</b> - Tübider, KVKK Eğitmeni

## SPONSORLAR



## DESTEKLEYENLER



## BASIN SPONSORU



## ONLINE KAYIT

Katılım için online kayıt gereklidir. Online Kayıt için

[www.bilisimzirvesi.com.tr/bursa](http://www.bilisimzirvesi.com.tr/bursa)

BİZİ TAKİP EDİN



/btvizyonanadolu



/btvizyon

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

## İş ortakları ve müşteriler için en faydalı model

Cisco, İş Ortakları Zirvesi'nde tanıttığı yeni ürün ve hizmetleriyle iş ortaklarının yaşam döngüsü hizmetlerini geliştirirken, iş ortaklarının da kârlılığını artıracak çeşitli hizmetleri hayata geçiriyor. Cisco'nun tüm yeni hizmetleri, iş ortaklarının daha büyük satış rakamlarına ulaşabilmeleri, ürün ve hizmetlerini zenginleştirmeleri, dijitalde büyümeleri ve kusursuz bir müşteri deneyimi hedefiyle tasarlandı. Cisco'da müşteri deneyiminden sorumlu olan CX (customer experience) Takımı, Cisco İş Ortakları Zirvesi'nde yeni ürün ve hizmetlerini tanıttı. Bu yeniliklerin odağında ise müşteri başarısını hızlandıracak ve iş ortaklarının büyümesini destekleyecek

gelişmiş bir ürün yaşam döngüsü satış modeli var. Cisco'nun duyurduğu yeni ürün ve hizmetler şöyle:

- **İş-kritik servisler (Business Critical Services (BCS) 3.0):** Müşterilere performans ve dijital dönüşüm için yol gösteren uzmanlık, analiz ve sezgi paketi. Üzerine aksiyon alınabilir sezgilerin, tavsiyelerin ve otomasyonun sunulduğu bu hizmetlerin altyapısında yapay zekâ ve makine öğrenimi teknolojileri var. Bu servisle, alanında uzman Cisco ekipleri ve iş ortaklarına erişim imkanı sunuluyor. BCS 3.0; Mimari, Mühendislik, NetOps, SecOps ve DevOps

iş birimlerinin temel ihtiyaçlarını karşılamak üzere tasarlandı.

- **Çözüm Desteği:** Tüm Cisco ürün ailelerini kapsayan, birbirinden farklı mimarilerin desteklendiği ve koordine edildiği, ürün değil çözüm odaklı bir yaklaşım içeren bu destek paketi ürün temelli destek servislerine göre karmaşık problemleri, ortalama yüzde 44 daha hızlı çözülebiliyor. Müşteriler ve iş ortakları, Cisco'nun 30'u aşkın çözümünü, 250'den fazla ürününü ve 100'den fazla teknoloji sağlayıcıyı içeren ürün ve çözüm uzmanlığına tek noktadan öncelikli erişebiliyor.
- **Operasyon ve İşletme Desteği:** Güncellenen

operasyon ve işletme hizmetleri portföyü sayesinde iş ortaklarına bilgi teknolojisi operasyonlarını sadeleştirmeleri ve müşterilerinin ağlarını erişilebilir hale getirmeleri konusunda destek veriliyor. İş ortakları, yeni bir satış kanalı yaratan paket sayesinde yeni hizmet uygulamalarını hayata geçirebiliyorlar.

- **Yaşam Döngüsü Odaklı Yeni İş Ortağı Programı Teşvikleri:** Yeni 'Lifecycle Incentives' programı, müşterilerinin yazılım etkinleştirme ve kullanma süreçlerini başarıyla yürüten ve mevcut sözleşmelerin kapsamını genişleten iş ortaklarını ödüllendiriyor.

## Yeni dönemde endüstri ve dijital katmanının üzerinde bilim olacak

Ankara teknoloji ekosisteminin büyük ilgi gösterdiği 'TTGV Günü', 19 Aralık 2019 tarihinde düzenlendi. 'TTGV Günü'nün açılışında konuşan TTGV Genel Sekreteri Dr. A. Mete Çakmakçı, "Bugün yepyeni bir TTGV hikâyesiyle karşınızdayız" diyerek konuşmasına başlayarak "Bizi; ortak ihtiyaçlarınızı, sorunlarınızı konuşurken yanınızda daha çok bulacaksınız" ifadesini kullandı. Çakmakçı, "1991'den bu yana, hızlandırıcı bir platform olarak ekosistemin farklı paydaşlarını bir araya getiriyor, uluslararası düzeyde rekabetçilik için özel sektörün teknoloji ve inovasyon kapasitesinin gelişmesini hedefliyoruz. Fırsatların, fikirlerin, ihtiyaçların konuşulduğu canlı bir ekosistemin parçası olmaya devam edeceğiz. Sağlık, tarım ve gıda

teknolojilerinin yanı sıra temiz teknolojilere ve eğitim teknolojilerine odaklanıyoruz. Ekosistemi entelektüel olarak zenginleştirerek iş birliklerimizi ve faaliyetleri sürdürüyoruz" açıklamasını yaptı. Moderatörlüğünü Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı Ulaştırma ve Lojistik Dairesi Başkanı Volkan Recai Çetin'in yaptığı 'Otonom Ulaşımın Gelecek Parametreleri' paneline; Ford Otomotiv Sanayi Inovasyon & Yeni Girişimler Direktörü Gül Ertuğ, Netaş Aviyonik Gemi Haberleşme ve Navigasyon Sistemleri Ar-Ge Direktörü Ersin Öztürk, Ünsal Hukuk Firması Kurucu Ortağı Avukat Burçak Ünsal ve Uluslararası Toplu Taşımacılar Birliği (UITP) Üyelik, Pazarlama ve Hizmetler Kıdemli Direktörü Kaan Yıldızgöz katıldı. Çetin, otonom ulaşımın

konvansiyonel ulaşımdaki sorunların bertaraf edilmesi için bir fırsat olarak görüldüğünü kaydetti. Ertuğ, Ford Otosan olarak ticari vasıtaların uzmanlık alanları olduğunun altını çizdi ve otonomlaşma olduğu takdirde kullanıcıların yüzde 78 oranında maliyet avantajı elde edeceğini dile getirdi. Yıldızgöz, "2020'de elektrikli araçların sayısının dünya çapında 3 milyona ulaşacağı öngörülüyor. Otonom araçlar atıl kapasiteyi kullanma fırsatı veriyor ama tehditlerle geliyor. 'Daha konforlu şekilde trafik sıkışıklığı içinde olmak' tehditlerden biri. Otonom araçların toplu taşımaya entegre edilmesi gerekiyor" şeklinde konuştu.

**Yetkin ve etkin olmanın yolu uyumdan geliyor**  
TTGV Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Ultav, TTGV Günü'nün

kapanış konuşmasında; bir kırılma döneminin giderek yaklaştığını ifade ederek "Kırılmadan sonraki dönemin uyum süreci olacağı söyleniyor. Büyük konfor alanları bozuluyor. Önümüzdeki uyum döneminde neler yapılabileceği konusunda gençlerin, girişimcilik, yaratıcılık ve bunun dinamikleriyle buluşmaları gerekiyor. Endüstri 4.0; önümüzdeki dönemin en alt katmanı olacak. 'Harmony/ Uyum' döneminde; endüstri ve dijital katmanının üzerinde, reel dünya problemlerini çok iyi adresleyen, çözen, bilim katmanı, büyük bir potansiyel olarak karşımıza çıkıyor.

Yetkin ve etkin olmanın yolu uyumdan geliyor. Değişimin yeni dalgası çok daha kapsamlı olacak. Doğrusallıkların değil, döngüselliklerin yer aldığı bir dünyadayız."

## Bulutta 'doğru' buluşma vakti

Hewlett Packard Enterprise (HPE), uçtan-bulutla tüm portföyünü servis olarak sunma stratejisinde önemli bir aşama olan HPE GreenLake Central'ı duyurdu. Gelişmiş bir yazılım platformu olan HPE GreenLake Central, tüm hibrit bulut varlıklarının işletilmesini, yönetimini ve optimizasyonunu sağlayan operasyonel yönetim konsolu sayesinde müşterilerinin tüm uygulamaları ve verileri arasında kesintisiz bir bulut deneyimi yaşamalarına yardımcı oluyor. HPE GreenLake Central, HPE Discover More Munich etkinliğinin ana oturum

konuşmasında HPE Başkanı ve CEO'su Antonio Neri tarafından duyuruldu. HPE GreenLake'in başarısını temel alan HPE GreenLake Central, müşterilere genel bulut, özel bulut, veri merkezi ve uçlardaki iş yükleri arasında kolay ve bütünlük bir dijital deneyim sunuyor. Platform, müşterilere daha fazla seçenek ve kontrol sunarak maliyet ve riskleri azaltıyor. HPE GreenLake Central yazılım platformu, tüm hibrit BT ortamları için tek bir noktadan entegre yönetim olanağı sunarken, tüm dijital dönüşüm projelerinin takip ve

yönetiminin tek bir operasyonel konsol üzerinden yapılabilmesini sağlıyor. HPE GreenLake Central, HPE GreenLake müşterilerine HPE takvimine göre 2020 yılının ilk çeyreğinde sunulacak. HPE Türkiye Pointnext Servisleri Ülke Direktörü Murat Baysal, "Bulutun bir varış noktası değil, bir deneyim olduğunu söylüyoruz. HPE GreenLake Central ile kullanıcılara bulut deneyimini tek bir konsol üzerinden birkaç adımda onların belirlediği ortamda ve kontrolünde tüm uygulama ve verilerine sunuyoruz" açıklamasını yaptı.



HPE Türkiye Pointnext Servisleri  
Ülke Direktörü  
Murat Baysal

## Müşteri deneyimi ve bunun yönetimde kavramlar yenileniyor

Müşteri deneyimi yönetim çözümü Wiseback'in Kurucu Ortağı Hasan Genç, 2020 yılında öne çıkacak müşteri deneyimi trendleri hakkında bilgi verdi. Teknoloji ile birlikte tüketici alışkanlıklarının değiştiğini ve müşteri deneyiminde yeni trendlerin ortaya çıktığını belirten Genç, şunları söyledi: "E-ticaretin yükselişle fiziksel mağazalar gözden düşmeye başlasa da halen birçok sektörde fiziksel mağazalar lokomotif konumunda. Daha uygun fiyat ve adrese teslimat gibi avantajlar e-ticaret kanalını öne çıkarırsa da tüketiciler görmeden satın almak istemiyorlar. ROPO (Research Online Purchase Offline), yani

online araştırma yapıp offline satın alma trendi yükselişte. Hızlı tüketim dışında kalan ürünlerde bu eğiliminin oldukça yaygın olduğunu görüyoruz. ROPO'nun tersi (Research Offline Purchase Online), yani fiziksel mağazada deneyimleyip satın almayı e-ticaret sitesinden yapma eğiliminde de artış var. Sanal ve fiziksel mağazaları birbirine rakip olarak konumlandırmak yerine, birbirini destekleyen bir yapı oluşturmak en doğrusu olacaktır. Fiziksel mağazalar aynı zamanda deneyim merkezlerine dönüşüyor. Birçok marka fiziksel mağazadaki müşterilerine sanal mağazada geçerli indirim kodu sunmaya başladı. Son yılların

gözde müşteri sadakat metriği NPS'in yükselişi devam ediyor. Tek bir soru ile müşteri sadakatini ölçülemeye imkan sunan NPS dünyanın en büyük şirketlerinin de tercihi. NPS skoru ile gelir arasında çok güçlü bir korelasyon olduğu kanıtlandı. Müşteri deneyimi yönetimde artık çoklu kanal yerine omni-channel yaklaşım tercih ediliyor. Kusursuz müşteri deneyimini hedefleyen şirketler tüm geri bildirimleri tek bir noktada toplamayı ve yönetmeyi tercih ediyor. Şirketler artık müşterilerine dönemsel anketler sunmak yerine, temas noktalarında anlık ölçümleme yapacak otomasyonlar oluşturuyor. Alışveriş sonrası

SMS, e-posta ile deneyimlerinin nasıl olduğunu soruyorlar. Web sitelerini ziyaret eden müşterilerinden web sitelerini geliştirmek için öneriler istiyorlar. Ne kadar çok otomasyon, o kadar az insan gücü demektir. Teknolojinin sunduğu avantajları kullanıp, API ve SDK ile farklı sistemler arasında entegrasyonlar sağlamak mümkün. Bağımsız sistemler yerine birbiriyle entegre çalışabilen bulut çözümler tercih ediliyor. Yapay zeka destekli metin analizi yapan sistemler de öne çıkıyor. Müşteri yorumlarının duygu analizi (sentiment) ile ölçülmesi müşteri deneyiminde yeni bir metrik olarak karşımıza çıkıyor."

## İşbirliğinin temelinde "IoT" var

Biznet Bilişim ile İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa arasında; üniversitenin Mühendislik Fakültesi bünyesinde kurulan "ISTEC-Nesnelerin İnterneti Ekosistemi Güvenlik Test ve Değerlendirme Merkezi" için işbirliği protokolü imzalandı. Bu yapıda, "Endüstriyel Nesnelerin İnterneti (IIoT) ve

Nesnelerin İnternetinin (IoT) siber dayanıklılığının artırılması için uzman yetiştirilmesi", "bilgi birikiminin oluşturulması" ve "küresel örnekleri ile rekabet edebilecek yerli ürün, hizmet, eğitimlerin geliştirilmesi" gibi ortak yürütülecek çalışmalar ana çerçeve olarak belirlendi. İstanbul Üniversitesi-Cerrahpaşa

tarafından yapılan açıklamada, "İstanbul Kalkınma Ajansı (İSTKA) tarafından desteklenen, İstanbul TTO'nun ortaklığı, Arçelik ile Elektronik Cihaz İmalatçıları Derneği'nin (ECID) iştirakleriyle, üniversitemizin Cerrahpaşa Mühendislik Fakültesi bünyesinde kurulan ISTEC projesinde, Biznet

Bilişim ile işbirliği protokolü imzalanmıştır" bilgisi verildi. Biznet Genel Müdürü Aret Killoğlu da, "Hızla gelişen teknolojilerle yeni alanların siber güvenliği stratejik önceliklerimiz arasında. İmzaladığımız bu protokolle, alanın gelişimi önemli çalışmalara imza atacağımıza eminiz" dedi.

## Bireyler, verilerinin doğru korunmasını istiyor

Uluslararası danışmanlık ve denetim şirketi EY (Ernst & Young), ev içi kullanımda sunulan teknoloji, medya-eğlence ve telekomünikasyon (TMT) hizmetlerine yönelik tüketici davranışlarını ele alan 'Dijital Tüketici' araştırmasının sonuçlarını açıkladı. Fransa, Hollanda, Birleşik Krallık ve ABD'den 12 bin 500 tüketicinin görüşü ile hazırlanan araştırma; tüketicilerin internet erişimli cihazlara ayırdıkları zamanı azaltmaya çalıştıklarına, kişisel verilerin güvenliği ile ilgili de endişe duyduklarına işaret ediyor.

Araştırma sonuçlarına göre; tüketicilerin yarısından fazlası (%54) internetin sosyal hayatlarının ayrılmaz bir parçası olduğunu söylerken, yaklaşık yarısı (%45) ise akıllı telefon ve diğer internet erişimli cihazlarla geçirdikleri zamanı aktif olarak



azaltmaya çalıştıklarını belirtiyor. Araştırma, internette geçirilen zamanı azaltmaya çalışan kişilerin oranının 25-34 yaş arasındaki tüketicilerde yüzde 53'e yükseldiğini ortaya koyuyor.

Araştırma; tüketicilerin ev içi kullanım için sunulan akıllı TMT ürün ve hizmetlerini satın

alma görünümünün pozitif olduğunu, tüketici güvenine ilişkin göstergelerin ise zayıf kaldığını gösteriyor. Araştırmanın gerçekleştirildiği 4 ülke genelinde tüketicilerin yüzde 72'si kişisel verilerini paylaşmak konusunda tedbirli davrandığını dile getirirken, ABD ve Birleşik Krallık'taki tüketicilerin yüzde 41'i

ise kişisel verilerinin tamamıyla güvende olduğuna inanmadıklarını ifade ediyor. EY Türkiye Telekom, Teknoloji ve Medya Sektörü Lideri Emre Beşli, araştırma sonuçlarını şöyle değerlendirdi:

"Günümüzde bireylerin kişisel verilerinin korunmasına ilişkin duyarlılıkları oldukça yüksek. Çünkü olası aksiliklerin olumsuz etkileri de büyük boyutlu oluyor. Araştırmamıza göre; tüketicilerin yüzde 43'ü mevcut düzenlenmelerin verileri yeterince koruma altına almadığından endişe ediyor. Dolayısıyla TMT şirketlerinin kişisel verilerin korunmasına yönelik düzenlemelere uyum açıklamalarının ötesine geçerek, bu konuyu müşteri etkileşiminin ve hizmet-inovasyon gündeminin merkezinde konumlandırması şart."

## Hibrit bulut mimarisi önemini artırıyor

Red Hat, altıncısını düzenlediği Red Hat Global Customer Tech Outlook araştırmasının bulgularını paylaştı. Şirketlerin 2020 planlarının ve hedeflerinin sorulduğu araştırmaya göre, yapay zeka ve öğrenen makineler, şirketlerin gündeminde üst sıralarda. Şirketler, bulut stratejilerini de çoğunlukla hibrit bulut üzerine kuruyor. Hibrit bulutun tercih edilme sebepleri arasında genel veri güvenliği, maliyet avantajı ve veri entegrasyonu ilk sıralarda. Hibrit bulutun arkasından yüzde 21 ile özel bulut gelirken, yalnızca yüzde 4'lük bir kesim genel bulut stratejisini tercih ettiğini belirtiyor. Şirketlerin yüzde 17'si bulut stratejisi oluştururken, yüzde 12'nin ise buluta dair bir planı bulunmuyor.

Ankete katılan müşterilerin yüzde 11'i, "Kurumunuzun dijital dönüşümünde başarılı olmasını engelleyen güçlük nedir?" sorusu sorulduğunda gerekli becerilere

ve yeteneklere sahip çalışanlar olmadığı cevabını veriyor. Yüzde 17 ise bu sorunun cevabının mevcut veya geleneksel BT altyapılarının teknik maliyetleri olduğunu, bir başka yüzde 11'lik kesim de yeterli otomasyonun bulunmadığını söylüyor. Gerekli becerilerin eksikliği, yeni teknolojiler kullanılmaya başladıkça kendisini daha da fazla gösteriyor. Öte yandan konteyner kullanımı da artmaya devam ediyor. Cevaplayanların yüzde 62'si konteyner kullanımının çok az olduğunu ve aynı kesimin yüzde 20'si de önümüzdeki 24 ay içerisinde bu durumun devam edeceğini belirtiyor. Aynı süre zarfında iş yüklerinin yarısından fazlasını konteynerleştireceğini söyleyenlerin yüzdesinin de yaklaşık üçe katlanarak 28'e ulaşması bekleniyor.

Yapay zeka ve öğrenen makineler teknolojileri, gelişmekte olan teknoloji iş yüklerini uygulamak isteyen müşterilere çok yardımcı oluyor. Anketi cevaplayanların

yüzde 30'u, eğer halihazırda kullanmıyorsa gelecek 12 ay içerisinde bu teknolojileri kullanacağını belirtiyor. Geçen sene bu soruya verilen ilk cevap blok zinciri olmuştu ve yapay zeka ve öğrenen makineler teknolojileri listenin ilk üç sırasında yer almamıştı. Kültür dönüşümünün başladığını veya devam ettiğini belirten yüzde 37'lik bir kesim, değişimin sinyallerini veriyor. Dahası, yüzde

55'lik kesim, geliştiriciler ve operasyon ekipleri arasında işbirliği oluşturmak için DevOps'un bir kültür dönüşümü gerektirdiğini düşünüyor. Böyle bir işbirliğinin kültür dönüşümü gerektirmediğini düşünenlerin oranı ise yüzde 16. Kurumsal bir yazılımda aranan özellikler arasında güvenlik/ güvenilirlik ve müşteri desteği yer alıyor. Açık kaynağa olan bağlılık ise müşterilerin Red Hat'le çalışmasının temel gerekçesi.



# Artık baskı sistemlerinde güvenlik ön planda



*HP Yönetilebilir Baskı Sistemleri (MPS) iş ortağı Bilgitek Bilgi Teknolojileri, ihtiyaçlara yönelik doğru ürün ve hizmet çözümlerini sunarken, geliştirdiği uygulamalar ile sürdürülebilir iş modeline odaklanmaktadır.*

“Hp ürünlerinin yetenekleri ile kendi tecrübemizi birleştirerek müşterilerimizde ne sarf malzeme ihtiyacından ne de servis ihtiyacından kaynaklanan cihaz durmasını tamamen ortadan kaldırmaya yönelik mükemmelliğe yolculuğumuzu hızlandırarak devam ediyoruz” vurgusunu yaptı.

## Güvenlik konusunda öncü

Ekrem Göleli'ye göre, önümüzdeki dönemde cihazların temel özelliklerinden ziyade öne çıkacak konular “...çalıştıkları yapıya verdikleri güvenlik korumaları ve servislerinin sorunsuz yönetimi önem kazanacaktır. Artık kullanıcılar her baskı alımında kaliteyi ve hızı beraberinde istiyor. İşletmeler ise evraklarının gizliliğinin korunup korunmadığını hangi kullanıcının hangi evrakı kopyaladığını ve buna yetkisi olup olmadığına kadar bilgileri yönetmek istiyor.” olarak belirtti. Özellikle uçtan uca çözümlerin önemine vurgu yapan Göleli artık sistemlerin bütünsel ve kapalı sistemler olarak tasarlandıklarını belirtti.

## Stratejik Öncelikler

Gerçek ihtiyaç doğru çözüm ilkesi ile planlamanın önemine değinen Ekrem Göleli, kurumsal stratejilerini şöyle anlattı: “Tecrübe ve birikimimiz ile müşterimizin optimum faydayı sağlayacağı ürünleri seçmesinde yol gösterici oluyoruz. HP ürün ve yazılımlarının yanında, Bilgitek olarak geliştirilen yazılımlar aracılığı ile müşterilerimizin sahip oldukları tüm yazıcı ve fotokopi makinelerine ait sarf malzeme ihtiyaç durumlarını görebilmelerini, servis durumlarını izlemelerini sağlıyoruz. Ayrıca, kartlı sistemler kurarak, müşterilerimizde belgelerin yetkilendirilerek, güvenli yönetilmesini mümkün kılıyoruz. IoT dünyasında HP baskı ürünleri ve Bilgitek olarak geleceğe hazırız.”

**B**askı sistemlerinde kullanıcı ve sistem yönetici ihtiyaçları sürekli değişim göstermektedir. Değişimi iyi analiz edip kullanıcı dostu çözümler üreten ve trendlerini yönlendiren HP Yönetilebilir Baskı sistemlerini (MPS), HP Türkiye iş ortağı olan Bilgitek Bilgi Teknolojilerinden detaylı olarak dinledik. Bilgitek Bilgi Teknolojileri Genel Müdürü Ekrem Göleli, giderek çeşitlenen ve hızlanan iş akışında MPS tercihi en önemli kriterlerden birisinin yönetim kolaylığı olduğuna vurgu yaparak, bu sistemlerin ihtiyaçları karşılamadaki rolünü “Müşterilerimizin ihtiyaçları için yüksek kâğıt kapasiteli tek geçişte iki tarafı aynı anda tarayan doküman besleyiciler, yüksek baskı ömürlü sarf malzemeler ve taranan evrakları istenilen formata çevirecek yazılımlar gibi birçok çözüm yeni ürün gruplarında sunulmuştur. Ayrıca en önemli konularımızdan biri olan güvenlik unutulmamış ve hiçbir rakibimizde olmayan “aktif Bios kontrolü” ile tüm HP yazıcı ve fotokopi cihazlarına yapılabilecek dijital saldırılarda cihazların kendini kapatarak atağı engellemesi sağlanmıştır. Yine HP'nin son teknolojisi Pagewide profesyonel ofis çözümleri ile artık A4 ve A3 ebatlarında yüksek süratte, az atık üreten, sessiz çalışan ürün yelpazesi ile de rakipsizdir” olarak belirtti. Uzun yıllardır ofislerde kullanılan profesyonel baskı ürünlerinin tedariki, servis ve akıllı yönetim modülleri konusunda uzmanlaşan Bilgitek Bilgi Teknolojileri, ihtiyaçların belirlenmesi aşamasından itibaren şirketlere özel ve değer yaratacak sistemler kurulmasında etkin rol oynamaktadır. Verimlilik ve tasarruf odaklı çözümleri ile şirketlerde yüksek müşteri memnuniyetine ulaşıldı. Ekrem Göleli

## EKREM GÖLELİ: “YATIRIMLARIMIZ, TÜM TARAFLAR İÇİN FAYDA ANLAMINI TAŞIYOR”



“Bilgitek olarak bizi geleneksel kanal grubundan ayıran temel özelliğimiz bağlantı ve servis satışıdır. Yani bizden uzun vadeli toner anlaşması ile alabilirsiniz, kopya başı anlaşma da... HP MPS yelpazesindeki cihazların yetkinliği, bu konuda

farklı hizmet başlıklarını sunabilmemizi mümkün kılıyor. Türkiye'deki şehir hastanelerinin 5 tanesinde bizim ürünlerimiz sözleşmeli olarak kullanılmaktadır. Bu alanda ciddi çözümler üretiliyor, müşterilerimize sunuyor ve onların gerek cihazları maksimum verimlilik ile ihtiyaçları paralelinde, doğru biçimde kullanabilmesini sağlıyoruz. Yani, hizmet

ve operasyon adına kapsamlı bir satın alma modelini, danışmanlık yetkinliğimiz ile onlara sunarak fark yaratıyoruz. Hedefimiz; HP ürünlerinin yeteneklerini ve kendi tecrübemizi birleştirip müşterilerimizde sarf malzeme ve servis ihtiyacından kaynaklanan cihaz durmasını tamamen ortadan kaldırmak. IoT sayesinde tüm yazıcılarımızla konuşuyoruz ve 2020 Haziran'ında otonom sisteme geçmeyi, şu anda yürüttüğümüz test sürecini canlıya almayı planlıyoruz. Sonuçta makine verilerini toplamak adına Bilgitek'in kendi geliştirdiği yazılımları var. Bu çalışmalarımız kapsamında HP de bizi takdir ediyor. Öyle ki, küresel bazda HP'nin cihazlarından en çok veri alınan bayi biziz. Çünkü HP'nin bulutta çalışan bir yazılımına ilettiğimiz veriler sayesinde uçtan uca izlenebilirlik söz konusu. HP MPS yapısında bütünsel ve uçtan uca planlama bizi farklı kılıyor.”

# Görüntülü Görüşmeyle YAPI KREDİ Müşterisi Olmak SADECE 7 DAKİKA SÜRÜYOR!



Yapı Kredi Planlama ve Geliştirme Direktörü Gökhan Ayas  
CCR Satış ve İş Geliştirme Müdürü Cem Durna

*Yapı Kredi, CCR'ın teknolojisini kullanarak sunduğu "Görüntülü İşlem Asistanı" hizmet modeli sayesinde, sadece telefonlarından yaptıkları görüntülü görüşmeyle, banka şubesine gitmeden ve imzaya gerek olmadan 7 dakika içinde Yapı Kredi müşterisi olunabiliyor. Yeni regülasyonların hayata geçmesiyle birlikte imza süreci dahil birçok hizmet, görüntülü görüşme üzerinden verilebilecek.*

**Y**apı Kredi, CCR teknolojisini kullanarak müşterilerine görüntülü görüşme aracılığıyla bankacılık hizmetleri vermeye başladı. Bu hizmetle müşteriler, yüz yüze görüşmeyle kimlik kontrolü sağlayarak, şubeye gitmeden dakikalar içinde işlem yapabiliyor.

Türkiye'nin dijital bankası olarak projelerinin kapsadığı tüm alanlarda lider olmayı amaçladıklarını ve bunun için çalıştıklarını ifade eden Yapı Kredi Planlama ve Geliştirme Direktörü Gökhan Ayas, "Dijitalleşme için 3 faktörün de hazır olması gerekiyor; regülasyonlar, teknoloji ve insan. Bu üç faktörün teknoloji tarafında ise CCR ile iş ortaklığı yapıyoruz. Bu işbirliği sayesinde kullanıcıların, telefonlarından yaptıkları görüntülü görüşmeyle, banka şubesine gitmeden ve imzaya gerek olmadan 7 dakika içinde Yapı Kredi müşterisi olabilmesini sağladık" dedi.

## **16 Bin Yeni Müşteri Görüntülü Görüşmeyle Geldi**

Bunun için kullanıcıların, Yapı Kredi Mobil uygulamasını telefonlarına indirmesi gerekiyor. Burada kısa bir form doldurduktan sonra müşteri temsilcisiyle görüntülü görüşme üzerinden kimlik teyidi yapılıyor. Kontrollerin ardından 7

dakika içerisinde işlem tamamlanıyor. Görüntülü görüşme ile yeni hizmetlerin de müşterilere sunulabilmesi için MASAK tarafından bazı regülasyonların hayata geçmesi bekleniyor. Ayas'ın tahminine göre bu regülasyonlar, bu yıl içinde hayata geçecek. Böylece imza süreci dahil birçok hizmet, görüntülü görüşme üzerinden verilebilecek.

Bu kanaldan 16 bin yeni müşteriye ulaştıklarını belirten Ayas, "Bu rakam bu alanda bir adım atma açısından büyük bir rakam. Mevcut müşterilerimiz dışında müşterimiz olmayan kişiler de Yapı Kredi Mobil uygulamasını indirdi ve sadece 'Yapı Kredi müşterisi olmak istiyorum' seçeneğine bastı. Bu işlemi, kullanıcılar istedikleri yerden yapabiliyor. Ardından müşteri adayımız formu dolduruyor ve hemen bizimle görüşmeye başlıyor. Sonrasında da işlemi gerçekleştiriyoruz" ifadelerini kullandı.

Bugüne kadar görüntülü görüşme bankacılık tarafında bu kadar hayatımıza girmediği için kullanıcıların telefonla sayılı işlemler yapabildiğine dikkat çeken CCR Satış ve İş Geliştirme Müdürü Cem Durna, "Şu anda bir işlemi şubeye gidip yapmakla görüntülü

olarak çağrı merkezini arayıp yapmak arasında fark kalmadı. Üstüne ikinci, üçüncü, dördüncü güvenlik mekanizmalarını eklediğinizde bu sistem şubeye göre daha güvenli bir hal alabiliyor” dedi.

### **Avrupalıların Sunduğu Çözümler Bizim İhtiyaçlarımıza Yetişemiyor**

Gökhan Ayas, projede CCR ile bir araya gelmeleriyle ilgili olarak, “CCR ile ses kanalları üzerine yıllardır çalışmalarımız var. Yurt dışında da bu işi yapan şirketlerin olmasına karşın Avrupa ile büyüklük farkımız var. Türkiye’de standart bir çağrı merkezinde 1.500 çalışan bulunuyor ve müşteri havuzumuz çok geniş. Biz Avrupa için büyük geliyoruz, onlar da yeteri kadar esnek olamıyor. CCR ile çalışmamızın en önemli nedenlerinden bir tanesi esneklik, diğeri ise özelleştirme. CCR’ın söz konusu ürünü ile İsviçre’de karşılaştık. İsviçre’de Sağlık Bakanlığı’nda doktor ile hasta arasında gerçekleşen görüntülü muayene uygulaması yapılmış. Regülasyonlara göre doktorlar CCR’ın kendi teknolojisi olan ‘EasyConnect Video’ aracılığı ile uzaktan muayene ederek reçete yazıyormuş. Biz de hemen bu uygulamayı Yapı Kredi’ye entegre edebilir miyiz diye düşündük. 2018 yazında birlikte çalışmalara başladık ve aynı yılın Kasım ayında da projeyi Türkiye’de ilk olarak biz hayata geçirdik. Yani 5 ay gibi kısa bir sürede bu projeyi hayata geçirdik. Buna ek olarak görüntülü görüşme yapan müşteri temsilcilerimizi yoğun bir eğitimden daha geçirdik.

Bizim için hızlı entegrasyon ve Türkiye’de ilk olmak çok önemli. Yenilikçi yaklaşımımız ve sektördeki dijitalleşmeye öncülük etmenin verdiği sorumluluk bilinciyle hareket ediyoruz. İlk bir ay hem bizim proje ekibimiz hem de CCR’ın proje ekibi burada yoğun mesai harcayarak bir inovasyon gerçekleştirdiler ve çözüm üzerinde bize uygun birçok özelleştirme çalışması yaptılar. CCR ile çalıştığımız mutluyuz” ifadelerini kullandı.

### **Genesys platformu ile gelen esneklik**

CCR’ın yüzde yüz yerli bir şirket olduğunun ama İsviçre ve Dubai’deki ofisleri ve müşterileri ile de uluslararası özelliği olan bir şirket olduklarının altını çizen Cem Durna, “İsviçre’deki projemiz çok güzel tepkiler ve ödüller aldı. Bu proje, Yapı Kredi ile birlikteliğimiz için de ayrıca önemliydi. Video uygulamasını kendimiz geliştirdik ama burada çok önemli bir nokta var. Bu ürün aslında bizim Gold Partneri olduğumuz Genesys platformu üzerinde çalışıyor. Yapı Kredi’nin tercihinde önemli unsurlardan birisi de bu oldu. Gökhan Bey’in bahsettiği gibi; Artık çağrı merkezleri sadece telefonla iletişim yapılan bir yer değil. Bütün kanalların kullanıldığı bir alan. Siz bu ürünü bir başka kanal olarak çağrı merkezi ortamına entegre edebiliyorsanız orada başarılı oluyorsunuz. Biz bu noktada Genesys altyapısını kullandık. Bugün herhangi bir Genesys kullanan çağrı merkezinden bu ürünü getirip hayata geçirmemiz üçüncü parti bir uygulamaya göre çok daha kolay ve hızlı. Temelde Genesys mimarisini

kullanan onun üzerine de bizim geliştirdiğimiz katmanların yer aldığı bir yapı oldu” dedi.

### **“Teknoloji geliştiren yerli şirketleri destekliyoruz”**

Gökhan Ayas ise sözlerine şu şekilde devam etti: “Türkiye’de sıfırdan bir teknolojiyi ürüne çevirebilen çok fazla şirket yok. O yüzden biz de hem bireysel hem de kurumsal olarak böyle şirketleri destekliyoruz.



## **EASYCONNECT VIDEO’YA YÜKSEK KATMA DEĞERLİ ÖZELLİKLER EKLENİYOR**

CCR’ın EasyConnect Video ürününü yeni teknolojileri ve ortaya çıkan ihtiyaçlar çerçevesinde sürekli olarak geliştirdiğinin altını çizen Cem Durna; “Geliştirmelerin devam ettiği bir ürün. Çok kısa bir süre içerisinde yüz karşılaştırma teknolojisini ekledik ve bu sayede görüşme esnasında eş zamanlı olarak konuşan kişiyle kimlikteki kişinin aynı olup olmadığını tespit eder hale geldik. Ayrıca müşteri temsilcisi ve müşterinin duygularının da analiz edildiği bir başka geliştirme daha yaptık. Şu anda deneme safhasındayız. Diğer taraftan bu bizim için canlı bir ürün ve CCR bu ürün üzerine yatırım yapmaya devam edecek. Bu ürünü yapay zeka ve şu anda tahmin edemediğimiz pek çok mecrada kullanılabilir hale getirmek bizim amaçlarımızdan bir tanesi. Önümüzdeki dönemde de CCR, müşterilerine sürprizler yapmaya devam edecek. Ürüne yüksek katma değerli yeni özellikler eklemeye devam edeceğiz. Çünkü bu ürün değer verdiğimiz bir ürün ve pazar buna yavaş yavaş hazır hale geliyor” dedi.

## Kurumsal BT bulut temelli yükseliyor

Bilişim Zirvesi '19, birçok oturumun yanı sıra "Bulutta Veri Sistemleri Platformu"na da evsahipliği yaptı. Sektörü buluşturan platformun ilk konuşmacısı, Sefamerve.com CTO'su İsa Semih Akçira oldu. Akçira, "Büyük Veriyi Kullanarak Konuşmayı Öğrenmek" başlıklı sunumu ile hem Sefamerve'nin inovatif yaklaşımını hem de hedeflerini şöyle anlattı:



Sefamerve.com CTO'su  
İsa Semih Akçira

"İnsan konuşması çok karmaşık bir sistem. Konuşmayı öğrenme süresi 10 yıl. Çıkardığımız sistemde de benzer bir yapıyı kurguladık. Sefamerve 2007 yılından itibaren sosyal medyada uygulamalar geliştirmeye başladı. Sonra oyun geliştirme ve sosyal e-ticaretin oluşumuna dahil olduk. 5 depo, 74 ülkeye ihracat ve kendi geliştirdiğimiz sistemlerle çalışmalar yapıyoruz. Müşteri temsilcisine yardımcı olacak sanal asistan SM Sanal Asistan yapısını geliştirdik. Çok veri işlemek için geçen yıl buluta geçtik ve geliştirdiğimiz süreci inanılmaz bir hızla ulaştırdık. SM Assist V2.0 ile bot'un müşteri ile konuşma sürecini hızlandırma kararı aldık. Bot üzerinden alınan siparişler gelişti. Üç patent başvurusunda bulunduk, farklı algoritmalarla bot'u eğittik. Müşteri hizmetleri ürünümüz Facebook'ta dünya birincisi seçildi."

### Veri koruma senaryoları şart

"Bulutta Veri Güvenliği" başlıklı sunumu ile Turkcell Bulut ve IoT Servisleri Direktörü Süha Bayraktar,



Turkcell Bulut ve IoT Servisleri Direktörü  
Süha Bayraktar

verinin yeni petrol halini aldığı vurgusunu yaparak konuşmasına başladı. 10 yıl içinde veriden değer yaratan firmaların öne çıktığına, kişisel verileri kullanarak ihtiyaç karşılayan ve veriden değer üreten şirketlerle analitik verinin çok değerli hale geldiğine işaret eden Süha Bayraktar, bu veriyi korumanın önemini şöyle anlattı: "Şirketlerin ürettiği veri artıyor, ama veri üretimini bekleyen tehlikeler de var. Kasıtlı veya kasıtsız insan hatası, cihaz hatası, doğal afetler, hacker saldırıları gibi sorunlar bunun ilk akla gelen örnekleri. Veri koruma senaryolarınız yoksa işiniz zor. Biz Türkiye'de üretilen verinin Türkiye'de kalması için çalışıyoruz. Türkiye'deki verinin Türkiye'de olması birçok açıdan çok önemli. Verinin güvenliği ve iş sürekliliği de kritik. Bu noktada bulutun bir özelliği de yatırım esnekliği sunması. Bulutta geliştirme yapmak isteyenleri de desteklemeye önem veriyoruz."

### Veri merkezinde dönüşüm son derece pratik

Google Cloud Bulut Mühendisi Muharrem Erdoğan, "Yeni Nesil Hibrit Bulut: Anthos" yapısını anlattığı sunumunda, bulut



Google Cloud Bulut Mühendisi  
Muharrem Erdoğan

tabanlı uygulamaların gelişimini de katılımcılarla paylaştı. "Açık kaynak kod ve yönetilen hizmetler paralelinde Anthos ve bulut tabanlı uygulamalar öne çıkıyor. Bulut Google için önemli ve her şey 'container' üzerinde çalışıyor" bilgisini veren Muharrem Erdoğan, ekledi: "Trafik yoğunluğuna göre kubernetes ve container buluşturuluyor ve veri merkezi dönüşümü sağlanıyor. Google da bu container projesini kurumsal hayatla buluşturuyor." Anthos'u bu yapıda bir şemsiye olarak tanımlayan Erdoğan, şu bilgileri verdi: "Anthos tüm platformlarınızı sizin için yönetebilir. Hepsi açık kaynak ve Google bunları yönetilen hizmet olarak sunuyor. Anthos'un 3 farklı platformu var ve her şey açık kaynak temelli olduğu için bir servis sağlayıcı bağıllığı da yok. Bu yönüyle Anthos, bir teknoloji yapısı. Tek merkezden kontrol ve tek platformdan tüm container platformlarını bu yapı ile yönetebiliyorsunuz."

### Yerli bulut kritik bir öneme sahip

Gazeteci Füsün Nebil, "Türkiye Bulut İkilemi" başlıklı sunumu ile 20 yıldır hayatımızda olan bulut ile ilgili güncel bilgileri ve gelecek beklentilerini paylaşırken, Türkiye'deki duruma da şöyle dikkat çekti:



Gazeteci  
Füsün Nebil

"IDC genel bulut sektöründeki en büyük kategoriye yüzde 62,4 ile SaaS olarak görüyor. Türkiye pazarında ise durum dünya pazarının binde 1'i ve SaaS payı yüksek. Çünkü Türkiye'de halen bilgi eksikliği var. Maliyet ve

bağımlılık başlığında bilinçsiz bulut seçimleri yapılıyor. "Biz yapalım" felsefesi ile Türkiye'de bankalar, kamu gibi sektörlerde şirketler kendi teknolojilerini üretiyor. Servis eksikliği, yani SaaS, PaaS, laas modellerinin eksikliği var. Güvenlik ikilemi de cabası. Peki bulut kullanmayalım mı? Tam tersine, bulut kullanmak bir yönüyle bilişim yatırımlarının optimum hale getirilmesi açısından önemli. Bu durum şirketlerin rekabet gücü açısından da önem taşıyor. Çok uluslu firmaların anlattıkları iyi güzel, ama tarafsız, size gerçek ihtiyaçlar paralelinde yol gösterecek kurumlar var mı? Hatta yerli tercihinin neden yapılması gerektiğinin farkında mıyız? İşte tam da bu noktada yerli bulut çok önemli. Verilerimiz yurtiçinde kalmalı, çünkü bu sınırlama Avrupa ülkelerinde de var. Veriler için hem BDDK hem Kişisel Verileri Koruma Kurulu 'yurtiçi sunucular' sınırlaması yaptı. Sonuçta ticari veriler, günümüzün ticaret savaşları ortamında bizim tam farkında olmadığımız değerler. Kişisel veriler, aleyhte kullanılabilecek şekilde çalınıyor. Tüm bu tablo karşısında yerli bulut çok önemli ve ülkemizin teknolojiyi kullanması, ama bunu akıllıca yapabilmesi gerekli."

### BT harcamalarının rotası bulut olacak

"Devasa Veri Çağı" başlıklı sunumu ile NGN Veri Merkezi ve Bulut Çözümleri Direktörü Beyazıt Öztürk de dev bir veri çağında herkesin bulut pazarından pay alma isteğine işaret etti. Her işlem bir veri üretirken, bu dev işlem hacminin katlanarak büyüdüğüne dikkat çeken Beyazıt Öztürk'ün belirttiği gibi, Türkiye'de bulut ve yönetilen hizmet pazarı da büyüyor. "2022 yılında BT harcamalarının yüzde 40'ı buluta yapılacak" beklentisini dile getiren Öztürk,





NGN Veri Merkezi ve Bulut Çözümleri Direktörü Beyazıt Öztürk

çalışmalarını ise şöyle anlattı: "İşleri outsource etmek önem kazanıyor. Böylece herkes ana iş alanına odaklanıyor. Bu konseptte NGN Managed Service öne çıkıyor ve Star of Bosphorus Veri Merkezi'ni hayata geçirdik. Veri büyüdükçe, veri merkezi de büyüyor. Yerli bulut NGN Cloud'u, PaaS servislerini sunabilir hale getirdik. Fiziksel ve dijital güvenlik üst seviyede. Çevik bir inovasyon yapısına sahip. Size daha iyi müşteri öngörüsü sunuyoruz. Operasyonel yetkinlik de var. NGN'de yerli bulutun avantajları; maliyet, güvenlik, düzenlemelere uyum olarak öne çıkıyor."

"B2B Ödemelerde Dijitalleşme ve Otomasyon" başlıklı sunumu ile Payfull CEO'su Recep Erdoğan, B2C'ye karşılık, işlemlerde B2B'nin geride kaldığına dikkat çekti. "Biz ise B2B tahsilat süreçlerini düzene sokuyoruz" bilgisini veren Erdoğan, çözümlerini



Payfull CEO'su  
Recep Erdoğan

şöyle anlattı: "Bunu da tahsilatın elektronik yapılması, hesap hareketleri entegrasyonu ve son olarak da otomatik muhasebeleştirme ile ERP sistemlerine entegrasyon ile sağlıyoruz. Tüm bankaların API'ları ile entegre çalışıyoruz. Tek hesap ile ortak internet şubesi sunuyoruz böylece. Yani 21 banka ile entegrasyon sayesinde tek ekranda tüm hareketleri görebilmek mümkün."

### Bulut için stratejiniz de hazır olmalı

Bulutta Veri Sistemleri Platformu, Inovasyonun Önünü Açan Bulut Teknolojileri Paneli ile tamamlandı. Yönetim Danışmanı Sadi Abalı'nın yönettiği panelin katılımcıları ise Google Cloud İş Ortakları Satış Müdürü İbrahim Çınar, Suse Türkiye Ülke Müdürü Seçil Songür ve Netaş Kurumsal Pazarlar Kıdemli Çözüm Direktörü Yıldız Asilyazıcı oldu. Sadi Abalı'nın bulut odaklı değerlendirmelerini sorduğu panelistler potansiyele dikkat çekti. İbrahim Çınar, "Farklı stratejiler var. Uygulamada değişiklik yapmadan buluta taşıyabilirsin ve ilgili upgrade'lerle uğraşman gerekmez. İkinci strateji ise uygulamaların önce modernize edilmesi ve bu noktada kubernetes kullanılması gibi adımlar atılabilir. Üçüncü strateji ise doğrudan uygulamayı tekrar yazmak. Yani tek doğru yok ve herkes kendi öncelikleri ışığında stratejisine karar veriyor" yorumunu yaptı. Seçil Songür ise bulutun inovasyona etkisinin büyük olduğuna işaret ederek, "Bulutta her şey sanallaştırma serüveni ile başladı. Şu anda akıllı cihazlar ve teknolojiler

daha platform bağımsız ve güvenliği ayarlanabilir hale geldi. Artık uygulama sanallaştırmadan bahsediyoruz ve bu da şirketlere kısa bir deneme-yanılma ile pazara hızlı çıkabilme imkanı sunuyor. Sonuçta teknolojiyi en iyi adapte edebile şirketler yükseliyor" dedi. Bulutun sağladığı bu kurumsal esnekliğe Yıldız Asilyazıcı da şu eklemeleri yaptı: "Müşteri memnuniyeti günümüzde son derece kritik ve yeni teknolojileri buna adapte etmek gerekiyor. Veri değerli ama hepsi değil ve bunları doğru ayıklamak gerek. Bu süreci otomatize ederek gecikmeleri azaltmak, yapay zeka kullanmak konuşuluyor. Bazı şirketlerde bu süreç ilerlemiyor. Bunun bir sebebi nasıl bir geri dönüş olacağını bilmeden ilk yatırım maliyeti çekingenliği. Ayrıca her şirketin büyük BT birimleri de olmuyor. Bulut işte burada fayda demek."

### Bulut dönüşümü bir gereklilik halini aldı

Sadi Abalı'nın bulut odaklı kurumsal çalışmalarını sorduğu katılımcılardan Google Cloud İş Ortakları Satış Müdürü İbrahim Çınar'ın yanıtı şöyle oldu: "Bulut daha az maliyetle yeniliklerle tanışma imkanı

sağlıyor ve bulut kendi başına bir inovasyon. Tüm yapının uyumlu işlemesi önemli. Google gelişimi gördü ve 10 yıl önce kendisi container yapısına geçti. Bu altyapıda en temel öğeden başlayarak yapılan bir adım, inovatif yazılımları beraberinde getiriyor. Container yapısını, mobil operatörden numara taşıma imkanına benzetiyorum. Sonuçta bulutun kendisi inovasyon ve kubernetes'in önce Google'da yer alması da önemli." Pratik iş uygulamaları ile 4 yıldır Türkiye ofisi ile faaliyet gösterdiklerini, açık kaynak teknolojilerini anlatmanın önemine inandıklarını vurgulayan Seçil Songür ise, "Açık kaynak dev bir topluluk ve farklı noktalarda geliştirilmiş çalışmalar var. Türkiye'de 4 yıl içinde tercih edilen işletim sistemi olduk. Açık kaynak ruhunu yansıtmaya önem veriyoruz. Akademik programlar başlattık" dedi. Yıldız Asilyazıcı ise kurumsal strateji hedeflemede bulutun esneklik sağladığına dikkat çekerek, "Bulutta regülasyonları da konuşuyoruz. Ama bazı konular bulut dönüşümünde durmak için sebep değil. Sadece iyi analiz ve değerlendirme yapmak gerekiyor" vurgusunu yaptı.





06 ŞUBAT 2020 PERŞEMBE

Ramada Plaza Antalya | 09.00 – 13.30

# ANTALYA

## BTvizyon Antalya Toplantısı

Felaket Yönetimi	Siber Güvenlik	KVKK
Döküman Yönetimi	Dijitalleşme	

### SPONSORLAR


### DESTEKLEYENLER

--	--

### BASIN SPONSORU



### ONLINE KAYIT

Katılım için online kayıt gereklidir. Online Kayıt için

[www.bilisimzirvesi.com.tr/antalya](http://www.bilisimzirvesi.com.tr/antalya)

### BİZİ TAKİP EDİN


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

## Şehir içinde minibüsün yerini hava aracı alırsa...

Dünyanın büyük ve kalabalık şehirleri, trafik sorununa alternatif olarak şehir içinde havadan ulaşımaya geçmeye hazırlanıyor. Bu kapsamda UAM (Urban Air Mobility-kentsel hava taşımacılığı) sistemiyle seyahatler de başlayacak. 2030'larda yılda 12 milyon yolcunun, 2050'lerde ise her yıl 400 milyondan fazla yolcunun kentsel hava taşımacılığını kullanacağı tahmin ediliyor. KPMG, maliyet ve seyahat süresine bağlı olarak kentsel hava taşımacılığı talebinin nasıl büyüyeceğine dair bir çalışmaya imza attı. Buna göre; elektrikli, hızlı, güvenilir, çevreci ve entegre bir ulaşım talebine yanıt vermeyi amaçlayan kentsel hava taşımacılığında kullanılacak araçlar yola çıkmaya hazır. Havacılık şirketleri, teknoloji şirketleri ve startup'ların işbirlikleriyle yürütülen çalışmalar, 'eVTOL' diye tanımlanan 'elektrikli, dikey iniş ve kalkış yapabilen hava araçlarının' gelişim sürecini hızlandırdı. Pist ihtiyacı olmayan, kompakt tasarımıyla çok küçük alanlara bile kolayca iniş-kalkış yapabilen araçların uygun maliyetlerle hizmet vermesi planlanıyor. KPMG raporuna göre; nüfus, trafik artış hızı, ulaşım maliyetleri, ekonomik büyüme, refah yoğunluğu ve hedef müşterilerin yolculuk verilerine bakarak hava ulaşımının gelişeceği 70 şehir merkezi belirlendi. Kentsel hava ulaşımının bu şehirlerde 2030'lardan itibaren şehir içinden havaalanı servisi olarak kullanıma girmesi bekleniyor. 2030'larda yılda 12 milyon yolcunun bu ulaşımından



Hakan Ölekli

yararlanacağı hesaplanıyor. 2050'lerde ise her yıl 400 milyon yolcunun kentsel hava taşımacılığıyla seyahat etmesi öngörülüyor. Kentsel hava taşımacılığının en çok kullanılacağı ilk beş şehir; Londra, New York, Los Angeles, Mexico City ve Sao Paulo. En iyi pazarları ise Asya'nın mega kentlerinin oluşturması bekleniyor. Bunlar da Tokyo, Pekin, Şanghay ve Seul olarak sıralanıyor. Kentsel hava taşımacılığının, alternatiflere yakın maliyetlerle hizmet vermesi, ama yaygınlaştıkça daha ulaşılabilir fiyatlara inmesi de öngörülüyor. KPMG Türkiye'den Hakan Ölekli, "Teknolojideki gelişim, farklı teknolojilere ve uzmanlıklara sahip şirketlerin el ele verdiği yeni iş modelleri, alternatif şehir içi hava ulaşımını 10 yıla kadar gerçek kılacak. Bu ulaşım modelinde kullanılacak 'eVTOL' tipi araçların tasarımında çoklu rotorları görüyoruz. Bu tasarım, elektrikli hava taşıtlarını daha ekonomik, sessiz ve sürdürülebilir yapıyor. Bu araçlar, kentsel alanlarda entegre kara-hava taşımacılığında yepyeni bir ekosistem yaratacak" dedi.

## İnşaat sektörü, BT ile evriliyor

İstanbul Proje Yönetim Derneği (IPYD), Dinamikler Kongresi paralelinde 4. İnşaat Yönetimi Zirvesi için hazırlıklarını sürdürüyor. 17 Nisan 2020 tarihinde Yıldız Teknik Üniversitesi Oditoryum'da IPYD çatısı altında gerçekleştirilecek olan zirvede inşaat sektörü ve bilişim teknolojilerinin sektörde konumu uzmanlar tarafından ele alınacak. Yapay zeka, deprem, akıllı şehirler,

sürdürülebilirlik, büyük veri, veri görselleştirme ve raporlama, Endüstri 4.0, yalın inşaat yönetimi gibi konular yenilikçi trendleri içeren yaklaşımlarla işlenerek, ilgili alanlardaki yerli ve yabancı konuşmacılarla katılımcıların vizyonunu genişletmek öncelikli hedef olacak. Kongre hakkında detaylara [www.dinamikler.org/insaat.asp](http://www.dinamikler.org/insaat.asp) adresinden ulaşmak mümkün.

# BT / haber

haftalık bilgi ve iletişim teknolojileri gazetesi

## 70 bin okul için yeni umut, TNet

Türk Telekom'un tüm Türkiye çapına yayılacak ve en son anahtarlamalı teknolojiyle oluşturacağı yeni Internet altyapısının kurulması için ihaleye çıktı. TNet adı verilen yeni omurganın işleticiliğini Türk Telekom yapacak.

TNet henüz ihale aşamasınday-

ken Ulaştırma Bakanı Necdet Menziri, Türkiye'deki 70 bin okulun Internet'e bu ağ ile bağlanacağını açıkladı.

Milli Eğitim Bakanlığı'na bağlı sınıfları 70 bini bulan ilk ve orta dereceli okulların Internet'e bağlanması konusu böylece yeniden gündeme

gelmiş oldu. 2000 yılına kadar internetle dünyaya açılması planlanan bu okullar için yeni umut, Türk Telekom tarafından ihale çalışmaları yürütülen ikinci TURNET omurgası. Ulaştırma Bakanı Menziri de ikinci şebekeyle bütün okullara Internet hizmetinin götürüleceğini söyledi.

Bilindiği gibi 70 bin ilk ve orta dereceli okulun Internet'e bağlanması konusu geçtiğimiz yıl Milli Eğitim Bakanlığı, DPT, YÖK ve TÜBİTAK adına da BİLTEN ve ULAKBİM yetkililerinin katıldığı toplantılarda gündeme gelmişti. Bu okulların ULAKBİM üzerinden bağlanabileceği konusu ise uzun süre çeşitli çevreler tarafından tartışılmıştı. Bunun dışında tüm Türkiye'nin Internet trafiğini taşımaya hedefleyen dev ağı kurulma çalışmalarına ise Ağustos ayında başlanacağı tahmin ediliyor. Projenin tahmini bedeli 10-15 milyon dolar.

(Ayrıntılı haber sayfa 3 ve 16'da)

### Interpro Ödülleri

#### 16 Şubat'ta



Sektörün gelişimine katkıda bulunan bilgi teknolojileri şirketlerini öne çıkartmayı ve başarılarını ödüllendirmeyi amaçlayan Interpro BT Sektörü 1997 Ödülleri, 16 Şubat 1998'de sahiplerini bulacak. 15 kategoride değerlendirilecek olan şirket ve kişileri BT/haber okuyucuları da 19 Ocak'a kadar aday gösterebilecekler. Ödül sahiplerini belirlemede siz de katkıda bulunmak isterseniz, 9. sayfada yer alan formu doldurarak ödüle layık bulduklarınızı bildirebilirsiniz.

lendiriyecek olan şirket ve kişileri BT/haber okuyucuları da 19 Ocak'a kadar aday gösterebilecekler. Ödül sahiplerini belirlemede siz de katkıda bulunmak isterseniz, 9. sayfada yer alan formu doldurarak ödüle layık bulduklarınızı bildirebilirsiniz.

### Bu sayıda.

- Packard Bell/NEC, BDE projesinden pay almak istiyor (Sayfa 4)
- Türkiye'nin enformasyon portresi çıktı (Sayfa 10)
- Arena ve Armada, CHS ile anlaşmayı imzaladı (Sayfa 15)
- Logo Yazılım, Oracle'ın uluslararası iş ortağı (Arka sayfa)

## IBM Türk: BDE projesi bizim için hüsrarla sonuçlandı

Okullara 1 milyon bilgisayar sloganıyla anılan BDE projesi için IBM Türk, o dönemde 3-2 milyar liralık bir yatırım yaptı. BDE için içerik sağlamak amacıyla 2 yıl boyunca Anadolu Üniversitesi ile birlikte çalışma yürüten şirket, pilot projeyi başarıyla yürüttü, ancak ihale kapsamına alınmadı.

IBM, pilot projeye 3-2 milyar liralık yatırım yapıp, projeden brüt olarak sadece 400 milyon lira gelir elde ederek zararlı çıktı.

(Ayrıntılı haber sayfa 8'de)



IBM Türk PC Bölüm Müdürü Atilla Kayıtaoğlu (solda) ve Pazarlama Destek Bölüm Müdürü Behçet Enusarı, BDE'nin tarafının iyi yapılması gerektiğini savunuyor.

## Ziya Aktaş: "Bakanlık için ilk adım Ulusal Bilgi Konseyi"

(Ayrıntılı haber sayfa 2'de)



EVRENSEL

AKIN EVREN

### İnsan belleği unutkan mı?...

Eskilere bakarsanız öyle! "Hafıza-i beşer nişyan ile maluldür" demişler. Yaşayan dildeki karşılığı "İnsan belleği unutmaya özürdür" gibi bir şey.

Kimyasal bir elektrik akımının titreşimleriyle oluşan gri hücrelerin farklı işleve sahip bölümleri doğumdan başlayarak sürekli azalan sınırlı bir sigaya sahipmiş. (Devamı 2. sayfada)

## Bilişim '98

### Ana sponsor

### Turkcell

2-6 Eylül 1998 tarihleri arasında Tünyap Beylikdüzü Fuar ve Kongre Merkezi'nde yapılacak olan Bilişim'98 etkinliklerinin ana sponsorluğunu Turkcell üstlendi. İlk kez 1997 yılında iletişim sektöründen yoğun katılımın gözlendiği Bilişim etkinliklerinde bu yıl ana sponsorun Turkcell olması, bilişim iletişim teknolojilerinin bir arada birleştirebileceği bir yapıya ulaştığına bir örnek olarak değerlendirilebilir.



(Ayrıntılı haber sayfa 26'da)



## AloTech'in yeni Genel Müdür Yardımcısı Erçin oldu



Bulut tabanlı çağrı merkezi altyapı sistemlerinden AloTech'in Genel Müdür Yardımcılığı görevine Korhan Erçin getirildi. Erçin, şirketin proje, satış ve pazarlama faaliyetlerinin yönetimi ve stratejilerinin geliştirilmesi alanlarında çalışmaları yürütecek. Eskişehir Fen Lisesi'nin ardından 1998

yılında Boğaziçi Üniversitesi Kimya Bölümü'nden mezun olan Korhan Erçin, kariyerine Tepum'da Microsoft Ürün Yöneticisi olarak başladı. Bu dönemde Microsoft Türkiye tarafından 2 yıl üst üste Türkiye kurumsal satış alanında "Yılın Satışçısı" seçildi. Ardından kariyerine yazılım sektöründe Veripark'ta devam eden Erçin, Satış Müdürü olarak başladığı görevi yaklaşık 6 yıl sürdürdü. Ocak 2009 itibarıyla yemeksepeti.com'da satış ekibinin başına geçen Erçin, 11 yıla yakın süren Yemeksepeti hikayesinde hem yurtdışında hem yurtiçinde farklı projelere destek verdi. Erçin, Aralık 2019 itibarıyla AloTech'in Ortağı ve Genel Müdür Yardımcısı oldu.

## Gökhan Ertürk, TURK Elektronik Para'da



Elektronik para ve ödeme sistemi şirketi TURK Elektronik Para'da üst düzey bir atama gerçekleşti ve finans dünyasının önemli bankalarında üst düzey görevler üstlenen Gökhan Ertürk, TURK Elektronik Para'ya Yönetim Kurulu Üyesi ve Satış ve Pazarlama'dan Sorumlu İcra Kurulu Üyesi olarak atandı. Gökhan Ertürk,

Boğaziçi Üniversitesi Elektronik Programlama Bölümü mezunu ve Orta Kademe Yöneticilik Bölümü'nde öğrenim görerek çift diploma sahibi oldu. Üçüncü lisans eğitimini aynı üniversitede Siyaset ve Uluslararası İlişkiler Bölümü üzerine alan Ertürk, profesyonel kariyerine lisans eğitimi sürerken THY'de başladı. Ardından, sırasıyla İktisat Bankası, Türk Ekonomi Bankası ve Akbank'ta yöneticilik görevleri üstlenen Ertürk, Denizbank bünyesinde İşletme ve Tarım Bankacılığından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yaptı. 2009 yılında Denizbank Perakende Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. Ertürk, TURK Elektronik Para bünyesine katılmadan önce Nisan 2014'ten beri Şekerbank'ta Perakende Bankacılık ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapıyordu.

## Bor Holding Pazarlama Müdürü Saadet Alpago oldu



Otomotiv, sigorta ve yazılım sektörlerinde faaliyet gösteren Bor Holding'in Pazarlama Müdürü Saadet Alpago oldu. Alpago, Bor Holding ve iştiraklerinin pazarlama, kurumsal iletişim, dijital iletişim,

sponsorluk ve medya satın alma süreçlerinden sorumlu olacak. Alpago, İTÜ Uzay Mühendisliği bölümünü 1995'te onur derecesiyle bitirdi. Daha sonra, yine aynı üniversitede yüksek lisansını İşletme Mühendisliği bölümünde tamamladı. İş hayatına Fentek Fenış Teknik Ürünler şirketinde Ar-Ge Mühendisi olarak başlayan Alpago, 1998-2005 arasında Temsa Otomotiv'de Ürün Yöneticisi olarak çalıştı. 2005-2015 arasında Otomotiv Distribütörleri Derneği'nde (ODD) Pazarlama Uzmanı olan Alpago, 2015-2019 yıllarında ise ODD'de Pazarlama ve İletişim Müdürü olarak görev yaptı.

## Teknoloji tabanlı yaratıcılık İngiltere'de fırsatlarla buluşacak

Türkiye'de girişimcilik ekosistemindeki şirketlerin büyümesi ve İngiltere pazarına açılabilmesi için İstanbul Teknokent Entertech'in İstanbul Kalkınma Ajansı'nın destekleriyle yürüttüğü ICUBE Uluslararası Hızlandırma Programı, bir yılda 50 girişimciye destek verdi. ICUBE programı ile yaptıkları çalışmalarını değerlendiren İstanbul Teknokent Entertech Genel Müdürü Yasin Erol, şöyle konuştu:

"2018 yılı Ekim ayı içerisinde kurduğumuz ICUBE Programı, İstanbul içerisinde konumlanmış girişimlerin İngiltere pazarını çıkışını destekleyen ve yurtdışı pazarlarda güçlenmesini sağlayan Uluslararası Hızlandırma Programı olarak hizmet veriyor. Uzman ekiplerimiz tarafından hazırlanan Uluslararası Hızlandırma Programı'na her dönem 25 küreselleşme potansiyeline sahip şirket kabul ediliyor. Bu şirketlere finanstan hukuka, proje geliştirmeden dijital pazarlamaya kadar birçok alanda mentorluk veriliyor. 2020 Mart sonu itibarı ile programın ikinci dönemini tamamlayacağız.

İkinci dönem ICUBE Uluslararası Hızlandırma Programı'nı başarı ile bitiren 10 mezun girişimciyi yabancı yatırımcılarla buluşması ve potansiyel müşterileri ile satış görüşmeleri yapmaları için İngiltere'ye götürüyoruz. ICUBE programından yararlanabilecek şirketlerin sahip olmasını beklediğimiz öncelikli kriterler var. Teknoparklarda bulunan teknolojik şirketlerin altyapıları programa katılım için uygun. Ayrıca teknoloji tabanlı ürün geliştiren birçok KOBİ'de programımızdaki imkanlardan yararlanabiliyor. Bizim burada 4 önemli hedefimiz var: Teknoloji tabanlı firmaların ürünlerini, profesyonel eğitmenler ve mentorlarla geliştirmek. Satış yapmakta olan firmaların mevcut kapasitelerini arttırmak ve ihtiyaç duyulan fon kaynaklarına erişimlerini sağlamak. Uluslararası pazarlara erişim imkânı sağlayarak yurtdışındaki iş geliştirme ağlarına dahil etmek. Dördüncü olarak da ulusal ve uluslararası platformlarda yatırımcı ağları ile buluşturup potansiyel yatırımcılarla uygun işbirlikleri oluşturmalarını sağlamak."

## Veri Tabanı Yönetimi Eğitimleri üstelik istihdam garantili



Teknolojide Kadın Derneği'nin Wtech Akademi kapsamında uygulamaya aldığı, DenizBank, Intertech, Microsoft Türkiye ve Human Group işbirliğinde hayata geçirilen 'Veri Tabanı Yönetimi Eğitim Programı' başladı. Toplam 20 kişinin katılımıyla düzenlenecek eğitim programı ile veri tabanı yönetimi üzerine uzmanlaşma sağlanırken, program sonunda SQL Sertifikasyon Sınavından başarıyla geçenler ilgili kurumlarda istihdam edilecekler. Microsoft SQL Server üzerinde programlama ve geliştirme konularını kapsayacak eğitimler Bilge Adam ve Intertech tarafından verilirken, teknik bilgilerin yanı sıra kişisel gelişim konuları da programda katılımcılara sunulacak. Nisan 2020'ye kadar sürecek eğitimler Deniz Akademi'de yapılacak. DenizBank Genel Müdürü Hakan Ateş, "Teknoloji üssümüz Intertech'in 'innovation forever' felsefesini birebir yansıtan Veri Tabanı Yönetimi eğitiminin, uzman yönetici

yetiştirilmesine katkı sağlayacağına inanıyorum" derken, Teknolojide Kadın Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Zehra Öney, şunları söyledi: "Wtech Akademi olarak staj ve iş garantisini dahil ettiğimiz ilk eğitim programımız Microsoft SQL Veri Tabanı Eğitimini 4 ay sürecek bir program ile başlatıyoruz. Kişisel ve sosyal becerilerin de eklendiği eğitimlerimiz, uzman eğitmenlerimiz ve güncel bilgiler içeren bir program ile Wtech Akademisi öğrencilerine verilecek. Yönetim Kurulu Üyelerimiz Microsoft, DenizBank ve üyelerimiz Intertech ve HumanGroup desteği ile hazırladığımız program, ilerleyen zamanlarda Türkiye genelinde büyüyecek. Hedefimiz teknolojide kadın oranını 24 binlerden 200 binlere, teknoloji çalışanlarının sayısını 234 binlerden 1 milyona yükseltecek çalışmalara imza atmak. Geçtiğimiz 10 yılda yapay zeka ve büyük veri teknolojileri ile birlikte veriyi analiz edebilen makinelerin yine insan eli ve beyniyle geliştiriliyor olması, insana alternatif insan gibi düşünen ve davranan botlar ve robotların hayatımıza girmesini sağladı. Robotların cinsiyet odaklı değil yetenek odaklı olarak yarattığını düşünürsek, artık yeteneği de kadın ve erkek olarak ayırma lüksümüz yok. Hedefimiz insan ve teknolojinin aynı hızda gelişmesini sağlamak." Microsoft Türkiye Pazarlama ve Operasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Münir Kundakçı ise "Bu projede Intertech ve iş ortağımız Bilge Adam ile yaklaşık 4 aylık bir eğitimle 20 gencimizi Microsoft SQL Server üzerinde veri tabanı yönetimini, verinin güvenliğini sağlamayı, veri tabanı performansını sürekli iyileştirmeyi, bu işlemlerin tamamında kanun ve yönetim uyumluluğunu sağlamayı öğreteceğiz" dedi.

Etkinlikleriniz ile ilgili bilgileri [bthabersirketleri.com/EtkinlikDuyuru](http://bthabersirketleri.com/EtkinlikDuyuru) adresine girebilirsiniz.

powered by  radore

BThaber

# ETKİNLİK TAKVİM!

## ETKİNLİKLER YURTİÇİ

16 Ocak 2020

BTvizyon Bursa Toplantısı  
Bursa  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

16-18 Ocak 2020

Uluslararası Sağlıkta Yapay Zeka Kongresi  
İzmir  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.sagliktayapayzeka2020.org](http://www.sagliktayapayzeka2020.org)

6 Şubat 2020

BTvizyon Antalya Toplantısı  
Antalya  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

20 Şubat 2020

BTvizyon Gaziantep Toplantısı  
Gaziantep  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

12 Mart 2020

GOSB Teknoloji Platformu  
İstanbul  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

19 Mart 2020

BTvizyon Konya Toplantısı  
Konya  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

2 Nisan 2020

BTvizyon Kayseri Toplantısı  
Kayseri  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

14 Nisan 2020

360 CIO ZIRVESİ  
İstanbul  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.360cnp.com](http://www.360cnp.com)

16 Nisan 2020

BTvizyon Malatya Toplantısı  
Malatya  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

11 Haziran 2020

BTvizyon Samsun Toplantısı  
Samsun  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

## ETKİNLİKLER YURTDIŞI

19 Ocak 2020

Beyond IoT 2020  
Cork, İrlanda  
AYRINTILI BİLGİ:  
<https://beyondiot.ie/>

26 Ocak 2020

Kickstart Europe 2020  
Amsterdam, Hollanda  
AYRINTILI BİLGİ:  
<https://www.kickstartconf.eu/>

27-31 Ocak 2020

Cisco Live EMEA 2020  
Barcelona, İspanya  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.ciscolive.com/emea.html](http://www.ciscolive.com/emea.html)

10 Şubat 2020

11th International Smart City Expo  
2020 Dubai  
Dubai  
AYRINTILI BİLGİ:  
<https://smartcitiesexpoworldforum.ae/>

24 Şubat 2020

MWC Barcelona 2020  
Barcelona, İspanya  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.mwcbarcelona.com/](http://www.mwcbarcelona.com/)

Merhaba,

Mektubuma beni ziyadesiyle mutlu eden bir proje ile başlamak istiyorum. Vodafone Türkiye'nin 5 yıl önce başlattığı yarı boyutlu SIM kart uygulaması, diğer Vodafone ülkelerine örnek olmuş. 2020 yılı ile tüm dünyada kredi kartı büyüklüğündeki standart SIM kart boyutunu yarıya indirecek olan Vodafone, böylece SIM kart üretiminde kullanılan plastiği de yüzde 50 azaltacak. Az buz değil, böylece plastik atık oluşumunu yılda 340 tondan fazla düşürecek. 2020 sonu itibarıyla da Vodafone'un faaliyet gösterdiği 24 ülkenin tamamında yarı boyutlu SIM kart kullanımına geçilmiş olacak. Bu kadar da değil...

Vodafone ayrıca mağazalarında "Yeşili Seven Kırmızı" etiketiyle %100 biyoçözünür telefon kılıfları ve sürdürülebilir malzemelerden üretilmiş taşınabilir şarj cihazları gibi çevre dostu aksesuarlar da satışa sunacakmış. Çevremizi bilgilendirelim, küresel iklim bozulmalarına karşı bireysel çevreci adımlarımız güçlensin. Avustralya'daki gibi yangınlar dünyanın öbür tarafında bizim bağrımızı yakmasın.

Yılın ilk mektupları ödüllerle dopdolu. Bunları paylaşayım ki, yılın kalanında da ödüllerle, gurur veren haberlerle devam etsin... N'apalım, bu da benim geleneksel temenni yöntemim.

Her yıl Bilkent Cyberpark tarafından gerçekleştirilen MIS Ödülleri sahiplerini bulmuş. 'En Çok İhracat Yapan Firma' ödülü, 3 kıtada 20 ülkeye yazılım ihracatı gerçekleştiren CBKSoft firmasına verilmiş. Ödülü CBKSoft adına

## Başarılar 2020'ye de damgasını vursun



Kurumsal İletişim Müdürü Ayberk Yurtsever teslim almış. 25 yılı aşkın süredir yazılım sektöründe teknoloji üreten Talya Bilişim, Türkiye turizminin en'lerinin belirlendiği Quality Management Awards 2019 kapsamında, Türkiye'nin en iyi yönetilen seyahat teknolojileri kategorisinde Elektra Otel Yönetimi Sistemi'yle Türkiye'nin en iyi otel yönetim yazılımı ödülüne layık görülmüş. Logo Yazılım, Türkiye hizmet ihracatının çatı kuruluşu olan Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) tarafından 2018 yılı ihracat performansları dikkate alınarak yapılan değerlendirme sonucunda Yazılım ve Bilişim Hizmetleri kategorisinde birinci seçilmiş. Alternatif telekom sektörü şirketi Millenicom da HİB tarafından hizmet ihracatı rakamları ve Türkiye ekonomisinin sürdürülebilir gelişimine sunduğu katkı nedeniyle ödüle layık görülmüş. Millenicom, "Hizmet İhracatçıları

Birliği Buluşması ve 2018 Yılı Hizmet İhracatçıları Birliği Ödül Töreni"nde "Hizmet İhracatı" alanında telekom sektöründe üçüncü olmuş. İleri teknolojilere yönelik bilgi birikimi ve tecrübesi ile akıllı şehirler, savunma ve siber güvenlik alanlarında faaliyet gösteren Asis Elektronik, KOSGEB'in düzenlediği 6. KOBİ ve Girişimcilik Ödülleri Töreni'nde "İşbirliği - Güçbirliği Yapan Kobi" ödülüne layık görülmüş. Atina'da düzenlenen Extreme Networks EMEA İş Ortakları Etkinliği'nde en başarılı ve yenilikçi iş ortakları belirlenmiş. 175'in üzerinde iş ortağının katıldığı etkinlikte Türkiye'de "Yılın İş Ortağı" olarak kamu ve özel sektörde birçok başarılı projeye imza atan Sensomatic seçilmiş. Microsoft'un stratejik adımlar atma imkânı sunmak üzere kurumlar için tasarladığı bağlantılı iş bulut uygulaması Dynamics 365

ise en sevilen CRM uygulaması olmuş. Müşteri hizmetleri ve deneyimi alanında bağımsız çalışmalar yürüten Nice Medya'nın Türkiye'deki çağrı merkezlerinde bine yakın kullanıcıyla yaptığı ankete göre en sevilen CRM uygulaması Dynamics 365. Bu arada, Tofaş, dünyanın en önemli kalite enstitülerinden olan The CQI (Chartered Quality Institute) tarafından ödüllendirilmiş. Londra'da düzenlenen Uluslararası Kalite Ödülleri Töreni'nde Tofaş'ın geliştirdiği Garanti 4.0 Tahminleme Sistemi "Geliştirme Sistemleri" kategorisinde birincilik ödülüne layık görülmüş. Analiz ettiği verilerle araçların garanti maliyeti harcamalarını yüzde 95 doğrulukla tahmin edebilen ve müşteri memnuniyetine olumlu katkı sağlayan sistem, ileri seviyede makine öğrenmesi ve Kalite 4.0 uygulamasıyla jüri üyeleri tarafından örnek proje olarak gösterilmiş. Yılın kalan mektuplarında da yine dolu dolu başarı haberlerini seninle paylaşma temennim ile, bu haftaya noktayı bir kitap haberi ile koyuyorum: 'Bülbülü Öldürmek' (To Kill a Mockingbird) kitabı ile 1961 yılında Pulitzer Edebiyat Ödülü'nü kazanan Harper Lee'nin eserleri artık Epsilon Yayınevi'nde. Gregory Peck'in başrolünü oynadığı film de 1962'de Oscar almıştı. Yayına hazırlık sürecinin ardından yeni kapak tasarımlarıyla Harper Lee'in eserleri 2020'nin ilk yarısında raflardaki yerini alacak. Kütüphanede yerimizi hazırlayayım.

Haftaya buluşmak dileğiyle,

## BThaber

YIL 25  
SAYI 1251  
13 - 19 OCAK 2020

www.bthaber.com

www.linkedin.com/groups/BThaber

twitter.com/bthaber

www.facebook.com/BThaber

Okur Temsilcisi

Behçet Envarlı  
benvarli@tbv.org.tr

Bültenlerinizi  
bulten@bthaber.com.tr  
adresine gönderebilirsiniz

Abone ve Dağıtım  
btabone@bthaber.com.tr

Bilişim Zirvesi Etkinlik Organizasyon Ltd. Şti. adına Sahibi ve Sorumlu Yazışmaları Müdürü  
Neslihan Aksun  
neslihana@bthaber.com.tr

BThaber Grubu  
Yayın Koordinatörü  
Ayhan Sevgi  
ayhans@bthaber.com.tr

Ankara Temsilcisi  
Sedef Özkan  
sedefo@bthaber.com.tr

Editör  
Handan Aybars  
handana@bthaber.com.tr

Online Editör  
Atıl Ayşıkale  
atilaya@bthaber.com.tr

Görsel Yönetmen  
Sena Çakıroğlu  
senac@bthaber.com.tr

BThaber Genel Müdürü  
Özlem Unan

İş Geliştirme ve Satış Müdürü  
Abdurrahman Koyuncu

Reklam Satış Yönetmenleri  
Kutay Göçe  
Arif Şuekinci  
Zeynep Gürdal

Reklam Rezervasyon Sorumlusu  
Suzan Bilken

Yönetim Yeri:  
Bilişim Zirvesi Etkinlik Organizasyon Limited Şirketi  
Örnek Mah. Şehit Cahar Dudayev Cad. Örnek İş Merkezi  
No:14 Kat:5 34704 Ataşehir İSTANBUL  
Telefon: (0216) 888 0 596

ISSN 1300-6495

Türkiye'nin en köklü bilişim teknolojileri yayını olan BThaber, 1995 yılından bu yana bilişim ve teknoloji dünyasındaki en son haberleri, yenilikleri ve bilgileri okuyucularına kesintisiz bir şekilde sunmaya devam ediyor. Her hafta yüzde 35'i BT, yüzde 65'i ise finans, otomotiv ve sağlık gibi farklı sektörlerde yer alan şirketlerin ve kamu kurumlarının yöneticilerinden oluşan 7500'ün üzerinde kişiye ulaşmakta ve online platformlar üzerinden her hafta on binlerce kişiye erişim sağlamaktadır.

# DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜ [YAPAY ZEKA] İLE KOLAYLAŞTIRIYORUZ



Çözüm ortaklığı için [www.dece.com.tr/tr/partners](http://www.dece.com.tr/tr/partners)

## Electronic waste focused awareness is developing

Informatics Industrialists' Association (TÜBISAD) announced the details of electronic waste collection and recycling efforts at the Zero Waste Summit hosted by Süleyman Demirel University. According to research, in 2016, the total weight of electronic waste located in houses is equivalent to the weight of 3 thousand ferries.

The most common electronic waste in households is mobile phone, tablet, camera and printer. In the Panel of Authorized Institutions of the Summit, TÜBISAD environmental and recycling experts presented their electronic waste collection and recycling activities with a presentation. Broken, damaged and non-repairable electrical and electronic goods are defined

as 'electronic waste'. Electronic waste has a negative impact on the environment and human health in the long term due to their large volume and harmful substances they contain.

The most striking point is that electronic waste is the fastest growing group of household and industrial waste. On the other hand, TÜBISAD implemented the 'Students Collect Electronic Waste' project in order to improve the awareness of electronic waste of students and started this project with 41 schools and 13.400 students and teachers. At the end of 4 years, 1 thousand schools and 450 thousand students and teachers were included in the Project. In order to create the infrastructure for all these studies, the TÜBISAD E-Waste Training Booklet was

prepared together with the Boğaziçi University Sustainable Development and Clean Production Research Center.

The booklet aimed to provide 10 minutes of Electronic Waste Training in each of 32 weeks covering a school year, while a survey was conducted in 155 schools in 15 pilot cities. As a result of the survey, it was found that the most common electronic wastes in the houses were mobile phones, tablets, printers and cameras. When the survey is compared to the country's population, TÜBISAD environmental and recycling experts indicate that it is estimated that there are 46 thousand tons of WEEE class electronic waste in the houses. TÜBISAD environment and recycling experts stated

that TÜBISAD maintains the management of WEEE by recording the electronic waste through the studies conducted by TÜBISAD. The total weight of electronic waste located in houses is equivalent to the weight of 3 thousand ferries.

In addition, TÜBISAD experts emphasized that the e-waste collection points established by TÜBISAD Authorized Institution can be accessed by visiting [www.aeenereye.com](http://www.aeenereye.com) to the citizens who want to recycle their electronic waste and that they can learn their nearest waste collection point and drop their electronic waste to this point. The experts emphasized that they can follow the whole process from the dropping of the waste to the related facilities through the Tracking System.

## Registration period is extended for data officials

The Personal Data Protection Authority has extended the deadline for data officials. Accordingly, the period for the registration of data officials who have more than 50 employees or more than 25 million TL in annual financial balance sheets and all those officials residing abroad has been extended until June 30, 2020. The law foresees administrative fine for data officials who do not fulfill the registration responsibility.

In the statement made on the Personal Data Protection Authority website, it is expressed that: "When the notifications sent to VERBIS are examined, in many notifications, personal data and purposes of processing, recipient/recipient groups, people groups of related data, technical and administrative

measures, adequate measures, data transfer and storage periods for abroad do not overlap, serious mistakes are seen in this regard. It is also seen that there are contradictions to legislation." The information declared to VERBIS should be accurate and up-to-date. The application process has been extended on behalf of healthy registration process and the data responsible is held accountable for the accuracy of the given information.

Accordingly, the period given to real and legal person data officials with more than 50 employees or more than 25 million TL annual financial balance to fulfill the registration and notification obligation has been extended until June 30, 2020. In addition, the deadline

for real and legal people residing abroad to fulfill their registration and notification obligations is postponed to June 30, 2020. The period given to the real or legal persons responsible for the processing of personal data whose main activity is special personal data with less than 50 employees and 25 million TL total annual financial balance has been extended to September 30, 2020.

It was decided to extend the period given to the data officials of the public institutions and organizations until December 31, 2020 to fulfill the obligation. According to the Law on Protection of Personal Data; the person who determines the purposes and means of processing personal data and who is responsible for the

establishment and management of the data recording system is called the "data responsible". According to the law, which imposes certain obligations on data officials, one of these obligations is to register with VERBIS.

When registering with VERBIS, data officials are required to declare information about the categories in which they process personal data, for which purposes they use this information, whether they transfer data, how long they keep the data and what measures they take to ensure data security. Real and legal persons that process personal data can perform VERBIS registration via the VERBIS module or e-Government platform on [www.kvkk.gov.tr](http://www.kvkk.gov.tr).



...Ve Artık Büyüklere de Bakıyoruz

Kadın - Doğumdan Kardiyolojiye,  
Psikiyatriden Çocuk Alerjiye Kadar

Tüm Branşlarıyla Dört Dörtlük Hastane



**LÖSEV**  
KURULUŞUDUR

**ÖZEL**  
**LÖSANTE**  
Çocuk ve Yetişkin Hastanesi

“Sizin Eseriniz, Sizin Hastanemiz...”

www.losante.com.tr • 0312 **666 7 666** • İncek - ÇANKAYA

## 'Right' time to meet on the cloud

Hewlett Packard Enterprise (HPE) announces HPE GreenLake Central, a key step in its strategy to deliver the entire portfolio from end to cloud as a service. HPE GreenLake Central, an advanced software platform, helps customers achieve an uninterrupted cloud experience across all their applications and data through an operational management console that enables the operation,

management and optimization of all hybrid cloud assets. HPE GreenLake Central was announced by HPE President and CEO Antonio Neri in the keynote speech of the HPE Discover More Munich event. Based on the success of HPE GreenLake, HPE GreenLake Central provides customers with an easy and integrated digital experience across public cloud, private cloud, data center

and endpoint workloads. The platform offers customers more options and control, reducing costs and risks. The HPE GreenLake Central software platform provides integrated management from a single point for all hybrid IT environments, while monitoring and managing all digital transformation projects through a single operational console. HPE GreenLake Central will be

available to HPE GreenLake customers in the first quarter of 2020 according to the HPE calendar. HPA Turkey Pointnext Services Country Director Murat Baysal stated that: "We say that cloud is not a destination, it is an experience. With HPE GreenLake Central, we deliver the cloud experience to all applications and data in a defined environment and control in a few steps over a single console."

---

## Most useful model for partners and customers

With the new products and services introduced at the Partners Summit, Cisco is developing partners' lifecycle services and implementing a variety of services that will increase the profitability of partners. All Cisco's new services are designed to help partners reach greater sales figures, enrich their products and services, grow digitally and deliver a flawless customer experience. CX (customer experience) Team, responsible for customer experience at Cisco, introduced new products and services at the Cisco Partners Summit. The focus of these innovations is an advanced product lifecycle sales model that will accelerate

customer success and support the growth of business partners. Cisco's new products and services are as the following:

- Business Critical Services (BCS) 3.0: A package of expertise, analysis and intuition that guides customers to performance and digital transformation. Artificial intelligence and machine learning technologies are in the infrastructure of these services where actionable intuitions, recommendations and automation are provided. This service provides access to expert Cisco teams and partners. BCS 3.0 is designed to meet the basic needs of

Architecture, Engineering, NetOps, SecOps and DevOps business units.

- Solution Support: This solution package, which includes a solution oriented approach, not a product, which supports and coordinates different architectures and covers all Cisco product families, can solve complex problems 44% faster than product based support services. Customers and partners have access to Cisco's product and solution expertise, which includes more than 30 solutions, more than 250 products and more than 100 technology providers, all from a single source.

- Operational Support: With the updated portfolio of operational services, partners are supported to simplify their information technology operations and to make their customers' networks accessible. Business partners are able to implement new service applications thanks to the package that creates a new sales channel.
- Lifecycle Oriented New Partner Program Incentives: The new 'Lifecycle Incentives' program rewards partners who successfully execute their customers' software activation and deployment processes and extend the scope of existing contracts.

---

## e-Signature gradually increases its impact area

The Information and Communication Technologies Authority (BTK) has released its Market Data Report for the third quarter of 2019. According to "Turkey Electronic Communications Market Quarterly Market Data", the number of e-signature certificates rose to 3.723.753. The number of mobile signature certificates reached 598.338. A total of 4 million 322 thousand

91 certificates were created. The number of e-signature certificates increased by 3.6% compared to the second quarter of 2019. The number of mobile signature certificates increased by 3%. The number of e-signature certificates, which was 3 million 592 thousand 786 in the second quarter of 2019, reached 3 million 723 thousand 753 in the third quarter of 2019.

In the second quarter of 2019, the number of mobile signature certificates increased from 580.992 to 598.338. The total number of electronic certificates produced was 4 million 322 thousand 91. Emphasizing that the increasing e-signature applications provide added value to the public and private sectors as well as citizens, e-Trust General Manager Canan Orhun expressed that:

"With e-signature, the state gives better service to citizens, companies gives better service to their customers. E-signature, which is the basic application of e-transformation process, which provides great convenience to individuals in processes requiring authentication and signature, contributes to the national economy with the time and operational efficiency it provides."

# %30 DAHA FAZLA VERİME VAR MISINIZ?

Skysens IoT Platformu, endüstriye özel olarak geliştirilen **kablosuz iletişim teknolojisiyle** üretim alanınızdaki verileri anlık olarak analiz eder ve **verimlilik kaybına** neden olan sebepleri anında tespit etmenizi sağlar.

Değişikliklerden anında haberdar olmanızı sağlayan mobil uygulaması ile Skysens IoT Platformu, üretim **verimliliğinde %30'a kadar artış sağlar.**



Üretim Süresi  
Analizi



Üretim Sayısı  
Takibi



Makine ve Hat  
Performans Analizi



Toplam Ekipman  
Verimliliği (OEE) Analizi



Boşta Bekleme  
Süresi Analizi



Enerji Tüketimi  
Analizi

## SKYSENS

IoT uzmanlarımızdan daha fazla bilgi almak için:

hello@skysens.io

+908503469137

www.skysens.io





Türkiye 2019

Bilişim Pazarının Gelişimi  
Eğilimler ve Beklentiler

# ARAŞTIRMA YAKINDA BAŞLIYOR

Katılım koşulları, dijital başvuru ve tüm detaylar için;

[www.bilisim500.com](http://www.bilisim500.com)

'yine Anadolu'dan doğacak,



Medeniyetin ilk adımları  
Göbeklitepe

Bilişim 500 Araştırması tecrübeli 35 kişilik bir ekibin 8 ay süren yoğun çalışmaları ile gerçekleşmektedir.

Kasım 2019'de tema fikir ve görsellerin hazırlanması ile başlayan bu kapsamlı ve titiz çalışma 21 yıldır sektörün en önemli ve tek aynası olma özelliğini korumaktadır.

**BT**haber  
1995'ten beri