



### Yatırımların merkezinde dijital bankacılık var

ING Grubu'nun uluslararası tecrübelerinden güç alan yeni teknoloji platformu hayata geçti.



### Yapay zeka startup'ları sayısal olarak artıyor

TRAI, ekosisteminde yer alan yapay zeka girişimlerinin haritasını yayınladı.



### Dijital olgunlukta rotayı analiz ediyor

Bulutistan, BeyazNet iş birliğiyle şirketlerin mevcut alt yapısının Dijital Olgunluk Analizi'ni çıkaracak.

# BThaber

1995'ten beri...

HAFTALIK BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE EKONOMİSİ GAZETESİ

## TEKNOLOJİ EĞİLİMLERİ

7

### Değişimin adı yapay zeka!

IBM Türk Genel Müdürü Işıl Kılıncı Gürtuna: "IBM, son üç yıldır yaptığı değişiklikler ile yönünü tamamen hibrit bulut ve Data AI olarak tanımladı. Bu gelişmeler piyasada da karşılığını buldu."



### Fintekler yatırım bekliyor!

Küresel çapta fintek yatırımlarının mercek altına alındığı "Pulse of Fintech" raporuna göre; 2023 yılı, hem toplam fintek yatırımı hem de fintek anlaşmalarının sayısı bakımından 2017'den bu yana en zayıf sonuçların görüldüğü yıl oldu. Küresel zorluklar, değerlemelerle ilgili endişelerle birleşince fintek yatırımcıları da yatırımlarında daha temkinli davranmaya başladı.

### Sigortada güven ve yapay zeka buluşması

Ekonomik belirsizliklerin, risklerin hâkim olduğu bir çerçevede sigorta şirketlerinin teknolojik ilerlemelere ayak uydururken, zorlu koşulların üstesinden gelebilmek için güven, şeffaflık, kişiselleştirilmiş deneyimler ve bütünsel çözümler ile daha fazla değer sağlaması gerekiyor.

## CxO Yuvarlak Masa

4

### Yapay zeka, farklı sektörlere farklı boyutlar kazandırıyor



Yapay zeka konusundaki gelişmeler hakkında Bursa'daki işletmelerin yöneticilerini bilgilendirmek amacıyla BThaber ve Global IT Bilişim Hizmetleri tarafından CxO Yuvarlak Masa Toplantısı düzenlendi.

# MARS

## Türkiye'nin İlk ve Tek Veri Merkezi Platformu

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



Detaylı bilgi ve ihtiyacınıza özel çözümler için iletişime geçin.

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



İSTANBUL



ANKARA



ANTALYA

# uzman posta

YERLİ YAZILIM

Kurumsal E-posta  
Toplu E-posta  
İşlemsel E-posta

Türkiye  
Lokasyon

<https://uzmanposta.com>

ATP Alibaba Cloud Hackathon İstanbul, Türkiye, 25 - 26 Mayıs

# // ATP Alibaba Cloud (); // Hackathon ();

```
if(strpos($today, $registrationday) !== false) {  
  echo "SON KAYIT";  
  echo "  
";  
}
```

## 10 MAYIS

```
};  
}
```

<https://www.atptech.com/hack>



ATP ve Alibaba Cloud sizi yazılım geliştirme konusundaki becerilerinizi sergilemeye davet ediyor. Alibaba Cloud'un kabiliyetlerini kullanarak AI, LLM, Graphic Generation veya arzu ettiğiniz bir konuda yenilikçi bir yazılım geliştirin, teknolojinin önde gelen isimlerinden mentörlük alma ve yepyeni yetkinlikler elde etme şansını yakalayın. Kazanan takımda yer alın ve teknolojinin beşiği Çin'i ziyaret edin. Ayrıntılı bilgi ve başvuru formu [www.atptech.com/hack](http://www.atptech.com/hack) adresinde!

### Birincilik Ödülü



### ÇİN SEYAHATI

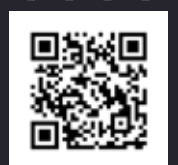
Shanghai ziyareti. ATP China Shanghai Ofisi ve Alibaba Cloud Hangzhou Kampüsü gezisi. Bilgi teknolojilerindeki en son gelişmeleri yerinde görme fırsatı. Ayrıca \$10.000 değerinde Alibaba Cloud kredisi.

### Takvim

- 03 Mayıs Kayıt Eğitimi
- 10 Mayıs Son Kayıt
- 13 Mayıs Alibaba Public Cloud ve PAI Eğitimi
- 14 Mayıs LLM Eğitimi
- 17 Mayıs Soru & Cevap Oturumu
- 25 Mayıs Hackathon 1. Gün
- 26 Mayıs Hackathon 2. Gün ve Ödül Töreni

ATP

Alibaba Cloud



# Fintekler yatırım bekliyor!

Küresel çapta fintek yatırımlarının mercek altına alındığı "Pulse of Fintech" raporuna göre; 2023 yılı, hem toplam fintek yatırımı (113,7 milyar dolar) hem de fintek anlaşmalarının sayısı (4.547) bakımından 2017'den bu yana en zayıf sonuçların görüldüğü yıl oldu. Yüksek faiz ortamı ve birçok ülkede yüksek seyreden enflasyondan Ukrayna ve Orta Doğu'daki çatışmalara uzanan küresel zorluklar, değerlemelerle ilgili endişelerle birleşince fintek yatırımcıları da yatırımlarında daha temkinli davranmaya başladı. Fintech yatırımlarında tüm bölgelerde yıllık düşüş olurken, Asya Pasifik bölgesi (ASPAC) en büyük düşüşü yaşayan bölge oldu. KPMG Türkiye Fintech ve Dijital Finans Lideri Sinem Cantürk, şu değerlendirmeyi yaptı: "Fintek piyasası 2023'te oldukça zor bir yıl geçirdi. İki anlaşmalar olsa da fintek yatırımcıları iş modellerinin uygulanabilirliğine ve kârlılığa keskin bir şekilde odaklanarak potansiyel

anlaşmalara yönelik incelemelerini artırdı. Hem 2023'ün tamamına hem de özellikle ikinci yarısına bakıldığında, fintek yatırımcılarının duyarlılığı temkinli olarak nitelendirilebilir. 2024'ün ilk yarısına bakıldığında ise küresel olarak fintek sektörüne yatırımların nispeten ılımlı kalmasını beklenmekle birlikte, faiz oranları düşüşükçe yatırımın artmaya başlayacağını tahmin ediyoruz. Yatırımlarda yapay zekâ, B2B çözümlerine ek olarak önemli bir odak noktası olmaya devam edecek."

## Küresel fintek yatırımlarında sert düşüş

Fintek yatırımları küresel çapta geçen yılın ilk ve ikinci yarısı arasında hafif bir artış gösterdi. Yılın ilk yarısında 55,5 milyar dolar olan yatırımlar ikinci yarıda 58,2 milyar dolara yükseldi. ABD merkezli Black Knight'ın Intercontinental Exchange tarafından 11,7 milyar dolara satın alınması, ABD merkezli Adenza'nın

Nasdaq tarafından 10,5 milyar dolara satın alınması, İngiltere merkezli Finastra'nın 6,9 milyar dolarlık özel sermaye artırımını, ABD merkezli Avantax'ın Cetera tarafından 1,2 milyar dolara satın alınması, Kaliforniya merkezli Generate'in 1 milyar dolarlık girişim sermayesi artırımını ve Brezilya merkezli Pismo'nun Visa tarafından 1 milyar dolara satın alınması dâhil olmak üzere yılın ikinci yarısında bir milyar doların üzerinde altı anlaşma gerçekleşti. Finteklere yapılan küresel girişim sermayesi yatırımları hem bir önceki yıla göre (2022'de 88,8 milyar dolardan 2023'te 46,3 milyar dolara) hem de 2023 yılının ilk yarısı (27,5 milyar dolar) ile ikinci yarısı (18,8 milyar dolar) arasında önemli ölçüde düştü. Risk sermayesi yatırımları tüm anlaşma aşamalarında azalsa da en fazla düşüş ileri aşama anlaşmalarda yaşandı. Küresel çapta girişim sermayesi yatırımcıları, başta yapay zekâ odaklı fintech çözümleri olmak üzere bir dizi alana ilgi göstermeye devam etti.

## Gayrimenkul teknolojisi yatırımlarda öne çıktı

Gayrimenkul teknolojisi sektörü 2023 yılında 13,4 milyar doların

üzerinde yatırım ile yeni bir zirve yaptı. Bu artış esas olarak Black Knight'ın 11,7 milyar dolarlık satın alımından kaynaklandı. Gayrimenkul teknolojisi hem mülk yönetimi perspektifinden hem de ESG (çevresel, sosyal, yönetim) ve iklim değişikliğinin azaltılması perspektifinden yatırımcıların ilgisini çeken bir alan oldu. Öte yandan, ödemeler alanı ise 20,7 milyar dolar yatırım ile 2023 yılında fintek yatırımlarından en büyük payı almaya devam etti. Geçen yıl yapay zekâ, fintek pazarındaki yatırımcıların ilgisini çekti. Yıl boyunca, yapay zekâ odaklı fintek şirketleri 12,1 milyar dolar yatırım aldı. Çok sayıda şirket, yapay zekâyı ilgili ürün ve hizmetlerine, özellikle de siber güvenlik ve regülasyon teknolojileri ile ilgili olanlara, entegre etmenin yollarını aradı. Doğrudan tüketiciye yönelik D2C çözümleri fintekin birçok alt sektöründe hala zorlanırken, toptan kurumsal çözümler 2023'te fintek yatırımları için ana odak noktası olmaya devam etti. Hem yerleşik finans kurumları hem de fintekler sürekli olarak yenilik yapma, daha verimli hale gelme baskısı altında olduğundan, bu dönüşümü sağlayabilecek girişimlere de ilgi gösterildi.

## Yatırımların merkezinde dijital bankacılık var



ING Türkiye Genel Müdürü  
Alper Gökgez

ING Türkiye, ING Grubu'nun uluslararası tecrübelerinden güç alan yeni teknoloji platformunu hayata geçirdi. Mikroservis mimarisi üzerine kurulu platform ile müşteri deneyimi hedefi desteklenirken, bu platform ile yazılım süreçleri kolaylaşıyor; daha hızlı, kolay ve yüksek kalitede ürün ve hizmetler geliştirilebiliyor. ING Türkiye, mobil uygulama ve web sitesini yeni altyapıya uyumlu hale getirdi. ING Türkiye Genel Müdürü Alper Gökgez, şu bilgileri verdi:

"Dijitalleşmeyi stratejimizin merkezine alarak dijital yatırımlarımızı önceliklendiriyoruz. Üstün müşteri deneyimi hedefimizi ve çevik çalışma modelimizi destekleyen yeni teknoloji

platformumuz ile yeni hizmetlerin geliştirilmesini kolaylaştırmayı ve müşterilerimize daha kısa sürede daha fazla hizmet sunmayı amaçladık. Dijital dönüşümün insan kaynağı açısından da bir dönüşüm gerektirdiğine inanıyoruz. Yaptığımız yatırımlarda ING Grubu'nun uluslararası tecrübesinden faydalanırken, global düzeyde teknoloji ve analitik alanındaki yetenek havuzu konumumuzda da güçlendiriyoruz. ING'ye dünya çapında yazılım ve veri analitiği hizmetleri sağlayan ING Hubs Türkiye de bu vizyonu yansıtıyor ve yeteneklere ülkemizde global iş deneyimi fırsatı sunuyor. Yatırımlarımızı dijital bankacılık odağında şekillendirerek büyümeye devam edeceğiz."

# Yapay zeka, farklı sektörlerde farklı boyutlar kazandırıyor

Yapay zeka (AI), sağlık ve finansın imalat ve perakende sektörüne kadar tüm endüstrilerde devrim yaratıyor. Firmaların uçtan uca tüm süreçlerinde, ürün geliştirme faaliyetlerinde ve hizmetlerinde mükemmellik oluşturma noktasında AI artık vazgeçilmez bir araç haline geldi. Bu alandaki gelişmeler hakkında Bursa'daki işletmelerin yöneticilerini bilgilendirmek amacıyla BThaber ve Global IT Bilişim Hizmetleri tarafından CxO Yuvarlak Masa Toplantısı düzenlendi. Etkinlik kapsamında bir konuşma gerçekleştiren Global IT Bilişim Hizmetleri Bulut Mühendisliği Direktörü M Burak Akusta'nın verdiği bilgilere göre; Harvard Üniversitesi tarafından yakın dönemde Boston Consulting Group'tan 758 danışmanın katıldığı bir araştırmaya göre yapay zeka yeteneklerinin bu sınırı kapsamında kabul edilen 18 görevin her biri için danışmanlar, yapay zeka kullanmayanlara göre ortalama yüzde 12,2 daha fazla görev tamamladı ve görevleri yüzde 25 daha hızlı tamamladı. Dahası, yapay zeka kullanan danışmanlar böyle bir erişime sahip olmayan kontrol grubu ile karşılaştırıldığında yüzde 40 daha yüksek kalitede sonuçlar üretti. Özetle, yapay zeka sayesinde daha hızlı, daha kaliteli ve aynı birim sürede daha fazla çıktı üretilebiliyor. Bu da firmalara ciddi anlamda rekabet avantajı sağlıyor.

Yapay zekanın, her sektörde farklı bir boyut kazandırdığı ve kazandıracağı oldukça net. Burada önemli olan, yapay zekayı yapmış olmak yerine, 3 ana odak unsuru düşünerek hayata geçirmek elde edilecek faydayı arttıracaktır:

- Ürün geliştirmede bir katkısı olacak mı?
- Hizmetlerimi iyileştirmede veya yeni hizmetler üretme noktasında bir fark yaratıyor mu?
- Operasyonel süreçlerde bir iyileşme yaratıyor mu?

Yapay Zeka'nın Çeşitli Sektörlerdeki Kullanım Alanları:

- Ürün Geliştirme: Yapay zeka, daha yenilikçi, verimli ve kullanıcı dostu yeni ürün ve hizmetler geliştirmek için kullanılabilir.
- Müşteri Hizmetleri: Yapay zeka, müşterilere 7/24 destek sağlamak, sorularını yanıtlamak ve sorunlarını hızlı ve verimli bir şekilde çözmek için kullanılabilir.
- Operasyon Optimizasyonu: Yapay zeka, tedarik zinciri yönetimi, envanter yönetimi ve müşteri ilişkileri yönetimi (CRM) gibi iş operasyonlarını optimize etmek için kullanılabilir.
- Dolandırıcılık Tespiti: Yapay zeka, kredi kartı dolandırıcılığı ve sigorta dolandırıcılığı gibi dolandırıcılık faaliyetlerini tespit etmek için kullanılabilir.
- \*\*Risk Değerlendirmesi: \*\*Yapay



Global IT Bilişim Hizmetleri Bulut Mühendisliği Direktörü  
M Burak Akusta

zeka, kredi riski ve operasyonel risk gibi riskleri değerlendirmek için kullanılabilir.

"Google Yapay Zeka Ürünleri, Hizmetleri ve Çözümleri Google AI, her büyüklükteki işletmenin operasyonlarını iyileştirmek, yeni ürün ve hizmetler oluşturmak ve rekabet avantajı kazanmak için yapay zekayı kullanmasına yardımcı olabilecek çok çeşitli yapay zeka ürünleri, hizmetleri ve çözümleri sunuyor" diyen M. Burak Akusta, Google AI'nin en popüler ürün ve hizmetlerinden bazılarını şöyle sıraladı:

Google Cloud AI Platform: İşletmelerin AI modellerini geliştirmesini, eğitmesini ve dağıtmasını kolaylaştıran bir AI araçları ve hizmetleri paketi.  
Google Cloud AutoML: Görüntü sınıflandırma, nesne algılama ve metin sınıflandırma gibi yaygın

makine öğrenimi sorunlarını çözmek için kullanılabilecek, önceden eğitilmiş bir dizi yapay zeka modeli.  
Google Cloud Vision AI: Görüntü tanıma ve analiz yetenekleri sağlayan bir hizmet.  
Google Cloud Language AI: Doğal dil işleme yetenekleri sağlayan bir hizmet.  
Google Cloud Speech API: Konuşma tanıma ve sentezleme yetenekleri sağlayan bir hizmet.  
Yapay zekanın, iş operasyonlarını iyileştirmek, yeni ürün ve hizmetler oluşturmak ve rekabet avantajı kazanmak için kullanılabilecek güçlü bir araç olduğunun altını çizen Akusta, "Google ve Global IT olarak, her büyüklükteki işletmenin hedeflerine ulaşmak için AI kullanmasına yardımcı olabilecek çok çeşitli AI ürünleri, hizmetleri ve çözümleri sunmaya devam ediyoruz" dedi.



# İzleme Sisteminden Gelen Alarmlar Anında Çağrıya Dönüşsün!



## ODYA Automated NOC

İzleme sisteminden gelen alarmları otomatik çağrıya dönüştürerek alarmin gözden kaçma riskini sıfıra indirir. Bu sayede potansiyel sorunları hızlı bir şekilde tespit eder çözüme kavuşturursunuz!

**ODYA**  
Teknoloji



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



0850 433 6392



[info@odya.com.tr](mailto:info@odya.com.tr)

# Yapay zeka startup'ları sayısal olarak artıyor

Türkiye'de kurumsal ve toplumsal yapay zeka farkındalığını artırma ve ekosistemi geliştirme hedefiyle çalışmalarını sürdüren Türkiye Yapay Zeka İnisiyatifi (TRAI), ekosisteminde yer alan yapay zeka girişimlerinin haritasını yayınladı. Buna göre; TRAI'nin bünyesindeki yapay zeka girişim sayısı yıllık yüzde 12'lik artışla 2024 yılının ilk çeyreğinde 338'e çıktı. TRAI Yapay

Zeka Girişimleri haritası, Türkiye'de son yıllarda yapay zeka alanında çalışan yeni girişimlerin gösterdiği başarılı büyümeyi ortaya koyuyor. Son bir yılda en çok gelişim gösteren alanlara bakıldığında, üretken yapay zeka alanındaki girişim sayısının 5'ten 18'e çıkarak dört kata yakın bir artış elde ettiği görüldü. IoT ile öngörü ve veri analitiği alanında çalışan girişim

sayısında da artış kaydedildi. TRAI tarafından yayınlanan Yapay Zeka Girişimleri Haritası, ekosisteme dair önemli bilgiler ortaya koyuyor. Haritaya göre Türkiye'de yapay zeka girişimlerinin en çok tercih ettikleri alanlara bakıldığında ilk üç sırada yapay görü (81 girişim), öngörü ve veri analitiği (64 girişim) ve makine öğrenmesi (55 girişim) yer alıyor.

TRAI Direktörü Can Sinemli, "TRAI Yapay Zeka Girişimleri Haritası yılın her çeyreğinde yayınladığımız Türkiye'nin yapay zeka ekosisteminin yakından takip edenler için önemli bir kaynak. Geldiğimiz noktada 338 yapay zeka girişime ev sahipliği yapıyoruz. Bu alanda bir ekosistemin kurulmasının önemini



TRAI Direktörü  
Can Sinemli

bugün çok daha iyi görüyoruz. Önümüzdeki dönemde de yapay zeka girişimlerini uzmanlar, şirketler ve yatırımcılarla buluşturmaya devam edeceğiz" dedi.

## Eğitimde yapay zeka güç kazanacak

Mesleki Gelişim Sertifika Programı ile öğretmenlerin eğitimini sürdüren ViewSonic Education Türkiye, öğretmenlerin teknoloji entegrasyonunu ve pedagojik becerilerini artırmayı hedefliyor. Ücretsiz sertifika programı; eğitimde en son trendleri ve etkili öğretim yöntemlerini kapsıyor. ViewSonic Education Türkiye bu kapsamda Milli Eğitim Bakanlığı Yenilik ve Eğitim Teknolojileri Genel Müdürlüğü iş birliğiyle öğretmenlere yönelik atölye çalışması düzenledi. Eğitim Teknolojileri Kuluçka ve İnovasyon Merkezi ETKİM'de düzenlenen etkinlikte yapay zeka araçlarıyla örnek hikayeler oluşturuldu ve yapay zekadan resmetmesi istendi. Etkinlikte Boğaziçi Üniversitesi Eğitim

Direktörü Kamil Ersin Araç tarafından Peritextual Okuma ve Resimli Çocuk Kitapları eğitim sunumu yapıldı. Yapay zekanın çocuk eğitimi üzerindeki etkilerine dikkat çeken Kamil Ersin Araç, çocuk kitaplarının bu yeni paradigma içerisinde nasıl şekillendirileceği, eğitim teknolojileri ve öğrenme teorileri açısından oldukça önem arz ettiğini söyledi. Kamil Ersin Araç, şu bilgileri verdi:

"Yapay zekanın çocuk eğitimi üzerindeki etkilerinin, pedagojik metotların değişimi ve teknolojik entegrasyonun derinleşmesi bağlamında incelenmesi gerekiyor. Yapay zeka, öğrenme süreçlerini kişiselleştiren algoritmalar ve veri analizi yoluyla, bireysel öğrenme profillerine uygun içerik

sunumu sağlama potansiyeline sahip. Bu çerçevede, çocuk kitapları yapay zeka teknolojileriyle donatılarak, okuyucunun anlamaya dayalı gelişim seviyesine, ilgi alanlarına ve öğrenme ihtiyaçlarına göre özelleştirilebilir hale gelecek. Sonuç olarak çocuk kitaplarının yapay zeka ile zenginleştirilmesi, geleceğin eğitim paradigmasında merkezi bir yer tutuyor." Son oturumda Viewsonic Eğitim Teknolojileri Yöneticisi Emre Başçıl, beyaz tahta uygulaması myViewboard yazılımını öğretmenlere tanıtarak örnek uygulamalar yaptırdı. Tüm oturumlar tamamlandıktan sonra Viewsonic Topluluk Yöneticisi Selin Küçük öğretmenlerin sorularını yanıtladı ve öğretmenlere sertifikaları dağıtıldı.

## Çipli kimlik kartları, ehliyet ve pasaportunuz da olabilir



biOnay'ın Kurucu Ortağı  
Ümit Yaşar Usta

İçişleri Bakanlığının 1 Ocak 2017 tarihinden itibaren yeni çipli kimlik kartlarına geçilmesi gerekliliğini duyurmasının ardından

bugün yaklaşık 80 milyon kişi yeni kimlik kartını kullanmaya başladı. Çipli kimlik kartlarında temaslı ve temassız olmak üzere birbirinden bağımsız iki adet çip bulunuyor. Temaslı, yani kart yüzeyinde kontak kısmı görünen çip, kontak kısmından bir cihaza bağlanarak kullanılabilir. Elektronik Kimlik Uygulaması, Kimlik Doğrulama Uygulaması, Elektronik İmza Uygulaması, Acil Sağlık Bilgisi Uygulaması, Ehliyet uygulamasının yanı sıra sonradan yüklenebilecek dört farklı uygulama çipte bulunuyor. Temassız, yani görünmeyen gömülü çip ise yakın temas özelliği olan cihazlarla kullanılabilir. Pasaport, temassız (görünmeyen) çip uygulamasında öne çıkıyor. Yeni çipli kimlik kartlarının dijital entegrasyonunu sağlayarak, kamu

kurumlarında ve özel sektördeki pek çok alanda kimlik doğrulama işlemini gerçekleştirmeye imkan sağlayan mobil kart erişim cihazı biOnay'ın Kurucu Ortağı Ümit Yaşar Usta, şu bilgileri verdi: "Pasaport (temassız) uygulama her ne kadar uluslararası standartlara (ICAO) uygun olsa da sadece Azerbaycan, KKTC, Gürcistan, Ukrayna ve Moldova gibi anlaşmalı ülkelerde geçerli. Diğer tüm uygulamalar ise temaslı çipte. Temaslı çip çok daha güvenli. PIN ve parmak izi doğrulama mevcut. Temaslı çipte kimlik doğrulama ve e-imzayı zaten kullanıyoruz. Ehliyet ve acil sağlık uygulamaları çalışıyor, ama henüz kullanılmıyor. Ayrıca temaslı çipte dört ekstra uygulama alanı var. Mesela bir tanesi ödeme olabilir. Bunlar da zamanla hayata geçecek uygulamalar."

# Değişimin adı yapay zeka!

“IBM, son üç yıldır yaptığı değişiklikler ile yönünü tamamen hibrit bulut ve Data AI olarak tanımladı. Bu gelişmeler piyasada da karşılığını buldu.”



Ayhan Sevgi

IBM, 112 yaşında olan ve 11 Kasım 1938 tarihinden bu yana Türkiye’de de faaliyet gösteren bir dünya devi.

Bu süre içinde

Türkiye’nin dijital yolculuğuna tanıklık ve liderlik ettiklerini vurgulayan IBM Türk Genel Müdürü Işıl Kılıncı Gürtuna’ya göre, IBM bu başarısını “Adapte olabilme kası”nın gücü sayesinde elde etti. IBM’i her zaman teknolojinin gelişimine ve yaygınlaşmasına öncülük etmiş, oluşan ihtiyaçlara cevap vermiş bir firma olarak tanımlayan Işıl Kılıncı Gürtuna, 2020 yılı ile dünyada ve Türkiye’de IBM’in radikal bir adım atarak, yeniden şekillenme dönemine girdiğine dikkat çekti. Bu süreçte 2 binden fazla ürün çeşidi içinden açıklamalar yapıldı, Gürtuna’nın belirttiği gibi bazı ürün grupları ise başka şirketlere devredildi. Işıl Kılıncı Gürtuna, IBM’in bu stratejik adımlarında kendine üç motto belirlediğine dikkat çekti; “Teknoloji odağı”, “Çevik organizasyon” ve “Ekosistem ile büyüme”. Işıl Kılıncı Gürtuna, gerek dönüşüm sürecini, gerek gelinen noktayı, gerek Türkiye ve küresel bazda hedefleri bizimle paylaştı:

## IBM son dönemde radikal kararlar alarak bir değişim süreci yaşadı.

### Bu süreci nasıl tanımlıyorsunuz?

Öncelikle IBM dedi ki, “Ben tamamen teknoloji odaklı bir şirket olacağım.” Böylece danışmanlık, dış kaynak, yönetilen hizmetler gibi alanlar Kyndryl şirketine devredildi. Biz, teknoloji odaklı olmayı, “Platform Business”i olarak tanımlıyoruz. Bu mottonun birinci adımı hibrit bulut oldu ve bunun için öncelikli olarak Red Hat firmasını satın aldı. Red Hat açık kaynak temelli bir yapı olduğu için IBM de onu tamamen bağımsız yapıda bıraktı. Biz de tüm teknolojilerimizi açık kaynak ve bulut mimarisi üzerinde yeniden tanımladık. Hibrit bulut, güvenlik,

entegrasyon ve otomasyon olmak üzere dört ana platform üzerinde tüm ürünlerimizi konumlandırdık. IBM, son üç yıldır yaptığı değişiklikler ile yönünü tamamen hibrit bulut ve Data AI olarak tanımladı. Bu gelişmeler piyasada da karşılığını buldu.

### Bu yeniden yapılanma içinde donanım ürünleri nasıl bir rol oynuyor?

Bu başlıklar bizim yazılım tarafındaki yaklaşımlarımızı gösteriyor. Bizim çok köklü bir anabilgisayar sistemlerine ait geçmişimiz var ve bu sistemler, günün koşullarına göre sürekli yenilenen bir teknolojiyi barındırıyorlar. “Anabilgisayarlar bitti” gibi bir yanlış algı var. Oysa hala çok ciddi iş süreçleri bu ürünler üzerinde çalışıyor, günün koşullarına göre hem teknoloji hem sahip olma yapısı yenileniyor. Ayrıca IBM veri depolama ürünleri, yeni kullanıma sunulan dördüncü nesil FlashCore Modülü (FCM) teknolojisi ile, IBM Storage FlashSystem ailesi içinde yapay zeka yetenekleri sağlıyor. FCM, kurumların herhangi olası bir saldırı durumunda daha hızlı tepki vermesine yardımcı olmak amacıyla, siber tehditlerin daha erken bildirilmesi için tasarlanan yapay zeka destekli sensörlerle, birincil ve ikincil iş yüklerinde uçtan uca veri güvenliği sağlamak üzere Storage Defender ile birlikte çalışıyor. Ayrıca IBM veri depolama sistemleri, Qradar gibi IBM güvenlik ürünleri ile de entegre çalışarak, olası ataklarda proaktif bir şekilde koruma sağlıyor. Bunun dışında, düşük ayak izi sayesinde kurumların yüksek performans ihtiyacını karşılamakla birlikte sürdürülebilirlik konusunda da en üstün çözümleri sunuyor ve veri merkezlerinde minimum yer kaplıyor.

### En yoğun odaklandığınız alanlar hangisi?

Hibrit bulut adaptasyonunun ardından bizim en çok yatırım yaptığımız alan yapay zeka oldu.



IBM Türk Genel Müdürü

Işıl Kılıncı Gürtuna

Yapay zeka bizim için üretken yapay zekayı, yapay zekanın eğitildiği veriyi ve yapay zekanın açıklanabilirliğini içeriyor. Burada 5 temel ilkemiz var: yapay zeka platformu çoklu model olmalı, hibrid çalışmalı, ölçeklenebilmeli, doğru data ile eğitilmeli ve şeffaf/ açıklanabilir olmalı. Siber güvenlik, IBM’in her zaman güçlü olduğu ve yatırım yaptığı bir alan. Şu anda kuantum teknolojileri konusunda yoğun bir yatırım dönemine girmiş bulunuyoruz. Bu teknoloji, özellikle yapay zeka ve siber güvenlik alanlarını destekliyor. Bu arada sürdürülebilirlik çözümlerimizi de yelpazemize ekledik. Biz veri merkezlerimizi zaten bu yaklaşım çerçevesinde oluşturuyorduk. Artık tüm çözümlerimizi bu yaklaşım kapsamında sunuyoruz.

### Bu değişim Türkiye’ye nasıl yansdı?

Bu gelişmeler Türkiye’nin IBM ekosistemi içindeki konumunu değiştirdi. Türkiye artık MEA içerisinde “teknoloji” başlığı altındaki servisleri sağlayan bir ülke haline geldi. Bizim Türkiye’de çok değerli uzmanlarımız olduğu için IBM’in faaliyet gösterdiği diğer ülkelere de yoğun olarak hizmet ihraç ediyoruz.

### Müşteri konumlandırmalarının nasıl oldu?

IBM, her sektördeki çok büyük ölçekli kuruluşlardan KOBİ’lere kadar uzanan geniş bir yelpazedeki müşterilerine ürün ve çözümler sunmaya devam ediyor. Her ürün sonuçta her sektöre ya da kuruluşa hitap etmeyebiliyor. Bunun için de KOBİ’lere yönelik özel ürün grupları oluşturduk.

### Burada yeni ekosistem yapılanmanız nasıl oldu?

Birinci değişim başlığımız teknoloji odaklı olma. İkinci başlığımız ise “Basit organizasyon”. Bilginin tek bir yerden akış yaptığı ve herkesin buradan bilgi aldığı bir yapı oluşturuldu. Ülkelerdeki yönetim organizasyonları sadeleştirildi ve insanlara daha fazla yetki ve sorumluluk verildi. Bu yaklaşım, yerel yapıları daha da güçlendiriyor.

Üçüncü değişim başlığımız ise “Ekosistem ile büyüme” oldu. Ekosistem ile büyüme modelleri oluşturuldu. Çok büyük bazı müşterilerimiz dışındaki tüm müşterilere ekosistem ile değer sunmaya başladık. Bu arada, belirli alanlarda uzmanlaşan iş ortaklarımız da doğal olarak IBM’in diğer ülkelerdeki



## OBJEKTİFİME TAKILANLAR

Cem Kıvırcık  
Instagram | Twitter | Facebook  
@cemkivircik



### UZUN İNCE BİR YOLDA

Aşık Veysel'in "Uzun İnce Bir Yoldayım" adlı eserinin hikayesini bilir misiniz? 1933 yılında Cumhuriyet'in 10.yılı için yazdığı "Cumhuriyet Destanı" nı çok sevdiği Atatürk'ün huzurunda okumak istemiştir. Mustafa Kemal Paşa'nın huzuruna çıkmasının nasip olmaması Aşık Veysel'i çok üzse de Sivrialan'dan yaya olarak üç ayda ulaştıkları Ankara yolculuğunda o ünlü eserini bestelediği rivayet edilir: "Uzun İnce Bir yoldayım." 1935 yılında ilk kez çıktığı İstanbul radyosunda Veysel'i dinleyen Atatürk "Bu aşığı bulun getirin" diye talimat verir. Yaver Şükrü Özer hemen radyoyu arasa da binadan ayrılan Aşık Veysel'e ulaşamaz. Bunu öğrenen Veysel, bir gün sonra Dolmabahçe Sarayı'na gider ama yaver Şükrü Bey "O bir zevk zamanı idi, şimdi çalışma zamanı...Sen adresini bırak, yeniden hatırlar da sorarsa biz seni yılanın deliğinde de olsan buluruz" diyerek Veysel'i huzura almaz...

Sekiz yıllık evliliğin ardından Veysel'i terk ederek kaçan ilk eşi Esmâ ile ilgili anlatılan da şudur: Aşık Veysel eşinin kendisini terk edeceğini anlamıştır.

Gece uyumak için yataklarına girdikten sonra eşi kalkar, bohçasını da aldıktan sonra pabuçlarını giyer ve kaçar. Bir süre sonra ayağına bir şeyin vurduğunu fark eder. Pabuçlarını çıkarttığında bir nota sarılı bir tomar para olduğunu görür.

Notta şöyle yazmaktadır:

"Al, bu para ananın ak sütü gibi helal olsun. Gittiğin yerde kendini ezdirme. Bir de güzelliğin on para etmez, bu bendeki aşk olmasa..."

Uzun ince bir yolda ve iki kapılı bir handa yürüyoruz gündüz gece...



→ Sayfa 7'den devam

projelerinde yer alıyorlar. Dediğim gibi, buradaki temel amacımız müşterilerimize birlikte değer katabilmek ve onlarla büyümek.

**Yapay zeka artık tek başına bir gündem olmaktan çıktı ve hemen hemen her gündemin içinde yer alıyor. Siz de bu alanın gelişiminde yıllardır önemli çalışmalar yapan bir firmasınız. Bu alanda son gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Yapay zeka, insanlık için çok önemli bir unsur haline geldi. 90'lı yıllarda internetin gelişmesiyle birlikte nasıl ki insanlar, iş tanımları, iş süreçleri gibi başlıklar değiştiyse, yapay zeka ile de buna benzer bir sürece giriyoruz. Yapay zeka kendisi geliştiği gibi, kullanıldığı her alanı da geliştiriyor. IBM olarak biz 1950'li yıllardan bu yana yapay zekanın

gelişimi içinde yer alıyoruz. Şu anda IBM watsonx platformumuz ile yapay zeka dünyasındayız. Yapay zekada ilk başlığımızı IBM watsonx olarak adlandırdığımız Generative AI, yani üretken yapay zeka. İkincisi üretken yapay zekanın kullanılabilirliği/eğitilmesi için üretilmiş veri platformu IBM watsonx Data. Çünkü klasik anlamda üretilmiş veri ambarları, yapay zeka için uygun değil. Üçüncü başlık ise IBM watsonx Governance. Güvenlik; güvenilirlik, tarafsızlık ve hesap verilebilirlik unsurlarını barındırdığı için IBM olarak bu başlığa oldukça fazla önem veriyoruz. Bu yaklaşımlar kapsamında açık platformlar ile kendi modelimizi oluşturduk. Tabii bu arada üçüncü parti modellerle de iş birlikleri yapıyoruz. Özellikle operasyonel verimlilik, pazarlama gibi alanlarda yapay zekanın çok ciddi vaatleri ve potansiyeli var. Ama tüm

bunların kurumsal dünyaya gelebilmesi için yapay zekanın yönetişiminin de çok ciddi olarak yapılabilmesi gerek. Bunlar tanımlandığı zaman kurumsal hayatta yapay zekanın kullanımı çok daha hızlanacaktır. IBM, yapay zeka platformlarını kendi içinde de yoğun olarak kullanan bir firma.

**Bu alanda Türkiye'deki gelişmeleri nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Türkiye yeni teknolojileri kullanma konusunda her zaman hevesli bir ülke olmuştur. Yapay zeka konusunda da herkes bir şeyler yapma gayretinde, ama kurumsal dünyaya adaptasyon için gerekli adımlar olmadan bu başlıkta gelişim de çok sınırlı kalıyor. Türkiye yapay zeka konusunda biraz daha geniş düşünüp, ilgili otoritelerle iş birliği yaparak daha büyük faydalar elde edebilir.



# Yeteneğimiz: Sizin İçin Yetenek Bulmak!

IT iş gücü ihtiyaçlarınız için hızlı ve modern çözümler sunuyoruz.


Geniş ve nitelikli aday havuzumuzla, size en uygun IT yeteneklerini buluyoruz.

İnsan kaynakları srelerinizin verimliliğini artırıyoruz.



## Bize Ulaşın

 [contact@recruitithub.com](mailto:contact@recruitithub.com)

 0 850 441 08 43

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

# Vergi beyannamelerini hazırlamada kolaylık

Vergi beyannamesi hazırlama süreçleri, işletmelerin zamanını alırken, iş gücü ve maliyetlerde de kayıplara sebep oluyor, Excel tablolarıyla uğraşmak, dosya güvenliğini sağlamak gibi konular mali işler departmanlarının yükünü artırıyor. Bu tabloda Nagarro + MBIS, Teknoloji Direktörlüğü tarafından geliştirilen e-Beyanname çözümüyle, manuel işlemlere, ekranlar arasında dolaşmaya

veya dosya dönüştürmeye gerek olmadan kaynak veriyi kontrol ederek düzenlemeye ve anlık olarak yönetmeye imkân veriyor. Nagarro + MBIS Teknoloji Direktörü Oğuzhan Atış, şu bilgileri verdi: “Şirketlerin mali departmanlarının beyanname dönemlerindeki zorluklarını görerek Nagarro + MBIS Teknoloji Direktörlüğümüz tarafından geliştirdiğimiz e-Beyanname ile işletmelere

zamandan, iş gücünden ve kaynaklardan tasarruf sağlıyoruz. e-Beyanname, beyanname hazırlama aşamasında kullanıcıların belgelerin içeriğindeki matrah ve vergi tutarlarını da kontrol etmesini sağlayan, bu haliyle kullanıcıya geri bildirimlerde bulunan ve uçtan uca çözümlerle tüm süreci kendi içinde yöneten akıllı bir ürün.” e-Beyanname ürünü, ilgili beyanname türü ve dönemi için otomatik olarak verileri oluşturarak gerektiğinde müdahalelerde bulunabiliyor. Şirket içi onay işleminin ardından online vergi dairesine otomatik olarak yüklenebiliyor. Nagarro + MBIS e-Beyannamenin temel fonksiyonları arasında ECC ve S4/HANA sistemleri üzerinde çalışabilmesi, uygulama üzerinde vergi beyanname XML dosyalarının hazırlanması, alternatif hesap

planı kullanımı desteği, uygulama üzerinden internet vergi dairesine beyanname yüklenebilmesi gibi kolaylıklar geliyor. Bunun yanı sıra akıllı belge sınıflama özelliğiyle, ilgili belgenin de beyannamenin hangi kısmında gösterileceğini kural kataloğu ile yönetmesi, beyanname olması gereken işlem veya istisna gibi bilgileri türeterek kural kataloğu oluşturması gibi özellikleri onu “akıllı ürün” kategorisine yerleştiriyor. Nagarro + MBIS'in e-Beyanname ürününü alanların en çok kullandığı beyanname türleri arasında KDV1, KDV2, 1003A ve 1003B Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannameleri ile Damga Vergisi Beyannamesi geliyor. Bunların yanı sıra Turizm Beyannamesi, GEKAP Beyannamesi, BA-BS de çözüm sunulan işlevler arasında yer alıyor.

## Döngüsel ekonomi hizmetleri güç kazanıyor

TD SYNEX, Avrupa genelinde Cisco Refresh sertifikalı yeniden üretilmiş ekipman hizmetlerini daha hızlı biçimde gerçekleştireceğini duyurdu. Buna göre TD SYNEX, Cisco Refresh stoklarını iş ortaklarına göndermeye hazır halde doğrudan lojistik tesislerinde tutuyor. Bu da teslimat sürelerinin hızlandırılmasına ve ürün kullanılabilirliğinde şeffaflığın artmasına olanak tanıyarak, iş ortaklarının pazara sundukları Cisco ürünlerine daha geniş bir yelpazede çevresel açıdan sürdürülebilir çözümler dâhil etmelerine yardımcı oluyor. Cisco Refresh; yeniden üretilmiş ürünler,

iş birliği cihazları, yönlendiriciler, anahtarlar, güvenlik çözümü ve alıcı-verici modülleri dâhil olmak üzere geniş bir ürün yelpazesinde mevcut. Sertifikalı yeniden üretilmiş ekipmanlar, kritik yazılım ve donanım yükseltmeleri almış ve sıkı üretici spesifikasyonlarını karşılamak için kapsamlı bir şekilde test edilmiş, son kullanıcıların yeni bir üründen bekleyeceği aynı kalite standartlarını karşılayan önceden alınmış ürünleri kapsıyor. TD SYNEX'in Güvenlik ve Network'ten Sorumlu Başkan Yardımcısı Sam Paris, şunları söyledi: “Cisco Refresh stoklarının raflarımızda

hazır olması, iş ortaklarımıza çeviklik ve şeffaflıkla hizmet verebileceğimiz anlamına geliyor. Ürünler tarafımızca önceden edinilmiş olsa da kalite, performans veya yükseltme açısından hiçbir ödün verilmedi. Cisco'nun sertifikasyon süreci ve standartları sayesinde bu ürünler yenisi kadar iyi. Bu, döngüsel ekonomi ilkelerine olan kurumsal bağlılığımızı nasıl hayata geçirdiğimizin, sektör ortaklarımızın atıkları en aza indirmelerine ve geniş bir kategori yelpazesinde yeniden üretilmiş ürünlerden oluşan hizmetlerimizle kazanmalarına nasıl yardımcı olduğumuzun da örneği.”

## Süreç yönetimde kolaylık!

PaperWork BPM'e geçiş kolay ve geliştirilen yenilikçi aktarım uygulaması ile mevcut iş akışlarının yeniden tasarlanması daha kolay ve hızlı şekilde gerçekleşiyor. Formlar, iş akışları ve tanımlar otomatik olarak PaperWork BPM'e aktarılıyor. Böylece uyarılma süreci hızlanıyor ve maliyetler düşüyor. Bu dönüşüm, işletmelerin verimliliğini, esnekliğini ve rekabet gücünü de artırıyor. Yapay zekâ destekli, geliştirici dostu ve API merkezli bir platform olan PaperWork BPM'e geçmek, müşteri deneyimlerini iyileştirirken, iç ekiplerin verimliliğini artırıyor ve geliştirme süreçlerini hızlandırıyor. Süreç otomasyonu ve belge yönetimi sistemlerini modernize etmek isteyen

işletmeler için sağlam ve esnek bir çözüm sunan PaperWork BPM, kullanıcı dostu arayüzü, entegrasyon kabiliyetleri ve düşük kodlu (Low Code) yaklaşımı ile her sektörden şirket için öne çıkıyor. PaperWork BPM'i farklı kılan özelliklere bakıldığında; BPMN 2.0 İş Akışı Tasarımcısı; kodlama becerisi gerektirmeyen bir araç olarak işletmelere, verimliliği ve üretkenliği artıran süreçler oluşturma imkanı sunuyor. Mobil uyumlu dinamik elektronik formlar ile iş ihtiyaçlarına uygun özelleştirilebilir formlar ile operasyonel ihtiyaçlar karşılanabiliyor. Belge yönetimi için belgelerin güvenli bir şekilde saklanması, düzenlenmesi ve paylaşılması ile iş birliğini ve üretkenliği

artırmak mümkün. Entegrasyon kapasitesi başlığında API desteği, Microsoft Outlook ve ERP sistemleri ile entegrasyon, iş akışlarını ve görevleri kolaylıkla yönetmeyi sağlıyor. İş zekâsı ve raporlama için süreçleri detaylı raporlar ve analizler ile iyileştirmek ve verimli kararlar almak söz konusu. Mobil cihazlardan iş akışlarını ve görevleri yöneterek ofis dışında da üretkenliği korumak sağlanıyor. Low Code süreç otomasyonu ile düşük kodlu mimari, programlama bilgisi olmayan kullanıcılar için de erişilebilir bir yapıyı ortaya koyuyor. Ayrıca ISDD, Intelivus, Query Insight gibi yapay zeka ile çözümlerini barındıran PaperWork platformu ile yeniliklere sahip olunuyor.

# Tümleşik SIEM ile Gölgelerdeki Bilgisayar Korsanlarını Alt Edin

7/24 Güvenlik ve Uyumluluk Komuta Merkeziniz



**ManageEngine** | **vitel**

## Çözümlerimiz

Log yönetimi ve izleme | Tehdit algılama, araştırma ve müdahale  
Güvenlik operasyonları | Regülatif uyumluluk yönetimi  
Veri güvenliği | Çoklu bulut güvenliği

## Tarafından güvenilen



Her 10 Fortune 100  
şirketinden 9'u



190 ülkede  
280.000 kuruluş

[manageengine.com/siem](https://manageengine.com/siem)

**+90 216 464 5000**  
(8:30 am to 6:00 pm)

ManageEngine, Zoho Corp.'un bir bölümüdür.

# Bulut başlığında esas potansiyel KOBİ'ler

AWS Türkiye Genel Müdürü Burak Aydın: "KOBİ'lerin bulut farkındalık seviyesini geliştirmek gerek. Büyük ölçekli şirketlerde ise bulut odaklı sınırları regülasyonlar çiziyor."



Ayhan Sevgi

Bulut teknolojileri, bugünün dünyasında dijitalleşmenin itici gücü haline geldi. Çünkü inovasyon için gerekli olan

algoritmalar bulutta çok hızlı bir şekilde geliştiriliyor ve dünyaya yayılıyor. Bu gerçeği paylaşan Amazon Web Services (AWS) Türkiye Genel Müdürü Burak Aydın'ın dikkat çektiği gibi, hız dünyası, verimlilik dünyası, ölçeklenebilirlik dünyası ve sürdürülebilirlik dünyası bulutta yerini buluyor. Bu yüzden küresel bazda bulut penetrasyonunun hızla arttığına işaret eden Burak Aydın, "Bugün Batılı gelişmiş pazarların %49'unun bulutu kullandığını görüyoruz" dedi. Aydın'ın verdiği bilgiye göre, Türkiye gibi gelişmekte olan pazarlarda ise bulut kullanım oranı %24 seviyelerinde ve bu da büyüme adına yüksek büyüme potansiyelinin net göstergesi. Burak Aydın ile söz konusu potansiyel odağında AWS Türkiye'nin stratejilerini, bu pazardaki hedeflerini konuştuk:

## Türkiye'de kurumsal bulut kullanımı nasıl bir dağılıma sahip?

Genel olarak baktığımızda startup'lar bulutta doğuyor diyebiliriz. Kuruldukları ilk günden itibaren onlar bulutu kullanmaya alışıklar. Dolayısıyla günümüzde teknoloji şirketleri ve startup'lar, regülatif engelleri yoksa, bulutta doğuyorlar ve bulutu hemen kullanmaya başlıyorlar. Altyapıya daha az para yatırıp, "kullandıkça öde" mantığıyla hemen çok hızlı ve düşük maliyetli bir şekilde ihtiyaç duydukları teknolojileri kullanmaya başlıyorlar. KOBİ olarak adlandırdığımız kesimde ise parçalı bir görüntü var. Bazı işletmeler bulutun farkındalar ve kullanıyorlar, ama bu kesimin büyük bir bölümü için aynı farkındalık seviyesinin olduğundan bahsetmek zor. Bu alanda gidecek daha çok yol var.

Burada farkındalık seviyesinin görece daha düşük olduğunu gözlemliyoruz. Büyük ölçekli şirketlerde farkındalık yüksek, ama orada da regülatif engeller var.

## Tüm altyapılarını, ürün geliştirme süreçlerini kısacası her şeylerini sizin gibi platformlara taşıyan şirketler, bir süre sonra başka bir platforma geçmek istediklerinde, bunu hızlı ve "hasarsız" bir şekilde gerçekleştirebilecekler mi?

Bu yaklaşım bugünün modern mimarisinde artık korkulacak bir unsur değil. Bulutlar arasında veya teknolojiler arasında bir geçişkenlik var ve bu durum hayatı kolaylaştırıyor. Teknoloji yatırımı, ana işi farklı alanlar olan şirketlerin uğraşmaması gereken bir alan. Sonuçta eğer ana faaliyet alanları değilse, bulutu veya bir veri merkezini ayakta tutmak çok zor. Günümüzde şirketler artık işin kalbini veri merkezlerine koyuyorlar. Örneğin; bir e-ticaret sisteminiz sorunsuz çalışmıyorsa işiniz tamamen tehlikeye giriyor. Güvenlik bariyerlerini dünya standartlarında yapmıyorsanız, alarm mekanizmalarınız yeterince iyi değilse, bir gün "güvenli" dediğiniz verileriniz ertesi gün kötü niyetli insanların eline geçebilir. Yıl sonuna yaklaşırken Kasım, Aralık ayları veya 14 Şubat gibi belirli dönemlerde iş yükünüz çok fazla olabilir. Bu nedenle en yoğun olabileceğiniz günü düşünerek yatırım yapmanız gerekir. Dolayısıyla veri merkezi çalıştırmak, işletmek zor ve meşakkatli bir iş.

## İşletmeler açısından bulutu yönetebilmek de bir yetenek haline mi geliyor?

Özellikle KOBİ'ler içinde bulutu yönetecek insan kaynağı olamayabilir. Zaten olmak zorunda da değil. İşte burada, ana işi bu olan iş ortakları devreye giriyor. Yönetilen hizmetler sağlayabilecek iş ortakları var. O iş



Amazon Web Services (AWS) Türkiye Genel Müdürü

Burak Aydın

ortaklarıyla beraber bu hizmeti almak mümkün.

## Siz bu konuda Türkiye'de yeni bir yapılanma içinde misiniz?

Son üç yıldır aslında bu yeniden yapılanma sürecinde ilerliyoruz. Her ölçekte iş ortağımız var. Hem startup'lara hem KOBİ'lere hem de kurumsallara hizmet eden, alanında uzmanlaşmış iş ortaklarımız var. Yapay zeka, IoT gibi farklı teknolojilerde uzmanlaşmış iş ortaklarımız bulunuyor. Kısacası, her türlü ihtiyaca cevap verebilecek bir iş ortaklığı yapısı oluşturduk ve bu yapıyı geliştirmeye de devam ediyoruz.

## Türkiye'de veri merkezi olan kuruluşlarla iş birlikleriniz olacak mı?

Ocak ayında duyurusunu yaptığımız Outposts çözümümüz bu tür işbirliklerinin yolunu açıyor. Lokal hizmet sağlayıcılarla çalışan ya da on-premise veri merkezi olan şirketler bu teknoloji üzerinden bizim global bulut hizmetlerimizden yararlanabiliyor, istedikleri zaman da kendi yerel veri tabanlarında işlemlerini gerçekleştirebiliyorlar.

## Duyurusunu yeni yaptığınız Amazon CloudFront Edge Location, sunduğunuz çözüm ve hizmet katmanlarının neresinde yer alıyor?

Bildiğiniz gibi bulut üç katmandan oluşuyor. Birinci katmanda IaaS olarak adlandırdığımız altyapı hizmetleri var. Bunun hemen üstünde, PaaS, yani platform olarak farklı teknolojiler üzerinden hizmetlerin sunulduğu katman var. En üstte ise SaaS olarak adlandırılan yazılım katmanı yer alıyor. Biz bu üç

katmanda da hizmetler veriyoruz. Kısa bir süre önce duyurduğumuz CloudFront Edge PoP noktası ile global bir ağıncu Türkiye'ye getirmiş olduk. CloudFront ile startup'lardan ticari kuruluşlara ve kamu sektörü kuruluşlarına kadar geniş bir yelpazedeki tüm müşterilerimiz daha hızlı içerik teslimi ve gelişmiş güvenlikten faydalanma imkanına kavuştular. Böylece fiyat artmadan yüzde 30 gibi bir performans iyileştirmesi sağlanırken, güvenlik konusunda da bariyerler yükseldi. Dolayısıyla Türkiye'ye güvenli, ölçeklenebilir ve erişilebilir hizmet sağlamanın daha katma değerli bir yöntemini getirmiş olduk.

## Sık aralıklarla farklı felaketlerin yaşandığı bir dönemdeyiz. Bu durumlara hazırlıkta bulut nasıl bir öneme sahip?

Felaketin ne zaman ne şekilde geleceğini bilmek mümkün değil. Onun için hazırlıklı olmak gerekiyor. Hazırlıklı olmak için de sadece yerel altyapılar değil, global yapılardan da yararlanmak gerektiği fikrindeyim. Bunu, global bir şirketin yönetici olarak değil, bir teknoloji uzmanı ya da ülkemizin bir vatandaşı olarak söylüyorum. Afet öncesinde, sırasında ve sonrasında yapılacaklar olarak planlar oluşturulmalı. Hatta bu durumlara ait simülasyonlar yapılmalı. Özel sektörün bu konuda yeterince hazırlıklı olmadığını düşünüyorum. Yaraları sarma, iş hayatının tekrar toparlanması, ekonominin tekrar ayağa kalkması dönemi için her bir şirketin planlamalarının olması ve bunun tatbikatının yapılması lazım.

# Sigortada güven ve yapay zeka buluşması

Ekonomik belirsizliklerin, risklerin hâkim olduğu bir çerçevede sigorta şirketlerinin teknolojik ilerlemelere ayak uydururken, zorlu koşulların üstesinden gelebilmek için güven, şeffaflık, kişiselleştirilmiş deneyimler ve bütünsel çözümler ile daha fazla değer sağlaması gerekiyor.

Bu yıl karşı karşıya kalınacak zorluklar ve fırsatlar karşısında sigorta şirketlerine rehberlik edecek EY Küresel Sigorta Görünümü raporunun 2024 versiyonu yayımlandı. EY Küresel Sigorta Görünümü 2024 raporuna göre; sigorta şirketleri güvenlik ve tasarruf açıklarını azaltmak ve yeni müşteri taleplerini karşılamak için üretken yapay zekâdan (Gen AI) yararlanabilir ancak bu noktada "güven" ön plana çıkıyor. Bu güveni sağlayan sigorta şirketleri; daha sadık müşteriler kazanmanın yanı sıra kârlılıklarını artırarak paydaşlar ve yasal düzenleyiciler ile verimli ilişkiler yürütebilir. EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Vergi Bölümü Şirket Ortağı Levent Atakan raporun sonuçlarıyla ilgili olarak değerlendirmesinde şunları söyledi:

"EY Küresel Sigorta Görünümü 2024 raporuna göre; düzenleyici kurumların sıkı incelemesi, gelişen teknolojiler ve yatırımcıların artan baskısı, sigorta şirketlerini önceliklerini yeniden gözden geçirmeye yönlendiriyor. Sektörün mevcut performansı ve geleceğe yönelik beklentileri açısından güven ve şeffaflık en önemli kriterler arasında yer alıyor. Günümüz

piyasasında, sigorta liderleri yüksek maliyetler, sıkı iş gücü piyasaları, makroekonomik belirsizlik, artan korumacılık ve daha kapsamlı düzenleyici gerekliliklerle mücadele etmeye hazır olmalı."

Raporun sonuçları; müşterilerin ödedikleri ücretin karşılığını alma ve zor zamanlarda sigortacılara güvenme konusunda şüphe duymadığını gösteriyor. Yatırımcılar da sigorta şirketlerinin stratejik önceliklerini (özellikle ESG konularıyla ilgili olarak) biliyor ve rapor edilen rakamları güvenilir buluyor. Düzenleyici kurumlar ise sigortacıların kritik toplumsal zorluklarla baş etme konusunda iyi bir konumda olduğuna inanıyor.

## Gen AI kullanımına bakış

Ancak sigorta alanında geleneksel olmayan rakiplerin artması önemli bir husus olarak öne çıkıyor. Dijital çözümler, basit satın alma süreçleri ve müşteri ihtiyacına göre kolayca ayarlanabilen isteğe bağlı özellikler sunan InsurTech şirketleri, teknoloji platformları ve diğer sigorta dışı kuruluşlar müşterileri, özellikle de genç kitleyi çekiyor. Bunlara ek olarak, her temas noktasında güven sağlayan yeni oyuncular, markalarını güven üzerine inşa eden belli bir olgunluk seviyesindeki şirketlerden pazar payı alıyor. Sigortacıların her paydaş nezdinde güveni perçinlemek için ürün tasarımı ve fiyatlandırma kararlarından teknoloji ve veri kullanımına, finansal raporlama ve mevzuat açıklamalarına kadar her konuda daha fazla şeffaf olması gerekiyor.



EY Türkiye Finansal Hizmetler Sektör Lideri ve Vergi Bölümü Şirket Ortağı  
Levent Atakan

Tüketiciler, düzenleyici kurumlar ve üst düzey iş liderleri, yapay zekâ konusunda iyimser olduklarını belirtirken aynı zamanda bazı endişeleri olduğunu ifade ediyor. Birçok sigortacı, üretken yapay zekâ (Gen AI) uygulamalarını süreçlerine entegre etme konusunda hızlı hareket etme baskısı hissediyor. Ancak bu süreçte yapay zekânın sigortacılıkta güvenli ve güvenilir uygulanabilmesi için gerekli olan güçlü yönetim modellerini oluşturmaya da zaman ayırmaları gerekiyor. Ayrıca yapay zekâ odaklı süreçlerde, özellikle hassas müşteri verileri söz konusu olduğunda, müşteriler, ortaklar ve düzenleyiciler arasında güven oluşturmak için şeffaflık kavramı büyük önem taşıyor.

## Müşteri beklentileri yenileniyor

Sigorta şirketleri; varlık yönetimi ve finansal verimlilik alanları başta olmak üzere daha güçlü koruma arayan müşterilere ulaşmayı ve onların beklentilerini karşılamayı hedefliyor. Tüketiciler ise güvendikleri sağlayıcılara, yani doğru tavsiyelerde bulunan ve doğru çözümler sunan firmalara yöneliyor. Bu doğrultuda, sigorta şirketlerinin müşterilerle güven oluşturacak şekilde etkileşim kurmak için daha basit ve daha erişilebilir ürünler, daha uygun dağıtım kanalları ve daha kişiselleştirilmiş hizmet deneyimi sağlaması önemli. Otomotivden bulut bilişime ve ilaç sektörüne kadar en güçlü markaları potansiyel olarak bünyesinde barındıran şirketler için güveni

yeniden tesis etmek hayati önem taşıyor. Sigorta şirketlerinin rekabet avantajını güvence altına almaları için alması gereken aksiyonlar:

1. İnovasyona, dönüşüme ve ortaklıklara yapılan her yatırım için güvenin kritik bir unsur olarak benimsenmesi
2. Özellikle üretken yapay zekâ (Gen AI) teknolojisini içeren tüm süreçler için veri kullanımı ve gizlilik uygulamalarına ilişkin açık iletişim ve şeffaf bilgi paylaşımının sağlanması
3. Ürünlerin daha somut tekliflerle yeniden tasarlanması, sadeleştirilmesi ve doğrudan müşteri ihtiyaçlarına hitap edilmesi
4. Müşterilere ve iş ortaklarına daha fazla değer katmak için yeni ve mevcut verileri kullanmanın yenilikçi yollarının keşfedilmesi
5. Pazara çıkış stratejilerinde hedef belirlenmesi; şirketlerin bireysel müşterilere nasıl değer kattığını ve bir bütün olarak topluma nasıl katkıda bulunduğunun açıklanması
6. Yüksek güvenlik ve tasarruf açıklarını gidermek için düzenleyiciler ve hükümet yetkilileriyle iletişim kurulması
7. Resmîleştirilmiş bir çerçeveye veya birden fazla sayının birleşimine dayalı olarak güvenin ölçülmesi
8. Verilerin ve diğer değerli varlıklarını korumak için güçlü güvenlik ve yönetimin benimsenmesi





Sanofi Türkiye Dijital Operasyonlar Direktörü  
Sinem Gözaydın

► *Küresel sağlık şirketi Sanofi, 90 ülkede 91 bin çalışanı ile insan sağlığını ileriye taşıyacak sağlık çözümleri sunuyor. “Çalışmalarımızda ileri teknolojiyi kullanarak dijitalleşmeye öncülük etmek bizim en önemli önceliklerimiz arasında” diyen Sanofi Türkiye Dijital Operasyonlar Direktörü Sinem Gözaydın ile Sanofi’nin bu alandaki hedefleri üzerine bir röportaj gerçekleştirdik.* ◀

## Sanofi’nin dijitalleşme hedefinde keşiften tedaviye kadar geçen süreyi yarıya indirmek var

### **Öncelikle Sanofi Türkiye’den biraz bahsedebilir misiniz? Dijital Operasyonlar Birimi olarak şirketin dijital dönüşümüne olan katkınız nedir?**

Sanofi, 90 ülkede 91 bin çalışanı ile sağlık çözümleri sunan küresel bir ilaç şirketi. Amacımız daha sağlıklı, daha sürdürülebilir ve daha güçlü bir dünya için insan sağlığını ileriye taşıyacak tedavi çözümleri geliştirmek. Bilimin ışığında yaptığımız çalışmalar ve bugün dünya genelinde 59 üretim ve 20 Ar-Ge tesisimiz ile dünyanın en büyük 10 ilaç şirketinden biriyiz.

Hastaların karşılanmamış ihtiyaçlarına çözüm bulmak için kendini çalışmaya adanmış bir şirketiz. Bu ihtiyaçlara en iyi şekilde karşılık verebilmek için dünyadaki yenilikçi gelişmeleri takip ediyor, hep daha fazlasının mümkün olabileceği anlayışıyla hiç durmadan çalışıyoruz. Önceliğimiz geliştirdiğimiz teknolojiler ve yenilikçi çözümler ile ilaç sektörüne katkımızı sürdürmek. Bu anlamda Sanofi’nin Dijital Operasyonlar İş Birimi olarak gelişen teknolojileri uygulamada sektörün öncülerinden olduğumuzu rahatlıkla söyleyebilirim.

Birimimiz, Sanofi’de şirketin dijitalleşmesinde kritik rol oynuyor. Hayatın her alanına yayılan

dijital deneyimlerin sağlık alanında da takip edilip uygulanması kaçınılmaz hale geliyor. Sağlık alanında dijitalleşmeye öncülük etmek adına son teknoloji çalışma yöntemlerini, ilaç geliştirmeden ürünün hastaya sunulmasına kadarki süreçte uygulamaya sokmak için çalışıyoruz.

### **Dijitalleşme anlamında Sanofi’nin yaptığı çalışmalar ve bu anlamda hedefleriniz nelerdir?**

Bir ilacın keşfi ile ihtiyacı olan hastaya erişimi arasındaki süreyi yarıya indirmek üzere dijital dönüşümü hızlandırıyoruz. Dijital Sağlık Platformumuz da bu hedefe ulaşmada en büyük yardımcımız oluyor.

Bu platform, işimizi ve hizmet ettiğimiz kişileri desteklemek için kullanabileceğimiz dijital, veri ve teknolojiyi entegre eden, iyi tasarlanmış, birbirine bağlı bir dizi çözümden oluşuyor. Yapay zekaya öncelik veren bir yaklaşımla hızlandırılan platformumuz, hastalar için daha iyi sonuçlar sunmamıza, çalışanlarımızın iş yapış şeklini kolaylaştırmamıza olanak tanıyor.

Bu anlamda teknolojiyi en iyi kullanan sağlık şirketi olma hedefiyle ilk Dijital Hızlandırıcıyı bu sene kullanıma sunduğumuzu da söylemek isterim. Dijital hızlandırıcımız

ile tıp uygulamalarını dijital, veri ve yapay zekâ kullanımıyla dönüştürmek amacıyla ürünler ve çözümler geliştiriyoruz. Dijital Hızlandırıcı uygulamamız doğrultusunda şirket içi kariyer hareketleri, yeni işe alımlar ve yetenek geliştirme için Hızlandırıcı Akademisi’ni başlattık ve cinsiyet eşitsizliğini azaltmak adına Women In Tech ile iş birliği gibi çeşitliliği merkezine alan inisiyatiflere odaklandık. Bu iş birliği kapsamında seçilen beş kadın çalışanın uluslararası zirve olan One Young World Summit’e katılması mümkün oluyor. Sanofi’deki ilk kariyer adımlarını desteklemek içinse Sanofili uzmanlardan mentorluk desteği veriyoruz. Bu tarz iş birlikleriyle hedefimiz iki yıl içinde 300 kişiyi istihdam ederek çeşitlilik esasıyla küresel dijital stratejiyi güçlendirmek, yeni yetenekleri çekmek ve çevik çalışma yöntemlerini şirket kültürüne entegre etmek.

Diğer bir noktada ise, her bir paydaşımıza uygun hedefle dijitalleşmeyi hızlandırmak adına çözüm, iş birlikleri ve projelerimiz bulunuyor. Örneğin günümüzde hastalar, sağlık durumlarının takibini kendileri yönetebiliyor ve sadece doğru uzmanlıktaki hekime başvurmak ile kalmayıp doğru bilgiye kolay erişimin gücünden yararlanıyor.

### Uzaktan klinik araştırmalar artık m¼mk¼n

Ayrıca klinik araştırmalarda da teknolojinin g¼c¼yle çeşitliliği sağlama hedefimiz bulunuyor. Daha geniş hasta erişimi sağlamak için Act4Patients programını hayata geğirdik. Act4Patients programıyla, hastaların karşılanmamış ihtiyaçlarını daha iyi anlayabilmek adına klinik araştırmalarımıza dijital olarak daha çok hastanın katılımını sağlıyor, b¼ylece ęalıřmalarımızı belirli coğrafyalar ve topluluklarla sınırlamıyor, erişim kısıtının ön¼ne geğerek çeşitliliği artırıyoruz. Bu noktada konumdan bağımsız olarak kişinin hastalıklarıyla ilgili ęalıřmalara katkıda bulunmasına olanak sağlıyoruz.

Paydaşlarımıza, en iyi kararları verebilmeleri amacıyla, Sanofi'deki gelişmeler ve tedavilerimiz hakkında en g¼ncel bilgileri iletmek için dijital sağlık platformumuzu kullanıma sunuyoruz. Bunun yanı sıra çok kanallı etkileşim ile paydaşlarımıza ihtiyaç duydukları bilgileri istedikleri formatta ulaştırma imk¼n¼ sağlıyoruz. OneCRM Lightning ile sadece 2 yıl içinde 36¼lkede faaliyete geğtik ve kişiselleştirilmiş katılımlar planları ve 360 derece veri analizi yoluyla sağlık mensuplarıyla daha g¼c¼lü ilişkiler kurmaları için 12 binden fazla paydaşımıza g¼c¼lü bir CRM platformu sunduk.

### Kamp¼s Plus uygulamamız ile hekimlere y¼nelik dijital k¼t¼phane oluşturduk

Hastaların iyileşme yolculuğunun ancak başta hekimler olmak üzere t¼m sağlık profesyonellerinin katılımıyla m¼mk¼n olduğunu biliyoruz. Bu kapsamda uzmanlık alanlarımızla paydaşlarımıza inovatif ęöz¼mler sunmak için ęalıřıyor, s¼rekli bilgi akışıyla hekimlerimizin ęalıřmalarını destekliyoruz. Kamp¼s Plus uygulamamız buna en g¼zel örneklerden biri. Kamp¼s Plus uygulamamız ile hekimlere y¼nelik dijital k¼t¼phane oluşturduk. Sağlık alanında zengin iğerikleri sağlık profesyonelleri ile buluşturan Kamp¼s Plus'da, g¼ncel konulara ve trendlere ilişkin çok sayıda video, podcast ve makale yer alırken, sadece uygulamaya özel iğerikler de sunuluyor. Binlerce hekimin g¼ncel konulara ilişkin çok sayıda makaleye erişmelerini, uzmanlık alanlarına özel video ve podcastlerle buluşmalarını sağlayan Kamp¼s Plus Platformumuzun, Uluslararası Veri Kurumu (IDC) Öd¼lleri'nde "M¼řteri Bağlılığı" kategorisinde üç¼nc¼lük öd¼l¼ne layık gör¼ld¼ę¼n¼ de gururla belirtmek isterim.

### Yapay zek¼ t¼m sektörlerde olduğu gibi ilaç sektör¼ için de önemli bir noktada

AI ve GenAI konusundaki ęalıřmalarımız da hız kesmeden devam ediyor. Mesela



XCEED projemiz bir GenAI projesi. Bu projeyle pazarlama stratejilerimizi daha etkin iğeriklerle zenginleştirerek m¼řterilerimize kişisel beklentilerine uygun bilgiler sunmayı hedefliyoruz.

Turing ile ise 2 binden fazla saha ęalıřanına en iyi ęalıřmayı sağlamak üzere yapay zekadan yararlanıyoruz. 2022'nin üç¼nc¼ çeyreğindeki lansmanımızdan bu yana, hedeflenen ve kişiye özel katılım planları aracılığıyla şimdiden 90 binden fazla sağlık mensubuna ulaştik ve GenMed satışlarımızı önemli ölç¼de artırdık. Turing ile birlikte m¼řteri odaklı iş modelimiz ve XCEED ile omnichannel dijital transformasyonla, 2024'de AI projelerimiz dijital odağımızı oluşturacak.

Sanofi, sağlık alanındaki modernizasyonda kritik rol oynuyor ve ęalıřan deneyiminin ayrılmaz bir parçası oluyor diyebiliriz. Basitleştirmek, standartlaştırmak ve dijitalleştirmek gibi 3 temel kavram etrafında oluşturduğumuz odağımızla ęalıřanlarımıza rahat bir deneyim sağlıyoruz. Bu kapsamda OneSearch ile Klinik Araştırmalar, Üretim ve Tedarik, Ar-Ge, Ticari ve Gerçek Dünya Varlıkları genelinde 88'den fazla veri kaynağından gelen 255 milyar veriye erişimi kolaylaştırdık. Kariyer Merkezi ise yalnızca birkaç tıklamayla potansiyel yetenekleri keşfetmemize yardımcı oluyor.

Son olarak, Sanofi k¼lt¼r¼nde "Hep birlikte daha g¼c¼lüy¼z" diyerek çevikliğe ve yüksek etkiye odaklanmak var. Hastalar ve iş ortaklarımızla birlikte hareket ederek değişen ihtiyağları en iyi şekilde karşılamak için ęalıřıyoruz. Onlara güç veriyor ve onlardan aldığımız güç ve güvenle dijital dönüş¼me katkıda bulunuyor ve kendimizi her gün geliştirmek için gayret ediyoruz.

### Yapay zekadan nasıl yararlanıyorsunuz?

Dijitalleşme demişken yapay zekadan bahsetmemek olmaz. Hedefimiz yapay zekayı

en iyi kullanan, teknoloji odaklı olmayan şirket konumuna gelmek. Yapay zekayı kullanarak yeni tedavilerin keşfini hızlandırmak, Ar-Ge ęalıřmalarımızı hızlandırmak, klinik araştırma verimliliğini artırmak ve bulut tabanlı veri toplama ve doğal dil işleme kullanarak düzenleyiciler için klinik raporlara erişimi hızlandırmak üzere projeler yür¼tmekteyiz. Halihazırda 18¼lkede uygulanmakta olan küresel, entegre bir CRM ve Omnichannel ęöz¼m¼ kullanarak sağlık mensuplarıyla etkileşimi artırıyoruz. Veri entegrasyonu ve yapay zek¼ kullanarak birden fazla pazar ve ür¼nde reklam ve promosyon harcamalarını optimize etmek, üretim s¼reçlerimizi modern ęöz¼mlerle dijitalleştirmek ve son olarak tahmine dayalı yapay zek¼ kullanarak tedarik zinciri performansını iyileştirmek adına ęalıřmalar yür¼t¼yoruz.

Örnek verecek olursak bu anlamda 2023'te şirket olarak dijitalleşmede bir sonraki adıma geğme hedefiyle yapay zek¼ (AI) platform şirketi Aily Labs iş birliğiykle Plai uygulamamızın kullanıma sunduk. Sekt¼r¼n lider uygulaması olarak gösterilen Plai, mevcut şirket içi verileri bir araya getiriyor, içgör¼ler ve kişiselleştirilmiş varsayımsal senaryolar için yapay zekanın g¼c¼nden yararlanmamızı sağlıyor.

Dijital Sağlık Platformumuz ile de 2025 yılına kadar yeni dijital işletmeleri destekleyecek, hastalar ve sağlık ęalıřanları için yeni dijital deneyimleri teşvik edecek ve araştırma ve geliştirmeden üretim ve ticari operasyonlara kadar t¼m değer zincirinde inovasyon ve verimliliği artıracamız.

Gelecekte de şirket olarak teknolojinin g¼c¼n¼ arkamıza alarak, sağlık alanındaki bilimsel atılımları hızlandırmak ve hasta yolculuğunu iyileştirmek amacıyla g¼c¼lü iş birlikleri ve projelerle ęöz¼mler geliştirmeye devam edeceğiz.



Dr. Cebrail Taşkın

## Kurum Kültürü İnşaa Etmek Zor mudur?

Son zamanlarda karşılaştığım genel müdürler, CEO'lar kurumlarının, şirketlerinin değişime dirençli olduğunu, değişim yapmakta zorlandıklarını söylüyorlar. Değişim zordur ve sancılıdır, değişimin başarısı kurum kültürü ile ilişkilidir. Çünkü kültür genellikle bir engel ve değiştirilmesi zor bir olgu olarak görülür. Kurum kültürü değişimin itici gücüdür. Kültür, bir kurumun aynı zamanda önemli bir güç kaynağıdır. Kültür, bir grubun üyelerinin nasıl çalışacaklarını, sorunları birlikte nasıl çözeceklerini, işlerini nasıl yapacaklarını anlamının yoludur. Kültür, bir kurumun ortak değerleri, inançları, davranışları, gelenekleri ve normlarıdır. Bir kurumun kültürü, çalışanların davranışlarına ve işbirliğine bağlı olarak şekillenir.

Dünyaca ünlü yönetim gurusu Peter Drucker 'kültür stratejiyi kahvaltıda yer' diyor. Bir kurum kültürüne sahip olmak, en iyi stratejik plandan daha kıymetlidir. Bir şirketin stratejik planını alıp kendinize göre uyarlayabilirsiniz ama kültürünü uyarlayamazsınız. Eğer bir strateji planı bir şirketin kültürüne uyumlu değilse başarılı olması mümkün değildir. Eğer şirketin kültürü, stratejisi ile uyumlu değilse, kültür öne çıkar ve strateji kaybolup gider. İstedığınız kadar strateji yapın, eğer bir kültür inşa edememişseniz işe yaramaz, stratejilerinizi gerçekleştiremezsiniz.

Kültür her kurumda kendine özgü bir geçmişe sahiptir ve kuruma yeni dahil olanlar, eski çalışanları inceleyerek bu kültürün ne olduğunu öğrenmeye çalışır. Uzun süredir kurumda çalışanlar, bu kültürün koruyucuları olmuşlardır. Kültürü şekillendiren 5 boyut vardır: amaçlar, kurallar, kimlik, güvenlik ve ölçüler. Şimdi bunları daha yakından irdeleyelim.

Kültürün ilk boyutu, amaçlardır. Amaçlar, kurum içerisinde yaptığımız şeyleri neden yapıyoruz sorusunun cevabını oluşturur. Amaç, bize kendimizden daha büyük bir şeyin parçası olduğumuzu hissettiren anlamlı faaliyetler olarak tanımlanır. Bir ekibi bir arada tutan en önemli şeylerden biri ortak amaçlara sahip olmaktır. Kurumdaki her kişi, kurumun amacını tam anlamıyla kavrayabilmelidir. Kişinin kendi değerleri ve beklentileri, kurumun amaçlarıyla uyumlu olmalı ve kurumun amacını kişiselleştirmelidir. Genel Müdürler, CEO'lar, ekibin yaptıkları şeyi neden yaptıkları hakkında onlara açıklayıcı özenli konuşmalar yapmalıdır. Bu noktada Genel Müdürler, CEO'lar bir takım yollar kullanır. Bunlar; kurumun misyon ve vizyonlarının belirlenmesi, kurumun var olan değerleri, ilkeleri ve etik anlayışı, iş strateji gibi çalışmalarıdır. Eğer çalışanlar, ortak amaç duygusunu kaybederse, ekipler yüksek düzeyde performans sergileyemez.

Kültürün ikinci boyutu, kurallardır. Kurumda kabul edilen uygulamaların neler olduğuna dair beklentilerdir. İnsanlar, kabul edilebilir davranışların sınırlarını net bir şekilde anladığında gelişebilir. Toplantı uygulamaları, karar verme, iletişim, yönetici-çalışan etkileşimleri, planlama uygulamaları, bütçe ve satın alma süreçleri ve tüm genel iş süreçleri gibi çalışan davranışları etrafında kurallar

mevcuttur. Kurallar, işin nasıl yapılması beklendiğine dair reçetelerde ve kurumun normlarında saklıdır. CEO'lar; politika beyanları, süreç akışları, karar verme süreçleri, yönetim beklentileri, yol gösterici ilkeler gibi yolları kullanarak bir takım kurallar bütünü ortaya çıkarır. Ancak hibrit çalışma yada uzaktan çalışma modeli gibi günümüzün yeni çalışma modellerine geçiş, bir dizi yeni politikaların geliştirilmesini ortaya koymuştur.

Üçüncü boyut, kimliktir. Kimlik, kim olduğumuz, kendimizi nasıl tanımladığımız ve başkaları tarafından nasıl görülmek istediğimizle ilgili içsel hikâyedir. Sosyal varlıklar olduğumuz için kimliğimizin büyük bir kısmı çevremizdeki insanlara göre tanımlanır. Bilgi Teknolojileri (BT) organizasyonu içindeki gruplar, kendilerini BT'deki diğer gruplara göre tanımlar, sorumluluklardaki farklılıkları ve bu sorumlulukları yerine getirmek için gereken beceri ve yeterlilikleri vurgular. Ancak, farklılıkları vurgulamak yıllar içinde silolar oluşmasına neden olabilir. Bu yüzden bir takımın kimliği hakkında benzerliklere vurgu yaparak konuşmak, bu siloları yıkmanın başlangıcı olabilir. CEO'lar; ortak semboller, ortak hikayeler oluşturarak bir kimlik duygusu meydana getirebilir.

Kültürün dördüncü boyutu; güvenlidir. İnsanların tam potansiyellerine ulaşmak için sosyal çevrelerinde kendilerini güvende hissetmeleri gerekir. Korku ve belirsizlik hâkim olduğunda keşfetme, öğrenme ve değiştirme yeteneği sınırlıdır. Psikolojik güvenlik birçok şekilde gösterilebilir. Kurumlar, çeşitlilik için kapsayıcı bir ortam yaratabilir. Bunu da farklı geçmişlere, yaşlara ve bilişsel tarzlara sahip bireyleri kendileri olmaları için işe alarak, terfi ettirerek ve teşvik ederek gerçekleştirir. CEO'lar; çeşitli ve kapsayıcı uygulamalar gerçekleştirmelidir. Bu uygulamalar herkesin değerli ve saygın hissetmesini sağlar. Ayrıca açık iletişimi kullanacak bir kanal geliştirebilir. CEO'lar çalışanlarına bir öğrenme ortamı saylayarak kariyer değişikliklerine yardımcı olabilir.

Kültürün son boyutu; ölçülerdir. Ölçüm, ödüllendirilen veya cezalandırılan şeydir. Doğru ölçütleri seçmek esastır. Ödüller ise bir başka ölçüm parametresidir. Lider, hangi davranışların ödüllendirildiği konusunda açık konuşmalar yapabilmelidir, böylece insanlar gözlem yoluyla öğrenirken ve lider onlar için rol modelleri haline gelir. Özellikle eskiden başarılı olanları ödüllendirmeyi bırakmak ve gelecekte başarılı olması gerekenleri ödüllendirmeye başlamak gerekmektedir. Ayrıca liderlerin gözle görülür şekilde yaptığı herhangi bir eylem veya davranış, o çalışanın yaptıklarının doğrulanması olarak yorumlanacaktır. CEO'lar; performansların nasıl ölçüldüğünü özetleyen ve şirket hedeflerini içeren performans metrikleri ve temel performans göstergelerini kullanabilir. Bunun yanı sıra çalışan bağlılığını da değerlendirip çalışanların davranışlarını ve yeterliliklerini ödüllendirecek ölçütler belirleyebilir. CEO'lar ayrıca kültürün bu 5 farklı boyutuna yönelik anketler oluşturarak ve kurum içindeki bazı davranışların neden var olduğunu veya olmadığını tespit edebilir.



## Son vagona atladık

**Türkiye**, Avrupa Birliği'nin bilim ve teknoloji geliştirme trenini son vagonunda yakaladı. Avrupa Birliği'nin Araştırma Geliştirme 6. Çerçeve Programı'na katılım kararı alan Türkiye, bu kararın teknoloji geliştirme yarışından kopmayacağına sinyallerini de vermiş oldu. 15 Nisan tarihinde gerçekleştirilen ve Başbakan Yardımcısı Devlet Bahçeli başkanlığında toplanan Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu'nda alınan karar, genelge olarak yayınlan-

mak üzere Başbakanlık'a gönderildi. Avrupa Birliği'nin Haziran ortasında resmen duyuracağı ve 2003 başında proje çağrılarını yapacağı girişim, Türkiye'nin bilim ve teknoloji geliştirme yönünde bir dönüm noktası olarak değerlendiriliyor.

Toplam bütçesi 16,3 milyar Euro olan programda sanayi, KOBİ'ler ve üniversiteler teknoloji projeleri geliştirip, bu projeyi en az iki ülke ile paylaşarak programdan destek ala-

caklar. Programa 15 üye ve 13 aday ülke ile birlikte İsviçre, Norveç ve İsrail olmak üzere 31 ülke katılıyor. Programa katılım için ülkelerin ödeyecekleri katılım payı 2000 yılının Gayri Safi Yurtiçi Hasıllarına göre belirleniyor. Buna göre 2003-2006 yıllarını kapsayan program için Türkiye'nin ödemesi gereken katılım payı yaklaşık 375 milyon Euro. Ancak BTYK, katılım payıyla ilgili indirimler yapılması için Avrupa Birliği ile müzakerelere baş-

lama kararı aldı. Türkiye'nin müzakerelerdeki ilk hedefi, 2000'de yüksek olan Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH)'nin 2001'de kriz sebebiyle düştüğünü göstererek, katılım payının 2001 yılı GSYİH'sinden hesaplanmasını sağlamak.

Diğer taraftan oluşturulacak müzakere heyeti, Türkiye dışındaki 12 aday ülkenin 5'inci çerçeve programına katılmaları sırasında yararılandıkları yüzde 30'a yakın indirimini öne sürerek Türkiye için de böyle bir indiri-

rim sağlanmasını talep edecekler. Hedeflenen indirimler gerçekleştiği takdirde Türkiye'nin ödeyeceği katılım payı 180 milyon Euro civarına düşebilecek. Türkiye, müzakereler sırasında hedeflediği bu indirimleri sağlayamadığı takdirde programa katılım yeniden değerlendirilebilecek. Katılım payları 4 yıl boyunca 8 eşit taksitte ödenecek.

Programda öncelikli alanlar bilgi toplumu teknolojileri,

▷ Sayfa 3

### Lisanslar pazarı büyütecek

Telekomünikasyon Kurumu tarafından verilen ruhsat ve genel izinlerin 2002 yılı içerisinde bilişim sektörünü canlandıracağı ve değişimlere neden olacağı belirtiliyor.

Telekomünikasyon Kurumu tarafından verilen ruhsat ve genel izinlerin 2002 yılı içerisinde bilişim sektörüne bir ivme kazandıracığı ve değişimlere neden olacağı belirtiliyor.

▷ Sayfa 4

### Üretim şirketlerine Argus desteği



I-Bimsa, üretim şirketlerine yönelik olarak geliştirdiği yazılım Argus ile bu yıl sonunda yaklaşık 600 bin dolar ciro elde etmeyi hedefliyor. Açık mimaride geliştirilmiş olan yazılımın yakında Linux üzerinde de çalıştırılması planlanıyor.

▷ Sayfa 24

### Digicom Unimedya ile bilişim dünyasında



Digicom Yönetim Kurulu Başkanı Sabri Yiğit ve Unimedya Satış ve Pazarlama Müdürü Bülent Arıtekin, tüketici elektronik ürünlerini pazarı soman Digicom'un Unimedya ortaklığı ile bilgi ve iletişim teknolojileri pazarında daha etkin rol oynayacağını söylediler.

▷ Sayfa 16

### RTÜK Yasası'na tepkiler büyüyor

Başta bilişim sektöründeki sivil toplum örgütleri olmak üzere çeşitli platformlar RTÜK yasasından Internet'le ilgili maddelerin çıkarılması gerektiğini savunuyorlar.

TBMM Genel Kurulu'nda beklenen RTÜK yasa tasarısının tepkileri büyüyor. Geçen hafta BTHaber'de "İnternet'e erişim" başlığı altında yer alan habere

▷ Sayfa 8

- 6 KoçSistem yazılım geliştirmeye odaklanıyor
- 10 Devletten 2023 vizyonuna 1 trilyon TL
- 18 İnnova içerik yönetimine yatırım yapıyor
- 20 VEDOP'ta dışkaynak kullanılabilir
- 22 Mor Yazılım e-ticarette iddialı

www.fom.com.tr  
www.fiberoptikmarket.com.tr

kesintisiz, hızlı iletişimde  
fiber optik market

optik iletişiminde  
fiber optik market

FOM  
FIBER OPTİK MARKET

# Dijital olgunlukta rotayı analiz çiziyor

Şirketleri hızlı ve güvenli bir şekilde bulut ortamında buluşturmaya yönelik adımlar atan Bulutistan, BeyazNet iş birliğiyle şirketlerin mevcut alt yapısının Dijital Olgunluk Analizi'ni çıkararak, buluta geçiş sürecinin sağlıklı ve güvenli bir zeminde yönetilmesini sağlayacak. Her türlü güvenlik açıklarına geçit vermeyen bir yaklaşımla şirketlerin BT alt yapıları ve sistemlerinin teknik yeterliliğini, güvenliğini ve regülasyonlara uygunluğunu tespit ederek, hızlı ve etkili bulut hizmeti sağlayacak.

Bulutistan Türkiye Genel Müdürü Gökhan Gençtürk, "İş birliğimiz kapsamında BeyazNet'in

kurumlarda bilişim sistemi alt yapısının olgunluğunu uçtan uca regülasyonlar bakışı ile değerlendiren ve raporlayan Dijital Olgunluk Analizi (DMA) hizmetiyle şirketlerin BT sistemlerinin uçtan uca fotoğrafını çekeceğiz. Böylece şirketlerin siber güvenliğine ilişkin bağımsız bir değerlendirme yaparak, her türlü güvenlik açığını ortadan kaldırıp buluta geçişin sağlıklı bir zeminde yönetilmesini destekleyeceğiz. Sağlıklı ve güvenli bulut göçü sağlamak yönünde gerçekleştirdiğimiz bu güç birliği ile daha çok şirketi güçlü alt yapımızın sunduğu esneklik, maliyet tasarrufu ve verimlilik artışı ile



**Bulutistan Türkiye Genel Müdürü**  
Gökhan Gençtürk

tanıştıracağız" dedi. BeyazNet CEO'su M. Fatih Zeyveli ise "Kurumlar ve şirketler DMA hizmeti almaya karar verdikleri andan itibaren hızlı ve etkili bir şekilde bulut teknolojileriyle buluşabilecekler. İş birliği ile her büyüklükteki şirketlerin bilişim



**BeyazNet CEO'su**  
M. Fatih Zeyveli

sistemlerinin olgunluğunu, daha hızlı ve bütçe dostu bir şekilde raporlayabileceğiz. Bulutistan'ı DMA'nın geleceğine inanan ve hızını artıran güçlü iş ortağımız olarak görüyoruz. Bu iş birliği şirketlere yeni fırsat kapıları aralayacak" bilgisini verdi.



Çağlar Yılmaz

## Depo Yönetim Sistemleri (WMS): Lojistikteki Akıllı Dönüşüm

Günümüzde işletmeler, giderek karmaşıklaşan lojistik süreçleri etkin bir şekilde yönetmek için gelişmiş teknolojileri kullanma ihtiyacı hissetmektedir. Bu bağlamda, Depo Yönetim Sistemleri (WMS), depo operasyonlarını optimize etmek, envanter yönetimini güçlendirmek ve müşteri memnuniyetini artırmak için kritik bir rol oynamaktadır. WMS, bir depo içindeki her aşamada daha iyi görünürlük, izleme ve kontrol sağlamak için tasarlanmış bir bütünsel bir teknoloji ürünüdür.

WMS, sipariş toplama süreçlerini optimize etme konusunda önemli bir role sahiptir. Otomatik yönlendirme algoritmaları sayesinde, sistem, siparişleri toplamak için en verimli rota ve yöntemleri belirleyerek operasyonel verimliliği artırır. Bu, müşterilere daha hızlı teslimat ve daha düşük hata oranları sağlar, dolayısıyla müşteri memnuniyetini artırır.

WMS'nin güçlü özelliklerinden bir diğeri entegrasyon yeteneğidir. WMS, diğer işletme yazılımları ile entegre edilebilir; bu da tedarik zinciri, finans, satış ve müşteri ilişkileri gibi genel iş süreçlerini daha etkili bir şekilde yönetmeyi mümkün kılar.

Aynı zamanda, e-ticaret platformları ve kargo firmaları gibi diğer lojistik teknolojileriyle entegrasyon sağlamak, işletmelere tüm değer zincirini kapsayan bir görünürlük ve kontrol sunmaktadır.

Bununla birlikte, WMS sadece operasyonel verimliliği artırmakla kalmaz, aynı zamanda veri analitiği ve raporlama özellikleri sayesinde işletmelere stratejik kararlar almaları için değerli bir araç sağlar. Depo performansı ile ilgili kapsamlı veri setlerini kullanarak işletmelerin sürekli iyileşmelerine ve gelecekteki talepleri daha iyi anlamalarına yardımcı olur.

Sonuç olarak, Depo Yönetim Sistemleri (WMS), modern lojistik operasyonlarını optimize etmek ve rekabet avantajı elde etmek isteyen işletmeler için vazgeçilmez bir araçtır. Sistem, envanter yönetiminden sipariş işleme ve veri analitiğine kadar bir dizi kritik süreci entegre bir şekilde yöneterek işletmelere daha esnek, hızlı ve hata toleranslı bir depo yönetimi sunar. Bu nedenle, WMS teknolojileri, lojistikteki akıllı dönüşümü sağlamak için benzersiz bir çözüm sunmaktadır.



## Büyük ve Önemli İşlerinin Arasında Kafan Başka Yerde Kalmasın



### CyberCyte ile Yönetilemeyi Yönet

Entegre bir Zafiyet, Tehdit, Envanter ve Sıkılaştırma Analizi platformuna mı ihtiyacınız var? Yönetimi zor olan Sysmon, Thor gibi araçları merkezi olarak tek bir çözümde yönetmek mi istiyorsunuz? Siber güvenlik birimlerinde insan kaynağı sıkıntısı mı çekiyorsunuz? Birçok sistemden çıg gibi yağın ve **tekrarlayan alarm ve loglardan bunaldınız mı?** Altyapıda siber güvenlik riski oluşturabilecek konfigürasyon eksikliklerinin otomatik tespiti arayışı içerisinde misiniz?

**Iovis, CyberCyte EAR ile işte tam bu noktada yanınızda.**

## Yetenek yönetiminde yeni dönem!



Pandemi ile birlikte küresel bazda birçok beyaz yakalı çalışan, aniden evden çalışmaya başlayarak kurumsal işleyiş ve yönetsel açıdan yeni bir dönemin de kapılarını açtı. Evden çalışanlar işe gidip gelmekten, ofisteki dikkat dağıtıcı işlerden kurtuldu. Bazı çalışanlar ise bu yeni özgürlük fırsatını kullanarak 'çift iş' ile gelirini artırıyor. 'Çoklu çalışanlar' olarak adlandırılan bu kişilerin sayısı Türkiye'de giderek artıyor. Özellikle genç çalışanlar, artan maliyetleri karşılamak için 'çift iş'e yöneliyor. Evden çalışmanın sağladığı lokasyon ve saat özgürlüğü, 'çift iş'e sahip olma seçeneğinden daha fazla çalışanın yararlanmasını sağlıyor. Bu da işveren ve İK yöneticilerini çeşitli nedenlerle endişelendiriyor. İlk neden, rekabet kaygısı. Özellikle gizli bilgilere sahip bir çalışanın rakip firmaya da hizmet etmesi endişe yaratıyor. Çalışanın performansının etkilenmesi, kendisinden beklenen iş kalitesini ve yoğunluğunu karşılayamaması da risk. Bu nedenle iş sözleşmelerinde birden fazla işte çalışmayı sınırlandıran hükümlere son dönemde daha sık rastlanıyor. İşverenin rekabet ihlali ya da yapılan ikinci işin mevcut işe zarar

verdiğini ispat etmesi halinde sözleşme feshine kadar giden bir süreç gündeme geliyor. Bu nedenle son 5 yılda özellikle Z kuşağı ve yaratıcı endüstrilerde çalışanlar tam zamanlı ve sözleşmeli çalışmayı tercih etmiyor.

Gerek Türkiye'de gerekse dünyada eğilim özellikle de pandemi sonrasında bu yönde gelişti. Çalışma koşulları bu eğilime göre düzenlenmediği ve bu durum işverenler tarafından dikkate alınmadığı takdirde önümüzdeki dönemde tam zamanlı ve ofisten çalışacak insan bulmakta daha zorlanılması söz konusu. Böyle bir durumda birçok yönetici sadakatsizlik karşısında öfkeleniyor ve çalışanın diğer tüm işleri durdurması konusunda ısrar ediyor. Diğer bir yönetici tipi ise iş yükünü artırarak tepki veriyor. Bu seçenek de performans düşüşüyle sonuçlanıyor ve genellikle çalışanın diğer işi tercih etmesine yol açıyor. Bu konuda olgun yaklaşım ise çalışanın başarısını kutlamak, yani zor da olsa çalışanın ikinci işini kabul etmek, böylece kişinin o şirkete ve işine bağlılığını artırmak. Kapsamlı eğitim programlarıyla beyaz yakalı profesyonellerin kariyer

gelişimine odaklanan Teedo Online Eğitim Platformu'nun Genel Müdürü Selçuk Aytekin, şu değerlendirmeyi yaptı:

"Özellikle Y ve Z kuşağı, artan yaşam maliyetlerini karşılamak, farklı bir iş deneyimi daha yaşamak amacıyla 'ikinci iş'te çalışmaya yöneliyor. Özellikle yaratıcı endüstrilerde çalışanlar, tam zamanlı ve sözleşmeli çalışmayı tercih etmiyor. İşverenler, bir çalışmanı başka bir şirkete kaptırmak yerine, bu çalışanların mevcut pozisyonlarında üretken olmalarını tam olarak neye ihtiyaç duyduklarını öğrenebilir ve bunu karşılayabilir. İyi yetişmiş ve potansiyele sahip bir çalışmanı elde tutmak, yetenek yönetimi stratejinizin ayrılmaz bir parçası olmalı. Kişisel ve mesleki becerilerini artırmak için onları desteklemelisiniz. Bu nedenle doğru işe doğru çalışan yerleştirmeyi, çalışana doğru yatırım yapmayı önceliklendiren tüm kurumsal şirketlerin bir eğitim bütçesi var ve yıl boyunca çalışanların ihtiyaçlarına, organizasyon şemasının gerekliliklerine yönelik eğitim programı satın alımları gerçekleştiriyorlar."

# Okusun



Bağış yapmak için

100. Yıl



## Cumhuriyetin geleceği olsun

Her yıl binlerce öğrenci en temel ihtiyaçlarını karşılayamadığı için okulunu tamamlayamıyor. TEV'e yapacağınız bağışlarla gençler okusun, Cumhuriyetimizin geleceği olsun!



444 0 838 / [tev.org.tr](http://tev.org.tr)

TÜRK EĞİTİM VAKFI  
1967

## Ahmet Tosunoğlu, YK Yatırım Holding'te



Ahmet Tosunoğlu, sanayi, lojistik, üretim, otomotiv ve İK sektörlerinde faaliyet gösteren YK Yatırım Holding'de Bilgi Teknolojileri Direktörü olarak göreve başladı. Tosunoğlu, iş yaşamına Grolier Hachette A.Ş.'de Bilgisayar Programcısı olarak başladı. Ardından Alemdar Holding'de sırasıyla Proje Yöneticisi, Bilgi İşlem Şefi ve Bilgi İşlem Grup Müdürü olarak çalıştı. İGDAŞ İstanbul Gaz Dağıtım'da Bilgi Sistemleri Müdürü olarak görev yapan Tosunoğlu, sırasıyla Atasay Holding'te CIO, HOBİM Bilgi İşlem Hizmetleri'nde CEO olarak görev yaptı. Ahmet Tosunoğlu, iki dönem Türkiye Bilişim Derneği (TBD) İstanbul Şubesi Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürüttü. Marmara Üniversitesi

Teknik Bilimler Meslek Yüksek Okulu'nda Öğretim Görevlisi olarak çalışan Ahmet Tosunoğlu, Danışma Kurulu Üyeliği görevinde bulundu. İstanbul Bilişim Kongresi, Akıllı Şehirler Kongresi, Bilişim Yıldızları e-Dönüşüm Yarışması ve CIO Vizyon etkinliklerinde Organizasyon Başkanı olarak görev yapan Ahmet Tosunoğlu, 2012'de Dünya Gazetesi tarafından "Yılın CIO'su" ödülüne layık görüldü. Bahçeşehir Üniversitesi Bilişim Hukuku Yüksek Lisans Programı'nda "Bilgi Teknolojileri Standartları ve Denetim Becerileri" ve "Bilgi Güvenliği Yönetimi" dersleri veren Ahmet Tosunoğlu, TBD'de Genel Merkez Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmaktadır.

## Lezita'da iki atama

Satış ve Pazarlama biriminin iki departman olarak ayrıldığı Lezita'da Genel Müdürlük'e bağlı Satış Operasyon Planlama Müdürü olarak görevini yürüten Ersan Koçer, Satış Direktörü olarak atandı. Koçer, Ege Üniversitesi Gıda Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. Kariyerine 1997'de başlayan Koçer, Yudum Gıda ve Moova Gıda'da üst düzey pozisyonlarda görev aldı. 2015'te Lezita ailesine Lojistik Müdürü olarak katıldı. Ardından Lezita Üretim Planlama Müdürlüğü görevine getirilen Koçer, 2020'den bu yana Satış Operasyon Planlama Müdürü olarak çalışıyordu. Ersan Koçer, Lezita Satış Direktörü olarak yeni görevine başladı. Lezita'da Pazarlama

departmanının başına ise Fatoş Nacar getirildi. İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü Kimya Mühendisliği'nden lisans, Boğaziçi Üniversitesi Biyomedikal Mühendisliği ve Yönetici İşletme bölümlerinden yüksek lisans derecesine sahip olan Fatoş Nacar, yeni görevine başladı. Pazarlama alanında tecrübeye sahip olan Fatoş Nacar, kariyerine 2014 yılında Pfizer'de başladı. 2017-2018 arasında Şölen Çikolata'da Marka Müdür Yardımcılığı, 2019-2020'de Lila Group'ta Marka Müdürü olarak görev yapan Nacar, 2020'de Vitabiotics'e Pazarlama Müdürü olarak geçiş yaptı. Nacar, Lezita Pazarlama Müdürü olarak markanın pazarlama ve iletişim faaliyetlerinden sorumlu olacak.

## Dr. Safa Uslu, DTG bünyesinde yerini aldı



Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi Uluslararası İlişkiler Daire Başkanı olarak çalışmaları ve Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'ndaki kariyeriyle tanınan Dr. Safa Uslu, ulusal ve uluslararası alternatif bulut platformu sağlayıcısı Digital Transformation Group (DTG) ailesine katıldı. DT Cloud Uluslararası İş Geliştirme Başkanı ve DTG İcra Kurulu Üyesi olarak görev yapacak Dr.

Safa Uslu, DT Cloud'un gücünü global bulut pazarında ortaya koymayı hedefliyor. Lisans derecesini Sakarya Üniversitesi İşletme Bölümünden alan Dr. Safa Uslu, doktorasını ise İngiltere'deki Durham Üniversitesi'nde Uluslararası İlişkiler alanında tamamladı. Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nda Dış İlişkiler ve Uluslararası Projeler Genel Müdürlüğü ve BOTAŞ Yönetim Kurulu üyeliği gibi görevlerde bulunan Dr. Safa Uslu, Cumhurbaşkanlığı Dijital Dönüşüm Ofisi Uluslararası İlişkiler Daire Başkanı olarak çalıştı. Uslu, ayrıca, 11. Cumhurbaşkanı Abdullah Gül'ün danışmanlığını ve Başbakan Yardımcılığı döneminde Özel Kalem Müdürlüğü görevlerini de yürüttü. 2015'te Eisenhower Bursu kazanan Uslu, 2014'te Harvard Üniversitesi Yönetici Çevre Ekonomisi Programı'na katıldı. Halen Uludağ Üniversitesi'nde Dijital Diplomasi ve Enerji Güvenliği alanlarında misafir öğretim üyesi olarak ders veren Dr. Safa Uslu, Sakarya Üniversitesi İşletme Fakültesi Danışma Konseyi üyeliği de yapıyor.

## Anker'de yeni görevlendirme



Orta Asya'nın yanı sıra Yunanistan ve Kıbrıs operasyonlarının da Türkiye'ye bağlanmasının ardından Anker Türkiye, Yunanistan ve Orta Asya Bölgesel Satış ve Pazarlama Direktörlüğü görevine Eylül Yüksel Diken atandı. Yıldız Teknik Üniversitesi Elektrik Mühendisliği bölümü mezunu olan Diken, yüksek lisansını yine aynı üniversitede İnovasyon ve Liderlik Yönetimi alanında tamamladı. Calabria Üniversitesi'nde

İşletme Yüksek Lisansı da yapan Diken, kariyerine 2015 yılında Schneider Elektrik'te proje mühendisi olarak başladı. 2017'de Thyssenkrupp'ta satış destek mühendisi olarak görev yapan Diken, 4 yıl önce Anker Türkiye kadrosuna marka yöneticisi olarak katıldı.

## İGA İstanbul Havalimanı, yönetim kadrosunu güçlendiriyor

İGA İstanbul Havalimanı yönetim kadrosuna yeni isimler katılırken, ilk değişiklik Kurumsal İlişkiler biriminde yaşandı. 2014'ten bu yana havacılık sektöründe görevler alan, 2018'den bu yana da İGA İstanbul Havalimanı'nda Kurumsal İlişkiler Direktörü olarak görev yapan Turgay Yaman, Kurumsal İlişkiler Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. 2005'te Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü'nde lisans eğitimini tamamlayan Yaman, Şubat 2018'de başlayan İGA İstanbul Havalimanı Kurumsal İlişkiler Direktörlüğü görevinin öncesinde, mali müşavirlik ruhsatına sahip olarak birçok firmaya yatırım

ve yönetim danışmanlığı verdi ve bazı firmalarda üst düzey yöneticilikler yaptı. Havacılık sektörüne 2014 yılında TAV Havalimanları Holding bünyesinde Genel Sekreter Yardımcılığı göreviyle adım atan, sonrasında Kurumsal İlişkiler Koordinatörlüğü görevini yürüten Yaman, ardından İGA İstanbul Havalimanı bünyesine katıldı.

Bir diğer atama ise dijital hizmetler tarafında gerçekleşti. Havacılık sektöründe 23 yılı geride bırakan Server Aydın, Dijital Hizmetler ve Ticaret Genel Müdür Yardımcısı olarak yeni görevine başladı. 1995'te İngiltere'deki Kent Üniversitesi

İşletme Bilimi bölümünden mezun olan Aydın, Avustralya Deaking Üniversitesi'nde ticaret alanında yüksek lisansı yaptı, 2023'te ise Maltepe Üniversitesi'nde MBA derecesini tamamladı. İş hayatına 2001-2004 arasında Fraport Antalya Havalimanı'nda Pazarlama Müdürü olarak başlayan Aydın, 2004-2008 arasında THY Yer İşletme Başkanlığı, İskandinavya Direktörlüğü ile Afrika ve Batı Avrupa Bölge Müdürlüğü, 2008-2012 arasında Sabiha Gökçen Havalimanı Ticaretten Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevlerini üstlendi. 2012-2016 arasında Sunexpress Havayolları'nın Almanya Genel Müdürü, grubun

Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak görev alan Aydın, 2016-2017 arasında Ürdün Kraliyet Havayolları'nda Ticaret ve Dijitalizasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı oldu. 2017'den 2021'e kadar Ayla Oasis Development şirketinin Ticaretten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışan Server Aydın, 2021-2023 arasında Plaza Premium Group'un Hindistan ve Güney Asya Operasyonlarından Sorumlu Direktörlüğü görevini üstlendi. Aydın, Ağustos 2023'ten Mart 2024'e kadar ise Plaza Premium Group bünyesinde yer alan Abu Dhabi Havalimanı'nın Genel Müdürlüğünü yaptı.

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

Türkiye'nin Operatör Bağımsız Veri Merkezi



**Premier DC**  
Veri Merkezi

BThaber

# ETKİNLİK TAKVİM!

## ETKİNLİKLER

24 Nisan 2024

**BThaber Bowling Turnuvası**  
İstanbul  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

11 Haziran 2024

**TechFinTech 2024**  
İstanbul  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

11 Haziran 2024

**InsureTech Zirvesi**  
İstanbul  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

7 Ağustos 2024

**Bilişim 500 Ödül Töreni 2024**  
İstanbul  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

1 Ekim 2024

**C Suite Buluşması - 2024**  
İstanbul  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

24 Ekim 2024

**Bilişim Zirvesi'24**  
İstanbul  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

24 Ekim 2024

**Teknoloji Kaptanları 2024**  
İstanbul  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

15 Mayıs 2025

**Yapay Zeka Arf Ödülleri**  
İstanbul  
AYRINTILI BİLGİ:  
[www.bilisimzirvesi.com.tr](http://www.bilisimzirvesi.com.tr)

## Yapay zeka ve tarım buluşursa...

Merhaba

Yeni haftaya önemli bir araştırma bilgisi ile başlıyorum. Alternatif Bank, Engelsiz Bankacılık alanında yürüttüğü çalışmaların sosyal etkisini ölçümlemek amacıyla Koç Üniversitesi Sosyal Etki Forumu (KUSIF) iş birliğiyle bir araştırma gerçekleştirmiş, Engelsiz Bankacılık konusu özelinde kapsamlı sosyal etki araştırmasının sonuçlarını paylaşmış. "Sosyal Etki Ölçümü ve Yönetimi: Engelsiz Bankacılık Örneği" isimli çalışmada önce paydaş haritası oluşturulmuş ve sosyal etki analizinin değişim teorisi belirlenmiş. 6 ay süren araştırmanın ikinci aşamasında ise paydaşların yaşadığı değişimleri anlayabilmek için segmente edilen farklı gruplarla odak grup görüşmeleri ve kantitatif anket uygulamaları gerçekleştirilmiş. Engelsiz Bankacılık kapsamında yürütülen faaliyetler sonucunda, farklı paydaş gruplarında yaşanan değişimler, özellikle Alternatif Bank çalışanlarının farkındalık ve sahiplenme seviyelerinde önemli artışlar gözlemlenmiş. Engelsiz Bankacılık alanında yapılan faaliyetlerden haberdar olmadan önce tüm banka çalışanlarının engelli müşterilerle doğru iletişim kurabilme becerilerine ilişkin oran %33'ten, Engelsiz Bankacılık faaliyetlerinden sonra %75'e yükselmiş.

Gündemimiz yapay zeka malum, peki tarımla nasıl bir bağı var? Bu konuda muhtelif sorulara yanıt yapay zeka ile tarımın herkes için mümkün olduğunu, hatta kıtlığa yapay zekanın umut olabileceğini belirten Bahçeşehir Üniversitesi (BAU) Moleküler Biyoloji ve Genetik

Bölümü Öğretim Üyesi Dr. Müge Kesici'den gelmiş. Önerisi de net: Gıda krizine karşı çözüm, kişilerin çiftçilik tecrübesi olmasa bile yapay zeka uygulamalarıyla daha küçük topraklarda tarım yapabilmesi. Küresel nüfus artar, iklim krizi ve gıda sıkıntısı etkisini giderek artırırken BAU SÜGAM (Sürdürülebilir Gıda Sistemleri Merkezi) Direktör Yardımcısı Dr. Müge Kesici, yapay zeka sayesinde deneyimsiz kişilerin de tarım yapabileceğine vurgu yapmış. Tarım uygulamalarında tohum seçiminden toprağın mineral ve organik madde yapısına, bitkileri zarar veren böcek ve hastalıklardan iklim kadar birçok konuda veri girdisinin bulunduğu söyleyen Kesici, bunca verinin işlenmesinde yapay zekanın önemine dikkat çekmiş. Kesici, şu örneği paylaşmış: "Tarımla ilgili çok bilginiz yok. Ancak yapay zeka uygulamalarına sahipsiniz, toprak analizini yapmış, iklim verilerinizi konumda hangi ürün daha iyi yetişebileceğini söylüyor. Hangi tohum cinsini kullanmalısınız, ne zaman ekmelisiniz, ne şekilde bakım yapmalısınız, hepsi yapay zeka tarafından söyleniyor. Yapay zekanın küçük alanlarla da kullanılabilmesi, tecrübe gereksinimini azaltarak ailesel tarım uygulamalarının artmasını sağlayacak." Türkiye'deki sinema salonlarının yüzde 60'ına hizmet veren, bu alandaki satışların yüzde 65'ini, toplam tiyatro bilet satışlarının ise yüzde 80'ni gerçekleştiren Biletinial, bizim gibi sinema ve tiyatro severler için bir yeniliği hayata geçirmiş ve www.biletinial.com adresi üzerinde satılan tüm etkinlikler için yorum

ve reyting uygulaması başlatmış. Biletinial CEO'su Ulaş Uslu, "Uygulamamız kapsamında, her etkinlik sonunda müşterilere SMS ile kişiye özel link gönderiyor ve katılım sağladığı etkinlikle ilgili görüşlerini bizimle paylaşmasını rica ediyoruz. Gelen yorumlar tamamen şeffaf bir şekilde sitede ve iş ortaklarının panelinde yayınlanıyor. Bu yorumlar o etkinlikle ilgili diğer kullanıcılara da bir fikir veriyor" bilgisini paylaşmış. Biletinial'ın yorum uygulamasında yer alan bir özellik de üniversitelerin tiyatro eleştirmenliği bölümlerinde lisans ve yüksek lisans yapan gençlerle oluşturulan 'genç yazar' ekibi. Genç yazarlar, oyunlar izleyip Biletinial'ın web sitesinde yorum ve analizlerini yayımlayabiliyor. Anlamlı bir çalışmaya verilen ödüllü es geçmek olmaz. Teknosa, "İkinci yüzyılda da en büyük armağan: Türkiye Cumhuriyeti" projesiyle kazandığı ödüllerine yenilerini eklemiş, yılın en iyi dijital çalışmalarını değerlendiren MIXX Awards'tan (Marketing and Interactive Excellence) dört ödülle dönmüş. Atatürk'ün kendi sesinden daha önce hiç duyulmayan sözlerini yapay zekâ teknolojisiyle paylaşan Teknosa, 'Yılın En İyisi' ödülünün yanı sıra 'Cumhuriyetin 100. Yılı' ve 'Deneyisel ve Yenilikçi' kategorilerinde 'Altın Mixx' ödülünün, 'Dijital Ses Reklamcılığı' kategorisinde ise 'Bronz Mixx' ödülünün sahibi olmuş. Seninle paylaşacağım çok kitabım var. Rus edebiyatının güçlü kalemi Aleksandr Puşkin'in sekiz yılda tamamladığı, formu ve içeriğiyle mükemmel bir Rus klasiği olarak tanımlanan "Yevgeni Onegin", Can Yayınları etiketiyle kitapçılarda.

Manzum-roman formundaki kitap, Rus yaşamını en çarpıcı şekilde betimleyen eserler arasında da gösteriliyor. İkinci kitabım, yine Can Yayınları'ndan... Japon edebiyatının önde gelen yazarlarından Ryunosuke Akutagava, efsanevi yönetmen Akira Kurosawa'nın en önemli filmine de esin kaynağı olmuş "Raşomon" öyküsünün de yer aldığı kitabı "Raşomon ve Diğer Öyküler"le bizi bekliyor. Japonya'nın kültürel çalkantılarını işleyen rahatsız edici öykülerden oluşan kitap, okuru cadılar, haydutlar ve rahatsız edici olduğu kadar şaşırtıcı karakterlerle dolu efsanevi bir Japonya karanlığına sürüklüyor... Son kitabımda hedefim çocuklar... AstraZeneca Türkiye, toplumsal cinsiyet eşitliğinin önemine vurgu yapmak amacıyla İstanbul Bilgi Üniversitesi bünyesindeki BilgiGender iş birliğiyle hayata geçirdiği "Benim Adım İnsan" projesi kapsamında önemli bir adım atmış. "Derya ve Deniz Hayallerinin Peşinde" isimli dijital çocuk hikâye kitapları serisinde, ünlü isimlerin kariyer yolculukları ve deneyimlerinden yola çıkılarak çocuklara toplumsal cinsiyet eşitliğinin önemini aşılmasını hedefleniyormuş. Yazar Alper Baytekin tarafından kaleme alınan kitaplar Macenta Yayıncılık tarafından yayımlandı. Kitaplara <https://benimadiminsan.jungoedu.com/> sayfasında ücretsiz şekilde ulaşip okumak, hatta Spotify, Apple ve Deezer'dan projenin podcast platformlarından ulaşabilmek mümkün.

Haftaya yine buradayım,

## BThaber

YIL 30  
SAYI 1442  
22 - 28 NİSAN 2024

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

[www.linkedin.com/groups/BThaber](https://www.linkedin.com/groups/BThaber)  
[twitter.com/bthaber](https://twitter.com/bthaber)  
[www.facebook.com/BThaber](https://www.facebook.com/BThaber)

Abone ve Dağıtım  
[btabone@bthaber.com.tr](mailto:btabone@bthaber.com.tr)

Bültenlerinizi  
[bulten@bthaber.com.tr](mailto:bulten@bthaber.com.tr)  
adresine gönderebilirsiniz

Bilişim Zirvesi Etkinlik Organizasyon Ltd. Şti. adına Sahibi ve Sorumlu Yazışmaları Müdürü  
Neslihan Aksun  
[neslihanaksun@bthaber.com.tr](mailto:neslihanaksun@bthaber.com.tr)

BThaber Grubu  
Yayın Koordinatörü  
Ayhan Sevgi  
[ayhansevgi@bthaber.com.tr](mailto:ayhansevgi@bthaber.com.tr)

Editör  
Handan Aybars  
[handanaybars@bthaber.com.tr](mailto:handanaybars@bthaber.com.tr)

Görsel Yönetmen  
Sena Çakıroğlu  
[senacakiroglu@bthaber.com.tr](mailto:senacakiroglu@bthaber.com.tr)

BThaber Genel Müdürü  
Özlem Unan

İş Geliştirme ve Satış Müdürü  
Abdurrahman Koyuncu

Ankara İş Geliştirme ve Satış Sorumlusu  
Nürsen Lale Usta

Reklam Satış ve Rezervasyon Sorumlusu  
Biriz Yıldırım

Yönetim Yeri:  
Bilişim Zirvesi Etkinlik Organizasyon Limited Şirketi  
Workinton - İçerenköy Mah. Topçu İbrahim Sk.  
Quick Tower Sit. No: 8 10 D 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 3500 kişiye ulaşmakta ve online platformlar üzerinden her hafta on binlerce kişiye erişim sağlamaktadır.



## Ease of preparation of tax returns

While tax return preparation processes take time for businesses, they also cause losses in labor and costs, and issues such as dealing with Excel tables and ensuring file security increase the burden on financial affairs departments. In this table, Nagarro + MBIS, with the e-Declaration solution developed by the Technology Directorate, allows you to control, edit and instantly manage the source data without the need for manual operations, navigating between screens or converting files. Nagarro + MBIS Technology Director Oğuzhan Atış gave the following information:

“By seeing the difficulties of companies’ financial departments in declaration periods, we save time, labor and resources for businesses with the e-Declaration developed by our Nagarro+ MBIS Technology Directorate. E-Declaration is a smart product that allows users to check the tax base and tax amounts in the documents during the declaration preparation phase, provides feedback to the user and manages the entire process within itself with end-to-end solutions.”  
The e-Declaration product automatically creates data for the relevant declaration type

and period and can intervene when necessary. After the in-company approval process, it can be automatically uploaded to the online tax office. The basic functions of Nagarro+ MBIS e-Declaration include the ability to work on ECC and S4/HANA systems, preparation of tax declaration XML files on the application, support for the use of alternative charts of accounts, and the ability to upload declarations to the internet tax office via the application. In addition, with its smart document classification feature, its features such as managing which part of the declaration the relevant

document will be shown with a rule catalog, and creating a rule catalog by deriving information such as transactions or exceptions that should be included in the declaration, place it in the “smart product” category. VAT1, VAT2, 1003A and 1003B Withholding and Premium Service Declarations and Stamp Tax Declaration are among the most used declaration types by those who use Nagarro+ MBIS’s e-Declaration product. In addition to these, Tourism Declaration, GEKAP Declaration and BA-BS are among the functions for which solutions are offered.

## Analysis charts the course in digital maturity

Taking steps to bring companies together in the cloud environment quickly and securely, Bulutistan, in collaboration with BeyazNet, will conduct the Digital Maturity Analysis of the current infrastructure of the companies and ensure that the transition to the cloud is managed on a healthy and secure basis. It will provide fast and effective cloud service by determining the technical adequacy, security and regulatory compliance of companies’ IT

infrastructures and systems with an approach that does not allow for all kinds of security vulnerabilities. Bulutistan Turkey General Manager Gökhan Gençtürk said: “Within the scope of our collaboration, we will take end-to-end photographs of companies’ IT systems with BeyazNet’s Digital Maturity Analysis (DMA) service, which evaluates and reports the maturity of the information system infrastructure in institutions from an end-to-end regulations perspective.

Thus, by making an independent assessment of the cyber security of companies, we will eliminate any security vulnerabilities and support the management of the transition to the cloud on a sound basis. With this collaboration to ensure a healthy and safe cloud migration, we will introduce more companies to the flexibility, cost savings and productivity increase offered by our strong infrastructure.” BeyazNet CEO M. Fatih Zeyveli said that: “Institutions and companies will

be able to meet cloud technologies quickly and effectively from the moment they decide to receive DMA service. With the collaboration, we will be able to report the maturity of the information systems of companies of all sizes in a faster and more budget-friendly way. We see Bulutistan as our strong business partner that believes in the future of DMA and accelerates its speed. This cooperation will open new doors of opportunity for companies.”

## Digital banking is at the center of investments

ING Türkiye has implemented its new technology platform, powered by the international experiences of the ING Group. While the customer experience target is supported with the platform built on microservice architecture, software processes are facilitated with this platform; faster, easier and higher quality products and services can be developed. ING Türkiye made

its mobile application and website compatible with the new infrastructure. ING Türkiye General Manager Alper Gökğöz gave the following information: “We prioritize our digital investments by placing digitalization at the center of our strategy. We aimed to facilitate the development of new services and provide more services to our

customers in a shorter time with our new technology platform that supports our goal of superior customer experience and our agile working model. We believe that digital transformation also requires a transformation in terms of human resources. While we benefit from the international experience of the ING Group in our investments, we also strengthen

our position as a talent pool in the field of technology and analytics at a global level. ING Hubs Türkiye, which provides worldwide software and data analytics services to ING, also reflects this vision and offers talents the opportunity for global work experience in our country. We will continue to grow by shaping our investments with a focus on digital banking.”

## Fintechs are waiting for investment!

According to the “Pulse of Fintech” report, which focuses on global fintech investments; 2023 was the year with the weakest results since 2017, both in terms of total fintech investment (113.7 billion USD) and the number of fintech deals (4,547). Global challenges ranging from the high interest rate environment and high inflation in many countries to the conflicts in Ukraine and the Middle East, combined with concerns about valuations, have led fintech investors to be more cautious in their investments. While there was an annual decline in Fintech investments in all regions, the Asia Pacific region (ASPAC) was the region that experienced the biggest decline. KPMG Türkiye Fintech and Digital Finance Leader Sinem Cantürk made the following assessment:

“The fintech market has had a very difficult year in 2023. While there are good deals, fintech investors have increased their scrutiny of potential deals with a sharp focus on the viability of business models and profitability. Looking at both the whole of 2023 and especially

the second half, the sentiment of fintech investors can be described as cautious. Looking at the first half of 2024, although investments in the fintech sector globally are expected to remain relatively moderate, we estimate that investment will begin to increase as interest rates decrease. Artificial intelligence will continue to be an important focus in investments, in addition to B2B solutions.”

Fintech investments globally increased slightly between the first and second half of last year. Investments, which were 55.5 billion USD in the first half of the year, increased to 58.2 billion USD in the second half. Acquisition of US-based Black Knight by Intercontinental Exchange for 11.7 billion USD, US-based Adenza’s acquisition by Nasdaq for 10.5 billion USD, UK-based Finastra’s private capital increase of 6.9 billion USD, US-based Avantax’s six deals worth more than one billion USD took place in the second half of the year, including the acquisition of Cetera for 1.2 billion USD, the 1 billion USD venture capital raise of California-based

Generate, and the acquisition of Brazil-based Pismo by Visa for 1 billion USD.

Global venture capital investments in fintechs increased both compared to the previous year (from 88.8 billion USD in 2022 to 46.3 billion USD in 2023) and between the first half of 2023 (27.5 billion USD) and the second half (18.8 billion USD) fell significantly. Although venture capital investments decreased in all deal stages, the biggest decrease was experienced in late-stage deals. Global venture capital investors continued to show interest in a number of areas, especially artificial intelligence-focused fintech solutions.

### Real estate technology came to the fore in investments

The real estate technology sector reached a new peak in 2023 with investments of over 13.4 billion USD. This increase was mainly due to the 11.7 billion USD acquisition of Black Knight. Real estate technology has been an area of interest for investors, both from a property management perspective

and from an ESG (environmental, social, governance) and climate change mitigation perspective. On the other hand, the payments field continued to receive the largest share of fintech investments in 2023 with an investment of 20.7 billion USD.

Last year, artificial intelligence attracted the attention of investors in the fintech market. During the year, artificial intelligence-focused fintech companies received 12.1 billion USD in investments. Numerous companies have sought to integrate AI into their respective products and services, especially those related to cybersecurity and regulatory technologies.

While direct-to-consumer D2C solutions are still struggling in many sub-sectors of fintech, wholesale enterprise solutions remained the main focus for fintech investments in 2023. As both established financial institutions and fintechs are under constant pressure to innovate and become more efficient, there has also been interest in startups that can achieve this transformation.

## Artificial intelligence startups are increasing numerically

Türkiye Artificial Intelligence Initiative (TRAI), which continues its work with the aim of increasing corporate and social artificial intelligence awareness in Türkiye and developing the ecosystem, published the map of artificial intelligence initiatives in its ecosystem. According to this; The number of artificial intelligence initiatives within TRAI increased by 12% annually, reaching 338 in the first quarter of 2024. TRAI Artificial Intelligence Startups map

reveals the successful growth of new startups working in the field of artificial intelligence in Türkiye in recent years.

When we look at the areas that have developed the most in the last year, it is seen that the number of startups in the field of productive artificial intelligence has increased almost fourfold, from 5 to 18. There has also been an increase in the number of startups working in the field of IoT, prediction and data

analytics. The Artificial Intelligence Initiatives Map published by TRAI reveals important information about the ecosystem. According to the map, when we look at the areas most preferred by artificial intelligence startups in Türkiye, the top three are machine vision (81 startups), prediction and data analytics (64 startups) and machine learning (55 startups).

TRAI Director Can Sinemli said: “TRAI Artificial Intelligence

Initiatives Map, which we publish every quarter of the year, is an important resource for those who closely follow Turkey’s artificial intelligence ecosystem. At this point, we host 338 artificial intelligence startups. Today, we see much better the importance of establishing an ecosystem in this area. We will continue to bring artificial intelligence initiatives together with experts, companies and investors in the coming period.”

# Şirketinize Özel Yazılım Çözümleri



## Saha Operasyon Çözümleri



Saha operasyonlarınızı etkin bir şekilde yönetin. Kalıcı çözümlerimiz ile zamandan ve maliyetten tasarruf edin.

## Web ve Mobil Çözümler



Firmanızı güçlendirmek için, kendi web sitenizi veya kurumsal portal çözümlerinizi oluşturun ve işinizi daha verimli hale getirin.



**Merkez Ofis:** Bilişim Vadisi 1.2.B Blok No:237  
Gebze/KOCAELİ

**Bakü Ofis:** Azerbaijan Technical University, 25, AZ1073  
Huseyn Javid Ave, Baku 1073, AZERBAIJAN



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



0850 304 45 75



[info@megisty.com](mailto:info@megisty.com)

# MiaCare

**Dijital Bakım Hizmetleri  
İle Tanışın!**



MiaCare'in  *radyo frekans teknolojisi ile* sevdiklerinizin sağlığını güvence altına alırken mahremiyetini koruyun.

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

**MIA**  
TEKNOLOJİ