

BT / haber

haftalık bilgi ve iletişim teknolojileri gazetesi

www.bthaber.com.tr

300 bin ev 'net'leşecek

Sektörümüz nihayet PC satışlarını artıracak sihirli formülü buldu. Şimdi herkes bu sihirli formülün yarattığı dalgada yelkenlerini rüzgarla doldurmakla meşgul. Yıllardır istenen büyümeyi gerçekleştiremeyen PC pazarı da böylece kurtarıcısına kavuştu: İnternet. VeezyGo ile başlayan, İnternet erişiminin yanında bedava PC verme kampanyasının takipçileri çoğalıyor. Türki-

ye PC tarihinde bir model olarak anılacak VeezyGo'nun arkasından bu modeli izleyen ISS'ler ve PC üreticileri elele verip birbirinden yaratıcı kampanyalar düzenliyor. Bunlara örnek olarak Be-ko'nun 'teknoloji üssü' ve Escort&Turkport'un 'Millenium' kampanyalarını gösterebiliriz. Ayrıca bu konuda hazırlıkları olduğunu bildiğimiz kuruluşlar arasında Doğan Grubu, İh-

las.net, Prizmanet, Superonline bulunuyor.

Bu gelişme özellikle ev pazarını şenlendirecek. Çünkü bu satışların büyük çoğunluğu evlere yapılıyor.

İnterpro Pazar Araştırma Merkezi (PAM), sadece bu kampanyalar sayesinde 2000 yılında minimum 300 bin İnternet erişimli PC satılacağını tahmin ediyor. (Sayfa 3)



İlk toplantı 15 Ekim'de



Değirmendere Bilişim Projesi başladı. Değirmendere Bilişim Projesi için ilk toplantı 15 Ekim 1999 tarihinde gerçekleşecek.

Bilindiği gibi BT/haber'in yaptığı "Bir çözüm de siz koyun" çağrısı, Değirmendere Bilişim Projesi'ni gündeme getirmişti. Pilot belde seçilen Değirmendere, bilişim teknolojileriyle yeniden yapılanma için bir çözüm platformu olacak. Bir akıllı kent oluşturmak, Değirmendere'yi bilgi toplumuna yakışır yaşam standartlarına ulaştırmak için bilişim sektöründeki tüm şirketleri bu projede yer almaya davet ediyoruz.

Değirmendere Bilişim Projesi, yerel yönetim tarafından da sahipleniliyor. Değirmendere Belediye Başkanı Ertuğrul Akalın, beldenin mevcut durumunu ve vizyonunu aktarmak üzere bilişim sektörüyle ilk toplantıda biraraya gelecek.

Tüm Türkiye'ye örnek teşkil edecek projeyi paylaşmak, başarılı olması için gerekli yürütme koşullarını belirlemek üzere düzenlenen toplantı 15 Ekim 1999 tarihinde saat 16:00'da İstanbul'da İnterpro Toplantı Salonu'nda gerçekleştirilecek.

Türkiye Telecom99 vitrininde



Dünyanın en büyük telekomünikasyon fuarı olan Telecom99 başlıyor. 10-17 Ekim 1999 tarihleri arasında İsviçre'nin Cenevre şehrinde düzenlenen fuara Türkiye, bu yıl ilk defa katılıyor. Telekomünikasyon sektöründeki son gelişme ve eğilimlerin sergilendiği Telecom99 Fuarı, Türk telekomünikasyon sektörünün dünyaya tanıtılması ve işbirliklerinin artırılması açısından büyük önem taşıyor. Türk Telekom

koordinatörlüğünde Telecom99'da yer alacak tüm şirketler, Türkiye'nin iletişim alanında dünyaya sunacağı pek çok katma değeri olduğunu belirterek, özellikle TT'nin özelleştirilme konusunun gündemde olduğu şu günlerde bu fuarda "ulusal" düzeyde yer almanın önemine

dikkat çektiler.

Uluslararası Telekomünikasyon Birliği ITU tarafından 4 yılda bir düzenlenen fuardaki Türkiye pavilyonunda, Alcatel-Teletaş, Aselsan, Hesfibel, İnterpro, Kunt Elektronik, Nettaş, Simko ve Türk Telekom şirketleri yer alacak. (Sayfa 2)

Kamu yatırımları DPT insafına kaldı

29 Eylül'de Resmi Gazete'de yayımlanan Başbakanlık genelgesiyle 1999 yılı kamu yatırım programındaki yatırımların deprem bölgesi dışında olanları ertelendi. Bilişim projeleri DPT'den onay bekleyecek. (Sayfa 14)

EVRENSEL / Akın Evren



Arayı kapatmak ...

İki gerçeği itiraf etmem gerek. Birincisi, ben çok kıskanç birisiyim. İkincisi de, bu Avrupa'nın havası bana yaramıyor. Kaç sene gerisinde olduğumuz uzun tartışmalara konu olan İtalya'nın bütünlüklü Avrupa'nın coşkulu temposuna kendisini nasıl kapırdığını görmek de, Scall'a'nın Prima Balerina'sının nasıl ağırlıksız ortamda uçar gibi dans ettiğini görmek de bana yaramıyor. (Devamı 2. sayfada)

SUPERONLINE'in yeni vizyonu:

"Yaşamı kolaylaştıracak servisler sunmak"



Superonline Genel Müdürü Savaş Ünsal.

Superonline yeni vizyonuyla pazarda. Şirket, Turkcell ve DigitalPlatform'un da yarattığı sinerji ile mobil iletişimde İnternet ve çokluortam desteği ile insanlara günlük hayatlarını kolaylaştıracak servisler sunmayı hedefliyor. Şu anda bir Yapı Kredi kuruluşu olarak işlevini sürdüren Superonline, önümüzdeki günlerde Turkcell Holding altında yeni bir yapıya kavuşuyor. (Sayfa 9)



Arthur Andersen Türkiye Kurumsal Finansman Yöneticisi Can Deldağ.

Yabancıların gözü Türk bilişim sektöründe

Türkiye bilişim sektörü bir değişim arifesinde. Türkiye'de yatırım yapmak isteyen uluslararası kuruluşlar, özellikle Türk bilişim şirketlerini yakından takip ediyor. Öyle görünüyor ki, 2000 yılından itibaren sektörümüzde şirket evlilikleri ve halka açılmalar çoğalacak. (Sayfa 4)



.com'un noktasıyız™



18 Ekim'de
JavaDay 99'dayız.

ISS'lere lisans görünmüyor

(Sayfa 28)

EVRENSEL

(Başarılı 1. sayfada)

İtalya da ülkemiz gibi bir KOBİ'ler ülkesi. Akdeniz karakterinin ortak özelliği olmalı. "Küçük olsun, benim olsun" hesabıyla üç-beş kuruluş kazandıktan sonra ayrılıp bir ortaboy işletme yerine birbirine rakip iki küçük işletme yaratmayı onlar da seviyor. Ne var ki, "küçük" kavramı onlarda farklı. Yüksek teknoloji kullanımı, özgün tasarım ve yaratıcı pazarlama usulleri yüksek verimlilik ve karlılık sağlamış. İşletme ve girişimci çokluğu da ticari yaşamın zenginliğini ve yüksek yaşam standardını getirmiş.

Yeni bin yılın ayrıcalıklarına hazır olabilmek için yoğun bir çaba var. Yeşillikler arasındaki zevkli tasarlanmış pavyonlarıyla İzmir Fuarı'nı anıtan Milano Fuarı yani Fiera Milan, binlerce genç insanla doluydu. Coşkulu ve şenlikli bir hava, teknolojinin nimetlerini yaşamı güzelleştiren hoşluklara burada daha bir çabuk dönüşürdü. Yaptıkları işi eksiksiz bir şölenin keyfiyle gerçekleştirmeyi iyi bildiklerini söylemeliyim.

Milano Katedrali'nin çokluortam gösterisini bir sanat eseri zerafetinde gerçekleştirebilmenin mahareti ile bu uygulamayı kiliseye satabilmenin feraseti biraraya geldiğinde ortaya "iyi bir iş" çıkıyor. Bunun için bir yaşam gustosu ve doğru bir dünya görüşü gerekiyor.

Epiküryen bir yaşam tarzı ile Ortodoks dinselliğin yan yana yaşayabildiği bir coğrafyada çok kızgın taksit şoförleri birbirlerine yalnızca şaka yollu yumruk sallamakla yetinmiyorlar. Öfke kıvılcıkları neşeli kahkahalarda sönüyor. Geç saatlerde birkaç Karabeneri, işportacı Afrikalıları ana cadde arkalarına doğru kovalıyor. Karabeneriler genelde iki kişi birarada gezerlermiş. Bir İtalyan dostum bunun sebebini şöyle açıklıyor: "Onlardan birisi okuma, diğeri yazma bilir de ondan"

Afrika kıta sahanlığı sıkıştırdıkça her yıl birkaç milimetre batıya yaklaştığımız söyleniyor. Arayı kapatmamıza çok bir şey kalmadı artık!

Sabır dolu bir hafta dilerim.

akine@interpro.com.tr

Sun'dan yüksek performans günü

Sun Microsystems Türkiye, çok yüksek performanslı bilgi işlem (High Performance Computing) hakkında bilgi verdi. Boğaziçi Üniversitesi'nde 4 Ekim 1999'de düzenlenen HPCDay'99 etkinliğinde Sun Microsystems'in bu alandaki donanım ve yazılım ürünleri de tanıtıldı.

HPC teknolojisi, çok yoğun hesaplamaların yapıldığı ortamların yüksek performans, hızlı ağ bilgi işlem ve devasa depolama kapasitesi gereksinimlerini karşılamak üzere geliştirildi. İlk dönemlerinde ağırlıklı olarak teknik pazarlarda kullanılan teknoloji, kurumsal ve ticari ortamların yüksek hesaplama gücü gereksinimleri artıkça bu alanlar da yaygınlaşıyor. HPC sistemleri, Ar-Ge kuruluşlarında, finansal ve ticari analiz uygulamalarını kullanan şirketlerde, petrol şirketlerinde, mekanik bilgisayar destekli mühendislik (MCAE) ve elektronik tasarım otomasyonu (EDA) uygulamalarında kullanılıyor.

Sun'ın HPC çözümlerinin

genel olarak Sun HPC sunucular ve HPC 2.0 Cluster Technology Software'den oluştuğu belirtiliyor. Sun'ın çoklu UltraSPARC II işlemcili HPC çözümlerinden oluşan sunucu ailesi, dört işlemcili Sun HPC 450 sunucudan, 64 işlemcili Sun HPC 10000 (starfire) sunucuya kadar geniş bir ölçüğe yayılıyor.

Güvenilirlik, kullanılabilirlik ve servis özellikleriyle yüksek performanslı bilgi işlem alanında rakipsiz bir düzeyde olduğu öne sürülen sistemlerle 100 Gigaflops gibi bir performans düzeyine ulaşılabildiği belirtiliyor.

HPC 2.0 Cluster Technology Software'in ise seri ve paralel yüksek performanslı uygulamaların yürütümünde mükemmel sonuç verdiği iddia ediliyor. Yazılım HPC sunucular ve bu sunuculardan oluşan kümeler üzerinde uygulamaların iş yükünün yönetiminde middleware (ara yazılım) işlevi görüyor. Hesaplama yoğun uygulamaların geliştirilmesi için de ideal bir çözüm olarak tanıtılıyor.

Türkiye, Telecom99 vitrininde

BELİZ KUDAT

Dünyanın en büyük telekomünikasyon etkinliği olan 8. Uluslararası Telekomünikasyon Sergi Fuarı Telecom99 başladı. Uluslararası Telekomünikasyon Birliği ITU tarafından dört yılda bir gerçekleştirilen Telecom99'da Türkiye, ilk defa "ulusal" bir pavyon ile yer alıyor. İsviçre'nin Cenevre şehrinde düzenlenen ve telekomünikasyon alanında en son teknoloji ve ürünlerin sergilenmesini sağlayan Telecom99, Türkiye telekomünikasyon sektörünün dünya çapında tanıtılması ve yeni işbirliklerinin kurulması açısından büyük önem taşıyor.

Dünyaya tanıtım

Türk Telekom koordinatörlüğünde, Alcatel-Teletaş, Aselsan, Hesfibel, Interpro, Kunt Elektronik, Netaş ve Simko şirketlerinin yer aldığı Türkiye Ulusal Standı'nda ülkemizde geliştirilen ileri telekomünikasyon teknolojileri, modern telekomünikasyon hizmet ve ürünleri tanıtılacak. Özellikle TT'nin özelleştirme çalışmalarının gündemde olduğu şu günlerde bu etkinliğin iyi bir şekilde değerlendirilmesi gerektiğini vurgulayan katılımcılar, Telecom99 vitrininde Türkiye'nin kendisini tanıtmayı ve pazarlamayı gerektiğini de kaydettiler.

Telecom99 kapsamında Türk Telekom Genel Müdürü Fatih Yurdal, TT'nin şu andaki mevcut sistemlerini, geldiği noktayı, kapasitesini ve özellikle uydu sistemlerini tanıtacaklarını söyledi. Fuarı Türk Telekom'un daha etkin bir şirket statüsüne kavuşması anlamında bir adım olarak değerlendiren Yurdal, "Türk Telekom'un GSM ağ işletmesi söz konusu. Bir şirketin diğer şirketlerle rekabet edebilmesi için birtakım engelleri, bürokrasiyi ortadan kaldırması gerekir. Bu fuar bu yolda atılacak önemli bir adım. Bundan sonra da devam edeceğiz, devletten serbest ortamları sağlanmasını istiyoruz. Aksi takdirde bürokrasi içinde bu piyasada rekabet etmemiz mümkün değil" dedi.

Telecom99 kapsamında Bilişim2000 etkinliklerinin tanıtılacağını kaydeden Interpro Organizasyondan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Erdem Özel ise "Telecom99'da dünya telekom şirketlerine kendilerini en iyi şekilde pazarlayabilecekleri ortam olan Bilişim2000'i tanıtacağız. Türk iletişim sektörünün uluslararası pazara açılabilmesi

açısından bu fuarın önemli bir etken olacağını düşünüyorum. Telecom99'a Türkiye pavyonu ile katılmamız da büyük önem taşıyor. Fuardaki Türkiye pavyonu, dünya telekomünikasyon sektöründe ülke olarak Türkiye'nin varlığını kanıtıyor" dedi.

Türkiye telekomünikasyon altyapısının düzeyini dünyaya tanıtmak açısından Telecom99'un büyük önem taşıdığını bildiren Simko Telekomünikasyon Bölüm Müdürü Süleyman İlden, Türkiye'de sunulan katma değerli iletişim, ürün ve hizmetlerinin bu arenada en iyi şekilde tanıtılması gerektiğini belirtti. İlden, "Biz Siemens olarak dünya çapında bu fuara katılıyoruz. Ancak Türkiye standı içinde yer almamız ayrı bir önem taşıyor. Çünkü Siemens Türkiye'de dünya iletişim sektöründe gerçekleştirilen en büyük ve kapsamlı askeri haberleşme altyapısı projesi gerçekleştirildi. Biz bu proje ile tüm dünya Siemens'lerine ve diğer şirketlere danışmanlık veriyoruz. Telecom99'da Türkiye'de bu alanda neler yapılabildiğini tüm dünya görececek" şeklinde konuştu.

Fuara katılım bir avantaj

İlk kez 1995 yılında Telecom'a katıldıklarını ve katılmadan sonra ihracat hacimlerinin son derece arttığını kaydeden Kunt Elektronik Yönetim Kurulu Üyesi Aykut Kozanoğlu ise




sözlerine şöyle devam etti: "Bu fuar Türkiye iletişim sektörü açısından büyük önem taşıyor. TT'nin özelleştirilmesinin gündemde olduğu bu dönemde bu avantaj iyi değerlendirilmeli. Biz Telecom'a katılımımızdan sonra ihracat oranımızı yüzde 5'lerden yüzde 70 seviyelerine çıkardık. Bu büyük bir aşama. Özellikle TT'nin burada yer alması, diğer ülkelerin telekom şirketleri ile bağlantı sağlamamız açısından çok önemli". Konuyla ilgili olarak görüşlerini aldığımız Aselsan da, Telecom99'da iletişim sektörünün geleceğinin tartışılacağını, bu alandaki gelişmeleri yerinde gözlemlemenin gerek ulusal boyutta gerekse katılımcı şirketler açısından çok önemli olduğunu vurguladı. Aselsan, Telecom99'da Türkiye'nin telekomünikasyon alanında eriştiği düzeyi tüm yönleriyle sergileyeceğini bildirdi.

Türkiye'nin coğrafi açıdan stratejik bir bölgede yer aldığını ve Telecom'un bu açıdan önem taşıdığını kaydeden Alcatel Teletaş Genel Müdürü Lütfi Yenel, "Rusya, Türk Cumhuriyetleri, Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkeleri iletişim altyapısı projeleri açısından potansiyel oluşturuyorlar. Biz de bölgedeki konumumuzdan yararlanarak fuar kapsamında bu ülkelerle işbirliğini geliştirmeliyiz. Türkiye telekom şirketleri sadece gelişmekte olan ülkelere değil, gelişmiş ülkelere de hizmet verebilecek durumda. Bu özelliğimizi Telecom99'da tanıtmalıyız" dedi. Telekom alanında Türkiye'nin iddialı bir ülke olduğunu belirten Hesfibel Dış Pazarlama Sorumlusu Serpil Çetincift ise, Telecom99 aracılığıyla gerek şirket işbirliklerinin geliştirileceğini ifade etti. Konuyla ilgili olarak görüşlerini aldığımız Netaş Genel Müdürü Sait Gözüm şunları söyledi: "Telekomünikasyon teknolojileri alanında akıl almaz gelişmelerin yaşandığı günümüzde iletişim şebekeleri de gitgide çetirlenirken özellikle veri ve görüntü iletimi ile İnternet günlük hayatımızın ayrılmaz bir parçası haline geldi. Telecom99 Fuarı süresince, dünya çapındaki müşterilere, istenilen bir anda, dünyanın herhangi bir yerindeki bir kişiye erişebilecek yüksek güvenilirlikte IP (İnternet Protokolü) ağırlıkta tanıtılmayı düşünüyoruz".

BT/haber
Dağıtım Raporu:

	adet	%
İstanbul	4.319	55,09
Ankara	1.233	15,72
İzmir	386	4,90
Bursa	160	2,05
Yurtdışı	33	0,43
Diğer iller	1.706	21,81
Toplam	7.840	100,00

Bu sayı firajı: 7.840

İşyerinde kişisel bilgisayar kullanan BT/haber okurlarının yüzde 68'i İnternet'e bağlıyor.

İşyerinde İnternet kullananlar % 31,97

İşyerinde İnternet kullananlar % 68,03

Örneklem: 6.422

EKO
BAŞIN
YAYIN
DAĞITIM
Fuar ve Sempozyum
Organizasyon
A.Ş. Borsalılar Sok. Kat: 10
tarafından dağıtılmaktadır.

BT/haber
Yıl: 5/Sayı: 238
11-17 Ekim 1999

BT/haber gazetesinde çıkan yazılar, izin alınmadan ve kaynak gösterilmeden kullanılamaz.

İnterpro Yayıncılık, Araştırma ve Organizasyon Hizmetleri A.Ş. adına
Sahibi: Rusen Yaygın ruseny@interpro.com.tr
Genel Yayın Yönetmeni: Zafer Kurdakul zaferk@interpro.com.tr
Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: Nuray Suman nurays@interpro.com.tr
Haber Merkezi Müdürü: Güneş Kazdağlı gunesk@interpro.com.tr
Yayın Kurulu: Akın Evren, Aslı Evren, Erdem Özel, Güneş Kazdağlı, Nuray Suman, Nurhan Unal, Rusen Yaygın, Şengül Gürtan, Zafer Kurdakul
Ankara Temsilcisi: Aslı Evren aslie@interpro.com.tr
Sayfa Sorumluları: Didem Tünel didem@interpro.com.tr, Güniz Karaman gunizk@interpro.com.tr
Haber Merkezi: Dilek Anus Atas dileka@interpro.com.tr
Beliz Kudat belizk@interpro.com.tr
Neslihan Ömer neslihan@interpro.com.tr
Gözme Göker gamzeg@interpro.com.tr
Ürün/Teknoloji Sorumlusu: Mahir B. Aşut mahira@interpro.com.tr

Yurtdışı Muhabirleri: Melsa Yıldızdoğan, Ahmet Çelik
Görsel Yönetmen: Saime İpeki saime@interpro.com.tr
Görsel Yönetmen Yardımcısı: Emine Gökdağ
Reklam Satış Müdürü: Güldane Taydemir guldane@interpro.com.tr
Reklam Satış Müdür Yardımcısı: Selda Aydemir selda@interpro.com.tr
Reklam Satış Temsilcileri: Zehra Sevimli (Ankara) zehras@interpro.com.tr
Şule Çeliköz sulac@interpro.com.tr
Deniz Öztürk denizo@interpro.com.tr
Reklam Rezervasyonu: Serpil Sönmez serpils@interpro.com.tr
Abone ve Dağıtım: Yaşım Yılmaz yesimy@interpro.com.tr

Genel Müdür: Rusen Yaygın
Genel Müdür Yardımcısı (Org.): Erdem Özel
Genel Müdür Yardımcısı (Yayın): Zafer Kurdakul
Genel Müdür Yardımcısı (Kurumsal): Akın Evren
Pazarlama Grup Müdürü: Şengül Gürtan
Organizasyon Koordinatörü: Canan Cimenbiçer
İdari ve Mali İşler Koordinatörü: Fersun Oral

Yönetim Yeri: İnterpro Yayıncılık, Araştırma ve Organizasyon Hizmetleri A.Ş.
Gazeteciler Mah. Sağlam Fikir Sk. No: 23 Esentepe 80300 İSTANBUL
Tel: 0212- 212 31 22 Faks: 0212- 212 31 21
Ankara- Tel: 0312- 439 70 35-440 58 35 Faks: 0312- 438 68 76
Film Çıkış ve Renk Ayrımı: Dört Renk Ltd.
Baskı: Karacan Bas. Yay. Da. ISSN: 1300-6495
BT/haber kontrolü abonelik sistemiyle dağıtılmaktadır.
Fiyat: 10.000 - TL (KDV dahil)

interpro

www.bthaber.com.tr bthaber@interpro.com.tr



300 bin ev 'net'leşecek

GÜNİZ KARAMAN

1999 yılının ilk 9 ayı PC pazarı için çok parlak geçmedi. Ard arda gelen krizler yüzünden her üç aylık döneme umutla giren PC pazarı, geçen sürede istediğini bulamadı ve hedeflerini tutturamadı. 4 ay önce başlayan bir kampanya PC pazarına ve durgun ekonomiye bir hareketlilik getirdi. Bu kampanyaya önce çok temkinli adımlarla yaklaşan PC pazarı, kampanya sonrasında bu modeli de örnek alarak yeni kampanyalar üretmeye başladı. Son üç aya girdiğimiz şu günlerde de bu kampanyalar birbiri ardına patlamaya ve müstakbel PC alıcılarına yeni imkanlar sunmaya başladı. 4 ay önce bu tür bir kampanyaya çekingen yaklaşımlar gösteren ve izlemeyi tercih eden birçok şirket bu modeli örnek alarak, tüketiciyi sevindirecek alternatifler yarattı. Bunlar arasında Beko ve Arçelik PC'nin 3 yıllık Internet erişimi ve çevre birimleri ile birlikte gelen "Teknoloji Üssü"nü ve Escort-Turkport ortaklığı ile gelişen "Millenium" kampanyasını sayabiliriz. Internet erişimi baz alınarak çok yakın zamanda PC alıcılarına sunulacak olan yeni çalışmalar da var. İhlas.net ve İhlas/Acer işbirliği, Doğan Grubu, Superonline ve PrizmaNet bunlardan bir kaçısı.

İnterpro Pazar Araştırma Merkezi (PAM)'nin araştırmalarına göre üçüncü bin yılda PC kullanımına yıllardır uzak duran ev pazarında patlamalar yaşanacak. PAM tahminlerine göre 2000'de minimum 300 bin yeni eve Internet bağlantılı PC girecek.

Peki bu kampanyaların sahipleri yeni gelen kampanyaları ve 1999-2000 yıllarını PC-Internet pazarı açısından nasıl görüyor?

VeezyGo kampanyası ile PC pazarının durgun gidişine son veren Vestelnet, bu kampanyayı son zamanlarda beyaz eşya satışları ile birleştirdi. Artık Vestel'den beyaz eşya alan kullanıcılar 99 dolar ödeyerek aldıkları VeezyGo paketine, beyaz eşyaları ile birlikte isterlerse 3 yıllık Internet aboneliğine sahip olacaklar. Bu ek kampanyadan da ortalama 30-40 binlik Vestelnet aboneleri beklediklerini söyleyen Vestelnet Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Göksal, 99 sonuna kadar 120 bin civarında aboneye ulaşmayı hedeflediklerini belirtiyor. Göksal, "Böyle bir kampanya yapmasaydık, abone sayısı 30 binde kalırdı. Bu kampanya pazarı satış adedi kadar büyüdü. Bu kampanya ile gelenlerin tamamı Internet'le ilk kez tanışıyor. Bizden sonra başlayan kampanyalarla beraber 99 sonunda pazarda bu kampanyalarla 200 bin PC satılmış olur" dedi.

"Stratejik hata yapıyor"

Orhan Göksal, VeezyGo'yu izleyen kampanyalar için ise şu yorumda bulundu: "Pazarı büyüceklerine inanıyorum. Hepsi çok güzel düşünülmüş kampanyalar ama isterdik ki bizim düşüştüğümüz hatalara düşmesinler, bu modeli daha da geliştirsinler ama bu kampanyalarda şirketler kendi iş akışlarına göre kampanya belirlemişler. Müşterinin ne istediği dikkate alınmamış. VeezyGo'nun başarısı, müşterinin isteklerinin dikkate alınmasından geliyordu. "Göksal, VeezyGo'yu izleyen kampanyaların hatalı yönlerinin "Fiyat, ürün, reklam-promosyon (iletişim) ve yer"den oluşan 4 ana pazarlama unsurunda aranması gerektiğini söyledi. Göksal, yeni başlayanlar için Uzakdoğu'daki krizin de olumsuz bir etken olacağını belirterek kendilerinin böyle bir sıkıntı

yaşamayacaklarını, stoklarında 30 bin PC'ye yetecek parça olduğunu vurguladı.

VeezyGo benzeri bir kampanya ile 10-15 gün içinde pazarda olacaklarını söyleyen İhlas-Acer Genel Müdür Yardımcısı Faik Burhanoğlu, Tayvan depremi dolayısıyla üreticilerin mal temininde zorlanacaklarını belirterek, "Biz bu kampanyanın planlamasını daha önceden yapmış olduğumuz için böyle bir kampanyada fazla sıkıntı çekeceğimizi sanmıyorum. Diğer kampanyalara göre avantajımız, fabrikadan bitmiş ürün getirebiliyoruz. Dolayısıyla Acer'in gücünü yine kullanıyoruz" dedi. Burhanoğlu, VeezyGo'nun dışında 99 sonuna kadar 40 bin civarında PC satılacağını söyledi.

Bu modeldeki kampanyaların PC ve Internet pazarını genişlettiğini söyleyen PrizmaNet yöneticilerinden Burcu Cedetaş "Bir seferde 1000 doları ödeyemeyecek insanlar bu tür kampanyalarla bir bilgisayar sahibi olup Internet'e ulaştılar. PrizmaNet olarak daha farklı bir kampanya düşünüyoruz. Aynı modeli uygulayarak bir kampanya yapmanın anlamı yok. Bizim yapacağımız kampanyada da birkaç ürünün birleşimi olacak. Mantık olarak ürünlerin bir araya getirilmesi ama hedef kitle ve ürünler çok farklı. Yine Internet'le bütünleşik bir kampanya düşünüyoruz. Üründen çok, hizmet ağırlıklı bir kampanya olacak ve Bilişim '99'da duyurusunu yapmayı düşünüyoruz" dedi. Sene sonunda bu kampanyalarla birlikte PC kullanıcı sayısının 500 bini bulacağını söyleyen Cedetaş, 2000 senesi içinde bu rakamın 2 milyona ulaşabileceğini belirtti.

"Millenium" kampanyası ile çok iyi bir işbirliği yaptıklarını söyleyen Escort Holding Başkanı İbrahim Özer ise "Yıl sonuna ka-

dar 60 bin PC satışını hedefliyoruz. Turkport'un da kapasitesi bunu karşılayacak büyüklükte. 1999 sonuna kadar bu kampanyalar bize ekstra satış olarak dönecek. Beklenen pazar patlaması bu kampanyalarla yaşanacak. PC pazarı bundan sonraki yıllarda bu tür kampanyalarla yıllık 300-400 binlik rakamları aşması gereken yere doğru gidecek. Bu kampanyalar yapılmamış olsaydı PC pazarı geçen sene ile aynı ya da altında olacaktı. 99 sonunda toplam 500 bin PC satılacak diye düşünüyoruz. 2000 senesinde bu kampanyalar ve 2000 yılı sorunu sayesinde pazar yüzde 30-40'lık bir ivme kazanabilir" dedi.

Tayvan depreminin kendileri için değil spot mal alanlar için sorun olacağını söyleyen Özer, "Yıl sonuna doğru ürün bulmakta zorlanan şirketler yüzünden bizim bilgisayar satışlarımız artacak. Biz de zorluk yaşayabiliriz ama bunlar kısa süreli zorluklar. Aşılamayacak sorunlar değil" dedi.

Bu tür kampanyalara pazarı genişlettikleri için olumlu baktığını söyleyen IBM Türkiye PC Bölümü Pazarlama Müdürü Ufuk Esin pazar verilerinin geçen yıla göre düşme gösterdiğini belirterek, bu kampanyalarda aslında OEM PC'lerin pazarından alınan bir pay olduğunu, bunun gerçek pazar büyümesi olmadığını, 2000 yılında da 500-600 bin civarında PC satılacağını belirtti.

Son üç aylık dönemde PC satışları hızlanmış durumda. Üstelik yıllardır bir türlü istenen ivmeyi alamayan PC pazarına, henüz gücünün nerelere ulaşacağını Türkiye olarak çok farkında olmadığına tahminlerini biraz yüksek tutacağına benziyor. Internet'in başka hangi kapıları açacağını da zaman gösterecek.

TİTİZCE

M. Tınaz Titiz

Bir bağımlılık türü: Şikayet!



Bazı konular var ki çoğu sorunun altından çıkıyor. Bunlardan biri de, adına "yakınma kültürü" diyebileceğimiz, sadece şikayet ederek sorunları çözmeye çalışmaktır. 6 yıl evvel yazdığım bir yazıdan bazı alıntılarla amaçla bu hafta sizlere iletmeyi düşündüm.

İçki, sigara, uyuşturucu gibi bağımlılık yaratan maddelerin yarattığı alışkanlıklardan kurtulmak güç olmakla birlikte imkansız da değildir. Bu tür "maddesel" bağımlılık ajanlarının yanında bir de "davranışsal" olanlar vardır ki onlardan kurtulma konusunda pek konuşulmaz, hatta o tür bağımlılıkların farkında olunmaz.

Bu "davranışsal bağımlılık ajanları"nın başında, hemen çoğu kimsenin hem de bol miktarda kullandığı, "şikayet" gelir. Şikayet'in bir bağımlılık yaratıp yaratmadığını test etmek gayet kolay olup, başkalarının üzerinde değil bizzat kendi üzerinizde -eğer kullanıyorsanız- deneyebilirsiniz. Bir süre için -örneğin bir tam gün-, hiç bir şeyden (ama hiç bir şeyden) şikayet etmeden yaşamaya çalışınız, bağımlılığınızın ne denli yüksek olduğunu göreceksiniz.

Ancak bir noktaya hemen işaret etmek gerekir. O da, eğer şikayeti, eylemlerinizin bir hazırlık aşaması olarak kullanıyorsanız bu bir bağımlılık gibi olumsuz değil, aksine son derece faydalı bir alışkanlıktır. Örneğin, trafikte sizi tehlikeye atan bir olaydan yakınıyor ve sonra da gidip bu olayı bir yerlere duyuruyor ya da bu tür olayları önleyebilecek ya da azaltabilecek "bir şeyler" yapıyorsanız, bu bir olumsuz bağımlılığa değil olumlu bir alışkanlığa, daha da doğrusu bir "iş yapma biçimi"ne işaret eder. Böyle değil de sadece sohbetler sırasında, işlerin ne denli kötü olduğuna güzel bir örnek olarak kullanıyorsanız işte o zaman bağımlılıktan söz edilebilir.

İnsanlarımızın çoğu hemen her şeyden şikayet eder. Bu, rahatlamak için bir yoldur. İnsanların şikayet etmelerini (en azından içinden küfür etmelerini) önleyecek bir alet geliştirilip herkesin koluna birer adet kol saati gibi takılabilse üç ayrı şey olacağından şüphe yoktur: Birincisi, çok sayıda insanın çıldırmasıdır. Hiç bir şekilde şikayet etmesine izin verilmeyen kişiler, bir süre sonra, uğradıklarını düşündükleri haksızlıkları telafi edememiş olmanın biriken yükü altında ezilip dengelerini kaybedeceklerdir. Bu bakımdan şikayet, insanların acıya dayanmalarını sağlayan bir morfin'dir.

İkinci olarak ise, şikayetleri önlenen bir kısım insan, bu defa diğer eylemleri üzerine bindirme yaparak kızgınlıklarını gidereceklerdir. Böylece acayip davranışlı insanlar ortaya çıkacaktır. Bu tipler için de şikayet, davranışları düzenleyen birer ilaç gibidir.

Üçüncü olarak ise, şikayet etmeleri önlenen bir kısım insan, şikayetin bu "telafi edici" mekanizmasını anlayacak ve bu defa, şikayete konu olan yanlış nedenlerini ortadan kaldırmanın çarelerini aramaya başlayacaktır. Sarf edeceği bu çaba, haksızlığa uğramışlık hissini yarattığı kızgınlığı telafi edecek, hatta giderek ek bir motivasyon yaratmaya başlayacaktır.

Bu yaklaşıma göre, çevremizde boyuna her şeyden şikayet eden insanların hangi türden olduğunu anlamaya çalışmak hem ilginç bir gözlem hem de yararlı bir iştir.

Bir şey yapmaya pek mecali olmayan ve sadece şikayet ederek kendini rahatlatan tiplere pek vakit ayırmaya gerek yoktur. Bununla beraber, bu tür kişiler çevresindeki bağımlıların da şiddetle ihtiyaç duydukları nesnelere (yani şikayeti) ürettiklerinden dolayı, toplumda (ve özellikle bizim toplumumuzda) kolaylıkla sivriler, büyük beğeni toplar, hatta "büyük" olurlar. Bu bakımdan, "büyük"lerimizin bu türden olup olmadığına dikkat etmekte yarar vardır.

Şikayet etmeyen, ama onları davranışlarına bindirenleri ise şikayet etmeye özendirilmeye gerek. Böylece boş da olsa konuşan ama çevresine zarar vermeyen insanlar ortaya çıkacak, yukarıdaki birinci gruba katılmış olacaktırlar.

Esas üzerinde durulması gerekenler ise üçüncülerdir. Değişim hareketlerine katılmaya, şikayetlere konu olan yanlışların nedenlerini araştırmaya ve böylece toplumları yüceltmeye yatkın olan bu kişilere, bu özelliklerinin farkına varma ve şikayetlerini bu yola kanalizasyon imkanı verilirse çok yararlı bir iş yapılmış olacak, toplumumuzun iyiyeye, doğruya ve güzele doğru değişmesini hızlandıracak "değişim ajanları"nın sayısı artmış olacaktır.»

titiz@turk.net

İHALE... İHALE... İHALE... İHALE... İHALE... İHALE... İHALE...

Kurum	Kapsam	Şartname Temini	Resmi Gazete	Son Başvuru
Hacettepe Ü.	Bilgisayar sistemi satın alınacak.	Şartnameler, Hacettepe Üniversitesi Merkez Kampusu'nda İdari ve Mali İşler Dairesi Başkanlığı Yatırım Harcamaları Satın Alma Şube Müdürlüğü'nden 3 milyon TL karşılığında alınabilir.	28 Eylül 1999	11 Ekim 1999
Türkiye Şeker Fb. Elektromekanik Aygıtlar Fb.	8 adet bilgisayar satın alınacak.	Şartnameler, Ankara Etimesgut'ta bulunan fabrikanın Ticaret Servisi'nden alınabilir.	30 Eylül 1999	12 Ekim 1999
Atatürk Ü. S. Demirel Tıp Mrk.	Yerel iletişim ağı ve kesintisiz güç kaynağı altyapısı yaptırılacak ve donanım satın alınacak.	Şartnameler, Satınalma Şefliği'nden 5 milyon TL karşılığında alınabilir.	3 Ekim 1999	14 Ekim 1999
TTK Gen.Müd.	Bilgisayar donanımı ve yapısal kablolu hizmet satın alınacak.	Şartnameler, Zonguldak'ta Satın Alma Dairesi Başkanlığı'ndan Ankara'da TTK Ankara Misafirhanesi 7. Cad. 19. Sok. N.22 Bahçelievler-Ankara adresinden 25 milyon TL karşılığında alınabilir.	8 Eylül 1999	18 Ekim 1999
Dokuz Eylül Üniversitesi	10 kalem çeşitli bilgisayar donanımı satın alınacak.	Şartnameler, Dokuz Eylül Üniversitesi Rektörlüğü Sağlık ve Spor Dairesi Başkanlığı'ndan alınabilir.	2 Ekim 1999	18 Ekim 1999
Karayolları Gen. Müd.	GPS alıcıları satın alınacak.	Şartnameler, Karayolları Genel Müdürlüğü Matzeme Şubesi Müdürlüğü A-Blok 7. Kat Oda No.701 Yücetepe-Ankara adresinden 50 dolar karşılığında satın alınabilir.	16 Ağustos 1999	19 Ekim 1999
TEAŞ Çatalağzı-B İşletme Müdürlüğü	Bilgisayar ağı kurdurulacak.	Şartnameler, TEAŞ Çatalağzı Termik Santrali İşletme Müdürlüğü'nden alınabilir.	27 Eylül 1999	26 Ekim 1999

HARMAN

Sinan Oymacı/Trio Çözümü



Kaynak kaybı

Bütün örgütler, kurumlar, birey olarak pek çok kişi bir şeyler yapma gayretinde. Tüm bu çabaları alkışlamak elde değil. Herkes elinden ne geliyorsa felaket bölgesindeki kişilere yardım götürmeye uğraşılıyor.

Ancak biraz durup, yapılmaya çalışılanları irdelediğinizde bazı konulara daha fazla odaklanıldığını, pek çok kişinin aynı konuyla ilgilendiğini görebiliyorsunuz. Bu da kafalarda bazı kaynakları efektif kullanmadığımız sorusunu getiriyor.

Merkezi bir koordinasyondan uzak olduğunu düşündüğümüzde, bu tür çalışmaların bir merkezden takip edilerek, ilgilenenlere yön verilmesinin gerekli olduğunu görüyoruz. Özellikle proje bazındaki çalışmaların birbirinin içine geçtiğini söylemek olası. Malzemelerin dağıtımı, izlenebilirliği bir şekle girerse de, başka konularda bunun yapıldığına dair kuşkularım var.

Bilgi teknolojileri sektörü bölgedeki projeleri bir bilgi havuzunda toplayıp, gereğince dağıtılmasına ve yürütülmesine yardımcı olmalı. Bunun için gereken altyapıyı oluşturarak, harekete geçirmeli.

Pazarlamanın gücü. "Blair Witch Project - Blair Cadısı" filmi izlediğimde aklımdan ilk geçenler. Daniel Myrick ve Eduardo Sanchez yönetimindeki filmin başrollerinde Hether Donahue, Michael Williams ve Joshu Leonard yer alıyor.

Üç genç, Maryland'in Burkittsville kasabası yakınındaki ormanda bulunduğu söylenen Blair Cadısı hakkında bir belgesel çekmek üzere 1994 senesinin Ekim ayında yola çıkar. Ormana girdiklerinden sonra kendilerinden haber alınamaz. Bir sene sonra çektikleri filmler bulunur. Bu filmde gençlerin o süre zarfında yaşadıkları aktarılmakta. Konu, teknik ve yaklaşım ilginç. Önümüzdeki dönemde buna benzer filmlerin sayısının artmasını bekliyorum. Amerika Birleşik Devletleri'nde korku filmi olarak iyi izlenimler aldı, yüksek hasılat yaptı. Bizde ne olacağını göreceğiz.

Kanımcı bu film için ayracağınız zamana yazık. Televizyonlarda gösterileceği dönemi bekleyin. Çok geçmeden seyredileceğinizi tahmin ediyorum. Seksen dakikalık, belgesel havasında çekilmiş bir film. Bütün bunların üstüne filmi AFM'nin Beyoğlu'ndaki Fitaş sinemalarının birinci salonunda izlerseniz, havasızlıktan fenalık geçirme durumuna gelmeyi de ekleyin. Bu salon anlatılacak gibi değil. Sinema izleyicisine ancak bu kadar eziyet edilebilir.

"Dünyada hiçbir şey sebatın yerini tutamaz. Yetenek olamaz; yetenekli ama başarısız insanlar etrafımızda o kadar çok ki. Akıl olamaz; mükafatlandırılmamış akıl adeta bir atasözüdür. Eğitim de olamaz; dünya eğitilmiş olan, ama bir kenarda unutulmuş insanlarla dolu. Yalnızca sebat ve kararlılığın gücü, her şeye yeter". Amerika Birleşik Devletleri otuzuncu başkanı John Calvin Coolidge (1872-1933) 'in bir sözünü aktardım.

sinanoym@triosh.com

Yabancıların gözü Türk bilişim sektöründe

BELİZ KUDAT

2000 yılına çok az bir sürenin

kaldığı şu günlerde Türk bilişim şirketlerinin çoğu uluslararası pazardaki rekabet güçlerini artırmak için hazırlıklarını sürdürüyor. Özellikle son günlerde büyük bir hızla büyüyen telekomünikasyon sektörü, yabancı yatırımcıların ve borsaların gözdesi durumunda.

Arthur Andersen Türkiye Kurumsal Finansman Yöneticisi Can Deldağ, son iki yıldır birçok bilişim şirketinin Arthur Andersen danışmanlığında satış ve uluslararası borsalara açılma stratejilerini geliştirdiğini kaydederek, 2000 yılından itibaren bu şirketlerin uluslararası pazarlarda rekabete başlayacağını iddia etti.

Halka açılmak veya yabancı yatırımcılarla işbirliği yapmak isteyen kuruluşların Arthur Andersen gibi uluslararası şirketlerle çalıştığını belirten Deldağ, özellikle son yıllarda atak yapan Türk telekomünikasyon şirketlerinin yabancı şirketler tarafından sürekli izlendiğini bildirdi.

Deldağ sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye bilişim sektöründe son yıllarda olumlu yönde bir farklılık var. Türkiye'de yatırım yapmak isteyen uluslararası kuruluşlar, özellikle Türk bilişim şirketleri konusunda bizden bilgi alıyorlar. Bize gerek uluslararası arena-

Türkiye bilişim sektörü bir değişim arifesinde. Türkiye'de yatırım yapmak isteyen uluslararası kuruluşlar, özellikle Türk bilişim şirketlerini yakından takip ediyor. Öyle görünüyor ki, 2000 yılından itibaren sektörümüzde şirket evlilikleri ve halka açılmalar çoğalacak.



Arthur Andersen Türkiye Kurumsal Finansman Yöneticisi Can Deldağ.

da yer almak isteyen yerli şirketlerden, gerekse Türk bilişim şirketlerine yatırım yapmak isteyen yabancı şirketlerden büyük bir talep var. Bu talepler, 2000 yılından itibaren şirket evlilikleri ve halka açılma işlemlerinin çoğalacağını gösteriyor."

Türkiye'deki ISS'lerin ve telekomünikasyon şirketlerinin büyüme hızları değerlendirildiğinde, bilişim sektörünün özellikle yabancı yatırımcılar için ne denli cazip olduğunun görüldüğünü vurgulayan Deldağ, "Şu an başında bulunduğum Kurumsal Finansman bölümünün müşterisi olan ve birleşme, satın alma, halka açılma veya fizibilite çalışmalarını yürüttüğümüz çok sayıda bilişim şirketi var. Elbette bu müşterilerin kimler olduğu,

gizli bilgiler. Ancak 2000 yılı başında sırasıyla bu şirketlerdeki gelişmeleri göreceksiniz" şeklinde konuştu.

Bilişimin tanımında küresellik kavramının olduğuna dikkat çeken Deldağ, gerçek anlamda küreselleşemeyen hiç bir bilişim şirketinin ayakta kalamayacağını savundu.

Deldağ, "Küresel bir şirket değilseniz, dünyada var olmanız olanaksız. Şu an Türk bilişim sektörü gerçek anlamda yabancıların henüz girmediği bir sektör.

Elbette yabancı yatırımcılar da Türk şirketlerinin kendilerini uluslararası pazarlara hazırlamalarını bekliyorlar. Türkiye'de yabancı şirketlerin alışık olmadığı enflasyonist bir ekonomi var. Biz Arthur Andersen olarak kurumların muhasebe

sistemlerini uluslararası sistemlere çevirip bir aracı kurum gibi şirket değerlendirmesi yapıyoruz. Öte yandan şu anda bir şirket enflasyonu doğdu. Daha güçlü bir şekilde pazarda yer almak isteyen ufak şirketler kısa süre sonra birleşmek zorunda kalacaklar. Ayrıca bu rekabet ortamında yabancı bir şirketin desteğini almak isteyecekler. Yabancı bir ortağı olan kuruluş, karlılığını da koruyabilir. Benim gördüğüm kadarıyla bilişim şirketleri büyüme stratejilerini de bu şirket evliliklerine hazır olmak üzere geliştiriyorlar.

Pazarda yabancı şirketlerle ortaklık kurabilen kuruluşlar ayakta kalabilecek. Dünyada olduğu gibi Türkiye'de de şirketlerin büyümesi çok büyük yatırım rakamlarına bağlı. Bu yatırımların mevcut sermaye birikimleri ile Türk şirketlerinin sonuna kadar götürmesi imkansız. Burada yabancı sermayeye gereksinim var. Bilişim şirketlerimiz de bu durumun farkındalar ve çalışmalarını bu yönde hızlandırdılar." dedi.

Deldağ, önümüzdeki 3 yıl içinde telekomünikasyon, İnternet ve enerji sektörlerindeki hızlı gelişmenin süreceğini iddia etti.

Şirketler küresel pazara nasıl açılıyor?

Küresel pazarda veya uluslararası borsalarda yer almak isteyen şirketler, uluslararası danışmanlık şirketlerinin kurumsal finansman bölümleri veya aracı kurumlar vasıtasıyla hazırlıklarını yürütüyorlar. Bu danışmanlık şirketleri, birleşme, satın alma, yeniden yapılanma, stratejik ortaklıkların kurulması, şirket değerlendirmesi, finansman bulma gibi konularda şirketlere kılavuzluk ediyorlar. Uluslararası arenaya açılmak için Türk şirketlerinin önünde duran en büyük engel Türkiye'nin enflasyonist ekonomisi. Enflasyon muhasebesi ile yönetilen Türk şirketleri, küresel pazara açılmadan önce mali yapılarını uluslararası prensiplere göre düzenlemek zorundalar. Mali tabloların yurtdışı ile aynı seviyeye taşınması ve yabancı yatırımcıların şirketin değeri hakkında sağlıklı bilgi alabilmeleri bu düzenlemelerin yapılmasına dayanıyor. Öte yandan dünyadaki önemli sermaye merkezlerini takip eden danışmanlık şirketleri, uluslararası potansiyel alıcı veya iş ortaklarının belirlenmesi konusunda da şirketlere danışmanlık hizmeti sağlıyorlar.

Yabancı yatırımcılara şirketini veya şirketin herhangi bir bölümünü satmak isteyen kuruluşlar öncelikli olarak satış stratejilerini belirlemek durumundalar. Uzmanlar bu stratejide, şirketin satışa çıkmasının nedenlerinin ayrıntılı olarak belirlenmesi gerektiğini savunuyorlar. Bu strateji belirlendikten sonra yine aracı kurumlar kanalıyla şirketin değeri belirleniyor ve şirket için bir satış fiyatı saptanıyor. Satış dokümanı hazırlandıktan sonra son olarak satış işleminin muhasebe ve vergi etiketleri değerlendiriliyor.

Uluslararası borsa veya halka açılma işlemlerinde de aynı işlemlerin yapılması söz konusu. Şirket hisselerinin halka açılmasını sağlayan aracı kurumlar, öncelikle şirketin mali durumunu analiz edip, şirketin hisselerinin halka arzının uygun olup olmadığını değerlendiriyorlar. Bu değerlendirme uygun çözümün halka açılmak olduğunu gösteriyorsa, kurumsal finansman hizmeti veren şirketler tarafından hisse değerlendirilmesi yapılıyor ve bir aracı/yüklenici şirket tespit ediliyor.

Halka açılma konusunda hizmet veren uzmanlar, halka açılma işlemlerinde bilişim şirketlerinin çok daha şanslı olduğunu belirtiyorlar. Hisselerini halka açmış bir bilişim şirketi, mali durumu ne denli kötü olursa olsun teknoloji konusunda faaliyet gösterdiği için hisse satışlarında çok fazla düşüş yaşamıyor. Uzmanlar, yatırımcıların özellikle İnternet şirketlerine yatırım yaptıklarını, bunun nedeninin de yatırımcıların bu şirketin gelecekte büyük kar sağlayacağını düşüncelerinin olduğunu kaydediyorlar. Dolayısıyla teknoloji üreten ve geleceğin ekonomisini ve iş dünyasını şekillendiren şirketler dünya borsalarında karlı çıkıyorlar.

2000 modeller ile

OLAP

deneme sürüşü

Kendi ortamınızda, kendi verileriniz ile çok boyutlu analiz dünyasında yolculuk için...

(0212) 259 51 01
olap@optimumtr.com



optimum
Sistem Analiz ve Bilişim

AYRINTI

Kemal Balcı/Gazeteci-Yazar



Çıldırmanın eşliğinde

Olağanüstü zeki, üstün yaratıcılığı olan biriymiş. İşinde çok başarılı, işyerinde sevilen bir kişiliğe sahipmiş. Arkadaşları arasında hep aranan, eksikliği hissedilen biri olarak tanınmış. Güzelliği ile dikkati çeker, delicesine aşık olduğunu, delicesine kıskanmış. Ama uzun süre

saklamayı başardığı ve ancak sevgilisi ile birkaç yakın arkadaşının bildiği, kendisinin ise farkında olmadığı ruhsal bir bozukluk bu mutlu insanı bitirip tüketmiş.

Bilgisayar dünyasından bir yıldız gibi kayıp gitmesine ramak kala dostlarının üstün gayreti ile tedavi olmayı kabul etmiş. Kendisine konulan tanı "Borderline Erotomani" denilen ve dilimize "çılgınca bağlanma bozukluğu" olarak çevrilen bir rahatsızlık. Bir yudum alkol kullandığında tüm davranış kalıpları altüst oluyor ve intihara kalkışmak dahil her türlü yöntemle kendisine ağır zararlar verecek çılgınlıklara kalkışıyor. Dilerim tedavisi başarılı sonuç vermiş ve yeniden ruh sağlığını kazanmıştır.

Doçent Dr. Erol Göka'nın "Bilimlerin vicdanı psikiyatrisi" adlı eserini okurken birkaç yıl önce anlatılan bu hikayeyi anımsadım. Erol Göka, 2000'li yıllarda psikolojik rahatsızlıkların nasıl bir görünüm kazanabileceğini irdelerken "teknomedyatik" dünya tanımlamasını esas alıyor. "Bilgi toplumu"na yönelirken geçmekte olduğumuz yüksek enformasyon toplumunun insanlar üzerinde iki tür psikolojik rahatsızlığa yol açabileceğinin altını çiziyor. Mevcut psikolojik rahatsızlıkların biçimlerinde değişimler olabileceği gibi, bugüne kadar hiç bilinmeyen yeni rahatsızlıkların da bizleri bekleyebileceğini öne sürüyor. Geleceğe ilişkin beklentisinin şimdilik "sanatçı duyarlılığına bağlı sezgiler"den başka bilimsel bir kanıtın bulunamayacağını ancak bu kadar hızla değişen ve zenginleşen "bilgi" dünyasının yeni rahatsızlıklara yataklık etmesini de kaçınılmaz buluyor.

Delirmenin eşliğinde gezen yüksek bilgi birikimli yeni bir tür insan psikolojisinin gelmekte olduğunun habercisi olgularla da ha sık karşılaşmaktayız. Bu kadar yüksek eğitim düzeyine rağmen bir türlü anlam veremediğimiz bu tür ruhsal rahatsızlıklar gelecek bin yılda psikolojinin tıpta öne geçmesi sonucunu da doğuracaktır.

Peki ama çıldırmanın eşliğine getiren bu aşk türüne rahatsızlık veya bozulma dersek "normal aşk" dediğimiz duygu, bilgi toplumunda nasıl yaşanacak? kbalcı@tr-net.net.tr

ETKİNLİKLER

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

10-17 EKİM

World Telecom'99

YER: Cenevre-İsviçre
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: www.telecom99.com

11 EKİM

Bakış'99 paneller dizisi

KONU: Türk şirketleri ve yeniden yapılanma konusu ele alınacak.
YER: Boğaziçi Üniversitesi Demir Demirgil Salonu/14.00

KATILIM KOŞULLARI: Konferansa katılmak için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: dolgahm@yunus.cmpe.boun.edu.tr

11-15 EKİM

IBM'in "Transaction and Messaging" konulu konferansı

YER: Innsbruck, Avusturya
KATILIM KOŞULLARI: Konferansa katılmak için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: www.ibm.com/services/learning/conf

12 EKİM

Temel teknolojilerde eğilimler-1

YER: Çırağan Sarayı/16.00-19.30
KATILIM KOŞULLARI: Şirketlerin bilgi işlem yönetimi ve personeli katılabilir.
AYRINTILI BİLGİ: EMPA/0212-599 30 50-303 veya 113

13 EKİM

SAP 6. kullanıcılar toplantısı

YER: Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: PİM Halkla İlişkiler/0212-277 42 42

13 EKİM ANK.
19 EKİM İST.

Mimari çözüm seminerleri'99

YER: Sheraton Oteli-Ankara/13.30, The Marmara Oteli-İstanbul/14.00
KATILIM KOŞULLARI: Seminerlere katılım ücretsizdir.
AYRINTILI BİLGİ: Sayısal Grafik/0212-293 04 23

14 EKİM

Business Objects ve IBM web semineri

KONU: Elektronik iş uygulamalarında kritik başarı faktörleri ve verilerin karlılığına dönüştürülmesi.
YER: İnternet üzerinde www.dataserv.com.tr
KATILIM KOŞULLARI: Ücretsiz olan seminere ön kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: www.dataserv.com.tr

14 EKİM

Lotus Zirvesi'99

YER: Hilton Oteli-Ankara/13.30
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: Bersay/0212-275 41 29

17-20 EKİM

5. Kullanıcılar grubu konferansı

KONU: Business Objects'in "Experience Extreme Knowing" ana konulu konferansta akıllı iş pazarındaki yeni akımlar ve konular tartışılacak.
YER: San Diego
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: Dataserv/0216-329 87 27 veya www.dataserv.com.tr

18 EKİM

Java Day'99

YER: Swisshotel/9.30
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: Sun/236 33 00, Pronto/0212-227 79 10

18-20 EKİM

ISCIS'99

YER: Kuşadası Pine Bay Oteli
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: Ege Üniversitesi/0232-339 94 05 veya iscis99@ege.edu.tr

18-21 EKİM

8. Uluslararası IDUG Avrupa Konferansı

YER: Acropolis Konferans Merkezi, Nice
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: www.idug.org

19 EKİM

CeBIT 2000'in tanıtım toplantısı

YER: Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı/10.30
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: H.W. Feustel/0212-252 61 65

21 EKİM İST.
26 EKİM BURSA/
2 KASIM İZMİR

Sayısal Grafik'in tanıtım seminerleri

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

21-23 EKİM

4. ANSYS kullanıcılar toplantısı

YER: İstanbul Teknik Üniversitesi-Gümüşsuyu, İstanbul
KATILIM KOŞULLARI: Katılım için kayıt yaptırmak gerekiyor.
AYRINTILI BİLGİ: Figes/0224-250 84 54 veya www.figes.com.tr

Bilgisayar alt yapı sisteminiz uzman ellerle çözümlenmeli.

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



Lokal area ve wide area Network Sistemlerinizi, mini-main frame, Dec, IBM 3X, AS/400 Sistemlerinizi, UPS, Şebeke, Telefon altyapıları, Yükseltilmiş Döşeme, plastik kablo kanalları, yer kanalları, uygun priz sistemleri için;

UYGULAMA, PROJELENDİRME ve TEST SERTİFİKASI

EGE
İletişim

Merkez: Ortaklar Cad. Cahit Yalçın Sok. Balcı Apt.
No:2 D:1-2 Mecidiyeköy İSTANBUL
Tel:(0212) 212 95 50 pbx Fax:(0212) 272 64 48
E-mail:egeiletim@superonline.com

Şube: 96. Sokak No:41 Göztepe İZMİR
Tel:(0232) 232 46 66 - 231 51 31 Fax:(0232) 243 08 66

Sun'un Java şenliği

Sun Microsystems Türkiye, 18 Ekim 1999'da yazılımcılara ve bu platformda ürün geliştirmek isteyenlere Java'yı tanıtmak, kafalardaki soru işaretlerini yanıtlamak ve Java'yı sevdirmek için "Java Day" adı altında Swissotel'de bir etkinlik düzenliyor. Java Day'de ayrıca "Sun Developer Connection" programının da duyurusu yapılacak. Biz bu etkinliğin amacını ve neyi hedeflediğini Sun Microsystems Pazarlama ve Satış Kanalları Müdürü Özhan Toktaş'a sorduk.

● **Java Day ile ne amaçlıyorsunuz?**

İlk olarak Java'nın geldiği noktayı, niye Java üzerindesiniz, Java bugün hangi noktada, hangi kurumlar, kuruluşlar Java'ya ne kadar yatırım yapmışlar ve Java ile ilgili somut uygulamalar neler bunların cevaplarını vermek istiyoruz. İkinci amacımız da 18 Ekim'de bir program duyuracağız. Bu program da "Sun Developer Connection" programı. Bu programın amacı ve anlamı şu: Java veya Solaris üzerinde yazılım geliştiren kişi ve kuru-

luşlara destek olmak. Bu bütün dünyada olan bir program, ülke ülke duyurusu yapıyor. Türkiye'de bunun duyurusu 18 Ekim'de yapılacak. Bu program çerçevesinde Sun hakkında daha çok uygulama geliştiren kişilerin veya kurumların Sun, Solaris ve Java konusunda bilgilencmeleri ve destek almaları sağlanıyor. Kişiler ve kurumlar bu programa üye olabiliyorlar.

● **Bu programa nasıl üye olunuyor, katılımın ne düzeyde olmasını bekliyorsunuz?**

Programın çeşitli kademeleri var. Belli ücretler karşılığı veya ücretsiz olarak bu programa üye olup son derece fazla destek alabiliyorlar. Ücretsiz bölümlerde belli şeyler alıyorlar. Ödenen para ile doğru orantılı sonu olmayan bir destek anlaşmasından söz ediyoruz.

Bu programın ne olup olmadığı 18 Ekim'de açıklanacak. Zaten 800'lü bir numara ile kişilerin, ücretsiz olarak İrlanda'daki destek merkezine ulaşabilmeleri sağlanacak.

Türkiye'de çok fazla kişi bu prog-



ramı biliyordu ve yoğun ilgi vardı. Türkiye'de öncelikle duyurulmasının sebeplerinden bir tanesi de bu.

● **Java Day'de izleyenlere ne gibi bilgiler vermeyi hedefliyorsunuz?**

Java konusundaki bilgiler Java'nın geldiği noktadan öte Java konusunda bilinmeyenleri ortaya çıkaran bir ders platformunda olacak. Java ile ilgili olarak daha çok girişten orta kademe-

ye kadar insanların bilgilendirileceği ortamlardan bahsediyoruz. Kişiler ilgilerine göre istedikleri bölüme girebilecekler. Program geliştiricilerle ilgili diğer bölümlerde Sun haricindeki şirketler konuşacak. Bu bölümlerde sponsor şirketlerin yanında sponsor olmayıp da konuşmacı olan şirketler de var. Eğitimler olacak. Standlarda da çeşitli çözümlerin gösterimleri yer alacak. Sadece Sun değil Java platformu. Belki dünyada ilk açık platformu gerçek anlamda ve bunu da herkese açmak şeklinde düşünebiliriz. Sonuçta bir şenlikten bahsediyoruz. Sadece Sun'ı değil Sun'dan başka bütün bu şirketleri de dinliyor olacaklar.

● **Bu tür etkinlikleriniz devam edecek mi?**

Bu şenliğin devamını da yapacağız. Bu etkinliğin sonunda gerçekten herkesin ilgisi çekeceğini düşündüğüm yine şenliğin devamı şeklinde bir sürpriz olacak. Onun için sonuna kadar kalınmalı. Sonunda bir bira partisi yapacağız.

JAVA TARİHÇESİ

1995 İnternet ve kurumsal intranet geliştiricileri için her bilgisayarda, işlemci ve işletim sisteminden bağımsız çalışabilen uygulamalar geliştirmek üzere ilk evrensel yazılım dili Java yaratıldı.

1996 Java, bilgişlem endüstrisinde en hızlı yaygınlaşan yazılım platformu oldu.

1997 - Sun, Java'nın ISO tarafından standartlaştırılmasıyla standart koyma, test etme ve onaylama konusunda yetkilendirilen ilk özel şirket oldu. - Akıllı kart üreticilerinin yüzde 90'ından fazlasının akıllı kart üretiminde Java kullandığı belirlendi.

- Java teknolojisini Mars'ın keşfi için NASA'nın hizmetine sunan Sun, Pathfinder aracını web aracılığıyla kontrol etmeyi mümkün kılarak "Mars'a sanal ziyareti" gerçekleştiren NASA sitesi için bir Netra J İnternet sunucusu kullandı.

1998 Sun, kurumsal düzeyde kolay kullanım özelliklerine sahip, hızlı ve güvenilir elektronik ticaret çözümleri sağlamak ve her an, her yerden, her cihaz üzerinden erişimi mümkün kılmak için Java tabanlı İnternet cihazları geliştirmek üzere dünyanın en büyük İnternet servis sağlayıcısı America Online ile anlaşma imzaladı.

1999 Sun, Java tabanlı olarak geliştirdiği Jini teknolojisi ile, üzerinde işlemci bulunan bütün elektronik cihazların bir ağ üzerinden İnternet'e bağlanmasını ve otomatik olarak birbirlerini tanıyarak karşılıklı haberleşmelerini mümkün kıldı.



Java Day'99 Ajandası

18 Ekim 1999

Genel Toplantılar

09:00 - 09:30	Kayıt
09:30 - 10:15	Günün sunusu - Matt Thomson-Sun Microsystems Dot com Your Enterprise & Sun Developer Connection
10:15 - 11:15	J2 Platform Overview - Mr. Raghavan Srinivas-Sun Microsystems
11:15 - 11:30	Ara
11:30 - 12:30	Jini - Max Goff-Sun Microsystems
12:30 - 13:00	Support Access Programme - Ms. Rhian Sudgen-Sun Microsystems

Uzmanlık Toplantıları

Developer 1	
14:15 - 15:15	Java 2 Platform, Standard Edition Java 2 Platform, Enterprise Edition - Mr. Raghavan Srinivas - Sun Microsystems
15:15 - 16:00	Java Foundation Classes and Internationalization - Mr. Max Goff - Sun Microsystems
16:00 - 16:15	Ara
16:15 - 17:00	Bimeks/Borland: "Building Multi-tier Web-based Datacentric Java Applications Using Inprise Application Server and VisiBroker"
17:00 - 18:00	Koçsistem "Java Eğitimleri"
18:00 - 18:15	Q&A

Developer 2	
14:30 - 15:15	MBS/BEA: "Scalable Systems with BEA WebLogic Server"
15:15 - 16:00	Sybase: "Enterprise Application Studio ile E-Business"
16:00 - 16:15	Ara
16:15 - 18:00	Gantek: "ETKI - Java Üzerinden İnternet Eğitim Projesi"
18:00 - 18:15	Q&A

İş Uygulamaları 1	
14:30 - 15:15	Dataseel: "Broadvision & E-Ticaret"
15:15 - 16:00	Koçsistem: "Java Uygulamalarında KocNet Platformu"
16:00 - 16:15	Ara
16:15 - 17:00	Arthur Andersen: "Java Platformunda E-Business Çözümü"
17:00 - 17:45	Oracle: "Dünyada ve Türkiye'de Elektronik İş ve Elektronik Ticaret"
17:45 - 18:00	Q&A

İş Uygulamaları 2	
14:30 - 15:15	Oracle: "ERP Sonrası Müşteri İlişkileri Yönetimi"
15:15 - 16:00	Globalsoft: "Java/html ile 'OneWorld' ERP Çözümü"
16:00 - 16:15	Ara
16:15 - 17:00	MBS/BEA: "Enterprise Components Solutions with BEA WebLogic Server and BEA e-Link"
17:00 - 17:45	Ultima: "Java ile dinamik formlar, İş Akışı Sistemi ve Güvenli Mesajlaşma"
17:45 - 18:00	Q&A
18:30 - 20:00	Bira partisi

Java nedir?

Java, Sun Microsystems tarafından geliştirilmiş evrensel bir uygulama geliştirme platformu ve dili. Tanıtıldığı 1995 yılından bu yana gösterdiği gelişimle, dünyanın en hızlı yaygınlaşan yazılım ürünü ve yazılım endüstrisi standardı. "Bir kere yaz, her yerde çalıştır" yaklaşımı çerçevesinde geliştirilen Java, kurumsal ortamlarda uygulama geliştirme çalışmalarındaki geleneksel engelleri ortadan kaldırıyor. Java platformu üzerinde yazılan uygulamalar, donanım ortamı, işletim sistemi ne olursa olsun, ister PC, ister Unix, ister Macintosh, hepsinin üzerinde çalışabilir.

Java, uygulama ile işletim sistemi arasındaki bir zamanlar kopmaz sanılan bağı ortadan kaldırdı ve bu sayede geliştiriciler, artık bütün platformlar üzerinde çalışabilecek uygulamalar geliştiremeye başladılar. Bu endüstri geneli açısından yazılım geliştirme çalışmalarında zamandan ve paradan büyük tasarruf anlamına geliyor.

Java, platformdan bağımsız olma özelliği sayesinde, uygulama geliştirme, dağıtım ve farklı platformlar arasında dönüşüm çalışmalarında büyük kolaylık ve tasarruf sağlıyor. Uygulama geliştiricilerini, bütün gereksiz dönüşüm işlemlerinden kurtarıp verimliliği artırıyor. Java'nın sunduğu olanaklar, bugünün İnternet ekonomisi içinde çok önemli yer tutan "bilgi ve uygulamalara her yerden erişilebilirlik" fikrine tamamen uygun.

Java'nın ardında yatan temel fikir, üzerinde işlemci olan bütün bilgişlem

● **Java Virtual Machine:** Windows, Macintosh ya da Unix gibi işletim sistemleri içinde ya da üzerinde çalışan ve bilgisayarın Java uygulamalarını çalıştırmayı sağlayan bir yazılım katmanı.

● **Java API'ları:** Veritabanı tarama ve güvenlik gibi Java uygulamaları ve servisleri arasındaki standart yazılım arabirimleri.

● **Java işlemcileri:** Java için optimize edilmiş mikro işlemci ailesi.

● **Solstice Workshop:** Java ile güçlendirilmiş ağ yönetim araçlarıdır.

Java ve İnternet

Java, platformdan bağımsız mimarisi, her türlü mikro işlemci üzerinde çalışabilme kapasitesi sayesinde İnternet'e bağlanabilen bütün cihazların temel uygulama ortamı haline gelmiş bulunuyor. İnternet bilgişlem uygulamalarının artık büyük bir çoğunluğu Java üzerinde geliştiriliyor. Java becerili bir web tarayıcı sayesinde, bu cihazlar üzerindeki uygulamalara erişmek ve bunlarla işlem yapmak mümkün. "Bilgişlem adaları" olarak adlandırılan geleneksel özgün platformların sınırlılıklarını ortadan kaldırarak Java, İnternet gibi bir ortama son derece uygun bir yaklaşıma sahip. Java bu adaları birleştiriyor, birbirleriyle ve çevreleriyle haberleşmelerini sağlıyor. Kısacası, Java içinde işlemci bulunan bütün cihazların birbiriyle konuşmasına izin veriyor. Java, bütün elektronik cihazları İnternet'e taşıyor. Java, bu özellikleriyle İnternet dünyasını biçimlendirme, şirketlerin İnternet'e açılma girişimlerinde çok önemli bir role sahip bulunuyor.

Java ortamında bulunanlar

● **Java geliştirme araçları ve servisleri:** Java uygulamalarının geliştirilmesini basitleştiren ve hızlandıran ürün ve servisler.

● **JavaOS:** Ağ bilgisayarlar ve cep telefonları gibi cihazlar üzerinde Java uygulamalarının çalışmasını sağlayan son derece kompakt bir işletim sistemi.

NESNELERİN DİLİ

Öykü Gençay



Hotmail güvenli. Ta ki yeni bir saldırıya kadar...

Microsoft yetkilileri Hotmail servislerinde kendilerine güvenlik konusunda çok güvendiklerini ve yeni güvenlik politikalarının beş büyük denetleyici tarafından onaylandığını duyurdu.

Hatırlarsanız Ağustos ayında "Hackers Unite" adlı bir grup Hotmail içinde sistem yönetim boşluğu bularak tüm e-postaların okunabildiğini duyurmuştu. Microsoft'un yaptığı açıklamada müşterilerinin güvenliklerine çok önem vermeleri nedeniyle bağımsız olarak sistemlerini denetlettiklerini duyurdu.

Elbette İnternet'te güvenlik önemli bir sorun. Doğal olarak da ses getirecek noktalara saldırılar kaçınılmaz. Ancak bu saldırılar olmasa işletim sistemlerinin kendilerini güvenlik alanında geliştirmeleri pek de kolay olmaz. Microsoft Hotmail'e saldırı oldu diye Microsoft NT güvenilmez olarak adlandırılmaz. Çünkü Hotmail servisinin küçük bir bölümü NT üzerinde çalışıyor. Büyük bir bölümü FreeBSD üzerinde (Yani kodu açık!). Bu olaydan sonra hatırlanması gereken dersler bence şunlardır:

1. İnternet üzerinde mutlak güvenlik diye bir şey yoktur.
2. Güvenlik teknik bir konu değil, risk yönetimi meselesidir ve önce insandan başlar.
3. Endüstrinin anladığı anlamıyla (!) hacker'lar önemli insanlardır, her şirket bir hacker çalıştırmalıdır. Eğer hacker'lar olmasaydı bugünkü güvenlik araçları olmazdı. Unutmayın ki güvenlik hacker'lardan korunmak amaçlı değil.
4. Hacker'lığın ne olduğunu ve ne olmadığını iyi tanıyın. Satanist avlar gibi hacker avlamayın. Hacker'lar gece çalışan, gündüz uyuyan saç başı dağılmış, bira şişeleri bir yanda dağınık bir odada çalışan insanlar değildir. Biraz daha ileri gidelim, Türkiye'deki hacker'ların çoğunu liselerde ve yanı başınızda takım elbise içerisinde günlük rollerini yerine getirirken bulabilirsiniz.
5. İşletim sistemleri din değildir. Hepsinin zaafı ve hepsinin zayıflıkları vardır. Önemli olan çözüme açık olmalarıdır. Bu konuda Linux, bir istisna çünkü çözümünü beraberinde getiriyor. Kodu açık ve elinizde.
6. Özellikle unutmayın ki güvenlik duvarı yazılımları paketten çıktığı şekilde çare değildir. Önce çalışanlarınızın bilgisayar kullanma alışkanlıklarıyla başlayan güvenlik politikalarınızı oluşturmaya başlamalısınız. Çünkü e-postalar içerisinde dolaşan sevimli şirinlikler yapan exe dosyalarının pek çoğu truva atı.
7. Önlem alınması gereken konular virüs saldırıları ve ağ saldırıları ile sınırlı olmayıp, kötü amaçlı kişilerin sizi "dinlemesi" tehlikesiyle de karşı karşıyasınız.
8. Bu Türkiye için henüz geçerli değil ama rekabetten kaynaklanan casusluk amaçlı ağ saldırıları önemli bir konu.
9. Microsoft Windows, (NT değil) çok fazla açık kapı barındırır, bu delikleri üçüncü parti yazılımlarla kapatmak şarttır.
10. Sanıldığı gibi aksine Unix, güvenliği barındıran bir işletim sistemi değildir ancak her türlü güvenlik uygulamasına açıktır. Bir kutu Linux veya ticari bir Unix kurup da 'ben güvendeyim' demeyin.
11. Güvenlik bedava ve sizin en doğal hakkınız değildir, kapitalist dünyanın kurallarına uymak ve bedelini karşılamak zorundasınız. Ya da elinizi koda buluşturacaksanız ki milyonlarca insan öyle yaptı; bir Linux CD'si sipariş edin.

oykug@interpro.com.tr

Bilişim şirketleri IDEF'teydi

ASLI EVREN

Bu yıl dördüncüsü düzenlenen IDEF'99 Uluslararası Savunma Sanayii, Havacılık ve Denizcilik Fuarı'na sektörden Cisco Systems, Sun Microsystems, Netaş ve Havelsan gibi şirketler de katıldı.

Savunma ve Havacılık fuarı IDEF'99 bu yıl da oldukça hareketli geçti. 28 Eylül-1 Ekim tarihleri arasında Ankara'da Etimesgut Türkkuşu tesislerinde düzenlenen fuarda savunma sanayinin son teknolojileri sergilendi. Fuarı bilişim sektöründen de büyük ilgi vardı. Cisco Systems, Sun, Havelsan, Netaş ve Nortel Networks fuarda savunma sanayine yönelik teknolojilerini tanıttılar.

Sun, Trusted Solaris'i tanıttı

Sun Microsystems Türkiye de IDEF'e bu sektöre yönelik geliştirdiği ürün ve teknolojileri katıldı. Şirket, fuarda çok güvendiği ve 'dünyanın en güvenli işletim sistemi' olarak nitelendiği Trusted Solaris ve en yüksek düzeyde kullanılabilirlik özelliklerine sahip sunucularını sergiledi. Sun'ın Güney Avrupa, Afrika ve Ortadoğu (SE-AME) bölgesinde savunma teknolojileri alanında en önemli isimlerinden biri olan

Jean Claude Hemmerchts ile Sun Microsystems federal EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) organizasyonunun Baş Danışmanı Tim Graves, fuarda Trusted Solaris, Java, Jini ve deniz kuvvetleri operasyonlarına yönelik simülasyon konulu sunuları gerçekleştirdiler.

Cisco: Türkiye kilit ülke

Cisco'nun Savunma Sanayi konusundaki NATO Küresel Müşteri Yöneticisi Jerry Best, Türkiye'yi çok özel bir konumda gördüklerini açıkladı. Best'le kısa bir söyleşi yaptık:

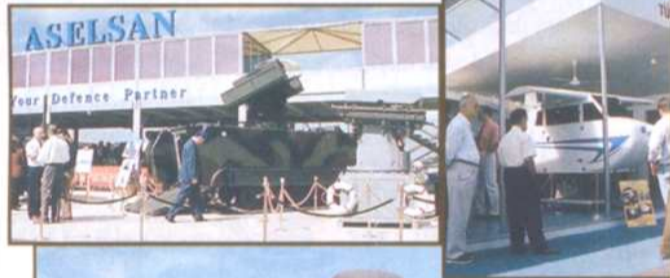
Cisco Systems, Türkiye'yi nasıl bir konumda görüyor?

Türkiye, Batı dünyası ve Ortadoğu arasındaki çok özel jeopolitik bir pozisyonun sağladığı birçok fırsata sahip. Bilgi ulusların gelecekteki kaderlerinin ne olacağını belirleyen en büyük etken. Hiçbir ülkenin



Cisco'nun Savunma Sanayi konusundaki NATO Küresel Müşteri Yöneticisi Jerry Best.

sahip olmadığı kadar sınır komşusu olan Türkiye, NATO'nun sürekliliğinde bir temel taşı. Türk ordusu sınırlarını ve vatandaşlarını korumamın yanında Türk toplumundaki dengeli ve istikrarı sağlamaya yardım etmek konusunda da anahtar rol üstleniyor. Cisco Systems en büyük rekabeti ve odak



noktası iletişim olan bir şirket. Bu yüzden kim, ne zaman açık, etkili bir bilgi dağıtımına gerek duyarsa oradayız. Bu da Türkiye ve Cisco'yu mümkün olan en iyi iletişim olanaklarını sağlamak konusunda doğal müttefikler haline getiriyor.

Türkiye savunma sanayine oldukça ilgili, bunun özel bir sebebi var mı?

Savunma alanında iyi iletişim yetenekleri, kritik önem taşır. Bilgi devrimini anlayarak ve etkili bir şekilde kullanarak Türkiye toplumunu öyle bir noktaya getirebilir ki, gelişecek olan konumda Türkiye komşularına bir şey sormayacak, tam tersi komşuları Türkiye'nin zenginliği ve sürekliliği içinde yer almak isteyecektir. İşte bu yüzden Cisco Systems Türkiye ile ilgileniyor. Cisco Systems, özellikle NATO topluluğu olmak üzere dünya çapında savunma pazarını anlıyor ve bu alana yatırım yapıyor. Ankara'da bir ofisimiz var ve böylece müşterilerimize yakın olabilir, gereksinimlerini anlayarak o gereksinimlere göre çözüm geliştirebiliriz.

Fuara katılış sebebiniz neydi?

IDEF savunma sektöründe ki en önemli fuar olduğu için şirket olarak iletişim yeteneklerimizi ve çözümlerimizi burada sergilemenin doğru olduğunu düşündük. Açık iletişim uygulamalarımıza gösterilen ilgiden de çok memnunuz.

Office 2000'de öğrenciye damping

Microsoft Türkiye, Office 2000'de öğrenci ve öğretmenlere farklı fiyat uygulamasına geçti. Bundan sonra piyasa değeri 609 dolar olan Office 2000 Professional paketinin öğrencilere ve öğretmenlere maliyeti 115 dolar olacak.

Birçok ülkede öğrencilere çeşitli avantajlar sunan Microsoft, Türkiye'de de bu uygulamalardan ilkinin Office 2000 ile başladı. Office 2000 Professional'i öğrenci ve öğretmenler için yeni bir sürümle piyasaya sunan Microsoft Türkiye, kampanyayı ilk kez Compex fuarında hayata geçirdi.

Bu özel fiyatla tüm öğrencilerin eğitimde teknolojiye yararlanmalarını sağlamak amaçlı "Teknolojinin sağladığı en iyi fayda, öğretim düzeyini artırmaktır."

Bill Gates



cında olduklarını belirten Microsoft Türkiye Genel Müdürü Süreyya Ciliv, "21'inci yüzyılda işlerin yüzde 70'i bilgisayar ve ağ becerilerini kullanarak yapılacak. Önümüzdeki 7 sene içinde de yeni işlerin yüzde 80'inde iletişim

becerileri kullanılacak. Microsoft Türkiye olarak amacımız, yer ve zaman bağımsız olarak öğrencilerin eğitimlerini sürdürmelerini sağlamak. Türkiye'de bilgisayar kullanımının artmasına katkıda bulunmak" dedi. Ciliv, teknoloji ile genç yaşta tanışıp, teknolojiyi kullanmanın teknolojiyi ileri götüreceği adımları da beraberinde getireceğini vurgulayarak, "Amacımız öğrencileri sadece teknolojiyi kullanmaya değil, geliştirmeye teşvik etmek. Bunun için hem kaynak hem de projeler planlıyoruz" dedi. Diğer ürünlerde de öğrenciye özel fiyat indirimleri yapılacağını söyleyen Ciliv, bu indi-

rimlerden ilkinin Visual Studio'da görüleceğini belirtti.

Office 2000 Professional öğrenci ve öğretmen sürümünde diğer Professional paketlerinde olduğu gibi Word, Excel, Powerpoint, Access ve Publisher yer alıyor. Paketin tek farkı; bu sürüm ticari işletmelerde amacına uygun kullanılmayan kişiler korsan ürün kullanıyor statüsünde bulunacak ve bu statüde işlem görecektir.

Office 2000 paketi ve teknik desteğinden öğrenciler, öğretmenler, öğretim üyeleri, veliler, okul, üniversite ve öğretim kurumları yararlanabilecekler.

SUPERONLINE'in yeni vizyonu:

"Yaşamı kolaylaştıracak servisler sunmak"

GÜNİZ KARAMAN

Türkiye'de atılımları ve yenilikleri ile önde gelen ISS'lerden biri olan Superonline'da 13 Eylül itibarıyla yeni bir dönem başladı. Superonline yeni Genel Müdürü Savaş Ünsal'ın göreve başlaması ile kendine yeni hedefler koydu. Yeni bir vizyon belirledi. Superonline bundan sonra Turkcell ve DigitalPlatform'un da yarattığı sinerji ile mobil iletişimde Internet ve çokluortam desteği ile insanlara günlük hayatlarını kolaylaştıracak servisler sunmayı hedefliyor. Şu anda Bir Yapı Kredi kuruluşu olarak işlevini sürdüren Superonline, önümüzdeki günlerde Turkcell Holding altında yeni bir yapıya kavuşuyor. Bu yeni yapıda da Superonline ISS olmanın yanında içerik sağlayıcı şirket olarak da Türkiye'de ilk ve büyüklerin arasında yer almayı amaçlıyor. Superonline'in Internet vizyonu ve gelecekte yapacağı çalışmalarla ilgili Savaş Ünsal'ın görüşlerini aldık.

Internet'te içerik dünyasına kayan bir dünyada nerede olmayı hedefliyorsunuz?

E-ticaret, e-trade, shopping bunların hepsinde olacağız ama belki bunu Superonline olarak yapmayacağız. Türkiye genelinde oluşturulmuş iş ortaklarımızla yapmayı düşünüyoruz. Bu konuda daha çok deneyimi olan şirketlerle iş ortaklıkları yapıp onların kişileri yönlendirmesini sağlayacak bir platform oluşturmayı düşünüyoruz.

İş ortakları derken bu platformda herkes olacak. Kullanılmış araba satıcısı da bu platformda yer alacak. Biz gerekli altyapıda işin tasarımı, mimarisi ve programlamasında yardımcı olacağız. Superonline.com'dan girecek insanları bu sitelere yönlendirerek iş sahibinin ayakları üzerinde durmasına, o işten para kazanarak onu geliştirmesine yardımcı olacağız. Şirketlerin arkasında girişimci ruhuyla büyümeyi düşünüyoruz.

Shopping sitesi şu ana kadar bir pilot proje idi. Şu anda altyapısını güçlendiriyoruz. İnsanların burada kredi kartı ile daha kolay ve emin alışveriş yapmasını sağlayacağız. "Open Market"i yapan fazla ISS de yok.

İnsanların alışkanlıklarına yönelik hizmetler ve ürünler sunmayı, kişileri Internet üzerinde yönlendirmeyi düşünüyor musunuz?

İnsanların alışkanlıklarına yönelik çalışmalar yapan birkaç şirketten biriyiz. Kişileri değil de mevcut siteleri kaç kişi ziyaret ediyor, nelerle ilgileni-

Superonline'in yeni vizyonu, mobil iletişim ve çokluortam servislerini insanların günlük yaşantısının bir parçası yapabilmek.



yor, nerelere bakmış, bu bilgileri izleyebiliyoruz. Zaten bu da bizim bir kuvvetimiz. Buralara reklam alırken elimizdeki bu bilgileri kullanıyoruz. Önümüzdeki bir iki senede bu aşamada bir patlama da yaşanacak. Internet yerleşikten sonra herkesin para kazanmak istediği yer reklam. Burada yapılacak e-ticaret ve e-iş'in önemli bir parçası da reklam. Ama kontrol edemezseniz kimseyi buna inandıramıyorsunuz. Biz de bunun kontrol mekanizmasını içimizde kurduk, bir süre sonra bunu daha da geliştirmeyi, daha ayrıntılı hale getirmeyi düşünüyoruz.

Internet üzerinde ticareti kişiye özel hale de getireceğiz. Ama Türkiye'de demografik yapı ile ilgili alamadığımız cevaplar var. Önümüzdeki sene bu tür çalışmalar daha yoğun olarak yapılacaktır.

E-ticaret'te neler yapmayı amaçlıyorsunuz?

E-ticareti bir grup olarak ele alıyoruz. Günlük hayatta alışveriş yapılabilecek sitenin yanında küçük orta boy şirketlerin Internet üzerinde yapacakları işten işe (business to business) dediğimiz Internet üzerindeki alışveriş de kapsayacak ya da "e-trade" dediğimiz Türkiye'deki şirketlerin dışarıdaki şirketlerden teklif almalarını ve dolayısıyla ticaretlerini kolaylaştıracak platformlar da olacak. Daha çok içerik kısmına ağırlık vereceğiz ve bu tür ortamların bu tür şirketler için ya da gereksinimi bu yönde olan kişiler için geliştirilmesine katkıda bulunacağız.

Internet üzerindeki reklamlardan sağlamayı düşündüğünüz gelir nedir?

2001 senesi itibarı ile Internet üzerindeki reklamlardan gelecek gelir için milyar dolarlardan bahsediliyor. Diyelim ki 17 milyar dolar. Biz de bundan bir pay alacağız diye düşünüyorum. Şu anda bununla ilgili bir öngörüm yok. Superonline bundan 1 milyar dolar alır dersen yanlıştır.

Abone sayınızdaki hızlı artış, erişiminizi olumsuz etkiledi. Bunun için ne gibi çalışmalar yapmayı düşünüyorsunuz?

Erişim konusundaki sıkıntıların çoğunu yeni modemlerimizin, yeni

erişim numaralarımızın denenmemesi oluşturuyor. Bir modem tamamıyla dolu iken bir modemin boş olduğunu görüyoruz. Bu iletişim eksikliğini gidermek için gazetelerde yeni erişim numaralarımızı duyurmaya başladık. Bunu yaymak lazım. 34 adet çevirmeli erişim numaramız var. Hiçbir ISS'de bu kadar erişim numarası yok. Bu konuyla ilgili olarak abone sayısını sınırlamayı düşünmüyoruz. Burada Turkcell grubunun vizyonunu benimsiyoruz. Abone sayısını artırırken gerekli yatırımı da yapacağız.

ISS olarak altyapınızın iyileşmesi için önümüzdeki dönem neler yapacaksınız?

Her ne kadar içerikten bahsediyor olsak da bunun ilk basamağı erişim dediğimiz bu altyapının yapılması. Burada ISS'lere, Türk Telekom'a ve Bakanlık'a büyük görevler düşüyor. Biz Superonline olarak kendimize düşeni gerek uydu çıkışlarındaki hızın artırılması, gerek omurga dediğimiz bizim merkezlerimizi birbirine bağlayan şebekenin geliştirilmesi ile yapacağız. Bunun ilk önce yerli yerine oturması gerekli ki insanlar bağlandığı anda alışveriş yapabilsin. Şu anda bir revizyon içerisindeyiz. 2000 senesi için de bu kadar ISS'yi taşıyacak bir altyapı platformu için 30 ile 50 milyon dolarlık bir yatırım yapılması lazım ki insanlar alışveriş yapabilsinler.

Önümüzdeki 6 ay içerisinde bizim payımıza düşen yüklü bir miktarda paranın erişim için yatırılması lazım ki, 2000 senesine girdiğimiz zaman biz ne yaptık sorusunun cevabını verelim.

2000 senesinde ne kadar abone hedefliyorsunuz?

Şu anda 100 bininci abonemizi bekliyoruz. Bunu da Türkiye'de yapan ilk şirket biz olacağız. Bu da bir dönüm noktası. Türk Telekom TNet diye bir omurgayı hayata geçirmek üzere. 2000 senesinde Türkiye'deki Internet abone sayısının 1 milyon olacağını düşünüyoruz. Bu noktada da lider olmayı düşünüyoruz ve bizim hedefimiz de bu rakama yakın.

Bir donanım şirketi ile iş ortaklığına giderek Internet erişimi ile ilgili bir kampanya yapmayı düşünüyor musunuz?

Internet'i yaymak için ne yaparız diye düşünüyorduk. Bunun için ne lazım? İnsanların bilgisayar sahibi olması lazımdı. Bizim geçtiğimiz dönem hedeflerimiz arasında herkese bundle bir PC vermek gibi bir düşüncemiz vardı. Ama şu anda çok şirket bunu yapıyor. Belki biz de çorbada bir tuzumuz olsun diye böyle bir kampanya yapaca-

ğız. Görüşmelerimiz sürüyor. Bu ayın sonuna doğru bununla ilgili yapacaklarımız şekillenecek.

Bu anda Superonline'ın Turkcell'e satıldığı söyleniyor.

Şu anda Superonline, Turkcell Holding içinde müşterek durumda bir Yapı Kredi kuruluşu. Kavram olarak Turkcell grubunun ve vizyonunun bir parçası. İlk önce mobil telefonlarda ses iletişimi başladı. İnsanlar bununla yetinmeyip günlük ihtiyaçlarını da mobil olarak karşılamak istediler. Bununla bir sinerji oluştu. İlerisi de mobilin Internet'le birleşimi. Superonline da bu trendi yakalamak için böyle bir sinerji yaratacak. Amacımız daha önce Turkcell'le başlayan mobil iletişim, data alışverişi ve çokluortamı insanların günlük yaşantısına mobil iletişim kanalı ile sokabilmek.

Turkcell Superonline'in yüzde kaçını alıyor?

Bu bir devir. Yapı Kredi ve Turkcell, ikisi de kardeş kuruluş, ortada bir yere geleceklerdir. Bu geçiş henüz tamamlanmadı, legalleşmedi.

Superonline'a niye Turkcell'den bir genel müdür?

Babür Özden çok başarılı bir şekilde Superonline'ı bir yere getirdi. Burada bir kan değişimi söz konusu. Burada bir vizyon değişti. Turkcell grubundaki dinamizmi ve hızı buraya da taşımak istedik. Turkcell'de yatırımlardan sorumlu, planlamadan sorumlu direktör idim. Turkcell'in şebekesini 2'ye katladık. 2 milyondan 4 milyona getirdik. Bu ürün sağlayıcılarla çok yakın çalışmamızın sonucu idi. Internet'te de



bu nosyondan hareket etmemiz gerektiğine inanıyorum. Sanırım böyle bir vizyonu taşımak için böyle bir kan değişimi de gerekli oldu. Babür Özden'in Turkcell içinde olması planlanmıştı ancak o ISS'lik ortamında olmak istedi.

Superonline grubun Internet stratejisini mi oluşturacak?

Kendimizi Internet stratejisini belirleyecek bir şirket olarak görmüyoruz. Sinerji içerisinde beraber yapılacak bir iş olarak görüyoruz. Sadece Turkcell'den gelen ses kısmı değil DigitalPlatform ve sayısal TV'den gelecek eğlence kısmı da bu sinerjinin bir kolunu oluşturacak. Bunların hepsi ile insanların günlük yaşantısına girip onların yaşantısını kolaylaştıracak servisler sunmayı amaçlıyoruz.

Turkcell Internet üzerindeki servislerini Superonline'la mı verecek?

Biz onların en yakınında olacağız. Zaten bu vizyonu da bu yüzden geliştirdik. Turkcell çok hızlı büyüyen bir şirket. Biz de onun adını ile onun yanında istediği servisleri verebiliriz diye düşünüyoruz. Ama biz ağır, hantal kalırsak, Turkcell'i engelleyecek bir organizasyon olmayacağız. O zaman Turkcell bu servisleri başkaları ile geliştirebilir. Birden fazla ortağı olabilir. Superonline'ın Turkcell Holding içerisinde (corporate) çok önemli bir yeri olacak Mobil ile Internet'in birleşmesini sağlayacak olan şirketlerden biri olacak. İleride Türk insanına geniş ufuklar açarsak, bu şirketlerden birisi de Superonline olacak. Turkcell mobilite getiriyor. Superonline da o mobilite üzerindeki çeşitliliği sağlıyor.

Bu yeni yapı için organizasyonunuzu kurdunuz mu?

Organizasyon yapısını tamamladık. Kişi olarak bir, iki ekşimiz var. Bu hafta sonuna kadar hepsini tamamlıyoruz. Organizasyon yapısını ise oturtmuş durumdayız. Biz takımız ve yenilikleri hep beraber yapacağız.



SERTAS DESTEĞİ ÜSTÜNLÜĞÜ

DOKÜMAN YÖNETİMİNDE ANAHTAR TESLİMİ ÇÖZÜMLER

TARAYICILAR <ul style="list-style-type: none">*Model 5030*Model 5045C*Değişik kapasite ve modeller	TANIMA <ul style="list-style-type: none">*Kredi kartı*Başvuru formları*Sigorta kartları*Banka makbuzları*Faks	SERBEST METİN TARAMA <ul style="list-style-type: none">*Gazete kupürleri*Kitap ve dergiler*Ofis içi yazışmalar*Her türlü belge
ARŞİV <ul style="list-style-type: none">*Doküman arşivi*Resim arşivi*E-posta arşivi*Ses ve görüntü*Faks*COLD*Web bağlantısı*SAP R/3 bağlantısı*Tera cache	JUKEBOX <ul style="list-style-type: none">*MO Jukeboxes 5.2 GB 2.6 TB*DVD/CD Jukeboxes 120 ... 480 disk*Teyp*WORM drives	WORKFLOW <ul style="list-style-type: none">*Kağıtlarla uğraşma derdine son*LAN/WAN*MS-Exchange, Netscape, Lotus Notes bağlantısı*Tanımlanan bilgilere göre otomatik iş akışı

SERTAS SERVİS VE TİCARET A.Ş.

İzmir: 1201 Sok. 11/C Halkapınar 35110 İzmir Tel: 0(232) 4574300 (pbx) Fax: 0(232) 4336813
İstanbul: Tel: 0(212) 2668830 Fax: 0(212) 2668683
Ankara: Tel: 0(312) 4782224 Fax: 0(312) 4782225
E-mail: info@sertas.com.tr - Internet: www.sertas.com.tr

HEDEF

Prof.Dr. Asaf Varol/Fırat Üniversitesi



Kitap yazma kaosu

Son yıllarda özellikle bilişim alanında kitaplarının vitrinlerinde birçok yeni yayını gördükçe mutluluk duyuyorum. Bilişim teknolojileri alanında yeni bir yazılım piyasaya çıkmadan önce, o yazılım ile ilgili Türkçe bir kitabın satışa sunulması elbette ki sevindirici bir olay. Sa-

dece nicelik açısından ele alındığında, son yıllarda birçok alanda yeterli Türkçe kaynağı bulmak mümkün olabiliyor. Ancak bir de olayı nitelik olarak incelemek gerekir. Ne yazık ki bazı kitapların niteliği incelendiğinde, dış kapağının rengarenk, süslü, kaliteli kartona basılmasının bir aldatmaca olduğu, tamamen ticari amaçlarla acele ve de hiç redaksiyonu yapılmadan piyasaya sürüldüğü görülür.

Bir kitap alırken genelde önsözünü, yazarının özgeçmişini okur ve kabaca bir sayfalarını karıştırır, almaya sonra karar verir. Önsözünün tatmin edici ve yazarının özgeçmişinin de güven verici olmasına bakarak aldığınız bazı kitaplar, sonradan fos çıkabiliyor.

Geçenlerde Almanca bir gramer kitabı aldım. Amacım, elimin altında sürekli bir kaynağın hazır olmasıydı. Elbette ki az miktarda ve de anlamı bozmayacak nitelikteki bazı baskı hatalarına göz yumulabilir. Gramer kitabını incelemeye başladığımda hayretler içinde kaldım. Bazı sayfalarında birçok yazım ve tercüme hatalarını görünce, dayanamadım ve yayınevine ağır bir dille kınama yazısı yazdım.

Yayınevi bu duyarlı davranışımı takdirle karşıladığını, ancak kendilerinin kitabın içeriği ve yanlışlıkları açısından sorumlu tutulamayacaklarını, bu tür hata ve yanlışlıkların tamamen yazarına ait olduğunu söyledi. Bence yayınevini bu tür savunma içerisine girmesi yeterli bir mazeret sayılmaz. Yayınevi bir kitabı basmadan önce onu bir yayın kuruluna inceletebilir. Olumlu görüş alması durumunda baskıya geçebilir. Ancak bunların hepsi maliyeti artıracak unsurlar. Oysa yayınevi bir kitaba telif ücreti olarak ne kadar az para öderse, o kadar memnun kalıyor. Daha fazla kar etme imkanını buluyor. Diğer taraftan kitabın yazarı ise kendisini fazla yormadan yayınladığı kitap sayesinde telif ücreti alıyor. Ayrıca sağda solda da, bu kitabı ben yazdım diye hava atıyor.

Üniversitelerde hocalarının büyük bir bölümü kitap yazmak istemez. Bunun başlıca sebepleri arasında ödenen çok düşük telif ücretleri yanında, bir de üniversite yayın komisyonunda bulunan üyelerin, kitabın kalitesinden çok yazarıyla olan kişisel sorunlarını ön plana çıkararak kitabın basılmaması yönünde hissi alınan kararlarıdır.

Nedense bir türlü bir işi doğru dürüst yapmayı beceremiyoruz. Bir taraftan alabildiğine serbest bir ortamda denetimden geçmeyen, birçok yanlışlıklar içeren kitapların yayımlandığı özel yayınevleri, diğer taraftan ise yılların emeği verilerek hazırlanan bir kitabı inceleyen komisyon üyelerinin şahsi kaptisleri yüzünden üniversite basımevlerinde yayınlanamayan ders kitapları manzarası karşımıza çıkıyor.

Sonuç olarak Türkçe kitap yazılmasında istenilen verim sağlanmıyor. Özel yayınevlerinin bastıkları kitaplara mutlaka bir denetleme getirilmeli. Ancak bu denetleme, yazarı rencide etmek, hazırladığı eseri bir kaptis uğruna reddetmek seviyesinde alsa olmamalı.

Özel yayınevlerinde kitap basmak isteyen yazarların kitabı mutlaka "Kitap İnceleme Komisyonu" adı altında oluşturulacak bir oluşum aracılığı ile incelenmelidir. Kitabı inceleyen komisyon üyelerine de emeklerinin karşılığı verilmelidir. Bu komisyon kitabı doğrudan reddetmek yerine, ne tür hatalar taşıdığını, nasıl bir düzeltme yoluna gidebileceği yolunda görüş raporu hazırlamalıdır. Yazarlar, yıllarını vererek hazırladıkları eserlerinin reddedilmesi yerine, düzeltme yoluna gidilmesini elbette ki daha olumlu karşılayacaklar ve böylece kitap yazma arzuları artacaktır.

Milli Eğitim Bakanlığı Talim ve Terbiye Kurulu Başkanlığı aracılığı ile yayımlanan ders kitaplarının basım işlemlerinde sıkı bir denetim bulunmaktadır. Ancak bu denetlemelere rağmen yine de Türkçesi bozuk, devrik cümleler içeren bazı eserlerle karşılaşabiliyoruz. Ama hiç olmazsa piyasada hiç denetimden geçmemiş birçok kitaptan daha değerli bir özelliğe sahip olabiliyorlar.

Sonuç olarak, kitap yazımı mutlaka teşvik edilmeli ve yazarlarına ödenen telif ücretleri tatmin edici seviyelere çıkartılmalıdır. İncelemeden geçmeyen kitapların, özel yayınevleri dahi olsa basımına engel olunmalıdır. Üniversite öğretim üyelerinin Türkçe ders kitabı yazmaları teşvik edilmeli, hatta akademik kariyerlerinde kendi alanlarında kitap yazmış olmaları şartı getirilmelidir.

avarol@firat.edu.tr



Smau'99'da Avrupa telekom endüstrisi ve gelişmeler tartışıldı



eBIT'ten sonra Avrupa'nın ikinci büyük bilgi ve iletişim teknolojileri fuarı olan Smau, 30 Eylül-4 Ekim 1999 tarihleri arasında yaklaşık 3 bin kuruluşun katılımıyla gerçekleşti. İtalya'nın Milano şehrinde düzenlenen Smau'99 kapsamında gerçekleşen konferans ve ürün tanıtımlarının odak noktasında elektronik iş ve telekom vardı.

SmauCOMM, SmauBUSINESS, SmauHOME ve Internet World'den oluşan 4 ana salona ayrılan Smau'da, özellikle iş dünyasında bilgi teknolojilerinin kullanımını içeren SmauBUSINESS salonu fuarın büyük bölümüydü. Bu salonda muhasebe yazılımları, CAD/CAM mühendislik cihaz ve yazılımları, finansal uygulamalar, doküman yönetimi gibi konulardan oluşan 11 bölüm yer aldı. Fuar kapsamında telekomünikasyon ve ağ teknolojileri SmauCOMM, ev teknolojileri SmauHOME, web tasarımı, intranet/ekstranet, elektronik ticaret, elektronik iş konularına yönelik teknolojiler ise Internet World salonunda sergilendi.



Smau'99 kapsamında sergilenen ürün ve hizmetlerin yanı sıra, seminer ve konferans programı da oldukça kapsamlıydı. Fuarda sergilenen ürünlerde olduğu gibi konferans ve seminerlerin de ana konusu elektronik işti. Bu konferanslarda, 2000 yılı sorunu, e-ticaretin ülke ekonomisine katkıları, Avrupa telekom endüstrisi, çağrı merkezi uygulamaları, sayısal baskı, kadınlar ve Internet, otomatik veri tanıma, özürüllere yönelik teknolojilerdeki gelişmeler, Avrupa-Akdeniz ülkeleri bilişim sektörlerindeki olanaklar, turizm pazarlamasında Internet, İntnet ve basın, kamu kuruluşlarında bilgi ve iletişim teknolojileri kullanımı, gelecek küresel telekomünikasyon ağlarında uyduların rolü, Euro uygulamaları, Internet üzerinden eğitim, e-ticaret ve sayısal imza, kamuda bilişim teknolojileri kullanımı ve e-hükümet, sağlık alanında telekonferans, business intelligence systems (akıllı iş sistemleri), yeni ERP (kurumsal kaynak planlama) uygulamaları, Internet'te reklam, yayıncılık endüstrisi için yeni teknolojiler gibi konular ele alındı.

Bu yıl 36'ncısı düzenlenen Smau'99'u Avrupa ve dünyadan yaklaşık 500 bin kişi ziyaret etti.

SMAU'99da "Euro-Mediterranean işbirliği: ICT Şirketleri için Olanaklar" Konferansı

AKIN EVREN/Milano

İtalya'nın en büyük bilişim fuarı SMAU'99 içinde yer alan en önemli etkinliklerden birisi olan "Avro-Akdeniz İşbirliği: ICT Şirketleri için Olanaklar" Konferansı, 2 Ekim 1999 tarihinde fuar alanı içindeki Afrika Sarayı'nın Afrika Salonu'nda yapıldı.

Türkiye'yi temsilen konuşmacı olarak katıldığım bu toplantının haberini yazmak da bana düştü. "Öksüz çocuk kendi göbeğini kendisi kesermiş" diyen büyükanamı anmak için de bir bahanem oldu böylece.

"Öksüz çocuk" çağrışımını yaptıran ilk izlenim, diğer Akdeniz ülkeleri İsrail, Mısır, Tunus ve İtalya'nın hep devlet yetkilileri ve diplomatlar tarafından temsil edilmeleriydi. Bu durum kişisel olarak bana onur verdi ama gözlerim bir Türk devlet yetkilisini, en azından izleyici sıralarında görebilmek için salonda boş yere gezindi. Konferansı hazırlayan Milano Ticaret Odası Uluslararası Aktiviteler Özel şirketi Promos, Türk yetkililerden olumlu bir cevap alamamıştı.

SMAU Başkanı Enore Deotto'nun açılış konuşması, işbirliğinin önemi ve sağlayacağı faydalar üzerindiydi ama daha ilk konuşmacıdan başlayarak Mısır, Tunus ve İsrail delegeleri ülkelerinin bilişim yatırımları için neden en uygun ülke olduğunu anlatmaya çabaldılar. İklimin güzelliğinden İtalya'ya yakınlığa, işçilerinin hiç para istemeden köle fiyatına çalışacağına dek bin dereden su getirdiler. Verdikleri bilgilerle Türkiye'nin ekonomik büyüklükleri, bilişim sektörünün çapı ve

gelecekteki ölçekleri çok net bir gerçeği vurgulamaktaydı. Türkiye bölge ülkeleri içinde en büyük potansiyele sahip.

Ne var ki, iş "Euro-Mediterranean" işbirliği ve bu çerçevede Avrupa Birliği'nin vereceği fonlara gelince bu bakış açısının pek de onlar için önem taşımadığı görülmüştü. Para torbasının başında oturan gözlüklü amcanın konuşmasında Türkiye'nin adı bir kez bile geçmedi. Ağzının kenarıyla, bazı ülkelerin ortak projelerin sonuçlarını izleyebilecekleri, ancak kendi kaynaklarını bulmaları gerektiği ifade edildi. İsrail'in vardığı düzey takdirle karşılandı ve hepimize örnek olması söylendi. Libya'nın kısa bir süre içinde bu projeye katılacağı sevinçle ifade edildi.

Genel bir yakınma konumuz olan "bizi sevmiyorlar, herkes bize karşı" paranoyamızın biz ilgilenmediğimiz sürece gerçek olacağı gerçeğini bu toplantıda bir kez daha izledim. Interpro yöneticileri, Türk bilişim şirketlerinin birkaç yöneticisi dışında hiçbir kamu yetkilisi orada yoktu.

Oysa, Giangaleazzo Cairoli'den Dr. Michel F. Bosco'ya kadar Avrupa Komisyonu "Bilgi Toplumu" Programlarının yöneticileri oradaydılar. Avrupa Topuluğu resmi görüş ve belgelerinde açıkça yer almasa da bu proje için ayrılan milyonlarca Euro'dan bağımıza bir katre bile yağmasının çok güç olacağı duygusuna kapıldım.

Sezgilerimin beni yanıltmasını dileyerek Afrika Salonu'ndan çıkıp fuarın coşkulu kalabalığına karıştım. O kalabalığın içinde bile kendimi çok yalnız hissettim.

Teknoloji Penceresi'nde yeni çağ başlıyor.

Microsoft Teknoloji Penceresi Seminerleri 2000 başlıyor!
Teknoloji Penceresi 2000'de üç başlık altında düzenlenen seminerler var: **TechNet**, **MSDN** ve **Direkt Erişim**. Seminerlerin ortak hedefi; size, çalışırken ihtiyaç duyduğunuz yeni çözümleri, yeni stratejileri sunmak, sizi yeni çağa hazırlamak.

Mesela, **bilgi işlem sorumluları** ya da **şirket yöneticileri** için düzenlenen **TechNet**'e katılıp Microsoft'un stratejileri ve Windows 2000 Platformu hakkında bilgi sahibi olabilirsiniz. Ya da **şirket yöneticileri, yazılım geliştiriciler ve bilgisayar firmaları** için düzenlenen **MSDN Semineri**'nde SQL Server 7.0 ve Visual Studio ile uygulama geliştirme tekniklerini inceleyebilirsiniz. Yalnızca **bilgisayar firmalarına** yönelik hazırlanan **Direkt Erişim**'de ise Microsoft'un yeni satış stratejilerini ve ürünlerini yakından tanıma fırsatınız var.

Siz de ihtiyacınız olan çözümlerle bir an önce tanışmak ve yeni çağa ayak uydurmak istiyorsanız yapmanız gereken tek şey, katılacağınız seminerleri seçip, Kayıt Formu'nu **(0212) 266 95 47** numaralı faksna göndermek ya da **(0212) 275 88 52** numaralı telefondan kaydınızı yaptırmak. Bekliyoruz.

Microsoft®
Teknoloji
Penceresi seminerleri

2000

Basın sponsorları

Hürriyet

ET Haber

Donanım sponsoru

COMPAQ

Microsoft®
Teknoloji
Penceresi seminerleri
2000

Kayıt Formu

Adı, soyadı: _____

E-posta adresi: _____

Firma adı: _____

Görevi: _____

Adres: _____

Telefon: _____

Faks: _____



Lütfen, seminerlere katılmak istediğiniz şehri işaretleyiniz.

- | | | |
|-----------------------------------|------------------|----------------|
| <input type="checkbox"/> İzmir | 14 Ekim Perşembe | Hilton Oteli |
| <input type="checkbox"/> İstanbul | 26 Ekim Salı | Swissôtel |
| <input type="checkbox"/> Ankara | 2 Kasım Salı | Sheraton Oteli |



Lütfen, katılmak istediğiniz seminerleri işaretleyiniz.

- TechNet (Şirket yöneticileri ve bilgi işlem sorumluları için)**

09.30 - 12.30

- 09.30-09.45 Microsoft'un Yeni Stratejileri
- 09.45-10.35 Microsoft Windows 2000 Platformu
- 10.35-10.50 Kahve Arası
- 10.50-11.40 Microsoft Platformu'nda Bilgi Yönetimi
- 11.40-12.15 Microsoft Platformu'nda Kurumsal Uygulamalar
- 12.15-12.30 Compaq Teknolojileri

- MSDN (Şirket yöneticileri, yazılım geliştiriciler ve bilgisayar firmaları için)**

13.00 - 14.45

- 13.00-13.40 Microsoft SQL Server 7.0 ve Office 2000 Entegrasyonu
- 13.40-14.10 Öğle Yemeği
- 14.10-14.45 Microsoft Visual Studio ile Windows DNA Tabanlı Uygulama Geliştirme Teknikleri

- Direkt Erişim (Bilgisayar firmaları için)**

15.15 - 18.00

- 15.15-15.40 Microsoft Türkiye 2000 Yılı Kanal Çalışmaları
- 15.40-16.05 Microsoft Windows 2000 Satış Stratejileri
- 16.05-16.35 Microsoft Office 2000 ve Exchange Server Satış Stratejileri
- 16.35-16.50 Kahve Arası
- 16.50-17.15 Microsoft Server Ürün Ailesi ve Satış Stratejileri
- 17.15-17.35 Microsoft Visual Studio 6.0 ve MTS'in Yeni Özellikleri
- 17.35-17.55 Microsoft Platformu'nda Örnek Teknoloji Uygulaması

Seminerlerle ilgili ayrıntılı bilgi alabileceğiniz web adresi:
www.microsoft.com/turkiye/teknolojipenceresi/

SOKAK ÇOCUĞU

M. Siyami Kahyaoğlu/Linux International

Yazıyor... Yazıyor...
Windows 2000'i yazıyor

Çok severdim gazeteci çocuk sesini, sokakları, vapur iskelelerini çınlatırdı, kafalarında güzel kasketler, ellerinde salladıkları gazeteleri ile haber yetiştirirdi bize (Yaşlanıyorum, kabul etmeliyim, bazı şeyleri özlemeye başladım).

Yine gazetelerde yazılar var ama şu dönemde bilgisayar medyasında ve özellikle de yazılarını kaleme aldığı BT/haber'de de Windows 2000 yazıları moda.

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

1990'ların ortalarında Microsoft bir açıklamada bulundu: "Windows NT bütün işletim sistemlerinin yerini alacak, sağlam (I), durağan (I), kolay kullanımlı (I) olacak". Gerçek ne mi oldu? NT'nin sorunlarını bilmeyen, sadece Microsoft ürünlerini satarak para kazanan maaslı köşe yazarları kaldı.

Windows 2000'e baktığımız zaman (teknik gözlükle) birçok şeyin eksikliğini görmemiz mümkün.

Önce genel bakalım; Windows 2000'de ev kullanıcısı düşünülmemiş, ev kullanıcısı için Millennium kod adlı yeni bir ürün düşünülüyor. Millennium'un ne olup ne olmadığını anlamak için;

<http://www.zdnet.com/zdn/stories/news/0,4586,2342419,00.html> adresini inceleyiniz lütfen.

Ama Millennium iddialı ismi ile abartılan şey sadece küçük bir uyarılma bütünlüğüdür (Yani yine para ödeyeceksiniz).

Diğer yandan Microsoft Win2000 için yıl sonunu zorluyor, bu konuda geliştiricilerle web ortamının da etkili bir ürün olması konusunda tartışmalar açılıyor (Çok güldüm buna. <http://zdnet.com/anchor-desk/story/story-3859.html>'de detaylı bir yorum var, Yesse Bers'ten. Ama nasıl kahkaha atmadan dururum ki, İnternet'i beceremeyenler İnternet'i kontrol etmeye kalkıyorlar).

Windows 2000'in ne kadar güzel (I), önemli (I), kabiliyetli (I), muazzam (I), olduğunu Microsoft ürünleri satan tarafsız (I) köşe yazarları anlattılar size.

Ben ise Windows 2000'in başka yönlerinden söz edeceğim. Ed Bott'un kaleme aldığı yazıda Windows 2000 yalanlarını açıklıyor. (Ed Bott Microsoft ürünleri ya da BT ürünleri satmaz, gazetecidir). PC Magazine ise 10 adet yalandan söz ediyor.

<http://zdnet.com/pccomp/stories/all/0,6605,405860,00.html>

Ağ yapı daha da zor.

- Donanım gereksinimi daha da fazla. 128MB bellek, 300MHz veya daha hızlı CPU.

- Beraber çalışabilirlik ve güvenlik sorunları var, açıklayan mı? IBM Windows 2000 sistemleri sorumlusu Patrick Gibney. Bu sebepten IBM Research Triangle Park'da yaptığı açıklamada Windows 2000'e gözü kapalı girmeyeceğini belirtiyor.

- Kullanımı zor, buna da çok güldüm. Bunu söyleyenler daha önce NT kullananlar. Yeni bir mantık var Windows 2000'de (super hidden files) süper gizli dosyalar, breh, breh...!

- Windows 2000'in faydaları çok limitli ve uzak, bu konuda fikir belirten mi: <http://aberdeen.hnt.com/ab-company/press/nt5.htm>

- Bazıları "Borned to be wild" dir, bazıları "Borned to be buggy" bilin bakalım Windows 2000 hangisi? Bir kopya, Linux toplantılarında müzik olarak "Borned to be wild" dinlenir.

Ve birçok Microsoft kullanan ama satmayan tarafsız BT yazarının dediği gibi Windows 2000'e geçmeye acele etmeyin derim sizlere.

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

1- Geçen sene yazdığın gibi hala Levent Kirca'yı destekleyip "Olacak O Kadar"ı seyretmek istiyor musun? Ben mi? Ticari hesaplarını halka goygoyculuk ile yutturmaya çalışanlardan nefret ederim.

2- Yazılım tekellerinin kalemşörlerini Açık Sistemler dünyasına davet etmek gibi başka bir ince (I) düşünce var mı?

siyami@sbt.com.tr

Alcatel'in gelirlerinin
3'te biri İnternet'ten

Alcatel-Teletaş'ın gelişen ve küreselleşen dünyada bundan sonraki hedefi, toplam cirosunun 3'te birini İnternet'ten, 3'te birini GSM'den, 3'te birini de klasik telekomünikasyon hizmetlerinden sağlamak.

GÜNEŞ KAZDAĞLI/
MAHİR AŞUT

Alcatel bundan 34 yıl önce 1965 yılında Türkiye'de o yılların PTT'sine bir araştırma laboratuvarı olarak çalışmalarına başladı. 34 yıl öncesinde kimse iletişim teknolojisinin bu noktaya geleceği ve dolayısıyla gelişen bu teknolojinin Alcatel-Teletaş'ı bugünkü konuma taşıyacağını tahmin edemedi. 1999 yılında Alcatel-Teletaş Bilişim 500 değerlendirmesinde 50 trilyon 699 milyar lira ile 1998 yılı cirosuyla 5'inci sırada yer alıyor. Alcatel-Teletaş'ın bundan sonraki hedefi, küreselleşen dünyada toplam cirosunun 3'te birini İnternet'ten, 3'te birini GSM'den, 3'te birini de klasik telekomünikasyon hizmetlerinden sağlamak. **Alcatel-Teletaş Genel Müdürü Lütfi Yenel** ile 34 yıl sonrasında gelinen nokta, bilişim sektöründe nerede olmak istedikleri ve yeni hedefleri hakkında görüştük.

"Bilişim dünyasında kendini nasıl konumlandırıyor ve gelecekte nerelerde olmayı hedefliyorsunuz?" sorumuzu Yenel şöyle yanıtladı: "Telekomünikasyon altyapısı satışlarına; servis, sistem ve cihaz olarak baktığımızda sürekli artan bir spektrum görüyoruz. Yeni teknolojiler, yeni hizmetler geliyor. 2-3 yıl önce bilinmeyen çağrı merkezleri başlı başına bir iş haline geldi. Telekom dünyasında yeni sektörler, yeni iş bölümleri açılıyor. Hizmetler açısından baktığımızda bunları mobil telefon hizmetleri, klasik telekomünikasyon hizmetleri bir de İnternet diye üçe ayırıyoruz. Biz bu çerçevede içinde Ar-Ge satan bir pazarlama şirketi gibi görüyoruz kendimizi. Neredeyiz, gelecekte nerede olacağız diye baktığımızda bu üç kategoride içinde eşit ağırlıklı olacağımızı görüyoruz; klasik telekom hizmetleri, cep telefonu ve İnternet. Görevimiz operatörlere, bireylere ve kurumlara sistem, teknoloji ve servis satmak. Kesinlikle operatörlük değil. Büyüme hedeflerimizde servis satışlarının özel bir yeri var. Hatta servis satışlarını, sadece bakım, tamir servisleri olarak değil, tamamiyle outsourcing olarak da görebilirsiniz. Şimdi sistem satışı ve hizmet satışı olarak görevimizi belirliyoruz."



Alcatel-Teletaş Genel Müdürü Lütfi Yenel.

Anahtar teslimi e-ticaret projeleri

Lütfi Yenel, şirketin toplam gelirleri içinde, İnternet hizmetlerinden elde ettikleri gelirleri sıfırdan, üç yıl içinde toplam cirosunun üçte birine çıkartmayı hedeflediklerini vurguluyor. Mobil telefon pazarında iddialı olduklarını kaydeden Yenel şöyle devam ediyor: "Cep telefonunda tüketici tarafı var. Orada hedefimiz ilk 3 şirket içinde olmak ve artan pazar payımızı yüzde 15-20'ye çıkartmak. GSM altyapısında mutlaka Türkiye'deki operatörlerden bir tanesine tedarikçi olma hedefimiz var. Eskilerden birisi de olabilir, yenilerden de olabilir. Bunlar, milyar dolarlık yatırımlar olduğu için o altyapı içerisinde birkaç yüz milyon dolarlık satıştan söz ediyorum. Hedeflerimizden bir tanesi bu."

TTNet'in büyümesi, gerekli sistem ve servis satışlarının devamı Alcatel'in ana hedeflerinden bir tanesi. Geleceğin Türkiye'sinde birçok başka omurga olacak. Ayrıca yüzlerce ISS ve kurum IP protokolü ile çalışan sistemlerini hayata geçirecekler. Dolayısıyla ISS'ler ve kurumlar da Alcatel'in hedeflediği pazarlar arasında.

"ISS'ler için her türlü telekomünikasyon konusundaki sistem ve servis satışlarında çalışacağız. Onların kendi anahtarlayıcıları, yönlendiricileri, ağlar, hatta sunucularının kurulması, boyutlandırılması işlerinde varız. Kurumların intranet, ekstranet gibi bütün çözümlerinde varız" diyen Genel Müdür Yenel, bu pazara operatörler, kurumlar ve bireyler olarak baktıklarını söyledi. Bireylerde, ADSL satışlarının öne çıkacağına inandıklarını da kaydeden Yenel, İnternet'te altyapının yanı sıra elektronik ticaret çözümleri gibi diğer servisler konusunda da önemli girişimlerinin olduğuna da dikkat çekti ve şu bilgileri verdi:

"Elektronik ticaret konusunda Alcatel'in dünya çapında çok önemli atılımları var. Bunların bir kısmı dahili büyüme şeklinde, bir kısmı da şirket satın alma yoluyla gerçekleşiyor. Belçika'nın en büyük elektronik ticaret şirketlerini aldık ve orada en büyük elektronik ticaret şirketi konumuna geldik. Bu ekspertizi Türkiye'ye taşıyarak elektronik ticaret konusunda birtakım şeyleri başlatıyoruz. Her şeyi tek başımıza yapacağız diye bir iddiamız da yok. İş ortaklarımızla bir-

likte çalışacağız ama anahtar teslim sorumluluk bizde de olabilir, onlarda da olabilir.

Elektronik iş konusunda, İnternet altyapı şirketlerine karşı bir avantajımız var. O da ses ve İnternet'i birlikte sunuyor olmak. Hizmet sunarken entegre çözüm öneriyoruz. Burada da en fazla önem verdiğimiz konu, Web çağrı merkezi uygulamaları. Önümüzdeki günlerden itibaren artık Web ile çağrı merkezlerinin birlikte kullanıldığı uygulamalar göreceğiz. Telefon santralleri ve PBX'ler tamamen entegre oluyor. Masanın başına geldiğinizde intranet ekranınızdan o ana kadar sizi arayanların isimlerini göreceksiniz. Sadece bir mouse'u tıklayarak ona bağlanabileceksiniz. Alcatel bu konuda dünyada bir numara. Geçtiğimiz haftalarda Genesis adlı bir şirketi satın aldı. Onların çözümleri ile bizim İnternet çözümlerimiz entegre edilecek. Ayrıca detaylarını veremeyeceğimiz yepyeni projelerimiz var. Bunları önümüzdeki günlerde yeri geldikçe açıklayacağız."

Birleşen teknolojiler ile yenilenen şirketler

Bilgisayar ve iletişim sektörlerinde çalışan şirketlerin, giderek diğer tarafa da kayma eğilimleri var. Örneğin Cisco Systems, ağ altyapısı alanında oldukça önemli bir pazara sahip olmasına karşın ek olarak klasik telekom hizmetleri pazarında yer almak istiyor ve bu doğrultuda da yapılanmaya çalışıyor. Birçok iletişim şirketi de bilgisayar dünyasına girmeye çalışıyor. Tüm bu gelişmelerin sebepleri nelerdir? Bu şirketler başarılı olabilirler mi? Bu soruları da Lütfi Yenel'e yönelttik:

"Birçok şirketin, başka iş noktalarına doğru kayma eğilimi var. Bunu yaşıyoruz ve yaşamaya da devam edeceğiz. Örneğin birçok BT şirketinin artık ağ işinden çekildiğini görüyoruz. Hem ağ operasyonu işinden çekiliyorlar hem de altyapı, cihaz üretme konusundan çekiliyorlar. Ama öbür taraftan bakıyorsunuz BT şirketi olan Microsoft telekom operatörlerinden hisse alıyor. Bana göre, bunu yapan şirketler bir sinerji bekliyorlar. Örneğin Cisco Systems ses konusunda başarılı olamamayı kendisi için önemli bir risk olarak görüyor ve bu işe girmek istiyor. Çünkü biraz önce de söylediğim gibi, İnternet ve ses entegrasyonu o kadar hızlı bir şekilde geliyor ki burada artık 'Ben sadece İnternet servisi veririm, başka servis veremem' diyerek büyüme, tutunmak mümkün değil gibi görünüyor.

Bizim, İnternet konusunda başarılı olup olamayacağımızı zamanla göreceğiz. İyi bir stratejimiz var, bunu ne ölçüde başarı ile uygulayabileceğimizi göreceğiz. Başarılı olabilmemiz için diğer şirketlerin yaptığı gibi dahili yatırımlar, satınalmalar ve bunların uygun bir şekilde koordinasyonunu yapmamız gerek. Entegrasyonu demiyorum çünkü entegre ettiğiniz zaman onun girişimciliğini kaybediyorsunuz. Çünkü o yeni şirketteki dinamikler, Alcatel'in dinamiklerinden çok farklı. Finansal objektifler çok farklı. Burada önemli olan sinerjiyi yaratabilmek. Ama bu çok tehlikeli bir hale gelmeye başladı. Siz o şirketle ortaklık yaparken bir başkası onu satın alıyor ve siz boşlukta kalıyorsunuz. En azından bunun güvenliğini sağlamak açısından şirketlerin satın alınması yönünde de girişimler var."

"yazılımla çare tükenmez"



BT stratejik planlama
profesyonel BT uzmanı temini
BT projesi outsourcing

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

Yükleyoooooo

oooooo

oooooo

oooooo

oooooo

oooooo

oooooo

oooooo

oooooo

oooooo

oooooo

oooooo

oooooo

oooooo

oooooo

oooooo

oooooo

oooooo

oooooo

oooooo

oooooo

oooooo

oooooo

oooooo

oooooo

oooooo

Klasik
56K veri
indirme hızı

Yükledi

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

İş yaşamını İnternet'siz düşünemeyiz. Sağladığı bütün olanaklara rağmen klasik İnternet hâlâ sabrımızı sınıyor: 56K veri indirme hızıyla. Oysa Barracuda ile PC'niz bir hamlede kişisel uydu istasyonuna dönüşüyor. Sonuç baş döndürücü: 400K veri indirme hızı. Klasik İnternet'ten 14 kat daha hızlı ses, görüntü, program, klip indirme olanağı. Web sitemizi ziyaret edin Barracuda ile tanışın, PC'nizi kişisel uydu istasyonuna dönüştürün.



BARRACUDA
SPEEDWARE

İNTERNET'İN YENİ İVMESİ

DEXAR

info@dexar.com
www.dexar.com



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



NET GÖRÜŞ

Önder Eker/Netron

Platinum:
MS Exchange 2000

Merhaba, Platinum biliyorsunuz (ya da şimdi öğreniyorsunuz) Microsoft Exchange 2000'in kod adı.

Ufak ufak haberleri gelmeye başladı, en azından çıkış tarihi hakkında bazı bilgiler var. Microsoft'un hedefi Platinum'u Windows 2000'den 3-4 ay sonra çıkarmak, şimdi diyeceksiniz ki Windows 2000 ne zaman çıkacak?

Bizdeki bilgilere göre Windows 2000 ekim ayında piyasaya sürülecek şekilde. Ancak hala kesin bir tarih verilmiş değil, ekim ayına da girdiğimize göre ve bir tarih telaffuz edilmediğine göre ürünün çıkışının biraz daha sarkabileceğini düşünebiliriz. Bende ki bilgilere göre Platinum, 2000 yılının ilk yarısında piyasaya sürülmüş olacak. Yani 4-6 ay gibi bir süre kalmış durumda.

Platinum sizce neden Windows 2000'in çıkışını bekliyor? Cevabı çok basit: Platinum, BackOffice uygulamalarından Windows 2000'in altyapısını kullanan ilk ürün olacak, bu yüzden ürünün mimarisi Windows 2000'e çok bağlı.

Platinum dahil hemen tüm BackOffice uygulamaları için konuşurken sanıyorum Windows 2000 demeden geçemeyeceğiz çünkü Windows 2000'in Active Directory'si sayesinde ürünlerin işletim sistemiyle o kadar ciddi bir entegrasyonu olacak ki, uygulamalar ile Windows 2000 birbirlerine leğonun parçaları gibi oturacak. Nasıl olacağına hemen bakalım:

Eskiden NT directory'sinde kullanıcılar ve makinelerin bilgileri tutuluyordu. Artık Active Directory ile bunların yanında ağ cihazları ve uygulamalar için gerekli veritabanını da tutuyor. Böylece geçen yazımda anlattığım gibi Cisco gibi şirketler Active Directory'yi kullanarak ağ üzerinde "policy" tanımlayabiliyorlar ve uçtan uca servis kalitesi (QoS) sağlayabiliyorlar.

Ağ cihazlarını bir yana bırakırsak (daha geniş bilgi için geçen yazımı okuyabilirsiniz), uygulamalar için Active Directory çok geniş imkanlar sunuyor, ADSI adı verilen bir arayüz ile uygulamalar Windows 2000'in directory'sine yazabiliyor, oradan okuma yapabiliyor.

İşte Platinum bu şekilde çalışacak, ilk defa kullanıcı ve posta kutuları ile ilgili bilgiler mail sunucusunda değil, Windows 2000'in Active Directory'sinde tutulacak. Düşünün, bir mail sunucusu kurduğunuzda bu sunucunun kendi kullanıcı ve posta kutusu tanımları olur. Ancak Platinum'da bu tanımlar Windows 2000'de tutulacak. Bu, bir uygulama ile (Platinum), ağ işletim sisteminin (Windows 2000) içine geçmesi demek.

Benzer şekilde Windows için yazılım geliştiren tüm yazılım üreticileri şu sıralarda ürünlerini yoğun bir şekilde Active Directory'yi kullanabilecek hale getirmeye çalışıyorlar.

Exchange 5.5'i iyi bilenler bilirler, farklı ortamlara bağlanmak için konnektör servisleri vardır. İşte eğer yeni yapıya Exchange 5.5'leri entegre etmek istersek o zaman Active Directory konnektör servislerini kullanacağız.

Birlikte çalışma (collaboration) için çok ciddi ilerlemeler geleceği konusunda bilgilerimiz var. Bende ki bilgiler şu anda çok detaylı değil, o yüzden ahkam kesmek istemiyorum. Zaman geçtikçe ve detaylı bilgilere sahip oldukça aktaracağım. Ancak şunu söyleyebilirim ki IIS ile daha sıkı bir entegrasyon üzerinde çalışılıyor, ASP (Active Server Pages) ile istemci tarafına bilgiler HTML, DHTML ve XML ile gönderilerek istemci tarafının performansı artırılıyor. Bunu Outlook Web Access'in çok daha ileriye götürülmesi olarak görebilirsiniz.

Platinum ile birlikte Microsoft Exchange Data Conferencing servisinin gelmesi bekleniyor. Bu servis ile birlikte Netmeeting gibi uygulamalar kullanarak bir çok istemci aynı anda Platinum'a bağlanıp uygulamalarını gerçek zamanlı olarak paylaşabilecek.

Son zamanlarda çok sık konuşulan bir protokol var: H.323. Bu protokol ile LAN üzerinde ses ve görüntü taşınıyor, hatta daha önceki yazılarımda bahsetmişim, ağ çözümleri üreticileri bu protokol ile Voice Over IP teknolojisini geliştiriyorlar.

Platinum H.323 sunucusu olarak çalışabilecek. Böylece Platinum aynı zamanda bir video konferans sunucusu olacak. Outlook ile birlikte sanal konferanslar için sunucuda rezervasyonlar yapacağız, Outlook zamanı geldiğinde tüm katılımcılara bağlanarak toplantıyı başlatabilecek. Bunun için kullanılacak altyapı, sunucu tarafında Windows 2000 ve Exchange 2000, istemci tarafında ise Outlook 2000, Internet Explorer 5.0 ve Netmeeting 2.x yazılımları olacak.

Yine henüz çıkmamış bir üründen bahsetmiş olduk. Gelen bilgilere göre Platinum için Amerika'daki büyük müşteriler planlamaya başlamışlar bile. Bunlar genelde Windows 2000 planlamalarını hemen hemen bitiren, hatta kurup çalıştıran şirketler. Dijital ekonomi bu kadar gelişirse olacağı da budur tabii ki. Adamlar biraz (!) hızlı gidiyorlar. Daha da ilginçini söyleyeyim, biraz da gizemli olsun; Platinum'un bir sonraki uyarlaması üzerinde de planlar mevcut, hatta kod adı bile belli: Columbia! Bakalım neler olacak.

onder.eker@netron.com.tr

Kamu yatırımları DPT insafına kaldı

ASLI EVREN

29 Eylül'de Resmi Gazete'de yayınlanan Başbakanlık genelgesiyle 1999 yılı kamu yatırım programındaki yatırımların deprem bölgesi dışında olanları ertelendi. Bilişim projeleri DPT'den onay bekleyecek.

Temmuz ayında yayınlanan Kamu Yatırım Programı ile start alan projeler 29 Eylül tarihinde yayınlanan bir Başbakanlık genelgesiyle durdu. Başbakan Bülent Ecevit imzasıyla yayınlanan genelgede, 1999 yılı yatırım programında yer alıp ülke genelinde dış proje kredisi ile yürütülen projeler hariç tutulmak üzere henüz ihalesi yapılmamış projelerden deprem bölgesi haricindeki projelerin ertelenmesi, ihalesi yapılmış ve ödenekleri yıl sonuna kadar harcanamayacak olan projelerin de tahsisatlarının deprem bölgesindeki yatırımlara aktarılacağı belirtiliyor.

Genelgede ayrıca deprem bölgesi dışındaki ve depremden etkilenen nüfusun ihtiyaçlarına

doğrudan hizmet etmeyen projeler için genel bütçe yedek kaynaklarından ek ödenek talep edilmeyeceği ve ek ödenek taleplerinin depreme ilişkin projelerle sınırlı tutulacağı da kaydediliyor. 1999 yılı yatırımlarının yanı sıra genelge 2000 yılı yatırımlarını da kapsıyor. Genelgede bu konuyla ilgili olarak şu görüşe yer veriliyor, "2000 yılı Yatırım Programı hazırlıklarıyla ilgili olarak kuruluşlar deprem hasarlarının telafisine yönelik projeleri ile güvenlik ve zaruri hallerle yönelik projeler dışında yeni proje teklifinde bulunmayacaklar, mevcut proje stoklarını yeniden gözden geçirerek azami tasarruf imkanlarını zorlayacaklardır."

Tek umut DPT

Uzun süredir yatırım programını bekleyen ve yayınlanmamasıyla da kollarını sıvayan kamu, bu genelgeyle birlikte ne yapacağını şaşırılmış durumda. Bilişim alanına büyük bütçeler ayıran kamu kurumları genel olarak bu genelgenin projelerini etkilemeyeceğini düşünüyorlar. Kamuya bu konuda umut veren konu ise genelgede yer alan şu ifade: "Çok acil ve zaruret arzeden projeler Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı'nın uygun görüşü alınmak suretiyle ihale edilebilecektir."

Görüşüğümüz kamu yetkililerinin bazıları projelerinin

acil projeler olduğunu ve bu projelerle ilgili ödeneklerin DPT tarafından onaylanacağını söylerken bazıları ise durumun çok ümit verici olmadığını belirttiler.

YÖK Bilgi İşlem Daire Başkanı-Necdet Baştürk:

Bu yılki yatırım yalnız YÖK'ün kendi yatırımını değil üniversiteleri de içeriyor. Bu tür yatırımlar da Başbakanlık veya DPT izniyle yapılabilir.

Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürü-Mustafa Demir:

Biz projemizin tamamını vakfımızın özkaynaklarıyla devam ettiriyoruz. Zaten MER-NİS projesine de "dur" demezler.

Ankara Büyükşehir Belediyesi Bilgi İşlem Daire Başkanlığı Şube Müdürü-

Ömer Küçükarslan: Her kuruluş DPT'den gerekli onayı aldığı takdirde gerekli yatırımı yapabilir. Problem çıkacağını sanmıyorum.

Posta İşletmeleri Genel Müdürlüğü Teknik İşler Dairesi Başkanlığı-Paşa Yaşar: Genelge yayınlanır yayınlanmaz izin almak üzere DPT'ye başvurduk. Geçen sene de aynı durumu yaşadık. Bir kuruluş yatırım yapamadık. İhaleye çıktığımız tüm projeler bu durumdan etkileniyor. İhaleleri iptal etmedik. Süreci devam ettiriyoruz. İzin alamazsak şirketle-

re teminat mektuplarını iade edeceğiz. Sonuçlar DPT'nin programına göre açıklanacak. Bu ve benzeri durumlar kamuyu geri bırakıyor. Kamu yatırım yapamadığı için kendini yenileyemiyor. Yatırım yapmak isteyen kuruluşlar şu anda depreme endekli, çok sıkıntılı bir durumdadır.

SSK Genel Müdürlüğü Bilgi İşlem Daire Başkanı Şinasi Erdem:

Bu genelge çerçevesinde herhalde yatırımların hepsi duruyor. Acil olanlar bile tekrar izin alınmak koşuluyla yapılabilecek. Biz zaten 1998'de de talep ettiklerimizin tamamını alamamıştık. Her sene ayrı bir neden oluyor. Deprem felaketi hepimizi etkiledi ama zaten kamuda bu tür işler yürümüyor. Sağlık sektöründeki çalışmalarımız bundan etkilenir. Ama sigortada zaten biz gerekli çalışmaları yapmıştık. O nedenle bunlar etkilenmez.

Maliye Bakanlığı Bilgi İşlem Daire Başkanı-Cihan Terzi:

Bizim projelerimiz normal biçimde devam ediyor, bu durumdan etkilenmiyor. Bu projenin daha önceden tüm kaynakları hazırlanmış durumda. Bu yüzden bizim projelerimiz bu genelgeden etkilenmeyecek.

Türk Telekom Genel Müdürlüğü Yetkilileri:

Biz DPT'den yatırım yetkisi isteriz. O revize edilir. Türk Telekom'un finans sorunu yok. Biz kar eden bir kuruluş olduğumuz için devletten yatırım yetkisi istiyoruz. Kaynağımızı kendimiz yaratıyoruz. Bu yüzden yatırımlarla ilgili problem çıkacağını sanmıyorum.

Akademi, finans sektörüne yelken açtı

Akademi Yazılım ve Danışmanlık, şirket yapısında yaşanan değişiklikler ertesinde farklı alanlarda da yazılım geliştirecek. Sigortacılık sektöründe hayat sigortaları konusunda geliştirdiği yazılımlarıyla tanınan şirket, bundan böyle finans sektörüne de yönelecek.

Yönetim Kurulu Başkanlığı'na getirilen **Metin Öztürk**'ün şirket ortakları arasında katılımıyla, hukuksal yapısını limitedden anonime çeviren Akademi'nin 2000 yılı ciro hedefi 9 milyon dolar.

Sağlık sigortacılığının yanı sıra elemaner sigortacılık, bankacılık, leasing ve facto-



Metin Öztürk.

ring yazılımları geliştirmek üzere çalışma gruplarını oluşturan Akademi, bu alanda faaliyet gösteren şirketlerle görüşmelerini sürdürüyor.



Cengiz Dolgay.

Sigortacılık alanında yabancı paket yazılımların Türkiye'de başarısız olduğuna değinen Akademi Genel Müdürü **Cengiz Dolgay**, Türkiye'de sigorta-

cılık uygulamalarının daha zor olduğunu ve daha kısıtlı bir kitleye hitap ettiğini söylüyor.

Sigortaya yapılan yatırımın da düşük olduğunu hatırlatan Dolgay, Türkiye'de sigortalabilir insanlardan ortalama yüzde beşinin sigortalı olduğunu belirtiyor. Dolgay, önümüzdeki aylarda sosyal güvenlik kurumlarının emeklilik sigortası operasyonlarını özel şirketlere devriyle büyük bir hareket bekliyor. Akademi, yurtdışına yazılım ithalatı yapmaya da hazırlanıyor. Akademi'nin hedefi özellikle Türk Cumhuriyetleri'ne açılan sigorta şirketleri ile birlikte bu pazarlara ulaşmak.

PRINTRONIX®

YAZICILARI ÜÇ TEKNOLOJİDE GENİŞ SEÇENEKLER SUNUYOR...



MATRIX SATIR YAZICILAR

P 5005B - P 5205B 500 Satır/dakika

P 5010 - P 5210 1000 Satır/dakika

P 5215 1500 Satır/dakika

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

SÜREKLİ FORM LASER YAZICILAR

L 1024 80 Kolon sürekli form, 24 sayfa/dakika

L 5020 136 Kolon sürekli form, 20 sayfa/dakika

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

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



TERMAL ETİKET VE BARCODE YAZICI SERİSİ

• 15-20 cm/sn. baskı hızı.

• 10-21 cm. baskı genişliği.

Sağlam, dayanıklı ve bütçenize uygun

**BARCODE BASIMINDA
DOĞRU ADRES**



TÜRKİYE TEK YETKİLİ DİSTRİBÜTÖRÜ

FOKUS

BİLGİSAYAR SİSTEMLERİ SAN. VE TİC. LTD. ŞTİ.

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

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

İnternet: <http://www.fokus.com.tr> e-mail: fokus@fokus.com.tr

www.fokus.com.tr

✓ **Year 2000
compliant**

10. yıl

Novell: Lisanslamaya önem vereceğiz

DİDEM TÜNEL

90'lı yılların başından bu yana bilişim sektörü Novell'in Türkiye'de bir ofis açmasını bekledi. Ancak şirketin Türkiye'de çeşitli ofis

açma girişimleri hep başarısızlıkla sonuçlandı. Ancak galiba nihayet Novell Türkiye'de. Şirket, Türkiye ofisini kurmak üzere Cüneyt Çubukçu'yu ülke müdürü olarak atadı. Novell, Türkiye pazarında özellikle es-

ki nesil ağ bilişimciler tarafından oldukça iyi bilinen ve güven duyulan bir isim. Ancak son yıllarda ağ bilişim alanında rakip isimlerin çoğalmayla etkinliğini yitiren Novell, pazarlama ve satışa ağırlık ve-



Novell İsrail ve Akdeniz Ülkeleri'nden Sorumlu Müdür Amr Rosentuler, Novell Türkiye Ülke Müdürü Cüneyt Çubukçu, Novell İsrail ve Akdeniz Ülkeleri Kanalı Müdürü Doron Dreyer, Novell Güney Avrupa Başkan Yardımcısı Andreas Brun.

rerek en az yüzde 70 büyüme-yi hedefliyor.

5 bin 900 çalışanıyla yılda 1.5 milyar dolar ciro elde edilen Novell, dünya çapında 80 milyon kullanıcıya sahip. 1999 yılında dünya çapında yüzde 25'lik bir büyüme sergileyen Novell, Avrupa çapında yüzde 35'lik bir büyüme kaydediyor.

Geçtiğimiz hafta Türkiye'yi ziyaret eden Novell EMEA yetkilileri, Novell ürünlerinin Türkiye'de çok yaygın kullanıldığını ancak bunların büyük bir çoğunluğunun korsan yazılım olduğunu söylediler. BSA'nın bir raporuna göre Novell ürünlerinde yüzde 85'e varan bir korsan kullanım olduğunu öne süren yetkililer, Türkiye pazarında lisanslamaya yöneleceklerini vurguladılar. Korsan yazılım kullananların ürün yükseltmesi yada gerekli hizmetlerden de yararlanamadığını hatırlattılar. Türkiye'de büyük oranda eski uyarlamaların kullanıldığı belirtildi.

Öncelikler

Novell Türkiye ofisinin öncelik vereceği konuların başında İnternet ve ağ bilişim alanında bilgisayar okur yazarlığının gelişmesine destek vermek geliyor. Bu bilinci oluşturmak ve Novell ürünlerinin tanıtmak üzere eğitimler gerçekleştirilecek.

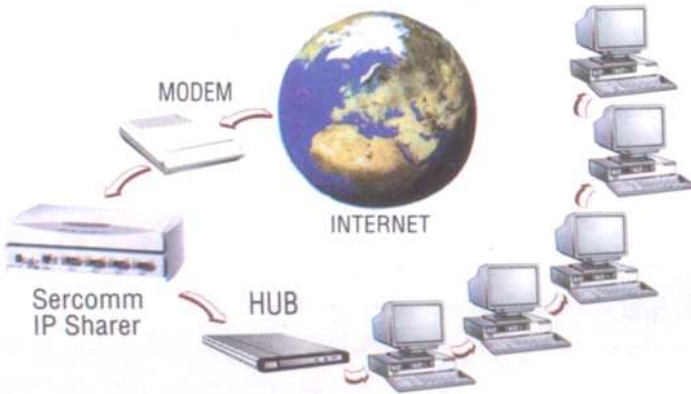
Novell Türkiye ikinci olarak şirketlerin 2000 yılı sorununu ele alacak. Bu konudaki en büyük çıkamaz yine korsan yazılım yüzünden kimin hangi ürünü kullandığının bilinmemesi ve kullanıcıların önceden uyarılmaması. Yılın son aylarında bu konudaki kampanyalara hız verilmesi tasarlanıyor. www.novell.com/year2000 adresinden indirilecek bir yazılımla da 2000 yılına karşı başlatılan kampanyaya katılmak mümkün.

Novell'in Türkiye'deki öncelikli diğer bir hedefi ise çok kullanıcı şirketler. Novell, kamu ve büyük şirketlere ağ bilişim çağına geçişte destek veren bir şirket olmayı hedefliyor. Şirket bu doğrultuda pazara Netware'in yanı sıra heterojen ağ yapılarını yöneten Novell Directory Services ve Lotus Notes'un güçlü bir rakibi olan grup yazılımı GroupWise gibi ürünleri de sunuyor.

SERCOM



İnternet Erişiminde
SOFTWARE paylaşımı değil,
HARDWARE paylaşımı öneriyoruz



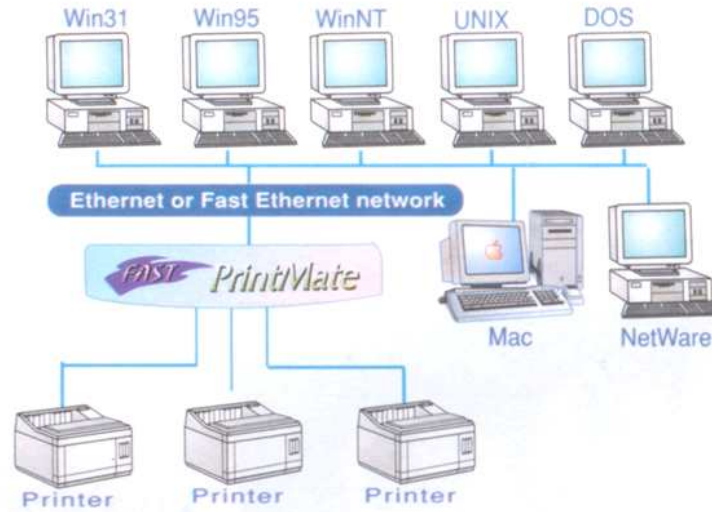
Tek hat, tek modem üzerinden şirketinizi internet'e bağlayın. Yazılım çakışması, kilitleme, problemler yok

Tek portlu
İki portlu
Dört portlu
seçenekleriyle

NET, EKONOMİK İNTERNET ÇÖZÜMÜ...



yazıcınızı paylaşın



Sercomm etkin Print Server'ları ile network print ortamlarında tam bir kontrol sağlar.

10 Mbps'ten 100 Mbps'e...

Printmate + For Ethernet, 2 X Paralel + 1 Seri Port
Printmate + T For Token-Ring, 2 X Paralel + 1 Seri Port
Printmate + d For Ethernet, 1 X Paralel Port
Fast Printmate 3P For 100Base-T, 3 Paralel Port
Fast Printmate 1P For 100Base-T, 1 Paralel Port
Mini Printmate For Ethernet Windows 95 ve NT

Ethernet ortamları ve Token-Ring topolojileri ile verimli ve etkili yazılım desteği sağlar.

Ayrıntılı bilgi için lütfen **TELEKOM**'u hemen Arayın...

* İstanbul - Ankara - İzmir
Adana - Antalya - Bursa

TELEKOM
"doğru seçim"

CE Yes NetWare

BİLİŞİM'99 FUARINDA
4-213 No'lu STAND'DAYIZ
SERCOM

TELEKOM İletişim ve Pazarlama

Perpa Ticaret Merkezi A Blok 11. Kat No:1417 80270 Şişli - İstanbul
Tel: 0-212-210 19 40. Faks: 0-212-220 95 03 www.turcom.com.tr e-mail: telekom@turcom.com.tr

SCENIC 560

Ekim ayı boyunca
görülmemiş
avantaj...

15"
titreşimsiz
düşük radyasyonlu,
MPR II
monitör ile birlikte,
KDV hariç
1.099 \$



SCENIC PC-Network Güvenliği

- Intel® Pentium® III 450 MHz işlemci, 512 KB cache
- 64 MB SDRAM bellek (max. 512 MB)
- 8 MB AGP Grafik Kartı
- 4.3 GB Hard Disk
- 40 Hızlı, CD-Rom, PCI Ses Kartı
- 3COM Ethernet Kartı
- Microsoft Windows 98 Türkçe
- 15" Monitör

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

YETKİLİ SATICILAR: ANKARA: ITM 0 (312) 232 22 49 İSTANBUL: DİKİLİTAŞ TEST 0(212) 227 50 45 MECİDİYEKÖY ATILIM 0 (212) 211 65 65 • CLASS BİLGİSAYAR 0 (212) 213 24 34 İZMİR: TEMA 0 (232) 463 05 67

SATIŞ NOKTALARI: ADANA: SOFTEK 0 (322) 227 81 18 ALANYA: EYLÜL 0 (242) 519 04 26 ANKARA: ANI 0 (312) 441 44 41 • ATM 0 (312) 466 26 89 PARK 0 (312) 417 12 53 • ATLANTİS 0 (312) 418 58 49
BODRUM: AZNET 0 (252) 316 99 82 BURSA: VETAŞ 0 (224) 251 48 44 • BİKENET 0 (224) 252 52 11 • BİLİŞİM 0 (224) 251 50 52 DENİZLİ: BİLSAN 0 (258) 265 37 54 DİYARBAKIR: RİSK 0 (412) 224 37 36
EDİRNE: SOLAR 0 (284) 212 35 62 ELAZIĞ: DESTEK 0 (424) 236 71 41 GAZİANTEP: ARAS 0 (342) 230 00 07 • GÜNEŞ 0 (342) 231 14 04 GEBZE: GİSTAŞ 0 (262) 643 65 66
İSTANBUL: • ATAŞEHİR ELİT DATA 0 (216) 455 28 12 • BAKIRKÖY LES 0 (212) 542 74 34 • ERENKÖY VOLO 0 (216) 467 01 44 • FATİH BATI 0 (212) 534 67 94 • GAYRETTEPE
BASECOM 0 (212) 272 51 30 • İKİTELLİ ONAY 0 (212) 659 42 66 • MECİDİYEKÖY EPSİLON 0 (212) 275 24 54 • OKMEYDANI KARTEK 0 (212) 210 93 70 • ŞİRİNEVLER TEKNOMARKET
0 (212) 652 81 00 • TAKSİM GREENS 0 (212) 254 77 34 • KADIKÖY AKNET 0 (216) 418 67 55 • KIZILTOPRAK CONNECT 0 (216) 348 39 42 • KOZYATAĞI MNS 0 (216) 416 46 09
• SUADIYE BİLMED 0 (216) 410 34 58 İZMİR: EVAC 0 (232) 463 03 75 KAYSERİ: AS 0 (352) 231 23 81 • MEGA 0 (352) 231 77 01 KONYA: BARKOM 0 (332) 237 40 40 • BELYA 0 (332)
251 77 90 LÜLEBURGAZ: RGB 0 (288) 412 44 06 MERSİN: MERTA 0 (324) 238 65 26 SAMSUN: FAMILYA 0 (362) 234 68 22 TRABZON: YILDIZ 0 (462) 321 14 55

KAMPANYA
DANIŞMA
HATTI:
(212) 210 45 44

Sonbaharın en büyük fırsatı!

Scenic PC sahibi olmak, geleceğin teknolojisini yakalamakla eşanlamlı...

Büyüklüğü ne olursa olsun her firma, yeni yüzyılı karşılamak için ihtiyacına uygun bir Scenic PC donanımı bulabiliyor.

İşte Scenic 560... Üstün performansı, güvenilir kalitesi ve servisiyle 2000'li yıllara hazır bir bilgisayar...

Bilgisayarınız ile bir LAN'a bağlanmak için 3COM'dan bir Network Interface Card'a (NIC) ihtiyacınız var. Dünyada en çok satan NIC olma özelliğine sahip olan 3COM NIC tam sizin işyerinize göre... Fujitsu Siemens Computers size, ağ, yönetim ve idare dalında Remote WAKE UP, MBA ve DMI gibi özellikleri içeren NIC'i öneriyor.



Fujitsu Siemens Computers belirtilen fiyat ve konfigürasyonu önceden belirtilmeden değiştirme hakkına sahiptir. Sevkiyat stoklar ile sınırlıdır.

- Compact microtower case • Intel 440ZX AGP chip set
- Arabirim: 1 x seri, 1 x paralel, 2 x PS/2, 2 x USB
- 4 genişleme yuvası: 2 PCI, 1 ISA/PCI, 1AGP
- 4 sürücü yuvası • Q Türkçe Klavye, mouse • 3-yıl garanti (sistem ünitesi), 1-yıl yerinde, 2-yıl parça (bring-in) Monitör ve Klavye: 1 yıl bring-in

FUJITSU COMPUTERS
SIEMENS

Comsat, Internet'e yönelik hizmetlerini artırıyor

NESLIHAN ÖMER

Çeşitli kuruluşların hem yurtiçinde hem de yurtdışında gereksinim duydukları uydu çözümlerini karasal çözümlerle bütünleştirerek hizmet veren Comsat, kendi alanında dünya çapında ilk sıralarda yer alıyor. Türkiye'de yüzde 50'nin üzerindeki pazar payı ile liderliğini sürdüren şirketin geçen

Uydu çözümleri ile karasal çözümleri bütünleştirerek müşterilerine hizmet götürülen Comsat, Türkiye'de yüzde 50'lik pazar payı ile kendi alanında ilk sıralarda yer alıyor. Öte yandan Internet alanındaki hizmetlerini de artırmayı düşünen Comsat, yakınlarda Internet servis sağlayıcı olarak faaliyet göstermeye hazırlanıyor.

seneki cirosu 1 trilyon 109 milyar TL. Bu senenin 6 aylık sonuçlarına göre yüzde 50'lik bir büyüme kaydettiklerini belirten Comsat Genel Müdürü Ahmet Pınar, bunun büyük bir kıs-

mının servis hizmetlerinde gerçekleştirdikleri çeşitlendirmeye bağlı olduğunu belirtti. "Şu anki trendimiz, sektörün büyüme hızının üzerinde bir artış" diyen Pınar, bunun aynı şekilde

devam edeceği görüşünde.

Önümüzdeki sene Internet'e yönelik hizmetleri artırmayı düşündüklerini ve ilk adım olarak önümüzdeki günlerde Internet servis sağlayıcı olarak faaliyet göstermeye hazırlanacaklarını da açıklayan Pınar, sözlerine şöyle devam etti: "Dünyadaki IP trafiğine bağlı olarak hizmetlerimizi çeşitlendiriyoruz. IP trafiği birçok gelişmeyi de beraberinde getiriyor. Artık, video,



Comsat Genel Müdürü Ahmet Pınar.

ses ve verinin bütünlük kullanılması gündemde. 2000 yılından itibaren de bu tür bütünlük uygulamaların hızla gelişeceğini düşünüyorum."

Geçen sene Migros ile gerçekleştirilen videokonferans çözümünün perakende sektöründe bu tarzda yaptıkları ilk proje olduğunu dile getiren Pınar, bunun tüm mağazalar tarafından anında görüntü alınabilen hem ses hem de video projesi olması açısından çok önemli olduğunu belirtti. Ayrıca, Kazakistan'da Ahmet Yesevi Üniversitesi ile Eskişehir Anadolu Üniversitesi arasında uzaktan eğitim alanında bir proje gerçekleştirdiklerini, bunun kendi içinde gelişerek devam etmesinin yanı sıra Kıbrıs başta olmak üzere bu bağlantının yeni noktalarla bütünlüğünün sağlanacağını açıkladı.

Kullanıcılar Konferansı

Geçtiğimiz sene KALDER Derneği'ne üye olarak gerek müşteri hizmetleri gerekse şirket içindeki birimlerin uyumlu çalışması çerçevesinde kaliteyi artırıcı faaliyetler yürüttüklerini belirten Pınar, en büyük hedeflerinin müşteri gereksinimlerini en doğru şekilde karşılamak olduğunu kaydetti. Buna bağlı olarak Kasım sonunda bir 'Kullanıcı Konferansı' düzenleyeceklerini duyuran Pınar, konuyla ilgili olarak şunları söyledi: "Comsat'ın ilk senelerinde bu tip konferanslar düzenliyorduk. Ancak artık bunu bir sisteme oturtarak, her sene 2 kere böyle bir etkinlik düzenlemeyi planlıyoruz. Buradaki amacımız da bir yandan yeni teknolojileri tanıtırken, diğer yandan da müşteri gereksinimlerine, beklentilerine cevap vermek."

Uydu ile iletişimi çok güncel ve sıcak bir konu olarak değerlendiren Pınar, Nisan'99'da alınan bilgiye göre dünya çapında 199 iletişim uydusu ve 134 alçak yörünge uydusu olduğunu, 2000 senesinde ise 56 adet uydunun daha fırlatılacağını belirtti. Buna bağlı olarak uydu hizmetleri pazarında önümüzdeki seneler içinde yüzde 30'luk bir büyüme yaşanacağına dikkat çeken Pınar, sözlerine şunları ekledi: "Uydu teknolojileri hızla gelişiyor. Uyduların web hosting ve çoklu ortam çözümleri ile biraraya gelerek, dünyada herkese istenilen yerde ve istenilen zamanda Internet'e erişim imkanı sunacağını düşünülüyor."

Fiyatı okurken gözlerinize inanamayacaksınız!

QS6000 barkod okuyucu ile gözlerinize bir değil iki kez inanamayacaksınız. Önce onun, ürün kodlarını okurken gösterdiği performansa inanmakta güçlük çekeceksiniz. Sonra da böylesine hızlı ve yetenekli bir cihazın bu kadar ekonomik olmasına şaşacaksınız.

QS6000

OT/VT sektörünün lideri PORCAN tarafından sunulan QS6000'in yüksek performansı ve düşük maliyeti ile "kasanızın" hem hızını hem de kazancını artırın.

- Tetiğine basılarak 28 cm. mesafeden çok hızlı lazer okuma
- Klavye, RS232, Sharp yazarkasa, Olivetti yazarkasa ve her türlü POS cihazına uyumluluk
- 150 cm. mesafeden düşüşlerde bile, cihazın anti-şok özelliği ile okuma motorunun ve optiklerinin zarar görmemesi
- Hafif ve ergonomik yapı
- Her türlü sıvı, kir ve toza karşı dayanıklılık



PORCAN

Ana Dağıtıcılar:

Index
Tel : 0 212 274 12 30
Faks : 0 212 222 61 80

Mikroset
Tel : 0 212 238 50 50
Faks : 0 212 238 67 67

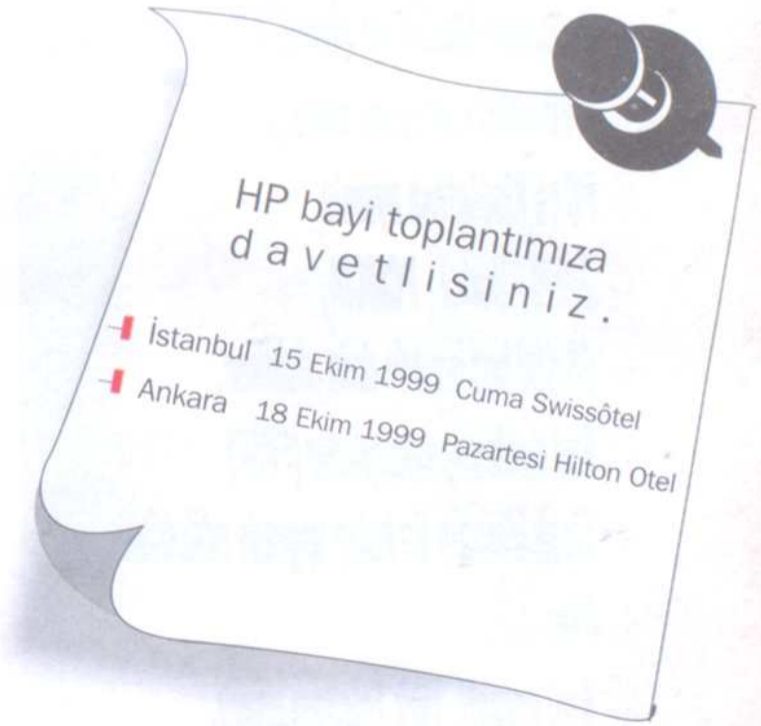
PSC

60078 57268



Dünyanın en güçlü
markalarının yanına
bir yenisini daha ekledik...

Türkiye
genelinde bayilikler
verilecektir.



- İstanbul 15 Ekim 1999 Cuma Swissôtel
- Ankara 18 Ekim 1999 Pazartesi Hilton Otel



Wholesaler



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

Datassist'ten, teknolojik dış kaynak desteği

NESLİHAN ÖMER

Küçük ve orta ölçekli şirketlerin teknolojik gelişmelerinden yararlanmaları

için teknoloji alanında dış kaynak hizmeti sunan Datassist, faaliyetlerini veri işleme alanında sürdürüyor. Ekim ayı içerisinde veri iletişim konusunda da çalışmalara başlaya-

cak olan şirket, kurumlara İnternet servis sağlayıcı olarak ulaşacak.

Amaçlarını faaliyet gösterdikleri alanlarda dış kaynak kullanımı sağlamak şeklinde

açıklayan Datassist Genel Müdürü Ayşe Yılmaz, böylelikle orta ölçekli şirketlerde teknoloji kullanımını yaymayı hedeflediklerini belirtti. Küçük ve orta ölçekli şirketlerin

teknolojiden yararlanma şanslarının daha az olduğuna değinen Yılmaz, sözlerine şöyle devam etti: "Şirketlerin teknolojiyi dışarıdan kullanmasını sağlayarak maliyetlerini azaltı-



Datassist Genel Müdürü Ayşe Yılmaz.

yoruz. Özellikle her gün gelişme kaydeden teknolojiyi takip etmek, bunun için tekrar tekrar yatırım yapmak tüm şirketler için kolay değil. Biz şirket olarak tüm bunları üstleniyoruz. Bu sayede kurumlar büyük yatırımlar yapmaksızın gereksinimlerini ekonomik bütçelerle karşılayabilme olanağına sahip oluyorlar. Şirket olarak küçük ve orta ölçekli şirketlerin teknolojik ürünlerden çok az maliyetle yararlanmasını sağlamak istiyoruz."

En büyük ortağı Avustralyalı bir işadamaı olan Datassist, veri işleme konusunda hemen tüm konularda hizmet sunuyor. Başlıca bordrolama işlemleri ve insan kaynakları veri işleme hizmeti veren şirket, aynı zamanda çalışma hukuku uygulamaları, endüstriyel ilişkiler, işçi sağlığı ve iş yönetim sistemleri konularında da şirketlere destek veriyor. Bunları yaparken tüm operasyonel işleri yüklenmenin yanı sıra yasal yükümlülükleri de kendi bünyesine taşıyor.

Ekim ayı içinde veri iletişim alanında da faaliyete geçeceklerini kaydeden Yılmaz, uydu ve kiralık hatlarla İnternet servis sağlayıcı olarak çalışacaklarını söyledi. Özellikle etkileşimli bir ağ hazırlamak gibi İnternet'i iş amaçlı kullanan kurumlara yöneceklerini vurgulayan Yılmaz, bu tip şirketlerin her türlü uygulamalarını ve hosting'ini yapacaklarını açıkladı. Bu alanda çok büyük şirket olmayı düşünmediklerini söyleyen Yılmaz, sözlerine şöyle devam etti: "Büyük bir ISS olmayı amaçlamıyoruz ama büyük bir potansiyeli yakalamayı hedefliyoruz."

D-Link ürünleri Datassist ile Türkiye'de

İnternet alanında Cobalt ve D-Link ürünlerinin, kendi bayileri aracılığıyla dağıtımını üstlenen Datassist, aynı zamanda D-Link'in Türkiye temsilciliğini de yapmaya başladı.

En Hızlı Modemler

V.90 K56 flex



- ◆ Dualmode özelliği ile otomatik V.90 veya K56 flex™ seçimi,
- ◆ V.80 video konferans desteği,
- ◆ PC ve Macintosh uyumlu
- ◆ Dahili - Harici - PCMCIA,
- ◆ 56.000 bps hızında data alabilme,
- ◆ Full duplex speakerphone (FDSP)
- ◆ Flash Memory ile kolay upgrade edilebilme,
- ◆ Plug & Play,
- ◆ 5 yıl garanti, Türk Telekom onaylı.

ZOOM
http://www.zoomtel.com



Dünya standartlarında erişim...



ZOOM AIR™

KABLOSUZ NETWORK

ZoomAir ile mevcut 10BaseT veya 100BaseT Microsoft NT, Novell veya TCP/IP Network'e kablosuz bağlantı sağlar.

- ◆ Açık alanda 1000 feet kapalı alanda 300 feet Network erişimi,
- ◆ Sayısız kullanıcı desteği,
- ◆ 2Mbps band genişliğinde data gönderimi ve alımı,
- ◆ Tek bir internet hesabından birçok kullanıcıya internet paylaşımı,
- ◆ ZoomAir Access Point Software LAN firewall güvenliği,
- ◆ IEEE 802.11 Direct Sequence Spread Spectrum (DSSS) standardı,
- ◆ Windows 95, 98 ve NT 4.0 desteği,

İstanbul - Ankara - İzmir - Adana - Antalya - Bursa - Samsun

BİLİŞİM'99 FUARINDA
4-213 No'lu STAND'DAYIZ

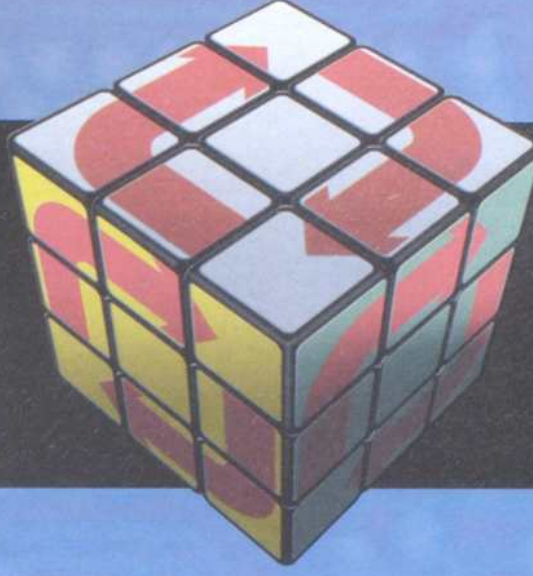
TELEKOM

TELEKOM İletişim ve Pazarlama
Tel : 0-212-210 19 40, Faks:0-212-220 95 03
e-mail: telekom@turcom.com.tr
www.turcom.com.tr

PROFESYONEL ZEKA

2000 YILI SENDROMUNU ÇOKTAN AŞTI.

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



PROFESYONELLERİN İSE
İÇLERİ RAHAT...ÇÜNKÜ
2000 YILI UYMLU PROMEGA
AİLESİ, KURUMUNUZUN YENİ
YÜZYILDAKİ TÜM GEREKSİNİMLERİ
DÜŞÜNÜLEREK ÜRETİLİYOR.



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

PROMEGA

VESTEL

PROMEGA

MAN, VBS ile ERP yolunda

Pazardaki rekabetlerini güçlendirmek ve maliyetlerini düşürmek amacıyla bir ERP projesine başlayan MAN, çözüm aşamasında Vanenburg Business Systems'i seçti. Finans modülü 1 Temmuz'da başlayan projenin büyük bir kısmı Aralık ayında tamamlanıyor

ASLI EVREN

Üretim sektöründeki ERP rüzgarına MAN da uydu. Bir süre ERP çözümlerini inceleyen MAN, sonuçta Vanenburg Business Systems'i seçti. MAN'daki Projenin Müdürü Franz Hannel ve Müdür Yardımcısı Bülent Tuncer ile projenin detaylarını görüştük.

Bu projeyi ne amaçla gerçekleştireyorsunuz?

Tuncer: Pazarın geleceğindeki gelişmeleri göz önünde tutup hazırlıklı olmamız gerektiğini düşünerek bir yeniden yapılanma sürecine gitmemiz gerektiğini düşündük. Biz aynı zamanda uluslararası pazarda ihracat yapan bir şirketiz. Bu yüzden önümüzdeki 10-20 yılda hem yurtiçi, hem de yurtdışı pazarda varlığımızı sürdürebilmek için bu tercihte bulunduk.

Dünyanın çeşitli yerlerinde ofislerimiz olduğu için aradığımız, uluslararası bir yazılım paketi idi. Bu yüzden araştırdığımız iki paket içinde bizim standartlarımıza en iyi şekilde uyum sağlayacağına ve bizi başarıya ulaştıracağına inandığımız Vanenburg Business Systems'i (VBS) seçtik. Proje-



MAN'daki Projenin Müdürü Franz Hannel (sağda) ve Müdür Yardımcısı Bülent Tuncer.

nin Türkiye'den sonra diğer bölgelere de uygulanabileceğini düşünüyoruz. Temel hedeflerimiz, planlamayı doğru yapabilmek, zaman kaybını önlemek. Eğer adım adım planlanır ve organize edilirse artan verimlilikle birlikte maliyetlerimizi düşüreceğiz. Maliyetin düşmesiyle birlikte de pazarda rekabete daha rahat gireceğiz.

Projenin zaman planı nedir?

Tuncer: Projenin kararını 1998 yılında verdik. Şirketin yeniden yapılanmasına yönelik olarak bu projenin üç yıl süreceğini düşünmüştük. Bence bu süre, amaçlanan hedefleri ve başarıyı sağlamak için gerçekçi bir zaman planı. Şu anda zaman planına göre iki ay öndeyiz. Bu yıl 1 Aralık'ta proje-

nin bir kısmının başlatılması öngörüldü ve 1 Aralık itibarıyla bu çözümü çalışanlar için etkin bir araç haline getirmek için önümüzde 1.5 yıl daha olacak.

Ne gibi zorluklarla karşılaştınız? Başarı nasıl geldi?

Tuncer: Bu proje sadece şirket için değil, projedeki üyeler için de büyük bir iş. Almanya'dan gelen danışmanlarımız organizasyon konusunda Türk mevzuatına uymak, çalışanları anlamak durumunda kaldılar ve bu konuda büyük başarı gösterdik. Başarıyı sağlayan tek etken de bu değildi. Yazılım paketinin içeriğinde ne olduğunu anlayıp bunu şirkete uygulamak büyük bir işti.

görülyüyor. Bu da daha bilgi toplumu yolunun başında olduğumuzu gösteriyor. Özellikle Avrupa Birliği ve İskandinav ülkelerine baktığımızda bu ülkelerde artık üst yapı projelerine başlandığını görüyoruz. Yani bu ülkeler çoktan iletişin, bilgisayar ve İnternet altyapılarını tamamlamışlar, bunları geliştirmeye veya günlük hayata sokmaya yönelik projeleri yürütüyorlar. Bu ülkelerle aramızda henüz çok büyük fark var."

Projenin diğer önemli göstergesinin bilgi toplumu oluşumunda Türkiye'nin hızlı bir şekilde ilerlemesi olduğunu belirten Kuru, "Bu yolda ülkelerin hızlı ilerlemesi önemli. Örneğin son yıllarda telefonlaşma konusunda Türkiye atakta. Bu çok iyi bir gelişme. Ancak burada ülke nüfusunun büyüklüğü de önem kazanıyor. Araştırma sonucunda görüyoruz ki Lübnan, Ürdün gibi küçük ülkeler her an bir sıçrama yapabilir. Şu an gerimizdeler ama bizi rahatça geçebilirler" dedi.

ESIS projesinin tamamının bitirilmesi için 1.5 yıl daha olduğunu kaydeden Kuru, zaman içerisinde belirlenen diğer göstergeleri de sırasıyla açıklayacaklarını belirtti.

Proje dahil olmayan çalışanların bile bunu yeni bir çözüm aracı olarak görmeleri ve kendi işleri, kendi sorumluluklarını kullanabilecekleri yeni bir organizasyon metodu olarak algılamaları gerekiyor.

Bu projeye başladığımızda, çözümü şirket içine yaymak bir parça zamanımızı alacak, çünkü projeye dahil olan elemanlar arasında şimdiye kadar ekranda çalışmamış olan insanlar var. Bu insanlar sadece ekrana değil, klavyede yazı yazma işlemine alışmak, neyin yapılması gerektiğini kavramak, mesaj geldiğinde nasıl cevaplanacağını bilmek zorundalar. Bu da önümüzdeki başka bir büyük iş.

Proje hangi alanları kapsıyor?

Tuncer: Projenin tamamı, finans, üretim planlama ve kontrolünü içeriyor. Mali yılımız 1 Temmuz'da başladığı için finans modülünü Temmuz itibarıyla başlattık. İmalat, ürünün tasarımı, alım, kalite, yarı üretim ve ambar işleri bu çözümle yapılacak. İşin bu kısmı Kasım itibarıyla bitmiş ve 1 Aralık itibarıyla işlemeye başlamış olacak. Çözüme ambar ve maliyet organizasyonu başlıklarında bazı eklemeler olacak, fakat bu işi önümüzdeki yıl yapacağız. Bu çözüm statik bir uygulama değil, bizi olmak istediğimiz yere getirecek olan bir çözüm.

Bir ERP sistemini seçerken ana kriterleriniz ne oldu?

Hannel: Biz, uluslararası bir şirketiz. Birçok ülkede bu modeli uygulayabileceğimiz şubelerimiz var. Temel olarak belirlediğimiz ERP fonksiyonelliğini tatmin edecek bir paket olmalıydı. Çalışanlarımız paketi anlamalı, yani çok karmaşık olmamalı. Maliyet bir başka etken.

Böyle bir paketin içinde ne tür bir sistem, nasıl bir entegrasyon olması gerektiğini ve ne istediğimizi biliyorduk ve bu yüzden bir sorun yaşamadık.

Projede kaç kişi çalışıyor?

Hannel: Projede yaklaşık ola-

rak 30 kişi çalışıyor. Tam sayısını veremiyorum. Dışarıdan biri Türk, beşi Alman olmak üzere 6 adet danışmanımız var. 10 anahtar kullanıcımız var. Münih'teki şirketin bazı programlarını kullanacağımız ve arayüzü Münih'ten organize edeceğimiz için Münih'ten birkaç çalışan bulunuyor. Sadece finans alanında Türk danışman çalışıyor, çünkü bu alan Türkiye'ye özel bir alan.

Teknik altyapı hakkında bilgi verir misiniz?

Tuncer: Projeye Compaq Alpha 1000 sistemi üzerinde başladık. Yaklaşık 15 kullanıcı bir sistemin proje başlayana kadar yeteceği söylendi. Finans modülünün 1 Temmuz'da başlaması, sonradan alınan bir karardı. Finansal yılımız 1 Temmuz-31 Aralık arası olduğu için böyle bir karar almak durumunda kaldık. Lojistiğin ve finansın verileri büyüktü ama başarıyla tamamladık. Bu sunucu şimdi başka bir iş görecektir. 3 ana satıcıdan teklif aldık, sonuç HP'nin yeni EN serisi oldu. 1 Aralık'ta lojistik de devreye girince 2 işlemcili EN serisi ana makine olarak sunucu olacak. Diğer taraftan Oracle veritabanı ve Unix platformu kullanılıyor. 200 kullanıcı lisansımız var.

Projeden neler bekliyorsunuz?

Tuncer: Stokları daha rasyonel hale getirebiliriz. Bunun için doğru ihtiyaç planlaması gerekiyor. Stoklar olumlu anlamda azalır maliyetler düşer, kar artar. Doğru planlama çok önemli.

Satın alma yoğunluğumuz yurtdışına bağlı. Ne kadar zamanında ve doğru miktarda satın alırsak o kadar kar ederiz. Materyali doğru almak önemli. Başka bir beklentimiz satış ve pazarlama gibi önemli bir bölümün de entegre bir sistemin içine girmesi. Daha önce tamamen bağımsızdı. Bilgiler elle tutuluyordu. Satış planlarını bu birimler tetikleyecek. Satış gibi bir birimin sisteme entegre olması kar demektir.

Türkiye, bilgi toplumu yolunda hâlâ altyapı kuruyor

Avrupa Birliği Komisyonu tarafından başlatılan ve ülkelerin bilgi toplumu olma yolundaki temel gerçekleri ele alan ESIS (European Survey of Information Society) projesinin ikinci etabının sonuçları açıklandı. Avrupa Birliği, Orta ve Doğu Avrupa ve Akdeniz ülkelerinin bilgi toplumu seviyelerinin karşılaştırıldığı projenin Türkiye ayağı Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü tarafından Prof. Dr. Selahattin Kuru başkanlığında yürüyor. Araştırma, Avrupa Birliği ve Orta ve Doğu Avrupa ülkelerine göre son sıralarda, Akdeniz ülkeleri arasında ise sıralamanın ortasında yer alan Türkiye'nin bilgi toplumu olma yolunda hala bilişim altyapısını kurma aşamasında olduğunu gösteriyor.

Araştırma ile ilgili olarak görüşlerini aldığımız Kuru, ESIS çerçevesinde ülkelerdeki iletişim altyapısı, bilgisayarlaşma, İnternet, telefon ve televizyon kullanımı hakkında sayı-



Prof. Dr. Selahattin Kuru.

sal verilerin toplandığını, ayrıca ülkelerde gerçekleştirilen bilişim projeleri konusunda da çeşitli raporların hazırlandığını kaydetti. Gerçekleştirilen projelerin, bir ülkenin bilgi toplumunun neresinde olduğunu ortaya koyması açısından en önemli göstergeler olduğunu belirten Kuru, sözlerine şöyle devam etti: "Araştırma sonuçlarının bir değerlendirmesini yaptığımızda Türkiye'de ağırlıklı olarak altyapı projelerini yürüttüğünü görmekteyiz. Özellikle kamu kuruluşlarının bu konudaki çalışmalarına devam ettiği



"Projenin Türkiye'den sonra diğer bölgelere de uygulanabileceğini düşünüyoruz. Temel hedeflerimiz, planlamayı doğru yapabilmek, zaman kaybını önlemek."

merhaba

yere, göğe, yeni çözümlere, dow jones'a, avrasya'ya, tüm sektörler, kobilere, doğan güneşe, herkese...

LBS
LOGO BUSINESS SOLUTIONS

Yeni gülümseyen yüzümüzle dünyadaki tüm müşterilerimize ve ortaklarımıza merhaba! 15 yılın ardından Logo Yazılım, yüzbinlerce müşterisine kazandırdığı profesyonel çözümlerle güçlendi. İsmine sığmaz oldu! **LBS (Logo Business Solutions)**, şirketinizin geleceği için size uyumlu çözümleriyle Türkiye'de, Türkçe! Gün batmadan, yüzyıl dönmeden, bizimle yeniden tanışın!

www.logo.com.tr iletişim 0216 418 55 60

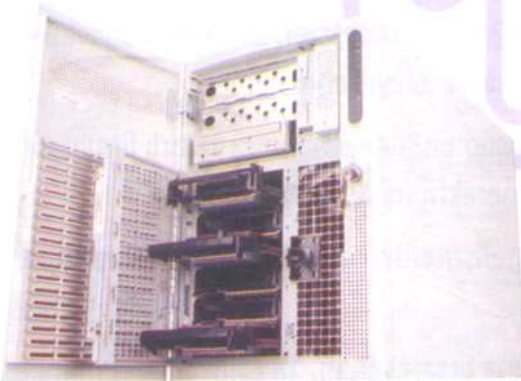
Değişim başladı: Xeon teknolojili **SR2000**, sunucu pazarında çok şeyi değiştirecek.



5.599
USD
+KDV

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

NT Server 4.0 İşletim Sistemi
ve 5 Kullanıcı Lisansı
Ücretsiz



BusinessLine SR2000 Xeon Sunucu

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

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

Lucent'ın deprem bölgesi projesi destek bekliyor

Lucent Technologies GCM Türkiye'nin deprem bölgelerinde hasar gören eğitim ve öğretim kurumlarına yönelik projesi hızla devam ediyor. Deprem bölgesindeki okullar için WaveLAN (kablolu) destekli bir eğitim öneren Lucent'ın projesi MEB tarafından da büyük destek görüyor.

Projenin ilerleyişi hakkında bilgi aldığımız Lucent yetkili-

leri, projenin İzmit ve Yalova bölgelerinde büyük ilgi gördüğünü kaydettiler. Proje kapsamında dizüstü bilgisayar gereksinimi duyulduğunu ifade eden Lucent, Kocaeli Üniversitesi Rektörlüğü ve Bilgi İşlem Bölümünün bu proje için büyük gayretle çalıştığını belirterek projenin daha hızlı ilerleyebilmesi için tüm bilişim sektörünün desteğini beklediklerini vurguladı.

Sektörde yeni isim: MegaKom

Ankara'da iletişim sistemleri alanında faaliyet gösterecek MegaKom isimli yeni bir şirket kuruldu. Daha önce megaNet şirketinde görev yapan Mustafa Üçoklar ve Nevzat Başar tarafından kurulan şirket, Tainet, Telebyte ve Dynetcom ürünlerinin Türkiye yetkili satıcılığını üstlendi.

Konuyla ilgili olarak bilgi

aldığımız MegaKom İletişim Sistemleri Genel Müdürü Mustafa Üçoklar, kuruluşun öncelikli olarak WAN (geniş alan ağları) alanında faaliyet göstereceğini, line driver, modem, X.25 ve frame relay ürünleri ile müşterilerine hizmet vereceğini kaydetti.

MegaKom
Adres: Alaçam Sok. No: 13/2
Çankaya/Ankara
Tel: 0312-426 97 47



Uluslararası Bilgisayar Fuarı Compex 99 düzenlendi

Bu yıl yirmi dördüncüsü düzenlenen Uluslararası Bilgisayar Fuarı Compex 99 geçtiğimiz hafta gerçekleşti. 6-10 Ekim 1999 tarihleri arasında Tepebaşı İstanbul Sergi Sarayı'nda yer alan Compex 99'un açılışını Yazılım Sanayicileri Derneği (YASAD) Başkanı Fethi Demir yaptı.

Yerli ve yabancı 572 şirketin katıldığı Compex 99'da bilgisayar sektöründeki son teknolojik gelişmeler ve yeni ürünler ziyaretçilere tanıtıldı.

Unitel'in üçüncü showroom'u Adana'da



İletişim alanında faaliyet gösteren Unitel, üçüncü showroom'unu Adana'da açtı. Geçtiğimiz aylarda İstanbul ve Bursa'da iki showroom açmış olan Unitel, 1999 yılı sonuna kadar Türkiye'nin diğer illerinde de yeni merkezlerin açılacağını bildirdi.

Konuyla ilgili olarak bir açıklama yapan Unitel Genel Müdürü Coşkun Çoroğlu, önümüzdeki günlerde İstanbul Akmerkez, Marmaris, daha sonraki aylarda ise Ankara, İzmir ve Antalya'da yeni Unitel Showroom'larının açılacağını kaydetti.

İhlas/Acer ISO 9002 belgesi aldı

Acer ürünlerini Türkiye'de pazarlayan İhlas/Acer, ISO 9002 belgesi aldı. Üretim ve hizmet süreçlerinin kalitesini belirleyen ISO 9000 belgesi aldıktan sonra Alman standartlar enstitüsü TÜV tarafından denetlenen Acer, 10 aylık bir çalışma sonucunda ISO 9002 sertifikasını almaya hak kazandı. Acer yetkilileri, sertifikanın, ISO 9000 serisinin

de, montaj ve servis hizmetlerine ilişkin süreçlere yönelik olarak alındığını kaydettiler. Konuyla ilgili olarak bir açıklama yapan İhlas/Acer Kalite Güvence Müdürü Ali Özkaraman, şirket bünyesindeki tüm iş süreçlerinin yazılı hale getirildiğini, ISO 9002 ile üretim süreci ve satış sonrası hizmetlerinin belgelenmiş olduğunu ifade etti.

Scala 5.1 Türkiye'de

Scala Türkiye, Microsoft SQL Server 7.0'ı destekleyen yeni sürümü Scala 5.1'i tanıttı. Scala Global Serisi'nin en son ürünü olan Scala 5.1, global ticareti güçlendirecek imkanları sunan bir ürün olarak tanımlanıyor.

Scala Global Serisi'nin dünya çapında rekabet için pratik bir çö-



bert Laussenger, Scala 5.1 uyarlamasının Avrupa ortak para bir-

züm olduğunu söyleyen Scala Orta ve Doğu Avrupa İstemci Çözümleri Başkan Yardımcısı Ro-

bert Laussenger, Scala 5.1 uyarlamasının Avrupa ortak para birimine uygun olmasının şirketlere önemli avantajlar sunduğunu belirtti. 5.1'in küresel bir çözüm olması, gelişmiş test kamplarından geçerek sağlam ve istikrarlı bir ürün olması nedeniyle diğer çözümlerden farklı olduğuna değinen Laussenger, yeni uyarlamayı çok dilli, çok para birimli fonksiyonları ile sağlıklı ve gelişmiş ileri teknolojinin modern bir ürünü olduğunu kaydetti.



JavaDay 99: .com çağına çağrı

İnternet Ekonomisi'ne geçmenin en güvenli yolu olan .com stratejisini anlatacağımız benzersiz bir etkinlik düzenliyoruz: **JavaDay 99**.

Kurumsal bilgi sistemlerinin çalışma geleneklerini 20. yüzyılda bırakan, 21. yüzyıla platform bağımsız bir bilgi işlem ortamı ile girme olanağı sağlayan Java teknolojisini, adı üstünde JavaDay 99'da geldiği en son nokta ve sunduğu olanaklar çerçevesinde işleyeceğiz.

JavaDay'de yalnızca teknoloji konuşmayacağız, İnternet Ekonomisi'nde yaşamaya kararlı firmaların iş süreçlerini ve çalışma biçimlerini nasıl düzenlemeleri gerektiğini de tartışacağız.

Ayrıca, Sun ve Java teknolojilerini kullanarak uygulama geliştirenleri destekleyen **Sun Developer Connection Programı**'nı duyuracağız.

Sizi, İnternet Ekonomisi'ne geçme ve .com çağını yakalama fırsatı sunan, 18 Ekim 1999 tarihinde Swissôtel'de düzenlenecek JavaDay 99'a bekliyoruz.



Turkcell, Ericsson işbirliği ile şebeke kapasitesini artırıyor

GS M operatörü Turkcell, Ericsson ile 550 milyon dolar tutarında yeni bir altyapı anlaşması imzaladı. 1999 yılı başında Ericsson ile 520 milyon dolar büyüklüğünde bir anlaşma daha imzalayan Turkcell, yeni anlaşma ile şebeke kapasitesini ve abone sayısını artırmayı hedefliyor. Konuyla ilgili bir

açıklama yapan Turkcell, mevcut 5 milyon adet abone sayısını 7 milyona çıkaracağını kaydetti. Turkcell yetkilileri, bu anlaşma ile hızlı mobil internet erişimi sağlayacak 3. kuşak teknolojinin devreye sokulacağını altını çizdiler. Turkcell'in şu anda 82 santirali ve 2 bin 500'ün üzerinde baz istasyonu bulunuyor.

Web'de de korsan yazılımla mücadele

Tasarımcılara, tüketicilere ve şirketlere Web'de yayıncılık, eğitim ve eğlence hizmetleri veren ABD şirketi Macromedia, BSA'nın dünya çapında sürdürdüğü korsanlık karşıtı ve kamu politikası odaklı kampanyalarına katılacak. BSA yetkilileri, Macromedia'nın katılımıyla Internet'te yer alan yaratıcı ürünlerin telif haklarının korunması konusunda da daha etkili olunacağını düşündüklerini söylediler.

Öte yandan Macromedia Türkiye temsilcisi olan Medyasoft'un Genel Müdürü İhsan Taşer de Macromedia'nın BSA üyeliğini önemli bir adım olarak gördüklerini belirterek, "Ülkemizde lisanslı kullanım bilincinin artmasında BSA'nın aktiviteleri ve hukuk mücadelesinin önemli bir rolü var. Bu aktiviteleri yakından takip ediyor ve destekliyoruz" dedi.

İMKB aracı kurumları için Oracle veritabanı, Kora'dan

Oracle Sertifikalı İş Ortağı Kora, Bahar Menkul ve Güney Menkul şirketlerinde Oracle Veritabanı Yönetim Sistemi'ni kurduğunu açıkladı. Bu kuruluşların İMKB Üye Otomasyon yazılımını Oracle veritabanı üzerinde kullanacağını kaydeden Kora yetkilileri, kurulan veritabanı sistemlerinin kısa süre içinde İMKB bağlantılarının sağlanacağını belirttiler.

Aracı kurumlara veritabanı teknik desteğini de sağlayan Kora, bu hizmetin de Kora Online Teknik Destek Hattı üzerinden verildiğini bildirdi.

PSC-Porcan işbirliği devam ediyor

Bar kod okuyucular alanında faaliyet gösteren ve geçtiğimiz hafta Türkiye'de ofis açan PSC, Türkiye'de yaklaşık iki yıldır yetkili satıcılığını üstlenen Porcan Bilgisayar ile çalışmalarının devam edeceğini bildirdi. Konuyla ilgili olarak bir açıklama yapan PSC Türkiye Bölge Müdürü Argun Erşen, Türkiye'de ofis açmalarının yetkili satıcılarıyla olan ilişkile-

rini daha da arttıracığını kaydetti. Erşen, başarılarının iş ortakları ile devam edeceğini belirtti.

Porcan Bilgisayar Genel Müdürü Taner Bengi ise, konuyla ilgili olarak şu değerlendirmeyi yaptı: "PSC ürünlerinden dolayı iki yıldır müşterilerimizden çok olumlu tepkiler aldık. PSC'nin Türkiye'de ofis açması pazarın gereksinimlerini daha çabuk merkeze aktara-



bilmek ve daha hızlı hareket edebilmek açısından avantajlı olacak".

● Matris Bilgisayar yeni yerinde

Matris Bilgisayar Ekim 1999 tarihi itibarıyla faaliyetlerini yeni ofisinde sürdüreceğini kaydetti. Matris'in yeni adres ve telefon bilgileri şöyle:

**Perpa İş Merkezi A Blok Kat: 7-8 No: 793
Okmeydanı/İstanbul
Tel: 0212-222 58 02**

● Kronos Bilgisayar taşındı

Veri iletişim alanında faaliyet gösteren Kronos Bilgisayar, Ekim 1999 tarihi

itibarıyla yeni merkezine taşındı. Kronos'un yeni adres ve telefon bilgileri şöyle:
**Park Sok. No: 7/3 Çağlayan/İstanbul
Tel: 0212-219 23 35**

● İxir Mecidiyeköy'de faaliyet gösterecek

Doğuş Grubu'na bağlı olarak kurulan ve her türlü Internet hizmetleri vermek üzere Babür Özden'in yöneticiliğinde kurulan İxir Mecidiyeköy'deki yeni yerinde faaliyetlerine başladı:

İxir'in adres ve telefonu şöyle:
**Bahçeler Sokak No: 25 80260 Mecidiyeköy/İST
Tel: 0212-274 77 44**

JavaDay '99 Agenda

General Session

09.00 - 09.30	Registration
09.30 - 10.15	Keynote Presentation - Matt Thompson - Sun Microsystems Dot.com Your Enterprise & Sun Developer Connection
10.15 - 11.15	J2 Platform Overview - Raghaavan Srinivas - Sun Microsystems
11.15 - 11.30	Coffee Break
11.30 - 12.30	Jini - Max Goff - Sun Microsystems
12.30 - 13.00	Support Access Program - Rhian Sudgen - Sun Microsystems
13.00 - 14.15	Lunch

Vertical Sessions

Developer 1

14.15 - 15.00	Java 2 Platform, Standard Edition Java 2 Platform, Enterprise Edition Raghaavan Srinivas - Sun Microsystems
15.00 - 16.00	Java Foundation Classes and Internationalization Max Goff - Sun Microsystems
16.00 - 16.15	Coffee Break
16.15 - 17.15	Bimeks/Borland: "Building Multi-tier Web-based Datacentric Java Applications Using Inprise Application Server and VisiBroker"
17.15 - 18.15	KoçSistem: "Java Eğitimleri"
18.15 - 18.30	Q&A

Developer 2

14.30 - 15.15	MBS/BEA: "Scalable Systems with BEA WebLogic Server"
15.15 - 16.00	Sybase: "Enterprise Application Studio ile E-Business"
16.00 - 16.15	Coffee Break
16.15 - 18.00	Gantek: "ETKİ - Java Üzerinden Internet Eğitim Projesi"
18.00 - 18.15	Q&A

Business Applications 1

14.30 - 15.15	Dataseel: "Broadvision & E-Ticaret"
15.15 - 16.00	KoçSistem: "Java Uygulamalarında KoçNet Platformu"
16.00 - 16.15	Coffee Break
16.15 - 17.00	Arthur Andersen: "Java Platformunda E-Business Çözümü"
17.00 - 17.45	Oracle: "Dünyada ve Türkiye'de Elektronik İş ve Elektronik Ticaret"
17.45 - 18.00	Q&A

Business Applications 2

14.30 - 15.15	Oracle: "ERP Sonrası Müşteri İlişkileri Yönetimi"
15.15 - 16.00	Globalsoft: "Java/HTML ile OneWorld ERP Çözümü"
16.00 - 16.15	Coffee Break
16.15 - 17.00	MBS/BEA: "Enterprise Components Solutions with BEA WebLogic Server and BEA e-Link"
17.00 - 17.45	Ultima: "Java ile Dinamik Formlar, İş Akış Sistemi ve Güvenli Mesajlaşma"
17.45 - 18.00	Q&A

18.30 - 20.00 Bira Partisi

JavaDay 99 Katılım Formu

Adı, soyadı : Doğum tarihi:.....
Firma adı :
Görevi :
Firma adresi :
Tel: Faks: E-mail:

Fatura bilgileri :

Katılım ücretini aşağıdaki banka hesabına yatırıp, banka dekontunu yukarıdaki bilgilerle birlikte (212) 274 91 49 numaralı faks gönderiniz.

Hesap numarası : İş Bankası Zincirlikuyu Şubesi 296237 numaralı hesap.
Katılım ücreti : 15,000,000 TL
Öğrenci ücreti* : 5,000,000 TL

* Öğrencilerin, banka dekontlarını ve öğrenci kimliklerinin arkalı önlü fotokopisini fakslamalarını rica ederiz.

Katılmayı düşündüğünüz oturumları işaretleyiniz.

General Session

Vertical Sessions

Developer 1

Developer 2

Business Applications 1

Business Applications 2

Hazırlayan: MAHİR B. AŞUT

AÇIK KAPI

Yalçın Gerek/f.i.t.

8.7'nin 4.2'si,
4.2'nin de 2.0'ı

Eğer Osmanlı zamanından bir çığırtkanı günümüze getirseydik, onun sesini şu şekilde duymak hiçten bile değildi: "Uyan ey ahal! Devlet tekele, sana sunduğu, telefon hizmetini maliyetinin iki katına satıyor. Her yıl yaklaşık 2 milyar ABD dolarını kelle vergisi olarak ödemektesin." Interpro'nun yaptığı araştırmaya göre 1998 yılında (tekel katkılı) bilişim pazarının büyüklüğü 8.7 milyar dolar. Türk Telekom (TT), 4.2 milyar dolarlık cirosu ile sektörün en büyüğü ödülünün sahibi. TT'nin bilançosunda gözükken kar rakamı 2 milyar dolar. Bu rakam sıralamada ikinci olan şirketin cirosunun üç katı.

Açıkçası bu sektörün en büyüğü ödülünün, bir tekele verilmesini içimize sindiremiyoruz. Hele hele TT'nin başına geçen aylarda atanan Sn. Fatih Yurdal'ın; "Birinciliği kaptırmayacağız ama devletin gücü ile değil, özel sektörün rekabet gücü ile" demesini ise, tekelin verdiği güç ile farkında olmadan insanlarla alay etmek olarak algılıyoruz.

TT'nin başına geçen aylarda atanan Sn. Yurdal, hemen her dergide TT'nin başarılarını ve hedeflerini anlatan beyanatlarda veriyor. Kendisi de önemli bir satranç oyununa tepeden inme bir oyuncu olarak katıldığını hissetmiş olacak ki, beyanatlarda hamleleri konusunda çok açık veriler bulmak hemen hemen imkansız. Genelde mevcut durumu ve olası hamlelerin neler olacağını anlatıyor:

1. **Kablo TV.** "Yakında Kablo TV üzerinden interaktif hizmetlere başlıyoruz. Artık kablo, TV hatları üzerinden internet'e girebilecek". TT, PSTN alternatifi bir altyapıyı Kablo TV adı altında oluşturmaya başladı. Bizce iletişimin liberalleşme adımlarından ilki kablo altyapısına bir düzenleme getirmek olmalı. Aksi takdirde Kablo TV üzerinden başta internet hemen sonra telefon hizmeti vererek TT kendi alternatifini kendisi hazırlamaya başlıyor. Bu da katmerli tekel demek.
2. **Telekom Yasası ve Regülatör.** "TT'nin bir miktarını sattığınız zaman TT, piyasada çalışan Telekom şirketlerinden biri haline gelecek. Bu pozisyona geldiğinde ise şu anda yarım yamalak yaptığı regülasyon koyma vashını da kaybetmiş olacak. Örneğin bir A firmasına sattınız burayı. O tarihten sonra bu firmanın T.C. adına regülasyon yapması düşünülebilir mi? Bu durumda düzenleme yapacak bir kurum mutlaka olmalı. Bu nedenle öncelikle Telekom Yasası çıkmalı, düzenleyici kurum oluşturulmalı, daha sonra özelleştirme yapılmalı. Ayrıca diğer özelleştirici kurul olmazsa, sözcülemi iki özel telekom şirketi rekabet nedeniyle fiyatları alabileceğine düşünebilir. Fiyatların yükselmesi tehlikeli olduğu gibi düşmesi de tehlikelidir. Kaos yaratır." Son derece haklı Sn. Yurdal. Yeni Telekom Yasası mutlaka çıkmalı, çıkmalı ama mevcut yasanın yetersizlikleri içinden suni çözümler üretmek değil. Ayrıca ileride sorun olacağını bile bile yasal düzenlemeleri yapmadan, düzenleme yapacak kurum yani regülatörü oluşturmadan, GSM operatörlerine lisans verilmesinin sebebi nedir? Hangi baslıklar nedeniyle yeni lisans verilmesi ertelendi ve daha sonra verilme kararı alındı? Yeni GSM operatörlerinin sayısı neden sürekli değişiyor?
3. **TTNet.** "TTNet'in devreye girmesi için var gücümüzle çalışıyoruz. Veri sanayimizin, ekonomimizin gelişmesi için çok önemli. Şunu ayırt etmek artık pek mümkün değil gibi: PC'lerden veri hatlarına, veri hatlarından ses hatlarına, ses hatlarından tekrar veriye dönüp duruyoruz". "TTNet ile ilgili bazı sorunlar var. Ancak bu sorunların kaynağında servis sağlayıcı şirketlerle yapılan bazı anlaşmaların ve sözleşmelerin henüz yapılmaması yatıyor." Eğer Sn. Yurdal da, eski yöneticilerin yaptığı gibi, internet dersine çalışmazsa sınıfta kalacak gibi gözüküyor. Bu ders biraz daha fazla ev ödevi istiyor. Lütfen Sn. Yurdal bu konuya biraz önem verip, zaman ayırınız. Bunun sonucunda hem siz hem de ülke kazanacaktır. Alt kadronuzun size iletikleri haricinde biraz da kendi gayretinizle bu konuyu araştırmaya çalışınız. İnanın gördükleriniz ve öğrendikleriniz karşısında siz bile şaşıracaksınız.
4. **Data.** Esas veri altyapısı konusunda maalesef ne kimse soru soruyor ne de yöneticiler bu konuda bir açıklama yapıyor. Yaklaşık iki senedir kiralık data hattı bekleyen kuruluşlar var. Ses önemli, ya data?

Son olarak satrançtaki diğer oyunculara değinmek istiyoruz. TT'ye olan ilgisini her fırsatta gösteren Koç Grubu'nun bu konuda yaptığı her açıklamayı takip etmek çok önemli. Çünkü yeri geldiğinde eleştiri, yeri geldiğinde yönlendirme yaptıklarını görmek mümkün. Koç Holding Telekom Koordinatörü Dr. Murad Ardaç'ın "Kuralsızlığın kural haline getirildiği böylesine bir ortamda, şirketlerin gönüllü olarak rekabetin kurallarını gözetmeleri doğal olarak beklenemez" diyerek yaratılan GSM ortamını eleştirmesi bu savın en güzel kanıtlarından bir tanesini.

Dikkatlice seyretmeye devam edelim, daha oyunun başındayız.
gerek@fit.com.tr

ISS'lere lisans görünmüyor

ASLI EVREN

Internet Üst Kurulu'nun son toplantısı yine renkli tartışmalara sahne oldu. Kurulun temel gündemi her zaman olduğu gibi Türk Telekom ve TTNet'ti. Toplantıya ilk kez katılan Türk Telekom yeni Genel Müdürü Fatih Mehmet Yurdal, TTNet hakkındaki son gelişmeleri sunarken ISS'lere lisans verilmesi konusunda da katı konuştu.

TTNet bu hafta tam kapasite çalışmaya başlıyor

Yurdal, toplantıda öncelikle TTNet takvimindeki gecikmeden bahsetti. 3 haftadır yoğun olarak bu gecikme üzerinde çalıştıklarını belirten Yurdal şunları söyledi: "Alcatel'le bu konuda bir toplantı yaptık. Eksik olan noktalar giderildi. Şu anda izleme safhasındayız. Bu hafta sonunda çalışmalar bitecek, herhangi bir sorun olmazsa TTNet tam kapasite hizmete girecek."

Yurdal, Ulaştırma Bakanlığı Müsteşarı Süreyya Yücel Özden'in konuyu ISS'lerle rekabet boyutuna getirmesi üzerine de şunları söyledi:

"Biz tekel olalım demiyoruz. 406 sayılı kanunun yetkilerini kullanmaya çalışıyoruz. Herhangi bir rahatsızlık varsa, bu kanundan kaynaklanıyor. Ancak bu değişmeyecek bir kanun değil. Bizim de bu konuda bir çalışmamız var. Şu anda üçüncü parti trafiğinin geçirilmesi yasak. Bizim 4 bin dolara verdiğimiz hizmet dördüncü yere 15 bin dolara satılıyor. Bu durumların düzelmesi gerekiyor."

Spam mail gündemde

Geçtiğimiz günlerde toplanan Internet Üst Kurulu, Spam mail (çöp posta) konusunu tartıştı. Resmi bir kimliği olup olmadığı bilinmeyen ve kendine NETPA ismini veren bir kuruluşun, ele geçirdiği elektronik posta adreslerine düzenli olarak kaçak ve kopya ürünlerle ilgili e-posta göndererek tacizde bulunduğu anlatıldı.

E-posta'ların alt kısmında yer alan listeden çıkarma komutunun sahte olduğu ve ça-



Türk Telekom Genel Müdürü Fatih Mehmet Yurdal, Internet Üst Kurulu'na ilk kez başkanlık yaptı.

Ulaştırma Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Tahir Deniz ise, Türk Telekom Genel Müdürü'ne önceki toplantılarda ISS'lerle rekabet konusunun çok sık gündeme geldiğini ve kurul olarak ISS'lere lisans verilmesi konusuna sıcak bakıldığını belirterek, "Bu konuyu değerlendirirseniz seviniriz. Bize lisans önerisiyle gelerseniz bu sorunları hallederiz" dedi. TT Genel Müdürü Yurdal ise bunun üzerine şöyle bir cevap verdi: "Usulsüzlükler var. Yeni bir model tespiti var, üzerinde çalışıyoruz."

Lisans konusu burada geçmeyecek

Bu konuşmalar üzerine Kurul Üyesi Mustafa Akgül, Yurdal'a lisans konusunun Kurul'da daha detaylı konuşulmasının uygun olacağını belirtti. Yurdal'ın cevabı ise netti: "Lisans konusu burada geçmeyecek"

Yurdal, bu sözleri söyledikten sonra bir toplantı nedeniyle kuruldan ayrıldığı için bu konu ayrıntılı olarak konuşulamadı. Yurdal toplantıdan ayrıldıktan

Türk Telekom Genel Müdürü Fatih Mehmet Yurdal, Internet Üst Kurulu'nda kendilerinden ISS'lere lisans verilmesi yönünde öneri beklediklerini söyleyen Ulaştırma Bakanlığı yetkililerine kesin cevap verdi: "Lisans konusu geçmeyecek"

sonra kendini temsil eden TT Genel Müdür Yardımcısı Cengiz Anık'a TTNet için özelleştirilmiş bir çağrı merkezi uygulaması gerektiği iletildi. Anık ise bu konuda bir çalışmaları olduğunu ve tekrar düşünceceklerini, gerekirse dış kaynak kullanımına gidebileceklerini belirtti.

Türksat 2A geliyor

Kurulun gündem maddelerinden biri de yüzde 51 Türk Telekom, yüzde 49 Alcatel ortaklığıyla kurulan EURASI-ASAT idi. Şirketin Genel Müdürü İlhami Aydın, uydu projeleriyle ilgili bilgi verdi. 17 Ağustos 1996'da Monako'da kurulan şirketin yönetim kurulunda Süreyya Yücel Özden ve Fatih Mehmet Yurdal da bulunuyor.

Aydın, hazırlanmakta olan ve bir diğer adı da TÜRK SAT 2A olan uydunun Türksat 1C uydusunun bulunduğu 42 derece konumuna atılacağını belirterek şunları söyledi: "Bütün çanak antenler bu konuma bakıyor. Bu yüzden diğer uydularda kapasite olmasına rağmen TV'ler 42 dereceden kapasite istiyor. Bu uydu, Avrupa'daki en güçlü uydu olacak ve Türkiye, Avrupa ve Ortadoğu'yu tamamen kapsayacak. Çok güçlü bir uydu olduğu için bu hizmeti alabilmek için 60 cm'lik bir çanak anten yeterli olacak. Bu sayede ilk defa

bütün Karadeniz ülkeleri ve bütün Orta Asya kaplama alanına girmiş olacak."

Aydın, uydu vasıtasıyla TV uygulamaları, sayısal TV, doğrudan eve yayın, multimedia uygulamaları gibi hizmetlerin verilebileceğini de belirterek uydudan verilecek internet hizmetini de şöyle anlattı:

"Ana istasyona yapılan bağlantıyla Avrupa ve Amerika'ya internet bağlantımız bulunuyor. Yerel bölgelerdeki işleri servis sağlayıcılara bırakıyoruz. Bu hizmet TTNet'in bir alternatifi olarak düşünülebilir. Diğer taraftan sistem hizmete girdiğinde evlerdeki çanak antene bağlanacak küçük bir sistemle uyduyla çok hızlı bir internet bağlantısı sağlanabilecektir."

Yeniden Yapılanma Rapor Taslağı başlığı bir sonraki toplantıya bırakılırken TTNet çalışma Grubu Raporu'nun da incelenerek bir sonraki toplantıda tartışılmasına karar verildi. Bu raporda Türk Telekom'un TTNet'te uygulaması gereken stratejiler, ISS'lerin sağlaması gereken teknik ölçütler gibi konular bulunuyor.

Diğer taraftan SPAM'le mücadelede de kurulun benimsediği bir karar olarak tutanaklara geçti ve bu konuyla ilgili bir komisyon kuruldu. Kurul bu alandaki teknik ve hukuksal boyutları araştırarak yapılabilecekleri araştırarak.

Spam mail nedir?

Bir e-posta adres sahibinin kendisine gönderilen, pazarlama veya satış amaçlı elektronik postalar Spam mail, Junk mail veya çöp posta olarak adlandırılıyor. Türkiye'de olduğu gibi tüm dünyada bu konu derinlemesine tartışılıyor. Bu tür elektronik postaları gönderenlere karşı farklı yaptırımlar uygulamaya çalışan gönüllü kuruluşlar, internet dünyasından çöp mail gölgesini silmek için çalışıyorlar. Yalnızca gönüllü kuruluşlar değil, yasa koyucuların da bu tür uygulamalara karşı hukuki yolları açması gerekiyor.

Tonlarca ağırlıktaki kayalarla, dünyanın en gizemli mezarlarını yaptılar; çünkü...

onlar en değerli varlıklarını 'Kutsal Hazine Avcıları'ndan korumayı amaçladılar...

Mısırlılar, gizemleri bugün bile çözülemeyen piramitleri yaparken, ölüyle birlikte gömülen değerli hazineleri korumayı değil, ruhların huzur içinde yatması için gerekli erişilmezliği sağlamayı düşünüyorlardı. Firavunlar ölümden sonra, hazinelerini Tanrı'ya armağan edecek ve sonsuza kadar ihtişamlı bir yaşama kavuşacaklardı. Bu amaçla lahitler, piramitlerin içindeki tuzak bölmeler, gizli dehlizler ve hiçbir ölümlünün aşamayacağı kadar karmaşık koridorların sonundaki odalara yerleştirildi.

Günümüzün 'Kutsal Hazine Avcıları' ise çok daha tehlikeli. Çünkü teknolojinin en son nimetlerinden yararlanıyorlar.

İçinde yaşadığımız çağın en kutsal değeri olan bilgi, fiziki güç kadar teknolojik zeka tarafından da tehdit ediliyor. Bilgisayar ağlarına yönelik saldırılar, teknolojinin yardımıyla geliştirilen yöntemler sayesinde her geçen gün daha şiddetli bir hal alıyor.

Bilgisayar ağlarınızı, kötü niyetli erişimlere karşı korumaya aldığınızı ve her türlü saldırıya karşı hazırlıklı olduğunuzu düşünebilirsiniz. Ancak, teknolojinin hızla gelişmesine paralel olarak artan tehlike türleri ve saldırı yöntemlerinin tümüne karşı etkili olacak tek bir korunma

yöntemi ne yazık ki yok. Bütün yöntemlerden haberdar olmanız, korunma sisteminizi sürekli güncelleniz ve güçlendirmeniz, her şeyden önemlisi de bilgisayar ağlarınızın içini sürekli gözaltında tutmanız gerekiyor.

Bilgisayar ağlarınızın ve bilgi kaynaklarınızın sürekli kontrol altında tutulması, tehlikenin felakete yol açmadan fark edilerek etkisiz hale getirilmesi, yani her türlü saldırıya karşı hazırlıklı ve güvende olması için dünyanın en gelişmiş teknolojilerini kullanan, tam donanımlı, deneyimli ve uzman bir profesyonelin sürekli desteğine ihtiyacınız var.

13 yıllık deneyimimiz ve uzman kadromuzla, kurumsal ağ güvenliği ve yönetiminde size her türlü desteği sunmaya hazırız.



VERİ İLETİŞİM SİSTEMLERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş.



Bütünleşmiş Bilgi ve İletişim Teknolojilerini kullanmadığınız ne kadar sürece var?

Jurken...tatillerde...anne karnında?...

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

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

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

uluslararası büyük katılımcı şirketleriyle, en büyük etkinlik olduğunu kanıtlayan Bilişim, bu yıl kabına sığamayacak: 17.500 m²'lik net fuar alanında, 6 büyük salonda yüzlerce şirket, binlerce ürün, "gigabyte"larla ölçülecek bilgi.

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

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

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

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



interpro

Fuara katılan şirketler, ürünleri ve toplantılar hakkında detaylı bilgi edinmek için, www.bilisim99.com.tr'ye mutlaka uğrayın.

Bu sadece başlangıç...

www.bilisim99.com.tr

RESMİ SPONSORLAR:

Netas

info

COMPAQ

ALCATEL

İLETİŞİM ALTYAPISI SPONSORU

BİLGİ SİSTEMİ SPONSORU

DONANIM SPONSORU

AÇILIŞ SPONSORU

ANADOLU HAYAT

DIMAGE

KART SIS

İTBB

SİGORTA SPONSORU

DİJİTAL GÖRÜNTÜLEME SPONSORU

DESTEK

İLETİŞİM SPONSORU

hurriyet.com.tr

SABAH

Milliyet

Radikal

Türkiye

BİLGİ ÇAĞI SPONSORU

BASIN SPONSORU

BASIN SPONSORU

BASIN SPONSORU

BASIN SPONSORU

Finansal Forum

BNet

İETT

TÜRK HAVA YOLLARI

BASIN SPONSORU

BASIN SPONSORU

ELEKTRONİK MEDYA SPONSORU

ŞEHİRİÇİ ULAŞIM SPONSORU

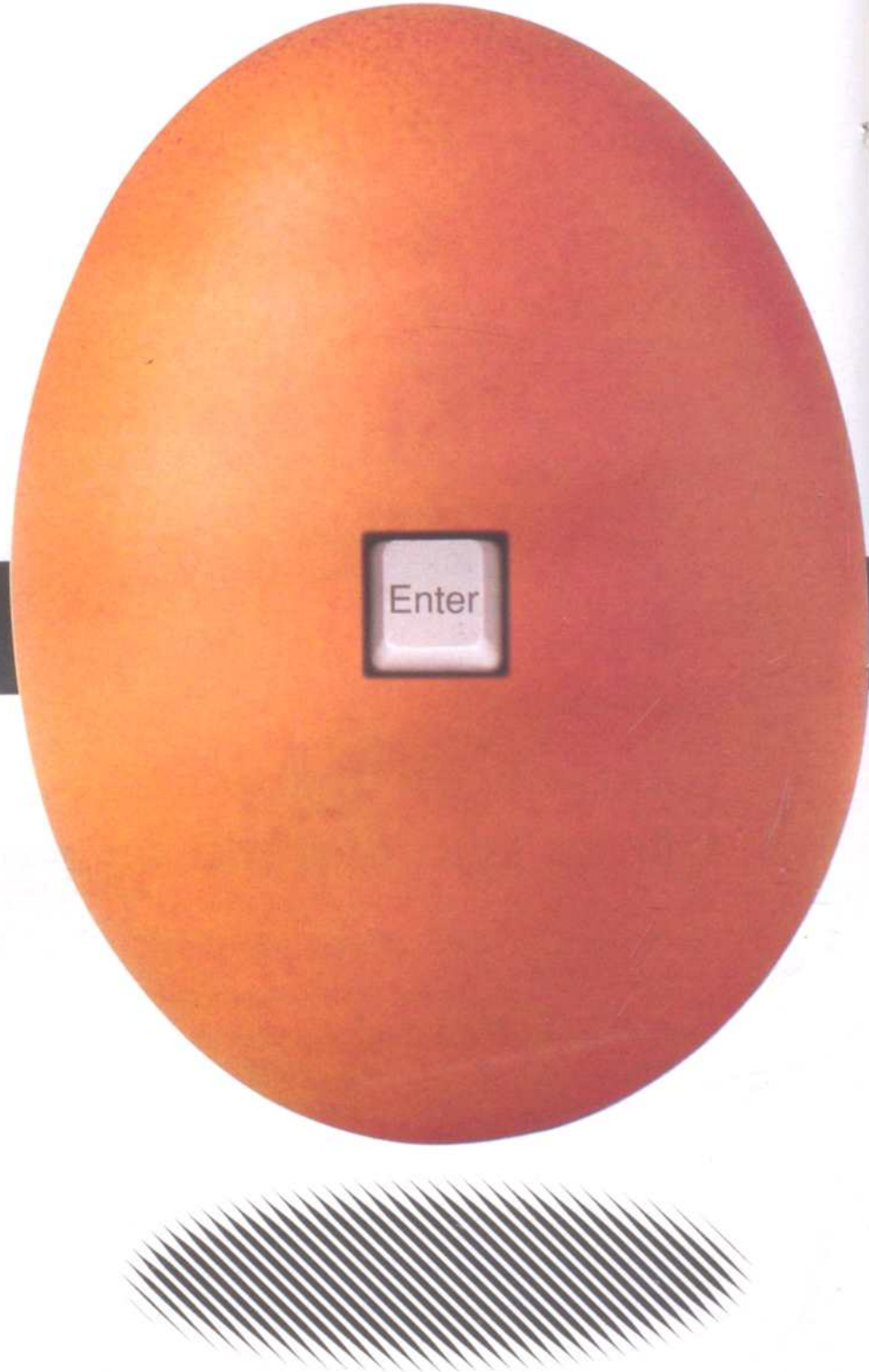
RESMİ TAŞIYICI

ÜRÜN VE HİZMET SPONSORLARI:

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

KATILAN ŞİRKETLER (05.10.1999 itibarıyla):

A-4 TECH • 3M • ABACI KART SANAYİ • ACACIA TECHNOLOGY • AD.NET • ADER • ADIM/ALLTEC • AEG • AKSİS BİLGİSAYAR • AKTİF DAĞITIM • AKTİF.NET • ALADDIN KNOWLEDGE SYSTEMS • ALCATEL • ALPEC • ALTAY-SMS • ALTINDAĞ A.Ş. • ALTIRIS • AMP • ANADOLU HAYAT • ANİXTER • APC • ARÇELİK • ARGES • ARKADAŞ • ARMONİ • ARTEL • ASCOM • ASELSAN • ASK • ATON • AVS İLETİŞİM • BANKA VE PARA • BANKSOFT • BAŞARI ELEKTRONİK • BAY MÜMESSİLLİK • BENKO • BİÇAKLAR KİTABEVİ • BILLION • BILDEN • BİLGİSAYAR GAZETESİ • BİLKOM • BİLSAG BİLGİSAYAR • BİMEKS • BİMSAN • BM BİLGİSAYAR • BMC SOFTWARE INC. • BOĞAZIÇI BİLGİSAYAR • BOĞAZIÇI YAZILIM • BONUS TEKSTİL • BOSCH • BOYUT YAYINCILIK • BT/HABER • BTNET • BUIC SYSTEMS • CABLENET • CABLETRON • CADET • CAN BURAK BASIN YAYIN • CARDEX • CASIO • CASTOR & POLLUX • CD-ROM DATA • CERESAN • CHIP • CHECKPOINT SOFTWARE • CISCO • COMPAQ TÜRKİYE • COMPUKOM • COMPUTER ASSOCIATES • CREATIVE • CRK • DA-LITE • DAS-EXSPR • DATAGATE • DATASET • DATATEKNIK • DATATRONICS • DEFNE • DELL • DEMİR YATIRIM • DENİZ BANK • DIALOGIC • DIGI • DIGITAL COLLECTIONS • DIMAGE • DIDİM ORGANİZASYON • DNP • DOCUMENT MANAGEMENT TURKEY • DOĞUŞ GRUPO • DOS BİLGİSAYAR • DOSNET • EASTMAN SOFTWARE • EASY SOFTWARE • E-B GROUP • EGES • EGS SİSTEM • EKA • EKİN A.Ş. • EKİTAKO ELEKTRONİK • ELECTRONICS • ELEKTRONİK • ELİT KİTABEVİ • ELMA BİLGİSAYAR • EMEK EĞİTİM • EMI ELEKTRONİK • EMİN ELEKTRİK • EMPA • ERDAS INC. • ERE TELEKOM • EREL • ERICSSON • ERNST&YOUNG • ERPA MONİTOR • ES-EN BİLGİSAYAR • ESCORT ENERJİ • ESRI INC. • ESTAP • ESTRON • ETA TELEKOMÜNİKASYON • EURIMAGE • EUROMAP GMBH • EXACT SOFTWARE • EXTRON • FASTCOMM • FENESTRAE • FILENET CORPORATION • FIBER OPTİK MARKET • FLETWOOD • FOKUS • FOTECH • FUJİ SYSTEM MACHINES • FUJITSU • FUTURENET • GAMINI • GARANTİ BANKASI • GDC • GEHA • GEN-PA • GIGABYTE • GLOBAL ONE • GLOBAL TELEKOMÜNİKASYON • GMP TEKNİK ATILIM • GOLD BİLGİSAYAR • GORDON • GONPA • GRUNDING BUSINESS SYSTEMS • GURSAŞ • HAYKEM-KABELWERK EUPEN • HOBİM • HP • HT COMMUNICATIONS • HUMMINGBIRD COMMUNICATIONS • HYPERION SOLUTIONS CORPORATION • HYUNDAI • İBM TÜRK • İCO GLOBAL COMMUNICATIONS • İMS YAZILIM • İNFO HOLDING • İNFORM • INFORMATION BUILDERS INC. • INFORMATIONWEEK • INFORMIX • İNLINE • İNTECOM • İNTEL • İNTELLECT • İNTELNET • İNTERFACE SYSTEMS INC • İNTERLINE • İNTRAKETS • İRIDIUM • İTS • İLETİM YAYINCILIK • İNFORMATİK • İNTERAKTİF BİLGİSAYAR • İNTERPRO • İNTERPROBİS • İSBI • İŞLEM GİS • İTO ELEKTRONİK KİLİT • KABLONET • KALDER • KAARE ELEKTRİK • KAREL • KARİYER.NET • KART-SİS • KEY TECHNOLOGY • KEYSOFT • KOCSİSTEM • KODAK • KOMSA • KOSGEB • KOYUNCU ELEKTRONİK • LEXMARK • LEVEL • LİKOM • LİTERATÜR KİTABEVİ • LOGIN • LOGO YAZILIM • LOTUS • L-S İNŞAAT • LUCENT TECHNOLOGIES • MACKLEY INTERNATIONAL • MAKELSAN • MAKİNA MAGAZİN • MAKRO DANIŞMANLIK • MANAS SMART KART • MASCOM BİLGİSAYAR • MATSUSHITA • MAXON • MBS BİLİŞİM • MCG • MCV YÖNETİM DANIŞMANLIĞI • MEDYA BİLGİ BANKASI • MEDYASOFT • MELODİ YAYINCILIK • MELSOFT • MEMOTEC • MERCOM INC. • MERİÇ DİŞ TİCARET • MERİDYEN • METEKSAN SİSTEM • METİN ELEKTRİK • MICRONET • MICROSOFT • MITSUMI • MİKRO YAZILIMEVİ • MOTOROLA • MOKA • MULTİMİDİA • MULTITECH • MUSTEK • NAVİTAK • NCR • NEBİM YAZILIM • NEC • NETAS • NETPARTNERS • NETRON • NETSİS • NETSOFT • NEUSIEDLER-ERIMDEKS KAĞITÇILIK • NOKIA • NORTEL NETWORKS • OKADALE • ÖZE • ÖMİTOOL • ORACLE • ORTANA LTD. ŞTİ. • ORTRONICS • ÖLÇSAN • ÖNSEL • ÖZKAYNAK KİTABEVİ • PAIRGAIN • PAKART NİMARLIK • PAM • PAMPA • PANASONIC • PANCOM • PANDACOM • PANDUIT/BELDEN • PANTON ELECTRONICS • PANTON PHOTO DIGITAL • PANGAZİNE • PC NET • PC WEEK • PC WORLD • PERA • PEREGRINE SYSTEMS • PERIPHONICS • PERMAK MAKİNA • PHILIPS • PHOTO DIGITAL • PİNG TECHNOLOGY • PIONEER • PLASMON JUKEBOX • PLATO VERİ DAĞITIM HİZMETLERİ A.Ş. • PORCAN • POWERSONIC • PRINCETON SOFTECH • PRINTRONIX • PROGRESS SOFTWARE • PROFİLÜKS • PROJECTA • PROKOM • PROLINK • PROMİS BİLGİ SİSTEMLERİ A.Ş. • PROSOFT • PROTİA BİLGİSAYAR • PULNIX • PUSULA YAYINCILIK • QAD • RACAL • RDC • WIRELESS COMMUNICATION • REMIVAC • REPA • REUTERS • RICOH SCANNERS • ROMAR • SAATÇIOĞLU • SAGEM • SAKARYA TELEKOMÜNİKASYON SİSTEMLERİ • SAMSUNG • SANYO • SAP • SCALA • SCHLUMBERGER • SEC • SECURITY7 • SEKOM • SENTİM BİLGİSAYAR • SERCOMM • SETKOMNET • SETKOM ŞİRKETLER GRUBU • SFS ŞİRKETLER GRUBU • SIEMENS • SIEMENS NIXDORF • SIGMA OTOMASYON VE BİLGİ SİSTEMLERİ A.Ş. • SİMDA • SİSTEM YAYINCILIK • SİSTEMA • SITE NET • SKY • SMAU • SONY • SPACE IMAGING EUROPE • STONESOFT • SUN MICROSYSTEMS • SUPERONLINE • SURECOM • SWATCH • SYS • TASK • TBD • TBV • TEKNİK KASA A.Ş. • TEKNO PAZARLAMA • TEKNOBİL A.Ş. • TEKOFAKS • TELEKOM • TELEPATİ TELEKOMÜNİKASYON DERGİSİ • TELESİS • TELLABS • TELSİM • TELSOF • TELTEND • TEMPA • TESAN TÜRK • TESAS • TEST A.Ş. • TETRİS BİLGİSAYAR A.Ş. • TEXAS INSTRUMENTS • THURAYA • TIME COMMUNICATIONS • TİS • TİFAS • TR-NET • TURCOM • TURKCELL • TUSDO DANIŞMANLIK • TUBİSAD • TÜRK TELEKOM • TÜKETİCİ RAPORU DERGİSİ • TÜRK ELEKTRONİK • TÜRKİYE İŞ BANKASI • TÜRKİYE TELEKOMÜNİKASYON DERGİSİ • ULUS YAZILIM • UNIMEDIA • UNINET • UNİ-PA • UNİTEL • UTOPIA • VANENBURG BUSINESS SYSTEMS • VCON • VEGA YAZILIM • VERİ ARAŞTIRMA • VERİLİNK • VERISOFT • VERİTEK • VESTEL • VESTELNET • VISIONS • VOGEL YAYINCILIK • VOLTAIRE DATA SECURITY • WALL DATA • WEB TRENDS • XEROX • YAMAHA • ZAMAN GAZETESİ • ZETAFAX • ZİDA • ZOOM TELEPHONICS



www.estore.gen.tr Ekim ortasında açılıyor

Enter Bilgisayar'ın 1 Ekim 1999 tarihinde açacağı ilan ettiği sanal mağazanın açılışı 15-20 Ekim 1999 tarihleri arasında ertelendi.

Konuyla ilgili olarak bilgi aldığımız Enter yetkilileri, sanal mağazada satışa sunulacak ürünler arasında kitap satışının da eklendiğini, açılıştaki gecikmenin bu nedenden kaynaklandığını bildirdiler.

Bilindiği gibi www.estore.gen.tr adresinde faaliyet gösterecek olan sanal mağazada CD, oyuncak, hediyelik eşya gibi ürünlerin satışı yapılacak.

Öte yandan sanal mağazacılık faaliyetlerini yürütmek üzere yeni bir şirket kurma aşamasında olan Enter, bu şirketteki genel müdürlük görevini **Gülfem Uycan**'ın yürüteceğini bildirdi. Gülfem Uycan daha önce Enter Bilgisayar bünyesinde Müşteri İlişkileri Müdürü olarak

görev yapmaktaydı.

'Estore'da yapılacak olan kitap satışları hakkında bilgi aldığımız Uycan, daha önce kitap satışlarını mağazanın açılışından sonra yapmayı düşündüklerini, bu kararın son dakikada alındığını kaydetti.

Uycan, sözlerine şöyle devam etti: "Türkiye'deki gazete ve kitap okuma oranının düşüklüğünü göz önüne alarak bu satışları daha sonra yapmayı düşünmüştük. Ancak gerek bize bu konuda gelen taleplerden, gerekse ABD'de Internet

mağazacılığı konusunda yapılan birtakım araştırmaların sonucu ışığında kitap satışlarını hemen gerçekleştirmeye karar verdik.

Özellikle ABD'de yapılan araştırmalar gösteriyor ki sanal mağazalarda en çok satılan 10 ürünün başında kitap geliyor. Bu doğrultuda biz de İnkılap Kitapevi ile bir anlaşma imzaladık. Çalışmalarımız hala devam ediyor. 15-20 Ekim tarihleri arasında mağazamız kitabı da ürün yelpazesine katarak açılmış olacak".



Sanatçılar, "Eczacıbaşı Sanal Müzesi"nde buluşuyor

Internet üzerinde "Eczacıbaşı Sanal Müzesi" açıldı. Türkçe ve İngilizce olarak hizmet veren siteye

<http://www.sanalmuze.org> adresinden ulaşıyor. Genç kuşakların plastik sanatlara olan ilgi düzeylerini artırmak, sanat konusunda zengin bir başvuru kaynağı oluşturmak ve genç sanatçıların tanıtımına destek vermek amacıyla kurulan "Eczacıbaşı Sanal Müzesi" nin sanatçı ve sanatseverlerin önerileri ile büyüme hedeflediği belirtiliyor.

Farklı yaklaşımları ve yapıt seçimi ölçütlerini paylaşmak için oluşturulmuş yeni bir platform olarak da tanıtılan Sanal Müze, 'Sanatçı Tanıtım Sayfaları', 'Atölyeler', 'Öğrenim' 'Panel' ve 'Sergiler' olmak üzere 5 bölüme ayrılmıştır.

'Sanatçı Tanıtım Sayfaları' bölümünde çeşitli resim ve seramik sanatçıların eserlerine yer verilirken, 'Atölyeler' bölümünde sanatçıların atölyelerinde çalışma anındaki görüntüleri yer alıyor. 'Öğrenim' bölümünden sanat eğitimi veren yerli ve yabancı kurumların sanat ile ilgili diğer web sitelerinin adreslerinin yanı sıra sanatçı biyografilerine ve kitap önerilerine ulaşılabilir. 'Panel'de ise sanat içerikli metinler konusunda farklı görüşlerin paylaşılması sağlanarak, etkileşimli bir tartışma ortamı yaratılıyor.

Çeşitli yapıtların yer aldığı 'Sergiler' bölümünde ziyaretçilerin ilk olarak şu 6 sergiyi izleyebilecekleri bildiriliyor: "Cumhuriyet'in 75. yılında, Eczacıbaşı Koleksiyonu'ndan 75 Resim" Seçkisi, "Eczacıbaşı Koleksiyonu'ndan Fikret Mualla" Seçkisi, "Türk Resminde Soyut Eğilimler" Sergisi, "Avni Arbaş Sergisi"nden bir Seçki ve "Burhan Doğançay Sergisi" ile "Mustafa Horasan Sergisi"nden birer Seçki. Ayrıca, Atölye bölümünün ilk konunun da ressam Mehmet Güteryüz olduğu belirtiliyor.

EN GÜÇLÜ BELLEK DOĞADADIR

Doğa bir süreç içindedir. Herşey belleğinde kayıtlıdır.

Apple, Canon, Cisco, Compaq, Dec, Epson, Hp, Ibm, Intel, Ncr, Siemens, Sun, Toshiba İçin Tek Çözüm ve Ömür Boyu Garanti...

Transcend Bellekleri



GSL LIMITED ŞİRKETİ

Ankara Merkez: Büklüm Sok. 6/7 Kavaklıdere - ANKARA Tel: 0.312. 419 25 40 Fax: 0.312. 425 69 97 e-mail: gsl@bi.net.tr
İstanbul Şube: Ortaklar Cad. Bahçeler Sok. Somay İş Merkezi No: 9 B Blok Kat: 2 Daire: 5 Mecidiyeköy / Şişli - İSTANBUL
Tel: 0.212. 273 06 02 - 273 06 11 - 266 70 80 Fax: 0.212. 275 24 73 e-mail: gsl@superonline.com

Intel, Internet stratejisini belirledi

Intel, CPU tedarikçisi görünümünden sıyrılıp, Internet'te de anahtar rol oynamaya hazırlanıyor.

Ana işi mikroişlemci geliştirmek olan Intel, bundan böyle Internet alanında da isminden söz ettirmek istiyor. "Intel şimdiye kadar PC beyni yaptı. Şimdi de ağların beynini oluşturmak istiyor. Bu yüzden ağ şirketlerinde Intel ürünlerinin de kullanılması için ça-

lışmalara başladık" diyen Intel Türkiye'nin Mimari Müdürü Murat Lecompte, Intel'in Internet alanındaki hedefini şu şekilde açıklıyor: "Internet ekonomisinde kurumların gelişmesine yardımcı olmak için, teknolojimiz, ürünlerimiz, servislerimiz ve yatırımlarımız üzerine odaklanmak."

Internet'in gelişmesini desteklemesinin yanı sıra Internet ekonomisine erişimi kolaylaştırmak için teknoloji

geliştirmeye öncülük ettiklerine değinen Lecompte, bu amaçla Level One şirketi ile ortak çalışma yürüttüklerini ve Intel Internet Exchange mimarisini kurduklarını belirtti. Böylelikle ağ şirketlerine standart bileşenler sunduklarını, bunun da esnekliği artıracak, geliştirme süresini hızlandıracak ve maliyeti azaltacak bir çözüm olarak şirketlere önemli avantajlar sağladığını kaydetti.

Internet ekonomisinin yapı taşlarını sağlamayı Intel'in Internet stratejisi olarak duyuran Intel Türkiye Genel Müdürü Müge Tanık, bu yapı taşlarını ve işlevlerini şu şekilde özetledi: "Internet'in altında 4 tane yapı taşımız var. Birincisi olan 'istemci' kısmında mikro işlemcilerle yönelmeye devam edeceğiz. 'Sunucu' bölümünde ise Internet nedeniyle talebinin artacağını düşündüğümüz ses ve veri iletişi-



Intel Türkiye Genel Müdürü Müge Tanık ve Intel Türkiye'nin Mimari Müdürü Murat Lecompte.



mi konusunda çalışmalar yürüteceğiz. 2003 yılında ağ pazarında 1 milyar PC'nin birbirine bağlı olacağını düşünüyoruz. Biz de ağ bacağıyla önemli bir üretici şirket olmaya hazırlanıyoruz."

Yapı taşlarını oluşturan son bölümün 'servisler ve danışmanlık hizmeti' olduğunu kaydeden Tanık, henüz Türkiye'de hizmetine başlanmadığı bu yeni bölümle ilgili olarak da şunları açıkladı: "Birkaç hafta önce Amerika'da Intel Online Services adıyla bir veri merkezi (data center) kuruldu. Bunun amacı şirketlerin verilerini tutarak, Intel'in sunucu ve ağ altyapısını kullanarak, şirketlerin elektronik ticaret yapmasına aracı olmak. Kısacası veri tarafını kullanıcı üzerinden almayı hedefliyoruz. Kasım ayında Avrupa'da açılması düşünülen bu merkezlerin ileride Türkiye'de açılması da olası."

Intel, mühendisleri uyarıyor: Internet'i daha da hızlandırın!

ABD'de gerçekleştirilen teknoloji konferansı Intel Developer Forum'da (IDF) bir konuşma yapan Intel Corporation Başkanı Craig Barrett, tüm mühendislere bir çağrıda bulunarak, Internet'i daha da hızlandırmalarını istedi.

Gelecekte tüm evlerin elektronik evler haline geleceğini vurgulayan Barrett, mühendislerin Internet ekonomisi için altyapıyı hazırlamaları ve Internet erişimini daha hızlı hale getirmeleri gerektiğini ifade etti.

Kısa bir süre sonra dünya genelinde 1 milyar adet Internet bağlantılı PC ve milyonlarca sunucunun 1 trilyon dolarlık bir elektronik ticaret geliriye sahip olacağını iddia eden Barrett, Intel'in bu oluşumu göz önünde bulundurarak teknolojilerini geliştirdiğini vurguladı. Barrett, Merced işlemcisini de bu hedef doğrultusunda geliştirdiklerini sözlerine ekledi.

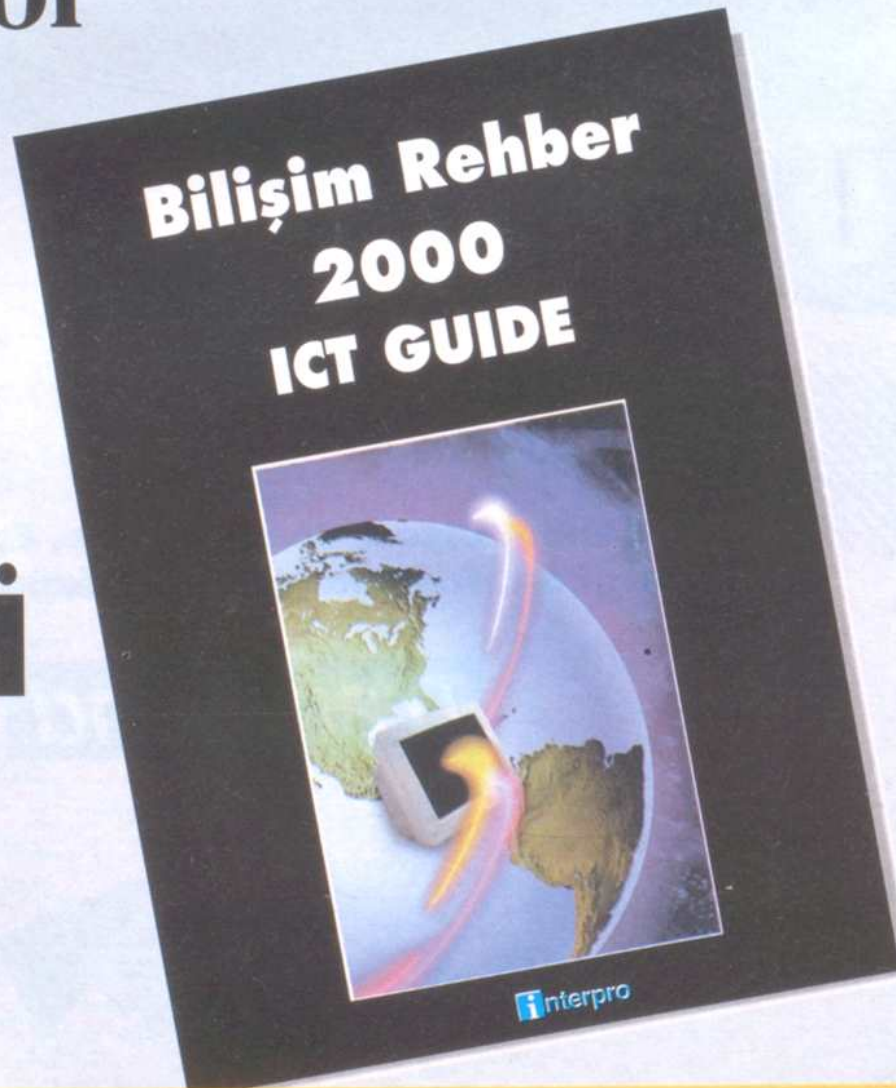
Bilişim Sektörü'nün bilgi kaynağı olan

Bilişim Rehber/2000

Web Sitesi ve

Katalogu

hazırlanıyor



YERİNİZİ ALINIZ

www.bilisimrehber.com.tr

Fikirlerinizi harekete geçirmek.



Yaratıcılığınızın gün ışığına çıkma zamanı geldi. Artık dünyanın her yerinde, tüm şirketlerde vizyon ve ileri görüş harekete geçiyor.

J.D. Edwards'ın kurumsal yazılımının gücüyle bir anda ortaya atılan bir fikir gerçek yaşamda yerini bulabiliyor.

Büyük kapsamlı işlerden elektronik ticarete kadar, her sektörden şirketi yönetmek için tasarlanmış, fikirlerinizi harekete geçirebileceğiniz, uygulamadan sonra da kolayca değişiklikler yapmanıza imkan sağlayan tek kurumsal yazılım.

Size bu özgürlüğü ele geçirme fırsatını veren, şirketinizin günümüz rekabetçi ortamında gelişmesini sağlayan, en yeni işletme ve teknoloji yazılım araçlarını içeren OneWorld™ ve bünyesindeki ActivEra™...

Fikirlerinizi yakalayın ve onları harekete geçirin. Ne kadar ileri gidebildiğinize siz de şaşıracaksınız. Daha fazla bilgi için lütfen (0216) 467 22 28'i arayın ya da web sayfamızı ziyaret edin.

www.jdedwards.com

Dikkat!



interpro

1+1=1

Kurultay'a yalnız katılma!

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

Lütfen **Enter**...

Lütfen Enter...

Bilişim '99

TBD 16. Bilişim Kurultayı

Tüyap Uluslararası Fuar ve Kongre Merkezi

Beylikdüzü - İstanbul

15 - 19 Aralık 1999

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

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

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



interpro

Kurultay Katılım Formu

27 Eylül-15 Ekim 15 Ekim-30 Kasım 30 Kasım 1999

KURULTAY TAM KATILIM

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

80.000.000.- 90.000.000.- 90.000.000.-

2 kişilik rezervasyon ücretidir 2 kişilik rezervasyon ücretidir

KURULTAY TOPLANTILARA KATILIM

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

60.000.000.- 70.000.000.- 70.000.000.-

2 kişilik rezervasyon ücretidir 2 kişilik rezervasyon ücretidir

EĞİTİM SEMİNERLERİ

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

Bilişim '99 kapsamındaki tek bir eğitim seminerine katılımı kapsar.

Lütfen katılmak istediğiniz semineri işaretleyiniz.

25.000.000.- 25.000.000.- 25.000.000.-

VERİ MADENCİLİĞİ

BÜYÜK YAZILIM PROJELERİNİN YÖNETİMİ VE DENETİMİ

İNTERNET SERVİSLERİNİN KURULMASI VE İŞLETİLMESİ

İP ALANINDA GÜVENLİK

BİLDİRİ KİTABI

3.000.000.-

Katılımcının Adı ve Soyadı :

Kart Sahibinin Adı ve Soyadı :

Çalıştığı Kurum ve Görevi :

Kredi Kartının Türü :

Mesleği :

Kart No :

Çalıştığı Diğer Kurumlar :

Son Kullanma Tarihi :

(Varsa Belirtiniz)

Telefon : Ev: İş:

İmza :

Faks : Ev: İş:

E-Posta :

Posta Kodu ve İli :

İletişim Adresi : Ev:

: İş:

Fatura Adresi : Ev:

: İş:

Vergi Dairesi ve Numarası :

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

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

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

Bilişim '99



Hazırlayan: GÜNİZ KARAMAN

Atacom milenyuma hiç uyumadan girecek...

2000 yılı sorununu birçok şirket son ana bırakmadan çözmeye çalışırken, bazı şirketler de hala son günleri ve denenmiş çözümleri bekliyor. Hatta 2000 yılına saat farkları dolayısıyla Türkiye'den önce girecek olan ülkeleri, bu sorunu 12 saat içinde çözüp, çözüm yöntemlerini bize ulaştıracağını düşünen şirketler de var. Sorunun bilincinde olan pek çok şirket de Millennium'a girerken çıkabilecek sorunları ortadan kaldırmak için ek servisler oluşturuyor. Atacom, müşterilerine 1999 yılı içinde verdiği ve vermekte olduğu 2000 servislerinin kapsamını daha da geliştirerek felaket yönetimi (disaster

recovery) çerçevesinde Y2K Deadline servisini duyurdu. Bu servis 3 gün ve 24 saat boyunca hiç durmadan, gezici ekipler tarafından ülkemizin sanayileşmiş bölgelerinde verilecek. Servis 31 Aralık 1999 sabahından başlayarak milenyumun ikinci gününü de kapsayacak ve 2 Ocak 2000 sabahında sona erecek.

Toplam 3 günlük bu servis, çok uluslu ve büyük müşterilerde olası sistem duraklamalarını sıfıra indirmeyi amaçlıyor. Compaq, Hewlett-Packard ve IBM gibi 3 büyük markanın iş ortağı olan Atacom, bu servisi stoklarındaki donanım ürünleri ve sertifikalı mühendislerden oluşan sis-

tem uzmanı kadrosuyla verecek.

Çözüm için kullanılacak teknikleri keşfetmek, gerekli donanım ve yazılım test ürünlerini elde etmek içinse çok az vakit kaldığını vurgulayan **Atacom Pazarlama Müdürü Özer Battal**, bulunan ve şu an çalışan test ürünlerinin verdiği sonuçlara gözü kapalı güvenmenin ise tamamen risk almak anlamına geldiğini söyledi. Battal herkesin aklında milenyuma girerken tek bir soru olması gerektiğini vurguluyor: "Gerçekten 2000'e uyumlu muyuz? Bunun olumsuz bir cevap olduğunu görmek, harcanan tüm zaman ve paranın boşa gittiğini ortaya çıkartacak ve uyumsuzluk konusu



Atacom Pazarlama Müdürü Özer Battal.

devletler ve şirketler için, 2000 yılının ilk çeyreğinde belki de savaşılacak tek düşman veya rakip olacak".

2000 yılında enerji sorun olacak mı?

Devlet Planlama Teşkilatı web sayfasında 2000 yılı ile ilgili çeşitli sektörlerin mevcut durumunu yayınlıyor. Geçtiğimiz hafta ulaştırma ve telekom sektörüne yer verdiğimiz bu sayfada şimdi de enerji sektörünün 2000 sorunu ile ilgili hangi aşamada olduğunu ele alıyoruz.

Türkiye'de enerji sektörü elektrik (TEAŞ, TEDAŞ), doğal gaz (BOTAŞ) ve petrol (TPAO, POAŞ, PETKİM, TÜPRAŞ) olmak üzere üç

ana bölümde değerlendirilmekte. Enerji tüketiminde en büyük payı alan elektrik enerjisinin üretimi ve dağıtımı ile ilgili iki kurum bulunuyor. Devlet Planlama Teşkilatı'nın yayınladığı son duruma göre Türkiye'de enerji sektöründe son durum şöyle:

Elektrik üretimini gerçekleştiren TEAŞ'ta santrallerle ilgili envanter çıkarma çalışmalarının tamamlandığı, düzeltme ve test aşamalarının devam ettiği bildirilirken, TEAŞ bünyesinde geliştirilmiş veya dışarıdan temin edil-

miş olan tüm 2000 yılı uyumsuz uygulama yazılımlarının 2000 yılı uyumlu hale getirilme işlemlerinin bitirildiği belirtilmektedir. TEAŞ'ın kullandığı ana bilgisayarlarda 2000 yılı sorunu bulunmadığı, konu ile ilgili şirketlerle temasa geçildiği, her türlü elektrik santrali için gömülü yonga envanter çalışmaları tamamlandığı verilen bilgiler arasında yer alıyor. Çıkarılan envantere göre 9 santralin

gömülü yongalardan dolayı 2000 yılı sorunu olduğu tespit edilmiş, bu santrallerden 4 tanesi 2000 yılı uyumlu hale getirilmiş, diğer 5 santralin düzeltme çalışmaları ise devam etmekte. TEAŞ'ın 1999 Ekim ayı sonuna kadar uyumlu hale gelmesi planlandı. Ulusal Elektrik Dağıtım Sistemi'nin 2000 yılına uyumlu olduğu belirtilerek beklenmedik durum planının hazırlandığı verilen bilgiler arasında yer alıyor. Elektrik dağıtımını gerçekleştiren TEDAŞ'ın kullandığı ana bilgisayarlarında 2000 yılı sorununun bulunmaması olduğu, gömülü yonga ve bilgi sistemleriyle ilgili olarak hazırlanan envanter çalışmaları tamamlandığı belirtiliyor. TEDAŞ'ta SCADA sistemlerle şehirlere elektrik dağıtımında kullanılan sistemlerin 2000 yılı uyumlu olduğu söylenirken TEDAŞ'ın uygulama yazılımlarında 2000 yılı sorunu bulunmaması ve düzeltme çalışmaları devam etmekte olduğu vurgulanıyor. TEDAŞ'ın uyum çalışmalarının tamamlanma tarihi olarak 1 Aralık 1999 tarihi veriliyor. Elektrik üretiminde bir problem çıkmadığı halde, elektrik dağıtım alanında da herhangi bir sorunla karşılaşılacağı yetkililer tarafından verilen bilgiler arasında.

DPT'nin 2000 yılı ile ilgili hazırladığı rapora göre bu konuyla bağlantılı olarak Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı'nca özel elektrik üretimi ve dağıtımını yapan şirketle-

rin ve enerji alanında faaliyet gösteren diğer kuruluşların yaptığı 2000 yılı sorunu uyum çalışmaları yakından izleniyor.

BOTAŞ (Boru Hatları ile Petrol Taşıma A.Ş.)'in bilgisayar sistemi ile ilgili sorununun olmadığı bildirilirken Rusya Boru Hattı Sistemi ve Doğal Gaz Dönüştürme Sistemi'nde 2000 yılı sorunu belirlendiği; bununla beraber Rusya Boru Hattı Sistemi'nin elle çalıştırılabildiği verilen bilgiler arasında yer almakta.

Doğalgaz temini ile ilgili olarak da Rusya, Bulgaristan, Romanya, Ukrayna, Moldova, Mısır ve Nijerya'daki şirketlerle temasa geçilerek 2000 yılıyla ilgili bir sorun yaşanıp yaşanmayacağı sorulduğu belirtilmektedir. Doğal Gaz Dağıtım Sistemleri, SCADA Sistemleri, LNG Kontrol Sistemlerinde 2000 yılı sorununun bulunduğu belirtilerek, uyum çalışmalarının devam ettiği, beklenmedik durum planı hazırlandığı, BOTAŞ'ın 1999 Ekim ayı sonunda 2000 yılı uyumlu hale geleceği söylenmektedir. Ayrıca DPT'ye verilen rapora göre Irak petrol boru hattı 2000 yılı uyumlu değil. Rusya Doğal Gaz Hattı hakkında yeterli bilgi henüz alınmadı. Her iki konu ile ilgili olarak çalışmaların devam ettiği söyleniyor. Türkiye Irak boru hatlarıyla ilgili olarak Birleşmiş Milletler ile beraber çalışıyor. Rusya ise Türkiye'deki sektör koordinatörüne en kısa zamanda ek bilgi göndereceğini belirtti.

Basında 2000 yılı sorunu

Derleyen: Dr. ALİ ARİFOĞLU

● **FBI, dışarıya yaptırılan Y2K onarımlarında sabotajdan korkuyor**
(South China Morning Post)

FBI Siber-suç bölümünün yetkilileri, Y2K sorununu gidermek için dışarıdan işbirliği yaptıkları kuruluşlarla ilgili olarak yöneticileri uyarıyor. Y2K sorununu gidermek için anlaşma yapılan dış kuruluşun ve yaptığının iyi incelenmesini, aksi durumda Y2K sorunu giderilirken yeni siber hücumlara açık sistemler bırakılabileceği belirtiyor. Ulusal Altyapı Koruma Merkezi yöneticisi Michael Vatis, kendi bölümünde yapılan onarımların bilgi savaşı yeteneği olan ülkelerin şirketlerine yaptırıldığını belirtiyor.

2000 yılı özel senato komitesinde Vatis, onarım için işbirliği yapılan şirketlerin geçmişlerinin oldukça iyi bir biçimde incelenmesi, yapılan çalışmalar sonucunda üretilen bilgisayar kodunun mümkün olduğunca gözden geçirilerek fazlalık kodların kaldırılması gerektiğini belirtti. Bu tür bir sabotaj olabilir mi sorusuna ise Vatis'in yanıtı "Evet" oldu.

Y2K onarımları, milyonlarca satırlık bilgisayar kodunun taranması ve iki basamaklı yıl bilgilerinin 4 basamağa çıkarılmasını içeriyor. Bu tür onarıma en çok gerek duyan yazılımlar ise, bordro, fon transferleri, güvenlik ve bilgi toplama ile ilgili yazılımlar. Bu tür onarımların maliyeti dünyadaki tüm kuruluşlar için 600 milyar dolar, ABD hükümeti için ise 8.5 milyar dolar.

Hindistan, Tayvan, İsrail ve diğer ülkeler Y2K onarımı konusunda oldukça etkin. Maliyetleri ise aynı işi yapan Amerikan şirketlerinden daha az.

ABD Savunma Bakanlığı Altyapı ve Bilgi Sağlama Bölümü Başkanı Richard Schaffer, Pentagon'un dışarıya yaptırılan işler konusunda duyarlı olduğunu belirtti. Bu bölümde kullanılan ve onarıma gerek duyan yazılımların büyük bir bölümü yurtdışında olan şirketler ya da ABD içinde Amerikalı olmayan kişiler tarafından yapılmış.

Özel danışmanlar da şirketleri dışarıya iş yaptırma konusunda uyarıyor. Onarılan yazılımların içerisinde "Tuzak Kapılan" bırakılabileceğini ve yazılımların güvenliğinin ortadan kalkabileceğini belirtiyor. Bir siber teröristin, program kodunun içine daha sonra etkisini gösterebilecek bir "mantık bombası" ya da "zamanlı virüs" yerleştirebileceği belirtiliyor.

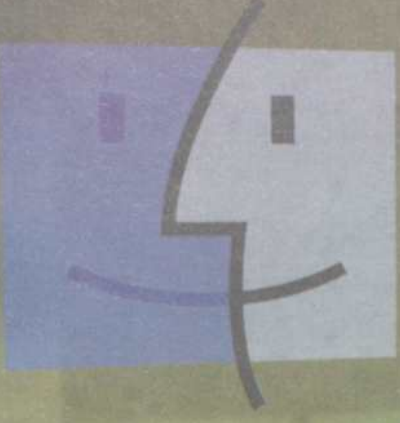
Vatis, FBI'ın bu konudaki duyarlılığını vurgularken, kendi bölümleri için şu ana kadar bu tür bir hücumun olmadığını belirtti. FBI, 911 acil servis, bankalar, telekomünikasyon ve hava trafik kontrol sistemi ile ilgili olan 811 olayı incelemeye aldı. Savunma Bakanlığı'na ve ulusal silah laboratuvarlarına her gün siber hücumların olduğu belirtiliyor. Bu hücumlardan birisinin, nükleer hücumlarla ilgili erken uyarı sisteminin harekete geçirilmesi ile ilgili olduğu açıklandı.



Kesintisiz Erişim

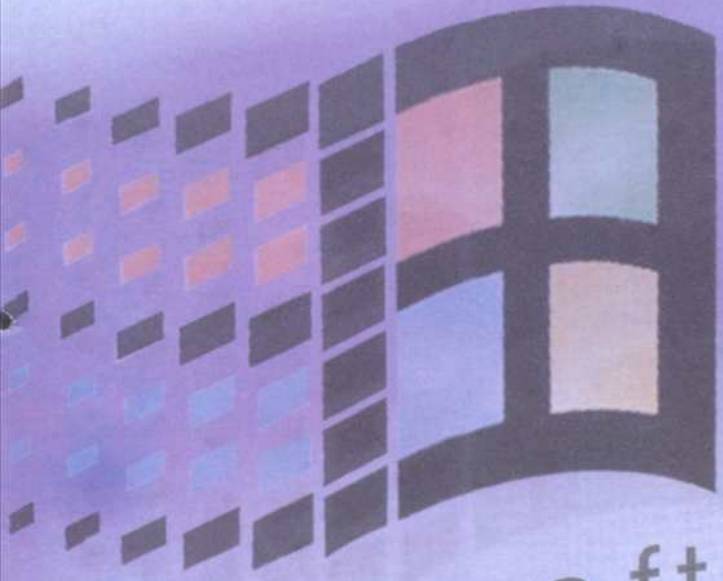
Tümüyle dijital hatlar, 56 K tabanlı modemler, kurulum ve kullanım kolaylığı sağlayan İnternet Asistanı ve 7 gün 24 saat destek hizmetiyle İnternet'te sorunsuz erişimin keyfini yaşayın.

Veezy üzerinden İnternet dünyasına direkt, hızlı ve kesintisiz ulaşın.



Mac OS

ISDN



Microsoft

Windows[®] 95

Windows[®] 98

Windows NT

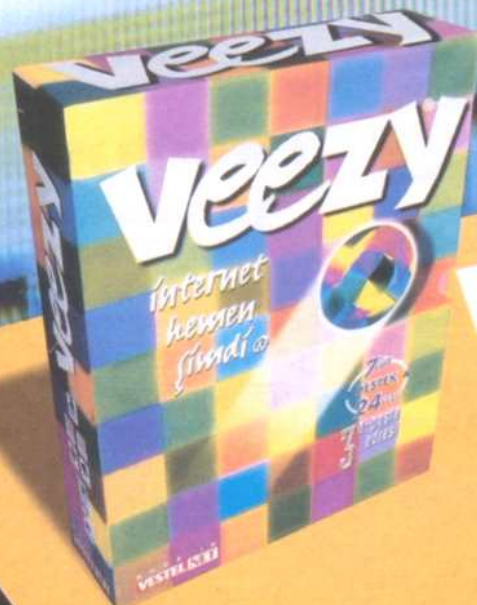
http://

V.90

- Tamamıyla dijital hatlar
- Ücretsiz 3 e-posta adresi
- 56 K hız
- İnternet Asistanı
- Mac OS desteği

Vestelnet Müşteri İletişim Merkezi:
0 800 219 01 20
help@veezy.com

MADE IN
VESTELNET



veezy[®]

Kim tutar sizi www.veezy.com

MCI, Sprint'i 129 milyar dolara satin aldı

ABD'nin ikinci büyük telekom şirketi MCI, yine ABD'nin üçüncü büyük telekom şirketi Sprint'i satın aldı. MCI, konuyla ilgili olarak yaptığı açıklamada Sprint'i 129 milyar dolara satın aldığını ve yeni şirketin adının WorldCom olacağını bildirdi. MCI yetkilileri bu anlaşma ile MCI bünyesinde eksik olan kablosuz iletişim hizmetlerini güçlendireceklerini belirttiler. Konuyla ilgili görüşlerini belirten uzmanlar bu anlaşma ile tarihin en büyük şirket satışının gerçekleştiğini ve MCI'in Internet pazarında geniş bir payı olan Sprint sayesinde bu alanda da güçleneceğini kaydettiler.



iBook siparişi 140 bini geçti

Apple Computer, yeni taşınabilir bilgisayarını iBook için verilen sipariş adedinin 140 bini geçtiğini açıkladı. Konuyla ilgili bir açıklama yapan Apple Başkanı Steve Jobs, gelen talepten çok memnun olduklarını, Eylül ayının ortasında ürünün piyasaya sunulacağını kaydetti.

ABD'de iBook'un ön siparişleri, www.apple.com adresinden yapılıyor. Bin 599 dolara satışa çıkan iBook, TFT LCD ekrana ve Apple'ın kablosuz yerel ağ seçeneği olan airport desteğine sahip.

Yeni iBook'lar mavi ve sarı renklerde piyasaya sunuluyor.



Uzakdoğu'nun Silikon Vadisi ilgi bekliyor

Uzakdoğu'nun en iddialı ileri teknoloji projesi olan 750 kilometrekarelik Çokluortam Süper Koridoru (ÇSK-Multimedia Super Corridor), çok uluslu şirketleri vergi indirimleri ve yeni "sanal yasalar" ile özendirerek Uzakdoğu'nun Silikon Vadisi olmayı amaçlıyordu. Ne var ki merkeze ilgi çok az. Çünkü merkeze yerleşmesi beklenen 216 şirketten sadece sekizi geldi.

Derleyen: AMİL KUNT

Malezya'nın 1990'lı yılların ortasında başlattığı ve Uzakdoğu'nun en iddialı ileri teknoloji projesi olan 750 kilometrekarelik Çokluortam Süper Koridoru (ÇSK-Multimedia Super Corridor) komşu ülke Singapur'dan biraz daha büyük bir alana sahip. Başbakan Muhathir'in vizyonu olan ve 20 milyar dolara mal olması, 20 yılda tamamlanması beklenen bu iddialı proje, çok uluslu şirketleri vergi indirimleri ve yeni "sanal yasalar" ile özendirerek Uzakdoğu'nun Silikon Vadisi olmayı amaçlıyordu.

Ne var ki merkezi Cyberjaya olarak adlandırılan ÇSK, başlangıcından üç yıl geçmesine ve 47 milyar dolar yatırım yapılmasına karşın yabancı ileri teknoloji şirketlerinden beklenen ilgiyi henüz görmüş değil. Temmuz ayı başında bir bölümü hizmete giren ÇSK'ye yerleşmesi beklenen 216 şirketten sadece se-

ki-zi gelmiş bulunuyor. Bitirilebile orijinal projeden daha küçük olacak ÇSK için Microsoft ve Oracle gibi dev şirketlerin 4 milyar dolar yatırım yapacağı öngörülmüştü. Ancak şimdiye dek, bu yatırımın sadece dörtte biri gerçekleşti. 1996 yılında ÇSK'yı bölgesel merkez yapacağını açıklayan Microsoft'un bugün Malezya'daki personel sayısı 15 olup, Singapur'da çalışanların sayısı 160'a ulaşıyor. Sun Microsystems'in, Malezya'da açtığı eğitim merkezinde bin öğrenci, Singapur'da ise 6 bin 500 öğrenci eğitim görüyor.

Başlangıçta Muhathir'in bu proje ile Malezya'yı Internet çağına götüreceği beklenirken, Asya krizinin yanı sıra ülkede baskı rejimi uygulaması, yardımcısı Anwar İbrahim'i tutuklatması, ülkedeki Internet Cafe'lerin polise kaydedilmesi sonucu yabancı yatırımcılar uzaklaşmaya başladı. Oysa ÇSK'den önce Muhathir, Intel ve Seagate gibi ileri teknoloji kuruluşlarının Penang bölgesinde yerleşmelerinde etkin bir rol oynamıştı. Koridorun bir ucunda dün-

yanın en yüksek binası Petronas ikiz kulelerinin ve 50 kilometre güneyde geleceğin havaalanı Kuala Lumpur Uluslararası Havaalanı'nın yapımlarını gerçekleştiren Muhathir, birkaç yıl önce dünyanın en büyük teknoloji şirketlerini ziyaret ederek "dünyaya bir armağan" ve "bilgi çağına küresel bir köprü" olarak ÇSK'nin tanıtımını yapmıştı.

Bu ziyaretlerin sonunda Muhathir, Bill Gates ile Gates'e rakip Oracle Başkanı Larry Ellison ve Sun Microsystems'in Başkanı Scott McNealy'nin içinde olduğu 41 üyeli bir danışma kurulunu oluşturmayı başardı. Ucuz arazi, düşük ücretli İngilizce bilen iş gücü ve yabancı teknoloji desteği ile Malezya bölgenin teknoloji merkezi olarak Singapur'un önüne geçmek için iyi bir fırsat yakalamıştı. Ancak Aya krizinin patlak vermesiyle ekonominin ciddi biçimde olumsuz etkilenmesinin, borsanın düşmesinin yanı sıra Muhathir'in dış dünyayı eleştiren tutumu, ülke içindeki konumunun giderek zayıflaması ÇSK projesinde sorunlar yaratmış bulunuyor.

Malezya'nın bu sorunlarından en fazla yararlanan ülke ise Singapur olu-

yor. Sun Microsystems'in bu ülkedeki 200 kişilik personeline karşı Malezya'daki çalışanlarının sayısı 30. Singapur, çokuluslu teknoloji şirketlerini ülkeye çekmek için altyapıyı güçlendirmesiyle, araştırma-geliştirme merkezleri ve eğitim programları ile geçtiğimiz Nisan ayında International Data Corp. (IDC) şirketinin yıllık Bilgi Toplum Endeksi sıralamasında 11. sıradan 4. sıraya yükseldi. Aynı endeksin 12. sırasındaki Hong Kong da 1.7 milyar dolarlık yatırımla yeni bir bilgi teknoloji bölgesi kuruyor.

Bu arada bazı büyük şirketler ÇSK'de çalışmalarını sürdürüyorlar. Japonya'nın telekomünikasyon devi Nippon burada çok büyük bir araştırma merkezini bitirme aşamasında. Bu merkezde Internet üzerinden bağlantılı telefon konuşmaları için yeni hizmetler sağlayacak yazılımları geliştirecek Nippon, kadrosunu 100 kişiye çıkardı. Gelecek yıl Nisan ayındaki seçimlerde politik yaşamının sona ereceği beklenen 73 yaşındaki Muhathir'den sonra ÇSK'nin geleceği tartışılıyor ise de birçok yatırımcılar yeni yönetimin de ÇSK'ye sahip çıkarak Muhathir'in düşüncü gerçekleştireceğini düşünüyorlar.

Lotusphere Europe 99

Yazılım teknolojisi şöleni: Lotusphere

Lotus Development tarafından düzenlenen ve Lotus'un stratejik elektronik posta ve birlikte çalışma platformu R5'i konu alan Lotusphere Avrupa'99 için kayıtlar sürüyor. 25 Ekim tarihinde başlayacak etkinliklerde Notes R5 Client, Domino R5 Server ve Domino Designer'dan oluşan R5 platformunun yanı sıra uzaktan eğitim, belge yönetimi, gerçek zamanlı iletişim gibi konularda ayrıntılı ürün tanıtımları yapılacak. Lotus Avrupa'99 sırasında, şirketin çözüm ve ürünlerinin ötesinde Lotus'un Knowledge Management olarak adlandırılan stratejisi de detaylı olarak işlenecek.

Lotus Avrupa Genel Müdürü Pierre Van Beneden, "Lotusphere, katılımcılar için muazzam bir bilgi kaynağı olacak, teknolojilerin nasıl çözüm haline dönüştürülebileceğini öğrenecekler, Lotus Çözüm Ortakları ile biraraya gelecekler ve çok sayıda teknik oturumu izleyebilecekler" diyor ve 4 bini aşkın kişinin katılımını beklediklerini vurguluyor.

Lotusphere ile ilgili detaylı bilgi www.lotus.com/lotusphere adresinden elde edilebilir.

Intel, Merced işlemcisine isim buldu: Itanium

Intel Corporation, 2000 yılının ortalarında pazara sunmayı hedeflediği Merced işlemcisinin resmi adının "Itanium" olacağını bildirdi. Konuyla ilgili olarak bir açıklama yapan Intel Pazarlama Bölüm Başkanı Yardımcısı Jami Dover, Itanium'un Merced işlemcisinin gücünü ve performansını en iyi yansıtan isim olduğunu kaydetti. Dover, Itanium ürününün "Think Titanium" sloganıyla piyasaya sürüleceğini vurguladı. Bilindiği gibi Itanium, Intel'in pazara sunduğu ilk 64 bit işlemci olacak. Intel yetkilileri, ürünün resmi fiyatını ise henüz açıklamadı.

Xerox'da yeni atama

The Document Company Xerox Rusya Genel Müdürü Dennis Oliver, şirketin yeni Avrasya Genel Müdürü olarak atandı. Emekli olan eski Xerox Avrasya Genel Müdürü Maurice Perrinet yerine atanan Oliver, yeni görevine Xerox Türkiye'nin merkezi olan İstanbul'da başladı.

1970 yılından bu yana Xerox bünyesinde çeşitli görevler üstlenen Oliver, daha önce Xerox Hindistan ve Güney Asya Bölge Müdürü, Ortadoğu Avrupa Genel Müdürü ve Rusya Genel Müdürü olarak görev yapmıştı.

Motorola, yazılım uygulamalarını işbirlikleri ile geliştiriyor

İletişim alanında faaliyet gösteren Motorola, telekomünikasyon yazılımlarını geliştirmek amacıyla İngiliz Signals & Software şirketi ile işbirliği anlaşması imzaladı. Motorola Yarı İletken Ürünler Bölümü tarafından imzalanan anlaşma, gelecek nesil Star Core DSP yapılarını da kapsayan yazılım uygulamalarını geliştirme-yi kapsıyor.

Motorola yetkilileri, Signals & Software şirketinin anlaşma uyarınca, Star Core geliştirici araçlarını kullanarak, Motorola cep ve kişisel telefonları, çağrı cihazları ve kablosuz baz istasyonları için hazırlanmış olan iletişim yazılımlarını geliştirmeye başladığını kaydettiler.



*“Bilgi”nin Olimpiyatı’nda
daha hızlı, daha yüksek,
daha kuvvetli...*

11. Uluslararası Bilgisayar Olimpiyatı, bu yıl Tübitak’ın

organizasyonu ile Türkiye’de gerçekleştiriliyor. Dünyanın değişik ülkelerinden genç katılımcılar, bilgisayar bilimleri alanında “bilgi”nin sınırlarını zorlayacaklar. Bilişim teknolojisinin ülke düzeyinde yaygınlaşmasında birçok projeye imza atan KoçSistem, uluslararası düzeyde kültürel ve toplumsal iletişime de katkıda bulunuyor. KoçSistem ve Beko Elektronik A.Ş., Beko BusinessLine kişisel bilgisayarlarıyla destekledikleri

11. Uluslararası Bilgisayar Olimpiyatı’nın Resmi Sponsoru olmaktan gurur duyuyor.

Ericsson'un 2. nesil telefonları

AHMET ÇELİK/Stockholm

Ericsson ilk WAP (Wireless Application Protocol) uyumlu el bilgisayarı MS218 ve T28 cep telefonunu duyurdu (19 Ağustos 1999). İkinci nesil cep telefonları, kolayca programlanabilecek ve bilgisayar hizmetleri verebilecek

mobil telefonlar olarak tanımlanıyor. İkinci nesil telefonlar sürekli Internet'e bağlı olabilecekler. Ayrıca sayısal olarak FM radyo kanallarını dinleyebilmek, Internet üzerinden video izlemek de mümkün.

İkinci nesil telefon, Ericsson tarafından dünyaya geçtiğimiz haftalarda duyuruldu. CeBIT'99 fuarı aracılığıyla ilk

Programcılara müjde: Yepyeni bir programlama dili, sonsuz bir uygulama alanı, WAP ve EPOC geliyor.

defa tanıtilen WAP cep telefon teknolojisi şimdi pazara sunulmuş oluyor.

Symbian ve EPOC

EPOC daha önceden el bilgisayar sistemi geliştiren İngiliz Psion'ın işle-

tim sistemi üzerine kurulmuş bir sistem. Yılların birikimi el bilgisayar işletim sistemi tecrübesinin, Psion aracılığıyla EPOC'a aktarımı gerçekleşmiş oluyor. Symbian şirketi, EPOC'un sahibi. Symbian; Nokia,

Ericsson, Motorola, Panasonic, Psion gibi önemli şirketlerin oluşturduğu bir konsorsiyum.

Elveda MS Windows CE

Bu sözleri söylemek çok erken olsa bile Microsoft herhalde Windows CE ile ilgili emellerini yitirmiş görünüyor. Bir türlü dikiş tutturamayan Windows CE bazı çok önemli yanlışlarını bile henüz düzeltebildi. MS herhalde bu projeden vazgeçmek üzere. Kozların çok büyük olduğu, cep telefonu işletim sistemlerindeki tekniksel değişimde Microsoft'un kozu daha belli değil.

Send IT/Stockholm

1999 yaz başında Sent IT/Stockholm şirketini 150 milyon dolara alan Microsoft'un amacı, bu şirketin Ericsson ve Nokia'ya verdiği e-posta ve cep telefonu tekniği ile pozisyonlarını Nokia ve Ericsson'a yanaştırmak.

WAP-Wireless Application Protocol

Bu WAP bilgisayarın özellikleri nedir? WAP telefonu bir mikro tarama sistemi içermektedir (web browser). Ve en az 4 satırı vardır. WAP hem daha hızlı hem de daha yüksek bir uzlaştırma tekniğine sahiptir. WAP daha çok metin tekniği ile çalışan uygulamalara uygundur ve anında kumanda etme (interaktif) hizmetleri mevcuttur.

WAP program uygulamaları

Ulaşım tarifeleri, bilet satın alma, hisse senetleri alınması-satılması, tüm banka hizmetleri, müzik parçaları satın alma hizmetleri, çeşitli istatistikler tipik WAP uygulamaları olabilir. Herhalde en yaygın alanlardan bir tanesi müzik CD'lerinde kısa fragmanlar dinlemek, bazı reklamlar ve en önemlisi grup konuşmaları, yani "chat". Çekilen sayısal resimlerin anında doğrudan WAP üzerinden gönderilmesi ve anında alıcı tarafından bir renkli yazıcıda yazılması. Toplu haber dağıtımı vs. Şu anda oyun oynamanın ne dereceye kadar gerçekleşebileceği bilinmiyor. Eğer uygun bir "oyun" bulunursa WAP telefon kullanımında büyük bir patlama olabilir.

Programcılara müjde

WAP tekniği ile çalışacak sistemlerin veritabanlarının yeniden düzenlenmesi, yeniden e-ticaret uygulamalarının yazılması ve yeni açılacak uygulama alanlarının programlanması gerekmektedir. Bu tip yazılımlar daha geniş bir kullanıcı tabanı bulacağı için çoğu programların tekrar yazılması gerekecektir. Önümüzdeki iki yıl içerisinde ileriye görebilen programcılara çok iş çıkacak gibi görünüyor.



Internet dünyasında

yeni satış kanalınız

BTnet

www.btnet.com.tr
www.bt-net.com

Gündemi yakalayın ...

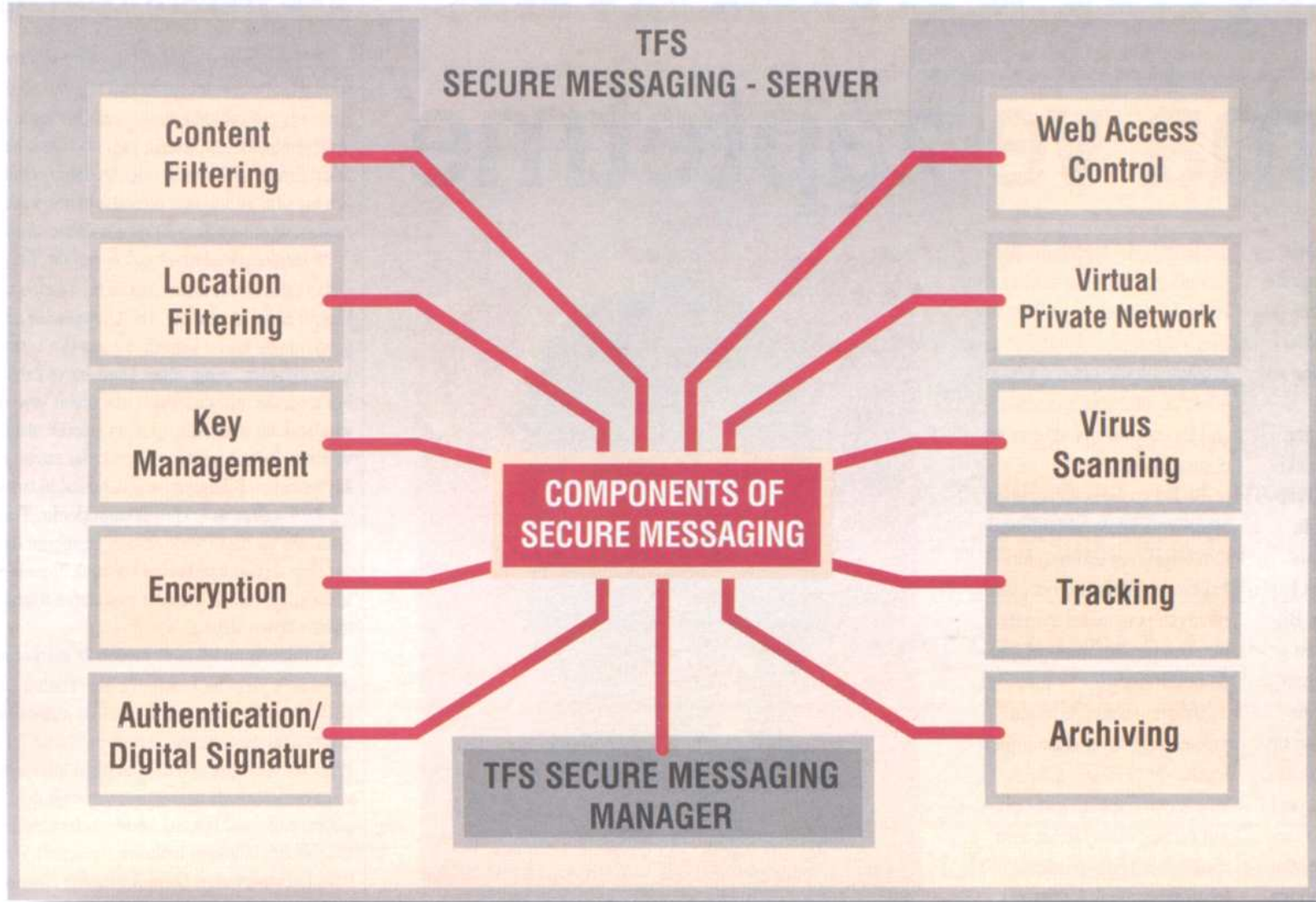
Türkiye'nin bilişim alanındaki en büyük içerik sitesi BTnet, bilişim sektörünün nabzını elinde tutuyor. Türkiye'den ve dünyadan en sıcak bilgi teknolojisi ve iletişim haberleri her sabah BTnet ile bilgisayarınıza geliyor. Binlerce BTnet abonesi ve okuyucusu; iş dünyasının profesyonelleri, bilgi sistemleri yöneticileri ve her sektörden, her yaşta bilişim tutkunları, bilişim gündemini BTnet ile izliyor. Rekabet gücünüzü, BTnet ile güç katın...

interpro

Bilisim '99

Elektronik
medya
sponsoru

e-mail'inizi nasıl korursunuz!



TFS SECURE MESSAGING SERVER:

TFS Secure Messaging Server güvenli elektronik posta kullanımı için bir omurga oluşturmaktadır. Kullanıcıların çalışma ortamlarında herhangi bir değişiklik yapmadan şirket mail sistemi ile internet arasında "Mail Firewall"u olarak çalışır. TFS Secure Messaging Server mevcut mail sistemlerine çok kolay entegre edilebilir ve yönetimi çok basittir. TFS dağıtılmış yönetim özelliği mail yönetimi için büyük kolaylık sağlar. Kullanıcı, bölüm yöneticileri gibi alt kontrol gruplarına dağıtılabilen kuruluş ve kontrol hakları mail yönetimine büyük esneklik sağlar. Web tabanlı kontrol yazılımı sayesinde network üzerinde her yerden erişilebilir.

Content and Location Filtering: Content Filtering (içerik denetimi), yetkisiz kullanıcıların şirket ile ilgili gizli bilgileri şirket dışına göndermelerini önler. **Location Filtering** (adres denetimi): mail alışverişinin yapılması istenilmeyen adresleri belirlemede kullanılır. **Key Management:** TFS, asimetrik şifreleme yöntemini kullanarak her bir kuruluş için sadece bir set anahtar kullanımını (1 adet özel, 1 adet genel) yeterli kılar ve bu anahtar set sunucu seviyesinde kullanılır. **Encryption:** İsteğe bağlı olarak PGP veya S/MIME desteği ile gelen/giden mesajların şifrelenerek güvenliğinin sağlanmasıdır. **Authentication/Digital Signature:** Kullanıcının doğrulanması/sayısal imza kontrolü özellikleri ile, mesajı gönderen kişinin gerçekte o kişi olup olmadığı ve mesaj içeriğinin değiştirilip değiştirilmediğini kontrol ederek, güvenli mesaj alıp gönderme garantisi sağlanır. **Web Access Control:** Kullanıcılar tarafından erişilecek/erişilmeyecek web siteleri tanımlanabilir. **Virtual Private Network:** İnternet ortamında veya ISDN, dial-up erişimli network ortamlarında bir mesaj VPN'ü oluşturularak alınan/gönderilen mesajlar için tam güvenlik sağlar. **Virus Scanning:** Virüs tarama özelliği tüm giden ve gelen mesajları kontrol ederek (mesaja eklenmiş dosyalar dahil) sistemin virüssüz bir ortamda çalışmasını sağlar. **Tracking:** Tüm giden ve gelen mesajlar ile ilgili olarak, gönderen kişi, alıcı kişi ve adres bilgileri kayıt edilerek sunucu üzerinde saklanır. **Archiving:** Analiz, yedekleme ve geriye dönük incelemeler amacı ile tüm mesajlar kaydedilebilir. **TFS Secure Messaging Server-Personal:** TFS Secure Messaging Server-Personal, mail sistemine uzaktan erişen kullanıcıların POP3 mail kutularına güvenli bir şekilde girerek, kripto korumalı mail alıp göndermelerine olanak sağlar. Virüs taraması, filtreleme ve kullanıcı kayıtlarının tutulması TFS Secure Messaging Server-Personal modülünün diğer üstün özellikleridir.

TÜRKİYE DİSTRİBÜTÖRÜ

TenFour[®]

www.tenfour.com
info@tenfour.com

e-mail güvenliğinizle ilgili
detaylı bilgi için

<http://pongo.tenfour.se/leadretr.nsf/fivekeys?openform>



BAGLAN[®]
BİLGİSAYAR VE İLETİŞİM SİSTEMLERİ LTD. ŞTİ.

Zambaklı Sokak No: 10 80620 3. Levent - İstanbul
Telefon: (0212) 280.33.33 (pbx) Fax: (0212) 280.34.34
e-mail: info@baglan.com.tr <http://www.baglan.com.tr>

Bilişim suçlarında arama ve zaptetme

Hazırlayan: Dr. ŞEREF OĞUZ
serefoguz@turk.net

Bilişim zemininin yasal dayanağı ile ilgili grup çalışmasının son bölümünde arama ve zaptetme konusunu aktarıyoruz.

Bilgisayar ve haberleşme sistemlerinin kullanımındaki artış ile polis görevlileri, yaptıkları tahkikatlar sırasında teknik bilgi gerektiren ileri teknoloji destekli suçlarla karşılaşmaya başlamışlardır. Bilgisayar teknolojileri içeren gelişmiş suçlarda uygulanması gereken arama ve zaptetme yöntemleri, geleneksel suç tiplerinde uygulanan yöntemlerden farklıdır. Yine de bu yeni suç tiplerinde yapılması gereken arama yöntemleri ile standart suç tiplerinde yapılan arama yöntemleri arasında bazı paralellikler olabileceği unutulmamalıdır. Diğer suçlarda kullanılan standart soruşturma teknikleri (Şahitler, bilgi veren kişileri bulma gibi) bilişim

suçlarında da değerlidir. Bir davada gerekli olan deliller belki de yazılım veya donanım üzerinde olmayabilir, fakat eski yöntemlerde olduğu gibi telefon kayıtlarında, ajandada, çalışma masasında tutulan bir notta olabilir.

Bu tip suçlarla daha etkin olarak mücadele edilebilmesi için bilgisayar teknolojileri hakkında teknik bilgiye sahip olmayan personelin uyması gereken prosedür, bu çalışmada belirlenmiştir.

Bilişim suçları yalnızca yüksek bilgisayar teknolojileri içerisinde (Yetkisiz Erişim, Bilgisayar Sabotajı gibi) oluşan bir suç olmayabilir, aynı zamanda bilgisayar teknolojilerini araç olarak kullanarak geleneksel suçlar işleyen suçlulara da benzer bir inceleme gerekebilir. Örneğin bir kaçakçılık suçu sanığının evinde veya işyerinde yapılan aramalarda sanığa ait bilgisayar, data-



bank gibi araçlara rastlanabilir. Bu tip ileri teknoloji ürünü cihazlar içerisinde muhtemelen soruşturmaya ışık tutacak değerli bilgiler bulunabilecektir.

Olay yerindeki ileri teknoloji ürünü cihaz ve malzemelerin aranması ve zaptedilmesi:

* Bir arama izni almadan önce karşılaşılan olayda bilgisayarın oynadığı rol iyi bir şekilde tespit edilmelidir.

* Bilgisayar, suçun bir aracı olabilir. Örneğin bir kalpazan para çoğaltmak için bilgisayarı, tarayıcıyı ve renkli fotokopi cihazlarını kullanabilir

* Bilgisayarda bir suçun delilleri (Kaçakçının tuttuğu kayıtlar vs.) saklanabilir

* Bilgisayar sanal ortamda meydana getirilen bir suçun işlenmesinde kullanılmış olabilir (Pornografik yayın yapmak, bir kuruluşun web sayfasını izinsiz olarak değiştirmek vs.).

* Bilişim suçu içeren bir olaya müdahale ediliyorsa mutlaka teknik bilgi sağlayacak birime (Bilgi İşlem Daire Başkanlığı, Kriminal Polis Laboratuvarları Daire Başkanlığı) danışılarak müdahale yapılmalıdır. İleri teknoloji cihazlarının incelenmesi için özel bir bilgi gerekmektedir. Bu konuda ehil olmayan kişilerin yapacağı müdahaleler önemli zararlara neden olabilir.

* Geleneksel bir suçun soruşturması sırasında veya genel asayiş uygulamaları esnasında ileri teknoloji ürünü cihazlara veya malzemelere ulaşılmışsa bu durumlarda ilgili cihazlar ve malzemelere el konularak uzman birimlere gönderilmelidir.

* İleri teknoloji cihazları pahalı cihazlardır. Ele geçirilmelerinde, zapt veya müsadere edilmelerinde özel bir dikkat göstermek gerekmektedir. Yapılacak bir hata, kişilere veya kuruluşlara ait bir çok önemli bilginin yitirilmesine ve milyarlarca liralık maddi zararlara yol açabilir. Bu yüzden ele geçirilenlerle ilgilenen kişilerin bu konuda eğitilmeleri gerekmektedir.

Genel kanının aksine bilgisayar uzmanı diye bir şey yoktur. Yalnızca değişik bilgisayar sistemlerinden birini bilen kişiler vardır. Öncelikle bulacağınız bilgisayar uzmanının ele geçirilen sistemin işletim sistemini bilmeye gereksinimi vardır. Eğer seçilen uzman, emniyet teşkilatımız personeli değilse yaptıklarını kontrol altında tutmanız ve her hareketin bir kaydının alınmasına özen göstermeniz gerekir. Eğer olayda bir ivedilik yoksa emniyet teşkilatımız içerisinde uzmanlaşmış birimlerimize ulaşmamız daha doğru olacaktır

Günümüzde bilgisayarlar

İLERİ TEKNOLOJİ SUÇLARINDA ARAMA

* Hiçbir zaman zanlının bilgisayar sistemine dokunmasına izin vermeyin. Dokunulduğunda tüm bilgileri silecek bir tuş olabilir. Aramada zanlının cihazlardan uzak bir yerde kontrol altında bulunması gerekmektedir. Bunun yanında sistem hakkında, açık kapalı olması, şifreler gibi önemli bilgilere sahip olabilir. Fakat sistemin belirli bir şifre girildiğinde otomatik olarak kendini yok etmeye programlanmış olması ihtimali de göz önüne alınmalıdır.

* Durumu dondurmak çok önemlidir. İlk yapılması gereken, şahısları cihazlardan uzaklaştırmaktır. Telefon ve veri haberleşmesi de kontrol altına alınmalıdır. Hiç kimsenin bir şeyi almasına veya bilgisayarda bir işlemi tamamlamasına izin vermeyin. Çok çeşitli bilgisayar ekranları, yanıp sönen lambalar ve kablo bağlantıları olabilir. Fakat uzman müdahalesine kadar hiçbir şeye dokunmayın. İçeriden yapılacak bir müdahale, uzaktan gelecek olandan daha büyük zarar verebilir. Teknik yardım gelene kadar zaman kazanın ve kontrolü kaybetmeyin. Bilgisayarlar açık bırakıldıklarında tehlikeli değildirler. 7/24 çalışacak şekilde üretilmişlerdir. Teknik ekip gelene kadar zanlıların bir başka yerle irtibata geçmesini önleyin. Çünkü bilgisayar sistemlerine uzaktan bağlanılarak başında yapılabilecek bütün işlemler yapılabilir. Zanlılar başkalarını uyandır delillerin yok edilmesine neden olabilir.

* Bilgisayara bakın ve modeli ile markasını not edin. Önemli ise bulunduğu yerin bir krokisini çizin. Yardım için ilgili teknik polis birimi veya bir bilgisayar uzmanı ile irtibata geçin. Kimsenin bilgisayara dokunmasına izin vermeyin. Bunun iki önemli sebebi vardır. Birincisi, eğer uzman olmayan birisi bilgisayar ile ilgilenirse daha sonraki aşamalarda uzmanların yapacağı delil toplamasının kalitesi garanti edilemez. İkincisi, mahkemeler tarafından delil olarak kabul edilebilecek bilgilerin toplanması mümkün olmayabilir. Kriminal Polis Laboratuvarları Daire Başkanlığı bünyesinde ileri teknoloji ürünleri cihazlardan elde edilen delillerin mahkemelerde sunumunun sağlanması üzerine çalışmalar yapılmaktadır.

* Uzmanların bulunması hemen mümkün olmayabilir. Bilgisayar açık ise kapatmak tehlikeli olabilir. Elektrik kesilmesi geçici hafızadaki (RAM) bilgilerin kaybolmasına neden olabilir. Bilgisayarların kurcalanması sonucu bilgilerin silinmesi de mümkündür.

* Bilgisayar çalışmıyor gibi görünse de yerinden alınması tehlikeli olabilir. Bilgisayarın önünde herhangi bir ışık yanmıyor, ekranı karanlık veya soğutma fanı çalışmıyorsa da bu bilgisayar kapalıdır anlamına gelmez. Özellikle küçük bilgisayarlar pille/şarjla çalışıyor olabilir.

* Tüm bunlar kontrol edildikten sonra bilgisayarın çalışmadığına kesin emin olduğunuzda tüm kabloları ve fişleri daha sonra tekrar takabilmek üzere işaretleyerek yerlerinden sökün. Bilgisayar değişik parçalardan meydana geliyorsa tüm parçaları araştırma için alın.

* Bilgisayarın bağlı olduğu diğer parçaları araştırmak için tüm binayı kontrol edin.

* Eğer mümkün ise cihazların fotoğraf ve videosunu çekin. Tüm cihazların buldukları yerlerin kaydedilmesi daha sonraki mahkeme aşamalarında gerekli olabilir.

* Cihazları aldığınızda tüm manyetik birimlerin, mikroilemcilerin, kitapların, notların ve basılı kağıtların alındığına emin olun. Unutmayın ki şifreler bilgisayarın yanında bulunabilecek küçük kağıt parçalarına yazılmış olabilir. Bunlar daha sonraki işlemler için çok gerekli olabilir. Disketleri ambalajlarından çıkartıp güvenli bir yere koyun.

Delillerin saklanması:

Tüm cihazları ve malzemeleri toz, manyetik ortam ve güneş ışığından uzakta normal oda şartlarında saklayın.

ağlar yardımıyla başka bilgisayarlara bağlıdır. Bu yüzden bilgisayardaki delil olabilecek veriler bu bağlantılar yolu ile başka bir yerdeki bir bilgisayara yüklenmiş olabilir. Bu ikinci bilgisayar başka bir ülkede de bulunabilir. İşte burada İnterpol devreye girmektedir. Böyle bir durumun tespiti halinde öncelikle ikinci bir müzakere çıkartılması gerekmektedir. Bu tür olaylarda ya-

pılabilecek en etkili girişim bir istinabe mektubunun hazırlanarak diplomatik kanaldan ilgili ülkeye gönderilmesidir. Tabii aynı zamanda İnterpol kanalını da devreye sokmak gerekir. Unutmayınız ki genel kaide olarak bilişim suçları buldukları ülkede yargılanırlar ve iade edilmezler.

Gelecek hafta, yasal çerçeveyi sonuçlandıracağız ve tartışmaya açacağız.

BİLGISAYARLARLA İLGİLİ BİR TAHKİKATTA İZLENMESİ GEREKEN PROSEDÜR

* Yapılacak tahkikatta öncelikle bir plana ihtiyacımız bulunmaktadır.

* Ele geçirilenler önünüze geldiğinde ne gibi bir yardıma ihtiyacınızın olacağını tespit etmeniz gerekir. Örneğin:

Bilgisayarın sistemi nedir? İçerisinde ne gibi bilgiler vardır?

* Olay yerine gittiğinizde mutlaka buranın video veya fotoğraflarını çekin.

* Olay anında bilgisayar ekranında neler olduğunu tespit edin burada karşı bilgisayar ile olan bağlantı hakkındaki bilgiler bulunabilir.

* Ele geçirilen tüm bilgiler en kısa sürede bir bilgisayar uzmanına iletilmelidir. Bu şahıs konunun uzmanı olan diğer kişilerle irtibat kurabilir ve sizin için gerekli delilleri toplayabilir.

* Arama ekibi operasyon konusunda tam eğitilmiş olmalıdır. Ekip elemanlarının karşılaşacakları teknik malzemeleri tanıdığından emin olun. Günümüzde bilgisayarlar her ebatda olabilmektedir. Yardım için bir bilgisayar uzmanını hazır bulundurun.

* Büyük bilgisayar sistemlerinin araması uzun bir süre alabilir. Bilgisayarın arama için yerinden götürülmesi mümkün değilse tüm bilgilerin manyetik ortama alınarak götürülmesini sağlayın. Bunun için izin alınması gerekebilir.

* Aramaya giderken yanınızda manyetik ortam için gerekli malzemeleri götürüyorsanız bunların önceden formatlanarak temizlenmiş olmasına dikkat edin. Ancak hiç kullanılmamış medyalara tercih etmeniz daha doğru olacaktır. Tek bir kez yazılabilir compact diskleri tercih ediniz. Manyetik ortamlarda tutulan bilgiler nem, toz ve elektrostatik etkiler nedeniyle bozulabilir. Bu yüzden bu ortamları plastik içerisinde saklamayınız. Bu iş için üretilmiş taşıyıcılar kullanınız.

* Bilgisayarları dikkatli taşıyın. Üzerinde teyp işareti olan malzemeler ani hareketlerden dolayı zarar görebilirler. Büyük bilgisayar sistemleri sökülecekse uzmanlık gerekir. Özel taşıma ve depolama önlemlerinin alınması gerekir.

http://www.ajan.net/

Haberiniz olsun.

www.ajan.net, İnternet kullanıcılarına ilk kez, tüm Türkçe haberlere kolaylıkla ulaşabilecekleri bir kapı arıyor. Günün ilk saatlerinde Türk basınına tanyor, en sıcak haberleri seçiyor, sınıflıyor. Günün tüm haberlerini www.ajan.net'ten alın ve linklerle Türk basınına devlerine ulaşın... Ayrıca, şimdi ajannet size kolaylık sağlayacak yeni bölümler sunuyor. Özel olarak hazırlanan bu bölümlerde, ilginizi çeken konuya tıklayın, merakınızı kolayca giderin. İşte bölümler:

Kadın / Edebiyat / Otomobil & Motorsiklet / Bilimkurgu

Tüm bunların yanı sıra, başka hiçbir yerde okuyamayacağımız yorumlarıyla Ajan yazarlarıyla birlikte olun. Türk basınına kapılarını www.ajan.net ile aralayın.



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

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



Ajan

"Türkiye'nin tüm haberleri"



Hazırlayan: Prof.Dr. OĞUZ MANAS

ORTAKYOL-8 (Middleware)

(Object Request Brokers-ORB)

Geçen sayımızda ORB ile ilgili genel bir tanıtım yapmış, şirketlerin bu konudaki stratejilerini bu sayıya bırakmıştık.

Digital'in (Compaq) ObjectBroker'i

ObjectBroker var olan uygulamaların tümleşmesine ve farklı şirket ortamlarında yeni uygulamaların kullanılmasına olanak sağlayarak, dağıtık istemci/sunucu çözümlerinin yaratılma işlemlerini en basite indirmeye yardımcı olmaktadır. ObjectBrokerler ile farklı platformlarda görev yapan uygulamalar şeffaf bir şekilde birlikte çalışırlar ve ağlar arası işlemler uygulayarak birbirleri arasında veri alışverişini yaparlar. Objeler yönelimli (Object Oriented- OO) teknoloji kullanarak ObjectBroker, program geliştiricileri platforma özel ayrıntıları, ağ işlem protokollerini ve işletim sistemlerini öğrenme güçlüğünden kurtarır. Bunu, ağ yazılım ve donanımlarda olan değişikliklerden istemci ve sunucuyu soyutlayarak başarır.

1991 yılında ObjectBroker ilk kullanıma hazır ticari ORB olarak ortaya çıktı ve çok kısa bir sürede ve pek çok kuruluşta 20'den fazla platformda çalışır hale geldi.

Sürüm 2.6 ile başlayan ObjectBroker'in Quick Start özelliği, ürün değerlendiricilerin ve yazılım geliştiricilerinin uygulamalar için hızlı bir şekilde yarattıkları değişebilir objelerin, sunucu ve istemcilerde kolaylıkla çalışabilir hale gelmesini olanaklı kılmıştır.

QuickStart, giriş olarak OM-IDL alır ve istemci ve sunucu için IDL kütüklerinde belirlenmiş veri tipleri için yalancı (dummy) değerler yerleştirerek, Sketon Kod'ları üretir.

ObjectBroker 2.6, DCE'nin GSSAPI aracılığı ile Kerberos DCE kişilik belirlemesi (authentication) sağlar.

ObjectBroker müşterilere, üçüncü parti kişilik belirleme paketlerini seçmelerini ve tümleştirmelerini olanaklı kılar. Ayrıca DCE güvenlik olanaklarının, DCE-temelli yazılım



sistemleri ile tümleşmesini de sağlar.

ObjectBroker, Microsoft masaüstü sistemlere ikinci nesil bağlantı sağlar. Ayrıca kuruluşların CORBA objelerini, yerel PC üzerindeki OLE objeleri kullanıyormuş gibi hareket etmelerini olanaklı kılar.

IBM'in SOM ve DSOM'u

SOM (System Object Model), ikili (binary) sınıf kütüphaneleri yaratmak, paketlemek ve yönlendirmek için, dilden bağımsız OO teknolojisidir. SOM, farklı diller arasında sınıf kütüphanelerinin ortak kullanımı için bir mekanizma sağlayan sınıf temelli obje modelidir. O, temelde karmaşık bir OO dil değildir, ancak OO kapsülleştirme (bilgilerin bir kapsül içine alınması, yani yeni bir paket yapıya dönüştürülmesi) prensiplerini desteklememektedir.

SOM'da, sınıflar kendi davranışlarını tarifleyen objeler için kullanılır. SOM sınıfları, C++ sınıflardan farklı olarak, SOM sınıfları aynı zamanda objelerdir ve ayrıca Smalltalk'taki gibi OO, dillerdeki sınıflara benzer.

SOM, objeler ile onun istemcileri arasında ara bir katman sağlayarak kütüphanelerin ortaklaşa kullanımını olanaklı kılar. SOM sınıflarına arayüz ile bağlanan SOM sınıfları CORBA-temelli IDL kullanılarak yaratılır.

Smalltalk, Rexx ve Cobol dillerinin genişletilerek OO yapısına dönüştürülmesi ile yaratılmıştır. Üçüncü grup yazılımlerinin devreye girmesi de olanaklıdır. IBM, SOM Object Developer araç kitlerini sağla-

arak gerekli çerçevelerin yaratılmasına olanak sağlamaktadır.

C++'da, objeler ve onların istemcileri tam anlamı ile iç içedir. Bunun sonucu olarak bir programcı bütün istemcileri tekrar derlemeden sınıfları değişikliğe uğratamaz.

SOM'un dikkate alınacak bir başka özelliği ise eski uygulamalar ile oluşturulacak arayüzleri desteklemesidir. Bu durumda OOP (Object-Oriented Programming) bir programcının bir uygulama için yazılmış kod'ları bir diğer uygulamada kullanmasını olanaklı kılar.

OpenDoc

Apple Computer, 1992 yılında OpenDoc tanımlamaları üzerindeki çalışmalarını Component Integration Laboratories şirketini yanına alarak başladı. Ancak gerçek hareketlilik 1994 yazında diğer kuruluşlar ile yapılan ve onların etkin rol alınmasını sağlayan çalışmalarla başladı. OpenDoc, Şekil-1'de görüldüğü gibi, bir çerçevedir ve geliştiricilerin birbirleri ile ilişkide olan tekrar kullanılabilir yazılım parçalarını üretmelerine yardımcı olmaktadır. Yapı, son kullanıcıların kendi masaüstü sistemlerindeki parçalara kolaylıkla bağlanmalarını sağlamaktadır. Yapı, Apple Computer, WordPerfect, Borland International ve Sun Microsystems tarafından geliştirilmiştir.

OpenDoc, OS/2, Mac OS, AIX, Windows'lar ve ana sistem platformlarında çalışmaktadır. OpenDoc, OS/2, Mac OS, AIX, Windows'lar ve ana sistem platformlarında çalışmaktadır. OpenDoc, OS/2, Mac OS, AIX, Windows'lar ve ana sistem platformlarında çalışmaktadır.

SOM objeleri kullanarak geliştirilen yazılımlar, OpenDoc yapıtaşlarına kolaylıkla aktarılabilir. OpenDoc geliştiriciler

için, ağlar arası çalışabilen, tekrar kullanılabilen yazılım yapıtaşlarını yaratmalarında yardımcı olan bir API seti sağlamaktadır. Bu API'ler başlangıçta pek çok ürünle çalışmakta idiler, daha sonraları OpenDoc geliştiricisi, C++, SmallTalk, Basic ve diğer diller için dahil edildi.

Windows'lar için OpenDoc, OLE'yi desteklemektedir. OpenDoc taşıyıcıları OLE objelerini içine alır ve OLE uygulamaları OpenDoc parametrelerini taşır. OpenDoc, OLE uyumlu uygulamaların geliştirilmesi için basit bir platform sağlar. OpenDoc teknik olarak uygun bir yapıya ve güçlü özelliklere sahiptir. Ancak yapı, piyasada satıcı şirketin beklediği kadar kabul bulmamıştır.

Microsoft'un obje stratejisi

Microsoft'un ürünlerine OO özelliği ekleme stratejisi son yıllarda artan bir hızla devam etmektedir. Şirket 1991'de OLE'yi duyurmuş ve OO standartları alanında en eski liderlerden biri konumuna gelmiştir.

Standart Microsoft uygulamaları, örneğin Microsoft Word ve Excel, arasında bilgi alışverişi sağlamak amacı ile doğdu. Standart, dokümanları toplamak, verileri, görüntü ve video bilgilerini taşımak için tasarlandı.

OLE, bir özellikler seti olarak Microsoft tarafından her bir aşamada genişleyebilecek ve yaygınlaşabilecek şekilde organize edildi.

OLE başlangıçta (OLE1.0) sadece temel OLE'yi (açık düzeltmeler) desteklemek için yaratıldı. Daha sonra geliştirilen OLE 2.0 ise sanal düzeltmelere olanak sağlayacak şekilde geliştirildi.

OLE temel olarak, OLE arayüzlerini belirleyen genişleyebilir C++ sınıflarının bir seti olarak tasarlandı. C++ sınıflarının kullanılmasının anlamı şudur: Arayüzler tam anlamı ile belirlenir ve yanlış bir taneinin çağrılması olanaksızdır. Ayrıca, C++'da yazılmış arayüzler, herhangi bir Windows programında da kullanılabilir. OLE, başlangıçta kullanıcı

GELECEĞİ BUGÜNDEN YAŞAMAK

Prof.Dr. Oğuz Manas/Manas Ltd.



JAVA-2

(Standartları kim yerleştirecek?-2)

Java'nın kurumsal uygulaması Sun'ın Java platformunda yeni uyarlaması Java 2 Kurumsal Uygulaması (J2EE)'nin 1999 yılının sonunda hazır olması bekleniyor. J2EE,

ağ üzerinde Java objelerinin birlikte çalışmasını olanaklı kılmak üzere EJB 1.1 ile uyum içinde olacaktır. Şöyle ki: Java servetleri Java Server Page'lerinin Web sayfalarına dinamik bir yapı oluşturmalarına izin vereceklerdir.

Bazı eleştirmenler J2EE'nin yönetiminin güç olacağını ifade etmektedirler. Örneğin bu eleştirmenlerden Blueston Software'nin CTO'su Bob Bickel, yeni Javanın çok karmaşık ve çok büyük olacağı savını ileri sürmektedir. Buna karşılık Javanın yaratıcısı James Gosling ise "J2EE karmaşık yapısı, kullanıcının kullanma isteğini çok daha artıracaktır" demektedir. James Gosling görüşlerini şöyle dile getirmektedir: "40-50 geliştiricili bir toplulukta Java kullanımı çok basittir ve bu durumu ile onu korumak çok kolaydır. Ancak çok geniş bir geliştirici topluluğu, çok değişken Java özelliklerini istemektedir."

InformationWeek; "Kurumsal JavaBeans-yapıtışı uygulamalarını bir sunucu üzerinde çalıştırmayı düşünen bir geliştirici, geliştirme ortamında tam anlamı ile hazır, ağlar arası çalışabilir Java arayüz setlerine, kolaylıkla ulaşabilir.

Ayrıca, J2EE'yi destekleyen ve farklı uygulama sunucularında çalışan Kurumsal JavaBeans, bilgisayar ağları üzerinde işlem yapabilmektedir. Zira J2EE tek bir standart işletim protokolü kullanacaktır" açıklamasını yapıyor (CORBA/IOP: Bu konu ile ayrıntılı bilgiyi Vizyon köşesinde izleyebilirsiniz).

Java, araçları desteklemektedir. InformationWeek'te Jeff Jurvis bir yazısında; Java'nın ilk adımda iki güçlü yönü bulunduğunu ifade etmektedir. Birincisi, istemci tarafında platform-özellikli değişik uygulamalar yaratmak için çok güçlü ve kolay kullanımlı bir dildir. İkincisi, sunucu tarafında, genişletilmiş Web servisleri için ortam yaratan bir dildir. Nitekim bu iki önemli özelliğe dayalı pek çok araç yaratılmış bulunmaktadır. Bunlar arasında; Inprise JBuilder 2.01, Sybase Power 2.5 ve Microsoft Visual J++ sayılabilir.

Şimdi bunlar hakkında kısa ve öz bilgiler sunalım:

Microsoft Visual J++

Mahkeme, hatırlanacağı gibi rekabet yasalarını bozduğu gerekçesi ile Microsoft hakkında bazı davalar açılmış, Microsoft'un JVM (Java Virtual Machine)'ne JNI desteğini ekleyerek Sun'ın JNI (Java Native Interface)'ne geliştiricilerin kolaylıkla ulaşmalarının sağlanmasını garanti altına almış bulunuyor. Nitekim Microsoft Visual J++ bu görevi yerine getirmek üzere desteklenmiş bulunuyor.

Sybase PowerJ

PowerJ ve JBuilder Microsoft'a bağımlı değillerdir. Örneğin, Microsoft JVM üzerinde çalışan ve ActiveX ve DCOM (Microsoft'un CORBA'sı denebilir) yapı taşlarını kullanan uygulamaları geliştirmek olanaklıdır. Bu programlar ayrıca, Sun'ın Java Development Kitleri (JDK) ve Java-Beans'leri aracılığı ile katıksız Java'da kullanılabilirler. Sybase'in çok güçlü veritabanı ürünü olan PowerJ 3.0 da yeni duyurulmuş bulunmaktadır. omanas@vestelnet.com

masaüstü bilgisayarında çalışmak ve bilginin Windows uygulamalarına aktarılmasını sağlamak üzere tasarlandı. Şirket istemci/sunucu uygulamalarına geçtiğinde çok daha güçlü obje modelleri geliştirildi. İşte COM (Component Objeler Model) bu aşamada ortaya çıktı. Bu yapı, OLE'yi kullanan uygulamaların nasıl davranacaklarını, birbirleri ile nasıl etkileşebileceklerini göstermektedir. Ayrıca diğer bir uygulama tarafından desteklenen OLE arayüzlerine bağlanan bir uygulama için mekanizma sağlamaktadır.

COM (daha sonra DCOM'a dönüştü) farklı Windows uygulamalarının birbirleri ile OLE aracılığı ile bağlanması ve ilişkide bulunmasını güvence altına alır. Uygulamalar farklı kuruluşlar tarafından yazılmış olsa da, iki uygulamama arasında bağlantı kolaylıkla kurulabilmektedir.

DCOM, CORBA'ya çok benzer bir şekilde, objelerin birbirleri ile ilişkide bulunma-

sını olanaklı kılan objelere ve servislere arayüzleri belirlemek için IDL kullanır. Bu servisler, CORBA dünyasında ORB'nin yaptığı bir benzerini sağlamaktadır.

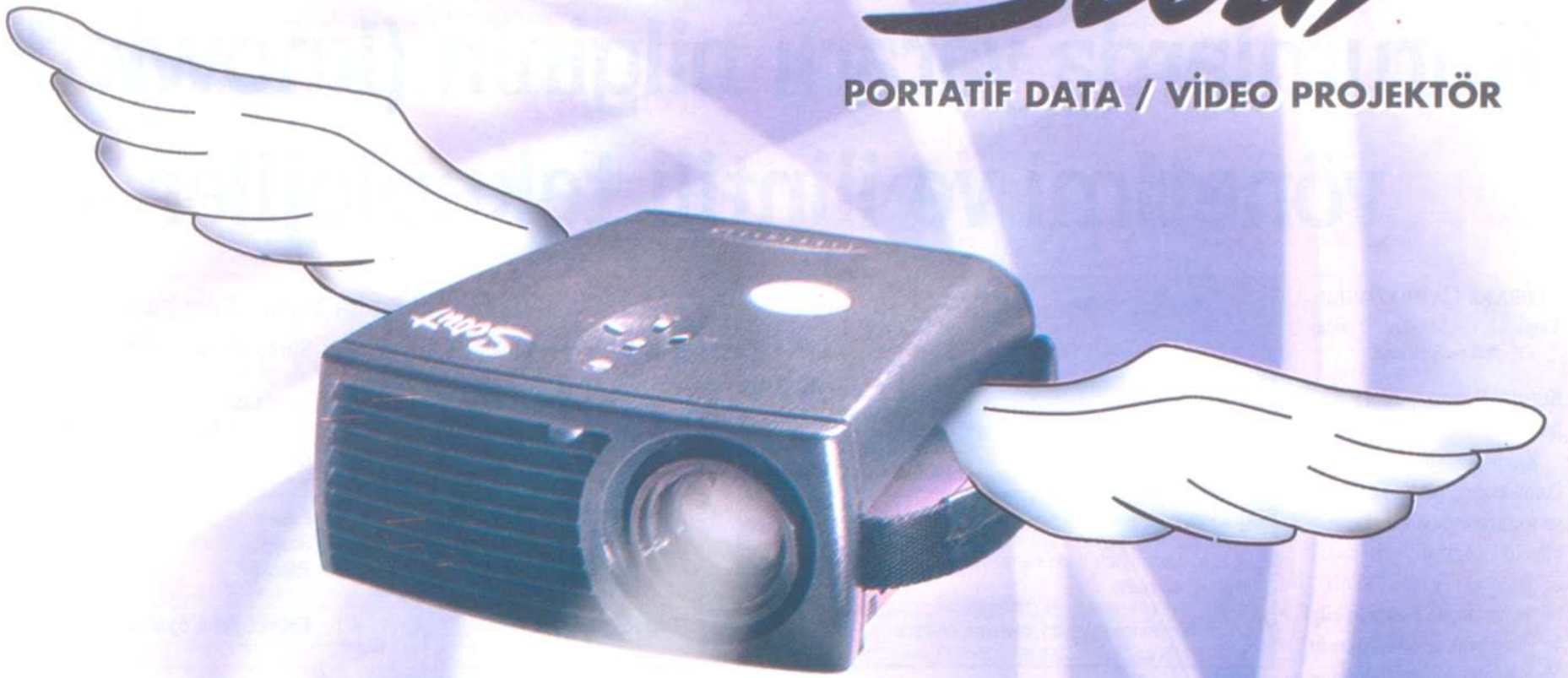
OLE, COM ve daha sonra DCOM, OpenDoc ve CORBA ile olan savaşta üçüncü parti yazılım şirketlerini (ISV) kendi yanına çekmek için Microsoft tarafından geliştirildi.

Microsoft Windows'lar nedeni ile masaüstü bilgisayarlar konumunda çok özel bir konuma sahiptir. Şirket, bu konumu kullanarak OLE ve DCOM'un uygulama geliştirmede en uygun yol olduğunu savunmaktadır. Bu sav pek çok ISV'yi de etkilemiş benzerdir.

Ancak OLE sadece Windows'larda çalışmaktadır, ancak pek çok şirket birçok işletim sisteminde istemci/sunucu uygulamalarını geliştirmiş bulunmaktadır. Bu durum uzun vadede Microsoft'un bu konuda geniş bir kabul görmesini engelleyecek gibi görünmektedir.

Scout

PORTATİF DATA / VIDEO PROJKTÖR



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

1 YIL GARANTİ

**15 ADET ALANA
1 ADET BEDAVA**

Kısa bir süre için

ÖZEL FİYAT

2,990.- USD + KDV

VISIONS

İLETİŞİM SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

KİRALAMA / SATIŞ

İTHALATÇI: VISIONS İLETİŞİM SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

Yıldız Posta Cad. Akın Sitesi No:10 Kat.1 D.46 80280 Gayrettepe-İstanbul/Türkiye Tel: (0212) 275 55 66 / 288 45 47 Faks: (0212) 272 39 16
Internet Web: www.visions.com.tr E-mail: visions@visions.com.tr.

ANKARA YETKİLİ BAYİİ: PROJEKSİYON MARKET İLETİŞİM SAN. ve TİC. LTD. ŞTİ.

Bülten Sokak No: 64/3 Kavaklıdere-Ankara/Türkiye Tel: (0312) 467 31 91 Faks: (0312) 467 17 88
Internet Web: www.totalbilisim.com.tr E-mail: pmarket@totalbilisim.com.tr.

İZMİR YETKİLİ BAYİİ: HAMZA MERT RÜSTEM LTD. ŞTİ.

Anafartalar Caddesi No: 150 P:30 İzmir/Türkiye Tel: (0232) 484 81 37 / 425 56 75 Faks: (0232) 441 03 43
Internet Web: www.hamzarustem.com E-mail: mertrustem@superonline.com

Kurumlarda yararlı bilginin (knowledge) yönetimi ve ilintili teknolojiler -2

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

Kurumsal yararlı bilgi nedir?

Kurumsal "yararlı bilgiyi (knowledge)" bazılarının öğrenme ve tecrübenin sonucu oluşan bilgeliğin bir biçiminde yazılan veya yakalanabilen bir şey midir? Ya da yararlı bilgi, kendisine bilgi aktarıldığında bir kişinin zihninde ortaya çıkan bir süreç midir?

Bir şirketin patentleri, ticari markaları ve kopya hakları yasal olarak onun entelektüel mülkü olarak kabul edilir. Fakat acaba bunlar, kurumsal yararlı bilgi olarak kabul edilebilir mi? Acaba veriler yakalanıp, veritabanlarında saklanmakta mıdır, yoksa veriler birer ham malzeme şeklinde oralarda bir yerde durmakta mıdır? Bilgi (enformasyon) çeşitli karar destek sistemlerinde saklanmış mıdır, yoksa yüzlerce ve binlerce masaüstü PC'ler ve LAN'lara dağılmış olarak sayısız dokümanlarda yakalanmış bir şekilde mi durmaktadır? Bilgi (enformasyon) ve veri birbirinden farklı mıdır ve bunların her birisinin kurumsal yararlı bilgi ile ilişkisi nedir? Kurum çalışanlarınca temsil edilen "bir şeyin iç yüzünü kavrayabilme", "bilgeliğin (uzmanlık)", "beceriler (yetenekler)" ve "tecrübeler" yararlı bilgi olarak mı yoksa "insan kaynakları (İK)" olarak mı kabul edilmelidir?

Anlaşılabileceği üzere, yararlı bilgiyi yönetmeden önce, kavramın ne anlama geldiğini anlamalıyız ve insanın aklına bir sürü sorular gelmektedir. Aksi halde, kurum yöneticileri neyi yöneteceklerini veya yönetebilecekleri kurumsal yararlı bilgileri olup olmadıklarını bilemeyeceklerdir.

"Yararlı bilgi"yi tanımlayan iki okul

Yararlı bilginin iki farklı sektör (veya okul) tarafından iki değişik biçimde tanımlandığı

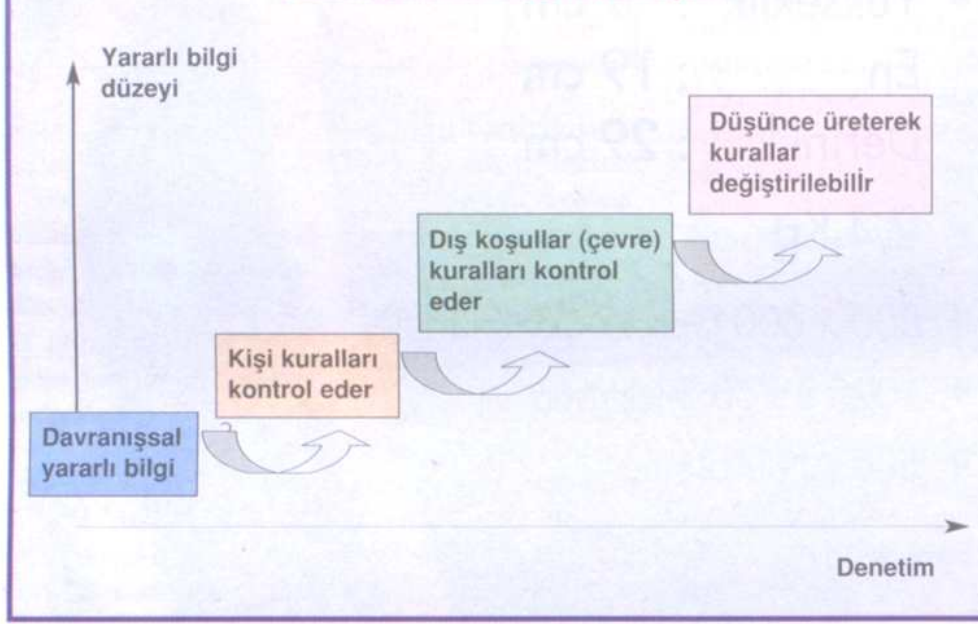
Tablo 1: Kurumsal Yararlı Bilginin Değişik Biçimleri

Yapısal veri
Belgeler (dokümanlar), metinsel bilgi
İşlere yönelik işlemler (prosedürler), süreçler
Grafikler, görüntüler
Sözsüz, davranışlarla ifade olunan yararlı bilgi (tecrübe, bilgi birikimi, beceriler)
Eğitim, bilgi verme (öğretim), öğrenme, öğretme

Tablo 2: İki Farklı Yararlı Bilgi Yaklaşımı

Enformasyon olarak yararlı bilgi	Süreç olarak yararlı bilgi
Yapısal (structured) ve yapısal olmayan veri ve bilgiler	Sözsüz, davranışlarla ifade olunan (tacit) yararlı bilgi; tecrübe; bilgi birikimi (know-how); işlem dizileri (prosedürler)
Bilgi (Enformasyon) teorisi	Felsefe, Sosyoloji, Psikoloji
Bilgi yönetimi	Eğitim, öğretim, öğrenme

Tablo 3: Yararlı Bilgi Hiyerarşisi



görülmektedir. Bunlardan "yararlı bilgi-nesne" topluluğu tanımını bilgi (enformasyon) teorisine dayandırırken, "yararlı bilgi-süreç (proses)" topluluğu tanımını felsefe, psikoloji ve sosyoloji üzerine oturtmaktadır. İki grup birbiriyle örtüşmemektedir. Her iki grubun başlangıç noktaları ve terminolojisi farklıdır. Bu farklılıklar Tablo 2'de ortaya konmuştur.

Birinci grup olan "yararlı bilgi-nesne" topluluğu, BT profesyonellerinin veri/bilgi tabanlı oluşlarını yansıtır ve bu kişiler yararlı bilgiyi bir bilgi nesnesi olarak anlar. Buna karşılık şirketin diğer üst düzey yöneticileri yararlı bilgiyi "süreç" olarak algılayıp, yararlı

bilginin şirket çalışanları ve süreçlerde saklı olduğunu söyleyebilirler.

Toplanan (odaksal) ve davranışsal yararlı bilgi

"Human Knowledge" kitabının yazarı Michael Polanyi'ye göre bir "toplanan (odaksal) yararlı bilgi (focal knowledge)", bir de "sözsüz, davranışlarla ifade olunan yararlı bilgi (tacit knowledge)" var.

Toplanan yararlı bilgi, odaklanmış olan nesne veya olay hakkındaki yararlı bilgilerdir. Davranışsal yararlı bilgi, odaklanmış olanı yönetmek veya iyileştirmek için bir araç olarak kullanılan yararlı bilgidir. İki yararlı bilgi tipinden

davranışsal olanı daha temel olarak görülmektedir. Örneğin bir bilgi parçası odaksal (toplanan) yararlı bilgi ise, kişinin o bilgiyi nasıl algılayıp, o bilgi üzerinde işlem yapmasını belirleyen, o kişinin davranışsal yararlı bilgisiyle belirlenir.

O halde, odaksal yararlı bilgi, yakalanmakta (örneğin veritabanlarında, dokümanlarda), saklanmakta ve diğer kişilere iletilmektedir. Buna karşılık davranışsal bilgi öğrenilmekte, öğretilmekte ve diğerlerine iletişim yoluyla aktarılmaktadır. Bir yerde, odaksal ve davranışsal yararlı bilgiler, birbirini tamamlamaktadır. Davranışsal yararlı bilgi, odaklanılan bir görevi yerine getirmekte yarar-

lı olan kişinin geçmişinde edindiği görgü, çevre ve eğitimleriyle ilgili yararlı bilgi olarak düşünülebilir.

Yukarıdaki açıklamaları, örneğin okuma eylemine uygularsak, kişinin bildiği sözcükler ve dil bilgisi kuralları, onun metin içinde yatan anlamı anlamasına yol açan yardımcı yararlı bilgiler olacaktır. Bu durumda insanoğlunu, eski ve iyi bilinen bilgilerle yeni ve beklenmedik bilgileri birbiriyle kaynaştırmak üzere, sürekli olarak odaksal yararlı bilgi ile davranışsal yararlı bilgi arasında gidip gelen bir bilgi makinesi olarak düşünmek mümkündür.

Yararlı bilginin kullanımı

Öğrenme, yararlı bilginin tümleştirilmesinin (entegrasyonu) bir sonucudur. Bu haliyle de bir kişisel beceridir. Tümleştirme yapabilmek için, "yararlı bilgi hakkında yararlı bilgi (meta knowledge)" gereklidir. İnsanlar bu "değişmiş (meta) yararlı bilgiye", farkında olmadan sahip olurlar. Yararlı bilgi ile değişmiş yararlı bilgi arasındaki tümleşim, yararlı bilginin yönetiminde önemli bir rol oynar.

Yararlı bilgi, sözlerle ifade olunabilen bir nesnedir. Dil (lisan) ve sembollerle ifade olunmasıyla yararlı bilgi, dağıtılabılır, eleştirilebilir, analiz edilebilir ve diğer yollarla artırılabilir. O halde yararlı bilgi insanların, yeni yararlı bilgiler toplayabilmesine yardımcı olan bir araçtır.

Yararlı bilgi hiyerarşisi

Yararlı bilginin bir hiyerarşi oluşturduğundan söz edilmektedir. Bu hiyerarşi, kişilerin denetleyebildiği kuralların izlenmesiyle oluşmaya başlar. Hi-

yerarşideki bir sonraki basamak bilgi birikimidir (know-how) ve kişinin dışındaki örneğin sosyal çevre ve koşullar tarafından kontrol edilir. En yüksek yararlı bilgi düzeyi uzmanlık olup, bu seviyede kişinin kendisi düşünce üretmek kuralları değiştirebilir (Tablo 3).

Bir yararlı bilginin 2 boyutu bulunur: Odaksal ve davranışsal. Yukarıda anlatılan hiyerarşinin her seviyesinde, kullanım şekline bağlı olarak odaksal veya davranışsal yararlı bilgilerden söz edilebilir. Büyük oranda davranışsal yararlı bilgi içermesi nedeniyle, beceri ve yeteneklerin kişiler arasında ifade edilmesi ve aktarılması son derece zordur.

Enformasyon ile yararlı bilgi arasındaki ilişki

Eğer enformasyonun (bilginin) anlamı varsa, bu "yararlı bilgi" değil midir? Ortak anlayışa göre, enformasyonun yararlı bilgiye dönüşebilmesi için değerinin, yorumlama, düzenleme, süzme, seçme veya tasarlama işlemleriyle artırılması gerekir.

Eğer ortada, hazmedilebilecekten daha fazla enformasyon varsa, enformasyon ile yararlı bilgi arasındaki fark gittikçe kaybolarak bulanıklaşır. Nitekim, İnternet'in yarattığı etki aynen bu duruma uymaktadır. Bir zamanlar sabit veya durağan olarak nitelenen enformasyon, artık dinamik bir durum almıştır.

Özellikle İnternet üzerindeki bilgi, sürekli olarak bitmek bilmeyen bir süreç şeklinde güncelleştirilip durmaktadır. Yani enformasyon (bilgi), sürekli bir süreç haline gelmiş bulunmaktadır.

(Konu incelenmeye devam edilecektir)

Şekil 1: Enformasyon ile Yararlı Bilgi Arasındaki İlişki



Uygulama pazarına Oracle'dan bir çözüm

Oracle, yeni geliştirdiği ürünüyle, bilgi teknolojilerini satın alma yerine Internet üzerinden ulaşılabilen sistemler halinde kiralama anlamına gelen uygulama kiralama pazarını hedefliyor. Önümüzdeki aylarda piyasaya sunulacak olan Oracle Internet Platform Hosting Edition adı verilen yeni ürünün Internet ve uygulama servis sağlayıcılarına kazançlı fırsatlar sunduğu belirtiliyor. Internet ve uygulama servis sağlayıcılarının, Internet üzerinde uygulama kiralama hizmeti

ORACLE
Enabling the Information Age™

vermeleri için tüm gerekli yapıyı içerdiği belirtilen yeni ürün, Oracle 8i Enterprise Edition, Oracle Application Server, Oracle Internet Directory, Oracle Advanced Security, Oracle Enterprise Manager Management Packs ve Oracle Email Server uygulamalarını kapsıyor.

**Oracle Internet Platform
Hosting Edition
Bilgi için: Oracle Türkiye
Tel: 0212- 285 29 50**

Küçük ofis ve evler renkleniyor

The Document Company Xerox, yeni Xerox WorkCentre 480cx renkli yazıcı modelini piyasaya sundu. Küçük ofis ve ev pazarı (SOHO)'na yönelik geliştirilen ürün, tüm çözümleri tek bir makinede topluyor.

Renkli tarayıcı, fotokopi ve faks özelliğini bünyesinde barındıran WorkCentre 480cx, bu özelliği sayesinde herhangi bir PC'ye bağlandığında aynı anda baskı yaparken faks çekebiliyor. Siyah-beyaz dakikada 8, renkli olarak dakikada 4 sayfa baskı



yapabilen yeni yazıcı, 1200x1200 nokta inç'lik baskı çözünürlüğüne sahip. Rakiplerinden yüzde 30 daha hızlı olduğu söylenen WorkCentre 480cx modelinin özellikle küçük ofis ve evlerde profesyonel kullanımı desteklediği belirtiliyor.

**Xerox WorkCentre 480cx
Bilgi için: The Document
Company Xerox Türkiye
Tel: 0212-274 93 54**

Müşteri ilişkileri yönetimi için yeni çözümler

Yaygın kurumsal ağlarda ilişki yönetimi için birebir elektronik uygulama çözümleri geliştiren Broadvision, yeni nesil perakende ve iş elektronik ticaret uygulama çözümlerini geliştirdiğini duyurdu. Müşteri ilişkileri yönetimi olarak tanımlanan yeni çözümler, Broadvision One-To-One Retail Commerce ve One to One Business Commerce olarak adlandırılıyor. Broadvision One-To-One Commerce'in teknolojik altyapı sağlayacağı pazar odaklı uygulamaların, yüksek işlem

hacimli Internet ticaret sitelerinin dinamik kişiselleştirme ve hızlı sürüm gereksinimlerini gidermek amacıyla geliştirdiği belirtiliyor. Çözümlere, yeni nesil uygulamalar yaratmak için, işten işe ekstra-net'lere ve büyük hacimli işten işe elektronik vitrinlere yeni fonksiyonlar ilave edildiği de bildiriliyor. Yüksek hacimli, kişiselleştirilmiş e-ticaret sitelerine kurum içi geliştirme çabalarından daha etkili çözümler sunduğu belirtilen Broadvision One-To-One Retail Commerce, kişiselleştirme içeriğinin yönetimini, fi-

yatlandırmayı ve promosyon gibi günlük yapıların teknik personele gereksinim duyulmadan yöneticiler tarafından idare edilmesini mümkün kılıyor. Broadvision One-To-One Business Commerce'in ise One-To-One Retail Commerce'in özelliklerinin yanı sıra satıcılara şirketleri, satın alma emirlerini, gelen müşteri siparişlerini denetleme olanağı verdiği söyleniyor.

**Broadvision One-To-One Retail
Commerce ve One to One
Business Commerce
Bilgi için: DataSel Bilgisayar
Tel: 0212- 274 71 78**

Motorola'dan üç GSM frekanslı cep telefonu

Motorola üç GSM frekansında çalışabilen yeni modeli Timeport L7089 cep telefonunu piyasaya sundu. Avrupa'dan Orta Doğu'ya, Afrika'dan Asya'ya 900 ve 1800 MHz'in yanı sıra Amerika ve Asya'da 1900 MHz'de kullanılabilen cep telefonunun özellikle sürekli seyahat halinde olan iş kadınları ve erkekleri için tasarlandığı belirtiliyor. Timeport L7089 telefon, kablosuz bilgi ve faks

iletişimini sağlayan IrDA kızıl ötesi teknolojisi ile kullanıcının diz üstü bilgisayarına veya Internete bağlanmasına ve elektronik postaların kontrol edilebilmesine olanak veriyor. Ayrıca, 108 gram ağırlığındaki telefon, standart pil ile 40-150 saat stand-by süresine ve 120-210 dakikaya kadar da konuşma süresine sahip.

**Motorola Timeport L7089
Bilgi için: Motorola Türkiye
Tel: 0212- 274 66 43**



Yapısal kablolama LazrSPEED ile hızlanıyor

Lucent Technologies, yeni çözümü LazrSPEED'i duyurdu. Bir fiber optik kablolama çözümü olan LazrSPEED'in mevcudun 10 kat üzerinde olan 10 Gigabit/saniye hızına kadar çıkma olanağı verdiği belirtiliyor. Yapısal kablolama sektörünün en hızlı sistemi olarak tanıtılan yeni çözüm ile

geleceğin kurumsal iletişim ağlarının hedeflendiği bildiriliyor. Bina ve kampus ağlarına yönelik Systimax yapısal kablolama ürün ailesinin en yeni üyesi olan LazrSpeed çözümünde Bell Laboratuvarları'nda geliştirilen kısa dalga boyu ve çoklomod ilkelere dayalı bir fiber sisteminin kullanıldığı ve bununla da

yerel alan ağlarındaki anahtarlar uygulamaları ve gittikçe artan Internet trafiği nedeniyle omurgada oluşan tıkanıklıkların önlenmesinin amaçlandığı açıklanıyor.

**LazrSPEED
Bilgi için:
Lucent Technologies Türkiye
Tel: 0216- 474 00 00**

Marketler şenlenecek

Siemens Nixdorf, 2 yeni ürünü Elektronik Raf Etiketleri ve loto terminali Lucky Lane'i tanıttı. Daha verimli bir market operasyonu hedeflenerek geliştirildiği belirtilen Elektronik Raf Etiketleri, anında hatasız fiyat değişikliğine imkan sağlıyor. Marketlerde bekleme süresini kişilerin eğlenceli bir şekilde geçirmesini sağlayacak olan Lucky Lane ürünü ise bir self-servis loto terminali. PC mimarisini, dokunmatik ekran ve termo yazıcıdan oluşan Lucky Lane'de Quick Pick çözümü kullanılıyor. **Elektronik Raf Etiketleri ve Lucky Lane
Bilgi için: Siemens Nixdorf
Tel: 0212- 285 26 46**



Lotus, şirketlerin bilgi yönetimini güçlendiriyor

Lotus, Domino Extended Search 2.0'ı kullanıma sundu. Gelişmiş bir arama ürünü olarak tanımlanan Domino Extended Search 2.0'ın, Lotus Notes ve Lotus Domino 5.0'in gücünü artırdığı ve bilgi yönetimi çözümlerinin dağıtımına yeni bir boyut getirdiği belirtiliyor. Çeşitli kaynaklardaki verilere tek bir noktadan erişme ve arama imkanı veren yeni ürün, kullanıcı şirketlerin bilgi bulma gereksinimini karşılayan özelliklere sahip. Şir-

ketlerin ayrı ayrı yerlerdeki sistemler üzerindeki veriler için arama yapmasına ve bu sayede şirketin potansiyel bilgisini güçlendirmesine imkan tanınmasıyla dikkat çeken Domino Extended Search 2.0, kullanıcılara Notes ortamı ya da web üzerinden Notes veritabanları, geleneksel veri depoları ve Internet üzerinde saydam araştırma yapma olanağı veriyor. **Domino Extended Search 2.0
Bilgi için: Lotus Türkiye-
www.lotus.com/turkey**

Internet'ten aramalar çok hızlı...

Nortel Networks, yeni Internet teknolojisi ürünü Optik Çoklayıcı Sistemi (OPTera 1600G) piyasaya sunduğunu duyurdu. 1.6 Terabit hızındaki Optik Çoklayıcı Sistem, çoğulortam iletimi ve sanal ticaret gibi Internet üzerinden yapılan aramalar ile diğer tüm arama trafiğinin limitsiz bir kapasite ile iletilmesini sağlıyor. Tek bir fiber optik lifi üzerinden eş zamanlı olarak 28 milyon Internet bağlantısına destek verdiği belirtilen platformun, hız ve kapasitede 640 kez gelişme sağladığı söyleniyor. **Optik Çoklayıcı Sistemi (OPTera 1600G)
Bilgi için: Netaş
Tel: 0216- 522 29 33**

Nortel'den yeni kablosuz Internet uygulaması

Nortel Networks, yeni yazılımı Mobile Desktop Software'i tanıttı. Bir kablosuz Internet uygulaması olan Mobile Desktop Software, servis sağlayıcının mevcut Kısa Mesaj Servis Merkezi (Short Message Service Center- SMSC) ve web sitesini kullanarak Microsoft Outlook ya da Lotus Notes üzerinde herhangi sayısal kablosuz telefonda takvim güncellemesini yapıyor ve elektronik posta alışverişini sağlıyor. Nortel Networks'un bu yeni yazılımı sayesinde aboneler sayısal kablosuz telefonlarından günlük takvimlerini kontrol edebiliyor, toplantı saatlerini öğrenip bunlarda değişiklik yapabiliyor. Bunun yanı sıra elektronik postalarını alabilen kullanıcılar, postalarını kendi belirledikleri kategorilere göre de sınıflandırabiliyorlar. Ayrıca, Mobile Desktop yazılımının 3 tane 150 karaktere kadar kısa mesaj ya da tek olarak 450 karakterlik kısa mesajı barındırdığı belirtiliyor. **Mobile Desktop Software
Bilgi için: Nortel Networks
Tel: 0212- 260 06 14**

Unstoppable

Compaq NonStop™ eBusiness Solutions...
Revolutionizing the concept of "open for business."



NonStop eBusiness çözümleri Internet'te güvenli ticareti destekliyor

Compaq, yeni bir elektronik iş ortamı olarak sunduğu NonStop eBusiness çözümleriyle Internet üzerinden etkin iletişim kurulması ve güvenli ticaret yapılmasını hedefliyor.

Teknolojik bir ortam olmasına karşın, organizasyonel ve kültürel değişim programlarının uygulanmayı gerektirdiği model, özellikle telekomünikasyon, finans ve üretim ol-

mak üzere üç sektörde yoğun olarak kullanılıyor.

Müşteri gereksinimleri, çözümler ve bilgi teknolojileri (BT) altyapısı olmak üzere 3 ana bileşenden oluşan NonStop eBusiness ortamı, tasarım, entegrasyon, altyapı ve destek olmak üzere 4 aşamada uygulanıyor.

**NonStop eBusiness
çözümleri
Bilgi için: Compaq Türkiye
Tel: 0216- 391 84 30**

Seçicilik şart!

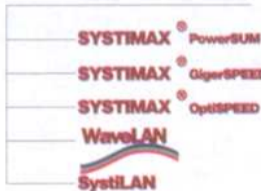
En iyisi daima hakkınız!

Yaşamın her alanında, seçici olmak şarttır. En iyi iş, en iyi ev, en iyi imkanlar ve en önemlisi, en doğru kararlar...

Bilgişlem dünyasında her türlü yenilik kısa bir süre sonra günün gerisinde kalıyor. Oluşturulan sistemlerin geleceğin gereksinimlerini karşılayacak altyapıda olması, kalıcı çözümler sunması son derece önem taşıyor. Kısacası, kararları geleceğin gereksinimlerini dikkate alarak vermek gerekiyor.

DataSET'i başarıdan başarıya taşıyan temel gerçek yalnızca bu yaklaşımdan ve bu yaklaşımın doğal sonuçlarından kaynaklanıyor...

DataSET; yapısal kablolama ve LAN-WAN sistemlerinde çözüm ortağı olarak dünyanın önde gelen kuruluşlarıyla işbirliği içinde çalışıyor. Yılların getirdiği teknik uzmanlığıyla, gelecekte de işlevselliğini koruyabilecek altyapıya sahip, sorunsuz çözümler sunuyor. Sizi ve kuruluşunuzu, geleceğe bugünden taşıyor.



Data SET

Network Sistemlerinde Geleceğin Çözümleri

Merkez: Hanımefendi Sk. No: 79/2 Şişli - İstanbul Tel: (0212) 246 36 28 - 231 49 18 - 225 34 96 Faks: 248 84 11
Ankara: Kavaklıdere Mh. Tunalı Hilmi Cd. No: 68/3 Tel: (0312) 467 50 36 - 467 50 37 Faks: 467 81 99
İzmir: Gazi Bulvarı, Gazi İşhanı No: 66 Kat: 5/501-502 Tel: (0232) 425 58 71 - 489 33 07 Faks: 425 71 67

e-mail: dataset@dataset.com.tr • web: www.dataset.com.tr

Mektubunuz var



Merhaba

İstanbul'a sonbahar geldi, havalar da soğumaya başladı. Artık yollarda sararan yaprakların hissiyatıyla yürüyoruz. Bilirim, sen bu sesi de sonbaharı da çok seversin. Merak etme senin yerine de parklarda yürüyorum ve sonbaharın keyfini çıkarmaya çalışıyorum. Hatırlıyor musun annen hep bize "Ömrünüz uzun/ düşününüz güzün/çocuklarınız gülbüz olsun" derdi. SGT'dan Taner Kılıç'a da herhalde birisi böyle demiş; çünkü geçtiğimiz günlerde evlendi. Annenin dediği gibi düşünün güzün oldu. Dileriz çocukları da gülbüz olur.

Evet sonbaharla, düşünlerle kısaca hayat her şeyiyle devam ediyor burada. Evlenenlerin yanında çocukları olanlar da var. Onlarla ilgili bilgileri de sana önümüzdeki haftalarda toplu olarak iletirim. Geçtiğimiz aylarda yazdığım mektubun birinde Billkom Genel Müdürü Tijen Mergen'in ayağını kırdığından söz etmiş ve alçılı ayakla nasıl mutlu, keyifli çalıştığını iletmiştim. Tijen Hanım şimdi tamamen iyileşti. Sanıyorum artık yürüyüşlerine ve tenis oyunlarına başlamıştır. Bu kez de Tekofaks'ın yöneticilerinden Hande Bermerk'in parmağını kırdığını öğrendim. Ancak nasıl bir kaza geçirdiğini henüz bilmiyorum.

Bu arada sektörde kötü durumda olan şirketler de var. Bu şirketlerin çalışanları da oldukça zor durumda. Düşünsene, böyle bir durumda gitmeyi kendine çok fazla yediremezsin, kalsan da para alamazsın sonuçta sıkıntılı bir ortam. Ankara'da Sebit ve Datasel'in de bu durumda olduğunu duydum. Oysa Sebit eğitim yazılımları konusunda ne kadar iddialı girmişti sektöre. Yine Ankara'dan Başarı'nın da durumunun çok iyi olmadığı söyleniyor. İnfo da durumu kötü olan şirketler arasındaymış. Ne diyelim inşallah durumları düzeler, çalışanlarıyla birlikte 1999 yılını geride bırakıp 2000 yılına daha mutlu girerler.

Son zamanlarda toplantılar da pek hareketlendi. Hatırlarsan bir dönem sektörde yaprak kıpırdamadığından söz etmiştim. Şimdi -nazar değmesin- pek bir bereketli. Toplantı konusundaki e-posta, telefon ve faks trafiği almış başını gidiyor. Bunlarla uğraşırken bu arada yeni bir moda da çıktı (!): Telgraf ile etkinliğe çağrı... Empa'nın 12 Ekim'deki etkinliğine katılım için telgraf ile duyuru yapıp çağrıda bulunuluyor. Eh, ne de olsa bütün iletişim araçlarını kullanmamız gerekir.

Bilişim 500 yankıları da devam ediyor... Bu yankılar aslında 'bilişim' kelimesinin hala ne kadar yanlış algılandığını gösterdi bana. 'Bilişim'in bilgi ve iletişim teknolojilerinden türemiş uydurma bir kelime olmadığı, aksine bilgi ve iletişim teknolojilerinin birleştiği günümüzde sektörümüzü en iyi tarif eden kelimelerden biri olduğunu göz ardı etmemek gerek.

Bugünlük de bu kadar. Haftaya mektubumu okumayı ipte çekmeni dilerim.

BULMACA

Hazırlayan: Dilek Arus Ateş

Soldan Sağa:

1) Bir ilimiz; 2) Bir ünlem - Kansızlık; 3) Sigorta sektörüne yönelik çözümler sunan bir şirket - Bir renk - Damarlarımızda dolaşan; 4) Namus - "Windows"; 5) Osm. İnsanlar-Kimyada aynştaynyum'un simgesi; 6) Bir bomba türü - Bir erkek ismi; 7) Arapça'da su - Almanya'nın bilgi teknolojileri fuarı; 8) (Tersi) Yeterince aydınlık olmayan, karanlık - (Tersi) Bir kadın ismi; 9) Herkes - Bir nota; 10) (Tersi) İlg göstererek, bir kadının hoşuna gitmeye, gönlünü etmeye çalışma - (Tersi) İlaçe.

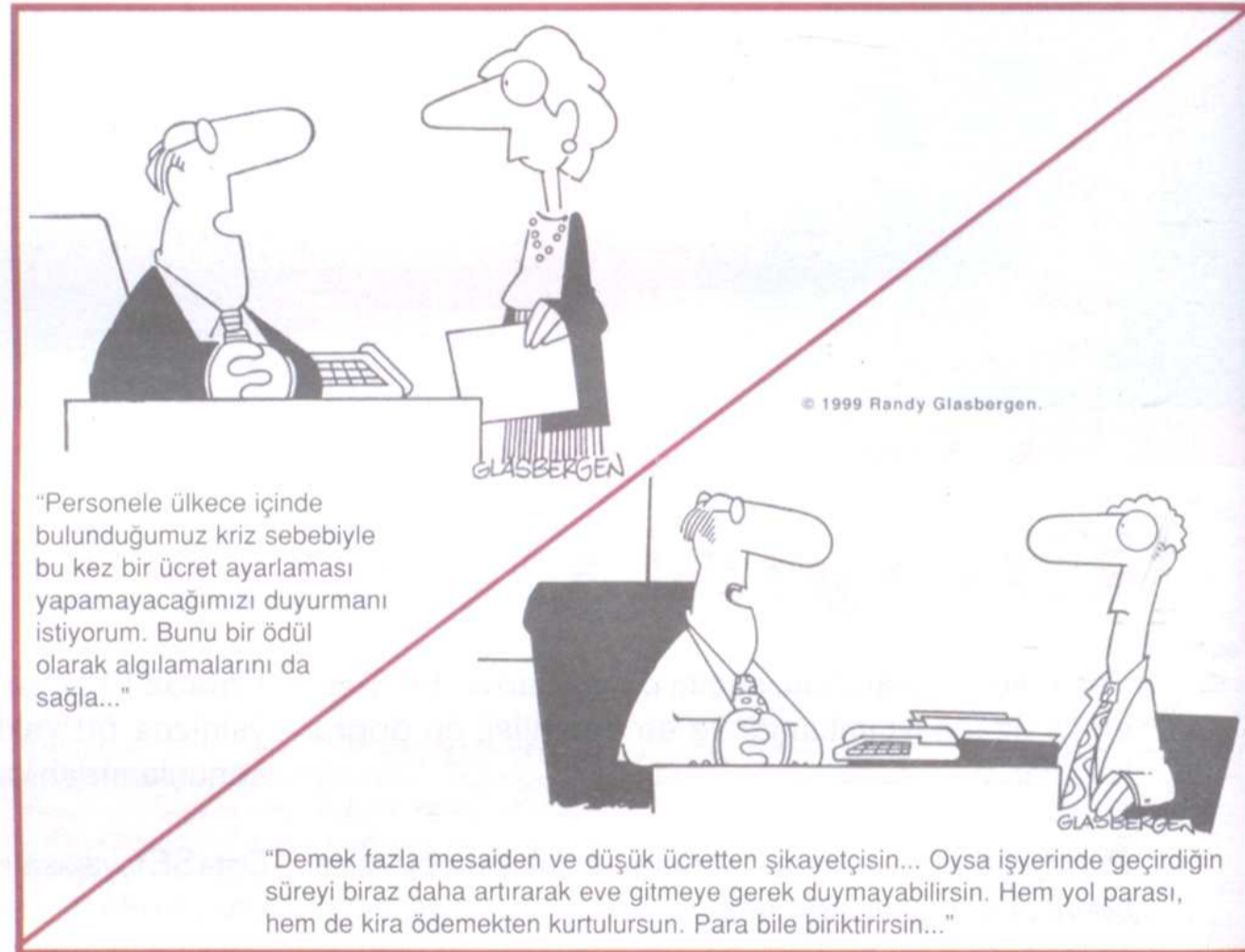
Yukarıdan Aşağıya:

1) Ortada resmi görülen Medyasoft şirketinin Genel Müdürünün adı ve soyadı; 2) Karadeniz'de bir ilçe; 3) Signalling Terminal'in kısaltılmış şekli - Uzakdoğu'da bilader ağaçlarından çıkan zambak, reçene; 4) Bir organımız; 5) Taneli ya da un gibi toz durumunda olan şeyleri yabancı maddelerden ayırmak için tel, kıl, gözenekli bezle yapılan araç; 6) Ağacın kolu - Bir bilgisayar şirketi; 7) Genişlik - Bir ay adı; 8) Osm. Damar - Yabancı bir TV kanalı; 9) Birinden bir şeyler bekleyen - Bir renk; 10) Bir bilgisayar oyunu.



Geçen haftaki bulmacanın yanıtı:

Soldan sağa: 1) TT - (TERSİ) NETAP; 2) AA - EZA - ADR 3) NNT - AB; 4) EDA - EKİM; 5) RE - DO; 6) BMC - OPUS; 7) ALAN; 8) NL - EN - KİT; 9) GANTEX - TUH; 10) SOFTCOM.
Yukarıdan Aşağıya: 1) TANER BENLİ; 2) TANDEM - LA; 3) TA - CA - NS; 4) TE - (TERSİ) LETO; 5) (TERSİ) ZA - (TERSİ) ANEF; 6) NAB - KT; 7) EDO; 8) TARKOP - İTO; 9) AD - (TERSİ) ULTUM; 10) PROMIS - (TERSİ) İH.



TESTOMETRE

- Garanti Bankası erişim hizmetini hangi İnternet servis sağlayıcı üzerinden veriyor?
a) Prizmanet b) Futurenet c) Escortnet d) Simnet
- Son günlerin en iyi satan kitaplarından olan The Whole İnternet adlı kitabın yazarı kimdir?
a) Richard Pack b) Tom Berenger
c) Don Tapscott d) Bill Gates
- Aşağıdaki şirketlerden hangisi video oyunları pazarının önde gelen isimlerinden değildir?
a) Sega b) Nintendo c) Acer d) Sony
- Teknoloji Penceresi seminerlerini hangi şirket düzenliyor?
a) Microsoft b) SAP
c) Sun Microsystems d) Computer Associates
- Masaüstü işletim sistemi paketi Millenium'u hangi şirket pazara sunmaya hazırlanıyor?
a) Apple b) Microsoft c) IBM d) SCO

- Geçtiğimiz günlerde birleşeceklerini açıklayan iki İnternet servis sağlayıcısı şirket hangisidir?
a) America Online-Earthlink b) Compuserve-Earthlink
c) Earthlink-Mindspring d) America Online-Mindspring
- Cisco satışlarının yüzde kaçını İnternet üzerinden yapıyor?
a) Yüzde 50 b) Yüzde 78 c) Yüzde 20 d) Yüzde 80
- Ericsson'un yüksek hızlı İnternet erişim sisteminin adı nedir?
a) WISE b) WAP c) Symbian d) Cajun
- Spectrum ağ yönetim ürünleri hangi şirket tarafından geliştiriliyor?
a) Compaq b) Lucent c) Cabletron d) Anixter
- Kurumsal dağıtık platformlar için geliştirilen Java geliştirme aracı Cool-Joe, hangi şirketin bir ürünüdür?
a) Sun Microsystems b) Netscape
c) Sterling Software d) CheckPoint

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



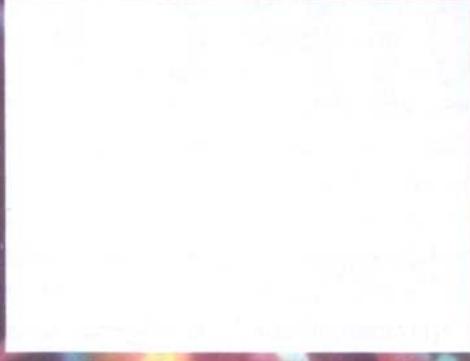
- 30-54 kHz. Yatay Tarama Frekansı
- 50-120 kHz. Dikey Tarama Frekansı
- VESA DPMS, Energy Star ve NUTEK uyumlu Güç Yönetimi
- 75 Watts (max.) Güç İhtiyacı
- 65 MHz (max.) Tarama Frekansı
- 14" (13" diagonal görüntü) CRT
- 0.28 mm Nokta Aralığı
- Yansımaz, silica kaplama
- MPR, II, CE kalite Onayları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



- 30-70 kHz. Yatay Tarama Frekansı
- 50-120 kHz. Dikey Tarama Frekansı
- VESA DPMS, Energy Star ve NUTEK uyumlu Güç Yönetimi
- 85 Watts (max.) Güç İhtiyacı
- 110 MHz (max.) Tarama Frekansı
- 15" (13.8" diagonal görüntü) CRT
- 0.28 mm Nokta Aralığı
- Yansımaz, silica kaplama
- MPR, II, CE kalite Onayları
- 1280 x 1024 max. çözünürlük



- 30-70 kHz. Yatay Tarama Frekansı
- 50-120 kHz. Dikey Tarama Frekansı
- VESA DPMS, Energy Star ve NUTEK uyumlu Güç Yönetimi
- 130 Watts (max.) Güç İhtiyacı
- 110 MHz (max.) Tarama Frekansı
- 17" (16" diagonal görüntü) CRT
- 0.28 mm Nokta Aralığı
- Yansımaz, silica kaplama
- MPR, II, CE kalite Onayları
- 1280 x 1024 max. çözünürlük



AH BİR DE
TADINI
VEREBİLSEK!



VESTEL MONİTÖRLER SİZE
BU BAHÇENİN TÜM RENKLERİNİ VE
DETAYLARINI, GERÇEĞE EN YAKIN
ŞEKİLDE GÖSTERİR. İŞ MEYVELERİN
TADINA GELİNCE...

ONU DA SİZ TAMAMLAYIN.



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

VESTEL

MONİTÖR



İnformatik, risk yönetim sistemleri konusunda faaliyet gösteren Risc Management Solutions (RMS) ile stratejik işbirliğine başladı. Şirket, RMS'in afet yönetimi ve ekonomiye yönelik risk faktörleri konusundaki bilgi birikimini ve teknolojisini Türkiye'ye aktarmayı amaçlıyor.

DİDEM TÜNEL

Türkiye depreme hazırlıksız yakalandı. Elimizde hala depremin sebep olduğu kayıplara ait sağlıklı bilgiler yok. Afet yönetimi konusunda bir çözüme gereksinim olduğu tartışılmaz bir biçimde ortaya çıktı. Hala kamuoyunca tartışılan bir çözüm olmamasına rağmen, bilişim sektöründen bir çok şirket bu konuya eğiliyor.

Richter ölçeğine bilişim desteği

Bilimsel, teknik ve mühendislik konularında çözüm üreten İnformatik Bilgisayar Sistemleri, deprem sonrası çalışmalarını hızlandıran şirketlerden bir tanesi. İnformatik, doğal afetler ve iş dünyasına yönelik risk yönetimi konusunda Risc Management Solutions (RMS) şirketi ile stratejik işbirliğine gittiğini duyurdu.

Deprem sonrası yardımların insani boyutunun yanı sıra kalıcı bir çözüm arayışına girdiklerini belirten İnformatik Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ceran, deprem sonrası Türkiye'de incelemelerde bulunan kuruluşlarla biraraya geldiklerini söylüyor. Depremi ardından 15 gün içinde, depremin ekonomik etkisini sigorta kuruluşlarına sunmak için bir rapor hazırlayan RMS ile temas kuran İnformatik, Ortadoğu, Orta Asya, Balkanlar ve Türkiye'de afet ve risk yönetimi ile ilgili teknolojilerin



İnformatik Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Ceran.

yaşlandırılması amacıyla bu şirketle işbirliğine girdi.

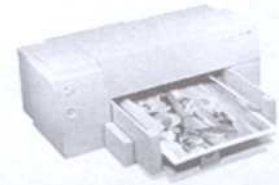
Sigorta ve finans sektörüne yazılım ve bilgi servisleri hizmetleri veren RMS, özellikle ABD'de gerçekleştirilen HAZUS Loss Estimation Methodolgy Project'te katkılarıyla tanınıyor. Deprem gibi

felaketlerin sebep olabileceği potansiyel kayıpları tahmin etmek üzere yerel ya da bölgesel bir model oluşturmayı hedefleyen projede RMS, metodoloji geliştirme ve yazılım uygulama görevini üstleniyor. RMS, depremin ardından ilk 15 günlük incelemesi sonucunda depremin 8 bin 300 sigortalanmış riski etkilediğini belirtiyor. Sigortalanmış toplam değer ise 34 milyar dolar olduğuna dikkat çekiyor. Aynı raporda toplam sigortalanmış kayıpların 900 milyon dolarla 2.75 milyar dolar arası olduğu tahmin ediliyor. Depreme karşı sigortalama da bir artış bekleyen araştırma ekibi, yabancı girişimcilerin de etkisiyle risk yönetiminde uluslararası standartların gelişeceğini öngörüyor.

Türkiye'de modern teknolojilerle bir afet yönetiminin oluşturulmasını hedeflediklerini söyleyen Mustafa Ceran, "Bundan sonra bu kadar kayıp

vermeyelim. Doğal afetleri önceden haber verecek bir teknoloji yok. Ama hazırlıklı olmak adına buna çok yakın çözümler var" mesajını verdi. RMS'in ABD'de kullanılan sistemini Türkiye'ye getirmek üzere Harita Genel Komutanlığı, Bayındırlık Bakanlığı ve sivil toplum kuruluşları gibi ilgili kurumlarla temaslarını sürdürdüklerini belirten Ceran, afet yönetim sistemlerine yönelik bir modelin neler içerdiğini şöyle özetliyor:

"Model, zemin etütlerinden fay hatlarının hareket kabiliyetine, tesislerin dayanıklılığından kriz durumunda kullanılacak her türlü malzemeye, erken uyarı sistemlerinden kent bilgi sistemlerine kadar tüm verileri içermeli. 'Deprem olursa ne olur?' sorusuna bilişim teknolojileriyle cevap verebilmek için bölgenin tipik bir modeline gereksinim var."



PROMAKRO SİZİ YAĞMURDAN VE YANKESİCİLERDEN KORUSUN

HP bilgisayar alan herkese yağmurluk



HP VECTRA

- 1.119\$** — HP Vectra VEi8 Pentium III 500 (D8181A)
PIII işlemci, 500 MHz, 64 MB SDRAM, 8.4 GB HDD, 8 MB MATROX G200
Entegre Ses Kartı, Win'95, 15" monitör, 3 yıl garanti (1 yıl yarıda)
- 1.300\$** — HP Vectra VEi8 Pentium III 500 (D8182N)
PIII işlemci, 500 MHz, 64 MB SDRAM, 8.4 GB HDD, 8 MB MATROX G200
Entegre Ses Kartı, 10/100 Ethernet Kartı, Win NT Workstation
15" monitör, 3 yıl garanti (1 yıl yarıda)

HP OMNIBOOK

- 2.369\$** — HP Omnibook 4150 (F1647W)
PIII 500, 64 MB SDRAM, 4.8 GB HDD, 14.1" XGA TFT,
24X CD, Entegre Ses Kartı, W95, 1 yıl garanti

[YAĞMURLUK VE NOTEBOOK ÇANTASI HEDİYELİ]

HP yazıcı alan herkese bel çantası



HP DeskJet

- 327\$** — HP DeskJet 340CB: Taşınabilir, Win&Mac uyumlu, Infrared adaptörü dahil.
- 175\$** — HP DeskJet 710C: 6eyfık.(S&B), 3eyfık.(renkli), 600x600, PhotoRet II, PCL Level 3
- 232\$** — HP DeskJet 815C: 7.5eyfık.(S&B), 5eyfık.(renkli), 600x600, PhotoRet II, PCL Level 3, mac uyumlu
- 290\$** — HP DeskJet 880C: 8eyfık.(S&B), 5eyfık.(renkli), USB Port, 600x600, PhotoRet II, PCL Level 3
- 355\$** — HP DeskJet 895CXi: 10eyfık.(S&B), 6eyfık.(renkli), 600x600, PhotoRet II, PCL Level 3
- 440\$** — HP DeskJet 970CXi: 12 sayfa/dakika siyah, 10 sayfa/dakika renkli baskı hızı, 600 Dpi siyah çözünürlük, PCL Level 3, Photo-Ret baskı teknolojisi, 150 sayfa A4 ebatında kağıt kapasitesi, 4 MB RAM, USB porttan bağlantı, 1 yıl garanti

HP OfficeJet

- 599\$** — HP OfficeJet T65: FOTOKOPİ, FAKS, TARAYICI, YAZICI

HP LaserJet

- 502\$** — HP LaserJet 1100: A4/55/C5 ebatında baskı boyutu 600x600, PCL Level 5e
- 621\$** — HP LaserJet 1100A: YAZICI, TARAYICI, FOTOKOPİ



- Kampanyamız stoklarla sınırlıdır.
- Fiyatlarımıza KDV dahil değildir.
- HP Deskjet610C dışındaki tüm modeller de hediye kampanyası dahilindedir.



Istanbul 221 99 17
Ankara 468 98 50

promakro partner

Adana(322)Servus4542053Afyon(272)Bilginaray2157536 Ankara(312)Ada4675859 Anı4414441 ArtCom4178245 Datasel4256721 DataSistem4469391 Intra4413399 Ln4470993 Metusof4182177 Omni4464651 PDI4467850 Probil4408855 Prokom4476930 Servus4414800 Tepum4688960 Yatay 4414607 Bursa(224)Barkom2711090 Minerva2567200 Monitör2424310 Vetas2514844 Denizli(258)Bihan2657477 Datanet2617816 Diyarbakır(412)Hase2285656 Metro239436 İstanbul(212)Aksis2707390 Ask5705163 Astron2742209 Atacom 2814960 Aviva 2873406 Basecom2755130 Bientaş 2313500 Biler2750000 Bilektaş2223872 BuroLink 2160600 Datamarket2322249 Datasel2747178 DataSistem2110249 Delta2328571 Destek2136840 Epsilon2752454 Gem-Data2691084 Gismap2105000 Kaktus2328618 Kompuşan 2798921 Labirent2121636 Logic2123664 Maestro2875022 Nurbil2803068 Pilekom2161760 Probil2129743 Prote2819060 Servus2809410Sopa 2228470 Smart2496151 Soft2127920 Sorbil2742494 Tepum2727840 Tolga2367938 Ya-Ge2758604 Yatay2885979 Yıldız 2669068 İstanbul(216)BoğaziçiYazılım3617744 Cadet 3273520 D&D4147171 Erenet3806272 İnu4114440 Kilm3360260 Makro 3276555 Marmara4186734 Neptün4177031 Peritus3603870 Saniva3278359Teknograf 4182702 İzmir(232)DataSistem4631663 EgeBitesim4890060 Peritus 4467360 Servus4847325 Teknobim4823333 Kayseri(352)Mega2317701Konya(332)Alamac3206520 Barkom2374040 Belya2376773 Lefkoşe(392)Adem2271142 Samsun(362)vip2308852

İNSAN KAYNAKLARI

Önemsiz sayılanların önemi...

"En" lere öylesine odaklanmıştık ki neredeyse "ya en ol, ya da göze görünme" diyecek hale gelmiştik. Bir "best of..." çılgınlığı yaşıyorduk. En yüksek izlenme oranı, en yüksek puanlı üniversite, en dolgun ücretli iş, en başarılı yönetici, en karlı işletme, en..., en... "En" ler arz talep dengesinin mekanizması aslında. İnsanların yoğunlukla talep ettiği işler, okullar, meslekler değer kazanıyor. Diğerlerinin değeri ve talebi düşüyor. Bir şeye ne kadar fazla önem verilirse, diğerlerine verilen önem o kadar azalıyor. İnsanın zamanı, parası, ilgisi, yaşam süresi kıt kaynaklardan olduğu için ekonomik davranmak gerekiyor. Her şeye birden eşit önem verilemiyor. Durum bu...

Bununla beraber büyük sarsıntı öncelikleri, önem verilenlerin sıralamasını değiştiriverdi. Kamuoyu gündemi değişiverdi. Bu arada okulunun da önemi arttı. Teknik üniversite, yetkin yerbilimleri profesörleriyle otorite olarak gündeme otururdu. Çoğu kez çok da büyük istek ve bilinçle kazanılmamış olan yerbilimleri bölümlerinin anlam ve önemi anlaşıldı. Konuşmacılara sorulan ilginç bir soru, hatta öfkeli serzeniş var. "Neden bunları daha önce



MELTEM YAMAN
Pozitif Danışmanlık

söyleyip bizleri uyarmadınız? Siz görevinizi yapmadınız." Profesörler tabii bilim adamı olgunluğu ile "Biz defalarca söylemiştik" demekle yetiniyorlar. Ama kimse duymamıştı. Çünkü bilim ve teknik yeterince ilgi çekici bulunmuyordu. Beş bacaklı kuzu, üstsüzler, filancanın düğününde görülen ünlüler kadar haber değeri ve ratingi olmuyordu. O ratingi oluşturan da bizleriz... Acılar hepimizden uzak olsun. Acılar bir an önce dinsin. Acılara boğulmuş insan görüntüleri ile birlikte, yerbilimleri konusunda kimsenin dinlemediği, sıkıcı gelen sempozyumlarda sunulabilecek ne bilgi varsa, hepsi gazetecilerin etkin çalışmalarıyla halkın bilgisine, yine halkın anlayabileceği şekilde sunuldu. Bundan sonra basına düşen görev, gündemi muhafaza etmek ve herkesin "şu yapılmalı, bu yapılmalı" diye sıraladığı görev listelerini proje sayıp, performans takibini yapmak. Gelişmelerden halkı haberdar etmek. Önemsiz sayılan diğer önemli konulardaki bilimsel ve teknik konuları da yine gazeteciliğe özgü bir fonksiyon olarak, halkın anlayabileceği dile dönüştürüp insanların bilgisine sunmak. Bilgisayar mühendisliği önemli, ama jeofizik mühendisliği de önemli. Biliyoruz; ilginç ve dikkatimiz kıt kaynak, ancak bütün ilgi ve dikkati birine verip diğerini ihmal edersek de aksaklıklar oluyor. Benzer şekilde şirketlerde üst yöneticiler önemli. Ancak orta ve alt kademe yöneticiler de önemli. Uzmanlar da önemli, operatörler de... Hatırlayalım; enkaz kaldırmada görev yapacak iş makineleri operatörlerinin anlam ve önemi yine bu felakette anlaşıldı. Anamlı bir söz var. Bir zincir en zayıf halkası kadar kuvvetlidir. Şirkette de, ülkede de her iş önemli, her iş gerekli. Santral operatörü de profesyonel olmalı, genel müdür de... Biri önem verilmediği için zayıf kalırsa bu durum bütünü ve dolayısıyla diğerlerini de etkiliyor. Santral operatörünün profesyonellikten uzak olması, genel müdürün işini aksatabiliyor. Tabii ki önem sıralaması olacaktır. Ama önemsiz saydıklarımıza hak ettiği önemi vermemek, ilgi ve dikkatten yoksun bırakmak hatadır. Ve bize geri döner. Profesyonel bir santral operatörü, en az yarı profesyonel bir genel müdür kadar önemli sayılmalıdır ki saygının unvanından önce profesyonelliğe olduğu anlaşılabilir. İnsanlar koltuk edinme yerine profesyonelleşmede yarışsın. Her meslek hak ettiği değeri alsın. Toplum, o mesleğin fayda getirmesinden ya da zararını gidermesinden yoksun kalmasın. Bir konuya gönüllü olarak hak ettiği önemi verirken verirken, vermezsek o konu hak ettiği önemi bizden incitici bir şekilde de olsa alıyor. Biz bu noktaya gelmeden, gönüllü olarak hak edilmiş önemi verirken akıllıca davranmış oluruz.

mfyaman@turk.net



Derleyen: AMİL KUNT

Bilgi teknolojisinde dış kaynak kullanımı özellikle ABD, İngiltere ve Avusturya'da son on yıl içinde büyük bir aşama gösteriyor. Şimdiye dek bu gelişmeye direnen Batı Avrupa, Güney Amerika ve Güneydoğu Asya'nın bir bölümü ile Japonya'da dış kaynak kullanım pazarı gün geçtikçe büyüyor. Özellikle Fransız ve Alman şirketlerinin bürokratik yapıları nedeniyle gelişemeyen dış kaynak kullanımı gittikçe yaygınlaşırken, Japonya'daki ekonomik sorunlar şirketleri yaşam boyu iş güvencesi politikası uygulamalarından uzaklaştırıp, dış kaynak kullanımına yöneltiyor.

Financial Times'ın GartnerGroup'un araştırmasına dayanarak verdiği bilgiye göre dış kaynak kullanım pazarı 1997-2002 yılında 120 milyar dolara ulaşacak. ABD'nin bu pazardaki payının ise 2002'de 51 milyar dolar olması bekleniyor.

2000 yılı sorunu çözümü bu yıl dış kaynak kullanımının geçen yıla göre daha az büyümesine neden olurken bu alanda ortaboy şirketlerin yaptığı anlaşmaların sayısı büyük şirketlere göre daha

fazla oldu. Dış kaynak kullanımının yaygınlaştığı sektörlerin başında finansal hizmetler geliyor. Özellikle bu günlerde iş dünyasında çok sık rastlanan kurumsal birleşme veya satın almaları önümüzdeki 18-24 ay içinde dış kaynak kullanımının büyümesinde etkin bir rol oynayacak.

Bilgi teknoloji dünyasında şimdi sadece bilgisayar ağları, masaüstü bilgi işlem, veri merkezleri ve uygulama yönetimi gibi dallarda uzman olan şirketler her dalda hizmet veren şirketlerin yerini alıyor. Oracle, SAP ve Baan gibi dev yazılım şirketleri de küçük ve ortaboy kuruluşlar için uygulama hizmet sağlayıcıları kurarak bu tür kuruluşların dış kaynak kullanımına yardımcı oluyor.

Küreselleşme, özelleştirme ve teknolojik gelişmeler sonucu pek çok endüstride rekabetin daha da artması, maliyetleri azaltmak ve verimi artırmak için şirketleri dış kaynak kullanımına zorluyor.

Elektronik ticaret işinin gelişmesi, iş dünyasına yepyeni boyutlar getiriyor. Bu yeni rekabet ortamına ayak uydurmak isteyen kuruluşların "çevrim içi" satışları için kuracakları web siteleri maliyetinin çok yüksek olması

Dış kaynak kullanımına 'evet' ama... Nitelikli eleman nerede?

nın yanı sıra veri merkezi, sunucu yönetimi ve ilgili teknik işlemler için deneyimli personelin çalıştırılması gerekiyor.

Finansal hizmetlerde nitelikli eleman aranıyor

Oysa bugün kuruluşların karşılaştığı önemli bir sorun ise nitelikli BT personeli eksikliği. Meta adlı bir Amerikan pazar araştırma şirketine göre bugün Amerika'da BT işgücünün yüzde 30'u dış kaynak hizmet şirketlerinde çalışmakta olup, bu yıl bu ülkede BT personel açığı 400 bin kişiden fazla. Bu açığın 2003 yılında 1.2 milyona

yükseleceği tahmin ediliyor.

Her boyutta şirketin karşılaştığı BT personeli sorunu bir yandan şirketleri dış kaynak kullanımına zorlarken, öte yandan uygulama ve veri depolama hizmetleri sağlayan dış kaynak şirketlerinin de sayısı hızla artıyor. İnternet teknolojisi ile aynı standart altyapıyı kullanan uygulama hizmet grubunda IBM ve Hewlett Packard gibi dev kuruluşlar bulunuyor.

Çeşitli dallarda faaliyet gösteren şirketlerin büyük yatırım yapmadan veri depolama gereksinimlerini karşılayan hizmet şirketlerine ilgi beklenenin üstünde geliyor.

(Devamı 4. sayfada)



Bu sayfalarda yer alan ilanlarınız www.bthaber.com.tr adresinde de yayınlanıyor

BT Haber - Netpage

BT Haber Online

20 Ekim 1999 Sayı: 238

Bilgi Sektörü Deprem Yardım Kampanyası

İhtiyaçlı için bilgi almak için: İyilik Vakfı - Ziraat Bankası - Hesap No: 1154 304400 253119

Adres: İhtiyaçlı için bilgi almak için: İyilik Vakfı - Ziraat Bankası - Hesap No: 1154 304400 253119

Intel, Microsoft, Creative, Xerox, Gigabyte, Utopia

Bilgi Karavani

Bilgi Karavani

Bilgi teknolojileri sektöründe faaliyet gösteren şirketimizin, genişleyen kadrolarında görevlendirilmek üzere

- ✓ Üniversite veya yüksek okul mezunu,
- ✓ Bilişim sektöründe benzer bir görevde en az 1 yıl deneyimli,
- ✓ PC ve network konularında yeterli derecede bilgi sahibi,
- ✓ İyi derecede İngilizce bilen,
- ✓ MS Office uygulamalarını iyi derecede kullanabilen,
- ✓ Sorumluluğundaki ürün ile ilgili stratejilerin ve hedeflerin belirlenmesi, pazarlama planlarının uygulanması konularında görevlendirilecek,

ÜRÜN SORUMLULARI (ÜS)

- ✓ Bilgisayar ürünleri satışında deneyimli,
- ✓ Tercihan üniversite veya yüksek okul mezunu,
- ✓ MS Office ve tercihan Logo uygulamalarını iyi derecede kullanabilen,

MÜŞTERİ TEMSİLCİLERİ (MT)

- ✓ PC donanımı ve yazılımı, network platformunda en az 2 yıl deneyimli,
- ✓ Tercihan Internet uygulamaları ve Web tasarımı konusunda deneyimli,
- ✓ Sistem yönetimini yürütebilecek,
- ✓ Konusu ile ilgili üniversite veya yüksek okul mezunu,

SİSTEM DESTEK UZMANLARI (SD)

- ✓ PC donanımı ve çevre birimleri ürünleri ile ilgili, satış ekibine satış öncesi ve satış sonrası teknik destek verebilecek,
- ✓ Konusu ile ilgili dört yıllık fakültelerin birinden mezun,

SATIŞ DESTEK UZMANLARI (DU)

alınacaktır.

İnsan ilişkileri güçlü, takım çalışmasına yatkın, askerlikle ilişkisi bulunmayan adayların, referans kodlarını belirterek fotoğraflı özgeçmişlerini, 15 Ekim Cuma 1999 tarihine kadar, **(0212) 266 89 70** no'lu faksımıza veya **e-mail: bilgisayar@bilgitas.com.tr.** göndermeleri gerekmektedir. Tüm başvurular gizli tutulacaktır.

BİLGİTAŞ
B İ L G İ S A Y A R



BT/haber

Bilişim sektörünün lider yayını BT/haber'in,

İNSAN KAYNAKLARI

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

7.000 abonesi, ortalama 7 kişi tarafından okunurluğu, % 97'si

bilgisayar kullanan ve % 65'i Internet'e bağlı okur profili, 34

yaş ortalaması ile aradığınız doğru insan kaynağına

ulaşabileceğiniz uygun fiyatlı etkin yayın, BT/haber

Sütun/santim fiyatı
12 \$ + KDV

JDEdwards
Enterprise Software

ERP Consultants

We are inviting dynamic and experienced ERP consultants to join the technology leader in this field.

Positions are available for consultants in:

Finance
Logistics/Distribution
Manufacturing

Please contact us at one of the following:

e-mail: mail@globalsoft-tr.com

fax: (216) 467 09 74

tel: (216) 467 22 28

Your applications will be treated with the strictest confidentiality.



JDEdwards

Channel Partner

Document management, archiving ve workflow vb. konularda Avrupa'nın birçok lider hardware ve software kuruluşunun Türkiye distribütörü olan ve ağırlıklı olarak bankacılık sektöründe hizmet veren şirketimize, aşağıdaki niteliklere sahip personel alınacaktır:

BİLGİSAYAR MÜHENDİSLERİ (Ref: BM)

- 35 yaşını geçmemiş, akıcı İngilizce konuşup yazabilen, NT ve SQL tecrübesi olan, satış projeleri yürütebilecek bilgisayar mühendisleri,
- Sektörde satış tecrübesi tercih sebebidir.

SERVİS TEKNİKERİ (Ref:ST)

- Bankacılık sektöründe Windows işletim sistemi altında çalışan cihazların bakımını yapabilecek, 30 yaşını geçmemiş, teknik literatüre yetecek kadar İngilizce bilen, teknik lise veya 2 yıllık M.Y.O.'nın ilgili bölümlerinden mezun tekniker,
- Benzeri işlerde tecrübe sahibi olmak tercih sebebidir.

Tüm adaylarda aranan ortak özellikler:

- (Erkek adaylar için) askerlikle ilişkisinin bulunmaması,
- B sınıfı oto ehliyetine sahip olmaları,
- Yurtiçi ve yurtdışı seyahatlere mani durumlarının olmaması.

İlgilenen adayların CV'lerini, başvurmak istedikleri bölümün referans kodunu belirterek (212) 222 59 31 No'lu faks, en geç 18 Ekim 1999 tarihine kadar göndermeleri gerekmektedir.

Tüm başvurular kesinlikle gizli tutulacaktır.

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

Dış kaynak kullanımına 'evet' ama... Nitelikli eleman nerede?

(Yazının girişi 1. sayfada)

Avrupa'nın en büyük dış kaynak şirketi olan ICL Operational Services dünyada kurduğu 300 veri merkezi ile diğer şirketler için 3 milyondan fazla PC'yi ve 8 bin sunucuyu yönetiyor.

BT giderlerinin planlanmanın çok daha ötesinde olması ve sürekli yükselmesi karşısında bankalar son çare olarak dış kaynak kullanımına yöneliyor. Datamonitor adlı bir İngiliz araştırma şirketine göre Avrupa bankalarının yüzde 80'i BT giderlerini ve maliyetleri düşürmek için dış kaynak şirketleri ile çalışıyorlar. Özellikle bireysel bankacılıkta dış kaynak kullanımının en yoğun olduğu ülkelerin başında İngiltere ve Fransa geliyor. Çalışma yasaları ve sendikalar nedeniyle İspanya'da bankaların dış kaynak kullanımını daha yavaş geliştiriyor. Bu ülkede bu konuda en büyük adımı İspanya'nın üçüncü en büyük özel bankası olan Caixa Catalunya Andersen Consulting ile yaptığı anlaşmayla atmış bulunuyor. Yedi yıllık ve 200 milyon dolarlık anlaşma, bankaya 30 milyon dolar bir tasarruf sağlamakta. İtalya'nın en büyük bankalarından biri olan Banco Di Roma'nın EDS ile yaptığı 1.5 milyar dolarlık ve 10 yılı kapsayan anlaşma ise bu ülkede şimdiye dek yapılan en büyük dış kaynak kullanım anlaşması olup EDS bankanın veri merkezlerinin ve bilgisayar ağlarının işletimini yüklenmiş oluyor.

Avrupa'da bankacılık sektöründe dış kaynak kullanımının 1997'de 1.5 milyar dolardan 2002 yılında 3 milyar dolara çıkacağı öngörülüyor. Yıllık yaklaşık yüzde 14 olan bu büyümeye karşı Avrupa bankalarının BT giderlerinin yılda sadece yüzde 3.5 büyüerek 2002 yılında 20 milyar dolar olacağı bekleniyor.

Dış kaynak kullanımının pek çoğunda BT personelinin bir bölümünün dış kaynak hizmet şirketine transferi gerekiyor. Bu sürecin çalışanları nasıl etkileyeceği dış kaynak kullanımında kritik bir sorun yaratıyor. Ortaya çıkan sorun iki taraflı:

Müşteri şirketinde çalışan BT personeli anlaşma nedeniyle başvurmadığı bir şirkete transfer olurken, dış kaynak şirketleri de kendilerinin işe almadığı bu personeli çalıştırmak zorunda kalıyorlar. Bu nedenle dış kaynak kullanımını anlaşmalarında bu sorunun en az düzeyde olması için her iki tarafın da insan kaynakları bölümü ve hukuk danışmanları transfer edilerek BT personeli için ücret, hisse senedi opsiyonu, yükselme, emeklilik gibi konularda kabul edilebilir formüller geliştirmek amacıyla işbirliği yapıyorlar. BT iş gücünde çekilen deneyimli personel sıkıntısı yüzünden taraflar bu konunun çözümü için her türlü öneri gösteriyorlar.



İstanbul Belediyesi mali konulardaki eğitimini sürdürüyor

İstanbul Büyükşehir Belediyesi, mali konulardaki eğitimlerini sürdürüyor. Geçtiğimiz günlerde, belediyenin kendi eğitim tesislerinde verilmeye başlayan eğitimler finansal analizden erken uyarı modellerine, dış

ticaret ve uluslararası hukuktan tahkime kadar birçok konuyu başlıktan oluşuyor. Belediyenin kendi bünyesinde ve işbirliklerinde çalışan yöneticilerine verilen bu eğitimlerin, 6 ay boyunca devam edeceği bildiriliyor.

Ergonomi eğitimi düzenleniyor

KOSGEB İstanbul İMES Küçük İşletmeler Geliştirme Merkezi Müdürlüğü tarafından düzenlenen "Ergonomi" eğitimi 12 Ekim 1999 tarihinde yapılıyor. 09.30- 17.30 saatleri arasında gerçekleştirilecek olan eğitimde yer alan konu başlıkları şöyle: Ergonomiye Giriş, Ergonomik Açıdan İnsana Bakış, İnsan Verimi ve Onun Dağılımı, Yükleme ve Zorlama, Antropometrik Açıdan İnsana Bakış, Yorulma ve Dinlenme, Çevre Koşullarının İnsan Üzerindeki

Etkisi, Modern İşletmelerden Deneyimler. Kemal Keser'in uzman olarak katıldığı eğitimin sorumlusu ise Gürol Çolpan. KOSGEB İstanbul İMES Merkez Müdürlüğü Konferans Salonu'nda gerçekleştirilecek olan eğitimlere katılmak isteyenlerin kayıt için en geç 11 Ekim 1999 tarihinde 0216- 364 81 54 numaraya faks göndermeleri gerektiği bildiriliyor. Ayrıca, 5 milyon yedi yüz elli bin TL tutarındaki eğitimlere 0 216- 313 05 43 numaralı telefonda başvuru yapılabilir.

sektöre yeni katılanlar... görev değişiklikleri



Tarkan Sualp.

Tarkan Sualp Amerika yolcusu

Cabletron Systems'in Türkiye Müdürü Tarkan Sualp, çalışmalarına Amerika'da devam edecek. 1996'dan beri Cabletron Systems Türkiye'de müdürlük görevini yürüten Sualp'in önümüzdeki günlerde şirketin New York ofisinde Büyük Müşterilerden Sorumlu Müdür olarak görevini devam

ettirecek. Öte yandan, Tarkan Sualp'in Türkiye'de boşalan yerine, henüz kimin geleceğinin belli olmadığı bildirildi.

Birgül Fazlı Fonet'te

Kurumsal kanal yapısını geliştirme çalışmalarını sürdüren Fonet, Ekrem Duygu'nun ayrılmasının ardından,



Birgül Fazlı.

Soyak Holding, insan kaynakları bölümünü BT ile güçlendiriyor

Soyak Holding, insan kaynaklarını 21'inci yüzyıla hazırlarken, etkinlik ve verimliliğini arttırmak üzere faaliyetlerini Bilgi Sistemleri ortamında yürütme kararı aldı. Bünyesinde inşaat, toplu konut, hazır beton ve pik-temper döküm parçaları üreten şirketleri barındıran Soyak Holding, İnsan Kaynakları Yönetimini yürütmek üzere kendisine çözüm olarak SFS-MAN'ın INKA ürününü seçti. INKA'nın topluluk bünyesine adaptasyonunu bu yılın sonuna kadar tamamlamayı planlayan Soyak topluluğu, Merkez ve Çorlu, Kartal gibi uzak noktalarda bulunan fabrikaları ile çevrim içi gerçek zamanlı (on-line real time) iletişim sistemi oluşturmanın yanı sıra, kurumsal kaynak planlaması ve mali/ticari uygulamaları sistemleri ile bütünleşik bir işletim sistemi oluşturmayı amaçlıyor. Soyak Holding'in tüm bu çalışmalarıyla 2000 yılında güçlü bir insan kaynakları envanteri kurmayı, insan gücü planlamasından eleman seçimine, performans değerlendirme eğitim ve kariyer planlamasına kadar tamamen bütünleşik ve tüm topluluk çalışanlarınca paylaşılacak kurumsal bir sisteme geçmeyi hedeflediği bildiriliyor.

bu yapının başına Birgül Fazlı'yı getirdi. Daha önce Verisoft Bilgi İşlem, Doruk İletişim ve Vestel Bilişim'de çalışan Birgül Fazlı, Fonet'te Kurumsal Kanal Yetkilisi olarak görevini sürdürecektir.

Cem Erkun Turkcell'e geçti

Escort Computer Pazarlama Müdürü Cem Erkun, Turkcell'e geçti. Turkcell'de Ürün Geliştirmeden Sorumlu Pazarlama Müdürü görevine getirilen Cem Erkun'un Escort Computer'da boşalan yerine Leziz Arna'nın getirildiği bildiriliyor. Arna, daha önce Escort Sistem'de Pazarlama Müdürü olarak görev yapıyordu.

LBS "Hizmet Seferberliği" ile ilk atılımlarından birini gerçekleştiriyor

Logo Business Solutions (LBS) "Türkiye'nin daha çok çalışmaya ihtiyacı var" sloganı ile 1 Ekim 1999 tarihinde 'Hizmet Seferberliği'ni başlattı. Eğitim, 2000 yılı sorunu ve Acil Destek Hattı'nı kapsayan bu seferberliğin en önemli kısımlarından birini de deprem bölgesinde sunulan hizmetler oluşturuyor.

LBS'nin Hizmet Seferberliği kapsamında başlattığı Acil Destek Hattı uygulamasından LBS tele-destek sözleşmeli ve bakım anlaşması olan müşteriler yararlanabiliyor. Şimdiye kadar mesai saatleri süresince verilen destek hizmetleri, yeni uygulama ile birlikte, KOBİ ürünlerinde hafta içi 9.00- 21.00 ve Cumartesi 9.30-16.30, diğer tüm hizmetlerin süresi de 7 gün 24 saate çıkarıldı.

LBS, eğitim alanında ise

yeni eğitim sınıfları ve değişen içeriği ile birlikte iş ortakları ve müşterilerin ürünler üzerindeki yetkinliklerini arttırmayı hedeflediğini bildiriyor.

"Yıl Sonunda Özel Seferberlik" ile 1 Aralık 1999- 1 Mart 2000 tarihleri arasında, 2000 sorunu ve devir döneminde yaşanan sorunlar konusunda müşteri ve iş ortaklarına destek olmak isteyen LBS, bu tarihlerde yine 7 gün 24 saat kesintisiz hizmet sunacak.

Bunun dışında "Deprem Yaralarını Birlikte Sarıyoruz" diyen LBS, bu kapsamda da Adapazarı, İzmit, Yalova, Bolu, Düzce ve Gölçük merkezlerinin yer aldığı deprem bölgesinde bulunan müşteri ve iş ortaklarına her türlü hizmeti ücretsiz olarak veriyor. Eğitim, telefon destek, yakın ve acil destek hizmetleri de bu kapsamda yer alıyor.

16 Ekim'de yöneticilerimizle eğlenelim

1997 yılında Türkiye'de "Yöneticiler Günü"nü kullanım hakkını alan Human Resources İnsan Kaynakları ve Yönetim Dergisi, yöneticilerin de bir günü olduğunu hatırlatıyor. İlk defa 1958 yılında Kuzey Carolina'da başlatılan ve her yıl 16 Ekim tarihinde kutlanan "Yöneticiler Günü", 16 Ekim Cumartesi'ye gelirse Cuma, Pazar'a denk gelirse Pazartesi günü kutlanıyor.

"Yöneticiler Günü"ndeki amaçlarını iş dünyasında çalışanlar ile yöneticilerini bir araya getirerek aralarındaki iletişimi güçlendirmek şeklinde açıklayan dergi yetkilileri, çalışanların bu günde yöneticilerine özel parti ve kutlamalar düzenleyerek yılın en başarılı, en neşeli ya da en otoriter gibi konularda yöneticileri seçerek, kendi aralarında ödüllendiriyorlar.