

BİLİŞİM

AYLIK BİLİŞİM KÜLTÜRÜ DERGİSİ

FIYATI: 5 YTL



Kurumsal Yazılım Özel Sayısı

DPT Müsteşar Yardımcısı Halil İbrahim Akça:

Bir yazılım politikamız olmalı s:18

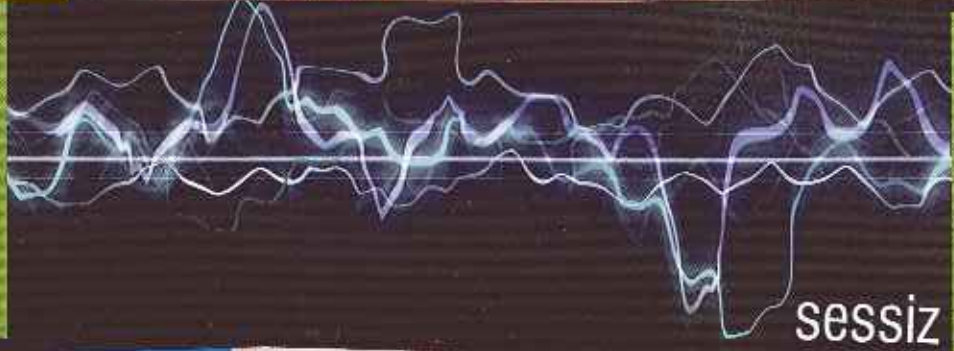
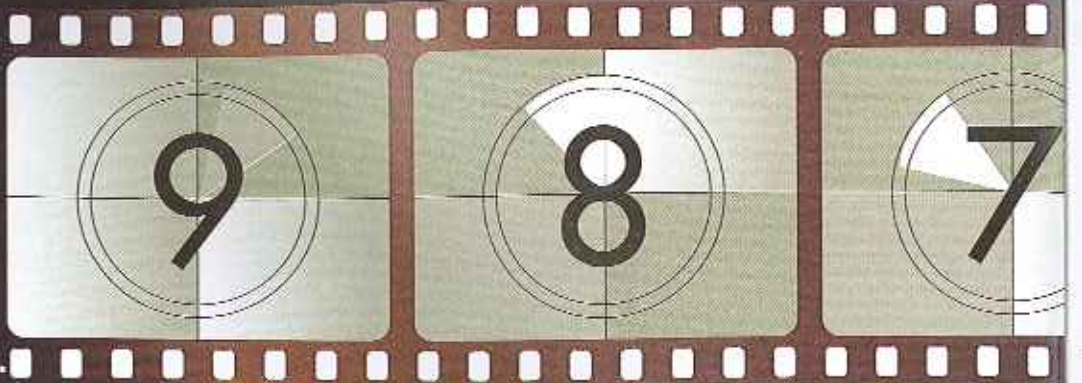
26 HP çevik adımlarla
kurumsala yürüyor

48 Logo yoluna
devam ediyor

62 .tr alan adları
özel sektörde



hareketsiz film...



sessiz müzik



ışksız fotoğraf...



Smartmedia'sız TV Olmaz!



Smartmedia plus

Tüm dosyaları, filmleri, MP3'leri ve resimleri
PC'den yedekle
TV'den izle!

- DVD destekli • Tek tuş ile yedekleme • 3.5" 250GB, 500GB, 750GB yüksek kapasite
- TV'de MP3, JPG, MPEG4, DIVX, DVD oynatabilme • Alüminyum kasası ile estetik görünüm ve optimum ısı dengesi • Taşınabilir özelliği ile her yerde film izleme keyfi!
- Film, müzik ve ses dosyalarının yanında her türlü veri dosyasını yedekleme
- Kolay kullanım-Türkçe destekli altyazı arayüzü • CF, SD, MMC, MS ve SM hafıza kartlarından yedekleme • USB 2.0 ile Yüksek hızda Veri Transferi • 7200 RPM • Uzaktan kumanda

* 250GB, 500GB, 750GB kapasite seçenekleri mevcuttur.

KONT BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ VE DIŞ TİC. A.Ş.

T: +90 (216) 528 55 00 pbx | F: +90 (216) 499 32 33 | www.kont.com.tr | info@kont.com.tr





Yücel Kamcez
yucel@bilisimdergisi.net

miras

Yaşamda zaman zaman neyi, ne için ve nasıl yaptığımızı sorgulama gereksinimi duyarız. Günlük hayatın hay huyu içinde, kendimizi, üzerimize gelen her şeyin gerisine çekip, olaylara dışarıdan bakma şansı bulabiliyorsak bize ne mutlu! Bütün yoruculuk ve yıpratıcılığına karşın insanı ayakta tutan olgu nedir? İlhan Selçuk'un deyimiydi sanırım, "baharında gölgesi önüne düşmeyen" bir genç iseniz tutkularınız, düşünceleriniz vardır; ne olursa olsun bir şeyleri başarmak, kendini kanıtlamak isteği insanı güdüler. Daha sonra yaşam endişeleri, ekme parası vb. kaygılar, dahası umutsuzluklar, bu pırlanın üzerindeki cilayı matlaştırır.

Belli bir yaşa gelince tüm sorunlarına rağmen bir toplum içinde kendi değerlerimizle birey olmanın ve insan ilişkilerinin önemini yeniden gözden geçirmeye başlarız. Özellikle belli bir istikrara ulaşmamış, yaşam koşullarının son derece yıpratıcı olduğu bir coğrafyada insanlardan kahramanlık beklemenin anlamsızlığının farkındayızdır. Ancak yine de içimizdeki bir ses yürümemiz gerektiğini söyler.

Çünkü bazı referans noktalarımız vardır; bizden önce her türlü zorluğa karşı başarmış insanları anlamaya çalışırız. İnsan topluluğunu gerçek anlamda çağdaş bir toplum haline getiren yegane unsur, bu insanların bıraktığı kültürel ve düşünsel mirastır, ortaya koydukları işlerdir. Bu insanlar kuşaktan kuşağa hepimizin belleğinde ve ruhunda bir iz bırakır.

Çoğu kez kadirbilmezliğe, cahilliğe ve baskılara rağmen değeri anlaşılammış ama söylence kahramanı Sisifos gibi bir kayayı sürekli aynı tepeye taşımaktan vazgeçmeyen bütün bu insanlar, her ne kadar ayırdında olmasak da, her türlü günlük kaygımıza rağmen, bizlere gurur verir ve enerjimizi yeniler.

Bazıları ise havada uçan kum taneleri gibidir, gelir geçer; insan olarak değersizliklerinden değil, çoğu kez kişisel varlık sorunlarıyla fazlasıyla hembhal olmaları, onları daha sonra anımsamamızı güçleştirir.

Derneği matbaaya göndermek üzere olduğumuz sırada TBD Forum'a düşen bir ilet, derneğin eski başkanlarından Erdoğan Yücel'i kaybettiğimizi bildiriyordu. 12 Eylül döneminde Türkiye Bilişim Derneği'nin kapatılmaması için çaba gösterdiğini duymuşluğum vardı, ancak bir türlü kendisiyle bir araya gelip konuşma fırsatımız olmadı. Zaten pişmanlıklarımızın bir kısmı da bu tür buluşmaları gerçekleştirilmekten kaynaklanmaz mı?

Son dakikalarda bir araya getirebildiğimiz kişisel bilgileri şöyle;

"Erdoğan Yücel 1939'da Ankara'da doğdu. Babası Mehmet Yücel, TCD'de istasyon şefiydi. Annesi Zehra Yücel ev hanımıydı. İlkokulu her zaman çok itibar ettiği Devrim İlkokulu'nda okudu. Atatürk Lisesi'ni bitirdi. Ankara Üniversitesi Fen Fakültesi Matematik Bölümü'nden mezun olduktan sonra DSİ Fen İşleri Daire Başkanlığı'nda çalışmaya başladı. Ardından, Ticaret Bakanlığı'nda Bilgi İşlem Dairesi'nde görev aldı. Daha sonra Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın Bilgi İşlem Merkezi'nde bir süre çalıştı; Hazine Müsteşarlığı Genel Müdür Yardımcılığı'ndan emekli oldu. 9 Aralık 1980 ile 25 Aralık 1981 tarihleri arasında 10. dönemde Türkiye Bilişim Derneği Başkanlığı görevini Ümit Karakaş ile birlikte üstlenmiştir. Matematikçiler Derneği'nde de görev aldı".

Derneğimizin ayaklı arşivi ve yönetim kurulu üyemiz İ. İlker Tabak'tan sayın Yücel ile ilgili bilgi istediğimde bana gelen bilgi notu gerçek bir Cumhuriyet aydınına tarif ediyordu:

"Erdoğan Yücel ailesine, görevine ve yurduna çok bağlı bir insandı. Gerçek bir yurtseverdi. Her zaman ileriden, demokrasiden ve adalatten yana oldu. O, idealist bir cumhuriyet aydınıydı. Her zaman ideallerine ve fikirlerine bağlı kaldı. Çok iyi bir uzman olmasına rağmen, bütün önerilere karşın özel sektörde görev almaktansa her zaman devlete hizmet etmeyi tercih etti. İyi bir baba ve iyi bir eşi. Kardeşi Erkan Yücel'e ve kızkardeşi Nermin Alpman'a çok bağlıydı. Gerçek bir sanatseverdi. Kardeşi Erkan Yücel'in yönettiği bir oyunda rol bile almıştı. Hayata ve insanlara her zaman iyimser yaklaşan, herkese sevgi gösteren çok nazik bir insandı. Hiçbir zaman doğru bildiği yoldan ayrılmadı. O, varlığıyla dünyayı güzelleştiren insanlardan biriydi. Çok sevdiği eşi Ayten, kızı Fbrü ve torunu Eren onun anısını yaşatmaya devam edecek".

Bilişim dergisi çalışanları olarak ailesine ve yakınlarına başsağlığı ve sabır diliyoruz.

YAZARLAR

BİLİŞİM /	
Atilla Yardımcı	
Bilişim vadisi: Ama nasıl?	6
UFKUN ÖTESİ /	
Nezih Kuleyin	
TBD'lilik Ruhü	58
C VİTAMİNİ /	
Koray Özer	
Tanışma senaryoları ve yeni e-Kartvizit	66
ÖZGÜRLÜK İÇİN /	
Erkan Tekman	
Bir Mahkumiyet Masalı	80
CESUR YENİ DÜNYA /	
Abdullah Raşit Gülhan	
Toplumsal bir paranoya mı?	86
ROBOTİK /	
Ziya Bahtiyar	
Robotların varlık savaşı	88
NEVZEMİN /	
Zafer Babür	
Bu sefer harfin biri bin para!	92
ENDÜSTRİ /	
Eylem Cülcüloğlu	
Havada bulut, kutu yazılımı unut!	98

REKLAM İNDEKSİ

KONT	Ö.K.I
TURKCELL	7
SUPERONLINE	9
TTNET	11
OKI	13
INDEX	15
GLOBAL BİLGİ	17
KOÇ NET	21-23
DATAMARKET	25
HİFAŞ	29
HP	35
TELLCOM	39
TÜRKSAT	43
INTEL	59
BİLGİ ADAM	A.K.I.
ASUS	A.K.



"Türkiye'nin, yazılımda iddialı bir politikası olmalı"

DPT Müsteşar Yardımcısı Halil İbrahim Akça'ya göre tüm dünyada yazılım sanayiinin geliştirilmesi için birçok ülkenin kendine özgü bir projesi var s. 18-19

EDİTÖRDEN BÜLTEN	3	ASM'nin sesi her yerden duyuluyor	28
	8	Sağlık sektörünün öncü kuruluşu çağrı merkezi hizmetlerini CMC'ye emanet etti	
GÜNDEM		Kamu bilişimcilerinin sesi	30
Teknosa'nın elektronik gözü	20	Kamu-BİB, 10. yılında, kuruluş amacı olan bilişim personelinin özlük haklarına kavuşmamasının burukluğunu yasadı	
SMS ve MOM yapılarını hayata geçiren Teknosa, sunucularını proaktif olarak izliyor		100 dolarlık bir ürün nasıl 85 dolara satılır?	32
Kurumsal iletişimde beşi bir yerde dönemi	22	Batı'daki fiyatlarıyla satılan ürünlerin bir öyküsü var	
Tümleşik iletişim sistemleri ile farklı platform teknolojilerinin bir arada kullanılması kurumlara maliyet avantajı getiriyor		Ulaştırma, e-dönüşüme ayak uyduruyor	33
Superonline yuvaya dönüyor	24	Bir yılda tamamlanan 1,7 milyon dolarlık e-Ulaştırma projesi bakanlığın belge akışını elektronik ortama taşıdı	
Superonline, Turkcell'in yatırım şirketi Turkcell Bilişim tarafından satın alınıyor		Yeni bir yerli ERP: Serendip	34
HP kurumsala yürüyor	26	Sürat Teknoloji, kendi kurumsal kaynak planlama yazılımını yıl sonuna yetiştirme çabasında	
BT dışkaynak firması EDS'e 13,2 milyar dolar teklifte bulunan Hewlett-Packard, kurumsal yazılımlara yaptığı yatırımları büyük projelere dönüştürmeye başladı			

Türkiye Bilişim Derneği Adına
İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Müdür
Turhan MENTES

Yayın Yönetmeni
Yücel Kamçez / ykamceez@bilisimdergisi.net

Yazı Kurulu Başkanı
Dr. Atilla Yardımcı
Yazı Kurulu
İ. İtker Tabak / Nezih Kuleyin
Abdullah Raşit Gülhan /
Koray Özer / Dilce Eroğul

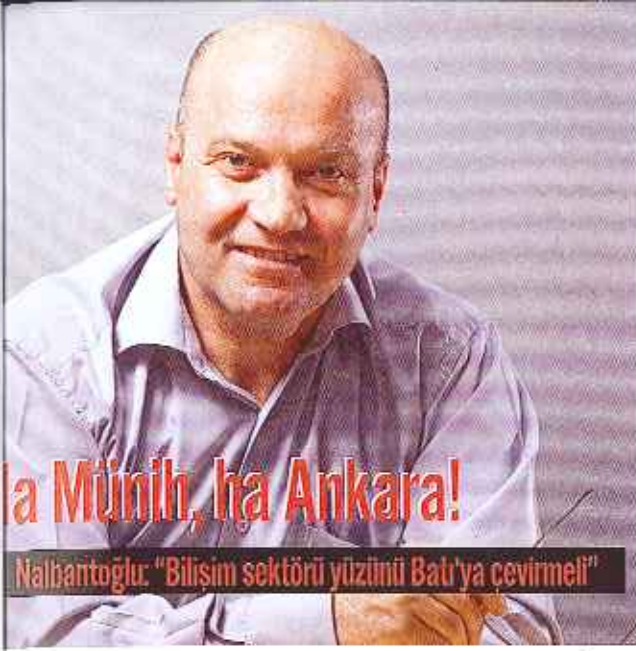
TBD Yönetim Kurulu
Turhan MENTES (Başkan),
Murat ASKAR (İl. Başkan),
Mehmet Ali KÖKSAL (Genel Yazman),
LÜLLİ VAROĞLU (Sayman), Deniz ŞAHİN
(Veznedar), Serdar BİLİ FCEN (Üye), Mustafa OKAY
(Üye), Selçuk KAVASOĞLU (Üye),
Hakan AKSÜYEK (Üye),
İ. İtker TABAK (Üye), Türker GÜLÜM (Üye)

Yazı İşleri Müdürü
Eylem Cülcüloğlu
cylum@bilisimdergisi.net

Editörler
Hakan Akban / hakan@bilisimdergisi.net
Bariş Odabas / baris@bilisimdergisi.net
Aalihan Bozkurt (Ankara) / aalihan@bilisimdergisi.net
Gül Doğanay (Londra) / gul@bilisimdergisi.net

Reklam ve Pazarlama Müdürü
Güler Okumuş / guler@bilisimdergisi.net

Haber Merkezi: haber@bilisimdergisi.net
Fotoğraflar: Matrisphoto
Grafik Tasarım: aristanbul (Pinar Eskikan)
Teknik Hazırlık: Ramazan Taşkın



la Münih, İta Ankara!

Nalbantoğlu: "Bilişim sektörü yüzünü Batı'ya çevirmeli"



Logo bildiğiniz gibi

Ali Güven: "Güzel kızın alıcısı çok olur"

IBM, Foundations ile Kobilere gidecek

Üst düzey yönetimin de katıldığı ilk Lotusphere İstanbul toplantısında yeni projeler tanıtıldı

Turizmin incisinden BT'ye milyon dolarlık yatırım

ETS ve Atlas jet tüm iş süreçlerini IBM Websphere ile online platforma taşıdı

Münih Ankara'dan uzak değil

Koç Bilgi Gurubu Genel Müdürü Mehmet Nalbantoğlu'na göre bilişim sektörü yüzünü Batı'ya çevirmeli

Tüketici elektroniği pazarı hız kesmeyecek

İlk 500 Bilişim Şirketi Araştırması'na göre yazılım pazarı ise geçen yıl yüzde 30 büyüdü

Oytek Axapta ile ERP'ye odaklandı

Axapta gıda, üretim ve çimento sektörlerinde deneyimli entegratör Oytek'e yeni ufuklar açtı

Mahalle fotoğrafçısı teknomarkete dönüşecek

Eftaş AŞ yeni iş modeliyle yok olmaya yüz tutan geleneksel fotoğraf dükkanlarını Teknofoto konsepti ile bir araya topluyor

Kobiler! İGEME'yi kullanın...

İnternette önemli bir uğrak yeri olan İGEME, değerli bilgi kaynaklarına sahip

Logo, bildiğiniz gibi!..

Microsoft'un gözü Kobi'de 50 milyon dolar barajı aştı İFS endüstriyi adresledi Linux'un kurumsal sahibi Mağazalara özel ERP: Obase Onlar hem yerli hem yabancı! Kentleşmenin kaderi Kalite odaklı bilişimERP

AKP Yozgat Milletvekili Osman Coşkun ile söyleşi

.tr alan adları artık bağımsız pazarlanacak

RAPOR

Her dört ERP projesinden biri başarısız s.70

Gartner'a göre Türkiye, ERP'de bir doyum noktasına ulaşmadı. Teknolojik yeterliliklerine rağmen yerli firmaların, bu pazardaki payları son derece düşük. ERP yazılımı seçimlerinde ise genelde kurumsal değil bireysel tercihler rol oynuyor

SOA: Ne kadar iş, o kadar yazılım s.73

Servis yönelimli mimari (SOA) BT yöneticilerini, üretici bağımlılığından kurtarıyor ancak hedefsiz ve plansız bir SOA kurulumu yöneticiler için kabusu dönüşebilir



Yapım: Seri İletişim Ltd. Şti.
Yayın Türü: Yaygın Sörel Yayın
Yayınlanma Bıçımı: Ayda Bir Yayınlanır
TMD DİFRGİSİ TBD ÜYELERİNE DCRETSİZ OLARAK GÖNDERİLİR. YAYINLANAN YAZILARDAN YAZARLARI SORUMLUDUR. YAYINLANAN YAZILAR KAYNAK GÖSTERMEKSİZİN BAŞKA BİR YERDE KULLANILAMAZ.
Yönelim Yeri
TBD Genel Merkezi
Çetin Emeç Bulvarı, 4. Cadde No:3/11-12
06450 A.Öveçler-ANKARA
Tel: (0312) 479 31 62 Faks: (0312) 479 34 67

e-posta: tbd-merkez@tbd.org.tr / www.tbd.org.tr
TBD İstanbul Şubesi
Hasanpaşa Kurbağalılar C. Ali Ruhu S.
No: 2 Kat: 3 Kadıköy-İSTANBUL
Tel: (0216) 337 70 41 / e-posta: ist@tbd.org.tr
TBD Eskişehir Şubesi
Porsuk Bulvarı, Çatılıyan İş Merkezi Kat: 5 No:
47A-B ESKİŞEHİR
Tel: (0222) 233 54 54 e-posta: tbd-
eskischi@tbd.org.tr
TBD Bursa Şubesi
Kükürtlü Mah. Mudanya Cad. Arzu Apt. No: 111 K:
3D: 5 Sırameşler - BURSA Tel: (0224) 234 66 73

Temsilcilikler
Adana: (0322) 458 66 92 Afyon: (0272) 213 05 69
Antalya: (0242) 227 69 99 Denizli: (0258) 267 22 77
Elazığ: (0474) 237 00 00 Gaziantep: (0342) 215 39 00
İzmir: (0232) 463 28 33 Konya: (0332) 211 21 81
Mersin: (0324) 233 12 66 Niğde: (0308) 311 45 27
Sivas: (0348) 219 10 10 / 2850
Trabzon: (0462) 377 33 03 Van: (0432) 212 12 64

Basım Yeri
Özgün Ofset
Aylekin Sokak. No.21 4.Levant / İstanbul
Telefon: (0212) 280 00 09



Dr. Atilla Yardımcı
TBD Yayın Kurulu Başkanı
atilla.yardimci@tbd.org.tr

Bilişim Vadisi : Ama nasıl?

Önerilen bölgelerin ya da illerin bilimsel kriterlere bağlı olmadan subjektif değerlendirildiği anlaşılıyor

Bildiğiniz gibi ülkemizde Silikon Vadisi benzeri bir Bilişim Vadisi'nin kurulması uzun zamandır tartışılıyor. Bu konuda gazete arşivlerinde küçük bir araştırma yapıldığında ortaya ilginç bir durum çıkıyor. Dikkatimi çeken birkaç haberi özetle buraya aktarıyorum.

2005 yılında ülkemizi ziyaret eden Dubai Şeyhi'nin şirketi tarafından, altyapı ve finansmanının kendilerince üstleneceği işletmesinin ise İstanbul Ticaret Odası'na devredileceği bir Bilişim Vadisi kurulmayı önerdiklerini öğreniyoruz. Hatta İstanbul Ticaret Odası Başkanı'nın Dubai'ye gidip yerinde incelemeler bile yapacağı haberde vurgulanıyor. 2006 yılında Amerika'daki Silikon Vadisi örnek alınarak oluşturulacak teknolojinin, Bilişim Vadisi olarak adlandırılacağı ve İstanbul Büyükşehir Belediyesi tarafından yer konusunda Kurtköy üzerinde yoğunlaştığını görüyoruz.

Haberde Silikon Vadisi'nin örnek alındığı, Dubai'nin rakip olduğu ve vadede yer alacak firmalardan 2013 yılına kadar vergi alınmayacağı, yazılımlara sıfır KDV imkanı tanınacağını ifade ediyor. Yine 2006 yılında Maliye Bakanı'nın Bursa ziyareti sırasında, işadamlarına Bilişim Vadisi kurmayı önerdiği hatta vadede yer alacak şirketlerin vergi muafiyetinden yararlanacağını da söylediğini okuyoruz.

Yine 2006 yılında açıklanan Bilgi Toplumu Stratejisi Eylem Planı'nda 97 no'lu eylem, Bilişim Vadisi kurulması ile ilgili. Eylem, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın sorumluluğuna verilmiş. Böylece işin sorumlusu nihayet belli olmuş. Ancak yine aynı yıl içinde bu defa İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı'ndan, İzmir'de Bi-

lişim Vadisi olarak belirlenmiş bir alan olduğu ve burayı yazılım teknolojisinin merkezi haline getirmeyi hedefledikleri yönünde bir açıklama geliyor. Haberdan söz konusu yerin Urla'daki Yüksek Teknoloji Enstitüsü içinde olduğunu öğreniyoruz.

Ufukta Eskişehir görüldü

2007 yılının sonunda, Hükümet tarafından açıklanan 2008 yılı Eylem Planı'nın Tedbir 1.2 başlığı altında, Bilişim Vadisi fizibilite çalışmasının 2008 yılı içinde tamamlanacağı hedefleniyor. Buna paralel olarak 60. Hükümet döneminde de vademizin kurulacağı, program metni içinde ve RGA-04 kodu ile bir kez daha ilan ediliyor. Görev verilen Sanayi ve Ticaret Bakanlığı bu konuda fizibilite çalışmaları için gerekli altyapı hazırlığını yürütmeye devam ederken bir açıklama aslında vademizin yerinin belirlenmiş olduğunu ilan etti.

16 Nisan'da haber sitelerine düşen ve Maliye Bakanı tarafından yapılan bir açıklama, Bilişim Vadisi rekabetine Eskişehir'i de dahil etti. Bakanımız tarafından "Uçak endüstrisini ve teknolojiyi geliştirdiğimiz Eskişehir'de, Bilişim Vadisi kuracağımız yeri belirledik" sözleri dikkat çekti. Açıklamada, Eskişehir-Scyitzgazi yolunda bulunan İhlamurkent'in karşısında, Osmangazi Üniversitesi'nin arkasında yer alan 600 dönüm arazinin Bilişim Vadisi'nin yeri olarak seçildiği anlaşılıyor. Ayrıca ihtiyaç halinde bölge bir bu kadar daha büyüyecek arazi potansiyeline sahip olduğu vurgulanıyor.

Öznel değerlendirmeler

Ülkemizde Bilişim Vadisi kurulması yönünde yapılan çalışmaları takdir etmemek mümkün değil. Ancak sa-

nırım Bilişim Vadisi oluşumu biraz farklı değerlendiriliyor. Önerilen bölgelerin ya da illerin koşulları, altyapıları ve potansiyellerinin bilimsel kriterlere bağlı olmadan subjektif değerlendirildiği anlaşılıyor.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı sorumluluğunda yürütülen fizibilite çalışması ile aday bölge ya da illerin bilimsel yaklaşımla incelenmesi ve sonucunda ortaya konacak bulguların dikkate alınması sağlanmalıdır. Bunun yanında doğal olarak birden fazla yerde bilişim kümelenmeleri oluşturmak için çeşitli faaliyetler yürütülebilir. Özellikle son yıllarda sektörel



kümelenmeler ile KOBİ'lerin rekabet edebilirliği ve birlikte çalışabilirliği özendirilmektedir.

Bilişim sektörünün sorunlarını ve çözüm önerilerini ortaya koyan çeşitli çalışmaların, karar vericiler ve yönlendiriciler tarafından daha dikkatli incelenmesi gerektiği anlaşılıyor. Ayrıca sektörde yer alan sivil toplum kuruluşlarının da daha duyarlı biçimde zamanında, doğru ve yapıcı katkılarda bulunması gerektiği göz ardı edilmemelidir.

İŞ DÜNYASININ TÜRKCELL'İ

(İŞ) TCELL

TurkcellConnect Kart'la

İŞ DÜNYASINA ÖZGÜRLÜK



İşTcell MobilOfis'ten TurkcellConnect 3G/EDGE USB Modem

Bu yeni USB modem sayesinde hem, dizüstü hem de masaüstü bilgisayarlarla her an, her yerden EDGE hızında internete bağlanabilirsiniz.

Ayda 47 YTL* ödeyerek 18 aylık ya da ayda 72 YTL* ödeyerek 12 aylık internet paketi kullanmayı taahhüt eden herkese, TurkcellConnect 3G/EDGE USB Modem hediye!

Kampanyadan yararlanabilmeniz için sizi TurkcellExtra'lara bekliyoruz.

Ayrıntılı bilgi TurkcellExtra'lar, www.turkcell.com.tr ve 444 0 532'de.

* KDV ve ÖVV dahildir.

Trend Micro ile Logicom el ele veriyor



Başta antivirüs çözümleri olmak üzere bireysel ve kurumsal kullanıcılara yönelik bilgi güvenliği ürünleriyle tanınan Trend Micro, Logicom ile distribütörlük anlaşması imzaladı. Konu hakkında bir açıklama yapan Trend Micro Türkiye Ülke

Müdürü Erol Alptuna şunları ifade etti: "Bu işbirliğinin, Logicom ile diğer bölgelerde devam eden başarılı işbirliği faaliyetlerimizi pekiştireceğine inanıyoruz. Yapılan anlaşma, hem Trend Micro hem de Logicom için yeni olanaklar yaratacak. "Logicom Türkiye Ülke Müdürü Zeki Berk ise, "Bu işbirliği ile Trend Micro çözümleri sunan bayi ağını genişletmeyi hedefliyoruz. Anlaşmanın, Trend Micro bayileri için faaliyet gösterdikleri pazarlarda iş modeli geliştirmek üzere sağlam bir zemin oluşturacağına inanıyoruz" dedi.

Türk Olimpiyat Takımı'nın sponsoru TT

Türk Telekom, ülkede spor bilincini ve sevgisini artırmaya yönelik çalışmalarına devam ediyor. Türkiye'nin önde gelen basketbol takımlarından birine sahip olan şirket aynı zamanda ulusal ve uluslararası birçok spor aktivitesini de destekliyor.

Bu amaç doğrultusunda Türk Telekom önemli bir projeye daha imza atarak Türk Olimpiyat Takımı'nın altın sponsoru oldu. Türkiye'nin büyük başarılar elde etmiş 58 sporcusundan oluşan Türk Olimpiyat Takı-

mı, olimpiyatlardaki başarıyı artırmanın yanında spor ve sporcuları tanıtmak ve gençlerin kişisel gelişimine katkıda bulunmak amacıyla oluşturuldu.

24 Mayıs 2008 tarihinde Cevahir Hotel'de Spordan Sorumlu Devlet Bakanı Murat Başoğlu, Gençlik ve Spor Genel Müdürü Mehmet Atalay ve Türk Telekom Pazarlama ve İletişim Başkanı Erem Demircan'ın katılımıyla Takım'ın ilk tanıtım toplantısı düzenlendi.

Tanı, Atina'da Türkiye'yi temsil etti

'lüm dünyadan SPSS kullanıcılarını bir araya getirmek üzere 2004 yılından bu yana düzenlenen ve bu yıl ilk defa üç ayrı ülkede (Atina, Las Vegas ve Tokyo) gerçekleşecek olan SPSS Directions 2008 Avrupa Konferansı, 12-15 Mayıs tarihleri arasında Atina'da gerçekleştirildi.

SPSS kullanıcılarının bilgi birikimi ve deneyimlerinin paylaşıldığı, SPSS'e yön verenlerin bir araya geldiği konferansta Türkiye'yi bir bildiri ile temsil eden Koç Holding'ten TANI, "Churn Modelling for Koç Group Companies ("Koç Grup Şirketleri için Müşteri Bağlılığı Modellemesi") adlı sunumu ile en başarılı ilk 5 sunum içinde yer aldı.

Avrupa çapında 41 farklı firma-



nın sunum yaptığı konferansta TANI'nın Churn Modeli; 13 farklı sektörün aynı çatı altında değerlendirilmiş olması ve program sınırlarının büyüklüğü ile diğer şirketler tarafından büyük ilgi görülürken, TANI, SPSS Türkiye tarafından 09-13 Kasım 2008 tarihleri arasında Las Vegas'ta gerçekleşecek SPSS Directions 2008- Amerika Konferansı'na da davet edildi.

Turkcell'in Halka Açıklık Oranı Arttı

Çukurova Holding AŞ'nin, 28 Nisan 2008 tarihinde İMKB'de yaptığı özel durum açıklamasına göre, Çukurova Holding, 90 milyon 200 bin adet hissesini yurt dışındaki yatırımcılara pazarlamak üzere JP Morgan Securities Ltd.'e sattı.

Toplam 90 milyon 200 bin YTL nominal değerli Turkcell hisselerinin tedavülü ile söz konusu işlemler öncesinde yüzde 29,38 olan halka açıklık oranı, yüzde 33,48'e yükseldi.

Cardist 2008 Haziran'da Lütfi Kırdar'da

II. Cardist Kart Teknolojileri Fuarı 10- 012 Haziran 2008 tarihleri arasında İstanbul Lütfi Kırdar Kongre ve Sergi Sarayı'nda düzenleniyor. Cardist'in en önemli özelliklerinden biri bünyesinde yer alan Cardist Zirvesi'08 zirvesi ile, kart teknolojileri sektörünün duayenlerini, kart teknolojileri kullanarak hem işlerine değer katmış hem de son kullanıcılara fayda sağlamış kamu ve özel kurum temsilcilerini bir araya getiriyor. Özellikle örnek vaka incelemeleri üzerinde durularak kart teknolojilerinin kullanım alanları hakkında bilginin verileceği Cardist Zirvesi '08'in ana konusu ise ulaşımda kart teknolojileri olacak.

Honeywell'den dev adımlar

Honeywell, Sodna ile birlikte düzenlediği basın toplantısında, Metrologic Instruments firmasını Francisco Partners'dan 720 milyon dolara satın aldığını açıkladı. Metrologic Instruments barkot okuyucular ve yüksek performanslı çok yönlü sabit okuyucular konusunda dünyanın önde gelen firmalarından birisi. 6 ay önce 390 milyon dolara Hand Held Products'ı bünyesine katarak barkot okuyucu sektörüne giren Honeywell, Metrologic Instruments'da satın alınmasıyla OTVT sektöründeki 2007 yılı cirosunu 560 milyon dolara yükseltti. Honeywell bundan sonra OTVT sektöründeki çalışmalarını otomatik kontrol sistemleri bölümlerine bağlı Imaging and Mobility bölümünde sürdürecektir.

SUPERONLINE®

Ucuza Konuşma Numaranız

10999

ile

dakikası **6,8*** kuruşa

Şehiriçi fiyatından bile ucuza
Uluslararası ve Şehirlerarası
konuşun



Ucuza konuşmanın yolu:

Abonelik telefonunuzdan **1099**'u tuşlayın.
Ardından arayacağınız numarayı girin.
(Örn; 1099 0312 XXX XX XX)
Şehiriçiden bile daha ucuz konuşun.

<http://1099.superonline.com> (0212) 473 0 811

Şehirlerarası ve 1. kademe ülkeleri için sabit hat aramaları KDV dâhil. ÖV hariç, dakika fiyatları
1099, şehirlerarası ve uluslararası kullanımı için olan StandardHATT, ŞirketİHTİT ve KonuşmaHATT
numaraları yalnızca aboneler kullanabilir.

Ericsson, TÜBİTAK ve Matimop işbirliği

TÜBİTAK, Matimop ve Ericsson işbirliği, İsrail ve Türkiye'de Bilgi Teknolojileri ve telekomünikasyon alanlarında faaliyet gösteren şirketleri yeni bir çağrı ile destekliyor.

Türkiye ile İsrail arasında ar-ge projelerinin desteklenmesini hedefleyen işbirliği mutabakatı ile EUREKA kapsamında oluşturulacak ar-ge projelerinde iki ülkeden firmalar ve firmalar

ile birlikte çalışacak üniversite veya araştırma kurumlarına destek verilmesi amaçlanıyor.

Bu doğrultuda, ortak çağrıya sunulan proje önerileri iki aşamalı bir değerlendirme sürecinden geçirilecek ve desteklenmeye değer bulunan projeler, TÜBİTAK ve Matimop'un sağlayacağı araştırma ve geliştirme desteklerinden yararlandırılacak.

TTNet Vitamin Yarışması devam ediyor

TTNet'in öğrencilere eğitimle ilgili konularda bilişim teknolojisini kullanma alışkanlığını kazandırmak amacıyla düzenlediği TTNet Vitamin Yarışması başladı. 20 Haziran'a kadar devam edecek yarışmaya www.ttnetvitamin Yarismasi.com adresinden ulaşılabilir.

Yarışmaya, Milli Eğitim Bakanlığı'nın e-okul sisteminde yer alan ilköğretim okullarında 2007-2008 eğitim-öğretim yılı içerisinde öğre-

nimine devam etmekte olan ve 6, 7 ve 8'inci sınıf öğrencileri katılabiliyor. TTNet'in grup şirketlerinden İS ile birlikte hazırladığı bilgisayar destekli etkinlik, TTNetVitamin Yarışması ile ilköğretim öğrencilerinin en son teknoloji ürünlerinden biri ile tanışmalarını amaçlıyor.

Yarışmaya katılan her öğrenci "Matematik" ile "Fen ve Teknoloji" derslerinden seçilmiş konularda, sekiz etkinlikte şansını deniyor.

Türkiye'nin ilk inovasyon ajansı kuruldu

Özellikle sanayi kuruluşlarının global pazarda teknolojik yenilik yaparak rekabet avantajı sağlamasına katkıda bulunmayı hedefleyen Ar Ge ve Teknolojik Inovasyon danışmanlık şirketi Technoivent, faaliyete geçti. Türkiye'nin ilk teknolojik inovasyon ajansı olma özelliğine sahip Technoivent, teknoloji araştırmala-



rı, TRIZ yöntemine bağlı sistematik inovasyon ve Ar Ge uygulamaları, bunlarla ilgili bilgisayar yazılımları, inovasyon eğitimleri ve teknoloji transferi gerçekleştirerek müşterilerinin rekabet gücünü artırmayı hedefliyor. "Bir B planınız var mı?" sözleriyle konunun önemini belirten Technoivent Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Ruhi Kaykayoğlu, inovasyon ve teknoloji transferi gibi konularla BT altyapısı alanında hizmet vereceklerini belirtti.



S&T ve Triple Point ortak oldu

S&T, ABD'li Triple Point Technology ile işbirliğine gitti. Bu ortaklık sayesinde, mal değişiminin yoğun olduğu sektörler için tek çatıdan çözüm sunulacak.

S&T ve Triple Point ortaklığıyla, mal değişiminin çok yoğun olduğu bazı sektörler için tek çatıdan çözüm sunmak hedefleniyor.

Triple Point, fiziksel ve finansal türev

ticareti, risk yönetimi, emtia gruplarına yönelik planlama ve lojistik çözümlerinde lider bir firma olarak tanınıyor.

Triple Point'ın Commodity XL çözümü, petrol ve gaz, metal ve mün-Commodity XL, her boy işletmenin süreçlerini entegre edip iyileştirmeyi, şirket genelindeki entegrasyonu ve emtia yönetimini destekliyor.

DOZELTME

Bilişim Dergisi 104. sayısında Google Vites ilijyülü başlıklı haberde Google'ın global toplam çalışan sayısı 150 bin olarak belirtilmiştir. Google çalışan sayısı 16 bindir. Düzeltir, özür dileriz.

2008 Blog Konferansı'nda 150 blog yazarı

Türkiye'deki blog yazarlarını bir araya getiren ilk Blog Konferansı, 2007 yılında Microsoft Türkiye sponsorluğunda gerçekleştirilmişti. Bu yıl ilincisi düzenlenen etkinlik, Galatasaray Üniversitesi'nde 2008 Blog Konferansı adı ile yapıldı. Konferansa, ülkemizin önde gelen 150 blog yazarı katıldı.

İNDİRSEK DE Mİ
DİNLESEK İNDİR
MESEK DE Mİ DİN
LESEK *YOKSA* LESEK
DIRSEK DE Mİ DİN
Mİ DİNLESEK İN
!NDİRMESSEK DE

TÜRKİYE'NİN YASAL MÜZİK SİTESİ TTNETMÜZİK'TE
ŞİMDİ İNDİRMEYEN DE DİNLEME DÖNEMİ BAŞLADI.
WWW.TTNETMÜZİK.COM'U TIKLAYIN, DİLEDİĞİNİZ ŞARKIYI
İNDİRİN YA DA LİSTENİZİ YAPIP İNDİRMEYEN DİNLEYİN.
KULAĞA HOŞ GELİYOR, DEĞİL Mİ?



TÜRKİYE'NİN İNTERNETİ

444 0 375
www.ttnet.net.tr

TTNetMüzik

GittiGidiyor'dan Sıfır Risk sistemi



İki milyon kayıtlı üyesi, 500 binden fazla günlük ziyaretçisi ve 800 bini aşkın günlük satış fırsatıyla Türkiye'nin en büyük elektronik ticaret platformu GittiGidiyor.com'un keşfi olan Sıfır Risk Sistemi, online alışve-

rişi daha güvenli kılan bir ödeme-onay sistemi.

GittiGidiyor.com Genel Müdürü Cenk Akgün, güvenli ticaret konusunda gösterdikleri hassasiyet ve bu konuda hissettikleri büyük sorumluluğun göstergesi olan Sıfır Risk Sistemi ile alıcı-satıcı arasında köprü kurmayı amaçladıklarını söyledi.

Gittigidiyor.com'un Sıfır Risk Sistemi sayesinde, ister yeni, ister ikinci el alışveriş yapan alıcı, satın aldığı ürünü deneyebilme ve risk almadan alışveriş yapabilme imkânına sahip oluyor.

Tellcom'dan internet kampanyası

Tellcom, internet kullanıcılarına ADSL bağlantı hizmeti ve Quiknet markası ile sunulan "ışık hızında" fiber internet bağlantı hizmetini farklı avantajlarla sunuyor. Tellcom, başlattığı yeni kampanya ile müşterilerinin mevcut pazar şartlarında rekabet güçlerini yükseltmek için verdiği hizmetlere katma değerli online servisleri ücretsiz olarak ekliyor. Tellcom "İş ve yaşam tarzını değiştiren yeni nesil iletişim dünyasının ilk tercihi olmak" vizyonundan hareketle işletmelere sunduğu avantajlar şu

şekilde sıralanabilir; Tellcom ADSL ve Quiknet aboneleri, hangi pakete sahip olurlarsa olsunlar, Tellcom G-mail işbirliği ile uygulamaya geçirilen "Tellcom e-posta" hizmetine ücretsiz sahip oluyor. Tellcom e-posta hizmeti sayesinde işletmeler 6 GB'dan fazla e-posta alanı, tellcom.net.tr veya quiknet.com.tr uzantılı sınırsız posta adresi, cep telefonundan e-posta erişimi ve IMAP desteği ile Outlook Express gibi e-posta programlarından da kendi e-postalarına erişim şansını elde ediyor.

Yenibiris.com, üretimde istihdamı araştırdı



İş ve insan kaynakları sitesi Yenibiris.com, üretim-imalat sektörünün istihdam yapısını araştırdı. Bireysel tarafta 3,237 kişi, kurumsal tarafta ise 178 İK yöneticisi ile görüşülerek yapılan araştırmada, hem çalı-

şan, hem de işveren açısından önemli bulgulara ulaşıldı. Yenibiris Genel Müdürü Deniz Ceylan Kılıçoğlu, üretim-imalat sektörünün ekonominin önde gelen istihdam sağlayıcılarından olduğunu ve bu tür bir çalışmanın sektörle ilgili güncel bilgiler elde etmek bakımından gerekli olduğunu belirtti. Araştırma bulgularını değerlendiren Kılıçoğlu, işverenlerle iş arayanların beklentilerinin farklı olduğuna işaret etti. Kılıçoğlu, "İş arayanın beklentilerini ve işverenin istihdam yapısını görmek sektördeki istihdam sorununa çözüm geliştirmek için şart" dedi.

Atamalar

Biğge Adam'a deneyimli direktör



Bilişim Teknolojileri alanında 30 yıllık deneyime sahip Prof. Dr. Bekir Tevfik Akgün, Biğge Adam'da Akademik Direktör olarak göreve başladı. Lisans eğitimini 1981 yılında İstan-

bul Yıldız Teknik Üniversitesi (D.M.M.A), Elektrik Mühendisliği Bölümü'nde fakülte birincisi olarak bitiren Prof. Dr. Bekir Tevfik Akgün, hem yüksek lisans eğitimi hem de doktorasını İstanbul Teknik Üniversitesi, Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nde tamamladı. 2000 ile 2002 yılları arasında YTÜ İletişim Tasarımı Bölümünde görev yapan Akgün, 2002 ile 2008 yılları arasında aynı bölümde profesör olarak görevini sürdürdü.

EMC'ye yeni transfer

EMC Türkiye sektöründe deneyimli isimlerden Ebru Yilmazer'i kadrosuna kattı.

Ebru Yilmazer, iş hayatına 1997 yılında Koç Sistem Bilgi ve İletişim'de başladı.

1997 - 2005 yılları arasında Koç Sistem'de birçok alanda görev alan Yilmazer, 2005 yılında Probil'e geçti. Yilmazer, 2005 - 2008 yılları arasında Probil'de satış ve sistem çözümleri departmanlarında yönetici, Probil grup şirketi olan BDH'ta ise kanal satış yöneticisi olarak görev aldı. 1998 yılında İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi, İngilizce İktisat bölümünü bitiren Ebru Yilmazer, EMC'de Satış Yöneticisi olarak göreve başladı.



Datateknik'te atama

Yıldız Holding Bilişim Grubu şirketlerinden Datateknik'in Pazarlama Direktörlüğüne Ali Boyacılar getirildi. Boyacılar, 1989 yılında Eskişehir Anadolu Lisesi'ni bitirdikten sonra, lisans eğitimini 1995 yılında Anadolu Üniversitesi İktisadi İdari Bilimler Fakültesinde tamamladı. İş hayatına 1994'te Gürçelik Sanayi'de Türkiye Satış Sorumlusu olarak başlayan Boyacılar, daha sonra Makro Bilgi İşlem Sistemlerinde Avery Dennison Otis



Ürünleri Ürün Müdürü; Sentim'de KRN Ürün Müdürü ve Dell Satış Müdürü; Ekol Lojistik'te Müşteri Hizmetleri ve Satış Direktörü; Scanam Lojistik'te Satış ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı olarak çalıştı. Boyacılar,

2007 yılında ise, Biz-Tek'e IT Satış Direktörü olarak geçti. Boyacılar, 1971 İsparta doğumlu, evli 1 çocuk sahibi ve İngilizce biliyor.

OKI

PRINTING SOLUTIONS

OKI ile fikirleriniz hayat bulsun!

Siz düşünün, OKI düşüncelerinizi hayata geçirecek çözümler sunsun.



C8800

Avrupalı en küçük
renkli lazer sınıfı A3 yazıcısı

BÜLTEN

E-Güven ile e-imza şimdi akıllı çubukta!

E-Güven, inovatif hizmetlerine bir yenisini daha ekliyor. "Yerinde kimlik tespiti ve kurulum" hizmeti vererek iş yoğunluğu yaşayan kişilerle kolayca e-imza sahibi olma imkânı sağlayan E-Güven, şimdi de e-imzayı akıllı çubukların (USB-Token) içine yerleştiriyor. Yeni uygulama kapsamında, GSM SIM kartına benzeyen akıllı kart, akıllı çubuk içine yerleştiriliyor. Daha sonra akıllı çubuk, bilgisayarın USB girişine takılıyor ve e-imza kullanıma hazır hale geliyor. Son derece kolay kullanımlı ve pratik bir çözüm olan bu uygulama, akıllı çubukların içine yerleştirilen akıllı kartların kaybolmasını da ön-



lüyor.

E-imza sahipleri, kart ve kart okuyucunun yanı sıra, bu uygulama ile de e-imzalarını gittikleri her yere kolayca taşıyabiliyor. E-Güven Genel Müdürü Can Orhun, "E-Güven'i benzer işi yapan diğer kurumlardan ayıran en önemli özellik, bir 'beceri merkezi' olması ve içinde yeni fikirler barındıran birçok uygulamada öncü rolünü üstlenmesidir" dedi.

"En İyi Web Sitesi" Yarışması başlıyor



arak, 5 dakikada sitelerini kurup yarışmaya katılabilecekler. Üyelik ve yarışmaya katılım ücretsiz. Yarışma sonucunda, "Türkiye'nin En İyi Dyalogo Web Sitesi" sahibi Fiat Fiorino marka bir ticari araçla ödüllendirilecek. Türkiye ikincisine CASPER Touchtable Tablet Notebook ve LOGO Start ürünü hediye edilecek. Üçüncülük ödülü ise IKEA'dan Ofis

Dyalogo.com kullanıcılarına yönelik olarak "En İyi Web Sitesi" başlığında bir yarışma başlattı. Önümüzdeki günlerde başlayacak yarışmaya katılmak için, Dyalogo'ya üye olmak ve bu portal üzerinde bir web sitesi kurmak yeterli. Şirketler, sunulan hazır şablonlardan yararlan-

Mobilya Seti olacak. Bölge birincilerinin de Casper Nirvana Notebook ile ödüllendirileceği "Dyalogo En İyi Web Sitesi" yarışmasında dereceye giren onlarca site ise internetten reklam yapmayı sağlayan Google Adwords kuponuna sahip olacak.

Verbatim Arena Bilgisayar ile el sıkıştı



Optik medya pazarı lideri Verbatim, ülkemizin önde gelen teknoloji sağlayıcısı Arena Bilgisayar'la

işbirliği kararı aldı. İki firma arasında imzalanan distribütörlük anlaşmasına göre, Arcne Bilgisayar, Verbatim marka CD, DVD, USB bellek, bellek kartları, harici diskler, toner ve fotoğraf kağıdı ürünlerinin dağıtımını yapacak.

Nisan 2008 itibarı ile yürürlüğe giren anlaşma ile, her iki kurum da, yarattıkları hizmet platformunda, bir yandan yatırımcı değerini artırırken, bir yandan da tüketiciye yaygın olarak ulaşabilecek. Verbatim, dünyanın en büyük 10 kimya firmasından biri olan Mitsubishi Chemical Corporation Group kuruluşudur. Ülke genelinde 7 bini aşkın bayi ağı ile yaygın dağıtımda öne çıkan Arena Bilgisayar aracılığıyla, Verbatim'in piyasaya yeni çıkardığı, yeni nesil taşınabilir sabit disk, SDHC Flash bellek kartı ve HDD yeni ürünler tüm ülkede hızla satışa sunulacak.

Probil'den Yeni Güvenlik Çözümleri

Probil, bilgi güvenliğine yönelik yeni çözümlerini, 7 Mayıs'ta Sait Halim Paşa Yalısı'nda yaptığı basın toplantısı ile tanıttı. Probil, sunduğu yeni güvenlik hizmetleri ile söz konusu konfigürasyonların şirketlerin özel güvenlik ihtiyaçlarına uygun şekilde planlanmasını, yapılandırılmasını ve yönc-



timini mümkün kılıyor. Probil'in güvenlik çözümleri, müşterilerine kolay yönetilebilir, entegre ve gelişime açık çözüm ve servisler sunmak üzere belirlenmiş bulunuyor. Böylece, bir şirkette bulunan mevcut yapıdaki tüm sistemler entegre çalıştırılarak, sahip olunan potansiyelin daha aktif ve verimli şekilde kullanılabilmesi sağlanıyor.

Endüstriyel Baskıda Yeni Devir

HP, geniş format yazıcı kategorisindeki, UV teknolojili yeni yazıcılarını 21 Mayıs'ta Doğu Otomotiv Center'da yaptığı lansman ile tanıttı. Ticari baskı hizmeti sağlayıcılarına yönelik çözümler sunan HP'nin bu yeni yazıcılarından II35000 serisi sert ve esnek ortamlara doğrudan baskı yapan, uygun



maliyetli ve güvenilir UV hibrid yazıcılar olarak dikkat çekerken, II45000

serisi de saatte 36 metre kareye varan baskı hızıyla verimliliği artırıyor. Bu yazıcı serileri, HP Designjet 788 mürekkepleri ve damla boyutunda yazıcı kafaları kullanıyor. Scitex serisindeki ürünler de saatte 74,3 metre kareye kadar baskı yapabiliyor.

We
iş
IBM
W
WebS
• İş a
dok
orga
• Üst
veri
• Tas
iyile
• SO/
deg
Ürün
fazla

İş süreçlerinizin içinde kaybolmayın!

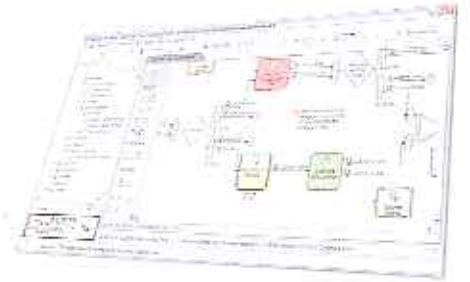


IBM'den iş süreçlerini modelleme aracı:

WebSphere Business Modeler

WebSphere Business Modeler ile yapabileceğiniz:

- İş analistlerine yönelik, firma bünyesindeki tüm süreçleri modelleme, tasarlama ve dokümanete etme imkanı sağlayan bu çözüm ile iş ortamınızdaki kaynakları, rolleri, organizasyonel yapıyı ve başarı ölçümlerini belirleyebilirsiniz.
- Üstün özellikleri ve simülasyon yeteneği ile kritik kararları izleyerek (test ederek) alıp, verimsiz IT yatırımlarınızın önüne geçebilirsiniz.
- Tasarladığınız süreçlerdeki darboğazları ve verimsiz noktaları tespit edip, bu süreçleri iyileştirebilirsiniz.
- SOA - Servis Odaklı Mimari'ye tasarladığınız süreçlerle çok daha hızlı geçiş yapabilir, değişen pazar dinamiklerine tüm rakiplerinizden daha hızlı cevap verebilirsiniz.



Ürün hakkında daha fazla bilgi için

0212 317 11 66
www.ibm.com/tr/modeller

Ücretsiz eğitim imkanını kaçırmayın!

INDEX
Türkiye'nin Bilgi Kaynağı

Uluslararası arenada tanınma fırsatı



Deloitte Türkiye tarafından düzenlenen, Türkiye'nin en hızlı büyüyen 50 teknoloji şirketinin belirlendiği "Deloitte Teknoloji Fast50 Türkiye 2008 Programı"na başvurular başladı. Program küreselleşme sürecinde teknoloji üretiminin önem ve zorunluluğunu vurgulamayı, kamuoyunun ve iş dünyasının yenilikçiliğe artan oranda destek vermesini sağlamayı amaçlıyor.

Deloitte Türkiye Stratejik Planlama Ortağı M. Sait Gözüm, dünya üzerindeki ekonomik büyümenin küreselleşmenin doğurduğu fırsatlarla gerçekleştirildiğini söyleyerek, Türkiye'nin küresel rekabet gücünü artırmak için teknolojiye daha fazla yatırım yapmak zorunda olduğunu belirtti. Teknoloji üretiminin ve kuruluşların desteklenmesini ve onların önünü açmanın, küreselleşmenin en temel yasalarından birisi haline geldiğini söyleyen Gözüm: "Yenilikçilik ve verimlilik dünyadaki bütün sektörlerin anahtar kavramları durumunda. En hızlı büyüyen 50 teknoloji şirketi programı bu kavramlar ve teknoloji üretiminin zorunluluğu üzerine inşa edilmiştir" diyor.

Teknoloji Fast50

Deloitte, Kuzey Amerika'nın yanı sıra, Avrupa, Ortadoğu, Afrika (EME-

A) ve Asya Pasifik bölgelerinin en hızlı büyüyen 500 şirketini belirlemek üzere toplam 37 bölgede üç ayrı program yürütüyor. Her bölgede en hızlı büyümeyi gerçekleştiren 50 şirketin belirlenmesinin ardından, bunlar arasında da En Hızlı Büyüyen 500 Teknoloji Şirketi sıralaması hazırlanıyor. Buna göre: Deloitte Teknoloji Fast50 Türkiye 2008 Programı ile belirlenecek 50 Türk şirketinin yer alacağı liste Deloitte Technology Fast500 EMEA programına gönderilecek. Böylelikle Türk teknoloji firmaları küresel çapta yarışma fırsatı yakalayıp, ulusal ve uluslararası düzeyde bilinirliklerini artırma, yatırımcıların dikkatini çekme, yeni iş bağlantıları kurma şansına sahip olacak.

Dünyada tanınma fırsatı

M. Sait Gözüm bu programın Türk şirketlerinin yurt dışında ve yurtdışında daha iyi tanınmalarında ve yeni bağlantılar kurmalarını açısından önemli bir role sahip olduğunu belirterek geçen sene, Deloitte Teknoloji Fast50 2007 Türkiye Programı'nda ve Technology Fast500 EMEA'de dereceye giren şirketlerin çalışmalarının olumlu etkilendiğini vurguluyor. Gözüm: "Ayrıca 19 Türk şirketinin, İtalya ve Rusya gibi ülkelerin

teknoloji şirketlerini de geride bırakarak Technology Fast500 EMEA'ye girmesi teknoloji alanında kararlı adımlarla ilerlediğimizi gösteriyor" dedi.

Üçüncü kez düzenleniyor

İş ortaklarından Türkiye Bilişim Vakfı'nın Başkanı Faruk Fezaca-başı'da programın Türk şirketlerinin yurtiçi ve yurtdışında göze çarparak beslenmesi açısından önem arz ettiğini belirterek ülkelerin karşılaştırmalı sonuçlarını görmek imkanı sunduğunu ve şirketlerimizin uluslararası ağa katılmalarını sağlayıp dünya pazarından pay almalarına olanak sağladığını söylüyor.

Bu yıl üçüncü kez düzenlenen ve Türk Telekom'un ilk kez ana sponsorluğunu yaptığı programa Interpro Holding, Türkiye Bilişim Vakfı (TBV), Türk Elektronik Sanayicileri Derneği (TESİD), Türkiye Bilişim Derneği (TBD), Türkiye Bilişim Sanayicileri Derneği (TUBİSAD), Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TIGV) da iş ortakları olarak destek veriyor. Ayrıca Türk Telekom, program sonunda üç yıl üst üste sıralamaya girmiş şirketler arasında en hızlı büyümeyi gösteren firmaya da "Türk Telekom Teknoloji Özel Ödülü" verecek.

Teknoloji Fast50 Türkiye 2008'e kimler başvurabilir?

Son başvuru tarihinin 20 Haziran olduğu programa katılmak isteyen firmaların bazı koşulları yerine getirmeleri bekleniyor. Bu koşullar şöyle:

- Teknoloji, medya ya da telekomünikasyon sektörlerinde faaliyet göstermek.
- Sironun oluşumuna ciddi katkı yapan bir patent hakkına veya teknolojiye sahip olmak.
- Sironun önemli bir kısmını ar-ge faaliyetlerine harcamak.
- 2003 yılında en az 50 bin Euro, 2007 yılında ise en az 800 bin Euro net satış geliri gerçekleştirmiş olmak.
- Kosintisiz en az 5 yıl süreyle faaliyet göstermiş olmak ve şirket merkezinin Türkiye sınırları içinde olması gerekiyor.

Sizce Türkiye'de hangi
şirket bir yılda 85 milyon
kişi ile konuştu?



lider müşteri ilişkileri yönetim merkezi

0216 633 15 15

www.globalbilgi.com.tr

DPT Müsteşar Yardımcısı Halil İbrahim Akça:

“Türkiye’nin, yazılımda iddialı bir politikası olmalı”

Akça’ya göre tüm dünyada yazılım sanayiinin geliştirilmesi için birçok ülkenin kendine özgü bir projesi var

Aslıhan Bozkurt
aslihan@bilisimdergisi.net

Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) Sosyal Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü, İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü ile Bilgi Toplumu Dairesi’nden sorumlu Müsteşar Yardımcısı Halil İbrahim Akça’dan Bilişim okurları için e-Dönüşüm Türkiye Projesi hakkında bilgi almak için buluştuk. Ancak konu farklı alanlara kaydı. Akça, tapu ile yeni oluşturulan tüzel kişilik veri tabanının paylaşımına açılmasının gündemde olduğunu söyledi. Yazılım sanayisinin önemine dikkat çeken Akça, Türkiye’nin bu alanda iddialı bir politika hazırlaması gerektiğini vurguladı. Bilişimcilerin kamuda üst yönetime gelmesinden yana olan Akça, konuyla ilgili kesimlerin açılımlar geliştirmesini istiyor.

e-Dönüşüm Türkiye Projesi’nde DPT’nin koordinatör olmasının konuya ne gibi katkısı ne oldu?

DPT, e-Dönüşüm Türkiye Projesi’nde koordinatör olmadan önce e-Dönüşüm projeleri, dağıntık bir yapıdaydı, birlikte çalışılabilirlik konusunda koordinasyon yoktu ve mükerrer yatırımlar söz konusuydu. DPT’nin koordinatör olmasındaki asıl amaç bu sorunları ortadan kaldırmaktı ve bu konuda bir hayli başarı sağlandı. Bunun en somut göstergesi, Kimlik Paylaşım Sistemi (KPS) oldu. Şimdilerde, İçişleri Bakanlığı ve TÜİK’in birlikte oluşturduğu adres kayıt sisteminin son düzeltmeleri yapılıyor. Kısa zaman içinde bu da paylaşımına açılacak. Ayrıca önümüzdeki günlerde Tapu Veritabanı da paylaşımına sunulacak. Bu arada Sanayi Bakanlığı, yıl sonuna kadar tüzel kişilik veritabanını kurup

paylaşımına açmayı planlıyor.

e-Devlet projesinde koordinasyonun tam olarak sağlanması için özellikle e-Devlet Ana Kapısı’nın faaliyete geçmesi ve e-Kimlik projesinin uygulanması gerekiyor. Türksat’ın bildirdiğine göre, test amaçlı faaliyete geçen e-Devlet Ana Kapısı’na yığınlarımıza doğru belli sayıda hizmet bağlanmış olacak. E-Kimlik Projesi’ni ise İçişleri Bakanlığı Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürlüğü yürütüyor. e-Kimlik, AB ile uyum kapsamında gündemde olan bir proje. 2011’e kadar tüm Avrupa, e-Kimlik kullanımına geçmiş olacak. Biz de o tarihe kadar bunu ülke çapına yaygınlaştırmayı hedefliyoruz. Şu an kullandığımız kimlik kartlarına göre güvenliği son derece artırılmış olan bu kartlar, devletin elektronik hizmet verdiği tüm kurumlarda kullanılabilir.

e-Dönüşüm projesinde 2008’de neler gerçekleşti?

Bilgi Toplumu Stratejisi’nin (BTS) 68 numaralı “Kurumsal Yapının Güçlendirilmesi” maddesi gereği e-Dönüşüm İcra Kurulu’nun yapısının revize edilmesi gerekiyordu. Bu çerçevede Türkiye’nin bilgi toplumuna dönüşüm sürecinde görev alması öngörülen başlıca kurumsal yapılar olarak “e-Dönüşüm Türkiye İcra Kurulu”, “Dönüşüm Liderleri Kurulu” ve “e-Dönüşüm Türkiye Danışma Kurulu”nun kurulması uygun bulundu. Yeniden yapılanma 2007 sonbaharında gerçekleşti. Dönüşüm Liderleri Kurulu, 5 Şubat’ta, Danışma Kurulu ise 12 Şubat 2008’de ilk toplantılarını yaptı. Dönüşüm Liderleri Kuru-

Halil İbrahim Akça kimdir?

1963’te Sivas Yıldızeli’nde doğan Halil İbrahim Akça, İTÜ Elektronik ve Haberleşme Mühendisliği’nden mezun olduktan sonra DPT’de uzman yardımcısı olarak işe başladı. 1992-1994 yılları arasında ABD’de University of Delaware’de ekonomi üzerine master yaptı ve 1996’da Planlama Uzmanı oldu. DPT’de önce Haberleşme Sektörü, ardından Proje Analiz Uzmanı olarak çalıştı. 1996-1997’de Maliye Bakanlığı’nda Bakan Danışmanı olarak görev yaptı. 2002’den beri DPT’de Müsteşar Yardımcılığı görevini sürdüren Akça, e-Dönüşüm Türkiye İcra Kurulu Üyeliği görevini sürdürüyor. Akça, evli ve üç çocuk babasıdır.



lu'nun ana gündemi stratejinin geldiği aşamayı belirlemekti.

BTS'nin gerçekleştirilmesinin hangi aşamada olduğuna ilişkin raporlama tamamlandı ve rapor, 12 Haziran 2008'de yapılacak e-Dönüşüm İcra Kurulu'na sunulacak.

Takvime bağlanan eylemlerde gecikmeler oluyor mu?

Gecikmeler oluyor. Bilgi toplumuna geçiş konusunda esnek bir koordinasyon yöntemini benimseyip uyguluyoruz. 5018 sayılı Kamu Mali Yönetimi Kontrol Kanunu'na göre her bakanlık bağımsız olarak harcamasını yapar. Bir bakanlığa veya genel müdürlüğe herhangi bir merkezi kamu kurumunun (Başbakanlık, Maliye, DPT, vb.) müdahale şansı yoktur. Dolayısıyla biz herhangi bir şekilde kamudaki işleri hızlandıramayız. Ancak üç şekilde devreye girebiliyoruz: Öncelikle projelerin hayata geçmesi için gerekli finansmanı (yatırım programına alarak) ivedilikle sağlıyoruz. İkincisi, e-Dönüşüm Türkiye İcra Kurulu'na, BTS'deki eylem sonuçlarının sunuluyor olması, bakanlıklar üzerinde bir yaptırım oluşturuyor. Üçüncü olarak da kurumlar bir sorunla karşılaştıklarında veya mevzuatta bir değişiklik gerekiyorsa burada DPT, e-Dönüşüm Türkiye İcra Kurulu devreye girerek süreci hızlandırıyor.

Stratejinin hayata geçmesi asıl olarak sorumlu kuruluşun çabasına bağlı. İlgili kurumlar gerekli özneni göstermiyorsa yapılabilecek fazla bir şey yok. Ancak kamuoyu baskısı ve yakından izlendiklerini hissettirmek, işleri hızlandırır, diye düşünüyoruz. Burada siyasi liderlik de çok büyük önem kazanıyor.

Eylem Planı'nda Bilişim Vadisi kurulması planlanıyordu? Bu hangi aşamada?

Bilişim Vadisi'nin kurulmasında sorumlu kuruluş Sanayi ve Ticaret Bakanlığı. Mayısta vadinin tasarlanmasına ilişkin bir proje DPT'ye sunuldu ve kabul edildi. Proje, yer tespiti ve fizibilite çalışmalarını içeriyor. Projeyi, Sanayi Bakanlığı sonuçlandıracak. (Bakınız, sayfa 6-Bilişim)

9. Kalkınma Planı'nda bilim ve teknoloji ile ilgili hedefler nelerdir? Söz konusu hedefler BTS ile örtüşüyor mu?

BTS tamamlanırken 2007-2013 yıl-

larını kapsayan 9. Kalkınma Planı hazırlandı. Bu nedenle 9. Kalkınma Planı ile BTS'nin yaklaşımı birbirine paralel düştü ve bir bütünleşme sağlandı. Kalkınma Planı, Türkiye'nin bilgi toplumuna dönüşümünü hedefleyen strateji (BTS) ve eylemlerin hayata geçirilmesini öngördü. BTS'deki eylemler bir şekilde 9. Kalkınma Planı'nda da referans olarak verildi. Kalkınma Planı, 2013; BTS ise 2010'a kadarki süreyi kapsıyor. Kalkınma Planı'nda ortaya konan hedefler, BTS'de daha geniş olarak yorumlandı.

"İstikrar içinde büyüyen, küresel ölçekte rekabet gücüne sahip, bilgi toplumuna dönüşen ve AB'ye üyelik için uyum sürecini tamamlamış bir Türkiye" vizyonu ile hazırlanan 9. Kalkınma Planı'nda bilgi teknolojileri sektörünün, bölge tükelleri içinde telekomünikasyon, sağlık, eğitim ve savunma gibi dikey alanlarda yazılım ve hizmet merkezi haline getirilerek, küresel ölçekte rekabet gücünün artırılması hedeflendi.

9'uncu Kalkınma Planı'nı, bilgi toplumu çerçevesinde değerlendirdiğimizde; birincisi bir sanayi dalı olarak yazılımın geliştirilmesi, ikincisi Türkiye'nin rekabet gücünü artırma noktasında verimlilik sağlanması ve altyapının geliştirilmesi üçüncüsü de e-Devlet uygulamalarının yaygınlaştırılarak kamu hizmetlerinin kalitesinin artırılması konuları yer aldı.

Bir sanayi dalı olarak yazılımın geliştirilmesine ilişkin neler yapıyor?

e-Dönüşüm Türkiye İcra Kurulu'nun 4 Mart 2008'de yapılan 23. toplantısında, Türkiye Bilişim Sanayicileri Derneği ve Yazılım Sanayicileri Derneği bir değerlendirme sundular. Sunumlarda özellikle yazılımın iç pazar dinamiklerinden yararlanması, yazılım ve BİT hizmetlerinde dünya oyuncusu olabilmek için somut adımları olan eylem planı hazırlanıp devreye alınması istendi.

Kamuda sektörü yurtdışına açacak, işbirliği için ortaklıklar yaratacak bir birimin teşkili veya mevcut model içerisinde konumlandırılması gerçeğine dikkat çekildi. 12 Haziran'daki e-İcra Kurulu'nda spesifik bir yazılım stratejisi geliştirilip geliştirilemeyeceği tartışılacak.

Yazılım sanayisi Türkiye için istihdam ve verimlilik artışı anlamında çok önemli bir sektör. Dünyada da bugünlerde yazılım sanayisinin geliştirilmesi konusuna değişik politikalar uygulanıyor. Türkiye olarak bu-



rada iddialı bir politika hazırlamamız gerektiğini düşünüyoruz.

Bilişimcilerin kamuda daha etkin olması gerektiğini belirtiyorsunuz...

Bilişimciler kamu kurumlarında fevkalade teknik eleman konumundalar ve bu nedenle kurumların üst yönetimine yükselemezler. Bence, bilişim bilim dalına çok yüksek puanlarla girip iyi eğitim alan bu başarılı ve zeki insanlar, bir şekilde özellikle kamuda üst yönetime gelme şansını yakalamalı. Böyle bir şans yakalayabilirlerse hem bu disiplinin birikimini kamu yönetimine yansıtırlar.

Gerçekten başarılı olan bu insanlar, kamu üst yönetimine ciddi katkı getirirler. Ancak bunun için somut bir mesafe almış veya ortaya bir strateji koyabilmiş değiliz. Bu konuyu özellikle gündeme getiriyorum ki üzerinde düşünülün. Belki bir formül geliştirilir, bir çıkış noktası bulunur. Bu konuda hem personel rejimi ile ilgili kişilerin çaba sarf etmesi, hem de bilişim camiasının bazı açılımlar geliştirilmesinin yerinde olacağını düşünüyorum.

Teknosa'nın elektronik gözü

SMS ve MOM yapılarını hayata geçiren Teknosa, sunucularını proaktif olarak izliyor



Eylem Cüncüoğlu
eylem@bilisimdcregisi.net

Türkiye'nin en büyük tüketici elektroniği perakende zinciri Teknosa, altyapısını daha iyi yönetmek için SMS ve MOM çözümlerini devreye aldı. Proje Netron tarafından gerçekleştirildi.

57 ilde 230 mağaza

2000 yılında 5 mağaza ile faaliyete başlayan Teknosa, bugün Türkiye'nin 57 ilinde 230'un üzerinde mağazasıyla hizmet veriyor. Teknosa, yedi yıl gibi kısa bir zamanda istikrarlı bir şekilde büyüyerek Türkiye'nin en yaygın teknoloji perakendecisi konumuna ulaşmıştı. 163 kişilik bir ekiple faaliyete başlayan Teknosa bugün, konusunda uzman 3.000'in üzerinde çalışanıyla hizmet kalitesini ve ürün çeşitliliğini artırmaya devam ediyor.

Teknosa, müşterilerinin teknoloji ürünlerindeki ihtiyacını her an karşılamak amacıyla iki farklı kanal ile de hizmet veriyor. 444 55 99 Teknosa

Asist ve geniş ürün yelpazesine sahip www.teknosa.com internet mağazası, 7 gün 24 saat çalışıyor.

Tüketicilerin teknoloji ürünlerinde aradıkları her şeyi bulabildikleri Teknosa, yüzlerce uluslararası markanın binlerce teknoloji ürününü tüketicileriyle buluşturuyor. "Herkes için teknoloji" felsefesini benimseyen Teknosa, yaygın mağaza ağı ile elektronik araçlardan iletişim araçlarına, kişisel bakımdan ev ürünlerine kadar her türlü teknoloji ürününü müşterilerine sunuyor. Teknosa, 80.000 metrekaarelik toplam mağaza alanına sahip bulunuyor.

Teknosa'nın çok büyük bir geniş alan ağı var. 250 noktaya sahip olan Teknosa geniş alan ağı merkezde G.HSDSI aracılığı ile bağlanıyor. Sabancı Telekom'un altyapısını kullanan Teknosa, merkeze POP noktaları aracılığıyla ulaşıyor.

Şirket bünyesinde 50'ye yakın sunucu ve 1200 masaüstü bilgisayar bulunması Teknosa'yı yönetim yazı-

lımı arayışına yöneltmiş. Piyasadaki çözümleri inceleyen firma sonunda Microsoft'un SMS ve MOM ürünlerinde karar kalmış. Kurulum için de, sahip olduğu deneyim ve kurumsal anlayışı nedeniyle Netron tercihi edilmiş.

Teknosa SMS ve MOM projelerince 2007 yılının Ağustos ayında başladı ve proje 2.5 ay gibi kısa bir süreçte hayata geçirildi. Ağ üzerinde bulunan 1200 masaüstüne uzaktan bağlantı kurularak kurulumlar yapıldı. Şu an Teknosa bünyesinde bulunan tüm bilgisayarlar sürekli olarak kontrol ediliyor ve yazılım güncellemeleri otomatik olarak yapılıyor.

Perakende devri için sistem devamlılığı çok önemli. Çünkü her gün mesai bitiminde mağazalar satış bilgilerini merkeze gönderiyorlar ve aynı zamanda her sabah yeni fiyat listeleri mağazalar gönderiliyor. Bu işlemlerde herhangi bir aksama olması büyük sorunlara yol açabiliyor.

Yönetim kolaylastı

Proje hakkında görüşlerini aldığımız Teknosa Bilgi Sistemleri Müdürü Veli Yılmazkaya, yeni yapıyla birlikte sunucularını proaktif olarak izlemeye başladıklarını ve herhangi bir sorun meydana gelmeden önlem alabildiklerini anlatıyor. Ayrıca masaüstü bilgisayarları da kontrol ederek, anında envanter bilgilerine ulaşabildiklerini anlatan Yılmazkaya, yazılım güncellemelerinin de çok kolay bir şekilde yapılabildiğini söylüyor.

Teknosa bilgi işlem kadrosunda 32 kişi çalışıyor. Bu kadar geniş coğrafyaya yayılmış bir organizasyona hizmet veren bu ekip SMS ve MOM sayesinde oldukça rahatlamış. Yönetim ve bakıma ayrılan süreler azalmış.



Netron İş Geliştirme Direktörü Gürkan Erol, Teknosa Sistem Yöneticisi Mustafa Çelik, Teknosa Bilgi Sistemleri Müdürü Veli Yılmazkaya ve Netron CIO'su Murat Bayraktar

İLETİŞİMİN FARKLI DÜNYASINA HOŞ GELDİNİZ.

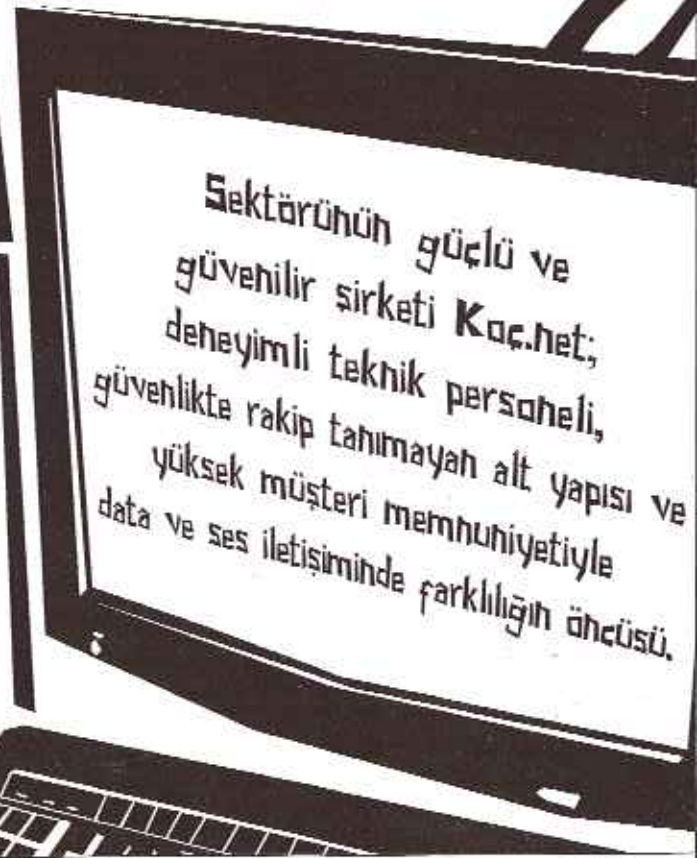
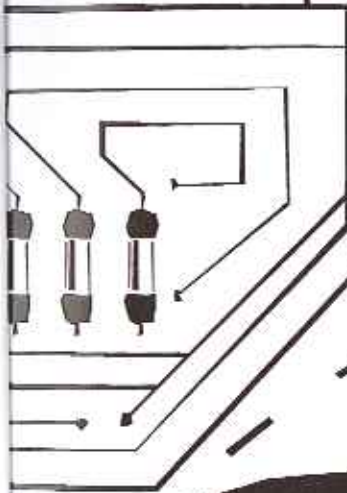
adaki
aunda
rünle-
in de,
umsal
tercih

elerine
başladı
de ha-
alunan
ağlantı
Şu an
im bil-
edili-
toma-

vamlı-
mesai
gilerini
ni za-
isteleri
mlerde
ük so-

hğimiz
rri Ve-
kte su-
cmeye
sorun
ldikle-
i bilgi-
arında
klerini
ncelle-
lde ya-

nda 32
coğraf-
na hiz-
DM sa-
önetim
ng.



Sektörünün güçlü ve
güvenilir şirketi Koç.net;
deneyimli teknik personeli,
güvenlikte rakip tahımayan alt yapısı ve
yüksek müşteri memnuniyetiyle
data ve ses iletişiminde farklılığın öncüsü.

iletişimin gücü

 **Koç.net**

www.koc.net | (0216) 556 10 10

Kurumsal iletişimde beşi bir yerde dönemi

Tümleşik iletişim sistemleri ile farklı platform teknolojilerinin bir arada kullanılması kurumlara maliyet avantajı getiriyor

Hakan Akben
hakan@bilisimderegisi.net

Özel haberleşme sistemleri alanında 20 yılı aşkın süredir faaliyet gösteren Sistaş, 8 Mayıs Perşembe günü İstanbul Hyatt Regency Otelinde Sistaş Teknoloji Buluşması '08 adlı bir etkinlik düzenledi. Bu yıl dördüncüsü yapılan Sistaş etkinliğinde, yerli ve yabancı uzmanlar, kurumsal iletişim teknolojilerinde gelinen son noktayı değerlendirdiler. Etkinlikte Alcatel-Lucent, Genesys, Intertech, Microsoft Türkiye, Polycom, Nokia ve Autonomy firmalarının temsilcileri, kurumsal iletişimi farklı boyutlarıyla ele alan sunumlar gerçekleştirdi.

Etkinliğin açılış konuşmasını yapan Alcatel-Lucent Başkan Yardımcısı Thierry Seignol, sunumunda, IP iletişim çözümleriyle dinamik bir işletmenin kârlılığının ve performansının nasıl artırılabileceğini anlattı. Bu kapsamda, 2008 ve sonrasında IP iletişimindeki temel eğilimlere değinen Seignol, hastane ortamını örnek vererek IP tabanlı iletişim sistemlerinin kullanıcılar için yer bağımsız avantajlar sağlarken, iş akışı sistemleri üzerinde de gecikmelerin azaltılabildiğini ifade etti.

Alcatel-Lucent Başkan Yardımcısı Thierry Seignol Tümleşik İletişim Sistemleriyle ilgili olarak şunları söylüyor: "Tümleşik İletişim Sistemleri birbirinden tamamen farklı iletişim



protokollerinin bir araya getirilmiş halidir. Bu durum genellikle; e-mail, anlık mesajlaşma, masaüstü ve ileri düzey iş uygulamaları, IP (Internet Protokol), VoIP, Voice-mail, fax, ses-video ve video konferans gibi farklı platform ve teknolojilerin ortak bir noktada toplanmasıyla oluşan basit ve etkili bir iletişim platformudur. Gartner'ın da tek cümle ile ifade ettiği gibi Tümleşik İletişim Sistemleri iş süreçlerinde insana dayalı gecikmeleri azaltan bir platform olarak özetlenebilir".

Tümleşik sistemler iş akışını hızlandırıyor
IP tabanlı iletişim mimarisinin Tümleşik İletişim Sistemleri içerisinde önemli bir yeri olduğunu anlatan Seignol, kısa bir süre önce yurtdışında

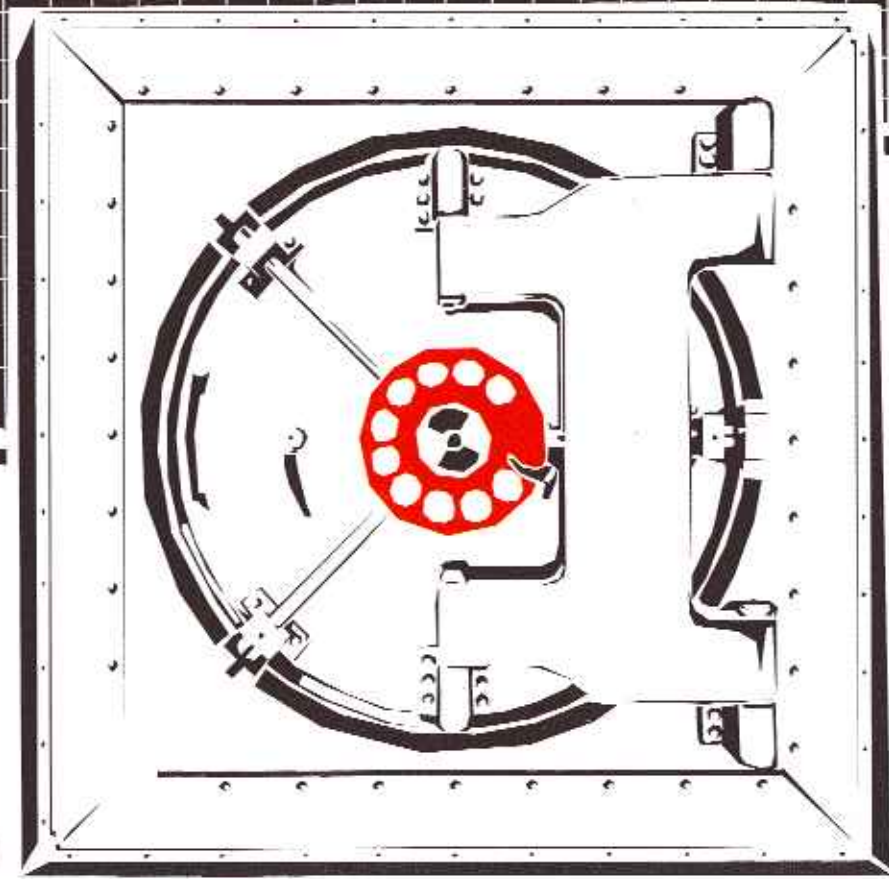
gerçekleştirdikleri bir hastane projesinden yola çıkarak şunları ifade etti:

"Tümleşik İletişim Sistemleri, özellikle hastane gibi çalışanların mobil olduğu ortamlarda önemi daha kolay anlaşılan bir platform. Hastanedeki doktorlara verilen mobil el terminaleri ile doktorlar, gerekli olduğunda, kablosuz internet teknolojileri ile VoIP üzerinden görüşmelerini yapabiliyor. Hasta ile ilgili bilgilere anında ulaşabiliyor. Video konferans ile mekân bağımsız olarak toplantılara katılabiliyor. Hastaların tahlil sonuçlarını el terminalerinden bakarak teşhis koyabiliyor. Kısacası günlük iş akışı içerisinde veriye ulaşmak ya da ulaşmak ile ilgili tüm doğal iş akışını yavaşlatan süreçlere biraz daha hız kazandırılmış oluyor".



Nokia fırsat kolluyor

Sistaş'ın düzenlediği Teknoloji Buluşması '08 etkinliğinde Tümleşik İletişim Sistemlerinde mobilitenin önemine değinen Nokia'nın Kurumsal Ses Çözümlerinden Sorumlu Pazarlama Direktörü Raimo Toivonen, Nokia'nın son dönemde geliştirdiği ürünlerde GSM ve IP teknolojilerinin bir arada uyumlu çalışmasına ve cihazların Tümleşik İletişim Sistemleri için birçok platformu desteklediğinin altını çiziyor. Toivonen GSM tarafındaki servis teknolojilerinin artırılması ve uygun maliyetlere çekilmesiyle bu tür teknolojilerin daha yoğun kullanılabileceğine değiniyor. Bilindiği üzere Nokia ve Siemens, birlikte, Nokia Siemens Network çatısı altında gelişmiş iletişim sistemleri üzerinde çalışmalar yapıyor.



Türkiye'nin en güvenilir kurumsal iletişim çözüm ortağı Kaç.net, data ve ses iletişimi teknolojilerindeki uzmanlığıyla Eurobank Tekfen'in de iletişim alt yapısı mimarlarından biridir. Kaç.net ile şirketinizi geleceğe taşıyın.

 Eurobank Tekfen

iletişimin gücü

 Kaç.net

www.koc.net | (0216) 556 10 10

projesin-
etti:
i, özel-
mobil
a kolay
andeki
rminal-
ğında,
ile Vo-
apabili-
anında
ile me-
ra katı-
uçlarını
şhis ko-
kışı içe-
ulaşıl-
ışım ya-
hız ka-

ilitenin
o Toivo-
çalıştı-
or. To-
tür lek-
Nokia

Superonline yuvaya dönüyor

Superonline, Turkcell'in yatırım şirketi Turktell Bilişim tarafından satın alınıyor

Barış Odabaş
bazis@bilisimdergisi.net

İnternetin Türkiye'de geniş kitlelere yaygınlaşmasını sağlayan firmalardan biri olan Superonline, Turkcell'in yatırım şirketi Turktell tarafından satın alınıyor. Fintur bünyesinde bir Turkcell Grup şirketi olan Superonline, Rekabet Kurumu'nun izin ve onayının ardından gerçekleştirilecek satış ile tekrar Turkcell bünyesine dönecek.

Superonline Genel Müdür Yardımcısı Levent Uysal, 2007 cirosu yaklaşık 100 milyon YTL civarı olan şirketlerinin yeni birleşme ve gelişmelerle farklı hizmetler sunacağını ve önümüzdeki dönemde yaklaşık 500 milyon dolarlık bir şirket olabileceğini söylüyor. Türkiye'de internetin yaygınlaşmasında önemli rol oynayan Superonline, dinamik ve yenilikçi yapısıyla internet sektöründe çeşitli illere inza atmış, 2000 yılında "Avrupa'nın En İyi İnternet Servis Sağlayıcısı" seçilmişti. Telcom sektöründe serbestleşme sürecine girilmesiyle birlikte Superonline vizyonunu Yeni Nesil Komünikasyon Operatörü olarak belirlemişti.

Sabit-mobil kaynaşması

Uysal, Superonline'in vizyonunun birleşme sonrasında da yenilikçi, atak yapan inovasyona elverişli bir yapı olacağını belirterek, "Bizi sabit-mobil haberleşmede 'fix mobile' kendi omurgamızı Turkcell ile birleştirecek ürünler ile ilerlerken göreceksiniz" diyor. Sabit-mobil haberleşmede kullanıcılar, sabit telefon ve interneti çeşitli yöntemlerle birlikte kullanabiliyorlar.

15 binin üzerinde kurumsal ve yak-



Superonline Genel Müdür Yardımcısı Levent Uysal, "2011 yılına kadar çok büyük bir veri merkezi kurmayı planlıyoruz" dedi.

laşık 150 bine yakın da bireysel aboneye sahip olan Superonline'in portföyünde, Türk Telekom'un omurgası üzerinden ADSL bağlantısı sağlamak, VoIP haberleşme servisleri sunmak, arama kartları ile veya ön numara çevirmeli indirimli telefon hizmetleri vermek gibi internet'in ucundaki bir dizi hizmet kalemi yer alıyor. Superonline ADSL satışlarını yakın bir zamanda kendi omurgası üzerinden gerçekleştirmeyi hedefliyor.

Superonline internet üzerinden telefon hizmetlerini, aldığı lisanslara göre kurgulayıp, distribütör ve bayi kanalıyla kullanıcıya sunuyor. Superonline'in Alo!Box hizmeti, herhangi sabit bir telefon numarasından önce otomatik olarak 1099 numarasını çevirerek, tüketicilerin şehirler arası ve yurtdışı görüşmelerini daha hesaplı yapmalarına olanak veriyor. Ayrıca şirket, içine bir çevirici yerleştirilmiş ve indirimli telefon görüşmeleri sağlayan Alo!Dect adlı kablosuz telefonları da sunuyor. 1099 numarasının tuşlanması, hiçbir abonelik, sözleşme ve satın alma işlemi gerektirmiyor. Superonline Genel Müdürü Uysal, Super Talk adını taşıyan ürünleriyle Kobilerin ve çok şubeli firmaların kendi ofisleri arasında ücretsiz, dışarıyla da indirimli konuşmalarını sağladıklarını söylüyor. Uysal, ADSL abo-

nelerinin de VoIP özelliklerinden yararlanacaklarını açıkladı. Superonline'in iş planında SIMphone'lar ve ADSL modemini arkasına takılan bir çevirici sayesinde sabit telefonla senkronize çalışan mobil internet telefonlar da yer alıyor.

Superonline portali yenilendi

Superonline portali geçtiğimiz günlerde yeniden "inşa edildi". Uysal, internet üzerinde insanların birbirinden farklı tercihleri olduğunu, bu nedenle bireylerin ihtiyaçlarına göre özelleştirilebilen bir yapı oluşturduklarını vurguluyor. Uysal'a göre Superonline, 400-450 bin ziyaretçisi olan ve günde 58 milyona yakın sayfa görüntülenme sayısına sahip.

Superonline, kurumlara, Kurumsal İnternet Erişim Paketi (KİEP) denilen, sanal özel ağ yapısı içinde sunduğu bir hizmet paketinin yanı sıra sunucu barındırma ve güvenlik hizmetleri de sunuyor. Uysal, Yapı Kredi, Halkbank, Finansbank gibi birçok büyük firmaya hizmet verdiklerini belirterek "İnternet üzerinden dış kaynak hizmetleri (Netsourcing) olarak gördüğümüz hemen her alanda müşteriye fiyat ve hizmet olarak bazı avantajlar sağlıyoruz" dedi. Superonline 2011 yılına kadar büyük bir veri merkezi kurmayı da planlıyor.

BT servisin yeni “numarası”



D724

DATA MARKET TEKNİK HİZMET MERKEZİ

444 D 724

2007 HP İş Ortakları Ödülleri En Yüksek Servis Satışı Yapan Servis Sağlayıcı
ödülü sahibi Data Market, yeni hizmet merkezinde daha farklı bir anlayış ve daha uzman bir ekiple sizlere profesyonel BT destek hizmetleri sunmaya devam ediyor.

DATAMARKET

GENEL MERKEZ:
Bestekar Şevki Bey Sok. No:31 34349
Balmumcu - Beşiktaş / İSTANBUL
0.212.337 07 07

TEKNİK HİZMET MERKEZİ:
Yavuz Selim Cad. No:15 Kat:1
Yenisahra - Kadıköy / İSTANBUL
servis@datamarket.com.tr
ÇAĞRI MERKEZİ: 0.216.444 3 724

2008
Preferred Partner



Authorized Service
Delivery Partner Specialist

HP çevik adımlarla kurumsala yürüyor

EDS'e 13,2 milyar dolar teklifte bulunan HP, kurumsal yazılıma yaptığı yatırımları güçlü projelere dönüştürmeye başladı

Yücel Kamçec
y.kamcck@bilisimdergisi.net

Gelecek yıl bir milyar dolarlık şirket olma hedefine doğru yürüyen HP Türkiye, Doğu Akdeniz, Ortadoğu ve Afrika (MEMA) bölgesinin liderliğini Güney Afrika'dan alma hazırlığında. Bölgenin diğer ağır topları İsrail ve Yunanistan HP'lerinin ciroları 500 milyon doları aşmıyor. Kuşkusuz ülke BT pazarlarındaki büyüme performansının yüzde 50 üzerinde büyüme zorunluluğunu, HP yöneticilerinin işini kolaylaştırmıyor. Kasım ayında başlayan mali yılın ilk yarısını nisan sonunda 425 milyon dolarla kapatan HP Türkiye de bu yıl

yüzde 22 düzeyinde büyümeyi hedefliyor. Şirketin dünya genelindeki ivmesi nakit fazlasını kurumsal çözümler tarafındaki yatırımlara harcamasından geliyor.

Son iki yılda BT optimizasyonu ve sistem altyapısına yönelik pazarın önde gelen markalarına ciddi bütçeler ayıran şirketin en son çıkışı geçen ayın sonunda BT dışkaynak firması Electronic Data Systems (EDS) yönetimine şirketi satın almak üzere 13,2 milyar dolar teklif etmesi oldu. Bu rakam şirketin daha önce yaptığı Compaq satın alması için harcadığı 19 milyar dolardan sonra en ciddi girişimlerinden biri oldu. Compaq satın alınmasıyla birlikte firma Dell'i PC

pazarında uzun yıllar oturduğu liderlik koltuğundan indirmişti. Şu günlerde ise HP, kurumsal çözümlere odaklanarak bilgisayar, yazıcı ve ağ ürünlerindeki başarısının üzerine bir kat daha çıkarak kurumsalda da ciddi bir varlık göstermeyi planlıyor. Şirketin daha önce sunucular ve işletim sistemi olarak kurumsal çözümleri vardı, ancak şu anki yatırımlar ile sistem yönetimi ve iş optimizasyonu alanında şirketin elinde güçlü bir ürün portföyü oluşmaya başladı.

İş ortakları dünyaya açılıyor

HP Türkiye Genel Müdürü Şahin Tulga, şirket içinde üç ayrı şirket mantığıyla çalıştıklarını söylüyor.



HP Yazılım Grubu Müdürü Tayfun Topkoç: "Şirketler, proje ve portföy yönetiminin çıktılarını gördü, şimdi sıra kamuda"

Bundan iki yıl önce HP, yoğun bir şirket satın alma dönemine girdi. Sistem yönetimi ve BT optimizasyonunda endüstrinin önde gelen markalarını toplamaya başlayan HP, önce Mercury, sonra Opsware'ı, bu yıl da Tower Software'ı portföyüne kattı. Bu gelişimin kuşkusuz Türkiye ayağında da ciddi etkileri oldu. HP Yazılım Grubu Başkanı Tayfun Topkoç, bu gelişmeleri ve Türkiye'deki projeleri şöyle değerlendirdi:

"Dünyada bazı trendler söz konusu; kurumsal yönetim, şeffaflık, iş süreçlerinin optimizasyonu vb. gibi işletmelerin özgü uygulamaların teknoloji tarafında belli bir yankısı oluyor. HP'nin yaptığı satın almaları da bu açıdan görmekte yarar var. Bugün Proje ve Portföy Yazılımı olarak piyasaya sunduğumuz Mercury bu konuda yapılan en önemli

girişimdir. Hemen arkasından 1,6 milyar dolarlık Opsware'in satın alma girişimi geldi. Bu ürün şu anda veri merkezlerinin otomasyonu için kullanılıyor. Sunucu otomasyonu ve ağ yapılandırılması konusunda kurumsal çözümler sunan bir firmaydı. SPI Dynamics, yazılım platformlarının güvenlik ölçümlerini ve raporlamasını yapan bir yazılım olarak portföyümüze girdi, bizim test platformumuzla entegro çalışabiliyor. HP, en son bu yılın başında Tower Software'ı satın aldı. Arşivleme ve daha da önemlisi uyumluluk ve standartlara uygun arşivleme açısından önem taşıyan kayıt yönetimi (record management) alanında pazarın önde gelen markalarından biriydi.

Dünyada üç ana kategorimiz oldu: Birinci iş teknoloji optimizasyonu. Bu portföy, BT

Kurumsal çözümler ve kamu, kişisel bilgisayarlar, yazıcı ve çevre birimlerinin her biri başlı başına büyük operasyonlar. PC'den yazıcıya, dizüstünden ağ ürünlerine ve sunuculara çok geniş bir ürün gamına sahip olan HP Türkiye, Tulga'nın ifadesiyle Intel sunucularında yüzde 64 pazar payına sahip.

Donanım, yazılım ve hizmet olarak kurumsal çözümlerde 100 civarında iş ortağına zaman zaman eğitimler veren HP, iş ortağı sayısını arttırmak istemiyor, tam tersine mevcut iş ortaklarına, eğitimler ve destek vererek, onların kurumsal pazarda daha etkin olmasını istiyor. Aslında bu yeni döneme bir tür hazırlık. Kurumsal çözümler içinde son iki yılda satın alınan yeni yazılım markalarının etkisi hissediliyor. HP Yazılım Grubu Müdürü Tayfun Topkoç, yazılım alanındaki iş ortaklarının Dubai, Saudi Arabistan ve Romanya'da projeler gerçekleştirdiklerini söylüyor.

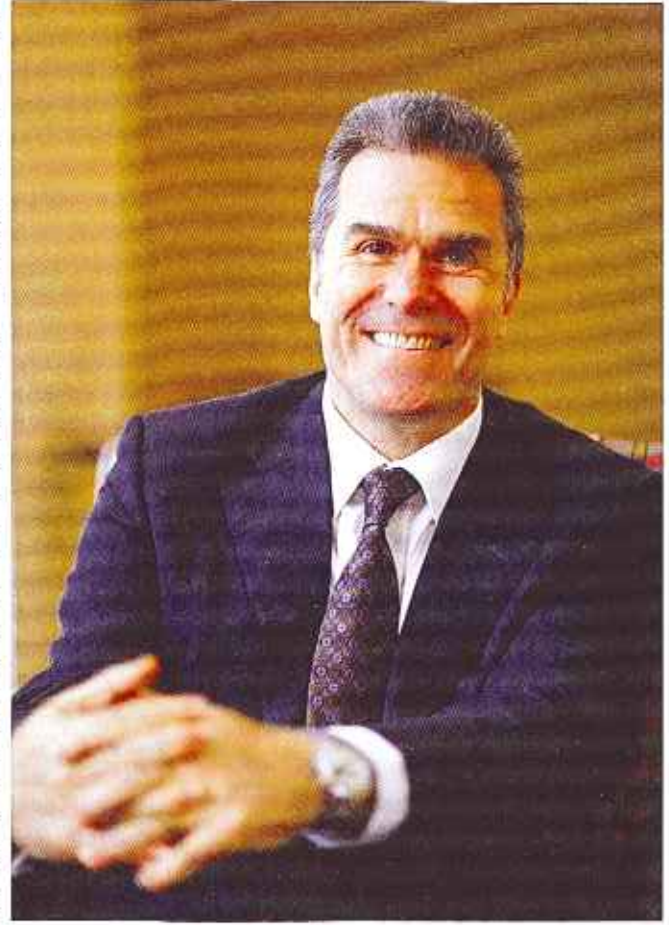
Kurumsal yazılım cirosunu son mali yılın ilk altı ayında sekiz milyon dolar olarak gerçekleştiren HP, yılın ikinci yarısında bu ciroyu 10 milyon dolara çıkarmayı hedefliyor. Topkoç, 2008 sonu itibarıyla son iki yılda, yazılım cirosunun, en az beş kat artmış olacağını söylüyor.

İş adamı gibi düşünmek

Yaklaşık 700 çalışandan oluşan HP Türkiye'de, şirketin yer aldığı bölge-

den sorumlu 50 kadar personel de bulunuyor. HP Türkiye Genel Müdürü Şahin Tulga, ülke genelinde oluşturdukları ekosistem ile yaklaşık 50 bin civarında insanın HP'den bir gelir beklentisi olduğuna işaret ederek şunları söylüyor;

"Günün sonunda herkes bir şekilde ekmeğini kazanıyor. Ancak biz Türkiye'deki kurumların verimliliğine bir katkıda bulunduğumuzu ve sosyal kalkınmaya hizmet ettiğimizi ve bir misyonumuz olduğumuzu düşünüyoruz. Amacımız hiçbir zaman donanımı satıp geri çekilmek olmadı. Bayilerimize verdiğimiz eğitimlere bazen bizzat katılıyorum ve bu eğitimler ağırlıklı strateji temelli yapılıyor. Bir işadamı nasıl düşünür, teknolojiyi işiyle nasıl buluşturur? İş ortaklarımızı, işletmelerde yaratılabilecek katma değerler konusunda, bir işadamı gibi düşünmesi ve projeleri bu gözle değerlendirmesi için sürekli eğitiyoruz".



HP Türkiye Genel Müdürü Şahin Tulga: "Strateji sadece operasyonel başarıdan ibaret değildir, müşteriye sunulan artı değerler, stratejinin önemli bir bileşeni olmak zorunda".

ve işi birbirine yaklaştıran proje ve portföy yönetimi çözümlerimizden oluşuyor. İkinci portföyümüz veri ambarı çözümümüz Noo ile süzünü ettiğimiz arşivleme ve kayıt yönetimi çözümlerimizdir ve kurumsal bilginin optimizasyonunu hedefliyor. E-posta, veritabanı ve dosya arşivleme, kurumsal kayıtları izlenmesi gibi süreçleri adresliyor. Üçüncüsü ise telekom sektörüne yönelik arakatman yazılımı olarak (middleware) çalışan Opon Call platformudur. 3G'nin gündeme gelmesiyle birlikte telkolann katma değerli servisler yaratmasına yönelik ciddi avantajlara sahiptir.

Son bir yıldaki hızlı büyümeye ayak uydurabilmek için 20 kişiyi işe aldık. İş ortakları ağıımızı büyüttük ve özellikle proje ve portföy yönetimi konusunda büyük projelere odaklandık. Türkiye'de yazılım işini, müşterilerimizi en üst düzeyde tatmin edecek bir noktaya taşıma hedefiyle çalışıyoruz.

Türkiye'de bitmeyen projeler söz konusu. Geçen yıl bu şekilde üç proje üstlendik ve kısa bir sürede tamamladık. Örneğin, Türk Telekom'un 20 bin tane cihazının yönetimi-

nin gerçekleştirildiği intranetini kurduk. Türk Telekom'daki Accounturo ve 4S ile birlikte yaptığımız portföy yönetimi projesi Avrupa'nın en büyük projelerinden biriydi. Benzer bir projeyi Akbank'ta gerçekleştirdik. Ziraat Bankası'nda yaptık ve nihayet yine Turkcell'de proje ve portföy yönetimi projemiz devam ediyor.

Pazara iş ortaklarımızla gidiyoruz ama onlara gereken desteği ayrıntılarını kaçırmadan kendimiz veriyoruz. Bizim üzerinde en çok durduğumuz üç ana konsept var. Proje ve portföy yönetimi BT'nin işin isteklerine hızlı ve zamanında cevap verebilmesini, kaynaklarını daha iyi yönetebilmesini, finansal anlamda ileriye dönük İK planlamasını yapabilmesini sağlıyor. Bu açıdan konuya bilisinin ERP'si gibi bakabilirsiniz. Gartner'ın da bir numaralı gösterdiği bir ürün olan Mercury'nin sağladığı önemli avantajlar söz konusu. Biz bunu sadece BT için kullanmıyoruz, proje yönetim ofisi dediğimiz strateji gruplarının altında yer alan gruplar da bu yazılımı çok ciddi olarak kullanıyorlar. BT'nin iş yönetimi açısından değerleri

ortaya çıkaran bir çözümdür. Özellikle kamu ve e-Devlet projeleri açısından son derece kritik bir çözüm olarak görüyoruz. Bu ürünü altı ayda Türkleştirdik. Bu kategoride bir başka ürünü Türkleştirilerek bulmanız pek mümkün değildir, zaten Türkleştirilmediği dünyada da bu bağlamda kullanılan beş dilden biri oldu.

HP iş servislerinin yönetimi konusunda oldukça iddialı ve bu konularda bir dizi çözüme sahip. Bu arada uygulama geliştiren veri merkezleri ve büyük yazılımcıları için de iki test platformumuz var. Quality Center adını taşıyan bu yazılımlar, uygulamalarda işlevsellik ve yük testlerini gerçekleştiriyor. Yazılım maliyetlerinin yüzde 80'i bug'lardan ve yama geliştirmelerden kaynaklanmaktadır. Dolayısıyla daha uygulama geliştirme aşamasında bu yazılımlar, donatılarak ve gerçek ortamdaki gibi çalıştırılarak yaptığı raporlamalarla belli bir kalite düzeyini yakalaması sağlanıyor. Şu anda Türkiye'de bu yazılımı 30 müşterimiz kullanıyor. Özel lisanslama modelleriyle bu ürünümüzü yazılım geliştiricilerimize daha uygun şartlarda sunmayı hedefliyoruz.

ASM'nin sesi her kentten duyuluyor

Sağlık sektörünün öncü kuruluşu çağrı merkezi hizmetlerini CMC'ye emanet etti

Hakan Akben
hakan@bilisimdergisi.net

Sağlık hizmetleri alanında ABD'nin önde gelen hastane zincirlerinden Johns Hopkins Medicine ile stratejik işbirliği anlaşması olan Anadolu Sağlık Merkezi, 2005 yılından bu yana ağırlıklı olarak kalp sağlığı, onkoloji, çocuk ve kadın sağlığı konuları başta olmak üzere birçok branşta hastalarına hizmet sunuyor. 208 yatak kapasiteli hastanede dış kaynak hizmeti verenlerle birlikte toplam 1.100 çalışan bulunuyor. IMRT ve CyberKnife gibi sağlık sektöründe kullanılan yüksek teknoloji donanımlarla hizmet veren bu sağlık merkezi, çağrı merkezi hizmetlerini CMC'den alıyor. Bu çağrı merkezine 444 42 76 no'lu (444 42 ASM) telefonda erişiliyor. Anadolu Sağlık Merkezi Hasta Hizmetleri Müdürü Dr. Taner Hasan Özcan aldıkları hizmetle ilgili olarak şunları anlatıyor:

"Hastalarımız her ilden direkt olarak çağrı merkezimize ulaşıyor. Bunun için her ilden özel bir hat aldık. Bizi arayan hastalarımızın arama ücretlerinin yarısını biz, diğer yarısını da kendileri ödüyor. Çağrı merkezimizde sabit cep terminali (FCT) başına 3 bin 500 dakikayı geçmeyecek şekilde kullanılan bir görüşme standardımız var.



ASM Hasta Hizmetleri Müdürü Dr. Taner Hasan Özcan çağrı merkeziyle hastalarına daha kaliteli hizmet verdiklerini anlatıyor.

Hasta yakını buradan da arama yapıyor. Çağrı merkezinde 23 görevli (ağent) çalışıyor, bunlardan ikisi danışman hemşire, diğerleri ise müşteri temsilcisi. Çağrı merkezinde çalışan personelin her birinin eğitimlerinden CMC sorumlu. Bir ay boyunca çalışanlara eğitim verildi. Uluslararası aramalarda UMIH hizmetini Netone üzerinden alıyoruz".

7 gün 24 saat hizmet

2005 yılından bu yana CMC'nin koordine ettiği ASM Çağrı Merkezi'nde bilgilendirme, yönlendirme, randevu tayin etme gibi amaçlarla aylık 30-40 bin arama gerçekleşiyor.

CMC Genel Müdür Yardımcısı Metin Tarakçı ise "Anadolu Sağlık Merkezi için hayata geçirdiğimiz projeyi, kurumun vizyonunu ve eksiksiz hizmet anlayışını yansıtan şekilde

gerçekleştirmeye özen gösterdik. Hasta ve hasta yakınları için büyük değer taşıyan ASM Çağrı Merkezi'nin sağlık sektörümüz için önemli bir adım olduğumu düşünüyorum" dedi.

Her alanda bütünleşim

ASM Çağrı Merkezi'nde, hastaların ihtiyaçlarını en doğru biçimde tespit edebilmek, iyi bir hizmet sağlamak için yapılan tüm görüşmeler kayıt altında tutuluyor. Anadolu Sağlık Merkezi'nin web sitesi üzerinden gelen randevu taleplerini de bu merkez yanıtlıyor. Ayrıca, çağrı görevlileri, hastanenin yol tarifi, servis saatleri, randevuların bir gün önceden hastalara telefonla hatırlatılması, özel tedavi yöntemleri hakkında bilgi verme ve danışman hemşireler aracılığıyla doğru bölüme yönlendirme gibi çeşitli işlemler arayanlara aktarıyor.

ASM'nin BT Karnesi:

BT çalışan sayısı: 20

Kullanılan hastane otomasyon yazılımı: MedSuite/Siemens

WLAN spot sayısı: 70 noktada tüm hastane ve çevresini kapsayacak şekilde baz istasyonu bulunuyor ve kablosuz ağ üzerinden telekom sistemi de kullanılıyor. Kablosuz ağ üzerinden sisteme bağlı visit uygulamaları var ancak işlemler henüz test aşamasında.

Masaüstü sayısı: 800

İstemi OS: Microsoft XP

Kullanılan sunucular: HP Rackmount sistemler. 25 sunucu var.

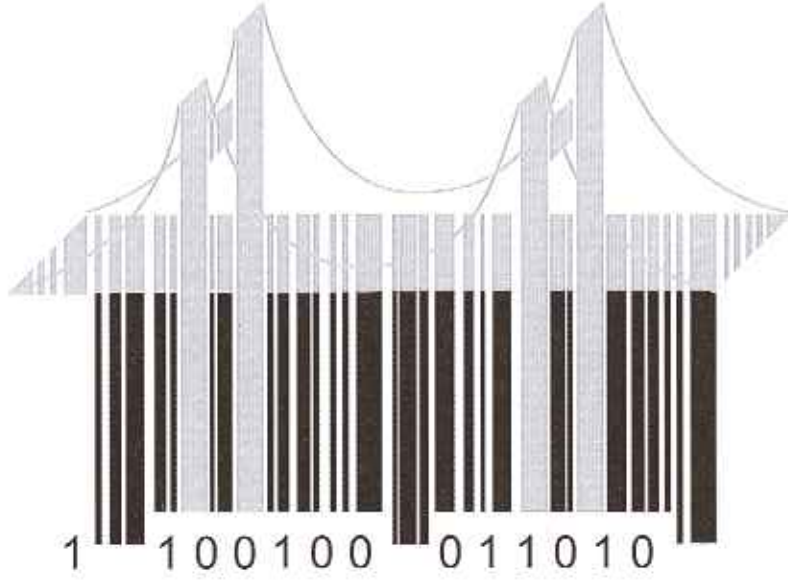
Depolama: NetApp

Çağrı merkezinde akıllı bina teknolojisi kullanılıyor. Havalandırmanın ve perdelerin çalışmasından gün ışığına bağlı olarak aydınlatmanın otomatik yapılmasına kadar bu teknoloji tüm işlevleriyle kullanılıyor. Merkezde kartlı geçiş sistemi ve diğer güvenlik uygulamaları da kullanılıyor.



CMC Genel
Müdür
Yardımcısı
Metin Tarakçı

1'ler ve 0'ların milyonlara dönüştüğü iş platformu...



İş dünyasının buluşma kodu, Avrasya'nın en büyük* dijital iş platformu
CeBIT Bilişim Eurasia.

Siz de yeni ve inovatif bilişim teknoloji ve çözümlerinizi tanıtmak ve yepyeni
iş bağlantıları kurmanızı sağlayacak bu buluşmanın dışında kalmamak için,
CeBIT Bilişim Eurasia'da yerinizi alın!

149.655 ziyaretçi

39.748 iş dünyası ziyaretçisi

4.001 genel müdür/firma sahibi/üst düzey yönetici

300 Anadolu VIP ziyaretçi

37 ülkeden ziyaretçi

• 1852 basın mensubu

• 908 katılımcı

• 604 iş dünyası katılımcısı

• 20 ülkeden katılım

• 60.000 m² fuar alanı

7-12 EKİM 2008
TÜYAP BEYLİKDÜZÜ, İSTANBUL

Uluslararası Bilgi ve İletişim
Teknolojileri Fuarı

CeBIT
eurasia
Bilişim

Kamu bilişimcilerinin sesi: Kamu-BİB

TBD'nin en eski çalışma gruplarından olan Kamu-BİB, 10. yılında, kuruluş amacı olan bilişim personelinin özlük haklarına kavuşamamasının burukluğunu yaşadı

Aslıhan Bozkurt
aslihan@bilisimdergisi.net

Türkiye Bilişim Derneği'nin (TBD), geleneksel etkinliklerinden biri olan Kamu Bilişim Platformu (Kamu-BİB), bu yıl 10. kez Antalya Kemer'de toplandı. 21-25 Mayıs 2008 tarihleri arasında Limra Otel'de gerçekleştirilen etkinliğe yaklaşık 500 kişi katıldı.

Üç gün süren ve hükümetin temsil edilmediği etkinlikte, Meclis gündemindeki kişisel verilerin korunması yasası ele alınırken, kurumlarda, Bilişim Teknolojileri Yönlendirme Komitesi'nin oluşturulması ve "Bilişim Hizmetleri Sınıfı" eklenmesi istendi. Etkinliğin açılışını yapan Kamu Bilgi İşlem Merkezleri Yöneticileri Birliği (Kamu-BİB) Yürütme Kurulu Başkanı Dr. Kemal Karakoçak, Kamu-BİB'in kuruluşunu, amaç ve çalışmalarını anlatırken son 10 yılı değerlendirdi.

Bilgi toplumuna geçiş çalışmalarında kamu bilgi işlem birimleri ve sektörel kuruluşların katılımıyla bilişim faaliyetlerinde farkındalık yaratmayı ve sinerji oluşturmayı bir görev kabul eden Kamu-BİB'in oluşumuna ait ilk fikirler 1983'te çıkarken günümüzdeki yapılanması ise 1996'da gerçekleşti. İlk verimlilik toplantısını 1998'de yapan, dünyada bir ilk olan Kamu-BİB, gönüllü katılımı, tarafsız çalışmalar yürütüyor.

7 aylık yoğun emeğin ürünü

Verimlilik Toplantıları, Bilgilendirme Toplantıları ve Sosyal Etkinlikler olarak üç temel etkinlik kapsamında çalışmalar yapan Kamu-BİB, Kamu Bilişim Platformu-Verimlilik toplantılarında güncel ve öncelikli konuları ele alıyor. Son 10 yıldaki etkinliklerde, "e-Devlet", "e-İmza", "birlikte ça-



şılabilirlik", "kamu bilişim projelerinin yönetimi, yetkinliği", "bilişim teknolojileri kullanımının hukuksal boyutu" gibi konular incelendi. Yaklaşık 7 aylık bir çalışma sonunda gerçekleştirilen 10. Kamu-BİB'in çalışma konusu ise Bilişim Teknolojilerinde Yönetişim ve Kişisel Verilerin Korunması oldu.

Karakoçak, son 10 yılda Kamu Bilişim Platformu toplantılarında kamu, üniversite ve özel sektörden toplam 55 çalışma grubunda 500'e yakın bilişim gönüllüsünün bizzat emek verdiğini söyledi.

BİM yöneticileri neden yok?

Kamu-BİB olarak öncelikli hedeflerinin kamu bilişim personelinin hak ettiği özlük haklarını elde etmesi oldu-

ğunun altını çizen Karakoçak, bu konuda "bilgi/bilişim hizmetleri sınıfı" oluşturulması ve "bilgi sistemleri uzmanlığı" başta olmak üzere ilgili kadroların ivedilikle ihdas edilmesi ve Bilgi Toplumuna Stratejisi (BTS) Eylem Planı'ndaki 84. eylemin uygulanmasını istedi.

Karakoçak, ayrıca 2010'a kadar gerçekleştirilmesi planlanan, 3 milyar YTL'lik bütçesi olan 111 eylemi içeren BTS'nin hayata geçirilmesi için e-Dönüşüm Türkiye Projesi kapsamında yapılandırılan Dönüşüm Liderleri Kurulu'nda, strateji başkanları ile birlikte BİM yöneticilerinin de yer alması gerektiğine dikkat çekti.

Açılışta konuşan TBD Yönetim Kurulu Başkanı Doç. Dr. Turhan Menteş, Kamu-BİB'in, derneğin en

değerli platformu olduğunu vurgularken on yıl boyunca yapılan çalışma ve hazırlanan raporlarla Türkiye'nin bilişim ile kalkınmasına büyük katkılar sağladıkları için emeği geçenlere teşekkür etti.

Kişisel Verilerin Korunması Yasası

Bu yılki çalışma konularından biri olan Kişisel Verilerin Korunması konusunun önemine değinen Mentek, bu konuda hâlâ yasal düzenlemenin olmamasına dikkat çekerek, sakinçalarına değindi.

Daha önce Kişisel Verilerin Korunmasına ilişkin yasa tasarısı hazırlandığını ve TBD'nin bu çalışmalarda etkin rol aldığını söyleyen Mentek, "AB uyum yasalarından biri olan bu yasa üç kez TBMM'ye geldi ve durduruldu. Bunun nedenini anlamak mümkün değil. Hangi sihirli eller bu yasaların oluşmasını engelliyor? Bunu da anlayabilmiş değilim. Şimdi yeni bir çalışma başlatıldığını öğrendik. Umarım bu dönemde yasa çıkar" dedi.

Kamunun ciddi bir yönetim uygulanmasına eriştiğini söyleyen Mentek, yönetim modelinin artık hayata geçirilmesi gerektiğini bildirirken TBD'nin bu konuda da öncülük görevini üstlendiğini belirtti.

TBD'nin mevcut yapısında değişikliğe gidildiğini ve federatif yapıya geçildiğini anımsatan Mentek, Ankara ve İzmir şubelerinin açılmasıyla şube sayısının beşe çıktığını ve önümüzdeki günlerde Samsun, Antalya ve Gaziantep şubelerinin de açılacağını söyledi.

Sektörde sertifikasyon önemli

TBD'nin Türkiye'de bilgisayar okuryazarlığını artırma işlevini üstlendiğini, 2000 yılından beri ECDL'nin Türkiye'de temsilini de yerine getirdiğini anımsatan Mentek, ECDL'in Türkiye'de yaygınlaşmadığını ancak AB ülkelerinde hızla kabul gördüğünü, Yunanistan'da kamuya girilebilir ve herhangi bir görev değişikliği yapabilmek için ECDL'nin yasa ile zorunlu kıldığını anlattı.

Mentek, "Kamu bilgi işlemcilerin çok ciddi özlük hakları kayıpları var. Ülkemizde de bunları sertifikalandırmak bizim görevimizdir, diye düşünüyorum. Önümüzdeki dönemde bu alandaki düzenlemeler konusunda da aktif olmamız gerekecek" dedi.

TBD, e-İcra Kurulu'nda izleme ve denetleme görevine sahip olduğuna değinen Mentek, bilgi toplumuna dönüşümün sadece bilişimcilerin sorunu



Daha önce TBMM'de üç kez kadük kalan Kişisel Bilgilerin Korunması Yasa Tasarısı'nın yeniden gündeme geldiğine işaret eden TBD Başkanı Mentek, yasanın bu kez çıkmasını beklemediklerini belirtti.

olmadığını tüm toplumu ilgilendirdiğini ve sahiplenilmesi gerektiğini vurguladı. Mentek'e göre STÖ'lerin hazırladığı raporlar e-Dönüşüm İcra Kurulu'nda dikkate alınıyor ve önümüzdeki dönemde STÖ'lerin katkılarıyla kurulun çalışmalarının yönü değişebilir.

Veri analizi ve iş zekası

Kamu-BİB'in ilk günü çağrılı konuşması olan Teradata EMEA Bölgesi Başkan Yardımcısı Jonathan Klaus, Devletin Karar Mekanizması için Veri Analizi, Veri Madenciliği ve İş Zekasının Önemi konusunda bir sunum yaptı. Bilgi işlem sektöründeki yeni trendlerden söz eden Klaus, veri madenciliğinin hızla gittiğini, Türkiye'de çok ilginç bir durum olduğunu, bankacılık, havacılık ve perakende sektöründe ileri olduğunu belirtti. Klaus, artık tahminci dayalı analitik raporlar üretme ve elde edilen verileri aktif hale getirmenin önemli olduğuna dikkat çekti.

IDC raporlarında dünyada kamu bilişim yatırımlarının 2007'de 150 milyar doların üzerinde olduğunu bildiren Klaus, veri toplamada artık statik geleneksel yöntemlerin yetmediğini, gelir ve vergi bilgilerini toplanırken geleneksel verilerin yanı sıra araç satışı, arazi kayıtlarına da bakıldığını söyledi.

Klaus, projelerin verimli olması, en iyi katma değeri sağlama için artık maksimum analiz ve istihbaratın yapılması, tahmin ve toplanan veriy-

dayalı eyleme geçilmesi gerektiğini belirtti.

e-Kapı temmuzda açılıyor

İlk gün gerçekleştirilen Kamu Bilişim Projelerinin Geleceği konulu sponsor panelinde konuşmacılar, devletin, bilişim yatırımına daha fazla para ayırması ve hizmete de para ödemesi gerektiğini vurguladılar. Türkiye'deki projelerin dünyada benzerlerinin olmadığı belirtilirken bunların tanıtlanmaması yakınma olarak gündeme geldi. Ayrıca dönüşüm sürecinde görevlendirilecek birimler oluşturulması istendi.

Bu arada Türksat'tan Ahmet Kaplan ise e-Devlet kapısının temmuzda açılış lansmanını yapacaklarını bildirdi.

CHP Uşak Milletvekili Osman Coşkunoglu'nun yönettiği 1. Çalışma Grubu'nun (ÇG) "Bilişim Teknolojilerinde Yönetişim" oturumunda Başkan Ahmet Pekel bir sunum yaptı. Coşkunoglu ise bilişimcilerin her türlü sorununu Meclis'e taşımaya hazır olduğunu, bilişimcilerin de Meclis'te kendileriyle ilgilenen tüm milletvekillerini bilgilendirme ve yardım konusunda zorlamalarını istedi.

İkinci gün çağrılı konuşmacı olan TÜBİSAD Başkanı Tuğrul Tekbulut, bilişim sektörünün emek yoğun bir sektör olduğunu, Türkiye'de gelişmediğini ve mevcut kompozisyonla fazla ileriye gidemeyeceğine dikkat çekerek sektördeki alış-verişi düzenlemek adına bir POVA çalışması gerçekleştirdiklerini anlattı.

100 dolarlık bir ürün 85 dolara nasıl satılır?

Batı'daki fiyatlarıyla satılan ürünlerin bir öyküsü var

Bilişim Haber Merkezi
haber@bilisimdergisi.net

Bir zamanlar Türkiye'de 3-4 bin dolara nokta vurmuş yazıcıların veya PC'lerin satıldığını anımsar mısınız? Bundan yirmi yıl önce çalıştığım dergilerde yayımladığımız ve fiyat bilgisi de içeren reklam sayfalarını hala saklarım...Bugün herhangi bir büyük bayiye veya zincir markete uğradığımızda 150-200 dolara satılan renkli bir lazer yazıcı gördüğümüzde artık şaşırıyoruz. En azından internet marifetiyle dünyadaki donanım fiyatlarını sokaktaki mağaza etiketleriyle karşılaştırma olanağımız var.

Sayırsız üründe neredeyse Batı ile aynı olan fiyat düzeyi, çok az sayıda da olsa bazı ürünlerde, daha düşük seviyede scyredchiliyor.

Örneğin, 100 YIL'lık bir ürünü kredi kartıyla ve aylık 7 YIL taksitle 12 ayda satın alabiliyorsunuz. Kuşkusuz geçmişe göre daha gelişmiş kredi ve ödeme sistemlerinin, dahası zorlu rekabetin bunda bir payı var ama piyasayı düzenleyen itici güç, yaygın dağıtım kanalından kaynaklanıyor.

Sistem zoruyla

Türkiye'de yaygın dağıtım yapan şirketler (broadline distributor) birkaç adedi geçmiyor. Bu şirketler, Anadolu'nun en ücra köşesine kadar yüzlerce marka ve model donanımı dağıtarken, son derece karmaşık ve zorlu operasyonları yönetiyor. Örneğin, 17 yıl gibi uzun bir geçmişe sahip olan Arena, bugün 7 binin üzerinde bayiye hizmet veriyor.

Arena Genel Müdürü İzi Kohen, bir ürünün piyasaya uygun fiyatlarla girmesinde onu tedarik etmekten bayideki fiyatlandırmaya kadar sayısız etkenin rol oynadığını söylüyor. Kohen, "Bu pazarda ne kadar etkin olur-

sak olalım, tek başına değiliz. Tüketiciler, kanal ve tedarikçiler, bir anda tercihlerini, aleyhinize değiştirebilir. Dolayısıyla sistemin getirdiği bir baskı ve bu baskının oluşturduğu bir düzen söz konusu" diyor. Hesaplı fiyatları da işte bu sıkı düzen belirliyor.

Arena, bugün yaklaşık 400 civarında markanın dağıtımını yapıyor, ancak doğrudan distribütörü olduğu 15-20 marka bulunuyor. En son Seagate, Acer, Gigabyte, ViewSonic, IIP Procurve gibi ürünlerin dağıtım anlaşmalarını imzalayan şirket, binlerce bayi ve ürünü kapsayan dağıtım operasyonunu 310 kişiyle gerçekleştiriyor.

Dağıtım şirketlerinde doğru kaynakları servisi ve garantisiyle mal temin etmek, çeşit bulundurmak, uygun miktarda stok tutmak, doğru fiyatlandırma yapmak, geniş bir piyasada güven ilişkisini korumak ne kadar önemli ise tahsilatın zamanında yapılması da o denli hayati bir konu.

Geçen yıl 435 milyon dolar ciro yapan firma aslında KDV'si içinde 530 milyon dolarlık bir operasyon gerçekleştirmiş oldu. Yaklaşık 2 bin bayiye kredilendiren Arena'nın kanala kullandığı aylık kredi hacmi 65 milyon doları buluyor.

Stok yönetimi de fiyat oluşumunda bir başka halka. Dövizin hareket-



li olduğu ortamlarda firmalar açısından stokların bir risk oluşturduğu da söylenebilir. Bilindiği gibi YIL, üzerinden KDV alacağı yazan stok fazlaları, doların ani bir yükselişi ile sistemdeki tüm nakit akışını sarsabiliyor. Kısaca tüm bu sürecin iyi yönetilmesi gerekebiliyor. Kohen, Arena'nın 2000 yılında SAP R/2 kullanımıyla tüm iş süreçlerini denetim altına aldığını vurguluyor.

Arena, dağıtım zincirine sağlık sarf ürünleri, elektrik malzemesi ve otomotiv yedek parçası gibi yepyeni alanları ekleme planları yapıyor. Arena, böylece, yılların dağıtımculuk deneyimini diğer piyasalara taşıyacak.

Ulaştırma, e-dönüşüme ayak uyduruyor

Bir yılda tamamlanan 1,7 milyon dolarlık e-Ulaştırma Projesi bakanlığın belge akışını elektronik ortama taşıdı

Aslıhan Bozkurt
aslihan@bilisimdergisi.net

Beş yıl öncesine kadar e-Devlet uygulamalarına yeterince uyum sağlayamayan Ulaştırma Bakanlığı, şu günlerde ciddi bir atılım içinde. Yıllık milli gelir içindeki hâsılat oranı yüzde 15'i bulan ulaştırma ve haberleşme faaliyetlerini yürüten Ulaştırma Bakanlığı, veri akışını düzenleyecek ve istenilen kalitede hizmeti vermesini sağlayacak olan e-Ulaştırma Bilişim Projesi'ni tamamladı.

Geçen yıl sonu tamamlanan bu projeye artık hizmetler merkezi bir yapıda oluşturulan bir web portal üzerinden verilecek. e-Ulaştırma Bilişim Projesi'yle iş akışları modellenildi, ortak veri tabanı oluşturuldu, elektronik doküman yönetimi ve arşiv sistemi (EDYS) ile kurumsal kaynak planlama yazılımları (ERP) geliştirildi ve arşivler sayısallaştırıldı. Bakanlık bu vesileyle portal altyapısını da yenilemiş oldu.

Yakında bakanlığa tüm başvurular, portal üzerinden yapılacak ve iş sü-

reçleri de elektronik ortamda izlenecek. Sentim'in donanım sağladığı Bilişim Ltd.'nin isc yazılımını geliştirdiği proje, yaklaşık 1.7 milyon dolara mal oldu. Bakanlık, EDYS için e-İmza kullanımına geçmek üzere TÜ-BİTAK'tan nitelikli sertifika istedi.

Evrak ve belgeler sanal ortamda

Hizmet sunarken izleme, değerlendirme ve denetleme faaliyetleri için gereken süreçlerin uzun olması nedeniyle ciddi bir zaman kaybı yaşayan Ulaştırma Bakanlığı, bu projeye hem bu olumsuzlukları ortadan kaldırdı, hem de sayısallaştırılmış verilerle strateji belirleme ve doğru bilgiye dayanarak karar verme süreçlerini kısalttı. e-Ulaştırma projesiyle bakanlık birimlerinden gelen taleplerin karşılanmasına yönelik tüm aşamalar sistem üzerinden izlenip gereksiz yere kaynak israfı önlenmesi hedefleniyor. Arşivler de zaman içinde elektronik ortama aktarılarak evrak arama en kısa sürece indirilecek.

2002'den sonra bilgi işlem altyapısı ve sistemlerini yenileme sürecine giren Bakanlık, web sayfasını da ye-



Ulaştırma Bakanlığı Projesi Müdürü Gündüz, ERP projesi kapsamında 1,5 milyonun üzerinde belgeyi tarayıp elektronik ortama aktardıklarını söyledi.

niledi. 2005'te başlatılan Kara Taşımacılığı Otomasyon Sistemi projesi, 2006 yılında faaliyete geçmişti. Bu projeye tüm bölge müdürlükleri ve sınır kapıları çevrimiçi (online) olarak bakanlık ağına bağlandı. Otomasyon çerçevesinde bütün kara taşımacılık faaliyetleri, sınır geçiş ve belge kontrol işlemleri, merkezi yapıda web tabanlı olarak yapılıyor.

1.5 milyon belge aktarıldı

e-Ulaştırma projesindeki ana yüklenici olan Bilişim Ltd.'in Kamu Projeleri Müdürü Gürsel Gündüz, e-Ulaştırma Bilişim Projesi'nde kendi geliştirdikleri kurumsal kaynak yazılımını (ERP) kullandıklarını bildirdi.

Bakanlık ana binada bulunan genel müdürlükler ve taşra teşkilatlarını kapsayan projede binin üzerinde bilgisayar ekranından hizmet veriliyor. Proje çerçevesinde 420 bin belgenin tanım bilgileri sisteme girilirken 1.5 milyonun üzerinde belgenin içeriği tarayıp elektronik ortama aktarıldı.

e-Ulaştırma için neler yapıldı?

- Üretimden dağıtım kadar olan veri süreçleri entegre bir sistemle modellendi.
- Gereksiz yatırım yapılması önlenirken mevcut kaynaklar daha etkin kullanıldı. Kaynak israfı, kırtasiye masrafları ile iletişim maliyetleri azaltılarak altyapı ve bilginin paylaşımıyla ortaya çıkacak projelerin maliyetlerinde tasarruf sağlandı.
- Proje kapsamında gelişmiş veri toplama teknolojileri kuruldu; internet üzerinden veri toplama/anket ve web tabanlı uygulamaları yaygınlaştırıldı.
- Üretilen bilgilerin elektronik ortamda dağıtım; diğer kurum ve kuruluşlar ile bilgi paylaşım süreçleri için ilgili yasal düzenlemelere paralel olarak uygun bir teknik altyapı kuruldu.
- Bilgi üretim süreçlerinin her aşamasında kullanılan yazılım, donanım ve iletişim araçlarında kurum içi standartlar oluşturularak bu standartlar planlanan uygulamalara entegre edildi.
- Kurumsal veri güvenliği ve gizlilik politikalarının uygulanmasını sağlayacak kurallar tanımlanıp gerekli sistemler kuruldu.

Yeni bir yerli ERP: Serendip

Küresel bir entegratör olma hazırlığındaki Sürat Teknoloji, kendi kurumsal kaynak planlama yazılımını yıl sonuna yetiştirecek

Yücel Kamceç
ykamceç@bilisimdergisi.net

Dünyaya açılan entegratör firmalarımızdan biri olan Sürat Teknoloji, Kırgızistan ve Kazakistan'daki ofisleri ile Macaristan ve Azerbaycan'daki iş bağlantılarıyla her geçen gün büyümeye yolunda. 1989'dan bu yana veri depolama, sistem ve veri güvenliği, ağ çözümleri, sistem yönetimi ve yazılım gibi alanlarda IBM, HP, Cisco, Oracle, Microsoft, EMC ve NetApp gibi firmalarla yakın çalışan Sürat, İstanbul merkezinin yanı sıra Ankara'da da bir ofise sahip. Şirket 120 çalışan ve sistem entegratörlüğündeki uzmanlığıyla küresel bir oyuncu olmayı hedefliyor.

IBM'in Türkiye'deki demo ve çözüm merkezi olan Sürat, ağ ürünleri pazarının önde gelen oyuncularından Juniper'in de Elite İşortacı konumunda. IBM'in bu düzeydeki çözüm ortağı olarak EMEA bölgesinde ikinci konumda olduklarını söyleyen Sürat Teknoloji Genel Müdürü Harun Şahin, "Ülke olarak bilişim harcamamız İstanbul kadar nüfusu olan Yunanistan'ın dörtte biri seviyesinde. Bu nedenle ciddi bir potansiyelimiz var" diyor. Sürat'in üst düzey yönlendiriciler pazarında güçlü bir oyuncu olan Juniper Networks ile olan işortaklığı ise firmanın beş ayrı daldaki çözümlerini kapsıyor. Şahin, Doğu Avrupa'da Juniper'in bu ölçekte başka bir işortacı olmadığını vurguluyor. Sürat Türkiye'de Juniper'in daha çok güvenlik ve anahtarlama (switching) çözümlerine yönelirken, geniş alan bilgisayar ağı altyapısında ise ağırlıklı Cisco ile çalışıyor.

Sürat çalışanlarının yaklaşık yarısı ise uygulama geliştiriyor. Şirket şu günlerde yeni bir kurumsal kaynak planlama uygulaması olan Seren-

dip'in son rötuşlarını yapıyor. Katman düzeyinde çalışan bir uygulama olan Serendip, .Net platformunda yazılmış. Şahin, dört yıldır bu ürün üzerinde çalıştıklarını, klasik ERP modülleri dışında mağazacılık, lojistik vb. işlevsellikleri olan bu uygulamanın şu anda 28 civarında kurumsal kullanıcısı olduğunu söylüyor. Serendip, çoklu dil desteğine sahip ve çözüm ortaklarının üzerinde kendi sektörel yetkinliklerini ekleyebilecekleri bir ürün olarak geliştiriliyor.

Sürat'in küresel oynama hedefinde Serendip'in de bir rolü olacak. Sürat bu amaçla Türkiye Cumhuriyetleri'de beş üniversite ile kendi uygulamasının ders olarak okutulması için bir anlaşmaya vardı. Bu ülkelerde mevzuat ve hesap planı gibi konularda bir bütünlüğün oluşmaması, Sürat'e bu anlamda hem fırsat, hem de bir sorun oluşturuyor. Eğitim amacıyla Türkiye'den öğretim üyelerini zaman zaman bu ülkelere götüren Sürat, bu yaz, anlaşığı üniversitelerden yaklaşık 70 üniversite mezununu da staj için Türkiye'ye getirecek.

Sürat Teknoloji, Serendip özelinde kanal yapısı ve çözüm ortaklarını oluşturuyor. Sürat Teknoloji Genel Müdürü Harun Şahin, özellikle yurtiçinde ve yurtdışında Serendip'e yatırım yapacak iş ortakları arayışında olduklarını ifade ederken, belge yönetimi ve müşteri ilişkileri yönetimi konusunda da bazı hazır paketleri pazara sunacaklarını vurguluyor. Müşteri ilişkilerinde Microsoft CRM'i pazarlamaya hazırlanan şirket, belge yönetimi konusunda da birkaç firma ile görüşmelerine devam ediyor. Serendip'in tam anlamıyla pazarda yerini yıl sonunu bulacak.

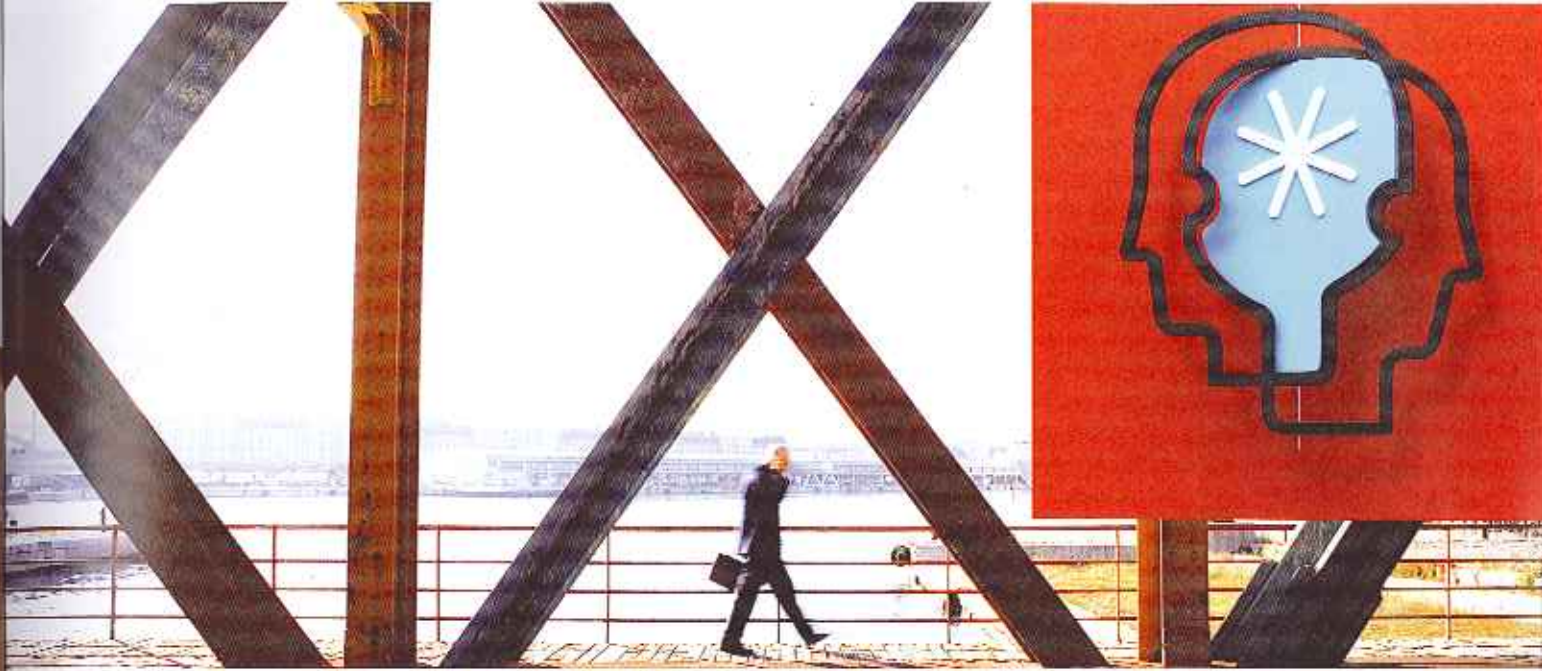
Kırgız TV'nin altyapısını kuran Sürat, Kırgızistan Milli Eğitim Ba-



kanlığı'nda da eğitim otomasyonu sağlayan kapsamlı bir projeyi yönetiyor. Şirket Azerbaycan'da bazı devlet üniversitelerinin altyapısı projelerini aldı. Türkiye'de ise geçen yıl Mobese'nin ana komuta kontrol merkezini ve sistem entegrasyon işini gerçekleştiren Sürat, Botaş ve İstanbul Gaz'ın altyapı projelerini gerçekleştirdi. 2006'da 13 milyon dolar ciro yapan şirket, geçen yıl 27 milyon doların üzerinde gelir elde etti.

2008'de yine en az iki kat büyümeyi hedefleyen şirketi önümüzdeki dönemde bir IPTV oyuncusu olarak görebiliriz. Seachange International, Birtel ve Sürat'ın oluşturduğu konsorsiyum şimdi Türk Telekom'un IPTV konusundaki kararını bekliyor.

Sistemleriniz ne kadar iş yükü kaldırabiliyor?



HP Yazılım ve Yetkili İş Ortağı 4S'in sunduğu Performans Test Hizmeti, bu soruyu yanıtlaymanıza yardımcı oluyor!

"Tokyo Borsası tarihindeki en büyük sistem çöküntüsünü yaşadı. Sistem tıkanıklığı nedeniyle hisselerin tamamına ilişkin alım ve satım işlemleri askıya alındı. Yazılım hatasından kaynaklanan sorun nedeniyle, sabah 6 öğleden sonra seanslar 1'er saat gecikmeyle başladı."
Forbes, 11 Ocak 2005

"Walmart.com sitesi, Kara Cuma'da çöktü. Site, beklenenin üzerinde oluşan trafik nedeniyle yılın en yoğun alışveriş günlerinden birinde periyodik olarak çöktü."
CNNMoney.com, 7/ Kasım 2006

Uzman bir ekip tarafından sunulan ve **dünyanın en çok tercih edilen*** performans test ürünü **HP LoadRunner**'ı içeren Performans Test Hizmeti ile;

- Risklerinizi azaltabilir,
- Sistem ve yazılımlarınızın yük altında vereceği tepkileri ölçebilir,
- İş sürekliliğinizi artırabilir,
- Kritik uygulamalarınızda tıkanıklık yaşanan noktaları keşfedebilir,
- Yazılım performans sorunlarını tespit edebilirsiniz!

Nasıl mı?

Örnek hizmet pakelimizde yer alan 1 aylık lisans kiralama ve toplam 12 gün danışmanlık ile, Web tabanlı (http ile haberleşen) uygulamalarınızı kapsayan maksimum 4 iş sürecinizi 500 sanal kullanıcı yükü ile test edebilirsiniz.

Böylece, iş süreçlerinizde karşılaşılabileceğiniz olası sorunları, **'iş işten geçmeden'** çok önce farkedebilirsiniz!

Bu ve benzeri hizmetler ile diğer platformlar hakkında daha detaylı bilgi almak için 03 12 472 64 64 numaralı telefonu aramanız veya bio@bio.4s.com.tr adresine e-posta göndermeniz yeterlidir.

* Yankee Group'un 2007 yılında yayınladığı Performans Dağılımını Yarımlama Akademi Geliştirme Araştırması, HP'nin, alan bakımında %48'lik pazar payı ile lider konumunda olduğunu ortaya koydu.

IBM, Foundations ile tabana inecek

Üst düzey yönetimin de katıldığı ilk Lotusphere İstanbul toplantısında yeni projeler tanıtıldı

Akın Ömeroğlu
akin@bilisimdergisi.net

Son 15 yıldır düzenli olarak Amerika'nın Orlando kentinde düzenlenen ve bugüne kadar 40 ülkede yapılan Lotusphere, bu yıl ilk defa İstanbul'da düzenlendi. Swiss Otelde 8 Mayıs tarihinde gerçekleşen toplantıya IBM Lotus Notes ve Domino Tüm Ülkeler İş Birimi Yöneticisi Ed Brill'in yanında Lotus ile ilgili bazı üst düzey konuşmacılar da davetliydi. Kalabalık bir topluluk tarafından izlenen toplantı çeşitli sunumlar eşliğinde bütün gün devam etti.

Brill, Lotus'un gelecek dönem planlarını anlatırken küçük ve orta ölçekli işletmeler için geliştirilen Lotus Foundations ile iş akışı düzenleme programlarına yeni bir bakış açısı getirmesini planladıkları Lotus Atlantic projelerinden de söz etti. Lotus Foundations, az çalışan olan kurumlara, mevcut BI bütçelerinin çok üstüne çıkmadan, verimlilikleri-

ni artırma olanağı sunarken; sosyal ağ, e-posta, anlık mesajlaşma ve web-konferans gibi çözümleri tek bir masaüstünde toplamayı amaçlıyor. Lotus Sametime teknolojisiyle ise anlık mesajlaşmayı sadece metin olarak değil farklı alt yapıları kullanarak gerçekleştireceklerini söyleyen Brill, "Kullanıcı gereksinimine göre iş arkadaşı ile metin tabanlı mı mesajlaşacağını, video konferans mı yapacağını yoksa VoIP teknolojisi ile mi konuşacağını seçebilecek" dedi.

130 milyonluk topluluk

IBM'in e-iş'in yeni yüzü olarak konumlandığı Lotus markası, kurumların tümleşik haberleşme sistemlerinin çatısını oluşturuyor. E-postanın kurum içi iletişimde yetersiz olduğunun farkına varan IBM, bu markayla, mesajlaşma, web konferansı, iş akışı, paylaşım odaları ve portal gibi çözümler sunuyor. Bunların yanı sıra Domino sunucusu ile kurumlara ve kullanıcılara kendi ny-

gulamalarını geliştirmeye de imkan veren Lotus, platform ve donanım bağımsız çalışması sayesinde kurumların mevcut alt yapılarını değiştirmeden Lotus çözümlerine geçmesini sağlıyor.

Bilişim Dergisi'nin sorularını yanıtlayan Ed Brill, Lotusphere'in bu yıl İstanbul'da yapılmasından dolayı çok mutlu olduğunu söyledi. Büyüyen bir pazar olan Türkiye'nin tümleşik haberleşme sistemleri konusunda gittikçe daha bilinçli bir kullanıcı kitlesine sahip bulunduğunu ekleyen Brill, özellikle 2008'in ikinci yarısında Lotus Notes ve Domino'nun yeni sürümünün gelmesi ile Türkiye'ye gösterdikleri yoğun ilginin artacağını belirtti.

Brill, Lotus'u rakiplerinden ayıran nokta olan topluluk desteği konusunda "İnsanlar, bilgisayarları ve Lotus ile duygusal bir bağ kurup onları işlerinin bir parçası olarak görüyor. Lotus'un dünya üzerinde 46 bin civarında müşterisi ve 130 milyondan fazla kullanıcısı var. Her zaman topluluğumuzun bizi götürmek istediği noktaya erişememek de onların beklentilerini karşılayacak çözümleri üretmek konusunda başarılıyız ki, Lotus bu kadar büyük bir marka haline geldi." diyor.

17 milyar dolarlık pazar

Lotus ve tümleşik iş araçları dünyasının geleceği hakkında sorularımıza yanıtlamaya devam eden Brill, 2007'den 2008'e geçerken Lotus'un küresel pazarda yüzde 10 büyüdüğünü ve önümüzdeki üç sene IBM'in tümleşik haberleşme sistemlerine yapacağı 1 milyar dolarlık yatırımdan en büyük payı da Lotus ürünlerinin alacağını söyledi. Böylece Lotus, 2011'de 17 milyar dolarlık bir hacme ulaşacak olan tümleşik haberleş-





Kayıt ve İkrâm

Açılış
Server Tanfer - IBM Yazılım Satış Müdürü

IBM Lotus Yazılımları, Küresel Bakış ve Yerel Strateji
Murat Tüzüm - Lotus Satış Yöneticisi

Best of the Lotusphere 2008 Opening General Session
Lotus Dünyasında En Son Duyurular ve Eğilimler
Ed Brill - IBM Lotus Notes & Domino Tüm Ülkeler Satış
Direktörü

Web 2.0: Trends in Collaboration, Innovation, and
Changing Workforce
Web 2.0: İşbirliği, İnovasyon ve Değişen İşler
Arjan Radder - IBM Lotus Güney ve Batı Avrupa
Software Çözümleri Satış Lideri

Kahve Arası

IBM Lotus Sametime Strategy and Roadmap
of Unified Communications and Collaboration
Tümleşik İletişim ve İşbirliğinin Geleceği
Douglas Green - IBM Lotus Güney ve Batı Avrupa
İşbirliği Çözümleri Satış Lideri

Kurumsal Portal Çözümleri ve İş Değeri
IBM Lotus Bilgi Teknolojileri Yöneticisi



Lotus ürün yöneticisi Murat Tüzüm (solda), Lotus Tüm Ülkeler Birim Direktörü Ed Brill ile

me sistemleri pazarında lider pozisyonunu koruma çabasında olacak.

Rakip ürünlere karşılaştırıldığında Lotus'un şirketlere ve Bİ yöneticilerine ne gibi kazançlar getirdiği sorusuna Brill, "Lotus ürünlerinin açık yapısı, uygulama geliştirmeye izin vermesi, esnekliği ve aynı anda birden çok platformda uyumlu çalışması onun avantajları. Özellikle Lotus Notes 8.5 sürümünde iş ortaklarımızdan aldığımız altyapı desteği sayesinde rakiplerimiz ile aramızda stratejik bir fark olacak. Onlar, birden fazla uygulamayı aynı anda kullanırken biz, kullanıcıya tek bir uygulamada birbirine entegre çalışan uygulamalar ve çok daha güvenli bir masaüstü sunacağız. Şirketler için bir diğer avantaj da ek maliyetler çıkarmadan katma değerli hizmetler verebilmemiz. Modüller yapımız sayesinde günden güne genişleyen bir yapıya sunarak bütçelerini etkin harcamalarını sağlayabiliyoruz" şeklinde cevap verdi.

Linux'a kapımız açık

Lotus her ne kadar platform bağımsız olsa da sadece bazı Linux dağıtımlarını desteklemesi nedeniyle eleştirilmesi hatırlatıldığında Brill, "Herhangi bir dağıtım desteklemek, o dağıtım için değil ama bizim için ciddi bir maliyet demek. Dağıtımların hayati bileşenlerde güncelleme ve sürüm politikaları ve uzun dönem destekleri çok önemli. Bu yüzden dağıtım bağımsız bir sürüm çıkartmak şu an için gündemimizde yok ama IBM her zaman Linux'a kapılarını açık tutmaya ve fırsatları değerlendirmeye devam edecek" dedi.

Lotus'un ve diğer tümleşik haberleşme sistemlerinin Türkiye'deki gö-

rünümü ile ilgili soruları ise IBM Lotus Türkiye yöneticisi olan Murat Tüzüm cevapladı. IBM açısından bakıldığında geçen senenin çok verimli geçtiğini söyleyen Tüzüm, Lotus'un geçen sene Türkiye'de yüzde 22 büyüdüğü, bu rakamın Türkiye ortalamasının üzerinde olduğu ve IBM Türkiye'nin de bağlı bulunduğu İspanya, Portekiz, İsrail, Yunanistan grubu için de en yüksek oran olduğunu sözlerine ekledi.

Lotus kariyer programları

Gelecek dönemde, Lotus Foundations ile Kobilere daha eksiksiz bir çözüm sunmak amacıyla olduklarını söyleyen Tüzüm, aynı zamanda düzenlenmesinde ortak oldukları kariyer programları ile piyasada ihtiyaç duyulacak olan Lotus sunucu yöneticisi ve uygulama geliştiricisi gibi pozisyonlara kalifiye eleman yetiştirmek istediklerini de sözlerine ekledi.

Türkiye'de 22 farklı iş ortağı, 1.000'i aşkın müşterisi ve 150 binden fazla bireysel kullanıcısı ile pazarda lider konumunda olan Lotus'un Türkiye'de izleyeceği stratejiyi Tüzüm şöyle anlattı:

"Türkiye pazarı gün geçtikçe büyüyor. Lotus ve IBM'in çok uzun süredir bu pazarın büyük oyuncular olması, pazar trendlerini iyi analiz etmesi ve bu trendlere uygun yatırımlar yapması ona önemli bir avantaj sağlıyor. Bugün Notes uygulamaları ile çözümler sunduğumuz Kobilere de aynı büyük müşterilere verdiğimiz desteği bu kez Foundations ile vermeye devam edeceğiz".

Türkiye'de IBM'den bağımsız olarak kurulan Lotus Türkiye Topluluğu oluşumundan da son derece

inceden olduklarını söyleyen Tüzüm, "Topluluğun desteğinin artması ve Türkçe kaynakların çoğalması ve bütün bunların bizim de dolaylı olarak desteklediğimiz bir topluluk sitesi tarafından yapılması Lotus için sevindirici bir gelişme" dedi.

Symphony ve OOXML

Lotus'un kullanıcılara ücretsiz olarak sağlamaya başladığı ofis yazılımları paketi olan Lotus Symphony'den beklentilerini ise Tüzüm şöyle dile getirdi:

"Symphony, bizim herhangi bir şekilde doğrudan gelir beklemediğimiz bir proje değil. Bizim amacımız her sene şirketlerin BT bütçelerinden ofis yazılımlarına ayırdıkları payları kendilerine daha fazla katma değer sağlayacak projelere yönelmelerini sağlamak. Bu sayede şirketler tasarruf ettikleri bütçeleri kendilerine daha fazla verim sağlayacak olan Lotus Notes gibi ürünlere tahsis edebilecekler".

Brill Symphony'nin belki yıl sonuna doğru OOXML'i desteklemek zorunda kalabileceğini ama desteklediklerinin Microsoft'un ".docx" biçiminde kullandığı özelleşmiş bir yapı mı olacağına yoksa ISO'nun standart olarak kabul ettiği metni mi baz alacaklarına henüz karar vermediklerini söyledi.

OOXML hakkında ise Brill "Microsoft tehlikeli bir tekelleşme çabası içinde ve bu çabaya destek olan kurumlar, farkında olmadan kendi itibarlarını da tehlikeye atıyorlar. Açık kaynak ve özgür dokümanların standartlarının bu yolla oluşturulması imkansız" dedi.

Turizmin incisinden BT'ye milyon dolarlık yatırım

ETS ve Atlas Jet tüm iş süreçlerini IBM Websphere ile online platforma taşıdı

Hakan Akben
hakan@bilisimdergisi.net

Ortak bilgi işlem altyapısına sahip olan ETS ve Atlas jet, bütün iş uygulamalarını IBM'in WebSphere platformu üzerinde Altar Yazılımcı ile internete taşıdı. Bir buçuk yıl süren proje birkaç milyon dolarlık BT bütçesiyle gerçekleştirildi. IBM'in Power serisi sunucuları ve sanallaştırma teknolojisinin kullanıldığı projede veri tabanı tarafında Oracle'in çözümlerinden faydalanılmış. Güvenlik tarafında web tarayıcısını kişiselleştiren ve donanım anahtarları kullanarak, sistemin güvenlik altına alındığını ifade eden Altar Yazılımcı kurucu ortaklarından

Burak Odabaşı proje ile ilgili olarak şunları anlatıyor:

"Bu proje ile ETS'nin satış ve işlem kapasitesi birkaç kat artırıl-

mış oldu. Proje, CRM konusunda da kapsamlı işlemlere sahip. Bu işlemler arasında müşteri memnuniyeti anketi ve frequent flyer gibi uygulamalar da bulunuyor. Tamamen web tarayıcısı ile erişilen bu uygulamalar ile tatil yörelerindeki bölge operasyonları da yine online çözümler ile kurgulanıp gerçekleştirildi. Fatura kontrol, cari işlemler, acenta muhasebesi ve nakit akışı konularında da web uygulamaları gerçekleştirilerek ana çözüm ile birleştirilerek, ETS'nin merkez muhasebe uygulamasına entegre edildi".

Güvenlik için donanım kilidi

ETS ve Atlas Jet'in web tabanlı ödeme otomasyonu tüm cari işlemlerin, tedarikçiden dağıtım noktasına kadar kontrol edilebilmesini ve yönetilebilmesini sağlıyor. Barkod teknolojileri de kullanılarak veri girişi ve işlemedeki büyük zaman kaybı da ortadan kaldırılmış. Güvenlik tarafının oldukça önemli bir konu olduğunu anlatan Odabaşı, Bu proje kapsamında istemci noktalarda ek güvenlik önlemi olarak donanım kilidi kullanıldığını altını çiziyor. Küçük bir USB stick'den ibaret olan donanım kilidi, Java platformunda geliştirilmiş yazılımlar ile sisteme entegre edilmiş. USB anahtarlar şubelerde sadece belli bir bilgisayar ile eşleşmiş olarak çalışıyor. Bu şekilde farklı anahtarlara sahip kullanıcılar şubedeki diğer bilgisayarlar üzerinden işlem yapamıyor.

ETS Tur ve Atlas Jet'in Sanal POS'u 24 saat çalışan bir yapı, işlem hacmi olarak ülkede ikinci sırada. Sanal POS üzerinden yaz döneminde aylık işlem hacmi 100 milyon YTL seviyelerine kadar ulaşıyor. Web'den uçak bileti satışlarında da kısa bir süre önce

yüzde 4 seviyelerinden yüzde 15 seviyelerine gelinmiş.

Sanallaştırma devrede

Proje dahilinde BT altyapısında özellikle sunucu tarafında ciddi bir konsolidasyon yapıldığını anlatan Altar Yazılımcı kurucu ortaklarından Burak Odabaşı, ETS ve Atlas Jet'in ortak veri merkezinde 200'ün üzerinde sunucu olduğunu söylüyor. IBM ile anlaşma sağlandıktan sonra derhal sunucuların konsolide edilmesine başlanmış. WebSphere platformunda web tabanlı geliştirilen sistemde satış ağı, yönetim, merkez ve bölgesel operasyonu da dâhil olmak üzere tamamı IBM WebSphere ND uygulama sunucuları üzerinde çalışıyor. IBM'in Power serisi P570 sunucularının kullanıldığı projede yine IBM'in sanallaştırma teknolojileri kullanılarak, yüzlerce sunucudan sadece on sunucuya inilmiş. Bilindiği gibi sanallaştırma teknolojisi tek bir sunucuyu onlarca, hatta yüzlerce sanal makineye bölerek farklı işletim sistemi platformlarında bile birbirinden bağımsız şekilde çalışmasına olanak tanıyor. Projede veri tabanı tarafında Oracle platformunda çalışan dört sunucu kullanılmış.

Sistem üzerinde 4 bin civarında kullanıcı çalışabiliyor (Bu sayıya web üzerinden rezervasyon yapan müşteriler hariç). Web'de sadece son kullanıcılar tarafında bile 30-35 mbirlik trafik söz konusu. Bu yüzden büyük ve gelişmiş sunucular kullanılıyor. IBM WebSphere portal sunucusunun CPU başına 110 bin dolarlık bir maliyeti var. Bu projenin bir buçuk sene gibi bir zaman diliminde tamamlanabildiğini anlatan Altar Yazılımcı kurucu ortaklarından Burak Odabaşı bu ölçekte bir projenin toplam maliyetinin üç milyon dolar seviyelerinde seyir ettiğinin altını çiziyor.



Vodatech'in UMTS tercihi Tellcom



Çağrı merkezi devi Vodatech, UMTS hizmetlerinde Tellcom'a geçerek hem maliyetlerinde yüzde 30 tasarruf sağladı hem de iş hacmini artırdı

Vodatech Bilgi ve İletişim Teknolojileri Müdürü Idris Avcı ve Tellcom Bilişim Müşteriler Satış Müdürü Görkem Bakış

Türkiye'nin en büyük dış kaynak çağrı merkezlerinden birisi olan Vodatech iletişim altyapısında Tellcom'u seçti.

1998 yılında kurulan Vodatech, Türkiye'nin ilk dış kaynak kullanımına yönelik çağrı merkezi olma özelliği taşıyor. Vodatech, kalite, uzmanlık ve düşük maliyeti bir araya getirmek amacıyla çağrı merkezi olarak tasarlanmış ve altyapısı yüksek teknoloji ile oluşturulmuş binalarında 500'ü aşkın çalışanı, 600 koltuk kapasitesi ile 7 gün 24 saat kesintisiz olarak yurtiçi ve yurtdışına hizmet veriyor.

Firma, çalışanlarının performansı 360 derece performans yönetimi sistemi ile günlük olarak ölçülen ve yönetilen, eğitilmiş, genç ve kaliteli insan kaynağı ile çalışıyor. Çalışanların eğitimi performans denetimi sonuçları doğrultusunda, şirket içerisinde görevli eğitimciler tarafından veriliyor.

Vodatech'in iş yükünün yaklaşık yarısını inbound (gelen çağrı), diğer yarısını da outbound (giden çağrı) aramalar oluşturuyor. Bu yüzden firma için dışarı arama maliyetleri çok önemli. 2006 yılında alternatif telekom operatörü arayışına giren firma piyasadaki çözümleri incelemiş ve Tellcom'la 2006 Kasım'ında deneme kullanımına başlamış. Tellcom'un sunduğu hizmet kalitesi ve performanstan memnun kalan Vodatech, 2007 Kasım ayında Tellcom ile stratejik ortaklığı başlatmış. Şu an Vodatech'in tüm cep telefonu ve şhirlere-

rası aramaları Tellcom altyapısı üzerinden taşıyor.

IP tabanlı çağrı merkezi

Vodatech'in bütün teknik altyapısı IP tabanlı. Interactive Intelligence firmasının ürünlerini kullanan Vodatech, geleneksel telefonlar yerine yazılım tabanlı telefonlar kullanıyor. Bu sayede başlangıçtan itibaren tüm çağrılar IP ortamında taşıyor. Firmanın bu yapısı Tellcom ile yapılan çalışmada da büyük yarar sağlamış. Vodatech'in altyapısı IP tabanlı olduğu için gateway kullanmaya gerek kalmamış.

Şu an Vodatech ve Tellcom arasında Metro Ethernet bağlantısı bulunuyor. Ayrıca bu bağlantı kiralık hatla da yedeklenmiş durumda. Vodatech'te aynı anda 250 kişi Tellcom üzerinden görüşme yapabiliyor. Vodatech ayda 1 milyon dakikaya yakın çağrıyı Tellcom üzerinden taşıyor.

Proje hakkında görüşlerini aldığımız Vodatech Bilgi ve İletişim Teknolojileri Müdürü Idris Avcı, Tellcom'un sunduğu hizmetlerden çok memnun olduklarını belirterek, Tellcom'u seçmelerinde hem büyük hacimde çağrılara cevap vermede başarılı olmasının hem de Tellcom için çok büyük bir iş hacmi yaratan Turkcell'e hizmet verebilecek kadar sağlam bir altyapıya sahip olmasının rol oynadığını anlatıyor.

Vodatech, Tellcom'u seçerek operasyonel maliyetlerde yüzde 30'a varan bir tasarruf sağlamış. Ama firma-

nın en büyük avantajı ise iletişim maliyetlerini indirerek daha yüksek hacimlere ulaşmak olmuş. Idris Avcı, iletişim maliyetlerinin düşmesi ile müşterilerinin çağrı merkezi gider bütçesinde artış yapmadan daha fazla çağrı gerçekleştirdiklerini belirtiyor.

"Tellcom'un büyük miktarda çağrıları karşılayacak bir altyapısı bulunuyor. Firma aynı zamanda Turkcell'in trafiğinin de bir kısmını taşıdığı için çok gelişmiş bir kapasiteye sahip. Kendi fiber omurgasına sahip bulunan Tellcom, istenilen adette çağrıyı sorunsuz bir şekilde taşıyabiliyor."

Yönetim de kolaylaştı

İdris Avcı, Tellcom'a geçmeleriyle beraber yönetim kolaylığı anlamında da büyük avantaj sağladıklarını belirterek, eskiden onlarca PRI ve birçok FCT ile uğraşmak zorunda olduklarını söylüyor. Yeni yapıda tüm çağrılar bir kanal üzerinden gidiyor ve yönetilmesi çok kolay oluyor, buna bağlı olarak IT çalışanları daha uzmanlık gerektiren işlere odaklanıyorlar. Ayrıca Vodatech, raporlama konusunda da büyük fayda sağlamış. Eskiden çağrılar hakkında raporlar almamazken, şimdi Tellcom hizmetleri sayesinde müşteriler çağrılar hakkında detaylı raporlara ulaşır olmuşlar.

İdris Avcı Tellcom'un hizmetlerinden memnun olduklarına vurgu yaparak, önümüzdeki dönemde de Tellcom ile çalışmaya devam edeceklerini belirtiyor.

Münih Ankara'dan uzak değil

Koç Bilgi Gurubu Genel Müdürü Mehmet Nalbantoğlu'na göre çözüm odaklı hizmetlerle büyümek zorunda olan bilişim sektörü yüzünü öncelikle Avrupa'ya dönmeli

Yücel Kamceç
ykamceç@bilisimdergisi.net

Bilişim sektörünün deneyimli yöneticilerinden Mehmet Nalbantoğlu'nun sesini uzun bir süredir pek duymuyorduk. 2006 yılında Koç Bilgi Grubu'nun başına geçince kendisiyle yeni projelerimizi daha sık görüşebileceğimizi düşündük. Ancak bu dönemde de grupta yeni bir yapılanma ve daha sık özellikle kamu ihale düzeniyle yaşanan tatsız bir süreç söz konusuydu. Ancak kuşkusuz grubun canlı bir dönemde olduğunu biliyor ve gelişmeleri yansıtmak istiyorduk. Bilişim dergisinin Kurumsal Yazılım Özel Sayısı nedeniyle görüşme talebimize olumlu yanıt almca hemen kapısını çaldık.

Grup şirketi KoçSistem geçen yıl yüzde 38 oranında bir büyüme kaydetti ve bu büyümenin yüzde 95 gibi büyük bir oranı özel sektörde gerçekleşti. Firma önümüzdeki beş yıl süresince dolar bazında, yıllık yüzde 20 ortalamaıyla büyümeyi hedefliyor.

Hizmetler, yazılımla benzer bir süreçten geçiyor. Özellikle iş yazılımlarına artık para ödeniyor. Hizmet konusu ise biraz daha tartışmalı. 'Tübisad'ın BT_Pota çalışması belli hizmet standartlarını ve uygulama yöntemini ortaya koydu. Benim merak ettiğim husus bunun hayata geçip geçemeyeceğidir.

Türkiye'de bilişim sektörünün üzerine binebileceği bir dalga var, iki tane bile değil: Bu da çözüm odaklı hizmetlerdir. Yirmi yıl önce BT pazarının gelirlerinin yüzde 70'i donanımdan kaynaklanıyordu. Bugün ise hizmetler aynı oranda. Dünyadaki trend de böyle, büyük bilgisayar oyuncularını hizmet satmaya yönlendirirken, danışmanlık firmaları bu hizmetleri ku-



runlarda uygulanabilir hale getiriyor. Önümüzdeki dönemde ise telekom firmalarını IP üzerindeki katma değerli çözümlerle ana oyuncular olarak göreceğiz. Şimdi soru şudur: Bizler hizmet ve çözüm katmanına yönelik nasıl birer oyuncu olmalıyız? Nerede fark yaratıp güçlü bir sektör haline gelebiliriz? İnsan kaynağında ücret düzeyleri nedeniyle bir Hindistan olmayız, İrlanda ve İsrail gibi olma şansımız da yok. Hizmet pazarının neresinde olmamız gerektiğini doğru tanımladıktan sonra bir de coğrafya meselesi var.

Türkiye'nin ücret politikası, bu sektörde, abartısız söylüyorum, gelişmiş ülkelerle rekabet edebilir düzeydedir. Bulgaristan, Macaristan ve Romanya gibi Orta ve Doğu Avrupa ülkelerine göre üç-dört kat daha yüksek ücretler kategorisindeyiz. O zaman biz farklı bir şey yapmalıyız.

Sektörün ana oyuncularını ile bu stratejileri tartışmaya başladık. Tübisad öncülüğünde gerçekleştirilen BT_Pota çalışması, Türkiye bilişim tarihindeki en değerli çıktıdır. Bilişim sektö-

rü bugün kendi değerleriyle uluslararası anlamda nasıl istihdam yaratacağını tartışmaya başladı.

Peki bir tanıma ulaşılabildi mi, sizce?

Herkes şu olgunu çok net görüyor: Hizmetler katmanı ve alan uzmanlığı bazındaki çözüm katmanı, bugün uluslararası pazarda ciddi bir değer. Bunun uzantısı olarak bizim yazılımcılarımız da buralarda uzmanlaşmaya çalışıyorlar. Belli 20 yıl sonra bunun bilincine vardık. Hatta sektörü daha önce sadece bir pazar olarak gören bazı çokuluslu şirketleri de bu yönde motive edebildik; sahip oldukları gücü bu coğrafyaya taşınmaları gerektiği konusunda onlarla sağlıklı bir noktada buluştuk.

BT_Pota ile bugün bir hizmet satmayı düşünüyorsanız standartları konuşmanız lazım... 'Evet, bu standartlarla hizmet sağlayabilirim' dediğiniz an, uluslararası arenada yer alabilirsiniz. Örneğin yazılım geliştirme aşamasında CMMI, veri merkezi çözümlerinde ITIL sertifikasyonu gibi konuları KoçSistem olarak bizler hallettik. Kuşkusuz standartlarla iş yapmanın da belli maliyetleri var. Ancak bugün gururla söylüyoruz, KoçSistem Data Center iki sertifikasyona da sahip A Class ve dünyada beşinci veri merkezidir. IBM ve TTP'den sonra Avrupa'da SAP operasyon hizmeti vermeye yetkilendirilmiş bir kurum haline geldik.

Bugün şirketlerin çoğu bölgede iş yapma çabasında. Sizin yaklaşımınız nedir?

Yaygın kanunun aksine, gelişmiş pazarlara yönelmeyi savunuyorum. Bu nedenle de öncelikle yüzümüzü Avrupa'ya dönmemiz gerekiyor. Almanya

burada bir çıkış noktası olabilir. Almanya, hizmet pazarında çok hızlı penetrasyon yapabileceğimiz, buna karşılık yabancı firmaları da çok güç kabul edebilen bir ülkedir.

Neden Almanya ve bu ülkeyle nasıl iş yapabiliriz?

Konuyu bir sacayağı şeklinde düşünelim. Öncelikle kamu yönetimi, bu yaklaşıma yönelik bir strateji geliştirebilir. Bunun öncelikle her iki ülke için politik ve kültürel bir anlamı var. Üç milyona yaklaşan ve üçüncü kuşağı yaşayan bir Türk nüfusu söz konusu. Bu her iki tarafın politikacıları için de ciddi bir malzemedir. Almanya göçmenlerin entegrasyon sorunları ile uğraşırken, bizler ise yeni neslin kendi kültürümüzle ilişkisini devam ettirmeyi arzu ediyoruz. Burada bir açılım olabilir.

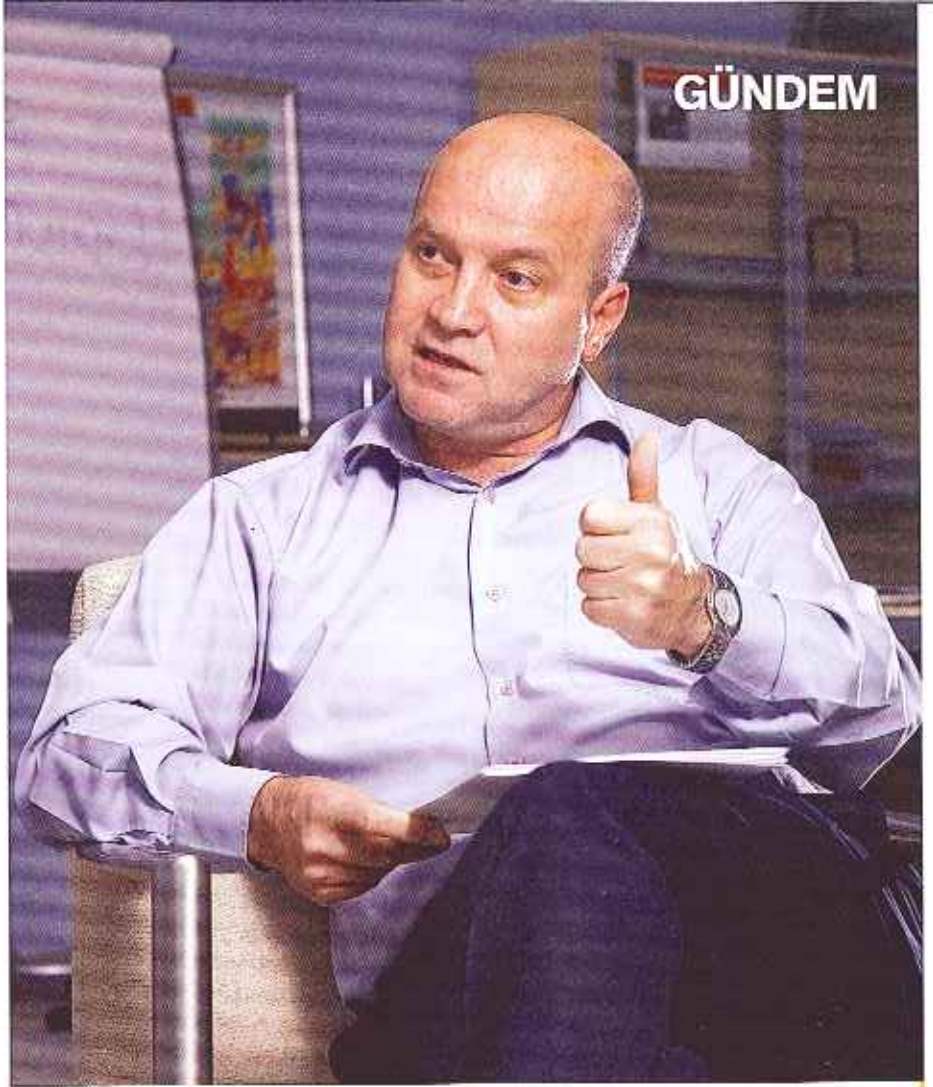
İkinci nokta, Almanya, ücret politikamız itibarıyla hala rekabetçi olabileceğimiz bir pazardır. Üçüncü konu ise dış kaynak hizmetlerinin belli bir uygunluk seviyesinde kabul edildiği bir pazardan söz ediyorum. Bir başka konu ise bir AB ülkesi olarak Almanya, yasal düzenlemeler nedeniyle Hintlilerin girmekte zorlandığı bir pazardır.

Türkiye'nin ve bilişim sektörümüzün tüm bu konularda ciddi avantajları olduğunu söyleyebiliriz. Son bir gerekçe de mesafeyle ilgili. İstanbul'dan Ankara'ya gidip iş halletmekle Münih'e gitmek arasında bugün neredeyse hiçbir fark yoktur.

Türkiye hala AB içinde kültürel entegrasyon anlamında bir cazibe merkezi olma özelliğini koruyor. Almanya'ya giden vatandaşlarımızın çocuklarıyla bugün çok farklı bir ortamda hizmet üretme ve oradaki Türk toplumu bilişim hizmetleri sunan bir topluluk haline getirme fırsatımız olduğunu düşünüyorum.

Bir buçuk yıl önce, Almanya 100 bine yakın bilişim uzmanını göçmen olarak almak istiyordu...

Evet. Almanya, AB için tam bir giriş stratejisi olabilir. Özellikle veri merkezi hizmetlerinde yeni bir açılım sağlamamız mümkün. İrlanda ve İsrail başarılarının farklı bir modelini deneme olanağımız vardır. Kuşkusuz bunları sektör içinde de tartışmaya başladık. Lübisad gibi burada kamuda belli bir duyarlılığı oluşturma anlamında 'TBD'ye de görevler düşebileceğini, bunun için bizlerin de gereken destekleri sağlamamız gerektiğinin farkındayız.



KoçSistem dış kaynak hizmetlerindeki uzmanlıklarını tanımladı mı?

Türkiye'nin çözüm odaklı hizmet anlayışına gelmesi uzun ve zorlu bir süreçtir. ERP sistemini kurmak dikey bir uzmanlık alanıdır ama bugün müşterileri ve tedarikçi ilişkilerini ERP'ye entegre ederek bunu bir çözüm olarak sunmak ve kullanıcı adına bütün bu sistemin işletmeciliğinin yapılması Türkiye'de kültürel bir değişimin olduğunu gösterir. Bizler de uluslararası arenada örnek gösterilebilecek bu tip projelere imza atıyoruz. Örneğin, 1.700'e yakın Aygaz bayının tüm bilişim altyapısını kurduk ve bu ağın işletmeciliğini yapıyoruz. Böyle bir ağın beş-on dakikalık kesintiye tahammülü olmadığını söylemeliyim.

Bugün en büyük sorun kuruluşların veri güvenliği adına dış kaynak hizmetlerine biraz mesafeli durmasıdır. Beş altı katmanlı güvenlik yapımızı anlattığımızda bunu müşterileri de anlıyor ama bunun hazını için belli bir sürenin geçmesi gerekiyor.

Birçok yöneticiye asıl güvenlik sorunlarının şirketin içinden kaynaklandığını anlatmaya çalışıyoruz. Çünkü insanlar sürekli yer değiştiriyorlar ve kötü niyetli kişilerin, şirket bilgilerinizi kopyalayıp rakiplerimize vermeleri mümkün. Bizim veri merkezimiz-

de ise parmak izinden, yazılım güvenliğine, sistem loglarından kimlik yönetimine sayısız güvenlik önlemleri söz konusudur. Kötü amaçlı herhangi bir girişimi anında tespit etmemiz mümkün.

Türkiye'de çözüm odaklı hizmetlerin kabul görmesi, bu gibi anlayışların aşılmasına bağlı bir süreçtir. Eğer siz, bilişim hizmetlerini elektrik, su gibi kullanmaya başlar; daha profesyonel ve konsolide bir BT yönetimine geçerseniz, kurumunuz, bundan ciddi bir avantaj sağlar. Dahası, bunun sektöre olan yansımaları, bilişim sektörüne bu tür örnekleri uluslararası pazarlarda tekrarlama ve böylece dünyada bir güç olma şansı vermektedir.

Bugün Tofaş ve Halk Bankası'nda yaptığımız kimlik yönetimi projeleri, Avrupa çapında büyük uygulamalardır. Akbank ve İş Bankası'ndaki dolandırıcılık önleme sistemi (fraud management) aynı ölçekte çözümlerdir.

THY'den Vodafone'a kadar bütün büyük çağrı merkezlerinin altyapısını kısa sürede kurduk.

Avaya International ile yapılan iş ortaklığı anlaşması çerçevesinde Balkan ülkeleri ve Doğu Avrupa coğrafyasına şimdi KoçSistem hizmet veriyor. Bu bağlamda Almanya'daki projelere de artık kendi uzmanlarımızı göndermeye başladık.

Tüketici elektroniği pazarı hız kesmeyecek

İlk 500 Bilişim Şirketi Araştırması'na göre yazılım pazarı geçen yıl yüzde 30 büyüdü

Batış Odabaş
baris@bilisimdergisi.net

İnterpromedya tarafından düzenlenen, bilişim sektöründe faaliyet gösteren firmaları cirolarına göre sıralayan ve pazar hakkında bilgiler sunan İlk 500 Bilişim Şirketi Araştırması'nın bu yıl dokuzuncusu yayınlanacak. Bu çalışma için her yıl mart ayının başında yaklaşık 5 bin şirkete anket formu yollanarak şirketlerin bütün onaylı gelir gider tablosunu ya da bağımsız denetimden geçmiş bütün mali bilgilerini resmi olarak ispat edip göndermeleri isteniyor. Bu belgeler incelendikten sonra şirketler net satış gelirlerine göre sıralanıyor ve araştırma sonuçları haziran ayı sonunda duyuruluyor.

İnterpromedya Araştırma Grup Müdürü Özlem Unan, bu yılki araştırmaya göre, Türkiye bilişim ve iletişim pazarının 2007 yılı sonunda 23.9 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaştığını söyledi. 2007 yılında masaüstü ve taşınabilir bilgisayar satışlarındaki adet bazında büyüme ile fiyatlardaki düşüş devam etti. Unan konuşmasına şöyle devam etti:

"Taşınabilir bilgisayar satışlarının toplam satışlardaki payının yüzde 45 olduğunu ve bilgisayar satışının 2.5 milyonu geçtiğini tahmin ediyoruz. 2007 yılında tüketici elektroniği pazarının büyümesi ile dikkat çekeceğini düşünüyoruz. 2006 yılında olduğu gibi yazılım pazarının toplam pazarın üstünde yüzde 30'a yakın büyüdüğü anlaşılıyor. Yazılım pazarında ERP, iş zekası, veritabanı, güvenlik, mobil yazılım ve sektörel yazılım gelirleri arttı. Mobil telefon abone sayısı ise 2007 yılında 53 milyonu aştı. 'Telekom hizmetleri ve donanım pazarının da yüzde 12'nin üstünde büyüdüğü tahmin ediyoruz'.



İnterpromedya Araştırma Grup Müdürü Özlem Unan, "Bilişim sektörü araştırmamızı bir referans kaynağı olarak kullanabiliyor" diyor.

Yazılım daha hızlı büyüyor

Türkiye bilişim sektörü için yazılım ihracatının önemli çıkış noktalarından bir tanesi olduğunu ama bilişim STK'larının bu konuda yeterli duyarlılığı göstermediğini belirten Unan şunları söyledi:

"Devlet bilişim şirketlerinin yurtdışındaki tanıtım faaliyetlerine, fuarlara katılmaya, yurtdışındaki bilişim ile ilgili bir takım heyetlerin Türkiye'ye gelmesine olan desteklerini kesiti. Türkiye pazarının 3 katı fazla büyüyen bir kesimden bahsediyoruz. Yazılım ihracatı Türkiye açısından gerçekten çok önemliyken devlet desteği olmadığı için maalesef gelecek senelerde bu hızda büyümenin devam etmeyeceğini düşünüyorum. Büyüme hızı giderek yavaşlıyor. Maalesef bizim ithalata dayalı bir sektörümüz var. Bu yüzden özellikle yazılım ve hizmet sektörüne devlet desteği gerekiyor. Bu tür araştırmalar, çalışmalar bunun aracı olabiliyor".

Yenilikler

46 kategoriye göre sıralama yapılacak Bilişim 500 araştırmasında bazı yenilikler var. Bu yıl e-Ticaret kategorisi B2B ve B2C olarak ikiye ayrıldı. Araştırmaya doküman arşiv yönetim yazılımı kategorisi dahil edildi. İhracat alanını da donanım, yazılım ve hizmet olarak üç başlık altında göreceğiz. Ayrıca sıralamaya yüzde 20-25 oranında yeni şirketlerin girmesi bekleniyor.

İnterpromedya Araştırma Grup Müdürü Özlem Unan, "Bu araştırma Türkiye bilişim sektörü için çok önemli bir referans kaynağı. Şirketlerin rakiplerini yakından tanımalarını ve rakiplerine göre kendilerini yeniden konumlandırmaları açısından büyük önem taşıyor" dedi.

Unan araştırmanın aynı zamanda İngilizce nüshasının da basıldığını ve şirketlerin yurtdışında kendilerini tanıtmada bu ürünü güvenle kullandığını söylüyor.



TÜRKSAT 3A uzaydaki yerini aldı **TÜRKİYE ŞİMDİ HER YERDE!**

TÜRKSAT sizin için, kesintisiz ve hızlı iletişim kurduğumuz bir dünya hayal etti, sizin için kıtalar arasında bir ağ kurdu. TÜRKSAT 3A ile şimdi Türkiye daha güçlü, dünya daha yakın.



"İletişim Her Şeydir"

TÜRKSAT 3A TEKNİK ÖZELLİKLER

- Uydu ömrü : 20 yıl • Boyut : 2.8 x 2.3 x 1.8 metre • Kanat açıklığı : 30 metre • Yörünge lokasyonu : 42° Doğu
- Stabilizasyon tipi : 3 eksen kontrol • Güç kaynağı : 170 wattlık 24 ku-band transponder

www.turksat.com.tr



Türksat Genel Müdürlüğü

Oytek Axapta ile ERP'ye odaklandı

Esnek ve kolay kurulumu ile Axapta gıda, üretim ve çimento sektörlerinde deneyimli entegratör Oytek'e yeni ufuklar açtı

Bilişim Haber Merkezi
haber@bilisimdergisi.net



Oytek Genel Müdürü Altay Elbek

Entegratör firmalardan Oytek, Axapta'nın önemli oyuncularından biri olmaya hazırlanıyor. Özellikle gıda, çimento ve üretim sektörlerine yönelik kurumsal kaynak planlama projelerine odaklanan Oytek, eski Oyakbank, yeni adıyla ING Bank ile kapsamlı bir altyapı ve entegrasyon anlaşması da bulunuyor.

Oytek Genel Müdürü Altay Elbek, ERP uygulaması Axapta için bu yıl Microsoft ile anlaşma imzaladıklarını ve önümüzdeki dönemde hızlı ERP projeleri geliştirmeyi umduklarını söyledi. Oytek Satış ve Pazarlama Direktörü Dilek Günger, Oytek'in, entegratör olarak Axapta'ya katabileceği birçok değer olduğunu ve İşbir

Sünger ve İşbir Yatak'tan sonra Şimşek Bisküvi'de de ERP projeleri gerçekleştirdiklerini ifade etti.

Oytek geçen yılın sonuna doğru ODTÜ Teknokent'te de bir ofis kurdu. Bu ofiste özellikle savunma sanayi ağırlıklı yazılım projeleri üzerinde çalışıyor. ING Bank ve TSK bağlamında yürüten çok amaçlı akıllı kart projeleri bu merkezde geliştiriliyor. Tübitak desteğiyle bu projeler özel güvenlik amaçlı yeni bir boyut kazanıyor.

Sektörlere daha yakın

Oytek Axapta ile sektörlerle daha yakın ilişkiler geliştiriyor. Örneğin, birlikte çalıştığı İşbir grubu yaklaşık 400 çalışan ile 1977 yılından bu yana sünger, yatak, baza, medikal sistemler ve ev tekstili ürünlerinin üretimini yapıyor. Yirmi küsur sayıda ülkeye ihracat yapan İşbir, Ankara ve İzmir'de bulunan sünger üretim tesisleri ve Ankara'da bulunan yatak fabrikası ile hizmet veriyor.

İşbir Sünger ve Yatak Genel Müdürü Metin Gültepe, ERP projeleri hakkında şunları söyledi:

"İşbir olarak amacımız sadece bir ERP programı almak değil donanım, network altyapısı ve süreçlerin uyarlamasına kadar komple çözüm sağlayacak bir projenin içinde olmak. Yapılan değerlendirme sonucunda Oytek aracılığı ile Axapta'nın en uygun çözüm olduğu kararı verdik. Özellikle bir diğer grup şirketimiz olan İşbir Sentetik'te de Microsoft Dynamics'in başarıyla uygulanıyor olması

bizim için önemli bir referans oldu."

Dilek Günger, Axapta'nın sektörlerle uyulanabilen esnek bir yapısı olduğuna dikkat çekerek, "Kurulum ve uyarlama süreçleri diğerleriyle kıyaslandığında Axapta son derece hızlı ve performanslı olmasının yanı sıra maliyetler açısından da cazip geliyor" diyor. Adalet Bakanlığı Güçlendirme Vakfı'nın Hakimevleri ve Lojman Yönetimi projesinin altyapısını da üstlenen Oytek, bu zincirdeki konaklama yerlerinin ve araçların otomasyonunu sağlamak için ön ofiste Fidelio Otelcilik Yazılımı'nı kullanırken, arka tarafta Axapta'ya koşturacak.

Şimşek Bisküvi

Başta bisküvi olmak üzere çikolata, gofret, kraker ve kek dalında 160'tan fazla çeşidiyle üretim yapan ve bu ürünleri her kıtadan çok sayıda ülkeye ihraç eden Şimşek Bisküvi'nin ERP'sini Oytek üstlendi. Şimşek Bisküvi Genel Müdürü Erol Şimşek, konu hakkında şunları söyledi:

"Şirket olarak oldukça büyük üretim ve ihracat çalışmaları yapıyoruz. Özellikle hızlı ve standart bir raporlama sistemine ihtiyaç duyuyoruz. Düşük satın alma ve bakım maliyetleri, kolay kullanılabilirlik ve entegrasyon ile hızlı raporlama özelliklerinden dolayı Axapta'yı kullanmayı uygun gördük. Axapta standart modülleri dışında Oytek'in geliştirdiği add-on'lar ve Oytek'in gıda sektöründeki deneyimi tercihimizi etkiledi. Şimdi birlikte yoğun bir çalışma süreci içindeyiz."



Oytek Satış ve Pazarlama Direktörü Dilek Günger

Mahalle fotoğrafçısı teknomarkete dönüşecek

Eftaş AŞ yeni iş modeliyle yok olmaya yüz tutan geleneksel fotoğraf dükkanlarını Teknofoto konsepti ile bir araya topluyor

Hakan Akben
hakan@bilisimdergisi.net

Dijital makinelerin yaygınlaşmasıyla dünyada deklanşöre basma sayısının on kat artmasına rağmen, aynı artış baskıya yansımada. Bu durum dünya genelinde geleneksel fotoğrafçılık mesleğine sekte vurdu.

Ülkemize baktığımızda durum pek farklı değil. Fakat Eftaş AŞ Teknofoto Yönetim Kurulu Üyesi Berk Uziyel'in dönüşüm projesi, dijital fotoğraf teknolojisinin çıkmasıyla işleri körtüye gitmeye başlayan fotoğrafçıları Teknofoto adı altında bir araya getirecek. Uziyel, bu proje ile Ernst and Young'ın 2008 Yılı Girişimcisi yarışmasında finale kalmış.

"İnsanlarda benim fotoğrafım kaybolmaz diye bir düşünce var ama bu öğrenme çevirimi dediğimiz bir süreç. Bugün kalıcı fotoğraf, basılı olmalıdır. Bilgisayarımızdan gördüğümüz basıl-

dığı anda değer kazanacak bir görüntüden ibarettir" diyen Eftaş AŞ Teknofoto Yönetim Kurulu Üyesi Berk Uziyel sözlerine şöyle devam ediyor:

"Teknoloji hızla değişiyor, sektörümüz de çok ciddi değişimlere girdi. Analog baskı cihazları artık dijital döndü ve fotoğraf sektörü çok farklı bir hal aldı. Sektör değişirken karlılıklar, oyuncular ve iş yapış modelleri de değişti. Bağımsız hareket eden fotoğraf mağazalarını bir çatı altında birleştirebilirsek gelecekte var olmalarını sağlayabiliriz diye düşündük. Teknofoto bu fikirden yola çıkmış bir projedir. 2006 senesinin temmuz ayında ilk defa tedarikçilerle konuşmaya başladık. Arkasından da 2006 Eylül'ünde ilk mağazamızı açtık. Şu anda 50 mağazamız var, 2008'in sonunda 75 adet barajımı geçmeyi hedefliyoruz".

5 bin Euro'ya yeni konsept

Mağazanın büyüklüğüne göre yaklaşık

5 ile 10 bin Euro'luk bir bütçeyle mağazaları tamamen değiştirilbildiklerini anlatan Uziyel, projedeki süreçlerle ilgili olarak şunları anlatıyor:

"Öncelikle mağazaları inceliyoruz ve bu işi yapıp yapamayacaklarını anlamaya çalışıyoruz. Mağaza sahipleriyle konuşup projeyi anlatıyoruz. Onlara bazı eğitimler vererek kurumsal kimlik çalışmasına başlıyoruz. Bir fotoğraf mağazası için en önemli kısas içeride bir dijital baskı imkânının olmasıdır. Müşteri herhangi bir amatör dijital makineyle mağazaya geldiğinde orada baskı alabilmelidir. İkinci ölçüt ise mağaza sahibinin bu gelişime ayak uydurabilecek vizyona sahip olabilmesidir. Dükkan sahiplerinin sadece geleneksel anlamda yaptığı işi devam ettirme hevesinde olmayıp bir takım yeniliklere de açık olması gerekiyor. Bunun yanında zaman içerisinde mağazanın işliyor olabildiğini de görmemiz şart".

Anadolu'dan talep çok

Teknofoto mağazalarının tüketici profili, ağırlıklı olarak, fotoğraf çeken sınıradan insanlar, yani sadece üst seviye uzman fotoğrafçılar değil. Bu yüzden Teknofoto mağazalarında sektörde en hızlı satılan giriş seviyesi fotoğraf makineleri ve cep telefonları bulunuyor. Bunun yanında mağazalarda profesyonel fotoğraf stüdyosu hizmeti de sunuluyor.

Son iki yılda Türkiye'nin çok farklı noktalarında Teknofoto mağazaları açılmış. Anadolu'da ciddi sayıda mağazanın olduğuna değinen Uziyel, rezgâhı belli bir şekilde oluşturmuş mağazaların birçoğunun Teknofoto olmak istediğine dikkat çekiyor. Eftaş AŞ Teknofoto Yönetim Kurulu Üyesi Berk Uziyel'e göre Teknofoto mağazaları ayakta kalmak için sırtını elektronik ürünlerin satışına dayamayacak.



Eftaş AŞ Teknofoto Yönetim Kurulu Üyesi Berk Uziyel, "Vizyoner bakışa sahip olan girişimcilerle görüşüyoruz" dedi.

Kobiler! İGEME'yi kullanın...

Ihracatçılar için internette önemli bir uğrak yeri olan İGEME, yurtdışı ile ilgili değerli bilgi kaynaklarına sahip

Ashhan Bozkurt
ashhan@bilisimdergisi.net

Türkiye'de özellikle ihracatın ağırlık kazanmasıyla doğru bilgi kaynaklarına ulaşmak da kritik bir konu haline geldi. 1960'ta kurulan İhracat Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME), çağın gereklerine uygun yapılanmasıyla ana hizmetlerini teknolojiden yararlan-

arak veriyor. Yerli firmaların küresel rekabet güçlerini artırmaları için ulusal ve uluslararası düzeyde firma odaklı ve güncel bir yaklaşımla hizmet sunan İGEME, dış ticarete ilk başvuru merkezi olmayı hedefliyor.

Gelişmiş ülkelerdeki ticareti geliştirme kuruluşlarıyla benzer e-hizmetler veren İGEME, tüm faaliyetlerini web üzerinde duyururken, özellikle firma odaklı olarak sunduğu hizmetlerde başarılı bir performans gösteriyor. Araştırma ve dış ticarete ilişkin bilgileri sürekli güncel tutan İGEME, KOBİ'lerin internet kullanımını teşvik etmek amacıyla, hizmetlerini web sitesi üzerinden ücretsiz sunuyor.

2007 Haziran'ında kullanıma sunulan Yerli Firmalar Veri Tabanı'nın yanı sıra kullanıcıların da firma veri tabanına eklenmesine ilişkin çalışmalar tamamlandı. 2008 başı itibarıyla bilgi talebinde bulunan firmalar, kayıtlı kullanıcı sistemine geçen İGEME web sitesi (<http://www.igeme.gov.tr>) üzerinden Toplu e-posta uygulamasıyla gerekli tüm bilgilendirmelerden düzenli olarak yararlanıyorlar.

İGEME'nin e-ortamda sunduğu ticari bilgi hizmetleri arasın-

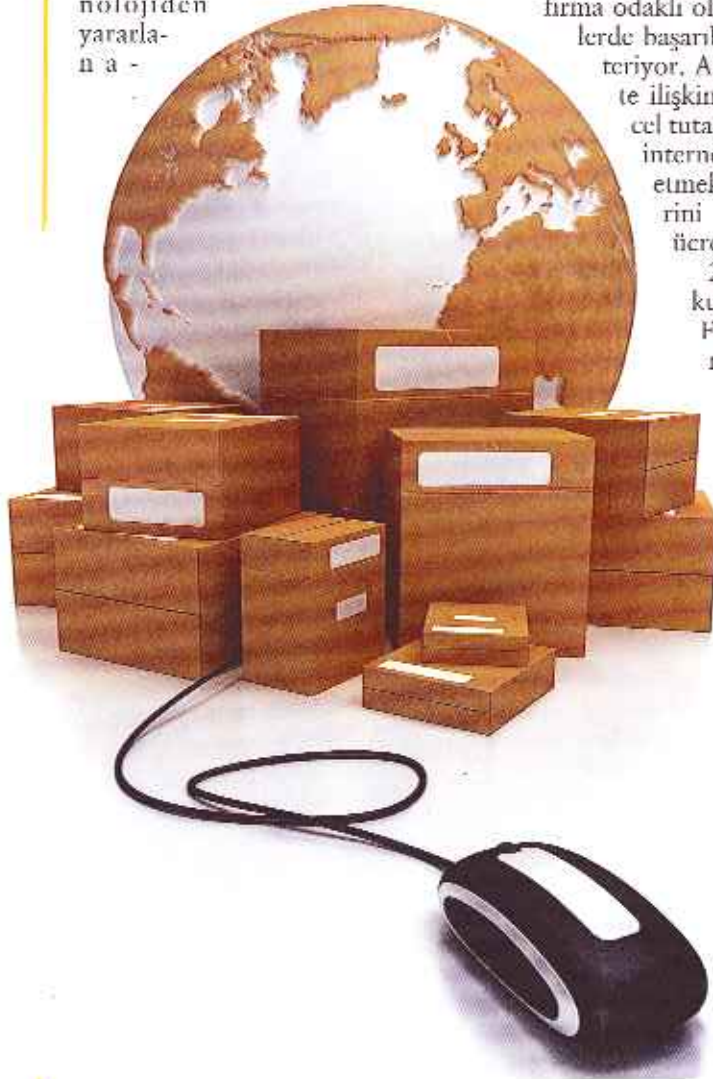
da; Ticari Bilgi ve Rehberlik Hizmetleri (TBRI), Ticari Bilgi Kaynakları Rehberi (TBKR), Gümrük Tarife İstatistik Pozisyon (GTİP) Kod Rehberi, e-Bülten ve e-Kütüphane var.

Tek merkezden erişim

e-Ticaretin devreye girmesiyle birlikte zorlaşan rekabet ortamı "doğru bilgi"ye ihtiyaç duyulduğu anda en kısa sürede erişimi zorunlu kılıyor. İhracatçı firmaların doğru ve güncel ticari bilgiye, tek noktadan ve en kısa zamanda ulaşmalarını sağlamak amacıyla 2004'te Ticari Bilgi ve Rehberlik Hizmetleri (TBRH) birimi oluşturuldu. Haftada ortalama 80 talebin ulaştığı bu birimden, ağırlıklı olarak, yabancı ithalatçılar; yerli üretici ve ihracatçı adres listeleri; uluslararası ticaret istatistikleri ile İGEME web sayfasındaki ülke ve ürün raporları, mevzuat, fuar, eğitim desteği ve ihracat pazar araştırması konularında bilgi isteniyor. Bilgi talepleri en geç üç gün içinde yanıtlanmaya çalışılıyor.

İdari ve Mali İşler ve Bilgi Sistemleri Başkanlığı Şube Müdürü Dr. M. Tayfun Güllü, İGEME'ye 2007'de yapılan 3 bin 500 bilgi talebinin yüzde 95'inin yanıtlandırıldığını bildiriyor. Güllü, TBRH'den yararlanan firma sayısının artırılmasının stratejik amaç ve hedef olduğunu belirtirken gelişmeye açık ve değişimlere kolay ayak uyduracak kurumsallaşmış bir e-bilgi hizmeti olarak yapılandırılan hizmetin, firmaların iş yapma biçimlerindeki değişimine katkı sağladığını düşünüyor. Güllü, "Söz konusu hizmet aracılığıyla KOBİ'lerimiz e-ortamda hizmet almayı tercih ederken, internet olanaklarını, iş amaçlı olarak değerlendirmeye başladılar" diyor.

TBRI'nin işleyişine katkı sağlayacak yeni e-ürünlerle zenginleştirilen Ticari Bilgi Kaynakları Rehberi



(TBKR) ise 2006'da web tabanlı olarak tasarlandı. "Rehberlerin rehberi" niteliği taşıyan bir içeriğe sahip olan TBKR, ihracatçı firmaların ihtiyaç duyduğu ticari bilgiye 7/24 ve kaynağından ulaşmalarını sağlıyor. TBKR kapsamında 100 ülkeye ve 35 bilgi türüne ait toplam 1.179 elektronik ticari bilgi kaynağı bulunuyor.

Türkçe ve İngilizce GTIP sorgulaması

Ticarette konu olan bütün mal gruplarının nümerik sınıflandırılmasından oluşan Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu (GTIP) olarak bilinen cetvel, ihracatçı firmalar tarafından kulla-

nım kolaylığını artırabilmek amacıyla 2005'ten beri İGEME web-sitesinden veriliyor. Cetvelde mevcut olan 2, 4 ve 6 fasıllı HS (Harmonize System-Armonize Sistem) kodları ile İngilizce veya Türkçe ürün adlarıyla ayrı ayrı sorgulanabiliyor.

Farklı kaynaklardan İGEME'ye ulaşan alım/satım talepleri, uluslararası ihaleler, mevzuat değişiklikleri, fuarlara ilişkin duyurular günlük olarak "Dış Ticaret Bülteni" şeklinde yayınlanıyor. Bu elektronik hizmet, İGEME'nin sitesine kayıtlı kurumsal kullanıcılara açık. Güllü, 2006'da yaklaşık 3 bin 500, 2007'de ise 2 bin

548 Dış Ticaret Bülteni duyurusunun web üzerinde yayımlandığını söyledi.

Sahip olduğu zengin ticari bilgi koleksiyonunu web sitesinden "e-Kütüphane" hizmeti olarak sunan İGEME, KOBİ'lerin taleplerini yanıtlarken aboneliği olduğu 11 uluslararası elektronik bilgi kaynağını kullanıyor. Böylece, KOBİ'ler, yüksek abonelik ücretleri ile hizmet veren elektronik ticari bilgi kaynaklarına İGEME üzerinden ücretsiz ulaşabiliyorlar. İGEME söz konusu bilgi kaynaklarının Türkiye'deki en eski aboneliği olup, önemli bir bölümünün de tek aboneliği durumunda.

İGEME'nin Abone Olduğu Elektronik Bilgi Kaynakları

Business and Company International Profile

www.infotrack.london.galegroup.com/itweb/igeme

Bu veritabanında ekonomik ve ticari konular hakkında araştırma ögesi değeri taşıyan her türlü makale, gazete haberi, şirket analizleri, ticari öngörü raporları, toplantı tutanakları gibi materyaller "article" başlığı altında listeleniyor. Merkezi İngiltere'de bulunan Gale Group tarafından oluşturulan veritabanı yaklaşık 200 bin süreli yayının içindokiler sayfaları taranarak oluşturuldu.

The Economist Intelligence Unit Country Reports

<http://db.eiu.com>

Dünya ülkelerinin tamamı hakkında temel ekonomik göstergeler gibi kısa bilgilerin yanı sıra, ülkelerin dış ticaret durumu, dış ticaretle temel ortak ülkeleri ve sektörleri, ülkelerdeki ekonomik durum, yeni eğilim ve gelişmeler, sosyal ve yapısal değişimler konularını araştırılarak hizmete sunuyor.

Electronic Library for the International Trade in Floriculture Products

Kesme çiçek üreten belli başlı ülkelerdeki üretim miktarları, eğilimler, en fazla üretilen ve ihraç edilen çiçek türleri, ithalatçı ülkeler ve haftalık fiyat değişimleri hakkında güncel bilgi alınabiliyor.

Export-Leads

www.exportleads.com/enter.htm

Yalnız ithalatçı firmaların adres bilgilerinin verildiği ticari bilgi kanalı. Toplam 60 bölümden oluşan sistemin sektörel kataloglarına gerçek zamanlı (real time) erişim mümkün. 133 ülkeden 155 bin ithalatçı firma adresi ayrıntılı olarak veriliyor.

GMID/ Global Market Information Database

Pazar araştırmasının küresel ölçekte yapılması amacıyla oluşturulan bilgi kanalından ayrıntılı tarama ölçütleri ile istatistikler, pazar araştırmaları, şirketler ve ilgili kaynaklara erişiliyor.

Kompass International

<http://www.kompass.com>

Ticari kuruluş adreslerinin en geniş şekilde verildiği bir bilgi kaynağı. 70'ten fazla ülkedeki 1.5 milyon firma bilgisi, sınıflandırılmış 50 bin sektör alt başlığı altında 23 milyon anahtar ürün ve hizmet koduna göre veriliyor. Firma bilgileri içinde firmanın tam adı, kuruluş yılı, yetkili ya da yetkilileri, cirosu, çalıştığı banka ya da bankalar, personel sayısı, türü, çalışma saatleri ve ayrıntılı adres bilgileri (telefon, faks, e-posta) bulunuyor.

M+A ExpoDatabase (International Tradeshow Directory)

Dünyada düzenlenen ticaret fuarlarının ayrıntılı bilgilerini veriyor. Daha alt sayfalarda stand metre kare fiyatları, sun başvuru tarihleri, açık kaldığı toplam süreleri ve varsa daha özel bilgilere ulaşıyor.

Meat Business Intelligence

Dünya ot ürünleri fiyat ve eğilim bilgilerini veren borsa bilgi veritabanı.

Product Scan Online

Ülkelere göre süpermarket ürünlerinin resimleri ve fiyatları ile birlikte tanıtımının yapıldığı veritabanı.

World Markets Online: Automotive

Otomotiv sanayi konusunda 50 ülkenin kapsamlı raporlarının bulunduğu veritabanında, sektördeki gelişmeler, eğilimler, yeni fırsatlar ve gelişmekte olan pazarlar hakkında bilgi yer alıyor.

World Trade Atlas

Ülkelerin dış ticaret rakamlarının ayrıntılı olarak verildiği veritabanı. Ülke bazında abonelik sistemine göre çalışıyor.

Logo, bildiğiniz gibi!..

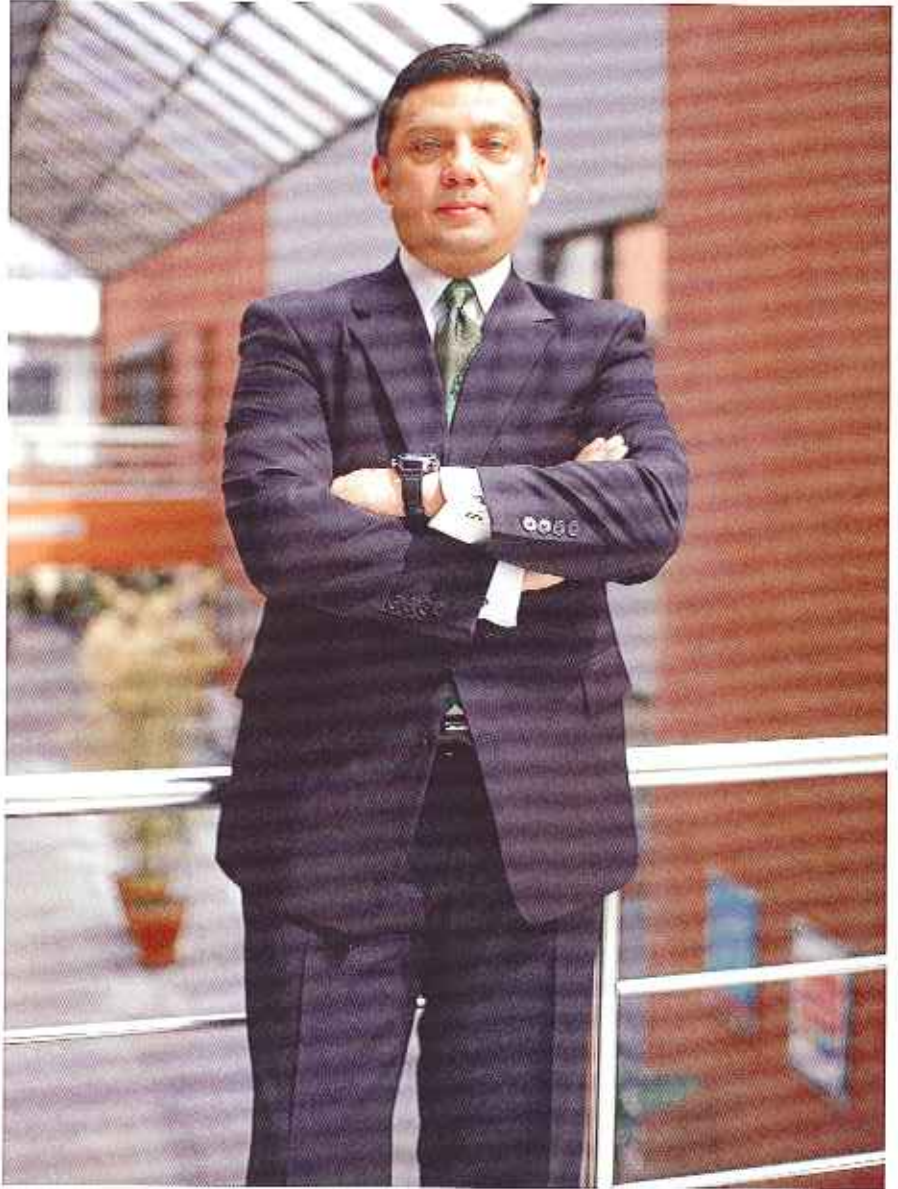
**Logo CEO'su
Ali Güven;
"Güzel kızın
alıcısı çok olur"**

Yücel Kamcz
yukamcz@bilisimdergisi.net

Son birkaç yıldır bankalar başta olmak üzere birçok şirket el değiştirdi. Dünyada uygun yatırımlar bulmak için özgür dolaşan yabancı sermayenin etkisini, sadece finans sektörü değil, hemen her sektör yaşamaya başladı. Bilişim sektörü de bundan muaf kalamadı. Şirket ölçekleri iyi kârlar bekleyen yabancı fonların pek dışının kovuşunu dolduracak cinsten olmasa da sermaye gideceği yeri iyi bilir. Bu tür satın alma tekliflerinden bazıları yazılım pazarının lideri konumundaki Logo Business Solutions'a da geldi.

Halka açık bir şirket olması nedeniyle attığı her adım SPK'ya veya İMKB'ye raporlamak zorunda olan şirketin yöneticileri bu konuda suskun kalmak zorundaydı. Kuşkusuz borsanın bilgisi dahilinde ve yabancı yatırımcılarla yapılan gizlilik anlaşmaları çerçevesinde bu görüşmeleri sürdürdüler. Nisan ayının sonunda Logo, borsaya yaptığı bildirimle, yabancılarla yaptığı görüşmeleri sona erdirdiğini açıkladı.

Halka açık şirketlerin üzerindeki en büyük baskı borsa yatırımcısından gelir. Bu süreçte Logo'nun bir yabancı şirkete satılmasından yana olanlar kadar karşı olanlar da vardı. Asıl önemlisi süreci Logo'nun kendi yöneticileri nasıl değerlendiriyor, yatırımcıdan ve piyasadan gelen eleştiriyi ve baskıları karşısında ne düşünüyorlardı? Bu soruların yanıtını almak üzere Logo'nun Gebze kampüsünü ziyaret etmek kaçınılmaz oldu. Logo Business Solutions CEO'su Ali Güven ve Logo Yazılım Genel Müdürü Birol Cabadak, bu süreci, Bilişim Dergisi okurları için değerlendirme



Logo Business Solutions CEO'su Ali Güven'e göre, Türkiye'de teknoloji hisselerinin içeriği, kamuoyunda tam olarak anlaşılmadı.

nezaketi gösterdiler.

Ali Güven, IBM kültüründen gelen bir yönetici olarak firmaya 2006 yılında katıldığı zaman firma, Yönetim Kurulu Başkanı Tuğrul Tekbulut önderliğinde bir yeniden yapılanma sürecine girme kararı almıştı.

Güven ilk toplantılarda Logo'nun geleceğini belirleyen dört hedefi ortaya koyduklarını ve bugün de bu hedefler doğrultusunda çalışmalarını söylüyor:

"Bu hedefler, aynı geçmişte oldu-

ğu gibi yurtiçinde olabildiğince hızlı büyüme gerçekleştirmek; çözümlerimizle yurtdışına açılmak ve bölgede etkin olmak; borsa kültürünü kendi içimizde ve dışarıda herkese hissettirebilmek; doğal olarak inovasyona ağırlık vermek. Biz bunları toplantılarda dile getirdiğimizde bize inanılanlar olduğu kadar, bizi müstehzi bir ifadeyle dinleyenler de vardı. Bugün bulunduğumuz noktada kararlarımızın ne kadar da doğru olduğunu görüyoruz".

Hayatımızı değiştirmedik

Geçen yıl piyasanın YTL'ye geçiş çalışmalarını, Logo'ya da yaradı. Şirket, geçen yıl 27,7 milyon YTL ciro yaptı. 2007 yılı, Dubai ofisinin açıldığı ve yurtdışı pazarlara yatırım yapılan bir dönem oldu. Suudi Arabistan, Mısır, Dubai, Rusya ve Azerbaycan'da projeler almaya başlayan Logo'nun attığı bu adımlar, kuşkusuz yabancı yatırımcılar tarafından da yakından izleniyor. Geçen yılın sonu itibarıyla borsaya yabancı yatırımcılarla görüşeceğini açıklayan Logo'ya bu dönemde üç yabancı firmadan teklif gelmiş. Ali Güven, bunu espriyle karışık "Güzel kızım çok alıcısı olur" şeklinde ifade ediyor ama Logo yine de görüşme trafiğini tercih ettiği tek bir firmayla yürütmüş. Bu tür tekliflerde firmalar bir tür değerlendirme sürecinden geçtiği için, üst düzey yöneticilerin sunumlar ve raporlarla yoğun mesai harcamasını gerektirir.

Güven, "Ciddi bir aday olduğu için görüşmeleri başlattık. Ancak bunu, hayatımızı değiştirecek bir şey olarak görmüyorum. Bu tip teklifler her zaman olacaktır" diyor.

Yatırımcı gerçeği

Bu satın alma sürecinin sektörde ve yatırımcı tarafında nasıl karşılandığını Güven'e sorduğumuzda şöyle bir yorum aldık:

"2007'nin sonuçlarını açıkladıktan sonra doğal olarak bir ilgi başladı. Türkiye'de son birkaç yılda yanlış bir izlenim var. Bazıları, herkesin kendi şirketini satmak isteyebileceğini düşünüyor. Böyle bir genel doğru yok. Eğer şirketler doğru işler yapıyorlarsa her zaman onları satın alacak bir firma olacaktır. Şöyle düşünebiliriz: Dünyada Java ve Windows gibi çoklu platformda yazılım geliştiren; küçük paketler gibi büyük kurumsal çözümler de üretebilen, ülke pazarındaki payı yüzde 60-70'lere çıkmış olan; ve dahası, yenileme, destek ve bakım açısından hala çok geniş bir potansiyelle sahip ve henüz web topluluklarını oluşturmamış Logo gibi kaç şirket olabilir? Sonuçta tüm bu süreçte bizi satın almayı düşünen şirketlerin içinde Logo'nun son derece prestijli bir yeri olabileceğini gördük".

Bu süreci yatırımcı nasıl değerlendirdi?.. Logo Yazılım Genel Müdürü Birol Cabadak, "Gerçek anlamda bir yatırımcı olarak Logo hissesini elinde tutanlar dışında yaşanan bu süreç nedeniyle hisse alanlar da olmuştur... Bir kesim yatırımcı, teklif sahipleriyle bir ay içinde el sıkışacağımızı düşünmüş olabilir" diyor.

Teknoloji hisselerini anlamak

"Bu dönemde üzüldüğümüz konular da oldu" diyor CFO Ali Güven, özellikle şeffaflık ve dürüstlük açısından borsa kültürünü bir değer olarak benimzediklerini ancak görece küçük bir sektörde halka açık olmanın zorluklarını da şu sözlerle ifade ediyor:

"Halka açılırken başlangıçta bir fon temin ediyordunuz ancak sonraki yıllarda halka açık olmanın bazı zorluklarını yaşadık. Denetlenmemiş hiçbir rakam konusunda beyanat veremezsiniz. Şeffaf olmayan bir piyasada hesap vermek zorundasınız. Her kuruluşun takibini yapmanız gerekir. Bütün bunlara rağmen Logo olarak yaptığımız yatırım ve inovasyonun değerini kamuoyu ve günlük medyanın net olarak anladığından bugün dahi pek emin değilim".

Teknoloji ve yazılım firmalarının İMKB'de oluşan değerleri ne ölçüde gerçeği yansıtıyor? Güven'in bu sorunu Logo özelinde değerlendirmesini istiyoruz. Bizi şöyle yanıtıyor:

"Açıkcası kişisel olarak Logo'nun bu satın alma girişiminden çok, yurt içindeki ve yurtdışındaki operasyonlarının konuşulmasını tercih ederim. Bayi kanalında yarattığı katma değerden, inovasyonlarından söz edilmesini isterim. Biz bu süreçte kendimizi değerlendirdik. Logo'nun hisse fiyatının gerçek değerini yansıttığını söyleyemeyiz. Örneğin, hisse değeri olması gerektiği gibi faaliyet karımızın artışı ile orantılı hareket etmiyor; satıştaki performansımızdan etkilenmeyebiliyor, vb. Oysa Logo tüm yatırımlarını kendi öz sermayesi ve faaliyet kârlarıyla yapıyor; faiz kârları veya başka yatırımlarla büyümüyor. Avrupa şirketlerinden farklı olarak bankalara borcumuz yok. Biz şirketimizle üç koordinatlı bir büyüme stratejisi çizdik. Ya mevcut müşterilere yeni ürünler satacağız, ya yeni müşteriler bulacağız veya yeni coğrafyalara gideceğiz. Satışlarımızı artırıp masraflarımızı ve maliyetlerimizi gerekli yerde tutmaya dikkat edeceğiz. Son derece düz bir hat izliyoruz".

Teknoloji hisselerini anlamak

Konuya pek hakim olmayan kişilerden gelen "Bu sektörde nasıl böyle kâr edersiniz?" tarzı sorulara bazen neredeyse "Gebze'de petrol bulduk" yanıtını vermek isteyen bazı Logo yöneticileri, gerçek yatırımcıların şirkete karşı çok daha duyarlı olduğunu ve her türlü ayrıntıyı sorguladığını söylüyor. Ayrıca ABD'de basının Microsoft gibi firmaları dahi en ince ayrıntısına kadar sıgaya çekmesini anımsa-

tarak benzer sorgulayıcı bir yaklaşımı Türkiye'de de görmek istediklerini vurguluyorlar.

Logo CEO'su Ali Güven dünyada halka açık yazılım şirketlerinin fiyat-kazanç* (F/K) oranlarından hareketle şu değerlendirmeyi yapıyor:

"Dünyada borsaya açık şirketlerin fiyat kazanç değerleri belli bölgelerde belli oranlarda gerçekleşiyor. SAP ve Microsoft için bu oran 28-30 olabildiği gibi Google gibi firmalarda 30'un üzerine çıkabiliyor. Batı'da yazılım sektöründe oranı 15'in altında bir şirketin olduğunu sanmıyorum. Dolayısıyla bizler bu performansı ABD'de gösteriyor olsaydık, bu şirketin pazar değeri en az 120-150 milyon dolar olurdu. Ülkenin mevcut ekonomik koşullarından hariç tutarak söylüyorum. Şirket değeri konusundaki kafa karışıklığı, teknoloji hisselerinin değerinin anlaşılmasından kaynaklanıyor".

Firmanın 2012 yılında gelirlerinin yarısını ihracattan elde etme hedefi yavaş yavaş varlık buluyor. Geçen yıl 1,2 milyon YTL olan yurtdışı satışları, bu yılın daha ilk çeyreğinde 2 milyon YTL'yi aştı.

(* F/K Oranı: Hisse birim fiyatının hisse başına düşen net kâr'a bölünmesiyle hesaplanan bu oran basit olarak hissenin değerlemesini vermektedir. Diğer bir yaklaşımla (F / K) oranı, bir hisse senedinin, kârının kaç katıyla işlem gördüğünü belirten bir çarpandır.

Logo Yazılım Genel Müdürü Birol Cabadak



Microsoft Kobi'ye koşuyor

Kolay ve kısa kurulum süreleri ile öne çıkan Microsoft ERP çözümleri Türkiye'de hızlı bir şekilde yaygınlaşıyor

Bylem Cülcüoğlu
eylem@bilisimdergisi.net

Microsoft ERP pazarına 2003 yılında Navision firmasını satın alarak girdi. Microsoft Business Solutions ürün ailesine dahil olan Axapta yazılımı günümüzde 45 dili destekliyor ve yaygın olarak kullanılıyor. Microsoft Business Solutions ürün grubu 2006 yılında Microsoft Dynamics olarak isim değiştirdi. Axapta'nın ismi bu andan itibaren Dynamics AX oldu.

Microsoft'un iş çözümleri alanında sunduğu Dynamics yazılım ürünleri her ölçekteki işletmelere uyarlanabiliyor. Bu ürünler iş süreçlerinin daha fazla kontrol edilebilmesini sağlıyor. Dynamics çözümlerinin diğer tüm Microsoft yazılımları ile uyumlu çalışmaları da önemli bir avantaj sağlıyor. Örneğin herhangi bir Word dokümanı Microsoft Dynamics yazılım ailesinin tüm ürünleri tarafından kullanılabilir. Office'in herhangi bir programına aşina bir kullanıcı da Dynamics'in arayüzünü rahatça tanıyabiliyor.

Dynamics CRM 4.0

Microsoft Dynamics NAV ve Microsoft Dynamics AX ise, kurumlara finans yönetiminden, üretim, analiz ve dağıtımına, hatta e-ticarete kadar kolay anlaşılır ve kullanılabilir bir arayüz ile iş süreçlerinin tamamını rahat ve hızlı bir şekilde görme olanağı sağlıyor. Microsoft'un diğer ürünleri ile doğal entegrasyona sahip Dynamics ürün ailesi, firmaların finans, tedarik zinciri ve müşteri ilişkileri yönetimi süreçlerini yönetmeleri için etkin araçlar sunuyor.

Yazılım devrinin ERP dışında CRM alanında da çözümünü bulunuyor. Dynamics CRM 4.0 ürünü, satış ve pazarlamada müşteri bilgilerinin kolayca takip edilmesine ve yenilenmesine olanak veriyor. Kritik kararların alınmasında kolayca iş süreçlerine entegre oluyor. Microsoft CRM'in bir başka avantajı da, farklı sektörlerle uyum göstererek yöneticilerin ve çalışanların işlerini kolaylaştırması.

CRM 4.0, çalışanların ve firmaların iş yapış şekillerine ve kullanım alışkan-

lıklarına uyum sağlayan bir ürün. 4.0, çalışanlara en kolay ve doğal şekilde kullanmış oldukları Office ve Outlook uygulamalarına, müşteri ilişkileri fonksiyonlarını ekleme imkanı veriyor. Farklı teknoloji, uygulama ve veritabanları arasında, Microsoft Windows Workflow Foundation yardımı ile geliştirilen iş akışları ile tüm organizasyon içindeki iş süreçleri CRM 4.0 ile yönetilir ve kontrol edilebilir hale geliyor.

Kolay ve çabuk kurulum

Microsoft'un kurumsal yazılımları hakkında görüşlerini aldığımız Microsoft İş Çözümleri Grup Müdürü Çetin İpeki, Microsoft kurumsal çözümlerinin, beş kullanıcıdan 1.000 kullanıcıya kadar geniş bir alanda ölçeklenebildiğini belirterek en büyük avantajlarının kolay ve çabuk kurulum olduğunu belirtiyor. Eskiden lisans tarafında da maliyet avantajı sunduklarını belirten İpeki, diğer firmaların lisans bedellerini düşürmesiyle bunun ortadan kalktığını ama danışmanlık tarafında ürünlerinin çok daha hızlı kurulduğu için rakiplerine göre çok daha avantajlı olduğunu anlatıyor.

İpeki'ye göre Microsoft'un bir diğer üstünlüğü de son kullanıcı tarafında. ERP istemcilerinin arayüzü Excel ve Outlook'a çok benzediği için bu programları kullanan kullanıcılar hızlı bir şekilde ERP sistemine uyum sağlayabiliyorlar. Bu da doğal olarak eğitim sürelerini ve maliyetlerini aşağıya çekiyor.

İş ortakları üzerinden

Microsoft, Türkiye'de ERP projelerini doğrudan pazarlamıyor. Tüm projeler, sertifikalı iş ortakları üzerinden yürüyor. Microsoft'un Türkiye'de 11 adet Axapta ve 8 adet Navision iş ortağı bulunuyor.



Microsoft İş Çözümleri Grup Müdürü Çetin İpeki: "Kurumsal kaynak planlama yazılımlarımız beş kullanıcıdan 1.000 kullanıcıya kadar ölçeklenebiliyor" diyor.

50 milyon dolar barajı aşıldı

Son iki yılda 11 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren SAP Türkiye, yetişmiş insan kaynağını artırmak için kolları sıvadı

Hakan Akben
hakan@bilisimdergisi.net

Dünya genelinde 10,25 milyar Euro'luk ciroya sahip olan SAP, Türkiye'de 1995-2001 yılları arasında distribütörlük üzerinden hizmet sunmaya başlamış, daha sonra kendi ofisini açmıştı. Firmanın Türkiye ofisi 2001 yılından bu yana, Avusturya'nın doğusunda kalan; Hırvatistan, Sırbistan, Arnavutluk, Romanya, Bulgaristan İsrail, tüm Ortadoğu ve Arap yarımadasını kapsayan bölgede hizmet veriyor. Geçmişte pazara doğrudan hizmet veren SAP Türkiye, son yıllarda kanal yapısını güçlendirdi ve şu an projelerin çoğunu çözüm ortaklarıyla birlikte gerçekleştiriyor.

SAP Türkiye Genel Müdür Cem Yeker, yerelde 50 milyon dolarlık ciro barajını aştıklarını ve toplamda yüzde 45 büyüme göstermelerine karşın, asıl gelişmenin kanalda olduğunu söylüyor. Yeker, SAP Türkiye çözümü ortaklarının geçen yıl yüzde 220 düzeyinde gelir artışı kaydettiğini açıkladı.

Kriz henüz hissettirmedir

2007 Kasım ayından itibaren yaşanan ekonomik çalkantıların etkisini Avrupa'da da hissettirmeye başladığını belirten Yeker, piyasada belli bir sıkıntının yaşandığını şu sözlerle ifade ediyor:

"Doğu ve Uzakdoğu ülkelerinin bu krizden etkilenmemesi için yapılan girişimlere rağmen bu çalkantının içerisinde Türkiye de girdi. Biz bu gelişmeyi 2008'in ilk çeyrek rakamlarında hissetmedik, fakat bu, krizin olmadığı anlamına gelmiyor. Perakendede neler oluyor diye baktığımızda yiyecek-içecek endüstrisinde bile bir yavaşlama görülüyor. 2001'deki gibi çok sıra dışı bir durum olmadığı süre-



SAP Türkiye Genel Müdürü Cem Yeker'e göre BT sektörünün dünyaya örnek oluşturacak başarılı projelere ihtiyacı var.

ce krizin kurumsal kaynak planlaması tarafına büyük bir sekte vuracağını düşünmüyorum".

Firmaların kendi mutfaklarını düzenlemek için çalışmalar yapmaya başladığını anlatan Yeker, 2008'in ikinci yarısından umutlu.

"2008'in ne olursa olsun ilk yarısının bütün Türkiye'de yavaş geçeceği biliniyordu. Yaz döneminde sektör zaten çok hızlı değildir. Fakat bizim kurumsal kaynak planlaması çözümünde şöyle bir eğilim var. 1 Ocak'ta uygulamaları kullanmaya başlamayı düşünüyorsanız temmuz ayından işe başlamanız gerekir. Dolayısıyla temmuz bizim için önemli bir aydır. 2008'in son çeyreğinde sektörde belirgin bir canlılık olacağını düşünüyoruz".

SAP uzmanı aranıyor

Türkiye'de BT sektöründeki en önemli sorunlardan birinin kaynak

problemi olduğuna değinen Yeker, özellikle bitmeyen projelerin ciddi bir sıkıntı yarattığını vurguluyor:

"Yazılım almakla iş bitmiyor. Kendi süreçlerinizi gözden geçirip, uygulamaları öyle entegre ediyorsunuz. Kaynak yoksa bu projeler başarılı olarak bitmiyor. Bu yüzden kaynak sorunlarının çözülmesi gerekiyor. Genel olarak pazarda büyük bir kaynak sorunu olduğu görülüyor. Danışmanlara baktığımızda SAP çevresinde bin kişilik bir ekosistemden bahsediyoruz. Buna rağmen danışman bulmakta ciddi sıkıntı çekiyoruz. Son iki sene de SAP Türkiye olarak Ortadoğu'da da projeler yaptık ve 11 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdik. Özellikle bu tip projelere insan kaynağı sağlama aşamasında bazı sorunlar yaşadık. Genç arkadaşları sertifikalı kurslarıyla eğiterek bu ekosisteme ekliyoruz. 2008'de 70 kişiyi, 18 ay içerisinde de toplam 200 kişiyi bu alanda yetiştirmeyi planlıyoruz".

Dünyada artık kurumlardan ziyade, ülkeler ve şehirlerin birbiriyle rekabet ettiğine dikkat çeken Yeker, Türkiye'nin, kendi bölgesinde ciddi yatırımlar yapan Dubai gibi güçlü rakiplerinin olduğuna dikkat çekiyor. Bu gibi ülkelerdeki şirketler BT'ye büyük yatırımlar yapıyor. Türkiye'deki birçok işletmenin benzerlerinden çok farklı ve iyi stratejileri olduğuna değinen Yeker, yerli firmaların, özellikle yurtdışında rekabetin daha az olduğu, özel bilgi ve beceri gerektiren endüstrilerde ciddi bir şans olduğunu ifade ediyor. Yeker'e göre bu firmalar, altyapılarını sağlamlaştırdıktan sonra genelde ihracata yöneliyorlar. Otomotiv, metal ve tekstil gibi üretim tabanlı sektörlerde faaliyet gösteren ihracatçı şirketlerin birçoğunda ERP sistemlerinin mevcut olduğu görülüyor.

IFS endüstriyi adresledi

Servis yönelimli mimariye dayalı ve açık kaynak kodlu iş uygulamalarına sahip IFS, odağına üretim yapan sektörleri alarak büyümeyi hedefliyor

Hakan Akben
hakan@bilisimdergisi.net

Bir nükleer enerji santralinin bakım ve onarım işiyle ilgilenen 5 İsveçli akademisyen tarafından 1983 yılında temelleri atılan IFS, bugün, 60 farklı ülkede bileşen tabanlı iş yazılımları sunan bir yazılım ve entegrasyon firması olarak faaliyet gösteriyor. Türkiye’de 2004’ten beri 60 kişilik bir ekip ile çalışmalarını sürdüren organizasyonun 2007 yerel cirosu 5 milyon dolara ulaştı.

IFS Türkiye Satış ve Pazarlama Direktörü Ergin Öztürk “Uzmanlığımız teknoloji geliştirmek değil. IFS’in odağında iş uygulamaları var. Amacımız en iyi teknolojiyi insanların verimli olarak kullanabileceği hale getirmek” dedi.

Türkiye’ye ar-ge merkezi

IFS’in Türkiye’deki ekibinin zaman içerisinde yurtdışında da iyi işler yapmaya başladığını anlatan Öztürk, yereldeki deneyimlerin dışarıya yansımalarını şu sözlerle ifade ediyor:

“IFS’te yurtdışında ve yerelde olmak üzere iki tür ar-ge yapısı var. Örneğin, Sri Lanka’da bir offshore geliştirme merkezi var. Burada 600 kişi çalışıyor ve doğrudan merkezden yönetiliyor. Bu durum o ülke için iyi bir ihracat kaynağı. Öte yandan belirli ülkelerde sadece kendi yerel ihtiyaçlarını karşılayan geliştirme merkezleri de bulunuyor. Burada 10 kişilik çekirdek bir ekiple ürün geliştirme çalışmaları yaptığımız bir teknoloji merkezimiz var. Türkiye’de küçük de olsa bir ar-ge merkezi kurmayı düşünüyoruz”.

IFS’in servis yönelimli mimariye

(SOA) dayalı açık kaynaklı iş yazılımları, sektörlerin ve şirketlerin gereksinimlerine uygun olarak yapılandırılabilir. Ülkemizdeki yerli ve yabancı ERP yazılım firmalarıyla ilgili olarak IFS Türkiye Satış ve Pazarlama Direktörü Ergin Öztürk, şunları söylüyor:

“Yazılımın iyisi ya da kötüsü yoktur; size uyan yazılım vardır ya da yoktur. Benim karşı olduğum nokta, aslında orada olmayan bir şeyin sanki oradaymış gibi gösterilmesi. Üretim şirketleri, genelde endüstriyel kurumlardır. Yabancı ERP paketleri ise üretim sektörünün gereksinimlerinden doğmuştur. Zamanla diğer modüller üzerine eklenmiştir. Yerli yazılımların birçok örneği, muhasebe ve finans çözümlerinden türetilmiştir. Yerli yazılımlar içerisinde çok iyi teknolojilere sahip olan ürünler bulunabiliyor. Yabancı firmalar içerisinde de çekirdek teknolojisini değiştirmekte geç kalmış ve bu teknolojiyi yeni modüller ile geliştirmeye çalışan firmalara rast ediyoruz. Bazen bu durum, o teknolojiyi daha da hantallaştırmaktadır. Yerel yazılım firmaları yazılım geliştirme konusunda yeni olduğu için zaten yeni teknolojileri kullanarak bu işe başlamış oluyor ve belli bir avantaj elde edebiliyor. Fakat bazı yerel yazılımlar da zaman içinde oluşan bilgi birikiminde sorun yaşayabiliyor”.

Otomotiv gözdesi

IFS uygulamaları otomotiv sektöründe BMW, Volvo, SAAB gibi firmalarda ve 300’ü aşkın otomotiv yan sanayi firmalarında sıkça kullanılıyor. Türkiye pazarında da bu sektörde faaliyet gösteren 10’un üzerindeki otomotiv yan sanayi firmasında da tercih edilen IFS, Aunde Grubu’nun Polonya’daki yeni üretim tesislerinde de iş akışı operasyonlarını yönetmek için kolları sıvadı.



IFS Türkiye Satış ve Pazarlama Direktörü Ergin Öztürk, dünya genelinde sektörel bilgi açığının dışarıya açılmak isteyen yerel firmalar için bir sorun olduğunu ifade ediyor.

Linux'un kurumsal sahibi

Suse Linux'u bünyesine kattıktan sonra büyük bir değişim içine giren Novell, şirketlere açık platform çözümleri sunuyor

Eylem Cülcüoğlu
eylem@bilisimdergisi.net

Kurumsal yazılım dünyasının önemli şirketlerinden biri olan Novell, özellikle Suse'yi satın aldıktan sonra büyük bir şekil değiştirdi. Linux çözümlerine odaklanan firma destek ve danışmanlık hizmetlerinden para kazanmaya başladı. Uzun yıllar başarılı bir çizgi izleyen ağ işletim sistemi Novell Netware'i geliştirmeyi bırakan firma, ağırlıklı olarak Linux, kimlik yönetimi ve güvenlik çözümlerine odaklanmış durumda.

Küçük ve orta ölçekli işletmelerden küresel şirketlere kadar, farklı ölçekteki işletmelere hizmet veren Novell, tüm dünyada 5 bin çalışan ve 3 bin 200 iş ortağı ile finans, kamu, sağlık, eğitim, perakende, imalat gibi pek çok sektörün iş süreçlerine destek veriyor. Suse Linux'u da bünyesinde barındıran Novell, şirketlere başta açık platform çözümleri, kimlik yönetimi, güvenlik yönetimi, iş grubu çözümleri, sanallaştırma olmak üzere farklı çözümler sunuyor. Novell, verdiği hizmetlerle dünya genelindeki kurumsal müşterilerinin iş maliyetlerini azaltırken, karmaşık iş süreçlerini esnek hale getirerek yenilikçilik ve büyüme üzerinde odaklanmalarını sağlıyor.

SAP onaylı tek Linux

Türkiye'de Ülke Müdürü Suavi Akar liderliğinde başarılı projelere imza atan Novell özellikle büyük ölçekteki firmalara yönelmiş durumda. Suse Linux'a doğrudan Türkiye desteği veren firma bu alandaki büyük bir eksikliği kapatmış durumda.

Novell Türkiye Ülke Müdürü Suavi Akara, daha önceleri Linux'un büyük kurumsal yapılarda destek nedeniyle çok tercih edilmediğini belirte-

rek, şimdi ise Novell'in desteğiyle Suse Linux'un büyük kurumlarda da başarıyla kullanıldığını anlatıyor. Suse'nin avantajı sadece destek ile de sınırlı değil. Örnek vermek gerekirse SAP tarafından onaylanmış tek Linux sürümü Suse.

Suavi Akar, Türkiye'de sanallaştırma çözümlerine de büyük önem verdiklerini belirterek, Xen tabanlı bir sanallaştırma mimarisi kullandıklarını belirtiyor. Microsoft ve Novell arasında yapılan işbirliği sayesinde de Suse üzerinde sanallaştırılabilen Microsoft Server doğal performansına çok yakın bir seviyede çalışabiliyor. Suavi Akar, sanallaştırma konusunda Türkiye'de gidecek daha çok yolun olduğunu belirtiyor.

Güvenlik çözümleri

Novell'in bir diğer odak noktası da güvenlik çözümleri. Güvenlik Bilgi ve Olay Yönetimi çözümü Sentinel hakkında bilgi veren Suavi Akar, "Novell Sentinel, bankacılık sektöründeki birçok firmanın BT ortamının güvenli ve denetimlere uyumlu hale getirilmesi için gerçek zamanlı bir çözüm ve kapsamlı bir bakış açısı sunuyor. Novell Sentinel, güvenlik ve regülasyonlara uyumluluk konusunda yoğun iş gücü gerektiren manuel veri toplama, yanıt verme ve raporlama süreçlerinin yerini alıyor. Böylece, risklerin daha etkili bir şekilde yönetilmesine, maliyetlerin azaltılmasına ve mevcut kaynakların daha etkin bir şekilde kullanılmasına



Novell Türkiye Genel Müdürü Suavi Akar'a göre sanallaştırma pazarında daha yapılacak çok iş var.

yardımcı oluyor" diyor.

Novell Sentinel çözümü, yoğun iş gücü gerektiren ve bireylerin gerçekleştirdiği iş süreçlerini otomatikleştirip sürekli izlenmesini sağlıyor. Novell Sentinel, aynı zamanda güvenlik olaylarının gerçek zamanlı olarak belirlenmesine ve söz konusu olaylara hızlı bir şekilde yanıt verilmesine yardımcı oluyor.

BT ortamında bulunan tüm kaynaklardaki güvenlik ve standartlara uyum bilgileri bir araya getirerek analiz ediyor. Sentinel'in otomatik özel durum müdahale yönetimi; durum ve kural ihlallerinin izlenmesini, ölçülmesini, söz konusu durum ve ihlallere müdahale edilmesi gibi süreçlerin kayıt altına alınmasını, belgelenmesini ve resmileştirilmesini sağlıyor.

Suavi Akar, küçük ve orta ölçekli şirketlere özel paket çözümleriyle gideceklerini anlatıyor. Novell Türkiye iki sene içinde 6-7 milyon dolarlık bir ciro seviyesine ulaşmayı hedefliyor.

Mağaza zincirleri için özel ERP: Obase

Genel Müdür Dr. Bülent Dal'a göre sektörel uzmanlaşmaya yönelen yerli yazılımları rekabet şansına sahip



Dr. Bülent Dal, yabancıların yazılım konusuna çok genel bir açıdan baktıklarını, buna karşın yerli yazılımcıların sektörel uzmanlaşma ile kendilerine kulvar açabileceklerini söylüyor.

Barış Odabaş
baris@bilisimdergisi.net

Obase bilgi yönetimi başlığı altında, karar destek sistemleri, veri ambarı, risk yönetimi gibi konularda hizmet verirken mağazacılık sektörüne sunduğu özel çözümler ile yazılım sektöründe uzmanlaşmaya örnek teşkil ediyor. Obase Genel Müdürü Dr. Bülent Dal, farklı kategorilerde satılan 10 binlerce ürüne ve geniş bir müşteri kitlesine sahip olması nedeniyle öncelikli olarak mağazacılık sektörünün özel çözümlere ihtiyaç duyduğunu ve ilk olarak bu sektöre hizmet vermeye başladıklarını söylüyor.

Dal, mağazacılıkta ürün çeşitliliği nedeniyle büyük bir veri hacminin ortaya çıktığını ve ürünlerle müşteri arasındaki ilişkilerin yakalanması gerektiğini belirterek kampanyalar ve stok planlamaları açısından veri yönetiminin önemine dikkat çekerek şunları söylüyor: "Mağazacılıkta karar destek sistemlerinin kritik bir önemi var. Bu yaklaşımınla yola çıktık fakat gördük ki sektörde daha çok operasyonel sistemler ile ilgili sorunlar ağırlıkta. Dolayısıyla biz de ilk olarak bu noktaya odaklanarak çalışmaya başladık"

Yabancılar bile birleşiyor

Dünyada artık belli başlı veri tabanlarının ve yazılım geliştirme sistemlerinin bir standart haline geldiğini be-

lirten Dal'a göre Türkiye'de de nitelikli yazılımlar üretiliyor. Obase Genel Müdürü Dr. Bülent Dal, konu hakkında şu yorumu yaptı:

"Yazılımı işinde pazarlama, ürünü tutundurma ve süreklilik sağlama giderleri çok yüksek ve kesinlikle devlet desteği gerekiyor. Diğer taraftan da endüstride çeşitli kutuplaşmalar ve konsolidasyonlar söz konusu. Bu bakımdan yerli şirketlerin büyük şirketler ile mücadele etmesi çok zor. Bu durum dünyada sadece Türk şirketlerine özgü bir durum değil. Yabancı şirketler dahi kendi aralarında birleşmeye gidiyorlar".

Uzmanlaşma şart

Yerli yazılımcıların çeşitli sektörlerle tanışmasıyla birlikte birçok iş alanlarının da önlerine çıktığına değinen Dal, yerli yazılım firmalarının başarılı olması için şu önerilerde bulunuyor:

"Yerli yazılım şirketleri genel olarak ERP, CRM gibi çözümlere yönelmekten daha açığa kalan ve uzmanlık gerektiren konularda başarılı olabilirler. Biz genel bir ERP uygulaması yerine mağazacılık sektörüne özel bir ERP uygulaması geliştirdik. Bununla genel ERP uygulamalarına karşı çok ciddi bir alternatif olduk. Standartlaşmış teknolojileri kullanarak gelişen konularla ilgili özel çözümler geliştirmeye başladık. İlgilen-

diğimiz konular da sürekli genişledi ve o genişlemelere uygun olarak ölçeklendik. Bugün itibarıyla 80 kişinin üzerinde bir yapıya geldik. Müşteri karşısında bu konuları bilen, bu konularda yatırım yapan, bu konularda bilgili ekibi barındıran, sürekliliği olan bir firma yarattık. Bilgi teknolojileri daha çok kullanıldıkça birçok bakir alan ortaya çıkıyor. Büyük yabancı yazılım firmaları konulara genel olarak bakıyorlar. Bu yüzden bakir alanları keşif edip buraları uzmanlık alanı haline getirmek gerekiyor. Türkiye'deki yazılım firmaları, ülkenin şartlarına hakim oldukları için, örneğin, tedarik zincirinin yapısına uygun optimizasyon konularında başarılı olabilirler".

Dr. Bülent Dal, Türkiye'de hizmet tarafında çok iyi danışmanlar olduğunu ama bu genç potansiyeli yüksek katma değerli işlerde konununlandırma konusunda ciddi bir sıkıntı yaşadığına dikkat çekiyor. Dal, hizmetin de bir ürün olduğunu ve bu alanda niteliğin artmasıyla geniş bir talebin ortaya çıkabileceğini şu örnekle açıklıyor:

"Dünya tekstilinde, maliyetler düşük olduğu için Çin lider görünüyor ama asıl katma değer, ürünlerin tasarımı ve markalaşmasıyla kendisini gösteriyor. Bu açıdan İtalyanlar en iyileri. Yazılımdaki durum da bundan pek farklı değil".

Onlar hem yerli hem yabancı!

Cirosunun yüzde 70'ni yurtdışı pazarlarından elde eden IAS, beş yıl içinde Avrupa borsalarına açılmayı hedefliyor

Feylan Cülcüoğlu
cylem@bilisimdergisi.net

Türkiye'nin en eski ERP firmalarından biri olan IAS 1989 yılında Almanya'da kuruldu. 1994'den beri Türkiye'de de faaliyet gösteren firma ERP konusunda büyük firmalar arasında yer alıyor. IAS'nin tamamen platform bağımsız olarak ve web tabanlı olarak geliştirdiği CANIAS ERP yazılımı Türkiye dışında birçok Avrupa ülkesinde de kullanılıyor. CANIAS ERP yazılımı bütünleşik, sektör bağımsız, farklı yapılarıdaki firmalara uygun, içeriğinde hiçbir kısıtlama olmayan dünya ölçeğinde bir kurumsal kaynak planlama çözümü. CANIAS ERP kurumların tüm birimlerini koordine eden dinamik ve bütünleşik yapısıyla iş süreçlerini iyileştiriyor.

IAS'nin vizyonu hakkında görüşlerini aldığımız IAS Satış ve Pazarlama Müdürü Ahmet Oturgan, IAS'nin arge'ye odaklı bir firma olduğunu belirterek, en yeni teknolojileri en kısa zamanda ürünlerine entegre ettiklerini anlatıyor. IAS'nin satışlarının yüzde 70'inin yurtdışında, yüzde 30'unun ise yurtiçinde gerçekleştiğini anlatan Oturgan, IAS'nin yerli firma olmanın avantajını sunarken, küresel ölçekte faaliyet göstererek yabancı firmalardan geride kalmadığını söylüyor.

2008'e hızlı girdi

IAS, 2008 yılının ilk ayında yaptığı 10 anlaşma ile yeni yıla hızlı bir başlangıç yaptı. Böylece, 2003 yılından bu yana her yıl ortalama yüzde 40 büyüyen IAS, 2008 yılında da hızlı büyüme eğilimini sürdüreceğini göstermiş oldu. Altay Mermer, Erdoğanlar Alüminyum, Ecem Otomotiv, Fimaks Tarım Makineleri, Mercan Endüstriyel Tasarım Makineleri, Ar-Bus Otomotiv, Sözer Makina, Dinçkim Boya, Valfsan Dış Ticaret ve Asray gibi kendi sektörlerinde önemli şir-

ketler 2008 yılına başlarken, iş süreçlerinin yönetilmesinde, tercihlerini CANIAS ERP'den yana kullandılar.

IAS'nin önümüzdeki dönemdeki en büyük hedefi Avrupa borsalarına açılmak. Firma bu hedefi gerçekleştirmek için cirosunu beş sene içinde 50 milyon Euro seviyelerine taşımak istiyor. ERP konusunda yurtdışında da önemli bir oyuncu olmak isteyen firma özellikle Rusya, İspanya, İngiltere ve İran pazarlarına odaklanacak.

Az ve öz kod yazmak

IAS'nin ERP çözümü arkasında firmanın kendi geliştirdiği Troya adlı yazılım geliştirme platformunun büyük önemi var. Bu yazılım platformu çok hızlı bir şekilde yazılım geliştirilmesine olanak tanıyor. IAS ekipleri Troya'yı kullanarak platform bağımsız çözümleri normalden çok daha az satır kod yazarak geliştirebiliyorlar.

CANIAS ERP Almanya, Avusturya, Fransa başta olmak üzere toplam 9 ülkede 6 dilde kullanılan tek Türk ERP yazılımı olma özelliğini taşıyor. Standart yapısında lojistik, üretim ve

kapasite kontrol, muhasebe ve finans, fiili maliyetlendirme, müşteri ilişkileri yönetimi, insan kaynakları yönetimi, doküman yönetimi, bakım yönetimi, EDI (Elektronik Veri Transferi) ve kurumsal karneler (Balanced Score Cards) gibi modülleri içeriyor.

Ayrıca CANIAS ERP yazılımı tüm modül ve fonksiyonları ile internet üzerinden de çalışabilen dünyadaki ilk ERP yazılımlarından birisi. CANIAS ERP ile hiçbir ek yazılıma ihtiyaç duymadan Java uyumlu herhangi bir internet tarayıcısından çalışabiliyor. Bu teknolojik özellik sayesinde dış personeller, bayi, müşteri ve tedarikçiler sisteme kolaylıkla entegre edilebiliyor.

Yazılımın Java altyapısı ile pek çok işletim sistemine ve veritabanına kurulabiliyor. Bu özellik mevcut bilgisayar altyapılarının kullanılmasına imkan vererek ilk kurulum maliyetini önemli oranda düşürüyor. Gelecekte olası donanım değişikliklerinde sistemin bakım maliyetlerini azaltma konusunda önemli bir avantaj ve esneklik sağlıyor.

IAS Satış ve Pazarlama Müdürü Ahmet Oturgan, en büyük avantajlarının araştırma ve geliştirmeye odaklanmak olduğunu söylüyor.



Kentleşmenin kötü kaderini değiştirmek

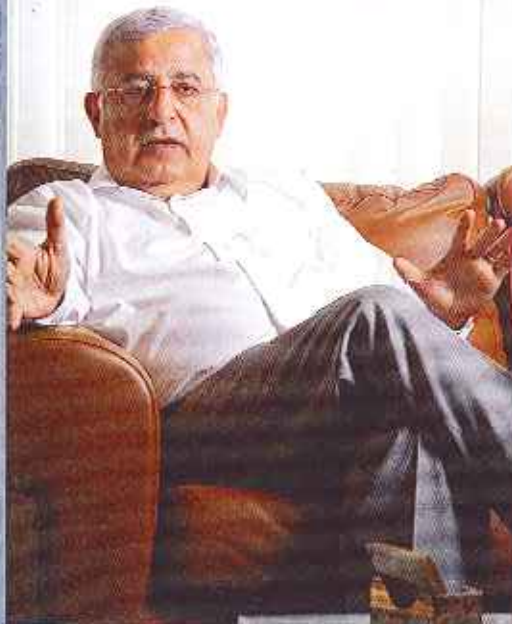
Sampaş 450'den fazla belediyeye AKOS ile hizmet sunuyor

Barış Odabaş
baris@bilisimdergisi.net

İstanbul, Ankara, İzmir ve Adana'da yaklaşık 400 çalışanı ile Türkiye'nin ilk bilişim şirketlerinden birisi olan Sampaş yerel yönetimler pazarına yazılım ve destek hizmetler konusunda çeşitli çözümler sunuyor. Sampaş'ın ar-ge birimi yaklaşık 70 mühendisten oluşuyor. Burada hem sektöre hem de bilişim sektörünün genel kabullerine ilişkin geleceğe ait projeler geliştiriliyor. Sampaş'ın asıl ilgi alanı ise kentleşme sürecini takip etmek.

Türkiye'nin kentleşme sürecine ilişkin birtakım tespitler yaparak onları otomasyona tabi tutmaya çalıştıklarını söyleyen Sampaş Yönetim Kurulu Başkanı Şekip Karakaya hedeflerinin dünya ölçüğünde iş kurgu-

Sampaş Yönetim Kurulu Başkanı Şekip Karakaya



su geliştirebilmek olduğunu belirtiyor. Eurocity olarak tanımlanan bir Avrupa Birliği projesinin, bilişim şirketi kimliğiyle Türkiye'deki temsilcisi olan Sampaş geçen yıl Avrupa Teknoloji Platformu'na seçildi.

Hedef bütün belediyeler

Toplam pazarın yüzde 55'ine yakını ile çalıştıklarını belirten Karakaya, en az 20 bin nüfuslu olmak üzere 478 belediyeye çözüm sunduklarını söylüyor. Karakaya, "Maliyetli olduğu için akıllı kentler bağlamında 5 - 10 bin nüfuslu yerler ile çalışmak mümkün olmuyor. 2009'dan itibaren Türkiye'de bütün kentlerin böyle bir altyapıya geçmesine inandığımız için hedef pazarımızı bütün belediyeler olarak belirledik. Muhtemelen 2009 itibarıyla pazar payımızın her yıl yüzde 5-6 civarında artacağını umuyoruz" diyor.

Her ay ortalama 1.000 civarında talep aldıklarını ve bunların yüzde 35'ine yakını ise yeni ihtiyaçların oluşturduğunu belirten Karakaya, her ay gelen 350 civarında talebi otomasyon ortamına taşıdıklarını söylüyor.

Akıllı kentlere doğru

Sampaş'ın en önemli uygulamalarından bir tanesini, kentlerde tüm ihtiyaç ve hizmetlerin olabildiğince en yüksek düzeyde teknoloji kullanarak karşılanmasını, ölçülebilir, değerlendirilebilir hale getirilmesini, kente ilişkin avantajların, dezavantajların, problemlerin hepsinin amında saptanmasını kısaca kentlerin akıllı kentlere dönüştürülmesini olanaklı hale getirecek AKOS (Akıllı Kent Otomasyon Sistemi) projesi oluşturuyor.

Karakaya, bu uygulamanın bir kenti hem sözel açıdan hem de grafiksel, coğrafi uygulamalar açısından

değerlendiren bir proje olduğunu söylüyor. Karakaya bu projenin belediye hizmetlerinin yürütülmesinde servis odaklı mimarisi, platformu bağımsız olması ve nesne tabanlı uygulamalar geliştirme fırsatı vermesiyle öne çıktığı kanısında.

Karakaya projelerini geliştirirken Devlet Planlama Teşkilatı'nın çalışmalarını da izlediklerini ve Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu'nun da projelerine büyük bir destek verdiğini belirtiyor.

Avantajlar vatandasa yansıyor

Projenin geçen yıl sonu uygulanmaya başladığı andan itibaren birçok ilde büyük değişimler yarattığını söyleyen Karakaya, bu belediyelerin, İÜsiad ve Marmara Boğazlar Belediyesi Birliği gibi kuruluşlardan ödüller aldığını söylüyor. Karakaya sözlerine şöyle devam ediyor:

"Örneğin, Şanlıurfa'daki AKOS projemiz çok başarılı oldu. Bütün doğalgaz, elektrik ve su gibi yeraltı şebekelerinin haritasını çıkardık. Kentte yaşayan bütün kişileri, caddeleri, sokakları, mahalleleri tek tek irdeleyebilen, coğrafi olarak konumlandıran bütün bilgileri gösteren bir sistem oluşturduk. Yaşamı etkileyen her şeyi takip ediyoruz. Şanlıurfa, 2008 yılı eylül ayında, hangi mahalleden kaç çocuk okula başlayacak, hangi okullara gitmesi gerekiyor ve gideceği okullardaki derslik sayısı nedir, gibi her türlü verinin analizinin yapacak durumda olacak. Belediyeler için yaptığımız bu çalışmalar kamunun diğer kurumlarında da paylaşıyor. Bu da bilginin çoğalmasını sağlıyor. Google Earth gibi programlar üzerine kentlerimizi monte ederek bütün dünyanın o kentleri izlemesini sağlıyoruz. Hatta Bayrampaşa Belediyesi bu uygulama ile bu sene birincilik ödülü aldı".

Kalite odaklı bilışimERP

Cyberpark'ta ar-ge desteğiyle 2,5 yılda tamamlanan bilışimERP'nin hedefinde ihracatçı Kobiler var

Aslıhan Bozkurt
aslihan@bilisimdergisi.net

Bu yıl başlarında pazara sunulan kurumsal kaynak planlama yazılımlarından bilışimERP, ar-ge teşviklerinden ve teknopark olanaklarından yararlanılarak üretilen yerli bir çözüm olarak dikkat çekiyor. Cyberpark'ta ar-ge destekleriyle J2EE standartlarına uygun olarak web ortamında geliştirilen ve TÜBİTAK tarafından desteklenen bilışimERP, yaklaşık 2,5 yılda tamamlandı. İlk örnek uygulama olarak, otomotiv yan sanayinde üretim yapan ve ihracatta Türkiye beşincisi olan Aksan AŞ'de kullanılan bilışimERP, ayrıca, Başkent Traktör'ün iş süreçlerini de yönlendiriyor. BilışimERP'nin geniş tanıtımı, başta Ankara ve İstanbul olmak üzere önümüzdeki günlerde Bursa, Kayseri, Konya, Aksaray gibi illerde de yapılacak.

Bilışim Ar-Ge Projeleri Müdürü Eser Baransel, Bilışim Sanayi ve Tic. Ltd.'nin 1985'te kurulduğundan beri ağırlıklı olarak kamuya yönetim bilışim sistemleri ve kurumsal kaynak planlama çözümleri ürettiğini; proje yönetimi ve hizmet konusunda büyük bir bilgi birikimi ve deneyimine sahip olduğunu belirtiyor. Bugüne kadar 100'ü aşkın projeyi başarıyla tamamladıklarını söyleyen Baransel'e göre, şirket, bilışimERP ile özel sektörün endüstriyel üretim alanındaki gereksinimlere yanıt vermeyi planlıyor.



100'ü aşkın projeyi başarıyla tamamlayan Bilışim Ltd'nin yöneticileri, bilışimERP ile kamu ve özel sektörün endüstriyel üretim segmentine yönelecekler

Ihracatçı firmalar daha yakın

Kaliteye odaklı bir ürün geliştirdiklerini vurgulayan Baransel, yüzde yüz yerli üretim olan bilışimERP'yi uygularken müşteriyle adeta iş ortaklığına girdiklerini, başarısı kanıtlanmış yöntemlerle, kurumsal kaynakları ve uygulamaya geçiş adımlarını birlikte planladıklarını anlatıyor.

Türkiye'deki işletmelerin yüzde 95'inin Kobi olduğuna ve bunların büyümeye teşvik edildiğine vurgu yapan Baransel, Kobilerin özellikle üretim sektöründe mutlaka ERP yazılımlarına ihtiyaç duyacaklarının altını çiziyor. Baransel, ihracat yapan firmaların üretimlerinde uluslararası standartlarda belli bir kaliteyi yakalama durumunda oldukları için ERP kullanmaya daha istekli olduklarını belirtiyor.

Üst kesimdeki Kobiler için tasarlanan bilışimERP, kalite belgesi almış

ya da almaya çalışan, ihracat ve üretim yapan firmalara çözüm olmayı hedefliyor. BilışimERP'nin hedef kitlesi olan Kobiler, gereksinimlerini küçük ölçekli paketlerle karşılayamıyor. Baransel de yabancı kaynaklı ürünlerin hem pahalı olduğuna, hem de uyarlamada esnek davranamadıklarına dikkat çekerek, kendi ürünleriyle bu alandaki boşluğu doldurmak istediklerini söylüyor.

Bilışim Pazarlama ve Satış Müdürü İ. İlker Tabak ise, ERP projelerinde mutlaka danışmanlık ve destek hizmetlerinin birlikte verilmesi gerektiğine işaret ederek Bilışim Ltd'in konunun uzmanı elemanlarla bu gereksinimlere yanıt verdiğini belirtti. Tabak'a göre, web tabanlı geliştirilen bilışimERP, hareket halindeki yöneticilere uzaktan erişim olanağını veriyor; böylece yöneticiler, sisteme hızlı bir şekilde erişebiliyorlar.

BilışimErp'nin Kimlik Kartı

BilışimERP, üretim yapan kurumların bütün iş süreçlerini ve kaynaklarını etkin bir biçimde yönetmeyi amaçlayan kalite odaklı, web tabanlı bütünlük bir yazılım. Ürün, ana üretim planı (MPS), malzeme ihtiyaç planlama (MRP), kaba kapasite planlama (RCCP) işlevlerinden oluşan üretim kaynakları planlaması (MRP II) gibi gelişkin planlama ve maliyet izleme gereksinimlerini karşılamının yanı sıra, stok, satış, satınalma, muhasebe, bütçe ve insan kaynakları yönetimini de kapsayan bir dizi işlevselliği içeriyor. Platform bağımsız olan bilışimERP, çok dilli kullanıcı altyapısına sahip. Yabancı

uyruklu kullanıcılar, sistemi, aynı anda birden çok dilde (örneğin İngilizce, Almanca ve İtalyanca) etkileşimli olarak kullanabiliyor. Genel özellikler;

- ✓ Kalite odaklı
- ✓ Web tabanlı
- ✓ Açık yazılım mimarisine sahip (J2EE ve XML standartlarına uygun)
- ✓ Esnek, kolay uyarlanabilir
- ✓ Başarısı kanıtlanmış proje yönetimi teknikleriyle uygulama
- ✓ Kapsamlı
- ✓ Modüller



Nezih Kuleyin
nezih@semor.com.tr

TBD'lilik Ruhu

Türkiye Bilişim Derneği'nin bugünlere gelebilmesinin tek nedeni vardır:

Ülke sevgisi ile özdeşleşen TBD'lilik ruhu

Bildiğiniz gibi Türkiye Bilişim Derneği 1971 yılında kuruldu. 1971, benim ve toplumun birçok kesimi açısından umutsuzluk ve umutsuzların gelecekte bekledikleri her şeyi kaybetmelerinden kaynaklanan bir boş vermişlik yılıydı.

Fakat sonradan öğrendiğime göre Hacettepe Üniversitesi, ODTÜ, Karayolları ve SİSAG'da çalışan bir avuç teknik adam, bilişim teknik bilimini, kalkınmada bir araç olarak kullanmak amacıyla ve Türkiye Bilişim Derneği'ni de harekete geçecek olan bu gücün sinir sistemi olarak düşünüp yola çıkarlar.

Paraları yoktur ama inanmaktadırlar ki eğer gerçekleştirmek istediğiniz bir amaç varsa o amacın önündeki maddi engeller her zaman aşılması gereken küçük tepcikler gibidir. Siz bir tancisini aşarsınız, karşınıza bir başkası çıkar; onu aşarsınız, bir başkası ama siz her gün engelleri geride bırakarak yolunuza devam edersiniz.

Başarmak için yola çıkanlar hiçbir zaman yorulmazlar.

Yola çıkıldıktan sonra henüz beş yıl bile geçmemiştir. Hacettepeliler ile ODTÜ'lüleri ve tüm katılan yeni üyeleri ile Türkiye Bilişim Derneği ilk Ulusal Bilişim Kurultayı'nı toplar.

Bilişim'76, Ortadoğu Teknik Üniversitesi'nin ev sahipliğinde gerçekleştirilir. Ortaya bilimsel değerinden hala bir şey kaybetmemiş olan bir yayın çıkar: Bilişim'76 - Bildiriler.

Sayacı 2000 yılında sıfırladık. Bilişim'08, bu yıl müthiş görkemle yeniden yapılacak.

Kurultaylar, kurultayları kovalar; her yıl büyümeye devam ederler. 1993 yılına gelinmiş, dernek bir lokal'e kavuşmuş, yılda bir kez yapılan kurultaylar artık yeterli olmamaya başlamıştır. Bilgi İşlem Merkezi Yöneticileri için yeni bir etkinlik yap-

ma gereği doğar ve BİMY'1, Antalya Belek Adora Golf Resort Otel'de gerçekleştirilir.

1997 yılının sıcak bir eylül günü TBD Yönetim Kurulu toplantısı yapılırken, toplantıya, gülümseyen yüzleri ve bitmeyen umutları ile iki ODTÜ Elektrik bölümü öğrencisi gelir. Eğitimle bilişimi birleştiren bir etkinlik yapmak istediklerini, TBD'nin kendilerini desteklemesini isterler. Yönetim, bir yandan projeyi hayalci bulurken, umudu kurutmaya da yüreği elvermez. Böylece BTIF adlı yeni bir etkinlik 1998 yılında doğar, büyür ve Avrupa'nın en büyük öğrenci etkinliği ödülünü alır. Olgunlaşır, dünyanın en büyük öğrenci etkinliği ödülünü kazanır.

TBD'nin en eski çalışma gurublarından biri, Kamu Bilgi İşlem Merkezi Yöneticileri Çalışma Gurubu idi. Kısaca kendilerini BİMB yani Bilgi İşlem Merkezleri Birliği olarak adlandırıyorlardı. Kamuda bu alanda görev yapıp da çalışma gurubumuzda görev almamış bir yönetici yok gibidir. Ben bu çalışma gurubuna ilk se-

minerimi 1984 yılında vermiştim. Çalışma gurubunun başkanı Metin İmir idi. 1999 yılında TBD Yönetim Kurulu, kamunun sorunlarını ayrı ele almak gerektiği doğrultusunda hazırlanmış olan raporu enine boyuna inceledikten sonra Kamu Bilgi İşlem Yöneticileri Semineri'ni Kapadokya'da yapmaya karar verdi. Bu yıl ise toplantının onuncusunu gerçekleştirdik.

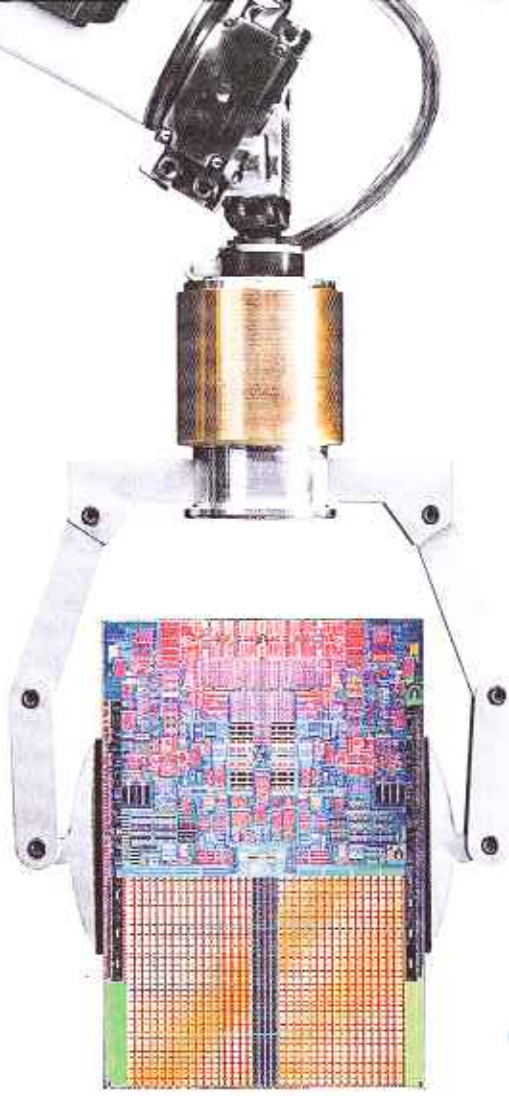
TBD'nin Türk Cumhuriyetleri ile ilişkileri, Sovyetler Birliği'nin parçalanma süreci ile başlar. Sonra Türk Cumhuriyetleri Bilgi Teknolojileri Çalışma Gurubu'nu yaşama geçirdik. Bu yıl Türk Cumhuriyetleri Bilişim İşbirliği Forumu'nun 7.'sini gerçekleştireceğiz. Geçmişte İstanbul'da, Bakü'de, Bişkek'te bir araya geldik; bu yıl tekrar İstanbul'dayız.

Yapı ve kent kavramlarıyla ilgili bilişim etkinlikleri yaptık.

Bütün bu işler, ülkesi için çalışmayı her şeyden önde tutan TBD üyeleri tarafından ve onların oluşturduğu yönetim kurulları ve çalışma gurupları tarafından gerçekleştirildi. Güç aldıkları bir tek şey vardı: TBD'lilik Ruhu.



Kurultaylarımız, günümüzde, kamu ve özel sektörden, Türkiye'nin bilişimle ilgili tüm üst düzey yönetimini buluşturan güçlü etkinlikler haline geldi



Üstün
performansıyla
çağın ötesine geçin.



Yeni Intel® Centrino® İşlemci Teknolojisi ile bugüne kadar yapabildiklerinizden çok daha fazlasını yapın. Çoklu işlemlerde 2 katın üzerinde* işlemci performansı sağlayın. Kablosuz bağlantıda, Intel® Yeni Nesil Wireless-N teknolojisinin sunduğu 5 kata varan* performans artışı ve mükemmel pil ömrü ile geleceğin mobil dünyasını Intel ile yaşayın.

**INTEL® CENTRINO® İŞLEMCI TEKNOLOJİSİ
BİLGİSAYAR KEYFİ, INTEL İLE BAŞLAR.**
www.intel.com.tr/bilgisayarkeyfi



*Gerçek performans değişkenlik gösterebilir. Daha fazla bilgi için www.intel.com.tr/bilgisayarkeyfi adresini ziyaret edebilirsiniz.

*2008 Intel Corporation. Tüm hakları saklıdır. Intel, Intel Logo, Intel Centrino ve Centrino Logo, Intel Corporation veya yan kuruluşlarının Amerika Birleşik Devletleri ve diğer ülkelerdeki ticari markaları veya tescilli ticari markalarıdır.

AKP Yozgat Milletvekili Osman Coşkun:

“Sıra dışı yazılımlar bekliyoruz”

Türkiye Milletvekili olduğunu vurgulayan AKP Yozgat Milletvekili Coşkun, bilişim sektörünün projelerine destek vereceğini bildiriyor

Aslıhan Bozkurt
aslihan@bilisimdergisi.net

1962'de Yozgat'ta doğan Osman Coşkun, Erciyes Üniversitesi Mühendislik Fakültesi Elektronik Mühendisliği Bölümü'nü bitirdi. Yüksek lisansını İstanbul Teknik Üniversitesi Elektronik Haberleşme Mühendisliği'nden alan ve doktora Erciyes Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü'nde yapan Coşkun, Erciyes Üniversitesi Mühendislik Fakültesi'nde yardımcı doçent doktor olarak görev yaptı. Aynı zamanda bir kalite uzmanı olan Coşkun, 'İSİ' baş denetçilerinden. Kişisel gelişim, hızlı okuma, hafıza tekniği, beşeri motivasyon, iletişim, zaman yönetimi ve takım çalışması gibi konularda danışmanlık ve eğitimler veren Coşkun, dul ve 6 çocuk sahibi. Coşkun, 22 Temmuz 2007'de AKP Yozgat Milletvekili seçilip TBMM'deki yerini almıştı. TBMM Sanayi, Ticaret, Enerji, Tabii Kaynaklar ve Bilgi Teknolojileri Komisyonu üyesi olan Coşkun, önümüzdeki günlerde de yazılım sektörü ve bilişimin diğer alanlarıyla ilgili çeşitli çalışmalar yapacaklarını bildiriyor.

“Bilişim Teknolojileri Komisyonu olması yeterli değil Bilişim ve Teknoloji Bakanlığı kurulmasından yanayım. Bilişim çağında yaşıyoruz ve çağın gereği olan bu bakanlık derhal kurulmalıdır” diyen Coşkun, tüm bakanlıklardan çok daha önemli bir konumda olması gereken bu bakanlığı üstlenebilecek birçok başarılı kişinin olduğunu söyledi. Coşkun ile Bilişim dergisi için kısa bir söyleşi gerçekleştirdik.



İnterneti yaygın kullanıyorsunuz. www.osmancoskun.com adresine gelen ilginç talepler oluyor mu?

Anayasa'daki tanımıyla milletvekili seçtiğimiz gün, tüm Türkiye'nin milletvekili olduk. Bence vatandaş, istediği milletvekilinin kapısını çalabilmeli. 0532 572 07 66 no'lu cep telefonumdan herkes beni arayabilir. İnternet siteime gelen e-postaları okuyup değerlendiriyorum. İlginç istekler de oluyor. Geçtiğimiz günlerde bir gurbetçimiz cep telefonumdan arayıp İstanbul'daki kızının kaçırıldığını söyledi. Emniyet Müdürü'nü aradım ve neyse ki, kızı kaçırılanlar hemen yakalandı.

Teknolojiyi en çok kullanması gerekenler, milletvekilleridir çünkü en çok sorunlu olanlar bizleriz. Milletvekili olarak ne kadar kişiye hizmet ederssek işimizi o kadar iyi yapmış oluruz.

Nisan 2008'de çıkan Ar-Ge Yasası'na ilişkin görüşlerinizi alabilir miyiz?

Katma değeri yüksek ürünler imal etmeliyiz. Bunun en güzel örneği bilişim alanında yapılan yazılım ve üretimlerdir. Biz desteğimizi sözde bırakmadık ve Ar-Ge Yasası'nı çıkardık.

Uluslararası yazılım ve donanım firmalarının Türkiye'deki büyük yatırımlarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Avrupa giderek yaşlanırken bizim gençlerden oluşan muhteşem bir potansiyelimiz var. Bunu çok iyi değerlendirmeliyiz. Potansiyelimizin farkında olan uluslararası firmalar da ülkemizde ciddi yatırımlara girişiyorlar. Önümüzdeki dönemde ben bu tür yatırımların giderek artacağını düşünüyorum. Bununla birlikte yerli firmalarımızın da yapacağı sıra dışı yazılımlarla yurtdışına ciddi bir şekilde ihracat yapmasını arzı ediyorum.

Bilgiyle üretimin yakınsamasını (convergence) yapacak vizyoner yaklaşımlara ihtiyaç var. Hala bilgi ile üretimi katma değerli ürünlere dönüştürebilecek bir yaklaşım tarzı benimsenmiyor. Ar-Ge Yasası, yurtdışındaki bazı firmaların ar-ge birimlerini Türkiye'ye getirmesine ilişkin teşvik ve kolaylıklar sağlıyor. Yani Türkiye'nin ar-ge üretmesi için değil, yabancıların Türkiye'de ar-ge faaliyetleri için yapılmış bir çalışma. 50 tam zamanlı insan istihdam etmeyi öngörüyor. Ancak işletmelerimiz küçük işletmeler.

Dünya gündeminde nanoteknoloji öne çıkarken Türkiye'de nanoteknolojide bir inisiyatif gelişmiş değil. Türkiye'nin nanoteknoloji üretebilecek 2 bin bilim adamına ihtiyacı var.

Türkiye'de yerli yazılımın gelişmesi konusunda neler yapılmalı?

Türkiye'de yerli yazılım olması gereken noktada değildir. Gelişmesi için de hem devletin hem de özel sektörün ciddi bir şekilde çalışması gerekiyor. Milletvekili olarak bu anlamda üzerime düşen ne varsa yapmaya hazırım. Bu alanla ilgili proje önerilerine destek vermek için elimden geleni yapacağımı sizin aracılığınızla sektördeki aktörlere bildirmek isterim.

.tr alan adları artık bağımsız şirketler tarafından pazarlanacak

DNS yönetiminde Batı'daki gibi bayilik dönemi başlıyor. Alan adı başvuru süreçleri birkaç dakikada sonuçlandırılacak

Ashkan Bozkurt
ashkan@bilisimdergisi.net

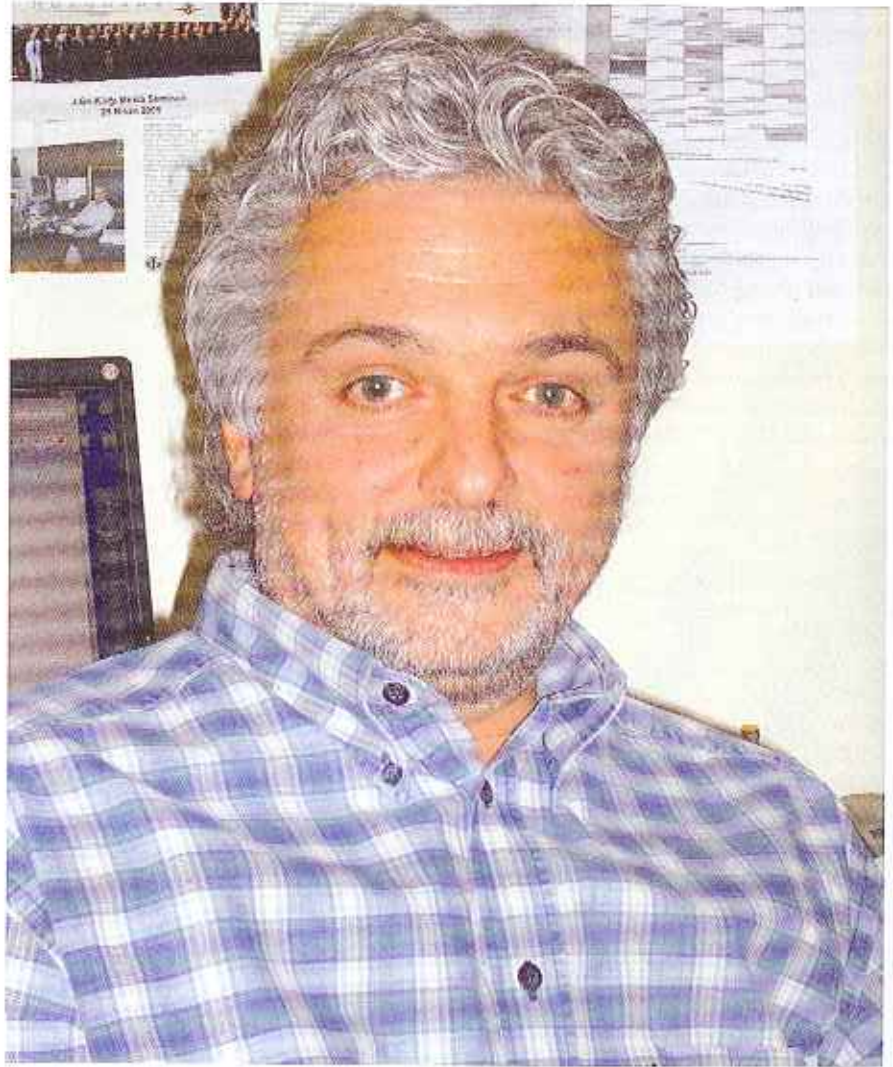
İnternet alan adlarında 1991'den beri ".tr" uzantılı internet adreslerini vermeye tek yetkili kurum olan ODTÜ, şu günlerde bir dizi yeniliğe imza atıyor. DNS'te (Domain Name System - Alan Adı Sistemi) öncelikle ".tr" ile biten alan adları artık bayiler aracılığıyla dağıtılacak. Nic.tr ("tr" Alan Adları) Yönetimi bünyesinde devam eden ".tr" uzantılı alan adları tahsisi, mevcut kurallara göre ve Registry-Registrar (Kayıt Otoritesi - Kayıt Operatörü) iş modeli uygulamalarıyla yaygınlaştırılacak.

ODTÜ Bilgisayar Mühendisliği Bölümü Öğretim Üyesi ve ".tr" Alan Adları Yöneticisi Dr. Atilla Özgüt, ilk bayi ile 06 Mayıs 2008'de sözleşme imzaladıklarını açıkladı. Registry-Registrar İş Modeli ile alan adı satışı talebinde bulunacak olan firmaların, idari, mali ve teknik açıdan yeterliliklerinin değerlendirileceği kriterler, 06 Mart 2008'de internet aracılığıyla duyuruldu.

Alan adları pazarında sağlıklı rekabet koşulları oluşturmak adına bazı üst limitler koyduklarını belirten Özgüt, bu ölçütlerin, 2008 için geçici ve başlangıç önlemleri olduğunu söylüyor.

16 firma belirlendi

"Az sayıda bayi ile çalışıp tek ve haksız rekabet yaratmamak, diğer yandan çok fazla bayi ile çalışıp hizmet kalitesini olumsuz etkilememek için başlangıç aşamasında sayıyı optimal bir noktada tutmak istedik" diyen Özgüt, Ön Yeterlilik Kriterleri yayınlandıktan sonra 22 başvuru olduğunu söyledi. Bu başvurulardan 16'sı yeterli bulunmuş. Registry-Registrar İş Modeli'nde, kullanıcılar,



Bugüne kadar belgeli alan adı verdiklerini anımsatan Özgüt, Batı'daki örneklerde olduğu gibi yavaş yavaş belgesiz modele doğru gidileceğini belirtiyor.

www.nic.tr adresi dışında, diğer firmaların web sayfası üzerinden de ".tr" uzantılı alan adları için başvuru yapabilecek.

Türkiye'de 157 bin adet ".tr" ile biten alan adı bulunuyor. Bunların 108 bini "com.tr" uzantılı. Bayilik

sistemine de bu alan adları için belge istenecek ancak belgeleri bayiler değil yine ODTÜ değerlendirecek. Yüzde 20 kadar fiyat indirimi uygulanan bayilerin sayısının aşamalı olarak Eylül'e kadar 16'yı bulması bekleniyor.

Türkiye'de alan adı yönetiminin tarihçesi

1992: Türkiye internete bağlandı ve ICANN & ODTÜ ".tr" alan adı dağıtımını başlandı.

1998: Nic.tr tarafından tüm Türkiye için tutulmakta olan DNS (Domain Name System) kayıtlarına başvuruları kolaylaştırmak adına, WWW üzerinden etkileşimli olarak alınan başvuru sistemini geliştirmek amacıyla iki yeni alan adı sunucusu devreye sokuldu. 16 Haziran 1998'de gen.tr (genel kullanım alan adı) başvuruları, 01 Temmuz 1998'de ise nom.tr (kişisel alan adı) başvuruları kabul edilmeye başladı.

1999: Alan adı tanımlamaların daha hızlı ve organize yapılmasını sağlamak amacıyla yeni bir veritabanı oluşturuldu. 1999 sonu itibarıyla, ODTÜ'ye kayıtlı 14 bin 477 adet alan adı tanımı vardı.

2000: 02 Kasım 2000'de, kamuoyunun katkı ve görüşlerini almak, çok sesli bir ortamda doğrulandırmak, Türkiye'de İnternet Alan Adları'nın sağlıklı gelişmesi için temel öneriler oluşturmak ve bu önerileri Alan Adı Yönetimi'ne (ODTÜ) ileterek uygulanmalarını sağlamak amacıyla DNS Çalışma Grubu (DÇG) kuruldu.

2003: 26 Mayıs 2003'te Nic.tr alan adları sahipliğinin güvenliğini esas alan, kullanışlı, web-tabanlı elektronik ve tümüyle kağıtsız bir sisteme geçiş yapıldı. Yeni sisteme geçiş öncesi toplam alan adı sayısı, 45 bin 494 adetti. İlk av.tr (mesleki kullanım alan adı) uzantılı alan adı 29 Eylül 2003'te tahsis edildi.

2004: 08 Aralık 2004'te dr.tr (mesleki kullanım alan adı) başvuruları kabul edildi.

2005: 25-26 Haziran 2005'te toplumun ilgili kesimlerinden Uyumsuzlukları Çözüm Mekanizması (UÇM) oluşturulmasına yönelik görüş alışverişinde bulunabilmek amacı ile DNS Çalışma Grubu (DÇG) tarafından çalışma toplantıları düzenlendi.

2006: 04 Aralık 2006'da Türkçe Karakterli Alan Adları tahsisine başlandı.

2007: 10 Ekim 2007'de, Nic.tr'nin, CENITH (Council of European National Top-Level Domain Registries) tam üyelik başvurusu kabul edildi.

Söz konusu modelin yıllardır dünyada uygulandığını anlatan Özgüt, Türkiye pazarının şimdiye kadar bayilik için yeterli bir büyüklüğü olmadığını belirtiyor. Bayilik modeli başarılı bir şekilde yürütülüp yeterli sayıda ulaştığında ODTÜ'nün perakende satış sektöründen çıkacağını söyleyen Özgüt, milyonlarca alan adı barındıran .com'un binlerce bayisi (Registrar) bulunduğunu anımsatıyor.

Mevcut kurallar gereği, ".tr" uzantılı alan adları, belgeli ve belgesiz olarak tahsis ediliyor. Belgesiz alan adları (gen.tr, web.tr, name.tr vb.) yeni iş modeline kolaylıkla entegre edilebilecek.

Yeni modelle, daha çok sayıda ".tr" uzantılı alan adı tahsisinin gerçekleştirilmesinin yanı sıra alan adı uygulamalarında Türkiye'nin önde gelen ülkelerle eşdeğer konuma gelmesi hedefleniyor.

Birkaç dakikada onay verilecek

Belgeli alan adı tahsisinde çevrimiçi yapılan başvuru bilgileri ile faks ya da web üzerinden gelen belge arasındaki ilişki, mevcut kurallara bağlı olarak kurulduğu an onay verilebiliyor. Bayilik sisteminden önce gerekli belge gecikmeden gönderilse dahi alan adı, ortalama 5-6 saat içinde tahsis ediliyordu.

Bayilik sistemiyle birlikte bireysel başvurular için MERNİS'ten TC Kimlik Numarası, kurumsal başvurular içinse Gelir İdaresi'nden Vergi Kimlik Numarası istenecek.

Kimlik numarası ve vergi numarası eşleştirilmesinde bir sorun yoksa onaylama süreci birkaç dakikaya inecek. Böylece süreçte ciddi bir hızlan-

ma olacak ve kırtasiyeciliğin önüne geçilecek. Önümüzdeki dönemde benzer bir çalışma Türk Patent Enstitüsü (TPE) tarafından hayata geçiriliyor; artık marka başvuru ve marka tescil belgelerine veritabanı aracılığıyla erişilmesi sağlanacak.

Adsoyad.com.tr'ye indirim

Bir başka yenilik ise "adsoyad.com.tr" uygulamasına getirildi. Yıllık 25 lira olan bireysel com.tr'lerde kişisel kullanımın önünü açabilmek için adsoyad.com.tr'lerin yıllık ücreti 12 liraya indirildi. name.tr'ye hakedikleri ilginin istedikleri düzeyde olmadığını, konuyu yurttaşlara iyi anlatamadıklarını bildiren Özgüt, birçok kişinin servis sağlayıcı üzerindeki adresleri tercih ettiğini söyleyerek "Oysa name.tr sizin internet üzerindeki kimliğinizdir" diyor.

Şu anda Türkiye'de 2 bin 156 adet name.tr uzantılı alan adı var.

UÇK yeniden gündemde

Yasama (DNS Çalışma Grubu), yargı (Uyumsuzlukları Çözüm Kurulu-UÇK) ve yürütme (ODTÜ ".tr" Alan Adı Yönetimi) işlevlerinin ayrıştırılmasının önemli ve zorunlu olduğuna işaret eden Özgüt, 2002'den beri gündemde olan UÇK'nın bir an önce oluşturulmasından yana.

Yargı sürecinde mahkemelerin kararlarını uyguladıklarını bildiren Özgüt, 5651 yasası öncesi ve sonrasında münferit mahkemelerin internet filtrelemesi kararlarını gördükten sonra bu kararın doğruluğu konusunda emin olmadığını belirterek "Teknolojik konularda özelleşmiş ihtisas mahkemeleri kurulması bu noktada önem taşıyor" diyor.

UÇK, bazen sönmeye yüz tutan, bazen de parlayan bir alev gibi. UÇK'ya adaylardan biri olan Türkiye Barolar Birliği, şimdilerde konuya ilgi gösteriyor. Ayrıca son iki yıldır TOBB altında bir kurul oluşturulması da konuşuluyor.

Türkçe karakter, beş vakte kadar

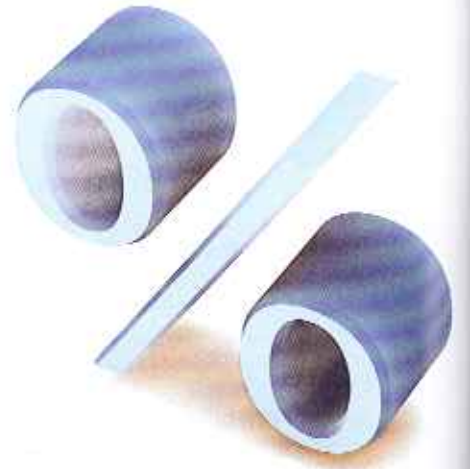
ODTÜ, Aralık 2006'dan bu yana ".tr" uzantılı domain (alan adı) tahsislerine bir yenilik daha kattı. Kurum şimdi Türkçe karakterli alan adlarını da veriyor. Sistem, Türkçe desteği olan bir tarayıcı (Firefox ya da IE 7.0) ve Türkçe karakterlerin yüklü olduğu bilgisayarlardan ve dünyanın her tarafından etkin olarak kullanılabilir.

Türkçe karakter (ğ, ı, ü, ş, ö, ç) içeren bir alan adını kullanmak için <https://www.nic.tr> adresinde var olan süreç izleniyor.

Yani Türkçe karakterli alan adları, ".com.tr", ".org.tr" vb. belgeli tahsis edilen uzantılar için hak sahipliğini gösteren resmi belgelere istinaden; ".web.tr", ".gen.tr" gibi belgesiz tahsis edilen alan adlarında ise "ilk gelen alır" yaklaşımı ile hareket edilerek, başvuru yapan ilk kişi ya da kuruma tahsis ediliyor.

Özgüt, şu anki teknolojinin Türkçe karakterleri tam ve eksiksiz kullanmaya izin vermediğini söylüyor. Türkçe karakterlere web browser kullanıldığında çok rahat erişildiğini ancak e-posta protokollerinde henüz IDN (Internationalized Domain Names) uygulamalarının olmadığını belirten Özgüt, internet üzerinde Türkçe kullanımında engel yaratan bu sorunun önümüzdeki beş yıl içinde çözülebileceğini ifade ediyor.

BT bütünleşiminde kritik başarı faktörleri



Bütünleşim projelerinde teknoloji kadar diğer etmenler de önemlidir. Özellikle şirket birleşmeleri sırasında bu projeler zorlu bir sınav verir

Seçkin İkiş*
seckin.ikiş@tr.cy.com

Bilgi Teknolojileri Bütünleşimi (BTB), BT yöneticilerinin gündeminde önemi artan bir konu olarak yer almaya devam ediyor.

En güncel örnekleri:

- Küresel ekonomide giderek hızlanan şirket birleşmeleri, iş modelleri yanında teknolojik altyapı ve kabiliyetlerin uyumu açısından da riskler ve zorluklar içeriyor.
- Paylaşılan Hizmet Merkezi (Shared Services Center) oluşturma girişimleri, iş süreçleri için olduğu kadar teknoloji boyutunda da bütünleştirme ihtiyaçları doğuruyor.
- Büyük kurum ve şirketlerin çeşitli nedenlerle birbirinden bağımsız geliştirilen, satın alınan ve farklı şekilde çevrimleşen sistem ve uygulamalarını bü-

tünleştirme girişimleri uzun süreli ve zor projelere dönüşebiliyor.

Bu yazıda, BTB projelerinde başarı için öne çıkan kritik faktörleri ele alacağız. Önemli konuların hemen hepsi şirket birleşmeleri bağlamında ortaya çıkabildiği için bu temaya dayanan örnekler ağırlıkta olacak.

Bilgi Teknolojileri Bütünleşimi (BTB)

Genel bir tanım gerekirse, BTB'nin amacı, "kurum içindeki veya kurumlar arasındaki iş bütünleşimini en uygun BT yetkinlikleri ile hızlı, güvenli ve ekonomik bir şekilde desteklemektir" diyebiliriz. BTB'nin başarısında teknoloji kadar teknoloji dışı faktörlerin de rol oynadığı görülmektedir.

Bir BTB projesinin beklentileri karşılama Tablo-1'de belirtilen riskleri ne ölçüde giderebildiğine ve standartlaşma sağlayabildiğine bağlıdır.

Teknolojik yetkinlik

BTB için kritik başarı faktörlerinden başlıcası teknolojik yetkinliktir. Teknolojik bütünleşim çok sayıda ve birbirine bağımlı unsurun bütünleşimini içerdiği için en fazla göze çarpan, zorluk ve risklerin odağıdır. Bu unsurlar arasında ilk akla gelenler şunlardır:

- Kurumsal mimari
- Veri modelleri
- Süreç modelleri
- Sistem altyapısı
- İletişim altyapısı
- Uygulama yazılımları
- Yazılım geliştirme teknoloji ve araçları
- Güvenlik mimarisi
- Veritabanları
- E-posta yazılımı
- Son kullanıcı platformları
- Çağrı merkezi altyapısı, ICT, IVR
- BT yardım masası ve diğer destek hizmetleri

Yeni oluşturulan "bütünleşik çözüm" için, her teknik unsurun içerdiği olanak ve riskler kapsamlı ve sistematik bir değerlendirme gerektirir. Benzer BTB projelerini daha önce başarmış uzmanlardan yararlanmak riskleri ve dolayısıyla maliyetleri azaltacaktır.

BT yönetişimi

Uzun vadeli BTB başarısı için belirleyici "BT yönetişim olgunluğu" çok sayıda alanda kurumsallaşma demektir:

- BT stratejisi
- BT organizasyonu ve İK
- BT yatırım ve bütçe planlaması
- BT politika ve prosedürleri
- Proje portfolyo yönetimi
- Proje yönetimi süreci
- Değişim yönetimi süreci
- Yazılım geliştirme ve bakım yaşam döngüsü süreci
- Bilgi güvenliği yönetimi sistemi
- Olağanüstü durum ve iş sürekliliği yönetimi

Konu	Riskler
BT Kontrolleri ve Bilgi Güvenliği	<ul style="list-style-type: none">• BT kontrollerinin bir sonraki denetim ve raporlama döneminden önce hazır olmaması riski• Operasyonla sınırlı bakış açısı• Yedekleme ve kurtarma operasyon ve testlerinin yetersizliği
BT Program/Proje Yönetimi	<ul style="list-style-type: none">• Koordinasyonsuz BT projeleri• BT plan ve stratejilerinin anlaşılmanması• BT planları ile BT Bütünleşim Planı arasında uyumsuzluk
Kurumsal BT Değişim Yönetimi	<ul style="list-style-type: none">• BT organizasyonunda çarpık yapılanma• Donetim dışı değişiklikler nedeniyle kullanım ve erişim sorunları
BT Süreç ve Operasyon Yönetimi	<ul style="list-style-type: none">• Aynı işin birden fazla kez yapılması• Eksik Hizmet Düzeyi Anlaşmaları• Mükerrer veya düzensiz BT operasyonları
BT Varlıkları, Kiralama ve Sözleşme Yönetimi	<ul style="list-style-type: none">• Mükerrer veya örtüşen BT tedarikçileri• Mükerrer veya uyumsuz BT standartları ve altyapısı• BT altyapı varlıklarının fazlalığından kaynaklanan maliyet riski

- Tedarikçi seçimi ve yönetimi
- Dış kaynak yönetimi
- BT iç denetim süreci
- Standartlara uygunluğun devamı

Öncelikle BTB'nin iş gereklerine göre planlanması ve yönetimi için üst yönetim ile BT yönetimi arasında uyum ve işbirliği bir ön koşuldur. Stratejik boyutta iş planlaması ile BT planlamasının birlikte yapılması zamanla iş performansı kayıplarına ve kontrol edilemeyen maliyet artışlarına yol açabilir. Yeni iş oluşumu için hiçbir teknik karar iş süreçlerine ve iş planlarına olası etkisi değerlendirilmeden, yine hiçbir iş kararı eldeki BT altyapısı ve uygulama olanakları göz ardı edilerek alınmamalıdır.

Genelde, BT yönetiminin sağladığı kurumsallaşma ve standartlaşma BTB projelerinde tasarruf ile güvenlik için de avantajlar sağlamaktadır.

BT Bütünleşim Planı

Yaşanan deneyimler gösteriyor ki, BTB'yi oluşturan tüm faaliyetleri bütünleşik bir proje olarak ele almak, planlamak ve yönetmek zorunluluktur. Başlangıçta iyi oluşturulamayan veya yönetim zaafı nedeniyle zamanla disiplinini kaybeden bir BTB projesinin amacına ulaşması çok zor olmaktadır.

Proje disiplini için temel olan BT Bütünleşim Planı'nın, bütünleşim başlamadan önce tüm BTB paydaşlarının katkısıyla hazırlanması ve müşterek onayı olması gerekir. Planda yer alması beklenen temel unsurlar şunlardır:

- Bütünleşim stratejisi: kapsam ve amaçlar
- Varsayımlar, kısıtlar, standartlar
- Bütünleşim organizasyonu ve kaynakları
- İletişim mekanizmaları
- Risk yönetim planı
- Yapılacak işlerin tanımları
- Bütünleşim çizelgesi

Planın içeriğini oluşturan iş tanımları, her iş için izlenecek adımları, gerekli kaynakları, işler arasındaki öncül-ardıl ilişkilerini ve iş çıktılarını belirtmelidir. Bütünleşimin kapsamına bağlı olarak BTB planı şu konularda iş tanımları içerir:

- 1. gün planı
- Fiziki altyapı hazırlığı
- Ağlar, donanım ve sistemler
- Yazılım uygulamaları
- BT süreç ve araçları
- Olağanüstü durum planı, iş sürekliliği planı
- Yasa ve düzenlemelere uygunluk
- Hizmet düzeyi anlaşmaları
- Yeni marka oluşturma (rebranding) ile ilgili gereksinimler

Bütünleşik veri merkezinin nerede kurulacağı veya ağ topolojisi ayrıntıları gibi başlangıçta kesin karar verilemeyen ancak planın "kritik yolu"nda yer alan işleri etkileyecek konular için planda seçenekli senaryo analizlerine yer verilmesi iyi risk yönetiminin bir göstergesidir.

BTB yatırımının geri dönüşü

BT projelerinin genellikle iyimser tahminlere dayanan bütçeler ile yola çıktığı bilinir. BTB projelerin bu kurala istisna oluşturmadığını söyleyebiliriz. Diğer yandan, BTB projelerinde hazin en yoğun tartışmalar, kısa vadeli ve uzun vadeli hedefleri arasında yapmak zorunda kalman tercihlerde ortaya çıkabilmektedir.

Söz konusu bir şirket satın alımı ise, hisse devri için ayrılan kaynaklar, personel tazminatları ve yasal giderler zaten yeterince büyük bir meblağ tutacağından, BTB bütçesi baskı altında küçülmek zorunda kalabilir. Bu durumda yararı uzun vadede görülecek "temiz çözüm" sağlayan bazı stratejik yatırımları daha başlangıçta gözden çıkarmak veya ertelemek gerekebilir.

Kısa vadeli BTB yatırımlarından sonuç almak mümkün olsa da, bütünleşim sonrası hızlı iş büyümesi hedefleniyorsa bu dengeyi tutturmak kritik bir başarı faktörü olarak dikkate alınmalıdır. Bilinçli olarak tercih edilen kısa vadeli ve geçici bazı BTB çözümlerinin zamanla büyüyen bir yamalı bohça şeklinde "temiz çözüme" kavuşturulması çok daha maliyetli kalıcı problemlere dönüşmesi mümkündür.

BTB yatırım kararlarının bilinçli bir "yatırımın geri dönüşü" (ROI) analizi ile ele alınması tercih edilmelidir.

Durum Tespiti (Due Diligence)

Şirket alımlarının ilk aşamasında yürütülen BT Durum Tespiti çalışmaları ileride yaşanabilecek BTB zorluklarını önceden görebilmek ve BTB maliyetlerini kestirebilmek için önemli bir fırsattır. Genellikle kısıtlı erişim olanakları ile kısa süreler içinde yapılması gereken veri odası analizleri ve yüz yüze görüşmelerin sistematik ve kapsayıcı bir tarzda ve deneyimli uzmanlar tarafından yapılması bu açıdan önem taşımaktadır.

Diğer konular

İlk bakışta göze çarpan teknolojik zorluklar doğal olarak BTB'de başarının büyük ölçüde teknolojik yetkinlikler ile ilgili olduğu kanısını doğurabilir. Ancak belirleyici diğer faktörleri de dikkate almak gerekir.

Örneğin "iş bütünleşimi" için ideal bir çözüm olarak düşünülen "uygulama bütünleşimi", teknik riskler kadar

iş süreçlerinin yeniden yapılanmasından personel eğitim ihtiyaçlarına uzanan yelpazede bir dizi yönetim riskini de içerir. Yine, şirket birleşmelerinde sıkça tartışılan konulardan biri olan uygulama ve veritabanı sunucularını ana şirketin veri merkezinde birleştirilmesi söz konusu olunca bir taraftan merkezi yapının işletim maliyeti ve bütünsellik avantajları, diğer taraftan da veri hatlarının maliyeti ve hassas verilerin yurtdışında tutulması ile ilgili yasal kısıtlamalar öne çıkabilir.

Şirket birleşmelerinde, profesyonel geleceğinden kaygılı BT elemanlarının yapıcı olmayan yaklaşımlarını, belirsizlik ortamında işten ayrılma eğilimindeki birikimli uzmanları ve yeni yapıda farklı iş kültüründen gelen çalışanlar arasında doğabilecek iletişim



sıkıntılarını da dikkate almak gerekir.

Şirketin diğer bölümlerinde olduğu gibi BT organizasyonunda da yaklaşan değişikliklerin açık ve dürüst bir iletişim planı çerçevesinde çalışanlarla paylaşılması insan kaynakları boyutunda kritik bir başarı faktörüdür. Elbette, yeni kurulan yapı ve sistemlerin kapsamlı bir eğitim programı çerçevesinde aktarılması da.

Zor bir süreç

Sonuç olarak, BTB gibi çok sayıda zor kararı içeren karmaşık bir süreçte başarıyı getirecek yaklaşımın, onu teknik olduğu kadar yönetsel boyutlarını da dikkat alan bir anlayış doğrultusunda planlı ve disiplinli bir şekilde yönetmek olduğunu söyleyebiliriz.

(* Kıdemli Müdür, Teknoloji ve Bilgi Güvenliği Risk Hizmetleri Lideri
Ernst & Young, İstanbul



Tanışma senaryoları ve yeni e-Kartvizit

Eğlenceli veya kalabalık bir ortama girdiniz. İnsanlarla tanışmak istiyorsunuz. Olta atmak ise ciddi vakit kaybı!

Yalnız başınıza bir bara girdiniz, tanıdığımız kimse yok... Barmen de sıkcı bir adam. Sohbet etmek istiyorsunuz birileriyle... Bu birileri hemcinsiniz ise tanışmak için okkalkı bir bahaneye ihtiyacınız olmayacak. Gerçi bu durumda kendini üzüntüden kadehlere vurmuş tiplerden biriyle karşılaşma ve "Beni kaderimle baş başa bırak, canım!" gibi bir cümleyi duyma olasılığınız da var -Ayrıntılar için Yeşilçam melodramlarındaki diyaloglara bakınız-. Yok, bu birileri eğer karşıt cinsse önce muhabbetle uygunluk tespiti yapmak gerekir: Bakışma testi, karşılıklı ruh uyuşması testi, istek testi, ilk tanışmayı gerçekleştirme hamlesi testi, karşılıklı küçük manevralar testi, ilk tanışma cümleleri sarfiyatı testi, ardından da sohbet sırasında karşılıklı merakın giderileceği genel tanıma testi... Ne uzun bir süre/süreç...

Ticari fuarlardaki tanışmalar sırasında kartlar alınıp kartlar verilir; kişi/firma adları havada uçuşur, satıcı alıcıyı, alıcı satıcıyı tanımaya çalışır... Bunun için tek araç kısıtlı sürede soru sormak yani karşılıklı konuşmaktır. Ha babam da babam konuşmaktır... Buralarda çok tanışanlar çok konuşanlardır. Soru: Çok konuşan mı daha çok satar, çok dinleyen mi?

Yolda yürürken yanınızdan ruh ikiziniz geçiyor... Anlamıyorsunuz, değil mi? Çünkü önce tanışmanız, sonra tanımanız (ortak yanların tespiti) gerek...

Peki karşı karşıya gelen iki insanın tanışmak için konuşmadan/kartlaşmadan başka yolları/çareleri yok mu? Var. Cep telefonlarımız ne güne duruyor. Telefonumuzun içine koyduğumuz bir yazılıma kim olduğumuzu giriyoruz ve karşılaşma sırasında bu kayıtları Bluetooth veya dengi bir teknoloji aracılığıyla muhatabımızın telefonuna aktarıyoruz. Böylece karşımızdaki kişi bir sürü soru sorma-

dan, araştırma yapmadan bizi tanımış/öğrenmiş oluyor. Yazılım bizi tanıtan birkaç çeşit kimlik biçimini içinde tutabiliyor. Örneğin standart kimlik; içinde bitirdiğimiz okulların, memleketimizin, hobilerimizin olduğu kimlik, fuarlarda dağıtılmak için hazırlanmış kimlik, tatil kimliği, özgeçmişimizin olduğu kimlik (böylece ben falanca milletvekiliyim demekten kurtulabiliriz), sürücü kimliği... Hangi kimlik bilgisini karşı tarafa aktaracağımıza tabii biz karar veriyoruz...

Bu yazılımla çevreye mesaj göndermek de olası; örneğin girdiğimiz bir mekanda (hâlâ bardayız) çevredeki cep telefonlarına "Aramızda 1995, ODTÜ mezunu varsa sohbet etmek isterim" bilgisini geçebiliriz... Böylece daha baştan istemediğimiz kişilerle de tanışmaktan kurtulabiliriz. Çeşitleme çok... Sıra geldi böyle bir programı edinmeye...

Bulursanız bana da gönderin bir zahmet...

Benzer siteleri bir arada görmek istiyorum Diyorsanız <http://www.allmyfaves.com/> adresine girebilirsiniz. Aynı süpermarket mantığıyla, benzer hizmeti veren farklı internet sitelerini karşınızda bulacak ve istediğiniz siteye girmek için yalnızca bir kez tıklayacaksınız...

Nerede hangi dil konuşuluyor?

Diller arasındaki akrabalıklar neler? Arnavutçayla Frigya dili (M.Ö. 12.-7. yy. arasında orta Anadolu'da yaşayan halkın dili) arasında nasıl bir ilişki var? Bugün dünyada Esperanto dilinde, 100 mü, yoksa 101 mi süreli yayın var? Volapükü dilini kimler konuşur? 2006 yılındaki seçim kampanyasını "İş, İnternet, İngilizce" sloganıyla yürüten lider Silvio Berlusconi mi? Trakça, Kuman, Peçenek, Hazar dillerinin ortak özelliği ölü Avrupa dillerinden gel-

meleri midir? Bu tür sorularımızın yanıtlarını Roland Breton'un Dünya Dilleri Atlası adlı kitabında bulabilirsiniz (NTV Yayınları, 80 sayfa).



Dünya Dilleri Atlası

ROLAND BRETON

NTV

Öğlen karnınız acıktı...

"Üzüm Taslap" çorbası içip ardından "Lağmen" (bir çeşit makarna) yemeye ne dersiniz, tabii ki üstünde "Soze sosu"yla (schzelerle yapılmış bir sos). Bu saydıklarım Uygur yemekleri oluyor. Ama yok "Lobya Phala" (Barbunyalı Karalahana-Gürcü yemeği) yiyecğim dersiniz o başka; o zaman Etli Hıncal'ı da (Çerkez yemeği) deneyebilirsiniz, derim. Şimdilik yemekleri yiyemiyoruz ama hiç değilse ekranda görüyoruz, eh biraz gözümüz doyuyor.

"Eser'in Mutfağı"na görsel olarak <http://eserinmutfagi.gen.tr/giris/index.php> bağlantısıyla ulaşın Uygur, Kafkasya, Karadeniz ve Gaziantep mutfakları hakkında bilgi alabilir, yemek tarifleri edinebilirsiniz...

Diğer ilginç bir site de <http://www.devletsah.com/> ...

TBD, 37. yılında yine Ata'nın huzurunda

Türkiye Bilişim Derneği yöneticileri ve üyeleri her yıl olduğu gibi bu yıl da kuruluş yıldönümünde Anıtkabir'i ziyaret etti



Türkiye Bilişim Derneği (TBD), 37. kuruluş yıldönümünü 25 Nisan 2008 tarihinde Anıtkabir'de yapılan bir tören ile kutladı. 22 Nisan 1971 tarihinde kurulan TBD, her kuruluş yıldönümünde olduğu gibi bu yıl da yönetici ve üyelerinden oluşan yaklaşık 60 kişilik bir grup ile Anıtkabir'i ziyaret etti.

Mozolde yapılan saygı duruşunun ardından Anıtkabir Anı Defteri'ni imzalayan TBD Yönetim Kurulu Başkanı Doç. Dr. Turhan Mentese, şu ifadelerle yer verdi:

"Biz Türkiye Bilişim Derneği üyesi bilişimciler olarak Cumhuriyetimizi, bölünmez bütünlüğümüzü, birlik ve dayanışmamızı her koşulda koruyarak, bilişim toplumu yolunda senin gösterdiğin hedefleri mutlaka gerçekleştirme arzusundayız."

37.'inci yılında üye sayısı 9 bin

500'ü aşan TBD, dört şubesi ve 13 il temsilciliği ile sektörün en büyük örgütü konumunda.

Bilişimcilerin ve bilişim toplumunu destekleyen herkesin üye olabildiği TBD, ülkemizde bilişim kültürünü yaygınlaştırmak için çalışmalarını sürdürüyor.

Şube sayısı beşe çıktı

Bu yıl kuruluşunun 37'inci yılını kutlayan Türkiye Bilişim Derneği (TBD), şube örgütlenmesini de güçlendiriyor. İstanbul, Bursa ve Eskişehir'de şubeleri bulunan dernek, iki yeni şube daha açtı. TBD'nin Ankara ve İzmir şubelerinin kuruluş işlemleri tamamlandı.

TBD'nin Türkiye genelinde gerek şubeleri gerek temsilcilikleri yoluyla örgütlenmesini hızla sürdürdüğünü belirten TBD Yönetim Kurulu Başkanı

Doç. Dr. Turhan Mentese, "Derneğin merkezi olan Ankara'da ve bilişim sektörü açısından giderek güçlenen Ege'yi temsilen İzmir'de açılan şubelerimizi çok önemsiyoruz. Bu şubelerimiz aracılığıyla söz konusu bölgelerde çok daha etkin olacağımıza inanıyoruz" dedi.

Türkiye Bilişim Derneği'nin Ankara Şubesi'nin kurucu yönetim kurulu şu kişilerden oluşuyor: Necati Etlacıkus, Murat Erten, Ahmet Pekel, Mukaddes Burhan, Coşkun Dolanbay, Talat Postacı ve Erdem Erkul.

TBD İzmir Şube'nin kurucu yönetim kurulu ise şöyle: Filiz Kavzak, Alp Kut, Alev Gürünca, Salih Özçiftçi, Feridun Tuna, Feyzullah Oktay ve Baran Gürtan.



TBD, kamudaki bilişim uygulamalarını tanıtıyor

Türkiye Bilişim Derneği (TBD), kamu kuruluşlarındaki bilişim uygulamalarını incelemek ve daha iyi tanımak üzere Bilgilendirme Toplantıları başlattı. TBD'nin Kamu-BİB (Kamu Bilgi İşlem Yöneticileri Birliği) Çalışma Grubu'nun düzenlediği toplantıların ilki Nüfus ve Vatandaşlık İşleri (NVI) Genel Müdürlüğü'nde gerçekleştirildi. 6 Mayıs 2008 tarihinde yapılan toplantıda başta MERNİS projesi olmak üzere NVI Genel Müdürlüğü'nün bilişim projeleri hakkında ayrıntılı bilgi edinildi.

Kamu kurumlarında özellikle bilişim alanında görevli 150'ye yakın kişinin izlediği toplantı Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdürü Mustafa Döner'in açılış konuşması ile başladı. Ardından TBD Yönetim Kurulu Başkanı Doç. Dr. Turhan Mentese, TBD'yi ve Kamu-BİB çalışma

grubunu tanıtan bir konuşma yaptı. Konuşmasında MERNİS projesine ve ösümüne de değinen Mentese, özellikle projenin kişisel hakların korunmasına ilişkin kısmının eksik kalmasına dikkat çekti. Bu konuda hala bir düzenleme yapılmamasının tehlikelerini işaret etti. TBD Kamu-BİB Çalışma Grubu Başkanı Kemal Karakoçak da toplantıda yaptığı konuşmada, bu bilgilendirme toplantılarının önemine vurgu yaparak, düzenli olarak sürdürmek arzusunda olduklarını söyledi.

Toplantıda Nüfus ve Vatandaşlık İşleri Genel Müdür Yardımcısı Dr. Ahmet Sancan, Genel Müdürlüğü'nün MERNİS, AKS (Adres Kayıt Sistemi) ve KPS (Kimlik Paylaşım Sistemi) projelerine ilişkin ayrıntılı bilgi verdi. Toplantı soru-cevap bölümü ile sona erdi.

Gazi Teknokent, 1,5 milyar Euro'luk katma değer hedefledi

Altı ayda tamamlanıp Nisan 2008'de faaliyete geçen Gazi Teknopark; BT, elektronik-mekatronik, nanotıp, enerji ve havacılık gibi sektörlerle yatırım yapıyor

Ashhan Bozkurt
ashhan@bilisimdergisi.net

Türkiye'nin yirmi yedinci, Ankara'nın ise beşinci teknoparkı olarak bu yılın nisan ayında faaliyete geçen Gazi Teknopark'ın kuruluşu 10 Ekim 2007'de ilan edilmişti. Kasım ayında temelleri atılan Gazi Teknopark, "Yenilikçilik, Bilim, Girişimcilik" sloganıyla hizmet veriyor. Sanayi alanında araştırma ve geliştirmeye ağırlık veren Gazi Teknopark, başta BT, elektronik-mekatronik, nanotıp, farmasotik, biyoteknoloji, enerji, havacılık ve çevre teknolojileri alanları olmak üzere çeşitli disiplinlerde üniversite-sanayi işbirliği mekanizmalarını oluşturmayı ve bu tür kurumları barındırmayı hedefliyor.

Yaklaşık altı ay gibi kısa sürede hızlı bir şekilde yol alan teknoparkta, çoğunluğu yazılım sektörü olmak üzere, nanotıp, savunma-havacılık ve enerji gibi sektörlerde faaliyet gösteren 41 firma yer aldı. Mereksan Sistem'in desteklediği teknoparkta yıl sonuna kadar 50'nin üzerinde firmanın 100 kadar projeyi yürütmesi, 500'ün üzerindeki personelin ise en az 20 projeyi sonuçlandırması veya önemli bir aşamaya getirmesi bekleniyor.

Gazi Üniversitesi'nin Gölbaşı Yer-

leşkesi'nde, yaklaşık 59 dönümlük bir alanda yer alan ve 20 bin metrekare üzerinde kapalı alana sahip olan Gazi Teknopark, 10 yıl sonra, yıllık 1,5 milyar Euro hacminde teknolojik katma değer üreten ve 150-200 milyon Euro ihracat yapan bir teknoloji üretim merkezi olmak için yola çıktı. Önümüzdeki dönemde Gazi Teknopark'ta Avusturya ve Almanya menşeli iki firma da faaliyet gösterecek.

Profesyonel ve deneyimli yönetim

Gazi Teknopark Genel Müdürü Hanzade Sarıççek, teknopark yasasının çıkmasıyla birlikte konuyla ilgilenen, işin içinde olan, profesyonel ve deneyimli yönetim kadrosunun işbaşında olduğuna dikkat çekerek "Camiaı ve fırsatları çok iyi biliyoruz. Bu nedenle firmaları doğru yönlendireceğimizi düşünüyoruz" diyor.

Teknoparkların iyi işletilmemesi hedeflerini yakalamasının beklenmemesi gerektiğine işaret eden Sarıççek, bu noktada profesyonel, iyi bir ekibin işin başında olmasının önemini şöyle vurguluyor:

"Teknoparklar eğer sadece üniversitenin bir parçası, akademik bir birim mantığıyla işletilmeye çalışılırsa birtakım artı değerler yaratmak çok

zor. Bu işi biliyoruz ve firmalara güven veriyoruz. Firmaların ne tür teknopark destek hizmetlerine ihtiyaç duyduğunu bilen bir ekibiz ve tüm bunları zaman içinde geliştireceğiz. Firmalara yol gösterip her anlamda destekleyeceğiz".

Akademisyenlere Kuluçka Merkezi

Teknopark içinde akademisyenlerin oluşturacakları şirketlere yönelik özel bir kuluçka merkezi kuruluyor. Bu merkezde akademisyenlerin akademik çalışmalarının ticarileştirilmesi sağlanacak. Merkeзде 15'in üzerinde akademisyenin şirket kurma işlemlerini gerçekleştirip teknopark içinde faaliyet gösterecek. Şu anda 10'a yakın sayıda akademisyen gerekli izinleri alarak firma kurulum işlemlerine başladı bile.

Ar-ge'ye verdiği önemi gün geçtikçe artıran Gazi Üniversitesi bünyesinde kurulan Patent Destek Birimi de akademisyenlerin çalışmalarının ticarileştirmesinde önemli destekler sunuyor. Bunun yanı sıra yine üniversite bünyesinde Avrupa Patent Ofisi destekli bir teknoloji transfer ofisi de kurulma aşamasında. Ofisin bir ayağı teknopark içinde konumlandırılacak. Teknoparkın Gazi Üniversitesi, Gazi



Gazi Teknopark Akademisyen Kuluçka Merkezi

Hedef Grup: Akademisyenler
Kurulan Firma Sayısı: 11

Bazı Faaliyet Alanları:

- ✓ Yeni ve temiz enerji
- ✓ Nanotıp
- ✓ Mekatronik

TEKMER, Patent Ofisi ve Teknoloji Transfer Ofisi gibi tüm birimler arasında bir sinerji yaratacağına işaret eden Sarıççek, "Bilginin ekonomik değere dönüştürülmesinde, üniversite araştırma merkezleri ve özel sektör arasında bir köprü olmak istiyoruz" diyor.

Nanotıp Araştırma Merkezi

Gazi Üniversitesi'nin nanotıp alanında oldukça güçlü olduğunu anlatan Sarıççek, teknopark yerleşkesine yürüyüş mesafesinde açılan Gazi Üniversitesi Nanotıp Araştırma Merkezi'nde nanotıp ve nanoteknoloji alanlarında önemli projelerin yürütüleceğini, bu çalışmalarını sürdüren akademisyenlerin teknoparkta kendi firmalarını da kurduklarını bildiriyor.

Sarıççek, Nanotıp Araştırma Merkezi ile Gazi Teknopark arasında yaratılacak sinerjiyle teknopark bünyesinde nanoteknolojiye yönelik bir kuluçka merkezi oluşturma gibi projeleri olduğunu da sözlerine ekliyor. Üniversiteler, araştırma merkezleri, hastaneler, sanayi kuruluşları, KOBİ'ler ve yatırım kuruluşları arasında nanotıpla ilgili işbirliğinin Türkiye'deki ilk örneği olarak bu merkezin bölgede bir nanotıp üssü haline getirilmesi hedefleniyor.

Nanotıp ve alternatif enerji alanında önc çıkacaklarının altını çizen Sarıççek, temiz ve dönüştürülebilir enerji kaynakları konusunda bazı üniversite hocalarının teknopark bünyesinde şirketler kurduğunu söylüyor. Sarıççek, Türkiye Kömür İşletmeleri'nin de teknoparkta yerini aldığını

ve kömürün verimli kullanımıyla ilgili çeşitli üniversitelerden akademisyenlerle çok önemli araştırma projeleri yürüteceklerini belirtiyor. Yine teknopark bünyesinde havacılık alanında üniversitelerle işbirliği içerisinde çok önemli projeler yürütülecek.

Ara eleman istihdamı

Gazi Üniversitesi'nin teknik eğitim ve ara seviye teknik elemanlar yetiştirme konusunda çok güçlü bir kurum olduğuna dikkat çeken Sarıççek, bu anlamda Türkiye'nin önemli bir istihdam ihtiyacına yanıt verdiklerini vurguluyor.

Dört yıllık eğitim verilen teknik alanlarda iş olanaklarının genelde az olduğuna dikkat çeken Sarıççek, teknoparkta iki yıllık eğitimden geçmiş ara personelin istihdam edileceği bazı projeler yürütülebileceğini de söylüyor.

Göl manzarası ar-ge

Mogan Gölü'nün manzarasına hakim, şehrin karmaşasından uzak ama şehre de çok yakın bir mesafede olan bu teknoparkta, temiz havalı ve hu-



Teknopark Genel Müdürü Sarıççek, kısa bir sürede nanotıp ve temiz enerji teknolojileri alanında önemli projeleri duyurmak istediklerini söyledi.

zurlu bir kampüs yaşamı sürüyor. Teknoparkta çeşitli ortak kullanım alanları, sosyal ve spor merkezlerinin yanı sıra bir de otel bulunuyor.

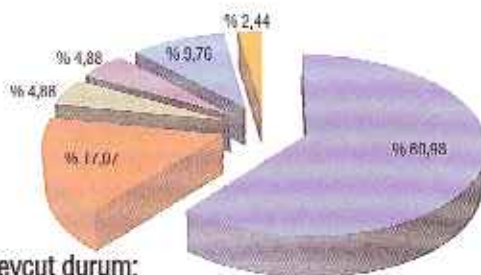
Teknoparktaki kira bedellerinin Ankara'daki diğer teknoparklara göre daha uygun olduğunu belirten Sarıççek, teknoparka yoğun bir talebin olduğunu ancak firma seçiminde seçici olduklarını belirtiyor.

Başarı örnekleri

Yeni bir teknopark olmasına karşın Gazi'deki firmaların bölgeye heyecan katan projeler geliştirmeyi planladıkları bildiren Sarıççek, nanotıp, yeni ve temiz enerji, tıbbi görüntüleme, sayısal arşivleme, savunma ve havacılık sektörüne yönelik bazı önemli projeleri 2009 itibarıyla birer başarı öyküsü olarak aktaracaklarına inanıyor.

Gazi Teknopark'ta yapılan çalışmalarla kısa süre sonra bir nezd de olsa beyin göçünün engellenmesi, ithalatın ikamesi, ihracatın teknolojik ürün ağırlıklı hale getirilmesi, yurt içi verimlilik düzeylerinin artışı, yeni ileri teknoloji firmalarının kurulması ve mevcutların büyümesi gibi Türkiye için gerekli ileri adımların atılması arzulanıyor.

Gazi Teknopark'taki Firma Profilleri



Mevcut durum:

- ✓ Toplam Firma Sayısı: 41
- ✓ Bölgede Yeni Kurulan Firma Sayısı: 13
- ✓ Akademisyenlerin Ortak Olduğu Firma Sayısı: 11

2008 yılı sonu hedefleri:

- ✓ Toplam Firma Sayısı : >50
- ✓ Bölgede Çalışan Ar-ge Personeli Sayısı: >500
- ✓ Bölgede Yürütülen Ar-ge Projesi Sayısı: >100



Her dört ERP projesinden biri başarısız

Gartner'a göre Türkiye, ERP'de bir doyum noktasına ulaşmadı. Yerli firmaların, bu pazardaki payları ise son derece düşük

*Ashlan Boykurt
ashlan@bilisimdergisi.net*

Araştırma kuruluşu Gartner'ın öngörülerine göre, 2013'e kadar, "kullanıcı odaklı olmayı" kurumsal kaynak planlama (ERP) modernizasyonunun ana hedefi haline getirmeyen kurumlar, sistemlerini gerçek anlamda güncellemeyi başaramayacaklar. 2011'e kadar hazır paket kullanan kullanıcıların sayısı 2007'dekinin iki katına ulaşacak. Pek çok kurum ERP kurulumlarını sadece bir teknoloji projesi olarak görüyor. Ancak bu durum, kurumsal açıdan

bakıldığında hem projenin maliyeti, hem de riskleri nedeniyle ciddi bir hata olarak değerlendirilebilir.

Gartner'ın bulgularına göre ERP yenilemesi, önümüzdeki yıllarda BT birimleri tarafından gerçekleştirilecek en önemli ve maliyeti en yüksek projelerden biri olacak. Pek çok yazılım firması servis odaklı mimariyi (SOA) hedef mimari olarak seçti. ERP modernizasyon projesinin temelini, ya SOA oluşturacak ya da model güdümlü ERP tercihi öne çıkacak. Kısaca BT yöneticileri açısından mevcut ERP sistemlerini web servisleri kullanır hale getirmek veya model güdümlü ERP'yi yeniden devreye almak kritik bir karar olacak.

Yine Gartner değerlendirmesine göre yıldızı parlayan teknolojilerin başında SaaS-ERP geliyor. Böylece ERP yazılımları, internet üzerinden servis olarak kullanılabilir. Bu modelde abonelik ücretiyle bir tür dış kaynak hizmeti alınmış oluyor. Kapsam-

lı bir ERP çözümünün hizmet olarak alınmasındaki zorlukların en başında, alınacak yazılım servislerinin kurumun içindeki diğer süreçlere entegrasyonu ve yazılımda yapılması gereken değişikliklerin nasıl gerçekleştirileceği geliyor.

SaaS-ERP uygulaması kapsamında tipik olarak bir tek alana dönlük (bor-dro, satış, vb) bir çözüm satın alınıyor. Bu zorluklara karşın pazarda Salesforce.com gibi çeşitli SaaS-ERP hizmetleri bulunuyor.

Gartner, SaaS-ERP'yi, sadece teknolojiyi çok önceden denemeye hazır olan kurumlara öneriyor. Ayrıca kısa vadede, SaaS-ERP'nin teknolojik risklerden uzak durmaya çalışan ve maliyetleri düşürmeyi hedefleyen küçük şirketlerin de ilgisini çekeceğine işaret ediyor.

Kurumlar, ERP'nin parçalanmış olan iş süreçlerinin bütünlüğünü ve süreçlerdeki uçtan uca bilgi akışını ortak bir yerden destekleyerek maliyetleri düşürülebileceğini öngörüyor. ERP'nin maliyet avantajları, ERP'nin kurum içindeki kritik bir iş süreçleri kümesini yönetmesine bağlı.

Bu çizginin altındaki uygulamalar için ERP stratejisi, optimal sonuçları vermezken hantal ve diğer yaklaşım-

EMEA: Beş Yazılım Şirketinin ERP Gelirleri Dağılımı ve Pazar Payı, 2005-2006 (Milyon ABD Doları)

	2005	2006	2005 (%)	2006 (%)	2006 Büyüme (%)
SAP	2.346,5	2.486,5	31,8	31,6	6,0
Sage Software	637,5	696,9	8,6	8,9	9,3
Oracle	432,2	572,9	5,9	7,3	32,5
Infor	477,1	378,4	6,5	4,8	-20,7
Microsoft	311,5	346,1	4,2	4,4	11,1
Diğer firmalar	157	3.379,5	43,0	43,0	6,7
Toplam	7.373,0	7.860,3	100,0	100,0	6,6

lara göre daha da maliyetli olabiliyor.

Kullanıcı odaklı bir ERP stratejisine doğru geçişin ciddi ve zorlukları olan bir aşama olduğunu belirten Gartner Danışmanı Barbaros Aslanoğlu, ERP stratejisinin sadece doğru ERP yazılım firmasını seçmekle sınırlı olmadığını altını çiziyor.

Görev adamlarını belirleyin

ERP firmalarına kullanıcılarına ulaşmak için "bir görev ekibi" kurmaları ve kurumlara yeni ERP ile nasıl daha iyi bir iş ortamı sağlanacağını açıklamalarını isteyen Aslanoğlu, yine bu firmalara, ERP kullanıcılarını sınıflandırmalarını ve farklı iş yapış biçimlerine yönelik yeni ERP destekleme yöntemleri geliştirmelerini de öneriyor.

Aslanoğlu, "Kullanıcıların çözümün bir parçası oldukları konusunda ikna edilmesi öncelikli. Kullanıcıya rağmen ERP yaklaşımı her zaman başarısızlıkla sonuçlanır" diyor.

"Kurumlar değişimin, ancak değişim rüzgarları kendilerinin üzerinden geçtikten sonra farkına varıyorlar" diyen Aslanoğlu, aynı şeyin ERP'de de olduğuna değiniyor. Aslanoğlu, bu görüşünü şöyle açıklıyor:

"ERP, kurumsal alanda süreçlere odaklı personele destek sağlarken, bilgi güdümüyle iş yapan ve Microsoft Ofis uygulamaları ile kurum içinde süreci yönlendiren kesimi pek dikkate almıyor. Bu gruplar, ERP hizmetlerini dışarıdan SaaS modeli ile alarak kurum içindeki ERP çalışmalarını da baltalayabiliyorlar".

Hazır müşteri altyapısı

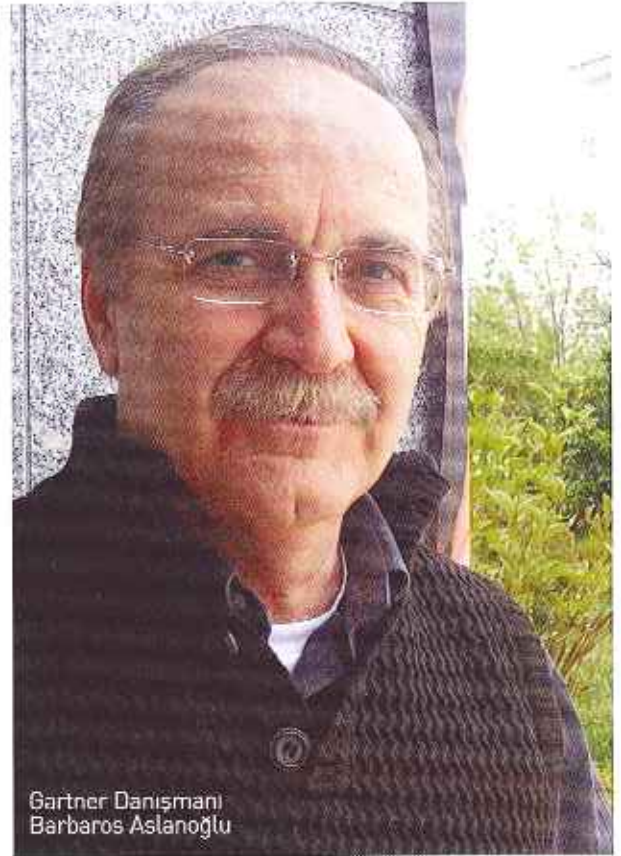
Aslanoğlu, Türkiye'deki ERP pazarına ilişkin değerlendirmelerini üç başlık altında topluyor:

✓ Türk yazılım sektörü, gelişmiş ülkelerin ve hatta orta derecede gelişmiş bazı ülkelerin oldukça gerisinde. Dünya liderleri olan ERP firmaları, ülkemize satış yolu ile değil, bu sistemleri kullanan firmaların Türkiye'de şube açmasıyla, hazır bir müşteri altyapısıyla geldi. Ve bu avantajlarını da ürünlerini hem çeşitlendirerek, hem de yerleştirerek devam ettirdiler.

✓ Yerli olarak Nersis, Logo, IAS, Likom gibi yazılım firmaları da "Muhasebe Paketi" konseptinden ERP kavramına geçişte gösterdikleri çabukluk sayesinde bu pazarda oyuncu olmayı başardılar.

✓ Türk firmaları teknoloji ve yerel mevzuata uygunlukları açısından yabancı şirketleri yakaladılar ve bazı konularda geçtiler.

ERP konusunun Türkiye'de daha doyumla ulaşıldığını anlatan Aslanoğlu, "Buna rağmen yerli firmalar, pazarı büyütme ve pazardan daha fazla pay alma noktasında başarı sağ-



Gartner Danışmanı
Barbaros Aslanoğlu

layamıyorlar" diyor.

Büyük kuruluşların birer birer, yabancı firmaların ERP başlığı altındaki çözümlerine kaydıklarını belirten Aslanoğlu, "Yerli kuruluşların gerçekten aradıkları ERP mi idi; yoksa uzun araştırmalardan sonra yorgun düşüp, en büyük firmayı tercih etmek şeklinde bir kolaycılığa mı kaçıldı?" gibi soruların yanıtlarının olmadığını söylüyor.

Kariyer destekli ERP

Yabancı firmalarla yerlilerin genelde rekabet şansı olmadığını altını çizen Aslanoğlu, büyük kurum ve şirketlerin, çok da sağlıklı olduğu iddia edilemeyecek nedenlerle yabancı yazılımları tercih ettiğine dikkat çekiyor. Aslanoğlu, yabancı yazılım tercih edilmesinde nelerin etkili olduğunu şu sözlerle değerlendiriyor:

"Bu tercihte, yabancıların yaptığı pazarlamadaki etkinlik, pazarlama gücü, sağladıkları broşür ve dokümantasyonun, hem içerik hem de görsel olarak cazibesi kadar kullanıcılarına ileriye dönük bir kariyer plan sunmaları da etkili oluyor. Pek çok kurumda belli bir marka çözümünün seçiminin arka-

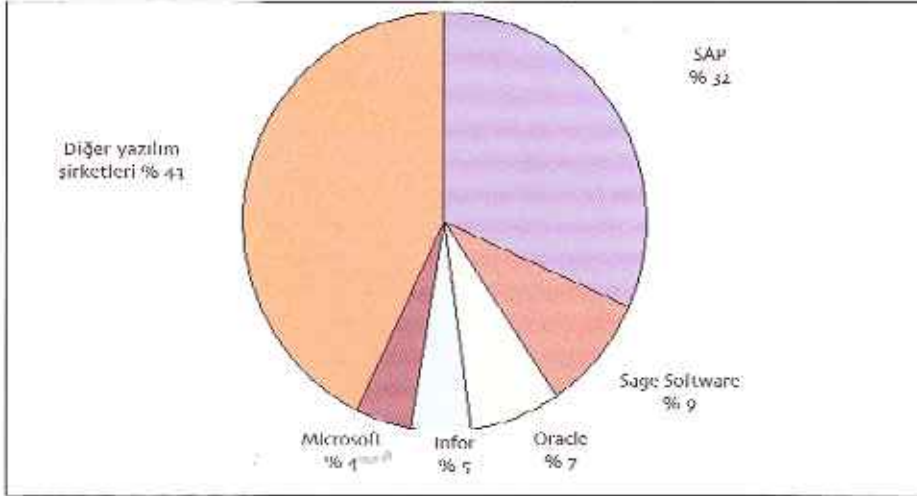
EMEA - Bölgelere Göre Toplam ERP Yazılım Gelirlerinin Dağılımı, 2005-2006 (Milyon ABD Doları)

	2005	2006	2005 (%)	2006 (%)	2006'ya Göre Büyüme (%)
Batı Avrupa	6.419,6	6.789,6	91,7	91,3	5,8
Doğu Avrupa	580,2	646,3	8,3	8,7	11,4
Toplam	6.999,8	7.435,9	100,0	100,0	6,2
Orta Doğu ve Afrika	373,2	424,5	100,0	100,0	13,7
EMEA Toplam	7.373,0	7.860,3	100,0	100,0	6,6

EMEA - Kurumsal Uygulamalar Toplam Yazılım Geliri Tahmini, 2005-2012 (Milyon Euro)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2007-2012 Büyüme (%)
CRM	1.648,9	1.777,5	1.974,9	2.139,6	2.287,1	2.442,8	2.618,9	2.820,9	7,4
ERP	5.930,5	6.301,7	6.771,8	7.236,9	7.680,2	8.153,7	8.664,6	9.245,2	6,4
SCM	1.317,5	1.409,8	1.587,3	1.767,6	1.925,7	2.080,4	2.234,0	2.388,9	8,5
Toplam	8.896,9	9.489,0	10.334,0	11.144,1	11.893,0	12.676,9	13.517,5	14.455,0	6,9

Önde gelen yazılım firmalarının EMEA bölgesindeki pazar payları - 2006



sında, ileride bu konuda danışmanlık yapmak istediğini söylediği da açıkça biliniyor. Böyle bir olasılığı firmalar zaten daha pazarlama aşamasında tartışıyorlar. Buna karşılık yerli bir yazılım seçme, bu seçimi bir üst kademeye anlatmanın pek de kolay olmadığı malum. 'Dünya liderini seçtik, o halde hata yapmış olamayız' şeklinde bir yaklaşım ile en iyi seçimi yaptıklarını anlatmak, ilaveten de bu yatırımı ile de bir kariyer aşamasını ummak revaçta bir yaklaşım."

Yerli yazılımın teknolojisi

Aslanoğlu'na göre, tüm bunlara karşın, yerli yazılım firmaları da teknoloji ve yetenek olarak yabancı firmalardan hiç de geri bir noktada değil. ERP yazılımı edinmenin sadece bir tek yolu olmadığına işaret eden Aslanoğlu, bu nedenle konuyu son dere-

ce abartılı hale getirmemek gerektiğini söylüyor. Aslanoğlu, "Abartma biraz da büyük yazılım firmalarının kurumlara saldırdığı endişeden kaynaklanıyor" diyor.

Kurumların işlerini iyi yapmak için "son derece uzun bir hazırlanma süreci" yerine "kolaya kaçıp" yazılım firmalarıyla "şartname görüşmeleri" yaptıklarını değinen Aslanoğlu, firmaların da genellikle bu şartnameleri yönlendirdiğini söylüyor.

Aslanoğlu, bu aşamada artık "kurumun ihtiyaçlarının değil, firmanın yazılım çözümüne kurumun nasıl uyacağına önemli olduğunu ve bir tür göstermelik ihale süreci yaşandığını" vurguluyor.

or. "ERP projelerinde genel kural edense başarısızlıktır. Hatta başarı oranı yüzde 25-30'dur. Yazılım firmaları bu başarısızlıktan kendilerine hiçbir pay çıkartmazlar. Hataları hep müşteri yapar" diyen Aslanoğlu, Türkiye'de bu başarısızlık oranının daha fazla olduğunu bildiriyor.

Aslanoğlu, kurumlarda süren kurumsal kaynak planlama projelerine ilişkin olarak sözlerini şöyle tamamlıyor:

"Bazen ERP projesi amacından sapar, hatta daha başlangıçta bir amaç yoktur. Yazılımın devreye alınması tek hedeftir. Proje, yazılımın uygulanması projesi olur ve yazılım, hiçbir değişime yanaşmayan kurumun bazı ihtiyaçlarını karşılar, bazılarını ise karşılamaz. Karşılamayan yerler için, 'Yazılım ihtiyacımıza uygun değilmiş' denir. Kabahat bu sefer yine kurum tarafından yazılıma atılır. Çoğu üst yönetim de bu konuları bilmediği için, BT yönetimine inanır. Sonuçta israf edilmiş para ve zaman ile başarısız bir proje ortaya çıkar. Ancak başarısızlık kimseye fatura edilmez. Ülkemizdeki farklı kurumlarda bu örnekler çok rastlanıyor".



Son Kullanıcıların BT Ürün ve Hizmet Harcamaları, 2006-2012 (Milyar ABD Doları)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Dünya Çapında BT Harcamaları							
Tahmini							
Bilgi İşlem Donanımı							
Harcamalar (milyar dolar)	348	383	400	414	426	438	451
Yıllık Büyüme (yüzde)	-	10	4	3	3	3	3
Yazılım							
Harcamalar (milyar dolar)	157	178	196	211	227	244	261
Yıllık Büyüme (yüzde)	-	13	10	8	7	7	7
BT Hizmetleri							
Harcamalar (milyar dolar)	674	733	782	839	899	964	1.036
Yıllık Büyüme (yüzde)	-	9	7	7	7	7	7
İletişim (Telekom)							
Harcamalar (milyar dolar)	1.678	1.820	1.938	2.043	2.137	2.233	2.356
Yıllık Büyüme (yüzde)	-	8	7	5	5	5	5



Servis yönelimli mimari (SOA) BT yöneticilerini, üretici bağımlılığından kurtarıyor ancak hedefsiz ve plansız bir SOA kurulumu yöneticiler için kabusa dönüşebilir

İngilizce kısaltması ile SOA (Servis Yönelimli Mimari) kurumsal yazılım çözümlerinde son yıllarda giderek yükselen bir trend olarak karşımıza çıkıyor. Kurumların kendi iş akışlarını, giderek daha esnek, kolay uyarlanabilir, düşük maliyetli ve yüksek verimli uygulamalara emanet etmek istemesi ile ortaya çıkan SOA, klasik yazılım anlayışından daha farklı ve modüler bir yapı sunuyor.

Yalın bir ifadeyle SOA, arka planda birbirleri ile eş güdüm halinde çalışan birden fazla servisin bir araya gelmesi ile ortaya çıkan programlara verilen ortak bir ad. Kullanıcı her ne kadar tek bir arayüz üzerinde çalışıyor olsa da aslında bu arayüzü oluşturan ve BT uzmanlarının ustalıkla birbirine bağladığı bu servisler, mimarinin bir özelliği olarak dağıtık ve farklı bilgisayarlarda birbirinden bağımsız olarak çalışabilmektedir.

Servisler genelde aralarında iletişimi SOAP (Servis Yönelimli Mimari Protokolü) üzerinden yapmakta ve

birbirlerine veri transferini XML ile gerçekleştirmektedir. Servislerin bağımsız olması, özellikle herhangi bir serviste yaşanacak sorunun yalıtılması açısından önemlidir. Bu sayede o serviste sorun çözülene kadar tüm iş akışının durmasına gerek yoktur. Diğer servislerin desteği ile iş akışı sürdürülebilir bir yapıya kavuşabilir.

Endüstri standartlarına dönüş

Servisleri aslında alt yazılımlar olarak tanımlamak yanlış olmaz. Bu alt yazılımlar, çoğu zaman birden fazla programda kullanılan ortak noktaların modül haline getirilmesi ile bir tür servis yazılımı haline gelmiştir. Genellikle bilinen programlama dilleri ile yazılan bu modüller C#, C++ ya da Java gibi diller ile özel durumlarda ise Python gibi yüksek seviye dillerle hazırlanmaktadır.

Modül sistemi, BT yöneticilerine tek bir kurumsal çözüm yerine gereksinimlerine uygun özelleştirileceği çözümler kullanma olanağı ve

rit. Bunun ilk avantajı yazılımın son derece esnek bir yapıya kavuşmasıdır. Örneğin, nakliye işi ile uğraşan bir şirket, filosuna havayolu kargo taşımacılığı ile ilgili bir hizmet eklediğinde, bu hizmetle ilgili özel işlemlerin, mevcut bilgisayar yazılımında tanımlanması için çoğu zaman yazılım üreticisinin buna uygun yamayı hazırlamasını beklemek zorundadır. Oysa SOA mimari açıdan esneklik sunduğundan tüm bir yazılımı değiştirmek yerine sisteme yeni bir modül eklemek çok daha basit ve hızlı bir çözüm olacaktır.

SOA'nın bir diğer avantajı ise uzun dönemde maliyetlerinin çok düşük olmasıdır. SOA üzerinde oluşturulmaya başlanan bir sistemden evrilerek daha üst bir noktaya çıkarılması çoğu zaman parça parça yapılabilecek bir iş olması nedeni ile çok daha düşük maliyetlerle yapılmaktadır. SOA aynı zamanda kurumların sadece tek bir yazılım üreticisine bağlı olmasını engellemektedir. SOA mimarisinin



düzenli çalışması için standartlara uygun çözümler yaratılmaktadır.

Aynı zamanda modüllerin kodları ve kullandıkları API'ler ile bağlantı arabirimleri son derece düzenli belgelenmiş ve yorumlanmıştır. Bu sayede bir geliştirici tarafından yazılan bir modül diğer bir geliştirici tarafından kolayca anlaşılabilir ve değiştirilebilir. Tabii ki, BT uzmanlarının bu noktada seçimi özgür yazılımdan yana olmalıdır. Eğer özgür olmayan bir lisansın kullanıldığı bir paket çözüm tercih edilirse bu mimarinin tüm avantajlarından yararlanmak mümkün olmayacaktır.

SOA işletme maliyetleri açısından da hesaplıdır. Modüler bir sistemin bakımı her ne kadar ortaya çıkan program daha karmaşık bir yapıya sahip olsa bile tek ve karmaşık bir yazılıma göre çok daha az insan gücü ve çaba gerektirir. Bu yüzden bakım ve işletme maliyetleri de daha düşüktür.

Zurnanın zırt dediği yer

Peki, bu yazılımları bir arada kullanmak isteyen şirketler neler yapmalı ve nelere dikkat etmelidir?

2007 yılında geniş ölçekli iş süreçlerinin yazılımlarının en az yarısında mimari olarak SOA kullanılmıştır. Bu oranın 2010 yılında yüzde 80 gibi bir orana çıkması beklenmesine rağmen 2006 yılında yapılan bir araştırma kurumlarında başlatılan geniş ölçekli (50 ve daha fazla modül) SOA projelerinin yarısının çeşitli nedenlerle iptal edildiğini ortaya koymuştur. Bu durumun temel nedeni, SOA'nın gerçek başarısının, proje başında yapılan fizibilite ve planlama aşamasına bağlı olmasıdır. BT uzmanlarının önünde SOA'yı kullan-

mak için iki farklı yol uzanmaktadır:

BT uzmanları çalıştıkları kurumlar için SOA tabanlı mimarilerini kendileri oluşturabilir. Bu çoğu zaman fazla zahmetlidir; eğer mimari konusunda derin bir uzmanlığınız yoksa başarı şansınız da düşer. Kurumun ihtiyaçlarının çok doğru olarak tespit edilmesi ve SOA'nın bu ihtiyaçlara uygun olup olmadığı belirlenmelidir.

Birçok SOA tabanlı projede ortak rastlanan bir başka durum, bazı servislerin oluşturulmasına rağmen hiç kullanılmaması, buna karşın, bazı servislere ise çok fazla yük bindirilmisidir. Bu tüm iş sürecinin birkaç servise yüklenmesine ve ağ trafiğinde aksamalara, dağıttık çalışma yapısının bozulmasına ve bir servis kaybı anında ise tüm iş sürecinin durmasına yol açabilir.

Bir diğer yol ise hazır çözümlerden evrilen bir özelleştirme yapmaktır. Bu hazır çözümler büyük üreticilerin hazırladığı paket çözümler olabileceği gibi, birden çok üçüncü parti üreticiden gelen servislerin birleştirildiği bir çözüm de olabilir. Burada BT uzmanları tıpkı bir orkestra şefi gibi ellerinin altında bulunan sistemleri uyum içinde tek bir hedef için yönetmelidir.

Planlama ve altyapıya dikkat

Hangi çözüm benimsemişse benimsensin, SOA tabanlı bir projenin başarıya ulaşması için izlenmesi gereken strateji, doğru bir planlama aşamasından geçmektedir. Bu yüzden BT uzmanları için kurumlarının ihtiyaçlarını belirlemek son derece önemlidir.

Aynı zamanda kullanılacak altyapının bazı özellikleri taşınması gerek-

mektedir. Bu özelliklere bakmak gerekirse;

- Sistem büyük değil küçük modüllerden oluşan bir yapı olmalıdır. Büyük modüller esnekliği azaltacağı gibi kurulan yapıların daha karmaşık olmasına yol açabilmektedir.
- Modüller dağıttık bir ağda birbirinden bağımsız olarak çalışabilmeli ama aralarında ağ üzerinden haberleşebilmektedir.
- Modüllerin arayüzleri standartlara uygun olmalı ve iyi şekilde belgelenmiş ve yorumlanmalıdır. Bu sayede bir geliştiricinin yazdığı modül bir başka geliştirici tarafından kullanılabilir ve "kayıp modül" sendromunun oluşması engellenebilir. Bu noktada özgür bir çözümün tercihi, kayıp modül durumunun oluşmasını engelleyeceği ve geliştirme aşamasını kolaylaştıracağı için özgür yazılım daha avantajlıdır.
- Modüller herhangi bir kriz durumunda birbirlerinin yerine ikame edilebilir olmalıdır. Bu sayede kritik öneme sahip bir servis bakıma alındığında iş akışının devamı için diğer modüllerden yardım alınabilir.

Tüm bu ölçütleri uygulayabilen kurumların, en az sorunla ve en çabuk şekilde SOA altyapısına geçebilmesinde bir engel yoktur. Bu ölçütlere uyan yazılım çözümlerini tespit ettikten sonra yapılması gereken bu çözümlerden hangisinin kurum ihtiyaçlarına daha uygun olduğunun tespitidir.

Kurumun anlık ve pragmatik ihtiyaçlarını tespit etmek kadar önemli olan bir başka nokta da gelecekte bu sistemin nasıl evrileceğini tespit etmektir. Örneğin, kurumunuzda saha elemanlarının mobil uygulamalarla sisteme bağlanmasını gerektirecek bir gelecek planı kurgulanıyorsa SOA çözümünü mutlaka bu durumun da dahil edilmesi gerekir.

Bu gerçekliklerin tespitinden sonra satın alma ve kurulum işlemlerini takiben ilk testlerin yapılması gerekir. Bu testler uyumluluk, birlikte işlerlik ve verimlilik gibi testlerdir. SOA projelerinde sık karşılaşılan bir sorun da verimlilikle ilgilidir. Genelde bu sorun, planlama aşamasında kurumun ihtiyaçlarının tam olarak belirlenmemesinden ortaya çıkmaktadır. Kurumun ihtiyacının ötesinde büyük bir sistem kurulması ya da yoğun olarak kullanılacak sistemlerin yeterince güçlü donanımlar üzerinde çalıştırılmaması verimliliği düşüren etmenlerdir.



İzleme ve denetimler

Testler ve planlama aşamasını takiben yapılması gereken SOA tabanlı çözümü gerçek dünya koşullarında çalıştırmaktır. Çalışmayı takip eden zamanda kurumlar, SOA ile ilgili belli başlı noktaları sürekli kontrol etmelidir. Bunlar; sistemin yönetimi, sürüm kontrolleri, veri akışı denetimleri, servis seviyesinde izleme, güvenlik ve birlikte işlerliklerdir. Ne yazık ki tüm bu kontrolleri sağlayan bir kontrol birimini, büyük üreticilerden gelen paket çözümler dahi tam olarak sağlayamamaktadır. Kurumlar bu bakım sürecinin sorumluluğunu BT departmanlarındaki çalışanlara eşit olarak dağıtmalıdır. Bakım sürecinin tek bir kişiye ya da küçük bir takıma verilmesi özellikle geniş ölçekli projelerde küçük sorunların gözden kaçmasına yol açabilir.

Tüm bunlardan sonra yapılması gereken tek şey sistemi sürekli izlemek ve yeniliklere açık bir şekilde kurumun gereksinimleri değiştiğinde çözümler geliştirmek olacaktır.

İcten patlamalı motor

Gerçek dünyada bu süreçler anlatıldığı kadar basit değil. BT uzmanları ve kurumlar ilk defa SOA ile karşılaştıkları için sık tekrarlanan hatalara düşmekte ve projelerde sorunlar yaşanmaktadır. Sık yaşanan sorunlar ve bu sorunlar karşısında uygulanabile-

cek tavsiyeler ise şöyle:

İfihbir kurumun zamanı ya da insan kaynakları sınırsız değildir. Bu yüzden kurumlar, aradıkları çözümlere bir an önce kavuşmak isterler. SOA'da bu süreç tek bir yazılımın tüm terminallere kurulması kadar basit bir süreç değildir.

Öncelikle SOA önce servisler düzeyinde kurulmalı ve daha sonra bu servisler planlanan bir arayüz çerçevesinde bir ana yazılıma dönüştürülmelidir. Bu da çoğu zaman orta-uzun bir erimde gerçekleşir. Bu nedenle kurum yöneticilerinin, BT departmanlarına tanıdığı gerçekçi olmayan sürelerin sonunda tam olgunlaşmadan uygulamaya konan projelerde ciddi sorunlar çıkabilmektedir. Bu tür projeler, hem BT bölümlerinin, hem de proje sorumlusu olan BT uzmanının kişisel kredisini kötü yönde etkilemeye yatkındır.

Hatalardan kaçınmak

Eğer kurumunuzda ilk defa SOA tabanlı bir çözüm yapıyorsanız bu çözümü kritik bir iş sürecinde uygulamak çok akıllca olmaz. Ters giden bir durumda kritik bir sürecin aksaması tüm işlerin durmasına yol açacağından, kurumunuzu SOA ile tanıştırmak istiyorsanız, mümkünse kritik olmayan bir iş sürecini seçin. Örneğin kurumunuzun portalını ya da yerine başka bir şekilde ikamesi müm-

kün olan bir sistemi SOA altyapısına geçirmek ve burada sağlanan faydayı kurumun geneline ölçeklemek akıllıca bir hareket şekli olacaktır.

SOA projelerinde belki de en sık düşülen hatalardan biri de tüm modüllerin ve servislerin ilk andan itibaren hazır olması gerektiği düşüncesidir. Bu yüzden BT uzmanları kurulum aşamasında kullanıp kullanmayacaklarını düşünmeden birçok servise, hem yazılımsal hem de donanımsal yatırım yapmaktadır. Bu yatırımın geri dönüşünün alınmadığını gördüğü durumlarda kurumlar SOA projelerini askıya almakta ve bunun yerine üretici bağımlı, merkezi ve daha az esnek çözümlere yönelmektedir. Bunu engellemek için BT uzmanları hangi servislerin gerekli olduğuna karar vermeli ve ona göre hareket etmelidir.

Ağa yük bindirmeyin

Servislerin dağıtık bir şekilde tutulmaması, SOA'da karşılaşılan sorunlardan bir başkasıdır. Çoğu zaman aynı sunucu üzerinde çalışan yoğun servisler, sürekli veri akışı nedeni ile ağı bir kısmını tıkayabilir veya ısınma ve donanım kaybı gibi konular nedeni ile bilgi kaybına maruz kaldıkları zamanlarda iş süreçlerinin tamamen durmasına yol açabilir. Servisleri herhangi bir felaket anına karşı ve tüm ölemlerini alındığı birden fazla dağıtık sunucuda yedekleyerek çalıştırmak gereklidir.

Tüm bu olası sorunların yanı sıra BT uzmanları, SOA'nın kendine özel hiyerarşik yapısını dikkate almalı ve diğer servislerle iletişimi mümkün olmayan paylaşımsız servisleri kendi sistemlerine eklemekten kaçınmalıdır.

SOA artık esnek ve kolay özelleştirilebilir çözümleri isteyen vizyon sahibi kurumlar için vazgeçilmez bir altyapı olarak kendini göstermektedir. BT uzmanları ise birer orkestra şefi gibi ellerinin altında olan servisleri iyi yönettiklerinde, temel hatalara düşmediklerinde ve başlangıçta iyi yapılan bir temel planlama ile kurumlarına orta ve uzun vadede çok hesaplı, iş gücü gereksinimleri yüksek olmayan, bakımı kolay ve işletme maliyetleri yüksek olmayan bir çözüm sunabilirler.

Not: Bu yazı Gartner Group'un Enterprise IT Departments Must Prepare for the Impact of 'Mashups', Service-Oriented Architecture Overview and Guide to SOA Research, SOA: Where Do I Start?, Twelve Common SOA Mistakes and How to Avoid Them adlı raporlarından Akın Ömeroğlu tarafından derlenmiştir.

Web 2.0: Zorlu ama geleceği olan bir iş alanı

Web 2.0 ile bilgi artık internette topluluklar tarafından üretilmeye başladı. Bu alana uzun soluklu bakan şirketleri güçlü iş fırsatları ve ciddi kazançlar bekliyor

*Bilgi Haber Merkezi
haber@bilisimdergisi.net*

Klasik internet anlayışının artık internet kullanıcısı tarafından aşılması ile beraber ortaya çıkan Web 2.0 kavramı, birçok ayağı bulunan bir çatının genel ismi. 2004 yılında Tim O'Reilly tarafından ilk olarak tanımlandıktan sonra Web 2.0 interneti ve kullanıcıların alışkanlıklarını büyük oranda değiştirdi. Bu değişimin getirdiği geçiş sürecinde rüzgarı yakalayan BT uzmanları ve şirketlerin aldıkları risklerin büyük kazançlara ve yeni fırsatlara dönüştüğü çok açık.

Web 2.0'nin tek cümlelik bir tanımı yok. Bu yüzden Web 2.0'ı anlamak için öncelikle Web 1.0'in tanımı yapılmalı. İnternet yaygın olarak kullanılmaya başlandığında kullanıcıya sunulan bir bilgi yığını idi. BT uzmanlarının kurdukları altyapılar üzerinde yükselen ve çoğu zaman kullanıcının katkı vermesine olanak vermeyen statik sayfalar arasında kullanıcı daha önceden düzenlenen bağlantıları izleyerek hareket edebiliyordu. Bu durum internetin doğrusal bir yapı izlemesine yol açmış ve kullanıcı ile etkileşimi çok alt düzeyde olan sayfaların egemenliği uzun bir süre devam etmişti.

Zaman içinde teknolojinin hem donanım tarafında gelişmesi, hem de sunucu tarafında etkin programlama dillerinin kullanılmaya başlanması ile kullanıcı ile etkileşimli sayfalar giderek artmaya ve bu sayfaları bünyelerinde barındıran web sitelerinin popülerliği yükselmeye başladı. Önceki çerezler aracılığıyla kullanıcının önceki ziyaretlerinden öğeyi gidemeyen web siteleri zaman içerisinde formları, hat-



ta DHTML gibi teknolojiler ile kullanıcılara etkileşim içine girebilecekleri web sayfaları sunmaya başladı.

Geniş bant internetin yaygınlaşması, Web 2.0'nin temelinde önemli bir rol oynadı. Kullanıcılar artık boyut açısından büyük web-sayfalarını saniyeler içinde görüntüleyebildikleri gibi tek bir web sayfasında ilgilerini çekebilecek birden fazla içerik aramaya başladılar. Bu da BT uzmanlarını animasyonlar ve diğer medya öğelerini hazırladıkları

sayfalarda kullanmaya itti.

Kullanıcıların Web 1.0 denilbilecek bu dönem içinde artık bilgi yığınının fazlasını talep etmeleri, aynı zamanda geniş kitleleri, bilgiyi alandan çok bilgiyi yaratan olmak konusunda güdüledi. Kullanıcılar artık hem altyapı hizmetlerinde, hem de bu altyapıyı kullanarak kendilerine sunulan bilgide, başkalarına bağ kalmak istemediklerine karar verdi.

İşte bu durum, gerçek anlamda

Web 2.0'ın doğumu anlamına geliyordu.

Web 2.0'ı üç ayaklı bir düzlemde değerlendirmek gerekir. Bunların ilki ve belki de BT şirketleri için en kolayı, Web 2.0'ın teknolojik gereklilikleri. İkinci ve üçüncü ayakları ise BT uzmanlarının bu akımdan kazançlı çıkıp çıkmayacağını belirleyen alanlar olarak öne çıkan topluluk ve iş modelleri oluşturuyor.

Web 2.0 teknolojisi

Teknoloji ayağına bakıldığında Web 2.0'ın aslında teknolojik açıdan büyük bir yenilik getirmediğini söylemek mümkün. Mevcut web teknolojileri olan HTML, AJAX istemci tarafında çalışmaya devam ederken sunucu tarafında çalışan diller (ASP ve PHP gibi) ve tüm bu teknolojileri tamamlayan yardımcı öğeler (XML, RSS gibi) ile web sayfalarını hareket katan Flash ve benzeri eklentilerin karışımı Web 2.0'ın teknolojik altyapısını oluşturan bileşimi yaratmıştır.

Temel teknolojiye özellikle AJAX kullanıcıya -sunucu üzerinde ağır yükler doğurmadan- etkileşim kurabileceği sayfalar sunuyor ve JavaScript gibi ek diller kullanıcının WYSWYG editörler kullanarak bilgi yaratmasına yardımcı oluyordu. ASP ve PHP gibi sunucu tarafında çalışan diller ise programcılara hazırladıkları sayfaları masaüstü uygulamalarına benzer bir şekilde daha akıllı yapma fırsatı veriyordu.

Kullanıcıların artık internet sitesini ziyaret etmeden de üye olduğu topluluğun hareketlerinden haberdar olmak istemesi ve aynı zamanda kullanıcıların, masaüstünde, hem çevrimiçi hem de çevrimdışı iken kullanabilecekleri bir yapı istemesi nedeni ile RSS gibi izleme teknolojileri ile XML gibi masaüstü programlarından internet sitelerine bilgi aktarabilen yardımcı teknolojiler web altyapısında daha sık kullanılmaya başlandı. Bu durum aslında bir web hizmetinin, kullanıcılarına çevrimdışı hizmet verebilmesinin de yolunu açtı. Örneğin, iTunes aslında tüm hizmetlerini ancak kullanıcı çevrimiçi olduğunda sunabiliyor, bazı işlevlerinin de bağlantıdan bağımsız olarak kullanılmasını sağlıyor. Bunun yanı sıra Wikipedia ya da YouTube gibi Web 2.0 projeleri ise ancak kullanıcı çevrimiçi iken işlevlerini sunabilmektedir. Bu seçimler, projenin yöneliş amacı ve kullandığı entegrasyon teknolojilerinin ortaya çıkardığı bir sonuçtur.

Son olarak kullanıcının ilgisini top-



lamak ve bu ilgiyi devam ettirmek için özel animasyonlar ve medya öğeleri de web sitelerinde yerini aldı.

Sınırsız bir dünya hedefi

İnternette altyapı hizmetleri veren BT firmaları tüm bu teknolojilere aşina olmakla birlikte aslında bu teknolojilerin, alışılmadık bir biçimde yoğun kullanılmasına ve kullanıcıya bazı noktalarda -BT uzmanı olmasalar bile- kendi ürettiği altyapıyı geliştirme ve değiştirme şansı vermesi karşısında biraz şaşkınlıktaydılar.

BT uzmanlarının teknolojik açıdan karşılaştıkları ilk zorluk, ürettikleri altyapıları dışarıya açmak zorunda kalmalarını fark ettikleri an ortaya çıktı. İnternet kullanıcıları artık kullandığı altyapıyı geliştirmek ve kendi fikirlerini, üyesi olduğu toplulukla birlikte kullandığı portal üstünden paylaşmak istiyordu. Bunun için BT uzmanları kullanıcıları anlayabilecekleri kadar temiz ve daha önemlisi açık hatta özgür bir yapı oluşturmak zorundaydı. Bu özgür yazılım felsefesini benimsemeyen BT uzmanları için zaten başı başına bir sorunken, ikinci sorun da kurulan yapıların genişletmeye ve eklentilere açık olmasını sağlamak konusunda oldu.

Kitlelerin uyanışı

Web programcıları eğer Web 2.0 rüzgarını yakalamak istiyorsa kapalı bir yapı yerine genişletilebilir bir API (uygulama programlama arayüzleri) kullanmak zorundaydı. Bu yaklaşım,

web programlama dünyasının alıştığı geleneklerin dışına çıkmasını gerektiriyordu. Bu gereklilik özellikle sosyal ağ yaratmak üzerine bir iş planı kuran projeler için çok önemliydi. Örneğin, Facebook bu noktada bir başarı örneğidir. Kendi ürettikleri API üzerinden, kullanıcılarına, düşük teknik bilgi ve deneyim ile kendi uygulamalarını geliştirme imkanı veren Facebook, gerçek yaratıcılık gerekse programlama alanında, kendi bünyesinde gerçekleştiremeyeceği birçok işlemi doğrudan kullanıcılarına çözdürmüştü. Dış kaynak kavramının Web 2.0'daki karşılığına, bir tür kaynaklıkla "crowdsourcing" kavramı ile oluşturmuştur.

Teknoloji ayağının bir diğer sorunu ise uyumluluk ve birlikte işlerlik konularında olmuştur. Web projeleri dinamik içerik yaratığına göre BT yöneticileri artık kurdukları yapıda kullanıcıların tercihlerini çok daha fazla önemsemek zorundaydı. Ekran çözünürlüğünden, renk derinliğine, bant genişliğinden, kullanılan işletim sistemi ve tarayıcıya hatta güvenlik ayarlarına kadar pek çok değişken artık BT yöneticilerinin projeleri üzerinde çalışırken hatırlamak zorunda oldukları yeni referans noktalarıydı.

Web 2.0'ın teknoloji ayağı sonuç olarak özgür ve temiz hatta kodlama kalitesi olarak yüksek kaliteyi kendine seviye olarak belirleyen BT uzmanları için adaptasyonu zor bir süreç olmamıştır. Zaten az önce de belirttiğimiz gibi Web 2.0'ı asıl ortaya

çıkaran teknoloji ayağından çok topluluk ve iş modeli ayaklarıdır.

Topluluk: Risk ve fırsat

Topluluk aşında özgür yazılım ile uğraşanlar için başından beri son derece aşına oldukları bir kavram. Özgür yazılımın temel gücünü aldığı noktalar, yazılımın onu kullanan topluluktan destek alması ve yazılımı geliştirenlerin birçok geliştirme sürecinde kendi kaynaklarından çok topluluğu harekete geçirmesi olduğu bilinmektedir. İşte Web 2.0 ile birlikte BT firmaları bu felsefeyi kendi projelerinde kullanmaya başladı.

Kullanıcıya bilgi yığını sunmak yerine kullanıcının bilgi üretebileceği bir ortam hazırlamak, hem kullanıcıyı kendisini bir topluluğun parçası sanması adına; hem de kaynakları daha verimli kullanmak için son derece önemlidir.

Topluluk ayağında önemli ve bir o kadar da riskli olan konulardan biri de bu topluluğun yönetilmesi sürecinde ortaya çıkan sorunlar oldu. İyi bir fikriniz olabilir ve hatta bu fikri teknolojik açıdan iyi ve genişletilebilir bir altyapı ile kurgulayabilirsiniz. Eğer projenizin çevresinde bir topluluk oluşturamaz ya da oluşturduğunuz topluluğu iyi yönetemezseniz Web 2.0 aracılığı iş yapmanız mümkün olmaz.

BT firmaları kurdukları projelerde özellikle kullanıcılara geleneksel bir pencereden baktıkları için topluluk yönetimi konusunda çok başarılı olmadılar. Oysa topluluğun tek istediği kendilerine bilgi yaratabilecekleri ve bu bilgiyi özgürce paylaşabilecekleri bir ortama sahip olmaktır. Çoğu kişi bu ortamı kullanırken mevcut teknik bilgilerini arttırmaya gerek duymuyordu.

Wikipedia örneğinde olduğu gibi kullanıcının karşısına anlaşılabilir bir arayüz koymak, kullanıcıya bir WYSWYG editör vermek ve Wiki Markup Language gibi öğrenilmesi ve uygulanması kolay geliştirilebilir özgür bir yapı vermek, bir topluluk oluşturmak için yeter şarttı. Wikipedia özellikle bu noktadan sonra projeye katkı verenlere yönetici sıfatı vererek ve gün geçtikçe büyüyen projenin gidisatını kendi kullanıcı kitlesi ile belirleyerek, topluluğun iyi yönetilmesi anlamında iyi bir örnek sunmuştur.

Sadece yeniler değil eskiler de oyuncu

Topluluk yönetiminde başarılı olan firmaların Web 2.0 dünyasında trendleri belirleyen firmalar olduğu

nu görüyoruz. Bunlar Web 2.0 akımının başlarında henüz ortaya çıkan genç firmalar (start-up) olduğu gibi IBM ve HP gibi köklü kurumsal çözümler sunan firmalar ile Apple ve Sony gibi üst düzey donanım ve hizmet üreten şirketler de bu akım içinde yer aldılar. Bu kuruluşlar çeşitli ayrımlarla birbirinden farklı stratejiler izlese bile merkezî olmayan, dağıtık, kullanıcı katkısına açık, genişletilebilir, kolay özelleştirilebilir, sürdürülebilir, yaşayan ve büyüyen organizmalar gibi çalışan web hizmetlerine öncülük ettiler.

İş modeli açısından bakıldığında Web 2.0, uzun dönemli planlara konu olmak zorundaydı. Web hizmetlerini ciroya ve yatırıma dönüştürmek isteyen BT şirketleri, bu konuda model oluştururken, verdikleri hizmetin kısa dönemde ancak bir topluluk yaratabileceğini, orta vadede destek alabileceğini ve uzun vadede ticari açıdan faydalı olabileceğini göz önüne almışlardır.

Web tabanlı iş modeli özellikle Web 2.0 gibi içeriğini birden fazla kaynaktan alan projeler için klasik kalıpların dışına çıkmalıdır. Örneğin "crowdsourcing" yaklaşımı, aynı zamanda topluluk için bir gelir paylaşım modelini de içermeli ve proje kazanırken çevresinde olan topluluğa da aynı katkıyı kazandırmalıdır. Bu noktada iş planı ile topluluk yönetiminin birbirine sıkıca bağlanması ve iş modelinin, topluluğun kaydığı yöne doğru kolayca esnetilebilecek bir nitelikte kurulması son derece önemlidir. Söz gelimi bir reklam anlaşmasında reklamın topluluk tarafından nasıl bir tepki ile karşılanacağına göre sözleşme yapmak ve bazen sürdürülebilir bir iş modeli için belli iş fırsatlarından kaçınmak, Web 2.0'nin iş ayağının doğasında olan bir süreçtir.

Topluluğun rüzgarını almak

Dünya artık Web 3.0'ı konuşmaya başlamışken henüz kendi projelerini Web 2.0'nin gerçekliklerine uyduramamış BT şirketlerinin pek geç kaldıkları söylenemez. Web 2.0'a geçmenin avantajları ve zorlukları nelerdir?

Teknoloji boyutundan bakıldığında en önemli avantaj, yapıların açık olduğu varsayımıyla oluşturulan altyapının standartlara uyumlu olması; kullanıcıların işletim sistemleri ve tarayıcı tercihlerine uygun ve birlikte işlerlik sorunları olmayan bir sistemi paylaşmasını getirdiği kalitedir.

Bunun yanı sıra altyapının geliştirilmesi ve genişletilmesi için kullanıcı desteğinin istenmesi geliştirme mali-

yetlerinin düşürülmesi açısından da son derece faydalıdır. Bu desteğin istenebilmesi için ise yeterli belgelendirilmenin yapılması gerekiyor.

Örneğin, Wikipedia'nın tabanı olan MediaWiki sistemini inceleyelim: Wikipedia; hem altyapının kendi web sitesinde sunulan geliştirici ve destek belgelerinin fazlalığı sayısında, hem de neredeyse her satır kodun işlevinin yorumlanmış olması nedeniyle MediaWiki sisteminin dünyada en çok kullanılan Wiki altyapısı olmasını sağlamıştır. Bu çaba, Wikipedia'nın sistemi geliştirmek için ayırdığı bütçenin giderek azalmasına da yol açtı. Çünkü MediaWiki kullanıcıları, kendi çözümlerini geliştirirken, özgür bir yazılım olan MediaWiki'yi kendilerine göre özelleştirerek yeni özellikler kazandırdılar. Bu özelliklerin Wiki eklentileri olarak yayılması ile MediaWiki, birçok ihtiyacının bizzat topluluk tarafından karşılandığı yaşayan bir organizmaya dönüştü.

Yönetim kalitesi

Topluluk açısından bakıldığında ise Web 2.0'ın getirdiği avantajlar ancak topluluk iyi yönetilebilirse ortaya çıkmaktadır. Eğer kullanıcı proje ile ilk ilgilenmeye başladığında istediği işlevlerin mevcut olduğunu görüyorsa kendisini rahat hissetmekte ve internet başında geçirdiği zamanın büyük bölümünü o portalda geçirmeye başlamaktadır. Bunun yanı sıra içeriği ve altyapıyı da geliştirmeye başlayan kullanıcı, zamanla sizin için çalışan bir gönüllüye dönüşecek ve çevresine de projenizin reklamını yapacaktır.

Bu tip bir "doğrudan reklam" pek çok reklam yönteminden çok daha başarılıdır. BT şirketlerinin burada dikkat etmesi gereken unsur, topluluğu yönetecek bir liderin gerekliliğidir. Bu tip liderler topluluğun içerisinde zamanla öne çıkan insanlar olabileceği gibi profesyonel olarak toplulukla ilgilenen kişiler de olabilir.

Facebook örneğinde yaşandığı gibi ülkemizde daha önce o kadar da popüler olmayan bir Web 2.0 projesi, zaman içerisinde popüler hale gelmeye başlamış ve Türkiye topluluğunun nicelik ve nitelik olarak belli bir eşiği aşması ile birlikte ülkemizde hızla yayılmıştır. Gruplar, fan sayfaları gibi içeriğin ve uygulamaların eklenmesiyle alt yapının geliştirildiği Facebook üyelerinin oluşturduğu topluluğu iyi yönetmeyi başarmış ve üyeler, sırf o portali kullandıkları için firmanın araştırma-geliştirme ve uygulama bütçelerinden pay almaksızın portalın gelişmesine katkıda bulunmuştur.



İş modeli açısından bakıldığında iyi teknoloji ile topluluk desteğinin bir araya gelmesi, özellikle reklam veren mecraların ilgisini çekmesi bakımından son derece önemlidir. Firmalar bu sayede portallarında birden fazla reklamı üyelerine gösterebilmekte hatta çoğu zaman üyelerinin tercihlerine göre onlara özel reklamlar gösteren akıllı reklam robotları kullanmaktadır. Örneğin Google AdSense internet reklamcılığına her ne kadar rakiplerinden daha sonra katılmış bile olsa kullandığı "akıllı" teknoloji ile beraber onların önüne geçmeyi başarmıştır.

Reklam verenler, bugün tek bir internet sitesine reklam vermek yerine, reklamını, Google AdSense aracılığı ile yayınlamakta; bu sayede sisteme üç birçok internet sitesinde kendi reklamlarının görünmesini sağlamakta ve çok sayıda potansiyel müşteriye seslenmektedir.

Dikensiz gül bahçesi değil

Bu sayılanlar Web 2.0'in işletmelere getirdiği avantajlar olmasına rağmen Web 2.0'in de dikensiz gül bahçesi olduğunu varsaymak doğru değildir. BT şirketleri Web 2.0'in bazı dezavantajlarından kendilerini koruyamadıkları takdirde bu rüzgardan olumlu etkilenmek bir yana zarar edebileceklerdir.

İlk dezavantaj web sitelerinin içerik ve altyapısının artık BT uzmanı olmayan kişiler tarafından yaratılması sonucunda oluşmaktadır. Yaratılan her içeriğin kontrol edilmesinin mümkün olmadığı durumlarda bu içeriğin bazen o projeye zarar vere-

bilmesi muhtemeldir. Örneğin sakıncalı ya da yasal olmayan içeriğe sizin portalınızda rastlayan kullanıcı bu içerikle size özdeşleştirip verdiğiniz hizmeti kullanmaktan vazgeçebilir.

Bunun yanı sıra özellikle teknolojik açıdan gelen bir dezavantaj da işletme maliyetlerinin yükselmesidir. Web 2.0 projelerinin genellikle ya çok kullanılması ya da boyut olarak büyük sayfalarından oluşması projelerin hızlı sunucularında ve yüksek bağlantı kapasiteleri ile çalışmasını zorunlu kılıyor. Bunun yanı sıra dünya çapında kullanıcıları olan projeler coğrafi olarak dağıtık bir sunucu yapısı kullanmak zorunda. Bu yüzden bu sunucuların ilk kurulumunun ve yönetiminin çok dikkatli planlanması gerekiyor.

Bir diğer olumsuzluk ise güvenlik açıklarından kaynaklanıyor. Hazırlanan taban sistemde ya da kullanılan sunucu yapısında tespit edilebilecek güvenlik açıkları, kullanıcılar tarafından fark edilmeden hemen kapatılmak zorunda. Aksi halde kötü niyetli kullanıcıların sistemleri kilitlemekten veri kayıplarına kadar geniş bir yelpazede projenize zarar vermesi mümkündür.

İşin yasal boyutundan bakıldığında üretilen içerikte ve geliştirilen altyapıda kullanıcıların bazen kasıtlı bazen de bilinçsiz bir şekilde fikri mülkiyet haklarının saklı olduğu içeriği kullanması, Web 2.0 projelerinin karşılaştığı sıradan durumlardan biridir. Proje yöneticileri bu konuda dikkatli olmadıkları takdirde fikir hakları sahiplerinin çeşitli yaptırımları ile

karşılaşabiliyor.

Kurumsal açıdan bakıldığında ise bir diğer dezavantaj da dağıtık yapının belli bir hiyerarşiye uymamasının doğurduğu sonuçlardır. Klasik web yapılanmasında tek bir anasayfa ve bu anasayfaya bağlı alt sayfalar bulunmaktadır. Bu yüzden alt sayfalara gitmek isteyenler mutlaka anasayfaya uğramak zorundadır. Çoğu zaman reklamlar da bu yüzden anasayfalara yerleştirilir. Böylece her kullanıcı reklamları görmek zorundadır. Web 2.0 ise dağıtık yapısı nedeni ile alt sayfaların da birbirlerine bağlantılandığı bir yapı sunmaktadır. Bu yüzden kullanıcılar reklamların olduğu sayfaları hiç görüntülemeyen istedikleri bilgiye ulaşabilirler. Bu dezavantajdan kurtulmanın yöntemi ise gelir modelini web sitesinin tek bir sayfası üzerinde oluşturmak yerine projenin geneline dağıtmaktan geçiyor.

Sonuç olarak Web 2.0 barındırdığı bazı sorunlara rağmen bugünün internet dünyasında vazgeçilmez bir noktaya geldi. Fırsatı iyi değerlendiren BT şirketleri ve uzmanları, orta ve uzun vadede aldıkları risklerin karşılığını fazlasıyla geri alacak gibi görünüyor.

Not: Bu inceleme Gartner Group'un The Creative and Insecure World of Web 2.0, Web 2.0 and Beyond: Evolving the Discussion, Key Issues for Web 2.0 and Beyond, In 2008 Enterprise Web 2.0 Goes Mainstream makalesinden Akın Ömeroğlu tarafından derlenmiştir.



Doc. Dr. Erkan Tekman
Pardus Projesi Yöneticisi
tekman@pardus.org.tr

Bir mahkumiyet masalı

Bir üretim aracı olarak size hizmet vermek zorunda olan bilişim sistemleri, bir süre sonra ciddi bir ayakbağı olabilir

Son olarak Microsoft OOXMI örneği üzerinden giderek standartlaşmanın temeli ve açık standartların özgür yazılımın gelişmesi açısından önemine değinmiştik, oradan devam edelim. Donanımı ve yazılımı genelde tedarik eden kullanıcının, yani sizin, bilişim sistemlerindeki tek varlığımız bu sistemlere girdiğiniz bilgidir: Veri, malumat, enformasyon, bilgi, bildirim... Ne isimle anarsanız ve hangi işlenmişlik düzeyinde olursa olsun, kısaca "bilgi".

Ashnda tüm bilişim sistemi bilgilerinizi saklayacağımız ve işleyerek yeni bilgiler elde edeceğimiz bir depolama ve üretim ortamından başka bir şey değil. Bilişim sistemlerinizin (donanımın, yazılımın, vb) sahipliğini sorgulamayabilirsiniz, ama bilgilerinizin, özellikle bilişim sistemine girdikten sonraki, sahipliğine çok dikkat etmelisiniz.

Sonuçta, bu sistemde sizin olan tek varlık bilgidir!

Bir varmış bir yokmuş...

Bir bilişim sistemine belli bir yatırım yapıyorsunuz; donanımını ve yazılımını satın alıyorsunuz; kullanıcılarımızı eğitiyorsunuz; bakım ve desteğini alıyorsunuz; tedarikçilerinize tavsiye ediyor ve hatta zorunlu kılıyorsunuz; bu sistem üzerine size özel geliştirmeler ve değişiklikler yapıyorsunuz... Tüm bilgilerinizi bu sistemde depoluyor, işliyor ve yeniden depoluyorsunuz. Sistemi gittikçe daha yaygın ve daha etkin kullanmaya başlıyorsunuz... Dolayısıyla bir süre sonra kendi üretim ve yönetim sistem ve süreçlerinizden biri haline geliyor...

Ancak gün geliyor bu sistemle ilgili çeşitli soru işaretleri beliriyor zihninizde: Acaba çok mu para harcıyorsunuz bu sisteme? Alternatifleri daha çok işinize yarar mı görünüyor? Çok mu çağdışı kaldı acaba, başkaları çok daha modern ve inovatif sistemler kurmuş-

larken? Bakımı ve tutumu gittikçe daha zorlaşıyor ve pahalalanıyor mu? Başka limanlara yelken açmanın zamanı gelmedi mi? Kararınızı veriyorsunuz: "Yarıdan tezi yok bu sistemden kurtulacağım, artık başka bir sistem kullanmam daha doğru!"

Ve ertesi sabah acı gerçekle yüz yüze geliyorsunuz: Ne yazık ki epey bir zaman önce siz bu bilişim sistemine hapsolmuşsunuz, kurtuluşunuz ise imkansız! İngilizce'ye lock-in diye yerleşmiş olan, bizim en yakın anlamı ile hapsolmek dediğimiz sendromun temelinde bilginize sahip olma/olamama çelişkisi yatıyor işte.

Yıllarca büyük bir rahatlık ve güvenle bu bilişim sistemine girdiğiniz bilgiler geçen zaman içerisinde hayli evrilmiş ve artık yalnızca bu sistem tarafından işlenebilir hale gelmiş. Bu bir şey değil, artık bilgilerinizi bu sistemden alıp farklı bir sisteme taşımanız bile mümkün değil. Mümkün olsa bile çok yüksek maliyetle yapılacak bir iş, yeni sisteme geçişin size kazandıracığı pek çok avantajı bir kalemde sürebilecek nitelik ve nicelikte bir maliyet!

Mutsuz son ve mutlu son

Sizin açınızdan hayli hazinli bir son: Mevcut sistemle hayatınıza devam ediyorsunuz. Ne kadar çağdışı kalsa, ne derece performans düşse, maliyeti ne kadar fahiş olsa da... Başka çareniz yok. Çünkü, dedik ya, hapsolmüşsunuz.

Peki bu masalda mutlu kimse yok mu? Var tabii... Mevcut sistemi size satan, kuran, işletenler. Artık inovasyon yapmak, üretim maliyetlerini düşürmek, süreçlerini etkinleştirmek zorun-

da değil. Çünkü onlara mahkumsunuz, hapsolünüşünüz! Önünüze süreçleri faturayı ödemekten başka çareniz yok.

Cözüm açık standartlar

Bu masalın sizin için mutlu şekilde bitmesini sağlayacak bir sihirli değnek var ashnda: Açık standartlar. Bilginin yalnızca bilişim sistemleri arasında gidiş gelişte değil, bir bilişim sisteminde depolanmışken de açık standartlara uygun bir yapıda olmasını talep etmek. Bu sayede bilişim sistemi üreticilerinin sizi hapsedme olanaklarını (ya da heveslerini) engellemek; bu sayede donanım ve yazılım üreticilerinin performans, işlevsellik, güvenlik ve maliyet alanlarında rekabet etmelerini şart koşturmak...

Avrupa Komisyonu (EC) ile Microsoft arasında son yıllarda yaşanan anlaşmazlığın, yüz milyonlarca Avruluk cezaların, OOXML oylaması ile ilgili soruşturmaların... altında yatan temel sorunsal bu işte. EC, Microsoft'un (haydi orada sınırlı tutmayalım, iTunes ve iPod ile Apple'ın da) bilgiyi hapsedmemesini istiyor. Yoksa bu firmaları yazılım ve ürün bazında sorgulamıyor ya da kısıtlamıyor, tam tersine rekabete açık bir ortamda bu yazılımların ve ürünlerin daha da iyileş-

ceklerini düğünüyor ve ümit ediyor. Temel hedefi, Avrupalı kullanıcının mahkum olmaması, bilgisine sahip çıkması ve sonuçta özgürleşebilmesi.

Özgür olmak için sizin de bilginize sahip çıkmanız gerekiyor, bunun için de mahkum olmamaya dikkat edin.



2008 TBD Bilisim Dergisi Bilimkurgu Öykü Yarışması

Büyük soruyu sormaya, büyük yanıtı vermeye hazır mısınız? Her bilimkurgu öyküsü bugünle, geçmişle ve özellikle gelecekle ilgili sorulmuş bir soru ve bu soruya verilmiş bir yanıtır. Her bilimkurgu yazarının düşü de iyi bir "büyük soru" yakalayıp bunu bilimiyle, kurgusuyla, yaratıcılığıyla ve sözcük sözcük işlemesiyle yanıtlamaktır.

TBD Bilisim Dergisi Bilimkurgu Öykü Yarışması bu yıl onuncu kez düzenleniyor. Bu yıl yazarlarımızı aşağıda bulunan üç komudan biri üzerinde düşünmeye, sorular sormaya ve gerekirse yanıtlar arayarak öykü yazmaya davet ediyoruz:

✓ İyi Yönetim, Kötü Yönetim, Sıkı Yönetim, Yönetim

Gelecek zamanlarda ülkemiz ya da Dünyamız (galaksimiz, evren, vs.) nasıl yönetilecek? Başka yönetim biçimleri, teknolojinin katkısıyla başka seçim yolları bulunabilir mi? Politika ve politikacı toplumsal yaşantı için gerekli mi? Gelecekte kim kimi yönetebilir? Yönetemeyen insanın dramı nasıl olabilir? Yöneticiler "insan" olmak zorunda mı?

✓ Trafik Karmaşası

Büyük şehirlerin trafik karmaşası gelecekte de aynen sürececek mi? Bu soru dilerse deniz, hava, uzay, düşünce ve zaman gezinleri trafiği vs. bağlamında da ele alınabilir.

✓ Çok İşlevli Teknolojik Aletler

Boyutları küçülürken işlevleri artan teknolojik aletler gelecekte hangi yetkinlik düzeyine ulaşabilir? Bu teknolojik aletlerin insan yaşamına ne tür katkısı olabilir? Yoksa söz konusu olan katkı değil de köstek mi? İletişimi, eğlenciyi, öğrenimi, çalışmayı, hatta tedaviyi gerçekleştirebilen çok işlevli bir teknolojik alet aşkla nasıl ilişkilendirilebilir? Kendi küçük yeteneği büyük bu aletler bizlerden neler alır, bizlere neler verir?

Konu başlıklarının altında bulunan sorular yazarlarımıza ipucu vermek amacıyla sıralanmış örneklerdir. Yazarlarımız, seçtikleri konuyu istedikleri gibi işleyebilirler...

TBD Bilisim Dergisi Yayın Kurulu

YARIŞMA KOŞULLARI

1. SONUÇ VE ÖDÜLLER

Yarışmayı kazanan öyküler 31 Ekim 2008 tarihinde açıklanacaktır. Ödül olarak birinci gelen yarışmacıya dizüstü bilgisayar, ikinci gelen yarışmacıya avuçlu bilgisayar, üçüncü gelen yarışmacıya da dijital kamera verilecektir.

2. KATILIM KOŞULLARI

✓ Yarışmaya TBD Yönetim Kurulu üyeleri ile TBD Bilisim Dergisi Yayın Kurulu Üyeleri dışında herkes katılabilir.

✓ Öykü Türkçe yazılmalıdır.

✓ Öykülerde bilimkurgusal öğeler aranacağı kuşkusuzdur.

✓ Öykü, daha önce herhangi bir yarışmada ödül almamış olmalıdır.

✓ 2008 yılından önce yayımlanmış öyküler yarışmaya katılamaz.

✓ Her yazar yalnızca bir öyküsüyle yarışmaya katılabilir.

✓ Dereceye girecek öyküler TBD'nin İnternet sitesinde ya da Bilisim Dergisinde yayımlanacaktır. TBD Bilisim Dergisi Yayın Kurulu isterse, yarışmayı kazanan öykülerle, seçici kurulun yayımlanmaya değer bulunduğu öyküleri kitap olarak yayımlayabilir. 1998-2005 tarihleri arasında dereceye giren öykülerden yapılan bir seçki "Bilimkurgu Öyküleri" adıyla Remzi Kitapevi tarafından yayımlanmıştır:

<http://www.remzi.com.tr/index.asp?anakatgori=49&katgori=141&kitapid=1079>

✓ Öykülerin İnternet sitesinde, Bilisim Dergisi'nde ya da kitaplaştırılarak yayımlanması için www.tbd.org.tr/onayliyorum adresinde bulunan "Onaylıyorum" adlı belgenin yazar tarafından doldurulması ve doldurulan bu belgenin mektupla, faksla ya da taranmış bir dosya olarak e-posta yoluyla TBD'ye gönderilmesi gerekmektedir. Onaylıyorum, adli belgeyi TBD'ye göndermeyen yarışmacılar yarışmaya kabul edilmeyeceklerdir.

3. SEÇİCİ KURUL

Hikmet Temel Akarsu,
Bülent Akkoç,
Laurent Mignon,
Necdet Kesmez,
M.Serdar Kuzunoğlu

4.YAPITIN BİÇİMİ

✓ Öykü, yaygın bir kelime işlemci kullanılarak, karakter şekli olarak "Arial", karakter büyüklüğü olarak "12" seçilerek yazılmalı ve e-postaya ekli bir dosya olarak gönderilmelidir.

✓ Gönderilen dosyanın adına öykünün adı verilmelidir. Örneğin öykünün adı "Neptün'ün Ufak Tefek Taşları" ise öykü dosyası "Neptün'ün Ufak Tefek Taşları.doc" olmalıdır.

✓ Öykü dosyasının içinde yazarla ilgili hiçbir bilgi bulunmamalıdır.

✓ Öykünün ilk sayfasında, başlığın hemen üstünde yazarın seçeceği bir rumuz ve öykünün ilgili olduğu konu (yönetim, trafik, teknolojik aletler gibi) belirtilmelidir.

✓ e-postaya ekli diğer bir dosyanın içinde yazarın açık adı, kısa özgeçmişi, açık adresi ve telefon numarası ayrıca varsa web sitesi adresi bulunmalıdır.

✓ Yazarın kimlik bilgilerinin bulunduğu dosyanın adına yazarın adı verilmelidir. Örneğin yarışmaya katılan yazarın adı "Can Yılmaz" ise kimlik bilgilerinin bulunduğu dosyanın adı da "Can Yılmaz.doc" olmalıdır.

✓ Öykü en fazla iki bin sözcükten oluşmalıdır.

5. YAPITIN TESLİMİ

Yapıt, 15 Temmuz 2008 tarihine dek bilimkurgu@tbd.org.tr adresine gönderilmelidir. Postayla gönderilen öyküler yarışmaya kabul edilmeyecektir.

Bilgi ve iletişim için: Tel: 312 479 34 62 / Faks 312 479 34 67 / e-posta: tbd-merkez@tbd.org.tr

web: <http://www.tbd.org.tr/>

6. DEĞERLENDİRME SÜRECİYLE İLGİLİ BAZI AYRINTILAR

✓ Yarışmaya gönderilen yapıtların sayısının umulanın üstüne çıkması durumunda TBD Bilisim Dergisi Yayın Kurulu bir Ön Değerlendirme Kurulu oluşturur. Bu kurul, Seçici Kurul'a gidecek öyküleri belirler.

✓ TBD Bilisim Dergisi bu yıl bilimkurgu edebiyatına olan ilgiyi artırmak için, ülke çapında TBD Bilisim Dergisi Bilimkurgu Öykü Yarışmasında birinci gelecek öyküyü tahmin etmeye yönelik ödüllü bir yarışma düzenliyor. Yarışma için Seçici Kurul'a gidecek öyküler, yazarlarının rumuzlarıyla birlikte TBD İnternet sitesinde yayımlanacaktır. TBD Bilisim Dergisi Bilimkurgu Öykü Yarışmasında birinciliğe layık bulunan öyküyü bilenler arasında çekilecek kurada kazanan üç şanslı okuyucuya dijital fotoğraf makinesi armağan edilecektir.

Televizyon evrim geçiriyor

Plazma ve LCD gibi yeni nesil panel teknolojileri geleneksel televizyon standardını üst seviyelere çıkarırken, uygulanan yeni fiyat politikaları bu teknolojileri salonlarımıza taşıyor

Hakan Akben
hakan@bilisimdergisi.net

Küresel LCD pazarı geçen seneye göre yüzde 20'lik bir artış göstererek, 74,1 milyar dolardan 88,9 milyar dolar seviyesine yükseldi. Geniş ekranlı TFT-LCD panel üreticilerinin toplam cirolarının da 2012 yılına kadar 120 milyar dolar seviyesine çıkması bekleniyor. Dizüstü ve masaüstü bilgisayarlardaki LCD panelleri, geniş LCD ekran pazarını büyütüyor olsa da burada hiç şüphesiz televizyonlar da önemli rol oynuyor. Geniş LCD panel üreticilerinden alınan bilgilere göre 2007 yılında 389,8 milyar adet olan panel sayısı 2008'de yüzde 17,7'lik artış göstererek, 458,9 milyon adetler seviyesine çıktı. Geniş LCD panellerin 2012 yılına kadar adet bazında 737,6 milyona çıkacağı tahmin ediliyor. Panel üreticilerinin 2008 yılı boyunca 17 milyar dolarlık bir yatırımla kapasitelerini daha da artıracığı ön görülüyor.

Televizyon tarafına baktığımızda, küresel LCD televizyon satışlarının CRT (Cathode Ray Tube) teknoloji-

sine sahip televizyonlardan ilk kez daha fazla pazar payına sahip olduğu gözlemleniyor. Global pazar araştırma firmalarının ön görülerine göre bu rakamlar önümüzdeki yıllarda daha da artacak.

Ülkemize baktığımızda, geniş ekranlı LCD TV'ler eskiden lüks tüketim malı gibi görünürken, artık hemen her evde bu tür ürünlere rastlamak mümkün. Plazma teknolojisine göre daha ucuz bir alternatif olan TFT-LCD teknolojisine sahip ürünleri artık çok daha sık görüyoruz.

Plazma mı LCD mi?

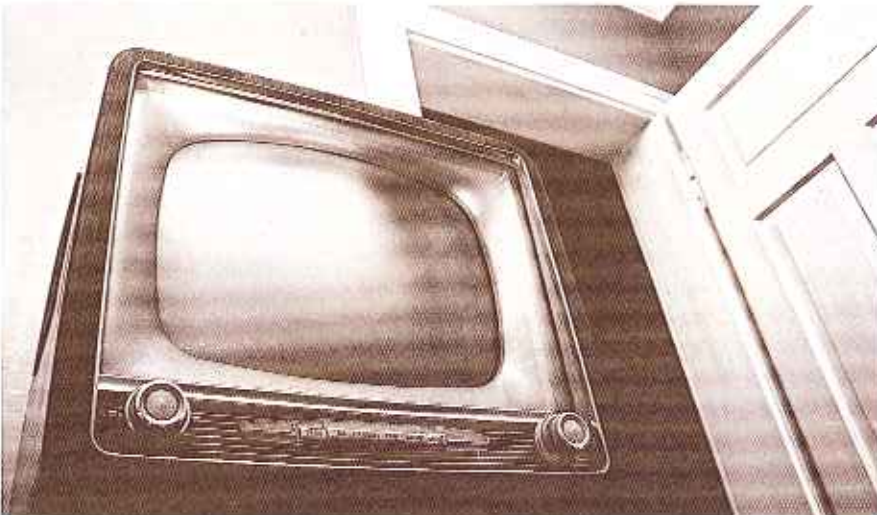
İlk bakışta plazma ve LCD TV'ler birbirlerine çok benzer görünebilir, fakat bu iki teknoloji aslında birbirinden tamamen farklı. Bu görüntüleme teknolojilerinin temel farkları, görüntüyü oluşturma yöntemlerinde gizlidir. Plazma TV'ler görüntüyü oluşturmak için elektrik ile küçük hücreler içinde bulunan gazları uyarıyor, bu gazlar da fosfor üretip, ışık ve dolayısıyla, görüntüyü elde ediyorlar. LCD TV'ler ise iki cam tepsi arasındaki boşluğa yerleştirilmiş likit kris-

tallerden meydana geliyor. Görüntü bu kristallerin her birine farklı oranlarda elektrik verilerek arka panelde oluşan beyaz floresan ışığının kırılmasıyla oluşuyor.

Plazma ve LCD TV'ler bir takım avantaj ve dezavantajlara sahip olabiliyor. Plazma televizyonlarda 10.000:1 gibi oldukça yüksek kontrast değerlerine rastlayabiliyoruz. Siyah rengi oluşturma oranı olarak tanımlanan kontrast, ne kadar yüksek olursa görüntülerdeki siyah renk de o oranda gerçekçi olur. Mevcut plazma TV'ler bu yüzden karanlık görüntülerde daha iyi sonuç veriyor. Şu an piyasadaki LCD televizyonlar maksimum 2.000:1'lik kontrast değerlerine ulaşabiliyor. Bu oran gerçeğe yakın bir siyah ton üretmek için yeterli olsa da karanlık görüntülerde plazma televizyon kadar başarılı değil. Fakat her geçen gün LCD televizyonlarının bu konudaki yetkinlikleri artıyor.

Yeni nesil TV'lerde dikkat edilmesi gereken diğer önemli nokta da ekran rengi tarafında karşımıza çıkıyor. 16.9 milyon renk ile başlayan süreçte günümüzde artık 549 milyar renk oranları telaffuz edilir hale geldi.

Üzerinden geçilmemesi gereken bir diğer konu HD (High Definition) uyumluluğu, bir başka deyişle TV'nin yüksek çözünürlüklü yayım ve içeriklerle olan uyumluluğu. Blu-ray ve HD-DVD gibi yüksek çözünürlüklü formatların piyasaya girmesi ile dijital televizyon yayımları da hızla HD'ye dönüşmeye başlıyor. Daha fazla pikseli ekrana sığdırarak ve sıkıştırılmamış dijital video ile elde edilen yüksek çözünürlüklü görüntüler sayesinde, ekranda ciddi bir derinlik, keskinlik oluşuyor. Göstergeler ve yapılan çalışmalar önümüzdeki dönemde Türkiye'deki HD yayım ve içerik sayısının artacağını ortaya koyuyor.



Plazmada HD farkı

Panasonic Viera PZ 800 Plazma

Full HD destekleyen 1920 x 1080 piksel çözünürlüklü Panasonic PZ 800 Plazma Tv, Intelligent Frame Creation (Akıllı Kare Yaratma özelliği)'ne sahip. 24p gerçek sinema özelliği ile görüntüler oldukça keskinleştirilmiş. 10 bit'lik Deep Color özelliği ile donatılmış üründe 10.000:1 dinamik ve 30.000:1 statik kontrast özellikleri bulunuyor. Bilgisayara direkt olarak bağlanabilen televizyon, bilgisayar kullanıcılarına yeni bir alternatif sunuyor. Ürün üzerindeki SD kart slotu sayesinde fotoğraf makineleri içindeki, fotoğraf albümlerine bakılabiliyor. Üründe dört adet HDMI girişi bulunuyor. 100 Hz yüksek hareketli görüntü performansı da sunan ürünün tepkime süresi de oldukça yüksek. Panasonic PZ 800 kendinden aydınlatmalı piksel özelliği sayesinde göz yorgunluğu sorununa da çözüm getirmiş.

www.panasonic.com.tr

Fiyatı: Henüz belli değil



TV'de bilgisayar keyfi

LG 47LG5000 FULL HD LCD TV

Ekranlar büyüdükçe maliyetlerde artıyor. LG'nin Full HD destekleyen ürünü LG 47LG5000 LCD Televizyonu, 47 inçlik bir ürün. 1920 x 1080 piksel çözünürlüğüne sahip olan televizyonda 500 cd/m² lik parlaklık ve diğer birçok üründe olduğu gibi 5000:1'lik kontrast oranı mevcut 320 watt güç tüketimi bulunan ürünün 5 ms'lik tepki süresi göz dolduruyor. PC girişi de bulunan ürünü istenildiğinde bilgisayar monitörü olarak kullanmakta mümkün. 10'ar watt'lık iki adet hoparlör, SRS Tru Surround teknolojisini destekleyen televizyon 1156,2 x 739,4 x 103 mm. boyutlarında ve 24,9 kg ağırlığında.

www.lg.com.tr

Fiyatı: 4,300 YTL. (Kdv dahil)

Sade ve ekonomik

Crea Venera

Yerli teknoloji firmalarımızdan Kont Bilişim'in genç markası Crea hem ülke içerisinde hem de yurtdışında adından sıkça söz ettirmeye başladı. Crea'nın yeni 32 inçlik LCD televizyonu Venera 81 cm ekran genişliğine sahip. 1366 x 768 piksel çözünürlüklü bir televizyon. Aynı zamanda 1600:1 kontrast oranına sahip olan Crea Venera, 8 ms tepki süresiyle göz dolduruyor. 16:9 görüntü formatını destekleyen televizyon 500 cd/m²'lik parlaklığa sahip. Üzerinde 2 adet HDMI girişi bulunan televizyonda ayrıca, S-Video, Dvi ve 2 adet SCART çıkışı bulunuyor. Televizyon üzerinde 10'ar watt'lık iki adet hoparlör de yer alıyor.

www.kont.com.tr

Fiyatı: 1,600 YTL. (Kdv dahil)



Salonda sinemanın yeni adayı

Philips 42 PFL7662D Full HD LCD Televizyon



Yüksek çözünürlüklü görüntüleme standardı olan IID'yi tamamen destekleyen Philips 42 PFL7662D Full HD LCD televizyon, 42 inçlik boyutu ve 1920 x 1080 piksellik çözünürlüğü ile kullanıcılara oldukça iyi bir televizyon deneyimi yaşatıyor.

500cd / m²'lik parlaklığa sahip olan televizyon 5000:1 kontrast oranı ve 5 ms'lik tepkime süresine sahip. 240 watt'lık güç tüketen ürünün NICAM

Stereo hoparlörleri de bulunuyor. Üründe aynı zamanda bas seslerin daha iyi duyulmasını sağlayan dinamik bas geliştirme fonksiyonu da kullanıcılara sunuluyor. Televizyonda S-video, YPbPr ve ses girişleri bulunuyor. 16:9 ekran formatını destekleyen ürün 1046 x 686 x 118 mm boyutlarında ve 26 kg ağırlığında. Ayrıca üründe kademeli tarama, Picture in Picture gibi bazı özellikler de mevcut.

www.philips.com.tr

Fiyat: 2.750 YTL (Kdv Dabil)

Büyük ekran sevenler için

Pioneer PDP-508XD plazma Tv

Ses ve görüntü sistemleri konusunda yıllardır çözüm üretten Japon firması Pioneer, bu kez plazma TV çözümüyle karşınızda. Pioneer PDP-508XD plazma Tv 50 inç'lik ekrana sahip. 1365 x 768 piksel çözünürlük oranı ve 16000:1'lik yüksek kontrast oranıyla üst segment plazma TV ürünlerinden biri olarak yerini alıyor. 3 adet IIDMI, S-Video ve bilgisayar girişi bulunan televizyonun optik dijital ve RCA çıkışları da mevcut. 17 watt'lık 2 adet gömülü hoparlörü bulunan televizyonu SRS ses sistemine sahip ve bas sesleri daha koyu verebilmek için bas güçlendirici sistem ile donatılmış. 1224 x 717 x 115 mm. boyutlarındaki ürün, 34,5 kg ağırlığında. HD ready özellikli ve 99 kanal hafızasına sahip.

www.pioneer.com

Fiyatı: 7.000 YTL. (KDV dabil)



Performansta fiyat avantajı

Samsung LE32S81B LCD TV

LCD TV tarafında Samsung'un geliştirmiş olduğu ürün, fiyat performans noktasında öne çıkan bir televizyon. 32 inç'lik ekranı ve 1366 x 768 çözünürlüklü LCD TV, 500 cd/m² lümen parlaklığa ve 8 ms yanıt süresine sahip, ayrıca 7000:1 dinamik kontrast özelliği de bulunuyor. 150 watt güç tüketen ürün SRS Tru Surround teknolojisiyle donatılmış ve kullanıcılara iyi bir ses deneyimi de yaşatıyor. 15 kg ağırlığındaki ürün, 16:9 ekran formatını destekliyor. VGA, S-Video, kulaklık ve 2 adet IIDMI girişi bulunan ürün 577 x 874 x 291 mm. boyutlarında ve 100 kanal belleğine sahip.

www.samsung.com.tr

Fiyatı: 1.500 YTL (Kdv dabil)



Televizyonda gerçek renkler dönemi

Sony KDL 40V3000AEP LCD TV

Sony'nin Bravia serisi ürünlerinden biri olan KDL 40V3000AEP LCD TV 40 inçlik ekrana sahip. Üründe 16000:1 kontrast oranı hemen dikkat çekiyor. Renk çözünürlüğüne oldukça önem veren Sony bu modelinde kullanıcılara oldukça gelişmiş bir televizyon deneyimi sunuyor. 1920 x 1080 piksel çözünürlüğe sahip ürün 500 cd/m²'lik standart parlaklığa sahip. 169 watt güç tüketimi bulunan televizyonda 2 adet scart, 3 adet HDMI, komponent ve

PC girişi bulunuyor. PCM-CIA kart yuvası bulunan ürüne bir takım eklentiler de takılabiliyor. Televizyon da aynı zamanda RCA ses çıkışı ve NICAM ses sistemi mevcut. Birçok üründe olduğu gibi 10 watt'lık iki adet hoparlör de bulunuyor. Televizyon 992 x 643 x 122 mm boyutlarında ve 20 kg ağırlığında.

www.sony.com.tr
Fiyat: 3.500 YTL. (Kdv dahil)



Yerli malı yurdun malı

Vestel Pixellence HD Ready LCD Televizyon



Her televizyon hem de bilgisayar monitörü olarak kullanılabilen yerli üretim Vestel Pixellence HD Ready LCD televizyon bilgisayar monitörü olarak çalışırken Tv'den ses alabiliyor. Televizyonda kanallar arasında geçiş yaparken ses farklarını izole eden AVI sistemi de bulunuyor. Bunun yanında çocuklar için kanal kilidi, 1000 sayfa teletext te mevcut. Üründe 2 adet yüksek tanımlı çoklu medya girişi yani HDMI bulunuyor. Üründe virtual Dolby Surround yok fakat entegre subwoofer bulunuyor. Televizyonda harici hoparlör, kulaklık ve S-video çıkışı da bulunuyor. 20,3 kg ağırlığındaki televizyon, istenildiğinde duvara da monte edilebiliyor.

www.vestel.com.tr
Fiyatı: 2.800 YTL (Kdv dahil)

Ekonomik ve HD'ye tam uyumlu

Toshiba 37X3000P

Full HD LCD TV

Teknoloji üreticisi Toshiba bilgisayar tarafında olduğu gibi High Definition LCD TV'ler tarafında da adından sıkça söz ettirmeye başladı. 37 inçlik LCD TV 1920 x 1080 çözünürlüklü, 500cd/m² lümenlik parlaklığa sahip. 3500:1 kontrast oranı 16:9'luk ekran formatını destekleyen üründe Pal, Secam ve Ntsc uyumluluğu da bulunuyor. Full Hd destekleyen ürün de 10'ar watt'lık iki hoparlör entegre edilmiş ve Tru Surround ses teknolojisini destekliyor. 2 adet scart girişi bulunan üründe ikişer adet HDMI ve RCA girişleri de bulunuyor. 613 x 920 x 121 mm. Boyutlarındaki ürün 16,8 kg ağırlığında ve 100 adet kanal hafızasına sahip.

www.toshiba.com.tr
Fiyatı: 2.000 YTL (Kdv dahil)





Abdullah Raşit Gülhan
SinerjiTürk Platformu Başkanı
argulhan@yahoo.com

Toplumsal bir paranoya mı?

Yasal Dinleme, ilgili mevzuatta ve uluslararası hukuk literatüründe ayrıntılarıyla tarif edilmiştir. Diğer uygulamalar yasadışıdır

Geçtiğimiz günlerde bir haber hepimizin dikkatinizi çekmiştir, sanıyorum. Kısaca hatırlayacak olursak; Anayasa Mahkemesi Başkan Vekili Sayın Osman Paksüt iki aydır takip edildiğini ve gittiği bir yemek davasında arka tarafı oldukça ağır olan bir araç ile kendisinin dinlenmeye çalışıldığından şüphelendiğini söylemiş; konu böylece basına yansımıştı.

Dinleme ve benzeri teknik izleme biçimleri hiç şüphesiz devletin suç ve suçluyu araştırmada en önemli araçlarından birisidir. Bu işlemin nasıl yapılabileceği; hangi hallerde nereden izin alınması gerektiği veya izin alınmaksızın hangi hallerde dinleme ve izleme faaliyetin gerçekleştirileceği gibi hükümler ilgili mevzuatlarda açık bir şekilde yer almaktadır. Bu yönüne Yasal Dinleme (Lawful Interception) denilmekte ve birçok ülkede ve hatta uluslararası düzenlemede* yer almaktadır. İlgili mevzuatta açık bir şekilde yer alan bu işlemin dışındaki her türlü faaliyet Yasadışı Dinleme (Unlawful Interception) olarak adlandırılır. Böylesi bir fiili gerçekleştirilenlerin suç işlediklerini ifade etmek için derin bir hukuk bilgisi gerekmediğini sanıyorum.

Yasalara aykırılık

Geçmişte Telekomünikasyon Kurulu Üyeliğim ve II. Başkanlığım döneminde kurul toplantılarına telefon ile girmezdik. Ayrıca binanın "böceklerden" temiz olup olmadığını da denetletirdik. Doğal olarak Telekomünikasyon Kurumu ve Rekabet Kurumu gibi bazı özel yerlerde yapılan çalışmalar, birçok kurum ve kuruluşun ilgisini çekmektedir. Bu nedenle orada eğer geçmişte Yasadışı Dinleme var ise bunların tümünün devletin güvenlik güçleri tarafından yapılmış olma-

sını beklememek gerekir. Ülkemizde son yıllarda Yasadışı Dinleme'den dolayı bildiğim kadarı ile bazı görevliler suçlandı. Öncelikle, bu işlemin kimin tarafından yapıldığı değil her hal ve şartta yapılmasının yasadışı olduğu akıldan çıkarılmamalıdır.

Yasadışı Dinleme, sadece telefonlarla sınırlı değil; E-postalarının okunması ve dolaştığı web sayfalarının kayıt altına alınması da bu kapsamda değerlendirilmelidir. Bu tür yaklaşımların çağdaş normlar arasında yeri yoktur.

TK'dan beklentimiz

Bu tür paranoyalara azaltacağına yürekle inanmadığım Telekomünikasyon Kurumu'nun yeni başkanlığının faaliyete geçişi, ne yazık ki, toplumda her geçen gün bir kar topu gibi şüphe dağıtımakta yeterince başarılı olamamıştır. Daha geçenlerde İstanbul'da bir işadamı dostum telefonlarının uzun süredir dinlendiğinden artık bu düşüncenin bütün telefon görüşmelerini etkilediğini ve kendisini çok rahatsız ettiğini bana aktardı. Bu yönde daha birçok söylentinin adeta bir şehir efsanesi gibi yaygınlaştığına tanık olmaktadır. Bu tür söylentiler için bilirsiniz, eskiler, "Şınyu vukuundan beterdir", yani söylentisi gerçeğinden daha kötüdür, derler.

Sorumlu kurumlar tarafından yaygın ve muhtemelen yanlış kanaat ve şüpheleri ortadan kaldıracak, ayağı yere basan ve mümkün olduğu kadar şeffaf açıklamaların yapılmasını ve uygulamaların gerçekleştirilmesini öneriyorum. Belki de ilgili bu birimler derhal basının ziyaretine açılmalıdır. Bu öneri, onların yapmakta oldukları, hepimizin can ve mal gü-

venliğine yönelik özverili çalışmalarına da zarar vermemeli veya zafiyet oluşturmamalıdır.

Teknoloji cephesi

Ülkemizde cep telefonu ile baz istasyonları arasında yapılan sinyalleşmenin üzerine konulan AS.x, A8 gibi şifreleme tekniklerinin uygulanmasını bir diğer öneri olarak sunuyorum. Bu tür şifrelemeler ile sokaktaki herhangi birisi tarafından yapılabilecek dinlemenin önüne biraz da olsa geçilebilecektir.

Öte yandan bu şifreleme tekniklerinden daha da önemlisi TÜBİTAK tarafından gerçekleştirilecek olan ulusal kriptonun uygulanmasıdır ki, bunun özellikle kritik görevlerde bulunan devlet görevlilerimizin yabancı istihbarat uzmanları tarafından dinlenmesini zorlaştıracak veya umarım tamamen engelleyecektir.

(*) www.etsi.org/website/Technologies/LawfulInterceptionmobilenetworks.asp

BIG BROTHER



IS WATCHING YOU

BİLİŞİM DERGİSİ ABONE FORMU

İlk Defa Abone Oluyorum

Aboneliğimi Yenileyin

Firma Adı: _____

Adı Soyadı: _____ Doğum Tarihi (Ay/Gün/Yıl) : ____/____/____

Mesleği (Unvanı): _____

Adresi: _____

Yerimde değilsem, dergim şu kişiye bırakılsın: _____

Posta Kodu: _____ Şehir: _____

Telefon: _____ Faks: _____ Cep: _____

E-posta: _____

Kredi kartı hesabımdan alınız

Para makbuzu ilişiktedir

Kart sahibinin adı soyadı: _____

Güvenlik No: _____ Son Kullanma Tarihi: ____/____/____

Kart No: ____/____/____/____/____

Banka Havalesi

Posta Çeki

Kredi Kartı

[] Faturayı adıma kesiniz

[] Faturayı firma adına kesiniz

Vergi Dairesi: _____ Vergi No: _____

Adres: _____

Abonelik Seçenekleri

[] 6 Aylık: 30 YTL

[] Bir Yıllık: 50 YTL

Abone iletişimi için TBD ofisleri

Ankara
Tel: 0312-479 34 62
Faks: 0312-479 34 67
tbd-merkez@tbd.org.tr

İstanbul
Tel: 0216-337 70 41
Faks: 0216-337 70 09
ist@tbd.org.tr



Robotların varlık savaşı

İnsanlığın geçirdiği evrim düşünülürse 20-30 yıllık geçmişe sahip robotlar için gündelik yaşam büyük bir karmaşa

Yıllar öncesinin bilimkurgu yıldızı bilgisayarlar günümüzde gerçek dünyadaki yerlerini aldılar. Fakat bilimkurgunun diğer eski yıldızı olan uzay konusunda hâlâ hayallerimizin çok gerisindeyiz. Çocukluğumuzda seyrettiğimiz uzay filmlerine göre 2000'li yılların başlarında, komşumuz Ay'a rahatlıkla seyahat edebilecek, Mars'ta koloniler kurmuş olacaktık. Ama nerede?..

Uzaya seyahat için kullanılan en gelişmiş araç olan Uzay Mekiği bile artık emekli olmak üzere. 1960'larda ve sonra 70'lerde yaşanan gelişmeler, ne yazık ki, uzay yarışının arka plana atılmasıyla hız kesti. Umutlar sivil uzaycılık çalışmalarına ve Çinlilerin "bastırmasına" kaldı.

Bilimkurgunun eski ve vazgeçilmez yıldızlarından biri de robotlar. Ne yazık ki bilgisayar alanındaki yaygınlaşma, robotlar alanında henüz yaşanmadı. Endüstriyel alanda robotlar genelinde bir yaygınlaşma gösterebilirler de, diğer alanlarda bilimkurgu filmlerinde "vaat edildiği" gibi günlük hayata girmelerine daha bir hayli zaman var.



Tabii kısıtlı da olsa, endüstriyel alanın dışında robotlar kendi kendilerini göstermeye başladılar. Birkaç yıl içerisinde bu daha da hızlanacak.

Robotlar, endüstriyel alanda, kendi yalıtılmış ortamlarında ga-

yet özgür görünüyorlar. Rahatça "yaşıyor", işlerini yorulmadan yapıyor, "geçinip gidiyorlar"...

Kafesteki kuşlar gibi olsalar da sanki mutlu gibiler. Oysa gerçek dünya şartlarında robotların yaşaması çok zor. Bulunacakları ortamlar bir robotun kavraması ve orada görevlerini yerine getirebilmesi için çok karmaşık. Ortamın dinamik olması, devamlı değişmesi de durumu iyice zorlaştırıyor, bu karmaşık hayat onları bir keşmekeşe sürüklüyor.

İnsan için basit olan

Daha henüz fiziksel engelli insanların bile rahatlıkla hareket edebileceği bir ortamı sağlayamamışken bu "vahşi" ortama robotları salıp, varolabilmelerini beklemek çok zor. Birçok robotun görevi ne olursa olsun, mobil hareket edebilmesi, bir yerden başka bir yere kazasız ulaşabilmesi gerekiyor. Arı kovacı gibi vızır-vızır bir ortamda bunu başarabilmek robotlar için şimdilik çok zor. Otomobillerde bu konuda önemli gelişmeler sağlandıysa da yolun daha çok başındayız. DARPA'nın düzenlediği Urban Challenge yarışmasında, her türlü donanıma sahip milyonlarca dolarlık araçlar bile henüz acemi şoför durumundalar.

Robotların gerçek dünyada özgürce yaşabilmeleri için öncelikle gördüklerini algılama yeteneklerinin çok gelişmesi gerekiyor. Sesötesi ve kızılötesi algılayıcılar crafttaki cisimleri hissetmek için kesinlikle yeterli değil. Sesötesi algılayıcılar araba park ederken, kızılötesi algılayıcılar ise elimizi uzattığımızda muslukların akmasını sağlamak için belki yeterli olabilir ama, robotlar için bu işler hala çok karışık. Bazı cisimleri, insan yüzlerini algılamaları şimdilik mümkün. Bazı webcam ve dijital fotoğraf makineleri insan yüzünü tespit edebiliyor olsa

bile, çok daha fazlasına ihtiyaç var.

Kosan robotlar

Hareket için robotlarda genelde tekerlek tercih edilse de, bu hareket yeteneğini oldukça kısıtlayan bir durum. Ev, ofis ve fabrika gibi ya da sadece yolda çalışacak robotlar için tekerlek çok sorun yaratmıyor olabilir ama gerçek hareket özgürlüğü için ayaklı robotlar şart. Neyse ki ayaklı robotlar konusunda çok yol alındı ve birçok engel aşıldı. Dengeli ve seri yürüyebilen birçok robot geliştirildi. Baksanıza, ASIMO yürümek bir yana koşmaya bile başladı. İki ayaklılar dışında dört ayaklılarda da gayet başarılı örneklerle rastlamak mümkün.



Boston Dynamics'in geliştirdiği robot "katır" Big Dog, izleyenleri hayrete düşürecek kadar mükemmel. Zorlu doğa koşullarında bile bir robottan beklenmeyecek bir performans sergiliyor.

Hayat şartları sadece bizim için değil, robotlar için de zor. Doğaya uyum sağlama yolunda insanların ve diğer canlıların milyonlarca yıl içerisinde geçirdikleri evrimi, robotlardan, 20-30 yıl gibi kısa bir sürede göstermelerini beklemek insafsızlık olur. Ama yine de bir an önce robotlarla bir arada yaşamak istediğinden kendimizi alamıyoruz, ne yapalım!



Web tarayıcı pazarının önde gelen isimlerinden Mozilla Firefox'un yeni sürümü görücüye çıktı. 2006 Ekim'inden bu yana bu sürüm için bekleyen kullanıcılar, **Mozilla Firefox 3.0**'da birçok yenilikle karşılaştığı gibi bazı yazılım hataları da şimdiden tartışma konusu oldu. Yüksek öncelikli olarak tanımlanan 10 yazılım sorunundan (bug) özellikle üçü kritik hatalar olarak değerlendiriliyor. Mozilla Corp. yazılımcıları, bu ay tarayıcı kodlarının son halini kamunun ilgisine sunmuş olmayı planlıyorlardı ama bazı uzmanlar bir RC2 (piyasaya çıkmadan önceki ikinci sürüm) hazırlamak gerekebileceğini söylüyorlar. Mozilla'nın Bugzilla veritabanına gelen sorunlar giderilmeye çalışılıyor. Firma yetkilileri yeni bir ön sürüm daha çıkarma konusunda henüz karar vermediklerini söylüyor.

Intel yeni mobil platformlarında 80 GB'lık özel disk sürücüler (SSD) kullanmayı planlıyor. Haziran sonunda piyasaya girmesi beklenen



Centrino 2 dizüstü bilgisayar platformlarında kullanılacak olan SSD'ler, sabit diskleri gibi çalışan ama sessiz ve çok daha hızlı olmasıyla dikkat çekiyor. Intel'in yeni Centrino 2 dizüstülerinde elektromekanik bir donanım olarak çalışan SSD'lerin yanı sıra bir adet SATA (Serial ATA) sabit diski de yer alacak. Bu yılın sonbahar aylarında 160 ve 250 GB'lık bu dizüstü bilgisayarları pazarda görebileceğiz. Apple ve Lenovo da SSD teknolojilerini kullanacakları yeni ürünlerini duyurusunu yaptılar. Kuşkusuz bu teknoloji pil ömrünü de hissedilir derecede uzatacak. 64 GB SSD sürücününün bir dizüstüne maliyetinin yaklaşık şu an için 800 ila 1.000 dolar olduğu tahmin ediliyor. Kuşkusuz ürünler çok daha düşük kapasitelerle gelecek.

AMD geçen ayın son haftasında üç çekirdekli Phenom masatüstü işlemlerinin duyurusunu yaptı. PC.Pro'nun verdiği habere göre 200 dolardan az fiyatla satılacak olan bu işlemcilerle AMD, Phenome X3 ürün serisini oluşturacak. Phenome X3 serisinin iki çekirdekli ürünlerden daha hızlı, Intel'in dört çekirdekli ürünlerinden ise daha hesaplı olması bekleniyor. AMD yeni nesil Radeon grafik kartlarında Graphics Double Data Rate 5 (GDDR 5) belleklerin kul-

lanılacağını açıkladı. Şirket sözcüleri, bu bellekler ile daha küçük, daha az enerji harcayan ve daha hesaplı grafik kartları üretebileceklerini söylüyor. GDDR 5, önceki GDDR 4'ten dört kat daha hızlı olacak. Yeni belleklerin Radeon R700 kartlara yerleştirileceği tahmin ediliyor. AMD bellekleri, Samsung, Hynix ve Qimonda gibi firmalardan temin ediyor.

Sanallaştırmaya rağmen sunucu satışları aldı başını gidiyor. **Gartner**'ın yaptığı araştırmaya göre geçen yılın son çeyreğinde, dünya genelinde sunucu adedi yüzde 11 artarken, gelirler ise sadece yüzde 3 oranında artış göstermişti. Firma analistleri, sunucu satışlarının bu yılın ilk çeyreğinde de hız kesmediğini açıkladılar. 2008'in ilk üç ayında 2,3 milyon sunucu satıldı. Geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 7,6 artış gösteren sunucu satışlarına rağmen gelirler sadece yüzde 4,3 oranında arttı. Yılın ilk çeyreğinde sunucu gelirleri ise 13,6 milyar dolar olarak gerçekleşti. Bu dönemde sunucu pazarının lider koltuğuna ise yüzde 30,1'lik pazar payıyla HP oturdu. Adet bazında en hızlı sunucu sevkiyatı yapan diğer marka ise yüzde 22,7'lik pazar payı ile Dell oldu.

Açık kaynak sanallaştırma projelerinden biri olan VirtualBox etrafında dönen tartışmalar nihayet sona erdi. x86 platformları için geliştirilen VirtualBox bu konuda rakipleri olan VMware Fusion ve Parallels'in de ilgi alanı içindeydi ama Sun Microsystems'a kısmet oldu. Sun Microsystems'm satın aldığı bu proje, OS X ve Intel tabanlı Macintosh'larda da sanallaştırma yapmayı sağlıyor. **Sun xVM VirtualBox** adımı alan yazılım, Sun'ın

web sitesinden indirilebilir. Cisco, SOAP protokolüne karşı yeni bir seçenek olan Etch'i duyurdu. Etch, Cisco Birleşik Uygulama Ortamı'nı (CUAE) paylaşan cihazlarda SOAP'ın işlevini üstlenecek. SOAP, dağıtık ve merkezi olmayan ortamlarda bilginin dolaşımını sağlayan yalnız bir protokol olarak biliniyor. Yüksek yoğunluklu veri trafiğinde ise bazı sorunlarla karşılaşılıyor. SOAP, istemci ve sunucu arasındaki iletişimi kurmak için son derece karmaşık WSDL dosyalarını kullanıyor. Etch ise kendi arayüz tanımlama diliyle çalışıyor ve Java arayüzüyle bazı benzerliklere sahip. Cisco uzmanlarına göre bazı testlerde SOAP'ın saniyede yaklaşık 900 çağırımı yönetebildiği; Etch'in ise bu sürede tek yönlü trafikte 50 bin civarında mesaj üretebildiğini söylüyor.

Hewlett-Packard mali yıl ikinci çeyrek sonuçlarını



HP CEO'su Mark Hurd

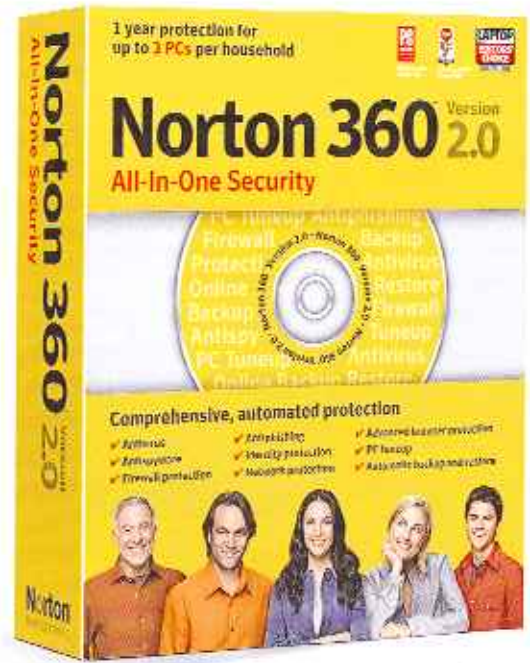
açıkladı. Firma bu dönemde 28,3 milyar dolar gelir elde etti. Geçen yılın aynı dönem gelirleri 25,5 milyar dolar seviyesindeydi. Şirketin kârı ise 1,8 milyar dolardan 2,1 milyar dolara çıktı. Firmamın yazılım gelirleri yüzde 28 artışla 727 milyon dolar oldu, 4,6 milyar dolar olarak ilan edilen hizmet gelirlerindeki artış ise yüzde 12 olarak gerçekleşti. Şirket yöneticileri, önümüzdeki çeyrekteki HP cirosunun, 27,4 milyar dolara yükselmecini bekliyor.

Her yerde tam güvenlik

Ev kullanıcıları için geliştirilmiş Norton 360 güvenlik paketinin ikinci sürümü yakında ülkemize geliyor. Beta sürümünü birkaç gün boyunca inceleme şansını bulduğumuz Norton 360 Sürüm 2, son kullanıcının güvenlik ihtiyacını karşılayabilecek özelliklere sahip. Anti-virus, Anti-spyware, kimlik koruma, veri arşivleme Norton 360'ın ikinci sürümünün her bilgisayarda bulunması gereken iyi bir araç olduğunu gösteren özelliklerden sadece bir kaçtı. Üründe e-posta, anlık mesajlaşma ya da tarama üzerinden gelebilecek tehlikelere karşı otomatik koruma sistemi önce-

ki sürümüne göre daha da geliştirilmiş. Online alışverişlerde güvenliği artırıcı Transaction Security özelliği ve önemli dosyaların yedeğini tutmayı sağlayan arşivleme sistemi Norton 360'ı öne çıkaran özelliklerin başında geliyor. Ürün özellikle son kullanıcıların yüklemesi sonrası ekstra çaba sarf etmeksizin bilgisayarlarını güvenlik altına alabilecek yetkinliğe sahip.

www.symantec.com/tr/tr/



İşkolik bir cep bilgisayarı

Küçük bir bilgisayar görünümüne sahip Nokia'nın cep telefonu E90, 800 x 320 piksel ekran çözünürlüğü ve 16 milyon renk çeşitliliğine sahip. QWERTY tuş takımıyla gelen cihazın ekran kenarındaki butonları da kullanıcıların menü içerisinde kolay hareket edebilmesini sağlıyor. Cihazın kapağı kapatıldığında normal bir telefonda bulunan tuşlar ve harici ekranı dikkatimizi çekiyor. Üst kapaktaki ekran 320 x 240 piksel çözünürlükte ve o da 16 milyon renk çeşitliliğine sahip. Üzerinde dahili flaş ve otofokus özellikli 3.2 megapikselle kamera da bulunduran E90 video görüşmeleri için ikinci bir kameraya daha sahip. Wi-Fi, HSDPA, HSCSD, Kızılötesi, Bluetooth v2.0 ve A2DP iletişim teknolojileriyle uyumlu cihazın üzerinde bir USB bağlantı portu bulunuyor. Dahili medya oynatıcı, FM radyo ve GPS ile entegre Nokia Maps uygulamalarına sahip olan E90'ın 128 MB'lık dahili belleği microSD kart teknolojisiyle 4 GB'a kadar artırılabilir. Ürün 132 x 57 x 20 mm. Boyutlarında ve 210 gr ağırlığında.

www.nokia.com.tr



Evlere dizüstü

Dizüstü bilgisayarın artık neredeyse bir ihtiyaç haline dönüştüğü şu günlerde, bu tip bilgisayarları da ev ve iş bilgisayarı olarak farklı kullarlarda değerlendirmek mümkün. Acer Aspire 5920, Acer'ın genel amaçlı kullanım için son kullanıcıya sunduğu ürünlerden biri olarak dikkatimizi çekiyor. Intel'in yeni nesil 1.66 GHz Core 2 Duo T5450 serili çift çekirdekli işlemcisi-ne sahip Acer'ın 5920 modelinde; 250 GB sabit disk, Directx 10 destekleyen harici 256 MB Nvidia GeForce 8600M-GS ekran kartı ve 2 GB DDR2 Ram bulunuyor. 802.11n kablosuz bağlantı teknolojisine sahip bilgisayarda HDDVD-ROM ve 1280 x 800 çözünürlükteki geniş parlak ekranı kullanıcılara ileri düzey bir oyun ve film deneyimi sunuyor. Aspire 5920'nin 4 saatlik pil ömrü aynı segmentteki birçok dizüstünden daha uzun kullanım süresi sunuyor. Üründe Memory Stick, SD ve XD kart okuma imkanı veren bir de port bulunuyor.

www.acer.com.tr



Trafikte sıkışmak eğlenceye dönüşüyor

Uzun yolculuklarda ya da şehir trafiğinde sıkıntıdan buhranlara girenler için Sony yeni bir DVD oynatıcısı tasarlamış. Sony DVP-FX720, 5 saatlik pil ömrü, 7 inçlik geniş LCD ekranı ve ergonomik yapısıyla seyahatlerini daha eğlenceli hale getirmek isteyenler için uygun bir taşınabilir medya merkezi çözümlü. Ürün ayrıca ses CD'leri ve MP3 formatındaki medya dosyalarını da çalıştırabiliyor. Bunun yanında cihazın USB girişi sayesinde direkt olarak fotoğraf makinesi veya USB bellek kartı takılabilir.

Ürün DivX dosyaları içeren DVD-R/-RW/-R DL/+R/+RW ve CD-R/-RW diskleri oynatabildiği gibi ayrıca DVD-R/-RW (Video Modu ve VR Modu), DVD-R (Video Modu), DVD+R/+RW ve DVD+R gibi çift katman diskleri de çalıştırabiliyor. Sony DVP-FX720 DVD oynatıcısı uzaktan kumandası ve araç şarj kiti ile geliyor.

www.sony.com.tr



Komşular dikkat; evde ses sistemi var



Samsung bir süre önce duyurduğu 6 serisi televizyonların ardında şimdi de aynı seriyle uyumlu ev sinema sistemini kullanıcıların beğenisine sundu. Yuvarlak hatlı tasarımıyla dikkat çeken

yeni Samsung IIT-TX715, siyah ve kırmızı arası renklerden oluşan bir metaryele sahip. 800 Watt ses çıkış gücündeki HT-TX715, direk USB bağlantısı, Bluetooth ve Full HD 1080p ölçeklenebilir özellikleri ile göz dolduruyor. Kablosuz bağlantı, ve AnyNet+ teknolojilerini sunan ürün aynı zamanda Power bass özelliğine de sahip. Cihazla belirlenen bir nokta için uygun ses ayarı yapılabiliyor. Ayrıca kanallar arası geçişlerde ses seviyesinin otomatik ayarlanmasını sağlayan Smart volume ve Audio ölçeklenebilir özelliklerine sahip Samsung, ses sisteminin dokunmatik tuşları ve yuvarlak hatlarıyla salonun en güzel köşesine koyulabilecek kadar iddialı bir tasarıma sahip. HT-TX715, haziran ayının ikinci yarısından itibaren raflardaki yerini alacak.

www.samsung.com.tr

Dekor kıvamında ev bilgisayarını

HP'nin ev kullanıcılarına yönelik olarak geliştirdiği yeni masaüstü PC modelci HP Pavilion Slimline s3200, uygun fiyatı ve çok ince tasarımı ile dikkat çekiyor. 27,6 cm yüksekliğinde ve 10,7 cm genişliğinde olan HP Pavilion Slimline s3200, özellikle yer sıkıntısı yaşayan kullanıcılar için ideal bir çözüm olarak karşımıza çıkıyor. Ürün Windows Vista Home Premium 32 bit işletim sistemi ile geliyor. Intel Pentium çift çekirdekli işlemci E2140, 1 GB DDR2-SDRAM bel-

lek, 500 GB sabit disk, 802.11 b/g kablosuz ağ adaptörü, 10/100 BT Ethernet tümleşik ağ birimi, 64 MB grafik bellek (Windows Vista ile 319 MB'ye kadar artırılabilir) ürünün öne çıkan teknik özelliklerinden bazıları. Ayrıca çift katmanlı Lightscribe doğrudan etiketleme teknolojisine sahip DVD yazıcısı bulunan bilgisayarın, 5 adet USB 2.0 bağlantı noktası da bulunuyor. Ürün kablosuz klavye ve optik mouse setiyle geliyor.

www.hp.com.tr





Zafer Babür
EBI İş Geliştirme Müdürü
zaferbabur@hotmail.com

Bu sefer harfin biri bin para!

*Million Dollar web sitesini yaratanlar,
görsel dünyayı oluşturan piksellerin tanesini
bir dolardan satmışlardı*

Kısıtlı bütçeler insanlara yeniliklerin yolunu açıyor. Bit pazarına nur yağarken, para kazanma biçimi de farklı yaş gruplarında farklı biçimlerde ortaya çıkıyor. İnternet çocukları da daha önceleri oyun oynadıkları bu ortamı şimdi para kazanmak için kullanıyorlar. TheBigWordProject de böylesi girişimlerden birisi.

Paddy Donnelly ve Lee Munroe, Belfast'taki Ulster Üniversitesi'nden 2007 birincileri olarak mezun olduktan sonra Multi-Disciplinary Design bölümünde master öğrencileri olarak eğitimlerine devam ediyorlar. Bu iki İrlandalı genç, kimi kelimelerin kimi insanlara farklı anlamlar ifade ettiğinden yola çıkarak bir uygulama geliştirmişler. Bu projede web sitenizi anlatacak kelimeyi seçiyor ve bu kelimeyle URL bağlantısını oluşturuyorsunuz. Daha sonra ziyaretçiler rastgele bu kelimeye tıkladığında sizin sitenize bağlanıyorlar.

Örneğin "donkey" kelimesini 6 USD ye satın alıyor ve bunu eşeklerle ilgili sitenize bağlantı vermesini sağlıyorsunuz. Bundan sonra "donkey" kelimesi artık sizin sitenizin giriş kapısı oluyor. Bugüne kadar 4 bin 520 kelime bu şekilde bağlantılandırılmış. Extravagant ve programming gibi pahalı İngilizce sözcüklerin yanı sıra a, aa, ai ve tip gibi kısa harf dizinleri de bu listede yer alıyor. Her harf 1 Amerikan Doları'na satılıyor.

Sistem nasıl çalışıyor?

Geçmişte Million Dollar web sayfasının yapımcıları, her bir pixel'i bir dolara satmış ve bu sayede para kazanmıştı. BigWordProject de onun gibi bir defalık bir proje. Sözlükteki kelimeler bitince gelir kaynakları da kurmuş olacak. Ayrıca türetilmiş kelimelere bağlantı satın alsanız bile hedef pazarınız, kelimelerinize link



vermeyi düşünen web sitelerinin sayısı ile sınırlı. Her ne olursa olsun yine de farklı bir kazanç yöntemi olarak düşünülebilir.

Öncelikle satın alınmamış bir kelimeyi arıyorsunuz, daha sonra bulduğunuz kelime için web sayfanıza bir bağlantı veriyorsunuz. Eğer istediğiniz sözcüğün tekil hali alınmışsa siz çoğul halini ya da fiil ise arkasına -ing ekini ekleyip satın alabiliyorsunuz. Eğer listede beğendiğiniz isim ya da sıfat yoksa bu sözcüğü tavsiyenize göre listeye ekleyebilirsiniz. Kendinize ait bir siteniz yoksa Myspace, Facebook ve Flickr vb. gibi hesaplarınıza link verebiliyorsunuz. Yalnız bir kelimeye link verdikten sonra onu değiştirmenize olanak yok.

Buz üzerine yazı yazmak

Ana sayfasında şu anda aynı anda rastgele 100 kelime gösteren site, yakın gelecekte sizin kelimenizin de

bu sayfada görünmesi için fazladan bir ücret talep edebilir. Kelime sayısı henüz 5 binin altında olduğundan 50 gösterimde bir aynı sayfa görünüyor. Şu an için bir sorun yok ama zamanla trafik sıkışacak...

Böyle bir yerden kelime alıp da web sitenize bağlantı verir miydiniz? Sitede bir bilgi yer almadığı için bu işin heveslileri kimlerdir bilemiyoruz. Million Dollar sayfası internet üzerinde yayınlanmaya başladığında da birçok hevesli girişimci, Türkiye'de ve dışarıda benzeri siteleri peşi sıra yapmışlardı ama hepsi yok oldu. Bu tür lanteziler, buza yazı yazmaya benzetilebilir... Güneş çıkınca kayboluyor ama yine de yazıyorlar...

İnternet üzerinde iş yapmanın dayanılmaz kolaylığı sayesinde bütün bunlar meydana geliyor. Siz bunları okurken biz de e-devlet için güvenlik konularını tartışıyor olacağız...

Buluşma noktamız...

www.tbd.org.tr



Dosya Düzen Görünüm Sık Kullanılanlar Araştır Yardım

Geril - [Icons] Ara Sık Kullanılanlar [Icons]

Adres <http://www.tbd.org.tr/>

Google G- Go [Icons] Bookmarks 34 blocked Check AutoLink [Icons] Send to

> ANA SAYFA > BİZİ ULAŞIN > BAĞLANTILAR > SİTE HARİTASI > AKTİF KURUCULAR TBDDİS ÜYE GİRİŞİ TBDDİS GİRİŞİ

TBD Kamu-BİB SİTE İÇİ ARAMA BUL

TÜRKİYE BİLİŞİM DERNEĞİ **Bilişim '07** 14 - 16 Kasım 2007 SHERATON HOTEL & CONVENTION CENTER / ANKARA

[TBD HAKKINDA](#) [TBD ÇABALMALARI](#) [ÇALIŞMA GRUPLARI](#) [YAKINLARI](#) [DİJE HİZMETLERİ](#)
[İSTANBUL ŞUBE](#) [BURSA ŞUBE](#) [ESKİŞEHİR ŞUBE](#)

09 KASIM 2007

“İlim ve fen için kayıt ve şart yoktur.”

Gündem
BİLİŞİM'07 ETKİN KATILIM ÇAĞRISI
- SPOR VE BİLİŞİM
- ÖZÜRLÜLER VE BİLİŞİM

Etkinlikler
Kasım 2007
Pz Sal Çrş Per Cum Cts Paz
24 29 30 31 01 02 03 04
25 05 06 07 08 09 10 11
26 12 13 **14 15 16** 17 18
19 20 21 22 23 24 25
26 27 28 29 30 01 02
03 04 05 06 07 08 09
10 11 12 13 14 15 16
17 18 19 20 21 22 23
AYLIK GÜNCEL DURUM

Basında TBD
Bilişim Kongresi 14 - 16 Kasım'da (Referans) 14.10.2007
Başkente Bilişim Rüzgarları Esecek (Bizim Gazete) 14.10.2007
Bilişim Kurultayı Başlıyor (Cumhuriyet) 14.10.2007
Bilişim'07 Kasımda Başlıyor (Evrensel) 14.10.2007
Bilişim Rüzgarı Ufkun Ütesi Sloganı ile Ankara'dan Esecek (Dünya) 14.10.2007

Haberler
TBD Bilişim Dergisi Dokuzuncu Bilimkurgu Öykü Yarışmasının Sonuçları Belli Oldu 09.11.2007
TBD Satranç Turnuvası Düzenliyor 02.11.2007
İnternet Toplu Kullanım Sağlayıcıları Hakkında Yönetmelik 01.11.2007
Dicle Eroğlu, TBD Genel Sekreteri Oldu 24.10.2007
Bakütel Fuarı İçin Kamu ve Özel Sektörden Proje Başvurularını Bekliyoruz 22.10.2007

Sektörden Etkinlikler
Future Learning 2008 21.10.2007
XII. "Türkiye'de İnternet Konferansı", 8 - 10 Kasım 2007'de Bilkent Üniversitesi'nde Yapılıyor. 22.10.2007
Türkiye'nin İlk Sanal Teyp Kütüphanesi Aselsan'da Kuruluyor 19.10.2007
Kasım Ayı Bt Etkinlikleri 13.08.2007
ÖdÜ'de İnsan Bilgisayar Etkileşimi Araştırma ve Uygulama Laboratuvarı Araştırmacıların Hizmetinde 09.02.2007

Basın Açıklamaları
Türk Telekom Grevi Acil Olarak Sonlandırılmalıdır 05.11.2007
Kesintisiz Haberleşme Güvenliği Sağlanmalıdır.. 14.10.2007
Bilim ve Teknoloji Bakanlığı ve Bilişim Sektörü 20.09.2007
Bilişim Stk'larının Ortak Bildirisi " İnternete Sansür Değil, Hız Gerek" 21.09.2007
Bilişim Stk'ları Yeniden Uyardı " Bilişime Yeni Ceza Gerekmiyor" 17.02.2007

Raporlar
Bilişim Ağı Hizmetlerinin Düzenlenmesi

Bilimkurgu Öykü Yarışması

<http://basin.talick.com.tr>

XII. "Türkiye'de İnternet" Konferansı
08-10 Kasım 2007
Bilkent Üniversitesi
Ankara

Tüm Basında TBDDİS
Tüm Basın Açıklamaları

Tüm Haberler
Tüm Sektörden Etkinlikleri



Kubuntu'ya Pardus desteği

Geçtiğimiz günlerde Pardus'un topluluk sitesi www.ozgurlukicin.com'dan duyurulduğu üzere; Ubuntu Developer Summit'de ulusal işletim sistemi Pardus yönetim araçlarının, Kubuntu'nun yeni sürümünde kullanılması söz konusu. Kubuntu gelecek sürümde ağ yöneticisi olarak Pardus Ağ Yöneticisi'ni kullanırken, kullanıcı yöneticisi tarafında da Pardus Kullanıcı Yöneticisi'ni kendi bünyelerinde kullanmayı düşünüyor. Freenode sunucularında bulunan #pardus-devel (pardus-geliştirici) sohbet kanalına giren Kubuntu geliştiricisi Martin Böhm, Pardus 2008'in KDE4 ile gelip gelmeyeceğini ve Pardus araçlarının KDE4 ile uyumluluğu ve Qt4'e entegre edilmeyle ilgili bilgi aldı. 2008 ile gelecek olan Policy Kit / Dbus entegrasyonu hakkında da bilgi alan Ubuntu geliştiricileri, bu konuda yapılan çalışmalarla ilgilendiklerini ifade söylemişler. Ubuntu Developer Summit'de Kubuntu'nun yeni sürümü hakkında konuşulurken (bu sürüm KDE4'ü ve KDE 3 serisinden gelen bazı bileşenleri içerecek) Pardus araçlarını yönetim araçları olarak kullanılacağı kararı alınmış.

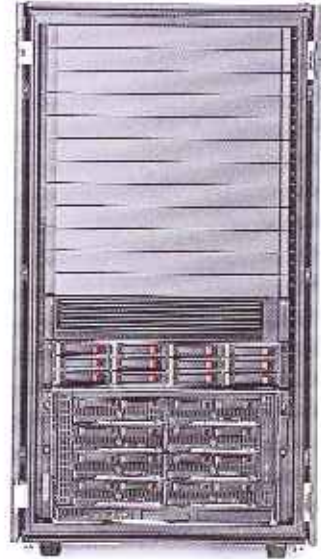
www.pardus.org.tr

Kurumsal depolamada fiyat avantajı

Günümüzde hızla artan veriler, kurumları bu alanda önlem almak zorunda bırakıyor. Firmaların depolama ihtiyaçlarını otomatik olarak öngören HP EVA4400 StorageWorks, bilgi teknolojileri altyapılarında dikey büyümeye de olanak tanıyan bir platform olarak endüstrideki yerini alıyor. Yeni nesil depolama ürünleri, işletmelere, maliyet tasarrufu için veri depolamayı daha etkin bir biçimde merkezileştirdiğinden, yönetim verimliliğini artırıyor ve arıza sürelerinin kısılmasına sebep oluyor.

EVA4400, orta katmandaki iş uygulamaları ile de tümleşik olarak çalışabilen bir teknolojiye sahip. Küçük ve orta ölçekli kurumlar için ileri seviye sanallaştırma teknolojilerini sunabilen bu ürün, uygun fiyat avantajı ile Kobi'ler için iyi bir depolama çözümü olmaya aday. Depolama birimi mevcut sistemlerine kolay entegre olabilmesi ve ölçeklenebilir gelişmiş depolama kapasitesiyle göz doldururken, HP'nin çevreci ürünler portföyünde de iyi bir yere sahip.

www.hp.com.tr



Software AG KEK yaptı

Kurumsal altyapı yazılımlarına bir yenisi geçtiğimiz günlerde Software AG'den geldi. Kurum Entegrasyon Kutusu (KEK) isimli yazılım ile kurumlar arası veri, bilgi ve süreç entegrasyonundan kaynaklanan sorunların azaltılması amaçlanıyor. Yazılımın içerisindeki bilgi bütünleştirme katmanı sayesinde, anlık bilgi paylaşımı yapmak mümkün. Öte yandan üründeki webmethods, SOA Governance çözümü, Centrasite ve Webmethods FSB ile birlikte, K2K olarak tanımlanan ve Türkiye'de e-devlet projelerinde en çok eksikliği duyulan kurumlar arası bilgi değişim protokolü çözümleri ile kuruluşların ellerindeki yatırımlardan yeni çözümler yaratmalarına da olanak tanınmış oluyor. Geleneksel ve yeni iş yapış biçimi arasındaki geçişi kolaylaştıran Kurum Entegrasyon Kutusu (KEK), yeni teknolojilerin kurum içinde hızla benimsenmesini ve kullanılmasını sağlayarak, e-devlet dönüşümünün hızlandırıyor. Ayrıca, servisler düzeyindeki güvenlik unsurları sayesinde kurumun dışarıdan gelebilecek saldırılara karşı direncini artırıyor. KEK sayesinde, diğer kurumlar ve e-devlet kapısı ile entegrasyon kolaylaşırken, bakım ve değişiklik masraflarını azaltmak da mümkün.

www.softwareag.com.tr



Kobilere yerel yazılım

Eurosoft, Bigsoft markasıyla küçük ve orta boy işletmelere (KOBİ) yönelik Kobi İK isimli bir yazılım geliştirdi. Tek kullanıcı standart ve çok kullanıcı profesyonel sürümlerinin de bulunduğu program, zengin içeriği ve kolay kullanılabilirliği ile dikkat çekiyor. Bigsoft Kobi İK isimli programının standart sürümü KDV dahil 120 YTL profesyonel sürümü ise 350 YTL'dan başlayan fiyatlarla satışa sunuluyor. Kobi İK yazılımında firma çalışanları için hazırlanan şablonlar arasında; pozisyon, sözleşme, banka hesabı, servis, izinler, etkinlikler, eğitim ve seminerler, performans değerlendirmeleri, ödülleri gibi bölümler yer alıyor. Yazılımın aday bilgileri bölümünde ise kişi bilgileri, kimlik bilgileri, sosyal güvenlik, askerlik, sürücü belgesi, vergi kaydı, beden ölçüleri, aile bireyleri, diller, özel sigortalar, eğitim, kurslar, hobiler, üyelikler gibi başlıklar altında toplanıyor.

www.bigsoft.com.tr



Maliyet düşmanı telefon



İş dünyasına yönelik olarak tasarlanan Zyxel V500 serisi IP telefonlar sahip olduğu iki ethernet çıkışı sayesinde masa üstüne kablo çekmeye gerek kalmadan kullanıcılara telefonla görüşme olanağı sağlıyor. Serinin PoE (Power over Ethernet) destekli V501 modeli elektrik prizinin bulunmadığı ortamlarda şirketler için iyi bir alternatif olarak yerini alıyor. Ağ kablosu üzerinden elektrik alarak çalışan V501'e aynı anda dört farklı SIP hesabı da girilebiliyor. Telefonun Auto Provision desteği sayesinde, yapılandırma işlemlerini her masayı dolaşmadan merkezi olarak gerçekleştirmek mümkün. Zyxel V501'in 4,2 inçlik LCD ekranı, menüler arasında rahatça dolaşılabilmesini sağlarken, kullanıcılara kolay kullanım sağlıyor. Ayrıca üründe 32 adet polifonik zil sesi tonu da var. Zyxel V501'in telefon görüşmelerindeki ses kalitesini artırmak için geniş bant kodek seçenekleri de eklenmiş.

www.zyxel.com.tr

Profesyonellere iş monitörü

Yoğun günlük kullanımlar için Acer tarafından tasarlanan B-serisi (Business - serisi) monitörler, ergonomik tasarımları ve dayanıklılıklarıyla profesyonel kullanıcılar için öne sürülen ürünler olarak karşınıza çıkıyor. Acer'ın B-serisi ürünleri 17, 19, 20, 22- ve 24 inç olmak üzere beş farklı boyut seçeneğine sahip. 17 ve 19 inç formatları için yuvarlak ve diğer geniş ekran formatları içinse, köşeli olarak tasarlanan Business serisi monitörler, koyu gri çerçevesi ve siyah ayaklığı ile şık ve zarif bir tasarıma sahip. Geniş ekran Business modelleri, ekranın kolaylıkla yükseltilmesi, eğim ve yön ayarını kontrol edilmesini sağlayan FlexArm teknolojisine sahip. Kullanıcılar için en iyi görüntüleme pozisyonuna getirilebilen ekran, istenildiğinde 15 derece yukarı, 5 derece aşağı ayarlanıp, 35 derece sağa ve sola eğilebiliyor.

www.acer.com.tr





“Turkey needs a strong software policy”

DPT Assistant Undersecretary Halil İbrahim Akca said “Turkey needs a strong software policy”. Akca also added to have coordination in e-government projects Turkey needs to make e-government portal ready. DPT, Turkey’s leading planning government organization takes lead in e-transformation projects. DPT, makes the coordination between government agencies and plans the e-government projects. Akca says, IT sector should be more active in government projects and also adds that there is a great potential.

Page: 18-19

Superonline is back home

One of leading Internet companies of Turkey Superonline will bought by Turkcell’s investment company, Turkcel. Superonline reached 100 million YTL turnover in 2007. “We assume that Superonline will achieve 500 million dollars of revenue in couple of years later since new collaboration says Assistant General Manager of Superonline Levat Uysal. Turkey’s leading ISP Superonline had awarded as “Best Service Provider of Europe” in 2000.

Page 24



Million dollars baby of ETS and Atlas Jet



Turkey’s one of leading tourism and airway companies ETS and Atlas Jet moved their whole business applications to IBM’s Websphere platform. The project implemented by Altar technologies in one and a half years. Virtualization technologies have used widely on IBM’s new Power series servers. On database side Oracle’s solution has preferred by ETS and Atlas Jet. Web browsers customized and hardware based keys have been used to achieve the security problem in this million dollars valued IT project” says founder and partner of Altar Technologies Burak Odabaşı.

Page 38

ASM entrusted its calls to CMC



Anadolu Sağlık Merkezi has found by contribution of America’s one of leading health center, Johns Hopkins in 2005. ASM uses many advanced technologies such as IMRT and CyberKnife for medical treatment. Call center operations of ASM has implemented by CMC. “Patients from all over the country can reach ASM by dialing 444 42 76. 23 agents are working in call center and answer the patient’s calls everyday. Approximately 30 or 40 thousands of calls have been replied by agents per month” says CMC Assistant General Manager Metin Tarakçı.

Page 28

First Lotusphere held in Istanbul

IBM announced its new Lotus projects at the Lotusphere Meeting. Lotusphere was held in Istanbul for the first time this year. The conference was being held in Orlando for the last 15 years. In the conference business partners of IBM, announced their success stories. Lotus owned by IBM has a 130 million people community. Community drives the Lotus and and it is one Lotus’ advantage over the competition. IBM plans to increase its market share on Lotus solutions.

Page: 36-37

Logo is as you know!

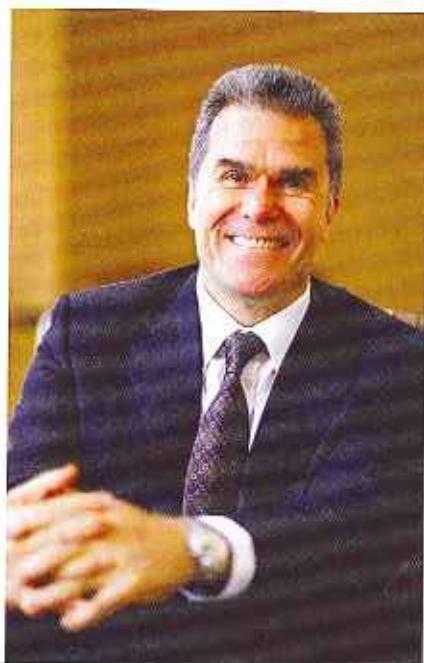
Logo Business Solutions one of Turkey's largest software companies had an acquisition offer. Company last year had revenues over 27.7 million YTL. 16.5 million YTL of this revenue was from local sales. In the past few years company invested heavily on foreign markets. Logo had projects from Saudi Arabia, Saudi Arabia, Egypt, Dubai, Russia and Azerbaijan. Company plans to have half of its revenues from exporting in the year 2012. Logo Business Solutions will continue to invest on foreign markets.

Page: 48-49

**New native ERP: Serendip**

Turkey's one of significant integrator companies Sürat Technology broads its borders from Azerbaijan and Kazakhstan to Hungary. Company especially focuses on data storage, system and data security, network solutions, network administration and software majors. The company has some collaboration with IBM, IIP, Cisco, Oracle, Microsot, EMC and NetApp. Besides the central office in Istanbul, Sürat Technology has an office in Ankara, as well. The new baby product of company Serendip plays an important role for global targets of the company. Sürat Technology has already made some agreements with five universities in Turkic Republics.

Page 44

**Billion dollar company**

IIP Turkey plans to be a 1 billion dollar company next year. By reaching this revenue Turkish office will pass the other offices in the region. Israel and Greece offices have less revenue than 500 million dollars. HP globally invests heavily on acquiring new companies. Company recently offered 13.2 billion dollars to acquire Electronic Data Systems (EDS). This offer is IIP's biggest one after Compaq acquisition. IIP Turkey plans to increase its revenue and market share this year.

Page: 26-27

Consumer electronics won't decrease its speed

A research named top 500 IT companies in Turkey will completed by Interpromedia in June. The research includes the turnover and market information about sector. "Turkish IT and communication sector has reached 23.9 billion dollars growth in 2007. 45 percent of total computer market share belongs to laptops. Totally more than 2.5 million computers sold out in 2007. Consumer electronics will continue to grow in 2008, as well"



says Research Group Manager of Interpromedia Özlem Unan,

Page 40

Web 2.0 has a future

At the year 2004, Tim O'Reilly defined the Web 2.0 and everything on web started to change dramatically. Web 2.0 brings more dynamic pages and more multimedia on the web. Although it brings new web experience we can't say the same for the technological approach. Web 2.0 uses the same technologies and programming languages that Web 1.0 uses but it mixes them in a different manner. Companies who invest in Web 2.0 technologies will be gaining advantage over their competition in the next few years.

Page: 76-79



Havada bulut, kutu yazılımı unut!

IBM ve Google web tabanlı yazılımlar geliştirme konusunda birlikte çalışacaklarını açıkladı

İnternet bağlantı hızlarının yükselmesiyle birlikte web tabanlı yazılımların kullanımı da artmaya başladı. Web tabanlı yazılımlar düşük kullanım maliyeti, bakım gerektirmemesi ve esnekliği nedeniyle tercih ediliyor. Analistlere göre önümüzdeki 10 sene içinde web tabanlı yazılımların kullanımının çok daha büyük oranlara çıkacağı tahmin ediliyor.

Geçtiğimiz ay Google ve IBM'in yaptığı bir açıklama, bu sürecin daha da hızlanacağını gösterdi. Arama motoru devi Google ve bilişim dünyasının devi IBM birlikte web tabanlı çözümler geliştirmeye karar verdiler. Bulut bilgi işlem (cloud computing) adı verilen bu çözümler sayesinde özellikle küçük ve orta ölçekli firmalar web tabanlı uygulamalara kolayca erişebilecekler.

Bulut teknolojisi

IBM ve Google bu yeni teknolojilerinin denemelerini üniversitelerden başladı. Teknoloji, Linux tabanlı sunucular üzerinde çalışıyor ve Xen sanallaştırma motoru ile Google Dosya Sistemi'nin açık kaynak kodlu uygulaması Apache Hadoop'u kullanıyor.

Google, şu ana kadar birçok web tabanlı uygulamayı hayata geçirdi. Bunların başında e-posta ve veri depolama uygulamaları geliyor. Google CEO'su Eric Schmidt, son kullanıcıya yönelik web tabanlı uygulamalarla kurumsal web tabanlı uygulamalar arasında bir fark olmadığını söylüyor. Schmidt'e göre kurumsal pazarda daha fazla değer yaratmak mümkün ve bu yüzden IBM ile işbirliğine girmiş durumdadır.

IBM CEO'su Sam Palmisano, Google ve IBM'in benzer bakış açılarına sahip olduklarını ve teknik olarak aynı vizyonda yer aldıklarını belirtiyor. Palmisano, bu yüzden bu işbirli-

ğinin başarılı olacağına inandıklarını söylüyor.

Pazar büyük

IBM bu yeni iş modelinin, şu an 500 milyar dolarlık bir pazar vaat eden küçük ve orta ölçekli firmalara ulaşmada ciddi bir başarı sağlayacağına inanıyor. IBM'e göre Kobilere geleneksel satış kanalları üzerinden etkin bir şekilde ulaşamıyor. Firma bu işbirliği kapsamında, basit kelime işlemci yazılımlarından, Tivoli çözümlerine kadar geniş bir alanda web tabanlı çözümler üretmeyi planlıyor.

Blue Business Platform adı altında IBM, hem kendi çözümlerini, hem de diğer firmaların çözümlerini web tabanlı hale getirecek. Kullanıcılar yazılımlara kullandıkları oranda ödeme yapacaklar.

Google ve IBM'in işbirliği bundan birkaç sene öncesine dayanıyor. İtikayesi de oldukça ilginç. Sam Palmisano, Eric Schmidt'i telefonla aramış ve dağıtık uygulamalar hakkında neler düşündüklerini sormuş. Schmidt o zamanlar bu teknolojiyi satmayı düşünmüyormuş. Ama daha sonra işbirliğine sıcak bakmaya başlamış. Carnegie Mellon, MIT ve Stanford gibi üniversitelerin desteği ile şu an teknolojinin iyi bir kıvama geldiği söyleniyor.

Diğer taraftan Microsoft da bazı yazılımlarını web'e taşımayı planlıyor. Ama firmanın gelirlerinin büyük bir kısmı kutu satışları ve kurulu işletim sistemlerinden geliyor. Önümüzdeki günlerde IBM ve

Google işbirliğinin web tabanlı yazılım pazarını hareketlendireceği öngörülürken Microsoft'un yaklaşımı da merak konusu.

Korsanı da engelleyecek

Web tabanlı yazılımların bir diğer avantajı da korsan kullanımını engelleme aşamasında ortaya çıkıyor. Web tabanlı yazılımlarda korsan kullanım neredeyse imkansız. Bu yüzden Türkiye gibi korsan kullanım yaygın olduğu ülkelerde web tabanlı yazılımlar iyi bir model olabilir.

Web tabanlı yazılımlar dünyası nasıl şekillenecek, hangi yazılımlar web'e taşınacak, ileride işletim sistemleri de web tabanlı mı olacak, bunu beraberce izleyeceğiz. Ama görünen o ki, bağlantı hızlarının ve bilişim harcamalarının katlanarak arttığı bir dünyada gelecek web üzerinde yer alıyor.



BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ SERTİFİKA PROGRAMLARINDA
TÜRKİYE'NİN EN ÇOK TERCİH EDİLEN
ÖZEL EĞİTİM KURUMU



Kariyer Eğitimleri

- Sistem Teknolojileri
- Network Teknolojileri
- Yazılım Teknolojileri
- Web & Grafik Tasarım
- 3D Animasyon & Dijital Video

Kariyer Destek Eğitimleri

- AutoCAD ve 3D Görselleştirme
- Muhasebe (Bilgisayar Destekli)
- Microsoft Office
- İngilizce

36 ay vadeli
**Anında
Eğitim
Kredisi**

444 33 30
www.bilgeadam.com

Bireysel | Bakırköy | Beşiktaş | Kadıköy | Fatih | Town Center
Kurumsal | Fulya | Kozyatmış

BilgeAdam

ASUS, Windows Vista® Business ürününü önerir.

Ultra Media

Siz Neredeyse, Dijital Eğlence Dünyası Orası



ASUS M51

Eğlence ve Verimlilik Bir Arada

Ultra şık tasarımı ve üstün malzeme kalitesi ile lüks bir aksesuar olarak göz kamaştıran ASUS M51, video ve bilgisayar oyunlarından birinci sınıf bir keyif almanız için gereken her şeye sahip. Intel® Centrino® işlemci teknolojisi, Genuine Windows Vista® Business yazılımı ve 4GB'a varan bellek kapasitesine sahip olan M51, ayrıca düşük fan sesi ve uzun pil ömrü için geliştirilmiş güç yönetimi teknolojisiyle birlikte geliyor.

250 GB'a varan hard-drive kapasitesi, HD DVD ya da Blu-Ray optik sürücü seçenekleri ve TV çıkışıyla M51, geleceğin eğlence dünyasını parlak ve kompakt bir notebook'ta bugünden sunuyor. ATI Mobility Radeon HD2400 grafik motoru net görüntü kalitesi, canlı renkleri ve pürüzsüz video kalitesini desteklerken, Microsoft DirectX 10.0 ile ayrıntılarda mükemmellik ve yoğun grafik içeren oyunlarda da yüksek performans sağlıyor.

İş dünyasında M51, LED ışıklı döner webcam ve kablosuz bağlantısı sayesinde iş arkadaşlarınızla kolay iletişim kurmanızı sağlıyor. Parmakizi okuyucu bilgilerinizin güvenliğini korurken, tümleşik numerik klavye, ergonomik kullanımıyla verimliliğinizi artırıyor.

Hızlı Kalkanın İçin Rakam Tuşları

Parmakizi Okuyucu Özellikle Veri Güvenliği

Tümleşik Webcam ile Kablosuz İletişim

Çekirdek: Çekirdeğinde Centrino Logo, Core Inside, Intel, Intel Logo, Intel Core, Intel Inside, Intel Inside Logo, Intel VPro, Intel vPro, İtanium, İtanium Inside, Pentium, Pentium Inside, Via, Intel, vPro Inside, Xeon ve Xeon Inside, Intel'in ya da Amerika Birleşik Devletleri'ne diğer ülkelerde de var kuruluşlarının diğer markası ya da ticari markasının

www.asus.com.tr