

PLUS+

ÜÇ AYDA BİR YAYIMLANIR

MART - MAYIS 2016

SAYI 60

DÜNYAYI BULUT AYDINLATIYOR!

Pazarlamada bulut çağı:

ORACLE MARKETING CLOUD

- + Oracle Enterprise Cloud ile yeni bir dönem
- + Oracle Bulut destek ekiplerini tanıyın

PLUS +

içindekiler

KAPAK KONUSU

- 02 Oracle, stratejisini Kurumsal Bulut'a giden yolda derinleştiriyor...
- 08 Oracle Türkiye'nin Bulut destekçileri
- 10 Pazarlamada bulut çağı: ORACLE MARKETING CLOUD
- 14 Oracle Marketing Cloud (OMC), pazarlama süreçlerinde devrim yaratıyor
- 18 Sissoft "Yılın ISV Bulut İş Ortağı" oldu!

BAŞARI ÖYKÜSÜ

- 20 BKM, iş sürekliliği ve güvenlik projelerinde Oracle'ı tercih etti
- 24 Anadolu Sigorta fon yönetimi için Oracle'ı tercih etti
- 28 CarrefourSA Bildirim Yönetim Sistemi'ni Oracle Service Cloud ile buluta taşıdı
- 32 Gazi Üniversitesi'nde Oracle Big Data Appliance dönemi başladı
- 36 Katılım Emeklilik, altyapısını uçtan uca Oracle teknolojileri üzerine kurdu
- 40 Pronet, yönetsel verimliliğini yeni bir boyuta taşıdı

RÖPORTAJ

- 44 Enerji şirketlerine uçtan uca çözüm sağlayabilen tek adres

ANKARA SOHBETLERİ

- 47 Dr. Mehmet Güllüoğlu ile Ankara'da bir sohbet...

PARTNER HUB & ORACLE ACADEMY

- 50 'Kariyer Serüveni'ne Oracle ile başlangıç!
- 52 Oracle Yaz Okulu'ndan danışmanlığa
- 53 Panel Notları: Deneyimden damıtılmış tavsiyeler
- 56 "Okulun ardından en az 5 Kişiyi istihdam edeceğiz"
- 57 "Sektöre nitelikli insan gücü yetiştirme misyonuyla bakıyoruz"
- 58 Potansiyelin peşinde bir arayış: Experteam Yaz Okulu

İŞ ORTAKLARIMIZ

- 62 İş ortaklarımızın listesi



İmtiyaz Sahibi : Erdiç BAŞLIK
Genel Yayın Yönetmeni : Erdiç BAŞLIK
(Sorumlu) : Erdiç BAŞLIK
Yönetim Yeri : LinkPlus Bilgisayar Sistemleri San. ve Tic. A.Ş.
Kısıklı Mah. Hanımseti Sok. Hanımseti Çıkma
No: 1 Çamlıca - Üsküdar / İstanbul
(+90 216 316 50 50) - www.linkplus.com.tr
Yayın Kurulu : Selma LEVENT, Hilal PİYADE
İçerik Yönetmeni : Özlem ÖZKAN

Grafik Tasarım : Gülistan ŞENOL
Fotoğraflar : İfatölye
Üretim Koordinatörü : Metin SÖZÜER
Film Çıkışı / Baskı : ARYAN Basım Tanıtım ve Matbaa Hizmetleri
San. ve Tic. Ltd. Şti. (+90 212 544 99 06)
Yayına Hazırlayan : Terminal Medya
Sun Plaza Bilim Sk. No: 5 Kat: 13
Maslak / İstanbul
(+90 212 367 49 88) - www.terminaliletisim.com.tr

ORACLE PLUS, LINK PLUS BİLGİSAYAR SİSTEMLERİ SAN ve TİC. A.Ş.'NİN YEREL SÜRELİ YAYINIDIR.



Bulut bilişim önündeki en büyük engel dünyadaki koas ortamıdır

Teknoloji ve inovasyon, toplumların ekonomik gelişmelerinde önemli bir rol oynuyor. Günümüze kadar bilgi toplumundaki gelişmeler teknoloji ve bilimde yenilikleri tetiklerken, ekonomik refah düzeyi de artmıştır. İnsanların sosyal ağları kullanması ve hızlı iletişim, bilgi üretimine, eğitilmiş, nitelikli insan faktörünün önem kazanmasına, yaşamın daha kolay, rahat duruma gelmesine neden olmuştur.

Bilişim teknolojisi ve internet ağı üzerinde yeni bir iş yapma modeli olan Bulut Bilişimin yaygınlaşması elverişli ortamların bulunmasına bağlıdır. Bazı hizmetler için uygun olan mevcut durum, özellikle kurumsal hizmetlerde karşılıklı güven ortamının tesisine ihtiyaç duyar. Dünyada yaşanan koas ortamı, devletler arasında yaşanan çıkar çatışmaları, internet ağı üzerindeki güvenlik sorunları, bu gelişmelerin önündeki en büyük engellerdir. Bilginin çok önemli olduğu çağımızda, bilginin paylaşımı, bulut ortamında bulundurulması ve yaşanan koas ortamı sebebiyle bu bilgilere devletlerin güvenlikten sorumlu birimlerinin erişebilmesi çok da hoş karşılanacak bir durum değildir. Ne amaçla olursa olsun, kişi ya da kurumlara özel paylaşımına açık olmayan bilgilerin başkaların elinde dolaşmasını kimse istemez. Son günlerde Apple ile FBI arasında yaşanan tartışma, FBI'nın tüm apple telefon kullanıcı bilgilerine erişmek istemesinin nedeni dünyadaki güvenlik sorunlarının bir örneğidir.



Bulut Bilişim'in son kullanıcı açısından özellikle akıllı telefonların yaygınlaşmasıyla daha fazla pazar bulacağı, kurumsal düzeyde daha çok özel bulut tercihlerinin daha ağır basacağı bir dönemdeyiz. Dünyadaki koas ortamının ortadan kalkması, küreselleşmenin hız kazanmasıyla birlikte, Genel Bulut (Public Cloud) teknolojilerinin daha da yaygınlaşmasına şahit olacağız.

Düşüncem, tam bulut ortamına geçiş için teknolojiye yön veren şirketlerin, dünyadaki dengelerin oturması için biraz daha zamana ihtiyacı olduğu yönünde.

İlkbaharı kucakladığımız bu aylarda, ülkemizin de bahar ortamına kavuşmasını diliyorum.

Saygılarımla,

Erdinç Başlık / Genel Müdür

ORACLE Platinum
Partner
Value Added Distributor

"Hardware and software engineered to work together."

Oracle, stratejisini Kurumsal Bulut'a giden yolda derinleştiriyor...

Orta Asya ve Türkiye Bölgesel Bulut Lideri Tolga İngenç ve Orta Asya ve Türkiye Bulut mlerinden Sorumlu Teknik Satış Danışmanı Emrah Uysal, Oracle'ın Bulut Stratejisi ve uçtan uca Bulut yapılanması hakkında bilgi verdiler.





“Oracle’ın stratejisi açık: Lider altyapı, teknoloji, iş uygulamaları ve bilgi birikimini Oracle Bulut üzerinden dünyanın her yerindeki müşteri ve iş ortaklarına sunmak. Hemen hemen tüm Oracle ürünleri için diyebiliriz ki, ürünlerimiz ya sadece bulutta, ya önce bulutta ya da yerleşik sistemlerle birlikte bulutta da müşterilerimizin kullanımına sunulacaktır. Bulut Bilişim kavramının bir ekonomik model olmanın yanında, teknoloji ürünleri için yeni bir dağıtım modeli olduğunu düşününce, Oracle’ın genişlik ve derinlik anlamında da pazarın en iddialı portföyüne sahip olduğunu görebilirsiniz.”

TOLGA İNGENÇ Orta Asya ve Türkiye Bölgesel Bulut Yöneticisi - Oracle

Oracle’da Bulut tarafında nasıl bir yapılanma var ve sizlerin bu yapı içindeki görevi nedir?

TOLGA İNGENÇ (Orta Asya ve Türkiye Bölgesel Bulut Lideri - Oracle): Oracle’da ‘teknoloji’ ve ‘uygulama yazılımları’ iş alanları ayrı ayrı yönetilir. Yerleşik sistemler tarafında da Bulut servisleri tarafında da bu böyledir. Bulut servislerini, Oracle SaaS, (Software as a Service- Yazılım Servisleri), Oracle IaaS (Infrastructure as a Service-Altyapı Servisleri) ve Oracle PaaS (Platform as a Service-Platform Servisleri) olarak üç başlıkta değerlendirirsek, biz Emrah ile birlikte, Oracle Paas ve Oracle IaaS tarafında görev üstleniyoruz. Bulut üzerinden servis edilen altyapı ve platformlar, ayrıca iş ortaklarının altyapı ve platformlara yönelik olarak sunduğu çözümler, bizim alanımıza giriyor.

Oracle SaaS başlığı altında ise Oracle’ın Bulut üzerinden sunduğu, ERP, insan kaynakları yönetimi, pazarlama, müşteri deneyimi gibi alanlardaki iş uygulamaları yer alıyor ki Bulut’un bu bölümünü iş uygulamalarına odaklanarak çalışan ekipler yürütüyor.

EMRAH UYSAL (Orta Asya ve Türkiye Bulut Çözümlerinden Sorumlu Teknik Satış Danışmanı - Oracle): Tolga’nın da belirttiği gibi, Oracle PaaS ve Oracle IaaS tarafındaki Bulut servislerinin demolarını yapmak, servis

kalitesi ve ürün çeşitliliği hakkında müşterileri bilgilendirmek, ürünleri kendi bünyelerinde nasıl kullanabileceklerini müşteri ile birlikte değerlendirmek bizim sorumluluğumuzda. Ben teknik satış danışmanı olarak, farklı teknoloji sağlayıcıların Bulut çözümleri ile karşılaştırmaları, Oracle servislerinin teknik üstünlüklerini müşterilere aktarıyorum. Ayrıca, müşterinin kendi veri merkezindeki sistemleri Bulut’a taşıma konusunda da danışmanlık veriyorum.

Bulut servislerine sizlerin dışında hangi ekipler dahil oluyor?

EMRAH UYSAL: Çok katmanlı bir yapı söz konusu. Bu yapıda, müşteri ile doğrudan temasta olan müşteri temsilcileri, satış ekibi, satış danışmanlığı ekibi, kanal ekibi ve Bulut’a odaklı ekip olarak da biz varız. Süreç şöyle işliyor: İş ortaklarının ya da Oracle tarafındaki müşteri temsilcileri ve satış öncesi destek ekiplerinin rutin müşteri ziyaretleri sırasında bir Bulut fırsatı tespit ediliyor. Söz konusu rutin ziyaretler zaten müşterinin ihtiyaçlarını dinleme ve ihtiyaçlara uygun çözüm ve ürünleri anlatma olanağı yaratıyor. Müşteriye Bulut’un sağlayacağı faydalar, örneğin maliyet ve iş sürekliliği tarafında getirdiği avantajlar bu süreçten itibaren aktarılmaya başlıyor. Müşteri çözüm önerisiyle ilgilenirse, işin teknik olarak da ilerlemesi için teknik danışmanlar veya yerel satış öncesi ekipler, sunumlarla çözüm

hakkında daha detaylı bilgiler vermeye başlıyor. Bu süreçte biz Oracle ekipleri kendi içimizde de bir araya geliyor ve fikir alışverişinde bulunarak bir proje üretiyoruz. Projenin kapsamına göre ürünleri hep birlikte konumlandırıyoruz ve bir çatı oluşturup, müşteriye teklifimizi sunuyoruz. Teklifimiz eğer müşteriye de uygun geliyorsa, satış gerçekleşiyor.

TOLGA İNGENÇ: Teknoloji ve ürün gamı çok geniş olan Oracle’da hemen her ürünün bir Bulut versiyonu var. Oracle’ın stratejisi açık: Lider altyapı, teknoloji, iş uygulamaları ve bilgi birikimini Oracle Bulut üzerinden dünyanın her yerindeki müşteri ve iş ortaklarına sunmak. Hemen hemen tüm Oracle ürünleri için diyebiliriz ki, ürünlerimiz ya sadece bulutta, ya önce bulutta ya da yerleşik sistemlerle birlikte bulutta da müşterilerimizin kullanımına sunulacaktır. Bulut Bilişim kavramının bir ekonomik model olmanın yanında, teknoloji ürünleri için yeni bir dağıtım modeli olduğunu düşününce, Oracle’ın genişlik ve derinlik anlamında da pazarın en iddialı portföyüne sahip olduğunu görebilirsiniz. Dolayısıyla tüm satış öncesi ekipler, satış ekipleri, kanal ekipleri, danışmanlar, hepsi aslında Bulut için çalışıyorlar. Bunların içerisinde Emrah ve ben, Bulut’a özel dikey bir ekip olarak konumlanmış bulunuyoruz. Sorunuzun en başına tekrar dönecek olursak, aslında bizim görevimiz,

“ Bir veri merkezinin korunması için alınması gereken çeşitli sertifikalar var. Biz kurum olarak 19 tane veri merkezimizde bu sertifikaların hepsine sahibiz. Veri güvenliği anlamında zaten Database Vault, Data Masking, Transparent Data Encryption gibi güvenlik paketlerinin bizzat geliştircisiyiz. Bulut üzerinde duran veriyi bambaşka bir hale getirip şifrelesek bile, bunun veri performansına, yani uygulama performansına etkisi olmuyor. ”

EMRAH UYSAL Orta Asya ve Türkiye Bulut Çözümlerinden Sorumlu Teknik Satış Danışmanı - Oracle



Bulut'un önündeki engelleri kaldırmak, bir nevi iş ortaklarından müşterilere kadar her yerde ve her ortamda Bulut'un avukathığını, temsilciliğini yapmak, bilinirliğini artırmak. Çünkü Oracle, tüm yol haritalarını Bulut ile mutlaka keşitiyor ve odağını Bulut olarak belirlemiş bulunuyor. Özetle, artık Oracle Bulut ekibi dediğimizde, dünya çapında 132 bin Oracle çalışanını ve elbette 25 bin iş ortağımızı kastediyoruz.

Bölgenizde ve Türkiye'de Bulut hangi noktada?

TOLGA İNGENÇ: İçinde olduğumuz Orta Asya ve Türkiye bölgesinin lideri Bulut alanında da Türkiye. Bulut servislerini kullanmak konusunda belli bir yol kat edilmiş durumda ve kuruluşların en ilgilendiği konular arasında ilk sıralarda yer alıyor. Bazı sektörlerde regülatif, bazen de alışkanlıklarla ilgili zorluklar elbette var. Ancak bunların büyük bir hızla değiştiğini görüyoruz.

EMRAH UYSAL: Bence aslında bir kırılma noktasına geldik ve önümüzdeki dönemde PaaS ve IaaS tarafında çok hızlı bir geçiş döneminin başlamasını bekliyoruz. Önyargıların birer birer yıkıldığını, ciddi analizlerin yapıldığını görüyoruz. Regülasyonların olduğu finans, sigorta, telko ve kamu sektörleri içerisinde, Bulut'a en çok yatırımın yapan sektör, kamu

sektörü. Dolayısıyla Bulut'a geçiş başlamış durumda. Her kuruluşun sistemlerinin yönetimi için ayırdığı insan kaynağı ve zaman, bütün o karmaşık veri merkezlerinin konsolide edilmesi için harcanan emekler düşünüldüğünde, Bulut servislerinin veri merkezlerini toparlamak için en güzel çözümü sunduğunu görüyoruz. Bunu, kuruluşların BT ekipleri de çok net görebiliyor.

Oracle'ın her alanda olduğu gibi Bulut tarafında da trendleri belirleyici olduğunu biliyoruz. Oracle, Bulut tarafında kendini nasıl konumlandırıyor?

TOLGA İNGENÇ: Oracle, Bulut alanında da, "Bütünleşik Sistemler" gibi diğer bir çok iş alanında olduğu gibi komode bir rekabete girmek yerine müşterisine değer katan bir tavrı tercih ediyor, bunun sonucu olarak da kendi segmentini yaratıyor. Sanırım bu segmenti "Enterprise Cloud" olarak adlandırmak yanlış olmaz. Güvenlik kaygılarına çözümlerin getirildiği, tüm PaaS, IaaS ve SaaS bileşenlerinin tamamlandığı, en karmaşık kurumsal yapının ihtiyaç duyacağı her türlü BT altyapısını, uygulamalarını Bulut üzerinden sunmayı hedefleyen, Bulut çitasını en üste taşıyan bir yaklaşım bu.

Peki yaygınlaştırma noktasında stratejisi nasıl şekilleniyor?

TOLGA İNGENÇ: Yaygınlaştırma, elbette iş ortakları ve ISV'ler üzerinden sağlanacak. 2015 yılında "Yılın ISV Bulut Partneri" olarak "Oracle Excellence Award" ile ödüllendirilen Sisoft, önümüzdeki en güzel örneklerden biridir. Sisoft, PaaS modeliyle hastane yönetim sistemleri alanında çok başarılı bir yaygınlaştırma gerçekleştirdi.

Oracle Bulut'a bu düzeyde odaklanmışken iş ortaklarımızın bu oyunun dışında kalması düşünülemez zaten. Önümüzdeki dönemde iş ortaklarımızın Bulut pazarıyla birlikte büyüdüklerini göreceğiz.



Peki bu noktada, bir anlamda 'Kurumsal Bulut' kavramını tamamlayan bileşenlere de değinmek adına, 'Bulut tarafında hangi servisler, ne zamandan bu yana veriliyor', 'Bu alanda nasıl bir evrilme oldu' gibi soru başlıklarını biraz daha açabilir miyiz?

EMRAH UYSAL: Oracle, beş yıla uzanan bir süredir Bulut hizmetlerini kendi merkezleri üzerinden veriyor. Dünyanın 19 noktasında veri merkezimiz bulunuyor.

İlk olarak, Software as a Service dediğimiz SaaS katmanı ile başlamıştık. SaaS anlayışında, müşterilerimizin ihtiyaç duyduğu HR, CRM, ERP, Marketing uygulamaları gibi uygulamalar, müşterimizin herhangi bir uygulama sunucusu ya da veritabanı katmanı oluşturmaya gerek kalmadan, Oracle'ın veri merkezinden istenilen sayıda kullanıcının hizmetine sunuluyor. Bu aile giderek genişliyor.

Platform as a Service, yani PaaS hizmetlerini açacak olursak, burada yaklaşık 24 adet servis söz konusu. Oracle Veritabanı, Oracle WebLogic, depolama servisleri gibi platformlar bu kapsamda sunuluyor. Tabi bu konu IaaS tarafıyla da iç içe. Oracle'ın bütünsel sistemlerde somutlaşan üstün donanım altyapısı ve donanım desteğini de Bulut üzerinden sağlayabiliyoruz. Yani, Oracle'ın On-Premise dediğimiz, müşteriye özel,

müşterinin veri merkezinde verdiği hizmetlerin aynısını artık Oracle Bulut üzerinden de almak mümkün. Oracle'ın Private Cloud teknolojisi ile Partner HUB bünyesinde donanım altyapımızı kurduk. Bulut'un alışmış olduğumuz ekranlarını biz On-Premise'e getirerek Türkiye'de bir Private Cloud dünyası oluşturuyoruz. Biz bunu kendi çabalarımızla farklı modellerle sanallaştırma katmanı tarafında gerekirse PaaS katmanında modelleyerek iş ortaklarımızın hizmetine sunacağız. Özetleyecek olursak Bulut'un evrildiği yer için, 'bilgi teknolojilerinin kalbi' diyebiliriz. Bulut, artık 'ana akım' teknoloji olarak gündemin tam ortasındadır.

TOLGA İNGENÇ: İnternet'in faydalarını artık nasıl konuşmuyorsak ve elektrik gibi parmağımızın ucunda bir hizmet olarak görüyorsak, Bulut'u da çok yakında öyle göreceğiz.

Neden Bulut'a doğru hızlı bir evrilme var? Çünkü artık ağlar üzerinde çalışıyoruz ve iş yapmak için aynı ofiste bir araya gelmemiz gerekmiyor. Ağ üzerinden erişilebilir olmamız yeterli oluyor. Eskiden bir binada bir grup insan bir arada çalışıyorduk, haliyle sunucularımızın, bütün iletişim kaynaklarının ve insanların aynı mekanda durması mantıklıydı. Artık her yer ofis, herkes mobil çalışıyor. Dolayısıyla on-premise yapıların yakında pek anlamı kalmayacak. Daha yüksek erişilebilirlik sağlayan Bulut'a geçilecek. Ayrıca, artık hiç bir kurum kendisine değer katmayan işlere, bu kadar zaman, işgücü ve efor harcamak istemeyecek. 'Asıl işine odaklanmak', günümüzün en önemli

konusu. Sağlıkçısınız, sigortacısınız, mobilyacısınız ama bakıyorsunuz bir süre sonra araçsal gündemleriniz ana gündemleriniz haline gelmiş, asla asıl gündeme odaklanamıyorsunuz. Bulut, özgürlük demek: Seçme özgürlüğü, vazgeçme özgürlüğü, değişimin bu denli hızlı olduğu bir dönemde asla sağlıklı şekilde yapamayacağımız çok uzun vadeli planları yapmak zorunda kalmama özgürlüğü...

Dijital transformasyon akıl almaz bir hızla gerçekleşirken, BT birimleri tabiri caiz ise 'ışıkları açık tutmaktan' ibaret bir hayat süremezler. Bununla operasyon durmasın diye harcanan eforu kast ediyorum. Çok yetenekli, bilgi birikim ve tecrübeleri itibarıyla dönüşümün merkezinde olması gereken insanların %100 eforlarının bu şekilde harcanması çok yazık. Asıl iş dijital transformasyonu yönetmek olmalı. Bulut, BT profesyonellerinin dijital transformasyona vakit ayırmalarına neden olacağı için bunun yeni bir devrimi tetiklemesini, yaratıcılığı artırmasını bekliyoruz.

Güvenlikle ilgili neler söylemek istersiniz?

EMRAH UYSAL: Web tabanlı uygulamalara geçilirken, herkes 'güvenlik ne olacak' diye soruyordu. Şimdi bu konuyu kimse hatırlamıyor. Bulut için de bu soru rafa kalkıyor artık.

TOLGA İNGENÇ: Ben güvenlik konusunun bulutun aleyhine bir konuyu gibi görünmesini anlayamıyorum. Bugün, binlerce çeşit saldırı şekli var. Karmaşıklık minimum BT ortamlarını bile yeterince güvende tutmak yüzlerce farklı alt disiplinde, onlarca güvenlik uzmanına ihtiyaç duyuyor. Bu uzmanlığın her şirkette bulunmasını beklemek ne verimli, ne de aslında mümkün. Tam da bu güvenlik kaygısı, kurumları buluta yönlendirmeli. Yavaş yavaş bu trendin tersine döndüğünü görüyoruz. Tabi ki hizmet sağlayıcının bu güveni sağlayabilmesi şartıyla... Oracle'ın, veritabanı ve orta katman ailesi başta olmak üzere güvenlikte ne kadar iddialı olduğu herkesçe bilinir ve Oracle bugün bu iddiasını artırarak Bulut'a taşıyor. Kurumsal Bulut'tan söz ederken bahsettiğimiz farklılıklardan bir de bu zaten...

EMRAH UYSAL: Bir veri merkezinin korunması için alınması gereken çeşitli sertifikalar var. Biz kurum olarak 19 tane veri merkezimizde bu sertifikaların hepsine sahibiz. Veri güvenliği anlamında zaten Database Vault, Data Masking, Transparent Data Encryption gibi güvenlik paketlerinin bizzat geliştiricisiyiz. Bulut üzerinde duran veriyi bambaşka bir hale getirip şifrelemek bile, bunun veri performansına, yani uygulama performansına etkisi olmuyor.

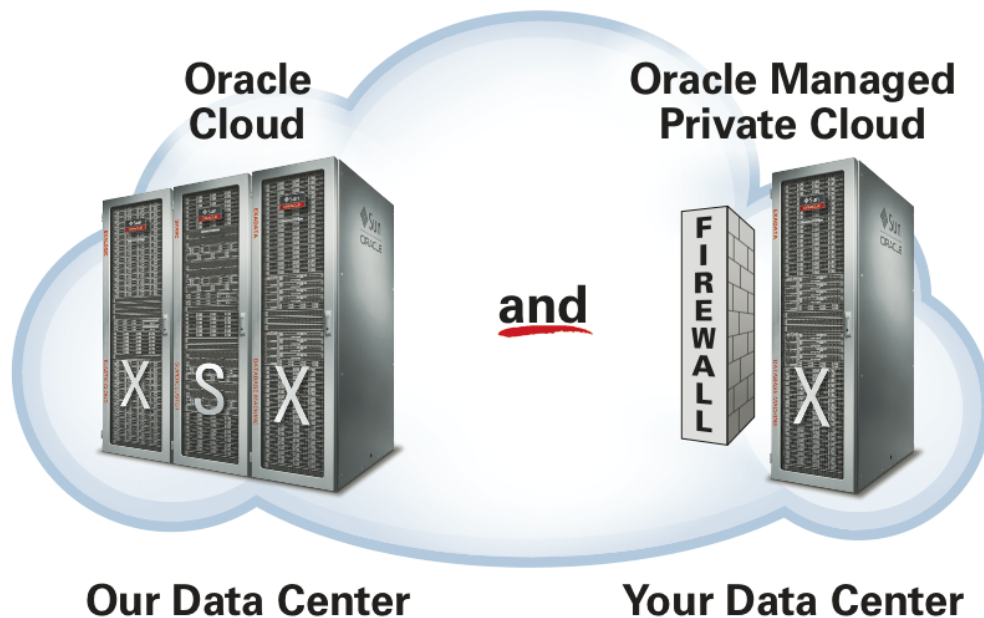
“Bulut, BT profesyonellerinin dijital transformasyona vakit ayırmalarına neden olacağı için bunun yeni bir devrimi tetiklemesini, yaratıcılığı artırmasını bekliyoruz.”

TOLGA İNGENÇ

Orta Asya ve Türkiye Bölgesel Bulut Yöneticisi - Oracle

Oracle Cloud

Applications, Platform, Infrastructure



**Run some of your applications in the Oracle Cloud
and others in your Private Cloud. You Choose.**

ORACLE®

Oracle Türkiye'nin Bulut destekçileri

"Kanal ekibi ve iş ortaklarımız olarak, hepimiz dönüşümün farkındayız"



AHMET SARI

Orta Asya ve Türkiye İş Ortakları Kıdemli Müdürü Oracle

“Oracle’ın bu dönemdeki en büyük odağının “Cloud” olmasından ötürü, işlerimizin çok önemli bir kısmının kanal üzerinden olduğu düşünüldüğünde, iş ortaklarımızın bu dönüşümden etkilenmemesi düşünülemez. Oracle, rotasını bu istikamete yöneltmiş durumda ve geleceğin burada olduğunu ve Bulut Bilişim’in dışında kalınmasının pek mümkün olamayacağı söylemlerini dile getiriyor. Türkiye’deki iş ortaklarımız da, Bulut Bilişim konusunu yakından takip etmekte. Bu dönüşümün ivmelenerek hayata geçeceğinin farkındalar ve pek çoğu bu konuda gerekli yatırımları yapmaya başlamış ya da planlamış durumda. Artık, Bulut fikrinin anlaşılması ve kabul edilmesi aşamalarını geride bırakıp dönüşümü yaşamaya başladık. Özellikle SaaS (Software as a Service) konusunda bir süredir yapılan yatırımlar meyvelerini vermeye başladı, iş ortaklarımızın yetkinlikleri ve referansları artarken, müşterilerden gelen taleplerin de arttığını gözlemlemekteyiz. İş ortaklarımız, PaaS konusunda da yatırımlarını yapıp referanslar oluştururken, pek çoğu kendi uygulamalarını Oracle PaaS

çözümleri aracılığı ile Bulut üzerinden pazara sunmanın çalışmalarını yürütmektedir. Kanal ekibi olarak bizler, hem PaaS hem de SaaS tarafında iş ortaklarımızın bilgi ve yetkinlik seviyelerini artırma gayreti içerisindeyiz. Hatta iş ortaklığı programımız içerisinde (Oracle Partner Network) Bulut konusunda yeni başlıklar ortaya çıkmaya başladı. OPN kapsamında, Oracle’ın Bulut ürünlerini adresleyen, iş ortaklarının yetkinliklerine ve ilgili başlıktaki odaklarına göre farklı seviyeler duyurulmaya başlandı. Bulut ile birlikte tüm dünyada ve Türkiye’de, OPN’e yeni iş ortakları katılmaya başladı. Daha önce birlikte çalıştığımız iş ortağı profilinden farklı, temel işi teknoloji olmayan firmalarla çalışmaya başladık. Bu bile başlı başına bir dönüşüm ve bu trendin artarak devam edeceği netlikle anlaşıyor. Kanal ekibi ve iş ortaklarımız olarak, hepimiz değişimin farkındayız. Oracle stratejilerine paralel olarak iş ortaklarımızı da yönlendirmeye çalışmaktayız. Bulut Bilişim ile beraber çok temel değişiklikler oluyor. Bunu IDC gibi kurumların yaptıkları çalışmalarda da görebiliyoruz. Örneğin biz On-Premise’den Bulut’a geçerken bir yerde ürün satışından hizmet satışına da geçmiş oluyoruz. İş ortaklarının bakış açısının bu yönde de değişiklik göstermesi gerekiyor. İkincisi, satış döngüsü içerisinde karşınızdaki müşteri profili değişiklik gösterebiliyor. Daha önce IT ekipleriyle görüşürken, şimdi iş birimleri ile daha yakın görüşmemiz gerekiyor. Eskiden ürünü kurup, çalıştırıp, oradan ayrılırdınız, en fazla desteğini vermeye devam ederdim. Burada ise müşteri ile beraber yaşamaya devam etmek gerekiyor. Bunlar, iş ortaklarımız için Bulut’la birlikte gelen en temel farklılıklar olarak öne çıkıyor. Elbette bunların yanı sıra, Bulut ile birlikte ücretlendirme modelleri, maliyet hesaplamaları ve satış teknikleri de değişiyor. En önemlisi, iş ortaklarımız için dünyaya açılmak, Bulut ile birlikte hiç olmadığı kadar hızlı ve kolay hale gelebiliyor.”

"PaaS çözümleri, SaaS uygulamalarının kullanımını da tetikledi"

“SaaS tarafındaki uygulamalar da İş Uygulamaları başlığı altında benim sorumluluğumdur. Bulut Uygulamaları tarafında 2,5 yıldır aktif bir şekilde çalışıyoruz. CX adını verdiğimiz Müşteri Deneyimi çözümlerinde ve HCM dediğimiz İK çözümlerinde güzel bir noktaya geldik. ERP’de, sektörlerinin önde gelen kuruluşlarında, raporlama ve kaynak temini tarafında önemli projeler başladı. SaaS için asıl genişletici ya da resmi değiştirecek kısım ise PaaS ile birlikte geldi. PaaS çözümleri, SaaS uygulamalarının kullanımını da tetikledi. Çünkü artık, Oracle’ın sağladığı derin sektörel uygulamaların yerel olarak genişletilebilirliği mümkün oldu. Bu, Türkiye’deki bir iş ortağının, bir SaaS uygulaması üzerine modül ekleyebileceği, kendi modülünü entegre edebileceği ya da müşterinin ihtiyaçlarına göre modifiye edebileceği anlamına geliyor. Böylece sınırlamalar ortadan kalktı, ‘her şey Bulut olabilir’ anlayışının kapısı açıldı. Bu bağlamda SaaS, aslında önde başladı, önde pazar buldu ama PaaS artık bizim önümüze geçti. Geçen yıllarda biz o pazarı yaratmak için uğraşıyorduk, kovalıyorduk, şimdi artık biz oluşan pazara yetişmeye çalışıyoruz. Bu süreçte en çarpıcı taraf da CX’in pazarlama alanında yaşandı. Pazarlama tarafında doğru iş ortağı konumlamasıyla, çok kısa bir süre içerisinde beklediğimizin çok üzerinde müşteri adayıyla görüşmeye başladık. Bu da aslında, iş ortağımızla birlikte Bulut modelini doğru içselleştirdiğimizi gösteriyor. Şunu unutmamak gerek: Aslında değişen bir şey yok, sadece sistemler Bulut üzerinde ve daha kolay.”



TUĞBAY AŞKIN

İş Uygulamaları ve Global Sistem Entegratörlerinden Sorumlu İş Ortakları Yöneticisi Oracle

görülmeye başladı. Bu da aslında, iş ortağımızla birlikte Bulut modelini doğru içselleştirdiğimizi gösteriyor. Şunu unutmamak gerek: Aslında değişen bir şey yok, sadece sistemler Bulut üzerinde ve daha kolay.”

Türkiye’de Oracle’ın Bulut çözümleri konusunda Oracle Satış Ekipleri, iş ortakları, ISV’ler ve müşterilerle birlikte çalışan, LinkPlus IT Yöneticisi Timur Yalçın, Oracle Orta Katman Teknik Danışmanı Gökhan Göksu, Oracle İş Uygulamaları ve Global Sistem Entegratörlerinden Sorumlu İş Ortakları Yöneticisi Tuğbay Aşkın ve Oracle Orta Asya ve Türkiye İş Ortakları Kıdemli Müdürü Ahmet Sarı, Bulut alanındaki görevleri hakkında bilgi vererek, konuyla ilgili değerlendirmelerini paylaştılar.



“Bulut, güvenlik yükünü de kuruluşların omuzlarından alıyor”

“ Oracle Partner HUB ISV Migration Center’da Orta Katman Teknik Danışmanı olarak görev alıyorum ve Oracle iş ortaklarına Orta Katman ürünleri konusunda destek oluyorum. Dolayısıyla PaaS ekibinin de içerisindeyim. İş ortaklarına, Orta Katman tarafındaki geçişler, versiyon yükseltmeleri gibi konularda yardımcı oluyoruz. Partner HUB’larda genellikle o ülkedeki distribütör tarafından istihdam edilen bir Veritabanı danışmanı ve Oracle’den bir Orta Katman danışmanı bulunuyor. LinkPlus’ta Partner HUB bünyesinde kurulan tüm platformlar ve oluşturulan Bulut ortamı, Oracle’in Bulut stratejisinin bir parçası. Oracle bunu yaparak, ‘uygulamanız ister On-Premise olsun ister Bulut’ta çalışsın, size tek bir noktadan yönetebilme imkânı sunuyoruz ve biz de uygulamalarımızı aslında kolay bir şekilde On-Premise’den Public Cloud’a, Public Cloud’dan On-Premise’e rahatça geçirebiliyoruz’ diyor. Biz burada, iş ortaklarımızın Bulut konusundaki farkındalıklarını artırmayı hedefliyoruz. Veri merkezlerini yönetmenin zorluklarının ve getirdiği kısıtların Bulut teknolojileriyle nasıl aşılabildiğini yerinde gösteriyoruz. İş ortaklarımız, olabilecek en iyi altyapı, platform ve uygulamalara Bulut sayesinde kolaylıkla ve az maliyetle ulaşabildiğini burada bizzat görebiliyorlar. Aynı şekilde güvenlik konusunda da sanıldığının aksine çok daha avantajlı olunabildiğini fark ediyorlar. Artık en büyük tehditler dışarıdan ziyade içeriden geliyor. Oracle, Bulut platformlarını en gelişmiş teknolojilerle iç ve dış tehditlere karşı koruyor. Ayrıca Bulut için kullandığımız veri merkezlerimiz güvenlik konusunda en iyi uzmanlar tarafından donatılıyor. Böylece, güvenlik yükü kuruluşların omuzlarından alınmış oluyor. Bulut’tan önce de zaten Oracle’in güvenlik ürünleri mevcuttu. Bunlar Bulut’un gündeme gelmesiyle Bulut üzerine de entegre edilebilecek hale geldi. ”



GÖKHAN GÖKSU
Orta Katman Teknik Danışmanı
Oracle

“Bulut’un başarısı PoC çalışmaları ile açıkça görülebiliyor”

“ 2007 yılından bu yana LinkPlus’ta IT Yöneticisi olarak görev alıyorum. LinkPlus’ın Katma Değerli Distribütör olmasıyla birlikte, Oracle ürünleri konusunda teknik danışmanlık vermekteyiz. Bunlar arasında, günümüzün en popüler konusu olan Bulut tarafındaki PaaS ve IaaS çözümleri de yer alıyor. LinkPlus’ta yer alan ve iş ortaklarına hizmet veren Partner Studio, dünya genelinde yedi farklı lokasyonda bulunuyor. Partner Studio, Partner Akademi ve ISV Migration Center olmak üzere üç ana bölümden oluşuyor. Partner Studio’da iş ortakları Oracle yardımı ile çeşitli etkinlikler düzenliyorlar. Migration Center’da benim de içinde bulunduğum ekip tarafından iş ortaklarımızın farklı teknolojilerini Oracle’a geçirme çalışmaları sürdürülüyor. Partner Akademi’de ise iş ortakları için eğitimler düzenleniyor. LinkPlus, Partner HUB ISV Migration Center bünyesinde, Oracle ile birlikte ciddi bir Bulut platformu yatırımı yapmış durumda. Amacımız, Bulut konusunda ilerlemek isteyen iş ortaklarımız için bir demo ve PoC ortamı sağlamaktır. Bu platformda Orta Katman ve Veritabanı olmak üzere iki ürün ailesine hizmet veriyoruz. Sunduğumuz altyapılar, iş ortaklarımız için verimli bir eğitim imkânı da yaratıyor. Bulut platformunun ne kadar başarılı olduğu, PoC çalışmaları ile rahatlıkla görülebiliyor. Burada kurulu yapı üzerinde, Oracle’in çeşitli versiyonlardaki veritabanları ve orta katman ürünü WebLogic mevcut. Önümüzdeki dönemde bu altyapıya Exalogic, Exadata, Sparc sunucular gibi ürünleri de dâhil edeceğiz. Bulut şemsiyesi altında bütün bu parçaların nasıl kullanılabileceğini, ortaklaşa nasıl entegre edilebileceğini gösteriyor olacağız. Bir sonraki aşamamız da burada bir veri merkezi kurmak olacak. Şu anda demo ve PoC ile sınırlı olan bu altyapının biraz daha büyük bir versiyonu, iş ortaklarımızın müşterilerine satabileceği, parasal anlamda gelir sağlayabileceği bir veri merkezi olarak konumlanacak. ”



TİMUR YALÇIN
IT Yöneticisi
Linkplus



Pazarlamada bulut çağı:

ORACLE MARKETING CLOUD

Oracle Marketing Cloud, pazarlama verilerini, pazarlama uygulamalarını ve pazarlama medyasını tek bir platform altında merkezileştirerek, pazarlama ekiplerine müşteri deneyimini yönetme gücü kazandırıyor.

iş hedefi

Kötü Bir Pazarlama Deneyimi, Müşteri Deneyiminin de Kötü Olmasına Yol Açar

Pazarlama yöneticilerinin %89'u dijital çağda ürünlerini ve hizmetlerini farklılaştırmak için birinci sınıf bir müşteri deneyimi sunmaları gerektiğine inanmakla birlikte, sadece %20'si bu vaadi başarıyla yerine getirebildiklerini düşünmektedir (Kaynak: Gartner). Başarıya ulaşmalarının önündeki temel engel, pazarlamacının kendi deneyiminin kötü olmasıdır. Günümüzde pazarlamacıların neredeyse %90'ı dahili veri ambarlarının pazarlama kanalları ile bağlantılı olduğunu dile getirmektedir. Ancak birbiriyle benzeşmeyen farklı veriler kurumların farklı departmanlarına dağılmış halde yer alırken, müşteri ile etkileşimlerini izlemek için eşzamanlı güncellenen tek bir görünüme

sahip olmayan pazarlama yöneticilerinin oranı %82'yi bulmaktadır (Kaynak: Forrester). Birbiriyle benzeşmeyen binlerce pazarlama verisi, uygulaması ve medya sağlayıcısı ile dolu karmaşık bir pazarlama ekosisteminde çalışıyor olmak işleri daha da kötüleştirmektedir. Bunun sonucunda pazarlamacılar farklı kanallar üzerinden doğru kitleyi hedeflemeye çalışırken zorlanmakta, dolayısıyla müşteriye kazanma oranları düşmekte, müşterilerle daha kısa süreli ilişki kurabilmekte ve gelir kaybı yaşamaktadırlar. Gerçekten de müşterilerin yaklaşık %94'ü bir marka ile ilişkilerini ihtiyaçlarıyla ilgisi olmayan bir deneyim yaşadıkları gerekçesiyle kesmektedir (Kaynak: Blue Research).

çözüm

Oracle Marketing Cloud

Oracle Marketing Cloud, pazarlamacıların verilerini birleştirmesine, doğru hedef kitlelerle temasa geçmesine ve paralı (paid), markaya ait (owned) ve kazanılmış (earned) medya üzerindeki performanslarını analiz edebilmelerine yardımcı olarak birinci sınıf bir müşteri deneyimi sunabilmelerine olanak tanır. Oracle Marketing Cloud, pazarlamacıların severek çalıştıkları, BT departmanının güvendiği, kurumsala hazır bir platform sunduğu için pazarlama yöneticileri farklı kanallar üzerinden doğru kitleleri hedefleyebilir, gelir artışı sağlayabilir ve uzun soluklu müşteri ilişkileri kurabilirler.

Oracle Marketing Cloud en zengin hazır çözümler setine sahip olduğu gibi, açık platformu sayesinde yüzlerce medya, reklam, veri ve uygulama sağlayıcısının çözümünü önceden entegre edilmiş bir halde pazarlamacılara sunarak pazarlama ekosisteminin karmaşasını hafifletir. Bu çözüm pazarlamacının bugünkü erişim alanını genişletmekle kalmaz, rekabet avantajını sürdürmek için yarın ihtiyaç duyacağı yeni dijital kanalları, uygulamaları ve veri kaynaklarını da planlayabilmesine olanak tanır. Oracle Marketing Cloud, Oracle CX platformunun bir parçası olduğu için, pazarlamacılar kurum çapındaki satış uygulamalarını, hizmet uygulamalarını ve ticari uygulamaları entegre bir biçimde kullanarak müşteri ile etkileşimlerini kesintisiz bir şekilde yürütebilirler.

TÜM PAZARLAMA KANALLARI



TÜM MEDYA KANALLARI

ORACLE MARKETING CLOUD ÇÖZÜMLERİ

Oracle Marketing Cloud pazarlama ekipleri için pazarlama kolaylığı, ilgili hedef kitleler için müşteri odaklı bir yaklaşım, BT departmanları içinse kurumsala hazır bir platform sunar.



VERİ YÖNETİM PLATFORMU

Pazarlama verilerinizi tek bir platform altında birleştirin. Markanıza ait birinci parti verilerin yanında, onlarca bilinen veri sağlayıcısı üzerinden 700 milyon anonim müşteri profiline anında erişim sağlayın. Banner, paralı arama ve sosyal medya gibi kanalları kullanarak yürüttüğünüz çeşitli paralı medya kampanyalarınızda hedef kitlenize ait verileri kullanıma sokun.



ÇAPRAZ KANALLI PAZARLAMA

E-posta, SMS, itme (push) reklamlar ve banner reklamları gibi belli başlı dijital kanallarınızda müşterilerinize bireyselleştirilmiş deneyimler sunun. Müşteri davranışlarına ilişkin zengin verilerden yararlanarak müşterilerinize erişmek için daha iyi yollar bulun ve böylece onlarla ilişkilerinizi derinleştirin. Oracle Marketing Cloud gerek B2C gerek B2B alanında faaliyet gösteren pazarlamacılar için özelleştirilmiş çapraz kanallı çözümler sunmaktadır.



KAMPANYA & PROGRAM YÖNETİMİ

Oracle'ın Actionable Customer Profiles (Kullanışlı Müşteri Profilleri) aracını merkeze alarak, müşteri davranışlarına, tercihlerine ve özelliklerine dayalı pazarlama programları ve çok kademeli kampanyalar oluşturun. Pazarlama ekipleri birkaç tıklamayla yönetilebilen, kullanımı kolay bir arayüzle pazarlama süreçlerini basitleştirebilir ve böylece daha iyi müşteri deneyimleri sunan sofistike kampanyalar oluşturabilirler.



SOSYAL PAZARLAMA

Oracle'ın Social Listening and Social Analytics (Sosyal Dinleme ve Sosyal Analiz) aracı, arka planda anlam çözümlemeleri (semantic analysis) gerçekleştirerek sosyal mecralardaki zengin verilere erişir ve müşterilerinizi daha iyi tanımanızı sağlayacak önemli bilgileri toplar. Böylece paralı, markaya ait ve kazanılmış sosyal kanallarda müşterilerinize daha iyi angaje olabilirsiniz.



ADAY MÜŞTERİ YÖNETİMİ

Müşterilerinizi ilgilendikleri bir ürün veya hizmeti satın almaya yönlendirmek için gelişmiş aday müşteri yönetimi ve aday müşteri puanlaması araçlarından yararlanın. Uzun soluklu ilişkiler kurun ve sürdürülebilir bir gelir modeli oluşturun.



İÇERİLE PAZARLAMA

İçeriği firmanızın stratejik bir varlığı haline dönüştürmek için pazarlama ekiplerinizin içeriği daha kolay oluşturabilmesini sağlayın, içeriği müşteri yaşam döngüsündeki başlıca aşamalarla ilişkilendirin ve içeriği farklı kanallarda yayınlayın.



MOBİL PAZARLAMA

Müşterilerinize gerçek zamanlı ulaşabilmek için SMS mesajları ve itme (push) bildirimler oluşturun. Mesajlarınızın aynı tutarlılığa sahip olması için bu mesaj ve bildirimleri planlı ve düzenli bir program veya kampanyanın bir parçası haline getirin.



ZENGİN ANALİZLER

Hedef kitlenize ait verileri ve gelir potansiyelini analiz edin. E-posta, mobil, web, banner reklam gibi çeşitli dijital kanallarınızın tümünde müşteriyle angajman düzeyinizi ölçümleyin. Pazarlama faaliyetlerinizin geri dönüşünü ve değerini gösterebilmek için gelirlerinizi pazarlama faaliyetlerinizle ilişkilendirin.



APPCLOUD

Oracle Marketing Cloud'un sunduğu açık platform sayesinde, günümüzde tüm dünyadan pazarlama ekiplerinin pazarlama teknolojisinin olanaklarından yararlanmak için kullandığı yüzlerce uygulamaya, medya ve reklam platformuna sisteminize önceden entegre edilmiş bir halde erişebilirsiniz.

PAZARLAMACILAR İÇİN OLUŞTURULMUŞ AÇIK BİR PLATFORM

Pazarlamacıların sevecek kullandığı, BT ekiplerinin güvendiği açık bir platform olan Oracle Marketing Cloud, önceden entegre edilmiş verileri, uygulamaları ve medya ortaklarıyla kullanıma hazır bir halde gelen birinci sınıf bir çözüm sunar. Oracle Marketing Cloud pazarlamacıların bugün yaptıkları yatırımlardan en yüksek geri dönüşü almalarına olanak tanırken, yarın yapacakları yatırımlara da hazırlıklı olmalarını sağlar.

PAZARLAMACILAR İÇİN OLUŞTURULMUŞ AÇIK BİR PLATFORM

Pazarlamacıların severek kullandığı, BT ekiplerinin güvendiği açık bir platform olan Oracle Marketing Cloud, önceden entegre edilmiş verileri, uygulamaları ve medya ortaklarıyla kullanıma hazır bir halde gelen birinci sınıf bir çözüm sunar. Oracle Marketing Cloud pazarlamacıların bugün yaptıkları yatırımlardan en yüksek geri dönüşü almalarına olanak tanırken, yarın yapacakları yatırımlara da hazırlıklı olmalarını sağlar.



NEDEN ORACLE MARKETING CLOUD?



Paralı, Markaya Ait Kazanılmış Medya İçin Tek Bir Platform

Pazarlamacıların tüm kanallar için verileri merkezileştirmesine ve deneyimleri tüm kanallarda uyumlu bir biçimde yönetmesine yardımcı olur. Böylece pazarlamacılar medya yatırımları için kendilerine ayrılan bütçeleri en iyi şekilde kullanabilir ve bu yatırımları gelir artışıyla sonuçlandırabilirler.



En Kullanışlı Pazarlama Ekosistemi

Pazarlamacılar, pazarlama verisi, uygulama ve medya ortamı sunan yüzlerce sağlayıcı aracılığıyla, BT departmanının yardımıyla gerek olmaksızın pazarlama kaynaklarını birleştirebilir ve daha iyi bir müşteri deneyimi sunabilirler.



En Açık ve Kurumsala Hazır Pazarlama Platformu

Oracle Marketing Cloud bir ay içinde 1 milyarı aşkın müşterinin deneyimini yönetebilir ve trilyonlarca veriyi işlemekten geçirebilir. Oracle müşteri deneyimi platformunun bir parçası olan Oracle Marketing Cloud, Oracle'ın müşteri deneyimini zenginleştiren satış, ticaret ve hizmet uygulamalarıyla tam entegrasyon halinde çalışır.

GERÇEK MÜŞTERİ REFERANSLARI



Oracle Marketing Cloud (OMC), pazarlama süreçlerinde devrim yaratıyor

Pazarlama verilerini, pazarlama uygulamalarını ve pazarlama medyasını tek bir platform altında merkezileştirerek, pazarlama ekiplerine müşteri deneyimini yönetme gücü kazandıran Oracle Marketing Cloud (OMC), Türkiye pazarında büyük ilgi görüyor. Plus dergisi, Oracle'ın OMC yaklaşımı ve stratejileri hakkında bilgi almak üzere, OMC ECEMEA Satış Direktörü Alex Abbott ve OMC Ürünleri Satış Yöneticisi Ömer Bakırcı ile görüştü.

Türkiye'deki kuruluşların pazarlama direktörleri ve dijital pazarlama öncüleri ile yaptığınız görüşmelerde nasıl bir izlenim edindiniz? Batı Avrupa ile Türkiye'nin dijital pazarlama ortamları arasında nasıl bir fark var, bir karşılaştırma yapabilir misiniz?

ALEX ABBOTT (OMC ECEMEA Satış Direktörü - Oracle): Türkiye'yi uzun zamandır yakından takip ediyorum çünkü gerek iki yıl önce Oracle bünyesine katılan ve Oracle öncesinde çalıştığım Responsys'te, gerek bir önceki şirketimde Türkiye pazarından da sorumluydum. Dolayısıyla son 6-7 yıldır pazarın nasıl olgunlaştığına bizzat tanık oldum. Kuşkusuz İngiltere veya Batı Avrupa ile Türkiye arasında henüz büyük fark var. Ancak bu fark, büyük ölçüde ileri seviye, gelişmiş pazarlama uygulamalarının kullanım eksikliğinden kaynaklanıyor. Öte yandan, pazarlama uygulamalarını gerçekten ileri seviyeye taşımak isteyen şirketler olduğunu görüyoruz. Bugün böyle bir şirketin Pazarlama Direktörü ile görüştük ve gelişmişlik seviyeleri beni gerçekten şaşırttı.

Bilindiği gibi Oracle'ın geleneksel katmanda Sales Cloud, Services Cloud gibi platformları bulunuyor ve son dört yıldır da kendi Pazarlama Bulutu'nu geliştiriyor. Oracle'ın buradaki ana amacı nedir? Oracle Marketing Cloud ortamı gerek mevcut gerekse potansiyel müşteriler için ne vaat ediyor?

ALEX ABBOTT: Bilindiği gibi şirketler uzun bir süredir bulut ortamlarını kullanıyorlar ve bulut ortamlarının avantajlarından faydalanıyorlar. Oracle da başından bu yana bulut ortamına sürekli yatırım yapıyor, hatta bugün geldiğimiz noktada, şirketlerin tüm altyapısını bulut ortamına taşıma vizyonu ile hareket ediyor. Oracle'da çalıştığım son iki yıl içinde Pazarlama Bulutu alanına çok önemli yatırımlar yapıldığına tanık oldum. Bu, Türkiye için de geçerli ve artık Türkiye için bu alanda hızlı bir çıkış olmasını bekliyoruz. Çünkü, Türkiye'deki şirketler bugün daha ileri seviye uygulamalara geçmeye hazır görünüyor. Bu dönüşümün bir parçası olmak, bizim için de son derece heyecan verici. Bir sene önce Ömer gibi pazarlama alanında deneyimli bir ismin bu göreve atanmasının nedeni de Türkiye'deki bu dönüşümü daha ileriye taşımaktır.

Türkiye pazarından biraz daha bahsedermisiniz? Mobil cihazların kullanımı yaygınlaşıyor, kullanıcılar internette daha fazla zaman geçiriyorlar, herkeste akıllı telefon var, sosyal medya kullanımında Avrupa'da ilk sıralardayız... Dolayısıyla Türk halkının belirli bir dijital vücut dili geliştirmekte olduğu söylenebilir. Pazarlamacılar bu dijital vücut dilini anlamak için Oracle teknolojilerinden nasıl yararlanabilirler; Oracle Marketing Cloud'ı kullanarak nasıl bir fark yaratabilirler?

ALEX ABBOTT: Responsys'in Oracle bünyesine geçmesi benim için çok heyecan verici bir süreçti. Oracle, Pazarlama Bulutu alanında ben dahil Responsys'te görev yapmış pek çok kişi ile aynı vizyonu paylaşıyor. Gelecekte bir gün müşterilerin her tür etkileşimi tamamen otomatik hale gelecek, kullanılan kanal ve cihazdan bağımsız olarak tamamen bireyselleşmiş bir pazarlama iletişimi mümkün olacak. Oracle'ın bu hayali gerçekleştirmek için gerekli teknolojileri bünyesine katmış olması heyecan verici. Bana göre çok az şirket bu işi hakkıyla yapıyor. Sorunuza gelirse,



ALEX ABBOTT

OMC ECEMEA Satış Direktörü
Oracle

ÖMER BAKIRCI

OMC Ürünleri Satış Yöneticisi
Oracle

bu teknolojiler, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de pazarlamacıların sadece farklı veri kaynaklarını, farklı içerik kaynaklarını gerçek zamanlı olarak konsolide etmelerini sağlamakla kalmayacak, daha da önemlisi, bu verilerin gerçek zamanlı olarak aktive edilmesini sağlayacak, markaya ait müşteri etkileşimlerinin yanı sıra anonim, ücretli medya etkileşimlerinden gelen verileri kullanılabilir bir formatta sunacak. Dolayısıyla bugün pazarlamacılara boşa harcanan milyonlarca dolarlık medya bütçelerini doğru harcama olanağı sunuyoruz. Bu ortamda sunduğumuz çözümlerin yeni sürümleriyle birlikte tüm kanallarda ve tüm cihazlar üzerinde müşteriyle etkileşim daha da anlamlı bir hale geliyor.

Sayın Bakırcı, sizin bu konudaki değerlendirmeniz nedir?

ÖMER BAKIRCI: Ortalama iki saat kadar gün içinde internette vakit geçiriyoruz. Bunun önemli bir kısmı sosyal medya araçlarında gerçekleşiyor. Bu faaliyeti sadece masaüstü bilgisayarlarda yapmıyoruz, mobil telefonlarda, tabletlerde de yapıyoruz. Aynı zamanda bir markayla ya da herhangi bir ürünle ilgili arayışımızı da sadece tek bir kanaldan yapmıyoruz. Sosyal medyaya

gidip bu ürünle ilgili geri besleme soruyoruz, araştırma yapıyoruz, Google’da araştırma yapıyoruz, markanın web sitesine giriyoruz, hatta yeri geldiği zaman mağazaya gidip ürünü inceliyoruz. Hatta mağazanın içinde o ürünün muadili ürünlerin fiyatını anlık olarak telefonda kıyaslayabiliyoruz.

Bunların hepsi satın alma öncesi bir yolculuktur. Yani potansiyel müşterinin bir yolculuğu vardır. İhtiyaç ortaya çıktıktan sonra arayış başlar ve günümüzde bu arayış internet üzerinden başlar. Potansiyel müşteri bu arayışı interneti kullanarak sosyal medya üzerinden, mobil uygulamalar üzerinden, web sitesi üzerinden farklı cihazlarla farklı zamanlarda yapabilir. Bir pazarlamacının doğru kişiyi, doğru içeriği, doğru zamanda ve doğru cihaza gönderebilmesi için kişinin bu yolculuğunu an be an takip edebilmesi gerekir. Oracle Marketing Cloud sağladığı baştan sona pazarlama teknolojisi ile pazarlamacıya tüm bu yolculuğu takip edebilme fırsatı veriyor ve bu sayede bir fark yaratıyor. Bugüne kadar firmalar, pazarlamaya yönelik farklı farklı araçlar kullandılar; ‘e-posta pazarlama aracı’, ‘sosyal medya dinleme aracı’, ‘mobil pazarlama aracı’, display banner reklamları için ayrı bir araç gibi... Ancak bunların hepsi ayrı

ayrı değerlendirilip kullanıldığı, birbirlerinden kopuk bir şekilde çalıştıkları için yeterince verimli olamadı. Bunların ayrı ayrı kullanılması, müşteri nezdinde reklam bombardımanına ve dolayısıyla “ad blindness” dediğimiz banner körlüğüne neden oldu. Oysa biz, potansiyel müşterinin ihtiyacını takip edebilsen, ihtiyacı olduğu anda iletişim kursak ve ihtiyacın ortadan kalktığı noktada iletişimi kessek, hem maliyet avantajı yaratırız hem de müşteri gözünde görünür hale gelebiliriz, memnuniyetsizliğin önüne geçeriz.

İhtiyacı anlamak nasıl mümkün oluyor?

ÖMER BAKIRCI: Bir kişi, sizi sık sık ziyaret ediyor, bir ürüne sürekli olarak bakıyor, sosyal medyada bu ürünle ilgili araştırma yapıyorsa, demek ki bu kişi satın almaya yakındır. Satın alma potansiyeli olan bir kişiyi araştırmayı yaptığı cihaza göre hedefleyerek, pazarlamacıya doğru zamanda doğru içeriği gönderebilme kabiliyeti veriyoruz. Oracle Marketing Cloud’ın bence en önemli avantajı bu: Müşterinin temas noktasından, müşterinin pasifleşme noktasına kadar takip edebilmesi...

Örneğin bir kişi bir dizüstü bilgisayar aldı. Normal şartlar altında bu kişiyi belki üç sene



“Şirketlerin kampanya odaklı yaklaşımdan müşteri odaklı bir yaklaşıma geçmeleri, değişim arzularına ve şirketin karmaşıklık seviyesine bağlı olarak 12-24 ay gibi süreler alabiliyor. Özellikle seyahat ve perakende sektörlerinde, Oracle Marketing Cloud çözümleriyle kendilerine yardımcı olduğumuz, çok başarılı sonuçlar elde eden, 12 veya 24 ay içinde gelirlerini ikiye katlayan şirketler bulunuyor.”

ALEX ABBOTT OMC ECEMEA Satış Direktörü - Oracle

boyunca hedeflemenize gerek yok. Ancak bu kişiye memnuniyeti sorulabilir, otomatik olarak her satın almanın peşinden bir anket gönderilebilir. Çapraz satışlar, yukarı satışlar araştırılabilir.

Oracle Marketing Cloud ile sunulan uçtan uca çözüm; kurumsal seviyedeki, çok kanallı pazarlamalar yapan, özellikle dijital pazarlamanın her kanalında ekip çalıştıran, ajans çalıştıran ve bu kanalları aktif olarak kullanmak isteyen firmalar için çok önemli bir kazanç sunuyor.

Gerek teknoloji gerek strateji açısından Oracle Marketing Cloud'ın rakiplerine göre en belirleyici avantajı nedir?

ALEX ABBOTT: Oracle Marketing Cloud'ın çeşitli avantajları var. Teknik açıdan bir dizi gelişmiş uygulamayı birlikte, entegre bir şekilde sunuyor ve verinin farklı kanallar ve cihazlar üzerinde birleşik ve gerçek zamanlı olarak eyleme geçirilebilir hale getirilmesi büyük fark yaratıyor. Bunu Oracle kadar iyi yapabilen başka firma yok. Kullanıcı arayüzlerimiz, pazarlamacıların ve iş ortaklarımızın bu verilere içeriğine göre son derece kolay bir biçimde erişebilmesine olanak tanıyor. Müşterilerimiz bu ortamın sağladığı “pazara sunuş hızını” hemen fark ediyor ve teknolojiyi kullanarak pazarlama stratejilerini hızla hayata geçirebiliyorlar. Bu onlara muazzam bir ticari fayda sunuyor. Ardından piyasadaki değişikliklere göre pazarlama stratejilerini hızla değiştirerek bu değişikliklere adapte olabilmelerini sağlıyor. Daha da önemli bir konu, yönetim (governance): Bu ortam, birleşik

bir veri modeli sunduğu için müşterilerimiz ve iş ortaklarımız doğru mesajı, doğru kişiye, doğru zamanda, doğru kanaldan ve doğru cihaz üzerinden gönderebiliyorlar.

Ürünün kurulumu konusunda neler söyleyebilirsiniz?

ÖMER BAKIRCI: Bu bir bulut teknolojisi olduğu için kurması, ayarlarını yapması çok kolay. Doğrudan ve hazır entegrasyonlarımız olduğu için veri akışları otomatik gerçekleşiyor ve pazarlamanın önüne geliyor. Pazarlamacı, veri toplama ve işleme işleriyle uğraşmak yerine raporlama ve analizlere daha çok vakit ayırıp, test ve optimizasyon yardımıyla pazarlama aktivitelerini sürekli olarak geliştirebiliyor.

Türk şirketleri pazarlama bulutu alanında Oracle'in sunduğu ileri seviye uygulamalara yeni hazırlanıyorlar. Peki küresel ölçekte Oracle Marketing Cloud ile ilgili başarı hikayeleriniz var mı?

ALEX ABBOTT: Farklı dikey pazarlarda çeşitli müşterilerimiz var. Kampanya odaklı bir pazarlama yaklaşıma sahipken, daha modern, daha kişiselleşmiş, çapraz pazarlamayı daha öne çıkaran, cihaz bağımsız bir pazarlama yaklaşımına geçmelerine yardımcı olduğumuz pek çok şirket bulunuyor. Şirketlerin kampanya odaklı yaklaşımdan müşteri odaklı bir yaklaşıma geçmeleri, değişim arzularına ve şirketin karmaşıklık seviyesine bağlı olarak 12-24 ay gibi süreler alabiliyor. Özellikle seyahat ve perakende sektörlerinde, çok başarılı sonuçlar

elde eden, 12 veya 24 ay içinde gelirlerini ikiye katlayan şirket örnekleri bulunuyor. Bazı şirketlerde, mesela İngiltere'de finans ve seyahat ürünleri karşılaştırma hizmeti veren en büyük şirket olan Moneysupermarket.com'da OMC'nin altında yer alan DMP (Data Management Platform-Veri Yönetim Platformu) kullanılıyor. Tüketiciler bu şirketin web sitesine girip ihtiyaçlarına uygun ürünleri – örn. kredi kartlarını, kredi seçeneklerini – kıyaslıyorlar. Moneysupermarket.com, Oracle'ın Veri Yönetim Platformu'nu kullanarak tüm birinci parti verilerini, müşteri verilerini bu platformda konsolide etti. Böylece yeni ve mevcut müşterilerini daha iyi hedefleyerek sitelerindeki ürünlerin çapraz ve yukarı satış fırsatlarını daha etkili şekilde değerlendirebildiler. Bu uygulamayla reklam harcamalarının geri dönüşünde %33 gibi önemli bir artış sağladılar. İngiltere'de ev geliştirme perakendeciliği sektöründe faaliyet gösteren B&Q ile Oracle Responsys'in İngiltere'deki ilk projesini gerçekleştirerek, mobil cihazlara göre optimize edilmiş, animasyonlu e-postalar tasarladık. Oracle bu projeye ödül kazandı. Şimdi bu kinetik e-posta tasarımını Türkiye'ye getirmek için çalışıyoruz ve ilk tepkiler gerçekten heyecan verici. Kinetik e-postalara alıcılarından gelen tepki oranı da yüksek, çünkü kinetik e-posta alıcıya göre özelleştirilmiş, animasyonlu bir tasarıma sahip. Bu tasarım müşterilerin gönderilen e-postaya daha yüksek seviyede angaje olmasını sağlıyor. Kinetik e-posta kampanyalarında e-posta açma oranının

“Artık pazarda kazanmanın yolu potansiyel müşterileri her kanaldan izleyebilmekten geçiyor. Müşterinin yolculuğunun artık internette başladığını da unutmamak gerekiyor. Yolculuğun nerede bittiğini kendiniz belirlemek istiyorsanız, Oracle Marketing Cloud ile bu yolculuğu çok iyi izlemek durumundasınız.”

ÖMER BAKIRCI OMC Ürünleri Satış Yöneticisi - Oracle



%30'lara ulaştığını söyleyebilirim. Yine B&Q'dan bir örnek vermek gerekirse, daha önce bu şirket pasif veritabanı probleminden şikayet ediyordu. E-posta gönderdikleri müşterileri pasif hale geliyordu. Bize gelip “Oracle Responsys ile veritabanımızın aktifliğini %10 oranında artırmak istiyoruz” dediler. Problemi inceledik, üzerinde düşündük ve yeniden aktifleştirme seviyesine göre çeşitli hücreler ve dalgalar içeren bir e-posta pazarlama kampanyası paralelinde bir yeniden aktifleştirme programı tasarladık. Böylece yeniden aktifleştirme oranını %10'un çok üzerine çıkarabildik. Programı hayata geçirdiğimiz ilk beş hafta zarfında elde edilen gelir bir milyon pound seviyesine ulaştı. Ayrıca bu otomasyon içeren bir program olduğu için her ay on binlerce müşteri, yeniden aktif edilmeye, yeniden B&Q'dan alış-veriş eden müşteriler haline dönüştürülmeye devam ediyor.

Türkiye'deki atılımlardan bahsedebilir misiniz, hangi sektörlerde hızlı giriş bekliyorsunuz?

ÖMER BAKIRCI: Bir senedir çalışmalarımızı sürdürüyoruz ve bu süreçte Oracle DMP'nin çok talep edilen bir ürün olduğunu fark ettik. Halihazırda gerek yayıncılık gerek pazarlamacılık sektörlerinde, yani reklam veren ve reklam satan gruplarında birlikte çalıştığımız müşterilerimiz var ve bu gruplarda DMP konumlandırmasını sıkça yapıyoruz. Yakın zamanda da pazarda çok büyük oyuncuların bu eko-sisteme gireceğini düşünüyoruz, çünkü Oracle pazarlama verisi

kullanımı anlamında dünyanın en büyük pazarına sahip ve bu Türkiye'de yaklaşık 30 milyon üzerinde cihazın takip edilmesine tekabül ediyor. DMP, dijital pazarlamaya bütçe ayıran, buraya yatırım yapmak isteyen, burada büyümek isteyen firmaların hepsine uygun. Sosyal medya ağırlıklı çalışmak isteyen SRM aracı, kanal optimizasyonu, e-posta push, SMS optimizasyonu ve senkronizasyonu sağlamak isteyenler için Oracle Responsys, web sitesi ya da mağaza hareketlerini takip ederek bunlardan bir skorlama çıkarmak isteyenler için Lead Management aracımız var. Ya da içerik üreten, doğru kişiye doğru içeriği göndermesi çok önemli olan firmalar veya yayıncılar için de Content Marketing aracını önerebiliriz. Sonuçta dijital pazarlamaya dokunan her kanalı kapsayabiliyoruz. Burada kendini geliştirmek isteyen, burada bir dijital dönüşüm yaşayan her firmanın ihtiyacını karşılayacak bir çözümümüz mevcut. Türkiye'deki pazarın ve Türkiye'deki firmaların da bu tip dönüşümlere girdiğini görüyoruz. Dijital pazarlamaya ayrılan bütçe sürekli artıyor. Çevrimdışı pazarlamaya ayrılan bütçenin sabit kalıp ya da düşürülüp dijitale aktarıldığını görüyoruz, bunun da çok mantıklı bir sebebi var. Çünkü dijital alan izlenebilir, kontrol edilebilir, takip edilebilir bir alan. Bir pazarlamacı anlık ve gerçek zamanlı olarak cevap gönderebilir, kişileştirmesini yapabilir. Artık satın alma kararları çevrimiçi ortamda alınabiliyor ve satın alma noktasında kişi neredeyse emin bir şekilde, ürünü bilerek, kaçacağı öğrenmiş olarak son detayları

konusmaya geliyor. Bu kişi satın alma noktasına - bu mağaza olabilir, ya da bir web sitesi, e ticaret sitesi olabilir - geldiği anda hem satışının hem de web sitesinin o kişinin önceki yolculuğuna bakarak hazır olmasını sağlamak bizim işimiz.

Perakendecilik veya havayolu taşımacılığı tarafında aslında çok büyük bir ilgi olması lazım şu anda, değil mi?

ALEX ABBOTT: Evet, Responsys aracı dünyanın yolcu taşımacılığı yapan önde gelen havayolu şirketlerinin neredeyse %30'u tarafından kullanılıyor. Perakendecilik sektöründe de çok güçlüyüz. Oracle DMP ayrıca eBay gibi çevrimiçi perakende şirketlerinin yanında The Economist, Forbes gibi yayıncılar ve bazı teknoloji firmaları tarafından da kullanılıyor.

Oracle Marketing Cloud ürününü Türkiye'de yaygınlaştırma konusunda şu anki önceliğiniz nedir?

ALEX ABBOTT: 'Eğitim', en önemli öncelik olmalı. Eğitimden kastım, Türkiye'deki şirketlerin eğitimi; yani kampanya odaklı yaklaşımdan nasıl daha müşteri odaklı, modern bir yaklaşıma geçileceğini anlatmalıyız. Biz bu işi uzun yıllardır yapıyoruz. Bazı şirketler teknolojimizi satın alıp kendi başlarına bir şeyler yapmak isteyebilirler ancak biz, onlara yardımcı olmak, onları eğitmek, yol göstermek, iş ortaklarıyla birlikte başarıya ulaşmalarını sağlamak için buradayız.

Sisoft “Yılın ISV Bulut İş Ortağı” oldu!

“Yılın ISV Bulut İş Ortağı” olarak “Oracle Excellence Award”a layık görülen Sisoft’un Genel Müdürü Ömer Siso, Plus Dergisi’nin sorularını cevapladı.

Sayın Siso, Genel olarak Sisoft, kuruluşu, faaliyetleri ve hedefleri hakkında kısa bir bilgi alabilir miyiz?

ÖMER SİSO (Genel Müdür, Sisoft): 1987 yılından beri HBYS (Hastane Bilgi Yönetim Sistemleri) üretmekteyiz. İlk hastane yazılımımızı DOS ortamında geliştirdik. 1996 yılında, Windows tabanlı 2. Kuşak HBYS’mizi yazdık. Son olarak, 3. Kuşak HBYS’mizi ise günümüzün en ileri teknolojisi olan JAVA kullanarak J2EE Mimarisi ile geliştirdik. Ayrıca, yine tamamen kendi mühendislerimiz tarafından geliştirilmiş, PACS, Aile Hekimliği Bilgi Sistemi, Laboratuvar Bilgi Yönetim Sistemi, Radyoloji Bilgi Yönetim Sistemi, Elektronik Belge Yönetim Sistemi ve Entegre Güvenlik Sistemlerimizin sağlık kuruluşlarında aktif olarak kullanılıyor. Ülkemizde hem marka hem de hizmet verdiğimiz sağlık kuruluşları ile sektör lideri konumundayız. Temel felsefemiz başarının rahavetine kapılmadan,

aynı disiplin ve kararlılıkla çalışmaya ve sürekli kendimizi yenilemeye devam ederek uluslararası pazarlarda da liderliği elde etmektir.

Hastane otomasyonunda Türkiye ve dünyada elde ettiğiniz başarı ve pazar payları hakkında bilgilendirebilir misiniz?

ÖMER SİSO: Kuruluşumuzdan itibaren 29 yıl boyunca Türkiye’de 700’ün üzerinde hastane ve sağlık kuruluşuna hizmet verdik. Halen ülkemizde yaklaşık 160 hastaneye hizmet vermekteyiz. Ayrıca Türkiye’de bir ilk olan merkezi veri tabanı sunucusu üzerinden 11 ilimizde tek bir sunucu ve tek bir kullanıcı üzerinde il bazlı çözüm kullanan tek firmayız. HIMSS Stage 6 akreditasyonuna sahip ilk hastane olan Ankara Gazi Mustafa Kemal Hastanesi, sunduğumuz çözümlerle bu akreditasyona sahip olarak, Türkiye’nin ilk, Avrupa’nın 26. HIMSS Stage 6 akreditasyonuna

sahip hastanesi olmuştur. Şu anda 5 adet hastanemiz Stage 6 akreditasyonunu almış ve dijital hastane olma ayrıcalığına erişmiştir. Bugünkü hedefimiz ise, tüm hastanelerimizin en az 6 seviyesinde akredite edilmesini sağlamaktır. Yazılımlarımızın tümü WEB tabanlı, tümleşik yapıda. Bulut üzerinde çalışabilen tek HBYS firması olma özelliğine sahibiz. Ürünümüz, işletim sistemi, veri tabanı ve WEB tarayıcı bağımsızlığına sahip. Servis odaklı, mobil onay, e-imza desteği gibi pek çok özellikleri ile alanında öncü. Teknoloji ve ürün yelpazemiz ile rakipsiz olduğumuzu iddia ediyoruz. Türkçe dışında 8 ayrı dille çoklu dil desteğine sahibiz. Bu nedenle halen, Afrika, Asya ve Orta Doğu’da, projelerimiz mevcut, ayrıca ürünlerimizin kalitesi ve geniş yelpazesi sayesinde başarılarımızın artarak devam edeceğine inanıyoruz.

Hastane Bilgi Yönetim Sistemi alanındaki yaygınlığınızı neler borçlusunuz? Başarılarınızda Oracle teknolojileri nasıl bir yer tutuyor?

ÖMER SİSO: Sektördeki yaygınlığımızı öncelikle inovatif yaklaşımımıza ve kendimizi sürekli geliştirme eğiliminde oluşumuza borçluyuz. Teknoloji olarak her platformda çalışma özelliğine sahip olan ürünümüzün en büyük avantajının merkezi olarak birden fazla sağlık tesisini tek bir merkezden yönetebilmesi olarak görüyoruz. Sahip olduğumuz başarılarla Oracle çözümlerinin de rolü göz ardı edilemeyecek derecede önemlidir. HBYS sektöründe, yüksek erişilebilirlik seviyesinin sürekli korunarak maksimum derecede performans sergilemeniz gerekir. Bu konuda yazılımınızın teknolojik altyapısı kadar, yazılımın üzerinde koştuğu IT bileşenlerinin de etkisi büyüktür. Tercih ettiğiniz ürünler yazılımınızın maksimum performansına ulaşmasına olanak sağlamıyorsa teknolojik altyapınızın bir önemi kalmaz. Bu kapsamda Oracle çözümleri, gerçek performansımızı sergilemek hususunda piyasadaki diğer çözümlere kıyasla açık ara farkla bize benzersiz avantajlar sunmaktadır.



ÖMER SİSO
Genel Müdür
Sisoft

Sisoft'tun Oracle iş ortağı olarak yolculuğunda geçirdiği en önemli kilometre taşları sizce neler oldu?

ÖMER SİSO: 1998'den beri OPN (Oracle Partner Network) üyesi olarak faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz. Java tabanlı ve Oracle üzerinde sunduğumuz sağlık çözümleriyle, hem ulusal, hem de uluslararası pazarda çok önemli deneyimler elde ettik. Bu yolculuktaki en önemli kilometre taşı şüphesiz ki Bulut Çözümleri olmuştur. Oracle, yüksek erişilebilirlik seviyesini sürekli sağlayarak sağlık verilerini koruyabileceğimiz ve internet olan her yerden bu verilere kolaylıkla erişim sağlanabilecek eşsiz bir platform sundu. Oracle Bulut Çözümlerini kullandığımız müşterilerimizden aldığımız olumlu geri bildirim, çözüm ortağı olarak ne kadar doğru bir partner seçtiğimizi bir kez daha gösterdi.

Sisoft'u Yılın ISV Bulut İş Ortağı olarak Oracle Mükemmellik Ödülü'ne taşıyan adımları nasıl attınız?

ÖMER SİSO: Bu konudaki adımları uzun zaman önce attığımızı söyleyebiliriz. Teknolojideki inovasyonu çok yakından takip etmekteyiz ve bu gelişimlerdeki gidişatı yakından takip ettiğimizde, geleceğin, bulut bilişimi üzerinde yükseleceğini görmemiz zor olmadı. Oracle da, her konuda olduğu gibi bulut bilişimi konusunda da bizlere eşsiz fırsatlar sağlarken, bu konudaki öz güvenimizi artırdı. Oracle Bulut çözümleriyle hizmet verdiğimiz müşterilerimizin memnuniyeti, bizi Yılın ISV Bulut İş Ortağı statüsüne taşıyan en büyük etken olmuştur. Bulut bilişim, firmamızı sektörde tekilleştirirken, firmamıza ve ürünlerimize yeni bir katma değer sağlayarak sektördeki konumumuzu sağlamlaştırdı. Sonuç olarak, uluslararası pazardaki görünürlüğümüz, ürün ve marka değerimiz arttı.

Aldığınız ödülle birlikte bulut konusuna yaklaşımınızda ve bulut konusunun gündeminiz içindeki önceliğinde bir değişiklik oldu mu?

ÖMER SİSO: Geleceğin Bulut Bilişim üzerinde yükseleceğini çok öncelerden öngördüğümüz için, ödül almadan önce de bu konu bizim için en büyük önemdedi. Bu ödülle birlikte pazarımızdaki değerin arttığını gördük ve öngörümüzün ne kadar doğru olduğunu anladık. Geliştirdiğimiz yazılımlar, ülkemizde

“Common Criteria” güvenlik belgesi ile akredite edilmiş tek sağlık yazılımıdır. Ayrıca Uluslararası “SPICE 2” Standardı yazılımımızın diğer önemli bileşenidir. Özellikle uluslararası ihalelere katılabilmek için akreditasyon önemli bir konu. Sağlık Bilişimi uygulamaları uluslararası düzeyde incelendiğinde, “Bulut Bilişim” uygulamalarının giderek yaygınlaştığı görülmektedir. Bu alandaki uzmanlar da sağlık bilişiminin geleceğinin burada olduğunu göstermektedir. Bulut Bilişim; güvenlik, güvenilirlik, sürdürülebilirlik ve izlenebilirlik gibi en temel gereksinimlere tümü ile karşılık vermektedir. Ayrıca, radyoloji görüntülerinin (PACS) arşivleme ve iletişim sistemlerinde depolanma gereksinimi de Bulut Bilişimi zorunlu hale getirmiştir.

Sizce dünyada ve Türkiye’de bulut servisleri nasıl bir trend ile geliyor ve yaygınlaşıyor? Siz bu noktada dünyaya ve Türkiye’ye önümüzdeki dönemde neler sunmayı hedefliyorsunuz? Bu alanda nasıl bir gelecek tahayyül ediyorsunuz?

ÖMER SİSO: Uluslararası pazarda Bulut Bilişim’inin ne kadar önemli olduğunu, uluslararası reklamları izlediğinizde net olarak görürsünüz. Zaten dünya devi firmaların da en büyük yatırımlarını bu alanda yapıyor olması bu durumu destekliyor. Yakın gelecekte ülkemizde de bulut bilişimin uluslararası trendi yakalayacağını rahatlıkla söyleyebiliriz.

Geleceğin artık CAPEX modelinden OPEX modeline doğru şekillendiğini ve lokalde artık veri barındırmanın hem riskli olduğunu hem de yüksek maliyet gerektirdiğini görüyoruz. Sisoft olarak yatırımlarımızı bu yönde şekillendirmiş olmanın verdiği avantajla, müşterilerimize yatırım maliyeti getirmeyen bu yeni modeli tamamı firmamız üretimi olan ürünlerimizle sunarak, sağlık bilişiminde dünya lideri olmayı planlıyoruz. Bu nedenle, ülkemizin 2023 hedefleri içinde en önemli bileşenlerden biri olmayı, halen 8 olan farklı dil desteği sayısını daha da artırarak pazar payımızı büyültmeyi ve yurtdışı ihracatımızın artırılmasını hedefliyoruz.

Bulut alanında yatırım yapıp yapmamayı düşünen iş ortaklarına neler söylemek istersiniz, neler önerirsiniz?

ÖMER SİSO: Bulut Bilişim konusunda söyleyeceğimiz çok kısa ve nettir. Gelecek Bulut Bilişimi üzerinde yükselmektedir ve buna uyum



SİSOFT'UN ÜSTÜN BULUT BAŞARISI

Oracle Uluslararası ISV, OEM ve Java İş Geliştirme Başkan Vekili David Hicks, Sisoft'u Yılın ISV Bulut İş Ortağı olarak 2015 Oracle Üstünlük Ödülünü almalarından dolayı, şu sözlerle tebrik etti: “Sisoft, Oracle Paas hizmetlerinin tanıtım ve yaygınlaştırılmasında göz ardı edilemeyecek ölçüde katkılar sağlamıştır. Oracle Database Cloud, Oracle Java Cloud, Oracle Mobile Cloud ve Oracle Business Intelligence Cloud ürünlerinin yıl boyunca sürekli olarak müşterileri tarafından kullanılmasını sağlamış ve kritik iş çözümlerini bu platformlar üzerinden çözmelerine olanak vermiştir. Sisoft'u Yılın ISV Bulut İş Ortağı olarak 2015 Oracle Üstünlük Ödülünü almalarından dolayı tebrik ederiz. Bu ödül, Sisoft'un Oracle Bulut Platformu'na olan inancı ve bunun kullanımı ve müşterileri tarafından kullanılması konusundaki kararlılığının bir ispatıdır.”

sağlamak, varlığını sürdürmek ya da yok olmak kavramlarını ayıran çok kalın bir çizgidir. Bilindiği üzere Türk firmaları bilişim sektöründe başarılı işlere imza atmakta ve ülkemizde bu hizmeti sürdürmekte. Ülkemizdeki sağlık bilişiminin en büyük alıcısı halen kamudur. Ne yazık ki -belki de neyse ki-, ileri teknoloji tercihten çok ucuz fiyat endekli bir rekabet, biz yazılım firmalarını zorunlu olarak uluslararası pazara yönlendirdi ve güçlendirdi. Gelecekte de varlığını sürdürmek isteyen yazılım firmalarımızın dış pazara yönelmeleri bir zorunluluktur. Uluslararası arenada yarışabilmek ve bu pazarda yer edinmek için standartlarını yükseltmek ve bulut bilişim için yatırım yapmaları. ■

BKM, iş sürekliliği ve güvenlik projelerinde Oracle'ı tercih etti

Yüksek iş sürekliliği, performans ve güvenlik beklentilerini karşılayabilmek için Oracle teknolojilerini tercih eden Bankalararası Kart Merkezi (BKM), ciddi veri hacimlerinin yönetilmesini gerektiren projelere imza atıyor. Geçmişten bu yana, performansı ile öne çıkan Oracle Veritabanı'nı kullanan kuruluş, veritabanı güvenliğini Oracle Veritabanı'nın opsiyonu olarak sunulan Oracle Advanced Security Option (ASO) ile sağlıyor. İş sürekliliğini istediği seviyeye yükseltmek ve iki merkezi arasındaki veri aktarımlarını gerçekleştirmek için Oracle GoldenGate'i kullanan BKM, iş zekası ve veri ambarı tarafında da Oracle ürün ve teknolojilerine güveniyor. ►

Sayın Meydan, Bankalararası Kart Merkezi, faaliyetleri, hedefleri ve BT altyapısı hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?

NAZAN DENİZ MEYDAN (Veritabanları ve Veri Ambarı Müdürü, BKM): Bankalararası Kart Merkezi (BKM), ödeme sistemleri içerisinde nakit kullanımı gerekmeksizin her türlü ödemeyi veya para transferini sağlayan veya destekleyen sistem, platform ve altyapıları oluşturmak, işletmek ve geliştirmek üzere, 1990 yılında 13 kamu ve özel Türk bankasının ortaklığıyla kuruldu. Kredi kartı ve banka kartı uygulamaları içinde bulunan bankalar arasında uygulanacak prosedürleri geliştirmek, standardizasyonu sağlamaya yönelik çalışmalar yaparak kararlar almak, Türkiye genelinde uygulamalar ile yurt içi kuralları oluşturmak, bankalar arasındaki takas ve hesaplaşmayı yürütmek, yurt dışı kuruluş ve komisyonlarla ilişkiler kurmak ve gerektiğinde üyelerini bu kuruluşlarda temsil etmek, halen her banka tarafından devam ettirilen işlemleri daha güvenli, süratli ve daha az maliyetli tek bir merkezden yürütmek, BKM'nin ana faaliyetleri

arasında yer alıyor. BKM, son dönemde ulusal bir kartlı sistem kurarak, Türkiye'de faaliyet gösteren banka ve diğer finansal kuruluşların, "Türkiye'nin Ödeme Yöntemi" kelimelerinin kısaltması olan "TROY" markası altında kart ihraç ve kabul etmelerini sağlamak üzere gerekli faaliyet izni hazırlıkları ve diğer çalışmaları başlatmış bulunuyor.

Vizyonumuz, nakitsiz ödemelerde geleceğin deneyimini yaşatmak olarak özetlenebilir. Verimli operasyonları ve yüksek işlem hacmi ile dünyada alanında örnek gösterilen bir kuruluş olarak; üyelerimize, perakende sektörüne, kamuya ve bireylere ödeme sistemleri konusunda en iyi hizmeti sunmak için, uygun teknolojik altyapıları kullanıyoruz. Seçimlerimizde, süreklilik, güvenlik, performans önceliklerine dikkat ediyoruz.

Kullandığınız Oracle teknolojilerine değinebilir misiniz?

NAZAN MEYDAN: İş zekası altyapımızda Oracle İş Zekası kullanıyoruz. Veri ambarı sistemimiz

Oracle Exadata üzerinde konumlandırılmış bulunuyor. Hayata geçirdiğimiz ve üzerinde çalıştığımız çoğu proje, yüksek veri hacimlerinin yönetilmesini gerektiriyor. Süreklilik, performans ve güvenlik ilk sırada yer alan ve hayati önem atfettiğimiz önceliklerimiz. Bu önceliklerden hareketle, geçmişten bu yana, performansı ile öne çıkan Oracle Veritabanı'nı kullanıyoruz. Veritabanı güvenliğini Oracle Veritabanı'nın opsiyonu olarak sunulan Oracle Advanced Security Option (ASO) ile sağlıyoruz. Hatta, duyurulur duyulmaz ASO'yu ilk hayata geçiren ekiplerden biri olduk. İş sürekliliğini istediğimiz seviyeye yükseltmek ve iki merkezimiz arasındaki veri aktarımlarını sağlamak için de Oracle GoldenGate devreye giriyor.

Süreklilik BKM için neden bu kadar öne çıkıyor?

NAZAN DENİZ MEYDAN: Çünkü saniyede ortalama 300 işlem yapan sistemlerimiz var ve en yoğun zamanlarda oluşabilecek beş dakikalık bir kesinti bile 100 milyon TL tutarında işlemin



(SOLDAN SAĞA): **PINAR YADİGAR** Veri Tabanı ve Veri Ambarı Mühendisi - BKM / **NAZAN DENİZ MEYDAN** Veritabanları ve Veri Ambarı Müdürü - BKM / **SÖNMEZ BAŞAR** Veri Tabanı ve Veri Ambarı Mühendisi - BKM / **CEM BORHAN** Teknoloji Satış Yöneticisi - Oracle / **MERVE ŞİMŞEK** Veri Tabanı ve Veri Ambarı Mühendisi - BKM

yok olması anlamına gelebiliyor. Son kullanıcıdan bankalara kadar herkesi zor durumda bırakacak olan böyle bir durum, nakitsiz ödemeleri kendine hedef olarak almış bir şirket için kabul edilemez.

İş sürekliliği tarafında adreslediğiniz ihtiyaçlar nelerdi?

NAZAN DENİZ MEYDAN: Asıl merkezimizde sorun olsa bile 'felaket kurtarma' anlayışı ile diğer merkezde iş sürekliliğini kesintisiz sağlayacak, herhangi bir manuel müdahaleye ihtiyaç duymadan bunu gerçekleştirebilecek bir yapı kurmak istedik.

Biri İstanbul'da, diğeri İzmir'de olmak üzere iki merkezimiz var. İstanbul'daki merkezimizden İzmir'deki Olağanüstü Durum Merkezi'ne veriyi taşımamız gerekiyordu. Genellikle bu iş şöyle yapılır: Ya içeride bu taşıma işlemini üstlenecek bir uygulama yazarsınız ya da bir sistemin aktif diğerinin pasif olduğu daha kapalı sistemleri kullanırsınız. Bu iki yöntem de bizim beklentilerimizi karşılamıyordu. Bizim amacımız, bir kesinti anında, sanki hiç kesinti olmamış gibi

"Hayata geçirdiğimiz ve üzerinde çalıştığımız çoğu proje, yüksek veri hacimlerinin yönetilmesini gerektiriyor. Süreklilik, performans ve güvenlik ilk sırada yer alan ve hayati önem atfettiğimiz önceliklerimiz. Bu önceliklerden hareketle, geçmişten bu yana, performansı ile öne çıkan Oracle Veritabanı'nı kullanıyoruz. Veritabanı güvenliğini Oracle Veritabanı'nın opsiyonu olarak sunulan Oracle Advanced Security Option (ASO) ile sağlıyoruz. Hatta, duyurulur duyulmaz ASO'yu ilk hayata geçiren ekiplerden biri olduk. İş sürekliliğini istediğimiz seviyeye yükseltmek ve iki merkezimiz arasındaki veri aktarımlarını sağlamak için de Oracle GoldenGate devreye giriyor. Ayrıca, iş zekası altyapımızda Oracle İş Zekası kullanıyoruz. Veri ambarı sistemimiz de Oracle Exadata üzerinde konumlandırılmış bulunuyor."

NAZAN DENİZ MEYDAN Veritabanları ve Veri Ambarı Müdürü - BKM



NAZAN DENİZ MEYDAN
Veritabanları ve
Veri Ambarı Müdürü
BKM

“Saniyede 300 işlem yapan sistemlerimiz var ve en yoğun zamanlarda oluşabilecek beş dakikalık bir kesinti bile 100 milyon TL kadar işlemin yok olması anlamına geliyor. Son kullanıcıdan bankalara kadar herkesi zor durumda bırakacak olan böyle bir durum, nakitsiz ödemeleri kendine hedef olarak almış bir şirket için kabul edilemez.”

hizmet vermeye ve diğer merkezde kesintisiz olarak çalışmaya devam edebilmektir. Hiç bir kayıp yaşamadan...

Daha önce veriler nasıl aktarılıyordu?

NAZAN DENİZ MEYDAN: Verilerin taşınması gün sonunda oluyordu. Yani eğer o arada bir kesinti yaşanmışsa kayıplar olabiliyordu. Üç yıl önce başlattığımız ve BKM'nin en kritik sistemlerinden biri olan 'switch' adını verdiğimiz yönlendirme sisteminin bir parçası olarak projeyi başlattık ve yaşayan bir proje olarak sürekli geliştiriyoruz.

Veri taşınmanın önemi, farklı iki bankanın taraf olduğu ve araya BKM'nin girdiği sistemlerde ortaya çıkıyor. Kredi kartı ile POS'tan yapılan işlemlerde ya da kredi kartı, banka kartı ya da BKM Expres ile e-ticaret kapsamında yapılan işlemlerde, eğer kart ve işyerinin bankaları farklıysa araya BKM girer. Bu da yapılan işlemlerin yarısına tekabül eder. Çok ciddi bir işlem hacminden söz ediyoruz. İşte bunu yöneten 'switch' sisteminin kesintisiz, kayıpsız olarak gerçekleşmesi ve dolayısıyla kayıt altına alınması hedefimizdi. Gün sonu aktarımları bu hedef ile uyumuyordu.

Hedefinize nasıl ulaştınız?

NAZAN DENİZ MEYDAN: Verinin istediğimiz gibi taşınabilmesi için Oracle GoldenGate'i kullandık. Aslında Oracle GoldenGate, genelde raporlamalar için kullanılır. Veri replike edilir ve rapora taşınır. Biz farklı bir anlayışla ele aldık ve iş sürekliliği için kullandık. İki sistemimiz arasında aktif-aktif, karşılıklı, tek taraflı esnek yapılarla, o anda ihtiyacımız olan konfigürasyona göre hareket

edecek, canlı veri aktarımını gerçekleştirecek bir yapı oluşturduk.

Projede ağırlıklı kendi ekibinizle yol aldığınızı görüyoruz. Bu süreçten söz eder misiniz?

NAZAN DENİZ MEYDAN: Projenin başlangıcında bir süre danışmanlık ve destek aldık. PoC sürecini ve ilk kurulumu beraber gerçekleştirdik. O dönemde GoldenGate eğitimleri de aldık. Sonrasında sadece gerektiği zaman case'ler açarak, ihtiyaç halinde Oracle danışmanlarına sorarak işleyişimizi sürdürdük.

PoC sürecinde GoldenGate izlenimleriniz nelerdi?

NAZAN DENİZ MEYDAN: Bu süreçte bir-iki ürün daha denedik. Golden Gate'in Oracle ile çok güçlü bir entegrasyonu olduğunu ve çok rahat bir şekilde çalıştığını gördük. GoldenGate, Advanced Security Option devreye girdiğinde performansı ile de çok büyük bir fark yarattı. Asıl sistemin performansına herhangi bir etki yapmadan, tamamen farklı bir ürün gibi çalıştığını gözlemledik.

GoldenGate'in uygulanması ve sistemin çalışır hale gelmesi ne kadar sürdü?

NAZAN DENİZ MEYDAN: Hemen hemen bir ay sürdü. Bizim karışık bir yapımız olduğunu unutmamak gerek. Hangi sistemden ne beklenicek, hangi tablolar beslenecek gibi kararların verilmesi, ilk analiz aşaması, modelin oluşturulması, konfigürasyonun belirlenmesi zaman aldı. Sonrasında yazılım gurubundaki arkadaşlarımızdan bazı değişiklikler istedik. Onların onayından sonra istediğimiz değişiklikleri yaptık ve Golden Gate'i üç sunucu üzerinde karşılıklı çalışabilecek halde konfigüre ettik. Hemen hemen bir ay gibi bir sürede de ayağa kaldırdık.

Projenin ardından ne gibi faydalar elde ettiniz, bunların kurumun iş başarısına ne tür katkıları oldu?

NAZAN DENİZ MEYDAN: Bir kere GoldenGate'in karşılıklı replikasyon özelliği, verimizi çok kısa sürede İstanbul dışındaki bir yere yedeklememizi sağladı. Çift yönlü işletimde, veri transferi sebebiyle kesinti süreleri neredeyse

KULLANILAN ORACLE TEKNOLOJİLERİ

- + Oracle Veritabanı
 - Advanced Security Option (ASO)
- + Oracle GoldenGate
- + Oracle Exadata
- + Oracle Veri Ambarı
- + Oracle İş Zekası

"Mevzuatların bu kadar belirleyici olduğu, güvenliğin bu kadar öne çıktığı bir sektörün, BKM gibi son derece önemli görevler üstlenen bir kurumunda hayata geçirilen başarı hikayelerinde ürün ve teknolojilerimizle rol almış olmayı son derece önemsiyoruz. Oracle, BKM'nin 'switch' ve benzeri online sistemleri için veritabanı, yüksek iş sürekliliği ve güvenlik katmanlarında çözüm sunuyor. Veri Ambarı tarafında da Exadata çözümü ile birlikte özellikle performansı öne çıkarıyor, süreci hızlandırıyor. Son derece yüksek performans, güvenlik ve iş sürekliliği beklentilerinin merkezinde teknoloji ve ürünlerimizle yer almaktan ve böyle kritik görevleri üstlenen alt yapıları sağlamaktan gurur duyuyoruz."



CEM BORHAN
Teknoloji Satış Yöneticisi
Oracle

sıfırlandı. Saniyede 300 işlem gerçekleşen bir yapıda ülkemiz için böylesi önemli bir uygulamanın kesinti riskini neredeyse sıfırlamış olduk ve yedeklilik seviyesini %100'e taşıdık. GoldenGate'e o kadar alıştık ki başka projelerde de konumlandırmaya başladık. Uygulama ve Oracle güncellemeleri veya donanım değişiklikleri için GoldenGate'i kullanmaya başladık. Eski ve yeni uygulama verisinin aynı anda DR (disaster recovery) veritabanını beslemesi, operasyonel sorgu ve analizlerin GoldenGate ile beslenen DR veri tabanından alınabilmesi önemli bir katkı sağladı.

Bu işlemler çerçevesinde ekibimizin verimliliği arttı, işgücü ve zaman tasarrufu elde edildi.

Şimdi biraz veri ambarı tarafına da bakabilir miyiz? Oracle Exadata üzerinde konumlandığınız veri ambarı sisteminizle neleri gerçekleştiriyorsunuz?

NAZAN DENİZ MEYDAN: 2006 yılından bu yana BKM'de veri ambarı bulunuyor ve önceleri daha konvansiyel sunucu altyapısında olan veri ambarımızı dört yıl önce Oracle Exadata'ya aldık. Bu süreçte Oracle İş Zekası platformuna da geçtik.

BKM bünyesinde konumlandırılan diğer sistemlerden (BKM Express gibi) akan tüm veriler ve bankaların günlük olarak topladığı tüm veri dosyaları BKM Veri Ambarı'na ETL ile eşlenerek günlük olarak girer. Böylece, sektörde kartlı ödeme ile yapılan tüm işlemlerin verisi yüzde 100'e yakın bir şekilde BKM'de toplanmış olur. Piyasada nerede hangi işlem yapılıyor, ne sıklıkta gerçekleşiyor gibi bilgilere sahip oluruz. Verimizi, Oracle Exadata üzerinde Advanced Security Option yardımıyla şifreli olarak tutuyoruz. Şu anda iki yıldır toplanan 6-7 milyar civarı veri Oracle Exadata üzerinde yer alıyor. Bu yapı sayesinde tüm üyelerimize ve iç kullanıcılarımıza Oracle İş Zekası üzerinden analiz yapma, rapor alma (hazır raporları da alabiliyorlar, kendi istedikleri analizleri de görebiliyorlar) olanağı sunuyoruz. Ek kontrol olarak Oracle'ın kendi içindeki Virtual Private Database adı verilen özelliğini kullanıyoruz. Bu sayede üyelerimiz "Ben sektörün yüzde 10'una sahipmişim" gibi bir yorum yapabiliyor. Ayrıca bu yıl içinde hayata geçirdiğimiz başka bir projeyle, veri yedeklerini de ZFS sistemine (Oracle ile birleşen Sun Microsystems tarafından 2000'li yıllarda

geliştirilmeye başlanan Zettabyte Dosya Sistemi) geçirdik. Bu sayede yedeklerimizi çok hızlı olarak geri dönebilir hale geldik. Tüm bu süreçte Oracle Exadata'nın performansı, özel yapısı ile de bizi rahatlatıyor.

Sayın Borhan, siz bu noktada projenin Oracle için önemine değinir misiniz?

CEM BORHAN (Teknoloji Satış Yöneticisi, Oracle): Her şeyden önce mevzuatların bu kadar belirleyici olduğu, güvenliğin bu kadar öne çıktığı bir sektörün, son derece önemli görevler üstlenen bir kurumunda, adı geçen başarı hikayelerinde ürün ve teknolojilerimizle rol almış olayı son derece önemsiyoruz. Oracle, BKM'nin 'switch' ve benzeri online sistemleri için veritabanı, yüksek iş sürekliliği ve güvenlik katmanlarında çözüm sunuyor. Veri Ambarı tarafında da Exadata çözümü ile birlikte özellikle performansı öne çıkarıyor, süreci hızlandırıyor. Son derece yüksek performans, güvenlik ve iş sürekliliği beklentilerinin merkezinde teknoloji ve ürünlerimizle yer almaktan ve böyle kritik görevleri üstlenen alt yapıları sağlamaktan gurur duyuyoruz. ■

Anadolu Sigorta fon yönetimi için Oracle'ı tercih etti

Sayın Şafak, Anadolu Sigorta ve faaliyetleri hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz ?

BARIŞ ŞAFAK (Muhasebe ve Mali İşler Müdürlüğü Yönetmeni): 1925 yılında İş Bankası'nın öncülüğü ile kurulan Anadolu Sigorta, Türkiye'nin ilk ulusal sigorta şirketi olma özelliğini taşıyor. 90'ıncı yılımızı geride bırakırken, halen ülkemizdeki çok az sayıdaki ulusal sigorta şirketinden biriyiz. Elementer sigortacılık tarafında, büyüklük ve

hayata geçirdiğimiz ilkler açısından lider konumdayız. Yangın, Nakliyat, Kaza, Mühendislik, Tarım, Hukuksal Koruma, Ferdi Kaza, Sağlık ve Kredi olmak üzere hayat dışındaki tüm branşlarda faaliyet gösteriyoruz. Türkiye'nin genelinde ve Kıbrıs'ta olmak üzere dokuz bölge müdürlüğümüz, yaklaşık 2 bin 500 profesyonel acentemiz bulunuyor. Ayrıca Türkiye İş Bankası A.Ş.'nin tüm şubeleri ile Türkiye Sınai Kalkınma Bankası A.Ş., Arap Türk Bankası A.Ş., Alternatifbank

A.Ş., Albaraka Türk Katılım Bankası A.Ş., Aktif Yatırım Bankası A.Ş. ve Finansbank A.Ş. şubeleri de acentemiz olarak hizmet veriyor.

Anadolu Sigorta, Oracle teknolojilerini hangi alanlarda kullanıyor?

MURTAZA AŞCI (Yazılım Uzmanı, Anadolu Sigorta): Anadolu Sigorta, BT altyapısında yeni uygulamalara geçerken, alanında uzmanlaşmış uygulamaları alıp kullanmayı hedefliyor. Uzmanlaşmaya



(SOLDAN SAĞA): **ESEN KRESPİN** Şirket Ortağı, Proje Yöneticisi - Natica
BARIŞ ŞAFAK Muhasebe ve Mali İşler Müdürlüğü Yönetmeni - Anadolu Sigorta
MURTAZA AŞCI Yazılım Uzmanı - Anadolu Sigorta.

inaniyoruz, o nedenle örneğin üretimde, hasarda ya da farklı bir sigortacılık alanında, dünya çapında ve Türkiye çapında kendini kanıtlamış uygulamaları tercih ediyoruz. Bu uygulamaların bir çoğu Oracle veri tabanını kullanmaktadır. Aynı şekilde ERP tarafındaki ihtiyaçlarımız için de, uzun zamandır, uzmanlığına inandığımız Oracle E-İş Yönetim Sistemi'ni kullanıyoruz.

Bugün üzerinde konuşmak üzere bir araya geldiğimiz, Hazine Yönetimi Modülü'nün fon yönetimi ihtiyaçlarımız doğrultusunda hayata geçirilmesi projesinde de yine Oracle ve Oracle iş ortağı Natica ile birlikte çalıştık.

Fon Yönetimi Anadolu Sigorta'da nasıl bir yer tutuyor?

BARIŞ ŞAFAK: Oracle E-İş Yönetimi

Sistemi'nin kullanıldığı Muhasebe-Mali İşler Yönetimi tarafında üstlendiğimiz görevlerden biri de fon yönetimi. Sigorta şirketi olmamızın doğası gereği, kuruluşumuzun kârlılığında önemli bir yeri olan, yaklaşık 2,5 milyar TL hacme sahip, nakit ve finansal varlık portföyümüz bulunuyor.

Fon Yönetimi'nin aşamaları hakkında bilgi verebilir misiniz?

BARIŞ ŞAFAK: İlk aşamada, mevduat, hisse senedi, tahvil vb gibi bir ürün ile ilgili yapılacak işleme dair bir alış işlemi gerçekleşir. Ardından bu işlemin muhasebe kaydı yaratılır. Ancak belirtmek gerekir ki söz konusu menkul kıymet ilk defa alınıyorsa sisteme tanıtmak için karton açılması diye tabir ettiğimiz kayıt yaratılması işlemi



BARIŞ ŞAFAK

Muhasebe ve Mali İşler Müdürlüğü Yönetmeni
Anadolu Sigorta

"Oracle E-İş Yönetimi Sistemi'nin kullanıldığı Muhasebe-Mali İşler Yönetimi tarafında üstlendiğimiz görevlerden biri de fon yönetimi. Sigorta şirketi olmamızın doğası gereği, kuruluşumuzun kârlılığında önemli bir yeri olan, yaklaşık 2,5 milyar TL hacme sahip, nakit ve finansal varlık portföyümüz bulunuyor. Proje öncesinde portföy yönetimimize dair aşamaların hepsi manuel idi. Ciddi bir hacme sahip portföyümüzün yönetiminin insan hatasına yer bırakılmayacak şekilde otomatize edilmesi gerekiyordu. Bunu da Oracle Hazine Yönetim Modülü ve Oracle İş Ortağı Natica ile birlikte başardık."

Anadolu Sigorta, BT altyapısında yeni uygulamalara geçerken, alanında uzmanlaşmış uygulamaları alıp kullanmayı hedefliyor. Anadolu Sigorta, ERP tarafındaki ihtiyaçları için, 2013 yılından bu yana giderek yeni modüllerle geliştirilen Oracle E-İş Yönetim Sistemi'ni kullanıyor. 2014 yılı Eylül ayında fon yönetimi ihtiyaçları için Oracle iş ortağı Natica ile birlikte yeni bir projeye start veren kuruluş, Ocak 2015'ten bu yana Oracle E-İş Yönetim Sistemi'nin Oracle Hazine Yönetimi Modülü'nü kullanıma açmış bulunuyor. Anadolu Sigorta'nın son bir yıllık süreç içerisinde proje ile geldiği nokta ve elde edilen faydaları, kuruluşun Muhasebe ve Mali İşler Müdürlüğü Yönetmeni Barış Şafak, Yazılım Uzmanı Murtaza Aşçı ve Natica'dan Şirket Ortağı ve Proje Yöneticisi Esen Krespin ile görüştük. ►



MURTAZA AŞCI
Yazılım Uzmanı
Anadolu Sigorta

“Analiz süreci sonucunda sistem standardının karşılayabildiği ve karşılayamadığı ihtiyaçlar ortaya çıktı. Sistem standardının karşılayabildiği ihtiyaçları zaten doğrudan test etmeye başladık. Karşılayamadığı durumlar için de sistemi geliştirmeye yöneldik ve bu noktada bir taraftan kodlama çalışmaları başladı. Oracle E-İş Yönetim Sistemi’nin nasıl geliştirilebileceği, nasıl eklentiler yapılabileceği standartlar çerçevesinde belirlenmişti. Biz de standartların dışına çıkmadan geliştirmelerimizi hızla tamamladık.”

gerçekleştirilir. Daha sonraki dönemde, piyasa değerine veya iç iskonto oranına göre bilançoda en doğruyu göstermek üzere, söz konusu menkul kıymetin veya mevduatın değerlemesi hesaplanır ve bunun da muhasebe kaydı yaratılır. Satıldığı noktada da kâr ve zarar hesaplaması yapılır, bu hesap muhasebe kaydına dönüştürülür, vergisi hesaplanır ve bunun bilançolara, raporlara yansımaları gerçekleştirilir. Dört-beş aşamadan oluşan ve her adımı kritik önem taşıyan bu süreçte gerçekleştirilecek en küçük yanlışlık, finansal raporlara ciddi bir etki yaratır. Sonuçları itibarıyla, kuruluşumuz açısından büyük önem taşıyan bir süreçtir.

Oracle Hazine Yönetimi Modülü’nün hayata geçirilmesinden önce ihtiyaçlarınız nelerdi?

BARIŞ ŞAFAK: Oracle’ın Hazine Yönetim Modülü hayata geçirilmeden önce, portföy yönetimine dair aşamaların hepsi manuel gerçekleştiriliyordu. Raporlamaları ve büyük bir operasyonel yük olan muhasebe kayıtlarının girişini manuel olarak yürütüyorduk. Raporlamalarda yeterince çeşitliliğe gidemiyorduk ve üretimi istediğimizden daha uzun bir süre alıyordu. Ciddi bir hacme sahip portföyümüzün yönetiminin insan hatasına yer bırakılmayacak şekilde otomatize edilmesi gerekiyordu. Bunu da Oracle Hazine Yönetim Modülü ve Oracle İş Ortağı Natica ile başardık.

Farklı ürünleri değerlendirdiniz mi? Kararınızda neler etkili oldu?

BARIŞ ŞAFAK: Oracle dışında başka bir ürün hakkında da fikir alışverişi yaptık ve ilgili firma yetkilileriyle görüştük. Paket olarak alıp, tüm ihtiyaçlarımızı karşılayacağımız bir ürün çok olası değildi zaten. Çünkü, en nihayetinde ülkeye göre değişik uygulamalar olmasının yanı sıra bizim de şirketimize özel farklı ihtiyaçlarımız olabiliyor. Oracle ve Natica ile birlikte yapacağımız uyarılama ve geliştirmelerle

ihtiyaçlarımızı karşılayabileceğimize karar verdik. Oracle E-İş Yönetimi Sistemi ile de en iyi şekilde uyum sağlayacağına inandığımız Oracle Hazine Yönetimi Modülü’nün muhasebe ile entegrasyonunu hiç zahmet çekmeden gerçekleştirebilmemiz de kararımızda etkili oldu.

Adaptasyon süreci nasıl geçti?

MURTAZA AŞCI: Projenin başlayıp tüm işlevleri ile kullanılması, analiz, kodlama ve test aşamaları dahil olmak üzere altı ay sürdü. Bu sürenin iki ayını analiz süreci için geçirdik. Analiz sonucunda gereksinimleri sistem standardının karşılayabildiği ve karşılayamadığı ihtiyaçlar olarak sınıflandırdık. Sistem standardının karşılayabildiği ihtiyaçları hızla çözüme yansıtık ve doğrudan test etmeye başladık. Karşılayamadığı durumlar için de Oracle Hazine modülünü özelleştirmeye yöneldik ve uygulama geliştirme çalışmalarına başladık. Oracle E-İş Yönetim Sistemi’nin nasıl geliştirilebileceği, nasıl eklentiler yapılabileceği standartlar çerçevesinde belirlenmiştir. Gelişme standartlarına uymaya önem veriyoruz, standartların dışına çıkmadan geliştirmelerimizi tamamladık. Kod yazımı planlanan sürede tamamlandı, çünkü halihazırda kullanılan Excel dosyalarında sayısal formüller hazır. Bunların aktarımı hızlı gerçekleşti. Modül ilk dört ayın sonunda, 1 Ocak 2015’te kullanılmaya başlandı, muhasebeleştirme ve ilk raporların alınmasını da dahil edersek tüm işlemlerin kullanımı Şubat sonunda tamamlandı.

Oracle Hazine Yönetimi Modülü’nün avantajları, Natica olarak sizin açınızdan nelerdi?

ESEN KRESPİN: Anadolu Sigorta, finansal süreçleri entegre bir şekilde yaşatmak istiyordu ve Oracle E-İş Yönetim Sistemi’nin Hazine Modülü’nün seçilmesi bu talebin yerine getirilmesinde çok önemli bir artı sağlamış oldu. Bir diğeri, Oracle Hazine Yönetimi’nin esnek bir altyapıya sahip olmasıydı. Biz,

“Oracle Hazine Yönetimi’nin, genişleyebilir, şirketin ihtiyaçlarına göre dönüşebilir, yeni fonksiyonalliklerin eklenebileceği bir yapısı var. Bu hem ekranları kullanarak hem de gerektiğinde teknik olarak eklentiler yapılarak gerçekleştirilebilir. Projenin tüm aşamalarında bu avantajları yaşadık. Gelecekte de yeni ihtiyaçlar oluştuğunda bu avantajları yaşamaya devam edeceğiz.”

ESEN KRESPİN Şirket Ortağı, Proje Yöneticisi - Natica



İhtiyaçları karşılamak üzere adaptasyonu elbette sağladık, ancak fon yönetimi çok hareketli bir alan. Yeni ürünler çıkabiliyor, yeni bakış açıları oluşabiliyor, bazı ürünlerde değişiklikler olabiliyor. Biz kurulumlarımızı ya da eklentilerimizi yaparken bunları da göz önünde bulundurmaya çalıştık. Hazine Modülü’nün, finans dünyasındaki bu gibi değişikliklere de hızla uyum sağlayacak esnek bir platform olması herkes için hayatı kolaylaştırdı. Oracle Hazine Yönetimi’nin, genişleyebilir, şirketin ihtiyaçlarına göre dönüşebilir, yeni fonksiyonalliklerin eklenebileceği bir yapısı var. Bu hem ekranları kullanarak hem de gerektiğinde teknik olarak eklentiler yapılarak gerçekleştirilebilir. Projenin tüm aşamalarında bu avantajları yaşadık. Gelecekte de yeni ihtiyaçlar oluştuğunda bu avantajları yaşamaya devam edeceğiz.

Natica ekibinin hangi nitelikleri projenin başarısında önemliydi?

BARIŞ ŞAFAK: Projede, Natica’dan uzman danışmanlar görev aldı. Bu danışmanlar fon yönetimi ve yatırımlar hakkında ciddi bilgiye sahipti. Hem ihtiyaçlarımızı çok iyi anlıyor hem de ürünü tanıyorlardı. Yazılım aşamasını yürüten arkadaşımız Murtaza Aşçı da deneyimi ve proje yönetimi yetenekleri ile Natica ekibi ile uyumlu bir işbirliği yürüttü. Bu nedenle oldukça verimli bir proje süreci geçirildi.

Kaç kişilik bir ekip yer aldı?

MURTAZA AŞÇI: Proje süresince Natica’dan Hazine Modülü üzerinde uzmanlaşmış bir fonksiyonel danışman, finans üzerinde özelleşmiş bir danışman ve Esen Hanım yer aldı. Anadolu Sigorta tarafında ise proje yöneticisi ve yazılımcı olarak ben yer aldım. Fon Yönetimi ekibinden ise Barış Bey ile birlikte üç kişi yer aldı. Yani projede toplamda 7 kişilik bir ekip yer almış oldu.

Bir yılda ne gibi faydalar elde ettiniz, ne tür verimlilik kazançları elde ettiniz?

BARIŞ ŞAFAK: Bir yıldır aslında “paralel run” yapıyoruz. Excel üzerinden de çalışmayı bırakmadık. Çünkü arada geliştirmeler yapmamız, türev ürünlere de girmemiz gerekiyordu. Bu süreçte çok hızlı hareket edebildik, istediğimiz geliştirmeleri yapabilecek rahatlığa sahip olduk. Operasyonel yük getiren işlerden büyük oranda kurtulduğumuz için daha hızlı hareket ediyor ve süreci sistem üzerinden rahatlıkla yönetebiliyoruz. Artık alışları sisteme giriyoruz ve sonrasında satışa kadar arka taraftan tüm işlemler tamamen sistem tarafından yürütülüyor.

Geldiğimiz noktada, raporlarımızın ve finansal varlıklarla ilgili dipnotlarımızın büyük kısmını sistemden almaya başladık.

Eskiden bunları yapmak çok ciddi iş gücü ve zaman gerektiriyordu.

Ayrıca modülün uyarı sistemini de kullanmaya başladık. Bütün bunları alt alta koyduğumuzda, operasyonel yüke harcayacağımız zamanı, neye yatırım yapacağımıza, neyin daha çok getirisi olacağına karar vermeye harcamaya başladık ve önemli bir verimlilik yakalamayı başardık.

ESEN KRESPİN: Anadolu Sigorta, ERP yolculuğuna Oracle E-İş Yönetim Sistemi ile 2013 yılında başladı. İlk modüllerin ardından pey der pey ihtiyaçlar oluştuğunda yeni modüller devreye girdi. Geline nokta Hazine Yönetim Modülü de bu ilerleyişe dahil oldu. Özetle, bu projeyi de Anadolu Sigorta’nın verimlilik stratejisinin, kârlılık üzerinde ciddi etkisi olan, önemli bir parçası olarak görebiliriz. ■

KULLANILAN ORACLE TEKNOLOJİLERİ

- + Oracle E-İş Yönetim Sistemi
- Hazine Yönetim Modülü

CarrefourSA Bildirim Yönetim Sistemi'ni Oracle Service Cloud ile buluta taşıdı

Yaklaşık 300 farklı katmanda şikayet ve talep bildirimini yöneten CarrefourSA, sosyal medya, SMS, çağrı merkezi gibi farklı kanalları tarayabileceği, dört dörtlük bir Bildirim Yönetim Sistemi kurmayı hedefledi. Hedefleri doğrultusunda Oracle iş ortağı Smartiks ile yola çıkan CarrefourSA, Oracle'ın müşteri deneyimi platformu Oracle Service Cloud modüllerini tercih etti. ►



(SOLDAN SAĞA): ZEYNEP MERCAN Satış Sonrası Hizmetler Yöneticisi - CarrefourSA / UTKAN ŞANDA Yönetici Ortak ve İş Çözümleri Direktörü - Smartiks / MÜZEYYEN KIRAZ GÖK Müşteri Hizmetleri Yöneticisi - CarrefourSA / MUSTAFA KEMAL ÇELİKKOL Satış Sonrası Hizmetler Müdürü - CarrefourSA / MERVE TELLİ Proje Yöneticisi - Smartiks

“Yaklaşık 300 farklı katmanda şikayet ve talep bildirimini yönetiyoruz. Sosyal medya, SMS, çağrı merkezi gibi farklı kanalları tarayabileceğimiz, dört dörtlük bir platforma ihtiyacımız vardı. Bu platformun, bildirimleri doğru ve hızlı bir şekilde analiz etmesi, raporlarla bizi desteklemesi, sonuca ulaştıracak aksiyonları almamızı sağlaması gerekiyordu. Beklentilerimizi Oracle Service Cloud platformunun karşılayacağına inandık ve Oracle iş ortağı Smartiks ile birlikte hayata geçirdiğimiz proje ile hedeflerimize ulaştık.”

MUSTAFA KEMAL ÇELİKKOL Satış Sonrası Hizmetler Müdürü - CarrefourSA



Sayın Çelikkol, CarrefourSA, faaliyetleri, hedefleri ve BT altyapısı hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?

M. KEMAL ÇELİKKOL (Satış Sonrası Hizmetler Müdürü, CarrefourSA):

CarrefourSA, yaklaşık iki buçuk yıl önce Sabancı Holding'in hisse artırımı ve yönetim güçlenmesiyle beraber çok ciddi bir değişim yaşadı. Hem organizasyonel ve operasyonel anlamda hem de müşteriye yansıyan yüzümüzle ciddi bir değişim geçirdik. Müşterilerimizin karşısına farklı formatlarla, insan kaynağı sayımızı ve mağaza sayımızı artırarak çıktık. Şu an CarrefourSA 15 bin çalışanıyla, 'süper', 'hiper', 'mini' ve 'gurme' olmak üzere dört farklı formatta, toplam 800 kadar mağazasını yönetiyor.

Bu gelişmeler ihtiyaçlarınızı nasıl etkiledi?

M. KEMAL ÇELİKKOL: Mağaza formatlarında yaptığımız çeşitleme ile birlikte, birtakım ihtiyaçlar da doğdu. Farklı operasyonlar, farklı sistemlerden yürütülmekteydi ve bu sistemler hem CarrefourSA'nın kendi sistemleri olmadığı gibi yenilikçi bakış açısı gerektiren ihtiyaçlarımızı karşılamıyordu. 2014 yılının son çeyreğinde 'Satış Sonrası

Hizmetler Departmanı' kuruldu. Sıfırdan bir yapılanmayla bir operasyon kurgulanmaya çalışıldı. Yine 2014 yılının son çeyreğinde 'Müşteri Hizmetleri' operasyonu baştan ayağa yenilendi. ISO 10002 standartlarına uygun bir operasyon yürütmeyi hedefledik. Ancak başlangıçta bu iki operasyonu farklı sistemler üzerinde, birbirleri ile entegre olamayan bir yapıda, aynı personelle yönetmeye çalıştık ve bir yıl kadar vakit kaybettik. Ancak bu süre aynı zamanda kriterlerimizi belirlemek için de bir fırsat yaratmış oldu.

Kriterleri nasıl belirlediniz, biraz daha açabilir misiniz?

M. KEMAL ÇELİKKOL: O süreçte, operasyonu belli bir kurumsal standartta yönetebilmek için ihtiyaç duyduğumuz kriterler ortaya çıktı. Perakendenin doğası gereği ciddi bir değişkenlik söz konusu; bu değişkenlik müşteri profillerinde, alışveriş alışkanlıklarında, geri bildirim göndermede de ortaya çıkıyor. Dört farklı mağaza formatının her birindeki geribildirim kanallarına yönelik tercihler farklı, CarrefourSA online'dan alışveriş yapan müşterinin bildirim göndermek için kullanacağı kanallardaki

tercihleri de farklı. Dolayısıyla sosyal medya, SMS, şikayetvar.com, çağrı merkezi gibi farklı kanalları tarayabileceğimiz, gelecek bildirimleri destekleyecek, dört dörtlük bir platforma ihtiyacımız vardı. Yaklaşık 300 farklı katmanda bildirim yönetiyoruz. Söz konusu platformun bu bildirimleri doğru ve hızlı bir şekilde analiz etmesi, raporlarla bizi desteklemesi, sonuca ulaştıracak aksiyonları almamızı sağlaması gerekiyordu. Yani, uygulamanın analiz tarafı kuvvetli olmalıydı. Bu aşamada, veri güvenilirliği ön plana çıktı. Eski sistemde bildirim oluşturan kişiyi doğru katmana, doğru şikâyet konusunu seçmeye yönlendiren araçlar yoktu.

Doğru veri bizim için çok önemli bir kriter olmakla birlikte, doğru veriyi hızlı işlemek ikinci bir kriterdi. Ve tabii kolay kullanım da bu noktada devreye girdi. Dört farklı formatımız, 800 mağazamız, 15 bin çalışmamız var dedik. Çalışanlarımızın yetkinlikleri değişkenlik gösteriyor. Operasyonun yetkinlik düzeylerinden etkilenmeden işlemesi gerekli. Dolayısıyla, herkesin kolay anlayabileceği, kolayca kullanabileceği, veri girişi ve veri yönetimi esnasında hata payının çok düşük olacağı bir platform gerekiyordu.

Daha önce bir şikâyet ya da bildirim yönetim sisteminiz var mıydı? Varsa en temel eksikler nelerdi?

M. KEMAL ÇELİKKOL: Vardı ama ona Bildirim Yönetimi Sistemi diyemeyiz. Çağrı Kayıt Sistemi demek belki daha doğru olabilir. Özünde, gelen çağrı kayıt altına alınıyordu ama çözümü otomasyonla ve bütün ekiplerin katılımıyla hızlı bir şekilde gerçekleştirmek mümkün değildi. Bize, uçtan uca, başlangıçtan çözüme kadar bütün sürecin yönetilmesini üstlenecek, bütün bu karmaşık süreçleri kolay kullanılan bir sistemle bütün çalışanlara sunabilecek bir platform gerekiyordu. Perakendecilikte hayat çok dinamik, iş yapış şeklimiz de çok dinamik olmak zorunda, değişime çok kolay adapte olmak durumundayız. Eski sistemimizde talep ettiğimiz en ufak geliştirmeleri bile hayata geçiremiyorduk ya da verim alamıyorduk. Uygulama modüler olmadığı için hızlıca birtakım şeyleri üstünden geçip düzeltmiyorduk.

Sonuçta nasıl bir çözüme yöneldiniz?

M. KEMAL ÇELİKKOL: Bu noktada hemen şunu da eklemeliyim: Yakın zamana kadar hem müşteri hizmetlerini hem satış sonrası hizmetlerinin yönetimini yürütüyordum. Bu iki farklı operasyondan biri müşteri bildirimlerini yönetiyor, diğeri müşterilerin cihazlarıyla alakalı değişim ve onarım süreçlerini, stok ürünlerinin onarım süreçlerini yönetiyor. Mağaza personeli iki ayrı sistem arasında tabiri caiz ise 'koşturuyor'. Bu, iki defa eğitim almak, iki defa parametre takip etmek, iki defa yatırım yapmak anlamına geliyor.

Sadecede gelecek olursak; şu ana kadar sözü geçen ihtiyaçlar ve gereklilikler sonucunda anladık ki tüm sistemleri tek çatı altında toplayabilen tek bir çözüme gitmeliyiz. Böylece, ağırlıklı olarak müşteri hizmetlerinde bildirim yönetimi yapacak bir CRM uygulaması

için yola çıkmışken, ihalenin son aşamasında satış sonrası hizmetlerin tüm operasyonlarını kapsayacak şekilde projeyi genişlettik. Dolayısıyla az önce sıraladığımız hemen hemen bütün ihtiyaçları fazlasıyla karşılar bir çözüm için arayışa başladık.

Oracle iş ortağı Smartiks ile nasıl buluştunuz, nasıl bir araya geldiniz?

M. KEMAL ÇELİKKOL: Nisan 2015'te çeşitli kanallarla ihale duyurusunda bulunduk. Oracle iş ortağı Smartiks, Oracle Service Cloud çözümüyle geldi.

UTKAN ŞANDA (Yönetici Ortak ve İş Çözümleri Direktörü, Smartiks):

Oracle'ın CRM ve müşteriye yönelik çözümler konusunda Türkiye'deki yetkili satış ve implementasyon çözüm ortağıyız. 'Gold Partner' olarak ifade edilen bu pozisyonumuz yaklaşık 2007'den bu yana devam ediyor. Sadece perakende değil, birçok farklı sektörde Oracle ile birlikte birçok CRM projesini hayata geçirdik. Oracle Service Cloud da bizim uzmanlaştığımız alanlardan bir tanesi. Oracle'ın müşteri deneyimi çözüm ailesi Oracle Service Cloud, 'satış', 'servis' ve 'pazarlama' olmak üzere üç ana başlık altında birçok modül ve fonksiyon sunuyor. Smartiks olarak bunların tamamında yetkiniz.

Proje süreci nasıl yaşandı?

M. KEMAL ÇELİKKOL: Aslında ihale sürecimiz hiç kolay değildi. Yaklaşık üç-dört ay kadar sürdü. İlk etapta firmaların yarısından çoğunu eledik, bir 'short list' oluşturduk. Çözümlerin biri on-premises olmakla birlikte diğerleri bulut çözümleri idi. Biz, yönetim, güncelleme ve bakım kolaylıkları, maliyet avantajları nedeniyle bulut çözümü olması konusunda kararlıydık. Beklentilerimizi çok detaylı bir şekilde aktardık, çerçeve teklifler aldık, tüm adaylarla kapsamlı PoC çalışmaları yaptık.

Oracle'ı seçmenizin nedeni neydi?

M. KEMAL ÇELİKKOL: Son aşamaya kalan firmaların tamamı kendilerini alanlarında ispatlamış firmalardı. Ancak biz uygulamanın modüler olması, kullanıcı arayüzü, iş ortağı Smartiks ve Oracle uzmanlarının yaklaşımı, yetkinlikleri ve maliyet avantajları nedeniyle Oracle Service Cloud çözümünde karar kıldık.

UTKAN ŞANDA: CarrefourSA, farklı teknolojileri kullanan bir şirket. On-premise tarafta da güçlü bir IT altyapısı var. Bugün burada söz ettiğimiz projenin bütün verisi ve bütün fonksiyonları bulut üzerinden sunuluyor ama arada entegrasyonlar var. Dolayısıyla yerleşik sistemlerden, ERP'den, Sadakat Yönetim Sistemi'nden besleniyor.

Platformda nasıl bir süreç işliyor?

UTKAN ŞANDA: Süreç, müşteri hizmetleri tarafında ilk bildirimin kabulüyle başlıyor. Bildirimlerin gelebileceği 10 farklı kanal var. Müşteri bir SMS deatabilir, doğrudan mağaza personeli ile iletişime de geçebilir, Facebook'tan bir 'post' da girebilir. Bunların tamamı kurmuş olduğumuz yapıda tek bir noktada toplanıyor, kategorize ediliyor ve ilgili birimlere yönlendiriliyor. Ardından, ne kadar zaman içerisinde bu talebin çözümlemesi gerektiği ortaya çıkıyor ve birimler gerekli aksiyonları aldıktan sonra geri dönüşler yapılıyor. Sonra memnuniyet araması gerçekleştiriliyor, sorun varsa yeniden süreç başlıyor. En nihayetinde müşterinin talebinin çözüldüğünden emin olunarak, hedeflenen sürelerde kayıt kapatılıyor ve rapor üretiliyor.

M. KEMAL ÇELİKKOL: Bu sistemde her şeyi ölçekliyoruz: Kişilerin performansını, müşteri memnuniyetini, çözüm sürelerini... belirlediğimiz 300 farklı şikâyet başlığı var.

KULLANILAN ORACLE TEKNOLOJİLERİ

+ Oracle Service Cloud

Her biri farklı bir hedef çözüm süresi ile takip edilebiliyor, bir önceliklendirme yapmak mümkün oluyor. Müşterimize SMS göndererek süreç içerisinde bilgilendirme yapabiliyoruz. İletişim kanallarımız böylece çift yönlü işliyor. Aynı zamanda müşteri e-ticaret hesabından online olarak bir sipariş oluşturma ya da sipariş güncelleme ihtiyacı için artık bilgisayarını açmaya gerek duymuyor. Cep telefonundan "sipariş" yazıp 4607'ye gönderdiğinde, çağrı merkezindeki görevlimiz onu birkaç dakika içerisinde arayıp siparişi ile alakalı güncellemeyi alabiliyor. SMS kanalını artık çok verimli bir şekilde kullanabiliyoruz. İletişim kanallarımız böylece çift yönlü işliyor.

Uygulama ne zaman kullanıma alındı?

M. KEMAL ÇELİKKOL: Ekim 2015 itibarıyla ilk fazını yani müşteri hizmetlerini devreye aldık, satış sonrası hizmetler kısmı için de iki ay kadar daha çalışma yapıldı. CarrefourSA'nın altı farklı birimi, 13 iş ortağı bu projede yer aldı. Bu süreçte 10 farklı kanal ve 16 farklı sistemle entegrasyon gerçekleştirdik. "Her şeyi ya tek çatı altında toplayalım ya da tek çatıdan her yere ulaşabilir olalım" hedefimize erişmiş olduk.

Bugün geldiğiniz noktada, elde ettiğiniz faydaları örneklerle aktarabilir misiniz?

M. KEMAL ÇELİKKOL: Öncelikle satış sonrasında bir örnek verebilirim. Sistemde müşterinin ürünü mağazada kabul eden ve bunu yetkili servise göndermekle sorumlu olan arkadaşımız, bu ürünü kabul ettikten sonra kargo firmasını çağırarak durumu kalıyordu. Kargo firmasının zamanında gelmesini sağlamak, kargo firmasına ürünü teslim ettikten sonra ürünün statüsünü güncelleyerek sistem üzerinde işleyişi devam ettirmek bu kişinin sorumluluğunda idi. Sahadaki süreç verimli yürümüyordu. Biz operasyonu genel müdürlükten tam olarak göremiyor, uçtan uca takip edemiyorduk. Bu sistemle beraber kargo firmasının sistemi ile entegre olduk. Çalışanımızın operasyonel olarak harcadığı

bu iş adımlarını ortadan kaldırdık, verimlilik elde ettik. Ortalama onarım sürelerinde ciddi oranda kısalma sağladık. Her adımı gerçek zamanlı olarak ölçebilir hale geldik. Bunlar, müşteriye sunduğumuz hizmete yansdı ve müşteri memnuniyeti sağlandı. Verdiğimiz kararın ne kadar doğru olduğunu gösteren sonuçlar aldık. Müşteri hizmetleri tarafında da müşteriyi daha fazla kanaldan dinlemeye, daha doğru verileri almaya, bu verileri daha hızlı analiz etmeye ve bu analizlerin sonucunda ise operasyonda geliştirmeler yapmaya başladık.

Oracle Service Cloud'un katkıları ve avantajları neler oldu?

UTKAN ŞANDA: Bulut çözümü kullanmanın doğası gereği, projede kurulum için efor harcamadık. 1000'e yakın kullanıcı sayısı ile oldukça büyük ölçekli bir projeye imza atılmış olmasına rağmen, ilk aktivasyon aşaması yaklaşık bir hafta gibi kısa bir zamanda tamamlandı. Oracle'ın Cloud altyapısı, bu sayıyı rahatlıkla ve yüksek performansla yönetebilecek esnekliğe sahipti. Aynı şekilde CarrefourSA'nın bilgi işlem ekibi de sistem yedekleme ve takip etme gibi yüklerden kurtulmuş oldu.

M. KEMAL ÇELİKKOL: Bu noktada mobil uygulamadan ve avantajlarından da bahsetmek gerekir. Bu 1000 kişi içerisinde yer alan kullanıcıların bazıları mobil uygulamayı da kullanıyorlar ve bunlar için ayrıca bir lisans gerekmiyor, Oracle default olarak iOS üzerinde kendi uygulamasını sunuyor. Smartiks, Android için de, iOS'takinden çok daha kapsamlı yönetim konsolları geliştirdi. Özetleyecek olursak; doğru veriye ulaşamadığımız, talebi doğru sınıflandıramadığımız ve bir işi uçtan uca yapabilmek için ciddi operasyonel efor harcadığımız hantal bir şikayet kayıt sisteminden, her şeyin avucumuzun içindeki bir cihazdan yönetilebildiği bir seviyeye geldik. Bu bize, dönüşümün ne kadar büyük, ne kadar derin olduğunu gösteriyor. ■



UTKAN ŞANDA
Yönetici Ortak ve
İş Çözümleri Direktörü
Smartiks

"Bulut çözümü kullanmanın doğası gereği, projede kurulum için efor harcamadık. 1000'e yakın kullanıcı sayısı ile oldukça büyük ölçekli bir projeye imza atılmış olmasına rağmen, ilk aktivasyon aşaması yaklaşık bir hafta gibi kısa bir zamanda tamamlandı. Oracle'ın Cloud altyapısı, bu sayıyı rahatlıkla ve yüksek performansla yönetebilecek esnekliğe sahipti. Aynı şekilde CarrefourSA'nın bilgi işlem ekibi de sistem yedekleme ve takip etme gibi yüklerden kurtulmuş oldu."

Gazi Üniversitesi'nde Oracle Big Data Appliance dönemi başladı

Sayın Sağıroğlu, Gazi Üniversitesi bünyesindeki Bilgisayar Bölümü ve faaliyetleri hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?

PROF. DR. ŞEREF SAĞIROĞLU (Gazi Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölüm Başkanı): Gazi Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü 2002 yılından beri faaliyet gösteren ve şu anda ülkemizin Top 10'da yer alan

bölümünden birisidir. B ölümümüzde, teorik derslerin yanı sıra çeşitli laboratuvarlarda eğitim ve ARGE çalışmalarımızı sürdürmekteyiz.

Bu kapsamda bölümümüz bünyesinde 'mobil ve kablosuz ağlar laboratuvarı', 'bilgisayar tasarımı laboratuvarı', 'veri madenciliği laboratuvarı', 'bilgi güvenliği laboratuvarı', 'Cisco akademik ağ laboratuvarı', 'biyometrik laboratuvarı', 'bilgisayar ağları laboratuvarı', 'mikroişlemciler laboratuvarı', 'bilgisayar laboratuvarı' ve 'donanım laboratuvarı' bulunuyor.

Bölümümüzde pek çok proje ve faaliyetler yürütüyoruz. Büyük veri ile ilgili çalışmalar ise, 2010 yılında kurduğumuz "Gazi University Technology and Innovation Center (GUTIC - www.gutic.org)" ile

başladı. Bu merkez; bilgi güvenliği, biyometri, mobil iletişim, IPv6 altyapısı, makine öğrenmesi ve veri madenciliği konuları üzerinde çalışan akademisyenler, lisansüstü ve lisans seviyesindeki öğrencilerden oluşuyor. Bu merkezde yapılan araştırmalar; ulusal ve uluslararası makalelere, projelere, ödüllere ve patentlere dönüştürülüyor. Merkez çalışmaları kapsamında, bilgilendirme ve farkındalık sağlamak amacıyla pek çok ulusal ve uluslararası konferans ve çalıştay da düzenleniyor. Bu etkinlikler hakkında, www.iscturkey.org, www.isdfs.org, www.icrera.org, www.ipv6turkey.org, www.ipv6.net.tr, www.eimza.org.tr adreslerinden bilgi almak mümkün. Bütün bunlara ek olarak, bugün üzerinde konuşacağımız Büyük Veri Analitiği ve Güvenliği Merkezi'ni de Şubat 2016 itibarıyla açmış bulunuyoruz.



PROF. DR. ŞEREF SAĞIROĞLU
Bilgisayar Mühendisliği Bölüm Başkanı
Mühendislik Fakültesi - Gazi Üniversitesi

"Gazi Üniversitesi Büyük Veri Analitiği ve Güvenliği Merkezi (Big Data Analytics and Information Security Center - BIDISEC), Türkiye'de bir devlet üniversitesinde ilk olma unvanını taşıyor. Bu merkez, son yıllarda büyük önem kazanan ve geleceğin bilimi olan büyük veri bilimi ile büyük verilerin analiz edilerek değere dönüştürülmesi, büyük veri beraberinde yükselen güvenlik ve gizlilik sorunlarına çözümler üretilmesi, en önemlisi ulusal ve uluslararası projeler ve akademik çalışmalar ile gelişime katkı sağlanması hedefiyle kuruldu."

Gazi Üniversitesi, büyük verilerin analiz edilerek değere dönüştürülmesi, beraberinde yükselen güvenlik ve gizlilik sorunlarına çözümler üretilmesi, en önemlisi ulusal ve uluslararası projeler ve akademik çalışmalar ile gelişime katkı sağlanması hedefiyle kurduğu Büyük Veri Analitiği ve Güvenliği Merkezi (Big Data Analytics and Information Security Center - BIDISEC) için Oracle platformunu tercih etti. ►

KURULUŞ VE AKADEMİSYENLERİN DİKKATİNE!

<http://bigdatacenter.gazi.edu.tr>

Gazi Üniversitesi Büyük Veri Analitiği ve Güvenliği Merkezi (Big Data Analytics and Information Security Center - BIDISEC)'nin web adresinden, merkez faaliyetleri, yayınları, düzenlediği etkinlikler ile merkezde görevli ekibin detaylarına erişmek mümkün.

Proje öncesinde, yani Büyük Veri Analitiği ve Güvenliği Merkezi'ni kurmadan önce, hedefledikleriniz doğrultusunda en önemli ihtiyaçlarınız nelerdi?

PROF. DR. ŞEREF SAĞIROĞLU: Veri tedarik etme, depolama, doğru araçlar kullanarak bu veriyi analiz edilebilecek biçime dönüştürme ve analiz sonuçlarını son kullanıcı için görselleştirme gibi ihtiyaçlarımız vardı. Biliyorsunuz, büyük veriye sahip olmak yeterli değil. Bu verileri hızlı bir

şekilde mevcut çözümler ile hızlıca işleyebilecek ortamlara ve araçlara da sahip olmak gerekiyor. Özellikle büyük veri ile çalışılıyor ise bahsettiğim zorlukları klasik yöntemlerle makul sürede çözmek pek mümkün değil. Diğer önemli bir husus ise literatürde pek çok açık kaynak çözümler bulunsa da bu sistemleri kurmak, çözümler geliştirmek, sistemin idamesini devam ettirmek konusundaki zorluklardı. Bunlar, özellikle yeni başlayanlar için çok da kolay süreçler değildi. Bu proje için üç yıl

önce harekete geçtiğimizde karşımıza çıkan yapısal ve yapısal olmayan veriler, veri ve programlama altyapılarının öğrenilmesi, kurulması ve işletilmesi gibi sorunlar üzerinde değerlendirmeler yaptık. Sistemi idame ettirmek için harcanacak zamanın arge faaliyetlerine aktarılmasının daha efektif olduğunu düşündük ve ihtiyaç duyduğumuzda kolay destek alabilmek üzere bir seçim yaptık ve Oracle Big Data Appliance platformunda karar kıldık.



(SOLDAN SAĞA): ANIL AYAYDIN Bilgisayar Mühendisi - Gazi Üniversitesi / İSMAİL OKUTUCU Araştırma Görevlisi - Gazi Üniversitesi / DUYGU SİNANÇ TERZİ Araştırma Görevlisi - Gazi Üniversitesi / RAMAZAN TERZİ Araştırma Görevlisi - Gazi Üniversitesi / PROF. DR. ŞEREF SAĞIROĞLU Bilgisayar Mühendisliği Bölüm Başkanı Mühendislik Fakültesi - Gazi Üniversitesi / YRD. DOÇ. DR. MEHMET DEMİRCİ Gazi Üniversitesi / YAVUZ CANBAY Araştırma Görevlisi - Gazi Üniversitesi / PELİN ÖZBOZKURT Büyük Veri Çözümleri Yöneticisi - Oracle / BİLGEHAN ARSLAN Araştırma Görevlisi - Gazi Üniversitesi / ÖZGE KILIÇ VARİŞ Teknoloji Satış Yöneticisi - Oracle / AHMET BURAK GÖKALP Araştırma Görevlisi - Gazi Üniversitesi / CEREN GÜZEL TURHAN Araştırma Görevlisi - Gazi Üniversitesi



ÖZGE KILIÇ VARİŞ
Teknoloji Satış Yöneticisi
Oracle

“Gazi Üniversitesi gibi köklü ve öncü bir üniversitenin, ‘Büyük Veri Analitiği ve Güvenliği Merkezi’ için teknoloji sağlayıcısı olarak Oracle’i tercih etmesinden gurur duyuyoruz. Bu tercihte, Oracle’in eğitim sektörüne verdiği destek, Türkiye’deki deneyimli organizasyonu, üniversitede oluşturulacak bilgi birikiminin uluslararası pazarlara duyurma isteği etkili oldu. Merkezin, analitik konusunda üniversite-sanayi işbirliği için önemli bir adım olacağına inanıyoruz.”

Gazi Üniversitesi’nde kurulan Büyük Veri Analitiği ve Güvenliği Merkezi’nin önemi nedir? Bize daha detaylı bilgi verebilir misiniz?

PROF. DR. ŞEREF SAĞIROĞLU: Gazi Üniversitesi Büyük Veri Analitiği ve Güvenliği Merkezi (Big Data Analytics and Information Security Center - BIDISEC), Türkiye’de bir devlet üniversitesinde kurulan ilk merkezdir. Bu merkez, son yıllarda büyük önem kazanan ve geleceğin bilimi olan büyük verilerin analiz edilerek değere dönüştürülmesi, büyük verileri işlerken, saklarken ve taşırken oluşabilecek güvenlik ve gizlilik sorunlarına çözümler üretilmesi, en önemlisi burada yürütülecek ulusal ve uluslararası projeler ve akademik çalışmalar ile gelişime katkı sağlanması hedefiyle kuruldu. Bu çerçevede, kamu - özel sektör - üniversite işbirliklerini kurarak, ulusal ve uluslararası düzeyde büyük veri bilimini yaygınlaştırabiliriz. Bu çalışmaların, en başta ülkemizin gelişimine katkı sağlamasını arzu ediyoruz.

Bu merkezde ne tür proje ve çalışmaları görmek mümkün olacak?

PROF. DR. ŞEREF SAĞIROĞLU: Telekomünikasyon, sağlık, eğitim, ülke güvenliği, enerji, sosyal medya ve nesnelerin interneti gibi pek çok alanda; geleceği tahminleme, bilinmeyen örüntüleri keşfetme, davranış modelleme ve eğilimleri belirleme gibi pek çok analiz burada yapılabilecek. Özellikle bu merkezin girişimiyle açılacak olan lisansüstü programlar ile başta ülkemiz olmak üzere ihtiyaç duyulacak veri bilimcilerini yetiştirmeyi de amaçlıyoruz. İlk hedef burada uzman kişileri yetiştirmek ve projeler yapmak olacaktır.

Şu an merkez hangi noktada ve yazılım araçları konusundaki ihtiyaçlarınızı karşılama konusunda nasıl bir yol izleyeceksiniz?

PROF. DR. ŞEREF SAĞIROĞLU: Oracle Türkiye Büyük Veri Direktörü Dr. Pelin Özbozkurt’un büyük destekleriyle bir altyapı projesi başlattık. Proje sayesinde, Oracle Big Data Appliance’in alınması ve kurulumunda gereken donanımları elde etmiş olduk. 2015 yılında kurma çalışmalarına başladığımız merkezimiz, şu an akademik çalışmalar için hazır durumda. Merkezde yürütülecek projeler için gerekli yazılım araçlarını, üniversitelere

verdiği destek kapsamında Oracle temin etmeye devam edecek. Özetle, bu desteğin projelerde sürdürülebilmesi için gerekli iletişim köprüsünü kurmuş durumdayız. Merkezimizde yapılacak projelerde de Oracle ile işbirliğimizi sürdüreceğiz ve ihtiyaç hallerinde ise hangi araçlara ihtiyaç duyulacağını Oracle danışmanlarıyla birlikte tespit edeceğiz ve Oracle da bize bu araçları temin edecek. Oracle’in verdiği yazılım ürünleri desteği sayesinde faaliyet ve hizmetlerimizi hızlıca ve artırarak devam ettirmeyi hedefliyoruz.

Neden Oracle teknolojisini tercih ettiniz?

Projeye başlama ve yürütme sürecinin hakkında bilgi verir misiniz?

PROF. DR. ŞEREF SAĞIROĞLU: Büyük veri şu an için açık kaynak desteği en fazla olan alanlardan biri. Kurulu bir donanım altyapınız var ise bu işlemleri internet desteği ile yapmak mümkün olabiliyor. İş bu yapıları kurma, işletme ve destek kısmına gelince, bunu sağlayabilecek firma sayısı ülkemizde henüz çok az. Uzun süren pazar araştırmalarımız ve firmalar ile görüşmelerimiz bize bunu gösterdi. Hem hedeflerimize uygunluk hem de Bilgisayar Mühendisliği Bölümü olarak Oracle ile uzun yıllardır uyumlu çalışmamız ve aynı zamanda isteklerimize en makul sonuçların Oracle tarafından sunulması, bizi Oracle’a yöneltti. Ayrıca, lisansüstü eğitimde ortak program açma, sadece ulusal değil uluslararası işbirliğine de açık olmaları, bu merkezi büyüme ve geliştirmeye verebilecekleri destek bu kararımızda çok etkili oldu. Oracle Big Data Appliance, yönetim kolaylığı, altyapı üzerindeki yazılım araçlarının çeşitliliği, geleceğin veri bilimcilerine sağlayacağı çözümler sebebiyle de öne çıktı. Gelecekte ihtiyaç duyacağımız genişlemeye kolaylıkla sahip olabileceğimizi bilmemiz de önemliydi.

Yaptığınız seçimle birlikte ne gibi faydalar elde ettiniz?

PROF. DR. ŞEREF SAĞIROĞLU: Oracle Big Data Appliance ile teknik süreçlere ve veri yönetimine ayıracağımız zamanı büyük veri analizine ayırmamız mümkün oldu. Bu bize bilgi birikimi artışı ve problemleri daha hızlı bir şekilde çözmeye yeteneği kazandırdı. Ayrıca, Oracle Big Data Appliance üzerinde gelen çeşitli yazılım araçlarını daha makul

Oracle Türkiye olarak büyük bir heyecan ve gönül bağıyla yaklaştığımız, eğitim ve araştırma alanında Türkiye'ye büyük katkısı olacağına inandığımız önemli bir projenin Gazi Üniversitesi'nde hayata geçirilmesinde rol aldık. Bu proje ile birlikte süreklilik gerektiren bir işbirliğine imza atmış bulunuyoruz.

Büyük veri sistemlerinin getireceği asıl faydaya ulaşmak, veriyi bir yerde depolamakla değil, verinin içindeki bilgiyi ortaya çıkaracak doğru analiz yöntemlerinin uygulanması ile mümkün olacağından, büyük veri analizinin ve veri biliminin akademik yönüyle de ciddiye alınması gereken bir konu olduğunu düşünüyoruz. Bu nedenle veri analizi üzerinde çalışan değerli akademisyenlerimizin bilgi birikimleri ve katkıları ile veri biliminin öneminin daha da iyi anlaşılabilmesine inanmaktayız. Gazi Üniversitesi bünyesinde temellerini attığımız büyük veri merkezi sayesinde akademik çalışmaların, lisans/lisans üzeri programların açılmasının yanı sıra kurum ve kuruluşların büyük veriye yönelik araştırma projelerini bu merkezde uzman akademisyenlerin güvencesinde rahatlıkla hayata geçirmeleri mümkün olabilecektir. Ülkemize çok yönlü fayda yaratması beklenen böyle bir projede yer almaktan büyük bir memnuniyet duyuyoruz."



PELİN ÖZBOZKURT
Büyük Veri Çözümleri Yöneticisi
Oracle

fiyatlara edinerek, işlemlerimizi daha profesyonel bir şekilde yapabile olanağımız oldu. Henüz tam kapasite ile kullanıma başlamasak da büyük şirketlerle iki adet proje hazırladık. Bazı kurum ve kuruluşlarla da işbirliği için görüşüyoruz. Bunun sonuçlarını kısa sürede somut olarak almayı planlıyoruz.

Bu projeden hareketle yeni projeleriniz ve geleceğe yönelik planlarınız var mı?

PROF. DR. ŞEREF SAĞIROĞLU: Büyük verilerin saklanması, korunması ve değerlendirilmesi, kurumların geleceği için hayati rol oynayan bir kavram artık. Dolayısıyla altyapı eksikliğiyle verilerini depolamayan veya uzman ya da teknik bilgi eksikliğiyle mevcut verilerini analiz edemeyen başta kamu kurumları olmak üzere ilgili tüm kurumlar, işletmeler veya birimler ile büyük veri analitiği çalışmaları yapmayı hedefliyoruz. Bu konuda;

- yeni uygulamalar, çözümler, platformlar geliştirmeyi,
- lisansüstü programlar açmayı,
- ortak projeler geliştirmeyi,

- uluslararası işbirliklerini arttırmayı,
- ülkemizde olduğu kadar bölgede de önemli bir merkez olmayı,
- kamunun büyük verilerini değerlendiren merkez olmayı ve
- geleceğin veri bilimcilerini yetiştirmeyi hedefliyoruz.

Sayın Dr. Özbozkurt, bu noktada size de projenin Oracle için önemini sormak istiyoruz. Siz projeyi nasıl değerlendiriyorsunuz ve bundan sonraki aşamalarda projeye nasıl dahil olacaksınız?

DR. PELİN ÖZBOZKURT (Büyük Veri Çözümleri Yöneticisi, Oracle): Büyük Veri tarafında Oracle Türkiye olarak gönül bağıyla yaklaştığımız, eğitim ve araştırma alanında Türkiye'ye büyük katkısı olacağına inandığımız önemli bir projeyi hayata geçirdiğimize inanıyoruz. Süreklilik gerektiren, bitmeyen bir işbirliğine imza atmış bulunuyoruz. Gazi Üniversitesi'nde, gerek özel sektördeki gerekse kamudaki kuruluşlar için fayda yaratacak, güçlü bir büyük veri merkezi kurulmuş oldu. Kuruluşlar, büyük veriye yönelik

araştırma projelerini, bu merkezde uzman akademisyenlerin güvencesinde rahatlıkla hayata geçirebilirler. Bu kadar çok yönlü fayda yaratmasını beklediğimiz bir projede yer alarak, gerekli altyapıyı sağlamış olmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Devam eden süreçte de merkezdeki ekibin yanında yer alacağız. Merkezde başlayacak her araştırma, kurum ve kuruluşlar için yapılacak her çalışma farklı bir tekniğe ihtiyaç duyabilecek. Bu nedenle, her proje için 'iş yaparken öğrenme' metoduyla eğitimler vereceğiz ve uygun teknoloji ve araçları akademisyenlerimizin kullanımına sunacağız. Büyük Veri, 'yolda öğrenilen' bir süreç ile işliyor. Veri analizinin tek bir yöntemi, tek bir yolu yok. Her projenin kendine özel analiz yöntemleri ile sektör özelinde değerlendirilmesi gerekiyor. Dolayısıyla ihtiyaç duyulan her projede biz de Gazi Üniversitesi'nin yanında olacağız. ■

KULLANILAN ORACLE TEKNOLOJİLERİ

✚ Oracle Big Data Appliance

Katılım Emeklilik, altyapısını uçtan uca Oracle teknolojileri üzerine kurdu

Yeni kurulan bir şirket olarak altyapı ihtiyaçlarını değerlendiren Katılım Emeklilik, bireysel emeklilik ve hayat sigortacılığı uygulamasını ve altında çalışacak güvenilir bir veritabanını, uygulamaların ve veritabanı katmanının sorunsuz bir şekilde çalışabileceği, performans konusunda sorun yaşamayacağı donanımları seçmek durumundaydı. Tabii ki bu seçimleri yaparken maliyetler de büyük önem taşıyordu. Katılım Emeklilik, güçlü alt yapı beklentilerini, uçtan uca konumlandığı Oracle teknolojileri ile karşıladı. ►



“Bireysel emeklilik ve hayat sigortacılığı uygulamamız için, Oracle Veritabanı’mızın üretim ve test ortamlarını iki farklı Oracle Database Appliance ürünü üzerine kurduk. Bu ürün kendi içerisinde tamamen yedekli bir yapıya sahip ve yönetim konusunda bizlere oldukça kolaylık sağladı. Uygulama katmanında ise Oracle X86 sunucular üzerinde Oracle Enterprise Linux ve OVM (Oracle Virtual Machine) kullanarak sanallaştırma ve işletim sistemi maliyetlerini ortadan kaldırdık.”

ZEKERİYA ÖZNAM Bilgi Teknolojileri ve Raporlama Müdürü - Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş.



(SOLDAN SAĞA): AHMET HAKAN BECER Sistem Analiz ve Raporlama Uzmanı - Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. / **SEÇKİN ŞENTÜRK** Sistem Analiz ve Raporlama Uzmanı - Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. / **ESAT BAŞKURT** Altyapı ve Sistem Yönetimi Uzmanı - Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. / **VOLKAN NALCI** Donanım Satış Müdürü - Oracle / **DÖNDÜ CEYLAN** Sistem Analiz ve Raporlama Uzman Yrd. - Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. / **EMRE ÖZKÖSE** Sistem Analiz ve Raporlama Yönetmeni - Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. / **ZEKERİYA ÖZNAM** Bilgi Teknolojileri ve Raporlama Müdürü - Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. / **MÜCAHİT CANATA** Altyapı ve Sistem Yönetimi Yönetmeni - Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. / **MUSTAFA SERKAN ÖNER** Devlet Katkısı, Gözetim ve Kontrol Yönetmeni - Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. / **ÜMIT AÇIKGÖZ** Devlet Katkısı, Gözetim ve Kontrol Uzman Yrd. - Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş.

Sayın Öznam, Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş.'nin faaliyetleri hakkında bilgi verebilir misiniz?

ZEKERİYA ÖZNAM (Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. Bilgi Teknolojileri ve Raporlama Müdürü): Katılım Emeklilik, Türkiye'nin en büyük iki katılım bankası Al Baraka Türk ve Kuveyt Türk'ün güç birliğinden doğdu ve Türkiye'nin 19. bireysel emeklilik ve hayat sigorta şirketi olarak faaliyetlerine başladı. İslami finans prensiplerine uygun bir şekilde kurulan ve bir ilki gerçekleştirerek 9 Mayıs 2014 tarihinde hem hayat sigortacılığı, hem de BES alanında lisanslarını alan Katılım Emeklilik, faizsiz sigortacılıkta yenilikçi anlayışı, modern ve teknolojik yatırımları, müşteri odaklı hizmet anlayışı ile sektörün seçkin firması olma yolunda hızla ilerlemektedir.

Yönetmekte olduğunuz Bilgi Teknolojileri ve Raporlama ekibi olarak nelerden sorumlusunuz? Bu sorumlulukları yürütürken hangi metodoloji ve işbirliklerinden destek alıyorsunuz?

ZEKERİYA ÖZNAM: Bilgi Teknolojileri ve Raporlama departmanında şu an için dört ana bölümde faaliyetlerimizi yürütüyoruz. Bu bölümlerin ilki, özellikle Bireysel Emeklilik şirketleri için önem arz eden Devlet Katkısı Kontrol ve Gözetim Bölümü'dür. İkincisi Sistem Analiz Bölümü'dür. Bu bölüm, ihtiyaçlar belirlendikten sonra sistem analiz dokümanlarını hazırlar, sonrasında yazılım şirketimiz Vizyoneks ile etkin koordinasyon halinde yazılımı tamamlayıp sistem analiz testlerini yapar, kullanıcı testlerini tamamlatıp

işin üretim ortamına alınmasını sağlar ve üretim ortamında da hatasız olarak çalışmasını takip eder, çıkacak sorunları anında çözer. Bu bölümde tam bir proje yönetimi metodolojisi kullanıyoruz. Diğer bölümümüz olan Raporlama Bölümü, adından anlaşılacağı gibi, şirketimizin iş birimlerinin tüm rapor ihtiyaçlarını karşılıyor. Son olarak şirketimizin tüm altyapı çalışmaları ve donanım faaliyetleri ise Altyapı ve Sistem Yönetimi bölümümüz tarafından yürütülüyor.

Kuruluşunuzun BT altyapısı nasıl bir anlayışla konumlandırıldı?

ZEKERİYA ÖZNAM: BT altyapımızı detaylı olarak ele almak için öncelikle bizi farklı kılan konulara bakmamız gerekiyor. Biz iki banka

ile üretim, tahsilat ve komisyon entegrasyonu doğrultusunda çalışan bir şirketiz.

Yapımız gereği, teknolojiyi sonuna kadar kullanmaya çalışıyoruz. Tahsilat, tahsilat iadeleri ve ödemelerini otomatik web servis entegrasyonu ile yapıyoruz. Her iki banka ile de kredi modülü entegrasyonumuz bulunuyor. Bankalarımızla entegreyiz, Emeklilik Gözetim Merkezi, Sigorta Bilgi Merkezi, Takasbank vb. kuruluşlarla entegreyiz, kendi ana sistemimizle internet şubemizi ve internet sitemizi anlık olarak konuşturuyoruz. Özetle, entegrasyon bizim için büyük önem taşıyor...

Bunların yanında çağrı merkezimizle ana sistemimizi entegre ettik ve en önemlisi fon uygulamamızla da direkt entegrasyonumuz bulunuyor. Sadece fon uygulamamızın entegrasyonundan yıllık olarak kazancımız 120 bin TL civarındadır. Şirketimizin kazanımları bizim için çok önemli ve bu doğrultuda teknoloji yatırımlarımızı gerçekleştiriyoruz.

BT altyapınıza yapmış olduğunuz bu yatırımlar öncesinde hangi konularda çözüm arıyordunuz?

ZEKERİYA ÖZNAM: Yeni kurulan bir şirket olarak aslında çok fazla ihtiyacımız

bulunuyordu. Bu ihtiyaçların içerisinde tabii ki en önemlisi bireysel emeklilik ve hayat sigortacılığı uygulaması ve altında çalışacak güvenilir bir veritabanıydı. Öte yandan uygulamaların ve veritabanı katmanının sorunsuz bir şekilde çalışabileceği ve performans konusunda problem yaşamayacağımız donanımlara ihtiyacımız vardı. Tabii ki maliyetler de özellikle kuruluş aşamasında olan bir şirket için büyük önem taşıyordu.

Oracle teknolojileri bu ihtiyaçlar doğrultusunda nasıl konumlandırıldı?

ZEKERİYA ÖZNAM: Altyapımız uçtan uca Oracle ile çalışıyor. Öncelikli olarak Oracle Veritabanı kullanmaya karar verdik. Real Application Cluster ürününü kullanarak, bu veritabanının üretim ortamındaki yüksek sürekliliğini garanti altına almayı planladık. Bu noktada da donanım ihtiyacımız için Oracle Donanım ürünleri ile ilerlemeyi uygun gördük. Bireysel emeklilik ve hayat sigortacılığı uygulamamız için veritabanımızın üretim ve test ortamlarını iki farklı Oracle Database Appliance ürünü üzerine kurduk. Bu ürün kendi içerisinde tamamen yedekli bir yapıya sahip ve

yönetim konusunda bizlere oldukça kolaylık sağladı. Uygulama katmanında ise Oracle X86 sunucular üzerinde Oracle Enterprise Linux ve OVM (Oracle Virtual Machine) kullanarak sanallaştırma ve işletim sistemi maliyetlerini ortadan kaldırdık.

Öte yandan, yine Oracle switchler aracılığı ile sunucular arasındaki network trafiğini 10 GB'ye çıkartmış olduk.

Ayrıca Ankara'da kurulan olağanüstü durum merkezimizde, üretim ortamına benzer bir ortamı yine Oracle Database Appliance ve X86 model sunucular kullanarak oluşturduk. Oracle Enterprise Edition Veritabanı kullanıcılarına ücretsiz sağlanan Dataguard opsiyonu sayesinde üretim ortamımızı Ankara'daki bu ortama aktararak iş sürekliliğini büyük ölçüde garanti altına aldık.

Proje sonrasında hangi beklentilerinizi karşıladınız?

ZEKERİYA ÖZNAM: Güçlü bir altyapı kurmak bizim için kaçınılmazdı, çünkü iki bankamızla tam entegrasyon sağlamak durumundaydık. Sektörde iki bankayla tam entegre olmuş başka bir örnek yoktu ve bu altyapının bizi uzun süre sorunsuz taşıyacağından emin olmamız gerekiyordu. Uçtan uca konumlandırıdığımız Oracle teknolojileri sayesinde bu gereksinimleri fazlasıyla karşıladık.

Hangi Oracle iş ortağı ile nasıl bir araya geldiniz? Projeye başlama ve yürütme süreciniz hakkında bilgi verir misiniz?

ZEKERİYA ÖZNAM: Bireysel emeklilik ve hayat sigortacılığı uygulamamız için sektörde öncülük eden bir firma olmasını ve ciddi referanslarını göz önünde bulundurarak Vizyoneks ile çalışmaya başladık. İhtiyaçlarımızı iyice analiz

“Güçlü bir altyapı kurmak bizim için kaçınılmazdı, çünkü iki bankamızla tam entegrasyon sağlamak durumundaydık. Sektörde iki bankayla tam entegre olmuş başka bir örnek yoktu ve bu altyapının bizi uzun süre sorunsuz taşıyacağından emin olmamız gerekiyordu. Uçtan uca konumlandırıdığımız Oracle teknolojileri sayesinde bu gereksinimleri fazlasıyla karşıladık.”

ZEKERİYA ÖZNAM Bilgi Teknolojileri ve Raporlama Müdürü - Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş.

“Katılım Emeklilik kendi sektöründe bir çok açıdan farklı bir konuma sahip. Bu farklılıklar da ciddi gereksinimler ortaya çıkardı. Oracle olarak hem yazılım hem donanım katmanlarında öncü çözümlerimizi konumandırdık. Özellikle veritabanı katmanında Oracle Database Appliance, uygulama katmanında ise X86 sunucularımız üzerinde sunduğumuz Oracle VM çözümleri ile hem kesintisiz erişimi garanti altına aldık hem de toplam satınalma maliyetlerini önemli ölçüde aşağı çektik.”

VOLKAN NALCI Donanım Satış Müdürü - Oracle



ederek beklentilerimizden fazlasını bize sundular. Öte yandan donanım altyapısını oluştururken, hem lisans hem de altyapı maliyetlerini optimum seviyede tutmak üzere Oracle Distribütörü LinkPlus bize oldukça yardımcı oldu. Altyapıya ilişkin tüm ihtiyaçlarımızı tam yedekli olarak bizlere sundular ve ciddi bir maliyet avantajı sağladılar. O dönemde Linkplus bünyesinde görev alan Volkan Nalci ile proje sürecinde birlikte çalıştık. Şu anda kendisini Oracle bünyesinde müşteri yöneticimiz olarak görmek de mutluluk verici.

KULLANILAN ORACLE TEKNOLOJİLERİ

- + Oracle Veritabanı
- + Real Application Cluster
- + Oracle Database Appliance
- + Oracle X86 sunucular
- + Oracle Enterprise Linux
- + OVM (Oracle Virtual Machine)
- + Oracle Dataguard

Neden Oracle iş ortağını ve Oracle teknolojilerini ve ürünlerini tercih ettiniz?

ZEKERİYA ÖZNAM: Bireysel emeklilik ve hayat sigorta şirketi olarak uymakla yükümlü olduğumuz birçok mevzuat bulunuyor. Özellikle verinin güvenilir bir yazılım ve donanım ortamında tutulması bizler için önemli bir ihtiyaç. Vizyoneksin sektördeki tecrübesi ve güvenilirliği zaten biliniyor, buna Oracle'ın güvenilirliği de dahil olunca açıkçası tercihimizi yapmakta hiç tereddüt etmedik. Sağlamış olduğumuz maliyet avantajı ve mevcut altyapı bu kararımızın ne kadar yerinde olduğunu gösteriyor. Henüz ciddi anlamda bir ihtiyaç ortaya çıkmadı ancak tüm katmanların desteğini tek bir noktadan alıyor olmak içimizi rahatlatan ayrı bir unsur...

Proje sonrasında ölçülebilir faydalar elde ettiniz mi?

ZEKERİYA ÖZNAM: Öncelikle ilk etapta rakiplerine göre çok uygun bir fiyat üstünlüğü vardı. OVM sayesinde daha kuruluş aşamasında sanallaştırma

maliyetlerini ortadan kaldırarak yaklaşık 250 bin TL civarında masraf tasarrufu yaptık. Satınalma sürecinde elde ettiğimiz maliyet avantajına ek olarak Oracle Database Appliance ürününün oldukça kolay kurulumu ve yönetimi süreçlerimizi çok kısalttı. Uygunluk denetimleri öncesi fazlasıyla test yapma imkanımız oldu. Donanım ve yazılım ürünlerinin tam entegre olarak çalışması da operasyon maliyetlerimizi düşürmekte ciddi bir etken oldu. An itibarıyla ciddi bir işgücü tasarrufu da yapmış bulunmaktayız.

Bu projeden hareketle yeni projeler, geleceğe yönelik planlarınız var mı?

ZEKERİYA ÖZNAM: Elbette ileriye yönelik planlarımız bulunuyor. Öncelikli hedefimiz yeni aldığımız iş akış sistemimizle de tam entegrasyonumuzu sağlamak. Şirket içinde düzgün bir ağ ile kuracağımız iş akış sisteminin, kurumsal verimliliğe ciddi anlamda fayda sağlayacağını düşünüyoruz. Diğer yandan 2017 yılında Veri Ambarı ve İş Zekası projelerini hayata geçirmeyi hedefliyoruz. İlerleyen dönemde de CRM ve benzeri diğer projelerle çalışmalarımıza devam edeceğiz. ■

Pronet, **yönetsel verimliliğini** yeni bir boyuta taşıdı

Türkiye'nin lider elektronik güvenlik firması Pronet, bir tarafta Oracle İş Zekası ve Veri Ambarı, diğer tarafta ise Oracle'ın Hyperion Bütçe Planlama ve Finansal Raporlama teknolojileri ile öne çıkan dönüşüm projesi kapsamında yönetsel verimliliğini yeni bir boyuta taşıdı. ►



(SOLDAN SAĞA): **BİRKAN AYDIN** Kurumsal Performans Yönetimi Ekibi Direktörü - Gtech / **BARAN TANSU** Teknoloji Satış Temsilcisi - Oracle / **MEHMET ERHAN YILMAZ** İş Zekası ve Veritabanı Yönetimi Müdürü - Pronet / **MEHMET ALTAN KARAARSLAN** Stratejik Planlama ve Raporlama Direktörü - Pronet / **BEYZA ÖZKAN** Kanal Satış Yöneticisi - Oracle - **RAUF DİLSİZ** Satış Yöneticisi - GTech

Öncelikle Pronet hakkında bilgi alabilir miyiz?

M. ALTAN KARAARSLAN (Stratejik Planlama ve Raporlama Direktörü):

Pronet, ev ve işyerleri için güvenlik çözümleri sunan, Türkiye'nin lider elektronik güvenlik firmasıdır. 1995 yılında faaliyetlerine başlayan kuruluşumuz, tüm Türkiye'ye yayılan hizmet ağı ile 200 bine yakın abone ve 1 milyonun üzerinde kullanıcıya geniş kapsamlı ve yenilikçi hizmet sunmaktadır.

Kurulduğu günden bu yana tek işi güvenlik olan Pronet; kullanıcı dostu ve geniş seçim olanakları sağlayan alarm ve görüntüleme sistemleri ile hem bireysel hem kurumsal müşterilerin tercihidir. Türkiye'nin her yerine güvenlik çözümleri sunan şirket, bankalar ve bankalara bağlı şube ve ATM'lerden Türkiye'nin önde gelen perakende mağaza zincirlerine kadar seçkin bir müşteri portföyüne sahiptir. Hızlı büyümesini sürdüren şirket; 2012 yılında dünyanın en büyük yatırım şirketlerinden biri olan Cinven'le yatırım ortaklığı gerçekleştirerek gücüne güç katmıştır. Türkiye'de yüzde 100 müşteri memnuniyeti ilkesiyle hizmet veren Pronet, her gün 24 saat; teknolojik altyapısı, güvenlik sektöründeki benzersiz deneyimi ve 2 bin eğitimli ve profesyonel kadrosuyla Türkiye genelinde çalışmalarını sürdürmektedir.

BT altyapınız üzerinde hangi Oracle teknolojilerini, hangi hedeflere yönelik olarak konumlandınız?

M. ERHAN YILMAZ (İş Zekası ve Veritabanı Yönetimi Müdürü): Şirket genelinde çoklu veritabanı ortamları mevcut ve bunlar heterojen olarak dağılmış durumda.

İş Zekası, Veri Ambarı ve Bütçe Planlama tarafında Oracle ürünlerini tercih ediyoruz. Veri Ambarı ortamımızı modelledikten sonra veri toplama tarafında ODI (Oracle Data Integrator) teknolojisini kullandık. Bu sayede çok hızlı ve kontrollü ilerleme şansımız oldu. Veri Ambarı modeli sonrasında dataların son kullanıcı tarafından kolaylıkla erişilebilir, analiz edilebilir, görselleştirilerek kullanılabilir hale gelmesi için de OBIEE çok faydalı oldu. Excel üzerinde manuel ilerleyen Bütçe Planlama ve Finansal Raporlama altyapısını da Hyperion'a taşıyarak, zaman ve işgücünden tasarruf elde etmeyi hedefledik.

Bu süreçte GTech ile iş ortaklığı yapmaya nasıl karar verdiniz?

M. ALTAN KARAARSLAN: GTech ile daha önceki projelerimiz sayesinde irtibatımız vardı. Kadrolarının uzmanlığı, yapıcı yaklaşımları, sektöre ve konularına hakimiyetleri tarafımızca biliniyordu. Böylece bu projede de beraber çalışma kararı aldık. Özellikle, Hyperion sürecinde sadece teknik danışmanlık değil, tüm süreç hakkında çok olumlu ve yönlendirici yaklaşımları ile projenin başarısına çok yardımcı oldular.

Bir tarafta Oracle İş Zekası ve Veri Ambarı, diğer tarafta ise Oracle Hyperion Bütçe Planlama ve Finansal Raporlama ayakları mevcut olan proje kapsamında hangi ihtiyaçları adreslediniz?

M. ERHAN YILMAZ: Veri okur yazarlığının oldukça yüksek olduğu şirketimizde, veri destekli detay analizleri, her düzeyde alınan kararlarda büyük önem taşıyor. Bu nedenle "veriye hızlı ve tutarlı erişim", ilk önceliklerimizden biriydi. Dolayısıyla bir tarafta İş Zekası ve Veri Ambarı, diğer taraftan da Finansal ve Yönetim raporlamaları için sürdürülebilir bir altyapı kurulmasına ihtiyaç duyduk. Projede Oracle İş Zekası ve Oracle Veri Ambarı teknoloji ve ürünlerini kullanırken, raporlama tarafında Oracle'ın Hyperion Bütçe Planlama ve Finansal Raporlama ürününü tercih ettik.

M. ALTAN KARAARSLAN: Bütçe planlama tarafıyla ilgili ihtiyaçlara biraz daha değinmek amacıyla, proje öncesindeki süreç hakkında bilgi vermek isterim. Hyperion öncesinde raporlamayı Excel üzerinde yönetiyorduk. Ancak Pronet bir dönüşüm ve değişim sürecinden geçiyordu. Verilerin daha şeffaf, daha erişilebilir, daha fazla kriter çerçevesinde analiz edilebilir ve kolayca herkesin okuyabildiği raporlara dönüştürülebilir olması gerekiyordu. Bunun için de ERP'den İş Zekasına, diğer altyapılarla entegre bir raporlama platformuna ihtiyaç vardı. Bu ihtiyacı tespit ettiğimiz noktada ise en doğru platformu kurmak üzere bir arayış içerisine girdik. Araştırmalarımız sonucunda, bizim için en doğru ürün olduğuna inandığımız, Oracle'ın Hyperion Bütçe Planlama



M. ALTAN KARAARSLAN
Stratejik Planlama ve Raporlama
Direktörü - Pronet

“OBIEE-Hyperion sayesinde operasyonel takip mekanizmalarını geliştirerek, SL, İkna Oranı gibi ana metriklerde iyileştirmelere olanak sağladık. Finansal ve Üst Yönetim Raporlamaları tarafında, raporların hazırlanması süresinde 10-12 gün gibi bir kazancımız oldu. Bu konuya 1.5 adam gün kaynak harcıyorken, şu an ay kapama işlemleri sonrasında ertesi gün otomatik olarak raporları hazırlayabiliyoruz.”



M. ERHAN YILMAZ
İş Zekası ve Veritabanı
Yönetimi Müdürü
Pronet

“Oracle ürünlerinin kalitesinden emindik. OBIEE arayüz kullanım kolaylığı, OBIEE-Hyperion arasında bulunan Native Integration özellikleri bu ürünleri seçmemizde en büyük etkenler oldu. Ayrıca, operasyonel sistemler tarafında çoklu veritabanı yönetimi/bakımı yapıyoruz ve ETL aşamalarında ODI’nı heterojen veritabanlarında sağladığı faydalar seçimimizi oldukça kolaylaştırdı.”

platformunu kullanmaya karar verdik. Telekom operatörlerinde olduğu gibi abonelik sistemi üzerinden faaliyetlerini sürdüren ve aylık faturalama yapan bir şirket olduğumuz için benzer ve oldukça kapsamlı bir model oluşturduk. Satıştan tahsilata kadar, “A” dan “Z”ye bütün süreçleri Hyperion’da bütçeledik ve planladık.

Hyperion’a veri aktarımını nasıl sağlıyorsunuz?

M. ERHAN YILMAZ: Veriyi önce ERP platformundan Veri Ambarı’na alıyoruz, modelliyoruz ve oradan ODI (Oracle Data Integrator) ile Hyperion’a aktarıyoruz, sonra ODI ile geri de alıyoruz. Dolayısıyla bu döngüde Oracle teknolojilerine çok iş düşüyor.

Neden Oracle teknolojilerini tercih ettiniz?

M. ERHAN YILMAZ: Oracle ürünlerinin kalitesinden emindik. OBIEE arayüz kullanım kolaylığı, OBIEE-Hyperion arasında bulunan Native Integration özellikleri bu ürünleri seçmemizde en büyük etkenler oldu. Ayrıca, operasyonel sistemler tarafında çoklu veritabanı yönetimi/bakımı yapıyoruz ve ETL aşamalarında ODI’nı heterojen veritabanlarında sağladığı faydalar seçimimizi oldukça kolaylaştırdı.

Proje sonrasında hangi faydaları elde ettiniz?

M. ALTAN KARAARSLAN: OBIEE sayesinde operasyonel takip mekanizmalarını geliştirerek, SL, İkna Oranı gibi ana metriklerde iyileştirmelere olanak sağladık. Finansal ve Üst Yönetim Raporlamaları tarafında, raporların hazırlanması süresinde 10-12 gün gibi bir kazancımız oldu. Bu konuya 1.5 adam gün kaynak harcıyorken, şu an ay kapama işlemleri sonrasında ertesi gün otomatik olarak raporları hazırlayabiliyoruz.

KULLANILAN ORACLE TEKNOLOJİLERİ

- + Oracle Hyperion Planning
- + Oracle İş Zekası
- + Oracle Veri Ambarı
- + Oracle Data Integrator



M. ERHAN YILMAZ: Pronet, oldukça dinamik ve büyüyen bir şirket. Bu hızlı değişikliklerin etki analizi, finansal yapıya uygunluğunun kontrolü ve C-Level raporlamalarının daha hızlı, daha anlaşılır olması hedefiyle projeye başladık. Hyperion ve OBIEE raporlama ortamının altyapısını Data Governance süreci ile başlattık. Tanımlarını yaptığımız metriklerin şirketin tüm kademelerinde anlaşılır ve sahiplenilir hale getirdik. Bu noktada, OBIEE ve Hyperion platformlarının kolay kullanılabilir self-servis raporlama imkanı sunması bizi oldukça rahatlatmıştı. OBIEE ve ODI sayesinde şirket içerisindeki heterojen veritabanı ortamımız konusunda zorluk çekmeden ETL süreçlerimizi tasarlayıp, DWH modelimizi oluşturduk. OBIEE sayesinde şirketin geneline veriyi çok kolay erişilebilir hale getirmekle birlikte, detaylı analizlere de imkan sunmuş olduk. Son kullanıcının kendisinin hazırladığı dashboardlar, raporlar üzerinden self-servis raporlama mekanizmasını tüm departmanlarda oluşturduk. Üst yönetime yaptığımız Executive Dashboards, günlük operasyonel-finanşal raporlamaların görseli ve otomasyonunda çok başarılı sonuçlar aldık.

M. ALTAN KARAARSLAN: Hyperion Planning ile Bütçe Planlama sürecimizi manuel olmaktan çıkarıp, tamamıyla otomatik ve

“ İş zekası ve raporlama altyapısını telekom operatörlerinde gördüğümüz bir titizlikle kurgulayan Pronet, yeni nesil iş yapma anlayışını başarıyla uygulayan bir kuruluş olarak gurur duyduğumuz bir başarı hikayesine imza attı. İş ortağımız GTech’in üstün çabalarından ve projenin başarısına Oracle teknolojileriyle katkıda bulunmuş olmaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. ”

BEYZA ÖZKAN Kanal Satış Yöneticisi - Oracle

son kullanıcı tarafından bütçe-gerçekleşen karşılaştırması dahil takip edebileceği hale getirmiş olduk. Aynı zamanda, IFRS, VUK kapsamında yer alan Bilanço, Fonksiyonel Gelir Tabloları ve Nakit Akım Tablosu gibi çok önemli raporlamalarımızı da Hyperion üzerinden otomatik olarak yapabilir durumdayız. Bir sonraki adım olan şirketin 5-10 yıllık büyüme planı ve detay analizlerini de Hyperion sayesinde açıklanabilir ve çok daha hızlı şekilde yürütebilir hale geldik. Hyperion Finansal Raporlama ile sadece Bütçe Planlama değil aynı zamanda IFRS, VUK gibi çok önemli mali tabloların raporlama standartlarını iyileştirip, ilgili ekiplerin kullanımına açtık.

Bu noktada, projede yer alan Oracle iş ortağı GTech’e bazı sorularımız olacak. Öncelikle projenin sizin için önemi nedir?

RAUF DİLSİZ (Satış Yöneticisi, GTech):

Her projemize aynı önemi vererek başlarız. Ancak, Pronet projemizi diğerlerinden ayıran, proje süresince sorumluluklarımızın artmış olmasıydı. Başlangıçta bütçe ve planlama konusunda destek vermek üzere yola çıktık. Yakaladığımız başarılı iş ortaklığı, veri ambarı ve raporlama süreçlerinde de yer almamız yönünde bir beklentinin doğmasına neden oldu. Bizim açımızdan, yeteneklerimizi sergileyebileceğimiz, uçtan

uca çözüm sunabileceğimiz çok önemli bir fırsattı bu.

Projeye başlama ve yürütme süreciniz hakkında bilgi verir misiniz?

BİRKAN AYDIN (Kurumsal Performans Yönetimi Ekibi Direktörü, GTech): Pronet ile tanışmamız, kuruluşun ciddi bir değişim sürecinde olduğu döneme denk gelmiştir. Bir çok sürecin yeniden tanımlandığı böyle bir dönemde kurumsal performans yönetimi projelerini başarıyla hayata geçirmek, cesaretli bir yaklaşım gerektirir. Çünkü bu koşullar altında süreçleri modellemeye çalışmak oldukça zordur.

Dolayısıyla, projenin başarısında Altan Karaarslan ve Erhan Yılmaz’ın değişim süreçlerini proje takvimine zarar vermeden yönetmedeki başarılarının büyük rol oynadığını söylememiz gerek. Bununla birlikte danışman kadromuzun ürünler üzerindeki yetkinliği ve Oracle ürünlerinin değişimleri modellemede sunduğu esneklik, süreci her iki taraf için de yönetilebilir kılmıştır. Tüm faktörler göz önünde bulundurulduğunda proje sürecinde proje ekibinden beklenen planlama ve raporlama konularında harcanan operasyonel yüklerin azaltılması, analize ve stratejik hedeflerin belirlenmesine ayrılacak sürenin artması hedefine elbirliği ile ulaşılmış olduk. ■



BİRKAN AYDIN Kurumsal Performans Yönetimi Ekibi Direktörü - GTech

“ Proje, Pronet’in ciddi bir değişim sürecinde olduğu döneme denk gelmiştir. Bir çok sürecin yeniden tanımlandığı böyle bir dönemde kurumsal performans yönetimi projelerini başarıyla hayata geçirmek, cesaretli bir yaklaşım gerektirir. Çünkü bu koşullar altında süreçleri modellemeye çalışmak oldukça zordur. Dolayısıyla, projenin başarısında, Pronet ekibinin değişim süreçlerini proje takvimine zarar vermeden yönetmedeki başarıları büyük rol oynamıştır. Bununla birlikte danışman kadromuzun ürünler üzerindeki yetkinliği ve Oracle ürünlerinin değişimleri modellemede sunduğu esneklik, süreci her iki taraf için de yönetilebilir kılmıştır. ”

Enerji şirketlerine uçtan uca çözüm sağlayabilen tek adres

Türkiye, nasıl bankacılık ve telekomünikasyon alanında örnek ülkelerden bir tanesi ise enerji sektöründe de öyle olmaya hazırlanıyor. Elektrik, su, gaz gibi evimize gelen hizmetleri sağlayan enerji sektörüne özel çözüm ve iş uygulamaları geliştiren Oracle, bir taraftan teknolojileriyle de sektörün atılımında rol oynuyor. Konuyla ilgili olarak, Enerji Sektörü Satış Direktörü Nadire Müge Gökçek ve Orta Katman Ürünleri ve Analitik Ürünlerden Sorumlu Satış Müdürü Duygu Ateş ile görüştük. ►

Oracle'da enerji sektörünü nasıl konumlandırıyorsunuz?

NADİRE MÜGE GÖKÇEK (Enerji Sektörü Satış Direktörü): Oracle, elektrik, su, gaz gibi evimize gelen hizmetleri sunan şirketler için bazı özel çözümler geliştirmiş durumda. Bu alanlara yönelik sunulan teknoloji, çözüm ve yazılımlar, 'Oracle Utilities' başlığı altında toplanıyor. Biz Türkiye'de ise hepsine 'Enerji Sektörü Çözümleri' diyoruz. Ben bu alanda sunulan uygulamaların, tamamen sektöre özel olarak geliştirilmiş olan kısmından sorumluyum. Teknoloji tarafı ise Teknoloji Ekibi içerisinde yer alan ve bu gruptaki müşterilere teknoloji desteği veren, Orta Katman Ürünleri ve Analitik Ürünlerden Sorumlu Satış Müdürü arkadaşım Duygu Ateş sorumlu. Bir enerji şirketinin; dağıtım, perakende ve üretim olmak üzere her alandaki altyapı, platform ve yazılım ihtiyaçlarına uçtan uca çözüm getirebilen tek şirketiz. Tüm dünyada ve Türkiye'de, elektrik, su ve gaz şirketlerine hizmet veriyoruz.

Enerji sektöründe teknoloji yatırımları özellikle hangi hizmetlerde öne çıkıyor?

NADİRE MÜGE GÖKÇEK: Su ve gaz tarafındaki

teknoloji yatırımları, talepler ve günlük hayatımıza giren internet ve mobil teknolojileriyle birlikte, ihtiyaçlar doğrultusunda, belediyelerin yürüttüğü bir takım projelerle devam ediyor. Biz de Oracle olarak tüm ürün ve teknolojilerimizle, iş ortaklarımızla birlikte bu tip projelerde yer alıyoruz.

Ancak, elektrik hizmetleri pazarında son dönemde büyük bir hareketlilik yaşıyoruz. Bilindiği gibi devlet, elektrik hizmetinin özelleştirilmesi konusuna çok büyük önem veriyor ve bugüne kadar çok büyük adımlar atılmış bulunuyor. Özelleştirmenin, Telekom pazarında olduğu gibi tüketici için büyük avantajlar sağlaması bekleniyor. Çünkü özelleştirme ile hem bir yandan hizmet kalitesi ve şeffaflık artacak, hem de rekabetçi bir pazar oluşacak.

Elbette, tüketicinin her anlamda kazanacağı bu modelin başarılı olabilmesi için, şirketlerin verimli bir operasyon yürütebilmesi çok önemli. Bunun yolu da teknolojiden geçiyor. Türkiye'de 21 bölge özelleşmiş durumda. Bu bölgelerde çok büyük oyuncular var ve hepsi de teknoloji altyapılarını rekabetçi bir pazarın gerektirdiği şekilde yenilemek durumunda.

Pazar nasıl bir yöne doğru ilerliyor? Ne tür gelişmeler bekliyorsunuz?

NADİRE MÜGE GÖKÇEK: Elektrik hizmetleri tarafında şu anda çok ciddi bir atılım söz konusu. Önümüzdeki dönemde zorlu bir rekabetin oluşacağını ve giderek artacağını görebiliyoruz. Çünkü çok değil 9 ay sonra, 31 Aralık 2016 tarihi itibarıyla artık serbest tüketici limiti sıfıra iniyor. Bu da herkesin, kendisine en avantajlı koşulları sunan şirketi seçebileceği anlamına geliyor. Peki bu ne demek? Pazarlama demek, kampanya yönetimi demek, CRM demek, kişisel hizmet anlayışı demek, yeni tarife yöntemleri demek...

Özetle, piyasadaki şirketler arasında çok ciddi bir müşteri sirkülasyonu olabilir. Biraz önce de dediğim gibi Telekom sektöründe yaşanan rekabete benzer bir süreçten geçeceğiz. Dolayısıyla, müşteri memnuniyetini odağa alan böyle bir yapıda, kurumsal verimlilik de öne çıkacak. Sistemlerin esnek olması, regülasyonlara kolayca uyum sağlaması, müşteri taleplerinin bu sistem üzerinden diğer sistemlerle entegre bir biçimde izlenmesi ve şikayetlerin hızla sonuçlandırılması gerekecek. Müşteri artık çok

daha talepkâr olacak. En önemlisi, artık sektörde iş modelleri de değişiyor. Elektrikli otomobiller arttıkça, bunlara özel istasyonların yaygınlaşması söz konusu olacak. Akıllı şebekeler gündeme gelecek. Şirketler, bu tip değişimlere uyum sağlamak ve yeni nesil teknolojilere, altyapılara yatırım yapmak durumunda olacaklar.

Elektrik kapsamında Türkiye’de 21 bölge olduğundan söz ettiniz. Oracle olarak, şu an ne kadarlık bir kısmında hangi şirketlere altyapı sağlıyorsunuz?

NADİRE MÜGE GÖKÇEK: Temel olarak her bölgeye hizmet verebilecek durumdayız. Şu anda dağıtımda dört, perakendede dört olmak üzere sekiz bölgede CLK için altyapı sağlıyoruz. Çok yeni, Dicle Elektrik’in dağıtım ve perakende şirketlerinin altyapısını aldık.

Bu projeler sırasındaki deneyimlerimiz, bize elektrik şirketlerinin ne kadar vizyoner bir duruşları olduğunu da gösterdi. Bu nedenle pazarın hızlı bir gelişim göstereceği çok açık.

Ne tür ihtiyaçlar olacak? Oracle ne tür çözüm ve teknolojileri bu ihtiyaçlara adresleyecek?

NADİRE MÜGE GÖKÇEK: ‘Operasyonel verimlilik’ ve ‘müşteri yönetimi’... Bu iki ihtiyacı karşılamamızın bu işte başarımızın anahtarı olduğunu çok iyi bilen, dünyadaki örnekleri çok

iyi takip eden müşterilerimiz var. Dolayısıyla, kampanya üretmek, pazarın ihtiyaçlarına hızlı cevap vermek, bunları yaparken operasyonel verimlilikle karlılıklarını en doğru şekilde sürdürmek için akıllı altyapılara ihtiyaçları olduğunu farkındalar.

Öncelikle şebekelerini, sahadaki mobil işgücünü, envanterlerini çok iyi yönetmek, bakım-onarım döngülerini çok iyi tarif etmek zorundalar.

En önemli konulardan bir tanesi de sayaçlar, yani hepimizin eskiden bildiği sayaçlar yerine artık akıllı sayaçlar hayatımıza giriyor. Akıllı sayaçlardan gelen verilerin doğru analiz edilmesi, buradaki verilerden elde edilen bilgiyle müşteriye özel hizmet sunulabilmesi son derece kıymetli.

Bizim de zaten bu alanda çözümlerimiz devreye giriyor; Üretim Sistemleri, Müşteri Yönetim Sistemleri, Müşteri ve Faturalama Yönetim Sistemleri, Sayaç Yönetim Sistemleri, Mobil Ekip İşgücü Yönetimi, Envanter Yönetim Sistemi, Şebeke Yönetim Sistemi, Kesinti Yönetim Sistemi gibi entegre çözümlerimiz bulunuyor. Zaten bunlar, bir enerji şirketinin uçtan uca bütün ihtiyaçlarını karşılıyor. Oracle, bu anlamda uçtan uca çözüm verebilen tek şirket.

Çözüm tarafı böyle, sorunun teknoloji tarafına gelirse; biraz önce de söz ettiğim gibi enerji sektöründe ekip arkadaşım Duygu ile çalışıyoruz ve sorunun teknoloji kısmı için de o cevap verecektir.

DUYGU ATEŞ (Orta Katman Ürünleri ve Analitik Ürünlerden Sorumlu Satış Müdürü):

Teknoloji ekibinin bir üyesiyim ve aslında ekip olarak bütün sektörler odağımızda yer alıyor. Sorumluluklarımız ise ürün bazında dağıtılmış durumda. Dolayısıyla ben de birden fazla sektörle ilgileniyorum ve enerji sektörü de bunlardan biri. Teknoloji ürünleri zaten enerji sektöründe bir süredir kullanılıyordu ama bu daha çok veritabanı seviyesindeydi. İş uygulamaları tarafında farklı firmaların ürünleri kullanılıyor, Oracle Veritabanı da bunların altında konumlandırılıyordu. Sektöre özel konumlanan uçtan uca iş uygulamaları çözümleriyle birlikte, enerji sektörünün giderek artan entegrasyon ve analitik ihtiyaçlarını da karşılamak üzere yola çıktık. Sektörde teknoloji ürünlerini nasıl daha iyi pozisyonlayabiliriz diye araştırmalar yaptık. Bu doğrultuda, hem Utilities çözüm ailesindeki hem de ERP ürün ailesindeki iş uygulamaları ekipleriyle işbirliğimiz oldu. İlk projemizi de CLK Enerji ile birlikte, yaklaşık üç sene önce aldık. Bu proje ile bir başarı hikâyesi yaratınca, arkasından da diğer enerji sektörlerinde projeler başlattık.

“Operasyonel verimlilik ve müşteri yönetiminin, enerji sektöründe başarının anahtarı olduğunu çok iyi bilen, dünyadaki örnekleri çok iyi takip eden müşterilerimiz var. Dolayısıyla, kampanya üretmek, pazarın ihtiyaçlarına hızlı cevap vermek, bunları yaparken operasyonel verimlilikle karlılıklarını en doğru şekilde sürdürmek için akıllı altyapılara ihtiyaçları olduğunu farkındalar.”

NADİRE MÜGE GÖKÇEK Enerji Sektörü Satış Direktörü - Oracle



CLK projesi aslında çok önemli bir transformasyon ve altyapı dönüşüm projesi oldu ve sadece Türkiye’de değil dünyada da Oracle yöneticilerinin yakından takip ettiği, stratejik bir proje olarak ele alındı. Çünkü, aynı anda yürüten paralel projeler söz konusuydu. Aynı anda sayaç yönetimi, iş uygulamaları ve ERP projeleri, her bölgede, o bölgenin ihtiyaçlarına uygun olarak ayrı ayrı başlatıldı. Sonrasında da sırayla canlı kullanıma alındı.

Elektrik tarafındaki gelişmeleri siz nasıl değerlendiriyorsunuz?

DUYGU ATEŞ: Müge’nin dediklerine yüzde yüz katılıyorum. Ek olarak şunları söyleyebilirim: Aslında elektrik dağıtım ve satış şirketlerinin elinde inanılmaz büyük ve işlenmemiş veri var. Bundan belki 15-20 sene önce GSM operatörleri bu işe girerken, sadece SMS üzerinden gelir elde edilebileceği düşünülüyordu. Oysa ki ellerindeki veriyi kullanarak, kendilerine yepyeni iş alanları yarattılar. Enerjinin gidişatını da böyle görüyoruz. Eskiden ellerindeki teknolojik imkânlar kısıtlı olduğu için veriyi kısıtlı bir şekilde işleyebiliyor ve analiz edebiliyorlardı -ki onlar da çoğunlukla faturalamaya yönelik bilgilerdi. Şimdi ellerinde birbiriyle entegre, daha çok datayı işleyebilecekleri ve belki

önceden önleyici birtakım faaliyetlerde bulunabilecekleri sistemler bulunuyor. Dolayısıyla, ham veriyi çok değişik şekillerde işleyip, kendilerine yeni iş alanları yaratma şansları var. Bu anlamda çok büyük bir potansiyel olduğunu düşünüyorum.

NADİRE MÜGE GÖKÇEK: Bu noktada, Duygu’nun söylediklerini destekleyici bir veri paylaşmak istiyorum. 2020 yılında bugünkü enerji sektöründeki veri artışının bugün kullanılandan 3 bin kat daha fazla olması bekleniyor. Bu da ciddi anlamda verinin yönetiminin yapılacağını, BI platformlarına duyulan ihtiyacın giderek artacağını bize gösteriyor.

DUYGU ATEŞ: Rekabet yıl sonunda ciddi bir hal aldığımda, müşterilerin segmente edilmesi, o segmentasyona yönelik kampanyaların düzenleniyor olması, farklı hizmet seçeneklerinin sunuluyor olması gerekecek. Tamamlayıcı hizmetler gündeme gelecek. Burada bize de çok büyük ödev düşüyor. ‘Bu işin gelişimini biz hangi teknolojilerle destekleriz’, ‘Bizde bu teknolojiler, onlarda da bütün bu veriler varken hangi yenilikleri geliştirebiliriz’ diye iş ortaklarımızla birlikte düşünmemiz gerekiyor. Türkiye’de ve dünyada bu sektör için ürün geliştiren farklı

iş ortaklarımız var. Oracle’ın teknolojilerini, ürünlerini, kullanarak, kendi inovatif çözümlerini geliştiriyorlar.

Son olarak, sektöre ve iş ortaklarınıza neler söylemek istersiniz?

DUYGU ATEŞ: Türkiye’de özelleştirmeler biraz vakit aldığı için yatırımlar da ister istemez gecikti. Bugün müşteri yönetimi, faturalama, coğrafi bilgi sistemi gibi temel şeyleri konuşuyoruz ama ihtiyaç bunun çok çok daha ötesinde. Önümüzdeki dönemde, enerji sektörünün çok hızlı bir şekilde yapılanmaya, bu altyapıları kurmaya ihtiyacı var. Biz, sektördeki hıza paralel olarak, tüm çözüm, ürün ve teknolojilerimizle destek vermeye hazırız. Türkiye, nasıl bankacılık ve telekomünikasyon alanında örnek ülkelerden bir tanesi ise enerji sektöründe de öyle olmaya hazırlanıyor. Durum böyleyken, iş ortaklarımıza da çok iş düşüyor. Üstelik bu sektörde Türkiye ile sınırlı da değiller. Bizim arzularımızdan bir tanesi, Türkiye’deki iş ortaklarımızın globalde de kendi çözümlerini, hizmetlerini tanıtabiliyor olmaları. O yüzden Oracle’ı bu anlamda sadece ürün sağlayan bir firma olarak değil, belki bir hub gibi düşünüyor olmak gerek. Gerek iş ortaklarımız, gerek bu sektöre hizmet geliştirmek isteyen tüm firmalar, gerekse sektördeki oyuncularla stratejik işbirlikleri kurmak, onları desteklemek için hazırız. ■



“Önümüzdeki dönemde, enerji sektörünün çok hızlı bir şekilde yapılanmaya, bu altyapıları kurmaya ihtiyacı var. Biz, sektördeki hıza paralel olarak, tüm çözüm, ürün ve teknolojilerimizle destek vermeye hazırız. Türkiye, nasıl bankacılık ve telekomünikasyon alanında örnek ülkelerden bir tanesi ise enerji sektöründe de öyle olmaya hazırlanıyor.”

DUYGU ATEŞ Orta Katman Ürünleri ve Analitik Ürünlerden Sorumlu Satış Müdürü - Oracle



CEM ŞATANA
Ankara Bölgesi Satıştan Sorumlu
Genel Müdür Yardımcısı - Oracle

Dr. Mehmet Güllüoğlu ile Ankara'da bir sohbet...

Ankara Bölgesi Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cem Şatana, Plus dergisinin bu sayısında, **Kızılay Genel Müdürü Dr. Mehmet Güllüoğlu** ile Kızılay'ın faaliyetleri ve teknoloji dünyasının teknoloji dünyasının bu faaliyetler içerisindeki rolüne dair bir söyleşi gerçekleştirdi.

CEM ŞATANA (Ankara Bölgesi Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı - Oracle):

Sayın Güllüoğlu, Türk Kızılayı yönetimine geçtikten sonra takip ettiğimiz kadariyla çok büyük çaplı yardım kampanyalarına başladınız ve bunu uluslararası arenaya taşıdınız. Okurlarımız adına biraz bu güncel faaliyetlerden bahsedebilir misiniz?

DR. MEHMET GÜLLÜOĞLU: Kızılay, 147 yıllık bir kurum olarak, tarihinin farklı dönemlerinde ve özellikle son on yılda, uluslararası faaliyetlerini artırdı. 2004 bu anlamda Kızılay için bir kırılma noktası oldu. 2013 sonuna doğru görevi üstlendikten sonra ben de bu gelişime katkı sağlamaya çalıştım. Bu biraz da ülkenin gelişmişliği ile alakalı. Eğer ülke, devletiyle milletiyle artık kendi ihtiyaçlarının haricinde başkalarına da yardım etme potansiyeline erişmişse, bu ekonomik güce ve bu vicdana ulaşmışsa, kurumları aracılığıyla, dernekler ve vakıflar aracılığıyla yardım hizmetlerini yerine getiriyor.

Kamuoyunda da bilindiği gibi 2011'den beri devam eden yoğun Somali ve Suriye faaliyetlerimiz var. Uzun bir süredir Pakistan ve Bangladeş'te, DEAŞ terör örgütünün Irak'ın belli şehirlerini işgalinden sonra Irak'ta, 2008-2009'dan bu yana Filistin'de Kızılay'ın faaliyetleri devam ediyor. Yetimlere, mültecilere yönelik projeler sürdürüyoruz. Okullara, yetimhanelere, barınma ve sağlık merkezlerine hazır yemek ve yardımlar

dağıtıyoruz. Afet konusunda desteklerde bulunuyoruz. Bangladeş'te, Myanmar'dan, Arakan'dan göç etmiş binlerce insan var. Bangladeş'in Arakan sınırına da yakın, kısmen düzenli ve düzenli olmayan kamplarda yaşıyorlar ve köylerde dağılmış durumdadır. Bangladeş'in kendisi de ne yazık ki fakir bir halk, az gelişmiş bir ülke, onlara yönelik destek faaliyetlerimiz de devam ediyor. Gazze ve Batı Şeria tarafında, gerek Filistin Kızılayı ile beraber gerek oradaki başka kurum ve kuruluşlarla beraber, pek çok alanda sürdürülen projelerde yer alıyoruz. Bunların haricinde, 2014 ve 2015'te farklı coğrafyalardaki küçük ya da büyük afetlere bazen maddi destek, bazen ekip ya da malzeme gönderdik. Bosna'da sel, Filipinler tayfun, Afganistan'da toprak kayması, Pakistan'da sel ve toprak kayması olduğunda biz de Kızılay olarak buralarda yardıma ihtiyacı olan insanların yanında yer aldık. Orta Afrika Cumhuriyeti Kamerun ve Çad'daki Somali ve Yemen'deki insan hareketliliği ve çatışma ortamları nedeniyle ortaya çıkan ihtiyaçlar doğrultusunda, binlerce tondan oluşan gıda nakliyatı üzerine de çalışmalarımız devam ediyor.

Türkiye'de son dört yıldır bir Suriye ve Suriyeliler gerçeği var. Bu konuda Kızılay olarak hem kamplardaki hem de kamp dışındaki faaliyetlerimiz devam ediyor. Artık, Suriye nüfusunun büyük bir çoğunluğu kamp dışında. Suriye'nin içine yönelik yardım faaliyetlerimiz

de yoğun bir şekilde devam ediyor. Suriye'de giderek artan bir iç savaş var. Altyapıların çökmesiyle birlikte şehirler artık yaşanamaz hale geliyor. Düzenli elektrik, su ve ısıtma imkanları ortadan kalkıyor, dükkanlar, okullar ve hastaneler kapanıyor. Bu da milyonlarca insanın göç etmesine, yine göç edenlerden çok daha fazla insanın ülke içindeki bir şehirden başka bir şehire gitmesine sebep oluyor. O yüzden Kızılay olarak bu alanda da faaliyetlerimiz var ve giderek de artıyor.

CEM ŞATANA: Verilen hizmetin büyüklüğü göstermek açısından, örneğin günde üç öğün dağıtılan yemek sayısı ile ilgili bir bilgi paylaşabilir misiniz?

DR. MEHMET GÜLLÜOĞLU: Somali'den başlayalım. Somali aslında bölünmüş bir ülke, yenilenmekte olan yapıyla tek bir çatı altına geçmeye çalışıyorlar. Somali'de, başkent Mogadişu'da çok yoğun faaliyetlerimiz var. Somali'de 51 ayrı noktada yetimlere, okullara ve hastanelere yönelik günlük 15.000 civarında çoğunlukla da çocuklara yönelik olmak üzere sıcak yemek ve ekmek çıkarıyoruz. Türkiye'deki kamplara gelecek olursak; kamplardaki yemek desteğini bir adım ileriye taşıdığımızı söyleyebilirim. Suriyeliler ilk geldiğinde kamplarda sıcak yemek çıkarıyorduk. Ancak hem kültürel farklardan hem bireysel tercihlerden dolayı bunu değiştirip, onun yerine Dünya Gıda



Programı'yla beraber ailelere, bireylere kart dağıtmaya başladık. Böylece, her birey, her aile başına belli bir miktar para yüklemesi yaparak, kamplardaki marketlerden alışveriş yapmalarını sağladık. Böylece, yiyecekleri yemeğin seçimini yapabilir hale geldiler.

CEM ŞATANA: Bu oldukça karmaşık bir sürecin yönetilmesi aynı zamanda. Bu süreci nasıl yönetiyorsunuz? Bilişim nasıl bir rol oynuyor?

DR. MEHMET GÜLLÜOĞLU: Her projemizde olduğu gibi bu projede de bilişimi önemli miktarda kullandık ve kullanıyoruz. Aslında Kızılay Kartı projesine Suriyelilerden önce başlamıştık. Halk Bankası'yla beraber yürüttüğümüz bir projeydi. 2011'de Suriyeliler geldikten sonra ilk önce sıcak yemek verdik ama 2012'de Kızılay Kartı'nı niye burada da uygulamıyoruz diye düşündük. Projeyi, kart basımından içindeki yazılım takibine kadar yine Halk Bankası'nın desteğiyle yürüttük. Halk Bankası ile gurur duyuyoruz. Çünkü başka bankalar ile bu işin yazılım geliştirme, kart basma, gibi süreçlerini yürütenlerin maliyeti çok yüksekti. Halk Bankası, bunu bir sosyal sorumluluk alanı olarak gördü ve çorbada onların da tuzu bulunsun istediler. Bilişimle ilgili olan kısımda yazılımı daha da ileriye taşıdık ve tek bir kartta iki cüzdan varmış gibi bir uygulamaya geçtik. Bir cüzdanda limitli olarak alışveriş yapabilecekleri bir sistem

“ Disiplinler arası iletişimin artmasıyla, otomotiv sektöründen afet alanına, hava durumundan tarım alanına kadar geniş bir yelpazede, bilişimin önemli imkanlar yaratması mümkün. Ülkemizde Ar-Ge'nin çok önemli bir alan olarak görülmesi gerektiğini düşünüyorum. Kıymetli mühendislerimizle yapılacak Ar-Ge çalışmaları sayesinde, dünyaya da çok büyük katkılar yapılabileceğine inanıyorum. ”

oturttuk, öteki cüzdan ise başka bir kurum yardım etmek istediğinde kullanılabilir hale geldi. Bir kurum, örneğin bu aileye bir defalık kış ya da eğitim yardımı göndermek istediğinde, bunu da aynı kart üzerinden yapabilmelerini sağladık. Bilişim ve yardım sektörünün bir araya gelerek, inovasyona imza attığı, sosyal ve psikolojik alan olarak başarıya ulaşan, çok güzel bir örnek oldu. Dünyada da “Dünya Gıda Programı” bu kartı Lübnan gibi başka ülkelerde uygulamaya başladı. Bu açıdan da gurur duyduğumuz projelerden bir tanesidir.

CEM ŞATANA: Camia içerisinde bilişimle ilgili diğer faaliyetlerden de biraz bahsedebilir misiniz ?

DR. MEHMET GÜLLÜOĞLU: Müteccillerle ilgili faaliyetler, bilişim kullandığımız alanlardan bir tanesi ama onun haricinde bilişimin önemli bir yer tuttuğu ‘kan bağı’ alanı var. Burada, gerek insan kaynağı, gerek bütçe açısından çok önemli bir alan ve bilişim altyapısının çok yoğun rol üstlendiği bir sistem kullanılıyor. Kan bağı daha alınmadan önce başlayan çok yoğun bir sürecin yönetiminden bahsediyoruz. Kan bağışçılarına yönelik analizlerin yapılması, kurumlarla iletişim halinde bu analizlerin değerlendirilmesi, kan bağı alım süreci, bağışların veritabanında takibi, farklı cihazlardaki verilerin toplanması ve ardından elde edilen verilerin işlenmesi ve kanın hastanelere gönderilmesi gibi hatasız ilerlemesi gereken süreçler var. Türkiye'nin kan ihtiyacının %80'ini biz karşıyoruz. İstanbul, Ankara gibi büyükşehirlerimizdeki bazı eğitim araştırma

hastaneleri ve Türkiye'nin farklı yerlerindeki üniversite hastaneleri hariç (ki bunlar yaklaşık 25-30 hastanedir), Türkiye'deki hastanelerin tamamının kan ihtiyacını biz karşıyoruz. Hastaneler planlı olarak kullanacakları veya acil olarak ellerinde tutacakları kan miktarını önceden bize bildiriyorlar. Biz de bütün Türkiye'den (meydanlarda, işyerlerinde, üniversitelerde, kamu binalarında) topladığımız kanları, yani işlenmiş olan kanları, tahlil yapılmış ve eritrosit (kırmızı kan hücreleri), trombosit ve plazma olarak üçe bölünmüş kanları hastanelere ulaştırıyoruz. Türkiye'de 2 milyon yüz bin ünite kan alımı ve bunların hastanelere ulaştırılması gerçeği var ki üçe böldüğümüz zaman bu rakam çok daha yukarılara çıkıyor. İşte böyle hacimli bir faaliyetin yürütülmesi için de büyük bir sistem gerekiyor. Tabii, kan özel bir sistem olduğu için, dünyada da iyi örnekleri sayılırdı. Bir tipik örnek, diğeri açısından uygun olmayabiliyor. Dünyadaki iyi örneklerle de sıkı bir iletişim içindeyiz. Şu an kullandığımız sistemin de en iyi örneklerden biri olduğunu söyleyebiliriz. Ancak, özellikle veri konusu devamlı gelişime ve iyileştirmeye açık bir alan. Elinizdeki verileri ne kadar çok işler ,ne kadar çok son bilgiye dönüştürecek şekilde yorumlarsanız o kadar iyi sonuçlar alabiliyorsunuz. Artık, müşteri merkezli CRM diye ifade edilen altyapının, o kanın kullanılacağı hasta tarafı için de, kanı aldığımız bağışçı tarafı için de kullanıma alınması gerekiyor. Farklı cihazların daha etkin konuşmasını sağlayarak, sistemlerin manuel yapıdan tamamen çıkarılması, mobil kullanımın devreye alınması ve daha kolay kullanılan arabirimlerin hayata geçirilmesi gerekiyor. Bu

anlamda da kat edeceğimiz epey yol var açıkçası. Afetler tarafında da bilişim farklı yüzleriyle öne çıkıyor. Afet konusunda en çok verim alınan konu "online" eğitimler ve mobil teknolojiler. Gerek afet müdahale eğitimleri gerek afetlerin zararlarını azaltmaya yönelik, sadece işin profesyonellerini değil, 7'den 70'e bütün halkı kapsayacak eğitimlerden ve bu eğitimlerin mobil teknolojilerle yaygınlaştırılmasından söz ediyorum. Çünkü biz afet yönetimi konusunda şunu biliyoruz; afete müdahalede ulusal kuvvetiniz ne olursa olsun, en etkin olanlar yerel kuvvetlerdir. Yani bir köyde bir afet olduyorsa, öncelikle o köy, o ilçe, o ilin ekipleri, o ilin belediyesi, o ilin itfaiyesi, o ildeki öğretmen, o ildeki imam ve o ildeki polis, afete en güçlü şekilde müdahalede bulunur. Afetlerin önlenmesinde de etkili güçler yereldir. Önlemeden kastımız da, bir seli ya da depremi durdurmak değildir elbette. Sel olacak yere ev yapmayı önleyecek ve yönlendirici kararlar alarak etkiye sahip olmalarını, toplumda farkındalık yaratmalarını kastediyoruz. Online eğitimler ve mobil teknolojiler burada devreye giriyor ve etkili kullanılabiliyorlar.

CEM ŞATANA: Kurumunuzdaki en üst seviyede sorumlu bir yönetici olarak bilişimden tam olarak beklentileriniz nelerdir? Gerçi diğer soruların arasında birtakım örneklemeler verdiniz ama ayrıca bilişim projelerinde ekip motivasyonunu ile ilgili birkaç husustan bahsedebilir misiniz ?

DR. MEHMET GÜLLÜOĞLU: Esasında insanlar sonuçlara bakar. Yani bir hastaneye girip şikayetlerinizi anlatıp, onun neticesini, hangi ilacı kullanacağınızı ya da onun için nereye gideceğinizi öğrenmek istersiniz. Bu yöneticiler için de geçerli, bireyler için de geçerli. Hem kendi kurumumdan başlayarak hem de ülke anlamında bir çerçeve çizmek isterim. Tabii kendi kurumumda, insanların Kızılay'dan beklentilerinden, çalışan memnuniyetine, yaptığımız işin parametrelerinden, bunun verimliliğine kadar birçok parametre ve geleneksel veriden belki yeni ortaya çıkabilecek veriye kadar birçok veri ile muhatap olabiliyoruz ya da bu potansiyelimiz var. Bilişimden beklentim; bu verilerin yorumlanması konusunda bana yardımcı olması. Yani, hesaplamaları ve analizleri daha hızlı

bir şekilde bilişimin olanaklarıyla yapabilmeliyiz. Verinin doğru olarak yorumlanması konusunda, gerek yönetici olarak, gerek birey olarak bilişimin yardımcı olmasını istiyorum. Özetle bilişimden beklentim bu. Tabi bunu ifade etmek kolay ama uygularken bu kadar kolay olmuyor. Pek çok soru akla geliyor: Alınan teknoloji beni tatmin edecek mi, beklentilerimi karşılayacak mı? Diyelim hakikaten bu teknolojiye ulaşıldı, o teknolojiyi kullanacak olan kim? İnsan faktörünün etkilerini nasıl yönetiriz? Bu teknolojinin kullanımına yönelik ekip motivasyonunu nasıl sağlarız? Bence en önemli ve zorlayan kısımlar bunlar. Çünkü dünyada iyi örnekler var ama bu iyi örnekleri iyi örnek yapan, arka taraftaki yazılım satırları değil, insanlar. İnsanların üst düzeyden en alta kadar incek bir zincir ile sahiplenmesi başarıyı getirebiliyor.

Ben sağlık kökenliyim, mesela hastanelerde milyonlarca veri üretilir. Bu verilerin sistemlerde incelenmesi ve bu veriler neticesinde ortaya çıkacak olan istatistiklerin ve yüzdelerin karar alan insanlara bir kaynak sağlaması gerekir. Böylece ortaya çıkacak senaryoya göre yatırım kararları alınır. Hangi alanda daha fazla insan kaynağı istihdam edeyim, sağlık alanlarında insan kaynağını nasıl şekillendireyim, daha fazla hemşire mi, laboratuvar teknisyeni mi alayım, gibi sorular bu şekilde cevap bulabilir. Kızılay'da ise, afetlerde hangi tür kişi profiline daha fazla yatırım yapmalıyım gibi konulardan, stratejik adımlara kadar bilişimin bana yol göstermesini beklerim.

CEM ŞATANA: Tamamlayıcı olması açısından, hem bir yönetici, hem de bir vatandaş olarak, bilişim alanında Türkiye'nin geldiği nokta ile ilgili fikrinizi almak isterim.

DR. MEHMET GÜLLÜOĞLU: Akıllı teknolojiler öne çıkıyor, bu anlamda teknoloji de gelişiyor. Özellikle son yıllarda alınan mesafeleri de düşünecek olursak bireylerin faydalancı memnuniyetinin çok kolay ölçülebileceğini düşünüyorum. Çalışan memnuniyetinden faydalancı memnuniyetine kadar artık sosyal medya çok önde gidiyor. Bunun

belki kullanılabilmesi yönünde, sistemlerin mevcut sosyal medya araçlarıyla entegre edilmesi ve onların veriye dönüşmesi gerekiyor. Verinin sorgulanması da sonuçta belirsiz bir alan. Herkesin her şeyi yazabileceği bu alanda gerçek verilere ulaşabilmek kolay değil. Bu nedenle, özellikle disiplinler arası iletişimin artmasıyla, önümüze çok daha geniş imkanlar açılacaktır diye düşünüyorum. Biraz önce söz ettiğim gibi, banka kartı alanındaki teknolojinin, ihtiyaç sahibi birine yardım yaparken kullanabilmesi, buna güzel bir örnek teşkil ediyor. Otomotiv sektöründen afet alanına, hava durumundan tarım alanına kadar geniş bir yelpazede bu imkanların yaratılması mümkün. Ben ülkemizde bu anlamda Ar-Ge'nin çok önemli bir alan olarak görülmesi gerektiğini düşünüyorum. Yoksa dünyadaki birçok teknolojiyi alırız, kullanırız ama teknolojinin limitleri kadar alanda hareket etmiş oluruz. Ülkemizde çok kıymetli mühendislerimizle yürütülecek Ar-Ge çalışmaları sayesinde, dünyaya da çok büyük katkılar yapılabileceğine inanıyorum. Türkiye bulunduğu coğrafyasıyla, tarihiyle, kültürüyle birçok ülkeye de öncülük yapabilecek durumda. Balkanlar'dan Ortadoğu'ya ve Orta Asya'ya kadar bunun da ayrı bir değeri olduğuna inanıyorum. ■



Öğrenciler Oracle Teknoloji ve Kariyer Günü'nde sektörün duayenleri ile buluştu

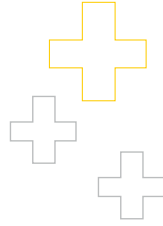
'KARIYER SERÜVENİ'NE ORACLE İLE BAŞLANGIÇ!

Farklı üniversitelerin bilişim bölümlerinden öğrencilerin etkin katılım gösterdiği Oracle Teknoloji ve Kariyer Günü'nde, geleceğin teknolojilerinden yeni meslek ve iş alanlarına uzanan keyifli bir sohbet ortamı yaratıldı. Oracle iş ortakları Experteam, LinkPlus, Metod IT ve Smartiks sponsorluğuyla 11 Şubat 2016 tarihinde düzenlenen etkinlikte yer alan sektör duayenleri, öğrencilere kariyer serüvenlerine başlarken önemli tavsiyelerde bulundular.





SOLDAN SAĞA: HİLAL PİYADE Oracle Partner Hub Pazarlama Uzman - LinkPlus / **SEVGİ ÖVDÜR** Partner Hub Türkiye, Nigeria, Kenya Yöneticisi - Oracle / **SİNEM ÖDÜN KAYA** Stratejik İşbirlikleri Bölge Yöneticisi - Oracle Akademi / **SENA AYDOĞAN** Bölgesel Oracle Akademi Yöneticisi - Oracle



Oracle Partner HUB Türkiye ve Oracle Academy'nin organizasyonu ile Hilton Bosphorus Convention Center'da düzenlenen Oracle Teknoloji & Kariyer Günü etkinliği, öğrencilere Oracle dünyasının kapılarını açtı. 11 Şubat 2016 tarihinde, 12.30 - 19.00 saatleri arasında gerçekleştirilen etkinliğin dopdolu bir içeriği vardı.

KARİYER SERÜVENİ İÇİN HAZIRLANMAK

Oracle'ın Katma Değerli Distribütör'ü LinkPlus'ın ve Oracle iş ortakları Experteam, Metod IT ve Smartiks'in sponsor olarak yer aldıkları etkinlik, Oracle CAT Teknoloji ve Satış Danışmanlığı Direktörü Sedat Zencirci'nin açılış konuşmasıyla başladı. Etkinliğin ilk bölümünde katılımcı Oracle iş ortaklarının sunumları ve "Kariyer Serüvenine Hazır mısınız?" başlıklı bir panel yer aldı. İkinci bölümdeyse yeni teknolojilerin ve bu teknolojilerin yarattığı yeni iş tanımlarının anlatıldığı teknoloji sunumları gerçekleştirildi. Etkinlik, Boğaziçi Gençlik Korusu'nun konseri ve bir kokteyl ile sona erdi. Farklı üniversitelerin bilgi ve iletişim teknolojileri bölümlerinden bir çok öğrencinin etkin katılım gösterdiği etkinlik, gerek Oracle iş ortakları gerekse öğrencilerden tam not aldı.

BİR ORACLE ACADEMY VE ORACLE PARTNER HUB ETKİNLİĞİ

Sunuculuğunu Oracle Partner HUB Yöneticisi (Türkiye, Nijerya ve Kenya) Sevgi Övdür'ün üstlendiği programın açılış konuşmasını, Oracle Teknoloji Satış Danışmanlığı Direktörü Sedat Zencirci yaptı. Konuşmasına, etkinliğin gerçekleşmesindeki katkılarından dolayı sponsorlara teşekkür ederek başlayan Zencirci, Oracle Academy ve Oracle Partner HUB'ın faaliyet ve katkılarından bahsetti. Etkinliğin amacını öğrencilerin mezun olduğunda yollarını çizmelerine katkıda bulunmak olarak açıklayan Zencirci, "Oracle'ın bilgi teknolojileri alanında ne tür çözümleri var, dünya nereye gidiyor, siz neler yapabilirsiniz? Bunları araştırın ve kariyer yolunuzu öyle çizin" dedi.



ORACLE YAZ OKULU'NDAN DANIŞMANLIĞA



HACI ÖZDEMİR
Yazılım Geliştirici ve
Danışman - Experteam

Kuşkusuz Oracle Teknoloji ve Kariyer Günü'nün en ilginç katılımcılarından biri Hacı Özdemir'di. Özdemir, geçen yaz Eskişehir Orhan Gazi Üniversitesi'nden mezun olmak üzereken LinkedIn'de gördüğü bir ilanla Experteam Yaz Okulu'na başvurdu ve programı başarıyla tamamladı. Ekim 2015'ten bu yana da Experteam'de ERP yazılım geliştiricisi olarak çalışıyor. Yani, o bir 'junior' danışman. Kurumsal bir şirkette geçirdiği bu zaman zarfında yaz okuluna katılmakla ne kadar doğru bir karar verdiğini şu sözlerle aktarıyor: "Experteam'de, çok güzel bir ortamda, çok iyi bir takım liderinin kanatları altında Oracle teknolojilerini öğreniyorum. Yaz Okulu öncesinde Oracle teknolojileri hakkında pek bir fikrim yoktu. Okulda da pek bahsedilmemişti. Yaz Okulu'nda bir çeşit aydınlanma yaşadığımı söyleyebilirim. Mobil uygulamalarla ilgilenmiştim ve kariyerimi o yolda sürdürürüm diye düşünüyordum. Yaz Okulu üzerimde öyle bir etki bıraktı ki, bir anda bakış açım genişledi, değişti. Artık Oracle teknolojileriyle devam etmeye karar verdim. Yaz Okulu'nun kariyer yolculuğumdaki en kritik kilometre taşlarından biri olduğuna inanıyorum. Bugün gerçekleştirilen bu etkinlikte bir çok 2 ve 3'üncü sınıf öğrencisi olmasından bu nedenle çok mutlu oldum ve hepsine Yaz Okulu'na katılmalarını önerdim."

ODTÜ'den 1990'da mezun olduğunda sadece bir kez böyle bir toplantı yapıldığına vurgu yapan Zencirci, "Çok şanslısınız. Biz bilgi edinmek için aylarca ABD'den gelecek bir kitabı beklerdik. Bilgi şimdi elinizin altında. Daha çok fırsat eşitliğinin olduğu bir ortamda öğrencilik yapıyorsunuz. Bu avantajları iyi kullanın" dedi. Zencirci ayrıca, öğrencilere Oracle Academy ve Oracle Partner HUB'ın eğitim ve kariyer fırsatları alanındaki faaliyetleri hakkında bilgi verdi. Oracle iş ortaklarıyla birlikte Oracle Yaz Okulu düzenleyen Partner HUB'ın altı yılda 432 öğrenciye eğitim verdiğine, bunların yüzde 10'unun istihdam edildiğine dikkat çeken Zencirci, bu yıl dört farklı Yaz Okulu programı kapsamında 100 öğrenciye eğitim imkanı sunulacağı bilgisini verdi.

GELECEĞİN MESLEKLERİ

Zencirci'nin ardından Novusens'in kurucusu Berrin Benli, 'Değişen Yaşam, Geleceğin Meslekleri' başlıklı bir sunum gerçekleştirdi. 12 yıllık Oracle geçmişine sahip olan ODTÜ mezunu Benli, sektörde 30 yıl aktif çalıştığını ve bugün artık 'kurum içi girişimci' diye tanımlanan kişi olduğunu çok sonradan fark ettiğini söyledi. Bir düşünce kuruluşu olarak tanımladığı şirketinin 2009'daki kuruluş hikayesinden de bahseden Benli, sunumunda ağırlıklı olarak 4. Endüstri Devrimi, bu devrimin belirlediği geleceğin meslekleri ve bu mesleklerin ihtiyaç duyduğu yetilerin neler olduğu hakkında aktarımlarda bulundu.



ŞEVKET SEDAT ÇAĞDAŞ
İstanbul Teknik Üniversitesi
Bilgisayar Mühendisliği, Hazırlık sınıfı öğrencisi

"Büyük Veri, Nesnelerin İnterneti gibi konuların ne kadar önemli olduğunu ve bu anlamda doğru bir alana yöneldiğimi bu etkinlikte daha iyi anladım."

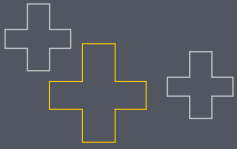


ALİ EYİ
Yıldız Teknik Üniversitesi
Bilgisayar Öğretmenliği 3'üncü sınıf öğrencisi

"Oracle'ın çok önemli yatırımlar yaptığını ve ne kadar büyük olduğunu bu etkinlikte öğrendim. Şimdi buradan çıkıp internete girmek ve Oracle hakkında daha çok şey öğrenmek için can atıyorum."



SOLDAN SAĞA: SEDAT ZENCİRCİ Teknoloji Satış Danışmanlığı Direktörü - Oracle CAT / **ERDİNÇ BAŞLIK** Genel Müdür - LinkPlus / **UTKAN ŞANDA** Yönetici Ortak ve İş Çözümleri Direktörü - Smartiks / **MİNE GÜNEŞ** İnsan Kaynakları Yöneticisi - Smartiks / **BERRİN BENLİ** Kurucu Ortak - Novusens / **ASLI BARIŞ SEYİS** İnsan Kaynaklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı - Experteam / **İLKER KOÇER** Kıdemli Bölge Direktörü - Oracle ECEMEA / **ZÜMRAY KOÇ** Kıdemli İşe Alım Uzmanı - Oracle CAT



PANEL NOTLARI:

DENEYİMDEN DAMITILMIŞ TAVSİYELER



“Sadece ne yaptığınızı değil, neden yaptığınızı da çok iyi bilin. Kendinize has özelliklerinizin ve yeteneklerinizin farkında olun. Güvendiğiniz bir arkadaşınızla bu özelliklerinizi kontrol edin. Yani size mentorluk yapmasını isteyin.”

SEDAT ZENCİRCİ

Teknoloji Satış Danışmanlığı Direktörü - Oracle CAT

“Sektörde herkes eleman arıyor ama bir çak da açık var. Hayatta şans yaratmak biraz da kendi elinizde. Kendinize ne yapmak istediğinizi sorarak başlayın. Teknoloji şirketleri şu anda neyle uğraşıyor diye bakın, böylelikle okul bittiğinde kendinizi hazırlamış olursunuz.”

ERDİNÇ BAŞLIK

Genel Müdür - LinkPlus

“İster kurumsalda çalışın, ister kendi işinizi kurun, hem bilişim hem işletme mantığına sahip olmanız gerekiyor. İş hayatı normal hayatın bambaşka bir boyutu değil. İşletme mantığını, ürünlerin nasıl üretildiği gibi konulara kafa yarin. Son kullanıcı tarafındaki her şey bilişim şirketlerinin imzasını taşıyor”

UTKAN ŞANDA

Yönetici Ortak ve İş Çözümleri Direktörü - Smartiks

“Kariyer planlama işe alımla başlayan bir alan. Günümüzde kariyer fırsatlarına daha yakınsınız. Bizler de işe alımda online iş arama motorlarını kullanıyoruz. İlk mülakat olumsuz geçersen moralinizi bozmayın. Belki başka bir şirkette beşte bir pozisyon için daha uygunsunuz.”

MİNE GÜNEŞ

İnsan Kaynakları Yöneticisi - Smartiks

“Sektörde geçirdiğim yıllar içinde master yapsam iyi olmaz mıydı diye düşündüm ve 2005'te online bir program aldım ama bitiremedim. Pratikte attığımız adımların ne kadar doğru olduğunu gördüm. Çok sevkliydi. Mümkünse işle birlikte master ya da doktora yapın. Doktora sadece akademik dünya demek değil.

Belli bir alanda uzmanlaşmak önemli. Tek yolu da doktora değil. Eğitim, sertifika programlarıyla da yapabilirsiniz.”

BERRİN BENLİ

Kurucu Ortak - Novusens

“X kuşağının hayalleri değil hedefleri vardı. Kariyer bir yerde bir şey olmak demektir. Hayal etmenin ne kadar önemli olduğunu çok sonra öğrendim. İleride ne olmak istediğinizi, sizi mutlu edecek şeyi hayal edin. Sizi farklı kılan değerlerinizi keşfedin. Duygusal zeka, empati, farkındalık, etkileşim halinde olmak önemli.”

ASLI BARIŞ SEYİS

İnsan Kaynaklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı - Experteam

“92'li bir kızmım var. Kendi hedefleri var ve kesinlikle kurumsal şirkette çalışmak istemiyor. Bilgisayar Mühendisi olarak mezun olduğumda, hedefimde satış alanında çalışmak yoktu. Bazı değerlere körü körüne bağlıydık. Ancak, zamanla hedefler de değişebiliyor. Bugün baştan başlasam girişimci olmayı isterdim. Şimdi Endevour'da danışma kurulu üyesi, başka bir yerde melek yatırımcıyım. Girişimciliği desteklemeyi önemsiyorum. Sizler de mutlaka içindeki girişimciliği dinleyin. Mutlu olacağınız alanlar seçin ve sevdiğiniz işi yapın.”

İLKER KOÇER

Kıdemli Bölge Direktörü - Oracle ECEMEA

“Burada farklı nesiller bir araya geldik ve bilişim sektöründe olduğumuz için hepimiz çok şanslıyız. Siz yeni nesil biraz daha şanslısınız. Çünkü algılarınız açık, olan biten her şeye daha dinamik bakıyorsunuz. İşlerin içeriği ve inisiyatif kullanıyor olmanız sizin için çok önemli, biliyoruz. İşte size bir fırsat: Bu yıl belli merkezlerde Oracle Bulut'la ilgili bin 400 kişi işe alınacak. Dinamik, enerjik, ne istediğini bilen, değerleri olan sizin gibi bireylere bu kapı sonuna kadar açık olacak.”

ZÜMRAY KOÇ

Kıdemli İşe Alım Uzmanı - Oracle CAT

GELECEĞİN YILDIZLARI

“Geleceğin Yıldızları Arasında Yerinizi Alın” başlıklı bir sunum yapan Experteam CEO’su Tuğba Bakkal, şirket olarak verdikleri teknoloji ve danışmanlık hizmetleri hakkında bilgi vererek, bünyelerindeki kariyer olanaklarına değindi. Bakkal, şirketin İK stratejisine ve kariyer olanaklarına yer verdiği konuşmasında, gençlere yönelik kariyer tavsiyelerinde de bulundu. Geleceğin yıldızları arasında yerlerini almaya hazırlanan gençlere yeniliğin peşinden koşmaları gerektiğini hatırlatan Bakkal, bu yaz açacakları iki yeni yaz okulunun bu nedenle önceki yaz okullarından farklı olacağını şu sözlerle vurguladı: “Geçen yıl gerçekleştirdiğimiz yaz okulunun içeriği ile bu yılki farklı olacak, çünkü teknolojiler çok farklı ve sürekli yenileniyor.

Yeniliklere hızla adapte olmanız gerekiyor. Öğrenmeyi biliyorsanız, her yeni şeyi de öğrenebilirsiniz, endişe etmeyin ve öğrenmeye açık olun” dedi.

CRM VE MÜŞTERİ DENEYİMİNE ODAKLI EĞİTİMLER

Smartiks Yönetici Ortağı ve İş Çözümleri Direktörü Utkan Şanda, “Kariyeriniz için CRM ve Müşteri Deneyimi Çözümleri” başlıklı sunumunda CRM ve 10-15 yıl daha önemli olacak kullanıcı deneyimi alanında ürettikleri çözümlerden bahsetti. Müşteri ve marka algısı alanındaki bütün temaslarda çözümler sunduklarını belirten Şanda; pazarlama, satış, CPQ, e-ticaret, müşteri hizmetleri ve sosyal medya yönetimi iş alanları hakkında bilgi verdi.

Büyüyen ve gençlerin ağırlıkta olduğu bir şirket olduklarından bahseden Şanda, “Kendini geliştirmeye hevesli arkadaşlar hangi bölümden gelirlirse gelsin şirketimizde kariyer olanağı bulabiliyor” dedi. Şanda bu sene ilk kez 20 Haziran ve 15 Temmuz tarihlerinde, ‘Oracle Satış Sonrası Müşteri Hizmetleri’ üzerine açacakları iki yaz okuluna da değindi.

KÜRESEL MESLEK EDİNMEK İÇİN EĞİTİM

Metod IT Genel Müdürü Cem Zorba, “Küresel Bir Meslek Edinmenin Yolları” başlıklı sunumuyla gençlerin ilgiyle dinlediği konuşmacılardan biriydi. Toplumda hayatta kalmak için özel bir yetenek geliştirmenin önemine değinen Zorba, sektörde belli bir



TUĞBA BAKKAL
CEO
Experteam

“Teknolojiyi öğrenin ama duygusal zekanızın önemini unutmayın. Teknolojiyi sunarken hem müşteri hem de şirket tarafında duygusal zekaya çok ihtiyacınız olacak.”



BERRİN BENLİ
Kurucu Ortak
Novusens

“İlhamı önceliklerinizin en üstüne yerleştirin. Çünkü ilham, yaratıcı düşüncüyü tetikler ve bu da inovasyonu doğurur.”



CEM ZORBA
Genel Müdür
Metod IT

“Sevdiğiniz bir yaşam tasarlayabilmek için, spesifik bir alanda yeteneğiniz varsa o yeteneği sürekli olarak geliştirmeniz, yoksa bir yetenek edinmeniz gerekiyor.”

NE ARADILAR?



**ALİ EYİ
(20)**

Yıldız Teknik
Üniversitesi
Bilgisayar
Öğretmenliği
3'üncü sınıf
öğrencisi

“Oracle Teknoloji ve Kariyer Günü’ne bilgi dağarcığımı geliştirmek, kafamda net olmayan konuları oturtmak ve kendime bir yön vermek için katıldım. Oracle, lisede öğrendiğim kadarıyla veri tabanıydı. Hala da veri tabanı üzerine çalıştıklarını biliyorum ama bundan fazla bir bilgim yok. Yazılımcı olarak ilerlemek istiyorum. Bugün, benim için bir adım olabilir. Yaz Okulu programları hakkında bilgi alacağım.”

NE BULDULAR

“Etkinlik gayet güzel geçti. Daha sık yapılabileceğini düşünüyorum. Buraya gelirken iş hayatında sosyal medyanın ikinci planda kalması gerektiğini düşünüyordum. Şimdi ikisini de aynı anda yürütmemiz gerektiğini biliyorum. İş görüşmelerine nasıl gidilmesi gerektiği gibi önemli şeyler öğrendim. Oracle’ın pek çok alanda teknoloji geliştirdiğini, dünya çapında ne kadar yaygın olduğunu öğrendim. Şimdi eve gidip, internetten Oracle hakkında daha fazlasını okumak için can atıyorum.”



**ŞEVKET
SEDAT
ÇAĞDAŞ
(19)**

İstanbul
Teknik
Üniversitesi
Bilgisayar
Mühendisliği,
Hazırlık sınıfı
öğrencisi

“Kariyer hedefim kendi işimi kurmak. Veri güvenliği, veri depolama, veri sıkıştırma alanlarında çalışmak istiyorum. Yazılım dillerine ilgim var. Algoritma mantığımı geliştirecek şeyler arıyorum. Bunun dışında girişimcilikle ilgili eğitimler ilgimi çekiyor. Etkinliğin ilanını internette görünce, kimler nelerle uğraşıyor, sektördeki insanlar nasıl başarmışlar, gidip dinleyeyim dedim. Oracle’ı çok tanımıyorum ama az çok Java’yla ilgilendiğim için biliyorum.”

“Etkinliğin faydalı olup olmayacağına dair şüphelerim vardı ama beklediğimden fazlasını buldum. Big data ve nesnelerin interneti gibi yöneldiğim alanların ne kadar doğru olduğunu burada daha iyi anladım. Oracle’ın bu kadar yaygın olduğunu bilmiyordum, burada daha iyi tanımış oldum. Bunun yanında diğer okullardan, farklı sınıflardan kişilerle tanıştım ve onlardan da tavsiyeler aldım.”



**ÜMİT
KARAKUŞ
(21)**

Konya
Necmettin
Erbakan
Üniversitesi
Bilgisayar
Mühendisliği,
2'inci sınıf
öğrencisi

“Geçen sene Oracle ürünleri üzerine bir staj yaptım ve Oracle’ın kendi sayfalarından tüm gelişmeleri takip eder hale geldim. O yüzden bu etkinlik benim için bir nimetti. İstanbul’da olduğum bir zamana denk gelmesi de büyük şans oldu ve şimdi buradayım. Oracle teknolojileri üzerinde uzmanlaşmayı ve yükselmeyi çok istiyorum. CRM içerikli yaz okuluna katılmayı ve Oracle’da staj yapmayı istiyorum.”

“Etkinlik süperdi! Cem Zorba’yı da görünce ki kendisi idolümdür, daha da hoşuma gitti. Oracle’ın bilmediğim bir çok farklı alanda daha çalıştığını ve bu alanlarda çok güçlü olduğunu öğrendim. Etkinliğin sonuna kadar kaldım ve sunumların her biri içerik açısından dopdolu, bilgilendirici, öğretici ve eğlendiriciydi. Son üç yıldır okuldan çıkınca ne yapacağımı düşünüyordum. Şimdi Oracle ürünleri ve genel olarak veri tabanı üzerine odaklanmaya karar verdim. Bu etkinlik sayesinde yeni bir hedefim oldu: OCA, OCP ve OCM sertifikalarını alıp dünya üzerindeki 178 kişiden biri olmak!”



**İPEK
LALE
(22)**

Bilkent
Üniversitesi
Bilgisayar
Mühendisliği,
son sınıf
öğrencisi

“Etkinliğe hem Oracle teknolojilerini tanımak hem de neler yapabileceğime karar verebilmek için katılıyorum. Oracle’ı biraz okulda biraz da geçen yaz katıldığım Experteam Yaz Okulu’nda tanıma fırsatı buldum. Daha önce küçük, start-up şirketlerde staj yaptım. Experteam ile birlikte kurumsal bir yapıyı tanımış oldum ve bana daha uygun olduğuna karar verdim. Bu yıl da Oracle teknolojileriyle ilgili bir Yaz Okulu’na katılmayı düşünüyorum.”

“Etkinlik çok hoşuma gitti. Mesela Oracle’da bilmediğim pozisyonlar olduğunu öğrendim. İş fırsatlarından haberim oldu. Oracle’da satışta çalışan bir beyefendiyle tanıştım, sorular sordum ve aldığım cevaplar satış konusundaki olumsuz fikirlerimi değiştirdi. Oracle’ın bizimle ilgili çalışmalarından haberdardım ama bu kadar geniş kapsamlı çalışmaları olduğunu bilmiyordum. 400 kişiye eğitim verdiklerini öğrendim! Ya biz öğrencilere Oracle kadar yatırım yapan şirket yok, ya da benim haberim yok.”



ÜMİT KARAKUŞ

Konya Necmettin Erbakan Üniversitesi
Bilgisayar Mühendisliği, 2'nci sınıf öğrencisi

**"Bu etkinlik sayesinde
yeni bir hedefim oldu:
OCA, OCP ve OCM
sertifikalarını alıp
dünya üzerindeki 178
kişiden biri olmak!"**

alandaki yetişmiş insan gücü bulmakta yaşanan sıkıntılardan bahsetti. Bu anlamda spesifik bir alana yönelerek uluslararası geçerliliği olan sertifika programlarına katılmanın önemine dikkat çeken Zorba, "Sertifika alınca belli bir standart karşılamış oluyorsunuz ve tercih ediliyorsunuz. Bildiğinizi göstermenin en iyi yolu sertifikalardır" dedi.

BİREYSEL MARKA OLUŞTURMAK

İlk bölümün son konuşmacısıysa LinkedIn Türkiye, Yunanistan ve İsrail Satış Yöneticisi Gökçen Sinanoğlu oldu. Kendisi de eski bir Oracle'lı olan ve 'Bireysel Marka Oluşturmak' başlıklı bir sunum yapan Sinanoğlu, bireysel marka oluşturmada doğru yönetilen sosyal medya platformlarının önemine değindi. LinkedIn olarak global iş gücü için ekonomik fırsatlar yarattıklarına değinen Sinanoğlu, "Buralarda kendinizi gösteremiyorsanız bir sonraki aşamaya geçmeniz mümkün değil. Artık ilk mülakatlar LinkedIn üzerinden yapılıyor" dedi.

KARİYER SERÜVENİ İÇİN KARİYER TAVSİYELERİ

Tam günlük etkinliğin ilk bölümü "Kariyer Serüvenine Hazır mısın?" başlıklı panellerle sona erdi. Berrin Benli ve Utkan Şanda'nın da hazır bulunduğu oturumun panelistleri arasında LinkPlus Genel Müdürü Erdinç Başlık, Smartiks İnsan Kaynakları Yöneticisi Mine Güneş, Experteam İnsan Kaynaklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Aslı Barış Seyis, Oracle ECMEA Kıdemli Bölge Direktörü İlker Koçer ve Oracle CAT Kıdemli İşe Alım Uzmanı Zümray Koç da yer aldı. Kendi kariyer hikayelerine de atıfta bulunarak gençlere tavsiyelerde bulunan konuşmacılar, interaktif geçen panel boyunca gençlerden gelen sorulara da yanıt verdi.

TEKNOLOJİ SUNUMLARI İLGİYLE İZLENDİ

Oracle Teknoloji ve Kariyer Güntü'nün son oturumunda ise öğrenciler tarafından büyük bir dikkatle izlenen teknoloji sunumları yer

"OKULUN ARDINDAN EN AZ 5 KİŞİYİ İSTİHDAM EDECEĞİZ"

"Bu etkinliğe katılmaktaki öncelikli amacımız, yeni mezun olacak genç arkadaşlarımıza hem Smartiks'in hem de Smartiks'in Türkiye'de uygulamalarını yaptığı, çözüm sunduğu Oracle yazım ve teknolojilerinin tanıtımını yapmaktır. Oracle dünyasındaki kariyer olanaklarını fark etmelerini istedik. Katılım oldukça yüksekti. Hem gelen sorulardan hem de sunumlar sırasındaki ilgiden anladığımız kadarıyla da etkinlik öğrencilerden tam not aldı.

Yaz okulunu LinkPlus ve Oracle daha önce başka Oracle uzmanlıkları konusunda tecrübe etmişti. Biz ilk kez bu yaz gerçekleştireceğiz. Smartiks olarak biz de yetişmiş insan kaynağı bulmakta çok zorlanıyoruz. Bu ürünlerin uzmanlığının normal mühendislik eğitimleri içerisinde verilmesi pek mümkün değil. Bu nedenle, özel sektör olarak eğitim kurumlarını bizim de mutlaka desteklememiz gerekiyor. Yaz Okulu'nu bir fırsat olarak görüyoruz. Bu yıl, LinkPlus'ın büyük katkısıyla Oracle'ın müşteri deneyimi çözümleriyle ilgili bir ay sürecek, 20 kişinin eğitileceği bir program hazırladık.



UTKAN ŞANDA

İş Çözümleri Direktörü ve
Yönetici Ortağı - Smartiks

İlk olduğu için çok heyecanlıyız ve hakkıyla yapmak istiyoruz. Bu eğitim sonunda en az 5 kişiye iş fırsatı sunmayı hedefliyoruz. Eğer o dönemdeki ihtiyaçlar farklı olursa bu sayının artması mümkün. Bizim uzmanlaştığımız konular müşteri deneyimi ve CRM çözümleri. Öğrenciler arasında bu alanlardaki farkındalık ve bilinirlik düzeyi çok düşük. Mutlaka iş hayatında bir kaç sene farklı konularda çalıştıktan sonra farkındalık oluyor ve bu da kişilere buradan başlamak için çok zaman kaybettiriyor. Aslında popüler bir uzmanlık alanı ve içerik olarak çalışması çok zevkli. Müşteri yaşam deneyiminin tam içindeyiz ve sürekli farklı sektörlerde çalıştığımız için sıkılmak

mümkün değil. Bir gün finans sektöründe pazarlama süreci tartışırken başka bir gün perakende sektöründe müşteri hizmetleri üzerine konuşuyoruz. Sonra da gidip kamu kuruluşunda saha servis otomasyonu yapıyoruz. Öğrenciler bu alanlarda hem yatay bilgilerini hem de sektörel bilgilerini çok hızlı bir şekilde geliştirebiliyorlar. Biz bu tür etkinlikleri daha sık yapmak istiyoruz. Sektör olarak eğitim kurumlarına daha yakın durmamız ve işbirliğini artırmamız gerektiğine inanıyoruz."

aldı. Oracle Apps CAT ERP Satış Danışmanlığı Yöneticisi Mustafa Nizamoglu, "BT Savaşları - Bulut'un Dönüşü" başlıklı sunumunda bulut teknolojisinin klasik iş düzenlerini nasıl temelden sarstığını anlattı. Oracle Türkiye Kıdemli Satış Danışmanı FmW Kıvanç Güler, "Sosyalleşen Nesneler ve Bulut Trafığı" konusuna odaklanırken, Satış Danışmanı Eren Akbaba, "Şarjımızı Doldurun" başlıklı bir sunum yaptı. Bu bölümdeki konuşmalar, Oracle Türkiye Teknoloji Satış Danışmanlığı Kıdemli Yöneticisi Kemal Ülkü'nün "Biraz Yazılım, Biraz Donanım, Bolca İnovasyon" başlıklı sunumunun ardından Oracle Türkiye BI & BDA & DIS Satış Danışmanlığı Yöneticisi Murat Yeşil'in "İş Zekasında Yeni Dönem: Bulutların Üzerindeyiz" sunumuyla sona erdi. Katılımcılar Şef Masis Aram Gözbek yönetimindeki Boğaziçi Gençlik Korosu'nun konseriyle dinlenme fırsatı buldu. Yoğun geçen program, konuşmacıların öğrencilerle birebir iletişim kurduğu bir kokteyle son buldu. ■



İPEK LALE
Bilkent Üniversitesi
Bilgisayar Mühendisliği, son sınıf öğrencisi

**"Ya biz öğrencilere
Oracle kadar
yatırım yapan
şirket yok, ya da
benim bundan
haberim yok."**

"SEKTÖRE NİTELİKLİ İNSAN GÜCÜ YETİŞTİRME MİSYONUyla BAKIYORUZ"

Gençlere gerçekten çok değer veriyor ve çok da yatırım yapıyoruz. Geçen yıl üç farklı konuda yaz okulu açmıştık, bu sene yine iki tane yaz okulu açacağız. Dolayısıyla doğru hedef kitleye kendimizi daha iyi anlatabilmek için bu etkinliğe katıldık. Amacımıza da ulaştığımızı düşünüyoruz. Geçen seneden beri tecrübe ettiğimiz bir durum var. Öğrencilere onların anlayacağı ve bağ kurabilecekleri şekilde yaklaşmamız gerekiyor. Katılacakları herhangi bir etkinliğin onlara ne katacağını çok iyi anlatmamız gerekiyor ki gerçekten cazip olsun. İçerik olarak etkinliğin programını çok beğendim. Belki biraz daha fazla üniversiteye ulaşılabilir. Bu fırsattan daha fazla gencin yararlanması sağlanabilir. Ancak katılan öğrencilerin ilgisi de yüksekti. Aralarda standımız hep doldu. Gelip programla ilgili sorular sordular. Başvurular henüz açılmadığı halde etkinlik sırasında bile internet sitemizden başvuranlar olmuş. O açıdan ben ilgilerini gerçekten yüksek buldum. Geçen sene yaz okuluna gelen 3 öğrencimizle karşılaştık burada. Çok faydalandıklarını ve bu sene de başka yaz okullarıyla kendilerini geliştirmek istediklerini söylediler.

Yaz okulunda Oracle'ın hem içerik hem de tanıtım anlamında bir çok katkısı var. Her ne kadar içeriği kendimiz belirleyip eğitmenleri kendimiz organize ediyor olsak da onlardan çok büyük bir dokümantasyon desteği alıyoruz. Ağırıklı olarak olayın tanıtım ve marka bölümünün yürütüyorlar. Yaz okulu yapan hiçbir firma sadece işe alacağı insan kaynağını yetiştirme noktasından bakmıyor. Gerçekten de buna sektöre nitelikli adam yetiştirme misyonu ile yaklaşıyoruz. Bu da hepimiz açısından kıymetli. Çünkü gerek bizim gerekse başka bir Oracle iş ortağının yaz okulundan çıkan bir öğrenci iş hayatına bir sıfır önde başlıyor.

Üniversite ve iş hayatı arasında köprü görevi görüyor

Öğrenciler mezun olduklarında teknik anlamda kendilerini yeterli görmediklerini söylüyorlar. Üniversite kendi çerçevesinde vermesi gerekeni veriyor ama verdikleri iş hayatı için yeterli olmayabiliyor. Bu yaz okulları arada köprü görevi görüyor. Pek çok gençlik programı var ve ben de kariyerim boyunca farklı gençlik programlarında çalıştım. Gençlere gerçekten üniversitedeki teorik bilgilerini iş hayatındaki çok geçerli bir teknolojiyi kullanarak pratiğe dökme fırsatı veren böyle bir içerik çok azdır diye tahmin ediyorum. Bu açıdan önemli bir sorumluluk. Hazırladığımız iki yaz okulunda 20'şer öğrenci alınacak. İşe alım o zamanki ihtiyaçlar çerçevesinde şekilleniyor. Ama biz muhakkak aralarından bir kaç yetenekli genci bünyemize katmayı hedefliyoruz. Experteam olarak kimseyi işe almayacak olsak bile bu yaz okullarını yapmaya devam etme kararı aldık. Bu konuda toplumsal katkı anlayışıyla hareket ediyoruz. Gençlerin kendi ilgi alanlarını ve potansiyellerini keşfetmelerine, iş hayatına daha rahat adapte olabilmelerine fırsat sağlayacak bu okulların çoğaltılması gerekiyor.



ASLI BARIŞ SEYİS
Experteam İnsan Kaynaklarından
Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı



Potansiyelin peşinde bir arayış: Experteam Yaz Okulu

Oracle Yaz Okulu'na ilk kez geçtiğimiz yıl "Oracle EBS Developer", "Teknoloji ve Sistem Yönetimi" ve "Java Developer" programları ile katılan Experteam, bu yıl ilk kez gerçekleştirilen Oracle Kariyer Günleri'nin de sponsorları arasında yer aldı. İnsan kaynağını 'kendisini geliştirecek, ekibini geliştirecek ve işini geliştirecek' potansiyele sahip olan kişilerle zenginleştirmeyi hedefleyen kuruluş, Yaz Okulu'nu aynı zamanda pazarın ihtiyacı olan insan kaynağının yaratılmasına Experteam'in katkısı olarak da görüyor. ▶

Sayın Seyis, öncelikle Experteam ve insan kaynaklarına yaklaşımı hakkında kısa bir bilgi alabilir miyiz?

ASLI BARIŞ SEYİS (İnsan Kaynaklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı - Experteam):

Experteam, 2000 yılından bu yana faaliyet gösteriyor. Altı kişilik bir danışman ekip ile yola çıkan kuruluşumuz, bugün bünyesinde biri bulut uygulamalarına odaklanmış diğeri insan kaynakları danışmanlık hizmetleri veren iki şirketi de barındıran, yaklaşık 350 kişinin istihdam edildiği büyük bir yapı haline gelmiş durumda.

Oracle tarafından Türkiye'deki en üst seviye olan Platinum Partner seviyesinde sınıflandırıyoruz. Genç, dinamik, hareketli ve içtenlikle işine odaklanabilen bir şirketiz. Oracle'ın en büyük iş ortaklarından biriyiz ve hem faaliyet gösterdiğimiz alanlardaki yaklaşımımız hem de insan kaynağımıza yaklaşımımızla fark yaratıyoruz. Kendimizi, müşterilerine ve çalışanlarına değer katan bir şirket olarak tanımlıyoruz. Müşterilerimize vaatlerimizle çalışanlarımıza vaatlerimizi birbirinden ayrı düşünmüyoruz. Çalışanına da değer katan, çalışanı ile beraber büyüyen, çalışanını büyüten bir şirket olma vizyonuna sahibiz.

MELİS AKILLI BELÜR (İnsan Kaynakları Müdürü-Experteam):

Müşteri odaklı bir sektörde hizmet veriyoruz ve en büyük gücümüz entelektüel sermayemiz. Bu nedenle çalışanlarımızın memnuniyeti bizim için çok değerli. İK yapılanmamızı da bu değer doğrultusunda, çalışanımıza iyi hizmet verebilmek üzere temellendiriyoruz. Aslında bunu, birinin memnuniyeti diğerine bağlı olan zincir bir yapı olarak düşünüyoruz.

Eğitimleri bu yapılanma içerisinde nasıl konumluyorsunuz?

ASLI BARIŞ SEYİS: Danışılan kişiler olarak bilginizin, deneyiminizin, vizyonumuzun ileri seviyede olması gerekiyor. Çalışanlarımıza yönelik gerçekleştirdiğimiz eğitim yatırımlarını da bu anlayışın bir parçası olarak görüyoruz. Danışmanlarımızın niteliklerini belli bir seviyenin üzerinde tutmak, onların güncel bilgilere, gerekli donanımlara sahip olmalarını ve bunu müşteriye gerçekten doğru bir şekilde aktarmalarını sağlamak en önemli konularımız.

Oracle ve LinkPlus iş birliğiyle hizmet veren PartnerHUB ekibi ile bu anlamda nasıl bir iletişim içerisindeyiz?

ASLI BARIŞ SEYİS: Bu noktada Oracle ile çok güçlü işbirlikleri gerçekleştiriyoruz. Danışmanlarımızın Oracle'ın eğitim programlarına katılmasını destekleyerek, güncel bilgilerden, yeni teknolojilerden faydalanmalarını hedefliyoruz. Oracle PartnerHUB'ın eğitimlerine düzenli olarak katılım sağlıyoruz. Bunlar Oracle'ın yol haritaları doğrultusunda iş uygulamaları ya da bileşenlerine yönelik teknik ya da satış odaklı eğitimler olabiliyor. Danışmanlarımızın, 'sürekli gelişim' hedefiyle uyumlu olduğuna inandığımız her PartnerHUB eğitimine katılmalarını arzu ediyoruz. PartnerHUB eğitim programlarını düzenleyen ekiple de sürekli iletişim ve işbirliği halindeyiz. Eğitimlere yönelik taleplerimizi de rahatlıkla kendilerine iletiyoruz.

İnsan kaynağını seçerken öncelikleriniz neler?

ASLI BARIŞ SEYİS: 'Sürekli gelişim', hem insan kaynakları hem de şirket yönetimi olarak en önemli önceliğimiz. Biz; kendisini geliştiren, ekibini geliştiren ve işini geliştiren insanlarla çalışıyoruz. Sadece teknik anlamda yetişmiş insandan söz



MELİS AKILLI BELÜR
İnsan Kaynakları Müdürü
Experteam

ASLI BARIŞ SEYİS
İnsan Kaynaklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı
Experteam

etmiyoruz. İşimizin doğası gereği çok emek isteyen, yatırım gerektiren bir süreç bu. Danışmanlarımızın hem entelektüel hem de duygusal zekalarıyla öne çıkan, kendi bilgi ve becerilerini iletlemeyi değer olarak benimsemiş kişiler olmasına dikkat ediyoruz. Dolayısıyla söz konusu özelliklere sahip insan kaynağını sektörden çok rahat sağladığımızı söylemek çok kolay değil. Bu nedenle, bizler artık potansiyele bakıyoruz. Gerek sektörden yetişmiş insan kaynağını seçerken, gerekse yeni mezunları değerlendirirken, “gelişme ve ilerleme potansiyelleri nedir, biz bu potansiyeli nasıl performansa dönüştürebiliriz, nasıl işletebiliriz” diye araştırıyoruz.

MELİS AKILLI BELÜR: İnsanların hamurunda olması gereken öyle şeyler var ki, onu sonradan vermeniz çok zor oluyor. Oysa ki teknik bilgiyi, teknik beceriyi çözüm ortaklarımızla, kendi içimizdeki bilgi birikimimizle, çeşitli bilgi kaynaklarını kullanarak verebilmemiz mümkün. Özetle, biz sadece CV’deki teknik deneyim ve becerilere bakmıyoruz. Biz gerçekten yaptığımız bütün görüşmelerde, ‘potansiyel ne kadar hayata geçebilir, o potansiyel ne kadar ümit vaat ediyor’ diye bakmaya çalışıyoruz.

“Güçlü bir işveren markası, toplumsal katkılarınızla, tanıtım faaliyetlerinizle besleniyor. Yaz Okulu ile bir taraftan Oracle isminin gücünü de yanımıza alarak kendi tanıtımımızı yapmak ve kendi potansiyel adaylarımızı oluşturmak, bir taraftan da tüm adaylara ve sektöre fayda sağlamak istedik. Ücretsiz olarak sunduğumuz Yaz Okulu, bu anlamda çok güzel bir fırsat yarattı.”

Bu bağlamda, ilk kez 2015 yılında, oldukça güçlü bir programla yer aldığınız Oracle Yaz Okulu ile neleri hedeflediniz?

ASLI BARIŞ SEYİS: İnsan kaynağı bu kadar önemli olunca, insan kaynağının yetiştirilmesi ve geliştirilmesi aşamasına da dahil olmamız gerekiyor. Yeni mezunlar arasında ‘kendisini geliştirecek, ekibini geliştirecek ve işini geliştirecek’ potansiyele sahip olan arkadaşlarımızı seçmek ve onları ekibimize bir değer olarak kazandırabilmek için buna

zorunlu görüyoruz kendimizi. Ancak bu, bir taraftan da misyon işidir. Bu nedenle Oracle Yaz Okulu’nu, pazarın ihtiyacı olan insan kaynağının yaratılmasına Experteam’in katkısı olarak da görüyoruz.

İşte o yüzden de bu yaklaşımın bir parçası olarak, üniversiteden yeni mezun olan ve mezun aday olan arkadaşlarımızı Oracle Yaz Okulu’nda biraz daha yakından tanımayı, onların da kendilerini bu alanda keşfetmelerine fırsat vermeyi hedefliyoruz.

Yaz Okulu'na katılmaya nasıl karar verdiniz?

ASLI BARIŞ SEYİS: Experteam, eskiden bu yana birçok üniversitenin kariyer günlerine katılan bir şirket. Ancak bu tip etkinliklerde hedeflenen algının yeterli derecede yaratılamadığı tespit edilmiş. Doğru kitleye ulaşma ve doğru insanları seçmekte zorluklar yaşanmış. Bu farkındalıkla birlikte Oracle ile bir araya gelindiğinde, yeni mezun alımlarında üniversitelerin kariyer merkezleri ile doğrudan iletişim ve bağlantılı olarak Oracle Yaz Okulları adreslenmiş. Ben bu aşamada Experteam ekibine katıldım. Şubat 2015'te ekibe katıldığımda güçlü bir ticari markaydık ve daha güçlü bir işveren markası yaratmak üzere de aksiyonlar almaya başladık. Güçlü bir işveren markası, sizin toplumsal katkılarınızla, bu yoldaki tanıtım faaliyetlerinizle besleniyor. O yüzden bir taraftan Oracle isminin gücünü de yanımıza alarak kendi tanıtımımızı yaparken ve kendi potansiyel adaylarımızı oluştururken, bir taraftan da tüm adaylara bir fayda sağlamak istedik. Ücretsiz olarak sunduğumuz Yaz Okulu bu anlamda çok güzel bir fırsat yarattı.

Yaz Okulu yeni mezun istihdam ihtiyacınızı ne kadar karşıladı?

MELİS AKILLI BELÜR: Yaz Okulu'nda yer alan diğer firmalara baktığımız zaman en az istihdamı yapmış olabiliriz. Ancak biz Yaz Okulu'na sadece istihdam gözüyle bakmıyoruz. Ne demiştik? Pazarda yetişmiş insan bulmak çok kolay değil. Potansiyelin yüksek olması gerekiyor, bu işi severek yapmaları gerekiyor. İşte bizim bu noktada üzerimize düşen bir misyon var. Yeni neslin üzerinde en azından kendi yapabilecekleri veya kendi yapmak istediklerine dair bir farkındalık yaratmanın bile çok önemli olduğuna inanıyoruz. Geçtiğimiz Yaz Okulu'nun ardından bir kişiyi işe aldık ama pek çok insana dokunduk, belki diğerlerinin iş seçmelerine, doğru kararı vermelerine katkıda bulunduk.

Yaz Okulu konu başlıklarınız nelerdi?

MELİS AKILLI BELÜR: Üç tane konu başlığımız var ve aslında bunlar kuvvetli olduğumuz alanları da gösteriyor. İlki, bizim zaten merkezdeki ana odağımız olan iş uygulamaları yani ERP tarafında konumladığımız "Oracle EBS Developer" programı. Bu başlık altında dört hafta süren bir eğitimimiz oldu. Bir diğeri, çok kuvvetli olduğumuz konular

"Gerek sektörden yetişmiş insan kaynağını seçerken, gerekse yeni mezunları değerlendirirken, "gelişme ve ilerleme potansiyelleri nedir, biz bu potansiyeli nasıl performansa dönüştürebiliriz, nasıl işletebiliriz" diye araştırıyoruz."



MELİS AKILLI BELÜR İnsan Kaynakları Müdürü - Experteam

arasında yer alan "Teknoloji ve Sistem Yönetimi" programı. Bu program da üç hafta sürdü. Üçüncüsü ise iki haftalık "Java Developer" programımızdı. Yaz Okulumuz toplamda dokuz hafta sürdü.

Öğrencileri nasıl seçtiniz?

ASLI BARIŞ SEYİS: Öncelikle Yaz Okulumuzu Oracle PartnerHUB yardımıyla tüm üniversitelerin Bilgisayar Mühendisliği, Elektronik Mühendisliği, Endüstri Mühendisliği, Matematik Mühendisliği, İşletme Mühendisliği, İstatistik gibi bölümlerinde duyurduk. Gelen başvurular için 'bölüm', 'sınıf' gibi aradığımız özelliklere uygun olanları önceliklendirdik. Sonrasında eğitim programlarındaki modüllerin lideri olan yöneticilerimiz bu adaylarla telefon mülakatları gerçekleştirdi. Modüllerimizin lideri olan yöneticilerimiz telefonda mülakatlar yaptılar. Bu görüşmelerde, akademik başarıdan çok potansiyel araştırması yaptık. Motivasyonlarını, isteklerini anlamaya çalıştık. Böylece bir liste oluşturduk Bu yıl da, başvuruları değerlendirirken, sürece adaylarımızın istekliliklerini ve motivasyonlarını anlamamızı sağlayacak bir bölüm eklemeyi planlıyoruz.

Kaç kişi başvurdu, kaç kişi katılabildi? Bölüm ve üniversite olarak dağılımı nasıldı? Öğrencilere eğitim dışında destekte bulundunuz mu?

ASLI BARIŞ SEYİS: Yaklaşık olarak 350 başvuru aldık, elemelerimizden sonra 60 kişilik bir hedef kitle belirledik. Her bir program için 20 kişi istiyorduk ama son dakikada çeşitli sebeplerle firelerimiz oldu ve programlarımızda toplam 51 öğrenciyi eğittik. Devamlılık ve proje yapmak sertifika için şartlarımızdı. Tüm öğrenciler bu şartlara uydular ve sertifikalarını aldılar. Ağırlıklı olarak İstanbul ve Ankara'daki üniversitelerin bilgisayar mühendisliği, matematik mühendisliği ve bilgisayar programcılığı

bölümlerinin üçüncü sınıfı bitirmiş ve yeni mezunlarından katılım oldu. Katılımcıların toplam 16'sı yeni mezunlardan oluşuyordu. Öğrencilerimize, eğitim dışında İstanbul içi ulaşım ve yemek ihtiyaçlarını katıldıkları program boyunca karşılayarak da destek olmaya çalıştık.

İstihdam ettiğiniz kişiyi nasıl seçtiniz?

ASLI BARIŞ SEYİS: Her programda bir yarışma yaptık. Bu yarışmalar, aynı zamanda "proje" olarak değerlendirildi ve bu yarışmalarda birinci olan arkadaşlarımızı ödüllendirdik. Bunun dışında bu üç birinciden istediğimiz özellikleri karşıladığına inandığımız birini de istihdam ettik. Elbette bu kişi mezun olanlardan biriydi ve 16 yeni mezun katılımcı arasından seçildi. Duygusal zekası ve iletişim becerileriyle de dikkatimizi çeken bu arkadaşımız aslında "Teknoloji ve Sistem Yönetimi" programına katılmıştı ama özelliklerini keşfederken kendisinin çok iyi bir EBS Developer olacağına inandık ve süreç içinde o da bu yönde ilerledi ve EBS Developer olarak işe başladı.

Peki, sosyal beceriler geliştirilebiliyor mu?

ASLI BARIŞ SEYİS: Elbette, farkındalıkla ve değişim isteği ile birlikte ciddi şekilde gelişebiliyor. Burada anahtar kelime açık fikirlilik. Açık fikirli, ön yargısız insanlar, kendilerini çok daha fazla geliştirebiliyor.

Önümüzdeki Yaz Okulu'na da katılacak mısınız?

ASLI BARIŞ SEYİS: Elbette. Yeni Yaz Okulu'nun duyurulanna da başladık. Böylece, hem elimizdeki insan kaynağı havuzumuzu genişletiyoruz ve sektördeki insan kaynağının oluşmasına katkıda bulunuyoruz hem de işveren markamızın daha çok duyulmasını sağlıyoruz. ■

97%
of the Global
Fortune 500

Get Better Results With Oracle

ORACLE®

oracle.com/industries
or call 1.800.ORACLE.1

İŞ ORTAKLARIMIZ

ADANA

7K Bilişim Teknolojileri & Danışmanlık	0322 456 3027
Kent Yazılım Bilişim ve İletişim	0322 459 8230

ANKARA

4S Bigi Teknolojileri	0312 472 9000
ADA Mühendislik ve Yazılım Hizmetleri	0312 573 3333
AFM Teknoloji İçecek Nakliye Danışmanlık	0312 236 2753
Alpdata Bilgisayar Yazılım ve Donanım Sistemleri	0312 467 4856
Altınova Elektronik Bilişim Ve İletişim Teknolojileri	0312 443 0745
Alto Teknoloji Bilişim Çözümleri	0312 546 4545
Altus Bilişim Hizmetleri A.Ş.	0312 662 4540
AMCPRO Sistem Entegrasyon	
Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi	0312 472 3652
Ankaref Bilişim Teknolojileri	0312 299 2164
ARF Bilgi Teknolojileri Yazılım	
Eğitim ve Danışmanlık	0312 210 1300
Arinkom Bilgi Teknolojileri	0312 219 1949
Babil Bilişim	0312 473 6767
Basari Mobile Bilişim Ürünleri ve Hizmetleri	0312 265 0140
Basarsoft Bilgi Teknolojileri	0312 285 9117
Bilgikent Bilişim Teknolojileri	0312 225 3261
Bilişim Ltd.	0312 480 8028
Bissoft Bilgi Teknolojileri Bilgisayar	0312 221 3626
Biznet Bilişim Sistemleri	0312 210 1177
Bull Bilgisayar	0312 441 5485
Bym Telekomünikasyon Enerji Bilişim	
İnşaat Madencilik Danışmanlık	0312 473 0677
Bys Grup Bilişim Sistemleri Danışmanlık	0312 284 3584
Ceytech Bilişim ve İletişim Teknolojileri	0312 443 0800
ComPro Bilişim Teknolojileri	0312 426 2851
Destek Bilgisayar	0312 473 5100
Devinim Yazılım	0312 446 8668
DOCUART BİLGİSAYAR	0312 447 8537
EG YAZILIM Donanım Danışmanlık Hizmetleri	0312 265 0102
Ekspa Bilgisayar Pazarlama	0312 472 1400
FONET Bilgi Teknolojileri	0312 440 3658
FORTE Bilgi ve İletişim Teknolojileri	0312 473 4083
GATE Elektronik	0312 257 0737
Helezon Bilgisayar	0312 287 0150
Htb Bilişim Teknolojileri	
İnopark	0312 478 1540
İşlem Coğrafi Bilgi Sistemleri	0312 235 6490
Kale Yazılım	0312 210 1700
Koç Bilgi ve Savunma Teknolojileri	0312 210 1730
LCK Bilişim Teknolojileri	0312 475 1084
LOBI Bilişim ve Danışmanlık	0312 473 5163

Lst Yazılım	0312 265 0525
Manas Enerji Yönetimi Sanayi	0312 267 0503
Milsoft Yazılım	0312 481 0200
Monad Software & Consultancy	0312 236 0680
MRD Bilişim	0312 472 6337
Netcad Yazılım	0312 473 0500
NKR Yazılım Danışmanlık San. ve Tic. Ltd. Şti.	0312 266 5537
OAK Serbest Muhasebeci	
Mali Müşavirlik Limited Şirketi	
Olimpos Bilişim	0312 255 4747
Proliz Bilgisayar Yazılım ve Donanım	0312 368 0051
Promet Bilgi Sistemleri ve Danışmanlık	0312 265 0800
Promis Proses	0312 426 5440
Rivertech Bilişim	0312 219 6197
Sissoft Sağlık Bilgi Sistemleri	0312 441 4072
Supercom Bilişim	0312 472 5400
Teknoka Bilgisayar	0312 425 0489
Tenay Medikal ve Yazılım Donanım	0312 284 6268
Todem Bilişim Danışmanlık	0312 210 0019
Vendeka Bilgi Teknolojileri	0312 472 8880
Yöntem Bilgi Teknolojileri	0312 266 0501

BURSA

Altiva Yazılım ve Bilgi Sistemleri	0242 572 1700
ARNIL-NET Bilgisayar	0224 250 1055
E-Kent Teknoloji ve Ödeme Sistemleri	0224 211 0820
Prestij Bilgi Sistemleri	0224 211 3285
Sentora Bilişim	0224 211 0636

DIYARBAKIR

Mega Computer	0412 611 2014
---------------	---------------

ESKİŞEHİR

Can Eroğlu Bilgi Sistemleri	0222 224 1466
-----------------------------	---------------

İSTANBUL

Accenture Danışmanlık	0212 280 8100
Adi Strateji Danışmanlık	0530 069 9677
Adviture Danışmanlık	0850 811 1199
Agito Bilgisayar Yazılım ve Danışmanlık Hizmetleri	0212 280 7245
AKIM Mühendislik	0216 371 1174
Aktek Bilgi İletişim	0212 393 0007
Alternatif Bilgisayar	0216 441 7411
APPS Akademi Yazılım	0216 546 0092
AppsCon Bilişim	0212 232 4300
Argela Yazılım ve Bilişim Teknolojileri	0212 328 1248

Artım Bilişim Çözüm ve Dağıtım	0212 332 2255
Asseco See Teknoloji	0212 281 4878
Atacom Bilgisayar Bilisim Sistemleri	0216 456 5899
Athena Bilişim Çözümleri Tic. Ltd. Şti.	0216 306 5800
ATOS Bilişim Danışmanlık ve Müşteri Hizmetleri	0212 286 4666
Basistek Bilgi Teknolojileri	0216 549 1973
BIS Çözüm ve Entegrasyon Hizmetleri	0216 469 8739
Bilgiyön Yazılım Danışmanlık	0216 545 9078
Bilin It Consulting Limited	0212 217 3137
Bizitek Bilgisayar Yazılım	
ve İnternet Teknolojileri	0212 286 9966
BTC Bilişim Hizmetleri	0216 575 4590
C Bilişim Teknolojileri	0212 290 3232
CMC İletişim Bilgisayar Reklam	
ve Danışmanlık Hizmetleri	0212 337 1100
Cybersoft Enformasyon Teknolojileri	0216 453 1620
DATASERV	0216 465 1325
Datateknik Bilgisayar Sistemleri	0212 496 0000
DB Teknoloji	0216 445 1717
DBAPRO Danışmanlık	0216 482 0715
Dell	0212 365 5555
Deloitte Danışmanlık	0212 339 8504
Demtas Bilgi Sistemleri Ve Teknolojileri	0216 455 0403
Dip Bilgisayar Yazılım	0216 210 1574
Doruk Otomasyon ve Yazılım	0212 327 4944
Ecore Bilgi Sistemleri	0212 212 9191
EduLine Bilisim Sanayi ve Ticaret	0212 210 3370
ELAN Bilişim Sistemleri	0212 286 6720
EMC Bilgisayar Sistemleri	0212 317 4420
Endersys Bilişim	0216 470 9423
ERA Enformasyon Danışmanlık	0216 527 2457
ERICSSON	0212 335 8404
Etiya Bilgi Teknolojileri	0212 236 1025
FİNTEK Finansal Teknoloji Hizmetleri	0212 365 6550
Gantek	0216 522 9500
Genom Bilişim Teknolojileri Danışmanlık	0216 455 5052
GVG Danışmanlık Ltd. Şti.	0212 263 8015
HUAWEI TECHNOLOGIES	0216 633 8800
I-Base Yazılım	0533 421 6646
INFORMATİK Bilgisayar Sistemleri	0212 222 3235
Innova Bilişim Çözümleri A.Ş.	0212 329 7000
Intertech Bilgi İşlem ve Pazarlama	0216 492 0920
Kafein Yazılım ve Bilgisayar Hizmetleri	0216 522 6666
Kale Holding	0212 371 5386
Kartek Kart ve Bilişim Teknolojileri	0212 285 4092
Koç Sistem	0216 5561139
Linkplus Bilgisayar Sistemleri	0216 522 0044

Luna Bilgi Ve Haberleşme Teknolojileri	0216 363 7084
Mebitech Bilişim Bilgisayar	444 48 65
Medepia Bilgisayar	0216 329 3018
Metasis Teknoloji	0216 456 9455
Minor Bilgisayar	0212 483 7200
Mozaik Yazılım ve Bilişim Sistemleri	
San. ve Tic. Ltd. Sti.	0212 327 6662
MSU Bilişim	0212 213 6072
Nas Bilgi ve Savunma Sistemleri	0216 630 1607
Natica Teknoloji	0216 455 2200
Normdata Destek Ve Danışmanlık	0212 656 4322
Novacon Bilişim	0216 457 5442
Omega Eğitim ve Danışmanlık Hizmetleri	0212 226 4674
Oraturk Bilgi Sistemleri	0216 445 2200
Oredata Yazılım	
Oyak Pazarlama	0212 339 2300
Partnera	0212 366 0283
Patika Bilgi Sistemleri ve Danışmanlık	0216 495 0025
Servicium Bilgisayar	0212 274 3420
SFS Danışmanlık	0212 216 2780
Sintel Bilişim	0212 336 9585
TAV Bilişim	0212 465 5555
Tech Mahindra	0212 381 8643
Techsin Yazılım Donanım Bilişim	
ARGE Danışmanlık	0212 368 1787
Teknosar Bilgisayar Teknik Hizmetleri	0212 339 3000
Telenity İletişim Sistemleri	0212 468 2100
Tes Bilişim Hizmetleri	0212 222 3406
Turcom İletişim Sistemleri	0212 359 2929
U&G Danışmanlık	0212 292 7000
Ultima Bilgi Teknolojileri	0216 465 8600
Vizyoneks Bilgi Teknolojileri	0216 355 0554
Wipro Limited	0212 371 4614
Yaz Bilgi Sistemleri	0212 288 5370
Beyaz Bilgisayar	0216 486 3424
Bilginç Bilgisayar	0216 349 4595
Bimsa Uluslararası İş Bilgi	
ve Yönetim Sistemleri	0216 425 1050
Boyut Bilgisayar Hizmetleri	0216 327 0948
Echo Yönetim ve Bilişim	0212 465 0467
Fujitsu Technology Solutions Bilişim	0212 335 6767
G Teknoloji Bilişim	0216 465 7303
Gaia Bilgi Sistemleri	0216 418 7235
Garanti Bilişim Teknolojisi	0212 657 0404
Grid Teknoloji Bilişim ve Bilgi teknolojileri	0216 427 5983
HEWLETT PACKARD	0212 224 5925
Hitit Bilgisayar Hizmetleri A.Ş.	0212 257 5876

İŞ ORTAKLARIMIZ

IBM Türk Ltd. Şti.	0212 317 1000
Identra Yazılım ve Donanım Çözümleri	
Araştırma Geliştirme Eğitim Danışmanlık	0212 270 8617
IFS Kurumsal Bilgi Sistemleri	0216 545 9696
INFOTECH	0212 285 2528
Inspirit Bilgi Teknolojileri	0216 456 6030
Intech Consulting	0216 472 3754
İDEA Teknoloji	0212 276 5676
İmperitek Bilişim	0216 455 1560
İstanbul Pazarlama	0212 275 1295
İş Zekası Yazılım Danışmanlık	0216 483 2138
Koda Bilişim	0212 276 5297
Kora Internet Technologies & Database Solutions	0216 464 1164
KPMG	0212 329 4512
Labrys Danışmanlık ve Bilgi Teknolojileri	0212 366 0287
Limon Yazılım ve Bilişim Danışmanlık Hizmetleri	0212 306 6009
LOGO Yazılım San ve Tic. Ltd. Şti.	0212 654 4107
Metod Bilişim Hizmetleri Cem Zorba	0216 629 0143
Minerva Yazılım	0212 275 6032
Netaş Telekomünikasyon	0216 522 2000
Nilaccra Bilişim	0212 258 9433
Novalab Teknoloji	0212 213 1333
NTT Data	0212 276 9886
Oratech Bilişim	0216 651 7875
Orintech Bilişim Teknolojileri	
Ortam Yazılım	0216 441 1001
Parametre Araştırma Bilişim Planlama	0212 275 7864
Piworks TR Bilişim	0262 678 8842
PRM Yazılım	0216 469 9600
Proline Bilişim Sistemleri	0212 236 8070
Protel Bilgisayar	0212 355 0011
Rega Bilgisayar	0216 368 3900
Sampaş	0212 246 3672
Sentim Bilişim	0216 554 8554
Sesam Yazılım	0212 347 3105
Sinerji Bilişim	0212 210 4090
Sistaş Sayısal İletişim	0216 531 7460
Sistek Bilgisayar	0212 231 9497
Smartiks Bilgi Teknolojisi	0216 651 9770
Softline Yazılım	0216 373 4407
SoftTech Yazılım	0212 365 9800
Sûrat Bilişim	0216 522 1150
T.T.G. Uluslararası Telekomünikasyon İletişim	0212 327 0757
Temel Teknoloji Yazılım ve Danışmanlık	0216 360 6560
Triovorks İş Çözümleri Danışmanlık	
Universal Bilgi Teknolojileri	0216 380 2450
Uyumsoft Bilgi İşlemleri	0212 467 3333

Uzman Bilişim Danışmanlık	0212 234 3812
Yurtiçi Kargo	0212 365 2365

İZMİR

I-Akademi SIAS Özel Eğitim Proje Danışmanlık	0232 376 7330
Probel Bilgisayar	0232 483 5037
Doğanata Elektronik Bilgisayar ve Yazılım	0232 246 3992
Kentkart Ege Elektronik	0232 445 6181
Panates Bilişim ve Teknoloji	0232 462 0404
Teknokom Elektronik	0232 435 3690
Veri Bilişim Hizmetleri	0232 445 7472
Yabim Yaşar Bilgi İşlem	0232 482 2200

KAYSERİ

Abis Teknoloji Ltd.Şti.	0352 380 0010
Mega Bilgisayar	0352 221 2500
Netcom Bilgisayar As	0352 207 1000

KOCAELİ

Kıbrıs Sentez Bilgisayar	0392 228 1480
etcBASE Yazılım ve Bilişim Teknolojileri	0262 644 1122
Dogus Bilgi İşlem ve Teknoloji	0262 676 9090
İbtech Uluslararası Bilişim ve İletişim	
Teknolojileri Araştırma Geliştirme Danışmanlık	0262 679 1500
i2i Bilişim Danışmanlık Teknoloji Hizmetleri	
ve Pazarlama	0262 678 8955
Teta Yazılım ve Danışmanlık	0262 678 8838
Trtek Bilgisayar Yazılım	0262 323 3924

KÜTAHYA

Gural Porselen Reklam ve E-ticaret Hizmetleri	0274 225 0300
---	---------------

MERSİN

ARSOFT Yazılım Güvenlik Sistemleri	0324 336 1056
Gantek	0392 365 3732
Kardelen Bilgisayar	0332 237 5586
Kayacı Bilgisayar	0324 336 3838

TRABZON

Akgun Bilgisayar	0462 326 7475
------------------	---------------

URLA

Bimar Bilgi İşlem Hizmetleri	0232 765 9066
------------------------------	---------------

DÜN, BUGÜN, YARIN...BİZ HAZIRIZ!



✉ info@akgunyazilim.com.tr

www.akgunyazilim.com.tr

Bağlıca Mah. Hilal Cad.
No:31 Etimesgut
Ankara

T. 0312 293 83 00

F. 0312 293 83 29

KTU Trabzon Tek. Geli. Böl. Üni. Mah.
Hastane Cad. No:33 2.B Kat A 211
Trabzon

T. 0462 326 74 75

F. 0462 322 34 90

Astana Şehri Sarı-Arka
Bulvarı No:6 Daire:301
Kazakistan

T. +7 7172 79 03 63-73

F. +7 7172 79 03 83

Baki Şəhəri, Səbail Rayonu,
Əziz Əliyev küç 11, Mənzil 58
Azərbaycan

T. (+99412) 497 63 49

F. (+99412) 497 63 48

The Oracle logo is displayed in red capital letters within a white square, which is part of a larger grid of squares that fade into the background of a desert landscape with sand dunes and a blue sky with clouds. A person is visible on the left side of the image, looking out over the dunes.

Oracle Türkiye'nin Bulut Destekçisi



Modern Business
Modern Cloud

Bünyesindeki Özel Bulut Altyapısıyla Teknoloji
Çözümlerinizi Güvence Altına Alın...