

PLUS +

ÜÇ AYDA BİR YAYIMLANIR

EYLÜL - EKİM 2016 | SAYI 61

BAŞARI ÖYKÜSÜ

- + CLK ENERJİ
Dönüşüm Projesi
- + ANADOLU HAYAT EMEKLİLİK
Oracle Exadata Projesi
- + ARAS KARGO Oracle
Financials Accounting Hub
(FAH) Projesi
- + GARANTİ EMEKLİLİK
Veri Ambarı ve İş Zekası
Raporlama Projesi
- + TEKNOSA SOA Projesi

ORACLE ile BULUT DÜNYASINA yolculuk

HER YOL BULUTA ÇIKAR!

- + Cloud 4 Success:
Bulutta İK Uygulamaları Servisi
- + Infotech: Bulutta GIS,
Navigasyon ve Mobil Uygulama Servisi
- + Project House: Bulutta Müşteri
Deneyimi Çözümleri

PLUS+

içindekiler

LINKPLUS'TAN

- 02 Bu Köşe Bulut Köşesi
03 Prag VAD Forum'dan İnovasyon Ödülü

KAPAK KONUSU

- 04 İş uygulamaları ile Bulut Dünyasına yolculuk
10 Her yol Buluta çıkar!
12 Cloud4Success ile Yeni Nesil İnsan Kaynakları Yönetimi
16 CEO Ali Ufuk Peker: "Infotech artık Bulut'ta büyüyecek"
20 Project House ile Bulut'ta Müşteri Deneyimi Uygulamaları
24 SaaS için PaaS!
26 Sizin Bulutunuz Sizin Yolunuz

ANKARA SOHBETLERİ

- 28 Dr. Şuayip Birinci ile Ankara'da bir sohbet

BAŞARI ÖYKÜSÜ

- 32 CLK dönüşüm projesinde Oracle teknolojileri kullanılıyor
38 Anadolu Hayat Emeklilik ERP sistemini Oracle Exadata'ya taşıdı
42 Aras Kargo'da hedef sıfır hata
48 Garanti Emeklilik raporlama süreçlerinde verimlilik artışı
52 Teknosa SOA altyapısını Oracle SOA Suite ile hayata geçirdi

RÖPORTAJ

- 56 TOBB Türkiye Yazılım Meclisi Başkanı Melek Bar Elmas ile Üretkenlik Odaklı Projeler

İŞ TRENDLERİ

- 62 Şirketlerin "Yeni Kılavuz Sistemi": Finans
68 Her Seviyede Güvenlik
72 SOA Nereye Gidiyor?

İŞ ORTAKLARIMIZ

- 74 İş ortaklarımızın listesi



İmtiyaz Sahibi : Erdiç BAŞLIK
Genel Yayın Yönetmeni : Erdiç BAŞLIK
(Sorumlu)
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 Çıkış / 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.



Değişim döneminde Bulut teknolojilerinin ilerleyişi devam ediyor...

İş hayatında değişiklik, insanda her zaman bir “yenilik heyecanı” uyandırır. Ancak Haziran ayı içerisinde benim için başlayan LinkPlus yolculuğu, bunun biraz ötesinde bir durum. İş hayatıma zamanında yine bir distribütör firma Akora (Avnet) ile başlayıp, yaklaşık 10 yıl kadar HP ve Oracle ile üretici firma dönemi sonrasında yeniden distribütör ve iş ortakları ağına geri dönüyorum.

Son beş yıldır Oracle içerisinde farklı ekiplerde, farklı sektörlerde Satış Yöneticiliği yapan biri olarak radikal bir değişiklikten çok, işin farklı bir boyutunun heyecanını yaşayacağımı düşünüyorum.

Geçtiğimiz sene Ekim ayı itibarıyla, artık LinkPlus olarak dünyanın en büyük distribütörlerinden olan Hindistan merkezli, uluslararası Redington Grup’un bir parçası olduk. Bu birleşme, firma olarak da bize bir “yenilik heyecanı” yaşatarak, yeni gelişim ve yatırım alanlarına doğru yönlendirdi. Bunun ilk meyvesi de Haziran ayı içerisinde Prag’da katıldığımız, Oracle EMEA Bölgesi Distribütörler Zirvesi’nde takdim edilen “Bulut İnovasyon” ödülü oldu.

Mayıs sonu itibarıyla Oracle 2016 mali yılını tamamlamış bulunuyor ve henüz rakamlar resmileşmemiş olsa da sonuçların oldukça tatmin edici olduğu öngörülmüyor. Özellikle Oracle’ın odağı olan Bulut çözümleri konusunda sonuçlar ciddi bir artış gösteriyor. Önümüzdeki mali yılın ana hedef ve odağı ise yine bulut satışlarını arttırmanın yanı sıra, müşterilerimizi bir yıllık test kullanıcısı olmaktan öte, memnun ve devamlı birer bulut kullanıcısı yapmayı sağlamak.

Zaten artık sadece deneme ve geliştirme amaçlı bulut kullanımından, yavaş yavaş canlı sistemlerde de kullanılabilen yapılara geçiyoruz. Bu örneklerle ilgili detaylı bilgileri dergimizin içinde bulabilirsiniz.

Sadece Oracle için değil, tüm büyük üretici firmalar için de Bulut Bilişim kavramının bir ekonomik model olmanın yanında, teknoloji ürünleri için yeni bir dağıtım modeli olduğunu düşününce, BT sektörünün tüm oyuncularının bu modele ayak uydurması kaçınılmaz.

Oracle’ın da yeni mali yıl planlamalarını yaptığı ve satış stratejilerini iş ortaklarına açıkladığı bu dönemde, tüm firmaların yakında eski nesil diyebileceğimiz geleneksel teknolojilerin yanında Bulut teknolojilerini de, sadece deneme amaçlı değil canlı ortamlarda da kullanmaya yönelik planlama yapmaları gerektiği görüşündeyim.

Türkiye’de Bütünleşik Sistemlerde yakalanan başarıya, Bulut teknolojileri konusunda da erişmek öncelikli hedeflerimiz arasında ve bunu hep beraber başaracağımızı düşünüyorum.

Saygılarımla,

Cem Borhan / Genel Müdür Yardımcısı



“Hardware and software engineered to work together.”



Bu Köşe Bulut Köşesi

Oracle'ın katma değerli distribütörü Link Plus, bünyesinde yer alan Partner HUB içerisinde "Cloud Corner" adını verdiği yeni bir bölüm açtı. Cloud Corner, Bulut servisleri konusunda çalışmalar yapmayı hedefleyen Oracle iş ortaklarına bu yolculuklarında yardımcı olmayı ve destek sunmayı hedefliyor. ►

Oracle iş ortaklarına donanım ve yazılım altyapısı sunmak, tanıtım faaliyetlerinde bulunmak ve eğitim konularında güçlü bir destek platformu oluşturmak amacıyla dünyanın çeşitli bölgelerinde kurulan Partner HUB'ın İstanbul merkezi, Oracle'ın katma değerli distribütörü Link Plus bünyesinde yer alıyor. "Oracle Partner Studio", "Oracle Partner Academy", "ISV Migration Center" gibi birimlerin yer aldığı Partner HUB, Oracle CAT & EMA Bölgelerinde yer alan Partner HUB'lardan sorumlu Sevgi Övdür tarafından yönetiliyor. Sevgi Övdür ve ekibi, geçtiğimiz Haziran ayında Partner HUB'ın sunduğu olanaklara bir yenisini ekleyerek, "Cloud Corner" adını verdikleri yeni bir bölümü Oracle iş ortaklarının hizmetine sundular.

Oracle'ın Bulut teknolojilerini odağına alması ile aynı doğrultuda bir dönüşüm yaşayan Partner HUB, Cloud Corner üzerinden iş ortaklarının Oracle Cloud'a kolayca bağlanmalarını ve bu platformda da test ortamlarından yararlanarak, çalışmalarını yürütmelerini hedefliyor.



Açılışı 24 Haziran 2016 tarihinde gerçekleştirilen Cloud Corner'da şu anda sürekli açık tutulan iki "hesap" yer alıyor. "Talebe göre 'hesap' sayısının artabileceğini" belirten Sevgi Övdür, iş ortaklarının uygulamalarını bu platformda test etmeye

başlamalarından büyük bir memnuniyet duyduklarını ifade ediyor. Cloud Corner'dan yararlanmak isteyen iş ortakları, Link Plus bünyesindeki Partner HUB ekibinden teknik destek de alabilecekler.



Oracle CAT & EMA Bölgeleri Partner HUB Yöneticisi **Sevgi Övdür**, iş ortaklarının uygulamalarını Cloud Corner üzerinden Oracle Cloud platformunda test etmeye başlamalarından büyük bir memnuniyet duyduklarını ifade ediyor.

Prag VAD Forum'dan İnovasyon Ödülü

LinkPlus, Prag'da düzenlenen Oracle VAD Forum 2016 etkinliğinde "EMEA Bölgesi Bulut İnovasyonu" ödülüne (EMEA Cloud Innovation Award) layık görüldü. Etkinliğin en önemli ödülllerinden biri olan Bulut İnovasyonu ödülü, bu alanda en başarılı çalışmalara imza atan ve fark yaratan katma değerli distribütörlere veriliyor. ►

ATAMA

CEM BORHAN

LinkPlus Genel Müdür Yardımcısı

Oracle bünyesinde Hızlı Tüketim Ürünleri, Teknoloji ve Finans sektörlerinden sorumlu Teknoloji Satış Yöneticisi olarak başarılı çalışmalara imza atmış olan Borhan, Haziran 2016 itibarıyla Oracle'ın Katma Değerli Distribütörü LinkPlus'ta Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlendi.

2000 yılında Üsküdar Amerikan Lisesi'nden mezun olan Cem Borhan, lisans eğitimini 2004 yılında Koç Üniversitesi Elektrik ve Elektronik Mühendisliği Bölümü'nde tamamladı. Boğaziçi Üniversitesi'nde ekonomi ve finans alanında yüksek lisans eğitimi alan Borhan, kariyerine 2006 yılında BT sektöründe başladı. Cem Borhan, global BT kuruluşlarının satış departmanlarında çeşitli yöneticilik görevleri üstlendikten sonra 2011 yılında Oracle ailesine katıldı.



SOLDAN SAĞA: DAVID CALLAGHAN
Oracle EMEA İş Ortakları ve Kanaldan Sorumlu Başkan Yardımcısı - Oracle / **CEM BORHAN** Genel Müdür Yardımcısı - LinkPlus / **AL PATEL** EMEA Katma Değerli Distribütörlerden Sorumlu Kıdemli Direktör - Oracle

PARG'IN İNAVOSYON YILDIZI

LinkPlus, iş ortaklarının bulut ortamına taşınması konusunda gösterdiği üstün gayretleri nedeniyle Oracle tarafından Prag'da düzenlenen "Oracle VAD Forum 2016" etkinliğinde ödüllendirildi.

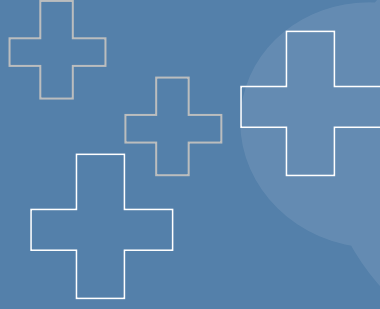
Oracle EMEA İş Ortakları ve Kanaldan Sorumlu Başkan Yardımcısı David Callaghan ve Oracle EMEA Katma Değerli Distribütörlerden Sorumlu Kıdemli Direktör Al Patel tarafından takdim edilen ödül, LinkPlus adına LinkPlus Genel Müdür Yardımcısı Cem Borhan aldı. "EMEA Cloud Innovation Award" adı ile takdim edilen Bulut İnovasyonu Ödülü ile bölgedeki katma değerli distribütörlerin bulut konusunda gösterdikleri çabanın ve hayata geçirilen çalışmaların değerlendirilmesi amaçlanıyor.

DÖRT DÖRTLÜK BULUT PLATFORMU

Prag VAD Forum, bölgedeki katma değerli distribütörlerin etkinliğini çeşitli kriterler doğrultusunda inceliyor ve ödüllendirilecek distribütörleri titizlikle seçiyor.

LinkPlus Genel Müdür Yardımcısı Cem Borhan, LinkPlus'ın bu ödülü kazanmasında; Oracle Cloud platformuna yapılan katkılarının, kendi bünyelerinde oluşturulan Java platformunun, PaaS ortamının, HCM Cloud platformunun ve son olarak Oracle PartnerHUB Türkiye'nin desteğiyle Mayıs 2016'da kurulan Cloud Corner'in ve bütün bunların arkasındaki uzman desteğinin büyük rol oynadığını belirtiyor. ■

İŞ UYGULAMALARI İLE BULUT DÜNYASINA YOLCULUK



Oracle, İş Uygulamaları ve İş Ortakları ile birlikte “Bulut Dünyası”nı inşa ediyor! Bu dünya herkese açık ve ana ilkesi “eşitlik”. Çünkü Bulut teknolojileri, artık küçük bir girişimci ile dev bir kurumsal yapıyı aynı platformda birleştirebiliyor, fırsatlar karşısında herkesi eşit kılabiliyor. Oracle, işte bu perspektiften yola çıkarak, faaliyet gösterdiği her alanda Bulut teknolojilerine odaklanıyor, merkezine Bulut teknolojilerini, çözümlerini ve servislerini yerleştiriyor.

İş dünyasında, Oracle’ın İş Uygulamaları tarafındaki Bulut servisleri büyük dikkat çekiyor. Doğrudan işi geliştirmeye ve iş verimliliğini artırmaya hizmet eden bu servisleri tercih edenler, dünyanın en iyi altyapıları üzerinden sunulan en iyi iş uygulamalarını uygun koşullarda kullanabilme ayrıcalığını elde ediyor.





Oracle, İş Uygulamaları tarafında Bulut'la beraber sosyal medya entegrasyonunu da çok güçlü bir şekilde sunulabildiği için fark yaratıyor.

ANAHTAR SÖZCÜK: "EŞİTLİK"

SUN Microsystems'ın satın alınmasıyla başlayan süreçte Oracle, ekonominin büyük-küçük tüm kuruluşlar, kurumlar ve girişimcilerden oluşan paydaşlarını teknolojinin itici gücünden ayırım gözetmeksizin yararlandırma konusunda çok ciddi adımlar attı. Bütünleşik sistemlerle birlikte hız ve performansı yeniden tanımladı, kullanıcılar için teknoloji altyapılarını basitleştirdi, Bulut teknolojilerine yaptığı yatırımlarla herkesin en iyi teknolojilerden eşit bir şekilde yararlanabilmesine imkan tanıyacak atılımlarda bulundu.

Evet, buradaki anahtar sözcük "eşitlik"! Bulut teknolojileri, artık küçük bir girişimci ile dev bir kurumsal yapıyı aynı platformda birleştirebiliyor, fırsatlar karşısında herkesi eşit kılabiliyor. Oracle, işte bu perspektiften yola çıkarak, faaliyet gösterdiği her alanda Bulut'a odaklanıyor, merkezine Bulut'u yerleştiriyor.

ÜÇ BAŞLIKTA ANA FAALİYET ALANLARI

Oracle'ın Bulut stratejilerine geçmeden önce ana faaliyet alanlarına değinmek yerinde olur. Oracle, ana faaliyet alanlarını, "Teknoloji", "Sistem" ve "İş Uygulamaları" olmak üzere üç grupta ele alıyor.

+ TEKNOLOJİ içerisinde orta katman ürünleri, Veritabanı, İş Zekası, Veri Ambarı, Uygulama Geliştirme ve Sistem Entegrasyon teknolojileri, Altyapı (Infrastructure) teknolojileri, Bulut teknolojileri yer alıyor.

+ SİSTEM başlığı, Bütünleşik Sistemler (Big Data Appliance, Exadata Database Machine, Exalogic Elastic Cloud, Exalytics In-Memory Machine, Database Appliance, Oracle SuperCluster, Private Cloud Appliance, Oracle

ZFS Storage Appliance, Oracle FS1 Flash Storage System, Zero Data Loss Recovery Appliance), Sunucular, Depolama Birimleri gibi donanıma yönelik ürünleri kapsıyor.

+ İŞ UYGULAMALARI içerisinde ise; Oracle ERP, Oracle Müşteri Deneyimi (Oracle CX-Customer Experience Solutions), Oracle İnsan Kaynakları Yönetimi (Oracle HCM-Human Capital Management) ve Oracle Kurumsal Performans Yönetimi (Oracle EPM-Enterprise Performance Management) çözümleri bulunuyor.

İŞ UYGULAMALARINDA BULUT ATILIMI

Oracle'ın İş Uygulamaları konusundaki stratejisi, aslında pek çok yönüyle Oracle'ın diğer çözümleriyle de ilgili. Oracle uzun bir süredir Bulut odaklı çözüm sağlayan kuruluş olma yolunda çok önemli adımlar atıyor, stratejik yatırımlar yapıyor, tüm faaliyetlerini Bulut etrafında şekillendiriyor.

Bu çerçevede bakıldığında iş uygulamaları ayrı bir önem taşıyor. Çünkü müşteriler, söz konusu iş uygulamalarını sadece Bulut üzerinde bir servis olarak kullanmakla kalmıyor, bu servisin altındaki üstün Oracle teknolojileriyle donatılmış altyapı katmanlarını da kullanmış oluyorlar. Yani bütünsel bir Oracle yaklaşımını kolayca elde etmiş oluyorlar.

Örneğin, Bulut ortamında bir SaaS (Service as a Software) servisi olarak Performans Yönetimi İş Uygulaması kullanan Oracle müşterisi, fark etmeden, bu uygulamanın üzerine oturduğu Oracle Veritabanı'nı, Oracle Orta Katman teknolojilerini, Oracle İş Zekası'nı, Oracle'ın sistem ve donanım çözümlerini de kullanıyor. Özetle, normal şartlar altında kendi bünyesinde kurmasının belki de mümkün olamayacağı, maliyetlerini karşılayamayacağı

bir BT altyapısının, yani Oracle'ın üç ana faaliyet alanında sunduğu ürün ve çözümlerin avantajlarını kullanıyor. İşte Oracle'ı, iş uygulamaları tarafında faaliyet gösteren herhangi bir Bulut hizmeti şirketinden ayıran en önemli özelliği de bu!

BULUT DÜNYASINDA AYRICALIKLAR

Oracle, son derece kapsamlı geliştirilmiş iş uygulamalarının özelliklerinden kaynaklanan ayrıcalıklarla birlikte, "daha yüksek performans", "daha yüksek güvenilirlik", "her yerden daha fazla güvenli erişim" gibi altyapısından kaynaklanan ayrıcalıklar da sunuyor. Bu hizmetler, şu anda dünyanın 22 noktasında, en güncel Oracle standartlarında kurulu olan Veri Merkezleri üzerinden sunuluyor.

KAPSAMLI İŞ UYGULAMALARI

Şimdi, Oracle ERP, Oracle Müşteri Deneyimi, Oracle İnsan Kaynakları Yönetimi ve Oracle Kurumsal Performans Yönetimi çözümleri olmak üzere dört alanda öne çıkan İş Uygulamalarına yakından bakalım.

MÜŞTERİ DENEYİMİ ÇÖZÜMLERİ

Oracle'ın, bu alanda bir müşterinin ihtiyaç duyabileceği, uçtan uca bütün Müşteri İlişkileri Yönetim çözümlerini kapsadığı görülüyor. Servisten satışa, pazarlamadan elektronik ticarete ve kanal yönetimine kadar bütün ihtiyaçları adresleyen bir çözüm seti sunuluyor ve müşteriye şu öneri yapılıyor: "Müşteri deneyimi

anlamında şu anda ihtiyacımız neyse oradan başlayabilirsiniz". Müşteri, isterse çözüm setinin tamamıyla, isterse bir tanesi ya da bazılarıyla işe başlayabiliyor. Oracle, Müşteri Deneyimi tarafında bunu önerebilen, bütünsel olarak tüm çözüm sistemini sağlayabilen tek firma. Müşteri İlişkileri Yönetimi ya da Oracle'ın adlandırdığı şekliyle Müşteri Deneyimi Çözümleri'ne bakıldığında, her bir alt çözümün de altında önemli birtakım bileşenler olduğu görülüyor.

+ SATIŞ YÖNETİMİ'ne baktığımızda, satış organizasyonuna sahip bütün şirketlerin, müşterilerini daha iyi yönetme ve müşteri beklentilerini daha iyi takip edebilmek için yatırım yaptıklarını görüyoruz. Bu şirketlerin, satış ekiplerini müşteri beklentilerine uygun bir şekilde yönetebilmeleri ve satış güçlerini müşterinin ihtiyaç duyduğu anda müşteriye götürebilmeleri için bir yönetim sistemine ihtiyaçları var. Bu ihtiyaç giderek daha yoğun bir biçimde kendisini gösteriyor. Müşterilerinin

anlık olarak neyi talep ettiğini, bu talebin kendi şirketleri ve çalışanları tarafından ne şekilde karşılandığını takip etmek, raporlamak istiyorlar. Çünkü bunları yaparak, şirketin gelir hedeflerini ne şekilde gerçekleştireceğini, şirketin hangi ürün alanlarında daha fazla büyüyeceğini, müşteri beklentilerinin nerede arttığını gözlemleyebilmek için çok önemli göstergeler elde ediyorlar. Şirket yönetimi, bu sayede kendi yönetim kurullarına, hissedarlarına, ortaklarına şirketin yakın, orta ve uzun vadede hangi bölgelerde hangi ürünlerle satış yapacaklarının tahminlemesini sunabiliyor. Satış Yönetimi, müşteriye uygun teklifin üretilmesi, konfigürasyonun oluşturulması, uygun fiyatlamının yapılması, bütün bunların



BULUT'TA İŞ UYGULAMALARI

Oracle'ın Bulut ortamında sunduğu İş Uygulamaları dört alanda şirketlerin iş verimliliğini artırıyor ve işlerini geliştirmelerine olanak tanıyor.

- + Oracle ERP
- + Oracle Müşteri Deneyimi Çözümleri
- + Oracle İnsan Kaynakları Yönetimi
- + Oracle Kurumsal Performans Yönetimi

kontrat aşamasına kadar sistem üzerinde takip edilmesi, gerekli revizyonların yapılması ve kontrat aşamasına gelindiğinde sistem içerisinde bir kontratın oluşturulması ve müşteriye sunulmasını da kapsıyor.

Ayrıca bütün bu süreçlerin mobil ortamda da yapılabilmesi sağlanıyor. Yani, Oracle'ın Bulut ortamındaki Müşteri Deneyimi Çözümleri'ne sahip olan firmalar, aynı zamanda satış güçlerine mobil ortamdan da bu çözümleri kullanma imkânı sunabiliyorlar. Mobil ortamda şirket çalışanlarının müşterilere anlık cevap verebilmesi sayesinde, şirkete "time to market" adı verilen, müşteriye zamanında dönüş yapabilme yeteneği de kazandırılıyor. Satış döngüleri daha hızlı sonuçlanabiliyor.

Bütün bunları destekleyen bir de Raporlama Aracı bulunuyor. Yani kime ne satıldı, ne kadar satıldı, daha ne kadar satılması öngörülüyor, bu raporlarda görülebilen ayrıntılar arasında yer alıyor.

+ **SERVİS YÖNETİMİ**'ne geldiğimizde de benzer süreçler görüyoruz. Bu kez, satış yapılan müşteriye, satış sonrasındaki hizmetlerin verilmesi, müşteri memnuniyetinin takip edilmesi ve müşterinin şirketle olan bütün etkileşiminin yönetilmesi ve takibi söz konusu.

+ **PAZARLAMA YÖNETİMİ** Bulut ortamında etkin bir pazarlama imkanı sunuyor. Müşteriler, bilgi ve veri ortamlarını en etkin şekilde kampanya amaçlarına ya da kampanya stratejilerine uygun olarak kullanabiliyorlar. Bu konuda ayrıntılı bilgiyi geçtiğimiz Plus dergisinde (60. Sayı) Oracle Marketing Cloud ile ilgili kapak konumuzda bulabilirsiniz.,

+ **SOSYAL MEDYA YÖNETİMİ**, Bulut ortamında, cihazdan, teknolojiye bağımsız olarak, müşterilerin ulaşabileceği bütün kanallar (sosyal medya ve diğerleri) üzerinden takip gerçekleştirilebiliyor. Böylece, sosyal medya üzerinden müşterinin durumu algılanıyor, ona göre müşteriye verilecek cevaplar konusunda ilgili birimler yönlendiriliyor. Oracle, burada da Bulut'la beraber sosyal medya entegrasyonunu çok güçlü bir şekilde sunulabildiği için fark yaratıyor.

+ **ELEKTRONİK TİCARET**- Elektronik Ticaret şu anda hem Bulut hem de on-premise ortamda sunulabiliyor. Müşterilerine ürünlerini elektronik ortamdan ulaştıran bütün firmaların, kolayca ve hızla adapte edebilecekleri çözümleri kapsıyor.

İNSAN KAYNAKLARI YÖNETİMİ

Oracle'ın Bulut üzerinde sunduğu İnsan Kaynakları Yönetimi çözümleri, bugün dünya genelinde insan kaynakları anlamında standart olarak sunulan tüm uygulamaları kapsıyor. İçerisinde ne bulunuyorsa bütün bunların yerleşik olduğu bir Bulut çözümünden bahsediyoruz. Çalışan adayının başvuru sürecinden başlayarak, devam eden tüm



süreçler bu uygulama üzerinden yönetilebiliyor. İçerisinde performans yönetimi, kariyer yönetimi ve yedekleme yönetimi, aynı zamanda iş akışları çerçevesinde izin onayları gibi tüm süreçlerin yönetimini barındırıyor. Oracle'ın İnsan Kaynakları platformu, aslında çalışanla yöneticileri insan kaynağı yönetimi anlamında birer ortak haline getiriyor. Burada da sosyal medya entegrasyonu güçlü bir çözümde bahsediyoruz. Çözüm, sosyal ortamlar üzerinden de çalışan adayının başvuru yapabilmesine ya da yeni bir çalışana ihtiyaç duyulduğunda sosyal medya üzerinden de arama yapılmasına imkân veriyor.

ORACLE ERP ÇÖZÜMLERİ

Oracle, ERP alanında da dünyada müşterilerine uzun bir süredir Bulut ortamından çözüm sunuyor. Aslında bu çözüm Türkiye'de müşterilerin kullanımına hazır, fakat mevzuatlara bağlı birtakım ihtiyaçlar açısından bakıldığında proje bazlı çözüm gerektiriyor. Türkiye için henüz yerel mevzuata uyumlu hale gelmedi ve üzerinde çalışmalar devam ediyor. Standartlar oturtulduğunda adaptasyonun çok hızlı ve kolay bir şekilde gerçekleştirilmesi mümkün olacak.

Bunun yanı sıra Oracle ERP altında yer alan, finansal raporlama ve elektronik satın alma konularına yönelik çözümler Bulut ortamında çalışıyor ve Türkiye'de bu kapsamda son derece başarılı referanslar bulunuyor.

ORACLE KURUMSAL PERFORMANS YÖNETİMİ

Oracle Kurumsal Performans Yönetimi tarafında da çok güçlü, kendini kanıtlamış bir çözüm olan Hyperion yer alıyor. Hyperion, hem Bulut ortamda hem de on-premise ortamda şirketlerin hayatını kolaylaştırıyor.

BULUT ÇÖZÜMLERİNE TALEP ARTIYOR

İş Uygulamaları tarafındaki Bulut çözümlerine olan talep, Türkiye'de geçtiğimiz bir kaç yıldır hızla artıyor. Bu alanda geometrik bir büyüme söz konusu ve büyümenin bu doğrultuda devam etmesi öngörülüyor.

Bu hızın, Oracle iş ortaklarının bu alandaki yatırımlarının ve Bulut pazarına yönelik hazırlıklarının tamamlanmasıyla birlikte daha da artması bekleniyor. Oracle da pazar stratejisine uygun bir şekilde bu alanda iş ortaklarını yönlendiriyor, iş ortaklarına ve elbette ki Bulut dünyasına yatırım yapıyor.

Bugün İş Uygulamaları tarafında iş ortaklarının Bulut pazarı için hazır olduğu açıkça görülüyor. Başarıyla hayata geçirdikleri projeleri, referansları ve deneyimleri ile bütün bir dünyaya Bulut servisleri verebilecek konumdadır. ■

Müşteriler,
Oracle İş
Uygulamalarını
sadece Bulut
üzerinde bir
servis olarak
kullanmakla
kalmıyor, bu
servisin altındaki
üstün Oracle
teknolojileriyle
donatılmış altyapı
katmanlarını
da kullanmış
oluyorlar.



HER YOL BULUTA ÇIKAR!

İster teknolojiyle
yoğrulmuş, deneyimli,
köklü bir iş ortağı; isterse
bulut dünyasına yeni
doğmuş genç bir iş ortağı
olun...

İster bulut dünyasında
kurumsal dönüşümü
yönetin; ister
uzmanlığınızı doğrudan
bulutun içinden
müşterilerinize ulaştırın;
isterse hepsini yapın...

Sonuç değişmiyor:
Oracle ve Oracle iş
ortakları için her yol
buluta çıkıyor!

Bu yolculukta hızla yol
alan iş ortaklarımızdan
üçüyle Plus dergisi
okurları için bir araya
geldik ve projeleri,
müşterileri ve
uygulamaları
hakkında konuştuk.



Cloud4Success,

bulut dünyasına doğan, geleceği parlak bir girişim ve yeni bulut anlayışıyla birlikte Oracle ekosistemine katılan yeni nesil bir Oracle iş ortağı.

Project House,

yeni nesil yaratıcı ajansı, sağlık ajansı, müşteri-tüketici deneyimi uzmanı ve medya planlama-satın alma uzmanı olarak öne çıkan, temellerini sağlam atmış bir kuruluş. Yaratıcı ekipleri ile müşterilerinin bu konulardaki beklentilerine, her seferinde memnuniyet verici karşılıklar vermeyi başarıyor. Şimdi tüm bu şapkalarını yanına alan Project House, bulut ortamında da yaratıcılığını göstermek üzere Oracle ile birlikte harekete geçmiş bulunuyor.

Ve **Infotech...** Infotech, Oracle'ın en köklü, uzmanlıkları ve teknoloji hakimiyeti ile öne çıkan iş ortaklarından biri olarak yıllardır başarılı projelere imza atıyor. Infotech, başarısını kanıtlamış zengin uygulama portföyü ile artık Oracle Public Cloud dünyasında. Infotech CEO'su Ali Ufuk Peker, Infotech için asıl büyümenin Public Cloud tarafında ve yurtiçinde olduğu kadar yurtdışında da gerçekleşeceğini belirtiyor.

CLOUD4SUCCESS:

Bulutta İK Uygulamaları Servisleri

INFOTECH:

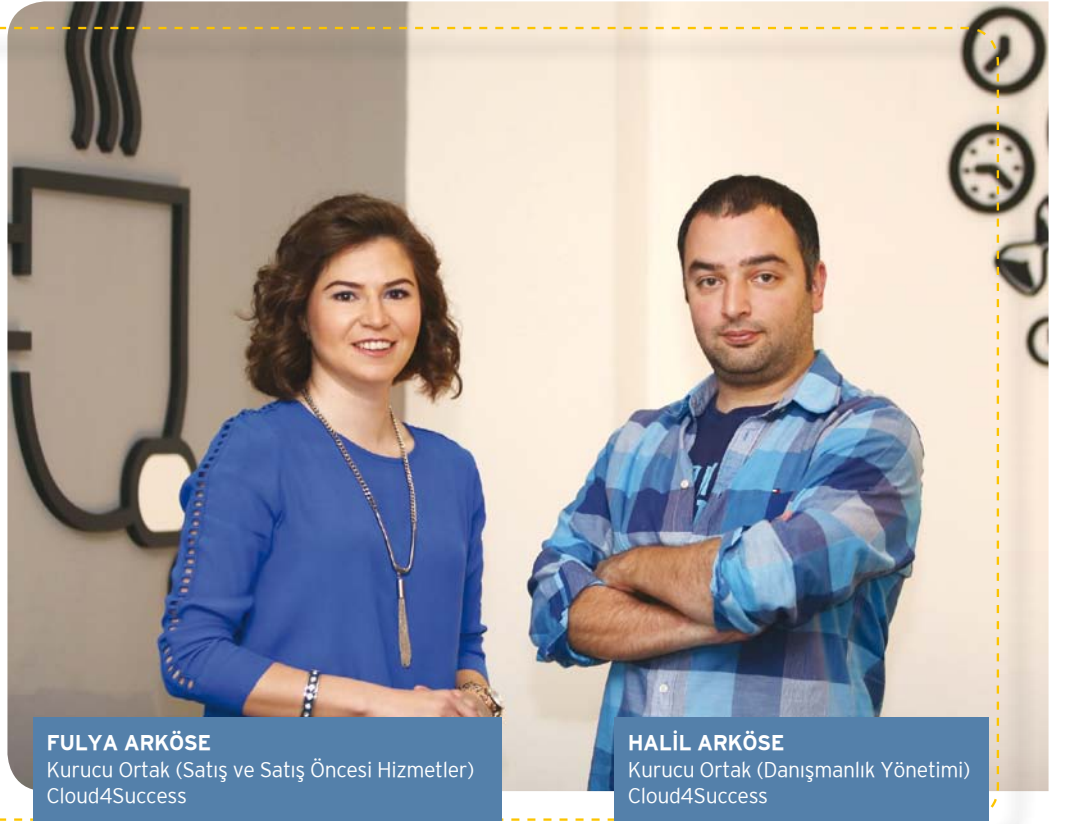
Bulutta GIS, Navigasyon ve Mobil Uygulama Servisleri

PROJECT HOUSE:

Bulutta Müşteri Deneyimi Çözümleri

Cloud4Success ile Yeni Nesil İnsan Kaynakları Yönetimi

Halil ve Fulya Arköse'nin kurucuları olduğu **Cloud4Success**, bulut dünyasına doğan, **geleceği parlak bir girişim ve odağını Bulut olarak belirleyen Oracle'ın yeni nesil iş ortağı.**



FÜLYA ARKÖSE
Kurucu Ortağ (Satış ve Satış Öncesi Hizmetler)
Cloud4Success

HALİL ARKÖSE
Kurucu Ortağ (Danışmanlık Yönetimi)
Cloud4Success

Cloud4Success'in kuruluş hikayesini sizlerden dinleyebilir miyiz?

HALİL ARKÖSE (Kurucu Ortağ - Cloud4Success): Cloud4Success, insan kaynakları alanında sahip olduğu uzmanlığı müşterilerine aktarmak üzere, iki yıl önce kurulmuş genç bir şirket. Bununla birlikte, bugün Cloud4Success bünyesinde yer alan

Danışmanlık Ekibi, Türkiye'deki ilk İnsan Kaynakları Cloud Projesi'ni 2012 yılında hayata geçirmiştir. Ekipteki her birimizin, bu alanda gerek iş süreçleri gerekse teknoloji anlamında, uzun yıllara dayanan bilgi birikimi bulunuyor.

FÜLYA ARKÖSE (Kurucu Ortağ - Cloud4Success): Cloud4Success'in kurulma döneminde sadece insan kaynakları süreçleriyle ilgili danışmanlık hizmeti verilmesi ve bu hizmetin bir Bulut ürünü ile sunulması

hedeflendi. Kurulduktan üç ay sonra da bu doğrultuda Oracle ile iletişime geçildi ve Oracle'ın İnsan Kaynakları Yönetimi çözümleri ile yola devam edilmesine karar verildi.

Kurucular olarak İnsan Kaynakları alanındaki kişisel deneyiminzden ve Cloud4Success'deki görevlerinizden söz edebilir misiniz?

FÜLYA ARKÖSE: Bu alanda yaklaşık 10 yıllık bir deneyime sahibim. Uluslararası bir teknoloji

kuruluşunun İnsan Kaynakları danışmanı olarak, müşteri tarafında yürütülen projelerde yer aldım. Cloud4Success'te de satış ve satış öncesi süreçlerin yönetimini ve pazarlama da dahil olmak üzere bu kapsamdaki faaliyetlerimizin tamamını yürütüyorum.

Bu noktada hem mevcut potansiyel müşterilerimizin ortaya çıkarılması ve buna yönelik pazarlama aktivitelerinin yapılması hem de sahip olduğum deneyim nedeniyle almış olduğumuz projelerde danışman olarak yer almayı kapsayan sorumluluklarım var. Dahil olduğum bir projenin ön aşamasında, Oracle'ın müşterilerimizin İK süreçlerini nasıl daha iyi çözebileceğini anlatıyorum ve analitik bir yaklaşımla süreçlere dair yönlendirmelerde bulunuyorum. Örneğin müşterilerimiz performans yönetimi yapmak istiyorlar ama buna yönelik süreçleri olmayabiliyor. İşte o noktada Oracle çözümleri ile onlara nasıl yardımcı olabiliriz, hangi modülleri kurmaları gerekiyor, yol gösteriyoruz. Bu tip yönlendirmeler, genellikle satış öncesi hizmetler kapsamında yapılıyor. Müşterilerimizin bazılarında da satış sonrasındaki kurulum aşamasında süreçlere dâhil oluyorum.

HALİL ARKÖSE: Benim de yaklaşık 12 yıllık bir deneyimim var. Danışmanlık Ekibi'ni yönetmekle birlikte, projelerde de danışman olarak yer alıyorum.

Bizler uzmanlığa inanıyoruz ve bu işi kurarken sadece insan kaynaklarına yönelik hizmet vermek üzere yola çıktık. Kendimiz de işimizin farklı süreçleri için, butikleşmiş, profesyonel şirketlerle çalışmayı ilke edindik. Örneğin, pazarlama süreçlerimizi farklı bir şirket üzerinden yönetiyoruz, hukuksal süreçlerimiz

için çok iyi bir hukuk firması ile çalışıyoruz... Böylece, odaklandığımız tek noktanın insan kaynakları ve Bulut olmasını başarabiliyoruz. Projelerimizi, "kavramsal", "kurulum", "konfigürasyon" ve "canlıya geçiş" olarak dört aşamada değerlendiriyoruz. Müşterilerimiz, ilk aşama olan kavramsal aşamada sağlayacağımız katma değeri net bir biçimde görebiliyorlar. Başlangıçta da belirttiğim gibi, Bulut ortamında hayata geçirilen İK yönetimi projelerinde uzun yıllara dayanan bir deneyimimiz var. Ekip olarak Bulut ortamında geçmişten bugüne yurtiçinde ve yurtdışında olmak üzere 60'tan fazla kurulum gerçekleştirdik. Bu deneyimi, şimdi Cloud4Success çatısı altında müşterilerimize aktarıyoruz.

Oracle İnsan Kaynakları Yönetimi Bulut çözümleri ile ilerlemeyi neden tercih ettiniz?

HALİL ARKÖSE: Geçmişte farklı teknoloji sağlayıcıları ile deneyimimiz olmuştuk ama Oracle çözümlerini de yakından takip ediyorduk. Cloud4Success'i kurduğumuzda çeşitli çözümleri araştırırken, Oracle'ın bu konuda yaptığı atılımların çok dikkat çekici olduğunu bir kez daha fark ettik ve Oracle ile iletişime geçtik. Oracle'ın Bulut'a ve iş ortaklarına yaptığı ciddi yatırımlar, odağına Bulut'u koymuş olması, dünyadaki referansları, İnsan Kaynakları Yönetimi çözümlerinin kapsamı ve gücü bizi çok etkiledi. Özellikle işe alım modüllerinin, dünya devi şirketler tarafından kullanılıyor olması karar vermemizi çok kolaylaştırdı. Performans sürecinde öne çıkan, "Core HR" dediğimiz

“ Öncelikli amacımız, Oracle HCM Cloud ürünlerinin Türkiye pazarındaki gelişimini, Oracle ve diğer iş ortaklarıyla da el ele vererek, daha üst noktaya taşımak. İkinci amacımız ise yurtdışında ciddi bir varlık göstermek. Çünkü bugün sadece Türkiye'de değil, Avrupa ve Ortadoğu'da da Bulut kurulumları konusunda deneyimli insan kaynağı çok az. Önceki yurtdışı deneyimlerimizden de yola çıkarak Avrupa ve Ortadoğu'yu kapsayan bölgede bizim için çok ciddi bir potansiyel olduğunu biliyoruz.”

HALİL ARKÖSE

Kurucu Ortak (Danışmanlık Yönetimi)
Cloud4Success



Bulut'taki Fusion ürünü gerçekten çok ilerlemiş durumda. Özellikle, Release 9'dan Release 10'a geçişte devrimsel bir gelişme yaşandı. Üstelik, bu hızlı ilerleyiş maksimum 6-7 aylık bir süreçte sağlandı. Şimdi Release 11 de yeni fonksiyonlarla geldi.

İlk kurulumunuzu hangi müşterinizde gerçekleştirdiniz?

FULYA ARKÖSE: İlk kurulumu AirTies için Fusion Core HR ile yaptık. Performans sürecimizi yaklaşık 12 hafta gibi çok kısa sürede canlıya aldık.

Oracle'ın yaptığı segmentasyon doğrultusunda hem Genel Sektör hem de Belirlenmiş Müşteriler tarafında büyüme hedefimiz var. Önümüzdeki dönemde özellikle Belirlenmiş Müşterilerden sorumlu Oracle satış ekibi ile birlikte çeşitli etkinlikler düzenleyeceğiz ve ciddi bir yatırım gerçekleştireceğiz.

HALİL ARKÖSE: Kuruluşumuzdan bu yana bir nevi toprağı ektik ve artık yavaş yavaş ürünleri toplamaya başladık. Büyümenin bundan sonra hızlı bir ivme ile artmasını bekliyoruz. Oracle çözümünün en iyi çözüm olmasının yanı sıra Oracle uzmanlarının desteği de hem bizim hem de müşterilerimiz için son derece önemli. Projelerin her aşamasında olduğu gibi canlıya geçiş sürecinin ardından da Oracle'ın verdiği destek inanılmaz. Herhangi bir problemde uzaktan bağlanarak sorunun hızla çözülmesini sağlıyorlar. Bu çok büyük bir avantaj, çünkü Oracle öncesinde yaşadığımız en büyük sıkıntılardan birisi hızlı ve anında destek alamamaktı.

Sayın Aşkın, Oracle İK tarafındaki Bulut servislerini nerede geliştiriyor ve hangi veri merkezlerinden sunuyor?

TUĞBAY AŞKIN (İş Ortakları Yöneticisi-Oracle): İnsan Kaynakları tarafındaki

çözümlerimizi geliştiren çekirdek ekip ABD, San Fransisko'daki merkezde yer alıyor. Ancak dünyanın farklı yerlerinde de geliştiricilerimiz bulunuyor. Dünyanın çeşitli noktalarında kurulmuş olan veri merkezi sayısı ise son olarak 22'ye ulaştı. Çok hızlı bir şekilde artıyor. Bulut servisleri, genellikle projelerin gerçekleştirildiği lokasyona en yakın veri merkezinden sunuluyor. Özellikle Avrupa Birliği'nin veri tutma ve koruma regülasyonları ve Türkiye'ye yakınlığı nedeniyle Amsterdam'da kurulu olan Veri Merkezi Türkiye'deki firmaların tercihi olabiliyor.

FULYA ARKÖSE: Veri merkezlerinden söz etmişken, "Neden Oracle" sorusuna bu doğrultuda benim de bir cevabım olacak. Oracle'ı tercih etmemizin önemli bir nedeni de bu veri merkezleri. Tamam, içeride çok iyi işleyen bir sistem var ama Bulut teknolojisinden söz ederken



TUĞBAY AŞKIN
İş Ortakları Yöneticisi - Oracle

BULUT'A DOĞAN PARLAK BİR GİRİŞİM

“Dünyada Bulut pazarı, “Cloud Born (Bulut'ta doğan)” olarak adlandırılan, uzmanlıkları ile sadece Bulut hizmeti vermek üzere kurulan genç şirketlerle birlikte ciddi bir büyüme kaydediyor. Cloud4Success, bu anlamda Türkiye'nin İK alanındaki ilk “Cloud Born” şirketlerinden biri. İş ortaklığımız da çok doğru zamana denk geldi. Çünkü Oracle, iş uygulamaları alanındaki bütün Bulut bileşenlerinde ciddi bir olgunlaşma sürecine girdi. Bunu fark eden Cloud4Success, “Şimdi bu pazarda olmanın tam zamanı” diyerek Oracle'a geldi ve daha ilk toplantılarda aramızdaki uyum kendisini gösterdi. Bu sayede çok hızlı bir ilerleme kaydedildi.”

“güvenlik”, “hız” ve “performans” sırasıyla ilk akla gelen konular oluyor. Zaten şirketler bunları uygun maliyetlerle karşılayabilmek için Bulut’a yöneliyorlar ve kiralama yoluna gidiyorlar. Oracle’ın veri merkezleri, Oracle’ı bir numara yapan üstün teknolojilerle donatılmış durumda. Üstelik bu kadar çok sayıda veri merkezine sahip olması da büyük bir avantaj.

Geleceğe yönelik nasıl bir iş vizyonunuz var, nasıl bir gelişim kaydetmeyi hedefliyorsunuz?

HALİL ARKÖSE: Cloud4Success’i, 10 kişiden oluşan bir ekiple yola çıkmış bir start-up olarak görebilirsiniz. Aslında Bulut teknolojilerinin doğası gereği, zaten Bulut kurulumu gerçekleştiren bir şirketin 50-60 kişilik bir ekip olması pek mümkün değil. Zaten bir kişi ile birçok kurulumu yapabiliyorsunuz. Bu anlamda aslında 10 kişilik bir ekip, Bulut işine odaklanmış ciddi sayıda bir ekiptir. Dolayısıyla kuvvetli bir insan kaynağına sahibiz. Amacımız, öncelikle Oracle’ın var olan HCM Cloud ürünlerinin Türkiye pazarındaki gelişimini, tek başımıza değil, Oracle ve diğer iş ortaklarıyla el ele vererek, daha üst noktaya taşımak. Bu anlamda biz diğer iş ortaklarını rakip olarak görmüyoruz ve gelişimi destekleyen iyi bir iletişim sürdürüyoruz. İkinci amacımız ise yurtdışında ciddi bir varlık göstermek. Çünkü bugün sadece Türkiye’de değil, Avrupa ve Ortadoğu’da da Bulut kurulumları konusunda deneyimli insan kaynağı çok az. Önceki yurtdışı deneyimlerimizden de yola çıkarak Avrupa ve Ortadoğu’yu kapsayan bölgede bizim için çok ciddi bir potansiyel olduğunu biliyoruz.

Bu arada bizler de ekip olarak aldığımız sürekli eğitimlerle bu alandaki bilgi birikimimizi geliştirmeye devam ediyoruz.

Oracle HCM Cloud ürünlerinin mobil taraftaki avantajlarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

FULYA ARKÖSE: Oracle’ın herhangi bir İK Bulut ürününü seçtiğinizde, ücretsiz olarak mobil uygulamaya da sahip oluyorsunuz. Üstelik mobil uygulamayı hayata geçirmek de çok kolay! Apple Store’dan veya Google Play’den uygulamayı indirip şifreyi eşleştirmeniz yeterli oluyor. Sistem kurulduktan sonra tüm İK uygulamalarını anında mobil cihazlardan da yönetebiliyorsunuz. Bu da tabii Bulut’un çok önemli bir avantajı.

Yine Oracle tarafına dönecek olursak, siz Cloud4Success ile iş ortaklığınızı nasıl değerlendiriyorsunuz?

TUĞBAY AŞKIN: Dünyada Bulut pazarı, “Cloud Born (Bulut’ta doğmuş)” olarak adlandırılan, uzmanlıkları ile sadece Bulut hizmeti vermek üzere kurulan genç şirketlerle birlikte ciddi bir büyüme kaydetti. Cloud4Success, Türkiye’nin İK alanındaki ilk “Cloud Born” şirketlerinden biri. İş ortaklığımız da çok doğru zamana denk geldi. Çünkü Oracle, iş uygulamaları alanındaki bütün Bulut bileşenlerinde ciddi bir olgunlaşma sürecine girdi. Bunu fark eden Cloud4Success, “Şimdi bu pazarda olmanın tam zamanı” diyerek Oracle’a geldi ve daha ilk toplantılarda aramızdaki uyum kendisini gösterdi. Bu sayede çok hızlı bir ilerleme kaydedildi.

“Oracle’ı tercih etmemizin önemli bir nedeni de veri merkezleri. Bulut teknolojisinden söz ederken “güvenlik”, “hız” ve “performans” sırasıyla ilk akla gelen konular oluyor. Oracle’ı bir numara yapan üstün teknolojilerle donatılmış veri merkezleri, bu beklentileri en iyi şekilde karşılıyor. Üstelik Oracle, bu kadar çok sayıda veri merkezine sahip tek kuruluş olarak öne çıkıyor.”

FULYA ARKÖSE
Kurucu Ortak
(Satış ve Satış Öncesi Hizmetler)
Cloud4Success



CEO Ali Ufuk Peker: “Infotech artık Bulut’ta büyüyecek”

Oracle’ın inovatif çözümleri ve ürünleri ile öne çıkan iş ortaklarından **Infotech, Oracle Public Cloud** dünyasına geçirdiği ürünleri ile yeni bir dönemin başladığını duyuruyor. **Infotech CEO’su Ali Ufuk Peker**, Infotech için **asıl büyümenin Public Cloud** tarafında ve yurtiçinde olduğu kadar yurtdışında da gerçekleşeceğini belirtiyor.

Sayın Peker, öncelikle Infotech’ten biraz bahsedebilir misiniz?

ALİ UFUK PEKER (CEO-Oracle):

Infotech, 2000 yılında kurulmuş bir firma. Lokasyon bazlı teknolojiler üzerine çalışıyoruz. “Takip Sistemleri”, “Coğrafi Bilgi Sistemleri” ve “Akıllı Araç Ürünleri” olmak üzere üç ürün grubumuz var. Takip Sistemleri; araç takip, telemetre, soğuk zincir gibi birçok konuyu bir arada barındırıyor. Bu çözümler 1000’in üzerinde şirket ve 75 bin mobil araç için hizmet veriyor. Yine Turkcell ile sunduğumuz takip sistemi olan Ekip Mobil kapsamında ise 8

binin üzerinde şirket ve 100 binin üzerinde mobil araç yer alıyor.

Coğrafi Bilgi Sistemleri altında Location Box adını verdiğimiz, Oracle temelli bir harita platformumuz var. Bu platform, konumsal birçok servis sunuyor. İnovasyon gücümüzün iyi bir örneği olan Locationbox’ın Oracle cloud implementasyonu ile 18-22 Eylül tarihlerinde düzenlenen Oracle Openworld 2016 etkinliğinde, “Innovation Awards Application Development and Deployment Finalist” ödülüne layık görüldük. Uygulama geliştirme ve yayma alanında

verilen bu inovasyon ödülünün finalisti olmamızın, Locationbox’a yönelik küresel hedeflerimize ulaşmada önemli bir adım olduğunu düşünüyoruz. Coğrafi Bilgi Sistemleri çözümlerimiz, Türkiye’de şu anda 100’e yakın kurumsal firmada kullanılıyor. Bunlar arasında 15 banka, 13 sigorta şirketi ve 6 akaryakıt şirketi bulunuyor. Bu başlık altında, GSM operatörlerine sunduğumuz bir Location Based Services Suite ürünümüz de var. Bu ürün, 6 operatörde 3 ülkede kullanılıyor ve üzerinde 60’ın üzerinde servis sunuluyor. Bu ürünümüzü uluslararası



ONUR ARSUN
ISV/OEM Bölgesel Satış
Kıdemli Müdürü
Oracle

BEYZA ÖZKAN
İş Ortakları
Satış Yöneticisi
Oracle

ALİ UFUK PEKER
CEO
Infotech

“Evet, biz artık asıl büyümeyi Bulut'ta gerçekleştireceğiz. Müşterilerimizdeki yerleşik sistemlerin bakımını da yapacağız elbette ama büyümenin bu tarafta olacağı açık. Yerleşik olmak durumunda olan müşterilerimizin tüm sorunlarını çözecek Oracle çözümü OCM (Oracle Cloud Machine) de yakın zamanda geldi. Bütün bu Bulut yaklaşımlarıyla birlikte, artık yaptığımız işi bir iki kısa cümle ile özetleyebileceğiz: “Bir haftada kurduk”, “Bütün dünyada çalışıyor”, “Müşterilerimiz hazır” gibi... Uzun cümlelerle anlattığınızda değerini yitiriyor olacak zaten, çünkü bu iş Bulut dünyasında bu kadar basit.”

ALİ UFUK PEKER
CEO
Infotech



platformda daha da fazla yaygınlaştırmayı hedefliyoruz. Akıllı Araç Ürünleri başlığı altında navigasyon servisleri, trafik servisleri, güvenli sürüş ve ekonomik sürüş ürünleri bulunuyor. Sürücüyeye yönelik hizmetlerin yanı sıra bilgi amaçlı hizmetler içeriyor ve gerçekten operasyonel kullanımı olan bazı çözümleri kapsıyor. Yoğun Ar-Ge yaptığımız bir alan bu. Şu anda H2020 programı kapsamında AB tarafından desteklenen InDrive projemiz üzerinde çalışıyoruz. Amacımız daha gelişkin bir konumlama

sistemi oluşturmak. Lokasyon ve harita bilgisi, artık araç içinde önemli bir bileşen haline geldi. Sunduğumuz lokasyon bazlı servislerin, aracın içinde, özellikle güvenli ve ekonomik sürüş için kullanılmasını hedefliyoruz. Ayrıca araçlar arası iletişimle (v2v) ilgili de çalışmalarımız var. Bütün bu ürünlerde kendi içeriğimizi ürettiğimizi de eklemek isterim. Tomtom'un Türkiye'deki temsilcisiyiz ve dolayısıyla haritalarımızı da kendimiz üretiyoruz.

“ Infotech’in Oracle için önemi, öncelikle tamamen uçtan uca Oracle teknolojileri kullanarak, sadece Türkiye’de değil, Orta Asya’da, Ortadoğu’da, çok büyük uluslararası firmalara karşı mücadele vererek büyük bir başarı kazanmış olmasıdır. Infotech ürünleri, bugün de Oracle’ın ‘Eğer yerleşik sistemlerde çalışıyorsa, Oracle Public Cloud üzerinde de çalışıyordur’ iddiasının en somut ispatı olarak karşımıza çıkıyor. ”

ONUR ARSUN
ISV/OEM Bölgesel Satış
Kıdemli Müdürü
Oracle

Bütün bu inovatif çalışmalarınızda Oracle teknolojilerini nasıl konumlandırıyorsunuz?

ALİ UFUK PEKER: Platform olarak kullandığımız Location Box, Oracle teknolojilerine dayanıyor. Kullandığımız donanım, veritabanı altyapısı, uygulama sunucuları da Oracle. Ayrıca Coğrafi Bilgi Sistemleri’nin teknolojik altyapısında yine Oracle Veritabanı ile birlikte opsiyon olarak sunulan Oracle Spatial teknolojisi yer alıyor. Uygulama sunucusunun bir parçası olan ve harita göstermeye yarayan Mapviewer da kullandığımız bir diğer araç. Ayrıca tüm uygulamalarımızı ve Oracle Cloud ile kurmuş bulunduğumuz kendi Bulut platformumuzu Oracle Exadata üzerinde host ediyoruz ve yazılım geliştirirken de Java ve Oracle ADF kullanıyoruz. Özetle, kuruluşumuzdan bu yana “full redstack” diyebileceğimiz şekilde uçtan uca Oracle ürün ve teknolojileri ile ilerliyoruz. Yine Oracle’ın Bulut stratejisine uyumlu olarak, ürünlerimizin hepsi “Cloud Born” ürünler. Başından bu yana hepsi, hem “Private Cloud” üzerinden hem de yerleşik (on-premise) sistemler üzerinden kullanılabilir şekilde geliştirildiler. Araç takip sistemi olarak kullandığımız Infomobil, 2013 yılında Oracle Weblogic İnovasyon Ödülü’nü; 2014 yılında da Location Box, World Wide Spatial Congress’te yine İnovasyon Ödülünü aldı.

Bulut’a giden yolda nasıl bir süreçten geçtiniz, Bulut’ta nasıl bir gelecek görüyorsunuz?

ALİ UFUK PEKER: Biraz önce de söylediğim gibi ürünlerimiz zaten uçtan uca Oracle teknolojileriyle kurgulandığı için, bunun

doğası gereği Bulut’a uygun geliştirilmişti ve tamamen bir Bulut servisi olarak verilebilir hale gelmesi her zaman mümkündü. Bu noktada Bulut servisi olarak verilebilmeleri daha çok müşterilerimizin tercihinine bağlı bir durumdu. Sonuçta biz bir teknoloji firmasıyız. Teknolojiyi ve içeriği sağlamaya, çözüm oluşturmaya çalışıyoruz. Başlangıçta hosting yapmak gibi bir hedefimiz yoktu. Fakat o dönemde Türkiye’de Oracle donanımlarıyla birlikte iyi iş yapabilecek profesyonel hosting merkezleri de yoktu. Oracle Cloud’a geçmeden evvel hosting konusunu kendi dışımızda tutmayı bir kaç kez denedik, fakat destek, ulaşım ve güven noktasında bazı sıkıntılar oluştu. Public Cloud ortamına geçme denemelerimiz bu nedenlerle çok başarılı olmadı. Bunun bir nedeni de ürünlerimizin Oracle spesifik olması ve çok iyi bir yönetim gerektirmesiydi. Türkiye’de kurulu herhangi bir hosting merkezinde bu bilgi birikimi yeterli olarak bulunmuyordu. Dolayısıyla, aslında Bulut’a zaten uygun olan ürünlerimizi, Oracle Cloud öncesinde kendi ortamımızda host etmek durumunda kalmıştık. Daha sonra Oracle’ın Bulut yatırımları artınca ve beklediğimiz bileşenler gelince, ilk önce farklı coğrafyalarda kullanılmakta olan Location Box ürünümüzü, doğrudan Oracle Cloud üzerine taşıdık. İçinde veri birikmeyen bir servisi taşımak çok kolay oldu. Çok hızlı bir geçişti. Testlerle birlikte geçiş iki günde bitirdik. Bu süreçte, belli müşterilerimizde güven ve kabulün çok daha kolay oluştuğunu gördük ve birkaç müşterimizi şimdi Oracle Public Cloud üzerine taşıyoruz. Birden fazla ortamda bulunması, süreklilik açısından da müşterilerimize güven veriyor. Zaten kendi teknolojisini Oracle’dan

daha iyi yönetilebilecek başka bir kuruluş olamayacağından bu güvenin oluşması hiç şaşırtıcı değil. Benim düşüncem, bundan sonra on-premise’de yani yerleşik sistemlerde yatırım yapmayı bırakacağımız yönünde. Kesin olarak şöyle diyebilirim, Infotech artık Bulut’ta büyüyecek.

Yerleşik yapılanmadan tamamen çıkmayı mı kast ediyorsunuz?

ALİ UFUK PEKER: Daha doğrusu yavaş yavaş Infotech’te yerleşik olmaktan çıkacağımızı söylüyorum. Müşterilerimizdeki yerleşik ihtiyaçlar, yasal bir takım zorunluluklar nedeniyle sürebilir elbette. Ancak müşterilerimiz bizden bazı test platformları kurmamızı bekliyorlar. Onlara artık “Oracle Cloud üzerinde size bir CPU ayırdık, gelin buradan geliştirmeye yönelik testlerinizi yapın” diyeceğiz. Çünkü gerçekten başka türlü artık bizim için çok zor. Bizim odaklanacağımız alan bundan sonra hosting faaliyetleri olamaz. Zaten veritabanı bakımı gibi hizmetlerin bir kısmını da dış kaynaklarla çözüyorduk. Veritabanına bakmak bizim için ciddi bir zaman ve işgücü maliyeti yaratıyor. Bizim, sadece ürünlerimizi geliştirmeye, Ar-Ge’ye odaklanmamız gerekiyor. Çünkü bu sayede yurtiçinde ve yurtdışında çok daha fazla sayıda müşteriye ulaşabileme imkanımız olabilir.

Dolayısıyla, kabul eden bütün müşterilerimizi ve kendi ürünlerimizi Oracle Cloud üzerine taşıyıp, belli bir süre içerisinde kendi ortamımızı da “test development” için dönüştürmeyi hedefliyoruz. Biz on-premise Cloud’da Exa Optimized olarak işe başladıktan

sonra üç sene içerisinde 100 kat büyüdük. İlk faturamız 10 bin dolar civarında idi, şimdi 1 milyon dolara ulaştık. Bu büyüme, müşteri ihtiyacının artması anlamına geliyor. Örneğin, 4-5 bin araç ile başladığımız işler, bugün 75 bin araca ulaştı. Bir kaç müşteriden söz ederken, üç-dört sene içerisinde 1000 müşteriye ulaştık. Zaten bu tür yaklaşımların en büyük avantajı, büyüdükçe kapladığımız alanı da büyütebilmeniz, yani bu işler için Bulut çok uygun. Kazandıkça harcıyorsunuz. Hatta, birim başına yani CPU başına düşen maliyetiniz büyüdükçe lineer olmasa da düşebiliyor. Bu da bizim kârlılık oranımıza olumlu yansıyor. Performans, hız, teknolojinin gücü ise hep en yüksek seviyede korunuyor. Oracle Cloud, her yönüyle çok iyi bir iş modeli sunuyor.

Dolayısıyla geleceğinizi burada görüyorsunuz....

ALİ UFUK PEKER: Evet, biz artık asıl büyümeyi Bulut’ta gerçekleştireceğiz. Müşterilerimizdeki yerleşik sistemlerin bakımını da yapacağız elbette ama büyümenin bu tarafta olacağı açık. Yerleşik olmak durumunda olan müşterilerimizin tüm sorunlarını çözecek Oracle çözümü OCM (Oracle Cloud Machine) de yakın zamanda geldi. Bütün bu Bulut yaklaşımlarıyla birlikte, artık yaptığımız işi bir iki kısa cümle ile özetleyebileceğiz: “Bir haftada kurduk”, “Bütün dünyada çalışıyor”, “Müşterilerimiz hazır” gibi... Uzun cümlelerle anlattığımızda değerini yitiriyor olacak zaten, çünkü bu iş Bulut dünyasında bu kadar basit.”

“ Infotech, inovasyon gücü, kendi çözümüne sahip olması, sahip olduğu vizyon, yurtdışında hayata geçirdiği projelerle öne çıkan başarılı bir iş ortağımız oldu. Bu özellikleri Infotech’i Public Cloud dünyasında da parlak bir geleceğe taşıyor. Bizler de Oracle teknolojilerinin gücünü ve gidebileceği noktayı Infotech gibi iş ortaklarımız sayesinde daha yakından görme şansına sahip oluyoruz.”

BEYZA ÖZKAN
İş Ortakları Satış Yöneticisi
Oracle



Project House ile Bulut'ta Müşteri Deneyimi Uygulamaları

Project House, yeni nesil yaratıcı ajansı, sağlık ajansı, müşteri-tüketici deneyimi uzmanı ve medya planlama-satın alma uzmanı olarak öne çıkan, temellerini sağlam atmış bir kuruluş. Yaratıcı ekipleri ile müşterilerinin bu konulardaki beklentilerine her seferinde memnuniyet verici karşılıklar vermeyi başarıyor. Şimdi tüm bu şapkaları yanına alan **Project House**, bulut ortamında da yaratıcılığını göstermek üzere **Oracle** ile birlikte harekete geçmiş bulunuyor.



TUĞBAY AŞKIN
İş Ortakları Yöneticisi
Oracle

HAKAN AKKAYA
Danışman
Project House

SİNAN GÜNAL
Yönetici Ortak
Project House

SERHAT AKKILIÇ
Yönetici Ortak
Project House

Öncelikle sizlerden Project House'un hikayesini dinleyebilir miyiz?

SİNAN GÜNAL (Yönetici Ortak-Projekt House): Project House'un hikayesi, "dijital değişim ajanları" mottosu ile 1999 yılında başladı. İnternetin daha yeni yeni kullanılmaya başladığı, sosyal medya hakkında hiç bir fikrimizin olmadığı o günler için çok büyük bir öngörü gizli mottosunda... Ancak bu iddianın altı hiç de boş değil, çünkü Project House bir süre sonra "Software as a Service" bir uygulama geliştirdi. O yıllarda bu işi yapanlara ASP, yani "Application Service Provider" (Uygulama Servisi Sağlayıcı) deniliyordu. Söz konusu servis, kendi markamız altında bir mesajlaşma uygulamasıydı ve Türkiye'de bu anlamda bir ilkti. Görüldüğü gibi bugün geldiğimiz Bulut noktasına aslında her zaman yakındık. Bir şekilde DNA'mıza yazılmış bir temel var!

Dijital değişim ajanları olarak çıktığımız yol, Project House'u ajans hizmetlerinde farklı bir noktaya getirdi. Bugün Project House, çatısı altında farklı uzmanlıklara sahip beş ajans barındırıyor.

Bu ajanslar ne tür faaliyetler yürütüyor?

SİNAN GÜNAL: Birincisi, Yaratıcı Ajans: Müşterinin pazarlama iletişimine dair sorununu öğrenir, sorunu kreatif bir fikirle çözer ve çözümü hayata geçirir. Bakış açısında online/offline farkı yoktur. Önemli olan sorundur ve bunu bütün kanallarda çözmeye odaklanır. İkincisi, Kurumsal Servisler: Daha teknoloji odaklı bir yapıdır ve bu yapı altında web ve mobil tabanlı platformlar geliştirilir. Bu yapı altında, Oracle Müşteri Deneyimi Çözümleri ürün ailesine yönelik kurulum öncesi ve sonrasında gereken danışmanlık servislerini de gerçekleştiriyoruz. Üçüncüsü, Müşteri Deneyimi Ajansı: Bu yapı, daha çok veriyle, müşteri sadakatiyla, markanın müşterisine yaşattığı deneyimi kurgulamakla ilgileniyor. Dördüncüsü Medya Satın Alma Ajansı: Burada da müşterilerimizin medya planlama ve satın alma süreçlerini yönetiyoruz. Beşincisi de Sağlık Ajansı: Sağlık alanında özelleşmiş olan bu ajansımız, tüm uzmanlık alanlarımızda verdiğimiz hizmetleri sadece farma şirketleri özelinde sunuyor. Sonuç olarak, toplam 1250 metrekarelik bu ofisimizde, 70 kişilik yaratıcı bir ekiple, oldukça kurumsal ve bir yanıyla da küresel bir yapılanma içerisindeyiz.

Küresel yanınızı biraz açabilir misiniz?

SERHAT AKKILIÇ (Yönetici Ortak-Projekt House): Altı yıl önce, dünyanın en büyük uluslararası iletişim gruplarından Havas Group ile bir ortaklık yaptık. Bizim çoğunluk hissemizi satın aldılar ve böylece dünyada 300'ün üzerinde

ofisi, 17 bin çalışanı olan küresel bir yeni nesil iletişim ağına dâhil olduk. Bu gelişme, kendi ürettiğimiz her türlü bilgi birikimini yurtdışına, yurtdışındaki Havas Group bilgi birikimini de Türkiye'ye aktarabilmemizi mümkün kıldı. Bu anlamda, birliğimizin uluslararası boyutu bizim açımızdan çok kritik.

Biraz önce sözünü ettiğiniz, Project House çatısı altındaki yapılanmaların dijital transformasyondaki rolüne de değinebilir misiniz?

SERHAT AKKILIÇ: Biz dijital transformasyona, pazarlama iletişimi, satış otomasyonu gibi alanlardan yaklaşıyor olsak da günün sonunda işin bütününe bakıp bu dönüşümü yönetmeye gayret ediyoruz. Bu işin çok önemli bir yazılım katmanı var. Tıkr tıkr çalışması, kendini ispatlamış bir platform olması gerekiyor. Ancak bu yetmiyor, üzerine bir de servis katmanlarının eklenmesi, bu katmanların farklı disiplinlerle işletilmesi gerekiyor. Yani teknoloji katmanını çalıştıracak iletişimcilere, stratejistlere, reklamcıya, metin yazarına, veriyi anlamlı hale getirecek ekiplere ihtiyaç var. Dolayısıyla, çatımız altında kurulmuş olan dikey yapıların tamamı, yatayda markalara bir dijital transformasyon değeri sunuyor. Bu değer, marka yöneticilerini, BT uzmanlarını, pazarlama ekiplerini, yöneticileri, hatta yönetim kurulu seviyesindekilere kadar herkesi ilgilendiriyor.

Oracle ile yolunuz nasıl kesişti?

HAKAN AKKAYA (Danışman-Projekt House): Oracle ile geçmişimiz iki buçuk yıl öncesine dayanıyor. Project House, Oracle satın almadan önce de Oracle Marketing Cloud, Oracle Social Cloud ve CX ürün ailesinin altındaki diğer ürünlerin takipçisiydi. Oracle'ın Project House gibi bir profile sahip iş ortaklarına ihtiyaç duyması, söz konusu ürünlerin satın alma

“ Teknoloji katmanını çalıştıracak iletişimcilere, stratejistlere, reklamcıya, metin yazarına, veriyi anlamlı hale getirecek ekiplere ihtiyaç var. Dolayısıyla, çatımız altında kurulmuş olan dikey yapıların tamamı, yatayda markalara bir dijital transformasyon değeri sunuyor. Bu değer, marka yöneticilerini, BT uzmanlarını, pazarlama ekiplerini, yöneticileri, hatta yönetim kurulu seviyesindekilere kadar herkesi yakından ilgilendiriyor. ”

SERHAT AKKILIÇ
Yönetici Ortak
Project House



“Geliştirdiğimiz uzmanlığın sadece Türkiye’de değil bütün dünyada bir değeri olduğunu görüyoruz. Çünkü burada bahsettiğimiz bütün konular; dijital transformasyon, pazarlamadaki ve iletişimdeki değişim, aslında bütün dünyada gerçekleşiyor. Dolayısıyla burada geliştirilmiş olan yetkinlikler ve oluşturulmuş olan servis mekanizmaları bütün dünyada önemli bir değer taşıyor.”

SİNAN GÜNAL
Yönetici Ortak
Project House

yoluyla Oracle bünyesine katılması ile başladı. Bu ürünlerin yanına, bir dijital pazarlama “aklı” koyabilmek gerekiyordu. Böylece, müşteriye canlı kullanıma geçtikten sonra da günlük hayatında bazı servisleri sunabilecek bir iş ortağı profiline ihtiyaç olduğu ortaya çıktı. Bunlar, klasik iş ortağı kimliği ile verilebilecek servisler değildi.

TUĞBAY AŞKIN (İş Ortakları Yöneticisi-Oracle):

Bulut gibi bir gerçeğin dünyada bu kadar yaygın hale gelmesiyle birlikte bazı servislere ihtiyaç duyulmaya başladı. Project House gibi daha farklı profildeki iş ortaklarının Oracle ekosistemine katılmaya başlamasının nedeni budur. Artık sadece lisans satmak ve müşteriyi lisansı ile baş başa bırakmak mümkün değil. Müşterinin sürekli yanında durulması gereken bir organizasyon yapısına geçilmesi de gerekiyor. Bu nedenle Project House ile çok doğru bir işbirliği yapıldığına inanıyoruz.

Oracle iş ortağı olmaya karar verme sürecinde neler yaşadınız?

SİNAN GÜNAL: Öncelikle Oracle dünyasını anlamaya çalışmak için yola çıktık. İlk önce Budapeşte’de bir konferansa gittik. “Ajanslar için Dijital Dönüşüm” gibi bir başlığı vardı yanlış hatırlamıyorsam. Oracle’ın bir iş ortağı konferansıydı. Orada, bu vizyonun ne kadar doğru olduğunu bir kere daha anladık. Ardından, ürünleri tanımak, yetkinliklerini anlamak, uygun servis paketlerini oluşturmak ve kendi içimizdeki yapıyı özelleştirmek için bir süre geçti. Şu anda ise pazardaki çok büyük oyuncularla bu konuya yönelik iş anlaşmalarımızı tamamlamak üzereyiz. Çok yakında başarı hikayelerimizi konuşuyor olacağız.

TUĞBAY AŞKIN: Project House, kendi yapılanmasını iş ortaklığımız doğrultusunda yeniden düzenlerken, ürün ve teknolojileri

öğrenirken, servis paketlerini oluştururken çok titiz davrandı. Oracle açısından da bu süreci takip etmek çok heyecan vericiydi. Ardından, hızla müşteri potansiyellerini ortaya koydular ve çok hızlı bir şekilde harekete geçtiler. Bunun karşılığını da şu an hep birlikte alıyoruz. Kurumsal seviyede, hem Project House’un hem Oracle’ın müşteri portföyüne çok uygun projeler başlamış durumda.

HAKAN AKKAYA: Biz CX ürün ailesi ile ilgilenmeye başladıktan sonra Oracle’ın satın aldığı yeni şirketler oldu. Oracle bu anlamda çok aktif bir kuruluş. Her yeni satın alma ile birlikte, ürünlere yeni fonksiyonlar eklendi ve müşterilerimize sunabileceğimiz yeni çözümler ortaya çıkmaya başladı. Sürekli bir gelişim var ve o gelişim karşısında sürekli olarak öğreniyor, her yeniliği müşterilerimiz için nasıl bir çözüme dönüştürebiliriz diye kurguluyoruz. Bunları oluşturdukça da hem kendi müşterilerimize çözüm önerileriyle gidiyor hem de Oracle satış ekibinin ürettiği fırsatlara beraberce giderek, ürünleri konumlandırıyoruz.

Ürünler hakkındaki değerlendirmeniz nedir? Bu ürünler üzerinden geleceğe yönelik hedefler belirlediniz mi?

SİNAN GÜNAL: Özellikle Marketing Cloud ürününün pazarda bir muadili yok. Bir taraftan da bakış açılarını değiştiriyor. Müşterilerimiz, maksimum fayda sağlamak için bir dönüşüm geçirmeleri gerektiğini açıkça görebiliyorlar. Desteğe, servise, danışmanlığa ihtiyaç duyulan yer de genelde burası oluyor.

HAKAN AKKAYA: Bulut dünyasındaki Software as a Service (SaaS) ürünler hayatımıza girdikten sonra aslında proje yapış şekillerimiz de değişti. Eskiden klasik CRM, ERP projelerinde yıl bazında süren projelerden bahsederken, artık daha çok “on boarding” diye adlandırdığımız,



TUĞBAY AŞKIN
İş Ortakları Yöneticisi - Oracle

“Bulut gibi bir gerçeğin dünyada bu kadar yaygın hale gelmesiyle birlikte bazı servislere ihtiyaç duyulmaya başladı. Project House gibi daha farklı profildeki iş ortaklarının Oracle ekosistemine katılmaya başlamasının nedeni budur. Project House, sadece Türkiye pazarında bir iş ortağı olarak değil, stratejik bir iş ortağı olarak görülüyor. Çok erken dönemde, tabiri caizse kuluçka döneminde bile Project House stratejik iş ortağı olarak atandı ve bölgeden de onay aldı.”

“implementasyon” olarak bile ifade etmediğimiz, yeni bir süreçten söz ediyoruz. Bu süreç, ürünün ürüne ve müşteriden müşteriye değişmekle beraber sekiz hafta ile on iki hafta arasında bir zaman alıyor. Bulut’un bir başka avantajı da kalabalık proje ekiplerinin bir araya gelmesine, müşterinin olduğu yere seyahat edilmesine ihtiyaç duyulmaması. Projeler, uzaktan yönetim ve minimum müşteri ziyareti ile gerçekleştirilebiliyor. Bu avantaj, bizim hem yerel hem de küresel oyuncu olma hedefimizle örtüşüyor.

SİNAN GÜNAL: Geliştirdiğimiz uzmanlığın sadece Türkiye’de değil bütün dünyada bir değeri olduğunu görüyoruz. Çünkü burada bahsettiğimiz bütün konular; dijital transformasyon, pazarlamadaki ve iletişimdeki değişim, aslında sadece Türkiye’de değil bütün dünyada oluyor. Dolayısıyla burada geliştirilmiş olan yetkinlikler ve oluşturulmuş olan servis mekanizmaları bütün dünyada bir değer taşıyor.

O yüzden de dünyada neler yapabiliriz diye sorguluyoruz. Bunu yaparken de Oracle’ın büyük desteğini alıyoruz. Çünkü bu ürünler, Oracle dünyasına yeni girmiş durumda ve özellikle bu konuda uzmanlaşan ve çalışan iş ortağı sayısı tüm dünyada çok az. Bu konuda tüm dünyanın desteğe ihtiyaç duyduğu açıkça görülüyor. En önemli hedeflerimizden biri, coğrafi sınırların dışına çıkmak. O sebeple yapılanmamızı da buna uygun olarak gerçekleştirdik.

TUĞBAY AŞKIN: Oracle açısından son derece pozitif, şöyle bir eğilim var: Project House, sadece Türkiye pazarında bir iş ortağı olarak değil, stratejik bir iş ortağı olarak görülüyor. Aslında bu aşamada bile Oracle ile bu kadar yakın çalışan başka bir iş ortağımız yok. Çok erken dönemde, tabiri caizse kuluçka döneminde bile Project House stratejik iş ortağı olarak atandı ve bölgeden de onay aldı. Oracle Marketing Cloud, şu anda kanal anlamında Avrupa bazlı olarak yönetiliyor.

“Bulut dünyasındaki Software as a Service (SaaS) ürünler hayatımıza girdikten sonra aslında proje yapış şekillerimiz de değişti. Eskiden klasik CRM, ERP projelerinde yıl bazında süren projelerden bahsederken, artık daha çok “on boarding” diye adlandırdığımız, “implementasyon” olarak bile ifade etmediğimiz, yeni bir süreçten söz ediyoruz. Bu süreç, üründen ürüne ve müşteriden müşteriye değişmekle beraber sekiz hafta ile on iki hafta arasında bir zaman alıyor.”

HAKAN AKKAYA
Danışman
Project House





Yazan:
TOLGA İNGENÇ
Orta Asya ve Türkiye Bölgesel
Bulut Yöneticisi - Oracle

SaaS için PaaS!

Oracle Cloud ile çok hızlı adapte ettiğiniz bir SaaS uygulamasını, zaman içinde değişen ihtiyaçlarınız için yüksek seviyede özelleştirmeniz ya da başka uygulamalarla entegre etmeniz gerektiğinde yolda kalmazsınız. İşte **Oracle Cloud**'un rakiplerinden farklılaştığı en önemli değer önerilerinden biri de bu.

Bir modern zaman klişesi ile başlamak iyidir diye düşündüm: Dünya çok değişti. Örneğin müşterilere ulaşmak çok daha kolay çünkü artık müşterinize mutlaka sahada dokunmanız gerekmiyor. Pazarlama ve satışın elektroniği, mobili, hazırı, ucuzu, bedavası, virali var. Yeni ürün / servis çıkmak daha kolay çünkü artık her şeyi kendiniz yapmak zorunda değilsiniz. Alanımız roket bilimi değilse, elinizin altında hazır altyapılar, şablonlar, yarı ürünler, dış kaynak kullanımı gibi bir sürü imkan var. Daha iyisi ürünü tüm fonksiyonları ile bitirmek zorunda bile değilsiniz. Kağıdın önüne "beta", arkasına "MVP" (Minimum Viable Product) yazıyorsunuz, oluyor.

Bu iki nedene, insanların artık daha sık değişiklik istediği gerçeğini de eklersek, çoğu pazarda giriş bariyerinin hiç olmadığı kadar düştüğünü rahatça söyleyebiliriz. Giriş bariyerinin bu kadar düştüğü bu yeni dünyada artık hiçbir şey pazara çıkış süresi kadar önemli değil. Ancak konu bununla da bitmiyor. Hızla girdiğiniz pazardan, aynı hızla düşmemek için bir şeye daha ihtiyacınız var: Farklılaşma. Üründe, değer önerisinde, süreçte,

hizmette, müşteri ilişkisinde...

Zorluk da işte tam burada başlıyor. Pazara hızlı çıkmak için ana işinize odaklanmak, mümkün olduğu her alanda hazır uygulamalar / hizmet olarak yazılım (SaaS) kullanmak en akıllıca tercih. Bu size çeviklik, muhtemel rakiplerinize denk dünya standardında bir hizmet seviyesi, binlerce kurumun tecrübesinden süzölmüş bir "en iyi uygulamalar" seti sağlıyor. Ancak hala farklılaşmak için kullandığınız uygulamaları da farklılaştırmanız gerekli.

Oracle Cloud'un rakiplerinden farklılaştığı en önemli değer önerilerinden biri de bu. Oracle Cloud ile çok hızlı adapte ettiğiniz bir SaaS uygulamasını, zaman içinde değişen ihtiyaçlarınız için yüksek seviyede özelleştirmeniz ya da başka uygulamalarla entegre etmeniz gerektiğinde yolda kalmazsınız.

Biz bu senaryoya PaaS4SaaS diyoruz. Oracle Cloud'un Platform ürünlerinin, uygulama yazılımları için kullanılması... Bu kullanım temelde aşağıdaki şekillerde oluyor.

✚ Genişletme (SaaS uygulamalarının özelleştirilmesi, mobil ya da web eklentilerinin

yapılıp, özel ekran, modül, süreç ve uygulamaların geliştirilmesi)

✚ Entegrasyon (SaaS uygulamaların başka SaaS uygulamaları ya da başka yerleşik (on premise) uygulamalarla entegre edilmesi)

✚ Analiz (SaaS uygulamalarının raporlama yetkinliklerinin ötesinde çok özel ihtiyaçlar varsa, Oracle iş zekası araçlarının bunun için kullanılması)

PaaS4SaaS senaryoları için en sık kullanılan Oracle Cloud ürünleri şunlar:

- ✚ Java Cloud Service (SaaS Extension)
- ✚ Process Cloud Service
- ✚ Application Builder Cloud Service
- ✚ Database Cloud Service
- ✚ SOA Cloud Service
- ✚ Integration Cloud Service
- ✚ Mobile Cloud Service
- ✚ Business Intelligence Cloud Service

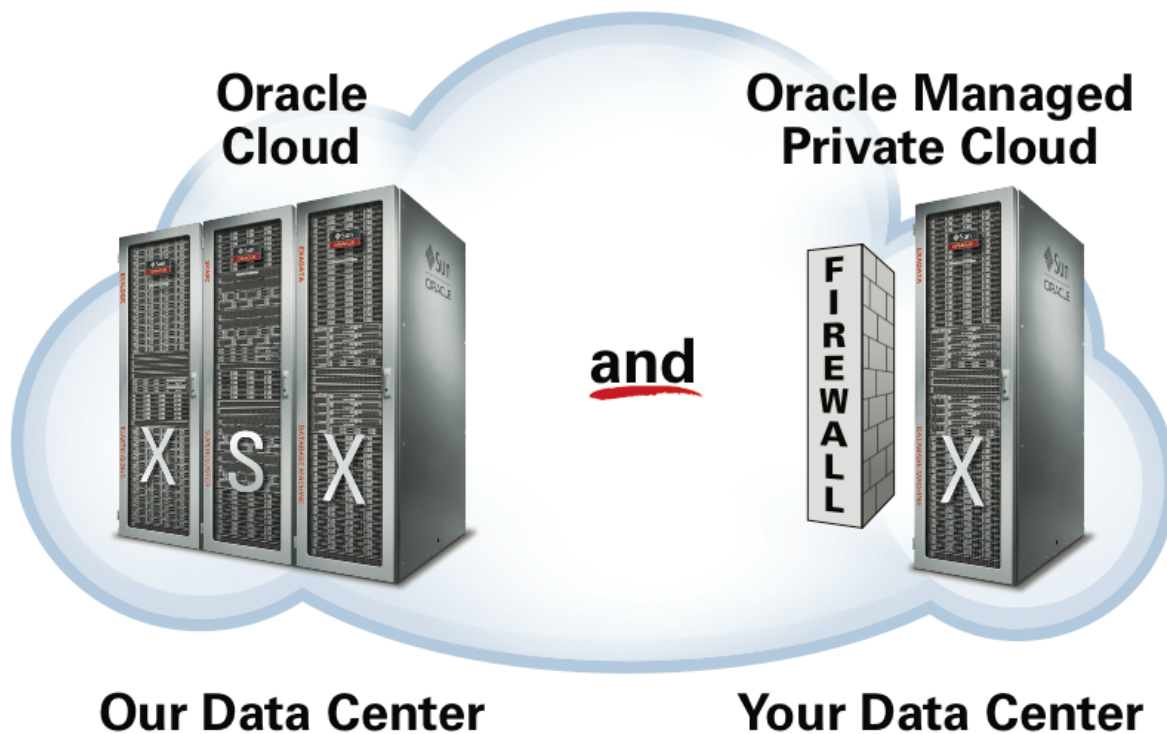
Özetle Oracle Cloud için hız ya da özelleştirilebilirlikten; pazara çıkış süresi ya da farklılaşma yeteneğinizden birini seçmeniz gerekmiyor. İkisi de, aynı anda, tek ortamda, mümkün.

“Oracle Bulut uygulamaları, geçtiğimiz yıllarda gerçekleştirilen stratejik yatırımlarla eksiksiz bir çözüm haritasına sahip olurken; bu vizyonun en önemli parçası da geçtiğimiz aylarda duyurulan PaaS for SaaS ile tamamlandı. Bir geliştirme ve entegrasyon platformu olan PaaS for SaaS ile iş ortaklarımız, sektörel ve yerel mevzuatlara uygun çözümleri geliştirme ve bunları Oracle SaaS uygulamaları ile birlikte sunabilme olanağına sahip oldular.”

TUĞBAY AŞKIN İş Ortakları Yöneticisi - Oracle

Oracle Cloud

Applications, Platform, Infrastructure



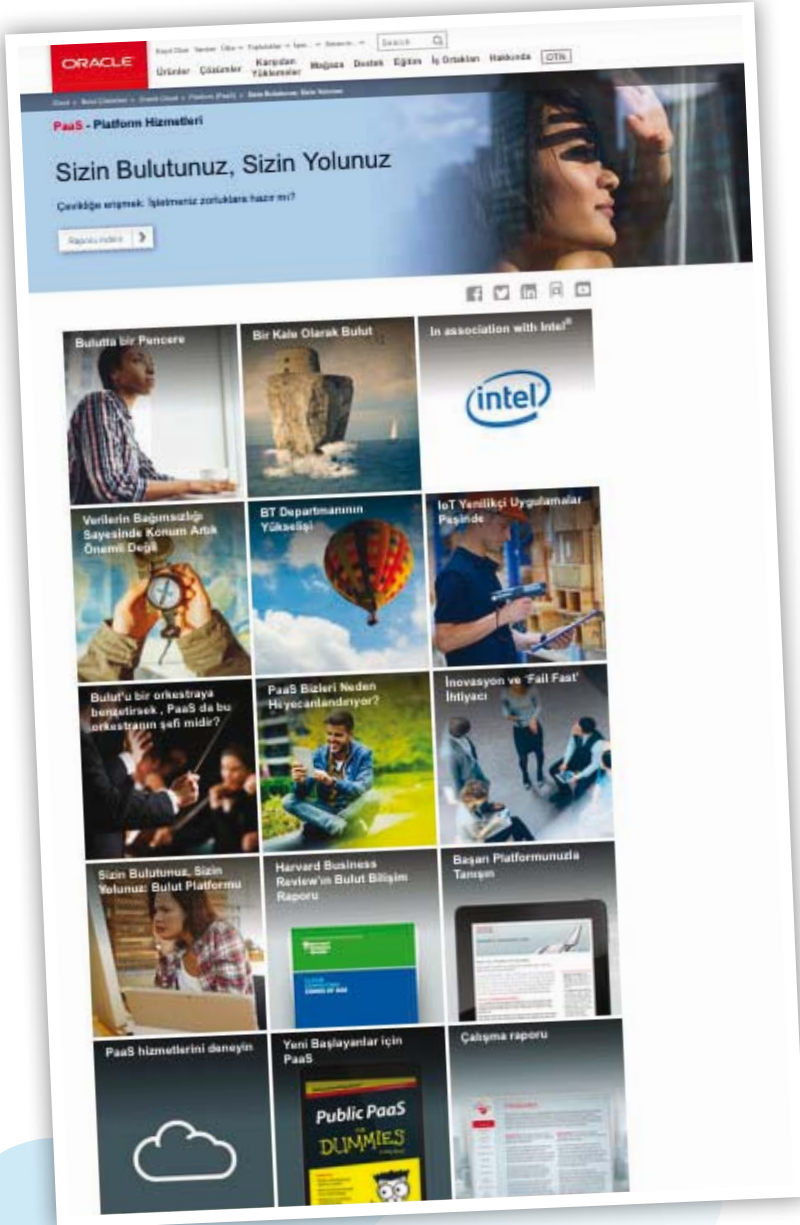
Run some of your applications in the Oracle Cloud
and others in your Private Cloud. You Choose.

ORACLE®

Sizin Bulutunuz Sizin Yolunuz

Oracle, bir süredir iş ortakları ve müşterileri için PaaS Platform Hizmetleri başlığı altında, **"Sizin Bulutunuz Sizin Yolunuz"** adını verdiği bir bilgi duvarı yayınlıyor. Bulut Platformu hakkında merak edilen her konuya değinen bilgi duvarında, uzman yazarların kaleminden zengin içerikli yazılara yer veriliyor.

Bilgi duvarı ayrıca, **"Oracle Database Cloud Services"**, **"Database Back Up"**, **"Oracle Java Cloud Services"**, **"Oracle Developer Cloud Services"**, **"Oracle Documents Cloud Services"**, **"Oracle BI Cloud Services"**, **"Oracle Data Visualisation Cloud Services"** hizmetlerini 30 gün ücretsiz deneme fırsatı sunuyor.



BULUT PLATFORMU HAKKINDA MERAK ETTİKLERİNİZ

Bulut Platformu'nun sunduğu faydaları, kuruluşlar için açtığı yeni vizyonu yansıtan bilgi duvarının Türkçe versiyonuna www.oracle.com/tr/cloud/paas/yourcloudyourway/index.html adresinden ulaşmak mümkün.

www.oracle.com/tr/cloud/paas/yourcloudyourway/index.html

TEKNOLOJİYİ TAKİP ETMEK

Günümüz teknolojisindeki hızlı değişim, zaman zaman bir bilgi bombardımanı yaratarak, teknolojinin takibini zorlaştırabiliyor. Bu zorluk ve değişim, SaaS (Yazılım Hizmetleri) ve IaaS'dan (Altyapı Hizmetleri) PaaS'a (Platform Hizmetleri) kadar neredeyse her hafta yeni bir teknolojinin bir "hizmet" olarak kullanıma sunulduğu bulut bilişim dünyasında da çok açık bir şekilde ortaya çıkıyor. Bir süre önce Oracle tarafından gerçekleştirilen bir çalışma, firmaların sadece yüzde 32'sinin bulut platformu teknolojisi olarak da bilinen PaaS'ın ne olduğunu tam olarak anlayabildiklerini, yüzde 29'unun ise PaaS'ı hiçbir şekilde anlamadıklarını ortaya koyuyor. Geçmişte, bu büyük bir sorun değildi, çünkü kurumsal altyapının sahibi de sorumlusu da BT departmanları idi. O zamanlar diğer departmanların yöneticileri yeni terimler hakkında güncel bilgilere sahip olmak durumunda değildi. İşler bunları bilmeye gerek olmadan da yürütülüyordu.

BT ARTIK HERKESİN KONTROLÜNDE

Ancak günümüzde işler değişti. Düşük maliyetli, esnek ve hepsinden önemlisi bulut üzerinden kolayca kullanılabilen BT kaynaklarıyla birlikte, diğer departmanlardaki lider ve yöneticiler de BT ihtiyaçlarını kendileri karşılayabilir hale geldiler. Böylece, eskiden BT departmanlarının tasarrufu altında olan satın alma ve proje yönetimi çalışmaları bu kişiler tarafından yönetilmeye başladı. Dolayısıyla, bu yeni dünyada yöneticilerin SaaS, PaaS, IaaS ve benzeri terimleri anlamaları, bu terimlerin neyi kapsadığını ve hangi teknolojilerin hangi konunun alanına girdiğini bilmeleri önemli hale geldi.

ORACLE BULUT HİZMETLERİ'Nİ DENEYİN

İşte Oracle tarafından Türkçe olarak da yayınlanan Bulut Platformu bilgi duvarı, en temelinde bu ihtiyaca cevap vermeyi hedefliyor. Ancak kapsamı çok daha geniş. Oracle'ın Türkiye ve Orta Asya'dan Sorumlu Pazarlama Müdürü Arzu Sarılar, bilgi duvarının kapsamı ve hedefleri hakkında şu bilgileri veriyor: "Bulut platformu günümüzün en önemli teknolojik gelişmelerinden biri. Türkiye pazarında Oracle Bulut Hizmetleri'nin bilinirliği ve kullanımının artırılması amacıyla, bu bilgi duvarını Türkiye'de de Türkçe olarak yayınlıyoruz. Hedefimiz, müşteri ve iş ortaklarımıza bulut hizmetlerini tanıtip kullandırmak, böylece iş çevikliği ve rekabet avantajı yakalamalarını sağlamak. İş ortaklarımız ve müşterilerimiz Oracle Bulut Hizmetleri'ne bu bilgi duvarından ulaşabilir ve ücretsiz olarak deneyebilirler.

Bilgi duvarı, "Oracle Database Cloud Services", "Database Back Up, Oracle Java Cloud Services", "Oracle Developer Cloud Services", "Oracle Documents Cloud Services", "Oracle BI Cloud Services", "Oracle Data Visualisation Cloud Services" hizmetlerini 30 gün ücretsiz deneme fırsatı sunuyor."

Arzu Sarılar, bilgi duvarının; Türkiye dahil olmak üzere tüm dünyada Oracle Bulut Platform hizmetlerini tanıtan bir platform olarak güncellenmeye devam edeceğini, Türkçe yayının da bu doğrultuda Oracle Türkiye pazarlama ekiplerinin koordinasyonu ile müşteri ve iş ortaklarına ulaştırılacağını belirtiyor. ■

“Bulut platformu günümüzün en önemli teknolojik gelişmelerinden biri. Türkiye pazarında Oracle Bulut Hizmetleri'nin bilinirliği ve kullanımının artırılması amacıyla, bu bilgi duvarını Türkiye'de de Türkçe olarak yayınlıyoruz. Hedefimiz, müşteri ve iş ortaklarımıza bulut hizmetlerini tanıtip kullandırmak, böylece iş çevikliği ve rekabet avantajı yakalamalarını sağlamak. İş ortaklarımız ve müşterilerimiz Oracle Bulut Hizmetleri'ne bu bilgi duvarından ulaşabilir ve ücretsiz olarak deneyebilirler.”

ARZU SARILAR
Türkiye ve Orta Asya'dan
Sorumlu Pazarlama Müdürü
Oracle





CEM ŞATANA

Ankara Bölgesi Satış Sorumlu
Genel Müdür Yardımcısı - Oracle

Dr. Şuayip Birinci ile Ankara'da bir sohbet

Ankara Bölgesi Satış Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cem Şatana, Plus dergisinin bu sayısında, **Sağlık Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Dr. Şuayip Birinci** ile teknoloji dünyasının sağlık alanına etkilerine dair bir sohbet gerçekleştirdi.

CEM ŞATANA: Takip ettiğimiz kadarıyla Sağlık Bakanlığı olarak son dönemde büyük çaplı atılımlara başladınız ve bunu vatandaşa da taşıdınız. Okurlarımız adına biraz bu güncel faaliyetlerinizden bahsedebilir misiniz?

DR. ŞUAYİP BİRİNCİ: Bizim öncelikle üzerinde durduğumuz konu dijitalleşme çalışmalarıydı. Çünkü biliyoruz ki; bu dijital çağda, sağlık gibi hız ve kalitenin maksimum seviyede olmasının hayati önem taşıdığı bir alanın ihtiyacı, ancak bilişim teknolojileri ile karşılanabilir.

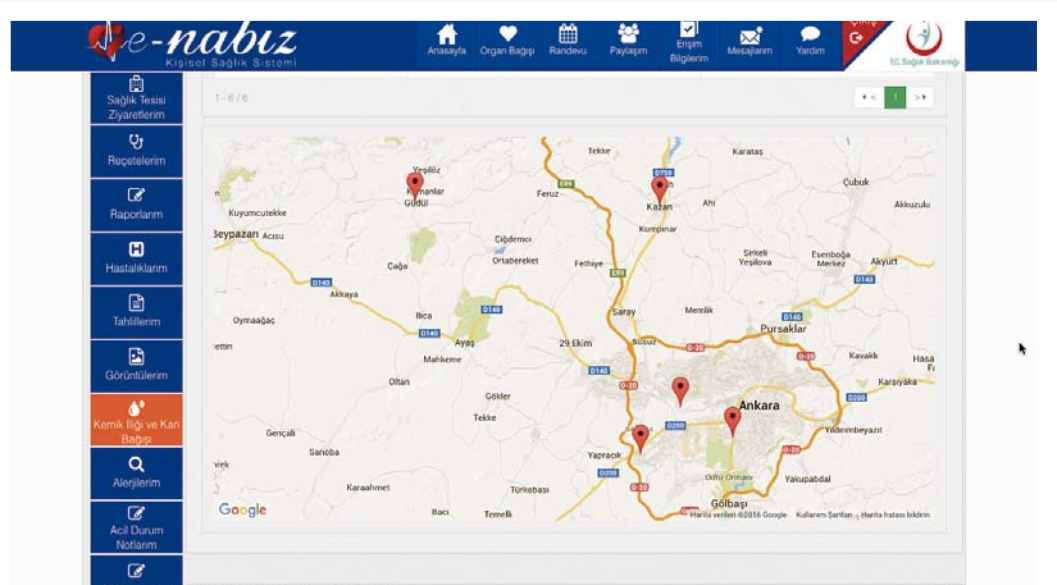
Bu yüzden çalışmalarımızın odağına, günümüz dünyasında tüm sektörlerin iş yapış şekillerini büyük ölçüde değiştiren bilişim teknolojilerini yerleştirdik. Sağlık bilişim çalışmalarımızı altyapı, kurumsal uygulama, hizmet sunumu ve hasta boyutu olmak üzere dört farklı boyutta ele alıyoruz. Çalışmaların sağlam temeller üzerine oturtulması için en önemli ayak olan altyapı boyutunu, standart geliştirme ve uyumlu birlikte, güvenli, hızlı ve sürdürülebilir bir iletişim altyapısını içeren Sağlık Bilişim Ağı ve Sağlık Yönetim Sistemi ile geliştiriyoruz. Sağlık Bilişim Ağı ile tüm Türkiye'deki hastanelerimizin sağlık sistemlerini belirlenen standartlar çerçevesinde birbirine bağlıyor, elde ettiğimiz

bu koordinasyon ve bilgi akışı ile projelerimiz için gerçek bir veri havuzu oluşturuyoruz. Ve Sağlık Yönetim Sistemi ile bu havuzu anlamlı bilgiye dönüştürerek hizmet sunumuna ve projelerimize entegre ediyoruz. Sağlık Yönetim Sistemi, e-Nabız Kişisel Sağlık Sistemi, Teletıp, Karar Destek Sistemi gibi hem sağlık yöneticilerine hem de bizzat vatandaşa sunduğumuz sağlık bilgisinin ve projenin altyapısını oluşturuyor. Karar Destek Sistemi ile yöneticilerimize sağlık tesisleri ve çalışmaları hakkında detaylı bir projeksiyon sunuyor, e-Nabız Sistemi ile vatandaşımıza

tüm sağlık geçmişine her platformdan erişme ve sağlığını yönetme imkanı tanıyoruz. Teknolojinin kişiye özel hizmetleri geliştirdiği günümüzde sağlığın da kişiye özel olması zaten beklenen bir talepti. Bu talebi karşılamak adına kişisel sağlık sistemleri üzerine çalıştık ve ülkemize e-Nabız Kişisel Sağlık Sistemi'ni kazandırdık.

CEM ŞATANA: Bu proje ile ilgili daha detaylı bilgi alabilir miyiz?

DR. ŞUAYİP BİRİNCİ: Ben de çok önem verdiğimiz bu proje üzerinde biraz



“Zaman kaybına ve hataya asla tahammülü olmayan sağlığımızı, hız ve kalitenin en önemli faktörü olan sağlık bilişim teknolojileriyle buluşturarak, çağın gereklerine uygun olarak korumak için çalışıyoruz.”



daha durmak isterim. e-Nabız, sağlığı kişiselleştirmek, kişilerin kendi sağlıklarının yönetimini bizzat kendilerine teslim etmek ve zaman/mekandan bağımsız olarak sağlık verilerine erişimlerini sağlamak için hayata geçirildi. e-Nabız, tüm vatandaşlarımızın sağlık kayıtlarına diledikleri her an, tüm bilgisayar ve mobil cihazlardan erişebildiği, izinleri doğrultusunda hekimleri ya da yakınları ile paylaşabildiği, yani sağlık kayıtlarını 7/24 yanlarında taşıyabildikleri ve yönetebildikleri bir kişisel sağlık kaydı sistemi. Dünyada trend haline gelen

kişisel sağlık kaydı sistemlerinden biri diyebiliriz. Ancak e-Nabız, kapsamının genişliği itibarıyla benzerlerinden ayrılıyor ve bir ilk olma özelliği taşıyor. Çünkü e-Nabız ile bir hastaneye gittiğinizde orada yapılan işlemlerin tamamına ait detaylara erişebildiğiniz gibi mobil sağlık cihaz ve uygulamalarından sağladığınız günlük sağlık verilerinizi de kaydedebiliyorsunuz. 112 acil butonu, ilaç hatırlatma özelliği, organ, kan, kemik iliği bağışı bildirimleri, yakında hizmete girecek olan sporcu sağlığı bilgi sistemi, bulaşıcı hastalık takibi gibi

özellikleriyle de birçok ülkede ayrı ayrı kullanılan ya da üzerinde henüz çalışılmaya başlanılan uygulamaları bir araya topluyor ve sağlığa dair her şeyi içine alıyor. Bu özellikleriyle geçtiğimiz ay, TÜSİAD tarafından “Kamudan Vatandaşa En iyi Uygulama” seçilmekle birlikte, Bakanlığımıza “En İyi Dijitalleşen Kurum” ödülünü getirdi. e-Nabız’ın bize sunduğu bir diğer uygulama ise az önce kısaca değindiğim Karar Destek Sistemi. Vatandaşlarımızın anonimleştirilmiş (kimlik bilgilerinden arındırılmış) sağlık verileri üzerinden ülkemizin sağlık sistemine yönelik istatistiki verilere erişebiliyoruz. Sağlık Yönetim Sistemi bize, tüm tıbbi, idari ve mali süreçlere ilişkin veriler sunarak karar desteği sağlıyor ve sağlık politikalarını bu veriler ışığında geliştirmemizi sağlıyor.

CEM ŞATANA: Malumunuz, bilişim camiası olarak okuyucularımız bu faaliyetleri yaparken bilişimden nasıl faydalandığınızı da duymak ister. Bu faaliyetler gerçekleştirilirken, gündelik bilişim araçlarından nasıl faydalaniyorsunuz?

DR. ŞUAYİP BİRİNCİ: Sağlık kayıtlarını kağıttan, CD’lerden, dosyalardan kurtarmak; bu kayıtları bilişim teknolojilerini kullanarak

tutmak ve her an her yerden erişilebilir kılmakla mümkün. Bu minvalde tüm hastane bilgi yönetim sistemlerini birbiriyle konuşabilir hale getirecek teknolojiler geliştirdik ve Sağlık Yönetim Sistemi ile her an her yerden erişilebilir kıldık. En üst düzey güvenlik mekanizmalarıyla korunan bu sistem, online ortamda zaman ve mekandan bağımsız olarak çalışabilmeyi sağlıyor. Bu yolla öncelikle hekimlerimize, hastalarının tanı ve tedavi süreçlerini olumlu yönde etkileyecek sağlık geçmişlerine -vatandaşların izni doğrultusunda- erişme imkanı sunuyoruz. Ayrıca hekimlerimiz, Teletıp Sistemi ile meslektaşlarıyla yine zamandan ve mekandan bağımsız olarak online konsültasyon yapabiliyor. Sistemin vatandaşa bakan yönünde ise e-Nabız projemiz çalışıyor. Vatandaşlarımızın sağlık geçmişleri başta da belirttiğim gibi bizzat kendilerinin yönetiminde ve kontrolünde. Vatandaşlarımız bilgisayarlarından, akıllı telefonlarından ya da tabletlerinden online olarak tüm sağlık geçmişlerine erişebiliyor, dilerse hekimleriyle ya da yakınlarıyla paylaşabiliyor. Hatta giyilebilir sağlık teknolojilerini ve GSM operatörlerinin sağlık uygulamalarını kullanarak nabız, tansiyon, kalori, şeker gibi kendi günlük sağlık

göstergelerini de sisteme girerek tanı ve tedavi süreçlerine katkıda bulunmak için hekimlerine sağlıklarına dair daha fazla bilgi sunabiliyor. Hatta mobil uygulamasından 112 acil butonunu kullanarak acil sağlık ekipleriyle konum bilgisini ve acil sağlık verilerini paylaşabiliyor. Öte yandan sistem, sağlık yöneticilerimize politikalarını geliştirirken faydalanabilmeleri için istatistiki bilgiler sunuyor. Özetle; zaman kaybına ve hataya asla tahammülü olmayan sağlığımızı, hız ve kalitenin en önemli faktörü olan sağlık bilişim teknolojileriyle buluşturarak, çağın gereklerine uygun olarak korumak için çalışıyoruz.

CEM ŞATANA: Sizin şahsi fikrinizi almak isteriz; üst düzey yönetici olarak bilişimden; tam olarak beklentileriniz nelerdir?

DR. ŞUAYİP BİRİNCİ: Tarihsel sürece baktığımızda, 20. yüzyıl kendi ekonomik devrimini yüzyılın son çeyreğinde internet ile gerçekleştirdi. İş süreçlerini derinden etkileyen bu devrim dünyayı da kökten şekillendirdi. Sağlık için hem kişisel hem de mesleki ve sektörel boyutta devrim bu yüzyılın ilk çeyreğinde gerçekleşiyor ve gerçekleşmeye

devam edecek. Artık sağlıklı bilişimsiz düşünemeyeceğimiz bir yüzyılın içerisindeyiz. Şöyle ki, ister sağlık hizmeti veren doktor isterseniz sağlık hizmeti alan vatandaş olun, bilişimin sağlığa entegrasyonundan faydalanmadığınızda aldığınız ya da sunduğunuz hizmetin erişilebilirliği/kalitesi düşmektedir.

En önemli hizmet sektörü olan sağlık, teknolojinin sağladığı imkanlarla zaman ve mekandan bağımsız uygulamaları hayata geçirmekte, zamanın hızıyla yarışmaktadır. Sağlıkta finansmanı yükseltmek, nitelikli insan kaynağını yetiştirmek belli bir noktaya kadar çözüm olabilir, fakat bizzat insanı sürece dahil etmeden sağlıkta sürdürülebilirliği sağlamamız imkansız. İşte bu noktada devreye bilişimin ve teknolojinin bize sağladığı araçlar giriyor. Bizim bu minvalde yaptığımız çalışmaların devamı ve destekleyicisi olarak giyilebilir sağlık teknolojileri, kişiselleştirilmiş sağlık yazılımları, doktor hasta etkileşimini güçlendiren iletişim platformları, zaman ve mekandan bağımsız tetkik yapabilen mobil medikal cihazlar, anlık veri paylaşabilen ileri teknoloji sağlık araçları, tedavi kalitesini maksimize eden sensör teknolojilerinin gelişimi hayati önem taşıyor. ■



“Teknolojinin kişiye özel hizmetleri geliştirdiği günümüzde sağlığın da kişiye özel olması zaten beklenen bir talepti. Bu talebi karşılamak adına kişisel sağlık sistemleri üzerine çalıştık ve ülkemize e-Nabız Kişisel Sağlık Sistemi’ni kazandırdık. Proje, TÜSİAD tarafından “Kamudan Vatandaşa En iyi Uygulama” seçilmekle birlikte, Bakanlığımıza “En İyi Dijitalleşen Kurum” ödülünü de getirdi.”

Oracle Presents the New Member of the Exa Family

Exalytics In-Memory Machine

The Oracle Exalytics In-Memory Machine
is the industry's first engineered in-memory analytics
machine that delivers no-limit, extreme performance for
Business Intelligence and
Enterprise Performance Management applications.

Engineered System for Extreme Analytics



LiNK[®] PLUS
ORACLE[®] Value Added
Distributor

DAHA DETAYLI BİLGİ İÇİN BİZE ULAŞIN:

Tel: 0216 316 50 50 E-posta: info@linkplus.com.tr

CLK dönüşüm projesinde Oracle teknolojileri kullanılıyor

Tüketicilere sunulan enerjinin ve verilen hizmetlerin kalitesini yükseltmeyi hedefleyen CLK Enerji, global entegratör Wipro ile yürüttüğü dönüşüm programı ile dünyanın imrendiği, verimlilik ve tüketici memnuniyeti odaklı bir altyapıya kavuştu. Dönüşüm programı çerçevesinde, Oracle'ın sektörel çözümlerden kurumsal çözümlere uzanan çok sayıda ürünü de tercih edildi. ►



YÜCEL ERBİLGİÇ
Ülke Direktörü
Wipro

SERHAN ÖZHAN
EBS (Entegre Bilişim Sistemleri)
Program Direktörü
CLK Enerji

Sayın Özhan, öncelikle CLK Enerji hakkında bilgi alabilir miyiz?

SERHAN ÖZHAN (CLK Enerji Entegre Bilişim Sistemleri (EBS) Program

Direktörü): Türkiye'nin önde gelen sanayi gruplarından Cengiz, Limak ve Kolin'in yer aldığı ortak girişim tarafından kurulan CLK Enerji, Akdeniz, Boğaziçi, Çamlıbel, Uludağ olmak üzere dört adet "Elektrik Dağıtım" ve dört adet "Perakende Satış" olmak üzere toplam sekiz şirketi ve CLK Enerji Ortaklığı Toptan Elektrik Satış A.Ş. çatı şirketi ile enerji sektöründe hizmet veriyor. CLK Enerji, toplam dört bölgede, 11 il ve 10 milyona

ulaşan abonesiyle sektörün lider grupları arasında yer alıyor.

CLK Enerji'yi Wipro ile buluşturan süreç nasıl ilerledi?

SERHAN ÖZHAN: Özelleştirmenin en temel hedefleri; altyapıya ciddi yatırımlar yapılmasına ihtiyaç olması, bunun mali yükünün özel sektör aracılığıyla finanse edilmesi ve daha verimli operasyonlar yürütülebilmesi idi. Özelleştirme sürecinin tamamlanmasının ardından CLK Enerji, söz konusu hedefler doğrultusunda dağıtım ağının iyileştirilmesi, yeni tesislerle geliştirilmesi, daha hızlı ve kaliteli hizmet

verilebilmesi amacıyla bir dizi projeyi hayata geçirmek üzere harekete geçti.

İlk yapılan işler doğal olarak şirketlerin süreçlerini analiz etmek, altyapı yatırımlarına bakmak, şebeke durumunu incelemek ve yapılacak yeni yatırımlara karar vermek oldu.

Bir danışmanlık şirketi ile beraber çalışarak süreç haritaları çıkarıldı. 150'nin üzerinde süreç, detaylı alt süreçleriyle beraber analiz edildi ve bir dokümantasyon oluşturuldu. Şirketlerin ortak bir süreç yapısı olmasını hedefledik. Bu çalışmanın hemen ardından da şirketlerin bilgi sistemleri anlamında transformasyonunu sağlayacak altyapılara karar vermek üzere teknik ihtiyaçları

çıkardık ve şartnameleri yazdık. Sonrasında da elde edilen tüm verileri ve şartnameleri birleştirerek büyük bir programa dönüştürmeye ve bu programı deneyimli, global bir entegratörle birlikte yürütmeye karar verdik.

Entegratörün ve teknolojilerin seçim sürecini nasıl gerçekleştirdiniz?

SERHAN ÖZHAN: Seçim ve satın alma süreci iki yıl kadar sürdü. Bu süreçte hem teknik ürünler analiz edildi hem de entegratörler detaylarıyla incelendi. Sonuç olarak 2014 Eylül ayında implementasyon fazını başlattık ve global entegratör Wipro ile beş yıllık bir sözleşme imzaladık. Söz konusu beş yılın ilk iki-üç yılında teknik sistemlerin konfigürasyonları, kurulumları ve hayata geçirilmesi fazlarının; sonrasındaki iki yılında ise optimizasyonlar, ileri projeler, sistemin geliştirilmesi ve oturtulması fazlarının gerçekleştirilmesi hedeflendi.

Wipro'yu tercih etme nedenleriniz nelerdi?

SERHAN ÖZHAN: Seçim sürecinin iki yıl sürmesinin nedeni çok detaylı şartnameler oluşturmamızdı. Toplam 10 entegratör şartnamemizi aldı, yedi entegratör teklif verdi, son noktaya kadar ticari görüşmeler devam etti. Teknik incelemelerin sonucunda hem ürünleri hem de entegratörün yeteneklerini puanladık ve içimize sinen kombinasyonu oluşturmaya çalıştık. Sonuç olarak büyük ve global bir entegratör olan Wipro

ile beraber ilerleme kararı aldık ve sözleşmemizi 2014 Eylül'de imzaladık. Bu programı büyük bir entegratörle birlikte yürütmemizin en temel sebeplerinden birisi de global 'knowhow'ın transfer edilme ihtiyacıydı. Türkiye'de bu ve buna benzer bir proje ilk kez yapılacaktı ve aynı zamanda bir sektörün dönüşüm projesi anlamına geliyordu.

Oracle teknolojileri nasıl bir yer tutuyor buradaki yapıda?

SERHAN ÖZHAN: Biz bir bilgi sistemleri projesi yapmıyoruz, bu bir dönüşüm projesi. Bir dağıtım ve perakende şirketinin ihtiyaç duyabileceği her sistemi sıfırdan kuruyoruz. Zaten devraldığımız fazla bir sistem yoktu ve bu bizim için aynı zamanda bir avantajdı. Bu sayede hemen hemen tüm yapıyı ideal mimariye uygun bir şekilde, entegre olarak sıfırdan kurgulama lüksüne sahip olduk. Biz şu anda, endüstride yer alan birçok oyuncunun hedeflediği, bütünsel süreçlerin çalıştırılabildiği bir mimariyi gerçekten hayata geçiriyoruz. Diğer bir deyişle, dünyada çok az sayıda dağıtım şirketinin deneyebildiği bir yapıyı en baştan, ideal şekilde kurma fırsatını değerlendiriyoruz.

Burada, operasyon teknolojileri ile bilgi sistemleri teknolojilerinin beraber, entegre bir şekilde uygulanması söz konusu. Yani klasik bir dağıtım şirketinde Scada, DMS, OMS dediğimiz dağıtım yönetim sistemi, kesinti yönetim sistemi ve

uzaktan izleme sistemleri bulunuyor ve bunları aynı zamanda coğrafi bilgi sistemleri destekliyor. Dolayısıyla, operasyon sistemleri ile klasik bilgi teknolojilerinin bir arada uygulandığı bu dönüşüm projesinde, Oracle teknolojileri de önemli bir yer tutuyor. Kurumsal tarafta ERP süreçlerinde, teknik altyapılar ve portal gibi bileşenlerde; perakende tarafında ise faturalama ve etrafındaki sistemlerde Oracle ürünlerini görüyoruz.

Sayın Erbilgiç, CLK bünyesinde sürdürülen program kapsamında kullandığınız Oracle ürünlerinin isimlerini sizden alabilir miyiz bu noktada?

YÜCEL ERBİLGİÇ (Ülke Direktörü, Wipro): Projede çok çeşitli Oracle teknolojilerinden yararlandık. Uygulamalar alanında elektrik şebekelerine özel fonksiyonları bulunan Oracle Utilities Customer Care & Billing ve Oracle Utilities MDM çözümlerinin yanı sıra Varlık Yönetim özelliğiyle birlikte Oracle E-Business Suite'i ve Oracle BI çözümünü kullandık. Teknoloji alanında ise Oracle Database with RAC, Oracle Identity and Access Management ve entegrasyon için de Oracle Fusion MiddleWare çözümlerini kullandık.

Tüm bölgeleriniz, şirketleriniz için ayrı ayrı bir yapılanma mı söz konusu?

SERHAN ÖZHAN: Regülatörün şartları gereği, dağıtım şirketleri ve perakende şirketleri ayrı



“CLK Enerji'de çok detaylı bir dönüşüm projesini hayata geçiriyoruz. Bir dağıtım ve perakende şirketinin ihtiyaç duyabileceği her sistemi sıfırdan kuruyoruz. Özelleştirme sonrasında devraldığımız fazla bir sistem olmamasını bir avantaj olarak kullandık. Bu sayede tüm yapıyı ideal mimariye uygun bir şekilde, entegre olarak sıfırdan kurgulama lüksüne sahip olduk. Biz şu anda, global entegratör Wipro'nun sahip olduğu deneyim ve bilgi birikimini de yanımıza alarak, dünyada çok az sayıda dağıtım şirketinin deneyebildiği bir yapıyı en baştan, ideal şekilde kurma fırsatını değerlendiriyoruz. Bu kapsamda, dönüşüm projemizde ciddi sayıda Oracle ürün ve teknolojisine de yer veriyoruz.”

SERHAN ÖZHAN EBS (Entegre Bilişim Sistemleri) Program Direktörü - CLK Enerji



“CLK Enerji’nin dönüşüm programı, kendi alanında, bir sistem entegratörünün tüm dünyada üstlenebileceği en karmaşık ve zorlu programlardan biri. Bu nedenle, Wipro ekiplerinin daha önce dünya çapındaki örnek projelerde başarıyla hayata geçirdiği, aynı zamanda müşterimizin iş ihtiyaçlarına, zaman çizelgesine ve bütçesine uyan güçlü teknolojileri ve uygulamaları, güçlü bir teknoloji iş ortağının desteğiyle sunmak durumundaydık. Dolayısıyla Wipro ekipleri, yoğun bir çalışma sonrasında, CLK’nın gereksinimlerinden yola çıkarak Oracle’ın Utilities çözümlerine, ERP çözümlerine ve büyük ölçüde de diğer Oracle teknoloji çözümlerine dayanan bir altyapıda ilerlemeye karar verdi.”

YÜCEL ERBİLGİÇ Ülke Direktörü - Wipro

ayrı yönetiliyor ve dolayısıyla mimarileri de ayrı ayrı oluşturuluyor. Hepsinin kendilerine özel donanımları var ve bu donanımlar üzerinde kendi sistemleri koşuyor. Donanım altyapıları, network altyapıları tamamen birbirinden bağımsız. Hepsi Türk Telekom’da, fiziksel kafeslerle ayrıştırılmış olarak, host ediliyor. Uygulamaların implementasyonunu ise tek bir modele göre yapıyoruz.

Perakende ile dağıtım arasındaki, yani aynı bölgede bulunan iki işlevin arasındaki konuşmayı da tamamen ayrışma prensipleri ve piyasa uzlaştırma sistemi gibi aracı sistemler aracılığı ile tasarladık. Yani, kendi şirketimizde rekabette avantaj sağlamayacak şekilde bir mimari tasarladık. Bu tabii fiziksel olarak sekiz ayrı platform kurduğumuz anlamına geliyor.

Özetleyecek olursak; bizde sekiz ayrı Oracle E-Business Suite, sekiz ayrı Oracle BI ortamı ve diğer saydığımız Oracle platformları var. Bunların hepsini fiziksel olarak ayrı donanımlarda yönetiyoruz. Kendi içinde sanallaştırma var ama şirketler arası sanallaştırma yok. Network katmanına kadar ayrıştırılmış durumda.

Şu an geldiğiniz noktayı değerlendir misiniz?

SERHAN ÖZHAN: Biraz önce de belirttiğimiz gibi Wipro ile sözleşmemizi 2014 Eylül’de imzaladık ve o günden bu yana programın içerisinde yer alan tüm bileşenleri, ortaklaştırılmış bir program planı ve metodolojisiyle yönetiyoruz. Aslında tek bir programın altında farklı projeler yönetiliyor.

İlk iki fazımız olan analiz ve tasarım fazları ortaklı. Daha sonra projenin yapısına ve zorunluluklarına göre farklı tarihlerde farklı bileşenleri devreye aldık. Geçtiğimiz sene içerisinde, satın alma, finans, lojistik, insan kaynakları, bordro gibi kurumsal süreçlerimiz, sekiz şirket için birer ay arayla bölge bölge devreye alındı. Şimdi ERP’nin ikinci fazı var. Bu fazda ekstra süreçleri ve fonksiyonları da bu yapıların üzerine ekleyerek devam ediyoruz. Örnek vermek gerekirse; insan kaynaklarına işe alım süreçleri, özlük süreçler ve bordro süreçleriyle başladık, şimdi performans yönetimi, kariyer yönetimi gibi ikinci faz fonksiyonları devreye alıyoruz. Self servis uygulamalarını da fazlandırarak sonradan sekiz şirkette devreye aldık. ERP uygulamalarıyla beraber devreye alınan dağıtım yönetimi tarafında da çok önemli projeler var. Dört bölgede Scada faz1 pilot projemizi bitirdik, faz2 diyebileceğimiz canlı sistemlerimizi kurduk, devreye aldık, kabullerini nihayetlendiriyoruz. Pilotta aslında çok entegre bir sistem çalıştırmış oluyoruz ve çağrı merkezi ile kesinti yönetim sistemi ve Scada sistemi ile beraber coğrafi bilgi sistemi tamamen bütünlük çalışıyor. Bunlarla beraber Oracle’ın varlık yönetimini ve mevcut işgücü yönetim sistemini tabletlerle entegre çalıştırıyoruz.

Bütünlük bir mimari ile değişik bileşenleri, operasyon ve bilgi teknolojilerini uçtan uca entegre ederek tek bir kesinti yönetimini daha az kaynakla verimli bir hale getirme hedefimiz

vardı. Bu hedef doğrultusunda böyle bir süreci pilotta canlıya almış olduk. Şu anda çağrı merkezi arandığında ya da çağrı merkezi aranmadan önce, Scada ile izleyebildiğimiz istasyonlardan bir tanesinde bir kesinti ya da arıza bildirimi olduğunda, biz bu bildirimin kesinti bilgisi ile çağrı merkezinden gelen kesinti bildirimlerini otomatik olarak eşleştirerek kesinti yerini, olası arıza yerini tespit edebiliyoruz. Bunu da anında operatörler saha kaynaklarına, sahadaki işgücü sistemine gönderiyorlar. Sahadaki tabletlere kadar anında ulaşmış oluyor iş emri ve sahadaki personel de bu iş emrini tablet üzerinden çeşitli statülere, “Şu anda yoldayım, iş emrini aldım, vardım” gibi notlarla güncelleyebiliyorlar.

Bunlarla beraber, kesinti yönetim süreci için raporlama ve performans yönetimini de hayata geçirmiş oluyoruz. Bunlara benzer birçok yönetim sürecimiz, takip ettiğimiz farklı KPI’larımız var. Yaz

KULLANILAN ORACLE TEKNOLOJİLERİ

- + Oracle Utilities Customer Care & Billing
- + Oracle Utilities MDM
- + Oracle E-Business Suite
- + Oracle SOA Suite
- + Oracle BI
- + Oracle Database 12c with RAC
- + Oracle Identity & Access Management
- + Oracle Fusion MiddleWare



ayları içerisinde her bölgemizde bu senaryoyu hayata geçirmiş olacağız. Tabii paralelde coğrafi bilgi sisteminin veri toplama projesi de yürüyor. Şebekenin verisinin elektronik hale getirilmesi, bütün abonelerin elektriksel adreslerle eşlenmesi işi bu proje kapsamında gerçekleştiriliyor. Bunlar yapıldıktan sonra kesinti sürecini uçtan uca entegre edebilmiş oluyoruz.

Önümüzdeki sene içerisinde, yani 2017 içerisinde aslında biz implementasyonların tamamını bitirmiş, hatta iyileştirme diyebileceğimiz, yaşatma-iyileştirme sürecine girmiş olacağız. Zaten şu anda bir kısım süreçler için bu sürece girdik ama hedefimiz doğrultusunda 2017 ortalarında hemen hemen her şeyi bitirmiş olmayı bekliyoruz.

Sonuçta tüketiciye olumlu etkileri yansıyacak bir program yürütüyorsunuz. Bu çerçeveden bakacak olursak, yaptığınız yatırımlarla elde etmeyi planladığınız faydaları özetleyebilir misiniz?

SERHAN ÖZHAN: Özetle tüm bu programla hedeflediğimiz temel kazanım, proaktif bir şekilde şebekeyi daha az kaynakla ve daha verimli bir şekilde, proaktif olarak yönetebilmek. Şebekeyi proaktif yönetmekten kastımız, daha henüz arıza ve kesintiler yaşanmadan, kestirimci bakımlarla ve entegre çalışan bu tür sistemlerle, sorunu kaynağında hızlı bir şekilde çözüp tüketicilere yansıtmadan yönetebilmek. Zamanında ve yeterince bakım yaptığımız zaman birçok kesintiyi önleyebiliyorsunuz ya da kesinti olsa bile doğru beslemelerle, DMS sistemi gibi OMS sistemi gibi sistemler sayesinde uzaktan beslemeleri, yani şebekede elektriği geçici olarak farklı yerlerden besleyerek aboneleri çok daha kısa süre enerjisiz bırakıp daha sonra arızayı paralelde giderme yöntemini seçebiliyorsunuz.

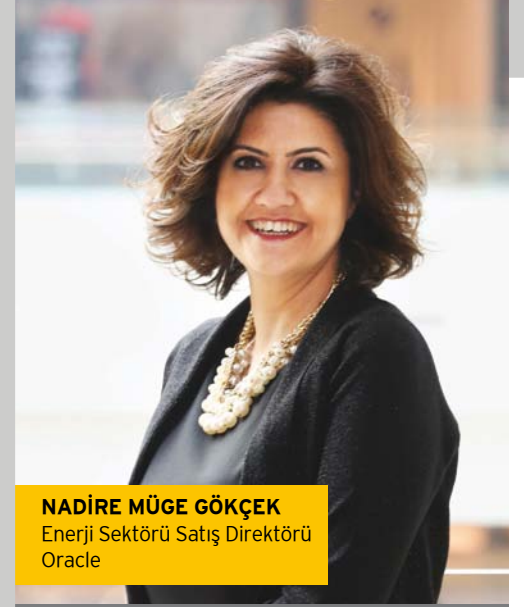
Birinci katma değer alanımız olan dağıtım tarafında temel hedefimiz, daha kaliteli bir enerjiyi daha az bir kaynakla ve daha az kesinti ile tüketiciye sağlamak. Dağıtım tarafındaki modele baktığımızda, aslında kâr odaklı bir özelleştirme olmadığı açıkça görülüyor. Şebeke yatırımlarını finanse ediyoruz, planlıyoruz ve bunun karşılığında bir alternatif yatırım

maliyetiyle beraber dağıtım bedeli olarak geri alıyoruz. Dolayısıyla, kendi başımıza operasyonlardan kâr elde edebildiğimiz bir sektörde değiliz. Amaç, tüketiciye daha verimli, daha etkin hizmet verebilmek ve yapılan yatırımlardan da alternatif yatırım getirisini şirkete kazandırabilmek. Biz şebekeye ne kadar çok para yatırırsak, o kadar alternatif gelir kazanmış oluyoruz. Belirli KPI'ları tutturamazsak da gelirlerimiz düşüyor. Bilinenin aksine son derece zor ve aslında tam bir kamu hizmeti üretiyoruz. Şebekeyi ayakta tutup sağlıklı bir şekilde işletme görevimizi yerine getirmekle yükümlüyüz.

İkinci katma değer alanımız ise perakende tarafı. Burada, müşteri memnuniyetini ön plana alıp müşteri deneyimini farklılaştırabilmeyi ve katma değer yaratabilecek bir hizmet sunabilmeyi hedefliyoruz. Enerji sektöründe bu çok kolay değil. Doğru faturalama, doğru fiyatlandırma ve kampanya stratejileri ile doğru hizmeti tüketiciye zamanında ulaştırabilmeliyiz. O yüzden CC&B gibi sistemlerle biz hizmet kalitesini artırmayı, örneğin çağrı merkezinde fatura itiraz süreçleri gibi süreçleri optimize ederek çok daha hızlı çözebilmeyi, çok daha hızlı sorunsuz faturalama hizmeti verebilmeyi istiyoruz. Burada faturalama hatalarını minimuma indirme gibi temel bir KPI'mız var. CC&B ile sayaç veri yönetimini ve faturalama hizmetlerinin kalitesini artırabilmeyi, hızını artırabilmeyi ve çeşitli kanalları aynı anda çalıştırarak hizmeti her kanaldan eşit seviyede tüketiciye ulaştırabilmeyi hedefliyoruz.

Üçüncü bir katma değer alanını da; kurumsal süreçlerimizi tekilleştirerek, sekiz şirketimizi birbirleriyle hatta profesyonel dağıtım sektöründeki diğer şirketlerle, yani yurtdışındaki şirketlerle de karşılaştırmalar yapabileceğimiz ve izleyebileceğimiz açık, izlenebilir, takip edilebilir süreçler oluşturarak elde ediyoruz.

Bunlara, dönem kapanışlarının uluslararası standartlarda yapılabilmesi, satın alma süreçlerinin optimize edilmesi, lojistik süreçlerinde depo, stok devir hızlarının iyileştirilmesi gibi temel süreçleri de dâhil edebiliriz.



NADİRE MÜGE GÖKÇEK
Enerji Sektörü Satış Direktörü
Oracle

“ Rekabetin çok güçlü olduğu ve müşteri beklentilerinin giderek arttığı enerji sektöründeki şirketlerin pek çoğunun kullanmakta olduğu sistemler, modern enerji piyasasının taleplerini destekleyecek durumda değil. Bu durum dünyada ve Türkiye’de paralellik gösteriyor. Ancak Türkiye’de bu alanda rekabetçi ortamın hızla sağlandığını, bununla birlikte yenilenme hareketinin de yükseldiğini görüyoruz. Bu konuda öncü bir yaklaşım gösteren CLK Enerji, Oracle Utilities tercihiyle birlikte, sadece Operasyon ve Müşteri Yönetiminde Türkiye’yi ileri bir enerji standardına taşımakla kalmıyor, bunun dışında yaptığı tüm çalışmalarla dünyaya örnek, çok kapsamlı bir projeyi hayata geçiriyor. ”



TUĞBAY AŞKIN
İş Ortakları Yöneticisi
Oracle

“ Oracle, uzun süredir enerji sektöründe faaliyet gösterecek ve Oracle’ın bu sektörde yakaladığı küresel başarıyı ülkemize taşıyacak bir iş ortağı arayışında idi. Wipro’nun Türkiye’de ofis açması ve CLK projesinde yer almasıyla bu arayış karşılığını buldu. Wipro hem global bir entegratör olması, hem Oracle’ın geniş ürün yelpazesine olan hakimiyeti, hem de Türkiye’de yaptığı yatırımlarla Oracle iş ortakları arasındaki yerini aldı. ”

Bu noktada projenin Wipro için önemine değinebilir miyiz?

YÜCEL ERBİLGİÇ: Bu program bizim için birkaç açıdan çok önemli ama kişisel olarak benim için ayrı bir anlamı var. Çünkü, yaklaşık 20 yıl yurtdışında yaşayıp başlangıcından canlıya geçiş aşamasına kadar çok sayıda başarılı projede yer aldıktan sonra anavatanım Türkiye’ye döndüğümde üstlendiğim ilk büyük proje. Son kullanıcılarımıza ve ülkemize böyle bir katkıda bulunuyor olmaktan dolayı büyük mutluluk duyuyorum. CLK Enerji, Türkiye’nin üçte birine elektrik dağıtımından sorumlu bir şirket ve bu program sayesinde elektrik dağıtım şebekesi iyileştirilerek abonelere daha kaliteli bir hizmet götürülecek, kesinti yerlerine hızlı ve etkili bir şekilde müdahale edilerek elektrik kesintilerinin minimuma indirilmesi ve kesinti sürelerinin azaltılması sağlanacak. CLK Enerji tarafından gerçekleştirilen, Türk sanayisinin ve ekonomisinin gelişmesine yardımcı olacak bu büyük yatırımın bir parçası olmaktan dolayı mutluyuz.

Wipro olarak ise bu bizim Türkiye’de yer aldığımız ilk büyük ölçekli proje ve bu projeye dahil olmaktan dolayı gurur duyuyoruz. Bu proje bizim Türkiye ve bölgeye yaptığımız yatırımların bir parçası ve bu bölgeye yaptığımız yatırımlar için bir mihenk taşı niteliği taşıyor. Bugüne dek iş ortaklarımızla birlikte yaptığımız çalışmalarda teknoloji ve bilgi birikimimizle önemli katkılarda bulunduk ve bunu sürdürmeye kararlıyız. Son 6 ayda üç ödüle layık görüldük ve piyasadaki en yüksek teknolojik dönüşümleri rakipsiz bir hız ve kaliteyle gerçekleştirebildiğimizi kanıtladık.

Projeye nasıl dahil olduğunuzu ve hangi çalışmalarını gerçekleştirdiğinizi kısaca anlatır mısınız?

YÜCEL ERBİLGİÇ: Projede yürüttüğümüz programa, teknoloji iş ortaklarımız ve CLK ile çok yakın bir işbirliği halinde start verdik. Bu proje için Türkiye’nin çok sayıda önde gelen teknoloji uzmanını ekibimize dahil ederken, Wipro’nun küresel ölçekteki deneyim ve bilgi birikiminden yararlanabilmek için şirketimizin alanlarındaki en iyi bazı uzmanlarını da Türkiye’ye yönlendirdik. Türkiye ekiplerimizin tamamı, daha yakın bir

işbirliği oluşturmak amacıyla CLK Enerji’nin Levent’teki proje ofisinde çalışmaya başladı. Analiz ve tasarım aşamasında CLK Enerji ile birlikte çeşitli workshoplar gerçekleştirdikten sonra geliştirme, uygulamaya geçirme ve uygulama destek aşamalarıyla devam ettik. Yürüttüğümüz programın bir diğer önemli özelliği, ekibimizde Hindistan, İngiltere, İsveç ve Türkiye’den üyelerin bulunması. Özellikle programın başarılı bir şekilde tasarlanması, geliştirilmesi, test edilmesi ve sürekli desteğinin sağlanması için Hindistan’daki ekiplerimizden çok yararlanıyoruz. Bu proje küresel ölçekteki bir işbirliğinin mükemmel bir örneği oldu.

Oracle iş ortağı olmanız nasıl bir fark yarattı ve ne gibi faydalar sağladı? Bu projede neden Oracle teknolojilerini kullanmayı tercih ettiniz?

YÜCEL ERBİLGİÇ: Wipro ve Oracle’ın 20 seneyi aşkın bir süredir çok güçlü bir ortaklığı var. Bir Oracle Diamond Partner’i olarak (en üst partnership düzeyi) müşterilerimize Oracle ürün ve katma değerli implementasyon servisleri sunuyoruz. Wipro olarak, hem kendi bünyemizde Oracle ürünleri kullanıyoruz hem de Oracle ile beraber Dijital Deneyim ve Bulut alanlarında ürün geliştiriyoruz. Bu ortaklık şirketlerimiz arasındaki ilişkiyi güçlendirmekle kalmayıp, aynı zamanda, güçlü bilgi tabanımızı, eşsiz endüstri çözümleri bilginizi ve derin Oracle uzmanlığımızı kullanarak, müşterilerimize en iyi servisi verebilmemizi sağlıyor.

CLK Enerji’nin dönüşüm programı, kendi alanında, bir sistem entegratörünün tüm dünyada üstlenebileceği en karmaşık ve zorlu programlardan biri. Bu nedenle, Wipro ekiplerinin daha önce dünya çapındaki örnek projelerde başarıyla hayata geçirdiği, aynı zamanda müşterimizin iş ihtiyaçlarına, zaman çizelgesine ve bütçesine uyan güçlü teknolojileri ve uygulamaları, güçlü bir teknoloji iş ortağının desteğiyle sunmak durumundaydık. Dolayısıyla Wipro ekipleri, yoğun bir çalışma sonrasında, CLK’nın gereksinimlerinden yola çıkarak Oracle’ın Utilities çözümlerine, ERP çözümlerine ve büyük ölçüde de diğer Oracle teknoloji çözümlerine dayanan bir altyapıda ilerlemeye karar verdi. ■

97%
of the Global
Fortune 500

Get Better Results With Oracle

ORACLE®

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

Anadolu Hayat Emeklilik ERP sistemini **Oracle** **Exadata**'ya taşıdı

2014 yılında büyük bir dönüşüm projesi başlatan Anadolu Hayat Emeklilik, bu doğrultuda Oracle E-İş Yönetim Sistemini Oracle Exadata'ya geçirdi. Veritabanlarını da Oracle Veritabanı 12c'ye yükselten kuruluş, performans ve depolama konusunda geleceğe yönelik beklentilerini de karşılamış oldu. ►



(SOLDAN SAĞA): **MEHMET SARIBAŞ** Bilgi İşlem Müdürü - Anadolu Hayat Emeklilik / **NECATİ DOĞANAY** Bilgi İşlem Müdürlüğü, DBA - Anadolu Hayat Emeklilik / **ESEN KRESPİN** Şirket Ortağı ve Proje Yöneticisi - Natica IT Consulting / **CENK HASTÜRK** Bilgi İşlem Müdürlüğü, Müdür Yrd. - Anadolu Hayat Emeklilik / **LEZGİN DEMİREL** Proje Yöneticisi, Çözüm Mimarı, Veritabanı Yönetim Ekibi Lideri - Natica IT Consulting

Sayın Hastürk, öncelikle sizden kuruluşunuzun faaliyetleri hakkında bilgi alabilir miyiz?

CENK HASTÜRK (Bilgi İşlem Müdürlüğü, Müdür Yrd. -Anadolu Hayat Emeklilik): Anadolu Hayat Emeklilik, bireysel emeklilik ve hayat sigortası sektöründe faaliyet gösteren Türkiye'nin en köklü kuruluşudur. Gerçekleştirdiğimiz finansal faaliyetler sonucu bir yandan bireyleri gelecek kaygısından uzaklaştırırken diğer yandan oluşturduğumuz uzun vadeli fonlar ile ekonomide kalıcı istikrarın sağlanmasına katkıda bulunuyoruz. Vizyonumuzu şu cümle ile belirtebiliriz: "Türkiye'nin ve Türk insanının geleceğini ilgilendiren tüm finansal planlama konularında Türkiye'nin en büyük şirketi olmak."

Nasıl bir BT altyapınız var ve Oracle teknolojileri bu altyapı üzerinde nasıl konumlandırılıyor?

CENK HASTÜRK: Mevcut yapımızda, ana sigortacılık uygulamamız BT ekiplerimizce AS400 üzerinde geliştirilmiş yazılımlardan oluşuyor. 2014 yılı itibarıyla büyük bir dönüşüm projesi başlatıldı ve bu doğrultuda pek çok proje gerçekleştirildi. Çok yakında, Oracle yazılım ve donanımlarının yer aldığı bir sigortacılık platformu üzerinde çalışmaya devam edeceğiz. Operasyonel verilerimizi gerçek zamana yakın bir şekilde Oracle veri tabanları üzerine aktarıyoruz. Tüm operasyonel raporlama ortamımızı, kurumsal veri ambarımızı, oluşturduğumuz ODS ortamı üzerinden, Oracle veri tabanları ve Oracle Exadata üzerinde çalıştırmaya başladık. Bunun dışında proje ve talep takip yönetimimizi, doküman yönetimimizi, ana muhasebe sistemimizi ve buna benzer birçok uydu uygulamamızı Oracle teknolojileri üzerinde yürütüyoruz. Ana sigortacılık uygulamamızdan bağımsız hale getirdiğimiz bu sistemlerin, dönüşüm projemiz kapsamında kolay adapte olabileceğimiz yapıda bizi desteklemesini hedefliyoruz.

KULLANILAN ORACLE TEKNOLOJİLERİ

- + Oracle Exadata Bütünleşik Sistemi
- + Oracle E-İş Yönetim Sistemi
- + Oracle Veritabanı 12c

“Oracle İş Ortağı Natica ile birlikte yürüttüğümüz Oracle Exadata geçiş projesini, 2014 yılı itibarıyla Anadolu Hayat Emeklilik'te başlattığımız temel sigortacılık dönüşümü projesinin bir parçası olarak görüyoruz. Proje kapsamında, halihazırda kullanmakta olduğumuz Oracle E-İş Yönetim Sistemi'ni Oracle Exadata makinesi üzerine taşıırken, veritabanının 12c'ye yükseltimini de gerçekleştirdik. Projenin başarıyla uygulanmasındaki katkı ve destekleri için Natica ekibine teşekkür ederiz.”



MEHMET SARIBAŞ
Bilgi İşlem Müdürü
Anadolu Hayat Emeklilik

Proje öncesinde ihtiyaçlarınız nelerdi? Hangi sıkıntılar konusunda çözüm arıyordunuz?

CENK HASTÜRK: Oracle GL-FAH (Financials Accounting Hub) uygulaması şirketimizde ana muhasebe uygulaması olarak konumlanıyor. Uygulamayı uzun süredir kullanıyoruz. Zaman içerisinde teknik ekip ile birlikte veri boyutunda hızlı bir artış gözlemledik. Bunun yanı sıra, iş biriminden performans artışı talepleri geldi ve iş biriminin günlük olarak aktif ihtiyaç duymadığı verilerin elenmesi ihtiyacı oluştu. Bütün bunlar bir araya geldiğinde, birtakım iyileştirme gereksinimleri ortaya çıktı.

Böylece, ana sigortacılık uygulamamızın revizyonu kapsamında ele alacağımız bir projeye adım attık. Bir yandan yeni sigortacılık uygulamamıza entegre olmayı hedefledik, diğer yandan da tespit ettiğimiz söz konusu iyileştirme noktaları üzerinde almamız gereken aksiyonları içeren bir proje planı oluşturduk.

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

CENK HASTÜRK: Her proje başlangıcında bir talep toplama süreci geçiriyoruz. Bu talep toplama sürecinde daha önce grup şirketlerimizin çalıştığı, bireysel olarak arkadaşlarımızın iletişim halinde olduğu veya sektörde tanınmış, başarı hikayelerini

duyduğumuz firmaları tercih ediyoruz. Bizimle iletişime geçmiş, çalışma isteklerini bildirmiş olan firmalara da mutlaka erişiyoruz. Bu proje çerçevesinde de pek çok şirket ile detaylı analiz süreci çalışmaları gerçekleştirdik. Natica firması, gerek ihtiyaçlarımıza ilişkin ortaya koyduğu çözüm yaklaşımları, gerekse çalışan profilleri ve maliyetleri ile biraz daha öne çıktı. Grup şirketlerimizden biriyle birlikte yaptıkları benzer bir çalışmada yarattıkları değeri de geri bildirim olarak alınca Natica firması ile çalışmaya karar verdik.

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

CENK HASTÜRK: Oracle teknolojileri üzerinde yapılanma kararımız öncelikle ana sigortacılık uygulaması dönüşüm çalışmalarımız ile başladı. Bu süreç içerisinde birçok farklı disk ünitesini, sunucuyu, altyapı bileşenlerini test etme olanağı bulduk. Nihayetinde Oracle Exadata bütünleşik sisteminin hem performans hem maliyet olarak bizi istediğimiz sonuca ulaştırabileceğini gördük ve Exadata yatırımları yapmaya karar verdik. Muhasebe uygulamamızı Oracle GL-FAH üzerinde yapılandırmıştık. Ancak veri boyutumuz büyüdükçe iyileştirme yapma gereksinimi doğdu. Araştırmalarımız sonucunda GL-FAH uygulamasını



“Proje ile hedeflediğimiz tüm getirileri sağladık diyebilirim. Arşivleme ve veri sıkıştırma çalışmalarımız sonrasında data boyutumuzu neredeyse yarı yarıya küçülttük. Performans artışı beklediğimizden daha büyük oldu, gün bazında tamamlanan işlerimiz saatler bazında tamamlanabilir duruma geldi. Veri büyümesi nedeniyle öngördüğümüz disk ünitesi alım kararlarını erteledik. Oracle Exadata geçişi sonrasında çözümlerimizi daha kısa sürelerde üretmeye başladık. En büyük getirimiz ise performans iyileşmesi sonucu iş birimlerinden aldığımız teşekkür bildirimleri oldu.”

CENK HASTÜRK Bilgi İşlem Müdürlüğü, Müdür Yrd. - Anadolu Hayat Emeklilik

bütünleşik sistemler üzerinde çalışmamız en uygun çözüm olarak karşımıza çıktı.

Proje sonrasında hangi faydaları elde ettiniz?

CENK HASTÜRK: Proje ile hedeflediğimiz tüm getirileri sağladık diyebilirim. Arşivleme ve veri sıkıştırma çalışmalarımız sonrasında data boyutumuzu neredeyse yarı yarıya küçülttük. Performans artışı beklediğimizden daha büyük oldu, gün bazında tamamlanan işlerimiz saatler bazında tamamlanabilir duruma geldi. Veri büyümesi nedeniyle öngördüğümüz disk ünitesi alım kararlarını erteledik. Oracle Exadata geçişi sonrasında, farklı firmaların uzmanları ile çalışmak yerine tek bir firmadan destek aldığımız için çözümlerimizi daha kısa sürelerde üretmeye başladık. En büyük getirimizin performans iyileşmesi sonucu iş birimlerinden aldığımız teşekkür bildirimleri olduğunu söyleyebilirim.

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

CENK HASTÜRK: Şu anda yürüttüğümüz en büyük proje, ana sigortacılık uygulamamızı Oracle platformu üzerine taşıma çalışmamızdır. Bununla birlikte güvenlik, yedekleme, altyapı bileşenleri, veri operasyonları, raporlama altyapısı, uydu uygulamaların adaptasyonu gibi birçok bileşenin yeniden yapılanmasını öngörüyoruz ve olası alternatifleri değerlendiriyoruz. Mutlaka birçok konuda iyileştirme çalışması fırsatları yakalayabileceğiz.

Sayın Krespın, Natica adına projeyi siz de değerlendirebilir misiniz?

ESEN KRESPİN (Şirket Ortağı ve Proje Yöneticisi - Natica IT Consulting): Anadolu Hayat Emeklilik ile ilk kez çalışma olanağı bulduğumuz bu proje, bizim için çok önemli ve

heyecan vericiydi. İşbirliğimizin böyle kapsamlı ve başarıyla hayata geçirilen bir proje ile başlamış olması bizi çok mutlu etti.

Projede hangi adımları gerçekleştirdiniz?

ESEN KRESPİN: Anadolu Hayat Emeklilik'in halihazırda kullanmakta olduğu canlı bir sistemi, Oracle E-İş Yönetim Sistemi'ni, Oracle Exadata makinesine taşındık. Bunun yanı sıra Oracle Veritabanı'nı 12c'ye yükselttik. Bunlarla birlikte Oracle'in çeşitli veri sıkıştırma ve arşivleme teknolojilerini kullanarak veritabanının performansını iyileştirmeye yönelik çalışmalar yaptık.

Sayın Hastürk, şu anda sahip olduğunuz Oracle Exadata yatırımınızın kapsamı nedir?

CENK HASTÜRK: Bu proje kapsamında çeyrek Exadata'ya göç gerçekleştirdik. Şu anda aktif olarak çalışıyor. Elimizde Exadata yatırımı anlamında aslında

“Çok yoğun kullanılan, bütün finansal raporlamaların üretildiği bir sistemi taşıyacağımız için geçiş kritik önem taşıyordu. Ancak, projede kullanılan Oracle çözüm ve teknolojilerine, ekibimizin uzmanlığına ve deneyimine güveniyorduk, alacağımız sonuçtan emindik. Bu nedenle çok rahat ilerledik, iyi bir ön hazırlık ve test sürecinden geçtik.”

ESEN KRESPİN Şirket Ortağı ve Proje Yöneticisi - Natica IT Consulting



“ Çözüm ve teknolojilerimizle Anadolu Hayat Emeklilik'teki büyük dönüşümün parçası olmaktan gurur duyuyoruz. Geleceği doğru okuyan vizyoner yöneticileri ve ekipleriyle başarıları imza atan Anadolu Hayat Emeklilik'te hayata geçirilen bu proje, aynı zamanda Oracle ve konusunda uzman iş ortaklarının sigortacılık sektörüne verdiği büyük önemin bir göstergesidir. Böyle kritik bir projede gösterdikleri başarı için Anadolu Hayat Emeklilik ve Natica IT Consulting ekiplerini kutluyoruz. ”

İŞİL KILINÇ GÜRTUNA Satış Direktörü - Oracle



dört kutu bulunuyor. Söz konusu çeyrek Exadata makinesinin dışında, standby olarak bir tane yedek, bir tane olağanüstü durum için uzak yedek, bir tane de test ve geliştirme için toplam dört kutudan söz ediyoruz.

Proje ne kadar sürdü?

ESEN KRESPİN: Projemiz iki buçuk ay sürdü. Ocak 2016'da başladık ve 25 Mart tarihinde canlıya geçtik. Çok yoğun kullanılan, bütün finansal raporlamaların üretildiği bir sistem olduğu için geçiş kritik önem taşıyordu. Ancak, projede kullanılan Oracle çözüm ve teknolojilerine, ekibimizin uzmanlığına ve deneyimine güveniyorduk, alacağımız sonuçtan emindik. Bu nedenle çok rahat ilerledik, iyi bir ön hazırlık ve test sürecinden geçtik. Böylece, canlı kullanımı en az etkileyecek şekilde, zamanlamalara uygun olarak, kullanıcılarla iletişimimizi hiç koparmadan, hafta sonlarından faydalanarak, hızlı bir geçiş gerçekleştirdik.

Sayın Demirel, siz bu projede veritabanı yönetim ekibinin lideriydiniz ve bunun yanı sıra çözüm mimarı olarak da görev aldınız. Exadata geçişiyle elde edilen somut sonuçlar hakkında sizden de bilgi alabilir miyiz?

LEZGİN DEMİREL (Proje Yöneticisi, Çözüm Mimarı, Veritabanı Yönetim Ekibi Lideri):

Anadolu Hayat Emeklilik'te, Oracle E-İş Yönetim Sistemi üzerine finansal datalar, günlük olarak çok yüklü bir şekilde geliyor. Bu dataların tutulduğu veritabanının boyutu son olarak 14 terabayt civarındaydı. Böyle büyük bir hacim üzerinde işlem yaptığınızda aylık performans sorunları oluşuyor. Geçişle birlikte, Oracle Exadata'nın Storage Index mekanizması ve GL-FAH uyumuyla beraber yüksek oranda performans kazançları oldu. Bunun yanı sıra Exadata'nın yine önemli bir özelliği olan sıkıştırma teknolojisi kullanıldı ve arşivlenmesi gereken bazı tablolar 60 kat oranında küçültüldü.

Yani, 3 terabayt'lık veri 100 megabayt'a kadar düşürülmüş oldu. Bu Anadolu Hayat Emeklilik'e önemli miktarda yer kazandırdı. Kullandığımız diğer sıkıştırma metotları ile beraber, genel veritabanı boyutunu 12 terabaytdan 4 terabayta düşürdük. Bunları başarmak, sadece Exadata'nın sahip olduğu teknolojilerle mümkün olabiliyor.

CENK HASTÜRK: Proje sürecinde bütün bunlardan yola çıkarak bir öngörde bulunduk. Buna göre, mevcut datanın sıkıştırılmış haliyle beraber büyümeleri de eklediğimizde, geçiş yapmadan önceki boyutumuz ancak 2020 yılının sonunda geliyor olacağız. Tabii o yıllara geldiğimizde arşivleme çalışmamızı da devreye almış olacağız ve muhasebe modülümüz aslında her zaman stabil bir data boyutunda kalıyor olacak. Yaptığımız çalışmanın kalıcı olmasını, uzun yıllar sistemimizi yürütecek bir çalışma olmasını öngörüyoruz. ■



“ Geçişle birlikte, Oracle Exadata'nın Storage Index mekanizması ve GL-FAH uyumuyla beraber yüksek oranda performans kazançları oldu. Bunun yanı sıra Exadata'nın yine önemli bir özelliği olan sıkıştırma teknolojisi kullanıldı ve arşivlenmesi gereken bazı tablolar 60 kat oranında küçültüldü. Yani, 3 terabayt'lık veri 100 megabayt'a kadar düşürülmüş oldu. Bu Anadolu Hayat Emeklilik'e önemli miktarda yer kazandırdı. Kullandığımız diğer sıkıştırma metotları ile beraber, genel veritabanı boyutunu 12 terabaytdan 4 terabayta düşürdük. Bunları başarmak, sadece Exadata'nın sahip olduğu teknolojilerle mümkün olabiliyor. ”

LEZGİN DEMİREL Proje Yöneticisi, Çözüm Mimarı, Veritabanı Yönetim Ekibi Lideri - Natica IT Consulting

Aras Kargo'da hedef sıfır hata

Aras Kargo, evrensel posta kanununun yürürlüğe girmesiyle birlikte, irsaliyelerin detayları ve raporlamaları için gerekli detay bilgiye kaynağında ulaşmayı, gerek pazar gerekse piyasa analizlerinde kullanmak üzere metrik bilgilere sağlıklı bir şekilde erişmeyi hedefledi. Kuruluş, bu doğrultudaki ihtiyaçlarını karşılayabilmek için Oracle Financials Accounting Hub (FAH) modülünü satın almaya ve bu modül teknik olarak Oracle E-Business Suite ERP platformunun R12 versiyonunda çalıştığı için öncelikle versiyon güncellemesini gerçekleştirmeye karar verdi. Bu iki adımlı projeyi başarıyla tamamlayan Aras Kargo, önümüzdeki dönemde ise "sıfır" hata hedefine doğru ulaşmayı sağlayacak yeni projeleri hayata geçirmeyi planlıyor. ►



(SOLDAN SAĞA): TEMEL NAZLI Vergi ve Muhasebe Müdürü - Aras Kargo / **MERT SUN** Yazılım Geliştirme Müdürü - Aras Kargo / **ÖZGÜR M. KALAY** Müşteri Yönetimi Müdürü - Experteam / **ÜLKÜ ÖZDOĞAN** İş Uygulamaları Satış Yöneticisi - Oracle / **OĞUZ TETİK** Geliştirme Merkezi Direktörü - Experteam



TEMEL NAZLI

Vergi ve Muhasebe Müdürü
Aras Kargo

“ 2009 yılında geçmiş olduğumuz Oracle EBS uygulamasını 2016 yılında R12'ye geçirerek, ERP teknolojik altyapısını daha da güçlendirmiş olduk. Bu proje hayata geçerken her şeyden önce iş yapış biçimlerimizi gözden geçirme fırsatı bulduk. Bazı fonksiyonel süreçlerde Oracle'ın yapısına döndük ve buralarda şirkete gerek zaman tasarrufu gerekse maliyet açısından oldukça fazla katma değerler yarattık, kişiselleştirmeleri azalttık. Süreçlerde standartlara uyulması için bir takım kurallar koyduk. Değişimlere ayak uyduran, sürekli iyileştirmeyi hedef edinmiş bir takımız. Bu yeni sistem ile hızlı çözümler ve raporlamalar üretmeyi hedefliyoruz. Daha şimdiden meyvelerini toplamaya başladığımızı söyleyebiliriz. ”



MERT SUN

Yazılım Geliştirme Müdürü
Aras Kargo

Sayın Nazlı ve Sun, Experteam ekibi ve Oracle teknolojileri ile gerçekleştirdiğiniz başarı hikayesine geçmeden önce, sizlerden Aras Kargo ve faaliyetleri hakkında kısa bir bilgi alabilir miyiz?

TEMEL NAZLI (Vergi ve Muhasebe Müdürü - Aras Kargo): Temelleri 1979 yılında Celal Aras tarafından atılan Aras Kargo'da, bugün Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'muz Evrim Aras liderliğinde; 13 Bölge Müdürlüğü, 28 Transfer Merkezi, 825 şube, 3.320 araçlık filo ve 12 bin çalışmamızla Türkiye'de sektörüne yön veren en büyük kargo şirketlerinden biri konumundayız. Günlük 450 bini aşan gönderiyi, aylık olarak ise 5.4 milyon koli ve 3.1 milyon dosyayı Türkiye'nin bir noktasından diğerine taşıyoruz. Yurtdışında da 5 kıtada 227 ülkeye, dünya çapında kendisini kanıtlamış çözüm ortaklarımızla teslimat yapıyoruz.

Çok ciddi bir hacim söz konusu olduğu açıkça anlaşıyor. Böyle bir yapıyı yönetebilmek için nasıl bir BT altyapısı oluşturuldu?

MERT SUN (Yazılım Geliştirme Müdürü - Aras Kargo): Bu büyüklükte bir organizasyon ve operasyonun elbette hatasız bir şekilde yürütülmesi ve yönetilmesi önemli. Tüm birimler arasında mükemmel koordinasyonu sağlamak da

hiç kuşkusuz, iyi bir bilgi teknolojileri alt yapısı gerektiriyor. Bilgi Teknolojisi departmanımız sistem network, yazılım geliştirme, bilgi yönetimi ve talep yönetimi departmanlarından oluşuyor. BT'nin bizim için öneminden hareketle, sadece genel müdürlük binamızda değil, bölge ve transfer merkezlerinde de çalışanlarımıza destek veren bilgi işlem yöneticisi arkadaşlarımız görev alıyor. Şirkette kullanmakta olduğumuz sistemlerimiz ağırlıklı olarak departmanımızdaki ekiplerimiz tarafından geliştiriliyor. Türkiye'nin dört bir yanına dağılmış binin üzerindeki noktada merkezi olarak yönetilen bir ağ yapımız var. Sistemlerimizde 100'ün üzerinde sunucu, 4.000'den fazla ofis kullanıcısı, 4 bin 500'ün üzerinde mobil kullanıcı, 1000'den fazla barkod okuyucu, 1000'in üzerinde barkod yazıcı, 1.500'ün üzerinde de yazıcı bulunuyor. Sistemlerimiz, genel müdürlük, bölge, şube ve transfer merkezlerimizde kullanılıyor. Ana kargoculuk faaliyetlerimiz ESAS isimli ana otomasyon sistemimiz ile gerçekleştiriliyor. Ek olarak, fatura kesme, tahsilat işlemleri, banka işlemleri gibi ön muhasebe fonksiyonlarımız da otomasyon sistemimizde yapılıyor. GIS Harita sistemi, CRM, Business Intelligence uygulamaları, Oracle EBS, mobil uygulamalar gibi çeşitli uygulamalarla otomasyon sistemimiz entegre şekilde kullanılıyor.

TEMEL NAZLI: Türkiye'nin öncü kargo şirketi olarak önümüzdeki dönemlerde yeni teknolojileri iş süreçlerimize dahil etmeyi hedefliyoruz. Teknoloji ve verimlilik odağımızda dağıtım kanallarımızı optimize ediyoruz. Araçlarımızı yeniliyoruz. El terminaleri, yazılım, konveyör sistemler gibi teknolojik yatırımlara öncelik veriyoruz. Bu yeni uygulamalar ile verileri daha hızlı kayıt altına alarak zaman konusunda verimliliğimizi artırmayı, teknoloji ve insan gücünü entegre ederek yenilikçi iş modelleri ile tüm paydaşlara sürdürebilir fayda sağlamayı amaç edindik.

Oracle teknolojileri bu altyapı üzerinde nasıl konumlanıyor?

MERT SUN: Uygulamalarımızda ağırlıklı olarak Oracle Veritabanı kullanıyoruz. Otomasyon sistemimizin kullandığı Oracle Veritabanı, 8 terabayt büyüklükte. Sistemlerimiz üzerinde, günde yaklaşık oluşan 450 bin gönderiyi ait yılda 2 milyar civarında kargo hareketi kaydı oluşuyor. Ek olarak bu gönderilerle ilgili irsaliye, fatura, tahsilat, banka işlemleri kayıtları da işletilmekte. Şirketimizde Oracle E-business Suite (EBS) uygulaması kullanıyoruz. EBS ile borçlar muhasebesi, bütçe, satın alma, stok ve finansal raporlama işlemlerimiz yönetiliyor.



ARAS KARGO PROJE EKİBİ - Oracle E-Business Suite R12 güncellemesi ve Oracle Financials Accounting Hub (FAH) kurulumu projesini başarıya ulaştıran ekip...

Bunun dışında Oracle EBS uygulamamız farklı sistemler ile de entegre olarak çalışıyor. Bu sistemlerde oluşan veriler finansal raporlama ihtiyaçlarını karşılamak üzerine yapılan çeşitli entegrasyon modelleri ile EBS üzerinde toplanıyor. Otomasyon sistemimizden her ay EBS'ye 2 milyon civarında fatura ve bu faturaların detayı olarak yaklaşık 8 milyon gönderi kaydı aktarılıyor.

Proje öncesinde ihtiyaçlarınız neydi? Hangi konularda çözüm arıyordunuz?

TEMEL NAZLI: Aras Kargo'nun, Türkiye'nin bir köşesinden diğerine yüzbinlerce kargo taşıdığı düşünüldüğünde, bu organizasyon yapısının eksiksiz, tüm birimlerin koordinasyon içinde ve mükemmel çalışması ve bu durumun sürdürülebilirliğinin sağlanması çok önemli. Dolayısıyla Aras Kargo'nun gündeminde her daim, müşteriye ve operasyonel mükemmelliğe odaklanan projeler mevcut. Evrensel posta kanununun yürürlüğe girmesiyle birlikte, irsaliyelerin detayları ve raporlamaları için gerekli detay bilgiye kaynağında ulaşmak, bununla birlikte gerek pazar gerekse piyasa analizlerinde kullanmak üzere metrik bilgilere ulaşma ihtiyacımız vardı. Bu ihtiyaçları karşılayabilmek için Oracle'ın FAH modülünü satın almaya karar verdik. Bu modül teknik olarak R12 versiyonunda çalıştığı için de, öncelikle R12 versiyonuna geçtik.

Projeye başlama ve yürütme süreciniz hakkında bilgi verir misiniz?

TEMEL NAZLI: Bu projeyi, halihazırda Oracle danışmanımız olarak hizmet veren ve Aras Kargo'nun tüm çalışma detaylarına hakim olan Experteam ile devreye almaya karar verdik. Experteam'in sistem deneyimleri ve karşılaşılabilecek sorunları çözüme yeteneklerine güveniyoruz. Bu kapsamda onların danışmanlığında bir zaman ve uygulama planı hazırladık. Etki Analizleri, Güncelleme ve Testler, Kullanıcı Kabul Testleri, PreProd Sisteminin Kullanılır Hale Getirilmesi, PreProd Testleri, Canlı Ortama Geçiş ve FAH Geçiş adımları ile yaklaşık iki senelik bir çalışmanın sonucunda, projeyi uygulamaya aldık.

Proje sonrasında ne gibi faydalar elde ettiniz?

TEMEL NAZLI / MERT SUN: 2009 yılında geçmiş olduğumuz Oracle EBS uygulamasını 2016 yılında R12'ye geçirerek, ERP teknolojik altyapısını daha da güçlendirmiş olduk.

Bu proje hayata geçerken her şeyden önce iş yapış biçimlerimizi gözden geçirme fırsatı bulduk. Bazı fonksiyonel süreçlerde Oracle'ın yapısına döndük ve buralarda şirkete gerek zaman tasarrufu gerekse maliyet açısından oldukça fazla katma değerler yarattık, kişiselleştirmeleri azalttık. Süreçlerde standartlara uyulması için bir takım kurallar koyduk. Değişimlere ayak uyduran, sürekli

iyileştirmeyi hedef edinmiş bir takımımız. Bu yeni sistem ile hızlı çözümler ve raporlamalar üretmeyi hedefliyoruz. Daha şimdiden meyvelerini toplamaya başladığımızı söyleyebiliriz. Muhasebesel açıdan; tedarikçi ödemelerinin merkezi yönetimi ve irsaliyelerin metrik detaylarına ulaşabilmek buna örnek verilebilir. Oracle EBS uygulamamız farklı sistemler ile de entegre olarak çalışıyor. Farklı sistemlerden oluşan veriler finansal raporlama ihtiyaçlarını karşılamak üzere farklı entegrasyon modelleri ile Oracle EBS'de toplanıyor. R12 geçişiyle birlikte kullanmaya başladığımız FAH uygulaması, diğer sistemlerden oluşan verilerin EBS sistemine aktarımında zaman ve raporlama adına oldukça fayda sağladı. FAH üzerinden GL aktarım modelleri kolaylıkla ayarlanabiliyor. Genel Muhasebeye aktarılan özet verinin detaylandırılması sağlanabiliyor. Posta kanunu kapsamında, gelirlerimizi yeni kullanmaya başladığımız FAH sistemi ile detaylı raporlama imkanına sahip olduk. R12 versiyon geçişi ile ilgili

KULLANILAN ORACLE TEKNOLOJİLERİ

- + Oracle E-Business Suite R12
- + Oracle Financials Accounting Hub (FAH)

“ R12 geçişiyle birlikte kullanmaya başladığımız FAH uygulaması, diğer sistemlerden oluşan verilerin EBS sistemine aktarımında zaman ve raporlama adına oldukça fayda sağladı. FAH üzerinden GL aktarım modelleri kolaylıkla ayarlanabiliyor. Genel Muhasebeye aktarılan özet verinin detaylandırılması sağlanabiliyor. Posta kanunu kapsamında yeni kullanmaya başladığımız FAH sistemi ile gelirlerimizi detaylı raporlama imkanına sahip olduk. ”

TEMEL NAZLI Vergi ve Muhasebe Müdürü - Aras Kargo

MERT SUN Yazılım Geliştirme Müdürü - Aras Kargo



OĞUZ TETİK
Geliştirme Merkezi Direktörü
Experteam

ek geliştirme, entegrasyon çalışmaları ve Oracle e-iş uygulamaları ile raporlama altyapısında revizyonlar gerçekleştirildi. Bazı ek geliştirmelerimiz yerine R12 sürümü ile birlikte gelen yeni standart fonksiyonları kullanmaya başladık. Standart fonksiyonların ihtiyaçlarımızı daha iyi karşılayabilmesinden ötürü kişiselleştirmelerimizin sayısı azaldı. Ayrıca, destek süresi Oracle tarafından nihayetlendirilen eski sürüm yerine Oracle'dan destek almaya devam edebildiğimiz yeni sürümü kullanmaya başladık. Etki analizleri üzerinde çalışırken, bazı süreçlerimizin ARAS Kargo'ya zaman kaybettiğini saptadık ve bunları da projelendirdik. Amaç ilgili proje bittikten sonra bu yeni projeleri gündeme alıp kazanımlar sağlamaktır. Bunlardan biri de "Ödemelerin Merkezileştirilmesi" Projesi idi. FAH projemizin bitiminden hemen sonra gündemimize aldık ve kısa bir sürede tamamladık. Bu projenin tamamlanması ile birlikte 13 bölgemizde her bir bölgemiz için 0,2 adam tasarrufu sağladık. Farklı projelerimizi de gündeme almak amacımız.

Bu projeden hareketle, önümüzdeki dönemde başka hangi projeleri devreye almayı planlıyorsunuz?

TEMEL NAZLI: Maksimum performans ve verimi elde edebilmek adına proje geçişi sonrasında raporların geliştirilmesine yönelik çalışmaları başlattık. Diğer yandan önümüzdeki iki yıl içinde

iş yapış biçimlerimizi değiştirmeyi, sistem yoğun modüller kullanmayı istiyoruz. Çalışanların masraflarının takip edildiği expense modülünün devreye alınması, IFRS kapsamında mali kayıtlarımızın ikinci bir defter olarak tutulabilmesi ve raporlanabilmesinin sağlanması gibi çalışmalar bunlar arasında yer alıyor. Devreye almayı planladığımız önemli bir proje de, satın alma ve ödeme yapısını kuracağımız P2P projesi olacak. Bu modüller ile "sıfır" hata üreten yapılar kurmayı hedefliyoruz.

Bu noktada Experteam tarafına da soru yöneltmek istiyoruz. Sayın Kalay, Oracle EBS projelerindeki deneyiminiz malum, Aras Kargo'da elde edilen başarıyı nereye bağlıyorsunuz?

ÖZGÜR M. KALAY (Müşteri Yönetimi Müdürü - Experteam): Aras Kargo, mevcut ERP altyapısını Oracle EBS R11'den R12'ye yükseltmeyi ve evrensel posta kurallarına uygun standartlarda çalışmalarını sağlayacak Oracle Financials Accounting Hub (FAH) modülünü kullanabilmeyi hedefledi ve bu süreçte Experteam'i yol arkadaşı olarak seçti. 2014 yılı Ekim ayında başlayan proje, 2016 yılı başında tamamlandı. Yükseltme projelerinin doğası gereği detaylı ve uzun bir proje süreci geçirdik, çünkü tüm katılımcılarla birlikte uyum içerisinde hareket etmemiz gerekiyordu.

“ Aras Kargo ile uzun yıllara dayanan bir işbirliğimiz var. Bu nedenle Aras Kargo sistemini tanıyor ve sistemin güçlü/ gelişime açık yönlerini çok iyi biliyorduk. Bu durum, projenin ele alınmasında ve değere odaklanılmasında avantaj sağladı. Proje süresince ekibimizden beş fonksiyonel danışman, beş yazılım geliştirici (Teknik Danışman) ve iki DBA (Veritabanı/Sistem Yöneticisi) etkin olarak görev aldı. ”



“ Aras Kargo, uzun süredir hizmet verdiğimiz ve sektöründe öncü konuma getirmek için danışmanlık sağladığımız değerli bir müşterimiz. R12'ye yükseltme ve Oracle FAH modülünün beklentilere uygun şekilde devreye alınması, bu doğrultuda projede yer alan tüm ekiplerin başarısı, Experteam'ın stratejik bir katma değer sağlaması adına çok önemliydi. ”

ÖZGÜR M. KALAY Müşteri Yönetimi Müdürü - Experteam

Bu sayede, Aras Kargo ve Experteam ekipleri olarak hep birlikte verimli ve sorunsuz bir test süreci geçirmeyi başardık. Tüm Aras Kargo anahtar kullanıcıları çok etkin bir şekilde projeye katıldılar. Bunun için hepsine ayrı ayrı teşekkür etmek gerekiyor. Özetle, projenin başarısını önce Aras Kargo anahtar kullanıcılarının etkin katılımına, Aras Kargo yöneticilerinin uzmanlıklarına, projeyi sahiplenmelerine ve projede yer alan teknik ekiplerin deneyimine borçlu olduğumuzu söyleyebiliriz.

Experteam, projede nasıl bir ekiple yer aldı?

OĞUZ TETİK (Geliştirme Merkezi Direktörü - Experteam): Experteam ekibi olarak Oracle EBS R12 sisteminin ayağa kaldırılması ve Oracle FAH modülünün devreye alınmasında görev aldık. Projeye, beşi fonksiyonel danışman, beşi yazılım geliştirici,

ikisi Veritabanı Yöneticisi olmak üzere, hepsi Experteam çalışanı toplam 12 kişi atandı. Buna ek olarak Aras Kargo'dan da 21 kişilik bir ekip projede yer aldı.

Experteam ile Aras Kargo işbirliği ne zamana dayanıyor?

OĞUZ TETİK: Aras Kargo'ya 2012 yılından bu yana, yönetilen hizmetler organizasyonumuz çerçevesinde hizmet veriyoruz. Fonksiyonel destek, yazılım geliştirme, veritabanı yönetimi bu hizmetler kapsamında yer alıyor. Dolayısıyla Oracle EBS R11 sistemine de biz destek veriyorduk. Experteam olarak kendimizi Aras Kargo'nun iş ve çözüm ortağı olarak görmek istediğimiz için söz konusu R12 yükseltmesi ve Oracle FAH kurulumu projesinin başarısı bizim için kritik önem taşıyordu.

Sizi bu proje için farklı kılan neydi?

ÖZGÜR M. KALAY: Aras Kargo ERP sisteminin güçlü yanlarının yanı sıra geliştirmeye açık yanlarını da çok iyi biliyorduk. Bu bilgi, projeye sağladığımız katma değeri artıran bir unsur oldu.

Bu projede Oracle teknolojilerini kullanıyor olmak nasıl bir katma değer sunuyor sizce?

OĞUZ TETİK: Oracle, özellikle ERP tarafında çok güçlü bir teknoloji sağlayıcı, ancak özellikle finans ve FAH tarafında birinci sınıf katma değerli çözümler üretiyor. Aras Kargo'daki ihtiyaç, kaynak sistemlerden ERP'ye verinin esnek ve denetime açık, aynı zamanda kurgulanabilir bir şekilde aktarılması idi. Oracle FAH, Aras Kargo için son derece efektif ve verimli bir sonuç üretti. ■

“ Oracle ve iş ortakları, dünyanın her köşesinde Oracle E-Business Suite alt yapısı ile başarı hikayelerine imza atıyor. R12'ye yükseltme ve finans alanındaki başarısıyla öne çıkan Oracle FAH modülünün entegrasyonunu kapsayan bu proje ile son derece başarılı bir uygulama da Aras Kargo'da hayata geçirilmiş bulunuyor. Projeye teknolojilerimizle katkı sağlamaktan gurur duyuyor ve Aras Kargo ve Experteam ekiplerini başarılı çalışmalarını nedeniyle kutluyoruz. ”

ÜLKÜ ÖZDOĞAN İş Uygulamaları Satış Yöneticisi - Oracle



Uzman Oracle İş Ortaklarını Seçin

ORACLE®
PARTNERNETWORK

70'ten Fazla Oracle
Ürününde Uzmanlık

Bağımsız Test Merkezlerince
Onaylanan Yetkinlikler

Müşteriler Tarafından Teyit
Edilen Başarılı Kurulumlar

70.000 Uzmana Sahip 3.000 İş Ortağı

ORACLE®

oracle.com/specialized
ya da 0800 211 0444'i arayabilirsiniz

Garanti Emeklilik raporlama süreçlerinde verimlilik artışı

Garanti Teknoloji, Garanti Emeklilik bünyesinde yer alan bütün verilerin konsolide bir şekilde raporlanabilmesi, iş birimlerinin kendi raporlarını kolayca üretebilmesi, raporlama maliyetlerinin azaltılması amacıyla, kapsamlı bir Veri Ambarı ve İş Zekası Raporlama Projesi'ni hayata geçirdi. Projede Oracle'ın deneyimli iş ortağı GTech ile birlikte yola çıkan Garanti Teknoloji, hedeflerine Oracle Data Integrator ve Oracle İş Zekası Raporlama ürünlerini kullanarak ulaştı. ►



Sayın Yeşim, öncelikle Garanti Emeklilik ve Garanti teknoloji hakkında kısa bir bilgi alabilir miyiz?

HAKAN YEŞİM (Yazılım Geliştirme, Finans Uygulamaları Birim Müdürü - Garanti Teknoloji):

Kuruluşu 1992 yılına dayanan Garanti Emeklilik, 2002 yılında emeklilik şirketine dönüşme iznini alarak, hayat sigortacılığı faaliyetlerine bireysel emeklilik faaliyetlerini de ekledi. Üyesi olduğu Doğu Grubu ve ana hissedarı Garanti Bankası ile yarattığı sinerjik iş birliğinin de gücüyle çok kısa sürede sektörün öncü şirketi oldu. Garanti Emeklilik, 15 Bölge Müdürlüğü ve 1.000'e yakın Garanti Bankası şubesinde, müşterilerine en hızlı ve yaygın şekilde hizmet veriyor.

Garanti Teknoloji'ye gelince, bilindiği gibi Türk finans sektöründeki birçok teknolojik ilkin altında imzası bulunan kuruluşumuz, Garanti markalı kurumlara teknoloji altyapısı, farklı platformlarda yazılım geliştirme, internet uygulamaları, entegrasyon, sistem yönetimi,

“ Çalışacağımız iş ortağının, özellikle finans ve sigortacılık alanında bilgi birikimi barındırması bizim için önemliydi. GTech, bu anlamdaki değerlendirme kriterlerimizin hepsini karşılıyordu. Oracle ürün ailesi de bizim teknolojik anlamdaki kriterlerimizi karşılıyordu ve yüksek memnuniyetle çalıştığımız bir teknoloji sağlayıcı olarak Oracle'a güveniyorduk. GTech ve Oracle bir araya gelince seçim yapmamız kolay oldu. Başarısından neredeyse emin olduğumuz bir projeye başlamış olduk. ”

HAKAN YEŞİM Yazılım Geliştirme, Finans Uygulamaları Birim Müdürü - Garanti Teknoloji

güvenlik yönetimi, proje yönetimi ve ofis uygulamaları hizmetleri sunuyor. Gerçek zamanlı ve kesintisiz sistem kaynağı sağlamaya yönelik teknolojik mimariye, milyonlarca online işlemi gerçekleştirebilen altyapıya ve tüm sistemin 7/24 kusursuz işlerliği için operasyonel kontrol sistemine sahip olan Garanti Teknoloji, tüm fonksiyonlarıyla bir "IT Center" olarak hizmet veriyor.

Siz ve ekibinizin sorumluluk alanı nedir? Bu kapsamda Oracle ürün ve teknolojileri nasıl yer tutuyor?

HAKAN YEŞİM: Garanti Teknoloji'de sigorta ve emeklilik konularındaki yazılım geliştirme ekibinin birim müdürüyüm. Bugün konumuz olan raporlama projesi, iş zekası tarafında uzun yıllara dayanan birikimimizin zaman içerisindeki ihtiyaçlarla ortaya çıkan bir uzantısı diyebiliriz. Örneğin Garanti Bankası içerisinde Oracle ürün ailesinin iş zekası ve veri ambarı çözümlerine uzun zamandır yer veriyoruz, elde ettiğimiz sonuçlardan da memnunuz. Garanti Emeklilik'te de benzer birtakım ihtiyaçlar gündeme geldi.

Ne tür ihtiyaçlardan söz ediyoruz?

HAKAN YEŞİM: Garanti Emeklilik'te işin doğası gereği bireysel satış gerçekleştiriliyor. Yani, müşteri odaklı bir yaklaşım var ve bu da sürekli değişen piyasa dinamiklerine uyum sağlamak anlamına geliyor. İş ihtiyaçları kapsamında zaman içerisinde bir yandan müşteri ihtiyaçları, bir yandan da yeni düzenlemeler ve mevzuat değişikliklerine yönelik ihtiyaçlar ortaya çıktı. Müşteri odaklı yaklaşımın desteklenmesi, satış verisine daha hızlı erişimin sağlanması, büyümüş olan verinin daha çabuk sorgulanabilmesi gerekti. Bu doğrultuda Veri Ambarı çözümünün yenilenmesi gündeme geldi. Garanti Teknoloji tarafından bakıldığında ise teknolojik anlamda bir dönüşüm ihtiyacı tespit edildi. Altyapının yetersizliği, kontrolsüz büyüyen raporlar, verinin doğru sınıflandırılmaması veya büyüyen sınıflandırma nedeniyle ortaya çıkan performans sorunları bu dönüşümü zorunlu kıldı. Baktığınız zaman iki tarafın ihtiyaçları farklı anlamlar ifade etse de aslında aynı sonuca götürüyordu. Böylece yeni veri ambarı projesini Garanti Emeklilik'te konumlandırma kararı aldık.



(SOLDAN SAĞA): FATİH KIZKUN Yazılım Geliştirme Finans Uygulamaları, Yönetici - Garanti Teknoloji / **HAKAN YEŞİM** Yazılım Geliştirme, Finans Uygulamaları Birim Müdürü - Garanti Teknoloji / **SÜLEYMAN AKKUM** İş Zekası ve Veri Ambarı Grup Direktörü - GTech / **BEYZA ÖZKAN** İş Ortakları Satış Yöneticisi - Oracle / **RAUF DİLSİZ** Satış Yöneticisi - Gtech



SÜLEYMAN AKKUM
İş Zekası ve Veri Ambarı Grup Direktörü
GTech

“Oracle Veritabanı ve Veri Ambarı’nın üzerinde çalıştığı makinenin Oracle Exadata olması, ayrıca Oracle Data Integrator ürünü ile beraber kullanılması ETL anlamında inanılmaz bir performans sağladı. Şu an veri aktarımını, yani günlük olarak verinin Veri Ambarında olma süresini iki-üç saate düşürdük. Bu gerçekten müthiş bir sonuç. Oracle Data Integrator ayrıca, hem değişiklik yönetimi hem de yeni bir raporlama ürünü geliştirme açısından zaman maliyetini ciddi şekilde azaltan bir ürün oldu.”

GTech ile nasıl bir araya geldiniz?

HAKAN YEŞİM: Veri Ambarı Projesi gündeme geldiğinde Garanti Bankası’nda Oracle çözümünü konumlandırmış olmamıza rağmen, hem ETL hem de veri ambarı tarafındaki bütün çözümleri yeniden incelemeye karar verdik. Bu incelemenin sonunda dört firma ile teklif alma sürecine girdik. Kendilerine ihtiyaçlarımız doğrultusunda 75 soru ilettik, cevaplarını aldık. Yaklaşık 45 adet değerlendirme kriterimiz vardı. Çalışacağımız iş ortağının, özellikle finans ve sigortacılık alanında bilgi birikimi barındırması bizim için önemliydi. GTech, bu anlamdaki değerlendirme kriterlerimizin hepsini karşılıyordu. Oracle ürün ailesi de bizim teknolojik anlamdaki kriterlerimizi karşılıyordu ve yüksek memnuniyetle çalıştığımız bir teknoloji sağlayıcı olarak Oracle’a güveniyorduk. GTech ve Oracle bir araya gelince seçim yapmamız kolay oldu. Başarısından neredeyse emin olduğumuz bir projeye başlamış olduk.

Proje süreci hakkında biraz bilgi verir misiniz? Neler yapıldı, ilk adım neydi?

HAKAN YEŞİM: Veri ambarı projelerinin belli bir başlangıç, hazırlık aşaması var. Bu hazırlık aşamasını, GTech ile birlikte Garanti Emeklilik’te geçirdik. Bütün raporları önümüze aldık, tekilleştirdik, iş birimleri ile toplantılar yaptık. Garanti Emeklilik’te bir veri sözlüğümüz yoktu, öncelikle o veri sözlüğünü oluşturduk ve Garanti Emeklilik ekibiyle birlikte çalışarak, rapor sayısını 2/3 oranında azalttık. Neredeyse 800 adet rapor manuel hazırlanıyordu, şu anda bunların hem sayısı azaldı hem de günlük olarak otomatik üretilmesi sağlandı. Projede Gtech’in danışmanlığıyla birlikte Garanti Teknoloji Analiz ve Yazılım ekiplerini konumlandırarak, hem kendi standart ve teknolojimize yakın çözümleri oluşturmuş hem de bundan sonraki süreç için de bilgi birikimini elde etmiş olduk. Örneğin OBI platformu ile entegre bağımsız raporlama portalı hazırlayarak Garanti içindeki kullanıcı deneyimine eş değer bir çözüm elde ettik. Farklı satış ekipleri vardı ve bunların performansı dağınık bir şekilde ayrı uygulamalarda takip ediliyordu. Bunları merkezileştirdik ve şu anda ekipler tek bir uygulama üzerinden kendi performanslarını günlük olarak takip edebiliyorlar. Bu bizim için önemli bir başarı kriteriydi ve

raporlama projesi içerisinde ara bir faz olarak hayata geçirdik. Normalde bu çalışma bir sonuç çıktısıdır ama Garanti Emeklilik’te satış çok önemli olduğu için veri ambarı projesi içerisinde çözme tercih ettik. Bütün bunlarla birlikte Mayıs 2016 itibariyle operasyonel sistem iş yükünde ve maliyetlerde yaklaşık yüzde 8 oranında bir azalma meydana geldi. Bütün projenin tamamlanmasıyla birlikte operasyonel yük anlamında çok daha büyük bir etki yaşanmasını bekliyoruz. Hedefimiz, Ekim ayında projeyi tamamlamak ve toplamda yüzde 30’luk bir azalmaya ulaşmak.

Performans takibinin verimliliğe etkileri neler oldu?

HAKAN YEŞİM: Daha önce, satış ekibi performans değerlendirmelerini, belli zamanlarda, belli zamanlarda görebiliyordu. Değerlendirildikleri kriter sayısı da daha azdı. Şu anda tüm satışların elinde mobil iPad’ler bulunuyor ve bunlar üzerinden günlük olarak performanslarını takip edebiliyorlar. Bölge bütçe toplantıları artık bu uygulamalar üzerinden yapılıyor. Şu anda 90’a yakın kriterle değerlendirilen satış ekipleri, bu uygulama sayesinde verimliliklerini oldukça artırdıklarını ifade ediyorlar.

Önümüzdeki dönemde hangi adımları atmayı planlıyorsunuz?

HAKAN YEŞİM: İlk dönemde ağırlıklı olarak emeklilik tarafındaki raporlamalar için çalıştık, önümüzdeki dönemde emeklilik tarafındaki bazı konulara devam etmekle birlikte hayat sigortaları tarafındaki raporlamalarımızı gerçekleştiriyor olacağız. Bu dönemde biraz daha kârlılığa odaklanacağımızı, kârlılığı ölçümlemeye yönelik çıktılarımızı elde edeceğimizi söyleyebilirim. Önümüzdeki dönem için de ilk döneme benzer bir hazırlık aşamasından geçtik, yine raporları inceledik,

KULLANILAN ORACLE TEKNOLOJİLERİ

- + Oracle İş Zekası
- + ODI (Oracle Data Integrator)
- + Oracle Veritabanı

“Garanti Emeklilik Veri Ambarı ve İş Zekası Raporlama projesi, Garanti Teknolojinin titizlikle ortaya koyduğu tüm kriterlerin yerine getirildiği, bizim de başından bu yana uzmanlarımızla destek verdiğimiz, çok başarılı bir proje olarak kayıtlarımıza geçmiş bulunuyor. Hem Oracle İş Zekası’nın esnekliğini hem de GTech’in sigortacılık sektöründeki bilgi birikimini gözler önüne seren bu başarının, Garanti Emeklilik için verimlilik ve müşteri memnuniyetinde artış anlamına geldiği açıkça görülüyor. Oracle olarak, teknoloji ve ürünlerimizle böyle bir projeye katkıda bulunmaktan gurur duyuyoruz.”

BEYZA ÖZKAN İş Ortakları Satış Yöneticisi - Oracle



tekleştirdik ve analizlerini gerçekleştirdik. Şu anda yazılım aşamasındayız. Muhtemelen yılın üçüncü çeyreğini geride bırakırken bunların çıktılarını elde etmiş olacağız. Bankacılıkta edindiğimiz deneyimin gösterdiği yol haritasına bakacak olursak, aslında biz temeli oluşturduk ve buradan Veri Analitiği, Veri Madenciliği, Verimlilik Analizi gibi boyutlara doğru ilerliyoruz. Bir noktada Big Data’ya da yöneleceğiz. Zaten bunlar iç içe geçmiş kavramlar ve elimizdeki veriyi inceledikten sonra nerelere ve ne kadar zamanda ilerleyebileceğimizi daha açık bir şekilde görebileceğiz.

FATİH KIZKUN (Yazılım Geliştirme Finans Uygulamaları, Yönetici - Garanti Teknoloji):

Sigortacılık sektöründe müşteri beklentilerini çok iyi takip etmek gerekiyor. Bunun için de müşterinin olduğu her yerde var olmanızı, müşteri eğilimlerini sosyal medya gibi ortamlarda takip ederek analiz edebilmenizi sağlayacak teknolojiler devreye giriyor. Dolayısıyla, Big Data Garanti Emeklilik için önemli bir kavram ve elbette veri ambarı projesinin devamında Big Data platformunu da kurmayı hedefliyoruz.

Sayın Akkum, projeyi GTech açısından da değerlendirebilir misiniz?

SÜLEYMAN AKKUM (İş Zekası ve Veri Ambarı Grup Direktörü - GTech): Garanti Teknoloji’ye

2008 yılından bu yana farklı projeler kapsamında hizmet veriyoruz. Ancak Garanti Emeklilik için gerçekleştirdiğimiz bu projenin bizim için farklı bir yeri var. Sigortacılık sektörünün her alanında çok ciddi bir bilgi birikimine sahibiz ve tüm bu deneyimi tek bir projede ortaya koyma şansımız daha önce olmamıştı. Garanti Emeklilik’te bu birikimin tamamını kullanma ve başından sonuna projenin her adımında yer alma fırsatımız oldu. Böylece analizinden test aşamasına kadar bütün süreçlere hakim olarak, heyecanla çalıştığımız, başarılı bir proje gerçekleştirdik. Garanti Emeklilik projesini bu nedenle bize yeni kapılar açabilecek bir dönüm noktası olarak görüyoruz.

Oracle teknolojilerinin hangi özellikleri size bu projede fayda sağladı ve Garanti Teknoloji’nin işini kolaylaştırdı?

SÜLEYMAN AKKUM: Proje analiz aşamasından sonra geliştirme aşamasına geçtiğimizde Oracle’ın Data Integrator ürününü kullandık. Oracle Data Integrator ürünü veriyi kaynak sistemlerden toplayıp, belirli süzme ve dönüştürme işlemlerinden geçirerek, hedef sistemlere yazmaya yarayan bir ürün. Oracle Veritabanı’nın ve Veri Ambarı’nın çalıştığı makinenin de Exadata olması, artı Oracle Data Integrator ürünü ile beraber kullanılması ETL anlamında inanılmaz bir performans sağladı. Şu an veri aktarımını, yani günlük olarak verinin Veri

Ambarında olma süresini iki-üç saate düşürdük. Bu gerçekten müthiş bir sonuç.

Oracle Data Integrator ürünü ile ETL yazımı daha da kolaylaştığı için ekipteki arkadaşlarımız artık verilen işleri kolay bir şekilde yönetebiliyorlar. Oracle Data Integrator ürünü kullanılmadan önce, bir yerde bir değişiklik yapılacağı zaman ilgili tabloların nerede kullanıldığını bulmak, yönetsel anlamda daha fazla zaman alıyordu. Oracle Data Integrator, hem değişiklik yönetimi hem de yeni bir raporlama ürünü geliştirme açısından zaman maliyetini ciddi şekilde azaltan bir ürün oldu.

Oracle İş Zekası tarafında hangi yetenekler öne çıktı?

SÜLEYMAN AKKUM: Raporlama için Oracle İş Zekası’nı kullandık. Hakan Bey’in de belirttiği gibi teklif sürecinde 75 soru yönelttiler ve hakikaten çok zorlu bir PoC süreci yaşadık. İş birimleri ile beraber oturduk, adım adım 75 madde üzerinden geçtik. En önemli sorulardan biri; “Excel’den gelen verileri Oracle İş Zekası’na yükleyip sistemdeki var olan verilerle entegre ederek bir rapor çıkarabiliyor muyuz” idi. Bugün geldiğimiz noktada Oracle İş Zekası’nın bunu gerçekleştirebildiğini görüyoruz. Bunun dışında sürükle-bırak’larla rapor yapabilmek özelliği, son kullanıcıların kendi raporlarını hazırlayabilmesi, pivot tablolar oluşturulabilmesi gibi beklentileri karşıladık. ■

Teknosa SOA altyapısını Oracle SOA Suite ile hayata geçirdi



(SOLDAN SAĞA): BUKET MUTLUM Sistem Analisti - Teknosa / SERHAT GÖKTEPE Bilgi Sistemleri Uygulama Birim Müdürü - Teknosa / TOLGA YEŞİL Danışman - Partnera / BÜLENT TOKUZLU Yönetici Ortak - Partnera / MEHMET ZENGİN Bilgi Sistemleri Uygulama Yöneticisi - Teknosa / BURAK KUZUCU Teknoloji Satış Yöneticisi - Oracle

Sistemlerin daha verimli çalışmasını sağlayacak, sistemler arasındaki iletişimi daha sağlıklı hale getirecek bir SOA (servis odaklı mimari) altyapısına geçmeye karar veren Teknosa, Oracle iş ortağı Partnera ve Oracle Türkiye danışman ekipleri ile yola çıktı. Üç ay gibi çok kısa bir sürede altyapısını kurmayı başaran Teknosa, başından bu yana depo yönetiminden e-arşive, oradan lojistik entegrasyonlara uzanan 10'a yakın projeyi başarıyla hayata geçirdi ve yenileri için de start aldı. Kurulan SOA altyapısının, mobil ve cloud tarafındaki yolculuğunda da Teknosa'ya hız kazandırması hedefleniyor. ►

Sayın Göktepe, başarıyla hayata geçirdiğiniz SOA projesine değinmeden önce Teknosa hakkında kısa bir bilgi alabilir miyiz?

SERHAT GÖKTEPE (Bilgi Sistemleri Uygulama Birim Müdürü - Teknosa): Faaliyet gösterdiği alanda pazar lideri olan Teknosa, teknoloji ürün ve çözümlerini tüketicilerle tek bir çatı altında buluşturan bir teknoloji perakende zinciridir. "Herkes için Teknoloji" felsefesiyle, keyifli bir alışveriş ve deneyim ortamı sunmayı amaçlayan kuruluşumuz, 2000 yılında, bir Sabancı iştiraki olarak faaliyetlerine başladı. Bugün Türkiye'nin her köşesine yayılmış durumdayız ve 81 ilde yaklaşık 280 mağaza ile hizmet veriyoruz.

Teknosa, teknoloji şirketi olmasından gelen doğası gereği, online mağazacılık hizmetiyle de öne çıkıyor. Bu anlamda teknosa.com, bütün teknosa mağazaları içerisinde, lokomotif bir mağaza olarak rol oynuyor.

Diğer tarafta, yine Teknosa çatısı altında, İklimsa adı verilen ayrı bir bayi operasyonumuz da bulunuyor. Klasik perakendeciliğin dışında bayilere havalandırma, ısıtma-soğutma sistemleri sattığımız bir operasyon bu.

Teknosa, yaklaşık iki yıldır da farklı iş alanlarında girişimlerde bulunuyor. Örneğin, Teknosa Mobil adı altında, Avea altyapısını kullanarak kendi GSM hattımızı satmaya başladık. Bir GSM operatörü gibi hizmet verirken, aynı zamanda

Preo Cep Telefonu, Preo Saat gibi Teknosa markalı kendi ürünlerimizi de rafa koymaya başladık.

Oracle teknolojilerini nasıl konumlandırıyorsunuz Teknosa'da?

SERHAT GÖKTEPE: Aslında Teknosa, Oracle ERP'de canlıya geçilerek açılmış. Yani, genel temayülün aksine önce ERP projesi tamamlanmış, sonra kuruluş faaliyete geçmiş. Dolayısıyla merkezinde ERP'nin olduğu bir uygulama mimarisinden ve Teknosa'nın 16 yıllık Oracle ERP geçmişinden söz ediyoruz. 16 yıllık geçmişimize baktığımızda, Oracle ürün ailesinin pek çok üyesine Teknosa bünyesinde yer verildiği görülüyor. ERP'nin etrafına yeni modül ve uygulamalar konumlandırılarak devam edilmiş. Müşteri ilişkileri yönetimi, kampanya yönetimi, sadakat yönetimi gibi uygulamalarımız, Oracle'ın Siebel platformu üzerinde yürütülüyor. İlerleyen süreçte Oracle'ın perakende çözümleri satın alınmış ve şu anda mağazalarımızdaki stokların yönetimi bu çözümler üzerinden gerçekleştiriliyor. İş Zekası ve Analitik uygulamalar tarafında da Oracle İş Zekası ve Veri Ambarı çözümlerini kullanıyoruz. Çağrı Merkezi, Depo Yönetim sistemi gibi farklı ihtiyaçlarımız için yine Oracle ERP



SERHAT GÖKTEPE
Bilgi Sistemleri Uygulama Birim Müdürü
Teknosa

“Sistemlerin daha verimli çalışmasını sağlayacak, sistemler arasındaki iletişimi daha sağlıklı hale getirecek bir SOA (servis odaklı mimari) altyapısına geçmemizin zamanı gelmişti ve aslında çözüm yanı başımızda idi. İş ortağımız Partnera ile birlikte ne yapabiliriz diye baktığımızda, zaten elimizde mevcut olan Oracle SOA lisansımızı değerlendirmeye karar verdik. Oracle'ın satış öncesi ekiplerinin katılımıyla yaptığımız toplantılar sonucunda, işe örnek bir proje ile başlamak üzere harekete geçtik. Bu süreçte Oracle Türkiye de bizim yanımızda yer aldı ve iş ortağımız Partnera'nın ekibine ve kendi ekibimize konuyla ilgili bilgi birikimini aktardı. Sonuç olarak, Teknosa ve Partnera ekiplerinden oluşan bir SOA takımımız var ve bu takım, bir entegrasyon söz konusu olduğunda, ortasında Oracle SOA'nın olduğu, uygulamaların SOA üzerinden birbiriyle konuştuğu sağlıklı bir yapıyı hayata geçirdi.”



BÜLENT TOKUZLU
Yönetici Ortak
Partnera

“ SOA projesine başlarken Partnera ekibi olarak süreci çok iyi biliyorduk ve bu sayede, böyle projeler için çok kısa bir süre olan üç ayda SOA altyapısını hayata geçirmeyi başardık. Şimdi bakıyorum, en son hayata geçirdiğimiz e-Arşiv entegrasyonu ile ilgili SOA projesini üç haftada tamamlamışız. Başından bu yana ise depo yönetiminden e-arşive, oradan lojistik entegrasyonlara uzanan 10’a yakın projeyi hayata geçirmişiz. 16 yıla dayanan birlikte çalışma deneyimi, Oracle Türkiye’nin deneyimi ve üç aylık eğitimle birleştiğinde çok iyi bir sonuç ortaya çıkmış oldu. ”

ile entegre çalışan üçüncü parti bir takım yazılımları kullanıyoruz.

SOA projesi hangi ihtiyaçlar doğrultusunda ortaya çıktı?

SERHAT GÖKTEPE: Bu yapı, 16 yıllık bir geçmiş sonrasında doğal olarak karmaşık hale dönüştü. Bilgi sistemleri ekibi olarak böyle bir karmaşada bazı yönetim zorlukları ortaya çıkmaya başladı. Bir “spagetti” durum söz konusuydu. Oracle ERP, aslında üzerinde geliştirme yapabildiğimiz doğal bir entegrasyon platformu sunuyor. Dolayısıyla ihtiyaçlar oluşurdukça, Oracle ERP diğer uygulamalara kendisi entegre olmuştu zaten. Ancak artık bu iş yönetilemez hale gelmişti.

Çözümü nasıl buldunuz?

SERHAT GÖKTEPE: Artık, sistemlerin daha verimli çalışmasını sağlayacak, sistemler arasındaki iletişimi daha sağlıklı hale getirecek bir SOA (servis odaklı mimari) altyapısına geçmemizin zamanı gelmişti ve aslında çözüm yanı başımızda idi. İş ortağımız Partnera ile birlikte ne yapabiliriz diye baktığımızda, zaten elimizde mevcut olan Oracle SOA lisansımızı değerlendirmeye karar verdik. Oracle’ın satış öncesi ekiplerinin katılımıyla yaptığımız toplantılar sonucunda, işe örnek bir proje ile başlamak üzere harekete geçtik. Bu süreçte Oracle Türkiye de bizim yanımızda olacak ve iş ortağımız Partnera’nın ekibine ve kendi ekibimize konuyla ilgili bilgi aktaracaktı. Böylece eğitimleri hep birlikte planlamaya başladık.

Proje süreci nasıl ilerledi?

SERHAT GÖKTEPE: Hem bizim hem de Partnera’nın kaynakları birlikte eğitimlere katıldılar. Oracle Türkiye tarafı ilk projemizi yapmaya başladı ve bizler de onların yanında yer alarak öğrendik. SOA’yı entegrasyon katmanı olarak kullandığımız ilk proje olarak bir üçüncü parti yazılımının entegrasyonunu örnek olarak seçtik kendimize.

Şu anda hem teknosa.com’un ERP ile entegrasyonu hem de diğer Depo Yönetim sistemi uygulamalarının ERP ile entegrasyonu için SOA’yı kullanmaya devam ediyoruz.

Sonuç olarak, Teknosa ve Partnera ekiplerinden oluşan bir SOA takımımız var artık. Bu takım, bir entegrasyon söz konusu olduğunda, ortasında SOA’nın olduğu, uygulamaların SOA üzerinden birbiriyle konuştuğu bir yapıyı hayata geçirmiş oldu.

Hangi faydalara odaklanıldı bu proje ile?

BURAK KUZUCU (Teknoloji Satış Yöneticisi - Oracle): Teknosa’da hayata geçirilen SOA projesinin odak noktaları, gerçekleşen operasyonun izlenebilirliğini artırma ve yeniden kullanılabilirlik kavramıyla birlikte operasyonel verimliliği artırma idi. Biz Oracle olarak, hem Partnera hem de Teknosa ekiplerini eğiterek, yetkinlik kazandırmayı hedefledik. SOA bilgi birikimini müşterimize aktarma anlamında çok güzel bir örnek oldu. Kurulan SOA altyapısının, mobil ve bulut tarafındaki yolculuğunda da Teknosa’ya hız kazandıracağına inanıyoruz. İş ortağımız Partnera’ya ve Teknosa ekibine bu örnek çalışmaya katkıları ve yaklaşımları için teşekkür ediyoruz.

Eğitim süreci ne kadar sürdü?

SERHAT GÖKTEPE: Eğitim süreci üç ay sürdü ama mühendislik döneminde de bir ay bizimle beraber oldu Oracle Türkiye. Sonrasında diğer projeleri kendimiz gerçekleştirdik.

Sayın Tokuzlu, Partnera’nın Teknosa ile işbirliği ne kadar eskiye dayanıyor? SOA projesi ile elde edilen başarıyı nasıl değerlendiriyorsunuz?

BÜLENT TOKUZLU (Yönetici Ortak - Partnera): Partnera, kurulduğu günden itibaren Teknosa ile iş ortaklığı yapıyor. 2000’de Teknosa Oracle ERP üzerinde canlıya geçerken de Partnera oradaydı. Oracle ERP’yi birlikte kurduk. Ben Teknosa’ya 2003 yılında Partnera adına danışman olarak katıldım. Dolayısıyla SOA projesine başlarken Partnera ekibi olarak süreci çok iyi biliyorduk ve bu sayede, böyle projeler için çok kısa bir süre olan üç ayda SOA altyapısını hayata geçirmeyi başardık. Şimdi bakıyorum, en son hayata geçirdiğimiz e-Arşiv entegrasyonu ile ilgili SOA projesini üç haftada tamamlamışız. Başından bu yana

ise depo yönetiminden e-arşive, oradan lojistik entegrasyonlara uzanan 10'a yakın projeyi hayata geçirmişiz. 16 yıla dayanan birlikte çalışma deneyimi, Oracle Türkiye'nin deneyimi ve üç aylık eğitimle birleştiğinde çok iyi bir sonuç ortaya çıkmış oldu.

Oracle SOA Suite platformunun önemi, aslında önümüzdeki dönemde "bulut" ve "yerleşik" uygulamaların karmaşasının yaşandığı bu yeni dünyada iyice yüzümüze çarpıyor olacak.

SERHAT GÖKTEPE: Bu noktada, projenin başarısında Oracle Türkiye'nin rolünü de tekrar vurgulayalım. Projeyi üç ayda bitirdik ama Oracle Türkiye'nin rolü orada bitmedi. Mimariyi sağlıklı bir yapı üzerinde idame ettirmek için Oracle Danışmanlık ekibinden beş-altı ay daha yönetim anlamında hizmet aldık. Bir yandan kendi iç kaynaklarımızı geliştirirken bir süre daha yanımızda oldular. Kendi ayaklarımızın üstünde durabildiğimizi hissettiğimiz andan itibaren işin yönetim tarafını da kendi bünyemize katmış olduk.

BURAK KUZUCU: Bir şey de ben ekleyeyim. Teknosa'da, SOA projelerinde müşteri yaklaşımını ve bunun önemini gösteren güzel bir örnek yaşadık. SOA projeleri, aslında bir projeden ziyade bir dönüşüm yolculuğudur. Uzun dönemli bir bakış açısı ile yola çıkılması ve temellerin sağlam atılması gerekir. Bu anlamda, Serhat Bey'in de belirttiği gibi yönetim altyapısının kurgulanması çok kritik önem taşıyor. Teknosa bunu çok iyi bir şekilde başardı.

Kurulan SOA altyapısı sayesinde başarıyla uygulanmış projelere örnek verebilir misiniz?

MEHMET ZENGİN (Bilgi Sistemleri Uygulama Yöneticisi - Teknosa): İlk başta üçüncü parti bir lojistik firması ile entegrasyon gerçekleştirdik, çünkü SOA'nın kullanımına uygun olan bir fonksiyon olduğunu düşündük. Hem daha küçük verilerin, daha hızlı, daha yüksek sayıda hareket ettiği, daha kısa süreli servislerin olduğu bir yapıydı, hem de lojistik hem iş ortağımızın hem de bizim en güçlü olduğumuz alanlardan biriydi. Böylece, burada kullandığımız servisleri ve altyapıyı daha sonraki projelerde kullanabildik

ve SOA'nın en büyük katkısı bu şekilde almış olduk. Şimdi de yine SOA mimarisini kullanmaya başlayacağımız Yetkili Servis tarafında bir projemiz var ki projenin lideri Buket Hanım da o konuya değinecektir.

O zaman size geçelim. Siz de liderliğini yaptığınız Yetkili Servis entegrasyonu hakkında bilgi verebilir misiniz?

BUKET MUTLUM (Sistem Analisti - Teknosa): Mehmet Bey'in de bahsettiği gibi şu anda lojistik dışında Yetkili Servis entegrasyonlarını SOA üzerinden entegre etmeye çalışıyoruz ve bununla ilgili ilk projeye başladık. 20'ye yakın farklı firma ile aynı entegrasyonu yapıyor olacağız. Burada SOA'nın bize getireceği en büyük faydalardan biri, aynı web servisini kullanarak çok kısa zamanda 20 şirketi entegre etmek olacak. Lojistik tarafında nakliyecilerle yaptığımız entegrasyonlarda elde ettiğimiz verimliliği burada da sağlayacağız. Özetle, aynı başarıyı Yetkili Servis entegrasyonları sürecinde de bekliyoruz.

Sayın Yeşil, siz de bu projeyle birlikte Partnera danışmanı olarak Teknosa'da hizmet vermeye başladınız. Sizin değerlendirmelerinizi de alabilir miyiz?

TOLGA YEŞİL (Danışman - Partnera): 15 senenin üstünde bir yazılım deneyimim var ve bunun son 10 senesini çoğunlukla entegrasyon işleriyle geçirdim. Birçok büyük firmada bu tarz entegrasyonlar gerçekleştirdik. Teknosa'da geliştirdiğimiz projelerde bir Orta Katman ile ne gibi katma değerler yaratılabileceğini deneyimledim ve çok etkilendim. Arkadaşlarımın sözünü ettiği faydaların yanı sıra daha farklı taraflarıyla da bu yapı beğenimi kazandı. Çok güzel bir loglama, raporlama sistemi var. Bu sayede uçtan uca nerede tıkanırdığını veya ne gibi sorunlar oluştuğunu rahat bir şekilde görebiliyoruz. İzlenebilirlik yetenekleri çok gelişkin. Örneğin, Teknosa'nın e Arşiv Projesi, günde 25-30 bin tane faturayı kapsıyor ve burada izlenebilirlik hayati önem taşıyor. Genel olarak baktığımızda, performans olarak da, izlenebilirlik olarak da çok ciddi fayda sağladığımızı görüyoruz. ■



BURAK KUZUCU
Teknoloji Satış Yöneticisi
Oracle

“Teknosa'da hayata geçirilen SOA projesinin odak noktaları, gerçekleşen operasyonun izlenebilirliğini artırma ve re-useability kavramıyla birlikte operasyonel verimliliği artırma idi. Biz Oracle olarak, hem Partnera hem de Teknosa ekiplerini eğiterek, yetkinlik kazandırmayı hedefledik. SOA bilgi birikimini müşterimize aktarma anlamında çok güzel bir örnek oldu. Kurulan SOA altyapısının, mobil ve cloud tarafındaki yolculuğunda da Teknosa'ya hız kazandıracağına inanıyoruz. İş ortağımız Partnera'ya ve Teknosa ekibine bu örnek çalışmaya katkıları ve yaklaşımları için teşekkür ediyoruz.”

TOBB Türkiye Yazılım Meclisi Başkanı Melek Bar Elmas ile

ÜRETKENLİK ODAKLI PROJELER

Plus dergisi, Türkiye BT sektörünün duayenlerinden Melek Bar Elmas ile kariyer hikayesi, geçmiş deneyimleri ve üzerinde çalıştığı ilginç projeler hakkında sohbet etmek üzere bir araya geldi. Aynı zamanda TOBB Türkiye Yazılım Meclisi Başkanlığı görevini sürdüren ve elini attığı her işe deneyimlerinden süzölen bilgi birikimini aktaran Elmas, “üretkenlik” esaslı hayat anlayışını yansıtabileceği, hepimizin hayatına dokunan farklı girişimler içerisinde de yer alıyor... ►



MELEK BAR ELMAS
Bilgisayar Yazılımı Meclisi Başkanı
TOBB

Sizin kariyer hikayeniz, aslında özellikle 80’li yılların ikinci yarısından itibaren giderek gelişen BT sektörünün hikayesinin önemli bir parçası. Finans sektörünün otomasyon sistemleri ile ivme kazandığı o dönemlerdeki katkılarınızı biliyoruz. Röportajımıza sizin hikayenizi özetleyerek başlayabilir miyiz?

MELEK BAR ELMAS (TOBB Türkiye Yazılım Meclisi Başkanı): Hacettepe Üniversitesi’ne

1977 yılında girdim. Türkiye’nin ilk bilgisayar mühendislerinden biriyim. Vakıflar Bankası-IBM işbirliği ile yürütölen şube otomasyonu konusundaki bitirme tezim, okuldaki özel sektöre yönelik tek projeydi. 1982 yılında finans sektöründe genel müdürlük otomasyonu olsa da şube otomasyonu yoktu. Koç Burroughs (bugünkü KoçSistem), Ziraat Bankası için bir projeye başlamış ve bizim bölüme de “Finans sektöründe çalışabilecek öğrenciler var mı” diye haber yollamıştı. Bu konuda proje yapan

sadece ben vardım. Öğrenciyken iş görüşmesine çağırdılar ve mezun olmadan işe aldılar. Böylece Ankara’dan çıktım ve İstanbul’da üç yıl Ziraat Bankası şube otomasyonu projesinde yönetici olarak çalıştım. 22 yaşında bir genç olarak 70 yaş ortalamasındaki yöneticilere projeyi anlatmak zaman zaman çok zorlamış olsa da, iki yılda yazılımı tamamladık. Biltek’ten (sonra Meteksan adını aldı) İstanbul Bölge Müdürlüğü teklifi geldiğinde 25 yaşında idim ve İstanbul’dan çok Trabzon’da, Rize’de,

Hep birlikte daha üretkeniz!

Melek Bar Elmas'ın 2006 yılından bu yana kurguladığı ve 2015 yılı itibarıyla start verdiği Üretkeniz.biz, yaşamı boyunca üretken kalmak ve mutlu yaşamak isteyen herkesi bu yeni oluşuma katılmaya davet ediyor.

Üretkeniz.biz; herhangi bir nedenle tam zamanlı çalışamayan 35-70 yaş arasındaki bireylerin ekonomiye geri kazandırılmasını ve üyeleri için yaş aldıklarında da üretkenliklerini sürdürebilecekleri yaşam köyleri oluşturmayı hedefliyor. Dünyada yaşlı köyleri ve yaşlılar için yarı zamanlı iş olanakları olmakla birlikte, bu iki yaklaşımı sürdürülebilir biçimde birlikte ele alan bir model yok. Bu nedenle Üretkeniz.biz, dünyaya da örnek teşkil edecek bir ilk proje...

Bilgi için:

bilgi@uretkeniz.biz
www.facebook.com/uretkeniz.biz/

Adres: Hasat Sok. No: 52 Şişli 34381 İstanbul

Tel: (0212) 963 1020



uretkeniz.biz

Çaykur'un şube otomasyonu projesinde çalıştım. Bu deneyimden sonra Biltim'e, bankacılık operasyonunun başına geçtim. Sonra da Oracle'ı kurduk!

Nasıl? Oracle'ı mı kurdunuz?

MELEK BAR ELMAS: Kulağa tuhaf geliyor ama "Oracle'ı ben kurdum" desem abartı olmaz! Çünkü Biltim'de, metalürji fabrikası için başlanan yeni otomasyon projesi, Oracle'ın Türkiye'ye gelmesini sağladı. Hatta neredeyse zorla getirdik Oracle'ı Türkiye'ye. Söz konusu otomasyon projesinde kullandığımız donanımlarla önerilen veritabanı epey pahalıydı. Oracle'ı donanımdan bağımsız veritabanı olarak duymuştum ve bu proje için kullanmanın iyi olabileceğini düşündüm. Ancak Oracle'a nasıl ulaşırsınız, nasıl Türkiye'ye getiririz, astarı yüzünden pahalıya gelir mi konusu tam bir muammaydı. Amerika'dan gönüllü yardımımıza gelen danışmanımız Mr. Austin'e Oracle'ı nasıl buluruz diye sordum. O yıllarda bu işler zordu, "google'layıp" iletişim bilgilerini alamıyordunuz. Yurtdışını aramak zaten çok pahalıydı. Mr. Austin, "Ben bulurum" dedi ve sonunda Oracle'ın Dubai ekibine ulaştı. Ekibi İstanbul'a davet ettik ve gelip bizi

dinlemeleri için dil döküp ikna ettik. Dubai ekibinden Muhammed Ajouz geldi. "Burada ofisimiz, ekibimiz yok. Söz ettiğiniz projenin gerçekleştirilmesi zor" dedi önce. "Benim karşımdaki oda boş, size verelim" dedim. İşte Oracle Türkiye'nin ilk Genel Müdürü Nüge Gülhan'ın iş görüşmesi o odada gerçekleşti. Biz de Oracle ile Türkiye'deki ilk projeyi yaptık. Oracle'ın başlangıcı böyledir. Bizim Oracle'ı getirme azmimiz, bugünkü adıyla Nüge Gülhan Ajouz ile Muhammed Ajouz'un tanışmasına da vesile oldu. Türkiye'de Oracle'ın ilk iş ortağı da Biltim oldu.

Peki, istediğiniz sonuca ulaştınız mı proje ile?

MELEK BAR ELMAS: Sonraki projelerin önünü açtığı ve Biltim'e yeni bir perspektif kazandırdığı için sonucu iyi oldu. Ancak bizim karşı ofiste başlayan operasyonun telefon giderleri, veritabanına vereceğimiz faturaya epey yaklaşmıştı galiba :) Hatta hiç unutmuyorum genel müdürümüz çok kızdı "Veritabanına vereceğimiz parayı telefona verdik" diye... Sonra onlar ofislerini tuttular, Biltim de ilk iş ortağı olarak yeni projelere yelken açtı.

Biltim'den sonra kariyeriniz nasıl sürdü?

MELEK BAR ELMAS: Bir gün tesadüfen, Marmara Bank'ın ortaklarından Caner Ersoy ile asansörde karşılaştık. "Melek, mutlaka görüşmemiz gerek" dedi. Görüşmeye gittim. "Oracle'da bir yazılım geliştiriyoruz ama satamıyoruz. Sen bize bu konuda yardımcı olur musun?" diye sordu. Yeni oluşumlar ilgimi çeker, heyecan verici bir teklifti ve kabul ettim. Marmara Bank'ın iştiraki Mardata'da pazarlama ve satıştan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmaya başladım. O dönemde Marmara Bank dışında farklı bankalara pek çok proje yaptık. Sonra 94 krizi geldi ve Marmara Bank battı. Bu olaydan etkilenerken Mardata'nın da kapanması bekleniyordu. Mardata finans sektörüne Marmara Bank'tan bağımsız iş yapan ve kendini yetebilen bir şirketti. Bu işi kurtarmanın bir yolu olmalıydı. Mardata, Türkiye'de Oracle'da geliştirilen ilk bankacılık paketini yapmıştı. İki buçuk sene gibi bir süre emek harcanarak çok değerli bir yazılım hazırlanmıştı. Mardata'nın değerini anlayacak yatırımcılara satılması gerekiyordu. Ancak bunu Caner Bey'in onayı olmadan yapmamız mümkün değildi. Caner Bey'in o sırada pek çok sorunu olsa da büyük bir incelik göstererek

görüşmeyi kabul etti. “Biz Oracle’da bankacılık paketi yazan ilk şirketiz ve başka da yok. Bu bilgi birikiminin değeri para ile ölçülemez. İzin verin ben bu şirketi kurtarayım” dedim. “Nasıl” diye sordu. “Ben bu şirketi başkasına satabilirim” dedim. Caner Bey yaklaşımından çok mutlu oldu ve “Ne istersen yapabilirsin Melek, ben hiç bir şey talep etmiyorum” dedi. Yıl 1994. Şirketi satacağımızı müşterimiz olan bir kaç bankaya duyurduk. O sırada Bayındır Holding’in Romanya’daki bankasına yazılım satmıştık. Bayındır Holding ilgilendi ve ne istediğimizi sordu. “Biz sizden para istemiyoruz, müşterilerimiz ödemeye devam ederse biz zaten kendi yağı ile kavrulan bir şirketiz. Fakat sizden tek bir ricamız olur: Önümüzdeki iki yıl içerisinde yaptığınız tüm satışlardan yüzde 5’ini Caner Bey’e hisse payı olarak ödersiniz” dedim. Caner Bey bizden hiç bir şey istememişti ama kendisine vefa borcumuzu ödememiz gerektiğini düşünüyordum. Bunun üzerine Suat Orsan “Tamam Melek, o zaman benim de bir koşulum var” dedi. “Nedir?” diye sordum. “İki yıl boyunca bu şirketten gitmeyeceksin” dedi. Oysa 1990 yılında satış-dağıtım otomasyonu alanında faaliyet gösteren Merlin A.Ş.’yi kurmuştum ve işimin başına geçmeyi düşünüyordum. Buna rağmen Suat Bey’in koşulunu kabul ettim ve iki yıl Mardata’da ya da yeni adıyla BaySis’te çalışmaya devam ettim.

Merlin’e sıra ne zaman geldi?

MELEK BAR ELMAS: İki işi bir arada yürütmek zor olduğu için 1996 yılında BaySis’ten ayrıldım ve Merlin’e döndüm. Merlin’de satış dağıtım otomasyonu ve radyo frekanslı depo yönetim sistemi yapıyorduk. 1990 yılında işe başladığımızda bu teknolojiyi Türkiye’ye getiren ilk şirket olduk. 1990 yılından 2009 yılına kadar Merlin’de satış dağıtım otomasyonu gerçekleştirdik. Türkiye’de ilk BI projesini 2000 yılında biz yaptık. Oracle’ın iş ortağı olarak pek çok projeye imza attık. 2009 ekonomik krizi yaşanırken

pazar payımız yüzde 93’tü ve ulaşabileceğimiz her yere ulaşmıştık. Yurtdışında da Çin’den Atlanta’ya gidebileceğimiz ülkelere gitmiştik. Durumumuzu ve piyasa koşullarını değerlendirerek 2009’da Merlin’i pasif konuma almaya karar verdik.

Kendi uzmanlık alanınızı bıraktığınız bu süre size ne kazandırdı? “Kazandırdı” diyorum, çünkü elinizde son derece ilginç projelerle şimdi yine çok tempolu ve üretken bir sürece girmiş görünüyorsunuz...

MELEK BAR ELMAS: 1982’den 2009’a kadar geçen süre boyunca gerçekten çok tempolu bir hayatım oldu. Merlin’deki 19 yıl boyunca sadece iki hafta tatil yapabiliyordum. Projelerime ara verdiğim bu süreç bana çok şey öğretti. “Bundan sonra ne yapmak isterim?” sorusuna sosyal girişimcilik alanında cevaplar buldum. Çünkü topluma geri ödemek, yaşamın anlamını güçlendiriyor. Daha önce de Kagider’in kuruluşunda rol almış, isim annesi olmuş ve ilk dönem başkan yardımcılığı yapmıştım. TBD’de aktif çalışmıştım. STK’ların yapılanmasını biliyordum, sosyal girişimci olarak iki tarafı buluşturmak istedim.

Bu kapsamda neler yaptınız?

MELEK BAR ELMAS: Sosyal girişimcilik, hem sosyal işler yapmanız hem de girişimci olarak ekonomik açıdan değer üretmeniz demek. Bunları düşündüğüm sırada “Gelecek Daha Net” gençlik platformunun koordinatöre ihtiyacı olduğunu duydum. Kurucusu Serra Titiz’i, Kagider’den tanıyordum. Ona gittim “Serra’cığım, yaşımda dert etmezsen bu işi ben yapayım” dedim. “Gökte ararken yerde bulduk” diyerek kabul etti. Üç buçuk yıl “Gelecek Daha Net”in koordinatörlüğünü yaptım. Bu süreçte, gençlere online destek platformunu yeniden yapılandırdık. Şu anda 7 bine yakın gençle 1000’e yakın gönüllünün yer aldığı dev bir platform oldu. Gençlere ücretsiz olarak

mentorluk ve kariyer desteği sağlanıyor. Şimdi ise 2006 yılından bu yana düşündüğüm bir projeyi hayata geçiriyoruz. Projenin adı “Üretkeniz.biz”.

Üretkeniz.biz projesi kimlere sesleniyor?

MELEK BAR ELMAS: Bizim kuşağımıza... Bizleri “tost” kuşağı olarak tanımlıyorum. Çünkü ömürler uzadı ama paralel olarak ek sosyal olanaklar oluşmadı. Bizler annemize-babamıza bakmak zorundayız. Öte yandan gençlerin iş hayatına başlama yaşı çok arttı, bir gencin evinin kirasını kazanması 30’lu yaşları buluyor. Dolayısıyla çocuklarımıza da bakmak zorundayız. Bir yandan da dünya tarihinde teknolojik gelişmenin en hızlı yaşandığı bir dönemin kuşağıyız. Bizim gibi hayatını teknolojinin içinde geçiren kişiler şanslı ama bu kuşağın çoğunluğu, teknolojiye adapte olmakta zorlanıyor ve ortalama 40 yaşlarında ya işsiz kalıyor ya da yeni bir meslek edinmesi gerekiyor. Ayrıca biz, “İste, yaparsın; çalışıp, üretmek güzeldir; ne istersen olabilirsin, dünyanın her yerinde başarabilirsin” diye yetiştirilmiş bir kuşağız. Evde oturup televizyonun karşısında ölümü bekleyebilecek bir kuşak değiliz. Ve en önemlisi, biz çocuklarımıza kendi yaşlılık yükümlülüğümüzü pas etmek istemiyoruz.

Üretkeniz.biz bu tespitleri nereden yakalıyor?

MELEK BAR ELMAS: Bu sorunları hepimiz yaşıyoruz. Bütün bu tespitler, çözülmesi gereken ve giderek büyüyen bir sosyal sorun olarak epeydir karşımda duruyordu. Bu sorunu çözenin de yine bizim kuşağa düştüğünü 2006 yılında açıkça görmüştüm. Ancak 2015 yılına kadar bu konuda bir şey yapmaya fırsatım olmadı. 2015’de çalışmalara başladım ve Mayıs 2016’da Üretkeniz.biz resmi olarak kuruldu. Üretkeniz.biz, herhangi bir nedenle tam zamanlı çalışamayan 35-70 yaş arasındaki bireylerin ekonomiye geri kazandırılmasını ve

Dünyaya açılmak isteyen yazılımcılara çağrı!

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Soft_Away Projesi ile yazılım sektörünün yurtdışı pazarlara açılmasını destekliyor. Yapılacak çalışmaların maliyetinin % 75'i hibe olarak devlet tarafından, geri kalanı projeye katılan kurumlar tarafından karşılanacak. Başvurular, 31 Ekim 2016 tarihine kadar devam ediyor.

TOBB bünyesindeki Türkiye Yazılım Meclisi'nin koordinasyonunda ve Ekonomi Bakanlığı'nın desteğiyle başlatılan TOBB-Bilişim Soft_Away projesi ile ülkenin stratejik iş kollarından yazılım sektörünün ihracatının artırılması hedefleniyor.

Proje, yazılım şirketlerinin küreselleştirilmesine destek sağlayacak. Hedef, üretimde katma değer artışına katkı yapacak en önemli sektörlerden olan yazılımın, Türkiye'nin ihracat sepetindeki payını artırmak, Türkiye'nin kişi başı 25 bin dolar milli gelir ve 500 milyar dolar ihracat hedefine ulaşmasına katkıda bulunmak.

Projeye katılacak firmalar, TOBB Türkiye Yazılım Meclisi üyelerinden oluşturulan komisyon tarafından üç aşamalı seçim süreciyle belirlenecek. Komisyon, 31 Ekim 2016 tarihine kadar başvuran firmaların ürettikleri yazılımın niteliği başta olmak üzere pek çok kritere bakarak, proje kapsamında gerçekleştirilecek faaliyetlere uyumlu bir şekilde katılabilecek firmaları tespit edecek.

Komisyon, yurt içinde belli bir noktaya gelmiş, yurt dışına açılma aşamasına yaklaşmış firmaları öncelikli olarak belirlemeyi hedefliyor. Hali hazırda yurt dışına satış yapan firmalar ve yapısı itibarıyla yurt dışı satış hacmini artırma potansiyeline sahip firmalar da projeye başvuru yapabiliyor.

Projenin birinci aşamasında, firmaların ihtiyaç analizi yapılacak. Böylece, firmaların yurt dışına açılmak için alması gereken eğitim ve danışmanlık ile yurt dışı pazarlama faaliyetlerine yönelik ihtiyaçları belirlenecek. Projenin sonraki aşamalarında, ihtiyaç analizinde belirtilen faaliyetler, firmaların katılımıyla TOBB Yazılım Sektör Meclisi koordinasyonunda gerçekleştirilecek.

Bilgi için: soft_away@tobb.org.tr • www.facebook.com/TOBB-Türkiye-Yazılım-Meclisi-270563519984490/



üyeleri için yaş aldıklarında da üretkenliklerini sürdürebilecekleri yaşam köyleri oluşturmayı hedefliyor.

Türkiye'de sosyal girişimciliğin en doğru yolu bildiğiniz gibi kooperatifçilik. Fakat Üretkeniz. biz, ne dünyada ne de Türkiye'de örneği olmayan bir kooperatif. Bu nedenle Kooperatif Genel Müdürlüğü'ne gittik ve projemizi anlattık.

Sağ olsunlar fikrimizi çok beğendiler ve bir yıllık uğraşı sonucu, Üretkeniz.biz için yeni bir ana sözleşme oluşturuldu. Böylece Üretkeniz. biz kooperatifini kurduk.

Dünyada yaşlı köyleri var, serbest zamanlı

iş olanakları da var ama bu ikisini bir araya getiren bir model yok. Üretkeniz.biz bu anlamda önemli bir proje.

Yapı kooperatifi değiliz; insanlar parayı versin, kendilerine bir köy oluştursun değil amacımız. Biz arazileri hibe almayı, köyleri yaparken sponsor bulmayı, hastaneler kurmayı ve gönüllülük sistemi oluşturmayı hedefliyoruz.

Üretkeniz.biz projesini merak edenler ve ayrıntıları öğrenmek isteyenler nereye ulaşsınlar?

MELEK BAR ELMAS: Üretkeniz.biz web sitemiz henüz yapım aşamasında. İlgilenenler

erişim bilgilerimize aynı isimli facebook sayfamızdan ulaşabilirler.

TOBB Türkiye Yazılım Meclisi Başkanlığınıza ve burada yürüttüğünüz projelere de değinebilir misiniz?

MELEK BAR ELMAS: TOBB bünyesindeki sektör meclisleri 2006 yılında yasayla kuruldu ve ben de Yazılım Meclisi'nde 2006 yılından bu yana başkan yardımcısı olarak bulunuyordum. Son seçim yapılırken Başkanımız Mehmet Akyelli'ye "Yeniden başkan olacak mısınız" diye sordum, olmayacağını söyledi. "O zaman izin verin ben olayım, siz de başkan yardımcısı



“ Soft_Away projesi kapsamında bir jüri kuruldu ve üç kademeli bir seçim sistemi oluşturuldu. Yazılım firmalarını tematik kümeler altında toplayarak seçeceğiz. O tematik grup üzerinden ihtiyaç analizi yapılacak ve yurtdışına açılmak için gereken eğitim, danışmanlık, yurtdışı pazarlama desteği, fuara katılım desteği gibi desteklerin yüzde 75’ini Ekonomi Bakanlığı, yüzde 25’ini ise firmanın kendisi karşılayacak. Seçilen firmalar için mentörlük yapacak gönüllü isimler de buluyoruz. Şu anda Çin’den, Atlanta’dan, Amerika’dan, İsviçre’den gönüllü mentörler bulduk. Bu noktada TOBB’un ticari ağını kullanmak bize çok büyük avantaj sağlıyor. Hedef, her birinde 15 firmanın yer aldığı çok sayıda tematik kümeler oluşturmak ve her grupta en az üç firmamızın gerçekten yurtdışında satış yapmasını sağlamak. ”

olun ki sürdürülebilirliği sağlayalım” dedim. Kendisi büyük bir inceleme teklifimi kabul etti ve Nisan 2015’den bu yana başkanlık görevini sürdürüyorum.

Nasıl bir başkansınız?

MELEK BAR ELMAS: Başkanlığa aday olduğumda “Projeniz ne, bize neyi vaat ediyorsunuz?” dediler. “Ben vaat değil, eylem insanıyım” diye cevap verdim. Hedefim; sektörümüzü kaldırmak için çalışmak ve sonuç almak. Geçtiğimiz on yılda edindiğim deneyim şu: Türkiye’de yazılım sektörü; inşaat, gıda vb. sektörlerle göre ülke ekonomisinin küçük bir kısmını oluşturuyor. Aynı zamanda hızla değişerek gelişen teknoloji ve uygulama alanlarının çokluğu sektörün bir araya gelmesini zorlaştırıyor. Oysa politikacıların dikkatini çekmek ve politik bir karar aldırarak istiyorsanız, ya büyük bir sektör olmalısınız ya da çok oyunuz olmalı... Sektörümüzün şimdiye kadar dikkat çekecek büyüklükte cirosu olmadı, yakında da olmayacak gibi duruyor. “Ortak Ses” çalışmasını bu nedenle başlattık. Her sene bir konuyu ele alalım, o konuda tüm sektör olarak çözüm önerilerimizi oluşturalım ve hepimiz aynı şeyi konuşalım istedik. Çünkü ancak sesimizi birleştirecek etkili olabileceğimizi biliyoruz.

2016 için “pazarlama”, “satış” ve “ihracatta yazılımın payını artırmak” konularını ele aldık. Çünkü yazılım sektörü, kolay ihracat yapabilen, az kaynak tüketen ve katma değeri yüksek bir sektör.

Bunun üzerine bir sunum hazırladık ve “ihracatı nasıl artırırız”, “ne tür sorunlar var”, “ne tür fırsatlar var” ortaya koyduk. “Lütfen herkes bunu konuşsun” dedik. “Ortak Ses” sunumunda altını çizdiğimiz konulardan bir tanesi de sektörler arası sinerji ve yaratıcı iş birlikleri oluşturulmasıydı. TOBB Başkanı Sayın Rıfat Hisarcıklıoğlu’nun desteği ile sektör meclislerinde 15’er dakikalık “Ortak Ses” sunumu yapmaya başladık. Şu ana kadar gerçekleştirilen sunumlardan iki tane işbirliği fırsatı da çıktı.

Soft_Away projesi nasıl ortaya çıktı?

MELEK BAR ELMAS: İhracat, ciddi bir deneyim ve sermaye birikimi gerektiriyor. Türkiye’deki yazılım sektörü yeterli sermaye birikimini oluşturmakta zorlanıyor. Bu nedenle TOBB’dan ihracat teşviklerinden faydalanma konusunda yardım rica ettik. Soft_Away projesi de böyle çıktı ortaya. TOBB ana çatımız. Bakanlık da çok sıcak baktı projemize. Soft_Away’e katılım için

şu anda başvuru süreci devam ediyor ve tüm yazılımcılardan başvuru alıyoruz. Bir jüri kuruldu ve üç kademeli bir seçim sistemi oluşturuldu. Yazılım firmalarını tematik kümeler altında toplayarak seçeceğiz. O tematik grup üzerinden ihtiyaç analizi yapılacak ve yurtdışına açılmak için ne ihtiyaç varsa tespit edeceğiz. Eğitim, danışmanlık, yurtdışı pazarlama desteği, yurtdışı iş geliştirme toplantısı, fuara katılım desteği gibi desteklerin yüzde 75’ini Ekonomi Bakanlığı, yüzde 25’ini ise firmanın kendisi karşılayacak. Seçilen firmalar için mentorluk yapacak gönüllüler de buluyoruz. Şu anda Çin’den, İngiltere’den, Amerika’dan, İsviçre’den gönüllü mentorlar bulduk. Kuşkusuz TOBB’un geniş ticari ağı projemize büyük katkı sağlayacak. Hedef 15 firmadan oluşan en az bir ya da birden çok tematik küme oluşturmak ve her kümeden en az üç firmamızın yurtdışında satış yapmasını sağlamak.

Bilgi birikiminizle yer aldığınız bu ve daha pek çok proje ile hayatımızı olumlu yönde değiştireceğinize inanıyoruz ve bu söyleşi için size çok teşekkür ediyoruz.

MELEK BAR ELMAS: Davetiniz için ben teşekkür ederim. Oracle ve iş ortaklarının desteğini her zaman bekliyoruz. ■

VERİ TABANI DÜNYASINDA ÇIĞIR AÇAN YENİLİK

ORACLE DATABASE APPLIANCE

Yüksek Erişebilirlik

Hiç Bu Kadar Kolay Olmamıştı!

Verimli iş sürekliliği, düşük risk ve maliyet ile
Oracle Database Appliance bünyesinde birleşiyor.

Plug & Play
Güç ve Ağ Kablosunu takın,
kurulumunu kendi yapsın.

2 x dual-socket Oracle Linux Sunucular
Toplam 48 Core, 4 adet Intel E5-2697 İşlemci
512 GB Ana Bellek
18 TB Brüt Disk Kapasitesi
200 GB Solid State Depolama Alanı
Tamamen Yedekli
Oracle Database Enterprise
Edition & Real Application Clusters
Oracle Virtual Machine
Oracle Enterprise Linux Yazılımları

Pay & Grow
Ölçeklenebilir lisans kullanımı
(4-24 çekirdek arası)





Şirketlerin “Yeni Kılavuz Sistemi”: + Finans

Yeni dijital teknolojiler hayatımıza girdikçe, finansın rolü de giderek hızlanan bir biçimde evrim geçirmeye devam ediyor.

Geleneksel anlamda finansın denetim, yasalara uygunluk ve raporlama ihtiyaçlarını karşıladığı varsayılsa da bugün artık işin tanımını epeyce değiştiriyor. Neredeyse her gün bulut ortamını, mobil teknolojileri, sosyal medyayı ve analiz araçlarını temel alan yeni iş modellerinin doğduğu yeni ekonomik iklimde, finans yöneticileri giderek büyüyen beklentilerle karşı karşıya kalıyor. Geleneksel

muhasabe becerilerine sahip olmak, artık bir finans direktörü veya müdürünün bu mesleğe adım atması için gerekli asgari şarttan daha fazla bir anlam taşımıyor.

Üstelik, MIT, Oxford Üniversitesi gibi kuruluşların yaptığı araştırmalara göre, muhasebe ve denetim fonksiyonları, yakın gelecekte bilgisayar otomasyonu ile yürütülecek fonksiyonlar arasında listenin en başında yer alıyor.

Dolayısıyla, kurumsal finans ekipleri, üstlendikleri rolü genişletmek için harekete geçmezlerse, diğer iş birimleri tarafından

ekarte edilme ve strateji masasındaki koltuklarını kaybetme riskiyle karşı karşıya kalacaklar.

İş dünyası dijital teknolojilerin ve küresel pazarların baskısı altında değişim geçirirken, finans yöneticilerinin de yöneti(şi)m rollerinin yerine kılavuzluk, yol göstericilik rollerini öne çıkarmaları gerekiyor. Bir Oracle müşterisinin ifadesiyle finans, kurumlar için “yeni kılavuzluk sistemi” anlamına geliyor. Oracle’ın finans uzmanları, bu kılavuzluk rolünü yerine getirebilmeleri için finans ekiplerinin peşine düşmeleri gereken şu üç

İş dünyası dijital teknolojilerin ve küresel pazarların baskısı altında değişim geçirirken, finans yöneticilerinin de yöneti(ş)i m rollerinin yerine kılavuzluk, yol göstericilik rollerini öne çıkarmaları gerekiyor. Şimdi, strateji masalarındaki koltuklarını kaybetmek istemeyen finans ekiplerinin üstlendikleri rolü genişletmek üzere harekete geçmelerinin tam zamanı. ►

ilkeyi belirlemiş bulunuyor:

- Finans ekipleri, dijital ortamın lideri olmalı.
- Bugünün geçerli akçesinin veri olduğu unutulmamalı.
- Finans, kuruluşlar için bağlayıcı rol oynamalı.

Şimdi bu ilkeleri birer birer ele alarak, şirketinizin gerçek yardımcı pilotu olabilmeleri için finans departmanını nasıl modernleştirebileceğiniz hakkında önerilere göz atalım.

FİNANS EKİPLERİ DİJİTAL ORTAMIN LİDERİ OLMALI

Kurumsal değerın hizmetkarları olan finans direktörleri, zekaları ve değerlemeye ilişkin kavrayışları sayesinde, farklı iş modellerinin ve yatırımların uzun vadeli sonuçlarını anlayabilecek uzmanlığı kazanmışlardır. Ancak Finans Direktörleri, dijital çağın iş dünyasının son derece sıra dışı olduğunun da farkındalar. Uber ve Airbnb gibi şirketler bir anda karşımıza çıkıp, sarsılmaz zannettiğimiz sektörleri ciddi şekilde tehdit ederken, herhalde her şirket sıranın kendi sektörlerine de gelebileceğini düşünüyor.

İşletmeniz henüz bir tehdidin sıcaklığını hissetmemiş olsa bile, kuruluşundan itibaren dijital dünyanın bir parçası olan şirketlerin şaşırtıcı başarısı, diğer şirketlerin değerlendirme yöntemlerini de yeniden şekillendiriyor. Örneğin, gayrimenkul, demirbaş gibi maddi

varlıkların önemi azaldı. Buna karşılık marka bilinirliği ve fikir sermayesi gibi maddi olmayan varlıkların değeri arttı ve hissedarlar yatırım kararlarında dijital teknolojiler sayesinde mümkün olan veya yeni bir açılım kazanan iş modellerini tercih etmeye başladı. Bu değişime farklı sektörlerden tepki geliyor. Örneğin küresel ölçekte jet motorları üreten bir şirket, üretim tesisinin dışında anlamlı bir değer yaratabilmek için iş modelinde önemli değişikliklere gidiyor. Şirketin müşterileri artık jet motorunun yanında, satın aldıkları maldan en yüksek değeri elde etmelerine yardımcı olacak bir dizi dijital hizmet de satın alabiliyor.

Aynı şeyi otomotiv sektöründe de görüyoruz. Giderek daha fazla sayıda otomobil üreticisi strateji değişikliğine giderek ağ bağlantılı otomobil seçeneklerini araştırıyor. Buradaki hedef sadece bir otomobilin performansı ile ilgili bilgi toplamak değil; müşterilerine daha iyi bir deneyim sunarak gelirlerini artırmak. Bu yeni iş modellerini hayata geçirebilmek için, dijital teknolojilerin tüm işletme çapında ve özellikle finans fonksiyonunda, iş süreçlerinin bir parçası haline getirilmesi gerekiyor. Modernizasyon ihtiyacı finans profesyonelleri için yeni bir kavram değil. 1980'li ve 90'lı yıllarda şirketlerin finans departmanları yeni teknolojilerin benimsenmesinde öncü rol üstlendiler. Kurumsal kaynak planlaması (ERP) yazılımlarıyla ilk otomasyona geçen,

analiz ve kurumsal performans yönetimi (EPM) uygulamalarını ilk kullanan onlar oldu. Peki, ne oldu da finans departmanları bulundukları kurumlarda öncü rol üstlenmeyi bıraktılar?

Ne yazık ki bir zamanlar finansı daha verimli hale getiren araçlar, bugün artık birer engele dönüştü. Çünkü o günlerde kurulan sistemler esnek değil, çok sayıda özelleştirme içeriyor ve güncellenmeleri yoğun çaba gerektiriyor. Finans ekiplerinin birçoğu, bırakın dijital dünyayı, internet erişimli bir dünyada kullanılmak üzere bile tasarlanmamış teknolojilerle çalışıyor.

Finansın tekrar öncülüğü üstlenmesinin zamanı artık geldi!

“Dijital” denince iş yöneticilerinin aklına genelde pazarlama, satış veya servis amaçlı araçlar geliyor; çok azı sipariş, faturalama, cari hesap takibi, sevkiyat gibi finans fonksiyonlarını dijitalleştirmenin müşteri memnuniyetini hissedilir şekilde artıracak kesintisiz bir süreç sunabileceğini aklına getiriyor.

Oysa dijital teknolojiler, arka ofis tarafında, müşteriye dönük fonksiyonlarda olduğundan daha fazla olumlu bir etki yaratabilir; otomasyon ve iş verimliliğini %35'e varan oranlarda artırmak mümkün olabilir. Örneğin, finans sistemlerine mobil erişim, yoğun bir tempoyla çalışan iş yöneticilerinin seyahat halindeyken de verimli olmalarına olanak



GEÇERLİ AKÇENİN VERİ OLDUĞU UNUTULMAMALI

Finans, bir işletmenin söyleyeceklerini rakamlarla (veri) ifade etmesini sağlar. Finans profesyonelleri analitik ve kuşkucu olacak şekilde yetiştirildiklerinden, kurum çapında veri odaklı bir kültürü harekete geçirebilecek güce de sahiptirler. Finans yöneticilerinin makamı her zaman bir hakikat kaynağı, güvenilirlik noktası olarak kabul görür. Günümüzün veri yoğunluğu yüksek iş ortamı, bu kabulün diğer istatistik analizlerine ve daha fazla veri kaynağına da yansıtılması için mükemmel bir fırsat sunar. Giderek daha fazla sayıda şirket, veriye dayalı bir iş anlayışının değer yaratma gücünden yararlanarak yeni ürünler, hizmetler ve iş modelleri tasarlıyor. Veri, günümüzün yeni geçerli akçesi veya en azından yüksek potansiyelli yeni bir sermaye türü olarak görülüyor.

Veriye dayalı girişimleri fark eden yatırımcılar, bu tür girişimleri daha fazla ödüllendiriyorlar çünkü veriye dayalı bir iş anlayışı kurum çapında olumlu sonuçların artmasını sağlayabiliyor. Dolayısıyla veri, en az nakdi varlıklar, stoklar, üretim tesisleri ve fikri mülkiyet kadar önemli hale geldi; bazı iş modellerinde ise tek sermaye türü oldu. Şirketiniz bu yelpazenin neresine düşüyor olursa olsun, kurumunuzdaki verilerin değerli olduğunu ve verilerinizi optimize etmiyorsanız bu değer bir kısmını yitirdiğinizi bilin.

Oracle'ın, WSJ. Custom Studios işbirliğinde 742 iş yöneticisi arasında gerçekleştirdiği bir ankete göre, her 10 iş yöneticisinden dokuzu, şirketinin geleceği için hayati önem taşıyan verilerden yararlanarak iş kavrayışı geliştirme becerisi kazanmayı istiyor. Ancak bu yöneticilerden yarısından fazlasının şirketlerinin önemli veri akışlarını yönetebilme becerisi konusunda ciddi kuşkuları var. Bu arada ankete katılan şirketler, ortalama olarak her yıl gelirlerinin tahminen %16'sını kaybettiklerini söylerken,

“Finans alanında giderlerimizi %12 oranında düşürmeyi başardık. Çünkü, harcamalar için gerekli onayların düzgün bir şekilde verildiği bir denetim mekanizmasını devreye soktuk. Artık gerekli bilgileri birden faza sisteme tekrar tekrar girmemize gerek olmadığı için 2000 adam-saatlik bir tasarruf sağladık.”*

KIMBERLY LEEPER - Denetçi,
CyraCom International Incorporated

(*) “CyraCom Oracle’ın ERP Bulutunu Kullanarak Maliyetlerini Azaltıyor,” başarı hikayesinden alınmıştır: <https://blogs.oracle.com/modernfinance/oracle-erp-cloud-translates-to-big-savings-at-cyracom>, Oracle, 2015

tanıyor ve gelişmiş analiz/görselleştirme araçlarına erişim, doğru iş kararları alabilmek için gerekli kritik verileri sunuyor. İster küresel bir oyuncu ister küçük bir şirket olun, dijital finans becerilerine yatırım yaparak somut sonuçlar elde edebilir, böylece

işletmenizin gelecekteki kar marjları ve değeri açısından önemli bir etki yaratabilirsiniz. Her Finans Yöneticisi, çalıştığı işletmeye gerçek bir yardımcı pilot gibi hizmet edebilmek için, bu dijital dönüşüme kılavuzluk etmek açısından stratejik bir rol üstlenmelidir.

anketi cevaplayanların yaklaşık beşte biri yıllık gelir kayıplarının %20'nin üzerinde olduğu tahmininde bulunuyor.

Peki bir şirketin verilerinin yüksek hedefli bir stratejiyi desteklemek üzere mümkün olan en etkili şekilde kullanılmasını sağlamak kimin sorumluluğundadır?

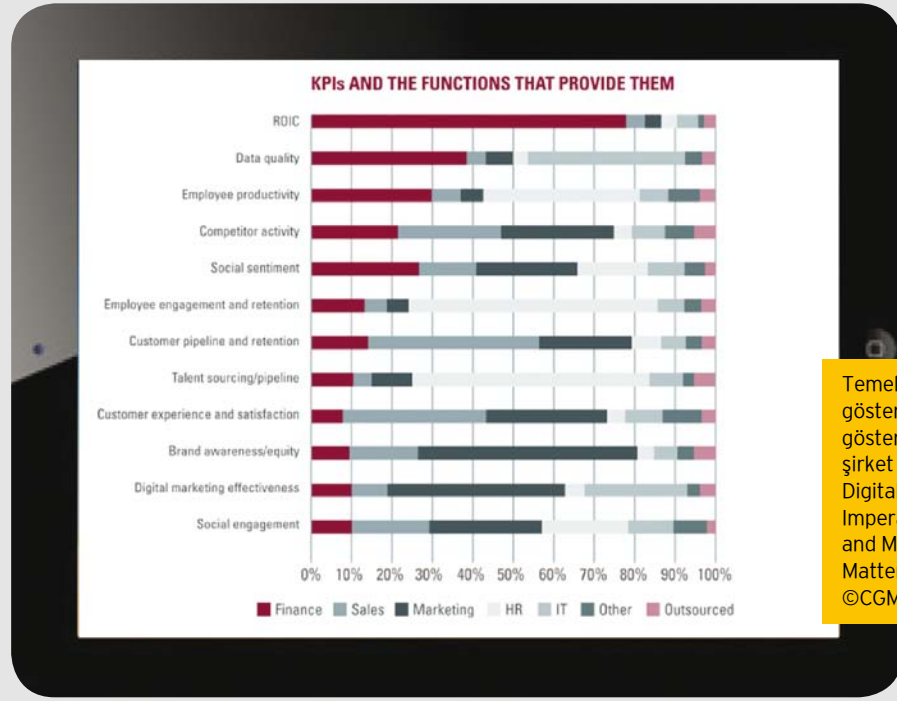
Finans Direktörleri ve diğer finans yöneticileri bu rolü üstlenmek için en mantıklı seçim gibi görünüyor. Çünkü;

- Tedarikçi yönetiminden sevkıyata ve şirket bünyesindeki tüm fonksiyonlara kadar tüm kurumun işleyişi hakkında geniş bir bakış açısına;
- Veri analiz deneyimleri sayesinde nicel bir zekaya;
- Diğerlerinin göremediği yeni fırsatları görebilmelerini sağlayan iş eğitime ve zekasına sahipler.

Değer yaratabilmek için, yukarıdaki becerilerin yanı sıra verilerin optimize edilebilmesini sağlayacak doğru teknolojilerin de hayata geçirilmesi gerekiyor. WSJ. Custom Studios anketine katılan yöneticilerin bildirdiğine göre, iş yöneticileri ellerindeki mevcut araçlarla veriye erişmek, veriyi derlemek ve analiz etmek için BT departmanının yoğun desteğine ihtiyaç duyuyor ve bu da bilgiye zamanında erişilmesini engelliyor.

Şirketler, veri içindeki önemli sinyalleri hızlı bir biçimde belirleyebilmek için, görselleştirme teknolojisi de dahil olmak üzere yeni tahminsel planlama ve analiz araçlarını kullanmak durumundalar. Bulut tabanlı modeller, artık bu araçların şirket çapında daha geniş bir kitlenin kullanımına daha ekonomik bir biçimde sunulmasını kolaylaştırıyor. Günümüzün finans profesyonelleri, iş faaliyetlerinin nerede gerçekleşmiş olduğunun haritasını çıkarmak yerine şirketin stratejik hedeflerini daha ileriye taşıyacak yeni yollar bulmada öncülük yapabilirler.

Son olarak, finans yöneticilerinin veriye dayalı bir şirket kültürü oluşturmak için geliştirmesi



Temel performans göstergeleri ve bu göstergeleri sunan şirket birimleri (The Digital Finance Imperative: Measure and Manage What Matters Next, ©CGMA)

gereken bazı “sosyal beceriler” bulunuyor. Günümüzde kilit verilerin büyük bir kısmı – özellikle de müşteri memnuniyeti söz konusu olduğunda – pazarlama, satış ve servis birimlerinden ve finans departmanı dışındaki diğer alanlardan geliyor. Finans profesyonellerinin bu farklı ekipleri motive etmeyi, harekete geçirmeyi ve aralarında nasıl işbirliği yapacakları konusunda kılavuzluk etmeyi öğrenmeleri gerekiyor. Hedef, tüm departmanlarda bir analiz kültürünün yerleşmesini ve iş kararlarının sezgiye değil olgulara dayanılarak verilmesini sağlamak olmalı. Finans, işte bu noktada bir kuruluştaki birimleri gerçek anlamda birbirine bağlama ve tüm şirkete kılavuzluk etme fırsatını elinde tutuyor.

FİNANSIN KURUMSAL BAĞLAYICILIK ROLÜ

“Bir finans profesyoneli olarak mükemmelliğe ulaşmak söz konusu olduğunda”, yüksek matematik becerilerine ve finans bilgisine sahip olmak “buzdağının sadece görünen kısmı” olarak adlandırılıyor. Bu ifade, artık finansın rolünün değişmekte

olduğunu açıkça gözler önüne seriyor. Bugün bir finans profesyoneli olarak mesafe kat etmek isteniyorsa, fırsatları değerlendirebilmek için sahip olunması gereken beceriler arasında güçlü iletişim becerileri, ilişki yönetim uzmanlığı ve problem çözme becerileri öne çıkıyor. Finans ekipleri bir kurumdaki birimleri birbirine bağlamada giderek daha büyük bir rol üstlenmeye başlarken, finans direktörleri de dikkatlerini daha çok büyüme yatırımlarına yönlendirerek şirketlerinin dönüşümünü hızlandıracak fırsatlar arayabilir ve yeni değer kaynakları oluşturmaya ve bunları ölçümlemeye odaklanabilirler.

CGMA® (Chartered Global Management Accountant) tarafından kısa süre önce gerçekleştirilen bir anket, finans direktörlerinin işin pek çok alanında artık daha büyük bir rol üstlendiğini doğruluyor. Ankete göre, Finans Direktörleri finans planlaması ve analizi, risk yönetimi ve paylaşımlı hizmet merkezleri gibi fonksiyonların baş sorumlusu olmayı sürdürüyorlar. Bunun yanı sıra, strateji

geliştirme, tedarik zinciri, bilgi teknolojisi ve dijital dönüşüm gibi alanlarda baş sorumlu olan yöneticilerin hemen ardından, bu alanlardan ikinci derecede sorumlu yöneticiler olarak sıralanıyorlar. Öte yandan finans, işletmeye temel performans göstergeleri sunma konusunda diğer departmanların arkasında kalıyor, özellikle de müşteri sadakati, müşteri memnuniyeti ve marka saygınlığı gibi yatırımcıların daha fazla değer verdiği alanlarda. Bu temel göstergeler genelde pazarlama ve satış ekipleri tarafından raporlandığı için (bkz. Şekil 1), bu birimlere şirket içinde daha fazla önem veriliyor. Geleneksel muhasebe fonksiyonlarının otomasyona geçirilme riskinin yüksek olduğu bir zamanda finans ekipleri nüfuzlarını diğer departmanlara bırakma riskini göze alamazlar. Bunun yerine, diğer ekiplerle daha yakın işbirliği yapmaları, onlara kendi işlerini daha verimli bir şekilde yerine getirebilmeleri için gerekli raporlamaları ve analiz sonuçlarını sunmaları gerekiyor. LinkedIn, finans ekiplerinin nasıl diğer iş birimleri ile birlikte çalışabileceğinin iyi bir örneğini sunuyor. CGMA anket raporunda LinkedIn ABD'nin finanstan sorumlu başkan yardımcısı Richard Wong, "İş ortaklığı yaklaşımımız evrim geçirdi" diyor ve şöyle devam ediyor: "İşi ve problemi anlamak için zaman ayırıyoruz, tüm meseleler ve problemler ile ilgili bir bakış açısı geliştiriyoruz ve doğru çıkarımlara varmak ve tüm bu devasa büyük veri karmaşasına bir açıklık getirmek üzere katma değerli analizler yapıyoruz. Riskleri gidermek ve her iş biriminin bir bütün olarak şirketin büyümesine ve vizyonuna katkıda bulunmasını sağlamak açısından, finans bu iş birimleri için bazen ilk savunma hattı oluyor."

ÖNERİLER

Elbette finans profesyonellerinden dijital

“Oracle Planlama ve Bütçelendirme Bulut Servisi, bulut tabanlı planlama çözümleri arasında altın bir standart oluşturuyor. İddialı bir küresel genişleme sürecinde, planlama sistemlerimizi ve isabetli tahminler yapabilme becerimizi iyileştirmek için hızlı bir şekilde uygulamaya geçirilebilen bir sistem istediğimiz için Oracle'ı seçtik.”*

ELAINE MCKECHNIE

Grup Bilgi Yönetim Sistemleri Müdürü,
Baxters Food Group

(*) "Baxters Food Group, Gıda Sektöründe Büyümek İçin Tahmin, Planlama ve Bütçelendirme Süreçlerini İyileştirerek Verimliliğini Artırıyor" başarı hikayesinden alınmıştır: <http://www.oracle.com/us/corporate/customers/customersearch/baxters-1-epm-cloud-2812486.html>, Oracle, 2015

ortamın öncüleri olmalarını, veri odaklı bir kültürü öne çıkarmalarını ve diğer iş birimlerine daha fazla destek vermelerini istemek şu soruyu da akla getiriyor: Tüm bu işleri yapmak için gerekli zamanı nereden bulacaklar?

Buradaki sorun, çoğu finans ekibinin hala manuel raporlama ve denetim süreçleriyle zaman kaybediyor olması. Finans ekibiniz zamanının çoğunu farklı kaynaklardan hesap tablolarına veri girmeye, rapor derlemeye veya denetim ihlallerini bulmak için muhasebe işlemlerini kontrol etmeye ayırıyorsa, elbette iş stratejisine kafa yormak için fazla zamanları kalmıyor.

Kurumların gerçek yardımcı pilotları olarak değerlendirdiğimiz, yeni iş fırsatlarına yönlendirmek için de CEO ile yan yana oturması gereken finans yöneticileri; artık denetim istisnalarını otomatik olarak bulan, raporlamalar ve tahminler için gerçek zamanlı gösterge tabloları sunan, mobil finans sistemlerine erişim sağlayan ve

modern sosyal araçlar yardımıyla işbirliğini ve iş akışını hızlandıran dijital teknolojilere yatırım yapıyorlar.

Finans yöneticileri, kendilerine yeni olanaklar sunan bu teknolojiler sayesinde eskisinden çok daha fazla değer yaratabiliyorlar. Etkili finans araçları ciddi zaman tasarrufları sağlayabiliyorlar. Örneğin, satın alma ve muhasebe süreçlerini birleştiren "satınalmadan ödemeye" çözümleri, tedarikçilerin faturalarını otomatik olarak işleme sokarak, bu işlemi manuel olarak gerçekleştirmeye kıyasla ortalama 27 saatlik bir zaman tasarrufu yaratabiliyorlar. Otomasyon sayesinde muhasebe işlemleri ile çok boyutlu analizler arasında geçen süre de kısalabiliyor. Sıfır tabanlı bütçeleme yöntemlerinden yararlanılarak, satış giderleri, genel giderler ve idari giderler %10 ila %25 oranında düşürülebiliyor. Böylece, kolayca yeni iş alanlarına giriş yapılabildiği gibi karlılığını yitirmiş olanları



canlandırmak da mümkün olabiliyor. Otomasyon seviyesi yükseldikçe, finans ekipleri giderek yatırım bankalarına benzer şekilde, ellerindeki verileri ve algoritmaları yeni iş fırsatlarını öngörmek için kullanabiliyor.

Bu ekipler işletmenin gelecekteki büyüme kaynaklarını, gelirlerini ve kar paylarını belirlemesine, ardından bu hedeflere ulaşmak için bütçe, strateji ve sermaye dağılım planları geliştirmesine yardımcı olabiliyor.

ERP ve EPM bulutları da dahil olmak üzere, abonelik esasıyla işleyen bulut tabanlı finans hizmetlerinin mümkün kıldığı yeni dijital modeller sayesinde, her ölçekten şirket bu seviyede bir otomasyona ulaşabiliyor.

SONUÇ

Fortune 500 listesindeki şirketlerin finans direktörlerine baktığınızda, sadece küçük bir kısmının (%27'sinin) kamu muhasebesi kökenli olduğunu görebiliyorsunuz. CEO'ların ve yönetim kurullarının bir finans yöneticisinde aradığı beceri ve yetenekler değişiyor. Bugün sizi bulduğunuz pozisyona getiren özellikler bir sonraki pozisyona taşımak için yeterli olmuyor. Oracle CEO'su Safra Catz, Modern Finance Experience konferansının açılış konuşmasında, finansın rolünün daha fazla otomasyonla nasıl evrim geçirdiğine şu sözlerle açıklık getiriyor: "Tüm zamanımızı dönüp geriye bakmaya, neler olup bittiğini raporlamaya ayırıyorduk. Artık ileriye

bakmanın zamanı geldi. Her şey planlamaya ve entegrasyona bağlı. Böyle bir ortamda finansın rolü artık işin ana ortaklarından biri olmak."

Finans yöneticileri kaderlerinin nasıl olacağına diğer iş birimlerinin karar vermesini beklememeli. Otomasyonun, mümkün olan her yerde er ya da geç devreye gireceği açık. Dolayısıyla finans ekipleri değişime direnmek yerine öncülük etmek durumunda. Şimdi, otomasyonu bugünden benimsemenizin, ekiplerinizi manuel raporlama ve işlem yükünden kurtaracak teknolojilere yatırım yapmanızın ve şirketinizin gerçek yardımcı pilotları olmanızın, kazandığınız bu yeni özgürlükten yararlanarak departmanınızın üstlendiği rolü yeniden tanımlamanızın tam zamanıdır.

Her Seviyede Güvenlik

Oracle, güvenli bir teknoloji portföyü ve güçlü kimlik yönetimi, veritabanı ve silikon güvenlik çözümleri eşliğinde kurumsal şirketleri korumaya yönelik bir güvenlik politikası ve stratejisi izliyor. ►

Yazan: JOHN SOAT*

CIA ve ABD Savunma Bakanlığı gibi güvenliğe yoğun şekilde odaklanmış kuruluşlar, Oracle'ın en eski müşterileri arasında yer alıyor. Kurumsal yazılım sektöründe 30 yılı aşkın süredir faaliyet gösteren Oracle, bu süre içinde güvenli yazılım geliştirme pratiklerine ve destek süreçlerine dayalı bir mühendislik kültürüyle başlayan, Oracle'ın uçtan uca tüm kurumsal teknolojileri için güvenlik denetimleri sağlayan ve gerek kurumların içindeki altyapılar gerek bulut ortamı için güvenlik çözümleri sunan bir güvenlik stratejisini mükemmelleştirerek hayata geçirdi.

GÜVENİN TEMİNİ

Güvenli teknolojileri başarıyla geliştirmenin, uygulamanın ve desteklemenin anahtarı güvenlik odaklı bir kültürdür. Oracle'ın Küresel Ürün Güvenliği ve Güvenlik Programı Yönetiminden Sorumlu Başkan Yardımcısı John Heimann, "Günümüzün işletmeleri çok çeşitli sistemlerin sunduğu güvenlik denetimlerine bel bağlamış durumdalar," diyor ve sözlerine şöyle devam ediyor: "Bu güvenlik denetimlerinin ekili

bir şekilde iş görmesini sağlamak kolay iş değil. Bunun için, yazılımı geliştiren şirketin kültüründe, ürünlerin geliştirme, uygulama ve destek döngülerinde güvenliğin içsel olarak yer alması gerekiyor." Oracle, toplu halde Oracle Software Security Assurance olarak anılan çeşitli güvenlik ilkeleri ve programları oluşturmuş bulunuyor. Bu güvenlik ilkeleri ve programlarıyla şunlar amaçlanıyor:

1. Güvenliği her zaman şirket hedefinde tutmak. Güvenlik birikimini uygun seviyelerde ve güvenliği gözden geçirmeye, test etmeye ve iyileştirmeye yönelik belirli pratikler çerçevesinde devreye sokmak.
2. Güvenlik durumunu ölçümlemek. Ürün yaşam döngüleri boyunca güvenlik hedeflerine ulaşılmasını sağlamak.
3. Güvenlik temin faaliyetlerini kesintisiz olarak sürdürmek. Güvenlik açıklarını zamanında kapatmak ve Oracle müşterilerinin güvenlik durumlarının korunmasını sağlamak. (Daha fazla bilgi için bkz. "Güvenlik İş Başında" başlıklı kutu.)

Heimann, Oracle'ın örneğin güvenliği her zaman şirket hedefinde tutmak açısından, kendi

bünyesinde bir "etik bilgisayar korsanları ekibi" bulundurduğunu, bu ekibin görevinin güvenlik problemlerini ortaya çıkarmak olduğunu belirtiyor ve ekliyor: "Bu ekibin varlık nedeni ürünlerin piyasaya sürülmeden önce güvenli olduklarını onaylamaktan çok, daha önce düşünmediğimiz yeni açık kategorilerini ortaya çıkarmak, sık yapılan hataları belirlemek ve bu tespitlerin yazılım kodlama standartlarımıza yansımaları sağlamak." Bu derinlemesine güvenlik yaklaşımı, şirketin bulut bilişim alanında sunduğu hizmetlere de yansıyor. Oracle'ın Güvenlik Ürünlerinden Sorumlu Direktörü Eric Maurice ise "Oracle'ın tüm bulut hizmetlerinin, şirketin güvenli geliştirme döngüsü pratiklerine sıkı sıkıya bağlı bir şekilde geliştirilmesi zorunlu. Bulut hizmetlerine yönelik operasyonel yönetim ve denetim süreçlerimiz, dahili sistemlerde kullanılmak üzere geliştirdiğimiz ürünlerle aynı kontrolleri ve güvenlik süreçlerini içeriyor" diyor. Burada, Oracle'ın da iş süreçlerini Oracle çözümleri üzerinde yürütüyor olması bir avantaj sağlıyor. "Biz burada benzersiz bir konumdayız çünkü bulut 'tedarik zinciri' bize ait," diyor Maurice ve ekliyor: "Ürünlerimizin güvenliği hakkında en çok bilgiye

(*) John Soat, Oracle'ın Content Central (İçerik Merkezi) girişiminin kıdemli yazarlarından. Daha önce, iş dünyası ile teknolojinin kesişimi üzerine uzmanlaşmış serbest bir yazar ve multimedya prodüktörü olarak çalışmalar yapmıştır.



biz sahip olduğumuz için, tüm bulut hizmetlerinin de mümkün olduğunca güvenli bir biçimde geliştirilip uygulamaya geçirilmesini sağlayabiliriz.”

DEĞER ARAYIŞI

Oracle Kimlik ve Erişim Yönetimi biriminde Ürün Geliştirmeden Sorumlu Başkan Yardımcısı Clayton Donley’e göre güvenlik kurumsal bir öncelik, ancak BT departmanlarının yine de şirketlerinin tepe yöneticilerine güvenlik ürünlerinin değerini hak ettiğini göstermeleri gerekiyor. Donley, bu değer arayışının sonucunda geniş kapsamlı bir kimlik ve erişim yönetim teknolojisine – Donley’in ekibinin ifadesiyle “çok kanallı erişim yönetimine” – talep doğduğuna dikkat çekiyor.

Oracle bu nedenle kısa süre önce Oracle Identity Management Suite’ini güncelleyerek kullanımını kolaylaştırmak, cazibesini ve verimliliğini artırmak için Oracle Identity Management Suite 11g Release 2 Patchset 3’ü (PS3) çıkardı. “Mobil alanındaki yeteneklerimizi önemli ölçüde iyileştirdik ve bulut

Bulut ile ilgili dile getirilen en büyük endişelerden biri her zaman güvenlik olmuştur. Üçüncü bir parti, şirketinizin en değerli dijital hazinelerini kamusal bir bulut ortamında tam bir güvenlikle saklayabilir mi? İşte Oracle, bu tür güvenlik kaygılarına cevap vermek için kendi kamusal bulut ortamını, Oracle Cloud’ı yarattı (cloud.oracle.com).

uygulamalarını dahili uygulamalarla aynı kimlik ve güvenlik şemsiyesi altında bir araya getirmeyi başardık,” diyen Donley, şöyle devam ediyor: “Oracle Identity Management Suite 11g Release 2 PS3 gerçekten herkesin kullanmayı bildiği ‘alışveriş sepeti’ benzeri deneyimleri kullanıma sokuyor. Bu sezgisel arayüz, mobil cihazlarda kimlik yönetimini çok daha verimli hale getirirken, entegre bir şekilde gelen mobil yönetim özellikleri bu cihazların

daha kolay bir şekilde ve daha sıkı güvenlik denetimleriyle yönetilmesini mümkün kılıyor.” Güvenliğin bulut uygulamalarını da içerecek şekilde genişletilmesine gelince, Donley’e göre buradaki kilit sözcük hibrit. Oracle Identity Management Suite 11g Release 2 PS3 kurumlara, gerek Oracle’ın gerek üçüncü parti bulut sağlayıcılarının kamusal bulut ortamlarında, kullanıcılarını ve tek kimlikle giriş (single sign-on) süreçlerini mevcut şirket

İçerik uygulamaları için kullandıkları çözümle yönetebilme becerisi kazandırıyor. Böylece, gerçek dünyadaki gibi kurum içi uygulamaların ve bulut uygulamalarının karma (hibrit) bir şekilde yer aldığı çoğu ortamın ihtiyaçlarına cevap veren, düzenli ve konsolide bir kullanıcı erişim görünümü sağlanıyor. Tek kimlikle giriş (single sign-on) mekanizması tüm bu özellikleri, tüm bu servisleri kapsarken, kurumlar kimin neye erişimi olduğunu tek bir noktadan görüntüleyebiliyorlar. Donley, “Platformlar arasında kimlik yönetimini bütünleşik hale getirmek – tüm bu farklı ortamlarda bir kullanıcının her zaman aynı kullanıcı olmasını sağlamak – çok önemli” diyor.

BÜTÜNLEŞİK GÜVENLİK

Oracle'da Veritabanı Güvenliğinden Sorumlu Başkan Yardımcısı olarak görev yapan Vipin Samar, kurumsal veritabanları çok sayıda hassas bilgiyi ve IP numarasını içerdiği için, bilgisayar korsanlarının bu veritabanlarını hedef almasının sürpriz olmadığını ifade ediyor. Veritabanları bu bilgileri çok iyi şekilde düzenlenmiş halde sunuyor – hem uygulamalar için hem de sisteme

Oracle, kimlik yönetimi ve veritabanı güvenliği çözümlerinin yanı sıra, daha da derinlemesine bir yaklaşımla güvenliği teknoloji altyapısının bütünleşik bir parçası haline getirmiş bulunuyor. Oracle'ın Başkanı ve CTO'su Larry Ellison, 2015 yılında Software In Silicon adı verilen çığır açıcı bir mikroişlemci mühendisliği teknolojisini duyurdu. Yazılım fonksiyonlarının doğrudan mikroişlemci içine gömülmesini sağlayan bu teknoloji sayesinde sistem performansı ve güvenliği artırılıyor.

erişebilirlerse, saldırganlar için. Oracle işte bu yüzden veritabanı güvenlik duvarı, şifreleme ve veri maskeleye özellikleri dahil olmak üzere güvenlik fonksiyonlarını veritabanı seviyesinde oluşturuyor. Oracle Audit Vault and Database Firewall tüm kurum çapındaki veritabanı hareketlerini izliyor, denetliyor ve tehditleri engelliyor. Oracle Advanced

Security şeffaf veri şifreleme ve maskeleye özellikleri sunuyor. Oracle Key Vault ise merkezi şifreleme anahtarları yönetimi sağlıyor. (Oracle'ın Veritabanı Güvenliği çözümlerinin tam listesine Oracle Veritabanı Güvenliği sayfasından - <https://www.oracle.com/database/security> - erişilebilir.) Oracle, kimlik yönetimi ve veritabanı güvenliği



Güvenlik İş Başında

Oracle Critical Patch Update (CPU - Kritik Yama Güncellemesi) programı, Oracle'ın kurum içi (dahili) yazılım müşterilerine, bir yıl öncesinden duyurulmuş bir zaman çizelgesi çerçevesinde yılda dört kez güvenlik güncellemeleri göndermektedir. Yama yönetiminin öncelik verdiği konulardan biri olduğunu vurgulayan Oracle, bu amaçla güvenlik açıklarını 0 ile 10 arasında bir puanlama sistemiyle değerlendiren ve sınıflandıran uluslararası bir standart olan Common Vulnerability Scoring System'i (CVSS) kullanmaktadır. Oracle'ın Küresel Ürün Güvenliği ve Güvenlik Programı Yönetiminden Sorumlu Başkan Yardımcısı John Heimann, “Açıklarımızı değerlendirmek ve her söz konusu açığın neye işaret ettiğinin genel bir tanımına ulaşmak için bu standardı kullanıyoruz. Yamalar her üç ayda bir ve toplu şekilde gönderiliyor. Herkes yamaları aynı anda alıyor. Üstelik yeni çıkan mikroişlemciler daha önce yayınlanmış yamaların tümünü içeriyor” diyor.

çözümlerinin yanı sıra, daha da derinlemesine bir yaklaşımla güvenliği teknoloji altyapısının bütünsel bir parçası haline getirmiş bulunuyor. Oracle'ın Başkanı ve CTO'su Larry Ellison, 2015 yılında Software In Silicon adı verilen çığır açıcı bir mikroişlemci mühendisliği teknolojisini duyurdu. Yazılım fonksiyonlarının doğrudan mikroişlemci içine gömülmesini sağlayan bu teknoloji sayesinde sistem performansı ve güvenliği artırılıyor. Oracle'ın yeni SPARC M7 işlemcisiyle bütünsel halde gelen Software in Silicon fonksiyonları arasında yüksek performanslı şifreleme ve Silicon Secured Memory adı verilen bir özellik de bulunuyor. (Daha fazla bilgi için bkz. "İşlemci Seviyesinde Güvenlik" başlıklı kutu.) Bu işlemci tabanlı güvenlik özellikleri, kurumlar için en alt seviyeden en üst seviyeye donanımla bütünsel bir şekilde sunulan bir güvenlik çağının başladığını ilan ediyor.

BULUT

Bulut ile ilgili dile getirilen en büyük endişelerden biri her zaman güvenlik olmuştur. Üçüncü bir parti, şirketinizin en değerli dijital hazinelerini kamusal bir bulut ortamında tam bir güvenlikle saklayabilir mi? İşte Oracle, bu tür güvenlik kaygılarına cevap vermek için kendi kamusal bulut ortamını, Oracle Cloud'ı yarattı (cloud.oracle.com).

Oracle'ın bulut hizmetinin tüm katmanlarında – servis olarak yazılım, servis olarak platform ve servis olarak altyapı – kullanıcılar servislere erişirken ve kimliklerini doğrularken, Oracle'ın dahili kimlik yönetim çözümlerinden yola çıkılarak geliştirilen bulut tabanlı Oracle kimlik yönetim ve erişim teknolojilerini kullanıyorlar. Oracle Cloud ortamında veriler güvenli şekilde iletiliyor ve Oracle Database Cloud Service içindeki veriler, Oracle şeffaf veri şifreleme teknolojisine dayanan 'her zaman aktif şifreleme' yöntemiyle saklanıyor.

Oracle, güvenliğe önem veren müşterileri için 30 yılı aşkın bir süredir birinci sınıf bir güvenlik sunuyor. İşlemcilerden kurum içi sistemlere, hibrit bulut ortamından Oracle Cloud ortamına, Oracle güvenlik çözümleri iş süreçlerinizi yönetmenizi sağlayan BT platformlarınızın her seviyede güvenli kalmasını sağlıyor.

İşlemci Seviyesinde Güvenlik

Oracle'ın yeni SPARC M7 mikroişlemcisi, Software in Silicon adı verilen bir mühendislik yeniliğiyle geliyor. Oracle mühendisleri bu teknoloji sayesinde yazılım fonksiyonlarını doğrudan işlemcinin içine yerleştiriyorlar. Güvenliği işlemci seviyesinde sunan iki Software in Silicon özelliği bulunuyor: Silicon Secured Memory ve yüksek hızlı şifreleme.

Oracle Sistem Ürünleri Yönetiminden Sorumlu Başkan Yardımcısı Marshall Choy, "Silicon Secured Memory her zaman aktif halde-kapatılamıyor," diyor. Bu özellik şu şekilde çalışıyor: Bir uygulamaya bellek atandığı anda, bu bellek alanı sadece uygulama sahibinin erişebileceği şekilde kilitleniyor. Zararlı bir yazılım, meşru bir programın kilitlenmiş bellek alanına erişmeye çalışırsa, zararlı program sonlandırılıyor. Choy, kötü şöhretleriyle tanınan Heartbleed ve Venom açıkları kullanılarak yapılan overread (aşırı okuma) ve overwrite (aşırı yazma) türü saldırıların, SPARC M7'nin Silicon Secured Memory özelliğine karşı etkisiz olduğunu da belirtiyor.

SPARC M7 işlemcinin ikinci bütünsel güvenlik özelliği, yüksek hızlı şifreleme. İşlemci başına 32 kriptu hızlandırıcı içeren SPARC M7, gelişmiş SHA-512 ve AES-256 şifreleri de dahil olmak üzere çok sayıda şifreyi performans üzerinde hissedilir bir etki olmadan kullanıyor. Choy, "Şifrelemenin getirdiği yük o kadar az ki, kullanıcılar her şeyi tamamen şifrelenmiş bir biçimde çalıştırabilir bile performans üzerindeki etkisi sıfıra yakın oluyor," diyor.



SOA Nereye Gidiyor?

SOA'nın geçirdiği evrimin, bu alanda çalışanlar açısından ne ifade ettiğinin biraz olsun anlaşılabilmesi amacıyla Oracle Technology Network tartışma forumu aracılığıyla SOA topluluğuna şu soru yöneltildi: SOA nereye gidiyor? İşte sonuçlar... ►

Yazan: JBOB RHUBART*

SOA prensipleri bakış açımızı değiştiriyor. Henüz telefonların akıllanmadığı ve bulut sözcüğünün gökyüzündeki su buharı kümelerinden öte bir anlam taşımadığı zamanlarda bile BT profesyonelleri Servis Odaklı Mimari (SOA) üzerine çalışıyordu. O zamandan bu yana temel SOA kavramında pek bir değişiklik olmasa da SOA'nın uygulanması ile ilgili algılar ve pratikler evrim geçirmeye devam etti. Oracle, evrimin SOA alanında çalışanlar açısından ne ifade ettiğini biraz olsun anlayabilmek için, Oracle Technology Network tartışma forumu aracılığıyla SOA topluluğuna şu soruyu yöneltti: SOA nereye gidiyor? Sonuçta en doyurucu cevaplar, "Oracle API Management 12c Implementation" adlı kitabın üç yazarından geldi. Bulut tabanlı servislerin kurumsal BT alanında giderek daha fazla kullanıldığı ve SOA'nın en önemli faktörlerinden biri olan "API Yönetimi" başlığının giderek öne çıktığı

düşünüldüğünde, bu sonuç hiç sürpriz olmadı. Kitabın baş yazarı ve HCL Industries şirketinin baş mimarı olan Oracle ACE Director unvanlı Luis Weir, bir mimari kavram olarak SOA'nın sağlam ve parlak bir geleceğe sahip olduğundan emin. Ancak SOA ile ilgili tartışmalarda dile getirilenlerin değişmeye başladığını düşünüyor. "SOA, şekil değiştirerek IoT (Nesnelerin İnterneti), API Yönetimi, Mikroservisler ve Bulut Entegrasyon Çözümleri gibi dijital teknolojiler altında yeniden doğdu," diyor Weir. Bu dijital teknolojiler arasında bir bağlantı noktası olarak API Yönetimi oldukça önemli bir yer tutuyor. Weir kendi blogunda yayınladığı bir yazıda API Yönetimi terimini şöyle açıklıyor: "API Yönetimi, API'lerin yazılım geliştirme döngüsünü yöneten bir disiplin olarak tanımlanabilir. API'leri geliştirmek, uygulamaya koymak ve çalıştırmak için gerekli araçları ve süreçleri tanımlıyor." API'lerin – gerek buluttaki gerek başka yerlerdeki – servisleri birbirine bağlamaya ve etkileşimlerini sağlamaya

yaradığı düşünülürse, bugünün Servis Odaklı Mimarişi içinde API Yönetimi'nin rolünün neden arttığı anlaşılabilir. SOA evrilmeye devam ederken, SOA ile uğraşan kuruluşların kendilerini yeniden keşfetmeleri gerekiyor. Bunun gerekliliklerinden biri de çalışanlarının becerilerini yeni araçlara ve tekniklere uygun şekilde geliştirmeye yatırım yapmak. Şirket sahiplerinin böyle bir yatırıma ikna edilmeleri zor olur mu? Belki de olmaz. S&P Solutions firmasının ortağı ve baş mimarı, Oracle ACE unvanı sahibi ve "Oracle API Management 12c Implementation" başlıklı kitabının diğer yazarlarından biri olan Rolando Carrasco, "SOA, pek çok girişim alanından sadece biri olabilir, ancak sunduğu vizyonla ve işletmelere kazandırdığı değerlerle diğer alanların var olmasına ve varlığını sürdürmesine olanak tanıyan bir alan" diyor. Carrasco, bu anlamda SOA'nın zaten hayatımıza girmiş durumda olduğuna dikkat çekiyor ve iyi örgütlenmiş, modern bir işletmeye sahip olmayı

(*) **Bob Rhubart** (bob.rhubart@oracle.com) Oracle Technology Network'te (OTN) mimari topluluğunun yöneticisi, Oracle Technology Network ArchBeat podcast serisinin sunucusu ve ArchBeat blog'unun yazarıdır.



hedefleyen şirketlerin BT departmanları için iyi bir yatırım olmaya devam edeceğini belirtiyor. Carrasco, tüm API Yönetimi girişimlerinin veya bulut entegrasyon projelerinin başarısında SOA prensiplerinin ve disiplininin kilit rol oynadığını da dile getiriyor. “SOA, danışmanlar için bir yaşam tarzı” diyor Carrasco ve ekliyor: “Servisler artık her yerde karşımıza çıkıyor. Üstelik bulut, mobil ve API uygulamalarında hızlı bir yükseliş gözlenirken, SOA en iyi günlerini yaşıyor.”

S&P Solutions firmasında Kıdemli BT Mimarı olarak görev yapan, Oracle ACE Associate unvanı sahibi ve “Oracle API Management 12c Implementation” yazarlarından bir diğeri olan Arturo Viveros da SOA’nın geleceği konusunda kendi görüşünü aktarıyor. İşletmeler veya BT departmanları için SOA’nın artık nihai bir hedef olmadığına inanmakla birlikte, bunun SOA’nın önemini yitirdiği anlamına gelmediğini söyleyen yazar, aksine SOA’nın mobil teknolojiler, bulut bilişim, API ekonomisi, hibrit mimari, BPM (iş süreçleri yönetimi) ve diğer teknolojiler aracılığıyla modernleşmeyi ve dijital dönüşümü mümkün kılan bir faktör haline geldiğini vurguluyor. Viveros, pek çok kişinin 5-10 yıl önce tahmin ettiğinin tersine SOA’nın temel mimarilerden

“ Servisler artık her yerde karşımıza çıkıyor. Üstelik bulut, mobil ve API uygulamalarında hızlı bir yükseliş gözlenirken, SOA da en iyi günlerini yaşıyor. ”

ROLANDO CARRASCO

SOA Baş Mimarı ve Şirket Ortağı / S&P Solutions

(Oracle ACE ve “Oracle API Management 12c Implementation” Kitabının yazarı)

biri olmayı sürdürdüğünü ve bununla da kalmayıp mikroservis mimarisi gibi popüler yan mimarilerin doğmasına yol açarak uzun ömürlü olduğunu kanıtladığını düşünüyor.

Viveros, “Bu durum SOA profesyonelleri açısından bir övünç kaynağı” diyor ve nedenini şu sözlerle açıklıyor: “Çünkü hem paradigmayı hem de ilgili araçları, ilk nesil SOA uygulamalarında gözlenen yekpare yapının sınırlarının dışına çıkmaya

zorlayarak son derece dinamik, çok yönlü, uyarlanabilir ve iş odaklı bir şeye dönüştürdüler.” SOA’nın geçirdiği evrimi en ileri cepheden takip eden bu üç profesyonel, edindikleri deneyimle stratejilerini şekillendirdiler. Peki ya siz SOA’nın nereye gittiğini düşünüyorsunuz ve kapılar açıldığında hazırlıklı yakalanmak için neler yapıyorsunuz? Düşüncelerinizi Oracle ile paylaşmaya ne dersiniz? ■

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
Akgün Yazılım	0312 293 8300
Alpdata Bilgisayar Yazılım ve Donanım Sistemleri	0312 467 4856
Altinova 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 San. ve Tic. Ltd. Şti.	0312 472 3652
Ankaref Bilişim Teknolojileri	0312 299 2164
ARF Bilgi Teknolojileri Yazılım Eğitim ve Danışmanlık	0312 210 1300
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
Bisoft 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
EG Yazılım 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	
İnfoPark	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 Ltd. Şti.	
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
Sisoft 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

DİYARBAKIR

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
Akım 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
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
Beyaz Bilgisayar	0216 486 3424
BIS Çözüm ve Entegrasyon Hizmetleri	0216 469 8739
Bilginç Bilgisayar	0216 349 4595
Bilgiyön Yazılım Danışmanlık	0216 545 9078
Bilin It Consulting Limited	0212 217 3137
Bimsa Uluslararası İş Bilgi ve Yönetim Sistemleri	0216 425 1050
Bizitek Bilgisayar Yazılım ve İnternet Teknolojileri	0212 286 9966
Boyut Bilgisayar Hizmetleri	0216 327 0948
BTC Bilişim Hizmetleri	0216 575 4590
C Bilişim Teknolojileri	0212 290 3232
CMC İletişim Bilgisayar Reklam ve Dan. Hiz.	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
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
Echo Yönetim ve Bilişim	0212 465 0467
Ecore Bilgi Sistemleri	0212 212 9191
EduLine Bilisim Sanayi ve Ticaret	0212 210 3370
ELAN Bilişim Sistemleri	0212 286 6720
Endersys Bilişim	0216 470 9423
ERA Enformasyon Danışmanlık	0216 527 2457
ERICSSON	0212 335 8404
Etiya Bilgi Teknolojileri	0212 236 1025
Fintek Finansal Teknoloji Hizmetleri	0212 365 6550
Fujitsu Technology Solutions Bilişim	0212 335 6767
G Teknoloji Bilişim	0216 465 7303
Gaia Bilgi Sistemleri	0216 418 7235
Gantek	0216 522 9500
Garanti Bilişim Teknolojisi	0212 657 0404
Genom Bilişim Teknolojileri Danışmanlık	0216 455 5052

Grid Teknoloji Bilişim ve Bilgi teknolojileri	0216 427 5983
GVG Danışmanlık Ltd. Şti.	0212 263 8015
Hitit Bilgisayar Hizmetleri A.Ş.	0212 257 5876
Huawei Technologies	0216 633 8800
I-Base Yazılım	0533 421 6646
Identra Yazılım ve Donanım Çözümleri	
Araştırma Geliştirme Eğitim Danışmanlık	0212 270 8617
IFS Kurumsal Bilgi Sistemleri	0216 545 9696
İnformatik Bilgisayar Sistemleri	0212 222 3235
Infotech	0212 285 2528
Innova Bilişim Çözümleri A.Ş.	0212 329 7000
Inspirit Bilgi Teknolojileri	0216 456 6030
Intech Consulting	0216 472 3754
Intertech Bilgi İşlem ve Pazarlama	0216 492 0920
İDEA Teknoloji	0212 276 5676
İmperitek Bilişim	0216 455 1560
İstanbul Pazarlama	0212 275 1295
İş Zekası Yazılım Danışmanlık	0216 483 2138
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
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
Linkplus Bilgisayar Sistemleri	0216 316 5050
LogoYazılım San ve Tic. Ltd. Şti.	0212 654 4107
Luna Bilgi Ve Haberleşme Teknolojileri	0216 363 7084
Mebitech Bilişim Bilgisayar	444 48 65
Medepia Bilgisayar	0216 329 3018
Metasis Teknoloji	0216 456 9455
Metod Bilişim Hizmetleri Cem Zorba	0216 629 0143
Minerva Yazılım	0212 275 6032
Mozaik Yazılım ve Bilişim Sis. 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
Netaş Telekomünikasyon	0216 522 2000
Nilaccra Bilişim	0212 258 9433
Normdata Destek Ve Danışmanlık	0212 656 4322
Novacon Bilişim	0216 457 5442
Novalab Teknoloji	0212 213 1333

NTT Data	0212 276 9886
Omega Eğitim ve Danışmanlık Hizmetleri	0212 226 4674
Oratech Bilişim	0216 651 7875
Oraturk Bilgi Sistemleri	0216 445 2200
Oredata Yazılım	0212 4837722
Orintech Bilişim Teknolojileri	
Ortam Yazılım	0216 441 1001
Oyak Pazarlama	0212 339 2300
Parametre Araştırma Bilişim Planlama	0212 275 7864
Partnera	0212 366 0283
Patika Bilgi Sistemleri ve Danışmanlık	0216 495 0025
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
Remivac	0212 230 2270
Sampaş	0212 246 3672
Sentim Bilişim	0216 554 8554
Servicium Bilgisayar	0212 274 3420
Sesam Yazılım	0212 347 3105
SFS Danışmanlık	0212 216 2780
Sinerji Bilişim	0212 210 4090
Sintel Bilişim	0212 336 9585
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
T.T.G. Uluslararası Telekomünikasyon İletişim	0212 327 0757
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
Temel Teknoloji Yazılım ve Danışmanlık	0216 360 6560
Tes Bilişim Hizmetleri	0212 222 3406
Triovorks İş Çözümleri Danışmanlık	0216 266 3354
Turcom İletişim Sistemleri	0212 359 2929
U&G Danışmanlık	0212 292 7000
Ultima Bilgi Teknolojileri	0216 465 8600
Universal Bilgi Teknolojileri	0216 380 2450
Uyumsoft Bilgi İşlemleri	0212 467 3333

Uzman Bilişim Danışmanlık	0212 234 3812
Vizyoneks Bilgi Teknolojileri	0216 355 0554
Wipro Limited	0212 371 4614
Yaz Bilgi Sistemleri	0212 288 5370

İZMİR

Bimar Bilgi İşlem Hizmetleri	0232 765 9066
I-Akademi SİAS Özel Eğitim Proje Danışmanlık	0232 376 7330
Kentkart Ege Elektronik	0232 445 6181
Panates Bilişim ve Teknoloji	0232 462 0404
Probel Bilgisayar	0232 483 5037
Spartaküs Bilgisayar	0232 463 2784
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

KIBRIS

Kıbrıs Sentez Bilgisayar	0392 228 1480
--------------------------	---------------

KOCAELİ

Dogus Bilgi İşlem ve Teknoloji	0262 676 9090
etcBASE Yazılım ve Bilişim Teknolojileri	0262 644 1122
Ibtech Uluslararası Bilişim ve İletişim	
Teknolojileri Arastırma Gelistirme Danışmanlık	0262 679 1500
i2i Bilişim Dan. 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
Kardelen Bilgisayar	0332 237 5586
Kayacı Bilgisayar	0324 336 3838

TECH[®] PLUS

VERİ MERKEZİ & BULUT HİZMETLERİ

Veri Merkezi ve Bulut Bilişim hizmetleri sağlayan öncü firmalar arasında yer almayı amaç edinmiş Techplus bünyesinde sizlere de uygun bir çözüm olduğundan eminiz. Teknoloji ve uzmanlığın kesiştiği hizmetlerimizden faydalanmak, işinize değer katmak için sizleri bekliyoruz.



Yüksek Performans & Verimlilik



Düşük Maliyet



24/7 Takip Edilen, Güvenilir Altyapı



Uzman Kadro

The Oracle logo is displayed in red capital letters. It is positioned within a white square that is part of a larger grid of squares. Some squares in the grid are white, while others are light blue, creating a pixelated effect. The background of the entire advertisement is a photograph of a person standing in a desert landscape with sand dunes under a blue sky with clouds. The person is on the left side, looking towards the right. They are holding a black suitcase. The overall composition suggests a journey or exploration, with the Oracle logo and the grid pattern representing a digital or cloud-based environment.

Oracle Türkiye'nin Bulut Destekçisi



Modern Business
Modern Cloud

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