

plus

 LinkPlus

O C A K 2 0 1 9 + S A Y I 6 4



Kapak Konusu

LinkPlus'a
MÜKEMMELLİK ÖDÜLÜ
"Yılın Global Oracle Distribütörü"

Oracle

Partner HUB'da Bulut Dönüşümü:
CLOUD CENTER of EXCELLENCE

Başarı Hikayeleri

Genom Bilişim: Oracle IaaS ve PaaS Projesi

Yunus Market: Oracle IaaS Projesi

Iyzico.com: Splunk Operasyonel Takip
ve Güvenlik Projesi

n11.com: Red Hat Bulut Projesi

ORACLE

splunk>

 TREND
MICRO

HITACHI
Inspire the Next

 redhat.

 VERSA
NETWORKS

 MobileIron

 ptc

VERITAS

plus

İÇİNDEKİLER

İmtiyaz Sahibi
Erdoğan BAŞLIK

Genel Yayın Yönetmeni
(Sorumlu)
Erdoğan BAŞLIK

Yönetim Yeri
LinkPlus Bilgisayar Sistemleri
San. ve Tic. A.Ş.
Kısıklı Mah. Hanımseti Sok.
No: 46, 34692
Üsküdar / İstanbul
+90 216 316 50 50
www.linkplus.com.tr

Yayın Kurulu
Cem BORHAN
Hilal PİYADE GÖKSU

İçerik Yönetmeni
Özlem ÖZKAN

Grafik Tasarım
Gülistan ŞENOL

Fotoğraflar
Dolunay KAZDAL

Üretim Koordinatörü
Metin SÖZÜER

Baskı
Set Pozitif Matbaacılık ve
Promosyon Hzm. Ltd. Şti.
+90 212 286 49 33

Yayına Hazırlayan
Terminal Medya
Sun Plaza Bilim Sk. No: 5 Kat: 13
Maslak / İstanbul
+90 212 367 49 88
www.terminaliletisim.com.tr

Plus, LinkPlus
Bilgisayar Sistemleri
San. ve Tic. A.Ş.'nin
Yerel Süreli Yayınıdır.



KAPAK KONUSU

LinkPlus'a Oracle'dan "MÜKEMMELLİK" Ödülü	4
Büyüme Yılı'nı "Mükemmellik"	
Taçlandıran LinkPlus 2019'a Yeni Hedeflerle Girdi	8
Yeni Logo Ne Anlatıyor?	12
LinkPlus Marka ve İş Ortakları Sayısını	
2019 Yılında da Büyütmeyi Hedefliyor	14

ORACLE

Genom Bilişim'de Oracle IaaS	
ve PaaS ile %40 Verimlilik Artışı	20
Yunus Market Oracle IaaS ile Büyümesini	
ve Üretkenliğini Artırıyor	24
Oracle Cloud Day'de Yeni Nesil Teknolojiler	26
BT Dönüşümü ve Autonomous Database	28
Partner HUB'da Bulut Dönüşümü:	
Cloud Center of Excellence	32
İlk Digital Hackathon'un Kazananı Avşar Danışmanlık Oldu	35

SPLUNK

iyzico'da Hayatın Merkezinde Splunk Var!	36
--	----

TREND MICRO

TREND MICRO İŞ DÜNYASINI UYARIYOR:	
Yeni Tehditler İçin Önlem Alın	40

HITACHI VANTARA

Hitachi Vantara Rean Cloud'u Satın Aldı	44
Daha "Zeki" Bir "AKILLI VERİ MERKEZİ"	46

RED HAT

n11.com Red Hat Bulut Çözümleri ile e-Ticaretteki	
Hızlı Büyümeyi Destekliyor	48
DevOps Zirvesi'nde Deneyimler Paylaşıldı	52

VERSA NETWORKS

Versa Networks NSS Labs Testlerinde	
Büyük Başarı Sağladı	54

MOBILE IRON

KÖŞE YAZISI - Onur Demirel / Kutay Kelleci	
Kurumsal Mobil Cihaz Yönetimi'nin	
KVKK Uyumundaki Rolü	56

PTC

LinkPlus ve PTC İşbirliği IoT Teknolojilerine	
Geçişi Hızlandıracak	60

VERITAS

Veritas, Türkiye'de Büyümeye LinkPlus ile Devam Ediyor	64
--	----

Yeni Coğrafyaları Keşfetme Yılı...

Aralık ayında, internetin dönüştürdüğü hayatımızın sembol markalarından biri olan Netflix, bugün içinde bulunduğumuz dijital dönüşümü herkesin algılamasına vesile olan ve türünün ilk örneği olarak kabul gören interaktif bir film ile büyük ses getirdi. Film sayesinde, hep konuşulan şeylere dair somut bir örneği de hayatımıza buyur etmiş olduk. İzlememiş bile olsanız mutlaka duymuşsunuzdur. Fütürist bir anlayışla çekilen Black Mirror dizisi Netflix'in kalite çıtası hayli yüksek dizilerinden. Dizinin beşinci sezonu merakla beklenirken, onun yerine bize "kendi hikayeni kendin seç" diyen Bandersnatch geldi. Tercihlere göre 1,5 ila 2,5 saat sürüyor. Hikayesi de özellikle teknoloji dünyası çalışanları için çok dikkat çekici. İlk kişisel bilgisayarların kullanılmaya başlandığı 1984 yılına ışınlanıyor ve bir oyun programcısının hayatına eşlik ediyorsunuz. Daha doğrusu "müdahale" ediyorsunuz!

Teknoloji dünyasına yön veren entelektüel insan kaynakları, insanlık tarihi boyunca birikmeye devam eden o devasa bilgi yığınına arkasına almış, hızlarını her an daha da artırarak ilerliyor, etrafımızdaki her şeyi dönüştürüyorlar. Bu öyle hızlı bir dönüşüm ki, aradaki zamanı hiç yaşamamışız gibi beş yıl öncesinden bugüne ışınlarsak, hayatımızın her alanında bizi mutsuz edecek uyum sorunları yaşayacağımızı çok iyi biliyoruz.

Hayatımıza son 20 yılda giren internet teknolojilerindeki gelişime bakın. Bizi Bandersnatch'e kadar getiren adımlara... Medya, haber ve eğlence kaynakları, sosyalleşme anlayışı devrimsel bir biçimde dönüştü. Bulut teknolojilerinin ardından Yapay Zeka, IoT, Öğrenen Makinalar ve benzeri teknolojiler de yaygınlaşmaya başlayınca, içinde bulunduğumuz evren biraz daha genişledi. Gelecek beş yılda nasıl bir sıçrama yapacağımızın izlerini uzmanlaşmış fütüristlerin öngörülerinden takip etmek de bugünden tahmin edemeyeceğimiz müthiş yeniliklerin bizi beklediğinden eminiz.

2018 yılına merhaba derken yayınladığımız Plus dergisine göz atıyorum. O zaman sözünü ettiğimiz yeni nesil teknolojilerin etkilerini bir yıl içerisinde net olarak yaşadığımızı görüyorum.

2018'de stratejik olarak odaklandığımız alanlardan biri Cloud@Customer (C@C) projeleri idi. Bu alanda büyüme bekliyorduk ve haklı çıktık. Öyle ki bulut teknolojileri ve C@C projelerine yaptığımız yatırımlarımızın en güzel karşılığını da, Oracle Open World'de Mükemmellik Ödülleri kapsamında verilen "Yılın Distribütörü" ödülü ile San Francisco'da aldık. LinkPlus olarak, bu yıl dünyanın en iyisi olduğumuz tescillendi. Üstelik bu ödül, tarihinde ilk kez, gelişmekte olan pazarlar kapsamındaki bir ülke distribütörüne verildi! Gurur duyuyoruz.

Bir yıl önce bünyemizde bulunan markalar, Oracle, Splunk, Trend Micro, Hitachi Vantara, Red Hat ve Versa Networks idi. 2018 yılında MobileIron, PTC ve Veritas markaları da bu isimlere eklendi. Hepsisi de geleceği şekillendiren, hayatımızı dönüştürmede trend belirleyici olarak rol üstlenen markalar. Bu yıl da LinkPlus DNA'sına uyum sağlayacak yeni markalarla büyümeye devam edeceğiz.

2019 yılında, markalarımızın yarattığı ortak sinerjiden, ödüllü bir distribütör olarak global anlamda bilinirliğimizin artmasından ve bir Redington kuruluşu olmanın getirdiği global güçten aldığımız cesaretle, iş ortaklarımızla birlikte coğrafyamızın dışına ulaşmayı, bölge ülkelerinde yeni başarı hikayelerine imza atmayı da hedefliyoruz. Bu nedenle bu yılı, yeni coğrafyaları keşfetme yılı olarak da ilan ediyoruz.

2019'un, tüm iş ortaklarımız ve müşterilerimizle birlikte, hedeflerimize ulaştığımız, verimli bir yıl olmasını dilerim.

Saygılarımla,

CEM BORHAN Genel Müdür




CEM BORHAN - GENEL MÜDÜR

"2019 yılında, markalarımızın yarattığı ortak sinerjiden, ödüllü bir distribütör olarak global anlamda bilinirliğimizin artmasından ve bir Redington kuruluşu olmanın getirdiği global güçten aldığımız cesaretle, iş ortaklarımızla birlikte coğrafyamızın dışına ulaşmayı, bölge ülkelerinde yeni başarı hikayelerine imza atmayı da hedefliyoruz. Bu nedenle bu yılı, yeni coğrafyaları keşfetme yılı olarak da ilan ediyoruz."

LinkPlus'a Oracle'dan “MÜKEMMELLİK” Ödülü

Oracle, Ekim Ayında San Francisco'da gerçekleştirilen Oracle OpenWorld 2018 etkinliğinde dünya çapında düzenlediği Oracle Mükemmellik Ödülleri'nde LinkPlus'a, “Yılın Uzmanlaşmış Distribütörü” ödülünü verdi.



“LinkPlus’ı, “Oracle Mükemmellik Ödülleri” kapsamında verilen “Yılın Uzmanlaşmış Distribütörü” unvanını almaya hak kazandığı için tebrik ediyoruz. Bu başarı, LinkPlus ekibinin mükemmellik tutkusunun ve Oracle Bulut Hizmetleri alanında gösterdiği olağanüstü çabanın bir kanıtı.”

JAVIER TORRES

EMEA Bölgesi İş Ortakları ve Kanallardan Sorumlu Başkan Yardımcısı
Oracle

LinkPlus, dünya genelinde düzenlenen “Oracle Mükemmellik Ödülleri” kapsamında “Yılın Uzmanlaşmış Distribütörü” seçildi. Ödül, Ekim 2018’de San Francisco’da gerçekleştirilen Oracle OpenWorld etkinliğinde, LinkPlus ekibinden Genel Müdür Cem Borhan, Oracle İş Birimi Yöneticisi Oya Şensezer ve Teknik Müdür Timur Yalçın’a takdim edildi.



LinkPlus, San Francisco’da düzenlenen Oracle OpenWorld 2018 etkinliğinde verilen “Oracle Mükemmellik Ödülleri” kapsamında “Yılın Uzmanlaşmış Distribütörü” seçildi. Bu ödül, LinkPlus’ın gerek iş ortağı zenginliği ve işlem hacmi, gerekse Oracle Cloud@Customer çözümleriyle pazara yön vermede gösterdiği olağanüstü çabayı tescilliyor.

LİNKPLUS’IN OLAĞANÜSTÜ BAŞARISI

“Yılın Uzmanlaşmış Distribütörü” ödülü, satış, pazarlama, çözüm geliştirme ve müşteri memnuniyeti alanlarında yenilikçi

çözümler sunmaya kendisini adanmış, üstün başarılı uzman distribütörlere veriliyor. Oracle bu yıl düzenlediği “Oracle Mükemmellik Ödülleri” kapsamında LinkPlus’ı “Yılın Uzmanlaşmış Distribütörü” ödülüne layık gördü ve ödülü Ekim ayında San Francisco’da gerçekleştirilen Oracle OpenWorld 2018 etkinliğinde LinkPlus ekibine takdim etti. Bu ödül, dünya genelindeki tek bir distribütöre verildi. LinkPlus’ın Platinum seviye üyesi olduğu Oracle PartnerNetwork (OPN), iş ortaklarına çalışmalarını hızlandırma ve genişletme fırsatları verirken, müşterilerini

bulut yolculuklarında destekleyen tecrübeli ve başarılı iş ortaklarını ve distribütörlerini öne çıkartıyor. Her yıl verilen “Mükemmellik Ödülleri” de bu yaklaşımın önemli bir göstergesi.

Oracle ürünlerini baz alan üstün ve yenilikçi bir çözüm sunması sayesinde “Yılın Uzmanlaşmış Distribütörü” kategorisinde 2018 Oracle Mükemmellik Ödülü’nü alan LinkPlus da kurulduğu günden itibaren Oracle ürünlerini ve teknolojisini kullanan Oracle PartnerNetwork (OPN) üyelerini yenilikçi olmaya teşvik ediyor.

1995’ten bu yana Oracle distribütörü olan



“Türkiye BT sektörü hızlı adımlarla buluta geçiyor. LinkPlus olarak iş ortaklarımıza ve müşterilerimize bulut yolculuklarında destek olmak bizim öncelikli hedefimiz. Gelişmekte olan ülkeler arasında yer alan bir kuruluş olarak, teknolojiye liderlik etmeyi başararak dünya genelinde sadece tek bir distribütöre verilen bu ödüle layık görülmekten büyük onur duyuyoruz. Tüm dünyada kabul gören bu ödülün hem Oracle’a hem de LinkPlus’a büyük değer katacağına eminiz.”

CEM BORHAN
Genel Müdür / LinkPlus

LinkPlus, yıllık analize göre geçtiğimiz yıllarda özellikle Oracle Cloud@Customer çözümlerine yönelik iş ortağı sayısının artırılması ile Oracle bulut pazarını büyüttü. LinkPlus, Teknik Uzmanlık, Pazarlama, Oracle Eğitimleri, Demo ürünleri ve Oracle ürünlerine dair yüksek bilgi birikimiyle katma değerli distribütörlüğün gerektirdiği faaliyetleri yürütüyor. Ayrıca LinkPlus, “Oracle Cloud Center of Excellence” merkezine ev sahipliği yaparak Oracle iş ortağı ekosistemini önemli ölçüde genişletmesiyle de dikkat çekiyor. LinkPlus Genel Müdürü Cem Borhan;

“Türkiye BT sektörü hızlı adımlarla buluta geçiyor. LinkPlus olarak iş ortaklarımıza ve müşterilerimize bulut yolculuklarında destek olmak bizim öncelikli hedefimiz. Gelişmekte olan ülkeler arasında yer alan bir kuruluş olarak, teknolojiye liderlik etmeyi başararak dünya genelinde sadece tek bir distribütöre verilen bu ödüle layık görülmekten büyük onur duyuyoruz. Tüm dünyada kabul gören bu ödülün hem Oracle’a hem de LinkPlus’a büyük değer katacağına eminiz.” dedi. “LinkPlus, ortak müşterilerimizin çalışmalarında karşılaştıkları en kritik

zorlukları aşan, Oracle tabanlı, başarısı kanıtlanmış, uzmanlaşmış iş ortağı çözümlerimizi sunarken, olağanüstü bir inovasyon düzeyine ulaştı” diyen Oracle EMEA Bölgesi İş Ortakları ve Kanallardan Sorumlu Başkan Yardımcısı Javier Torres ise sözlerini şöyle sürdürdü: “LinkPlus’ı, “Oracle Mükemmellik Ödülleri” kapsamında “Yılın Uzmanlaşmış Distribütörü” unvanını almaya hak kazandığı için tebrik ediyoruz. Bu başarı, LinkPlus ekibinin mükemmellik tutkusunun ve Oracle Bulut Hizmetleri alanında gösterdiği olağanüstü çabanın bir kanıtı.”

Büyüme Yılını “Mükemmellik” Taçlandıran LinkPlus 2019’a Yeni Hedeflerle Girdi

2018, LinkPlus için her alanda bir anlayış değişikliğinin hayata geçirildiği, önemli kazanımların elde edildiği, tam bir büyüme ve dönüşüm yılı oldu. Başta Oracle’ın küresel boyutta LinkPlus’a layık gördüğü “Mükemmellik” ödülü olmak üzere 2018 yılının öne çıkan gelişmelerini değerlendirmek, LinkPlus’ın geçtiğimiz dönemde yenilenen kurumsal kimliği ve yapılanması hakkında bilgi almak ve 2019 yılı için belirlenen stratejik konulara, hedeflere değinmek üzere Genel Müdür Cem Borhan ile görüştük.

Geride bıraktığımız 2018 yılının, LinkPlus’ın kendi kurumsal tarihi için önemli bir yeri olduğunu biliyoruz. Öncelikle bu önemi sizin ağzınızdan dile getirebilir miyiz?

CEM BORHAN: 2018 yılı, LinkPlus’ın %100 Redington firması olduğu ilk yıl. Dolayısıyla LinkPlus’ın kurumsal tarihinde önemli bir kilometre taşı olarak yerini aldı. 2018 Ocak ayı itibarıyla ben de bu yeni dönemin ilk Genel Müdür’ü olarak atandım. Kendi kişisel tarihim adına da çok heyecan verici bir başlangıç oldu.

2018 yılında LinkPlus’ın kurumsal kimliğine yönelik önemli bir değişim gerçekleşti. LinkPlus logosu yeniden şekillendirildi. Sizden bu değişikliğe neden ihtiyaç duyulduğu hakkında bilgi alabilir miyiz?

CEM BORHAN: Bilindiği gibi 2015 yılında başlatarak devam eden süreç, 2018

yılı başı itibarıyla LinkPlus’ın %100 Redington kuruluşu olmasıyla ve global bir kimlik kazanmasıyla tamamlandı. Artık bu üç yıllık dönüşümü kurumsal kimliğimize de yansıtmamızın zamanı gelmişti ve bu yolda karar alarak, ilk adımlarımızı da atmıştık. Bu arada güzel bir eş zamanlama oldu ve Redington da 2018’de kendi merkezinde yeni bir kurumsal kimlik ve pazarlama iletişimi projesi başlattı. LinkPlus olarak zaten bir süredir tespit ettiğimiz ihtiyacı da ortaya koyarak, bütünsel bir yaklaşımla ele alınan bu çalışmanın içerisine dahil olduk. Sonuç olarak, logomuzdan başlayarak tüm kurumsal kimliğimiz ve yapılanmamız ile Redington iş birliğinden aldığımız gücü yansıtmamızı sağlayan, global ve

lokal özelliklerimizi birlikte barındıran, verimli, başarılı bir dönüşümü hayata geçirdik. Öyle ki Redington’ın yürüttüğü projede LinkPlus pilot uygulama olarak ele alındı ve kurumsal kimlik değişiminin başlatıldığı ilk iştirak olarak diğer iştiraklere de örnek oldu.

2018’in öne çıkanlarına değinmek istiyoruz. 2018 yılında piyasaların epey dalgalandığı bir süreçten geçti Türkiye. Siz bu süreci nasıl yönettiniz?

CEM BORHAN: 2018, Türkiye’de ekonomi ve kurlar açısından, oldukça dalgalı, zorlu bir sene oldu. Senenin başındaki kurlarla sonundaki kurlar arasında tüm tahminleri alt-üst eden ciddi bir farklılık oluştu. İthalatın önemli yer tuttuğu bir iş kolunda faaliyet gösteren, distribütörlük yapan bir kuruluş olarak,

“Bütün zorluklarına rağmen 2018, LinkPlus için her alanda ciddi bir büyüme senesi oldu. Ciromuz TL bazında %100’ün üzerinde artarken, bu oran USD bazında %50’lere vardı. Eklenen yeni markalarla birlikte hem iş ortağı sayımız hem de LinkPlus bünyesinde istihdam ettiğimiz uzman ekibimiz %30 oranında büyüdü. Verimli, başarılı ve gelecek için güçlü adımların atıldığı bir yıl geçirdik.”

CEM BORHAN
Genel Müdür
LinkPlus



çok dikkatli ilerlememiz gerekti. Distribütör olarak üreticiden malları alıp Türkiye piyasasına servis eden ve iş ortaklarının oluşturduğu ekosistemi geliştiren, toparlayan, sinerji oluşturacak ortamları yaratan bir kimliğimiz var. İş ortaklarına zor zamanlarda ödemeler konusunda destek olmak, vadeleri uzatmak, bu dönemlerini daha rahat atlatmalarını sağlamak, çözümlerini pazarlamalarına yardımcı olmak da bu kimliğin bir parçası. LinkPlus olarak, iş ortakları ekosistemimizi desteklemek konusunda 2018’de kendimizi ortaya koyduk. Hem sağlam bir finansal güç hem de iyi bir teknik güç olarak ekosistemin kalbinde yer alan kuruluş olarak bunu bir görev olarak gördük. Eylül ayı içerisinde çıkan TL’yi Koruma Kanunu, birçok sektörü

etkiledi. Bir ayın sonunda BT sektörü kanun dışı tutularak devam edilse de o bir aylık dönem içerisinde, TL’yi Koruma Kanunu kapsamında pozisyon olarak ekosistemimizi destekledik, onların lehine aksiyonlar aldık, öncü olduk.

LinkPlus, büyüme oranları açısından nasıl bir yıl geçirdi?

CEM BORHAN: Bütün zorluklarına rağmen 2018, LinkPlus için her alanda ciddi bir büyüme senesi oldu. Ciromuz TL bazında %100’ün üzerinde artarken, bu oran USD bazında %50’lere vardı. 2018 yıl sonu itibariyle marka sayımız 9’a ulaştı. Eklenen yeni markalarla birlikte hem iş ortağı sayımız hem de LinkPlus bünyesinde istihdam ettiğimiz uzman ekibimiz %30 oranında büyüdü.

Verimli, başarılı ve gelecek için güçlü adımların atıldığı bir yıl geçirdik.

2018’in LinkPlus için en güzel gelişmesi ne oldu?

CEM BORHAN: Kuşkusuz, Oracle’ın her yıl San Fransisco’da düzenlediği Oracle Open World iş ortakları konferansında aldığımız “Mükemmellik Ödülü” 2018 yılının en gurur verici gelişmesiydi. Her yıl bütün dünyadan tek bir distribütöre verilen, çok özel bir ödül bu. “Oracle Mükemmellik Ödülleri” kapsamında verilen “Yılın Uzmanlaşmış Distribütörü” ödülüne layık görüldük. Burada “Uzmanlaşmış Distribütör” ile belli alanlarda uzmanlık geliştirmiş, bunu başarıyla pazara ve ekosisteme yansıtmış bir distribütör kastediliyor. Üstelik içinde bulunduğumuz

“emerging market” olarak adlandırılan gelişmekte olan ülkeler bölgesinden bir distribütör bu unvanı ilk kez alıyor. Ödül, LinkPlus’ın çıtasını ne kadar yükseltmiş olduğunu da gösteriyor. Bu noktada hemen belirtmek isterim, biz bu ödülü bir Redington kuruluşu olarak almadık. 1995 yılından bu yana Oracle’a emek vermiş Türk firması LinkPlus olarak aldık ve Redington’a da bir anlamda rakiptik. Aldığımız ödül, Redington içinde de örnek bir başarı hikayesi olarak ele alındı. Yeni teknolojiler, ürünler, her zaman

önce Kuzey Amerika ve Batı Avrupa ülkelerinde adapte ediliyor, gelişmekte olan ülkeler ise genellikle ikinci, üçüncü fazda bu geçişi yapabiliyor. Bu ödül bu nedenle bizim için çok önemli. En son teknolojileri öncü bir şekilde bölgemize, ülkemize yansıttığımızı, dünya genelindeki distribütörler arasından sıyrılarak çok önemli bir başarıya imza attığımızı tescilliyor.

Ödülü almanızın nedenleri nelerdi?

CEM BORHAN: Artık bulut çağındayız ve bulut tüm iş yapma modellerimizin

kalbinde konumlanıyor. Herkes artık kendisini buluta uyumlandırmak durumunda. LinkPlus kendi bulut adaptasyonunu 2018 yılında son derece mükemmel bir biçimde gerçekleştirdi. Satış, Teknik Destek ve Pazarlama faaliyetlerini, uzman ekipleriyle birlikte bulut odaklı olarak yürüttü. Kurmuş olduğu demo ve PoC merkezlerinden, güçlü altyapısından, uzman ekibinden aldığı destekle, Oracle Cloud ve Cloud@Customer’a yönelik çözüm geliştirme ve müşteri memnuniyeti oluşturma açısından çok iyi sonuçlar aldı. İş ortaklarına öncülük yapıp, onları da bulut konusunda çok iyi bir seviyeye taşıdı.

2018’de doğru bir kararla, bulutu müşterinin hizmetine en güvenli şekilde sunan, müşteriye bulutu taşıyan, Oracle’ın bütünsel sistemler konusunda geldiği üst seviyelerden biri olarak görülen Cloud@Customer çözümüne odaklandık. Öncü bir tavır almayı gerektiren stratejik bir hedefti ve başarılı olduk.

2018 yılında, tüm bu çabalarımızla, buluta yönelik iş ortaklığı çeşitliliğinin ve iş hacminin artmasını sağladık. Sonuç olarak, hem Oracle’ın ve iş ortaklarımızın hem de son kullanıcı olan müşterilerin başarılarına çok önemli desteğimiz ve katkılarımız oldu. Elde ettiğimiz başarının bu şekilde ödüllendirilmiş olmasından büyük memnuniyet duyuyoruz. Bu sayede kendimizi farklılaştırmış, bilinirliğimizi global anlamda artırmış olduk.

Bu başarıyı elde etmeyi nelere borçlusunuz?

CEM BORHAN: Türkiye BT pazarında



çok derin bir entelektüel birikim var. Arkamızda son derece yetkin ve güçlü bir ekosistem olduğunu asla unutmuyoruz. Bu başarının ardında, desteğimizi, sahip olduğumuz bilgiyi, altyapıyı en iyi şekilde değerlendiren, çözümü geliştiren, en doğru bileşenleri müşteriye sunarak satışı gerçekleştiren uzman iş ortaklarımız yer alıyor. İş ortaklarımızın yetkinliği, Türkiye'deki yapının olgunluğu bizi bu ödüle taşıdı. Artık bu geldiğimiz noktayı bir adım öteye de taşıyabiliriz. Özellikle Türkiye'de yakaladığımız bu güzel iş birlikteliğini grup şirketimiz Redington sayesinde önümüzdeki dönemde bölgeye de taşıma arzumuz var. 2019 yılının stratejik hedeflerinden biri de bu olacaktır.

2019 ve hedefler demişken, güzel bir noktaya da geldik. LinkPlus 2019 yılı için başka ne gibi hedefler belirledi?

CEM BORHAN: Kendi yapımız içinde Oracle bizim amiral gemimiz ve en önde giden markamız. Ailemize katılan diğer markalar da kendi niş alanlarında çok iddialı, küresel liderlikleri olan yenilikçi firmalar. Birbirlerini tamamlayıcı ürünlerle öne çıkan markalar bunlar. LinkPlus'ın farklı kulvarlarda güçlenmesini sağlamalarının yanı sıra iş ortağı ağıımızı da zenginleştiriyor, destekliyorlar.

2019 yılında mevcut markalarımızın iş hacimlerini büyütme, bunun için pazarda doğru yerlere konumlanmak en temel hedefimiz. Bu yıl, markalarımızın hepsi için olgunlaşma ve büyüme yılı olacak. İş birliğimizle ortaya çıkan sinerjiyi sahaya yansıtacağız. Dolayısıyla

“ Kuşkusuz 2018 yılının en güzel gelişmesi Oracle'ın her yıl San Fransisco'da düzenlediği Oracle Open World iş ortakları konferansında aldığımız “Mükemmellik Ödülü” oldu.

Her yıl bütün dünyadan tek bir distribütöre verilen, çok özel bir ödül bu. LinkPlus ile birlikte gelişmekte olan ülkeler bölgesinden bir distribütör, “Yılın Uzmanlaşmış Distribütörü” unvanını ilk kez almış oldu. Üstelik, biz bu ödülü bir Redington kuruluşu olarak almadık, LinkPlus olarak aldık ve Redington'a da bir anlamda rakiptik. Aldığımız ödül, Redington içinde de örnek bir başarı hikayesi olarak ele alındı. ”

CEM BORHAN Genel Müdür / LinkPlus

markalarımızın bilinirliğini artırmak, başarı hikayelerini öne çıkarmak oldukça kritik bir önem kazanıyor. Ayrıca 2019 yılında da LinkPlus DNA'sına uyum sağlayabileceğine inandığımız, az sayıda ama titizlikle seçilmiş yeni markalarla büyümeye devam edeceğiz. Buradaki temel hedefimiz, pazardaki payımızı büyütürken Türkiye pazarını da büyütme. Elbette bunun bir getirisi olarak, tıpkı 2018 yılında olduğu gibi ekosistemimizi, ekibimizi ve gelirlerimizi de büyüteceğiz.

Oracle tarafındaki 2019 hedefleriniz neler?

CEM BORHAN: Bu yıl Oracle da ciddi bir dönüşüm içerisinde. Bulut dönüşümünde kendini doğru yere konumlandırarak ve bunu pazarda doğru şekilde adresleyecek adımlar atıyor. Biz de bu dönüşümün bir parçası olarak aksiyon alıyoruz. Geleneksel mimari kapsamındaki

yazılım ve donanımların olduğu mevcut yapıyı bir taraftan desteklerken, bu yıl da Oracle Cloud, Cloud@Customer ve IoT teknolojilerine odaklanacağız. Oracle ile birlikte yaşadığımız dönüşüm içerisinde ekosistemimizi geliştirmeye ve genişletmeye devam edeceğiz.

2019'da nasıl bir büyüme oranı bekliyorsunuz?

CEM BORHAN: Ekonomi otoriteleri ve ekonomi yazarlarından takip ettiğimiz kadarıyla, geçtiğimiz yıl yaşanan dalgalanmaların sonuçlarını 2019 yılının ilk yarısında enflasyon artışı olarak bekliyoruz. Ancak yılın ikinci yarısında daha stabil bir ortam oluşması bekleniyor. Biz LinkPlus olarak, 2019 yılında ciro olarak 2018'e göre %20-30 seviyelerinde bir büyüme hedefliyoruz. Yeni markaların eklenmesi de gündemimizde olacağı için ekip olarak da büyümeye devam edeceğiz.



YENİ LOGO NE ANLATIYOR?

%100 Redington kuruluşu olmasıyla global bir kimlik kazanan LinkPlus, 2018 yılında Redington'ın kendi merkezinde bütünsel bir yaklaşımla ele aldığı kurumsal kimlik ve pazarlama iletişimi çalışmasına dahil olarak, logosunu yeniledi.

Redington iş birliğinden alınan gücü yansıtan, LinkPlus'ın global ve lokal özelliklerini, yeteneklerini simgeleyen yeni logo aşağıdaki kavramları ifade ediyor:

Logonun başındaki köşeli geometrik tasarıma sahip amblem neleri ifade ediyor?

- ✓ Redington'un kendi logosunu yenilerken kullandığı “seamless partnership” ifadesini yansıtıyor. Türkçeye “birbirine çok iyi, pürüzsüz bir şekilde entegre olmuş, birleşmiş” olarak çevrilen bu kavram için tasarlanan amblem, birbirine çok iyi oturan ve büyük resmi tamamlayan, uyum içerisinde bir araya gelen parçaları simgeliyor. İç içe geçmiş geometrik şekil, bütün iştiraklerin bir bütünlük ve sinerji içinde çalıştığını vurguluyor.
- ✓ LinkPlus'ın iş ortakları ve temsil ettiği markalardan oluşan kendi ekosistemini, bir Redington kuruluşu olarak aynı anlayışla konumladığını ve sürekli olarak geliştirdiğini anlatıyor.
- ✓ Güçlü entegrasyon yeteneklerini, organizasyonlar arasındaki uyumu ve teknolojik yenilikçiliği de temsil ediyor.

Logonun yazı karakteri hangi duyguyu öne çıkarıyor?

- ✓ Yazı karakterine odaklanılarak logoya bütün olarak bakıldığında bir sadeleşme duygusu yaşanıyor. Giderek

daha da karmaşık hale gelen teknolojinin, aslında hayatı her alanda sadeleştirmesini, kolaylaştırmasını ifade ediyor.

Logonun yeşil rengi neleri simgeliyor?

- ✓ LinkPlus logosunun yeşili ile Redington logosunun yeşili arasındaki ton farkı, aynı bütünün parçası olmakla birlikte LinkPlus'a değer katan farklı özelliklerinin de (lokal değerlerin) korunduğunu gösteriyor.
- ✓ Yeşil renk ile simgelenen “Sürdürülebilirlik”, LinkPlus ekosistemindeki her bir bileşen için önemli bir kavram. Bilgisayar teknolojileri, doğası gereği üretim zincirindeki her halkada yarattığı dönüşümle, çevreye, doğaya katkı sağlıyor, kaynakların gereksiz kullanımını engelliyor, karbon ayak izinin düşmesine neden oluyor ve verimlilik getiriyor. Endüstri 4.0, Nesnelerin İnterneti, Yapay Zeka gibi kavramlar da temelinde sürdürülebilirliğe hizmet ediyor.
- ✓ Yine yeşil renk ile adreslenen “Değer” kavramı, iş ortakları, markalar ve onların müşterilerine uzanan ekosistemle birlikte LinkPlus'ın yarattığı değeri ifade ediyor. Türkiye ve bölge için değer yaratacak, yenilikçi fikirlerin, projelerin, çözümlerin üretildiği bir ekosistemin varlığı vurgulanıyor.

Dünyanın Çalışma Yöntemini Birlikte Değiştirelim

Hitachi Vantara

HitachiVantara.com

LinkPlus Marka ve İş Ortakları Sayısını 2019 Yılında da Büyütmeyi Hedefliyor

LinkPlus, 2018 yılında vaat ettiği büyümeyi ve atılımları başarıyla gerçekleştirdi. Son üç yıldır LinkPlus'ın portföyüne eklenen sekiz marka ile birlikte izlenilen yolu değerlendirmek ve 2019 yılına dair stratejiler ve beklentiler hakkında bilgi almak üzere, İş Birimi Direktörü Cenk Soyluoğlu ile bir araya geldik.

Belli bir markanın İş Birimi Yöneticisi olarak üstlendiğiniz görevinizin kapsamı 2018 yılında genişledi. Geçtiğimiz yılı ve önümüzdeki dönemi değerlendirmeye geçmeden önce, unvan değişikliğinizin nedenlerini de öğrenebilir miyiz?

CENK SOYLUOĞLU: LinkPlus, kurumsal yapılanmasını bir Redington kuruluşu olarak global kimliğinin gerekliliği olarak dönüştürüyor. Bilindiği gibi 2015 yılı sonunda Redington Grup bünyesine katılmamızla birlikte hızlı bir büyüme sürecine girdik. Aradan geçen üç yıl içerisinde yönetim anlayışı ve organizasyon yapısında da bazı değişim ve dönüşümler gerekli oldu. Oracle'ın katma değerli distribütörü olarak 20 yıllık bir deneyimin ardından, 2016 yılında Splunk ve Trend Micro; 2017 yılı içerisinde Hitachi Vantara, Red Hat ve Versa Networks; 2018 yılı içerisinde ise MobileIron, PTC ve Veritas

markalarının da distribütörlüğünü üstlendik. Oracle dışındaki yeni markalarımızın yönetiminin de güçlü bir şekilde gerçekleştirebilmesi adına, Oracle dışındaki markaların "İş Birimi Direktörlüğü" altında toplanmasına karar verildi. Böylece, İş Birimi Direktörü olarak benim sorumluluk alanım da her yıl eklenen yeni markalarla birlikte genişledi.

Bünyenize katacağınız markaları nasıl seçiyorsunuz?

CENK SOYLUOĞLU: LinkPlus'ın geçmişten gelen bilgi birikimini, altyapısını, iş ortakları ağını ve katma değerli iş yapma biçimini en üst seviyede kullanabileceğimiz ve hem ekosistemimiz hem de bu ekosistem üzerinden ulaştığımız son kullanıcılar için en iyi faydayı üretebileceğimiz markalara yatırım yapıyoruz. Temel odağımız yazılım çözümleri ve bütünleşik çözümler. Yeni nesil

teknolojilere odaklanmış, sadece bugün değil gelecekte de son kullanıcıya sağlayacağı faydalar için yatırım yapan, maliyetleri düşürecek yenilikçi fikirlerden ilham alan markaların çözümlerini iş ortaklarımızla buluşturuyoruz.

İş Birimi olarak sorumlu olduğunuz markaları LinkPlus bünyesine katılış sırasıyla bize kısaca tanıtabilir misiniz? Önce 2016 yılında LinkPlus Ailesi'ne katılan Splunk ve Trend Micro'dan başlayabilir miyiz?

CENK SOYLUOĞLU: LinkPlus bünyesine katılan ilk markamız dünyanın en güçlü ve en hızlı büyüyen veri yönetim platformu çözümü Splunk oldu. Dünyada özellikle kurumsal büyük veri projelerinde kullanılan çözüm olarak dikkat çekse de, Türkiye'deki kullanımı ağırlıklı olarak SIEM (Security Information & Event Management –



“ LinkPlus’ın son üç yıl içerisinde distribütörlüğünü üstlendiği sekiz marka, yenilikçi çözümlerle öne çıkan ve aslında birbirlerini tamamlayan markalar. Hepsi de yeni nesil teknolojilerle kurumsal dünyada üst seviyede fayda yaratmayı hedefliyorlar. Sonuç olarak, elimizde müşterilerin ihtiyaçlarına en iyi cevabı verecek şekilde bir araya getirebileceğimiz, çok güçlü markalar var. ”

CENK SOYLUOĞLU
İş Birimi Direktörü
LinkPlus

Bilgi Güvenliği, Tehdit ve Olay Yönetimi) dediğimiz alanda öne çıkıyor. Pek çok büyük banka ve kurumsal şirket Türkiye’de Splunk’ı tercih ediyor. Bunlarla birlikte Splunk, altyapı çözümlerinin, veri merkezlerinin optimizasyonunda, veri ambarlarında toplanan verilerin analizinde ve veri ile ilgili daha pek çok alanda kullanılabiliyor. Türkiye’de Splunk’a ilgi büyük ve giderek de artıyor.

LinkPlus ailesine katılan ikinci markamız, Gartner, IDC gibi bağımsız araştırma şirketlerinin en yüksek güvenlik sağlayan çözümler arasında liderlik kategorisinde gösterdiği Trend Micro. Değerlendirme grafiklerinde her zaman en sağ üst köşede yer tutan Trend Micro, güvenlik ihtiyaçlarının hiç bitmediği ve giderek daha kompleks hale geldiği günümüzde çok kritik bir rol üstleniyor. Bugün, sadece ağ güvenliği, kullanıcı güvenliği ya da verinin

güvenliğinden söz etmiyoruz. Artık yeni teknolojilerle beraber mikro servislerin güvenliğini, Nesnelerin İnterneti’nin güvenliğini, hatta endüstriyel sistemlerin güvenliğini konuşuyoruz. Eskiden üretim ve fabrika ortamlarındaki sistemler dünyaya bu kadar açık değildi. Endüstri 4.0, Nesnelerin İnterneti gibi kavramlarla beraber bu ortamlar da dünyaya açık hale geldiler. Devrimsel bir dönüşüm içerisinde verimliliğin artabilmesi için üretim sistemlerinin birbirleriyle ve diğer sistemlerle etkileşim halinde olması birbirleri ile konuşması bekleniyor. Kapalı devre çalışan sistemler bu yaklaşımla artık ortadan kalkıyor. Bu ve buna benzer gelişmeler, artık güvenliği çok farklı bir boyuta taşıyor. Trend Micro, uçtan uca tüm bilişim güvenliği ve hemen ardından otomasyon sistemleri güvenliği konusunda, Türkiye’de akla gelecek ilk adres olarak kendisini konumlandırıyor.

2017 yılında LinkPlus Ailesi’ne yine 3 önemli markanın katıldığını görüyoruz: Hitachi Vantara, Red Hat ve Versa Networks. Bu markalar hangi alanlarda konumlanıyor?

CENK SOYLUOĞLU: Bünyesinde 900’ün üzerinde şirket barındıran ve dünyanın patent şampiyonlarından olan Hitachi, 19 Eylül 2017 tarihinde, Hitachi Data Systems, Hitachi Insight Group ve Pentaho’nun faaliyetlerini tek çatı altında toplayan Hitachi Vantara’nın kurulduğunu duyurdu. Bu gelişmeyle birlikte LinkPlus, IoT pazarındaki büyük boşluğu doldurmak üzere yeni bir dijital şirket olarak hedeflerini belirleyen Hitachi Vantara’nın katma değerli distribütörü olarak konumlandı. Hitachi, Operasyonel Teknolojiler (OT) alanında, finans, kamu, üretim, enerji, ulaşım, sağlık gibi aklınıza gelebilecek her sektörde, 100 yılı aşkın bir birikime ve liderliğe sahip.

Bilişim Teknolojileri (IT) alanında ise 50 yılı aşkın bir zamandır pazara sunduğu uygulamaları, analitik, yapay zeka, içerik, bulut, altyapı çözümleri ile kuruluşların dönüşümünde öncü rol üstleniyor. IT dediğimiz zaman aklımıza çok sayıda global firma gelebiliyor, OT dediğimiz zaman da öyle... Hitachi Data Systems, Hitachi Insight Group ve Pentaho'nun faaliyetlerini tek çatı altında toplayan Hitachi Vantara, kendi bünyesinde başka ortaklıklara gerek duymadan IT ve OT'yi bütünleştiren dünya üzerindeki tek şirket. Hitachi Vantara da diğer markalarımız gibi alanında lider olan, bizim için stratejik öneme sahip bir marka. Yine 2017 yılında distribütörlüğünü üstlendiğimiz, açık kaynak kodlu çözümler alanında dünyanın en büyük şirketi Red Hat, sadece platform çözümleri adı verilen sanallaştırma ve işletim sistemi katmanında değil, aynı zamanda orta katman çözümleri ve bulut bilişim çözümleri sağlayıcısı olarak da çok önemli bir yere sahip. Red Hat, Türkiye'de de zaten çok iyi biliniyordu ve son bir kaç yılda da çok hızlı bir şekilde büyüdü. Bu büyümede LinkPlus'ın uyguladığı stratejilerin ve LinkPlus ekosisteminin de ciddi bir katkısı oldu. Sequoia, Mayfield, Artis Ventures ve Verizon Ventures firmalarının önde gelen yatırımcıları tarafından desteklen Versa Networks ise ileri düzey mühendisleri ile geliştirdiği "Yazılım Tanımlı Ağ" (SDN) çözümleri ile ABD ve Avrupa'da başlattığı devrimi, 2017 yılından bu yana Türkiye'de LinkPlus iş birliği ile devam ettiriyor. Versa Networks, 2012 yılında Silikon Vadisi'ne doğan, yazılım tabanlı ağ teknolojileri üzerine odaklanan bir kuruluş. Kurucularını ağ endüstrisinin önde gelen uzmanları oluşturuyor. "Yüksek performanslı yönlendirme işlemleri,

mevcut cihazların bariyerlerini aşarak, daha esnek, daha yüksek performansla, daha güvenli ve daha düşük maliyetle nasıl yaparız" sorusunun cevabını vermek üzere yola çıkıyorlar. Versa Networks, yazılım tanımlı ağ teknolojilerine odaklandığı için aynı anda birden fazla teknolojiyi kendi bünyesinde barındırabiliyor. Böylece tek üreticiden birden fazla servis ve ürünü satın almak, bunları tek merkezden, tek teknoloji ile birden fazla lokasyonu kapsayacak şekilde yönetmek mümkün oluyor. Versa Networks, pazarda hızlı bir şekilde büyümesini beklediğimiz bir marka. Türkiye'deki kuruluşlar ve servis sağlayıcılar da SDN yani yazılım tanımlı ağ kavramını ve global bir marka olması dolayısıyla Versa Networks'ü çok iyi tanıyorlar.

2018 yılına geldiğimizde de yine üç yeni marka ile LinkPlus'ın büyümesine devam ettiğini görüyoruz. Bu markalar hakkında da bilgi verebilir misiniz?

CENK SOYLUOĞLU: 2018 yılında sırasıyla MobileIron, PTC ve Veritas markaları ailemize katıldılar.

Dünyanın en büyük bağımsız mobil yazılım teknolojileri üreticilerinden biri olan MobileIron, 2018 yılı başında Türkiye'de LinkPlus'ın deneyimini de yanına alarak yola devam etme kararı verdi. Mobil cihazların ve mobil yazılımların yönetilmesini, mobil cihazların siber saldırılara karşı güvenliğini sağlayan çözümler geliştiren global teknoloji üreticisi MobileIron, uzun senelerdir Türkiye'de de bilinen bir marka.

PTC de 2018 yılının bizim için çok önemli bir kazanımı. Dünyada otomasyon bilişimi konusunda önemli yer tutan, yenilikçi bir marka. Aslında çözümleri daha çok

üretim, savunma sanayi, sağlık sanayi gibi endüstrilere hitap ederken, son senelerde Nesnelerin İnterneti ve Artırılmış Gerçeklik gibi alanlarda gerçekleştirdiği satın almalar ve yatırımlarla dünyada çok önemli bir konuma erişti. Özellikle artırılmış gerçeklik alanında dünya yazılım pazarının yüzde 50'sinden fazlasını elinde tutan bir çözümün sahibi oldu. LinkPlus, ağırlıklı olarak BT çözümlerine odaklanmış bir şirket. Otomasyon teknolojileri bizim için daha yeni ve gelişmek istediğimiz bir alan. Zaten eğer Nesnelerin İnterneti veya Endüstri 4.0 gibi kavramlardan bahsediyorsak, bunu sadece bilişim katmanı ile gerçekleştirmeye çalışmak çok mümkün değil. IoT veya Endüstri 4.0'ın iletişim katmanı, yazılım katmanı, altyapı katmanı gibi pek çok farklı katmanı var. PTC markası bu anlamda çok önemli bir yeri dolduruyor. Bu nedenle de bizim için özel bir yere sahip. Birlikte çalışırken çok şey öğreneceğimizi düşünüyorum. 2018'de son olarak Veritas markasını portföyümüze ekledik. Veri yaşam döngüsünde önemli bir rol oynayan Veritas, verilerin yedeklenmesi, uzun zaman korunması, teyplerden disk ortamlarına verilerin aktarılması konusunda dünyadaki en büyük üreticilerden bir tanesi. Çoklu bulut çözümüyle veri kesintisini önleme ve bulunulan her yerden verileri koruma avantajı sunuyor. NetBackup çözümüyle, sistem kurtarma ve SaaS yedeklemelerinde benzersiz hız ve kolaylık sağlıyor. Ayrıca, iş devamlılığı alanında geliştirdiği Cloudmobility ile şirketlerin genel buluta geçişini esnek hale getirerek süreklilik olanağı verirken, yazılım tanımlı depolama ve bilgi yönetimi hizmetleriyle de bilişsel nesne depolama ve veri analizi gibi

konularda iş ortaklarını güçlendiren çalışmalar yürütüyor.

İş ortaklarınızla birlikte bu sekiz markayı nasıl konumlandırıyorsunuz?

CENK SOYLUOĞLU: LinkPlus'ın son üç yıl içerisinde distribütörlüğünü üstlendiği bu sekiz markanın aslında birbirlerini tamamlayan, alanlarında son derece yenilikçi çözümlerle öne çıkan markalar olduğunu, yeni nesil teknolojilerle kurumsal dünyada üst seviyede fayda yaratmayı hedeflediklerini görüyoruz. Özetle, müşterilerin ihtiyaçlarına en iyi cevabı verecek şekilde bir araya getirebileceğimiz çok güçlü markalar var elimizde. Bu süreçte LinkPlus olarak iş ortaklarımızla birlikte bu markaları mümkün olduğunca doğru şekilde bir araya getirebilecek ortamı ve sinerjiyi yaratmayı amaçlıyoruz. Elimizde böyle güçlü değerler varken, "katma değerli distribütörlük" tanımını dönüştürüyor, yeni

bir boyuta taşıyoruz. Sahip olduğumuz bu tekil değerleri bir araya getirerek çok daha yüksek bir değer üretmemiz, iş ortaklarımızın kapsadığı kurumsal son kullanıcılara gerçek anlamda ölçülebilir, ölçeklenebilir faydalar yaratabilmemiz mümkün olabilir diye düşünüyoruz. Bu yaklaşım, pazarın büyümesine sağlayacağı katkının yanı sıra iş ortaklarımızın sürdürülebilir bir iş modeline sahip olmaları ve müşterileri ile çok daha uzun soluklu işbirlikleri kurmaları anlamına da gelecektir. Artık başarının da sadece ürün satarak elde edilmediğini hepimiz biliyoruz. Müşterilerin ihtiyaçlarını, rekabetteki durumlarını iyi analiz ederek, onlara fark yaratacak çözümler sunmamız gerekiyor. Sahip olduğumuz markalarla müşterilerin konumuna, ihtiyacına uygun olarak yaratacağımız çözüm kombinasyonları ile çok büyük faydalar yaratılması mümkün.

İş ortakları ağıңыз 2018 yılında nasıl bir büyüme kaydetti?

CENK SOYLUOĞLU: 2018'de eklenen yeni markalarla beraber iş ortakları ekosistemimizi de geliştirdik. Bir taraftan LinkPlus'ın çok derin ve köklü ilişkilere sahip olduğu iş ortaklarıyla iş hacmimizi yeni markalar vesilesiyle artırırken, diğer taraftan da yeni markalarla gelen iş ortaklarını ekosistemimize dahil ettik. Güzel bir gelişme de yeni markaların LinkPlus'la oluşturduğu sinerji sayesinde bizimle ve markalarımızla tanışmak, işbirliği yapmak isteyen iş ortakları tarafında oldu. Ne temsil ettiğimiz markalarımızın ne de LinkPlus'ın daha önce hiç karşılaşmadığı bu yeni iş ortaklarıyla yollarımızın bir şekilde kesişmesi, pazarda daha önce ulaşmadığımız kesimlere gitmemizde etkili oldu. Bütün bu gelişmeler sayesinde iş ortakları sayımızı 2018'de yüzde 30 oranında artırdık. 2019 yılında da yeni markaların eklenmesiyle birlikte

"2019 yılında da marka sayımızı artırmaya devam edeceğiz. Elbette marka sayımızı artırırken, LinkPlus'ın değerlerini kullanabilecek, güçlü olduğu alanları daha da destekleyecek, yükseltebilecek markaları seçmeye özen göstereceğiz."



bu artışın aynı ivmeyle devam etmesini öngörüyoruz. Son derece yenilikçi, geleceğe sağlam adımlarla ilerleyen, çok gurur duyduğumuz, onlarla birlikte büyüdüğümüz iş ortaklarımız var. Bu vizyona sahip iş ortaklarımızın sayısını artırmak LinkPlus olarak bizim Türkiye'ye katacağımız en büyük değerlerden bir tanesi olacaktır.

2019 stratejileriniz neler olacak?

Markalara yönelik ne tür faaliyetlere odaklanacaksınız?

CENK SOYLUOĞLU: Öncelikle, 2019 yılında da marka sayımızı artırmaya devam edeceğiz. Elbette marka sayımızı artırırken, LinkPlus'ın değerlerini kullanabilecek, güçlü olduğu alanları daha da destekleyecek, yükseltebilecek markaları seçmeye özen göstereceğiz. LinkPlus'ın iş modeli, iş birimleri şeklinde ilerliyor. Her bir iş birimizin kendisine ait, özel olarak atanmış kaynakları bulunuyor. Temsil ettiğimiz markaların çözüm setlerini iş ortaklarına anlatabilecek, onlarla beraber son kullanıcıya gidip bunları konumlayabilecek, çok değerli, teknik ve iş dilini konuşabilen uzmanlarımız bulunuyor. Bu uzmanlarımızın sayısı da 2019 yılında artmaya devam edecek. Pek çok markanın Türkiye'de münhasır distribütörüyüz, yani markayı Türkiye'de LinkPlus temsil ediyor. Özellikle bu markaların hem pazarlama aktivitelerini hem satış aktivitelerini tamamen LinkPlus koordine ediyor. Bu markaların Türkiye'deki yüzü olmanın bilinciyle ve sorumluluğuyla hareket ediyoruz. Dolayısıyla biz bir taraftan yeni markaları bünyemize alırken, bu markaları taşıyabilecek yeni insan kaynağını da içimize katmaya veya var olan insan kaynaklarımızı güçlendirmeye devam edeceğiz.

Günümüzde iş ortaklarının, kurumların yeni teknolojilere yönelik yatırım kararlarını şekillendirmesi, bu teknolojilerin anlaşılabilmesi ölçüsünde gerçekleşebiliyor. Bu yeni teknolojilerin anlaşılabilmesi ve ne fayda sağlayacağını net bir şekilde ifade edilebilmesi için başarı hikâyelerinin oluşturulması ve aktarılmasına çok önem veriyoruz. Bir kurumda başarılı olmuş bir çözüm, yüzde 100 başka bir kurumda uygulanamasa bile ilham verebiliyor. Dolayısıyla başarılı projelerin hikâyelerinin iş ortakları ve son kullanıcılarla paylaşılması, anlatılması, saha ziyaretlerinin gerçekleştirilmesi konusunda pazarlama ekibimiz 2019 yılında önemli bir rol üstleniyor olacak. Yine bu yıl, iş ortaklarımız ve üreticilerle beraber son kullanıcılara ve doğrudan iş ortaklarımıza yönelik etkinlikler, eğitimler de düzenlemeyi planlıyoruz.

2019 yılında hangi alanlara yatırım yapmaya devam edeceksiniz ve hangi alanlarda daha fazla gelişme bekliyorsunuz? Bu yıl sektörde en çok neler konuşulacak?

CENK SOYLUOĞLU: LinkPlus olarak bu yıl özellikle güvenlik, ağ, veri yönetimi ve iş zekası alanlarına yatırım yapmaya devam edeceğiz. Çünkü en başta da belirttiğim gibi günümüzün en önemli konuları bunlar. Bireysel ve kurumsal olarak ağlarla sıkı sıkıya bağlı bir yaşam sürüyoruz ve bu sözünü ettiğimiz alanlarda giderek daha komplike ama kolayca uygulanabilecek şekilde düzenlenmiş çözümlere ihtiyacımız var. En fazla gelişme gösterecek ve bu yıl yine çok konuşulacak konularımız ise değişmeyecek: Nesnelerin İnterneti, Endüstri 4.0, Yapay Zeka, Robot teknolojileri alanlarındaki gelişmeler artarak devam edecek ve daha fazla hayatımızın içerisine

girecek. Bundan beş yıl kadar önce “dijital dönüşüm” başlığı altındaki sunumlarda ilk olarak yer almaya başladığından bu yana Nesnelerin İnterneti kavramının giderek hem bireysel hayatımızda hem de kurumsal hayatımızda etkilerini görmeye başladık. Artık Nesnelerin İnterneti projeleri milyon dolarlık projeler olmaktan çıktı. Gerçekten fark yaratacak, çok daha küçük bütçelerle hayata geçirilebilecek projelere dönüştü. Artık planlaması bir yıl-iki yıl süren, büyük markaların tekelinde yürütülen projelerden söz etmiyoruz. Altı ay gibi kısa bir sürede, örneğin fabrika ortamlarında, üretim ortamlarında hızla uygulanabilen, filoların yönetiminde kullanılan, son derece ayakları yere basan, çok pahalı olmayan ve geri dönüşü çok hızlı bir şekilde elde edilen projeler bunlar. Bu noktaya gelinmiş olması bizleri çok heyecanlandırıyor. Bu trendleri çok yakından takip ediyoruz ve bu alanlarda çözüm seti olan firmalarla yakın iş birlikleri yapmayı planlıyoruz. Bir taraftan telekom operatörlerinin, büyük finans kuruluşlarının ve büyük holdinglerin, startup ve fintech kuruluşlarına olan yakın ilgilerini ve kendi dijital dönüşüm süreçlerini başlatmış olmalarını da ilgiyle izliyoruz. Bu konularla ilgili çok ciddi danışmanlık alıyor olmaları, önümüzdeki iki sene içerisinde hızlı bir şekilde çok farklı noktalara gidebileceğimizin sinyallerini veriyor. LinkPlus olarak biz de iş ortaklarımızla birlikte geleceğe hazırlanmaya, bu yolda daha cesur adımlar atabilmemizi sağlayacak yatırımlar yapmaya, marka portföyümüzü bu doğrultuda geliştirmeye, yenilikleri hayatımıza geçirmeye ve son kullanıcılara bu yeniliklerle fayda yaratmaya ve en önemlisi ekosistemimizle birlikte kendi dijital dönüşümümüzü tamamlamaya devam edeceğiz.



MAKİNE VERİSİ

Veriniz konuşuyor. Siz dinliyor musunuz?

splunk>



Single Platform,
Many Lenses



Performance
at Scale



Open
Ecosystem



Hybrid



Artificial
Intelligence

Genom Bilişim’de Oracle IaaS ve PaaS ile %40 Verimlilik Artışı

Oracle’ın Gold Partner unvanlı iş ortağı Genom Bilişim ekibi, 2013 yılında yazılım geliştirme ve test ortamlarını buluta taşımaya karar verdi. Çünkü farklı müşteriler için farklı büyüklükte geliştirme ve test ortamına gerek duyuluyordu. Bir sunucu odası tutmak ve işletmek hem zor hem de maliyetliydi. Bu nedenle ilk önce geliştirme ve test ortamları, ardından da tüm uygulama ortamları buluta aktarıldı. Oracle IaaS’ın performansından duyduğu memnuniyet, Genom Bilişim’i bu yıl Oracle PaaS ile de buluşturdu. Kuruluş, bir süredir de Oracle PaaS kapsamında DBaaS (Database as a Service) hizmeti almaya başladı ve bu doğrultuda kullanmakta olduğu diğer platformları da PaaS ile almaya hazırlanıyor.

Genom Bilişim, güçlü bir Oracle iş ortağı olmasının yanı sıra aynı zamanda iyi bir Oracle kullanıcısı. Genom’un Oracle IaaS ve PaaS platformları ile kendi çatısı altında gerçekleştirmiş olduğu başarı hikayesinin ayrıntılarını öğrenmek üzere Yazılım Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Tolga F. Yılmaz ve Oracle İş Ortakları Yöneticisi Mustafa Yıldırım ile bir araya geldik.

Başarı hikayesinin ayrıntılarına geçmeden önce bize Genom Bilişim ve faaliyetleri hakkında bilgi verebilir misiniz?

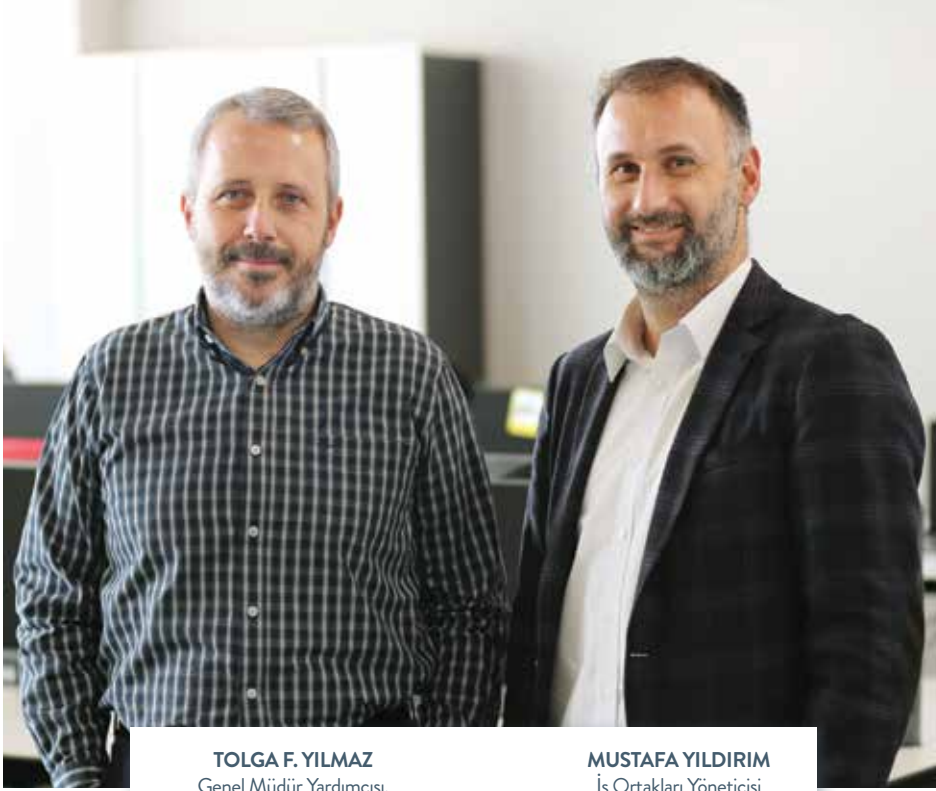
TOLGA F. YILMAZ: 2000 yılından bu

yana Genom Bilişim adı ile faaliyet gösteriyoruz ve Oracle’ın Gold Partner unvanına sahip bir iş ortağı olarak sadece Oracle teknolojileri üzerine yazılım geliştiriyoruz. 100 çalışandan 10 binlerce çalışana her ölçekteki kurum için, bir insan kaynakları yazılımında ihtiyaç duyulacak her türlü esnekliği ve işlevi barındıran, alanında en kapsamlı yetki ve güvenlik yönetimini sağlayan Genom İnsan Kaynakları platformunu 20 yılı aşan tecrübe ve teknoloji birikimi ile birlikte sunuyoruz. Aynı şekilde, kurumsal dönüşüme teknoloji ile destek vermek üzere geliştirdiğimiz süreç temelli

kurumsal kaynak planlama (ERP) yazılımımız ile işletmelerin üretimden sevkiyata kadar tüm süreçlerini iş akışları ile yönetmelerini sağlıyoruz. Bunların yanı sıra teknik destek ve yazılım upgrade/geçiş hizmetleri de veriyoruz.

IaaS (Infrastructure as a Service) tarafındaki yolculuğunuz ne zaman ve nasıl başladı?

TOLGA F. YILMAZ: Kendi bünyemizde bulut teknolojilerine geçiş deneyimimiz, 2013 yılında “Biz sunucularımızı bulut ortamına taşısak ve sunucu odası barındırma ve yönetme maliyetlerinden



TOLGA F. YILMAZ
Genel Müdür Yardımcısı,
(Yazılım Geliştirmeden Sorumlu)
Genom Bilişim

MUSTAFA YILDIRIM
İş Ortakları Yöneticisi
Oracle

Biz de bir yazılım şirketi olarak, yazılım geliştirme platformumuzu, test platformumuzu Oracle IaaS üzerine taşıyarak Oracle müşterisi olduk. Daha önceki iki firma ile deneyimimiz de büyük bir avantaj sağladı bize, fiyat/performans kıyaslamasını çok net bir biçimde yapabilmemiz mümkün oldu. Oracle IaaS'a geçmek, her anlamda doğru bir karardı.

IaaS'a geçişteki en önemli motivasyonunu neydi?

TOLGA F. YILMAZ: Biz 15-20 kişilik bir firmayız. IaaS'a (ve aslında PaaS'a da) geçişimizdeki en büyük etken, asıl işimize odaklanabilmek ve bunun dışındaki gereksiz maliyet ve işgücü harcamalarını ortadan kaldırabilmektir. IaaS'a geçmediğimiz taktirde, sunucu odası kurmak, o sunucu odasına koyacağımız sunucuları satın almak, güncel tutmak, diskiyle yedeklemesiyle uğraşmak, sunucu odasının iklimlendirmesini, jeneratörünü sağlamak karşımıza inanılmaz bir maliyet çıkarıyordu. Ayrıca o sunucu odasını yaşatmak için hatırı sayılır bir iş gücüne ihtiyaç duyuluyordu. Oysa biz asıl işimize, sadece yazılım geliştirmeye odaklanmak istiyorduk. Sonuç olarak sunucu odamızı kapatıp, sunucularımızı bulut üzerine taşıdık. İşe geliştirme ortamı ile başladık, sonra test ortamlarımızı taşıdık. Şu anda 7 tane sunucu var, bulutta kullandığımız.

Genom Bilişim, şimdi PaaS (Platform as a Service) tarafında nasıl gelişmeler yaşıyor?

TOLGA F. YILMAZ: IaaS tarafında kat ettiğimiz yolun ardından veritabanını

kurtulsak" düşüncesiyle başladı. Böylece IaaS, yani altyapının bir bulut servisi olarak sunulduğu çözümleri, firmaları araştırmaya başladık. O dönemde henüz Oracle IaaS pazara sunulmamıştı. Önce bir firma ile çalışmaya başladık ama bazı beklentilerimize cevap bulamayınca daha çok bilinen başka bir firmaya geçtik. Bu süreçte Oracle'ın kendi IaaS platformunu duyurmasını da merakla bekliyorduk, çünkü kullandığımız platform ile tam olarak bizi tatmin eden bir performans elde edememiştik. Ayrıca muhatap bulmakta, destek almakta istediğimiz geri dönüş hızını ve ilgiyi elde edemiyorduk.

Oracle IaaS'a geçişiniz nasıl oldu?

TOLGA F. YILMAZ: Oracle IaaS'ın duyurusu yapıldı yapılmaz test etmeye başladık. Daha önce kullandığımız rakiplerine göre %40 daha hızlıydı ve üstelik fiyat olarak da %25 daha tasarrufluydu. Fiyat/performans açısından oldukça başarılı bulduğumuz için de 2016 yılı Haziran ayı itibarıyla hemen geçişi gerçekleştirdik. Böylece, Oracle iş ortağı olmanın dışında Oracle'ın müşterisi olmayı da deneyimlemiş olduk ve bu çok değerli bir deneyim oldu bizim için. Zaten bulut teknolojisi ile beraber iş ortakları artık müşteri haline de gelmeye başladı.



TOLGA F. YILMAZ
Genel Müdür Yardımcısı,
(Yazılım Geliştirmeden Sorumlu)
Genom Bilgi

“Sunucu odasını kapatıp Oracle IaaS ve PaaS hizmetini satın alarak, elektrik, iklimlendirme, bakım, güncelleme, yedekleme, kadro maliyetlerini ortadan kaldırdık ve %40 tasarrufu sağladık. Üstelik bu servisi verenlerin taahhüt ettiği %99,999 güvenilirlik, süreklilik ve kesintisiz çalışma şartlarını biz kendi data merkezimizde sağlayamazdık. Ayrıca işgücünden de %40 tasarruf ettik.”

kendi makinemize kurup çalışıyorduk. Sonra 2018 yılı içerisinde Oracle PaaS’i da devreye almaya ve burada da işe veritabanı ile başlamaya karar verdik. Biz kendi geliştirdiğimiz yazılımlarımız için Oracle WebLogic Server, Oracle Database, Oracle APEX (Application Express) gibi teknoloji ve platformları kullanıyoruz. Bunları IaaS üzerine yükleyerek ilerlerken, “Neden bu platformları da bulut hizmeti olarak almıyoruz” diye düşündük. Bu yıl başında bu tip platformları PaaS olarak alma konusunda adımlarımızı atmaya başladık. Örneğin, Oracle Database’i PaaS anlayışıyla, yani Database as a Service (DBaaS) olarak kullanmaya başladık. Bulut kullanımında geldiğimiz noktanın faydalarını da hızla görmeye başladık.

Bu faydaları biraz daha açabilir misiniz?

TOLGA F. YILMAZ: En temel faydalarından birini, bu yıl Şubat ayında, Ataşehir’deki ofisimizi Gebze Teknopark’a taşırken yaşadık. Ataşehir’deki network’ü kapattık, Teknopark’ta açtık. Bulut bize bu kolaylığı sundu. O arada eşyalar yerleşirken kimsenin ofise gelmesi gerekmedi. Herkes, evde, kafede, bir eksiklik duymadan çalışabildi. Özellikle finans tarafındaki müşterilerimiz bizden “kesintisiz iş gücü” bekliyor. Deprem bile olsa işgücümüzü her zamanki koşullarda sağlamaya devam edebilmemiz gerekiyor. “Nasıl bana kesintisiz hizmet vermeye devam edeceksin,” sorusunun cevabı da bulut çözümünde yatıyor. Artık öyle kanıksadık ki bulutta çalışmayı, ondan öncesini hatırlamıyoruz bile.

IaaS ve PaaS deneyiminiz müşterilerinize nasıl yansıyor?

TOLGA F. YILMAZ: Oracle’dan aldığımız bu IaaS ve PaaS hizmetini, kendi İK ve ERP yazılımlarımızla da birleştirmeyi ve bulut hizmetini tercih edecek müşterilerimize sunmayı hedefliyoruz. Onlara “Sunucu almak, BT kadrosu bulundurmak, güncellemeyle, yedeklemeyle uğraşmak, veritabanı tutmak zorunda değilsiniz, o hizmetleri biz size bu yazılımla birlikte sunabiliriz” diyeceğiz. IaaS ve PaaS tarafında kiralama usulü sözleşmelerle yazılımlarımızı bir araya getireceğiz. Özellikle İnsan Kaynakları yazılımımız Türkiye’de, Türk yazılımcılar tarafından geliştirilen kurumsal insan kaynakları yazılımlarında ön sıralarda bir ürün. Oracle Veritabanı, Oracle WebLogic Server ve Oracle Application Express altyapısının üstüne kendi kodumuzu yazıyoruz. Bu uygulamanın bulut versiyonunu da hazırladık ve bir müşterimizde hayata geçirdik. Gerek uygulamamızı yerleşik olarak kullanan çok sayıdaki müşterimizin gerekse potansiyel müşterilerimizin bulut versiyonuna geçmesi için çalışmalar yapıyoruz. Bulut servisleriyle bizim yaşadığımız maliyet ve işgücü avantajlarını onların da elde etmesini istiyoruz. Daha önce yerleşik olarak fiyatlarımızın yüksek gelebildiği KOBİ’lere artık çok daha rahat bir şekilde erişebiliyor olacağız. Onların beklentilerine en iyi teknolojilerle en uygun fiyat/performans seçenekleriyle cevap veriyor olacağız.

Siz buluta geçişle birlikte nasıl bir tasarruf sağladınız? Rakamlarla ifade edebilir miyiz?

TOLGA F. YILMAZ: Bir kere sunucu odasını kapatıp Oracle IaaS ve PaaS

hizmetini satın alarak, elektrik, iklimlendirme, bakım, güncelleme, yedekleme, kadro maliyetlerini ortadan kaldırdık ve %40 tasarrufu sağladık. Üstelik bu servisi verenlerin taahhüt ettiği %99,999 güvenilirlik, süreklilik ve kesintisiz çalışma şartlarını biz kendi data merkezimizde sağlayamazdık. Ayrıca işgücünden de %40 tasarruf ettik.

Mustafa Bey, siz Oracle tarafından baktığınızda, Genom'la sürdürülen iş birliğini ve başarı hikâyesini nasıl değerlendiriyorsunuz?

MUSTAFA YILDIRIM: Buluta geçiş bütün ülkelerde zaman verilmesi gereken bir konu. Hiçbir müşteri, “Ben hemen buluta geçeyim” demiyor, önce veri güvenliği gibi çeşitli endişelerini dile getiriyor. Oracle son dört yıldır bulut yatırımlarını giderek en üst düzeye çıkarmış durumda. Özellikle IaaS ve PaaS’ı teşvik edecek programlarımız bulunuyor. Genom Bilişim de buluta yatırım yapan ve bulut servislerini önce kendisinde kullanmaya karar vermiş, kendi geliştirdiği çözümleri, uygulamaları olan, ISV statüsündeki değerli bir iş ortağımız. Genom, buluttaki ilk başlangıcını kendi bünyesinde gerçekleştirerek, nihai müşterilerine hizmet vermeden

önce çok değerli bir deneyim kazanmış oldu. Genom ile ortak bir program doğrultusunda bir süredir görüştüğümüz, Genom’un son kullanıcılarına bulut üzerinden hizmet verilmesi konusunda bir çalışmamız var. Uzak olmayan bir vadede artık Genom’un çabalarının meyvelerini görmeye başlayacağımıza inanıyoruz. Oracle olarak desteğimizi göstermeye devam edeceğiz.

Genom Bilişim’in bu platformlardan güç alarak planladığı yeni projeler var mı?

TOLGA F. YILMAZ: Bu platformların getirdiği avantajlardan güç alarak, uygulamalarımızı yapay zeka, big data, IoT özellikleriyle buluşturmaya planlıyoruz. Mobil tarafta da Oracle Mobile platformunu kullanarak gücümüzü artırmayı hedefliyoruz. Sahip olduğumuz test ve geliştirme ortamları bize bu konularda daha inovatif refleksler geliştirme imkânı sağlayacak. Tek bir çatı altında çok geniş bir yelpazeye erişiyoruz. Oracle’in iddiası, “IaaS’ta da PaaS’ta da SaaS’ta da tam, tek ve en üstte yer almak”. Bu iddia doğrultusunda sunulan zengin opsiyonlar, biz ISV’ler için büyük bir avantaj sağlıyor.



MUSTAFA YILDIRIM
İş Ortakları Yöneticisi
Oracle

“Genom, buluttaki ilk başlangıcını kendi bünyesinde gerçekleştirerek, nihai müşterilerine hizmet vermeden önce çok değerli bir deneyim kazanmış oldu. Genom ile ortak bir program doğrultusunda bir süredir görüştüğümüz, Genom’un son kullanıcılarına bulut üzerinden hizmet verilmesi konusunda bir çalışmamız var. Uzak olmayan bir vadede artık Genom’un çabalarının meyvelerini görmeye başlayacağımıza inanıyoruz.”

GENOM BİLİŞİM HAKKINDA

2000 yılındaki kuruluşundan bu yana Oracle ürün ve teknolojileri üzerinde etkinliklerine yön veren Genom Bilişim, orta ve büyük ölçekli kuruluşlar için kurumsal uygulamalar geliştiriyor ve aynı zamanda proje temelli yazılım hizmetleri sunuyor. İnsan Kaynakları ve Kurumsal Kaynak Planlama yazılım ürünleri ile öne çıkan Genom Bilişim, bu ürünlerini uzun yıllara dayanan deneyim ve uzmanlığını yeni teknolojilerle besleyerek, kesintisiz olarak geliştirmeye devam ediyor.

Yunus Market Oracle Iaas ile Büyümesini ve Üretkenliğini Artırıyor



ÜMİT ÇAĞLAYAN
BT Müdürü
Yunus Market

“100’den fazla şubemizde ve operasyon birimimizde Oracle Infrastructure as a Service hizmetini kullanmaya başladığımızdan beri işletme kullanıcılarımızın ve BT çalışanlarımızın üretkenliğini artırdık, sermaye masraflarını en aza indirdik, operasyonel riskimizi azalttık ve işletmemizi hızlıca ölçekleyebilme esnekliği kazandık.”

Yunus Market, Türkiye’nin 10 şehrindeki şubeleriyle gıda, temizlik, kişisel bakım ve züccaciye kategorilerinde geniş bir ürün yelpazesıyla hizmet veren bir süpermarket zinciri. Şirket, güçlü bir stok yönetimi ile ürünlerin tükenmesine izin vermeyerek, yiyecekleri hızlı bir şekilde tedarik ederek ve sürdürülebilir, sağlıklı, verimli bir yönetimi hakim kılabilmek için her zaman en yeni teknolojilerden faydalanarak rakiplerinden ayrılıyor.

Yunus Market, satış, stok ve teknik destek süreçlerini yönetmek için kendi işletme yönetimi yazılımını geliştirmiş, yeni nesil yazar kasaları kullanıma koymuş ve sanal market açmış bir kuruluş. Kuruluş, öngörülen büyümeyi ve teknolojik gelişimi desteklemek için, şirket binasındaki donanımlarını Oracle IaaS (Infrastructure as a Service) ile buluta aktararak, performans, güvenlik, ölçeklenebilirlik ve maliyet tasarrufu sağladı.

PROJE ÖNCESİ HEDEFLER

- ✓ Süpermarket zinciri genelindeki çok-işlevli 240 iş kullanıcılarını destekleyen ve şirket binasında çıkan bir yangın nedeniyle kısa bir süre önce risk altında olan donanımsal altyapının güvenliğini sağlamak.
- ✓ Bölgesel problemleri daha hızlı çözmek ve 100’den fazla şube ve işletme biriminin verilere hızlı bir şekilde erişmesini sağlamak. Örneğin, merkezi olarak belirlenen ürün fiyatlarının, şubelerdeki yazar kasalarda mümkün olan en kısa

sürede güncellenmesini gerçekleştirerek, operasyonları iyileştirmek.

- ✓ Gerektiğinde hem maliyet-etkin hem de ölçeklenebilir olan, daha güçlü ve istikrarlı bir alt yapıyı devreye alarak işletmedeki büyümeyi desteklemek.
- ✓ İşletme binasında bulunan donanımları yönetmek için gereken zamanı en aza indirerek BT çalışanlarının süpermarketin sanal marketini ve kendi geliştirdiği işletme yazılımını geliştirmeye odaklanmasını sağlamak.

SONUÇLAR ve ELDE EDİLEN FAYDALAR

- ✓ İşletme binasındaki donanımsal sistemleri Oracle Cloud Infrastructure Compute Classic ile değiştirerek hem internet mağazasını hem de perakende mağazalarındaki büyümeye destek olması için sınırsız ölçeklenebilirlik elde edildi.
- ✓ Şirketin daha önce çıkan bir yangından etkilenen sistemleri, fiziksel bir çözümünden bulut temelli bir yapıya taşınarak süpermarket zincirinin verileri ve

KULLANILAN ÜRÜNLER

- Oracle Cloud Infrastructure Compute Classic
- Oracle Cloud Infrastructure Object Storage Classic
- Oracle Cloud Infrastructure Block Storage Classic

YUNUS MARKET HAKKINDA

Çalışan sayısı: 3,500

Yıllık ciro: 100-500 milyon dolar aralığında

Yunus Market İşletmeleri, 1995 yılında kurulmuştur. Şirketin ana faaliyet dalı gıda, temizlik, kişisel bakım ve züccaciye kategorilerinde perakende satış yapmaktır. Kuruluşundan bu yana Yunus Market Türkiye'deki tüm büyük şehirlerde hızla büyümüştür ve hali hazırda 100'den fazla mağazada faaliyet göstermektedir.

OLIMPOS HAKKINDA

Oracle IaaS'ın devreye alınması için Yunus Market, 15 yıldır birlikte hareket ettiği Oracle Ortağı olan Olimpos ile çalışmıştır. Olimpos danışmanları projenin tasarım aşamasından uygulama aşamasına her açıdan projeye dahil olarak uzman rehberliği ve yönlendirmeleriyle projenin rayında seyretmesini sağlamıştır. Olimpos, devreye alımın Yunus Market'in belirtilmelerine uygun olarak zamanında ve belirlenen bütçe dahilinde başarıyla tamamlanmasını olanaklı kılmıştır.



EMRE ALEMDAR
Satış Yöneticisi
Oracle

“TT ve Turkcell'in alternatiflerini de değerlendirdik ancak onların çözümleri veritabanını da içinde barındıran entegre bir çözüm olan Oracle Cloud Infrastructure as a Service ile kıyaslanamazdı. Ayrıca işletmeye bu kadar değer kazandıran bir yapının sektör lideri olan Oracle'ın güvenilirliğiyle sunulması, sistemi bizim için mükemmel seçim haline getirdi.”

ÜMİT ÇAĞLAYAN BT Müdürü - Yunus Market

sistemlerine ilişkin potansiyel riskler ortadan kaldırıldı, böylece iş devamlılığı iyileştirildi ve güvenlik optimizasyonu sağlandı.

- ✓ Şirket verileri bulut üzerinden erişilebilir hale getirilerek, 105 Yunus Market şubesi ve işletme birimlerine, verilere güvenle ulaşılma imkânı sağlandı. Bu sayede her şube kendi konumlarındaki sorunları hızlıca çözebilir hale geldi. Örneğin, artık şubeler, merkezi olarak belirlenen ürün fiyatlarını kendi yazar kasalarında kolayca güncelleyebiliyorlar.
- ✓ 130 süpermarket şube çalışanı, 40 muhasebe uzmanı, 20 satın alma müdürü ve 30 hangar operatörü tarafından

kullanılan iş kritik yazılımların yer aldığı altyapının hızı ve performansı geliştirilerek, üretkenlik artırıldı.

- ✓ Artık %90'ı bulutta barındırılan sistemlerin ve sunucuların yönetimi ve bakımı için harcanan zaman minimize edilerek BT çalışanlarının, süpermarketin kendi geliştirdiği işletme yazılımını optimize etmek ve sanal market açmak gibi işletmenin temel ihtiyaçlarına odaklanması sağlandı.
- ✓ Şirket büyüdükçe mütemediyen yatırım yapılmak zorunda kalınan fiziksel donanımlar, sunucular devreden çıkarılarak, sermaye masrafları azaltıldı, aynı zamanda sanal makinelerin dakikalar için devreye girebilmesi esnekliği sayesinde işletme çevikliği geliştirildi.

“Perakende sektörünün vizyoner kuruluşlarından Yunus Market, Oracle IaaS'a geçerek, artık %90'ı bulutta barındırılan sistemlerinin ve sunucuların yönetim ve bakım maliyetlerini ve bunun için harcanan zamanı minimize etmiş, BT çalışanlarının işletme yazılımını optimize etmek ve sanal market açmak gibi işletmenin temel ihtiyaçlarına odaklanması sağlamıştır. Şirket büyüdükçe mütemediyen yatırım yapılmak zorunda kalınan fiziksel donanımlar ve sunucular devreden çıkarılarak, hem ciddi bir tasarruf sağlanmış hem de işletme çevikliği geliştirilmiştir. Bu süreçte distribütörümüz LinkPlus ile birlikte Yunus Market ve iş ortağımız Olimpos'un yanında olmaktan memnuniyet duyuyoruz.”

Oracle Cloud Day'de Yeni Nesil Teknolojiler

6 Aralık 2018 tarihinde, İstanbul Raffles Otel'de düzenlenen Oracle Cloud Day, Kendi Kendini Yöneten Platformlar, Yapay Zeka, Blockchain ve Nesnelerin İnterneti (IoT) teknolojilerinde gelinen en son noktaya ve bu alanlarda geleceğe yönelik beklentilere dair sunum ve sohbetlerin yer aldığı verimli bir buluşma ortamı sundu.

Etrafımızda hızlı bir değişim yaşanıyor ve iş yapış şekillerimizin değişmesi gerekiyor. Rekabet edebilmek ve yarın için tasarlanmış, çevik ve bilgi odaklı bir kurum olarak liderliği sürdürebilmek bu değişime uyum sağlanabildiği ölçüde mümkün oluyor. Birçok kurum, halihazırda Blok Zinciri, Yapay Zeka ve Makine Öğrenimi gibi gelişen teknolojilerin entegrasyonu ile birlikte teknolojik bir devrimin ön cephesinde yer alıyor. İş süreçlerindeki dönüşüm yolculuğunda buluta geçiş, ön saflarda kalabilmek ve bugünü yeniden tanımlayabilmek için gereken çevikliği, vizyonu ve performansı sağlıyor. Oracle Cloud Day, iş ve kamu dünyasının, yeni bulut teknolojilerini, en iyi uygulamaları ve başarılı kullanım örneklerini keşfetmelerine yardımcı olmak amacıyla tasarlanmış bir etkinlik. Sektör liderleri, etkili konuşmacılar, Oracle iş ortakları ve teknoloji uzmanları bir araya gelerek, kuruluşların ve kurumların yarın için ihtiyaç duyacakları çevikliği, vizyonu ve performansı nasıl elde edebileceklerine dair en yeni yaklaşımlar hakkında bilgi veriyorlar.

İKİNCİ NESİL BULUT ÜRÜNLERİ

Türkiye'deki kamu ve özel sektör kurumlarından yüzlerce yönetici, Oracle'ın yeni duyurulan İkinci Nesil Bulut ürünlerinin de yer aldığı, sektörde ilk olan yenilikleri keşfetmek ve kurumlarının buluta yolculuklarını hızlandırmak amacıyla İstanbul'da düzenlenen "Oracle Cloud Day"

etkinliğinde bir araya geldi.

En yeni Oracle bulut çözümlerinin, iş çevikliğini arttırma, yatırımdan elde edilen getiriyi çoğaltma ve olağanüstü bir müşteri deneyimi sunma konusunda Türk işletmelerine, yeni kurulan şirketlere ve kamu sektörü kurumlarına nasıl yardımcı olabileceğine odaklanan Oracle Cloud



“Oracle, kendi kendini yönetme özelliklerine sahip sektörün ilk bulut yenilikleri kapsamında; Yapay Zeka ve Blockchain alanlarında, işletmelerin dönüşümlerini yönlendirmelerine yardımcı olacak yapıya sahip. Oracle Cloud Day İstanbul etkinliği, kuruluşların geleceklelerini şekillendirirken bu teknolojilerin etkilerini keşfetmeleri için mükemmel bir fırsat sunuyor.”

FİLİZ DOĞAN

Türkiye ve LEENA Bölgesi Başkan Yardımcısı
Oracle

Day, yılın farklı tarihlerinde farklı bölgeler ve ülkelerde küresel ölçekte düzenleniyor. Merakla beklenen Oracle Cloud Day İstanbul etkinliği, 6 Aralık 2018'de, İstanbul Raffles Otel'de, tam gün süren bir etkinlik kapsamında gerçekleşti.

Etkinliğin açılış konuşmacıları, Oracle Türkiye ve LEENA Bölgesi Başkan Yardımcısı Filiz Doğan ve Oracle MEA Başkan Yardımcısı Abdul Rahman Al Thehaiban idi.

“Kuruluşların değişim ve dönüşüm süreçleri ile beraber, kendi kendini yöneten özellikler üzerine kurulu yeni bir bilişim çağının başladığını görüyoruz” diyerek sözlerine başlayan Filiz Doğan, sözlerine şöyle devam etti: “Oracle, kendi kendini yönetme özelliklerine sahip sektörün ilk bulut yenilikleri kapsamında; Yapay Zeka ve Blockchain alanlarında, işletmelerin dönüşümlerini yönlendirmelerine yardımcı olacak yapıya sahip. Oracle Cloud Day İstanbul etkinliği, kuruluşların geleceğini şekillendirirken bu teknolojilerin etkilerini keşfetmeleri için mükemmel bir fırsat sunuyor.”

Açılış konuşmacılarının ardından, “Future is Autonomous-Gelecek Otonomdur” başlıklı sunumuyla, Oracle EMEA & APAC İş Geliştirmeden Sorumlu Başkan Yardımcısı Andrew Sutherland ve “Performansımız Yükseliyor” başlıklı sunumuyla GTech Yönetici Ortağı Gürhan Taşkaya sahne aldı. Kuşkusuz Oracle Cloud Day'in en renkli bölümü ise ünlü şovmen Beyazıt Öztürk tarafından yönetilen teknoloji sohbetiydi. Sohbeta, Alternatif Bank Bilgi Teknolojileri ve Dijital Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Esra Beyzadeoğulları, Garanti Bankası Mühendislik ve Veri Genel Müdür Yardımcısı İlker Kuruöz, Turkcell Müşteri Deneyimi ve Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Serkan Öztürk ve Oracle Türkiye Çözüm Mühendisliği Kıdemli Direktörü Sedat Zencirci katıldı.

TEKNOLOJİ ÇÖZÜMLERİ SUNUMLARI

Etkinlik, Oracle Çözüm Mühendisliği ekibinde yer alan teknoloji uzmanları tarafından gerçekleştirilen, dijital dönüşümün ön planda

yer aldığı ilham verici sunumlarla devam etti. Sunumlar arasında en çok dikkat çekenler arasında şu başlıklar yer alıyordu:

- ✓ Gelecek Nesil Bulut Bilişimi Platformları
- ✓ Makine Öğrenimi ile Desteklenen Oracle Autonomous Database Platformu
- ✓ Bulutta Çevik Mikroservis Geliştirme Gösterimi
- ✓ En Çok Yapılan Beş Bulut Güvenliği Hatası
- ✓ Oracle Autonomous Datawarehouse Cloud Kullanımı ile Analitik Örnekleme
- ✓ Otonom Veri Yönetimi ve Veri Kurtarma için Oracle Bulut Sistemleri
- ✓ Veri Tabanı Yöneticilerinin Görevi Artık Daha Stratejik
- ✓ Oracle Private Cloud Appliance ve Sanallaştırma Çözümleri ile Kendi Özel Bulutunuzu Yaratın
- ✓ Oracle SPARC Çözümleri ile Altyapınızı ve İş Modelinizi Modernleştirin
- ✓ Buluta Taşınan BT Platformları ile İnovasyonun Desteklenmesi

ORACLE İŞ ORTAKLARI VE BAŞARI HİKAYELERİ

Etkinlikte, Oracle müşterilerinin ve iş ortaklarının deneyimlerini ve başarı hikayelerini paylaştıkları özel bir oturum da düzenlenmişti. Yeni nesil teknolojilerin kullanımına yönelik örnekleri de içeren, öne çıkan başarı hikayelerinin başlıkları ise şöyleydi:

- ✓ Finansal Raporlamada HFM & OBI Entegrasyonu ile Sabancı Holding Başarı Hikayesi
- ✓ N11, Oracle C@C ile Daha Güçlü, Daha İyi
- ✓ Yapı Kredi'nin Yeni Nesil Analitik Platformu: Oracle R Enterprise
- ✓ Ortus'un Akıllı İletişim Platformu Şimdi Oracle Bulutta
- ✓ Renault Mais: Servis 4.0 ile Mobil Transformasyon



Oracle Cloud Day'in en renkli bölümü olan ve ünlü şovmen Beyazıt Öztürk tarafından yönetilen teknoloji sohbetine, (soldan sağa) Oracle Türkiye Çözüm Mühendisliği Kıdemli Direktörü Sedat Zencirci, Garanti Bankası Mühendislik ve Veri Genel Müdür Yardımcısı İlker Kuruöz, Turkcell Müşteri Deneyimi ve Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Serkan Öztürk ve Alternatif Bank Bilgi Teknolojileri ve Dijital Bankacılıktan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Esra Beyzadeoğulları katıldı.



Yazan ve Derleyen:

ENGİN ŞENEL

Ürün Yöneticisi - Autonomous
Datawarehouse
Oracle

BT Dönüşümü ve Autonomous Database

Oracle Autonomous Datawarehouse Ürün Yöneticisi Engin Şenel, uzun yıllardır Oracle Veritabanı'na eklenen otomasyon yeteneklerine ve bunların iş yüküne bağlı olarak uygulanmasını sağlayan makine öğrenimi teknolojisine dayanan Otonom Veritabanı üzerine derlediği bilgileri, Plus okurları ile paylaşıyor.

BT dönüşümünün temelinde, daha az kaynakla daha fazlasını gerçekleştirmek yer alıyor. Bulut servisleri bu dönüşümün önemli parçalarından biri olsa da, sadece BT altyapısının buluta taşınması, operasyonel sıkıntıların yer değiştirmesinden ibaret bir adım olarak kalıyor. Bu yaklaşımın tüm operasyonel ve finansal faydaları da kapsayacak şekilde veri yönetim sistemlerine uygulanması ise daha farklı bir uzmanlık gerektiriyor.

BT uzmanlarının veri yönetimi konusunda zaman ayırdıkları en öncelikli konular arasında; sistemlerin yönetimi, kesintilerin önlenmesi ve verilerin güvenliğinin sağlanması yer alıyor. Veri yönetimi çözümlerinin bulut servisleri olarak kullanıldığı durumlarda bile bu operasyonel görevler aynı şekilde karşımıza çıkıyor. Bu ihtiyaçların operasyonel

maliyetlerine baktığımızda kendi kendini yöneten bir veri yönetimi mimarisinin; “yönetim”, “kesintisizlik” ve “güvenlik” açısından önemini yansıtan istatistiklerle karşılaşıyoruz:

- Veri yönetimi maliyetlerinin %75'i manuel yönetim işlemleri için harcanıyor.
- Veri yönetiminde zamanın %72'si sistemlerin bakımı için harcanırken, inovasyon için bunun çok daha altında bir zaman ayrılabilir.
- Veri yönetim sistemlerindeki güvenlik ihlallerinin %85'i, ilgili güvenlik yaması yayınlandıktan sonra gerçekleşiyor.

Oracle, bir yıl önce duyurduğu Autonomous Database servisi ile tüm bu ihtiyaçları karşılamayı hedefliyor ve bu nedenle servisini şu üç temel prensip üzerine kuruyor:

- 1-** Kendi Kendini Yönetebilmek
- 2-** Kendi Kendini Onarabilmek
- 3-** Kendi Kendini Koruyabilmek

Oracle Autonomous Cloud sayesinde, iş kritik uygulamalara ait hem OLTP hem de Analitik veritabanlarının yüksek süreklilik ve performans ile Exadata platformu üzerinde çalıştırılması mümkün oluyor. Otonom mimarinin sağladığı altyapı sayesinde yönetim ve işletme maliyetleri azaltılırken veri şifreleme ve otomatik güvenlik yamaları sayesinde veri güvenliği sağlanıyor.

YÖNETİM ZORLUKLARI

Kurumsal seviyede veritabanı sistemlerini yönetmek çok sayıda operasyonel aktivite gerektiriyor. OLTP sistemler için sistemin her zaman erişilebilir olması kadar yüksek işlem hacmini karşılayabilmesi de önemli.

- ✓ Veri yönetimi maliyetlerinin %75'i manuel yönetim işlemleri için harcanıyor.
- ✓ Veri yönetiminde zamanın %72'si sistemlerin bakımı için harcanırken, inovasyon için bunun çok daha altında bir zaman ayrılabilir.
- ✓ Veri yönetim sistemlerindeki güvenlik ihlallerinin %85'i, ilgili güvenlik yaması yayınlandıktan sonra gerçekleşiyor.

Analitik veritabanı sistemlerinde ise büyük veritabanı boyutlarını destekleyebilmek ve karmaşık sorguları yüksek performans ile yanıtlayabilmek kritik hale geliyor.

Bu ihtiyaçlar, veritabanı yöneticilerinin yüksek performans sağlamak üzere veritabanı üzerinde “tuning” aktiviteleri yapmalarını, “index” ve “partitioning” gibi yapıları yönetmelerini ve sürekli takip etmelerini gerektiriyor. Buna ek olarak sistemlerin sürekliliği ve güvenliğinin sağlanması için gerekli önlemlerin alınması, yedekleme işlemlerinin gerçekleştirilmesi ve güncel yamaların sistemlere uygulanması veri yönetiminde efor gerektiren aktiviteler olarak karşımıza çıkıyor.

ORACLE 9İ İLE BAŞLAYAN DÖNÜŞÜM

Hepimizin bildiği gibi sürücüsüz otomobiller bir gecede geliştirilmedi. Otomasyon sağlayan birçok özellik, daha güvenli ve konforlu bir sürüş

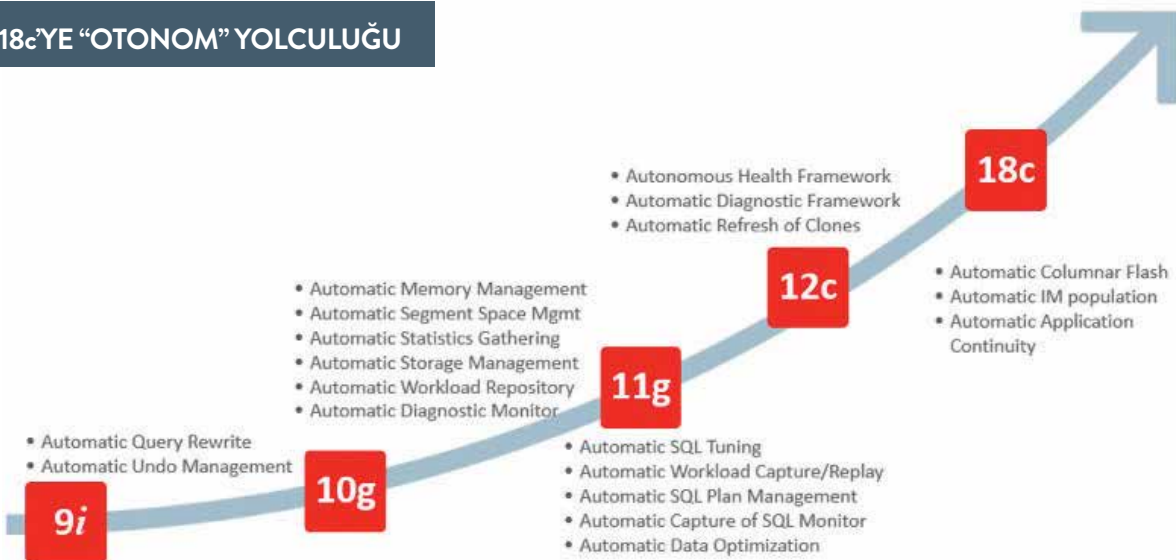


Exadata platformunun sağladığı yüksek süreklilik ve performans özellikleri, bulut altyapısının sağladığı esnek mimari ve 18c veritabanı özellikleri ile birleşerek, Autonomous Database teknolojisinin temel bileşenlerini oluşturuyor.

sağlamak üzere, otonom araçlara varan süreç boyunca otomobillere eklenmeye devam etti. Hız sabitleyici, şerit takip asistanı, kör nokta asistanı ve park asistanı gibi özellikler, otonom araçların geliştirilebilmesi için gerekli adımları oluşturdu. Sonuç olarak otonom araçlar, tüm bu akıllı sürüş teknolojilerini

kullanarak güvenli bir sürüş sağlamayı hedefliyor. Benzer şekilde otonom veritabanının gelişimi de uzun yıllardır Oracle veritabanına eklenen otomasyon yeteneklerine ve bunların iş yüküne bağlı olarak uygulanmasını sağlayan makine öğrenimi teknolojisine dayanıyor.

9İ'DEN 18c'YE “OTONOM” YOLCULUĞU



Oracle, yaklaşık 20 yıl önce çıkardığı 9i sürümüne eklediği “Automatic Query Rewrite” ve “Automatic Undo Management” ile başlayarak birçok veritabanı özelliğinde otomasyon yetenekleri sunmaya başladı. İşte bu otomasyon özellikleri, bugün verilen otonom veritabanı servisinin de temelini oluşturdu.

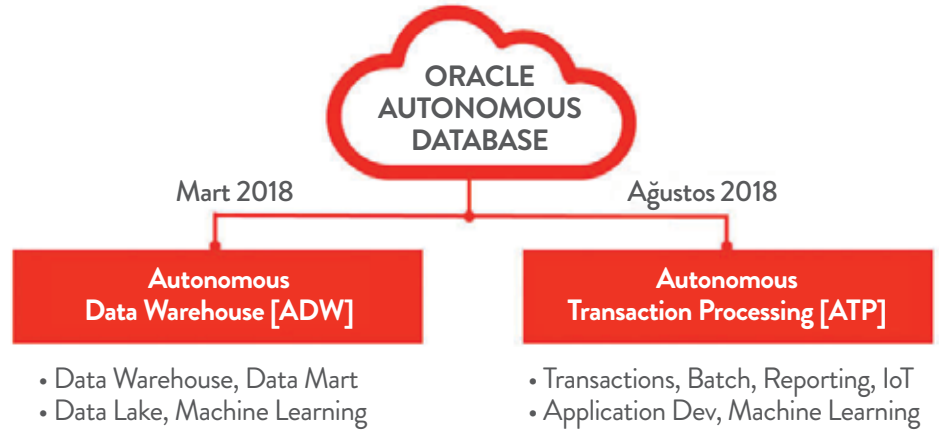
Oracle Autonomous Database, veritabanı katmanındaki bu otomasyon özelliklerine ek olarak Oracle Cloud Infrastructure (OCI) ve Oracle Exadata platformunun sağladığı altyapı otomasyon özelliklerini de kullanıyor. Exadata platformunun sağladığı yüksek süreklilik ve performans özellikleri, bulut altyapısının sağladığı esnek mimari ve 18c veritabanı özellikleri ile birleşerek, Autonomous Database teknolojisinin temel bileşenlerini oluşturuyor.

AUTONOMOUS DATABASE SERVİS ÇEŞİTLERİ

Oracle Autonomous Database ürün ailesi farklı iş yükleri için 2 farklı bulut servisi olarak sunuluyor:

- Analitik İş Yükleri için Autonomous Data Warehouse (ADW)
 - OLTP İş Yükleri için Autonomous Transaction Processing (ATP)
- Her iki bulut servisinde de aynı altyapı sayesinde kullanım kolaylığı, yüksek performans ve esnek ölçeklenebilirlik

AUTONOMOUS DATABASE SERVİS ÇEŞİTLERİ



sağlanıyor. Veritabanı ihtiyaçlarına göre hem işlemci gücü hem de depolama kapasitesi birbirinden bağımsız şekilde ve servis kesintisi olmadan ölçeklenebiliyor.

Autonomous Database bulut servislerinin her ikisini de; hem Universal Credit modeli ile sahip olduğunuz Oracle Cloud kredilerini kullanarak, hem de Bring Your Own License (BYOL) modeli ile sahip olduğunuz Oracle Database lisanslarını değerlendirerek kullanabiliyorsunuz.

HANGİ FAYDALARI SAĞLIYOR?

Autonomous Database tüm iş birimleri için önceki bölümlerde bahsettiğimiz zorlukların ortadan kaldırılmasını ve veri yönetiminden başlayarak

BT dönüşümün gerçekleştirilmesini sağlıyor.

✓ BT Yöneticileri için;

- Operasyonel maliyetlerin azaltılmasını,
- Veri güvenliği kaygılarının ortadan kaldırılmasını,
- İş sürekliliğinin garanti edilmesini sağlıyor.

✓ Geliştiriciler için;

- Süreçlerin hızlandırılmasını,
- Kullanım kolaylığını sağlıyor.

✓ Veritabanı yöneticileri için;

- Rutin izleme ve bakım işleri yerine katma değerli veri yönetimi işlerine zaman ayırabilmeyi sağlıyor.

Siz de veri yönetiminde bulut dönüşümünüze Autonomous Database ile başlamak istiyorsanız aşağıdaki linklerden daha fazla bilgiye ulaşabilir ve ücretsiz deneme hesabınızı hemen oluşturabilirsiniz:

<https://www.oracle.com/thinkautonomous>
<https://cloud.oracle.com/try-autonomous-database>

Partner HUB'da Bulut Dönüşümü: Cloud Center of Excellence

Oracle iş ortaklarına destek olmayı ve geliştirmeyi misyon edinmiş Oracle Partner HUB, yakın bir zamanda kendi dönüşümünü gerçekleştirdi ve Oracle Cloud Center of Excellence (CCoE) adını aldı. Konuyla ilgili gelişmeleri ve son dönemde yürütülen faaliyetleri görüşmek üzere Oracle Cloud Center of Excellence – MEACAT Yöneticisi Sevgi Övdür ile görüştük.

Partner HUB, Cloud Center of Excellence adını nasıl aldı? Neden buna ihtiyaç duyuldu?

SEVGİ ÖVDÜR: Bulut dönüşümüyle birlikte, iş yapış şeklimiz değişiyor ve buna bağlı olarak iş modelimiz, stratejilerimiz, pazara gidiş şeklimiz değişiyor. Bu aslında bir zorunluluk. Oracle gibi teknolojik değişimin ve dönüşümün tasarlayıcısı olan, iddialı bir şekilde geleceğin dönüşümüne yön veren bir kuruluş, elbette iş yaptığı ortakların teknolojik adaptasyonunu da hızlandırmayı misyon ediniyor. Teknolojik trendlerin bizi taşıdığı noktada yeni paradigmaları kucaklamak için tüm ekosistemimizle bu dönüşümün bir parçası olarak, stratejik ve hızlı bir çalışma sistemi belirlemeliyiz. Tüm bu dönüşüm ve değişim sürecini daha etkin bir şekilde yönlendirmek, yönetmek istiyoruz. Bu doğrultuda, 10 yıldır Oracle Partner HUB olarak iş ortaklarımızın yetkinliklerini artırıp uzman olmalarına destek olmak üzere yüzlerce eğitim ve atölyeler düzenlediğimiz merkezimizi, Cloud Center of Excellence (CCoE) olarak

dönüştürdük. 2018 yılının başından itibaren planlanmış ve küçük adaptasyonlarla hayata geçirilmiş bir proje bu.

CCoE çatısı altında ne gibi yenilikler hayata geçirildi?

SEVGİ ÖVDÜR: Bu dönüşümü destekleyecek bazı özel programlar geliştirdik. Bugüne kadar sürdürdüğümüz geleneksel eğitimlerin ve atölyelerin dışında bazı özel programlar, eğitim dizileri hazırlıyoruz ve bunları iş ortaklarımıza duyuruyoruz. Bunların en önemlilerinden bir tanesi Cloud Accelerator Workshop. Bu atölye, yeni bir iş modeli yaratma, bunların temel sonuçlarını görme üzerine kurulu ve fırsatları, girişimleri, eylem öğelerini içeren bir çalışma yöntemi içeriyor. Böylece, iş ortaklarımızı dijital dönüşüm dünyasına hazırlamaya çalışıyoruz. Pazarın değişimini, bunun iş yapış şekilleri, satış politikaları üzerindeki etkilerini anlamalarını, bu değişimin yarattığı fırsatları, pazardaki olanakları görebilmeleri için derin bir bakış açısına sahip olmalarını istiyoruz. Bu çalışma sırasında,

rollerinin bu değişimi benimsemeye nasıl geliştireceğini görmelerini sağlıyoruz ve kısa vadede neler yapabileceklerini bilmeleri için destek oluyoruz. Özetle, bulut dönüşümünü hızlandırmak ve yeni fırsatlar yaratabilmelerini sağlamak için onlara rehberlik ettiğimiz, uygulamalı atölye sonrasında da, 90 günlük bir süreçte gelişmeleri takip ederek, iş ortaklarımız ile iletişim içinde olmaya devam ettiğimiz bir program bu. Kendi çözümleri olan iş ortaklarımızın, uygulamalarını buluta taşımalarını desteklemek ya da bulut servislerini kullanarak yeni çözümler geliştirmelerini desteklemek için de Digital Hackathon etkinlikleri düzenliyoruz. Bunlardan ilkinin İstanbul'da geçtiğimiz Nisan ayında yaptık.

Digital Hackathon etkinliği adından anlaşıldığı gibi bir çeşit yarışma değil mi?

SEVGİ ÖVDÜR: Evet, Digital Hackathon bir yarışma. İş ortaklarımız bu etkinlik sırasında çözüm geliştiriyorlar. Yani bir fikirden yola çıkarak, belli bir endüstriye gitme hedefi

ORACLE®

PartnerNetwork

Cloud Center of Excellence

ORACLE®
PartnerNetwork
Cloud Center
of Excellence—
Innovation and
Modernization Center

ORACLE®
PartnerNetwork
Cloud Center
of Excellence—
Cloud Corner

ORACLE®
PartnerNetwork
Cloud Center
of Excellence—
Partner Academy

ORACLE®
PartnerNetwork
Cloud Center
of Excellence—
Partner Studio



SEVGİ ÖVDÜR

Oracle Cloud Center of Excellence Yöneticisi
MEACAT A&C, Technology and Cloud Systems

olan bir çözüm yaratıyorlar ve burada yarattığımız ortamda, teknik ekibimizin desteği ile uygulamalarını geliştiriyorlar. İki günlük bu yarışma sırasında ortaya çıkartılan uygulamalar, etkinlik sonrasında bir jüri tarafından değerlendiriliyor ve kazanan uygulama belirleniyor. Etkinlik sonrasındaki süreçte iş ortakları, uygulamalarını tüm detaylarıyla jüriye sunuyor, seçimde bu sunumlar da büyük önem taşıyor.

Aslında Digital Hackathon'a katılıp uygulama geliştiren tüm iş ortakları bu etkinliğin kazananı oluyor, buradan pek çok fayda elde ederek ayrılıyorlar. Çünkü katılımcı iş ortakları, bu iki günlük yoğun tempo içinde, konusunda uzman teknik arkadaşların desteği ile geliştirdikleri bu uygulamalar adına, aslında çok kritik bir süreci arkada bırakmış oluyorlar. Pazarda yer almasını hedefledikleri bu uygulama için bir girişimde bulunmuş oluyorlar ve sonrasında da bu uygulamanın geliştirilmesine devam ediyorlar. Biz de teknik arkadaşlarımızla geliştirme süreçlerinin takibini yapıyoruz.

İlk Hackathon nasıl geçti?

SEVGİ ÖVDÜR: Nisan ayında gerçekleştirdiğimiz ilk etkinlikte yedi iş ortağımız yer aldı ve toplam yedi fikir/proje için geliştirme yapıldı. Etkinlik sırasında geliştirmeye başladıkları bu yeni uygulamaların detaylarını bizimle paylaştılar. Onlara bu geliştirmeleri bulut üzerinde yapabilecekleri ücretsiz bulut kredileri sağladık. İki günlük etkinliğin sonunda da önceden belirlenmiş jüri tarafından Avşa Danışmanlık'ın bir uygulaması kazanan ilan edildi. Avşa Danışmanlık, ekosistemimize katılmış çok yeni bir iş ortağımız. Kendilerini böyle başarılı bir girişim ile Digital Hackathon'da ağırlamaktan büyük memnuniyet duyduk.

Digital Hackathon'un ikincisini de 18-19 Aralık'ta gerçekleştirdik. Oracle'dan konusunda uzman teknik arkadaşlarımız ile CCoE'nun deneyimli bir teknik uzmanı, iki gün boyunca bu etkinlikte yer aldılar. Kazanan henüz seçilmediği için duyuramıyoruz, ancak iş ortaklarımızın yine çok büyük kazanımlar elde ettiğini söyleyebilirim.

“Oracle gibi teknolojik değişimin ve dönüşümün tasarlayıcısı olan, geleceğin dönüşümüne yön veren bir kuruluş, elbette iş ortaklarının teknolojik adaptasyonunu da hızlandırmayı misyon ediniyor. Teknolojik trendlerin bizi taşıdığı noktada yeni paradigmaları kucaklamak için tüm ekosistemimizle bu hızlı dönüşümün bir parçası olacağız. Bu amaçla, 10 yıldır Oracle Partner HUB olarak iş ortaklarımızın yetkinliklerini artırmak üzere yüzlerce eğitim ve atölye düzenlediğimiz merkezimizi, Oracle Cloud Center of Excellence (CCoE) adı altında, yeni trendler doğrultusunda yeniden yapılandırdık.”

Geliştirmenin başladığı iki günlük etkinliğin sonrasında süreci biraz daha açabilir misiniz?

SEVGİ ÖVDÜR: Bu iki günlük geliştirme atölyesinin sonunda iş ortakları kendi uygulamalarını detaylı bir şekilde tanıtacakları bir sunum hazırlıyorlar. Bu sunum için videolar çekiliyor, raporlar hazırlanıyor. Arkasından bir haftalık değerlendirme süreci başlıyor. Teknik ekip ve Oracle'ın global dijital dönüşüm ekibi tarafından da sunumlar kontrol ediliyor, ilgili kişilerle paylaşılıyor. Sonra karar aşaması başlıyor. Kullanılan servisler, uygulamanın detayları, hedeflenen sektörler gibi pek

çok parametre ele alınıyor ve bunlara göre kazanana karar veriliyor.

Digital Hackathon yılda iki kere mi düzenlenecek?

SEVGİ ÖVDÜR: Şimdilik altı aylık periyotlarda bu etkinliği gerçekleştirmeyi düşünüyoruz. Standart eğitim ve atölyelerimizin dışında bu tip yeni, gelişimi ve dönüşümü destekleyen programları takvimimize eklemek istiyoruz. Hatırlarsanız, Cloud at Customer adlı bir atölyemiz vardı geçtiğimiz sene, bu sene bazı ülkelerde yine yapılacak ama Türkiye için henüz planlanmadı. İhtiyaç doğrultusunda planlara dahil etmek mümkün.

Bunları yapmaktaki amacınız nedir?

SEVGİ ÖVDÜR: Bu etkinlikleri yapıyoruz, çünkü başta da söylediğim gibi bulut dönüşümü için iş ortaklarımızı destekliyoruz. Bulut üzerinde çalışan uygulamaların sayısını artırmayı, bu uygulamaların tüm detaylarını gözden geçirip, geliştirilmesi gereken yönler konusunda iş ortaklarımıza rehberlik etmeyi, bunları dahili çözüm portalimizde duyurmayı amaçlıyoruz. Portalde bu çözümleri yayınlayıp, teknik kontrolleri tamamlandıktan sonra gerçekleşen onay sürecinin ardından, bir müşteride kullanılabilir hale gelmesi ise uygulamanın önünü tamamen açıyor. Bundan sonra uygulama, Oracle Cloud Marketplace'te yer alıyor ve Oracle tarafından tescillenmiş bu çözüm olarak pazara giriyor.

Bulut teknolojileri Oracle'ın merkezinde yer alıyor. Bir taraftan da pek çok yeni nesil teknoloji öne çıkıyor. Peki sizin önümüzdeki dönemde iş ortaklarınızı yönlendireceğiniz öncelikli teknolojiler hangileri olacak?

SEVGİ ÖVDÜR: Autonomous, Chatbot, Blockchain, Artificial Intelligent, Machine Learning ve IoT gibi teknolojiler, Cloud Center of Excellence olarak önceliklerimiz arasında yer alıyor. Bu teknolojilerle ilgili yeni uzmanlık alanları yaratıyor, yeni eğitimler, atölyeler düzenliyoruz. İş ortaklarımızın bu konularda yetkin bir hale gelmeleri için iş planlarını yakından takip ederek, onları yönlendiriyoruz. CCoE dönüşümünü de bu konularda daha etkin çalışmalar yapma hedefiyle gerçekleştirdik.

“Autonomous, Chatbot, Blockchain, Artificial Intelligent, Machine Learning ve IoT gibi teknolojiler, Cloud Center of Excellence olarak önceliklerimiz arasında yer alıyor. Bu teknolojilerle ilgili yeni uzmanlık alanları yaratıyor, yeni eğitimler, atölyeler düzenliyoruz. İş ortaklarımızın bu konularda yetkin bir hale gelmeleri için iş planlarını yakından takip ederek, onları yönlendiriyoruz. CCoE dönüşümünü de bu konularda daha etkin çalışmalar yapma hedefiyle gerçekleştirdik.”



İlk Digital Hackathon'un Kazananı Avşa Danışmanlık Oldu

Cloud Center of Excellence çatısı altında Nisan ayında düzenlenen ilk Digital Hackathon yarışmasına üç proje ile katılan ve Weben uygulamasıyla yarışmanın kazananı olan Avşa Danışmanlık hakkında Kurucu Üye Şenol Yılmaz'dan bilgi aldık. Yılmaz, Plus dergisi ile yarışmaya dair izlenimlerini de paylaştı.

Digital Hackathon'u Weben uygulaması ile kazanan Avşa Danışmanlık'ın plaketi, Kurucu Üye Şenol Yılmaz'a, İş Birimi Yöneticisi Oya Şensezer tarafından takdim edildi. İş Ortağı Avşa Danışmanlık'a ödül olarak ayrıca PoC ortamı sağlandı.



Öncelikle Avşa Danışmanlık ve geliştirdiğiniz uygulamalar hakkında bilgi alabilir miyiz?

ŞENOL YILMAZ: Ben 1993 yılından bu yana Oracle kullanıcısıyım ve Oracle Veritabanı, Oracle Forms, Oracle Reports ve PL/SQL uzmanlığım bulunuyor. 2015 yılında kurduğumuz Avşa Danışmanlık, benim gibi bankacılık ve sigorta sektöründe çok uzun yıllar deneyime sahip sekiz kişilik bir ekipten oluşuyor.

Avşa Danışmanlık çatısı altında geliştirdiğimiz uygulamalar, ağırlıklı olarak finans ve sigortacılık sektörüne yönelik tasarlandı. Orbis Banking, Orbis Real Sektör Stok Muhasebe Takip ve Orbis Insurance Suite uygulamaları bunlardan bazıları.

Nisan ayında düzenlenen Digital Hackathon'a katılmaya nasıl karar verdiniz?

ŞENOL YILMAZ: LinkPlus'a yaptığım ziyaretler sırasında Oya Şensezer söz etti bu yarışmadan ve katılmamızı tavsiye etti. Biz de üzerinde çalıştığımız

projelerimizle katılabileceğimizi düşündük.

Hangi projelerinizle katıldınız?

ŞENOL YILMAZ: Üç proje ile katıldık. Bunlar, bankacılık sektörüne yönelik olarak projelendirdiğimiz ERP, eğitim amaçlı bir simülasyon yazılımı ve Weben yazılımıydı. ERP ve simülasyon yazılımı bulutta, Fusion Middleware üzerinde, Forms 12c geliştirme aracı ile Cloud Ready olarak geliştirildiler. Veritabanı olarak da Oracle Veritabanı 12c ile ilerledik. Digital Hackathon'un kazananı ise üçüncü projemiz Weben oldu. Weben de Oracle Cloud üzerinde geliştirilen Java tabanlı bir uygulama. İsmi "Web Entegrasyonu" ifadesinden aldı. Web uygulama sunucularına gelen talepleri cash ederek hızla cevap veren bir yapı geliştirdik. Demoyu da bulut üzerinde yaptık. Bu uygulamalar elbette finans, sigorta ve bankacılık sektörlerinin doğası gereği yerleşik olarak kullanılıyorlar. Ancak tüm geliştirme süreçleri, test ortamları, sunumlar Oracle Cloud üzerinde gerçekleştirildi.

Bu etkinlik size ödül dışında neler kazandırdı?

ŞENOL YILMAZ: Avşa Danışmanlık olarak Oracle bilgisi çok iyi olan ama bulut ortamında denemeleri olmayan bir yapıdaydık. Digital Hackathon, buluta açılmamızda bir kilometre taşı oldu ve etkinliğe katıldığımız tüm uygulamalarla birlikte Weben uygulamasını da bulutta çalışabilir hale getirdik. Tüm uygulamalarımız Oracle geliştirme araçları ile Oracle Cloud üzerinde Cloud Ready olarak geliştirildi ve Oracle Veritabanı 12c üzerinde koşuyorlar.

WEBEN YAZILIMI HAKKINDA

Web uygulama entegrasyonunu sağlayan Weben, üçüncü parti entegrasyonlarda dönüş hızını %50'lerin üzerine çıkararak, performans artışı sağlar. Tekrarlı sorgularda cash'ten yararlanır ve tek seferli işlem yapar. Aynı bilgi için tekrar üçüncü parti şirketlere gitmez.

iyzico'da Hayatın Merkezinde Splunk var!

Bireysel ve kurumsal binlerce müşterisine ödeme altyapısı ve satış sonrası destek hizmeti sunan, BDDK ve PCI-DSS lisanslarına sahip bir finans teknolojileri (fintech) şirketi olan iyzico, tıpkı bankalar, finans kuruluşları gibi otoritelerin belirlemiş olduğu regülasyonlara bağlı. Bu doğrultuda uygulamalardan gelen hiçbir log'u kaybetmemeleri ve bütün log'ları bir yerde topluyor olmaları gerekiyor. Splunk kullanan iyzico, log dosyaları, config dosyaları, diğer uygulamalardan gelen uyarı mesajları gibi onlarca farklı kaynaktan gelen bilgileri gerçek zamanlı olarak analiz edip indeksleyecek, grafikler, raporlar ve uyarıları ekranları üzerinden takip edebilmelerini sağlayacak bir altyapı kurdu. İlk başta log'ları güvenli bir ortamda tutabileceği bir platform olarak Splunk kullanmaya başlayan iyzico, daha sonra grafikleri, raporları ve uyarıları ekranlar üzerinden görmelerini sağlayan dashboard özelliğini de devreye aldı.

iyzico ve faaliyetleri hakkında bilgi alabilir miyiz?

HALİM K. GÜLER: Ödeme sistemleri alanında %100 yerli bir girişim olarak, 2013 yılı sonunda Barbaros Özbuğutu ve Tahsin Isın tarafından kurulan iyzico, başlangıcından bu yana her yıl hem ekip hem de gelir olarak katlanarak büyüyen, dinamik bir kuruluş. Bugün itibarıyla Türkiye'de 29 binden fazla e-ticaret firmasına sanal POS, pazaryeri gibi hizmetlerle ödeme sistemleri alanında çözümler sunan bir fintech şirketi. E-ticaret firmalarına, kurumsal ve bireysel müşterilere ödeme çözümleri sunmanın yanı sıra 2018 yılında yeni bir hizmete de başladık. Bu hizmet kapsamında internette alışveriş yapan kişiler için güvenli alışveriş

araçları/çözümleri sunuyoruz. Dolayısıyla daha önce tamamen B2B firması iken artık son kullanıcıya ulaşan çözümlerimizle B2BC olarak çalışmaya başladık.

Ürünleriniz hakkında bilgi alabilir miyiz?

HALİM K. GÜLER: Sanal POS entegrasyonumuzla online satış yapan firmaların tek entegrasyonla 24 saat içinde tüm bankaların kredi kartlarından ödeme alabilmelerine olanak sağlıyoruz. Bununla beraber Türkiye'den yurtdışına satış yaparken de coğrafi sınırları kaldırıp şirketlerin e-ihracat yapabilmesinin yolunu açıp euro, dolar, sterlin başta olmak üzere 15 farklı para birimiyle ödeme kabul edebilmesine imkân tanıyoruz. Pazar yerlerine özel bir çözümümüzle ise online

ödemeleri ve satıcı hesapları arasındaki para akışını otomatik yönetebilmeyi sağlıyoruz.

Peki son kullanıcıya yönelik çözümlerinizi neler?

HALİM K. GÜLER: iyzico, üye iş yerleri ve kişisel kullanıcılar için "iyzico işim için" ve "iyzico" olmak üzere iki ayrı mobil uygulama sunuyor. "İşim için" mobil uygulaması, üye işyerlerinin ürünlerini sattıkları kişilere dair hesaplarını, ödeme çözümlerini takip etmelerini sağlıyor. "iyzico" uygulaması ise tamamen son kullanıcıya yönelik olarak tasarlandı. Bu uygulamayı yüklediğinizde ve iyzico dünyasındaki alışveriş sitelerinden satın alma yaptığınızda, size bu uygulama üzerinden bir nevi müşteri hizmetleri sunuyor. Satın alma yaptığınız andan ürün



SELİM SEYNUR

Genel Müdür
Seynur BT

HALİM KAAAN GÜLER

Altyapı Birimleri Yöneticisi
iyzico

SPLUNK HAKKINDA

Splunk, IT operasyonlarının yönetimi/ izlenmesi ve yüksek güvenlik ihtiyaçlarına çözüm getiren web tabanlı bir yazılım platformu. Log dosyaları, config dosyaları, diğer uygulamalardan gelen uyarı mesajları gibi onlarca farklı kaynaktan gelen bilgileri gerçek zamanlı olarak analiz edip indeksliyor, içerisinde arama yapılmasını sağlıyor ve bunlardan grafikler, raporlar, uyarılar ve izleme ekranları oluşturabiliyor.

Kuruluşların IT'ye yönelik güvenlik risklerini ortadan kaldıran, kullanımı kolay, bakım gerektirmeyen Splunk, dünyada kurumsal big data projelerindeki başarılı kullanımı ile de dikkat çekiyor.

size sorunsuz teslim olana kadar olan tüm süreçlerde bu uygulamadan canlı destek alabiliyorsunuz. iyzico Korumalı Alışveriş kapsamında kargonuzun nerede olduğunda dair 7/24 canlı chat desteği alabiliyor, ulaşmayan ürünlerin iptalini ya da ulaşan ürünün iade işlemini sorunsuz bir şekilde gerçekleştirebiliyorsunuz. Bunun için uygulamayı indirmeniz ve iyzico dünyasına ait 29 bin siteden birinden alışveriş yapmanız yeterli.

Seynur ve Splunk ile iyzico'nun yolları nasıl kesişti peki?

SELİM SEYNUR: En başından itibaren iyzico ile yollarımız kesişti aslında. iyzico ortaklarından Tahsin Isın, daha önce yurt dışında çalıştığı dönemde Splunk

kullanmıştı ve ürünü tanıyordu. iyzico'yu kurduklarında gerek BT operasyonlarının yönetim ve takibinde gerekse güvenlik tarafında kullanacakları bir çözüm arayışına girmişlerdi. Splunk'ın en son özelliklerini tanıtmak ve iyzico'nun ihtiyaçlarını nasıl karşılayabileceğini anlatmak üzere bir toplantı düzenlendi. Bir demo yaptık ve sonuç olarak iyzico'da da Splunk altyapısını kullanmaya karar verdiler.

Seynur ile yürüttüğünüz Splunk projesini hayata geçirmenizin nedenleri nelerdi?

HALİM K. GÜLER: Online alışveriş konusunun güvene, güvenliğe bağlı bir konu olduğu ortada. Haliyle ödeme sistemi hizmeti veren kuruluşlar da tıpkı bankalar, finans kuruluşları gibi otoritelerin belirlemiş olduğu

regülasyonlara bağlılar. iyzico olarak ulusal ve uluslararası standartlar çerçevesinde, BDDK lisansımız ve PCI-DSS Veri Güvenliği Standardı sertifikasyonumuzla üye iş yerlerimize hizmet sunuyoruz. Mesela uygulama log'larını tutmak bizim için çok önemli bir zorunluluk. Hiçbir log'u kaybetmememiz ve bütün log'ları bir yerde topluyor olmamız gerekiyor. Ayrıca bu log'ları da bir "user authentication" yani bir kimlik doğrulama, bir grupta ile sadece belli insanlara gösterebilmemiz gerekiyor. Mesela şirket içinde yazılımcılar belli log'ları görürken DBA'ler başka bir log görüyor. İşte bize bu esnekliği getirecek, log dosyaları, config dosyaları, diğer uygulamalardan gelen uyarı mesajları gibi onlarca farklı kaynaktan gelen bilgileri gerçek zamanlı olarak analiz



HALİM KAAN GÜLER
Altyapı Birimleri Yöneticisi
İyzico

“Splunk tam aradığımız çözümdü, kurulumu bir günde hayata geçirmemizi sağlayacak kadar kolay oldu. Bugüne kadar da çok doğru bir seçim olduğunu defalarca kanıtladı. Üç yıldır kullanıyoruz ve çok memnunuz.”

İYZICO HAKKINDA

İyzico, bireysel ve kurumsal binlerce müşterisine ödeme altyapısı ve satış sonrası destek hizmeti sunan, BDDK ve PCI-DSS lisanslarına sahip bir finans teknolojileri şirkettir. İyzico, 2013 yılında, farklı alanlarda hizmet veren çeşitli büyüklüklerdeki e-ticaret şirketlerine, kolay ve güvenli ödeme yönetim platformu sunma amacıyla Barbaros Özbuğutu ve Tahsin İsin tarafından İstanbul'da kuruldu. Avrupa'nın saygın şirketlerinde uzun yıllar önemli pozisyonlarında görev alan Özbuğutu ve İsin, bu alandaki tecrübelerini İyzico ile Türkiye pazarına taşıdılar ve tamamen bu pazara adapte olmuş inovatif bir ödeme çözümü oluşturdular. Türkiye'nin online ödeme sistemleri İyzico, 29.000'den fazla web sitesinde alışveriş altyapısını üstleniyor ve çok daha hızlı, güvenli bir alışveriş deneyimi yaşatmak için çalışıyor.

edip indeksleyecek, grafikler, raporlar ve uyarıları dashboard'lar yani izleme ekranları üzerinden gösterebilecek bir altyapı gerekiyordu.

İlk başta log'larımızı güvenli bir ortamda tutabileceğimiz bir platform olarak başladık Splunk ile çalışmaya, daha sonra da grafikler ve raporları, uyarıları ekranlar üzerinden görmemizi sağlayan dashboard özelliğini devreye aldık.

Splunk nasıl çalışıyor?

SELİM SEYNUR: Splunk, verileri yapısal, yarı yapısal ya da yapısal olmayan ayırmaksızın çeşitli birimlerden toplayıp, bir yerde tutan ve sonra da bu verilerin anlamlı hale getirilmesini sağlayan bir platform. İyzico'nun veri merkezine kurduğumuz Splunk, verilerin tek bir çatı altında toplanıp uyumluluk içinde düzgün raporlara dönüştürülmesini, bunların ekranlarda izlenebilmesini sağlıyor.

HALİM K. GÜLER: Basit bir şekilde anlatmak gerekirse, bize gelen bir transaction, yani "işlem" isteğinin uçtan uca tüm log'larını Splunk ile görebiliyoruz. Aynı şekilde hangi uygulama ne kadar istek aldı, günün hangi saatlerinde nerelere ne kadar istek

geldi görebiliyoruz. Ayrıca belli algoritma mekanizmalarını kurup bazı durumlarda anomali olduğunda Splunk tarafından bilgilendiriliyoruz. Özetlemek gerekirse birçok alanda kullanıyoruz ve şu anda İyzico'da hayatımızın merkezinde yer alıyor diyebiliriz.

Splunk kullanımındaki memnuniyetinizi değerlendirir misiniz?

HALİM K. GÜLER: Bankalarla aynı regülasyonlara tabi olduğumuzu söylemiştim. Hem denetimlerde hem de alışverişlere yapılan itirazlarda ya da farklı taleplerde her işlemin tüm log'larını kanıt olarak gösterebilmemiz gerekiyor. Bu anlamda Splunk tam aradığımız çözümdü, kurulumu bir günde hayata geçirmemizi sağlayacak kadar kolay oldu. Bugüne kadar da çok doğru bir seçim olduğunu defalarca kanıtladı. Üç yıldır kullanıyoruz ve çok memnunuz.

Farklı bir çözümle ilerleme şansınız var mıydı?

HALİM K. GÜLER: Şu anda ihtiyaç duyduğumuz tüm özellikleri barındıran ve bu kadar kolay bir kullanımla bize sunan başka bir çözüm yoktu. Ancak belki Open Source bazı yazılımlarla ilerlemek, analiz araçları alıp bir araya getirmek, her işlev için farklı bir ürün kullanmak mümkün olabilirdi ama şu an sahip olduğumuz esnekliği elde etmemiz mümkün olmazdı. Oysa bizim gibi özellikle çok hızlı büyüyen bir şirket için esneklik hayati önem taşıyabiliyor. Splunk'ın içinde kendimize göre düzenleyebileceğimiz, kendimize uyarlayabileceğimiz çok alan var. Doğru yapılandırıldığında çok hızlı çalışan bir altyapı sunuyor Splunk bize. O yüzden ihtiyaçlarımızla tam olarak örtüştü. Ayrıca,

başta da söz ettiğim kimlik doğrulama gibi konuları Splunk üzerinde çok basit bir şekilde yönetebiliyor olmamız da bizim için önemli bir avantaj.

Splunk öncesinde yapamadığınız neleri yapabiliyorsunuz?

HALİM K. GÜLER: Splunk öncesinde uyarılar yoktu. Bir çok şeyi manuel yapmak durumunda kalıyorduk. Şu anda uyarılarımızın %90'ı Splunk üzerinde. Aklimıza gelen her konunun izleme ekranını hızla tasarlayabiliyoruz ve anlık durum takibi yapabiliyoruz. Bu ekranlarda önemli e-ticaret üyelerimizin TPS sayılarını izleyebiliyor, isteklerinin ne noktaya ulaştığını, hem üyelerin hem bankaların başarı oranlarının hangi noktaya geldiğini ya da timeout'a düştükleri süreleri görebiliyoruz. Yine güvenlik ürünlerimize saniyede kaç tane atak geliyor, ne kadarını blokluyoruz takip edebiliyoruz.

Ayrıca en önemlisi, Splunk ile önümüzü görebiliyoruz. "Neredeyiz, son üç ayda ne kadar ilerledik", "hangi alanlara yatırım yapmalıyız, nerelerde yatırıma gerek yok" gibi soruların cevabını çok hızlı alabiliyoruz. Bu bize, özellikle kendimize bir vizyon çizirken çok yardımcı oluyor. Örneğin Splunk sayesinde elde ettiğimiz bir değerle, geçen sene bir cihazımızı yenilememiz ve yükseltmemiz gerektiğini fark ettik ve değiştirdik.

Projenin başarısında en temel etkenler neler oldu peki sizce?

HALİM K. GÜLER: Hem Seynur hem izyico tarafında ekiplerimizin aynı dili konuşuyor olmaları, aralarındaki bilgi akışının sağlıklı olması ve Splunk gibi bir araç bir araya gelince, başarı da beraberinde geldi diyebiliriz.

Selim Bey, siz de birlikte çalıştığınız izyico ekibinin projeye yaklaşımını değerlendirir misiniz?

SELİM SEYNUR: izyico zaten çok yetkin bir ekibe sahip. Başından itibaren gerek Tahsin Isın, gerekse ekipteki diğer arkadaşlar ve Altyapı Birimleri Yöneticisi olarak Halim Güler, her zaman doğru soruları sordular. Başlangıçta Splunk'ın alanını daraltarak, daha küçük başladık izyico'da. Fakat her yıl izyico çok hızlı büyüdü ve o büyüdükçe Splunk'ın kapsadığı alan ve izyico'ya sunduğu hizmetler de büyüdü. izyico ekibi, Splunk'ı önce sadece bir alanda kullanmaya başlayıp, birden fazla alana hitap eden bir çözüm haline getirdi. Üstelik bunu, zaman içerisinde ortaya çıkan yeni ihtiyaçlar doğrultusunda sordukları yeni sorularla kendileri başardılar. Splunk'ın konumunu, ortaya koydukları yeni ihtiyaçlarla yeniden belirlediler ve merkeze taşıdılar aslında. Splunk ile izyico'da ortaya konulan bu başarı, tamamen izyico ekibinin başarısıdır. Çünkü soruyu onlar sordular. Zaten veri analiz dünyasında en önemli şey sorunun sorulmasıdır. Splunk'a da şöyle hakkını vermeliyiz; doğru soruları sorduğunuzda sahip olduğunuz araç Splunk ise cevapları çok daha kolay alabiliyorsunuz.

SEYNUR HAKKINDA

2006 yılında kurulan ve 2010 yılından bu yana Splunk ile iş ortaklığı olan Seynur, güvenlik, veri analizi ve veri inceleme alanlarındaki uzmanlığı ile öne çıkıyor. Müşterilerine veri odaklı çözümler sunmayı hedefleyen Seynur, Türkiye'yi Splunk ile ilk kez 2010 yılında tanıştıran teknoloji şirketi olarak da biliniyor.



SELİM SEYNUR
Genel Müdür
Seynur BT

“izyico ekibi, Splunk'ı önce sadece bir alanda kullanmaya başlayıp, birden fazla alana hitap eden bir çözüm haline getirdi. Splunk'ın konumunu, ortaya koydukları yeni ihtiyaçlarla yeniden belirlediler ve merkeze taşıdılar. Splunk ile izyico'da ortaya konulan bu başarı, tamamen izyico ekibinin doğru sorular sorabilen yetkinlikte olmasından kaynaklanıyor. Veri analiz dünyasında en önemli şey sorunun sorulmasıdır. Splunk'a da bu noktada hakkını vermeliyiz; doğru soruları sorduğunuzda sahip olduğunuz araç Splunk ise cevapları çok daha kolay alabiliyorsunuz.”

TREND MICRO İŞ DÜNYASINI UYARIYOR: Yeni Tehditler İçin Önlem Alın

Siber güvenlik çözümlerinin lider şirketi Trend Micro, mevcut ve yeni gelişen teknolojileri, kullanıcı davranışlarını ve pazar eğilimlerini analiz ederek hazırladığı 2019 Güvenlik Tahminleri Raporu'nu açıkladı. Yapay zeka, IoT, makine öğrenimi gibi son dönemin en çok konuşulan teknolojileri, yeni saldırı alanlarını da beraberlerinde getiriyorlar.

2019'da, hiç olmadığı kadar hızla artan verinin işlenmesi ve analiziyle birlikte yapay zeka ve makine öğrenimindeki gelişmeler, teknoloji ve güvenlik üzerinde geniş etki bırakacak. 2019'un sonuna doğru 5G'nin tüm dünyada yaygınlaşması ve internetteki aktivitelerin en üst düzeye çıkması,

siber saldırganların kendileri için yeni alanlar oluşturmalarına yardımcı olacak. Trend Micro araştırmacıları 2019'un siber tehditlerini tüketiciler, şirketler, devletler, siber güvenlik sektörü, endüstriyel kontrol sistemleri (EKS), bulut sistemleri ve akıllı ev başlıkları ile inceledi.



İşte 2019'da iş dünyasını bekleyen tehlikeler:



“Home Office” Çalışma Trendi Suçluların Radarında!

Tüm dünyada evden çalışma trendi artıyor. Buna bağlı olarak evden çalışanlar için ev ağı siber saldırganların yeni hedefi haline geldi. Uzaktan çalışma imkânı sunan şirketler, çalışanların mevcut ağı ve evlerindeki akıllı cihazları üzerinden olası saldırılara açık oluyor. Saldırganlar, bu sayede şirketlerin sunucularına ve diğer bütün sistemlerine erişim sağlayabiliyor. Diğer yandan ofiste çalışırken kendi bilgisayarını kullananlar da tam olarak güvende değil. Yeterli güvenliği olmayan cihazların şirket ağlarına bağlanması da siber saldırganların ana hedefe ulaşması için önemli bir araç olacak.

Artık Yöneticiler Değil Asistanlar Hedef

2018 yılında siber suçlular belirledikleri hedeflerin alışkanlıklarını göz önünde bulundurarak, elde ettikleri verileri işleyerek saldırılarını gerçekleştirdiler. BEC olarak adlandırılan ve çalışanlara yöneticileri tarafından gönderilmiş süsü verilen e-postalarla yapılan saldırılar geçen sene C level yöneticilerin korkulu rüyası olmuştu. Önümüzdeki sene ise saldırganlar şirketlerin organizasyon şemasındaki ikinci kişiyi hedefleyecek. Artık CxO'nun sekreteri, yönetici asistanlarını veya finans departmanında üst düzey bir direktörlerini siber suçluların önceliğinde olacak. 2019'da, gerçekleşecek BEC saldırıları ile küresel çapta 15 milyar doları aşan kayıplar yaşanması öngörülüyor.



İş Süreçlerini Güvence Altına Almayan Şirketler Saldırıların Odağında



Otomasyon sistemlerine yapılan saldırılar iş süreçlerinde soruna yol açacak. İş süreçlerini yazılım ve çevrimiçi uygulamalarla yürüten ve en baştan itibaren bu sistemi güvence altına almayan şirketler daha fazla şiber saldırıya maruz kalacak. Forrester raporlarına göre otomasyon sistemine 2019'da yapılan saldırılar şirketlerin işlerin %10'unu kaybetmesine yol açacak. Ayrıca hedef şirkete ulaşmak isteyen saldırganlar otomasyonun olduğu tedarikçi, iş ortakları ve satış kanallarının yer aldığı sistemlere saldırarak ve bu zincir de saldırılardan nasibini alacak.

Trend Micro Uç Nokta Güvenlik Çözümü Şirketleri 2019'a Hazırlıyor

Gelişen teknoloji ile siber güvenlik yeni yaklaşımlar geliştiriyor. Bunun en yakın örneği makine öğrenimi ve yapay zeka... Trend Micro, siber saldırılara karşı yüksek duyarlılık sağlayan makine öğrenimini çözümlerimize dahil ederek bu alanda önemli bir fark yarattı. Geliştirdiği yapay zeka ile olası kötü niyetli saldırıları önceden belirleyip anında karşılık vererek şirketlerin siber saldırılara karşı olan güvenliğini de bir üst seviyeye çıkartıyor.



Kurumlarda uç noktaları en iyi şekilde koruması beklenen BT güvenlik ekiplerinin yükleri, kullandıkları birçok ürün yüzünden giderek artıyor. Bununla beraber artan sayıda uyarının büyük miktarda bilgiyle birleşmesi sonucunda günümüzün gelişmiş tehditlerine BT ekiplerinin anında cevap vermesinde de sorun yaşanıyor. Trend Micro'nun gelişmiş uç nokta güvenlik çözümü Apex One™, tespit ve müdahaleyi otomatik hale getirirken, BT ve güvenlik ekiplerine de tek noktadan tüm sistemlerinin güvenliğini sağlama kolaylığı sunuyor.

Hitachi Vantara Rean Cloud'u Satın Aldı

Rean Cloud'un herkese açık bulut ve akıllı veri yönetimi alanındaki uzmanlığını küresel hizmet ekosistemiyle birleştiren Hitachi Vantara, müşterilerinin artan altyapı ve analitik temelli ihtiyaçlarını karşılamak için önemli bir rekabet avantajı elde ediyor.

HITACHI

Inspire the Next



Hitachi Vantara, 23 Ekim 2018 tarihi ile bulut sistemleri entegrasyonu uzmanlığının yanı sıra Yönetilebilir Hizmet Sağlayıcısı (MSP) olan ve büyük veri, makine öğrenmesi ve Nesnelerin İnterneti (IoT) alanlarında geliştirdiği yerel bulut uygulamaları çözümleri ile öne çıkan Rean Cloud'u satın alma işlemlerini tamamladı. Bu stratejik satın almayla birlikte, bulut migrasyonu ve modernizasyonu alanında üstün bir deneyim ve uzmanlık edinen Hitachi Vantara, bulut portföyü ve yönetilebilir hizmetlerle ilgili yeteneklerini de ciddi ölçüde artırıyor. Hitachi Kurumsal Bulut (HEC) ve yerinde uygulamaların gücünü yükseltmeye odaklanan Hitachi Vantara çözümleri, genel, özel ve hibrit bulut ortamlarındaki iş yükleri için birleştirilmiş bulut yönetimi

sağlıyor. Rean Cloud'un herkese açık bulut ve akıllı veri yönetimi alanındaki uzmanlığını güçlü küresel hizmet ekosistemiyle birleştiren Hitachi Vantara, müşterilerinin artan altyapı ve analitik temelli ihtiyaçlarını karşılamak için önemli bir avantaj elde edecek. Bağımsız araştırma şirketi Gartner'ın

açıklamasına göre: "Pek çok Gartner müşterisi, yerinde altyapı ve özel bulut uygulamaları konusunda mevcut IT sorumluluklarını sürdürürken, herkese açık bulut hizmetlerine geçmek için gayret gösteriyor. Bu değişimin getireceği sorunlara yanıt verebilmek için BT departmanlarının, geleneksel hizmetleri,

REAN CLOUD HAKKINDA

Küresel bir bulut sistemleri entegrasyon uzmanı ve Yönetilebilir Hizmet Sağlayıcısı (MSP) olan Rean Cloud, Amazon Web Hizmetleri (AWS) Ortak Ağının (APN) Baş Danışman Ortağı ve Microsoft Azure Gümüş Ortağı olarak faaliyet gösteriyor. Rean Cloud, hiper-skala entegrasyonlu IaaS ve PaaS sağlayıcıları için yönetilebilir hizmetler ve çözümler sunuyor ve bulut hizmetleri yaşam döngüsünün tamamını destekleyebilen az sayıda sistem entegrasyon uzmanından biri olarak öne çıkıyor. Rean Cloud farklı düzenlemelere tabi ortamlarda faaliyet gösteren kurumsal müşterilerin (Finans, Sağlık/Yaşam, Eğitim ve Kamu Sektörü) bulut yatırımlarını hızlandırmalarına ve bulut kullanımından maksimum değer elde etmelerine yardımcı olma konusunda deneyim ve bilgi birikimine sahip bulunuyor.

genel ve özel bulut hizmetleriyle birleştirilerek, BT tabanlı hizmetler için bir tür aracı konumunda hareket etmeleri gerekiyor. Gartner, bu dönüşümü 'hibrit BT' olarak adlandırıyor.”

Bu bağlamda, Hitachi Vantara bu ihtiyaca yanıt vermek için müşterilerin hibrit ve çoklu bulut altyapısında faaliyet göstermelerini mümkün kılan bulut migrasyonu ve yönetilebilir hizmetler sunmayı amaçlıyor.

Ayrıca, Rean Cloud'un geçtiğimiz yıl satın aldığı 47Lining, bulut tabanlı analitik ve makine öğrenmesi konusunda sahip olduğu uzmanlık sayesinde, Hitachi Vantara'nın dikey IoT çözümlerine yönelen müşteriler için veri odaklı değeri maksimum düzeye çıkarma kabiliyetini önemli ölçüde destekleyecek.

“Geçtiğimiz yıl, müşterilerimizin dijital dönüşümüne ivme kazandırmak için çevik ve esnek altyapılara yaptığımız yatırımı arttırdık” diyen Hitachi Vantara CEO'su Brian Householder, sözlerine şöyle devam ediyor: “Bu satın alma, dijital işletmelerin sürekli değişen ihtiyaçlarına yanıt verme ve akıllı analitiklerle mükemmeliyet standardını belirleyen ayrıcalıkların sunulmasında lider rol üstlenme konusundaki kararlılığımızın altını çiziyor.”

Hitachi Vantara'nın Çözüm ve Hizmet Direktörü Bobby Soni ise “Rean Cloud'un Küresel Hizmetler organizasyonumuzun bir parçası olmasından heyecan duyuyoruz,” diyor ve ekliyor: “Rean Cloud'un portföyümüze eklenmesi, ileri çoklu bulut ve analitik kabiliyetlerle dönüşüm projelerine kattığımız değeri artırırken, kapsamlı alan kullanımları için tamamı yönetilebilir hizmetlerimizin kapsamının genişletilmesini sağlayacak.”

Gartner'dan “Liderlik” Unvanı

Hitachi Vantara, Gartner'ın “Genel Amaçlı Disk Dizileri” kategorisi için gerçekleştirdiği “2018 Magic Quadrant” çalışmasında “lider” unvanını aldı.

Hitachi Vantara, Gartner'ın 2018 Genel Amaçlı Disk Dizileri (GPDA) için gerçekleştirdiği 2018 Magic Quadrant değerlendirmesinde bir kez daha lider unvanını aldı. Şirket, vizyonunun bütünlüğü ve hibrit depolama dizisi pazarında faaliyet gösterme kabiliyeti açısından değerlendirilirken, Hitachi Sanal Depolama Platformu (VSP) G serisi hibrit depolama dizileri de çalışma kapsamında yer aldı.

Hitachi Vantara, Temmuz 2018'de de bütünüyle flaş depolama konfigürasyonlarından oluşan VSP F serisi ile 2018 Katı Hal Dizileri için Gartner Magic Quadrant değerlendirmesinde lider unvanını almaya hak kazanmıştı.

Hitachi VSP sistemleri, %100 veri uygunluğu garantisi ile destekleniyor ve ortak bir mimariyi ve yönetim araçlarını paylaşıyor. Fonksiyonel geliştirmeler kapsamında kullanım kolaylığının iyileştirilmesine, kapasitenin artırılmasına ve VMware ve bulut sağlayıcılar ile daha sıkı entegrasyon sağlanmasına odaklanılmış bulunuyor. Hitachi Vantara'nın AI destekli analitik ve BT otomasyon yazılımıyla birleştirilen Hitachi VSP sistemleri, işletmelerin veri merkezlerini görülmemiş bir kıvraklık, ölçeklenebilirlik ve operasyonel verimlilikle modernize etmelerine yardımcı oluyor.

Hitachi Vantara Portföy Pazarlaması Başkan Yardımcısı John Magee, “Hem genel amaçlı hem de katı hal dizilerinde

Gartner tarafından tekrar lider olarak adlandırılmak bizim için büyük bir gurur kaynağı. 2018 Katı Hal Dizileri ve Genel Amaçlı Disk Dizileri için Gartner Magic Quadrant değerlendirmelerini okuyanlar, Hitachi'nin dünya standartlarında hizmet kalitesiyle desteklenen üstün performanslı ve güvenilir depolama dizileri geliştirme konusunda kazandığı haklı itibarın ve istikrarlı uygulama kapasitesinin vurgulandığını görecekler,” diyor ve sözlerine şöyle devam ediyor: “Geçtiğimiz yıl, müşterilerin şirketlerinde dijital inovasyona ivme kazandırmaya yönelik çalışmalarıyla paralel olarak, kurumsal depolama pazarının bütünüyle flaş depolama çözümlerine hızla geçmeye devam ettiğine tanık olduk. Hibrit ve katı hal depolama sistemlerinden oluşan ürün ailemiz, müşterilerin yeni bir platforma alışmak zorunda kalmadan, bu geçişi istedikleri zaman gerçekleştirmelerine yardımcı oluyor.”

Gartner'ın 2018 GPDA Magic Quadrant ve SSA Magic Quadrant değerlendirmeleri, Hitachi Virtual Depolama Platformu sistemlerinin önceki versiyonlarında (VSP F400, F600 ve F800 ile VSP G200, G400, G600 ve G800 modelleri) gerçekleştirildi. Mayıs 2018'de, bu Magic Quadrant değerlendirmelerinin tamamlanmasından sonra Hitachi Vantara, Sanal Depolama Platformu F ve G serisi 350, 370, 700 ve 900 modellerinin geliştirildiğinin açıklanmasıyla birlikte bu sistemleri yeniledi.

Daha “Zeki” Bir “AKILLI VERİ MERKEZİ”

Kendi kendini optimize edebilen veri merkezleri için akıllı veri merkezi zekası ve otomasyonunu zenginleştiren Hitachi Vantara, yapay zekaya dayalı soğutma, akıllı SAN optimizasyonu ve otomatik provizyonlama özellikleri ile veri merkezi maliyetlerini azaltıyor.

Hitachi Vantara, NEXT 2018 konferansında veri merkezlerindeki bilgi teknolojileri operasyonlarını daha verimli hale getirme vizyonu doğrultusunda Smart Data Center çözümünü yapay zeka ve gerçek zamanlı analitik yetenekleriyle zenginleştirdiğini duyurdu. Söz konusu yenilikler, şirketlerin erişebildikleri ve sahip oldukları verinin gücünden faydalanarak en iyi sonuca ulaşmalarına, böylece günümüzün veriye dayalı iş dünyasında öne geçmelerine yardımcı oluyor. Smart Data Center, şirketlerin veriye dayalı operasyonlarında hızla sonuca ulaşmalarını sağlayan ve her şirketin kendine özgü ihtiyaçlarına uyum sağlayacak esnekliğe sahip olmak küzere özel olarak tasarlanmış bir uçtan uca abonelik hizmeti olarak sunuluyor. Veri merkezinde sunulan servislerin yeterliliğinin takibi ve optimizasyonu, kapasite yönetimi, performans yönetimi ve soğutma Smart Data Center'in sunduğu özellikler arasında yer alıyor.

Smart Data Center sahip olduğu gelişmiş otomasyon, makine öğrenmesi ve yapay zeka özellikleriyle kendi kendini optimize eden veri merkezlerini gerçeğe dönüştürüyor. Böylece operasyon maliyetlerini düşürüyor, risklerini azaltıyor ve şirketin bilgi teknolojileri platformunun değişen iş ihtiyaçlarına çok daha hızlı uyum sağlamasına yardımcı oluyor. Duyurulan yenilikler Smart Data Center'in ana çatısını oluşturan bilgi işlem ve depolama sistemlerinin akıllı yönetimine dair fonksiyonları daha da ileri taşıyarak, yapay zekaya dayalı kesintisiz soğutma denetimi, akıllı SAN optimizasyonu ve karma depolama ortamlarının otomatik olarak provizyonlaması özelliklerini getiriyor.

YAPAY ZEKAYLA YÖNETİLEN SOĞUTMA OPTİMİZASYONU

Hitachi Vantara, dinamik soğutma sistemleri alanında lider şirketlerden Vigilent ile yaptığı işbirliğiyle Smart

Data Center soğutma optimizasyonu modülünü hayata geçirdi. Vigilent'in teknolojisi makine öğrenmesi, IoT sıcaklık algılayıcıları ve kapalı döngü kontrolüyle Smart Data Center'in proaktif olarak veri merkezi soğutmasını izlemesine ve analiz etmesine, hava akışı ve sıcaklıkla ilgili değişiklikleri kontrol altında tutmasına ve bilgi teknolojileri yöneticilerinin gelişmiş operasyonel kontrole erişimine olanak tanıyor.

Bu işbirliğiyle Smart Data Center şu özelliklere kavuşuyor:

- ✓ Yıllık %38'e varan tasarruf,
- ✓ Soğutma cihazlarının verimli çalışması sayesinde veri merkezinde maksimum kapasite artışı,
- ✓ Veri merkezindeki sıcaklık değişimlerinin otomatik olarak dengelenmesiyle veri merkezinin termal kararlılığında iyileşme,
- ✓ Veri merkezindeki her bir sunucu rafına yönlendirilen



soğutma hacminin bağımsız olarak ayarlanmasına izin veren gelişmiş kontrol yetenekleri,

- ✓ Gelişmiş analizlere bağlı bilgi teknolojileri yönetim öngörülerıyla fazladan kapasite kullanımının ve bakıma ihtiyaç duyan ekipmanların tespit edilebilmesi.

AKILLI SAN OPTİMİZASYONU

Smart Data Center, SAN depolama kaynaklarını sürekli optimize ederek verimini artırabiliyor ve depolama maliyetlerini gerçek zamanlı olarak düşürüyor. Ayrıca depolama alanlarında yoğun ve seyrek erişilen noktaları tespit ederek, verinin maliyet ve

performans beklentileri açısından en doğru depolama katmanlarında yer almasını sağlıyor. Smart Data Center, gelişmiş öngörü analizleri ve kolay anlaşılır dinamik göstergelerle bilgi teknolojileri yöneticilerinin operasyonel ve bütçesel kararlarını destekleyen veriler sunuyor. Makine öğrenmesinden güç alan öngörüye ve çözüme dayalı yönlendirmeler, müşterilerin optimizasyon noktasında fırsat ve önerileri keşfetmesine yardımcı oluyor. Ayrıca Smart Data Center, yapay zeka ile sunduğu simülasyonlarla alınacak kararlara bağlı gelecek senaryolarının izlenmesini de mümkün hale getiriyor.

AKILLI PROVIZYONLAMA

Smart Data Center, karma depolama ortamları için sunduğu otomatik provizyonlama özelliğiyle uçtan uca planlama ve uygulama sağlıyor. Bilgi teknolojileri provizyon süreçleri üzerinde analitik bazlı kapasite ve performans beklentilerine dayanarak kurduğu orkestrasyon, ITSM uygulamalarına entegre olan ve makine öğrenmesine bağlı olarak kendini sürekli geliştiren karar verme mekanizmalarıyla destekleniyor. Böylece zaman kazandırıyor, hizmet sürekliliğini garanti altına alıyor, operasyonel verimi ve regülasyona uyumu artırıyor, bütçede tasarruf sağlıyor ve diğer stratejik projeler için kaynak ayırıyor.

n11.com Red Hat Bulut Çözümleri ile e-Ticaretteki Hızlı Büyümeyi Destekliyor

Türkiye'nin önde gelen web tabanlı tüketici pazarı n11.com, dört buçuk yılda 11 milyondan fazla kullanıcıya ulaştı. Şirket, online platformunu pazarın sürekli büyüyen hızına adapte olabilmek için, kullandığı Red Hat Enterprise Linux'tan, Red Hat CloudForms, Red Hat Satellite ve Red Hat Sanallaştırma çözümlerini içeren Red Hat Entegre Bulut altyapısına taşıdı. Bu geçişle birlikte, n11.com sanallaştırma maliyetlerini %50 düşürerek, BT ekiplerinin verimliliğini artırdı ve her geçen gün değişen kullanıcı talepleri doğrultusunda yeni hizmetler sunacak dinamizmi kazandı.

İŞ HACMİ BÜYÜMESİNE YATIRIM

Nisan 2013'te faaliyete geçen n11.com, bir e-ticaret platformu. Platform, 11 milyondan fazla kullanıcı, 64 milyon ürün satışı ve 2,14 milyar web sitesi ziyaretiyle 2 milyar dolar iş hacmine ulaştı. Şirket, 80.000'den fazla iş ortağıyla birlikte çalışıyor.

n11.com, bu çarpıcı iş hacmi büyümesini destekleyecek güçlü, kullanışlı ve esnek bir BT altyapısına ihtiyaç duyuyordu.

Açık kaynak teknolojisiyle ilgilenmeye başladığı sırada, çevrimiçi satıcılarını etkileyecek bir aksaklık ve arıza riskine karşı önlem almak için kurumsal seviyede destek

alması gerekti. n11.com BT Servis ve Sistem Operasyonları Direktörü Alper Ümit Yılmaz, "Kurumsal düzeyde BT altyapısı kurmak, hep aklımızda olan bir şeydi; ancak bu altyapının esnek olması bizim için çok önemli. Altyapınız esnek değilse, müşteri ihtiyacına cevap vermeniz mümkün değildir. Tüm altyapımızı yöneten depolama, yedekleme, ara katman yazılımı ve veritabanı olmak üzere dört birimden oluşan bir ekibimiz var. Performanstaki düşüşleri göze almamız mümkün değil. Bu yüzden ekibimizi desteklemeye yardımcı her türlü yatırım, bizim için geleceğe yapılan bir yatırım anlamına geliyor."

DESTEKLENMİŞ KURUMSAL ALTYAPININ DEVREYE ALINMASI

n11.com, Red Hat'ın istikrarlı ve güçlü yazılım ürünleri alanındaki liderliği sebebiyle BT altyapısını Red Hat Enterprise Linux üzerine kurmaya karar verdi. Red Hat Enterprise Linux, yerel uzmanlık desteği ve güvencesiyle, şirketin yeni uygulamaları, sanal ortamları ve hibrit bulut bilişim ortamları için %100 sanallaştırılmış bir sistem sunuyor. n11.com, son dönemde yakaladığı büyüme doğrultusunda, mevcut Red Hat sistemini yükseltti. Diğer sanallaştırma hizmetlerinden yeni Red Hat sanallaştırma çözümlerine geçiş yaparak hem maliyet avantajı sağlamış oldu hem de etkin bir otomasyon çözümüne kavuşmuş oldu.

“ İş hacmi artışının bu önemli aşamasında, kendimizi pazarda konumlandırırken Red Hat uzmanlığına güvenimiz tam. Açık kaynak yazılımlarla, üreticilere olan bağımlılığımızı kırarak önemli bir özgürlük kazanmış olduk. Bu, Red Hat’le çalışmamız sayesinde mümkün oldu. ”

ALPER ÜMİT YILMAZ

BT Servis ve Sistem Operasyonları Direktörü
n11.com



Kullanılan Red Hat yazılım çözümleri ise şöyle:

- ✓ **Red Hat Satellite:** Şirketin Red Hat altyapısının etkin, güvenli ve standartlara uygun çalıştığından emin olmasına yardımcı olan altyapı yaşam döngüsü yönetim ürünü.
- ✓ **Red Hat CloudForms:** Bulut kullanıcılarına kural temelli, self-servis ortamlar sunan bulut yönetim aracı. Faaliyetleri, etkinlikleri ve konfigürasyon izleyerek ortam değişikliklerini tespit edebilir ve bunlara müdahale edebilir.
- ✓ **Red Hat Sanallaştırma Çözümleri:** Sanallaştırılmış ortamları yaratmak ve yönetmek için diğer

sanallaştırma çözümlerine göre maliyet avantajı sağlayan, etkin, entegre bir alternatiftir.

Bu çözümler, geleneksel sanallaştırma ve modern özel bulut (private Cloud) ortamları arasındaki boşluğu kapatmaya yardımcı olacak şekilde geleneksel iş yükünün ölçeklendirilmesini sağlayan ve kapsamlı bir özel bulut ortamı olan Red Hat Bulut Altyapısı’nın bir parçası.

DEĞİŞEN KULLANICI TALEPLERİNİ KARŞILAMA

Red Hat yazılım aboneliği teknik uzmanlığa ve self-servis kaynaklarına 7/24 erişimi içeriyor. Bu sebeple, n11.com, BT ekibinin büyüklüğünden bağımsız olarak problemleri kolayca çözebiliyor. Red Hat’in yanı sıra, Red



YAZILIM VE HİZMETLER

- ✓ Red Hat® Bulut Altyapısı
- ✓ Red Hat Enterprise Linux®
- ✓ Red Hat CloudForms®
- ✓ Red Hat Satellite
- ✓ Red Hat Virtualization

Hat iş ortağı Linuxera da n11.com'a destek vererek şirketin yatırımlarını ve tam zamanlı çalışanlarını yönetmesine yardımcı oluyor.

n11.com BT Servis ve Sistem

Operasyonları Direktörü Alper Ümit Yılmaz, BT ekipleri hakkında şunları söyledi: "Şu an BT ekibimizde çalışan

sayısını 22'ye yükselttik; ancak Türkiye'de işe alım zorlu bir süreç. Bizim gibi çok az işletme mevcut; bu sebeple doğru personeli şirkete kazandırmak kolay değil. İş hacmi büyümesinin bu önemli aşamasında kendimizi pazarda konumlandırırken, Red Hat uzmanlığına güvenimiz tam. Açık kaynak yazılımlar

ile üreticilere olan bağımlılığımızı kırarak önemli bir özgürlük kazandık, bu Red Hat ile çalışmamız sayesinde mümkün oldu."

Red Hat'le devam eden ilişkiler sayesinde n11.com açık kaynak topluluğundaki son gelişme ve yeniliklerden haberdar olabiliyor. Yılmaz bu ilişkileri değerlendirerek, "Teknoloji değişiyor. n11.com'u geliştirenler mutlu ama hala daha fazlasını istiyorlar. Red Hat ile açık kaynak üzerinde çalışmak onların bu isteğini karşılamamıza yardımcı oluyor" şeklinde konuştu.

SANALLAŞTIRMA MALİYETİNDE DÜŞÜŞ

Diğer sanallaştırma ürünlerin'den Red Hat'e geçiş n11.com'un, iki kat maliyet yükünü ortadan kaldırarak tek bir ürünle (CloudForms) sanallaştırılmış ortamı yönetmek için gereken tüm özelliklere ve kaynaklara erişimini sağladı.

Yılmaz, "Önceden geliştiricilerin ihtiyaç duyduğu araçları sağlamak, hem Red Hat hem de diğer sanallaştırma ürünlerine ödeme yaptığımız halde bizim tam bir günümüze mal oluyordu, şuanda ise birkaç saatimizi alıyor. Böylece hem hız kazanmış hem de maliyetlerimizi düşürmüş olduk" dedi.

DAHA DİNAMİK BİR ŞİRKET

Bu geçişle birlikte n11.com artık hem satıcılar hem de alışveriş yapanlar için daha kullanıcı odaklı ve dinamik oldu. Standart uygulamaları ve süreçleri kullanarak daha iyi yönetilen bir BT altyapısı ve otomasyonu, self-servis işlemleri geliştirdi ve geliştirme

4,5 YILDA, 288 ÇALIŞAN 2 MİLYAR DOLAR İŞ HACMİ

FAYDALAR

- ✓ Yerel desteğe ve uzman bilgisine erişim
- ✓ Yeni kampanya ve hizmetleri başlatmak için hız ve zaman kazanımı
- ✓ Sanallaştırma maliyetlerinde %50 düşüş
- ✓ Otomasyon artışı ve self servis yetenekleri sayesinde daha yüksek BT verimi



sürelerini kısalttı. Bu sayede, n11.com hedeflediği hizmetleri ve pazar koşullarının gerekliliklerine cevap veren pazarlama kampanyalarını etkin bir şekilde yaratabilir hale geldi. Yılmaz, “Biz pazarda birinciyiz, ama pazara yeni katılanlar da bizimle rekabet ediyor. Red Hat Bulut Altyapısı sayesinde, çok daha hızlı kampanyalar düzenleyebiliyoruz artık çok daha esneğiz.” dedi.

Aynı zamanda Red Hat’ın kurumsal yazılımının kritik sistemler için istikrar ve kolaylık sağladığına değinen Yılmaz, “Red Hat Bulut Altyapısı her yeni sürümle istikrarlı bir şekilde çalışmaya devam ediyor ve ihtiyacımız olan desteği sağlıyor. Herhangi bir problemle karşılaştığımız durumda da hizmetlerimizin kesintisiz bir şekilde devam etmesini mümkün kılıyor” dedi.

BT VERİMLİLİĞİNDE ARTIŞ

Artan otomasyon ve self-servis özellikleri, n11.com’un BT ekibinin öncelik taşımayan rutin görevlere odaklanmak yerine hizmet sağlama ve geliştirmeye odaklanarak daha önemli görevleri sürdürmesini sağlıyor. BT verimliliğinde gözlemlenen artışa vurgu yapan Yılmaz, “Artık doğru seviyede kaynak kullanımı ve planlamasında daha iyiyiz. Önceleri bir günümüze mal olan provizyon işlemi Red Hat CloudForms sayesinde bir dakikada halloluyor. Yazılım geliştiriciler, BT ekibinin dahil olmasına gerek kalmadan uygun servisleri sunan sanal makineler yaratabiliyor. Bu geçiş operasyonlarımızda önemli ölçüde fark yarattı. Henüz tam otomasyonu sağlamış değiliz ama buna çok yakınız.

Örneğin şirket, hedef odaklı kampanyalarını eskiden olduğu gibi senede iki ya da üç yerine artık haftalık olarak yapabiliyor. Bu değişim, hem üyelik ücreti ödeyen satıcılar hem de alışveriş yapan kullanıcılar dahil olmak üzere n11.com kullanıcılarının büyük çoğunluğu için şirketin rekabetçi konumunu koruyan güçlü ve yeni hizmetler geliştirip sunulabilmesi anlamına geliyor.

MİKRO SERVİS PLANLAMASI

Red Hat yazılımları sayesinde, n11.com şimdiden geleceğin iş geliştirme modelini yakalamış oldu. Şirket yakın zamanda müşteriler ve tedarikçiler için işletmeler arası toptan satış platformu olan n11pro.com’u piyasaya sürecek. n11pro.com’da binlerce üretici ve işletmeci, hammadde, yedek parça ve

kozmetik dahil birçok ürünü satışa sunabilecek. Bu platform sayesinde müşteriler, kredi kartı ve taksitli ödeme gibi farklı ödeme seçeneklerine hızlı ve kolay bir şekilde erişebilecek.

Bu gelişmeyi değerlendiren Yılmaz şunları söyledi: “n11.com altı ayda monolithic bir altyapıyla kuruldu. n11pro.com ise Red Hat OpenShift ve Container teknolojisini kullanan mikroservislerle kurulacak.”

Şirketin mevcut Red Hat altyapısına eklenen bu çözümler, n11pro.com’un başarılı olması için gereken Kartlı Ödeme Sektörü (PCI) sertifikasını ve iş desteğini sağlamış olacak.

Bu konudaki gelişmeleri değerlendiren Yılmaz, “OpenShift hedeflerimize en uygun çözüm. OpenShift’i altyapı yazılımımız olarak yıllarca kullanmayı planlıyoruz” dedi.

n11.com HAKKINDA

Güney Kore’den SK Holding ile Türkiye’den Doğuş Grubu’nun ortak girişimi olarak Nisan 2013’te faaliyete geçen n11.com işletmeden tüketiciye ulaşan bir e-ticaret platformudur. Kuruluşundan bugüne 2 milyar dolar iş hacmine, 80.000’i aşkın iş ortağına, 11 milyondan fazla kullanıcıya ulaşan n11.com 64 milyon ürün satışı gerçekleştirmiş ve 2,14 milyar kez ziyaret edilmiştir.

RED HAT HAKKINDA

Kurumsal açık kaynak yazılım çözümlerinde dünya lideri olan Red Hat, güvenilir ve yüksek performanslı Linux, hibrit bulut, konteyner ve Kubernetes teknolojileri sağlamak için açık kaynak topluluklarından güç alan bir yaklaşımı benimser. Red Hat, müşterilerinin yeni ve mevcut BT uygulamalarını entegre etmelerine, bulut-yerlisi uygulamalarını geliştirmelerine, sektör öncüsü işletim sistemimizde standartlaştırmalarına ve karmaşık ortamlarını otomatikleştirmelerine, korumalarına ve yönetmelerine yardımcı olur. Sunduğu ödüllü destek, eğitim ve danışmanlık hizmetleri, Red Hat’i Fortune 500 listesinde yer alan şirketlerin güvenilir danışmanı yapmaktadır. Bulut sağlayıcıları, sistem entegratörleri, uygulama tedarikçileri ve açık kaynak topluluklarının stratejik bir iş ortağı olan Red Hat, kurumların dijital geleceğe hazırlanmalarına yardımcı olur.

DevOps Zirvesi'nde Deneyimler Paylaşıldı

Yazılım geliştirme süreçleri ve bunların operasyonla ilişkilerinin DevOps uzmanları tarafından tartışıldığı DevOps Zirvesi'nin ikincisi İstanbul'da düzenlendi. Red Hat, Altın sponsoru olduğu DevOps Zirvesi'nde, Bulut Mimarı Cenk Kulaçoğlu tarafından gerçekleştirilen "OpenShift ile DevOps" başlıklı bir sunumla yer aldı.

DevOps Zirvesi'nin ikincisi, 23-25 Kasım 2018 tarihlerinde İstanbul'da düzenlendi. DevOps üzerine uzmanlaşmış profesyonellerin bulunduğu ve bu alandaki deneyimlerini aktardıkları DevOps Zirvesi, konferans ve eğitim oturumlarıyla oldukça zengin bir içeriğe sahipti.

Etkinliğin ana sponsorları Quasys ve Educore, üç günlük zirve kapsamında yer alan sunumların ve eğitim programının hazırlanmasında en büyük rolü üstlendi. Etkinliğin açılış konuşmaları Quasys DevOps Servisleri Direktörü Yahya Öztürk ve Educore Danışman ve Eğitmeni Erman Taşkın tarafından gerçekleştirildi.

RED HAT VE LİNKPLUS SPONSOR OLDU

LinkPlus ve Red Hat, DevOps Zirvesi'nin "Altın" sponsorları arasında yer aldı. Red Hat Bulut Mimarı Cenk Kulaçoğlu, Zirve'nin ilk gününde düzenlenen konferansta, "OpenShift ile DevOps" başlıklı bir sunum yaptı. BT kurumlarına ve departmanlarına kendi PaaS sistemlerini kurma ve yönetme imkanı veren OpenShift Platformu ve DevOps uygulamalarının anlatıldığı sunum, BT profesyonelleri tarafından büyük ilgi gördü.



DEVOPS NEDİR?

DevOps kelimesi, "Development" ve "Operations" kelimelerinin birleşmesi ile ortaya çıkan bir yaklaşımdır. İlk olarak Agile 2008 konferansında dile getirildi, sonrasında bu alanda yapılan etkinlikler ile yaygınlaşmaya başladı. DevOps, otomasyona, iletişime, ortak çalışmaya ve entegrasyona vurgu yapan bir yazılım geliştirme metodu olarak tanımlanıyor.

DevOps kavramı, Yazılım Geliştirme, Kalite ve BT Operasyon birimlerinin birbirleriyle dayanışma içerisinde olmaları gerektiğini vurguluyor. Böylece bir organizasyonun hızlı bir şekilde yazılım ve servis üretmesini ve operasyon performansını arttırmayı hedefliyor. Buradan da anlaşılabilir ki DevOps sadece teknik bir yaklaşım değil, bir organizasyon kültürü yaklaşımı.

OPENSIFT ENTERPRISE HAKKINDA

Ticari bir ürün olan OpenShift Enterprise tüm Red Hat Ürünleri gibi abonelik (subscription) ile sunuluyor ve IT kurumlarına kendi PaaS sistemini kurma ve yönetme imkanı veriyor.

Red Hat güvenilir, teknik desteği güçlü, kurumların kullanımına hazır bir OpenShift Enterprise ürünü sunmak için OKD projesinin (Apache 2.0 lisansı altında) açık kaynak kodunu hatalardan arındırıyor, sağlamlaştırıyor, test ediyor ve onaylıyor.

Mimari açıdan OpenShift Enterprise için tek olmazsa olmaz gereksinim, Red Hat Enterprise Linux. OpenShift Enterprise,

Red Hat Enterprise Linux çalıştıran tüm sistemlere kurulup kullanılabilir. İstenirse Red Hat Enterprise Virtualization veya diğer sanallaştırılmış platformlarda da çalışabilir.

Red Hat Enterprise Linux altyapısı, Red Hat CloudForms veya Red Hat Satellite gibi ürünlerle yönetilebilir. OpenShift Enterprise ise herhangi bir altyapıyla (Red Hat Enterprise Linux dışında) bağımsız çalışabilen bir PaaS yönetim katmanı olarak görev alıyor.

OpenShift Enterprise, tek bir Red Hat Enterprise Linux kurulumu (“the broker”) üzerinde çalışıyor ve diğer Red Hat Enterprise

Linux kurulumlarını (“nodes”) yönetiyor. OpenShift Enterprise, bu kurulumlardaki bir çok uygulamanın güvenli ve üst düzey performansla çalışmasını sağlıyor ve çalışan uygulamalar için izleme ve ölçeklendirme hizmeti sunuyor.

Yönetilen her noktada birden fazla uygulamanın beraber çalışabilmeleri Red Hat Enterprise Linux’un özelliklerinden biri ve bu uygulamaların uyumlu çalışmalarını OpenShift Enterprise broker* sağlıyor.

(*) Broker uygulaması da dağıtık olarak kurulabilir, böylece bir sorunla karşılaştığında uygulamanın çalışması durmaz.



Red Hat Bulut Mimarı **Cenk Kulaçoğlu**, Zirve’nin ilk gününde düzenlenen konferansta, “OpenShift ile DevOps” başlıklı bir sunum yaptı.



Versa Networks NSS Labs Testlerinde Büyük Başarı Sağladı

Bulut, ağ ve güvenlik servislerini bir araya getiren, yeni nesil entegrasyon platformu yazılımının üreticisi Versa Networks, siber güvenlik alanında güvenilir global bir kaynak olan NSS Labs tarafından gerçekleştirilen NSS Labs Yeni Nesil Firewall (NGFW) grup testini “Recommended Rating” sertifikası olarak başarıyla tamamladı.

Dijital dönüşüm, ağ dünyasında mimari bir dönüşümü de beraberinde getiriyor. Çoklu-bulut veri trafiği ve SaaS uygulamalarına geçiş, Geniş Alan Ağları (WAN) üzerine ek yük bindiriyor. Firmalar müşteri deneyimini iyileştirmeyi ve çalışanların daha aktif rol aldığı yapıları, rekabette bir adım öne geçmek için fark yaratan faktörler olarak görüyor. Ancak IT bütçeleri kullanılan trafiğe paralel olarak artış göstermiyor. Bu yüzden siber tehditlerin giderek arttığı günümüzde çoklu-bulut servislerinden yararlanmaya geçerken, geleneksel WAN ve güvenlik yapılarında mimari bir dönüşüm gerekiyor.

GÜVENLİ SD-WAN UYGULAMASI

Yazılım Tanımlı WAN (SD-WAN) uygulama performansını artırmak, bant genişliğini daha verimli kullanmak ve maliyet optimizasyonu açısından birçok avantaj sunuyor. Versa'nın Güvenli



SD-WAN uygulaması, bu alanda var olan değeri bir adım ileri götürüyor. Bu uygulama, SaaS ve bulut servislerine internet erişimi veriyor ve firmanın tüm birimlerinin internete üst düzey güvenlikle ve en istikrarlı bir şekilde bağlanmasını sağlıyor. Tüm bunlar tek bir yazılım platformunun içinde bütünleşik olarak sunuluyor. Versa'nın NGFW (Next Generation Firewall) teknolojisinin temelinde

Güvenli Bulut IP Mimarisi yer alıyor. Bulut tabanlı bu çoklu-servis, çoklu-kullanıcı yazılım platformu esnek bir şekilde ölçeklenebiliyor, segmentasyon, programlama ve otomasyon seçeneklerini sunuyor. Versa Secure Cloud IP, SD-WAN, kablosuz ve mobil bağlantıyı, aktarım hattı optimizasyonunu ve yazılım tanımlı güvenlik servislerini (NGFW/UTM) esnek, kullanışlı bir yazılım paketi olarak

VERSA NETWORKS HAKKINDA

“Yazılım Tanımlı Ağ” (SDN) teknolojileri, bir süredir iletişim dünyasındaki fiziksel bariyerleri ortadan kaldırmayı hedefleyerek, bir paradigma değişimine neden oldu. ABD ve Avrupa’da hayata geçirdiği yazılım tanımlı geniş alan ağ projeleri ile parlayan Versa Networks ise yenilikçi bir anlayışla geliştirdiği, uçtan-uca çözümlerle hem kuruluşlar hem de servis sağlayıcılar için SD-WAN alanında devrim yaratıyor.

Sequoia, Mayfield, Verizon Ventures ve Artis Ventures firmalarının önde gelen yatırımcıları tarafından desteklen Versa Networks, ABD ve Avrupa’da başlattığı devrimi, şimdi de Türkiye’de LinkPlus iş birliği ile devam ettiriyor.

Versa Networks, 2012 yılında Silikon Vadisi’ne doğan, yazılım tabanlı ağ teknolojileri üzerine odaklanan bir kuruluş. Kurucularını ağ endüstrisinin önde gelen uzmanları oluşturuyor. “Yüksek performanslı yönlendirme işlemlerini, mevcut cihazların bariyerlerini aşarak, daha esnek, daha yüksek performansla, daha güvenli ve daha düşük maliyetle nasıl yaparız” sorusunun cevabını vermek üzere yola çıkıyorlar.

Versa Networks Türkiye Ülke Müdürü Ahmet Turan Türkgil, Versa Networks’ün Sequoia, Mayfield, Verizon Ventures ve Artis Ventures gibi önemli yatırımcılar tarafından desteklendiğine dikkat çekerek, geldiği noktayı şu sözlerle özetliyor: “Teknoloji dünyasının en önemli yatırımcılarını ve dolayısıyla çok büyük bir finansal gücü arkasına alan Versa Networks, ‘Wide Area Network’ alanında yazılım tanımlı ürün olarak en ileri düzeyi temsil eden SD-WAN ürününü, yaklaşık 80 milyon dolarlık bir Ar-Ge çalışmasıyla ortaya çıkardı. Bugün Gardner’ın “Cool Vendor” diye tanımladığı, NSS Labs gibi bağımsız araştırma şirketlerinin üzerine basarak önerdiği bir noktadayız. Yaptığımız iş ise en basit tanımıyla, iletişim teknolojilerindeki bariyerleri tamamen aşmak.”

“Versa’nın platform mimarisini kurumsal ölçekte yönetilen güvenlik çözümü olarak yazılım tabanlı güvenliği firma içine dağıtmak ve bunu hem daha az donanım kullanarak hem de daha az operasyonel işlemlerle (güvenlik politikası ve zorunlu uygulamalar) yapmak mümkün oluyor.”

ATCHISON FRAZER

Global Pazarlama Müdürü
Versa Networks

sunuyor. Uç ofislerdeki geleneksel donanım bileşenlerinin bir kısmının kullanımına artık gerek kalmıyor.

YÜZDE YÜZ KORUMA

NSS Labs raporuna göre; NSS Labs’ın Versa ürünleri ile gerçekleştirdiği testte 190 saldırıya karşı %100 başarılı koruma sağladı ve testi, güvenlik etkinliği ve saldırıları engelleme yetkinliği açısından ortalamanın

üzerinde puanlarla tamamladı. Versa, buna ek olarak tüm stabilite ve güvenilirlik testlerini de başarıyla geçti. Geleneksel olarak kurulum, bakım ve güncelleme maliyetini etkileyen birçok karmaşık faktöre sahip olan güvenlik çözümü kurulumu işlemi Versa sayesinde oldukça düşük toplam sahip olma maliyeti ile gerçekleştiriliyor. Versa Networks Global Pazarlama Müdürü Atchison Frazer, “Versa’nın

platform mimarisini kurumsal ölçekte yönetilen güvenlik çözümü olarak yazılım tabanlı güvenliği firma içine dağıtmak ve bunu hem daha az donanım kullanarak hem de daha az operasyonel işlemlerle (güvenlik politikası ve zorunlu uygulamalar) yapmak mümkün oluyor.” diyor. “NSS Labs’ın test sonuçları, çözümümüzün yüksek güvenlik etkinliğine ve yüksek performansa sahip olduğunu gösteriyor.”



Kurumsal Mobil Cihaz Yönetimi'nin * KVKK** Uyumundaki Rolü

EMM'i etkili bir şekilde kullanmayan bir şirket, modern teknik tedbirleri neden benimsemediğini yetkili makamlara açıklarken birtakım sıkıntılarla karşılaşabilir. MobileIron gibi EMM çözümleri, KVKK uyumlu güvenlik programlarının önemli bir unsurudur.

(*) EMM-Enterprise Mobility Management

(**) KVKK: Kişisel Verilerin Korunması Kanunu

Derleyenler:

ONUR DEMİREL

Yazılım ve Güvenlik İş Birimi Yöneticisi / Link Plus

KUTAY KELLEÇİ

Teknik Satış Mühendisi / Link Plus

Genel kabul gören güvenlik standartları dünyanın birçok bölgesinde kanun olarak benimseniyor. Türkiye’de 7 Nisan 2016 tarih ve 29677 sayılı Resmi gazetede yayınlanan Kişisel Verilerin Korunması Kanunu (KVKK) Nisan 2018’de tam anlamıyla yürürlüğe girdi. KVKK, verilerin korunması ve gizlilik konusunda Türkiye’de geçerli olacak kapsamı ve uyumlaştırılmış bir hukuk sistemi getirecek. KVKK’ya uyulmaması, kurumsal itibarı zedelemekle kalmayıp, ciddi para cezalarını da beraberinde getirecek. KVKK, Türkiye’de bulunan veri sorumlularının ve veri işleyenlerin yanı sıra mukimlerin kişisel verilerini işleyen Türkiye dışındaki veri sorumluları ve veri işleyenler açısından da geçerlidir. “Veri Sorumlusu”, kişisel verileri işlenmesine ilişkin amaç ve araçlarına karar veren kuruluştur. “Veri İşleyen” ise veri sorumlusunun talimatları çerçevesinde işleme faaliyetlerini veri sorumlusu adına gerçekleştiren kuruluş olarak tanımlanır. KVKK kanunu amaçları bakımından, veri sorumlusu ve veri işleyenin aynı kuruluş olduğunu varsaymaktadır. Kapsamlı ve iyi yapılandırılmış bir Kurumsal Mobil Cihaz Yönetimi (EMM) programı kuruluşların, KVKK uyumuna ilişkin çalışmalarının önemli bir parçasını oluşturacak. Bu doküman, şirketlerin mobil gizlilik ve güvenlik politikaları ile uygulama modellerini proaktif olarak değerlendirebilmeleri için uygun bir

çerçeve sunmaktadır. Bu makale, hukuki tavsiye niteliği taşımaz. Her bir şirket, EMM uygulamalarının kurum içi hukuk ve uyum standartlarına uygun olmasını sağlamalıdır.

KVKK İLKELERİ

Tüm çalışanlar, bazı kişisel verilere sahiptir. KVKK uyumu açısından sağduyulu bir başlangıç için, gerekli bulunan minimum kişisel verinin tutulması ve bireylerle ilgili risklerin hafifletilmesine yönelik makul önlemlerin alınması uygun olacaktır.

KVKK kapsamında kişisel verilerin işlenmesine ilişkin ilkeler, standartlara dayalıdır.

Bu ilkeler aşağıdakileri içerir:

- ✓ **Hukuka uygun, adil ve şeffaf işleme:** Şirketler kişisel verilerin işlenmesi konusunda haklı gerekçelere sahip olmalı ve bu konuda şahısları bilgilendirmelidir.
- ✓ **Amacın sınırlandırılması:** Kişisel verilerin işlenmesi için açık ve belirgin bir sebep olmalıdır. Veriler yalnızca işlendiği amaç için kullanılmalıdır.
- ✓ **Rıza:** Kişisel verileri işlenen şahıs, genel olarak rızasını belirtmelidir.
- ✓ **Veri minimizasyonu:** Verilerin işlenmesi, özel bir amaç doğrultusunda kesinlikle gerekli bulunan kapsamla sınırlı tutulmalıdır. Erişim hakkı yalnızca söz konusu özel amacın

KVKK kapsamında kişisel verilerin işlenmesine ilişkin ilkeler, genel güvenlik standartlarına dayalıdır.

gerçekleştirilmesi için gerekli olan kişilere verilmelidir.

- ✓ **Doğruluk:** Veriler doğru olmalı ve her türlü yanlışlık kolaylıkla düzeltilebilmelidir. Şahıslar düzeltme talep etme hakkına sahip olmalıdır.
- ✓ **Depolama sınırlaması:** Veriler yalnızca öngörülen amaç için gereken süre boyunca saklanmalıdır.
- ✓ **Bütünlük ve gizlilik:** Veriler, izinsiz işlemeye ve kaza sonucu kayıplara karşı koruma da dahil olmak üzere verilerin güvenliğini sağlayacak şekilde işlenmelidir.
- ✓ **Hesap verebilirlik:** Şirket, yukarıdaki ilkelere uyumunu ve bu çerçevede yapılan iyileştirmeleri kanıtlayabilmelidir.

Şirketler, yeterli güvenlik önlemlerinin alındığını ve uyumun gerektiği gibi izlendiğini ispat edebilmelidir.

KVKK'NIN TEMEL GİZLİLİK İLKELERİ

Tasarımdan itibaren gizlilik: Şirket, başlangıç prosesi ve sistem tasarımıyla hizmet ömrünün tamamlanmasına ve verilerin silinmesine kadar operasyon döngüsünün tamamında gizliliği korumalıdır.

Başlangıçtan itibaren gizlilik: Şirket, başlangıçtan itibaren yalnızca gerek görülen kişisel verilerin toplanmasını ve işlenmesini sağlamalıdır.

Kullanıcıya ekstra bilgi verme seçeneği sunulmamalıdır. Şirket, ileride kullanmak isteyebileceğini “düşündüğü için” daha fazla bilgi toplayamaz.

KVKK İÇİN EMM YAPISININ OLUŞTURULMASI

MobileIron gibi EMM çözümleri, KVKK uyumlu güvenlik programlarının önemli bir unsurudur. EMM'i etkili bir şekilde

kullanmayan bir şirket, veri kaybı riskini hafifletmeye yönelik modern tedbirleri neden benimsemediğini yetkili makamlara açıklarken birtakım sıkıntılarla karşılaşabilir.

KVKK için oluşturulan EMM yapısı, aşağıdaki MobileIron özelliklerini içermelidir:

1. MobileIron platformu, cihaz için şifreleme ayarlarını izlemek ve ayrıca işletme uygulamaları ve verileri için ikincil şifreleme yöntemleri sağlamak suretiyle şirketin cihaz üzerinde verileri şifrelemelerini mümkün kılar.
2. MobileIron platformu, şirketlerin cihaz üzerindeki kişisel ve iş verileri arasında net bir sınır belirlemelerini mümkün kılar. Şirket, kişisel uygulamaların veya kişisel e-posta hesaplarının içeriğine erişmez. Ayrıca her bir şirket uygulama envanteri veya cihaz lokasyonu gibi

diğer kişisel veri türlerine erişimin haklı bir güvenlik ya da operasyon amacına hizmet edip etmediğini de değerlendirmelidir. Böyle bir durumda, söz konusu amaç açıkça ifade edilmeli ve başlangıçtan itibaren gizlilik ve rıza işlemleri uygun şekilde proaktif olarak gerçekleştirilmelidir.

3. MobileIron platformu, şirketlerin işletme hizmetlerine güvenilir erişim tesis etmelerini mümkün kılar. “MobileIron Access” uygulaması sayesinde, şirketler arka uç hizmetlerine erişim için hangi mobil cihazların ve uygulamaların kullanıldığını görebilirler. Böylelikle yetkisiz erişim teşebbüsleri engellenebilir. “MobileIron Sentry”, veri trafiğini korur ve ayrıca gerek görülmesi halinde ilave güvenlik ve inceleme tedbirleriyle yönlendirme yapabilir.
4. MobileIron platformu, şirketlerin hangi aksiyonların veri ihlaline yol açtığını ve ilgili olması halinde, hangi ilave aksiyonların alındığını tespit etmek için denetim kayıtlarını kullanmalarını mümkün kılar. Bazı durumlarda, KVKK zorunluluklarından hızlı aksiyon alınması önemlidir.
5. MobileIron platformu, şirketlerin veri kaybını önleme (DLP) kontrollerini uygulamalarını mümkün kılar. Bu kontroller, şirketlerin kayıp cihazlar üzerindeki gizli bilgileri uzaktan



Gizlilik, sonradan düşünülecek bir konu değildir.

Yönetim kapsamının dışındaki mobil cihazlar derinlikli bir savunma stratejisini destekleyemezler.

silmelerine izin verir ve bir cihazda bulunan işletme uygulamalarının yetkisiz uygulamalarla veri paylaşımında bulunmasını engeller. Söz konusu kontroller, cihazda gerçekleştirilen 'jailbreak' veya 'root' işlemlerinden ötürü mobil işletim sisteminin bütünlüğüne yöneltilen saldırıları da tespit eder. Bir uyum sorunu olması halinde, şirket bilgilendirme, karantina veya veri silme gibi uygun aksiyonları almak için MobileIron platformunu kullanabilir.

EMM'NİN KVKK İÇİN KULLANILMASI

KVKK uyum zorunluluğundan dolayı, şirketler mevcut EMM uygulama ve konfigürasyon modelini değerlendirmelidir. Bu değerlendirme, öncelikle EMM'nin KVKK uyumu konusundaki eksikliklerinin belirlenmesine yardımcı olacaktır. Ayrıca, sürekli bir uyum izleme ve iyileştirme programının tasarlanması ve uygulanması için temel oluşturacaktır. EMM'i, KVKK uyumlu bir güvenlik yazılımı olarak uygulamanın başlıca adımları şunlardır;

1. İşletme verilerine erişimi olan tüm mobil cihazları yönetim kapsamına



alın. Yönetim kapsamının dışında kalan, kaybolan ya da risk altında olan mobil cihazlarda bir savunma stratejisi desteklenmeyecektir.

2. Güncel konfigürasyon profilleri uygulayın. Şifre, şifreleme, cihaz güvenliği, bağlantı ve diğer ilgili fonksiyonlar için politikalar geliştirin.
3. İşletmenin kontrolündeki bir güvenlik çerçevesi dahilinde kalmaları için tüm işletme uygulamalarını bir "Kurumsal Uygulama Marketi" (App Store, Google Market, Microsoft Store gibi) aracılığıyla dağıtın.
4. Cihazdaki uygulama verilerinin korunması için uygun veri kaybı önleme (DLP) politikalarının yürürlüğe alınmasını sağlayın.
5. Tüm işletme hizmetleri için güvenilir erişim ilkesini uygulayın. Yetkisiz, yönetilmeyen veya uyumsuz cihaz, uygulama ve kullanıcıların erişimini engelleyin. Gizli verilerin şirketin erişimi ve kontrolü dışında bir cihazda saklanmasına izin vermeyin.

6. Gizlilik ve güvenlik politikaları geliştirin ve çalışanları düzenli olarak bilgilendirin.
7. İhlal durumunda hızlı müdahale için uygun envanter, kullanım ve denetim kayıtları tutun.

SONUÇ

Uygun EMM kontrol ve prosedürlerini uygulamayan bir şirketin kişisel veriler için yeterli güvenlik ortamını sağlaması mümkün değildir.

Bu kontrol ve prosedürler, işletmenin ihtiyaç duyduğu kişisel verilerin dış tehditlere ve yetkisiz kullanım ya da ifşalara karşı korunmasını sağlar. MobileIron platformu, KVKK'nın veri minimizasyonu, bütünlük ve gizlilik ile hesap verebilirlik ilkelerine uyum için son derece güçlü bir altyapı sunar. LinkPlus olarak, şirketlerin KVKK uyum sürecinin bir parçası olan Mobil Cihaz Yönetimi konusunda alanında lider bir üretici olan MobileIron ile iş ortaklarımızı ve müşterilerimizi destekliyoruz.

LinkPlus ve PTC İşbirliği IoT Teknolojilerine Geçiş Hızlandıracak

LinkPlus, global IoT (Nesnelerin İnterneti) sağlayıcısı PTC'nin Türkiye Distribütörü oldu. Bu işbirliğiyle dağıtım ve faaliyet ağını daha da genişleten LinkPlus, hızla gelişen IoT teknolojilerine adapte olarak, global rekabeti yakalamak isteyen şirketlere büyük bir fırsat sunacak.

Bilgisayar Destekli Tasarım (CAD), Ürün Yaşam Döngüsü Yönetimi (PLM), Akıllı Üretim / Endüstri 4.0, Servis Yaşam Döngüsü Yönetimi, Nesnelerin İnterneti (IoT), Artırılmış Gerçeklik (AR) alanlarında; Uçak ve Savunma, Otomotiv, Elektronik ve Yüksek Teknoloji, Sanayi, Perakende ve Tüketici, Tıbbi Cihazlar sektörlerine hizmet veren PTC'nin 30 ülkede 6000'den fazla çalışanı ve 1150 iş ortağı bulunuyor. PTC, 30 yıldan uzun süredir alanında öncü teknolojileriyle, lider ve lider stratejik vizyonu ile müşterilerinin rekabette önde olmalarını sağlıyor.

“HIZLI DÖNÜŞÜME UYUM SAĞLAYANLAR KAZANACAK”

PTC ile gerçekleştirdikleri işbirliğiyle şirket ve kurumlara çağın teknolojilerine uyum sağlamalarında yardımcı olacaklarını ifade eden LinkPlus Genel Müdürü Cem Borhan şöyle konuştu: “IoT pazarı hızla gelişmeye ve etkisini artırmaya devam ediyor. Öyle ki, International Data Corporation (IDC)'nin verilerine göre sadece Afrika ve Orta Doğu'daki bölgesel pazar değerinin 2021 itibarıyla 12,62 milyar dolara ulaşması bekleniyor. Hızlı teknoloji adaptasyonu, artan güvenlik tehditleri, müşterilerin

gelişmiş verimlilik ve düşük toplam maliyet talepleri ve 5G gibi geleceğin teknolojilerinin IoT pazarını daha da ileriye taşıyacağı öngörülüyor. Dolayısıyla bu hızlı dönüşüme hızlı uyum sağlayacaklar kazançlı olacak. PTC ile gerçekleştirdiğimiz bu işbirliği sayesinde birçok şirketin bu sürece çok daha kolay adapte olmasına ve global rekabette öne çıkmasına yardımcı olacağız.”

“LINKPLUS'IN SUNACAĞI KATKIYA İNANIYORUZ”

IoT harcamalarının yakın zamanda daha da artmasını beklediklerini, bu nedenle LinkPlus ile olan anlaşmanın en doğru zamanda gerçekleştiğini düşündüklerini dile getiren PTC Genel Müdürü Bilgehan Baykal ise; “LinkPlus'ın sunduğu uluslararası standartlardaki hizmeti, bilgi

birikimi, tecrübesi ile PTC'nin üstün ve yenilikçi teknolojisiyle birlikte Türkiye iş dünyasının Nesnelerin İnterneti'nin sunduğu yenilikçi teknolojilere hızla adapte olmalarını sağlayacağımıza inanıyoruz. Bu dünya rekabetinin dışında kalmak istemeyen şirketler için büyük bir fırsat olacak. Kurum ve şirketlere bağlantılı dünyada daha verimli şekilde çalışabilmeleri için LinkPlus kalitesiyle akıllı ve yenilikçi çözümler sunacağımız için mutluyuz. Dijital ve fiziksel dünyayı daha da yakınlaştırmaya vaadimizi gerçekleştirmemizde ve geleceğin yeniliklerine öncülük etme hedefimizi sürdürmemizde, Redington'un gücünü arkasına alan LinkPlus'ın Türkiye distribütörümüz olmasının büyük katkı sunacağına inanıyoruz” diye konuştu.

PTC HAKKINDA

PTC, dünyanın her yerindeki şirketlerin akıllı, bağlantılı bir dünyada ve onlar için tasarladıkları, ürettikleri, işlettikleri ve hizmet verdiği yolu yeniden keşfetmelerine yardımcı olur. 1986'da dijital 3D tasarımında devrim yarattılar ve 1998'de internet tabanlı ürün yaşam döngüsü yönetimi ile pazarlamaya başladılar. Bugün, lider endüstriyel inovasyon platformları ve sahada kanıtlanmış çözümleri ile size fiziksel ve dijital dünyaların yakınlaşmasındaki değeri açığa çıkarmak için yardımcı oluyor.

Parametric Technology Corporation (PTC)
şirketinin Türkiye, Yunanistan ve MEA bölgesinden
sorumlu Kıdemli Direktörü Dr. Bilgehan Baykal ile
Endüstri 4.0 üzerine görüşlerini paylaştığı
bir röportaj gerçekleştirdik.



BİLGEHAN BAYKAL
Kıdemli Bölge Direktörü
PTC Türkiye, Yunanistan ve MEA

BİLGEHAN BAYKAL
KİMDİR?

PTC Türkiye ve Yunanistan Genel Müdürü olan Bilgehan Baykal, Ekim 2018 itibarıyla sorumluluk alanına Ortadoğu ve Afrika'yı da katarak, Yunanistan'dan Pakistan'a kadar olan geniş coğrafyadaki 70 küsur ülkeyi kapsayan görevini Kıdemli Bölge Direktörü unvanı ile sürdürüyor. Dijital ve fiziksel dünyaları bir araya getiren endüstriyel inovasyon platformları alanında lider olan PTC firmasında 2014 yılından bu yana çalışmakta olan ve 20 yılı aşkın süredir bilişim sektörünün lider firmalarında yöneticilik görevlerinde bulunan Dr. Bilgehan Baykal, İTÜ Makina Mühendisliği bölümünü bitirdikten sonra sırasıyla Henley Management School'da MBA, Marmara Üniversitesi'nde kalkınma iktisadi yüksek lisansı ve yine Marmara Üniversitesi'nde Avrupa Birliği İktisadi alanında doktorasını tamamladı.

Öncelikle PTC'nin küresel etkinliği, faaliyet alanları ve hizmet verdiği sektörler hakkında bilgi alabilir miyiz?

BİLGEHAN BAYKAL: Parametric Technology Corporation (PTC), 1985 yılında kurulmuş, yönetim merkezi BAD Boston olan bir mühendislik çözümleri kuruluşu. Bilgisayar Destekli Tasarım (CAD), Ürün Yaşam Döngüsü Yönetimi (PLM), Akıllı Üretim / Endüstri 4.0, Servis Yaşam Döngüsü Yönetimi, Nesnelerin İnterneti (IoT), Artırılmış Gerçeklik (AR) alanlarında faaliyet gösteriyor. Uzay ve savunma sanayi, otomotiv, elektronik ve yüksek teknoloji, perakende, tüketim, tıbbi cihazlar sektörlerine hizmet veren PTC'nin küresel çapta 32 binden fazla müşterisi, 6 bin çalışanı bulunuyor. Ayrıca PTC ekosistemi üzerinde 250 binden fazla geliştirici bulunuyor. 1,2 milyar dolar ciroya sahip olan ve Nasdaq'da işlem gören PTC'de, dijital ve fiziksel dünyaları bir araya getirerek, firmaların inovasyon kapasitesini arttırmayı ve rekabetçi kılmayı hedefliyoruz.

Türkiye'ye yönelik çalışmalarınız neler?

BİLGEHAN BAYKAL: PTC olarak 2013 yılından beri yaptığımız yatırımlarla 4. Endüstri devrimini şekillendiriyoruz. IDC, Forrester ve Gartner tarafından pazar lideri olarak belirlenen şirketimiz için Türkiye

büyük bir öneme sahip. Bu doğrultuda 2014 itibarıyla başladığımız Türkiye'ye yönelik yatırımlarımızı 2017'de Türkiye'deki ilk ofisimizi İstanbul'da açarak pekiştirdik. LinkPlus ile gerçekleştirdiğimiz iş birliğiyle de çözümlerimizi Türkiye'deki şirketlerle buluşturmaya başladık.

Türkiye'de Endüstri 4.0'a yaklaşım nasıl? Kuruluşlar bu konuda harekete geçmeye başladı mı?

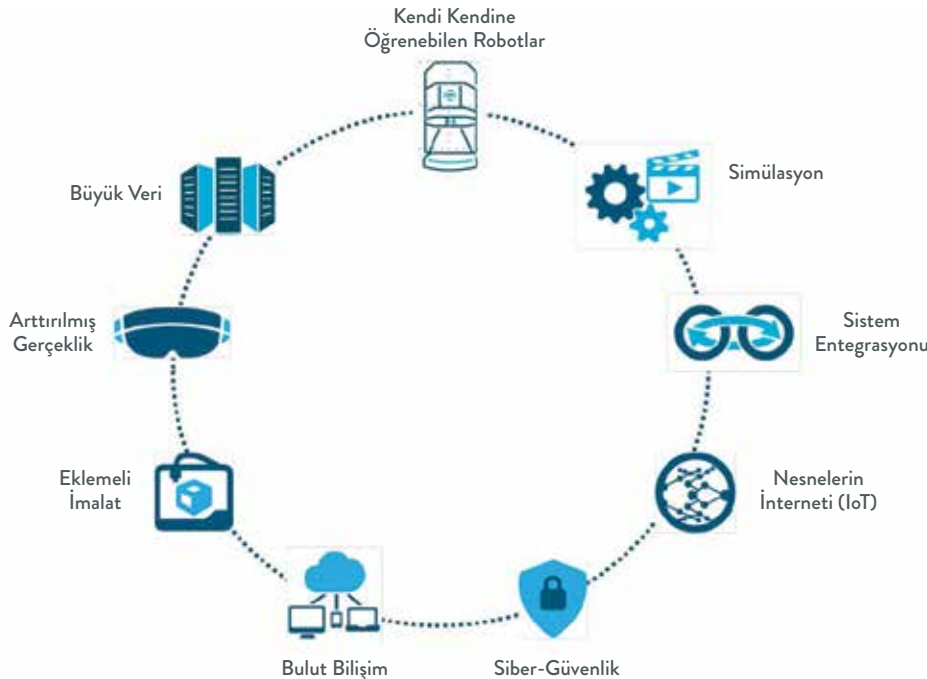
BİLGEHAN BAYKAL: Türkiye'de hizmet verdiğimiz sanayi ve sektörlerde Endüstri 4.0'a yönelik bir ilgi var ancak bu ilginin önemli bir kısmı özellikle sosyal medyada konunun bir başlık olarak çokça işleniyor olmasından kaynaklanıyor. Türk Sanayisi'nin Endüstri 4.0'ın Almanya, ABD ve Çin gibi ülkelerde neden ve nasıl doğduğunu, nasıl ilerlediğini incelemesi ve bu işin felsefesine odaklanması gerekiyor. Japonya Society 5.0 yaklaşımı ile Endüstri 4.0'a daha eleştirel yaklaşıyor mesela. Çok sevdiğim kelimelerden birini kullanarak tamamlarsam, Türk sanayisinin de kendi muhakemesini oluşturması gerekiyor.

Türkiye'deki şirketler Endüstri 4.0 trendini nasıl yakalayabilirler?

BİLGEHAN BAYKAL: Türkiye'deki şirketlerin Endüstri 4.0 trendini

yakalayabilmeleri için ciddi bir yaklaşım değişikliğine ihtiyaçları olduğuna inanıyorum. Özellikle patronlarda bu konuyla bizzat ilgilenmek yerine üretim, mühendislik ve BT yöneticilerine delegasyon verildiğini ve bu yöneticilerin de hızlı yol almak adına hızlı kazanımlara odaklandığını izliyoruz. Genelde bize gelen talepler örnek vaka/proje görmek üzerine oluyor. Halbuki aynı işletme içinde sınırsız küçük proje yapabilirsiniz tıpkı evinizin her bir odasını farklı mimara tasarlatmak gibi. Endüstri 4.0'ın CEO, CFO, COO, CIO olmak üzere en üst seviyelerde ele alınması, tartışılması, ve bu doğrultuda adımlar atılması gerekir diye düşünüyorum.

“Endüstri 4.0 temel anlamıyla siber-fiziksel sistemlerin iletişim kurması ve şirketlerin karar alma sürecinin daha hızlı ve etkin olmasını hedefliyor. Türk sanayisinin Endüstri 4.0'ın Almanya, ABD ve Çin gibi ülkelerde neden ve nasıl doğduğunu, nasıl ilerlediğini incelemesi ve bu işin felsefesine odaklanması gerekiyor.”



Türkiye'deki şirketlerin Endüstri 4.0'a geçişte yaşadıkları sorunlar nelerdir, siz bu sorunlara nasıl çözümler sunuyorsunuz?

BİLGEHAN BAYKAL: Bir numaralı sorunun yönetim kurulu hedefleri ile orta kademe yönetim hedefleri arasındaki kopukluk olduğunu görüyoruz. Bu nedenle orta kademe yöneticiler yapmak istedikleri yenilikçi projeleri üst yönetime anlatırken zorlanıyorlar. İkinci önemli sorunun Bilgi Teknolojileri (BT) ve Operasyonel Teknolojiler (OT) arasındaki kopukluk olduğunu gözlemliyoruz. Üçüncü ve en önemli sorun henüz Endüstri 3.0'ın tamamlanmamış olması, yani işletmelerin bütününde bağlanabilirlik (NW altyapıları)

ve bilgisayarlaşmanın tamamlanmamış olması. Türkiye'de 2014 yılından bu yana ekip olarak 300'ün üzerinde fabrika ziyareti yaptık. Biz mikro ölçekteki şirketlere makro çözümler sunuyoruz. İşletmeler çözümlerimizle yaratacakları farkı gördüklerinden hem onlara hem de Türkiye ekonomisini önemli katkılar sağlamış olacağız. Dünyaya baktığımızda operasyonel teknoloji dediğimiz OT ile klasik BT ekiplerinin artık birbirine çok yaklaştı. Bunu Türkiye'de de yaygınlaştırabilirsek başarı için ilk adımı atmış olacağız.

Endüstri 4.0 sektörlerine nasıl avantajlar sağlayacak?

BİLGEHAN BAYKAL: Endüstri 4.0'ın üst başlıkta sağlayacağı en önemli fayda rekabetçilik olacak. Pazara daha hızlı ürün sunabilme, ürünün yanında hizmet satış imkânlarını sağlayabilme ve nihayetinde müşteri talebinden tedarik zinciri bileşenlerine örneğin depoya tüm tedarik zincirinin dijitalleşebilmesi gibi stratejik faydalar getiriyor Endüstri 4.0.

Endüstri 4.0'ın istihdam ve sosyal politikalara olası etkilerini değerlendir misiniz?

BİLGEHAN BAYKAL: Endüstri 4.0'ın en büyük etkisi işgücü üzerinde olacak. Özellikle niteliksiz işgücünün giderek istihdamdaki payının azalacağını ve bu dönüşümü gerçekleştiremeyen ülkelerin çok zorlanacağını öngörüyorum. Üniversite mezunu olmak artık yeterli değil. Çağın ihtiyaçlarına uygun tedrisatı olan bir üniversiteden mezun olmak en az yüksek lisans yapmak iş hayatının 10-15. yıllarından itibaren bu eğitimi yenilemek ve hatta mümkünse doktora yapmayı gençlere tavsiye ediyorum. Herkesin şunu düşünmesi gerekiyor: Robotlarla ve yapay zekâ ile rekabet mi edeceğiz, yoksa robotları ve yapay zekâyı yönetecek miyiz?

BİR BAKIŞTA ENDÜSTRİ 4.0

Endüstri 1.0'dan 4.0'a Doğru

- ✓ **Mekanik Üretim Tesislerinin Uygulanması (18. Yüzyıl)**
 - 1712 Buhar Makinesinin İcadı
- ✓ **Elektrik ve İş Bölümüne Dayalı Seri Üretime Geçilmesi**
 - (19. Yüzyıl) 1840 Telgraf ve 1880 Telefon İcatları
 - 1920 Taylorizm (Bilimsel yönetim)
- ✓ **Üretim Süreçlerinin Otomasyonu (20. Yüzyıl)**
 - 1971 İlk Mikro Bilgisayar (Altair 8800)
 - 1976 Apple I (S. Jobs ve S. Wozniak)
- ✓ **Otonom Makineler ve Sanal Ortamlar (21. Yüzyıl)**
 - 1988 AutoDLab. (MIT)
 - 2000 Nesnelerin İnterneti
 - 2010 Hücresel Taşıma Sistemi
 - 2020 Otonom Etkileşim ve Sanallaştırma

Endüstri 4.0'ın Yapısı

Endüstri 4.0, teknolojilerin ve değer zinciri organizasyonları kavramlarının kolektif bir bütünüdür. Siber-fiziksel sistemlerin kavramına, Nesnelerin İnterneti'ne ve Hizmetlerin İnterneti'ne dayalıdır. Bu yapı akıllı fabrikalar vizyonunun oluşmasına büyük katkı sağlar. Endüstri 4.0 genel olarak aşağıdaki 3 yapıdan oluşmaktadır.

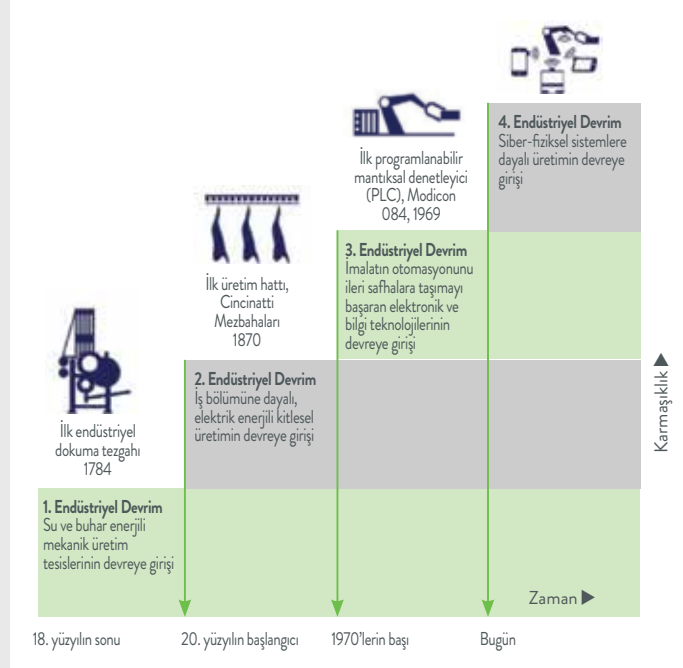
- ✓ Nesnelerin İnterneti
- ✓ Hizmetlerin İnterneti
- ✓ Siber-Fiziksel Sistemler

Endüstri 4.0 ile modüler yapı akıllı fabrikalar kapsamında, fiziksel işlemleri siber-fiziksel sistemlerle izlemek, fiziksel dünyanın sanal bir kopyasını oluşturmak ve merkezi olmayan kararların verilmesi hedeflenmektedir. Nesnelerin İnterneti ile siber-fiziksel sistemler birbirleriyle ve insanlarla gerçek zamanlı olarak iletişime geçip işbirliği içinde çalışabilmektedir. Hizmetlerin interneti ile hem iç hem de çapraz örgütsel hizmetler sunulacak ve değer zincirinin kullanıcıları tarafından değerlendirilecektir.

Endüstri 4.0'ın Prensipleri

Endüstri 4.0, 6 prensibe dayanmaktadır.

1) Karşılıklı Çalışabilirlik: Siber fiziksel sistemlerin yeteneği ile (örn. iş parçası taşıyıcıları, montaj istasyonları ve ürünleri) Nesnelerin İnterneti ve Hizmetlerin İnterneti üzerinden insanların ve akıllı fabrikaların birbirleriyle iletişim kurmasını içerir.



2) Sanallaştırma: Bu yapı akıllı fabrikaların sanal bir kopyasıdır. Sistem, sensör verilerinin sanal tesis ve simülasyon modelleri ile bağlanmasıyla oluşur.

3) Özerk Yönetim: Siber-fiziksel sistemlerin akıllı fabrikalar içinde kendi kararlarını kendi verme yeteneğidir.

4) Gerçek-Zamanlı Yeteneği: Verileri toplama ve analiz etme yeteneğidir. Bu yapı anlayışın hızlıca yapılmasını sağlar.

5) Hizmet Oryantasyonu: Hizmetlerin interneti üzerinden siber-fiziksel sistemler, insanlar ve akıllı fabrika servisleri sunulmaktadır.

6) Modülerlik: Bireysel modüllerin değişen gereklilikleri için akıllı fabrikalara esnek adaptasyon sistemi sağlar.

Endüstri 4.0'ın Avantajları

- ✓ Sistemin izlenmesinin ve arıza teşhisinin kolaylaştırılması
- ✓ Sistemlerin ve bileşenlerinin öz farkındalık kazanması
- ✓ Sistemin çevre dostu ve kaynak tasarrufu davranışlarıyla sürdürülebilir olması
- ✓ Daha yüksek verimliliğin sağlanması
- ✓ Üretimde esnekliğin artırılması
- ✓ Maliyetin azaltılması
- ✓ Yeni hizmet ve iş modellerinin geliştirilmesi

Veritas, Türkiye’de Büyümeye LinkPlus ile Devam Ediyor

Fortune 500 listesinde yer alan şirketlerin %86’sı dahil olmak üzere, dünyadaki en önemli kurumlara veri koruma, yedekleme ve veri güvenliği hizmetleri sunan Veritas, LinkPlus iş ortakları arasında yerini aldı. Gelişmiş kanal ekosistemi ve sektör tecrübesiyle LinkPlus, Veritas’ın Türkiye operasyonlarında pazar payının artırılması ve satış stratejilerinin zenginleştirilmesine yönelik modeller üzerinde çalışacak. Plus dergisi, Veritas ve LinkPlus işbirliği hakkında, Veritas Türkiye Kanal Satış Müdürü Bahadır Öztürk ve LinkPlus İş Birimi Direktörü Cenk Soyluoğlu ile görüştü.



BAHADIR ÖZTÜRK
Kanal Satış Müdürü
Veritas Türkiye

“Tamamen kanal üzerinden çalıştığımız Türkiye pazarında, en önemli hedefimiz olan pazar payının büyümesinde distribütörlerimiz ve iş ortaklarımızın katkısı çok önemli. Gelişmiş kanal ekosistemi ve sektör tecrübesi ile LinkPlus ile işbirliğimiz bu alanda çok önemli bir rol oynayacak. Bu stratejik işbirliğinin Türkiye’deki pazar payımıza ve çözüm önerilerimize katkı sağlamasını, mevcut iş modellerimizi zenginleştirmesini bekliyoruz.”

Öncelikle, Veritas’ın dünyadaki konumu, pazar payı ve faaliyetleri hakkında kısa bir bilgi alabilir miyiz?

BAHADIR ÖZTÜRK: Veritas

Technologies, kurumsal veri koruma ve yazılım tabanlı depolama pazarında dünyada sektör lideri. Global Fortune 500 firmalarının %86’sı dahil olmak üzere, dünyadaki en önemli kurumlara, verilerini yedeklemeleri ve kurtarmalarında, güvenli tutmalarında, arızalara karşı korumalarında ve yasalara uygunluğunu sağlamakta yardımcı oluyoruz.

İş ortaklarının en önemli kurumsal veri sorunlarına çözümler üreten Veritas, çoklu bulut çözümüyle veri kesintisini önleme ve bulunulan her yerden verileri koruma avantajı sunuyor. NetBackup çözümüyle, sistem kurtarma ve SaaS

“Veritas işbirliği ile Türkiye’deki bulut pazarının büyütülmesinde önemli bir rol üstleneceğiz. Veritas ile oluşturduğumuz güçlü sinerjinin, itici bir güç yaratarak Türkiye bilişim pazarına değer kazandıracağına inanıyoruz. Veritas’ın veri yedekleme, bilgi yönetimi ve bulut çözümlerinin, LinkPlus’ın sağlayacağı iş ortakları ve katma değerli dağıtım modeliyle, çok daha etkin bir şekilde pazarda temsil edileceğini düşünüyoruz.”



CENK SOYLUOĞLU
İş Birimi Direktörü
LinkPlus

yedeklemelerinde benzersiz hız ve kolaylık sağlıyor. Ayrıca, iş devamlılığı noktasında geliştirdiği CloudMobility ile şirketlerin genel buluta geçişini esnek hale getirerek süreklilik olanağı verirken, yazılım tanımlı depolama ve bilgi yönetimi hizmetleriyle de bilişsel nesne depolama ve veri analizi gibi konularda iş ortaklarını güçlendiren çalışmalar yürütüyor.

Bunlar, kurumlara sağladığınız çok önemli değerler. Peki bir cümle ile en ayırıcı özelliğinizi ifade etmenizi istesek, ne derdiniz?

BAHADİR ÖZTÜRK: BT altyapısını modernize eden kurumların riskleri azaltmalarını sağlayan ve verilerinden onları geleceğe taşıyacak değeri ortaya çıkarmalarına yardımcı olan teknolojileri

geliştiriyoruz. Bu cümle bizim kuruluşlara sağladığımız katma değeri ve bizi rakiplerimiz arasında öne çıkaran özelliğimizi yeterince açıklıyor. Bugün tüm kuruluşların geleceğe güvenle ilerleyebilmeleri için risklerini azaltacak adımları atmaları ve verilerini en iyi şekilde değerlendirmeleri gerekiyor.

Veritas ve LinkPlus işbirliğinin size nasıl bir değer kazandırmasını bekliyorsunuz?

BAHADİR ÖZTÜRK: Türkiye’de, özellikle kurumsal müşterilerin veri projelerinde çok büyük başarılarla imza atmış durumdayız. Veritas olarak Türkiye operasyonlarımız çerçevesinde 3 yıldır yürüttüğümüz başarılı çalışmalarla yakaladığımız büyüme potansiyelimizi devam ettirmek ve ileriye taşımak

için daha da güçlü bir kanal ekosistemi oluşturmak istiyorduk. Bu doğrultuda mevcut kanal ekosistemimize yeni iş modellerine sahip, farklı sektörlerle temas eden iş ortaklarını dahil etmek hedefiyle LinkPlus’la distribütörlük anlaşmasına imza attık. Bu işbirliğiyle Türkiye’de daha büyük işlere imza atacağımızı düşünüyoruz. Gelişmiş kanal ekosistemi ve sektör tecrübesiyle LinkPlus, bu alanda çok önemli bir rol oynayacak. Bu amaç doğrultusunda LinkPlus ve Veritas olarak mevcut piyasa şartlarında müşterilere katma değerli çözümler sunabilmek adına satış stratejilerini zenginleştirecek opsiyonlu modeller üzerinde çalışacağız. Geleneksel distribütörlük modelinin katma değerli bir modele evrildiği bu dönemde, yenilikçi birçok projede büyük başarılar elde edeceğimize inanıyoruz.



Bugün tüm kuruluşların geleceğe güvenle ilerleyebilmeleri için risklerini azaltacak adımları atmaları ve verilerini en iyi şekilde koruyarak, değere dönüştürmeleri gerekiyor.

LinkPlus olarak, siz bu işbirliğinin pazarda nasıl bir değişim yaratmasını bekliyorsunuz?

CENK SOYLUOĞLU: Veritas işbirliği ile Türkiye'deki bulut pazarının büyütülmesinde önemli bir rol üstleneceğiz. Veritas ile oluşturduğumuz güçlü sinerjinin, itici bir güç yaratarak Türkiye bilişim pazarına değer kazandıracağına inanıyoruz. Veritas'ın veri yedekleme, bilgi yönetimi ve bulut çözümlerinin, LinkPlus'ın sağlayacağı iş ortakları ve katma değerli dağıtım modeliyle, çok daha etkin bir şekilde pazarda temsil edileceğini düşünüyoruz. Bahadır Bey'in söylediği gibi Veritas son 3 senedir özellikle kurumsal müşteriler ve projelerde çok büyük başarılarla imza atıyor. Veritas'ın hem ürün portföyü hem de bu portföyün kurumların ihtiyaçlarına çok iyi cevap vermesi bu başarının arkasındaki en büyük etkenlerden biri. LinkPlus olarak Veritas'ın bu başarısını iş ortaklarımızın da destek ve çabasıyla daha fazla sayıda kuruma ulaştırmayı hedefliyoruz.

LinkPlus ile işbirliği yapma kararınızın ardında neler yatıyor? Neden LinkPlus'ı seçtiniz?

BAHADIR ÖZTÜRK: Tamamen kanal üzerinden çalıştığımız Türkiye pazarında, en önemli hedefimiz olan pazar payının büyümesinde distribütörlerimiz ve iş ortaklarımızın katkısı çok önemli. Gelişmiş kanal ekosistemi ve sektör tecrübesi ile LinkPlus ile işbirliğimiz bu alanda çok önemli bir rol oynayacak. Bu stratejik işbirliğinin Türkiye'deki pazar payımıza ve çözüm önerilerimize katkı sağlamasını, mevcut iş modellerimizi zenginleştirmesini bekliyoruz.

Türkiye'de bulut pazarının gelişimi hakkında neler düşünüyorsunuz?

BAHADIR ÖZTÜRK: Bulut pazarının büyüme trendine girmesi sadece dünya çapında değil, ülkemizde de epey zamandır devam ediyor. Ancak, Türkiye pazarında bulut çözümleri halen yeterli olgunluğa ulaşmış değil. Veritas Türkiye olarak pazardaki

ihtiyacı karşılayabilmek adına iş ortaklarımıza esnek bulut önerileri, farklı modellerde fiyatlamalar, yönetilen hizmetler ve süreklilik çözümleri sunuyoruz. Veritas olarak hedefimiz, deneyimli iş ortaklarımız tarafından sağlanan katma değerli ve sürdürülebilir hizmetler ile müşterilerimiz için en uygun ve rekabetçi çözüm modelini oluşturabilmektir.

VERITAS HAKKINDA

Veritas Technologies, küresel kurumsal veri koruma ve yazılım tanımlı depolama pazarında liderdir. Global Fortune 500'ün %86'sı dahil olmak üzere, dünyanın en önemli işletmelerine yardımcı olur, verilerinizi yedekler ve kurtarır, güvenli ve erişilebilir durumda tutar, başarısızlığa karşı korur ve yasal mevzuata uyum sağlar. İşletmeler BT altyapısını modernleştirdikçe, Veritas, riskleri azaltmalarına ve verilerini değerlendirmelerine yardımcı olan teknolojiyi sunar. Veritas hakkında ayrıntılı bilgi için www.veritas.com adresinden daha fazla bilgi edinebilir ya da @veritastechllc twitter adresinden Veritas'ı takip edebilirsiniz.

Veritas ve Veritas Logosu, Veritas Technologies LLC'nin veya bağlı kuruluşlarının ABD ve diğer ülkelerdeki ticari markaları veya tescilli ticari markalarıdır. Diğer isimler kendi sahiplerinin ticari markaları olabilir.

NetBackup: Kurumsal Yedekleme Çözümlerinde 1 Numara

Kurumsal yedekleme ve kurtarma yazılımı alanında uzun zamandır pazar lideri olarak tanınan Veritas NetBackup, en büyük ve en talepkar veri tabanı ve çoklu-bulut ortamlarını korumak için yaratılmıştır. NetBackup sanallaştırılmış ve bulut tabanlı dağıtımlar için geleneksel yedekleme uygulamalarının erişebileceğinin çok ötesinde çığır açan yetenekler sunar.

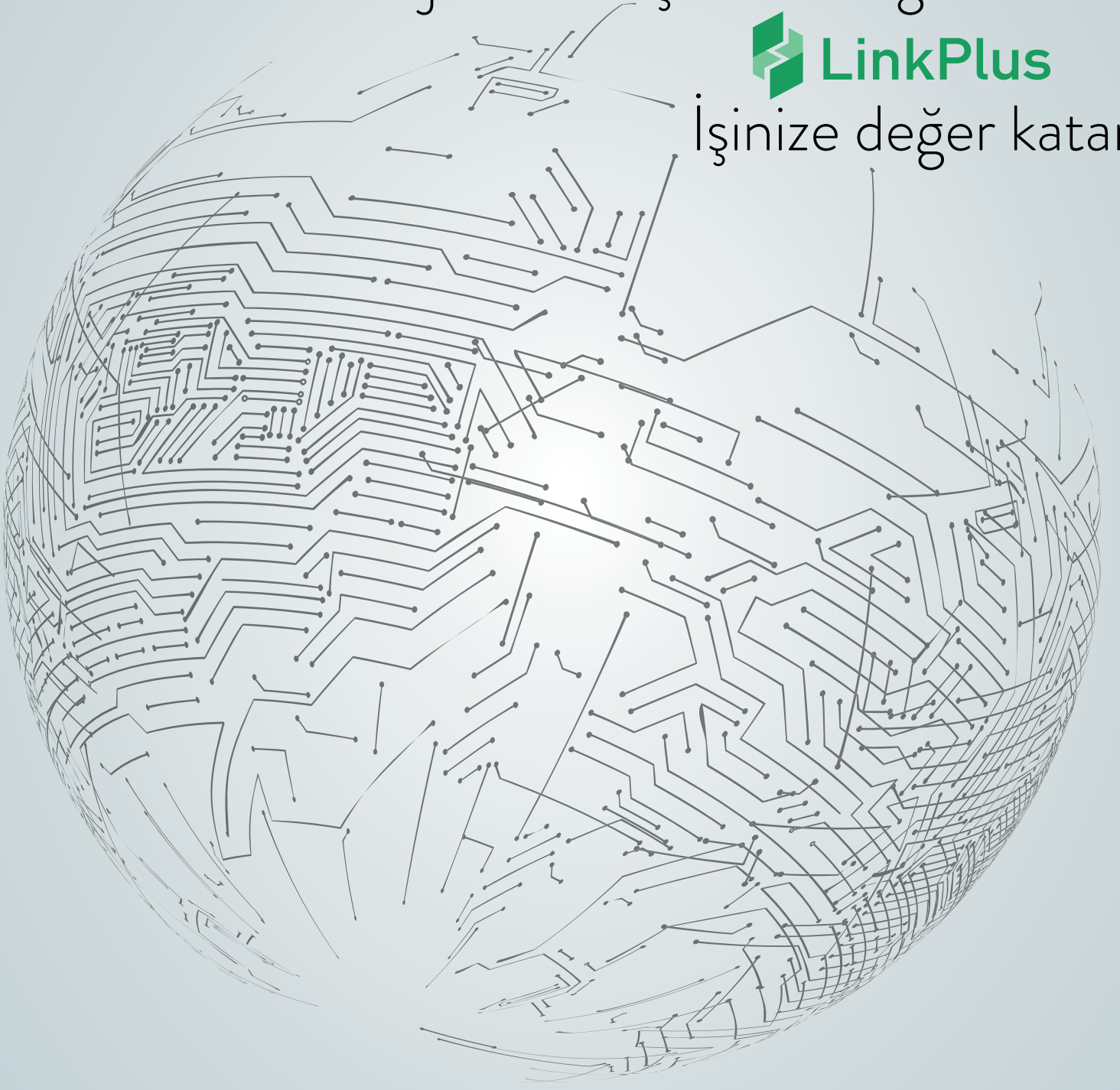


Dijital dönüşümün doğru adresi



LinkPlus

İşinize değer katar



ORACLE

splunk>

TREND
MICRO

HITACHI
Inspire the Next

redhat.

VERSA
NETWORKS

MobileIron

ptc

VERITAS