

PLUS+

ÜÇ AYDA BİR YAYIMLANIR

EYLÜL - KASIM 2014

SAYI 58

BULUTLARA YÜKSELMEMEYE HAZIR OLUN!

Oracle, yeni nesil uygulamaları,
teknolojileri, çözüm ve ürünleriyle
“bulut” resmini tamamlıyor...



HEPSİ BU SAYIDA ve İSTANBUL ORACLE DAY 2014'TE...

- + OOW 2014'te öne çıkan duyurular...
- + SOA ve BPM 12c ile gelen yenilikler...
- + Mobilite paradigmayı değiştirdi: Planlamanın çok ötesi...
- + CRM algısını değiştiren Yeni Nesil Uygulamalar...
- + Başarı Hikayeleri...

PLUS+

içindekiler

İŞ ORTAĞINDAN

- 04 CardSmart Bosphorus'ta ödeme sistemlerinde 'dijitalleşme' ele alındı
06 "Finans Sektöründe Bilgi Güvenliği" mercek altında!

KAPAK KONUSU

- 08 Bulutlara Yükselmeye Hazır Olun!
Oracle OpenWorld 2014
12 Bulut'ta Büyük Veri Analitiği
13 Veri Kaybı Zero Data Loss Recovery ile sıfırlanıyor
13 Exalytics In-Memory Machine ile daha fazlası
14 Oracle DaaS ile B2B Verilerine Kolay Ulaşım
14 Bulut Portföyüne Eklenen 6 Platform

RÖPORTAJ / SATIŞ DANIŞMANLIĞI

- 16 Başarılı projelerin ardındaki...
SATIŞ DANIŞMANLIK GÜCÜ

RÖPORTAJ

- 22 Orta Katman çözümlerinin yeni yıldızları:
Oracle SOA Suite ve BPM 12c

SEKTÖREL BAKIŞ

- 24 CRM dünyasının kalbi Oracle teknolojileriyle atıyor!
29 Smartiks, CMC ve Oracle iş birliği
CRM pazarında fark yaratıyor!

BAŞARI ÖYKÜSÜ

- 34 Roketsan'dan dünyaya örnek "Üretim Yönetim Sistemi"
38 İSU aboneleri, her platformda hızlı, kesintisiz ve kaliteli hizmet alıyor
42 Bağcılar Belediyesi'nde vatandaş memnuniyetine hizmet eden dönüşüm projesi
46 Exalogic geçişi Migros Sanal Market uygulamasına yüksek performans kazandırdı
50 Kibar Holding'de Yönetim Raporlama ve Konsolidasyon projesi başarıyla hayata geçirildi
54 Asseco SEE, Exadata ile müşterilerine daha yüksek performans sunuyor

TEKNİK MAKALE

- 57 Planlamanın Ötesine Geçmek
60 Mobil Dünya: Fırsatlar ve tehlikeler bir arada

PARTNER HUB

- 64 Oracle Partner HUB ile daha güçlü iş ortakları!
66 "Oracle Yaz Okulu" yeni mezunlarıyla büyüyor!
68 OBSS ile Java Yaz Okulu
70 GTech ile Veri Teknolojileri Yaz Okulu
72 Basistek ile Teknoloji Danışmanlığı Yaz Okulu

İŞ ORTAKLARIMIZ

- 74 İş ortaklarımızın listesi



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

Grafik Tasarım : Gülistan ŞENOL
Fotoğraflar : İfatölye
Üretim Koordinatörü : Metin SÖZÜER
Film Çıkış / Baskı : ARYAN Basım Tanıtım ve Matbaa Hizmetleri
San. ve Tic. Ltd. Şti. (+90 212 544 99 06)
Yayına Hazırlayan : Terminal Medya
Ahi Evren Cad. Ata Center G2 No: 9
Maslak / İstanbul
(+90 212 219 17 42) - www.terminaliletisim.com.tr

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



Bilgi bombardımanının ardından...

Oracle Open World 2014'ün hepimizi tam bir bilgi bombardımanına maruz bırakarak bitmesi üzerinden haftalar geçti. Ancak o bir haftanın yansımaları daha uzun süre devam edecek. Katılımcıların umut ve beklentilerini destekleyen bu bilgi yoğunluğu memnuniyetle karşılanırken, bazı katılımcılar daha ülkelerine dönmekten büyük bir enerjiyle planlama yapmaya başladılar bile... Hatta şu sıralarda bazı iş ortaklarımızın bu planlarını uygulamaya başladıklarını da görüyoruz. OOW 2014'ün ana teması, önceki yıllarda da giderek yoğunluğu artan Oracle Bulut Dünyası oldu. Oracle, Software (SaaS), Platform (PaaS) ve Altyapı (IaaS) hizmetleri dahil olmak üzere her türlü çözümü herkesten daha iyi sunacağını iddia etti. Maliyetlerin azalacağı, daha hızlı ve performanslı, daha güvenli servislerle müşteri ihtiyaçlarının karşılanacağı defalarca belirtildi.

"Müşteri neyi kullanmak, hangi hizmeti almak istiyorsa, o hizmeti ya da çözümü en yeni teknolojilerle, en gelişmiş sürümlerle ve düşük maliyetlerle elde edebilmelidir" cümlesi, bulut vizyonunu anlatan farklı sunumlarda defalarca vurgulandı.

Oracle bu konuda gerçekten çok iddialı; hem tüm dünyada pazarın açık ara liderliğini üstleniyor hem de rakipsiz görünüyor! Gerek en gelişmiş donanım ürünleri ile gerekse teknolojiye yön veren yazılımları ile uçtan uca tüm ihtiyaçları karşılamayı, müşterilerine yeni bir yatırım yapmasına gerek kalmadan bu teknoloji ve yazılımların en güncel hallerini kullandırmayı taahhüt ediyor.

Oracle'ın eski CEO'su, yeni CTO'su Larry Ellison, bulut dünyasının ilk demo sunusunu kendisi yaptı ve yeni işinde çok mutlu olduğunu söyledi. Larry'nin sloganı, "Bulutla geç, geri gel, hiçbir kodu değiştirme" idi... Sunumu dinleyenlerin dudaklarında önce hafif bir tebessümüne sebep olsa da, Oracle'ın kendine olan özgüveni ve yüksek enerjisi günün sonunda herkesi çok etkiledi.

OOW 2014'te, bulut dünyasının yanı sıra öne çıkan yeni teknolojiler arasında da şunlar dikkati çekti:

- + Oracle Database in Memory
- + Software in Silicon
- + Open Stack Solaris ve Linux
- + Zero Data Loss Recovery Appliance
- + First High Performance Flush Storage FS1

Bu konularda daha detaylı bilgileri dergimizin içerisinde bulabilirsiniz.

Bulut ile kalkıp bulut ile yatan Oracle ve diğer büyük üreticiler, bu çözümü geleceğin iş modeli olarak sunuyor olsalar da hala kafalardaki soru işaretlerini tam olarak gidermiş değiller! Önümüzdeki dönemde Oracle ve iş ortaklarının müşterilerin kafalarındaki soru işaretlerini nasıl giderdiğini ve özellikle köklü kurumsal yapılarda hibrit çözümlerin öne çıktığını görmeye başlayacağız.

Saygılarımla,

Erdoğan Başlık / Genel Müdür



ORACLE Platinum
Partner
Value Added Distributor

"Hardware and software engineered to work together."





software solutions
CONQUEST

LiNK® PLUS

SQLDetective

Oracle Geliştirme & DBA Aracı

Veritabanı nesneleri yazma, hata ayıklama, yürütme, test etme ve SQL & PL/SQL deyimlerini yönetmede geliştiricilerin tercihi. Birden fazla Oracle veritabanı, şema ve nesneyi analiz etme, izleme, inceleme ve karşılaştırmada DBA'lerin tercihi. PL/SQL kodunu analiz edin, biçimlendirin ve gösterin.

www.sqldetective.com

Analiz et, Resmet, Onar ve Çalıştır Legacy PL/SQL'inize Hükmedin

Legacy uygulamalarını sürdürmek, eski ve tanıdık olmayan bir kodu belgelemek ya da başka birinin kodunu incelemek zor ve zaman isteyen bir görev. Çözümü var mı?

EVET, Çözüm...

- ...bir kerede binlerce PL/SQL senaryosunu analiz etme ve resmetme (akış şeması, komut ağacı & CRUD/OOGS - Oluştur-Oku-Güncelle-Sil)
- ...karmaşıklık, boyut ve modülerite baz alınarak, PL/SQL kodunuzdaki potansiyel sorunlu bölgeleri belirleme
- ...PL/SQL kod anormalliklerinin hızlı tespiti için ihlal edilmiş kod metriklerini öne çıkarma ve sisteminizin karmaşıklığını belirleyip rapor etme
- ...Oracle veritabanlarını, yapılarını ve 57 veritabanı nesne tipini (12c) belgeleme
- ...Oracle veritabanı nesneleri yazmanıza, düzeltmenize, test etmenize ve çalıştırmanıza olanak sağlama

... özelliklerine sahip bir araç kullanmak: Conquest'ten Oracle veritabanı araçları.

BEDAVA DENEME sürümlerimizi indirin ve neden araçlarımızın pazardaki fiyat performans lideri olarak değerlendirildiğini keşfedin.

HER BÜTÇEYE UYGUN DÜNYA STANDARTLARINDA ARAÇLAR

ClearSQL

Analiz Et, Biçimlendir, Resmet & Onar

PL/SQL için bir kod denetleme ve kalite kontrol aracı PL/SQL'nizi analiz edin, biçimlendirin, resmedin (akış şemaları, çağrı ağacı diyagramları, CRUD matrisleri..) ve onarın. Aşına olmadığınız bir PL/SQL kodu mu? Tek bir tuşla binlerce senaryoyu analiz ederek Veritabanınızın ayakta kalma süresini uzatın.

www.myclarsql.com

ClearDB

İleri Seviye Oracle Veritabanı Belgeleyici

57 nesne tipinin (şema ve şema olmayan) durumlarını ve bağımlılıklarını, yapılarını ve ayrıca kaynak kodu modüllerini belgeler (Oracle 12c dahil). PL/SQL akış şemaları, çağrı ağacı diyagramları, gözlem raporları, ER diyagramı, veritabanı anomalileri, parser hataları ve daha fazlasını içerir...

www.myclaredb.com

CardSmart Bosphorus'ta ödeme sistemlerinde 'dijitalleşme' ele alındı



Oracle iş ortağı Cardtek Group'un ödeme dünyasındaki yenilikleri paylaşmak amacıyla düzenlediği CardSmart Bosphorus 16 Ekim 2014 Perşembe, Sheraton İstanbul Maslak Hotel'de düzenlendi. Oracle'ın Platin sponsoru olduğu CardSmart Bosphorus'ta Oracle Türkiye Finans Direktörü Işıl Kılınç Gürtuna da konuşmacı olarak yer aldı. ►

Cardtek Group tarafından her yıl düzenlenen ve bu yıl ödeme sistemlerinde, iş dünyasının çok farklı sektörlerinin birleşmesini "Cross-Business Payment Impact - II impact" ana temasıyla buluşturan CardSmart Bosphorus, sektörlerinde lider firmaları tek çatı altında topladı. Oracle'ın Platin sponsoru olarak katkıda bulunduğu CardSmart Bosphorus'a 12 ülkeden 800'ün üzerinde temsilci katıldı.

Cardtek Group Yönetim Kurulu Başkanı Ayşe Nil Sarıgöllü, açılış konuşmasında SmartSoft olarak 2001 yılında üç kişiyle başlayan yolculuğun, şimdi 7 ülkede 284 kişiyle ödeme dünyasına yön veren bir şirketler grubu haline geldiğini belirtti. Etkinliğin ana teması Pi-impact'e değinen Sarıgöllü, ödeme sistemleri ile Pi arasındaki benzerliği ise şöyle açıkladı; "Pi sayısının virgülden sonraki 2.7 katrilyon basamağı hesaplanabilmiştir, bu basamaklar kaotik bir şekilde sonsuza kadar değişir. Pi sayısı ile ödeme sistemleri arasında büyük bir benzerlik var. Ödeme sistemleri hayatımızın her alanında sabit olarak yer almasına rağmen çok büyük bir değişkenlik içinde. Teknoloji de bir

çok sektöre etki ederek her alanı kapsarken kullanıma sunduğu çeşitli araç ve çözümler de devamlı değişiyor ve gelişiyor" dedi. Cardtek Group Genel Müdürü Murat Göksenin Güzel ise, farklı sektörler arasında ödeme sistemleri ile yaratılan sinerjiye değinerek "Ödeme sistemleri bundan sadece 10 yıl önce çipli kredi kartlarından bahsederken artık bulut, NFC, HCE gibi daha önce düşünülmesi bile zor olan seviyelere ulaştı. Bunun yanında artık bu özellikler sadece alışverişte değil, ulaşım ve sosyal etkinliklerde dahi hayatımızın bir parçası haline geldi. Cardtek Group olarak ayrıca 2009'dan beri böylesine bir organizasyona imza atmak da bizi ayrıca gururlandırıyor" dedi.

ÖDEME SİSTEMLERİNİN İKİ DEVI

CardSmart Bosphorus konuşmacıları arasında, ödeme sistemleri sektörünün iki dev markası MasterCard ve Visa'nın temsilcileri de yer aldı. MasterCard Güney Doğu Avrupa Genel Müdürü Mete Güney "Özellikle artık akıllı telefon üreticilerinin de NFC özelliğini telefonlara eklemesiyle kısa dönemde bu sektörün



hızla büyüyeceğini görüyoruz. Son dönemde lansmanını yaptığımız ürünlerle tüketicilere cep telefonları üzerinden mağazalarda ve online alışverişlerde güvenli, kolay ve hızlı ödeme imkanını sağlayarak bu alandaki önemli bir ihtiyacı gidermiş olduk. Bu ve benzeri çözümlerin önümüzdeki dönemde hızla artmasını bekliyoruz” dedi.

Ödemeler dünyasında sessiz bir devrime tanıklık ettiğimize dikkat çeken Visa Europe Türkiye Ülke Müdürü Merve Tezel “İçinde bulunduğumuz dönem mobil ödemelerin yıldızının parladığı, farklı oyuncuların bir araya gelerek yeni hizmetler sunduğu heyecanlı bir dönem olarak görüyoruz. Visa Europe olarak, kartlı ödemelerin geleceğinin dijital olacağını düşünüyoruz. Bu kapsamda Visa’nın bulut tabanlı ödeme çözümleri sadece bugünün değil yarının da ödeme yöntemlerini destekleyerek, ödemelerin geleceğine yön verecek. Bugün hayatımıza girmiş olan temassız ödemeler, çok yakın dönemde bulut tabanlı NFC ve Apple Pay gibi çözümler ile mobil temassız ödemelere yolu açacak, hızla büyüyen e-ticaret pazarı da açık ve esnek ödeme çözümleri ile güvenli bir şekilde genişleme imkanı bulacak. Teknoloji, çok çeşitli devrimler ve evrimler ile gelişirken tüketicilerin beklentisi çok basit: her an, her cihazda, istediği uygulamada ya da alışveriş noktasında kolaylıkla ve güvenle ödeme işlemini tamamlamak. Visa Europe olarak her zamankinden daha fazla ortak ile işbirliği yaparak bu modelleri geliştirmek için çalışıyoruz” dedi.

ÖN ÖDEMELİ KARTLAR

SmartSoft Genel Müdürü Özgür Altuntaş, hızla sanallaşan finansal dünyada cebimizdeki nakit paranın yerini ön ödemeli kartların alacağını söyleyerek “Ödeme sistemlerinde en hızlı gelişen ön ödemeli kart sistemleri hayatımıza birçok yenilikle girmeye hazırlanıyor. Bu sayede artık cebimizde nakit taşımak yavaş yavaş hayatımızdan çıkacak. Akıllı telefonlarımız bizim için tüm nakit para ve kredi kartı işlemlerini halledecek, hatta bundan sonra etkinliklere bilet aldığımızda kaybetmemek için kimsenin bulamayacağı yerleri düşünmek zorunda da kalmayacağız” dedi.

MOBİL DÖNEM DAHA YENİ BAŞLIYOR

Uzun yıllardır ödeme sistemleri sektörünün gündemini meşgul eden mobilizasyon sürecinin aslında daha yeni başladığını belirten Phaymobile Genel Müdürü Dr. Özgür Güngör “Başından beri mobil ödeme servisleri, belli teknolojik yeterliliklere sahip firmalar tarafından pazarda yeni bir dalga yaratmak için, biraz da müşteri taleplerini irdelemeden, sadece ‘yeni’ olabilmek adına sunuldu. Zira, ne müşteriler hayatlarını bu kadar kolaylaştıran kullanım olanaklarından haberdardı, ne de değer zincirindeki diğer firmalar kendi rollerinden ve tam olarak fırsatların ne olduğundan. Bugün, artık her açıdan mobilitenin farkındayız. Bu sebeple mobil olarak yapabileceklerimiz giderek hayatımızın her alanına dokunuyor. Ödemeler, biletler, kuponlar, ve puanlar gibi parasal değerlerin transferleri daha basit, daha yaygın, daha kolay gerçekleşiyor. Ve bu sadece başlangıç...” dedi.

E-TİCARETTE YENİ DÖNEM

CardSmart Bosphorus’ta ödeme sistemlerini yakından ilgilendiren yenilik ve hukuksal düzenlemeler de konuşuldu. E-Ticaretin kurallarını değiştiren 6493 sayılı kanun kapsamında ilgili BDDK Hukuk İşleri Daire Başkanı Dr. Mehmet S. Yurtççek ve BDDK Uygulama IV. Daire Başkanı Fatma Tangı İrkalata’nın yanı sıra, CordisNetwork Genel Müdürü İbrahim Durak da bilgi verdi. Durak, dünyada 300 milyon olan ve sayısı her geçen gün artan mobil telefon kullanıcılarının artık ticareti de mobil olarak yapmayı tercih ettiğini, 2020’ye kadar akıllı telefonlarla yapılan işlem miktarının, kartla yapılamaya eşit olacağını söyleyerek sanal ticarete yeni düzenlemelerin olmazsa olmaz hale geldiğini bildirdi. Durak, “Kanun özetle, sanal POS ve MO-TO işlem yapan tüm kurumların şifre, güvenlik sorusu, sertifika, şifreleme anahtarı, PIN, kart numarası, son kullanma tarihi, CVV2, CVC2 kodu gibi ‘Hassas Ödeme Verisi’ olarak adlandırılan hassas kart bilgilerini tutmasını, işlemlerini ve kaydetmesini yasaklıyor. Şu an var olan e-ticaret sitelerinin yüzde 80’i bu bilgileri kendi sistemlerinde işliyorlar. Bir kısmı da tutuyor veya kaydediyor. Bu siteler artık lisanslı ve sertifikalı bir hizmet sağlayıcıdan hizmet almadan bu ödeme/ tahsilat işlemlerini yapamayacaklar, dolayısı ile ticari faaliyetlerine devam edemeyecekler” dedi. ■



İŞİL KILINÇ GÜRTUNA
Finans Direktörü
Oracle Türkiye

“Dijital Bankacılıkta Fark Yaratmanın Yolu Teknolojiden Geçiyor”

CardSmart Bosphorus konuşmacılarından Oracle Türkiye Finans Direktörü Işıl Kılınç Görtuna, dijital bankacılık döneminde fark yaratmanın yolunun teknolojiyi çok iyi kullanmaktan geçtiğini söyledi. Görtuna sözlerine şöyle devam etti: “Sosyal medya, bulut bilişim, mobil teknolojiler ve verinin artan önemi ve birbirlerini tamamlaması ile iş hayatında yeni bir döneme giriyoruz. Burada Oracle da gerçekleştirdiği iş birlikleri ile ödeme sistemleri sektöründeki birçok teknolojinin altında imzası olan şirketlerden biri haline geldi. Eskiden ödeme sistemleri dediğimizde sadece bankaları ilgilendiren bir konu gibi düşünülürken artık akıllı telefonlar, tabletler ve bilgisayarlarla her an her yerde hayatımızın içindeler. Bu da Oracle’ın ‘İnovasyonu güçlendirerek BT’yi basitleştiriyoruz’ mottosunu ne kadar ciddiyetle gerçekleştirdiğinin bir kanıtıdır.”

"Finans Sektöründe Bilgi Güvenliği" mercek altında!

Finans sektörü, Bilişim Teknolojileri'nin gelişimiyle paralel bir dönüşüm yaşarken, şirketlerin Bilgi Teknolojileri departmanlarının iş yapma anlayışları ve iş süreçleri de bu doğrultuda değişim gösteriyor. Bu değişimin yönü ise güvenliği merkeze alan bir yapılanmayı gerektiriyor. Bu gerçekten yola çıkan Oracle ve denetim, vergi ve danışmanlık hizmetleri sunan iş ortağı KPMG Türkiye, 23 Ekim 2014 tarihinde, finans sektörünün BT profesyonellerini "Finans Sektöründe Bilgi Güvenliği" toplantısında bir araya getirerek, konuyu mercek altına alan , yeni çözüm ve yaklaşımları tanıtan bir toplantı düzenledi.

GÜVENLİĞİ MERKEZE ALAN DEĞİŞİM

Önce internet kanalının, sonrasında mobil uygulamaların gündeme gelmesi, sosyal medya kanalıyla kişisel bilgilere erişimin artması ve regülasyonlarla birlikte bilgi teknolojileri departmanlarının güvenlik tarafındaki iş yükü, üretilen proje sayıları ciddi anlamda artış gösterdi. Regülasyonlar da bilgi güvenliğini her zamankinden daha fazla öne çıkardı. Çünkü regülasyonlarla birlikte verinin hassasiyeti, gizliliği ve güvenliği kritik bir Bilgi Teknolojileri görevi olarak ortaya konuldu. Bu çerçevede Finans Sektörü şirketleri BT altyapısını kurgularken, kesintisiz çalışma, hızlı proje üretebilme, yeni ürünleri hızla hizmete

alabilme, yeni teknolojileri hızla adapte etme gibi önceliklerinin yanında bilgi güvenliğine de daha fazla önem vermek durumundalar.

TOPLANTI BAŞLIKLARI

23 Ekim Perşembe günü Les Ottomans Otel'de Oracle iş ortağı KPMG Türkiye ile gerçekleştirilen "Finans Sektörü Bilgi Güvenliği Toplantısı"nda ele alınan başlıklar arasında şunlar yer aldı:

- Regülasyonlar veri güvenliği konusunda ne diyor?
- Uyumluluk kriterleri nelerdir, nasıl belirlenir?
- İç veya dış düzenleme ve denetleme kurumları, kurum organları bilgi güvenliğinin sağlanması konusunda bilgi teknolojileri çözümlerinin sahiplerinden neler istiyor?
- Sektörün Bilgi Teknolojileri çözümleri ve uygulamaları regülasyon kriterleriyle ne kadar uyumlu?

SUNUMLAR

Toplantıda, ilk sunumları Oracle Türkiye Finans Sektörü Satış Direktörü Işıl Kılınç Görtuna ve KPMG Türkiye Bilgi Sistemleri Risk Yönetimi Bölüm Başkanı ve Şirket Ortağı Sinem Cantürk, "Oracle Veritabanı Güvenliğinde Uyguladığımız Çözümler" başlığı altında gerçekleştirdiler ve katılımcılara konuyla ilgili yaklaşımlarını aktardılar.



SOLDAN SAĞA:

SERVET GÖZEL

Bilgi Sistemleri Risk Yönetimi, Kıdemli Müdür
KPMG Türkiye

SEDAT ZENCİRCİ

Orta Asya ve Türkiye Satış Danışmanlığı Direktörü
Oracle

SİNEM CANTÜRK

Bilgi Sistemleri Risk Yönetimi Bölüm Başkanı, Şirket Ortağı
KPMG Türkiye

IŞIL KILINÇ GÖRTUNA

Finans Sektörü Satış Direktörü, Oracle Türkiye

ANIL AKDUYGU

BT Güvenlik Yönetimi Kıdemli Sistem Mühendisi
Yapı Kredi Bankası

H. METE GÜNEŞ

Teftiş Kurulu Başkan Yardımcısı
Türkiye İş Bankası

EHTİRAM İSMAYİLOV

Bilgi Sistemleri Risk Yönetimi, Kıdemli Müdür
KPMG Türkiye

Oracle ve denetim, vergi ve danışmanlık hizmetleri sunan iş ortağı KPMG Türkiye, 23 Ekim 2014 tarihinde, finans sektörünün BT profesyonellerini “Finans Sektöründe Bilgi Güvenliği” toplantısında bir araya getirerek, konuyu mercek altına alan ve yeni çözümleri tanıtan bir toplantı düzenledi.

Ardından, Türkiye İş Bankası Teftiş Kurulu Başkan Yardımcısı Hüsni Mete Güneş tarafından, “Bilgi Güvenliği ve Denetim - İnsan, Süreç ve Teknoloji” başlığı altında bir sunum gerçekleştirildi.

“Regülasyonlar bilgi güvenliği konusunda ne diyor?” sorusuna yanıt arayan sunumlarıyla katılımcıların büyük ilgisini çeken KPMG Türkiye Bilgi Sistemleri Risk Yönetimi Kıdemli Müdürleri Ehtiram İsmayilov ve Servet Gözel, sunumun ardından yöneltilen konuyla ilgili sorulara da detaylı cevaplar verdiler.

PARAMIZ NE KADAR GÜVENDE?

Oracle Orta Asya ve Türkiye Satış Danışmanlığı Direktörü Sedat Zencirci ve Oracle Bilgi Güvenliği Satış Yöneticisi Hüseyin Özel ise finans sektörü için güvenliğin eskisinden çok farklı boyutları olduğuna dikkat çektiler.

Sedat Zencirci, 2013 yılında farklı endüstrilerde veritabanlarından 1.1 milyar kayıt ele geçirildiği bilgisine vurgu yaparak, sosyal medyanın gelişimiyle birlikte kişisel bilgilere olduğu gibi kurumsal bilgilere de daha kolay erişildiğine değindi.

BDDK Bilgi Sistemleri Denetimine ilişkin genelgenin, kullanıcılara işlerini yapabilmeleri için gerekli olan en düşük yetkinin verilmesi konusuna atıfta bulunan Zencirci, bu nedenle veritabanı yöneticileri, uygulama geliştiricileri gibi güçlü yetkilerle donanmış kullanıcıların yetkilerini sınırlandıran ve “görevler ayrılığı” ilkesini çalışır hale getiren yeni güvenlik çözümlerinin öne çıktığını söyledi.

2013 yılında çalınan kayıtların %97’sinin basit kontrollerle önlenebileceğini hatırlatan Sedat Zencirci, test ve geliştirme ortamlarına aktarılan verilerin de bir güvenlik sorunu teşkil edebileceğini, bu nedenle “anlamlı bir şekilde veriyi bozarak” aktarmayı mümkün kılan yöntemler geliştirildiğini belirtti.

Güvenlik tarafındaki bu gelişmeleri Oracle Veritabanı 11g ve sonrasında Database Vault çözümü ile birlikte kuruluşlara sağlayabildiklerini söyleyen Zencirci, tüm veritabanı güvenliği ihtiyaçlarını karşılamak üzere Oracle Database Vault, Oracle Key Vault, Oracle Audit Vault ve Database Firewall, Oracle Advanced Security, Oracle Label Security, Oracle Data Masking ve Subsetting gibi ürünlerden oluşan Oracle Veritabanı Güvenlik Ailesi hakkında bilgi verdi.

Sedat Zencirci’nin ardından, Oracle Bilgi Güvenliği Satış Yöneticisi Hüseyin Özel de Kimlik Yönetimi ve Güvenliği konusundaki çözümlere değindi.

ORACLE VERİTABANI GÜVENLİĞİNDE ÖRNEK ÇÖZÜMLER

Toplantının, en çok ilgi çeken bölümlerinden biri ise Yapı Kredi Bankası BT Güvenlik Yönetimi Kıdemli Sistem Mühendisi Anıl Akduygı’nın karşılaştıkları güvenlik problemleri ve çözümlerine değinen sunumu oldu. Aynı zamanda veritabanı yönetici olarak da geçmiş deneyimlerini aktaran Anıl Akduygı, “görevler ayrılığı” ilkesini Oracle’ın veritabanı güvenlik çözümleri ile kimlik yönetimi ve güvenliği çözümlerini kullanarak nasıl uyguladıklarını aktardı. ■



**BULUTLARA YÜKSELMEMEYE
HAZIR OLUN!**

Oracle OpenWorld 2014

28 Eylül-2 Ekim 2014 tarihleri arasında, San Francisco, Moscone Center'da 60 bin katılımcı ile gerçekleşen yılın etkinliği Oracle OpenWorld 2014'te bu yıl, karmaşık yapılara, bulut bilişime, dönüşümsel teknolojilere ve maliyet avantajlarına odaklanıldı.

Sayılarla Oracle OpenWorld 2014

7.1 milyon

online katılımcı

2.3 milyon

Oracle sosyal takipçisi

145

ülkeden

60,000

katılımcı

Katılımcıların;

- + **%70'i** Kuzey Amerika,
- + **%19'u** Avrupa, Ortadoğu ve Afrika,
- + **%7'si** Japonya ve Asya Pasifik,
- + **%4'ü** Latin Amerika'dan geldiler.

- + **3 bin 460** konuşmacının **1.825'ini** müşteri ve iş ortakları oluşturdu.

Sadece demo alanlarında

- + **420 ürün** sunumu gerçekleştirildi.

- + **152 bin** fincan kahve,
- + **100 bin** kutu sodalı içecek,
- + **49 bin 500** bardak meyve suyu,
- + **65.000** öğün öğle yemeği,
- + **185 bin** litre su ikram edildi.

"Oracle OpenWorld 2014" etkinliğinde, Oracle yöneticileri, müşteriler ve iş ortakları BT karmaşıklığını inovasyona dönüştürmek için teknolojik yenilikleri ve çözümleri katılımcılar ile paylaştılar. Etkinlik, 28 Eylül-2 Ekim 2014 tarihleri arasında San Francisco, Moscone Center'da gerçekleşti. Müşteriler pazarda öne geçmek amacıyla, gerçek zamanlı işletmelere dönüşümlerini gerçekleştirmek, müşteri odaklı firmalar haline gelmek, maliyetleri azaltmak, süreçleri hızlandırmak için bulut bilişim, büyük veri ve bütünleşik sistemler gibi modern teknolojilerin getirdiği avantajları tercih ediyorlar. Müşterilerin beklentilerini dinlemeyi çok iyi bilen Oracle, donanım ve yazılım alanlarında sahip olduğu eşsiz bilgi birikimi ile söz konusu alanlarda en iyi ürünleri, teknoloji ve çözümleri geliştirmeye devam ediyor.

Her yıl ABD'nin San Francisco kentinde düzenlenen ve Oracle müşterilerini, Oracle iş ortaklarını ve BT profesyonellerini buluşturan Oracle OpenWorld, bu yıl San Francisco'yu yine Oracle kenti haline getirirken, 145 ülkeden 60.000'in üzerinde katılımcıyı ağırladı. Her yıl katılımcı sayısı artan ve BT sektörüne yön veren etkinlik, hem donanım hem de yazılım tarafında çok farklı alanı içerisinde barındıran tek küresel etkinlik olarak öne çıkıyor.

Türkiye'den Oracle müşterileri, etkinlik boyunca Oracle uzmanları ile görüşme, tüm dünyadan iş ortaklarının çözümleri konusunda ve en son teknolojilerin uygulandığı projeler hakkında bilgi alma olanağı buldular. Ayrıca, Oracle Türkiye'nin katma değerli distribütörleri LinkPlus ve Artım'ın sponsorluğunda, San Francisco Waterfront Restaurant'da düzenlenen Oracle Türkiye resepsiyonunda Türkiye'den Oracle iş ortakları

bir araya gelerek, teknoloji dünyasındaki gelişmeleri değerlendirdiler.

DUYURULAR VE YENİLİKLER

Karmaşık yapılar, maliyet, bulut ve dönüşüm teknolojilerinin ele alındığı etkinlikte Oracle, birçok yeniliği de katılımcılarla paylaştı. Ana konuşmacılar arasında, kısa bir süre önce Oracle'ın CEO'luğunu bıraktığını açıklayan ve görevini CTO olarak sürdüren Larry Ellison da bulunuyordu. Larry Ellison, etkinlikte gerçekleştirdiği sunumda Bulut çözümlerinden Büyük Veri'ye, Sağlık sektöründeki dönüşümden değişen yaşam biçimlerine kadar pek çok farklı konuda hayata geçirdikleri gelişmeler ve yenilikleri ele aldı.

Oracle, etkinliğin ilk gününde yeni girişimleri hakkında da bilgi verdi. Buna göre Oracle, artan bulut talebi nedeniyle Almanya'da iki yeni merkez açacağını duyurdu. Afrika'da ise hükümet ve özel işletmelerin yeni teknolojileri hızla kullanıma alma eğilimleri nedeniyle, BT kullanıcılarına yetenek geliştirme programı kapsamında gerekli becerileri kazandırmayı hedefleyen bir eğitim girişimi başlatıldığı açıklandı. Oracle'ın Oracle Open World etkinliğinde duyurduğu yenilikler arasında ise şunlar yer alıyordu:

+ Oracle 6 yeni platform hizmeti ile bulut portföyünü genişlettiğini açıkladı. Oracle Bulut Platformu müşteri ve iş ortaklarının yeni uygulamalar geliştirme ve kullanımını,

Oracle SaaS uygulamalarını genişletmeleri ve özelleştirmelerini, mevcut uygulamalarını Oracle Buluta taşımalarını kolaylaştırmak üzere tasarlandı.

+ Oracle, satış birimlerini “Oracle Data as a Service for Sales” yani “Satış için DaaS” yaklaşımı ile güçlendiriyor. Oracle, “Oracle Data as a Service (DaaS) for Sales” ile Oracle bulut müşterilerine dünyanın en geniş B2B verilerine ulaşım imkanı getiriyor.

+ Oracle Bulut Analitiği çözümü duyuruldu. Oracle Bulut Analitiği, bulut alanında en kapsamlı analiz portföyünü sunuyor.

+ Bulutta Büyük Veri Analitiği sunuluyor. Oracle İş Zekası Bulut Hizmeti (Oracle BI Cloud Service), firmaların karar verme süreçlerini daha hızlı ve güvenli bir şekilde yönetmelerini sağlıyor.

+ Exalytics In-Memory Machine X4-4 duyuruldu. Yeni Exalytics In-Memory Machine, %50 daha fazla hız, %50 daha yüksek çekirdek işletimi ve %50 daha fazla bellek sunuyor.

+ Veritabanı koruması, sıfır veri kaybı kurtarma cihazı ile yeni bir boyuta taşıyor. Cihaz, Oracle Zero Data Loss Recovery Appliance adıyla piyasaya sunuldu.

+ Oracle OpenWorld içerisinde gerçekleştirilen JavaOne 2014 etkinliğinde java platformu hakkındaki en yeni gelişmeler olan Enterprise Edition ve GlassFish Server Open Source Edition 4.1 duyuruldu.

+ Java ME Embedded’in yeni sürümü duyuruldu. Oracle Java ME Embedded 8.1, IoT (İnternet of Things), yani “Nesnelerin İnterneti” pazarında yeni olanaklara ve yeni platformlara erişim sağlıyor.

SUNUMLARDAN NOTLAR

+ Oracle CEO’su Mark Hurd açılış konuşmasında bulut ile desteklenen sosyal ve mobil teknolojilerin firmaların iş yapış şekillerini değiştirmeye zorladığı yeni bir döneme girildiğini vurguladı. Bu durumun CIO’lar üzerindeki baskısı, hız arttırma ve maliyet düşürmenin gerekliliği üzerinde durdu.

+ Oracle CTO’su Larry Ellison konuşmasında bulut bilişimin firmalara getirdiği avantajlar nedeniyle Oracle için ilk öncelik olduğunu belirterek, “Henüz yeni başladık” dedi.

+ Oracle Ürün Geliştirme Başkan Yardımcısı Thomas Kurian, konuşmasında mobilitenin küresel anlamda iş yapış şekillerine etkisinden ve buna bağlı olarak yeni Oracle ürünlerinden bahsetti. Kurian, konuşmasının sonunda her gün 62 milyon kişinin Oracle bulutunu kullanarak 23 milyardan fazla işlem yaptığını dikkat çekti.



Bulut'ta Büyük Veri Analitiği

Oracle İş Zekası Bulut Hizmeti, firmaların karar verme süreçlerini daha hızlı ve güvenli bir şekilde yönetmelerini sağlıyor.

Oracle Analytics Cloud'un bir parçası olarak geliştirilen Oracle İş Zekası Bulut Hizmeti, bütün Oracle müşterilerinin ve İş ortaklarının aradıkları en uygun verilere istedikleri zaman ve istedikleri yerden sorunsuz bir şekilde ulaşabilmelerine olanak sağlıyor. Masrafları dengeleyerek şirketler ve kurumlar için fiyat-performans dengesini kuran Oracle İş Zekası Bulut Hizmeti, müşterilerinin iş süreçlerini hızlandırmalarına yardımcı olurken, kurulan organizasyonlar içerisindeki karar alma süreçlerine de olumlu etkide bulunuyor.

Oracle'ın daha önceki iş zekası uygulamaları baz alınarak geliştirilen yeni bulut hizmeti, kullanıcılarının farklı kaynaklarda yer alan

(bulut platformu ve üçüncü parti uygulamalar gibi) verileri bir araya getirmelerine yardımcı oluyor. Şirketler ve kurumların, ölçekleri önemli olmaksızın bütün departmanlarda uygulamaya alabileceği Oracle İş Zekası Bulut Hizmeti, sahip olduğu kullanıcı dostu interaktif arayüz ve öğretici modlarıyla şirketlere ve kurumlara avantajlar sağlıyor.

Uygulamaya yerleşik olarak gelen mobil özelliği ve internetin olmadığı durumlarda kullanıma geçen "offline" modu ile, müşterilerine 7/24 hizmet sunabilen uygulama, geliştirilmiş güvenlik özellikleri sayesinde kullanıcılarına güvenli ve tam olarak kişiselleştirebilecekleri bir ortam vadediyor.



Veri Kaybı Zero Data Loss Recovery ile sıfırlanıyor

Oracle, yeni veri güvenliği ürünü Zero Data Loss Recovery Appliance ile şirketlerin ve kurumların olası veri kayıplarını sıfır noktasına çekmeyi hedefliyor.

Sirketler ve kurumlar, hali hazırdaki güvenlik sistemlerine ve gereçlerine karşın, olası saldırı ya da felaket durumlarında kritik verilerini kaybetme riski ile karşı karşıya kalıyorlar. Oracle, Zero Data Loss Recovery ile müşterilerinin Oracle Veritabanı üzerinde yer alan verilerini büyük oranda korumayı vad ediyor. Bulut ölçekli bir mimariye sahip ürün, tek bir Recovery Appliance üzerinden binlerce veri tabanını ekstra masraf ve zaman harcamaya gerek kalmadan kontrol edebilen yapısıyla dikkat çekiyor. Zero Data Loss Recovery'nin işletme ve kurumlara sağladığı avantajlar sadece verileri korumayla sınırlı kalmıyor. Üretim veri tabanında oluşabilecek hasarları da önleyebilen sistem, veri tabanını düşük bir bütçe gerektiren teyplere depolayabiliyor. Bu tür arşivleme operasyonları cihaz tarafından günün her saatinde kontrol edilebiliyor.

Exalytics In-Memory Machine ile daha fazlası

Yeni "Exalytics In-Memory Machine" yüzde 50 daha fazla hız, yüzde 50 daha yüksek çekirdek işletimi ve yüzde 50 daha fazla bellek sunuyor.

Müşterilerin her türlü stratejik iş sorularına cevap verebilen yenilenmiş yüzüyle "Exalytics In-Memory Machine", her ölçekte şirketin kullanabileceği bir yapıya sahip. İş analitiği için tasarlanan sistem, müşterilerine yüzde 50 daha fazla hız, yüzde 50 daha yüksek çekirdek işletimi ve yüzde 50 daha fazla bellek vad ediyor. Artırılan işlemci gücü ve kapasitesi sayesinde, her ölçekteki işletmenin pazardaki rakipleriyle daha iyi rekabet edebilmesi sağlanıyor. 3 terabayt bellek, 4.8 terabayt PCI Flash ve 7.2 terabayta kadar sabit disk desteği ile gelen ürün, her boyutta artan kapasitesiyle dikkat çekiyor. Yeni ürün, Oracle Endeca Information Discovery, Oracle Business Intelligence Foundation Suite, Oracle Business Intelligence Applications, Oracle Real-Time Decisions, Oracle TimesTen In-Memory Database ve Oracle Hyperion Enterprise Performance Management uygulamalarını destekleyen bir yapıyla müşteriler ve iş ortaklarının beğenisine sunuluyor.

Oracle DaaS ile B2B Verilerine Kolay Ulaşım

Şirketler veri alanındaki yaptıkları yatırımları artırıyorlar. Bu noktada kurumlar ve şirketler, yüksek kaliteli satış verileri havuzlarına hızlı ve kolay bir şekilde ulaşabilmelerini sağlayan, güvenilir bir iş uygulamasına ihtiyaç duyuyorlar. Bu talebi karşılamak isteyen Oracle, Oracle Data as a Service (DaaS) for Sales adlı uygulamayı kullanıma sunuyor.

Şirketler, yeni uygulamayla birlikte yaratılan veri havuzlarını çok daha elverişli bir şekilde kontrol edebilecekler, satış ekipleri bu araçları kullanarak satışlarını gözle görülür bir şekilde yükseltebilecekler. Uygulamanın, Oracle'ın diğer satış, pazarlama, iş zekası ve müşteri servisi uygulamalarıyla da entegre bir şekilde çalışabilmesi, bunun yanı sıra tek bir lisans üzerinden birden fazla uygulamaya ulaşım sağlaması, kurum ve şirketlere ciddi bir avantaj sağlıyor.

Oracle, "Oracle Data as a Service (DaaS) for Sales" ile Oracle bulut müşterilerine dünyanın en geniş B2B verilerine ulaşım imkanı sunmayı vaat ediyor.

Bulut Portföyüne Eklenen 6 Platform

Bulut tabanlı hizmetlerini geliştirmeyi sürdüren Oracle, Oracle Open World etkinliğinde tanıttığı 6 yeni platform hizmetiyle birlikte bulut portföyünü genişletiyor.

Yeni bulut hizmetleriyle birlikte kullanıcılara ve iş ortaklarına yeni uygulamalar geliştirme imkanı tanıyan Oracle, SaaS uygulamalarının daha fazla kişiselleştirilmesine olanak sağlayacak platformları da yine bulut üzerinden sunuyor. Bulut platformunu genişleten şirket, büyük veri analitikleri, entegrasyon, süreç yönetimi, Java platformu, Java SE gibi hizmet ve uygulamalara da yeni fonksiyonlar katmaya hazırlanıyor.

YENİ PLATFORMLAR

Oracle Big Data Cloud, Oracle Mobile Cloud, Oracle Integration Cloud, Oracle Process Cloud, Oracle Node.js Cloud ve Oracle Java SE Cloud isimleriyle tanıtılan yeni bulut hizmetleri, uygulamalar diğer Oracle servisleriyle de uyumlu bir şekilde çalışabiliyor.

Oracle müşterileri ve iş ortakları, yeni uygulamalarla birlikte Hadoop gibi sistemler üzerinde çok daha esnek ve düzenli bir çalışma ortamına sahip olurlarken, bu sayede iş süreçlerinde oluşabilecek aksamaların da önüne geçilebilecekler.

Oracle evrenini oluşturan çatı kavramlar: BULUT BİLİŞİM, NESNELERİN İNTERNETİ VE BÜYÜK VERİ

Oracle Satış Danışmanlığı Ekipleri'nin yöneticileri Nuri Cömert, Kemal Ülkü ve Tolga Yıldırım, Oracle OpenWorld 2014 (OOW 2014) izlenimleri doğrultusunda, 2015 yılının "sıcak" konuları hakkında bilgiler verdi. OOW 2014, Oracle'ın sahip olduğu tüm teknoloji, çözüm, uygulama ve platformlardan beslenen Bulut Bilişim, Nesnelerin İnterneti ve Büyük Veri gibi kavramların artık iç içe geçtiğini, yeni bir dönemin başladığını ve Oracle'ın bu konulara tüm gücüyle yatırım yapmaya devam edeceğini duyurduğu bir etkinlik olarak teknoloji tarihindeki yerini aldı.

BULUT BİLİŞİM VE BÜYÜK VERİ

Oracle Türkiye Ankara Ofisi'nde konumlanan Veritabanı ve Orta Katman Ürünleri Satış Danışmanlığı Ekibi'nin yöneticisi Nuri Cömert, bu yıl Oracle OpenWorld (OOW) etkinliğini online yayınlar üzerinden takip ettiğini belirtiyor.

"Geçtiğimiz yıl olduğu gibi bu yıl da Bulut Bilişim, OOW kapsamında tüm teknolojileri çatısı altına alan bir kavram olarak ele alındı" diyen Cömert, bulut bilişimin daha etkin, bakımı kolay, yönetilebilir ve maliyetleri düşüren yapılar sunma becerileriyle öne çıktığını vurguluyor. Cömert sözlerine şöyle devam ediyor: "OOW 2014'te yazılım tarafında öne çıkan iki isim, Oracle Veritabanı 12c ve Büyük Veri Analitiği idi. Zaten bilindiği gibi Oracle Veritabanı 12c, bulut bilişimden ilham alan bir mühendislik anlayışıyla geliştirilmiş ve bulut bilişime hizmet edebilecek özelliklerle donatılmış bir sürümdü. Tüm etkinliklerde olduğu gibi, OOW 2014'te de Oracle'ın amiral gemisi ürünü olarak Oracle Veritabanı 12c etkinliğe damgasını vurdu. Buna ek olarak Büyük Veri ve Büyük Veri Analitiği, teknoloji yazılımları tarafında büyük bir heyecan yarattı. Müşterilerimiz, artık yapısal olmayan veri ya da hacmi çok yüksek olan verilerin de günlük karar verme süreçlerine aktif şekilde katılmasını bekliyorlar. Oracle bu beklentilere en iyi cevabı veren ürünleri ile bu alanda da öncülüğünü devam ettiriyor. Donanım tarafında ise Intel birlikteliği ile beraber Ar-Ge yatırımlarının artmış olması, buna paralel olarak Oracle'ın kendi donanım üretimine aynı enerji ile devam edeceğini vurgulaması, verilen önemli mesajlar arasında yer aldı."

KARMA BULUT YAPILARI

Oracle Türkiye İstanbul Ofisi'nde konumlanan Veritabanı ve Orta Katman Ürünleri Satış Danışmanlığı Ekibi'nin yöneticisi Kemal Ülkü, OOW 2014'te bulut tarafında kurumsal yapıların güvenlik kaygılarına cevap verir nitelikte çözüm ve teknolojilerin öne çıktığına dikkat çekiyor. Kuruluşların mutlaka başkalarının yönetimindeki "Public Cloud" yapılar üzerinden hizmet almak zorunda olmadıklarını, farklı yapıların avantajlarından yararlanan karma yapılar kurulabileceğini belirten Ülkü, OOW duyurularında bu konunun altının çizildiğini söylüyor ve ekliyor: "Oracle, güvenlik gereği veri merkezinden dışarıya çıkamayacak sistemlerin de bulut modelinde çalışabilmesine çok önem veriyor. Bu çerçevede veritabanı ve orta katman ürünlerindeki her yeni versiyona; bulut bilişime yönelik kolay provizyonlama, çoklu kullanım, multitenancy ölçme, izleyebilme gibi yetenekler ekleniyor. Bu çerçevede OOW 2014 de bulut bilişime dair mesajların giderek güçlendiği global bir etkinlik olarak dikkat çekti".

MOBİLİTE VE NESNELERİN İNTERNETİ

Kemal Ülkü, mobilite tarafında da bir kaç basamak yükselme yaşandığını belirtiyor. "Mobil platformların, kolay kullanılabilir, kullanıcı verimliliğini en az bir iki gömlek yukarıya çıkaran ama güvenlikten taviz vermeyen bir yapıya kavuşturulması söz konusu" diyen Ülkü, bu doğrultuda dünyada "Kendi Cihazını Getir" modelinin de benimsenmeye başladığını vurguluyor. Kemal Ülkü, "Bildğiniz gibi kuruluşlar çalışanlarına dizüstü bilgisayar, tablet PC, akıllı telefon veriyorlar. Ancak şimdilerde

yeni bir uygulama da söz konusu. 'Kendi cihazınızla gelin, sizi ağımıza bağlayalım ve çalışın' diyebiliyorlar. Kendi çalışanlarına olmasa bile dışarıdan gelen danışmanlara, tedarikçilere bu şekilde giriş kapısı yaratılabilir. Kuruluş, kendi ağı içerisine başka birinin cihazını kabul ediyor. Bu durumda her iki taraf için de güvenli etkileşimin ve aynı zamanda kolay erişimin sağlanması gerekiyor. OOW 2014'te bu tür çözümlerin üretilmesine hizmet eden altyapılara da değinildi."

NESNELERİN İNTERNETİ

Kemal Ülkü, OOW duyuruları kapsamında "nesnelerin interneti" kavramına da vurgu yapıldığını dile getirdi. "Nesnelerin interneti, sadece cihazların etkileşim halinde bulunduğu bir internet ortamını ifade ediyor. Akıllı sayaçlar veri merkezlerine elektrik için, gaz için, su için kullanım bilgileri yollayabiliyorlar ve bu bilgi doğrultusunda faturalar oluşturuluyor. On binlerce araçtan lokasyon bilgileri akıyor. Cep telefonlarına takılmış özel cihazlar, kişilerin sağlık bilgilerini aktarabiliyor. Böyle baktığımız zaman internet üzerinde birbiriyle konuşan birkaç milyar insanın yanında, birbirleriyle konuşan on milyarlarca cihazdan da bahseder hale geliyoruz. Bu cihazların birbiriyle iletişim kurarken yarattığı verinin boyutu akıl almaz miktarlara ulaşıyor. İşte Oracle, aynı zamanda bu verileri analiz ederek gerçek zamanlı aksiyonlar alınmasını sağlayacak altyapıları sunuyor."

ANALİTİK UYGULAMALARIN ÖNEMİ ARTIYOR

Veri Ambarı ve İş Zekası Ürünleri Kıdemli Satış Danışmanlığı Yöneticisi Tolga Yıldırım, bu yıl OOW 2014'e katılan Oracle ekibi içinde yer alıyordu. OOW etkinliğinin her geçen yıl daha çok talep gördüğünü ve kalite çitasını sürekli yükselttiğini ifade eden Yıldırım da bulut bilişim çözümlerinin ve uygulamalarının her platformda öne çıktığına değiniyor. "Ülkemizde bulut bilişimle ilgili hâlâ kat edilmesi gereken mesafeler olmakla birlikte, özellikle Amerika'da bulut bilişimin kabul gördüğünü ve kurumsal sistemlerin de bulut platformuna doğru yöneldiğini görüyoruz" diyen Yıldırım, bulut bilişim kadar öne çıkan bir diğer konunun da Veri Analitiği olduğunu belirtiyor. Yıldırım, sözlerine şöyle devam ediyor: "Açılış konuşmasıyla dikkatleri üzerinde toplayan Larry Ellison, analitik dünyanın önemini ve analitik uygulamaların Oracle için ne derece kritik olduğunu defalarca vurguladı. Oracle, bu alana yatırım yapmaya devam edecek. Büyük Veri, çok sayıda teknoloji ve uygulamanın bütünleşmesiyle ortaya çıkan bir kavram olduğundan, aslında Oracle portföyündeki tüm ürün, çözüm, uygulama ve teknolojileri kapsayacak şekilde genişliyor, başka kavramları da içine alarak yeni bir yöne doğru ilerliyor. Özetle, Bulut Bilişim, Nesnelerin İnterneti, Büyük Veri, İş Zekası, Veritabanı, Veri Ambarı gibi kavramlar iç içe geçmiş durumda ve daha büyük bir şeye doğru bir evrim yaşıyoruz." ■

Başarılı projelerin ardındaki... SATIŞ DANIŞMANLIK GÜCÜ

Farklı sektörlerde, kurumsal yapılarda, kamu kuruluşlarında hayata geçirilen BT projelerinin başarısında önemli rol oynayan Oracle Türkiye Satış Danışmanlık ekipleri, Oracle ürün, çözüm ve teknolojilerindeki uzmanlık ve bilgi birikimlerini iş ortakları ve Oracle müşterileriyle paylaşıyor... Oracle ürün portföyündeki farklı çözüm ve teknolojilerde uzmanlık sahibi olan danışmanlık ekiplerinin yöneticileri Nuri Cömert, Tolga Yıldırım ve Kemal Ülkü ile uzmanlık alanları, iş ortaklarına sundukları destekler ve ekipler arasındaki sinerji üzerine görüştük. Başarılı projelerin ardındaki Oracle danışmanlık gücünü yöneten bu deneyimli uzmanlar, aynı zamanda Oracle teknolojilerinin gelişim tarihinin çok önemli bir bölümüne tanıklık etmiş yöneticiler olarak da dikkat çekiyorlar... ►

Sayın Cömert, izin verirsiniz sizden başlayalım... Siz Oracle'ın Ankara Ofisi'nde konumlandırılan Satış Danışmanlığı Ekibi'nin yöneticisi olarak görevinizi sürdürüyorsunuz. Öncelikle en deneyimli Oracle çalışanlarından biri olduğunuzu da vurgulayarak, Oracle'daki kariyer adımlarınız hakkında bilgi alabilir miyiz?

NURİ CÖMERT (Satış Danışmanlığı Kıdemli Müdürü-Veritabanı ve Orta Katman Ürünleri-Ankara Ofisi): Oracle'da yaklaşık 19 yılı geride bıraktım. Ankara ofisinde Saha Danışmanı olarak başladığım Oracle yolculuğumun ilk yılında, farklı kamu kuruluşlarına yardımcı oldum. Daha sonra Teknik Destek Ekibi'nde yer aldım ve müşterilerimizin teknik problemlerine çözümler üretmenin ve yeni teknolojilere dair bilgileri aktarmanın dışında, iş ortaklarımızın yazılım geliştirme süreçlerine de zaman zaman destek oldum. Çok önemli deneyimler kazandığım bu süreçte, hem farklı ihtiyaçlara yönelik hızlı çözümler geliştirebilme, resmin tamamını görerek farklı yöntemler üretme

becerilerim gelişti, hem de iş ortaklarımızı ve müşterilerimizi daha yakından tanıma fırsatı buldum. 2002 yılında ise Ankara'da konumlandırılan Satış Danışmanlığı Ekibi'ne geçtim. Son dört yıldır da bu ekibin yöneticiliğini üstlenmiş bulunuyorum. Ekibimin işlerini en rahat ve en kaliteli biçimde yapabilmelerini sağlamak için en iyi ortamın yaratılmasına önem veriyorum. Ayrıca, hem Satış Ekibi'nin hem de iş ortaklarımızın ihtiyaç duydukları bilgi, deneyim ve kazanımlara daha kolay ve hızlı bir şekilde ulaşabilmelerine destek oluyorum.

Siz ve ekibiniz hangi teknolojilere odaklanmış durumdasınız?

NURİ CÖMERT: Ankara ve Anadolu'daki bazı şehir ve sektörlerden sorumluyuz ve bu kapsamdaki müşteri ve iş ortaklarımıza Oracle Veritabanı ile Oracle'ın Orta Katman çözümlerini tanıtmaya odaklanmış durumdayız. Dolayısıyla, Oracle'ın Exa serisi içinde yer alan Bütünleşik Sistemleri, bunların üzerinde çalışan tüm yazılımlar ve

Oracle'ın mimari bakışı ile gerçekleştirmeye çalıştığı tüm çözümler de kapsama alınıyoruz içerisinde yer alıyor. Oracle'ın 2008 yılından beri tanıtmaya çalıştığı Exadata, Exalogic, Exalytics, Super Cluster, Big Data gibi yazılım çözümlerine katkıda bulunmak üzere geliştirilen tüm platformlar, WebCenter, Kimlik Yönetimi, Erişim Yönetimi ve Veri Analitiğine yönelik ürün ve teknolojiler, ekip olarak bizim çözüm sunduğumuz konu başlıkları içerisinde yer alıyor.

Başta da vurgulamaya çalıştığım gibi sadece müşterilere çözüm getirmek amaçlı çalışmıyoruz; aynı zamanda iş ortaklarımızın ilgili konularda bilgilerini geliştirmesi ve yenilemesine yönelik faaliyetler de yürütüyoruz. Bu çerçevede zaman zaman Ankara ofisimizde iş ortaklarımıza yönelik etkinlikler düzenliyoruz. Bu etkinlikler, Veri Güvenliği, Big Data ya da Veri Analitiği gibi konularına yönelik ya da Oracle 12c Veritabanı gibi ürün odaklı olabiliyor. İş ortaklarımıza kesintisiz olarak bilgi aktarımında bulunabilmek için bu faaliyetleri düzenli olarak gerçekleştiriyoruz.



NURİ CÖMERT

Satış Danışmanlığı Kıdemli Müdürü



KEMAL ÜLKÜ

Satış Danışmanlığı Kıdemli Müdürü



TOLGA YILDIRIM

Satış Danışmanlığı Kıdemli Müdürü

Sayın Ülkü siz de Oracle Türkiye'nin en deneyimli isimleri arasında yer alıyorsunuz. Sizin Oracle yolculuğunuz nasıl başladı ve devam etti?

KEMAL ÜLKÜ (Satış Danışmanlığı Kıdemli Müdürü-Veritabanı ve Orta Katman Ürünleri-İstanbul Ofisi): Ben de Oracle yolculuğumda 17 yıla yaklaştım. 1998 yılından bu yana Oracle stratejilerinin nasıl şekillendiğine, teknoloji ve iş dünyasının içinden geçtiği tüm dönemlere tanıklık ettim ve tanıklık etmeye de devam ediyorum. Oracle'da çalışmaya Ankara Ofisi'nde başladım ve yaklaşık sekiz yıl boyunca, kamu kuruluşları ağırlıklı olmak üzere, Oracle Veritabanı ve onun etrafındaki ikincil teknolojiler ile Oracle Orta Katman Ürünlerinden sorumlu Satış Danışmanı olarak görevimi yürüttüm. 2006 yılında Orta Katman Ürünlerinden Sorumlu İş Geliştirme Yöneticisi olarak atandım ve veritabanı tarafındaki sorumluluklarımı bıraktım. Bu görev, "Satış Danışmanlığı" yanı sıra aslında "Satış" tarafına daha yakın bir roldü. İki yıl boyunca tamamen Orta Katman

ürünlerine odaklandıktan sonra 2008 yılında Orta Katman Satış Danışmanlığı Ekibi'nin yöneticiliğini üstlendim. 2014 yılı Haziran ayından bu yana da İstanbul Ofisi'ndeki Veritabanı, Veri Tabanı Opsiyonları ve Orta Katman Ürünleri Satış Danışmanlığı Ekibi'ni yönetiyorum.

Ekibinizle birlikte sorumlu olduğunuz konu başlıklarını biraz daha detaylandırabilir misiniz?

KEMAL ÜLKÜ: Biraz önce Nuri'nin de dediği gibi, ekip olarak hem Satış Ekibi'nin hem de iş ortaklarımızın ihtiyaç duydukları bilgi ve deneyime ulaşmalarına, ayrıca müşteri ve iş ortaklarımızın yürüttükleri projelerde farklı seviyelerde karşılaştıkları gereksinimler ve çözüm arayışlarına destek oluyoruz. Oracle'ın teknoloji ürün gamı içerisindeki Oracle Veritabanı, Oracle Veritabanı'nın tüm opsiyonları, Yönetim Yazılımları, Oracle Orta Katman Ürünleri bizim sorumluluğumuzda. Orta Katman Ürünleri içerisinde Temel Uygulama Sunucusu Modülleri, Entegrasyon Çözümleri, İçerik Yönetimi, Süreç Yönetimi

Çözümleri, ayrıca "Multichannel Digital Engagement" veya "Social Engagement" başlıkları altında ele aldığımız masaüstü web tabanlı veya mobil kullanıcıya yönelik etkileşim katmanları, portaller, Kimlik Yönetimi Çözümleri yer alıyor.

Sayın Yıldırım, siz görece daha kısa zamandır Oracle bünyesinde yer alıyorsunuz ama öncesinde de analitik çözümler, ürünler ve teknolojiler tarafında çok ciddi bir deneyiminiz var. Kariyer yolculuğunuz hakkında sizden de bilgi alabilir miyiz?

TOLGA YILDIRIM (Satış Danışmanlığı Kıdemli Müdürü-Veri Ambarı ve İş Zekası Ürünleri): Oracle'da çalışmaya başlamadan önce bankacılık sektöründe Veri Ambarı Mimarı olarak yaklaşık yedi yıl , sektörde ise toplam 20 yıllık deneyime sahibim. Oracle'da çalışmaya ise 2006 yılında Veri Ambarı ve İş Zekası Ürünlerinden Sorumlu Kıdemli Danışman olarak başladım. Son dört yıldır, Veri Ambarı ve İş Zekası Ürünleri'nden sorumlu Satış Danışmanlığı Ekibi'nin



NURİ CÖMERT
Satış Danışmanlığı Kıdemli Müdürü

Yeni bir Oracle ürününü Oracle bünyesinde ilk öğrenen kişiler çoğu zaman satış danışmanlarıdır. Birincil görevleri, Ürün Geliştirme Ekibi'nin ortaya koyduğu yeni teknolojiyi süratle potansiyel kullanıcılara anlatabilmek, faydasını somut olarak gösterebilmektir.

beraber Oracle'ın Bütünleşik Sistemi olan Exalogic, Oracle'ın uygulama sunucusu çözümü Web Logic, SOA (Servis Odaklı Mimari), Süreç Yönetimi ve Oracle'ın yazılım geliştirme platformu ADF uzmanlığı ile çözümler üretiyorlar.

KEMAL ÜLKÜ: İstanbul Ofisi'nde benimle birlikte toplam 10 kişilik bir ekip yer alıyor. Ainura Madylova, Alper Gürel, Çağatay Çebi, Ercan Üret ve Uğurata Bakır'dan oluşan veritabanı teknolojileri ekibi, tüm modül ve opsiyonları ile Oracle Veritabanı ve Exadata ürünleri için kullanıcılar ve iş ortakları ile yakın olarak çalışıyorlar. Alper Gürel, SAP kullanıcısı işletmelerde Oracle Veritabanı ve Exadata çözümlerinin pozisyonlanması ve hayata geçirilmesi misyonunu da yüklenmiş durumda. Turgut Aydın liderliğindeki Oracle Orta Katman ürünleri grubunda ise İbrahim Demir, Cloud Application Foundation (Weblogic, Coherence, JVM), ADF, Exalogic ve Mobility; Emre Boya, servis entegrasyonu ve süreç yönetimi; Kıvanç Güler de kullanıcı etkileşimi, portal ve içerik yönetimi konularına odaklanmış durumdadır. Turgut'un ekip liderliği şapkasına ek olarak bir de bilgi güvenliği ve kimlik yönetimi yazılımları uzmanlığı şapkası mevcut. Ekibimiz farklı deneyim ve yaklaşıma sahip, birbirini bu anlamda çok besleyen, birbirlerini tamamlayan kişilerden oluşuyor.

Ekipte, dinamik, Y kuşağının tüm özelliklerini barındıran, yüksek motivasyona sahip, çok genç arkadaşlarımız da var; iş tecrübesi 20 yılın üzerinde, artık bir BT gurusu olarak tanımlanabilecek arkadaşlarımız da var... Bu karışım bize yaratıcı fikirler üretmeye uygun verimli bir ortam sunuyor.

NURİ CÖMERT: Kemal Bey doğru bir konuya değindi. Satış Danışmanlığı ekiplerimizi, verimlilik ve yaratıcılığı da beraberinde getiren bu karma yapıyı gözeterek oluşturmaya dikkat ettik. Hem deneyime, bilgi birikimine ve kurumsal belleğe, hem de taze fikirlere, yeni bakış açlarına ihtiyacımız var.

TOLGA YILDIRIM: Veri Ambarı ve İş Zekası Satış Danışmanlığı Ekibi olarak biz toplam beş kişiden oluşan bir ekibiz. Nuri Bey ve Kemal Bey'in ekiplerinden farklı olarak, hem Ankara'da hem de İstanbul ofislerinde yer alıyoruz. Ankara'da Erkan Özden ve İstanbul'da Murat Yeşil, İş Zekası ve Veri Ambarı çözümlerine odaklanarak, "Principal

yöneticisi olarak görevimi sürdürüyorum. Dolayısıyla tamamen Oracle Veri Ambarı ve İş Zekası ürün ve çözümlerine adanmış, 10 yılı aşkın geçmişim var diyebilirim.

Ekibinizle birlikte nelerden sorumlusunuz?

TOLGA YILDIRIM: Oracle'ın Analitik Ürün Ailesi adını verdiğimiz başlık altında yer alan tüm ürün, teknoloji ve çözümlerinden sorumluyuz. İş Zekası Çözümleri, Veri Ambarı Çözümleri, Veri Entegrasyon Ürünleri ve geçen sene başından itibaren de bizi çok heyecandıran Big Data Ürünleri, ben ve ekibimin kapsama alanı içerisinde yer alıyor. Ağırlıklı olarak Türkiye'ye odaklanmış durumdayız ama Orta Asya coğrafyasını da zaman zaman destekliyoruz. Dolayısıyla sorumluluk alanımızı Orta Asya ve Türkiye olarak çezebiliriz.

Ekipleriniz hakkında da bilgi alabilir miyiz? Kaç kişiden oluşuyor, kapsama alanınızdaki teknolojiler arasında belli uzmanlık alanlarına sahip kişiler var mı? Nasıl bir ekip çalışması yürütülüyor?

NURİ CÖMERT: Ankara Ofisi'nde altı arkadaşım ile birlikte çalışıyorum. Bu arkadaşlarımdan dördü Veri Tabanı ve Opsiyonları konusuna odaklanmış uzmanlar olarak, bu alanda müşteri ve iş ortaklarımıza yardımcı oluyorlar. Diğer iki arkadaşım ise Orta Katman Ürünleri konusunda uzmanlıklara sahipler. Veritabanı konusunda çalışan ekibimin lideri Engin Şenel, gerek deneyimiyle, gerek konulara ve çözümlere yaklaşımıyla ekibin diğer üyelerine de liderlik ediyor. Engin'in liderliğinde Levent Ülkü, Güher Kayalı ve Eren Akbaba; Veritabanı, Exadata, Veri Güvenliği, Yüksek Devamlılık Çözümleri konularında çalışıyorlar. İki kişiden oluşan Orta Katman Ürünleri ekibi, Hakan Güven'in liderliğinde Burçin Öksüz'le



KEMAL ÜLKÜ
Satış Danışmanlığı Kıdemli Müdürü

Satış Danışmanlığı ekiplerinde, dinamik, Y kuşağının tüm özelliklerini barındıran, yüksek motivasyona sahip, çok genç uzmanlar da; artık bir BT gurusu olarak tanımlanabilecek duayenler de bulunuyor... Hem deneyime, bilgi birikimine ve kurumsal belleğe, hem de taze fikirlere, yeni bakış açılarına duyulan ihtiyaca cevap vermeyi hedefleyen bu yapı, yaratıcı fikirler üretmeye uygun verimli bir ortam sunuyor.

Consultant” dediğimiz, kıdemli danışmanlık görevlerini sürdürüyorlar. Veri Entegrasyon Çözümleri tarafında, özellikle Golden Gate, Oracle Data Integrator (ODI) ve Oracle Data Quality ürünlerinden sorumlu arkadaşımız Refik Yıldırım da yine benim ekibim içerisinde yer alıyor ve tüm Türkiye’yi destekliyor. Oracle’ın Big Data konusuna verdiği önem doğrultusunda ekibimize son olarak katılan Kübra Fenerci’nin sorumluluğu ise Büyük Veri Teknolojileri. Kübra Fenerci, Oracle öncesinde çalıştığı kuruluşlarda da satış danışmanı olarak analitik ürünlere odaklanmış deneyimli bir arkadaşımız ve onun da sorumluluğu tüm Türkiye.

Oracle bünyesindeki diğer birimlerle nasıl bir iletişim ve işbirliği sürdürüyorsunuz?

NURİ CÖMERT: “Tek Kırmızı Ekip” mottosu altında diğer birimlerle de sağlıklı bir iletişim sürdürmek ve beraber çalışmak zorundayız.

Zaten doğal olarak Satış Ekibi ile birlikte çalışıyoruz. Ancak sadece bu işbirliği verimli ve başarılı sonuçlar almamızda yeterli değil. Aynı zamanda İleri Teknik Destek Ekibi ACS (Oracle Advanced Customer Support Services) ya da Danışmanlık Hizmetleri Ekibi (Oracle Consulting Services) ile de beraber faaliyetler yürütmek durumundayız. İşimiz yeni bir şeyler araştırıp öğrenmeye daha uygun olduğu için, zaman zaman söz konusu ekiplere yeni ürünler, versiyonlar, yamalar hakkında bilgi aktarımında bulunacak seanslar düzenliyoruz. Buna ek olarak Teknik Destek Ekibi ile beraber de etkin olarak çalışıyoruz. Müşterilerimizin kullandığı ürünlerin işletiminin başarılı bir şekilde sürdürülebilmesi için bu işbirliğini kesintisiz devam ettirmek şart. Biraz önce belirttiğim gibi İş Ortakları Ekibi ile de, iş ortaklarımızın farklı faaliyetlerle desteklenmesi, bilgilendirilmesi anlamında birlikte çalışıyoruz.

KEMAL ÜLKÜ: Oracle’da Satış Danışmanlığı, hem ürüne, hem müşteriye hem de iş ortağına çok yakın olmak demektir. Dolayısıyla ürünle ilgili diğer tüm teknik ve teknik olmayan ekiplerle iletişim halindesinizdir. Yeni bir Oracle ürününü Oracle bünyesinde ilk öğrenen kişi çoğu zaman satış danışmanıdır. Görevimiz, Ürün Geliştirme Ekibi’nin ortaya koyduğu yeni teknolojiyi süratle potansiyel kullanıcılara anlatabilmek, faydasını somut olarak gösterebilmektir. Bu nedenle Ürün Geliştirme Ekibi ile yakın çalışırız. Düzenli olarak onların work shop’larına, eğitimlerine katılırız. Ürün bilğimiz hep güncel ve deneyimli kullanıcı seviyesinde olmak zorundadır. Bunu sağlarken, kimi zaman Oracle Danışmanlık Ekibi ile yakın çalışırız. Sadece satış sürecinde değil, satış sonrasında da kritik noktalarda hem iş ortaklarımızla, hem de Oracle’daki diğer satış sonrası ekiplerle işbirliği yaparız. Hem müşteride çalışan hem de online destek veren Teknik Destek

Satış Danışmanlığı ekipleri, ürün geliştirmeden başlayarak satış ve satış sonrası tüm süreçlerdeki ekiplerle yakın çalışıyor ve iş ortaklarıyla, müşterilerle, potansiyel kullanıcılarla, farklı etkinlikler ve platformlarda bir araya geliyor.

ekipleriyle bu nedenle düzenli bir işbirliğimiz vardır. Özetle, ürün geliştirmeden başlayarak satış ve satış sonrası tüm süreçlerdeki ekiplerle, iş ortaklarımızla, müşterilerle ve potansiyel kullanıcılarla, farklı etkinlikler ve platformlarda sürekli olarak temas halindeyiz.

Bugün Plus dergisi ile röportaj yapıyoruz, yarın Oracle Veritabanı 12c'nin çözüm ortaklarımıza ve müşterilerimize belli özelliklerinin anlatıldığı bir pazarlama etkinliğinde sunumlar yapıyor olacağız.

TOLGA YILDIRIM: Satış Danışmanlığı ekibi olarak bizi diğer ekiplerden ayıran önemli özelliğimiz, Oracle içerisindeki farklı gruplarla en fazla etkileşim içerisinde olan ekipler olmamız... Kendi ekibimden şöyle bir örnek verebilirim: Oracle Analitik Ürün Ailesi içerisinde Oracle ERP çözümü içerisinde sunulabilen, analitik çözüm sağlama kapasitesine sahip ürünler var. Bu ürünlerin temel sorumluluğu bizde olmakla birlikte satış öncesi aktivitelerde Uygulamalar Grubu'yla birlikte çalışmamız ve onların ERP uzmanlığı ile bizim analitik ürünler konusundaki uzmanlığımızı birleştirmemiz gerekiyor. Örneğin, yine Uygulamalar Grubu'nda, Kurumsal Performans Yönetim Uygulamaları başlığı altında Hyperion Ürün Ailesi'nden sorumlu olan ekiple de yakın çalışıyoruz. Çünkü hem onların sorumluluğunda hem de bizim sorumluluğumuzda olan Essbase gibi ortak ürünlerimiz var.

Bizim sorumluluğumuzda olan Veri Ambarı konusu, doğası gereği başka ekiplerle birlikte çalışmayı zorunlu kılan bir alan. Veri ambarı dediğimiz yapılar, veritabanının farklı bir şekilde konfigüre edilip kullanılmasından ibaret olmakla birlikte, farklı teknolojilerin de kullanılmasını zorunlu kılıyorlar. Dolayısıyla veritabanı ile ilgili daha teknik bir beceri gerektiğinde, Veri Tabanı ekiplerinden destek alıyoruz. Aynı şekilde Oracle'ın Analitik Ürün Ailesi'nde Orta Katman teknolojileri üzerinde çalışan birçok ürün var. Yine böyle bir bilgi transferi

veya destek gerektiğinde, ilgili ekipleri bilgilendirip, birlikte çalışma zemini yaratıyoruz. Büyük Veri ile birlikte de farklı ekiplerle işbirliğimiz daha da arttı çünkü Büyük Veri projeleri, farklı disiplinlerden, farklı ürünlerin çalışması ile gerçekleştirilen projeler oluyorlar.

Şu sıralarda öne çıkan projelerden söz edebilir misiniz?

NURİ CÖMERT: Ulusal eğitimimizin vatandaşlara ve öğrencilere daha iyi bir çözüm seti sunabilmesi için çalışan Milli Eğitim Bakanlığı ile sürdürdüğümüz faaliyetlerimiz var. Milli Eğitim Bakanlığı'nda hali hazırda Oracle ürünleri kullanıyor. Ancak bunların daha etkin nasıl kullanılabileceği konusunda bilgi aktarımlarında bulunuyoruz.

Yine benzer şekilde Sağlık Bakanlığı, Ulaştırma Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı gibi kamu kuruluşlarıyla beraber faaliyetler yürütüyoruz.

Elbette Ankara'da kamu kuruluşlarının dışında, gelişmiş bir özel sektör de var. Oracle ürünlerini nasıl daha etkin kullanabilirler, doğru çözümleri nasıl bulabilirler konusunda onlarla da işbirlikleri yürütüyoruz.

KEMAL ÜLKÜ: Bu yıl Oracle OpenWorld kapsamında da belirtildiği gibi Bulut Bilişim, Mobilite, Nesnelerin İnterneti (Internet of Things-IoT), Büyük Veri, Bütünleşik Sistemler, en çok telaffuz ettiğimiz konular arasında yer alıyor. Teknoloji dünyasının gittiği bir yön var. Oracle da aslında müşterilerin talep ettiği bu alanlarda kendi çözümlerini geliştiriyor, iyileştiriyor ve elbette son zamanlarda yürütülen projeler de bu başlıklar etrafında şekilleniyor. Dolayısıyla biz de müşterilerimizle bu başlıklar kapsamında sıklıkla bir araya geliyoruz.

Son kullanıcıların veri tabanlarının bütünleşik



TOLGA YILDIRIM
Satış Danışmanlığı Kıdemli Müdürü

sistemler üzerinde konsolidasyonları, performans iyileştirmeleri, in-memory veritabanı ve gerçek zamanlı analiz, sorgulama yeteneklerinin kazandırılması gibi projeler öne çıkıyor. Gerek veritabanı tarafında gerekse orta katman tarafındaki veri merkezlerine bulut bilişim yeteneklerinin kazandırılması da sıcak konular arasında.

Mobilite projelerine gelirsek; dünya üzerinde 6 milyar civarında mobil servis abonesi olduğu söyleniyor... Bu alanda hayata geçirdiğimiz çok ciddi çalışmalar var. Son kullanıcının mobil cihazından veri merkezindeki en alt bileşene kadar; her noktada entegrasyonu, doğru iletişimi, güvenliği sağlayacak çözümler üzerinde çalışıyoruz. Bu alanda Türkiye'deki ve dünyadaki projeler çok farklı değil.

Özetleyecek olursam; bulut özelliklerinin veri merkezlerine gerek veri tabanı tarafında olsun, gerekse orta katman tarafında olsun yansıtılmasına, mobil kabiliyetlerin

artırılmasına, büyük veriye yönelik gerçek zamanlı sorgulamaların, analizlerin yapılmasına yönelik projeler üzerinde çalışıyoruz.

TOLGA YILDIRIM: Son dönemde hem sektörde hem de Oracle bünyesinde Büyük Veri konusunda çok büyük bir eğilim olduğunu görüyoruz. Bu eğilimin bir sonucu olarak Büyük Veri projeleri öne çıkıyor ve müşterilerimizin en çok bilgilenmek istedikleri konuların başında geliyor. Bu konuya yatırım yapmış ya da yatırım yapmayı düşünen firmalar, sağlayacakları fayda üzerine odaklanmış durumdalar. Büyük Veri konusunda öyle yüksek bir talep var ki konudan doğrudan sorumlu olan arkadaşımız Kübra Fenerci'ye ekip üyeleri olarak destek vermemiz gerekiyor. Dolayısıyla Büyük Veri konusundaki projelerin artarak devam etmesini bekliyoruz.

İş Zekası ve Analitik Çözümler tarafında da talepler ve projeler hız kaybetmeden devam ediyor. Bağımsız araştırmacıların yayınladığı raporlara da baktığımızda, analitik projelerin 2014 yılına damga vurduğunu görüyoruz.

Veri Ambarı, birçok firmada hali hazırda kurulmuş durumda ve bunlar hep devam eden projeler olduğu için şu anda ikinci, üçüncü versiyonları için hazırlıklar yapılıyor.

Özellikle büyük finans şirketleri, bankalar, veri ambarlarını bir daha gözden geçirip değişen ihtiyaçlara göre tekrardan şekillendirmeyi planlıyorlar ve biz de bu projelerin içerisine dâhil olup onlarla birlikte çalışıyoruz.

Konu iş ortaklarına gelmişken, onlarla yaptığınız iş birliklerine biraz daha detaylı değinebilir miyiz? İş ortakları ile nasıl çalışmalar yürütüyorsunuz? Onlara iletmek istediğiniz mesajlarınız var mı?

NURİ CÖMERT: Kimi zaman gelişmeleri paylaşmak üzere iş ortaklarımızla buluşuyoruz, toplantılar düzenliyoruz; kimi zamanda gerçekleştirdikleri projelerde özel olarak onlara yardımcı olacak faaliyetler organize ediyoruz. Bunları, çoğunlukla iş ortakları iletişiminden sorumlu olan arkadaşlarımız üzerinden koordine ediyoruz. Ancak tamamen duruma özel bire bir angaje olduğumuz senaryolar da olabiliyor. Fakat temel amacımız, düzenli olarak iş ortaklarımıza temas edebilmek; Oracle bilgi birikimini, projelerinde doğru kullanabilecekleri

şekilde onlara aktarabilmek oluyor.

Bilindiği gibi her sene OpenWorld yeni duyurulara sahne oluyor. İş ortaklarımıza, bu etkinlikten sonra Oracle Türkiye'de düzenlenen bilgi aktarımı toplantılarına, etkinliklere mutlaka katılmalarını öneriyorum. Bilgilendikleri konularda detaylı çalışmalar yapmaya karar verdiklerinde de mutlaka bizim haberimiz olsun. Söz konusu alanlara onlarla birlikte odaklanarak, elimizden gelen yardımı yapacağımızdan emin olabilirler.

KEMAL ÜLKÜ: Bu konuda Nuri'nin söylediklerine ekleyecek fazla bir şey yok aslında. Biz de ekip olarak benzer süreçleri yürütüyoruz. Ancak ekleme yapmak istediğim ve iş ortaklarımızın dikkatini çekmek istediğim bir konu var. Yaşı onlu, yirmili yıllara uzanan 'legacy' uygulamaların üzerinde koştuğu mevcut veri merkezlerinin daha verimli bir platform haline getirilmesine yönelik projeler, iş ortaklarımız için ciddi bir fırsat yaratıyor. Biz buna Oracle'da "App Advantage" diyoruz. App Advantage Programı, Oracle veya Oracle dışı olması fark etmez, birden fazla uygulamanın koştuğu veri merkezlerinde uygulamaları birbiri ile konuşur halde çalıştırmak konusunda sıkıntılar yaşayan veya bu uygulamaların ürettiği içeriği son kullanıcıya hem kolay ulaşılabilir hem çok farklı kanallardan erişilebilir bir platform üzerinden sunma konusunda ihtiyaçları olan müşterilere çözüm getiriyor. Oracle çözümlerini kullanarak tepeden turnağa bir kullanıcı etkileşim platformu yaratılıyor. Resmin içerisine birden fazla uygulamanın ürettiği verinin tek bir ekrandan kullanıcılara sunulabildiği portaller de giriyor, birden fazla sistemi ve bu sistem üzerindeki kullanıcı hesaplarını tek elden yönetmenizi ve dolayısıyla güvenlik açıklarınızı kapatmanızı sağlayan kimlik yönetimi ve güvenlik çözümleri de, entegrasyon çözümleri de... İş ortaklarımızın önemli bir kısmı burada adı geçen teknolojilerin bir veya birden fazlasına hâkimler. Özellikle bu tip veri merkezlerinde kendi çözüm paketi koşan veya Oracle hazır uygulamaları üzerinde tecrübesi olan iş ortaklarımızın App Advantage Programı kapsamında yapabileceği çok fazla şey var. Biz ekip olarak bu yıl içerisinde bu konuda ciddi

çalışmalar yapıyor olacağız.

Mobilite Türkiye'de her zaman popüler olacak bir konu ve bulut bilişim de hızla ilerliyor. Bu alanlarda çözüm sağlıyor olmak, uygulama geliştirmek, geliştirilmiş uygulamaların güvenli bir altyapı üzerinde koşturulmasını sağlamak, uygulamaların veri merkeziyle doğru ve performanslı bir şekilde entegrasyonunu gerçekleştirmek ve bunun gibi daha pek konuda Oracle iş ortaklarının değerlendirmesi gereken fırsatlar bulunuyor.



TOLGA YILDIRIM: Biraz önce de söz ettiğim gibi iş ortaklarıyla oldukça yakın çalışıyoruz ve iş ortağı eko sistemimizi beslemek, onların teknik becerilerini artırmak ve müşteri karşısındaki etkinliklerine destek olmak en önemli görevlerimiz arasında yer alıyor. Özellikle İş Zekası ve Veri Ambarı konusuna yatırım yapmış ve bu konuda uzmanlaşmış olan iş ortaklarımızın doğal bir uzantısı gibi görüyoruz kendimizi. Onun dışında bazı niş alanlarda çözüm üreten ve teknolojilerini analitik anlamda kullandığımız iş ortaklarımızla da güzel işbirlikleri yürütüyoruz. Kendi konu başlıklarımız kapsamında iş ortaklarımıza özellikle Büyük Veri konusuna eğilmelerini öneriyorum. Türkiye'de hâlâ bakır bir alan olmakla birlikte çok hızlı bir şekilde büyüyeceği çok açık bir şekilde görülüyor. Gerçek zamanlı analizler ve mobilite konusu da yine çokça konuşulan ve herkesin dikkatini çeken konular arasında. Bu konularda yakın gelecekte çok sayıda yeni proje geliştirileceğini göreceğiz. ■

Orta Katman çözümlerinin yeni yıldızları: Oracle SOA Suite 12c ve BPM 12c

Orta Katman Satış Danışmanlığı ekibinde yer alan Kıdemli Satış Danışmanı Emre Boyacı ile Orta Katman altyapısının en önemli ürünleri olan ve birbirleriyle entegre çalışan Oracle SOA Suite ve Oracle BPM Suite Ürün Ailesi'nin yeni 12c sürümü ile gelen özellikleri ve Oracle müşterilerine yansımaları üzerine görüştük.

Sayın Boya öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

EMRE BOYA (Kıdemli Orta Katman Satış Danışmanı): İstanbul ofisimizde Kemal Ülkü yöneticiliğinde görevlerini sürdüren Orta Katman ürün ve teknolojilerinden sorumlu Satış Danışmanlığı Ekibi içerisinde yer alıyorum. Kariyerimin başlangıcından itibaren Orta Katman teknolojileri üzerinde uzmanlaştım. Finans sektöründe ve farklı bir teknoloji sağlayıcı bünyesinde, yurt içi ve yurt dışında bu alanda deneyimlerim oldu. Oracle'da sürdürdüğüm görevim doğrultusunda öncelikle müşterilerimize ve bazen de iş ortaklarımıza bilgi aktarımında bulunuyorum. Satış faaliyetleriyle entegre çalışıyoruz ve satış sürecinin ilk gününden satış kapanana kadar olan sürede müşterilerimizin yanında yer alıyoruz. İş ortakları tarafında da teknolojilerdeki gelişmeleri aktarma ve bu gelişmelere bağlı olarak çözüm geliştirmeleri konusunda bilgiler verme gibi görevlerim var.

Orta Katman teknolojileri içerisinde bel kemiği olarak görebileceğimiz SOA Suite 12c (Service Oriented Architecture -Servis Odaklı Mimari) ve BPM 12c (Business Process Management - İş Süreç Yönetimi) ürünlerinin lansmanları ne zaman yapıldı?

EMRE BOYA: Her iki ürünün Beta sürümleri zaten uzun zamandır Oracle kullanıcı gruplarında ve birçok müşterimizde kullanılıyordu ve geribildirimler sonrasında Temmuz ayında ürünler

pazara sunuldu. Ancak Oracle OpenWorld'de de yeniden bir lansman yapma fırsatımız oldu. SOA ve BPM Ürün Ailesi tamamıyla birbirine entegre çalışan ürün grupları olduğu için her ikisi de yüksek bir olgunluk seviyesine geldiklerinde birlikte duyuruldu.

Oracle'ın geliştirme sürecindeki yönelik yaklaşımları hakkında bilgi alabilir miyiz?

EMRE BOYA: Oracle'ın bütün ürünleri için izlediği bir geliştirme politikası var. Öncelikle Oracle, endüstri trendlerini yakından izleyen ve aynı zamanda kendisi trend belirleyici konumda olan bir kuruluş ve hiç bir ürününü bu trendlerden bağımsız olarak geliştirmiyor. Dolayısıyla son zamanlarda sıklıkla konuşulan “bulut bilişim” ve “mobilité” gibi endüstrinin yöneldiği trendleri geliştirme sürecinin dışında tutmak zaten mümkün değil. Geliştirme sürecinin en önemli parçası ise toplanan geribildirimler. Oracle, bir ürün pazarda kullanıma sunulduktan sonra o ürünle ilgili olarak, sistematik bir biçimde ve her kanaldan sürekli olarak müşteri geribildirimleri topluyor. Bu kanallar arasında Oracle Kullanıcı Grupları, sosyal medya, Beta testlerini kullanan müşterilerle kurulan iletişim ağları, iş ortaklarıyla kurulan iletişim ağları yer alıyor.

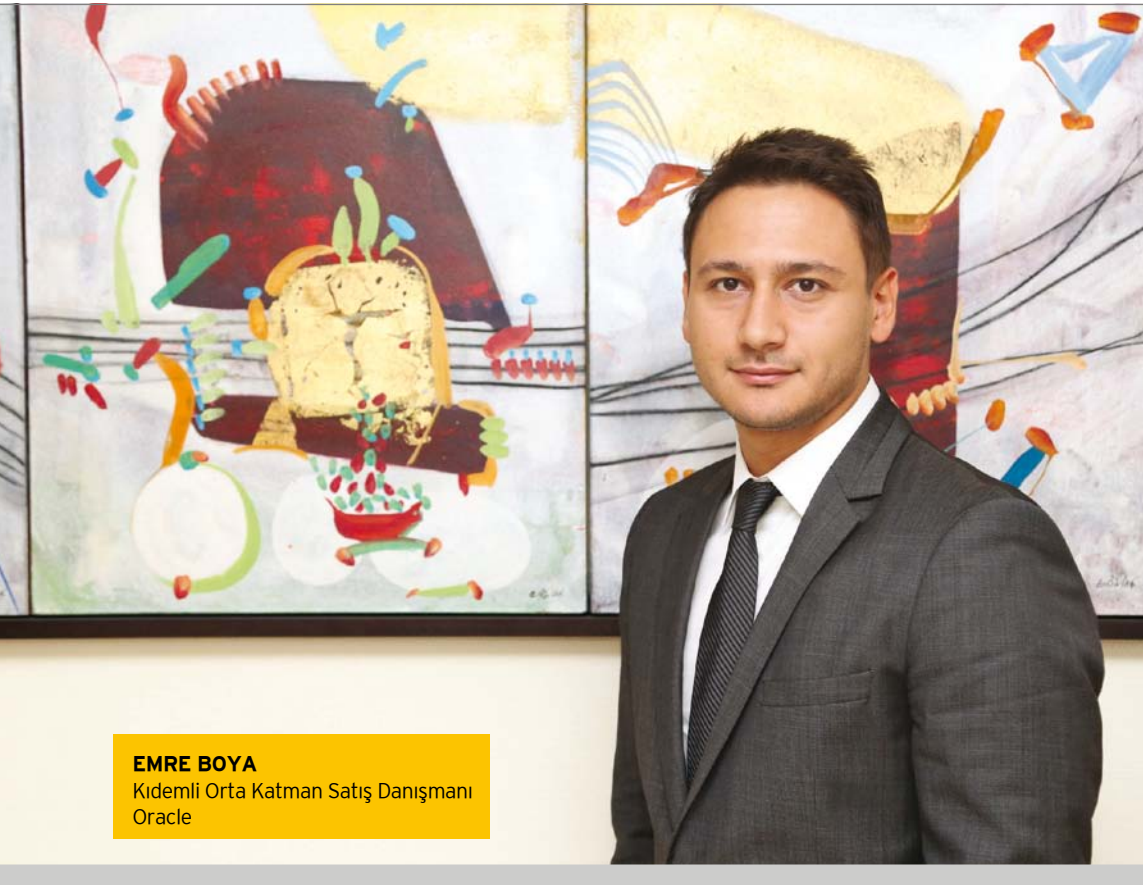
Oracle, ayrıca çok büyük ve uzun soluklu iş ortaklığı sürdürdüğü müşterileriyle her ürün grubu için her yıl düzenli olarak bir araya geldiği çalıştaylar düzenliyor. Bu çalıştaylar Ortadoğu ve Afrika, Kuzey

Amerika, Güney Amerika ve Asya Pasifik olmak üzere her bölgede ayrı ayrı gerçekleştiriliyor. Bütün bu yaklaşım çok büyük bir sinerji yaratıyor ve bu süreçte hangi yeniliklerin hemen hayata geçirileceği, hangi geribildirimlerin öncelikli olacağı belirleniyor. Şu an 12c sürümündeyiz ama ara versiyonlarda belki şu dakika Oracle'a ulaştırılan bir müşteri talebinin doğuracağı yeni bir özellik eklenecek. Dolayısıyla, Oracle SOA Suite 12c ve BPM Suite 12c de böyle bir süreçten geçerek olgunlaştı ve duyurusu yapıldı.

Peki bu geribildirimler SOA Suite 12c ve BPM Suite 12c'yi hangi özelliklerle buluşturdu?

EMRE BOYA: SOA Suite 12c ve BPM Suite 12c yeniliklerini “Bulut”, “Mobilité”, “Yazılımcı Verimliliği” ve “Sektörel Uzmanlaşma” olmak üzere dört ana başlık altında toplayabiliyoruz. Biraz önce de söz ettiğim gibi zaten “Bulut” ve “Mobilité”, endüstrinin yöneldiği trendler olarak öne çıkıyor ve her iki ürün ailesinin de bulut ve mobilité entegrasyonları tamamlanmış durumda. Bulut uygulamaları ve mobil uygulamalar, çözümler geliştirmek isteyen kuruluşlar ve iş ortakları için 12c sürümleri ihtiyaç duyulacak her özelliği kapsıyorlar.

Yeni sürümlerin BT departmanları tarafından en çok beğenilen özellikleri “Yazılımcı Verimliliği” başlığı altında geliyor. Bu konu Oracle için çok önemliydi çünkü Oracle müşterilerinden gelen en önemli geribildirimler “Yazılımcı Verimliliği”

**EMRE BOYA**

Kıdemli Orta Katman Satış Danışmanı
Oracle

alanında gerçekleşiyordu. Oracle SOA Suite 11g ve Oracle BPM Suite 11g, zaten olgunluk seviyesi yüksek, rüşlerini ispat etmiş ürünlerdi. Ancak geliştirme tarafında “yazılımcıları bu ortamlara daha kolay nasıl dahil edebiliriz” sorusu gündeme geldi. Bir uygulamanın geliştirme süresini kısaltmak, bu ortamların kullanımını kolaylaştırmaktan geçiyor. Biz de 12c sürümleri ile tam olarak bunu yapıyoruz ve yazılımcılardan da bunu başardığımıza yönelik geribildirimler alıyoruz. Yazılımcıların günlük yaşantısını kolaylaştıracak, onlara zaman ve hız kazandıracak özellikler bunlar.

“Sektörel Uzmanlaşma” başlığı altında gelen yenilikler ise SOA’nın sektörlere özel kullanımını gündeme getiriyor. Oracle, sektörlere özel SOA paketleri ile farklı sektörlerin farklı ihtiyaçlarına cevap verebilmeyi hedefliyor. Finans, telekom, üretim, perakende ve diğer sektörlerden gelen geribildirimlerden yola çıkan Oracle, her sektörün ihtiyacına uygun özellik setleri sunuyor ve bu alanda çok uzun yıllardan gelen sektörel birikimiyle fark yaratıyor.

Şimdi biraz bulut tarafındaki yeniliklere daha detaylı bakabilir miyiz?

EMRE BOYA: Kuzey Amerika’da bulutla birlikte neredeyse her uygulamanın bulut üzerinden servis olarak alınmaya başladığı bir döneme girildiği görülüyor. Artık yerleşik sistemlere yatırım yapılmadan önce üç kere düşünülüyor.

Öyle ki, bulut çözümlerinin satışları yerleşik çözümlerin önüne %65-%35 gibi farklı bir orana geçmiş durumda. Elbette bu Kuzey Amerika’da böyle. Ancak tüm uygulamaları bulut üzerinden kullanılması da mümkün değil. Her kuruluşun kendi içinde tutmak istediği, kendisinin içeride geliştirdiği uygulamalar olacaktır. Eskiden biz SOA çözümleriyle sadece içerideki uygulamaları birbirine entegre ediyorduk. Oysa artık içerideki uygulamaları birbirleri dışında buluttaki uygulamalarla da senkron bir şekilde entegre etmek durumundayız. SOA Suit ve BPM Suit, 12c sürümleri ile birlikte buluttaki birçok uygulamanın içerideki uygulamalarla entegre olabilmesi, veri değiş tokuşlarını sağlayabilmesi için yeni teknolojilerle donatılmış durumda. Bunlar elbette işin bir yüzü. Bir de SOA ve BPM 12c’yi bir servis olarak bulut üzerinden sunma konusu gündeme geliyor. Biz bugün süreç yönetimini BPM üzerinden yerleşik olarak kullanıyoruz. SOA’yı da aynı şekilde... Oysa artık bu platformları da bulut üzerinden müşterilerimize hizmet olarak sunmamız mümkün olacak. Özetle, yerleşik kullanıcı olan müşterilerimiz SOA’nın ve BPM’in 12c özelliklerini kullanarak kendilerini buluta entegre edebilecekleri gibi, Oracle müşterisi olsun ya da olmasın her şirket BPM ve SOA platformlarını bulut üzerinden hizmet olarak da kullanabilecek. Biz artık, “BPM as a Service”, “Integration Platform as a Service” ifadelerini kullanıyor olacağız.

Kuzey Amerika’da “Integration Platform as a Service” anlamında iPaaS kavramı şimdi yeni bir bulut modeli olarak ortaya konuldu. SOA’dan “Integration” anahtar kelimesini alıp “Platform as a Service” ile birleştirdiğimiz zaman iPaaS modeli ile karşılaşırız. Kuzey Amerika’da bulut uygulamalarının kullanımı o kadar çok arttı ki, iPaaS da gündeme geldi. Çünkü bulut üzerinden alınan birden fazla servisin yine bulut üzerinde birbirleriyle entegre edilmesi ihtiyacı ortaya çıktı.

BPM Suite tarafında böyle yeni kavramlar var mı?

EMRE BOYA: BPM’den bağımsız ama onunla yakından ilişkili kavramlar söz konusu. BPM Suite ile birlikte en çok konumlandığımız Orta Katman ürün ailesi çözümlerinden bir tanesi bildiğiniz gibi İçerik Yönetimi. Siz eğer bir süreç uygulamasını ya da bir süreç hizmetini platform olarak bulut üzerinden kullanmak istiyorsanız, doküman yönetim sistemi ya da içerik yönetim sistemini de bulut üzerinden kullanmanız gerekiyor. Oracle bugün içerik yönetimini de bulut üzerinden sunabiliyor. Bu bizim, “Document as a Service-DaaS” ya da “Content as a Service-CaaS” adını verdiğimiz bir modeli ortaya koyuyor.

Peki bu gelişmeler Türkiye’ye nasıl yansıyor?

EMRE BOYA: Söz ettiğimiz tüm konular Türkiye’de ilgiyle izleniyor. Bulut özellikleri daha çok hibrit uygulamalarda öne çıkacaktır elbette. SOA ve BPM’in bulut üzerinden kullanımı gibi uygulamalar için ise biraz daha zaman gerekecektir. Bu konular ve biraz önce söz ettiğimiz yeni kavramlar, şu anda kuruluşların heyecanla izlediği, örneklerin oluşmasını bekledikleri konular. Ancak Türkiye’de ilk aşamada asıl farkı yaratan Yazılımcı Verimliliği özellikleri, Sektörel SOA paketleri ve Mobil taraftaki gelişmeler olacaktır. Proje ekiplerinin yazılım geliştirme süreçlerini kolaylaştıran, insan kaynaklarını çok daha verimli kullanmaya izin veren SOA Suite ve BPM Suite 12c’nin müşterilerden ve kullanıcılardan gelen geribildirimler doğrultusunda geliştirildiğini bu noktada tekrar hatırlatmak isterim. Özellikle tüm iş ortaklarımızın bu yeni sürümleri mutlaka incelemelerini ve hem bulut hem de mobil taraftaki uygulamaları için ne kadar güçlü platformlar sunduklarını görmelerini öneririm. ■

CRM dünyasının kalbi **Oracle** teknolojileriyle atıyor!

Oracle teknoloji ve çözümleri, CRM dünyasında da fark yaratıyor, projelerin ve verilen hizmetlerin başarısında anahtar rol oynuyor... Bu alanda Bulut Uygulamaları başta olmak üzere Oracle teknolojilerinin nasıl konumlandırıldığı ve iş ortaklarıyla yürütülen çalışmalar üzerine, önce CRM Müşteri Deneyimi Satış ve Pazarlama Çözümleri Yöneticisi Emre Ultav, Bulut Uygulamaları SaaS Bölge Yöneticisi Şükrü Babacan ve CRM Servisleri Satış Yöneticisi Gizem Çizel ile görüştük. Oracle Ekibi ve yürüttükleri çalışmalar konusunda aldığımız bilgilerin ardından da İş Ortakları Yöneticisi Tuğbay Aşkın eşliğinde, CRM hizmetleri sunan Oracle iş ortakları Smartiks ve CMC yetkilileriyle buluştuk. ►



SOLDAN SAĞA: EMRE ULTAV CRM Müşteri Deneyimi Satış ve Pazarlama Çözümleri Yöneticisi - Oracle / **TUĞBAY AŞKIN** İş Ortakları Yöneticisi - Oracle / **GİZEM ÇİZEL** CRM Servisleri Satış Yöneticisi - Oracle / **ŞÜKRÜ BABACAN** Bulut Uygulamaları SaaS Bölge Yöneticisi - Oracle



“Bulut çözümleri ile en güncel platform ve alt yapılara, mobil uygulamalardan analitik raporlamaya kadar en gelişmiş yazılım teknolojilerine ve uzman bir ekibe sahip oluyorsunuz.”

ŞÜKRÜ BABACAN
Bulut Uygulamaları SaaS
Bölge Yöneticisi
Oracle

CRM çözümünü müşterilere nasıl ulaştırıyorsunuz?

ŞÜKRÜ BABACAN: Bulut uygulaması olarak sunduğumuz CRM çözümlerini, Oracle'ın stratejisi gereği, iş ortaklarımız aracılığıyla müşterilerimize ulaştırıyoruz. Danışmanlık ve destek hizmetleri iş ortaklarımız tarafından veriliyor. Bu yapı, iş ortaklarımızın sektörel derinlik kazanmasını ve müşterilerimizin birer çözüm ortağı gibi yapılanmasını sağlıyor. Böylece müşterilerimiz sadece kendi işlerine odaklanarak CRM tarafını güvendidikleri uzman ellere teslim etmiş oluyorlar.

Bu hizmete hangi sektörlerden ve hangi boyuttaki kuruluşlardan talep geliyor? Kiralama bedelleri nasıl belirleniyor? Bu kullanım şekli hangi avantajları beraberinde getiriyor?

ŞÜKRÜ BABACAN: Oracle CRM ürünlerinin esnek ve kullanıcı dostu olması nedeniyle her ölçekten, her sektörden ve farklı ihtiyaçları olan kuruluşlardan talepler geliyor. Kiralama bedelleri kullanıcı bazında ve aylık olarak belirleniyor.

Buradaki en büyük avantaj, büyüme ve küçülmeye göre maliyetlerin öngörülebilir olması ve ürünlerimizin hızlı bir şekilde müşterinin değişen taleplerine cevap verebilmesidir. Firmalar bu model ile en gelişmiş alt yapılardan platformlara, mobil uygulamalardan analitik raporlamaya kadar tüm teknolojilerine ve bu yapıyı destekleyen uzman bir ekibe sahip oluyor. Bu yapı sayesinde küçük, orta veya büyük ölçekli firmalar aynı teknolojiyi kullanabilir hale geliyor.

En çok talep şu anda hangi sektörlerden geliyor?

ŞÜKRÜ BABACAN: Geçtiğimiz bir yıl içerisinde en çok talep teknoloji, yazılım, perakende, havacılık ve çağrı

Sayın Babacan, siz aslında SaaS (Software as a Service) modeli kapsamında bulut uygulamalarından sorumlusunuz. Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

ŞÜKRÜ BABACAN (Oracle Türkiye Bulut Uygulamaları SaaS Bölge Yöneticisi): Oracle Türkiye ve ECEMEA bölgesinde SaaS ve CRM çözümlerinden sorumluyum. Görevlerim arasında, Türkiye’de pazara giriş stratejilerinin belirlenmesi, müşteri ve iş ortaklarımıza vizyonumuzun, ürünlerimizin tanıtılması gibi konular yer alıyor. Türkiye pazarında aktif olarak bir yıldır bulut bilişim konusunda faaliyet gösteriyoruz ve bu süreç içerisinde referanslarımız oluşmaya başladı. Önümüzdeki dönemlerde bulut çözümlerinde hızlı bir gelişme yaşanmasını bekliyoruz.

Oracle CRM alanında dünyada nasıl bir konuma sahip?

ŞÜKRÜ BABACAN: Oracle, CRM sektörüne yıllarca yön verdi ve dünyada

liderliğini her zaman korudu. Şimdi de bu liderliği bulut teknolojileri tarafına taşıyarak, CRM çözümünü ölçeği ne olursa olsun tüm müşterilerine SaaS yapısı altında sunmaya başladı. Şu anda dünyanın her köşesindeki Oracle müşterileri aynı ürünü, aynı hizmet kalitesinde ve hizmet seviyesinde 27 dilde kullanmaktadır. CRM alanında uluslararası tecrübe ile edinilmiş bu bilgi birikimini, Türkiye’deki müşterilerimize sunmaktayız.

Bu hizmeti bulut üzerinden almanın avantajları nelerdir?

ŞÜKRÜ BABACAN: Yerleşik sistemler üzerindeki çözümler, donanım ve yazılım altyapıları kurmayı, hem ön yatırım maliyetlerine hem de teknik iş gücü maliyetlerine katlanmayı gerektiriyor. Bulut modelinde ise ürünü kiralyorsunuz ve çözümü hizmet olarak almış oluyorsunuz. Üstelik sizin için çalışan bir ekip tarafından sürekli güncel tutulan, kesintisiz çalışan, güvenli bir platform üzerinde sunuluyor bu hizmet.

merkezi hizmeti sunan firmalardan geldi.

Oracle'ın CRM ürünleri içerisinde neler var?

ŞÜKRÜ BABACAN: Oracle CRM çözümleri Pazarlama, Satış, Servis ve Sosyal Medya başlıkları altında ayrı ayrı ve aynı zamanda tek bir çözüm olarak sunulmaktadır. Artık CRM tarafında Müşteri Deneyimi dediğimiz yeni bir kavramla karşı karşıyayız. Müşteriye her kanaldan dokunan entegre bir yapıdan söz ediyoruz. Oracle Satış Bulutu müşteri deneyimine yeni bir bakış açısı getiriyor. Oracle Pazarlama Bulutu müşteri bazında kişiselleştirilmiş e-mail ve smsler ile müşterinin ilgisini çeken sonuç odaklı mesajlarla firmaların doğru müşteri kitlesine ulaşmasını sağlıyor.

Oracle Servis Bulut ile müşteriler telefon, email, web sitesi, online chat ve sosyal medya gibi tüm kanallarda hızlı bir şekilde dilediği hizmeti hızlıca alabiliyor. Oracle Sosyal Bulut çözümü ile firmalar Facebook, Twitter ve diğer sosyal medya mecralarındaki içerikleri ve müşterinin algısını yöneterek itibar yönetimi yapmaktadır.

Oracle CX Cloud çözümleri ile pazar hedefleriniz neler ve ne tür pazarlama faaliyetleri yapmayı planlıyorsunuz?

ŞÜKRÜ BABACAN: Oracle bulut CRM çözümlerinde dünyada liderliği elinde bulunduruyor. Geçen yıl iş ortaklarımızla birlikte Türkiye pazarına hızlı bir giriş yaptık ve memnun edici satış rakamlarına ulaştık. Önümüzdeki dönemde de pazar payımızı artırarak, CRM pazarına öncülük etmeyi hedefliyoruz.

Bu hedefe ulaşmak için iş ortaklarımızla beraber sektörel tanıtım etkinlikleri organize ediyoruz. Doğrudan ulaştığımız hedef müşterilerimize, bulut üzerinde sunduğumuz CRM çözümlerimizle şirket büyüme hedeflerine nasıl ulaşabilecekleri ve diğer elde edecekleri avantajları bire bir toplantılar eşliğinde aktarıyoruz.

Oracle global olarak sosyal medya üzerinde de ciddi pazarlama faaliyetlerinde bulunmaktadır. Özellikle Youtube üzerindeki ürün tanıtım videolarımız, gerçek bir kullanıcı deneyimi yaşıyor.

Oracle olarak siz de bu ürünleri kullanıyor musunuz?

ŞÜKRÜ BABACAN: Evet. Satış ekiplerimiz Oracle Satış Bulut'unu her gün hayatlarının bir parçası olarak kullanıyor.

“Orta ve küçük ölçekli firmaların, yatırım maliyetine girmeden büyük kurumsal firmaların sahip olduğu fonksiyonalliteden bulut ortamında yararlanabiliyor olması çok büyük bir avantaj.”

EMRE ULTAV
CRM Müşteri Deneyimi Satış ve Pazarlama Çözümleri Yöneticisi
Oracle



Sayın Ultav, sizi tanıyabilir miyiz?

EMRE ULTAV (Oracle, CRM Müşteri Deneyimi Satış ve Pazarlama Çözümleri Yöneticisi): “Müşteri Deneyimi Yönetimi” olarak adlandırdığımız alanda yaklaşık 10 yıla dayanan iş deneyimim var. CRM konusuna analitik perspektiften bakan, müşteri beklentilerinin, davranışlarının analiz edildiği teknolojiler konusunda çalıştım. Oracle'da çalışmaya ise bir yıl önce başladım. Satış ve Pazarlama CRM Çözümleri'nden sorumluyum. Oracle'a katılmamla birlikte işin analitik tarafının yanı sıra operasyonel CRM dünyasının da içine girdim.

Bulut tarafına yönelişi nasıl değerlendiriyorsunuz? CRM tarafında nasıl bir dönüşüm var?

EMRE ULTAV: Bu kaçınılmaz bir yöneliş. Kimse projelerle, yatırımlarla, kaynak yaratmakla uğraşmak istemiyor. İş birimlerinin ihtiyaçları

geçmiş dönemlere göre artık çok daha acil hale geldi. Dolayısıyla BT birimleri de bu ihtiyaçları karşılamak için fonksiyonları hazır, bulut ortamlarında yönetilen çözümlere daha olumlu bakıyorlar.

Ancak şöyle bir perspektiften de bakmak gerek; aslında müşteri ihtiyacı ve beklentileri hiç değişmiyor. Sadece bilişim teknolojilerinin gelişimiyle birlikte çözümün nasıl uyarlanacağı, nasıl uygulanacağı, hangi ortamlarda kullanılacağı değişiyor. BT departmanları işlerine bakıp yerleşik sistemlerden ya da bulut çözümlerinden yana karar veriyorlar. İşte bu noktada Oracle'ın çok önemli bir farkı ortaya çıkıyor. Çünkü Oracle'ın, hem yerleşik çözümleri hem bulut çözümlerini hem de gerekiyorsa müşterinin ihtiyaçlarına göre her ikisini hibrit olarak sunabilen bir yaklaşımı var. Müşterilerimize ayrıca tüm bulut ortamlarında çözüm yaratabiliyoruz.

Siz Şükrü Babacan'ın da söz ettiği ürünler konusunda bir şey eklemek ister misiniz?

EMRE ULTAV: Şükrü'nün de belirttiği gibi müşteri deneyimini konuştuğumuzda, bu deneyimin dokunduğu dört-beş temel nokta var. Satış, Pazarlama, Servis, Sosyal Medya ve ben bunlara bir de e-Ticaret'i ekleyebilirim. Bunların hiçbiri birbirinden kopuk değil, müşterinizin sizinle bir döngüsü var. Bu döngü bazen web sitenizde başlayabiliyor, çağrı merkezinizde bitebiliyor ya da ona gönderdiğiniz bir kampanyayla tetiklenebiliyor. Size hiç gelmeden sosyal medyada kendi yaptığı araştırmalarla ilerleyebiliyor. Dediğim gibi bunların hiç birini diğerinden ayırmak doğru değil. Bu nedenle özellikle satış, pazarlama ve sosyal medya tarafında üründen çok çözüme odaklanmak daha doğru. CRM dünyasında pazarlama kavramı artık çok değişti. Müşteri deneyimine geçtiğinizde artık her şeyin odağına müşteriye koymak durumundasınız. Artık müşteriye segmentlere ayırma ve ortak davranışlarını varsayma dönemi bitti. Genel segmentleri değil müşteri profillerini konuşuyoruz. Teklifleri bireysel olarak o kişinin tercihleri, sosyal medyadaki

hareketleri, eğilimleri, daha önce yaptığı satın almalar belirliyor. Satış tarafında ise iki önemli şey var; zaman ve bilgi. Satış yöneticileri veya şirketlerin üst düzey yöneticileri, operasyonel verimliliği artırmayı, satış ekiplerinin verimliliğini artırmayı, satış gelirlerini yükseltmeyi ve kârlı olmayı hedefliyorlar. Biz bu hedeflere ulaşmalarına ve yeni nesil pazarlama yapabilmelerine bulut ortamında ve yerleşik ortamda sunduğumuz modern CRM çözümleriyle yardım ediyoruz. Burada mobilité de çok önemli. Ekiplerin doğru bilgiye doğru zamanda ve her zaman erişebiliyor olması gerekiyor. Müşteriye gidip ziyaret gerçekleştirdikten sonra "size bu konuyla ilgili teklif oluşturup dönelim" dönemi bitti. Anında mobil cihazlardan sistemlere erişip, geçmiş siparişleri bulup, bir teklif üretebilmek gerekiyor. Çünkü anlık kararları yönetmek artık çok önemli. Bu nedenle iş zekası sistemlerinin, karar destek uygulamalarının satış sürecine çok daha fazla destek vermesi bekleniyor. Ve Oracle çözümleri, iş zekasından CRM'e, mobilitéden veri toplamaya kadar her alanda ekiplere gerekli tüm imkânları sağlıyor. Oracle'ın en büyük gücü, uçtan uca bir teknoloji şirketi olması dolayısıyla, yerleşik ya da bulut tarafındaki müşteri deneyimi çözümlerini, altyapı çözümleriyle birleştirebilmesi.

Pazarda geleceğe yönelik hedefleriniz neler?

EMRE ULTAV: İlk etapta orta ve küçük ölçekli firmalarda yaygınlaşmak istiyoruz. Türkiye'de lokomotif olarak adlandırdığımız finans, bankacılık, telekomünikasyon, kamu sektörlerinde aktifiz ama buralarda dönüşümün daha yavaş olmasını bekliyoruz. Orta ve küçük ölçekli firmaların, yatırım maliyetine girmeden büyük kurumsal firmaların sahip olduğu fonksiyonalliteden bulut ortamında yararlanabiliyor olması çok büyük bir avantaj.

Kuruluşlara bu tip çözümlere karar verme aşamasında nelere dikkat etmelerini önerirsiniz?

EMRE ULTAV: Bu konuya emek sarf eden, çözüm sağlayan firmaları seçerken, sahip oldukları vizyona çok dikkat etmeleri gerekiyor. Yaklaşımlarının ne kadar bütünsel olduğunu iyi incelesinler. Çünkü sahip olduğunuz platform, müşteriye dokunduğunuz, onu kazanıp kazanmayacağınızın belirlendiği platform aynı zamanda. Bu nedenle, müşteri deneyimi stratejisini öğrenmek ve bu stratejiye giden yolda hangi çözümlerin nasıl bir sırayla hayata geçirilmesi gerektiği üzerine çalışmak gerekiyor. Bu yolculuğu onlarla birlikte sürdürebilecek vizyona ve geniş perspektife sahip firmalarla çalıştıklarından emin olmalılar.



“ Eskiden maliyet odaklı olan çağrı merkezleri, artık satış odaklı birimlere dönüşüyor. Yeni nesil satış, pazarlama ve müşteri ilişkileri yaklaşımının bir sonucu olan bu dönüşüme, yeni nesil Oracle CRM çözümleriyle destek veriyoruz. ”

GİZEM ÇİZEL
CRM Servisleri Satış Yöneticisi
Oracle

Bunu yaparken de müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutmaya çalışıyorlar. İşte bu, yeni nesil bir satış, pazarlama ve müşteri ilişkileri yaklaşımı ve Oracle olarak biz de yeni nesil çözümler sunuyoruz. Örneğin benim pazarda pozisyonladığım ve Oracle Sales Cloud altında yer alan RightNow ürünü, hem satış hem de çağrı merkezi fonksiyonlarını birleştiriyor. Müşterileri sosyal medya kanalından takip ederek, profil belirleme ve teklif oluşturmaya yardımcı oluyor, aynı zamanda normal bir çağrı merkezinin gerektirdiği her hizmeti sunuyor, web tarafında proaktif chat'e de yönlendirebiliyor... Yakın zamanda havacılık sektöründe bu tip uygulamaları görebileceksiniz. Mesela on-line biletleme yapılırken yolcu biletlemeyi tamamlayamadan duraklıyorsa, proaktif chat görevlisi ona destek olmak üzere devreye girebilecek. Yeni nesil, çağrı merkezlerini aramak istemiyor, her işini web üzerinden çözebilmek istiyor. Proaktif chat, bu eğilimin farkındalığı ile ortaya çıkmış bir özellik. Servis tarafına bakacak olursak, eskiden güç biraz daha şirketlerdeydi, çünkü tüketicilerle, müşterilerle bire bir etkileşim vardı ama internet kullanımıyla birlikte güç dengeleri de değişti. Mevcut durumda sosyal medya yönetimi ajanslar tarafından yönetiliyor. Bu da sosyal medyada olumlu olumsuz ne konuşulmuş raporlarının ötesine gitmiyor. Oysa sosyal medya analizi ile CRM sistemini birleştirmek ve kurumsal hafızaya dahil etmek gerekiyor.

Yerleşik tarafta bu alanda hangi ürün konumlanıyor?

GİZEM ÇİZEL: Yerleşik çözüm tarafında Oracle Siebel ürününü konumlandırıyoruz. 25 yılı aşkın bir süredir pazarda olan bu ürün, kurumsal segmentte, büyük hacimli projelerde konumlandırılıyor. Türkiye'de de telekom pazarında, kamu tarafında yaygın olarak kullanılıyor. Fakat biz bu müşterilerimizi, özellikle sosyal medya, self servis ve chat gibi yeni nesil kanallarda bulut ürünlere yönlendiriyoruz. Dolayısıyla burada da yerleşik sistemlerle bulut çözümlerinin bütünlük çalışması söz konusu.

CRM alanında müşterilere iletmek istediğiniz başka bir mesaj var mı?

GİZEM ÇİZEL: CRM projelerinin de ERP projeleri gibi sürekli devam eden projeler olduğu unutulmamalı. Biz bir yol haritası belirledik ve müşterilerimizle uzun bir yolculuğa çıkıyoruz. CRM sistemleri yaşayan sistemler olduğu için yanlış yatırımlarla boşa zaman kaybetmemek çok önemli. Dolayısıyla yatırımlarını yaparken bu alana ciddi Ar-Ge kaynakları ayıran teknoloji şirketlerini tercih etmelerini öneriyorum. ■

Sayın Çizel, siz de CRM Satış Ekibi'nde yer alıyorsunuz. Sizi de tanıyabilir miyiz?

GİZEM ÇİZEL (Oracle, CRM Servisleri Satış Yöneticisi): Üniversite tezimden başlayarak hep CRM ile ilgilendim ve kariyerime de bu alanda devam ettim. Oracle öncesinde yine bir teknoloji firmasında, CRM alanında görev alan farklı ekiplerde yer aldım. Danışmanlık yaptım, bizzat uygulama kurulum süreçlerinde rol aldım ve son olarak satış ekibinde çalıştım. Türkiye ve İrlanda'da edindiğim bu deneyimleri yanıma alarak, bir yıl önce Oracle CRM ekibine katıldım.

Oracle CRM ekibinde hangi faaliyetleri yürütüyorsunuz?

GİZEM ÇİZEL: CRM ürünlerinin pazara konumlandırılması, portföyümüzdeki müşterilerin ihtiyacına göre ürünlerin pozisyonlanması, fırsatların takip edilmesi ve pazarı büyütme yönelik yeni nesil pazarlama etkinliklerinin gerçekleştirilmesi gibi faaliyetleri yürütüyorum. Bunun içerisine CRM fırsatlarıyla ilgili olarak iş ortakları ekosisteminin yönetimi de dahil. CRM Servis ürünlerini hem bulut hem de yerleşik çözümlerle birlikte pozisyonlandırıyoruz. Ancak son dönemde bulut tarafına yöneliş ve hibrit yapılar çok belirgin bir biçimde artıyor.

Bunun sizin perspektifinizden nedeni nedir?

GİZEM ÇİZEL: Birincil nedeni hız! Pazar dinamikleri, şirketleri maliyet düşürmeye ama hızlanmaya itiyor. Çözümün hızla kurulabilmesi, hızla kullanılmaya başlaması, gelişmelere hızla adapte olması gerekiyor. Donanım yatırımı yapmadan, web üzerinde her şeyin çözülebilmesi hem maliyetleri düşürüyor, hem de herkesin sadece kendi işine odaklanabilmesini sağlıyor.

Dolayısıyla belli sektörlerde yerleşik çözümler, belli sektörlerde hibrit çözümler ve bir çoğunda da bulut çözümleri devreye giriyor. Diğer teknoloji şirketleri bu opsiyonlardan birine odaklanmış durumda olmakla birlikte Oracle her bir tercihe göre çözüm sunabiliyor. Oracle'in en büyük avantajı, bu iki platformu birbiriyle bütünlük, entegre, gerekirse hibrit bir şekilde kurgulayabilmesi. Çünkü Oracle altyapısı, mimarileri bu yaklaşımı destekliyor.

Pazarda CRM müşterilerinin beklentileri neler? Bu konuyu biraz daha açabilir misiniz?

GİZEM ÇİZEL: Daha çok müşteri hizmetleri departmanları, çağrı merkezi departmanlarıyla görüşüyoruz ve beklentilerine baktığımda bir dönüşüm yaşandığını görüyorum. Eskiden bu departmanlar çok fazla maliyet odaklıydı. Şimdi ise maliyet odaklılıktan çıkarak satış odaklı birimlere dönüştürülüyorlar.

Smartiks, CMC ve Oracle iş birliği **CRM pazarında** fark yaratıyor!

Çağrı merkezi çözümleri sağlayıcısı Smartiks ve kendisini pazarda bir müşteri hizmetleri yönetimi merkezi olarak konumlayan CMC, başarılı servisleriyle öne çıkan Oracle iş ortakları arasında yer alıyor. Oracle teknolojilerini kullanarak müşterilerine sunduğu ayrıcalıklı servislerle CRM pazarında fark yaratan iki iş ortağının yetkilileri ve Oracle İş Ortakları Yöneticisi Tuğbay Aşkın ile değişen CRM algısı, bulut çözümleri ve gelecek hedefleri üzerine görüştük. ►

“İş ortaklarımızla yarattığımız sinerji, yeni nesil CRM çözümlerindeki öncülüğümüzü Türkiye’ye ve ECEMEA bölgesine taşıyor.”

“CRM algısı değişirken, yeni nesil çözümlerimiz ve uzman iş ortaklarımızın servis gücüyle pazarda fark yaratıyoruz” diyen Oracle İş Ortakları Yöneticisi Tuğbay Aşkın, CRM pazarının değişen dinamiklerine en iyi şekilde uyum sağlamayı hedeflediklerini, bu hedefe de iş ortaklarıyla birlikte ulaşacaklarını belirtiyor. Tuğbay Aşkın, bulut çözümleri ve CRM pazarına yönelik iş ortağı stratejilerini, Smartiks ve CMC ile gerçekleştirdikleri işbirliğini örnekleyerek şu sözlerle aktarıyor: “İş ortaklarımız Smartiks ve CMC ile birlikteliğimiz, Oracle için çok kritik ve stratejiktir. Bu işbirliklerinin sunduğu çözümler çağrı merkezi dünyasında hızla büyürken, ilerleyen dönemde farklı Oracle ürünlerinin portföyümüze katılmasıyla birlikte farklı pazarlarda da ilerleyeceğimize; farklı kanalları tetikleyeceğimize inanıyoruz. Bu sinerji, hem Smartiks hem de CMC’nin hizmetleriyle rakipleri arasında öne geçmeleri ve fark yaratmalarına olanak veriyor.

Oracle, bulut vizyonunu, yaptığı satın almalar ve geliştirmelerle hızla yeni bir boyuta taşıyor ve resmi tamamlamaya devam ediyor. Oracle olarak bünyemize kattığımız ürünleri ve bulut çözümlerini iş ortaklarımız Smartiks ve CMC ile birlikte inceleyerek, bütün resmin içerisine en doğru şekilde hep birlikte yerleştiriyoruz. Bulut çözümleri Türkiye’de ve ECEMEA bölgesinde hızla yaygınlaşırken, iş ortaklarımızla birlikte iş dünyasındaki bu dönüşümün tam kalbinde yer almaya devam edeceğiz.”



TUĞBAY AŞKIN
İş Ortakları Yöneticisi
Oracle

“ Yeni nesil CRM anlayışı, rekabet edebilmek için hayati önem taşıyan bir konu haline geliyor. Bu nedenle şirketlerin hızla bulut çözümlerine ve hibrit çözümlere yönelmesini bekliyoruz. ”

UTKAN ŞANDA Kurucu Ortak ve İş Çözümleri Direktörü - Smartiks

Sayın Şanda, CRM tarafında Oracle teknoloji ve ürünleriyle, siz de iş ortağı olarak servislerinizle fark yaratıyorsunuz. Servislerinizden söz etmeden önce kısaca Smartiks hakkında bilgi verebilir misiniz?

UTKAN ŞANDA (Kurucu Ortak ve İş Çözümleri Direktörü): 2006 yılı başında İstanbul'da kurduğumuz Smartiks, son üç yıldır Bilişim 500'de yerleşik CRM alanında ilk 10 içerisinde yer alıyor. Geçtiğimiz yıl ise dördüncü sıraya yükseldik. En hızlı büyüyen teknoloji şirketleri arasında yer alıyoruz. 2007 yılından bu yana da Oracle iş ortağı olarak faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. CRM ve İş Zekası çözümleriyle başlayan iş ortaklığımız daha sonra Orta Katman ve HR çözümleri ile de genişerek devam etti.

Bugün, %85'ini yazılım geliştiriciler ve danışmanların oluşturduğu toplam 130 kişiden oluşan ekibimizle birlikte, Oracle ile iş ortaklığımızın yarattığı sinerjiyi pazarda fark yaratan servislere dönüştürüyor; Türkiye'de ve bölgede büyüme hedeflerimiz doğrultusunda ilerliyoruz.

CRM konusu, Smartiks'in kuruluşundan bu yana hangi noktaya geldi?

UTKAN ŞANDA: CRM, kuruluşumuzun ilk iki yılında daha konvansiyonel bir araçtı. Büyük ölçekli firmaların ihtiyaç duyduğu, uzun soluklu satış süreçlerinin yönetildiği, stratejilere dayanan, operasyona daha yakın duran ve öyle de yönetilen sistemler olarak konumlandırılıyordu.

2008 yılından itibaren, davranış bazlı, müşteriye daha yakın olmayı gerektiren bir süreç ve müşteri deneyimine dönüştü.

Bununla birlikte saha operasyonları ve anlık etkileşimli süreçler ağırlık kazanmaya başladı. Satış pazarlama aktivitelerini doğru zamanda doğru müşterilere sunmak, fırsatları en iyi şekilde değerlendirmek gibi kavramlar öne çıktı. Mobilite arttı, teknoloji giderek daha elverişli hale geldi. Akıllı telefonlar, tabletler, sosyal medya, bulut teknolojisi, altyapı performansının iyileşmesi gibi gelişmeler hayatımızı ve iş yapma modellerimizi değiştirmeye başladı. Hem arkadaşız, hem iş yapıyoruz... Bir şey satarken ya da bir konuda hizmet verirken bir yandan da doğum günü kutluyoruz... İnsan ilişkilerinin ön plana çıktığı bir dönüşüm geçirdik. Bu dönüşümle birlikte CRM anlayışı da çok değişti.

Siz CRM servislerinizle pazarda hangi segmenti hedefliyorsunuz?

UTKAN ŞANDA: Mevcut müşterilerimizin büyük çoğunluğu kendi sektöründe lider firmalar ve büyük ölçekli şirketler. Ağırlıklı olarak telekom, finans ve perakende sektörlerine hizmet veriyoruz. Bunlar rekabetin çok yüksek seviyelerde yaşandığı, hem bireysel hem kurumsal müşteriyle sürekli temasın olduğu, ayrıca memnun edilmesi gereken bir iş ortağı kanalının bulunduğu, çok taraflı bir yapıda süreçlerin yönetilmesini gereken sektörler. Bu sektörlerde başarılıyız ve müşterilerimize onların yapılarına uygun yerleşik CRM hizmetleri vermeye devam ediyoruz.

Ancak önümüzdeki dönemde asıl hedefimiz, Oracle'ın stratejisiyle paralel olarak, orta ve küçük ölçekli, büyüme potansiyeli çok yüksek olan şirketlere de bulut tarafında hizmet

götürmek. Çözümlerimizi ve hizmetlerimizi de bu stratejik hedef doğrultusunda şekillendiriyoruz. En önemli avantajımız, hem yerleşik CRM çözümleri, hem bulut çözümleri hem de hibrit çözümler sunabiliyor olmamız. Bu doğrultuda CRM pazarında çok farklı segmentleri hedefleyebileceğimiz uzmanlık ve birikime sahibiz.

Bize çözümlerinizden ve hizmetlerinizden söz edebilir misiniz?

UTKAN ŞANDA: Mevcut CRM portföyümüzdeki çözümler pazarda yatay olarak kullanılabiliyor. Bunlar, konfigüre edilebilir, uyarlanabilir, yeni özelliklerin eklenebildiği çözümler. Bunun yanında sosyal medya üzerinden pazarlamaya yönelik bir çözümümüz var. Oracle Social Marketing diye bilinen bu ürün, sosyal medya üzerinden bireysel ya da kurumsal olarak kampanya duyurularının yapılması, buradaki içeriğin planlı bir şekilde, sizin kampanya pazarlama programlarınıza uygun olarak yayınlanması, oradan gelen tepkilerin takibi, anketler, hediye kuponlarının dağıtımı gibi o ortamda yapılabilecek aklınıza gelebilecek her şeyi sunabiliyor.

Bir de yine hazır, sektörler özel geliştirilmiş spesifik, sigortacılığa özel CRM uygulaması veya otomotive özel CRM modülleri gibi dikey CRM uygulamaları bulunuyor.

Oracle, yeni satın almalarıyla veya yol haritasında belirlediği planlı geliştirmeler yoluyla, hem dikey yani sektör spesifik uygulamaları hem de yataydaki daha niş fonksiyon bloklarını çözümlerine katıyor.

Biz de buradaki knowhow'ı kendi danışmanlık ekiplerimizle müşterilerimize sunuyoruz. Müşterilerimizin talep ettiği, eksik kalan kısımlar söz konusu olduğunda da kendimiz geliştirmeler yapıyoruz. Özetleyecek olursak, temel işimiz Oracle CRM çözümlerini müşterilerimizde konumlandırmak ve devreye almak. Bunu yaparken de entegrasyon ihtiyaçlarını karşılamak, gerekli yerlerde uyarlamak, yeni fonksiyonlar eklemek ve eğitimini vermek.

Donanım altyapısı tarafında da müşterilerinizi yönlendiriyor musunuz?

UTKAN ŞANDA: Kampanya yönetimi, çağrı merkezi, endüstri hizmetleri süreçlerinde ölçek büyüdükçe, standart kullanılan veritabanı sunucuları bu konuda yetersiz kalabiliyor. Bu nedenle CRM müşterilerimizin hepsinde altyapı olarak Exadata kullanılıyor.

Sayın Aşkın, bütünleşik sistemlerle birlikte CRM tarafında nasıl bir ufuk açılıyor?

TUĞBAY AŞKIN: Eskiden toplu kampanyalar yapılırken, şimdi müşteriye özel aksiyonlar alınıyor. Müşteri daha kasada ödemesini yaparken yeni bir kampanya önerisiyle karşılaşabiliyor. Müşteri sosyal medyada bir aksiyon aldığı ya da bir yorum yaptığı zaman ona bir kampanya ile dönebilmek, müşteri bir dükkânın önünden geçerken bunu algılayıp, dükkânda onun ilgisini çekebilecek bir ürünün geldiğini bildirmek de bugünün CRM kavramına giriyor. Bu kadar hızlı hareket edebilmenin yolu ise çok hızlı donanım altyapılarından, çok iyi entegre edilmiş bir CRM sisteminden geçiyor. Böyle bir yapı, arkadaki operasyonların çok çevik, çok hızlı ve bütünleşik olmasını sağlıyor. Bu noktada Oracle tarafından sunulan bulut çözümünün avantajı da ortaya çıkıyor. Tek bir sağlayıcıdan hem ürün, hem ürünün üzerinde konumlandırıldığı donanım birlikte sunuluyor ve bulut vizyonu ile en iyi performansa kolayca ulaşıyor.

UTKAN ŞANDA: Oracle'ın Exadata, Exalogic, Exalytics, Büyük Veri gibi teknolojileri, bulut altyapısında da bu teknolojiler kullanıldığı için

bulut çözümlerimize olan talebi artırdı ve bu pazara büyük bir ivme kazandırdı. Bu güçlü platformu çok düşük maliyetlerle, "kullandığın kadar öde" mantığı ile müşterilerimize sunabiliyor olmamız hem bizim hem de müşterilerimiz için hızla büyüme fırsatları anlamına geliyor.

TUĞBAY AŞKIN: Smartiks ile başından beri çok iyi bir frekans yakaladık. Birlikte hareket etmenin getirdiği avantajları kullanarak, pazardaki ilk bulut CRM çözümlerini hayata geçirdik. Türkiye içerisindeki başarılı uygulamaların ardından ECEMEA bölgesindeki diğer ülkelerde de Smartiks'le teklifler verebilecek noktaya geldik. Smartiks, ECEMEA bölgesinde bulut üzerinde CRM teklifleri almak üzere başvurulmuş ilk iş ortağımız oldu.

UTKAN ŞANDA: CRM konusunda zaten yıllardır işbirliği içindeyiz ve Oracle ile çok yakın çalışıyoruz ama örneğin ERP modülleri gündeme geldiğinde odağımızda olmadığı için geri çekiliyorduk. Bulut çözümleriyle birlikte CRM tarafında yeni bir boyuta geçerken, örneğin İnsan Kaynakları çözümünün de gündeme gelmesi, bizim için bu yeni alana da geçiş olanağı yarattı. İnsan Kaynakları, bulut üzerinden sunulan bir çözüm olduğunda artık büyük bir ERP ürününün parçası olmaktan çıkarak, bizim de servis verebileceğimiz bir konuya dönüşüyor.

Bulut tarafında Türkiye ve bölgedeki potansiyeli nasıl değerlendiriyorsunuz?

UTKAN ŞANDA: İş dünyasının gelişimi çok hızlı ve her şey her zaman büyük oyuncuların etrafında dönmüyor. Bir bakıyorsunuz, her hangi bir sektörde beş yıl önce olmayan bir şirket bir anda parlıyor ve çok hızlı bir şekilde büyüyor. Bir taraftan da daha önce hiç olmayan yeni iş kolları ortaya çıkıyor. Daha önce bir finans şirketinde hiç gündemde olmayan bir iş modeli, internet üzerinden sunulmaya başlıyor. Bunlara olanak sağlayan şey de aslında teknolojinin kendisi ve teknoloji çözümlerinin bulut yapısıyla artık çok daha hızlı ve kolayca hayata geçirilebiliyor olması.



UTKAN ŞANDA
Kurucu Ortak ve İş
Çözümleri Direktörü
Smartiks

Bulut CRM'e geçiş konusunda Türkiye'de ve bölgede farklı avantaj ve dezavantajlar söz konusu. Türkiye CRM ile yeni tanışmıyor, şirketler uzun süredir CRM konusunda yatırım yapıyorlar ve yeni nesil uygulamalar konusunda farkındalıkları var. Bu bir avantaj olmakla birlikte eski yapılara sahip kuruluşlarda sistemi dönüştürmek, bağımlılıklardan kurtulmak çok kolay değil. Bu nedenle daha çok düşünceleri gerekiyor. Yeni kurulan dinamik şirketler bu nedenle çok hızlı karar alarak uygulayabiliyorlar. ECEMEA bölgesindeki pek çok ülkede de CRM yeni tanışılan bir konu olduğu ve geçmiş yatırımlara bağlı kalınmadığı için karar vermek çok daha kolay. Dolayısıyla, Türkiye'de eski yapılardaki yeni iş kolları ve yeni iş alanlarını, yenilikçi modellerle kurulan büyümeye açık orta ve küçük ölçekli şirketleri hedefliyoruz. Bölge ülkelerinde de biraz önce söz ettiğim avantajlar nedeniyle büyük bir potansiyel görüyoruz. Özellikle yeni nesil CRM anlayışı, rekabet edebilmek için hayati önem taşıyan bir konu haline geliyor. Bu nedenle şirketlerin hızla bulut çözümlerine ve hibrit çözümlere yönelmesini bekliyoruz. Bu doğrultuda, mevcut en iyi çözümleri, en iyi şekilde ve doğru yerlerde müşterilerimize sunmaya çalışıyoruz.

“ CMC’nin uzun yıllardır edindiği müşteri hizmetleri konusundaki yüksek deneyimi, Oracle’ın CRM RightNow ürünüyle tanışmamızla birlikte yeni bir boyuta geçti. Oracle ile güç birliğimizden doğan yeni hizmetimizle, çağrı, sosyal medya, web (chat, mobil ve e-posta) kanallarını tek bir platformdan takip edebiliyor ve bütünleşik olarak yönetebiliyoruz. ”

Sayın Avan, CRM tarafında Oracle teknoloji ve ürünleriyle, siz de iş ortağı olarak servislerinizle fark yaratıyorsunuz. Servislerinizden söz etmeden önce kısaca CMC hakkında bilgi verebilir misiniz?

ASLI AVAN (Satış ve Pazarlama Direktörü, CMC): 2000 yılında kurulan ve 2007 yılında ISS Türkiye grup şirketleri arasına katılan CMC, Türkiye’nin ilk dış kaynak çağrı merkezlerinden biri. Şu anda 4 bin 500’ün üzerinde çalışanla altı farklı lokasyonda hizmet sunuyoruz. Dış kaynak çağrı merkezi olarak 80’in üzerinde farklı sektörden müşterimiz bulunuyor.

Hizmetleriniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

ASLI AVAN: Hizmetlerimizi tele-satış, müşteri hizmetleri, tahsilat hizmetleri, teknik destek hizmetleri ve sosyal medya hizmetleri olarak beş ana başlıkta sınıflandırıyoruz. Son üç yıldır, sosyal medya kanalı üzerinden müşteri hizmetleri sunmak konusuna yatırım yapıyoruz. Türkiye’de sosyal medya kanalını diğer iletişim kanalları ile bütünleşik olarak yönetebilen ilk dış kaynak çağrı merkezimiz.

Sosyal medya tarafındaki yolculuğunuz nasıl başladı?

ASLI AVAN: Müşterilerimizin çağrı, e-posta ve alternatif kanallardaki bilgi, öneri talep ve şikayetlerini 2000 yılından bu yana yönetiyoruz. Müşteri deneyimi konusunda çok ciddi bir uzmanlığa sahibiz. Sosyal medyanın öneminin Türkiye’de artması ile beraber, tüketiciler telefonla

ilettikleri talep, öneri, istek ve şikayetlerini sosyal mecralar üzerinden de iletmeye başladılar. Sosyal medyada markalar kendilerini doğru konumlandıklarında ve tüketicilerle ilişkilerini doğru kurduklarında markaya duyulan sadakat artıyor. Bu sayede marka elçileri yaratabiliyoruz. Digital dünyanın öneminin artması ile birlikte, tüm iletişim kanallarını yönetebilmek için harekete geçtik ve müşteriye katma değerli hizmet sunmak, özel müşteri deneyimi yaratmak konusundaki bilgi birimimizi sosyal medyaya da taşımaya karar verdik. Bu karar doğrultusunda yaptığımız araştırmalar sonucunda Oracle’ın CRM RightNow teknolojisiyle tanıştık. Bu tanışma, CRM algısında yeni bir boyuta geçmemize ve hizmetlerimizi daha bütünsel hale getirmemize vesile oldu. Oracle RightNow ile hayata geçirdiğimiz hizmete sadece bir sosyal medya hizmeti olarak bakmamak gerekiyor. Aslında biz bütünleşik müşteri iletişim merkezi hizmetleri sunuyoruz.

Bütünleşik müşteri iletişim merkezi hizmetleri kavramını bira daha açar mısınız?

ASLI AVAN: Çağrı , e-posta, chat, web, sosyal medya ve diğer tüm kanallardan gelen bilgi, öneri, talep ve şikayetlere kanal ve cihaz , bağımsız olarak cevap verebiliyoruz. Böylece, tüm iletişim kanallarını merkezileştirmiş ve müşterilerimize konsolide bir bakış açısı sunmuş oluyoruz. Müşteri, hangi kanaldan gelirse gelsin tanınmak istiyor. RightNow’ın bütünleşik yapısı, onlara özel bir müşteri deneyimini yaşatmamıza imkan veriyor. Örneğin müşterimiz bize çağrı



ASLI AVAN
Satış ve Pazarlama Direktörü
CMC

kanalından ulaştıysa ve şikâyetini ilettiyse, sonra aynı şikâyeti Twitter üzerinden de ilettiyse , tüm bu süreci merkezi olarak takip edebiliyoruz. Bütün bu adımların nasıl geliştiği RightNow tarafından raporlanarak, hangi kanalda olursa olsun müşteri temsilcisinin süreci takibi sağlanabiliyor. Çağrı merkezlerinde her iletişim kanalı için bir hizmet sunuluyor ama önemli olan tüm bu kanallar üzerinden takip edilen iletişimi bütünleşik olarak yönetebilmek. Bu deneyim , hem kurumsal müşterilerimizin hem de tüketicinin memnuniyetini yükseltiyor.

Oracle RightNow size beraberinde hangi avantajları getirdi?

ASLI AVAN: RightNow çok güçlü bir CRM aracı. Bugün özellikle sosyal medya deneyimini konuşuyoruz ama diğer bütün iletişim kanallarındaki hizmet taleplerini karşılayabilecek, müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerine tam anlamıyla cevap verebilecek bir ürün. Elbette her

kanalın farklı bir iletişim stratejisi, müşteriye farklı bir dokunma şekli var. CMC olarak müşteri hizmetlerinde sahip olduğumuz uzmanlığı RightNow ile birleştirerek, yeni nesil kanallardaki müşteri deneyimine adapte ettik. Sosyal medya gibi krizlere son derece açık bir platformun yüksek güvenlik önlemleriyle, Oracle güvencesiyle sunulması da çok büyük bir fark yaratıyor. Ayrıca bulut çözümü olmasının getirdiği maliyet, esneklik, ölçeklenebilirlik gibi avantajları eklemek gerekir.

HİCRAN ALPARSLAN (Operasyon ve Müşteri İlişkilerinden Sorumlu Direktör, CMC): RightNow'u müşterilerimizin kullandığı farklı platformlara kolaylıkla entegre edebiliyoruz. Çalıştığımız firmaların farklı platformlarına da hızlı bir şekilde sosyal medya kanalını entegre edebilmemiz çok büyük esneklik sağlıyor.

ERDEM GENÇ (Proje Yöneticisi, Operasyon ve Müşteri İlişkileri, CMC): RightNow, operasyonun performans kriterlerinin takibinin kolayca yapılmasını sağlıyor. Projede görev alan ekiplerin performans yönetimlerinde çok başarılı sonuçlar alabiliyoruz.

ALİ DEMİR (Teknik Proje Yöneticisi, CMC): Oracle RightNow ile 360 derece müşteri deneyimi yaşatabiliyoruz. Müşteri bize hangi kanaldan gelirse gelsin, tüm iletişim geçmişini raporlayabiliyoruz ve bu raporlar ile performansı ölçebiliyoruz. RightNow çok büyük hacimleri yönetebilme, müşterilerden hızla geri besleme olarak, analizlerini, raporlarını anlık olarak aktarma becerisine sahip.

Kriz yönetimini nasıl sağlıyorsunuz?

ERDEM GENÇ: Sosyal medya üzerinde kriz yönetiminde alacağımız aksiyonları, hizmeti sunmaya başlamadan önce müşterilerimizle birlikte belirliyoruz. Tüm bu aksiyonları Oracle RightNow ile yönetiyoruz. Bir kriz ortamında öncelikle müşterileri dinlemek, tüm süreci analiz ederek krizin kök nedenini



SOLDAN SAĞA: HİCRAN ALPARSLAN Operasyon ve Müşteri İlişkilerinden Sorumlu Direktör - CMC / **TUĞBAY AŞKIN** İş Ortakları Yöneticisi - Oracle / **ASLI AVAN** Satış ve Pazarlama Direktörü - CMC / **ERDEM GENÇ** Proje Yöneticisi, Operasyon ve Müşteri İlişkileri - CMC / **ALİ DEMİR** Teknik Proje Yöneticisi - CMC

bulmak ve bu nedene göre uygun çözüm bulmak gerekiyor. RightNow güçlü bir sosyal medya izleme aracı. İzlediğimiz tüm bu iletileri yorumlama tarafında ise uzman sosyal medya ekibimiz devreye giriyor. Uzman sosyal medya ekibimizle sosyal medyada oluşan krizleri yönetiyoruz.

Sosyal medya yönetimi çözümünüzle çok saygın bir uluslararası ödüle layık görüldünüz. Bu ödülü alışı hikayenizi de öğrenebilir miyiz?

ASLI AVAN: Contact Center World, çağrı merkezleri dünyasında, en prestijli uluslararası organizasyonlar arasında yer alıyor. Tüm dünyadaki çağrı merkezleri, belli kategorilerde yarışıyor ve dünyanın her tarafından yarışmaya katılan çağrı merkezleri en iyi hizmetlerini sunuyorlar.

Biz bu sene sosyal medya yönetimi kategorisinde yarışmaya katıldık. Çok kuvvetli rakiplerimiz vardı ve Avrupa, Afrika ve Ortadoğu'nun (EMEA Bölgesi) birincisi olduk. Bu ödül, aslında Türkiye'de sosyal medya üzerinden sunulan müşteri hizmetlerinin başarısını gösteriyor. Bu ödül hem CMC ve hem Oracle için gurur verici bir ödül oldu. Sırada Las Vegas'ta Kasım ayında düzenlenecek, kıtalar arası yarışma var, orada da bir başarı göstereceğimize inancımız büyük.

Sayın Aşkın, son olarak siz de CMC ile işbirliğinizi değerlendirebilir misiniz?

TUĞBAY AŞKIN: CMC ile tanışmamız, Oracle için çok kritik önemi olan bir projeye, İstanbul Büyükşehir Belediyesi Çağrı Merkezi Projesi'ne dayanıyor. Proje ile İstanbul'da belediye organizasyonlarındaki bütün çağrı merkezlerinin numaralarının tekileştirilmesi hedeflenmişti. Biz Oracle olarak müşterimizle teknoloji platformu üzerinde çalışırken, CMC de müşteri hizmetleri kanalından aynı projenin servis sağlayıcı bacağı için çalışıyordu. Bu proje özelinde CMC ile birlikte çalışma fırsatı bulduk ve çok başarılı bir iş birliği yürüttük. New York'tan sonra dünyadaki ikinci en büyük Oracle çağrı merkezi projesine birlikte imza attık. Bu iş birliği, daha sonra Oracle Cloud çözümleri çatısı altında buluşmamız ve CMC'nin iş ortaklarımız arasına katılması ile devam etti. Oracle her zaman üründen çok çözüm sunmaya odaklanmış bir firma. CMC ile çözüm-satış kanalı noktasında doğal bir şekilde buluştuk. Oracle RightNow, baktığımız zaman çok fazla özelliğe sahip bir ürün olmakla birlikte; kaliteli, kesintisiz, ölçeklenebilir bir çözüm CMC ile birlikte öne çıkmış oldu. Bu birlikteliğin hızlı bir şekilde çağrı merkezi dünyasında büyüyeceği açıkça görülüyor. Aynı zamanda değişik Oracle ürünlerinin katılmasıyla farklı kanallara da gitmesini bekliyoruz. Oracle olarak CMC'nin yanında yer almaktan mutluyuz. ■

Roketsan'dan dünyaya örnek "Üretim Yönetim Sistemi"

Roketsan, çözüm ortağı Experteam'in de desteği ve katkılarıyla hayata geçirdiği proje ile, Oracle MES Modülü'nü Türkiye'de ilk kullanan şirket oldu ve projenin başarısı sebebiyle Oracle'nin en büyük etkinliği olan Oracle OpenWorld 2014'te üç ayrı seansta sunum yapmak üzere davet edildi. ►



Sayın Oğuzsoy, öncelikle Roketsan ve faaliyetleri hakkında bilgi alabilir miyiz?

CEMAL BERK OĞUZSOY (Kurumsal Kaynak Yönetimi ve Strateji Direktörü, Roketsan):

Roketsan, Savunma Sanayii İcra Komitesi kararı ile "ülkemizde roket ve füze tasarımı, geliştirilmesi ve üretimi konularında lider bir kuruma sahip olunması" amacı ile 1988 yılında kurulmuştur. Kuruluşundan bugüne kadar geçen süre içerisinde Roketsan, üstlendiği misyon gereği tasarım ve teknoloji alt yapısı geliştirme projeleri, ürün geliştirme ve üretim programları ile fırlatma platformu ve komuta üniteleri de dahil olmak üzere roket/füze sistemlerini ihtiyaçlar doğrultusunda

milli olarak tasarlama, üretme, kullanıcı personeli eğitime ve silah sistemlerinin lojistik destek ihtiyacını karşılama yeteneğini kazanmıştır. 1988 yılında çekirdek bir kadroyla faaliyetine başlayan Roketsan, bugün yarıdan fazlası mühendis olmak üzere yaklaşık 1.850 kişilik personel kadrosu, 7 Milyar TL'ye varan bağlanmış sözleşmesi ve sahip olduğu teknolojik bilgi birikim ile savunma sanayinde bir dünya şirketi olmuştur.

Şirketinizin Bilişim Teknolojileri (BT) vizyonunu anlatır mısınız?

AKAY KERİM İNCE (Yönetim Bilgi Sistemleri Müdürü, Roketsan): Roketsan vizyonuna ve

stratejik iş hedeflerine ait bilişim alanında güncel teknolojik gelişmeleri izleyerek Savunma Sanayii ve Roketsan iş gereksinimlerine uygun olanları Roketsan bünyesine kazandırmak ve gerekli olan insan kaynağını istihdam etmek ve eğitmek; bilişim alanındaki gelişmeler ve yeni yönelimler konusunda tüm Roketsan çalışanlarını bilinçlendirmek; yönetimin ve çalışanların günlük operasyonel, karar destek ihtiyaçlarına cevap verecek ve kurumun tüm iş süreçlerini bütünleştirecek ortak bir bilgi altyapısını kurmak, yönetmek, idame ettirmek ve geliştirmektir.

MES Projesi hangi ihtiyaçları karşılamak üzere hayata geçirildi?

FERRUH EMRE AYTAÇ (Üretim Planlama Birim Yöneticisi ve MES Proje Yöneticisi, Roketsan): Yeni nesil teknoloji kullanımıyla üretim firmalarının klasik fabrikalardan modern üretim sistemlerine dönüşmeye başlaması, üretim yönetimi metotlarının gözden geçirilmesi ve geliştirilmesi ihtiyacını doğuruyor. Gelişen dijital teknoloji ve bilgi sistemleri altyapısı dikkate alındığında, kağıt bazlı üretim yöntemleri, veri akışının ve ulaşılabilirliğinin sağlanmasında yetersiz kalıyor. Kağıt bazlı üretim yöntemlerinde üretimin hızı, kağıdın şirket içerisinde hareket etme hızı ile sınırlanıyor.

Roketsan, söz konusu sınırlamaları ortadan kaldırmak amacıyla, üretimde anlık olarak yaratılan veriye ulaşabilmek için ERP ile entegre, tüm üretim süreçlerini içeren bir üretim izleme sistemi



SOLDAN SAĞA: KAAAN BALKAN ERP ve Sistem Analizi Birim Yöneticisi - Roketsan / **CEMAL BERK OĞUZSOY** Kurumsal Kaynak Yönetimi ve Strateji Direktörü - Roketsan / **AKAY KERİM İNCE** Yönetim Bilgi Sistemleri Müdürü - Roketsan / **FERRUH EMRE AYTAÇ** Üretim Planlama Birim Yöneticisi ve MES Proje Yöneticisi - Roketsan

kurmaya karar verdi. Bu sistem oluşturulurken amaç sadece kağıdın ortadan kalkması değil; aynı zamanda tüm üretim ve kalite kontrol süreçlerinin gözden geçirilerek daha verimli ve hızlı çalışmalarını sağlamaktır. Roketsan, bu doğrultuda doğru ve anında veri toplama ilkesini (verinin, işi yapan kişi tarafından ERP’de oluşturulması) merkezine alarak MES Projesi’ni başlattı ve üretim statüsünün, malzeme akışının ve kaynak kullanımlarının anlık olarak izlenerek yönetilebildiği, üretim ve kalite kontrol adımlarının operasyonel bazda takip edilerek istatistiksel proses kontrol yöntemlerinin kullanılabildiği ve performans analizlerinin yapılabildiği bir sistemi hayata geçirmeyi hedefledi.

Neden Experteam’i tercih ettiniz?

KAAN BALKAN (ERP ve Sistem Analizi Birim Yöneticisi): Roketsan’ın Experteam ile 2004 yılındaki YTL geçişi projesinde finans modüllerinin yerleştirimi danışmanlık hizmetini almasıyla başlayan tanışması, on yılı kapsayan sürede birçok başarılı proje ile devam etmiştir. Firma ile teknik konularda, özellikle veritabanı sürüm yükseltme projelerinde ve Hyperion projesinde, karşılıklı sorumluluk alarak devam eden birlikteliğinin kapsamı, uygulama geliştirme danışmanlığı ve modül eğitimleri ile genişlemiştir. Geniş bir ürün yelpazesine sahip olan Oracle ürünlerinin birçoğuna ait uygulama ve teknik birikiminin yeterli olması, uzman danışmanların sürekliliği ve kendilerini hızlı akan bilişim dünyasına adapte etmeleri firmanın her zaman tercih edilmesine sebep olmuştur. Firma 2010 yılında Roketsan’da yürütülen çoklu proje yapısına geçişte sadece kapsam danışmanlığı vererek Roketsan ERP ekibinin projeyi tek başına yürütmesini sağlamış

ve bilgi aktarım işinde yetkinliğini kanıtlamıştır. Experteam firması ayrıca Roketsan ile ortak iş birliği yaparak MAAT askeri mühimmat imha tesisi ERP İş Uygulamasının kurulmasında görev almıştır. 2012 yılı sonunda gerçekleştirilen R12 projesi ve bu projenin devamı niteliğindeki MES projesi için en kapsamlı teklifi veren ve bu projelere en yetkin danışman kaynağını ayıran Experteam firması tercih sebebi olmuştur.

Proje’nin kapsamından ve gelişme sürecinden bahsedebilir misiniz?

F. EMRE AYTAÇ: Proje, MES Modülü’nün satın alımı ve Experteam ile danışmanlık anlaşmasının yapılmasının ardından 2012 yılı Aralık ayındaki “kick-off” toplantısıyla başladı. Yaklaşık iki aylık bir analiz fazı sonrasında, tüm paydaşları dahil edecek bir şekilde proje ekibinin oluşturulması ve projenin amaç ve kapsamının belirlenmesi faaliyetleri tamamlanarak, projenin en kritik bölümü olan tasarım fazına geçildi. Yaklaşık on ay süren bu fazda tüm üretim süreçleri gözden geçirilerek yalınlaştırıldı ve ERP’ye uyumlu hale getirildi. Tasarım fazındaki başarılı ve kapsamlı çalışmanın olumlu etkileri, sonraki fazlarda ve proje uygulamaya alındığında net bir şekilde gözlemlendi. Tasarım fazında süreçlerle ilgili isteklerin olgunlaşmasına paralel olarak, Yönetim Bilgi Sistemleri Müdürlüğü Experteam’in de desteğiyle 20’nin üzerinde uygulama ve onlarca iş akışı, rapor ve uyarı mesajı geliştirmiş ve geliştirilen uygulamalar fonksiyonel birimlerce test edildi. Yaklaşık üç haftalık sistem kabul testlerinin tamamlanmasının ardından 2014 yılı Şubat ayında, proje belirlenen takvim ve bütçe içerisinde kalınarak canlı kullanıma alındı.



FERRUH EMRE AYTAÇ
Üretim Planlama Birim Yöneticisi
ve MES Proje Yöneticisi,
Roketsan

“ MES Projesi ile Roketsan bünyesinde yürütülen bütün tasarım ve seri üretim projelerindeki, kağıt üzerinde yürüyen üretim dokümanları ve değişiklik/konfigürasyon yönetim araçları ERP sistemine aktarıldı. Böylece, üretimin anlık ve şeffaf bir şekilde izlenebildiği, atölyelerden toplanan analiz edilebilir verinin kolaylıkla standart raporlara ve kritik performans göstergelerine dönüştürülebildiği ve planlama disiplininin Roketsan’a yayıldığı bir üretim ortamına kavuşuldu. ”



“ Geniş bir ürün yelpazesine sahip olan Oracle ürünlerinin birçoğuna ait uygulama ve teknik birikiminin yeterli olması, uzman danışmanların sürekliliği ve kendilerini hızlı akan bilişim dünyasına adapte etmeleri, Experteam’i tercih etmemizde önemli rol oynuyor. ”

KAAN BALKAN ERP ve Sistem Analizi Birim Yöneticisi - Roketsan



EMRE ERDURAN
Proje Müdürü
Experteam

“Proje kapsamı, Roketsan içi kullanım genişliği ve Türkiye’de ilk uygulama olması nedenleriyle zorluk seviyesi yüksek olan bir projeyi daha, proje zaman planına ve bütçesine uygun, gurur duyulacak bir başarıyla tamamladık. Roketsan yönetiminin başından sonuna önemle takip etmesinin ve desteklemesinin yanında, proje ekibinin yüksek kalitesinin, işlerine olan hakimiyetlerinin ve sorumluluk bilinçlerinin bu başarının arkasındaki temel faktör olduğunu söyleyebilirim.”

Proje nasıl bir fayda sağlandı? Beklentilerle örtüştü mü?

F. EMRE AYTAÇ: MES Projesi ile Roketsan bünyesinde yürütülen bütün tasarım ve seri üretim projelerindeki, kağıt üzerinde yürüyen üretim dokümanları ve değişiklik/konfigürasyon yönetim araçları ERP sistemine aktarıldı. Böylece, üretimin anlık ve şeffaf bir şekilde izlenebildiği, atölyelerden toplanan analiz edilebilir verinin kolaylıkla standart raporlara ve kritik performans göstergelerine dönüştürülebildiği ve planlama disiplininin Roketsan’a yayıldığı bir üretim ortamına kavuşuldu.

Proje ile birlikte Roketsan, sektöründe hangi rekabetçi avantajları elde etti?

F. EMRE AYTAÇ: Proje sırasında, ham malzemelerin stoğa girişinden ürün teslimatına kadar veri akış zincirinde yer alan tüm üretim ve kalite kontrol süreçleri gözden geçirilerek, ihtiyaç duyulan süreçler ERP altyapısıyla yeniden tasarlanıp yalınlaştırıldı. Roketsan, MES Projesi sonrasında potansiyel hataların önceden saptandığı; çevrim zamanlarının ve atölye stoklarının azaltılması ve kapasite kullanım oranlarının artırılmasıyla ürün maliyetlerinin düşürüldüğü; insan hatasını en aza indiren; atölyeden verinin daha doğru ve anlık toplanması ve toplanan verilerin detaylı analizlerinin yapılmasıyla stratejik kararlara dahi etki edebilecek bir üretim yönetim sistemine sahip oldu. Böylece Roketsan, kendisini öne çıkaran uzmanlığının ve bilgi birikiminin yanı sıra, süreç altyapısını da sağlamlaştırarak, üretimine aday olduğu dünya çapındaki potansiyel projelerde rekabet avantajını artırdı.

Tüm bu tecrübeyi birkaç cümle ile özetleyebilir misiniz?

F. EMRE AYTAÇ: MES Projesi, 70 kişilik proje grubu, 1400’ün üzerinde paydaşı, geliştirilen 20’den fazla uygulamasıyla, Roketsan’ın bugüne kadar gerçekleştirdiği en büyük bilgi sistemleri projesi olarak yerini aldı. Proje, Roketsan’ın uzmanlık alanında olan üretim ve tasarım konularındaki başarılarının yanı sıra tüm üretim süreçlerini yeniden tasarlayıp, ERP’ye uyarlamasıyla sistem kurma konusundaki becerisini ve bilgi sistemleri alanındaki tecrübesi ve gücünü de yansıttığı devrim niteliğinde bir tecrübe oldu. Roketsan, çözüm ortağı Experteam’ın de desteği ve katkılarıyla Oracle MES Modülünü Türkiye’de ilk kullanan şirket oldu ve projenin başarısı sebebiyle Oracle’nin en büyük etkinliği olan Oracle OpenWorld 2014’te üç ayrı seansta sunum yapmak üzere davet edildi. ■

“Experteam’ın katkılarıyla Roketsan’da başarıyla hayata geçirilen ve Oracle İş Uygulama Çözümleri’nin yer aldığı MES Projesi, Türkiye ve dünyada örnek gösterilebilecek gurur verici bir çalışmaya dönüştü. Ekim ayında San Fransisco’da düzenlenen Oracle OpenWorld 2014 etkinliğinde de sunumu gerçekleştirilen MES Projesi, etkinlikte yer alan dünyanın önde gelen Oracle kullanıcılarının, kuruluşların ve teknoloji şirketlerinin de büyük ilgisini çekerek, Roketsan yetkilileri ve Experteam uzmanlarının proje tecrübelerini aktarmaları için görüşme talepleri almalarına neden oldu. Projeyi gerçekleştiren iş ortağımız Experteam firmasının uzmanlığı, Roketsan yönetiminin desteği, Roketsan proje ekibinin deneyimi ve özverili çalışmaları ile başarıya ulaşan MES Projesi’nin bir parçası olmaktan Oracle olarak bizler de büyük memnuniyet duyuyoruz.”

ŞEBNEM BAYKAL

İş Uygulamaları Satış Yöneticisi - Oracle

KULLANILAN ORACLE TEKNOLOJİLERİ

+ Oracle MES (Manufacturing Execution System)

Uzman Oracle İş Ortaklarını Seçin

ORACLE®
PARTNERNETWORK

70'ten Fazla Oracle
Ürününde Uzmanlık

Bağımsız Test Merkezlerince
Onaylanan Yetkinlikler

Müşteriler Tarafından Teyit
Edilen Başarılı Kurulumlar

70.000 Uzmana Sahip 3.000 İş Ortağı

ORACLE®

İSU aboneleri, her platformda hızlı, kesintisiz ve kaliteli hizmet alıyor



Yeni nesil Abone Yönetim Sistemi kurma kararıyla yola çıkan Kocaeli Su ve Kanalizasyon İdaresi Genel Müdürlüğü (İSU Genel Müdürlüğü), Oracle iş ortağı Yonca Bilişim ve Oracle teknolojileri ile hayata geçirdiği proje ile birlikte müşteri memnuniyetini artırırken, yüksek verimlilik elde ederek, operasyonel maliyetlerini düşürdü. Projeyle birlikte, Yonca Bilişim'in bir Ar-Ge projesi olarak geliştirdiği, küresel pazarda yer alabilecek güçteki Yeni Nesil Abone Yönetim Sistemi uygulaması da sektöre başarılı bir giriş yaptı. ►

Sayın Gülsoy, İSU'nun faaliyetleri ve BT altyapısı hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?

İSMAİL GÜLSOY (İSU, Bilgi İşlem Daire Başkanı): İSU Genel Müdürlüğü, Kocaeli Büyükşehir Belediyesi'ne bağlı olarak kurulmuş Su ve Kanalizasyon idaremidir. Su, kanalizasyon ve arıtma ihtiyacını çevreyi koruyarak ve hizmet kalitesini sürekli yükselterek görev yapma misyonu ile 670.234 abonemize ve

1.676.202 nüfusa hizmet veriyoruz. En yüksek standartlarda hizmet veren ve gelecek nesiller için çalışan bir su idaresi olma vizyonu ile hedefler koymaktayız. Bu hedeflere ulaşabilmek ve hizmetleri sunabilmek için bilişim teknolojilerinden yoğun olarak faydalanmaktayız. Atıksu Scada sistemi ile 24 adet sanayi tesisinin ürettiği endüstriyel atıksuları online olarak izliyoruz. Atıksu arıtma tesislerinde arıtma işlemini gerçekleştiriyoruz ve günlük olarak

"En yüksek standartlarda hizmet veren ve gelecek nesiller için çalışan bir su idaresi olma vizyonu ile hedefler koymaktayız. Bu hedefler doğrultusunda Yonca Bilişim ile birlikte hayata geçirdiğimiz Yeni Nesil Abonelik Sistemi, abonelerimizin memnuniyetini artırmamızda ve bu memnuniyeti sürdürülebilir kılmamızda önemli rol üstleniyor. İş gücünden, zamandan, ulaşım maliyetlerinden tasarruf etmemizi sağlarken, verimliliğimizi ve hizmet kalitemizi artıran projemizin başarısının, büyük ölçekli belediyeler kategorisinde eTürkiye (eTR) ödülü ile de tescillenmiş olmasından gurur duyuyoruz."

İSMAİL GÜLSOY Bilgi İşlem Daire Başkanı - İSU Genel Müdürlüğü



SOLDAN SAĞA: ÖNER DENK Bilgi İşlem Şube Müdürü - İSU Genel Müdürlüğü / **İSMAİL GÜLSOY** Bilgi İşlem Daire Başkanı - İSU Genel Müdürlüğü / **GÜRSEL ÖZLÜ** Bilgi İşlem Yazılım Sorumlusu - İSU Genel Müdürlüğü / **ALİ KEMAL DEMİRCİ** Genel Müdür - Yonca Bilişim / **BÜLENT ESEN** Bilgi İşlem Teknik Koordinatörü - İSU Genel Müdürlüğü

137 ton çamurun İzmit körfezine gitmesini önleyerek çevrenin korunmasına katkı sağlıyoruz. Ayrıca, e-imzayı bütün evrak süreçlerinde ilk uygulayan kurumlardan biriyiz. Kurumlar için bir gösterge olan e-devlet sistemine entegreyiz. BT altyapısı olarak; veri merkezimizde sanallaştırma teknolojileri, yedekleme çözümleri ve fiber altyapılı (wan/lan) network çözümleri kullanıyoruz.

Oracle teknolojileri bu altyapı üzerinde nasıl konumlanıyor?

İSMAİL GÜLSOY: Oracle 10g R1 Enterprise Edition ile 2006 yılından başlayan birlikteliğimiz günümüzde Oracle 11g R2 Enterprise Edition ile devam ediyor. Veritabanlarımız iki adet fiziksel X86 sunucu üzerinde RAC mimarisinde çalışıyor. Uygulama sunucusu olarak sanal sunucu üzerinde Oracle Application Server kullanıyoruz. Veritabanı ve uygulama sunucularımız, Oracle Enterprise Linux üzerinde koşuyor. Raporlama çözümlerinde ise Oracle İş Zekası teknolojilerinden faydalıyoruz.

Proje öncesinde ihtiyaçlarınız nelerdi? Hangi sıkıntılar konusunda çözüm arıyordunuz?

İSMAİL GÜLSOY: Her geçen gün artan abone sayımız veritabanımızın büyümesine sebep olurken, abonelere daha efektif hizmet verilebilmesi için harita altyapısının kullanılması kaçınılmaz hale geldi. Sahadaki ekiplerin daha etkin hizmet verebilmeleri için mobilite öne çıktı. Performans artırımı ve kesintisiz çalışmak için Real Application Cluster (RAC) çözümlerini devreye almak, kurum içindeki abone ile ilgili bilgi akışının daha etkin yönetilebilmesi için süreçleri gözden geçirmek, içme suyu hatlarımızı akıllandırmak, aboneler ile ilişkisini kurmak gerekiyordu. Ayrıca, sayaç okuma ve sayaç iş emirlerinin online yapılabilmesini istiyorduk.

Oracle iş ortağı Yonca Bilişim ile nasıl bir araya geldiniz? Projeye başlama ve yürütme süreci hakkında bilgi verir misiniz?

İSMAİL GÜLSOY: Genel isteklerimizi ve hedeflerimizi ilgili Daire Başkanlıkları ile projelendirerek Abone Yönetim Sistemi ihalesine

çıkttık. İstekliler arasında ihaleyi Yonca Bilişim aldı ve birlikte çalışmaya başladık. Projenin başlangıç aşamasında ilgili Daire Başkanlıklarımızı proje hakkında bilgilendirdik. Daire Başkanlıklarımız kendi konularına hakim dinamik çalışanları arasından anahtar bir ekip oluşturdular. Bu ekip ile bir araya gelerek proje hakkında toplantılar düzenledik ve bilgilendirme yaptık. Her anahtar ekipte yer alan her kişinin görevi belirlendi. Proje kapsamında gerekli analizler, kurum bünyesindeki anahtar kişiler ile yüklenici firmanın analistleri tarafından gerçekleştirildi. Bu analizler proje ekibi tarafından gözden geçirildi. Yapılan analizler doğrultusunda yeni nesil abone yönetim sistemi geliştirildi. Sonrasında yine anahtar ekip tarafından projenin testleri yapıldı ve eksik olan kısımlar tamamlandı. Projemizin ana hedeflerinden biri, yeni abone yönetim sisteminin sayısal harita altyapısı üzerinde işlem yapabilmesini sağlamaktır. Bunun için Büyükşehir Belediyemizin Kent Bilgi sistemi ile entegre olarak MAKS altyapısına uygun olacak şekilde abonelerimizin adreslerini



ALİ KEMAL DEMİRCİ
Genel Müdür
Yonca Bilişim

“Yonca Bilişim olarak, Ar-Ge üreten, yeniliklere açık, konusuna hakim, genç ve güçlü bir kadroya sahibiz. Çözüm ve ürünlerimizde dünya standartlarına uygun en üst teknolojileri kullanmaya özen gösterdik. Bu kapsamda uygulamakta olduğumuz iç eğitimlerle kendi ekibimizi de bilgi ve kabiliyetler bakımından güçlendirdik. Çok emek vererek hazırlamış olduğumuz Yeni Nesil Abone Yönetim Sistemi, İSU projesinde elde ettiği başarıyla, küresel pazarda yer alabilecek güçlü bir uygulama olarak sektöre girdi.”

% 80 oranında ilçe şube müdürlüklerimizin gayretli çalışması ile sayısallaştırdık. Sayısallaştırmanın da tamamlanması ile projemizde son aşamaya gelmiş olacağız.

Yüklenicinin daha önce su ve doğal gaz sektöründe iş yapmış olması süreçlerin geliştirilmesinde, ihtiyaçlarımızın karşılanmasında esneklik sağladı. Yüklenicinin sektörün sorunları ve ihtiyaçları konusunda Tübitak tarafında Ar-Ge projesi yapması bizim projemize artı bir değer katmıştır (*). Projemizi bir bütün olarak düşündüğümüz için proje gereği yüklenici firma mevcut olan veritabanı ve yazılıma destek vermektedir.

Neden Oracle teknolojilerini tercih ettiniz?

Oracle iş ortağı Yonca Bilişim’le nasıl bir sinerji yakaladınız?

İSMAİL GÜLSOY: 670 bin 234 abonesi olan 1 milyon 676 bin 202 nüfusa 7x24 kesintisiz olarak hizmet vermek durumunda olan bir kuruluş olarak, sistemlerimizin gücünden, veriminden emin olmak durumundayız. Bu hizmetin kesintisiz sürdürülebilmesi için Oracle gibi kendisini küresel platformda kanıtlamış teknoloji şirketleri ve tecrübeli iş ortakları ile çalışmak durumundayız. Oracle iş ortağı bu konuda ihtiyacımız olan gerekli tecrübeye sahip bir firma olduğunu projenin başından itibaren kanıtlamıştır. Oracle, ihtiyaç duyduğumuz teknolojileri ve iş uygulamalarını barındırıyor. Büyüyen verilerin sağlıklı olarak saklanması ve tekrar erişimi, veri bütünlüğünün korunması, bilgi güvenliğinin sağlanması gibi bir çok konularındaki uzmanlığı, Oracle’ı tercih etmemizde etkili olmuştur.

Proje neleri kapsıyordu ve sonrasında ne gibi faydalar elde ettiniz?

İSMAİL GÜLSOY: İlk olarak Mobil İş Emri Yönetimi projesini tamamladık. Bu proje ile Alo 185 çağrı merkezimize gelen istek / şikâyetleri coğrafi koordinatlar ile saha ekiplerinin tablet bilgisayarlarına yönlendirdik. Böylece arızanın yeri doğru olarak belirlendiği için arızaya ulaşma süremiz kısalmış oldu. Saha ekiplerimizin iş yükünü ve arızaya olan mesafesini tablet üzerinden gördüğümüz için en uygun ve arızaya en yakın ekibi görevlendirdik. Arıza türlerini sınıflandırdık, her arızanın giderilmesi için standart süreler belirledik.

Saha ekiplerine iş yönlendirme, keşifler, malzeme kullanımları, çalışan ekipler, kullanılan araçlar, kazı izinleri gibi bir çok süreci, mobil ortamda anlık olarak yönetme kabiliyeti elde ettik. Proje ile saha personelinin görevlendirme sıklığı, arızaya ulaşma süresi, arızayı giderme süresi, kullanılan malzeme miktarı, kullanılan motorlu araç gibi bir çok değer raporlanabilir ve yönetilebilir hale geldi. Böylece, lokasyona en yakın ekibi ve aracı görevlendirme olanağı elde ederek, iş gücünden, zamandan, ulaşım maliyetlerinden tasarruf ettik. Proje sonunda müşteri memnuniyetimizde çok belirgin bir artış yaşadık. Sayaç iş emirlerini, online mobil ortama da taşıdık. Bunun sonucu olarak abonelerimizin sayaç açma, sayaç kapama, sayaç sökme, sayaç takma, borç bildirimi gibi süreçleri anlık olarak gerçekleştirebilir hale geldi.

Endeks okuma işlemlerini de aynı şekilde online mobil ortama taşıyarak, online ve offline tahakkuk yapabilecek yapıya kavuştuk.

Sayısallaştırmanın da tamamlanması ile projemizde son aşamaya gelerek, yeni nesil Abone Yönetim Sistemi ile tamamen sayısal harita üzerinde hizmet veriyor olacağız. Abonelerimizin konumlarını harita üzerinden görebilmemiz, aboneye ulaşma süremizin kısalması anlamına gelecek.

Bütün bu öne çıkan faydalarla birlikte, hem verimliliğimizi ciddi olarak artırmayı, hem de zamandan ve iş gücünden tasarruf ederek maliyetlerimizi düşürmeyi hedefliyoruz.

Projenin başarısı, yerel yönetimlerin büyük ölçekli belediyeler kategorisinde aldığımız eTürkiye (eTR) ödülü ile de tescillenmiş oldu ve bu sonuç bize büyük bir gurur verdi.

Hayata geçirdiğimiz projelerle, abone ihtiyaçlarına daha hızlı cevap verebilen, insana bağlılığı en aza indiren ve maliyetlerimizi düşüren, verimli bir yapı oluşturmaya devam edeceğiz.

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

İSMAİL GÜLSOY: Yukarıda bahsettiğimiz gibi E-devlet platformuna girmiş bulunmaktayız. Buradaki hizmet sayımızı artırmayı düşünüyoruz. E-imzayı zaten aktif olarak kullanıyoruz. Geleceğe yönelik olarak da e-imza ile abonelik işlemlerini yürütmeyi, kurumlar arası yazışmaları yapmayı ve abonelere tebligat göndermeyi planlıyoruz. Yeni

nesil Abone Yönetim süreçlerini mobil cihazlarla yürütmeyi hedefliyoruz. Kısaca sanal ortamda hizmet vermeyi arzuluyoruz.

Sayın Demirci, Yonca Bilişim ve projede konumlandığınız çözüm hakkında bilgi verebilir misiniz?

ALİ KEMAL DEMİRCİ (Yonca Bilişim Genel Müdürü): Bir Ar-Ge projesi olarak ortaya çıkan ürünümüz, su, doğalgaz ve elektrik dağıtım sektörlerine hizmet verebilecek şekilde tasarlandı. Abone Yönetim Sistemi kapsamında verilen hizmetlerin tamamında Coğrafi Bilgi Sistemi (GIS) etkin bir şekilde kullanıldı, iş süreçlerinin tamamı Süreç Yönetim Sistemi (BPM) üzerinde modellendi, sahada çalışan “açma, kapama, sökme, takma” ekipleri, sayaç okuma, arıza/ihbar ve keşif/etüd ekipleri için özel olarak Android ortamda mobil uygulamalar tasarlandı ve online çalışmaları sağlandı. Banka, PTT ve tahsilat noktaları ile online tahsilat sistemi geliştirildi. Akıllı sayaçlarla entegre olarak anlık bilgilerin sisteme çekilmesi, oluşabilecek alarm verilerine göre otomatik iş emri üretilmesi sağlandı. Projenin içermiş olduğu tüm kabiliyetler, tek bir bütünleşik platformda sunuluyor ve açık kaynak kodlarıyla birlikte lisanslanabiliyor.

Ar-ge üreten, yeniliklere açık, konusuna hakim, genç ve güçlü bir kadromuz var. Çözüm ve ürünlerimizde dünya standartlarına uygun en üst teknolojileri kullanmaya özen gösterdik. Bu kapsamda uygulamakta olduğumuz iç eğitimlerle

kendi ekibimizi de bilgi ve kabiliyetler bakımından güçlendirdik. Çok emek vererek hazırlamış olduğumuz Yeni Nesil Abone Yönetim Sistemi, küresel pazarda yer alabilecek güçlü bir uygulama olarak sektöre girdi.

Projeye başlama ve yürütme süreciniz hakkında bilgi verir misiniz?

ALİ KEMAL DEMİRCİ: Yaklaşık 14 yıldır Abone Yönetim Sistemleri üzerinde çalışıyoruz. Elde ettiğimiz tecrübeler ışığında sektörün ihtiyaçlarını belirledik ve gelişen teknoloji standartlarına göre yeni bir yaklaşım sergileyerek, Uluslararası çapta rekabet gücümüzü arttıracak güçlü bir projeye başlama kararı aldık. Standart bir abone yönetim sisteminden beklentileri; sözleşme yönetimi, fatura yönetimi, tahsilat yönetimi, iş emirleri yönetimi ve icra dosyaları yönetimi şeklinde kısaca özetleyebiliriz. Fakat sektörde bu ihtiyaçların yanı sıra lokasyon tabanlı bir çalışma modeline ihtiyaç vardı. Artık abonelerin, iş emirlerinin ve sahadaki tüm bileşenleri sayısal haritalar üzerinden takip edilmesi ve tematik haritalar üzerinden raporlama yapılması gerekiyordu. Saha ekiplerinin iş yönetimi, mobil sistemler üzerinde gerçekleştirilebilmeli, masa başında ve mobilde çalışan tüm personelin işlerini çevrim içi standartlarda takip edebilmeleri sağlanmalıydı. Dış dünya ile kolayca entegre olabilecek, bankalar, PTT, e-Devlet, UYAP, EBT gibi sistemlerle entegre çalışabilecek bir yapı tasarlanmalıydı. Kurum iş süreçlerinin yazılım mantığına entegre edilmesi, iş süreçlerinin herhangi bir noktasında yaşanan darboğazların anlık olarak tespit edilebilmesi ve süreç performansının iyileştirilmesi, sistem üzerinde mümkün olmalıydı. Intranet’te çalışacak uygulamanın web 2.0 teknolojilerine göre geliştirilmesi, son kullanıcıya interaktif bir çalışma ortamı sunacağı gibi, BT tarafında sistemin daha kolay yönetilebilmesine de olanak sağlayacaktı. Bu gereksinimler ışığında Yeni Nesil Abone Yönetim Sistemi kapsamında Teydeb’e iki farklı proje sunduk (*). Sunmuş olduğumuz projeler TÜBİTAK

tarafından desteklendi. Geliştirme süreci içerisinde sektör temsilcileri ve akademisyenlerle birlikte yoğun mesailerimiz oldu. Geliştirdiğimiz proje ile birlikte çoklu dil desteğine sahip olan, birçok şirketi aynı anda yönetebilecek, lokasyon temelli, web ve mobil uygulamaları barındıran, su, elektrik ve doğalgaz dağıtım sektörlerinin ihtiyaçlarını kapsayan bir çözüm ürettik.

ISU bünyesinde devreye almış olduğumuz Arıza İhbar süreçlerinin Mobil İş Emri Yönetim Sistemi üzerinden takibi kapsamında başarılı bir proje ortaya çıkarttık. Proje kapsamında, Alo-185 ekiplerine gelen çağrılarını lokasyon tabanlı olarak iş emirlerine dönüştürmesi, saha ekiplerine yönlendirilmesi, keşif, iş sonuçlandırma ve onaylama adımlarının tamamının mobil ortamda geliştirilmesi, işi sonuçlandırırken kullanılan malzemeler, iş gücü, iş makineleri ve tahribatların kayıt altına alınması, onaylanan işin alo-185 ekibine geri yönlendirilerek müşterilere bilgi verilmesi süreçleri bulunmaktadır. Kurumun bu proje kapsamında e-Türkiye birincilik ödülü alması şirketimiz ve çalışanlarımız adına gurur verici bir tablo oluşturmuştur.

Gelinen noktada, Kocaeli Büyük Şehir Belediyesi Coğrafi Bilgi Sistemi (CBS) ile ISU arasında entegrasyon sistemi kurduk. Yaptığımız entegrasyon ile birlikte büyükşehir belediyesinin CBS sisteminde yapmış olduğu her bir güncellenmenin anlık olarak ISU’ya da taşınmasını sağladık. ISU abone altyapısının harita üzerinde sayısallaştırılması aşamasında ara uygulamalar geliştirdik. Bu uygulamalar ile sayısal olmayan tüm verilerin kolayca sayısallaştırılmasını sağladık.

Proje geliştirme ve yönetim aşamalarında çevik süreçler kullandık ve bu süreçlerin devamlılığını sağlamak amacıyla çeşitli araçlar kullanıyoruz. Akıllı şebeke altyapısını ve mobil süreçleri kendimize hedef olarak belirledik ve bu hedef doğrultusunda kararlı adımlarla ilerliyoruz. Geliştirmiş olduğumuz projelerin bir bütünü parçaları olduğu farkındalığıyla, bütünü tamamlamak için Ar-Ge çalışmalarımıza devam edeceğiz. ■

KULLANILAN ORACLE TEKNOLOJİLERİ

- + Oracle Veritabanı
- + Oracle WebLogic
- + Oracle İş Zekası
- + Oracle BPEL
- + Oracle SQL Developer
- + Oracle Data Modeler

(*) 7110520 Numaralı, “Mobil Sistemler Üzerine Kurulu, Abone ve Yer (Lokasyon) Verileri Entegre Yeni Nesil Abone Yönetim Sistemi” isimli Teydeb projesi ve 7130353 Numaralı, “Ön abonelik süreçlerinin çevrim içi/dışı konfigürasyonda coğrafi haritalar ile bütünleşik yönetilebildiği talep yönetim sistemi” isimli Teydeb projesi.

Bağcılar Belediyesi'nde vatandaş memnuniyetine hizmet eden dönüşüm projesi

Bağcılar Belediyesi, yerel yönetim sistemleri konusunda uzmanlığıyla öne çıkan Oracle iş ortağı Beyaz Yazılım'ın katkı ve desteğiyle, Yönetim Bilgi Sistemi'ni ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi'ni Oracle Veritabanı ve Oracle İş Zekası üzerinde yapılandırarak, tüm yazılımlarını Oracle WebCenter Content yardımıyla web ortamına aktardı. Projelerini e-Devlet dönüşümünün bir parçası olarak gördüklerini ve asıl amaçlarının bilgi ve iletişim teknolojilerinden yararlanarak, üretilen hizmetlerin ve sunumunun kalitesini artıracak etkin bir kamu yönetim sistemiyle vatandaşa en iyi hizmetleri en iyi koşullarda her kanaldan sunmak olduğunu ifade eden Bağcılar Belediyesi Bilgi İşlem Müdürü Cüneyt Yılmaz, başarılarının ardında bu farkındalığın yattığını vurguluyor.

Sayın Yılmaz, öncelikle Bağcılar Belediyesi hakkında sizden bilgi alabilir miyiz?

CÜNEYT YILMAZ (İstanbul Bağcılar Belediyesi Bilgi İşlem Müdürü): Bağcılar İlçesi, İstanbul'un 39 ilçesi arasında, TÜİK verilerine göre, 752 bin 250 kişiden oluşan nüfusuyla en kalabalık ilçesidir. Biliyorsunuz, 750 bin nüfus, Türkiye'de büyük şehir nüfus sınırıdır ve dolayısıyla aslında İstanbul içinde bir büyük şehir gibidir. Demografik açıdan çok farklı kesimleri, Türkiye'nin her köşesinden gelen ve İstanbul'a yerleşen vatandaşlarımızı, Türkiye'nin her rengini barındıran bir ilçedir. Bu nedenle Bağcılar'da bir mikro Türkiye görebilirsiniz. Belediye olarak Bağcılar halkını huzur içerisinde yaşatacak bir ortam yaratmakla yükümlüyüz. "Önce İnsan" diyerek, yaşanabilir bir kent yaratmak ve bunu sürdürülebilir kılmak adına 2023 vizyon ve hedefleri doğrultusunda çalışıyoruz.

Bilgi İşlem Departmanı olarak bu hedeflere nasıl destek veriyorsunuz?

CÜNEYT YILMAZ: 2023 vizyonu çerçevesinde devam etmekte olan bir e-dönüşüm çalışması var biliyorsunuz. Biz de belediye olarak bu vizyonun ve sürdürülen projelerin bir parçasıyız. Ayrıca, Bağcılar halkının ihtiyaçlarına en iyi şekilde cevap verebilmek için geliştirdiğimiz projelerimizi hayata geçiriyoruz. Belediyecilik hizmetlerimizi en üst seviyeye taşıyacak projeler üretmeye de devam ediyoruz.

Sonuç olarak burada hayata geçirdiğimiz hiç bir proje e-devlet dönüşüm projelerinden bağımsız değil, hepsi bir bütünün parçası. Özetleyecek olursak, bilgi toplumuna dönüşme yolunda üzerimize düşenleri biz de yerel yönetim temelinde üstleniyoruz.



SOLDAN SAĞA: SELİM GÜLER Yönetim Bilgi Sistemi Personeli - İstanbul Bağcılar Belediyesi / **SEYDULLAH YUYUCU** NetworkUzmanı - İstanbul Bağcılar Belediyesi / **CÜNEYT YILMAZ** Bilgi İşlem Müdürü - İstanbul Bağcılar Belediyesi / **H. SUHA SERVER** Bilgi İşlem Şefi - İstanbul Bağcılar Belediyesi / **GÜVEN SOLMAZ** Kurucu Yönetici - Beyaz Yazılım

Belediyemizde hayata geçirdiğimiz dönüşüm projesinin de kendi içinde birçok bileşeni var. Kamu hizmet envanteri, standart dosya planı, süreç yönetimi, elektronik form tasarımları, dijital arşiv ve içerik yönetimi, e devlet entegrasyonları, elektronik imza, mobil imza, KEP entegrasyonları gibi bileşenler bunlar ve oldukça uzun bir liste söz konusu...

Beyaz Yazılım ile uzun soluklu bir işbirliğiniz olduğunu biliyoruz. Bize bu işbirliği hakkında bilgi verebilir misiniz?

CÜNEYT YILMAZ: Yaklaşık on yılı aşkın bir süredir Bağcılar Belediyesi'nin Yönetim Bilgi Sistemi'ni Beyaz Yazılım ile birlikte yönetiyoruz. Yerel Yönetim Sistemleri, e-Belediye, Belge Arşiv Yönetimi, Coğrafi Bilgi Sistemi ve Kent Bilgi Sistemi gibi alanlarda uzmanlığa ve bilgi birikimine sahip olan Beyaz Yazılım, idari yazılımlarımızdan başlayarak, tüm birimlerin, müdürlüklerin kullandığı yazılımlarımızı sağlıyor ve yönetiyor.

Proje öncesinde ihtiyaçlarınız ve beklentileriniz nelerdi?

CÜNEYT YILMAZ: Belediyemizin büyüklüğünden ve vizyonundan biraz önce söz ettik. Üzerinde çalıştığımız projelerin kapsamı, hedefleri büyüdükçe altyapı ihtiyaçlarımız da değişti. Yaklaşık yedi yıl kadar önce, İSMEP (İstanbul Sismik Riskin Azaltılması ve Acil Durum Hazırlık Projesi) vesilesiyle, artık Bağcılar Belediye'sinde Büyük Veri Yönetimi yapılması ihtiyacı doğdu. Ancak konvansiyonel veritabanı altyapılarının bunun için yeterli olmayacağını gördük.

İstanbul Sismik Riskin Azaltılması ve Acil Durum Hazırlık Projesi'nde (İSMEP) Bağcılar Belediyesi nasıl yer aldı?

CÜNEYT YILMAZ: Bundan yedi yıl önce, İstanbul Valiliği Proje Koordinasyon Birimi (İPKB), depreme hazırlıkla ilgili imar süreçlerinin gözden geçirilmesi, yapı ruhsatı alma işlemlerinin şeffaflaşması ve konuyla ilgili işlemlerin daha hızlı yürütülmesi için Dünya Bankası destekli olarak başlatılan İSMEP projesi kapsamında, Pendik Belediyesi ve Bağcılar Belediyesi pilot belediyeler olarak seçildi. Bu doğrultuda tüm süreçlerimizi yeniden değerlendirmemiz gerekti. Çok ciddi

bir saha çalışması yaparak, bir numarataj sistemi oluşturmakla işe başladık. Verileri doğruladık, güncelledik. Ancak iş sadece yapı ruhsatı vermekle de bitmiyordu, sistemin yapısı kurulurken ve kurulduktan sonra belediyeden alınan daha pek çok hizmet vardı. Kurulacak sistemi, tüm bu hizmetleri ve süreçlerini de kapsayacak şekilde tasarladık.

İSMEP projesi kapsamında pilot belediye seçilmeniz ardından nasıl bir dönüşüm yaşadınız?

CÜNEYT YILMAZ: Bu gelişmeyle birlikte, öncelikle tüm belediye çalışanları, Personel Farkındalık Eğitimi, Süreç Eğitimi gibi eğitimlere alındılar. Yazılım ve donanım altyapılarının, sistem yatırımlarının yenilenmesi, güncellenmesi gündeme geldi. Çok ciddi bir süreç analizi gerçekleştirdik ve titizlikle hazırlanmış bir şartname oluşturduk. Şartnamenin gerekliliklerini karşılayacak bir Doküman Yönetim Sistemi talebinde bulunduk. Beklentilerimiz basit bir evrak yönetiminin ötesindeydi. Yeni yapı iş ve süreç yönetimi tabanlı, dijital arşiv sistemiyle entegre ve iş zekası karar destek sistemi ile sürekli optimize edilebilen, yaşayan bir e-Belediye Sistemiydi. Bu sistemi taşıyabilecek çok güçlü özelliklere sahip bir platform (veritabanı) kullanması, akıllı raporlamalar alabileceğimiz bir işleyişe sahip olması ve 7/24 kesintisiz çalışabilmesi gerekiyordu. İlk iş olarak veritabanımızdaki verileri temizledik, güncelledik, yeniden yapılandırdık.

Sonuç olarak, kapsamlı, bütünsel bir Doküman Yönetim Sistemi modeli geliştirdik ve Bağcılar Belediyesi'nde bu projeyi 2012 yılında hayata geçirdik. Sistemimiz yaklaşık iki buçuk yıldır da sağlıklı bir şekilde kullanılıyor. Bu sistem üzerinde hem dijital arşiv hem de üzerinde tuttuğu bilgi anlamında çok büyük hacimli bir veriyi işleyebiliyor,

KULLANILAN TEKNOLOJİ VE ÇÖZÜMLER

- + Oracle Veritabanı 11g
- + Oracle İş Zekası
- + Oracle WebCenter Content
- + CityPlus Web Tabanlı Yönetim Bilgi Sistemi



CÜNEYT YILMAZ
Bilgi İşlem Müdürü
İstanbul Bağcılar Belediyesi

"Belediye olarak, ülkemizde 2023 vizyonu doğrultusunda sürdürülen e-dönüşüm projelerinin bir parçasıyız. Bilgi ve iletişim teknolojilerinden yararlanarak, ürettiğimiz hizmetlerin ve sunumunun kalitesini artıracak etkin bir kamu yönetim sisteminin kurulmasını hedef olarak belirledik. Bu dönüşüm kurumsal ve organizasyonel düzeyde gerçekleşmektedir. Bu doğrultuda Belediye Başkanımız Sn. Lokman Çağırıcı'nın güçlü desteği ve Başkan Yardımcımız Sn. Ali Aydın'ın liderliğinde Bağcılar ilçesindeki vatandaşlarımızın ihtiyaçlarına en iyi şekilde cevap verebilmek için kendi yerel yönetim sistemlerimizi sürekli olarak geliştiriyoruz. Belediyecilik hizmetlerimizi en üst seviyeye taşıyacak projeler üretmeye devam ediyoruz. Altyapı Dönüşüm Projesi, Elektronik Doküman Yönetim Sistemi Projesi ve devamındaki uygulamalarımızın web ortamına aktarılması projesi de bilgi toplumuna dönüşme yolunda belediye olarak atmış olduğumuz adımlardır. Bugün, vatandaşlarımıza web ortamı da dahil olmak üzere her kanaldan hızlı ve kolay bir şekilde hizmet verebiliyoruz. Oluşturduğumuz modelin başarılı olması ve farklı kamu kuruluşları tarafından da örnek alınması bize mutluluk veriyor."



GÜVEN SOLMAZ
Kurucu Yönetici
Beyaz Yazılım

“Bağcılar Belediyesi, hizmetlerini en üst noktalara taşıyacak yenilikçi projelere imza atan ve projeleri diğer kamu kuruluşları tarafından da örnek alınan vizyoner bir kurum. Tüm bu projeler, teknolojik vizyonu en üstte tutan ve yönetim iradesini eksiksiz sergileyen Başkan Yardımcısı Sn. Ali Aydın öncülüğünde, birer birer hayata geçirildi ve bizzat kendisi tarafından denetlendi. Projemizin ilk ayağı olan Elektronik Belge Yönetim Sistemi’ni oluşturabilmek için güçlü bir veritabanı ve iş zekası platformuna ihtiyaç duyuldu. Öncelikle tüm veritabanlarını Oracle Veritabanı’na aktardık. Daha sonra raporlar alabilmek, süreçleri anlık olarak takip edebilmek için Oracle İş Zekası platformu ve Oracle WebCenter Content ile entegrasyonu sağladık. İlerleyen süreçte uygulamalarımızın web tabanına dönüşüm projesi başladı. Bu projenin tüm arayüz ve altyapı çalışmaları da Beyaz Yazılım tarafından yürütüldü. Bu noktada kendi geliştirdiğimiz web tabanlı Yönetim Bilgi Sistemi CityPlus’ı devreye aldık.”

yönetebiliyor, raporlayabiliyor ve saklayabiliyoruz. Geçtiğimiz yıl ise planlarımız dahilinde tüm Yönetim Bilgi Sistemi uygulamalarımızı web ortamına aktarma projesini başlattık. Bu noktada web tabanlı yerel yönetim sistemimiz CityPlus’ı devreye aldık. Ayrıca vatandaşa açık olan yüzümüzü web ortamının yanı sıra mobil ortamlara da taşıdık. Burada kurduğumuz altyapı ve sistemler, elbette yeni ihtiyaçlar, yeni hizmetler doğrultusunda gelişmeye devam edecek.

Sayın Solmaz, Bağcılar Belediyesi’nde son derece kapsamlı bir dönüşüm projesinin hayata geçirildiğini anlıyoruz. Bütün bu süreçte hangi Oracle teknoloji ve ürünleri konumlandırıldı?

GÜVEN SOLMAZ (Kurucu Yönetici, Beyaz Yazılım): Cüneyt Bey’in de belirttiği gibi hedeflediğimiz Elektronik Belge Yönetim Sistemi’ni oluşturabilmek için güçlü bir veritabanı ve iş zekası platformuna ihtiyaç duyuldu. Öncelikle tüm veritabanlarımızı Oracle Veritabanı’na aktardık. Daha sonra Oracle İş Zekası platformu ve Oracle WebCenter Content ile entegrasyonu sağladık. İlerleyen süreçte uygulamalarımızın web tabanına dönüşüm projesi başladı. Bu projenin tüm arayüz ve altyapı çalışmaları da Beyaz Yazılım tarafından yürütüldü. Bu noktada kendi geliştirdiğimiz web tabanlı Yönetim Bilgi Sistemi CityPlus’ı devreye aldık.

Projenin başarısında sizce en önemli etkenler nelerdi?

CÜNEYT YILMAZ: Biz bir belediyeyiz ve insanlar için hizmet üretiyoruz. Biz burada ne yaparsak yapalım, hangi teknolojiyi kullanırsak kullanalım vatandaşın memnuniyetini sağlamadığımız süreçte gerçek başarıya ulaşamayız. Başarı için önce hedefinizin ne olduğunun farkında olmanız gerekiyor. Vatandaşlarımızın hizmetlerimize daha konforlu şartlarda, daha kolay ve hızlı ulaşmasını hedefledik. Örneğin, biraz önce de bahsettiğim gibi Elektronik Belge Yönetim Sistemi’ni çok ciddi bir saha çalışmasının sonucunda hayata geçirdik. Numarataj çalışmalarının ardından hem güncel veriler sisteme aktarıldı hem de veriyi sürekli güncel tutabilmek için bir metodoloji ortaya kondu. Çünkü sürdürülebilir bir başarı hedefliyorduk ve bunun için gereken altyapıyı da sağladık.

Bizim en büyük avantajımız, bu projeyi sadece bir bilişim projesi olarak değil bir dönüşüm projesi olarak görmemizdi. Oluşturduğumuz model, diğer kamu kuruluşları tarafından da incelendi, örnek oldu.

Süreçlerinizi analiz ederken çalışanlarınızın bir eğitim döneminden geçtiğinden söz etmişsiniz. Bu size neler kazandırdı?

CÜNEYT YILMAZ: Süreçlerimizi yeniden düzenler ve elektronik ortama daha bütünsel bir bakış açısıyla aktarırken, aynı zamanda iş yapma alışkanlıklarını değiştirmemiz gerekiyordu. Sadece sistemleri dönüştürmeniz fayda sağlayacağınız anlamına gelmiyor. İnsanları da dönüştürmek durumundasınız. Bu noktada eğitimlerin çok büyük faydasını gördük. Eğitimler, bakış açılarımızı değiştirmede çok etkili oldu. Hep birlikte temel amacımıza, yani vatandaşlara sunduğumuz hizmetlerimizi iyileştirmeye odaklandık.

Son iki yıl içerisinde nereden nereye geldiniz, hangi faydaları elde ettiniz?

CÜNEYT YILMAZ: 2010 ve 2012 yıllarında, Dünya Bankası desteğiyle, bağımsız anketler yapıldı. Vatandaşın hizmetlerden memnuniyet ortalaması 2010 yılında % 66.7 iken, projenin hayata yeni geçtiği Ekim 2012’de bu oran hemen %75’e çıktı. Elektronik Belge Yönetim Sistemi’ne geçmeden önce başvurularda sorun yaşayanların oranı yüzde 28’lerde iken yine Ekim 2012 itibarıyla bu yüzde 10’lara düştü. Ayrıca vatandaşların çözülmesini talep ettiği sorunların sayısı ciddi oranda düşerken, çözülme hızı da doğru orantılı olarak arttı. Bugüne geldiğimizde vatandaşlarımızın memnuniyetinin daha da arttığını biliyoruz. Çünkü süreçlerimizi, çalışanlarımızın performansını iş zekası platformu üzerinden raporlayarak, takip edebiliyoruz. 2012’den bu yana verimliliğimiz de en az %25 oranında arttı. Aynı ekiple çok daha fazla işi eskisinden daha kolay ve hızlı bir şekilde tamamlayabilir hale geldik. En önemli kazanımlarımızdan biri de yeni bir hizmet verilmesi gerektiğinde çok hızlı bir şekilde kullanıma alabileceğimiz esnek bir yapıya kavuştuk. Örneğin vergi borçlarının yapılandırılması tasarısı kabul edildiğinde biz altyapımızı buna göre kolayca hazırladık. ■

VERİ TABANI DÜNYASINDA ÇIĞIR AÇAN YENİLİK

ORACLE DATABASE APPLIANCE

Yüksek Erişebilirlik

Hiç Bu Kadar Kolay Olmamıştı!

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

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

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

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



Exalogic geçişi **Migros Sanal Market** uygulamasına yüksek performans kazandırdı

Migros E-Ticaret Bilgi Teknoloji departmanı, danışmanlık hizmet aldığı KoçSistem ve LinkPlus ekibinin desteğini de alarak, Migros Sanal Market ve Macrocenter Online satış uygulamalarını Oracle Exalogic üzerine taşıdı. Ekip, başarıyla hayata geçirilen proje doğrultusunda, hem yönetim maliyetlerini düşürdü ve hem de yüksek verimlilik elde etti. ►



SOLDAN SAĞA: ERKAN KARAKUŞ İş Geliştirme Müdürü - Linkplus / **BURCU ALTINTAŞ** Veritabanı ve Ortakatman Yazılımları Birim Yöneticisi - KoçSistem / **OKHAN ÖZKARDAŞLAR** Orta Katman Uzmanı - Migros / **ELISABETH CARUANA** E-Ticaret Bilgi Teknolojileri Müdürü - Migros / **İBRAHİM DEMİR** Orta Katman Kıdemli Satış Danışmanı - Oracle / **SELİN SEKMEN** Orta Katman Yazılımları Takım Lideri - KoçSistem / **MURAT ÇELEBİ** BT Sistem Yönetimi ve Hosting Hizmetleri Müdürü - Migros / **BURAK KUZU** Orta Katman Müşteri Temsilcisi - Oracle

Sayın Caruana, birim olarak Migros bünyesindeki faaliyetleriniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

ELISABETH CARUANA (Migros, E-Ticaret Bilgi Teknolojileri Müdürü): Migros E-Ticaret Bilgi Teknoloji departmanı olarak Migros bünyesindeki online satış sitelerinin tüm altyapı ve yazılım faaliyetlerinden sorumluyuz. Amiral gemimiz olan Migros Sanal Market uygulaması, kurulduğu 1997 yılında bu yana %100 müşteri memnuniyetini hedefleyerek, hem web hem de mobil platformlarda hizmet veriyor. Bu uygulama ile Migros mağazalarındaki tüm ürün ve kampanyalara, aynı koşullarda, tek tıkla ulaşılabilir. Yaklaşık olarak 1.2 milyon kayıtlı müşterisi olan Migros Sanal Market, halen 20 ilde, 93 mağazası ve soğutma özellikli 170 taşıma aracıyla, günde ortalama 3 bin siparişin teslimatını gerçekleştiriyor.

Nasıl bir BT altyapısı üzerinde hizmet veriyorsunuz?

ELISABETH CARUANA: Java tabanlı olan Migros Sanal Market ve Macrocenter online satış uygulamaları, KoçSistem hosting merkezinde, Oracle Weblogic Uygulama Sunucusu, Oracle Coherence önbellekleme çözümü ve Oracle veritabanı üzerinde çalışıyorlar. Hayata geçirdiğimiz Exalogic geçiş projesi çerçevesinde, uygulamaların bazı komponentleri arasındaki yük dağılım ihtiyacı ise Oracle Traffic Director ürünü ile sağlanıyor.

Exalogic projesini hayata geçirmenize neden olan ihtiyaçlarınız nelerdi? Hangi konularda çözüm arıyordunuz?

ELISABETH CARUANA: Yönetimsel maliyetlerimizi düşürmeye, performansı yükseltmeye, kaynaklarımızı daha verimli kullanmaya yönelik ihtiyaçlarımız vardı. E-Ticaret BT ekibinin günlük operasyonel işlerdeki eforunu en aza indirmemiz, asıl işlerine odaklanabilmelerini sağlamamız gerekiyordu. Yama yükleme, sunucu izleme, sürüm yükseltme, log takibi, hata giderme gibi sürekli artan bir yükü yönetmeye, sistemi çalışır durumda tutmaya çalışmak için çok ciddi bir efor harcıyorduk. Bu tip operasyonel

işlere ayıracığımız insan gücünü daha inovatif projelerde kullanmak istedik.

Uygulamalarımızı güncel ve Oracle tarafından gelecekte de desteklenen bir donanım altyapısına taşınmak, kullandığımız Oracle orta katman ürünlerini bizlere uygun olan en güncel versiyonlara geçirmek, üzerine yayıldığımız donanım parkını standartlaştırmak ve böylece verimliliği artırarak yönetsel maliyetleri minimuma indirmek konusunda bir arayışa girdik.

Bu arayış sizi nereye getirdi? Hangi Oracle iş ortakları ile nasıl bir araya geldiniz? Projeye başlama ve yürütme süreciniz hakkında bilgi verir misiniz?

ELISABETH CARUANA: Yaptığımız görüşmeler sonucunda, Oracle bütünleşik sistemleri içinde yer alan ve orta katman sunucusu olarak tasarlanmış olan Exalogic'in söz konusu ihtiyaçlarımıza cevap verebileceğini gördük. Proje sürecinde, daha önce de danışmanlık hizmeti aldığımız Linkplus ve KoçSistem ile bir araya geldik. Exalogic geçişi sırasında hem Oracle satış öncesi danışmanlık ekibi hem Linkplus hem de KoçSistem ekibi yanımızdaydı. Sistemin siparişinin ardından, mevcut altyapımızı analiz ederek, bağımlılıklarımızı ve geçiş sırasında dikkat etmemiz gereken noktaları belirledik. Bu aşamada yaptığımız tüm analiz ve geçiş sırasında izleyeceğimiz adımları dokümanite ederek kendimize bir yol haritası oluşturduk.

Makine tarafımıza ulaştığında, şu anki altyapımızı da yöneten ve barındırma hizmeti veren KoçSistem'in desteğiyle, Exalogic bütünleşik sisteminin veri merkezi entegrasyonu gerçekleştirildi ve yol haritamıza uygun olarak önce Oracle orta katman ürünlerinin kurulum ve konfigürasyonu ve hemen ardından da uygulamalarımızın taşınma işlemi tamamlandı. Oracle tarafından tavsiye edilen Exalogic optimizasyonlarını da aktive ettikten sonra ilk testlerimize başladık.

Test sürecine paralel olarak Linkplus'tan aldığımız danışmanlık hizmeti kapsamında daha önceki ortamımıza ait komutları ve ayarları



ELISABETH CARUANA
E-Ticaret Bilgi Teknolojileri Müdürü
Migros

“Exalogic geçişi hem müşteri hem de iç kullanıcılarımızdan çok pozitif geri dönüşler sağladı. Bu geçiş ile birlikte hem donanım hem de yazılım altyapımızı güncelleyerek önemli bir performans kazanımı elde ettik. Geçiş öncesi yapmış olduğumuz analiz çalışmaları ile uygulama altyapımızı gözden geçirmiş ve bağımlılıklarımızı dokümanite ettik. Yedi makina üzerine yayılmış altyapımızı 3 “compute node” üzerine konsolide ederek, yönetim ve dolayısıyla iş gücü maliyetlerimizi azalttık. Altyapımızı bu tip bir bütünleşik sisteme taşıyarak, diğer BT ekiplerine olan bağımlılığımızı minimuma indirip, kendi ortamımıza daha hakim bir konuma geçtik.”



BURCU ALTINTAŞ
Veritabanı ve Ortakatman
Yazılımları Birim Yöneticisi
KoçSistem

“Sanal market uygulamaları, Exalogic projesi öncesinde de Oracle altyapısı üzerinde çalışıyordu. Oracle teknolojilerinin bu alandaki yaygınlığı, bizlerin de bildiği ve güvendiği önemli bir etken. Bu nedenle, uzun süredir yönetim hizmeti verdiğimiz sistemlerin, yine Oracle teknolojileri üzerinde çalışmaya devam etmesi konusunda müşterimizin kararına destek verdik.”

Exalogic üzerinde merkezileştirerek, alışıktığımız çalışma düzenimizin korunmasını ve geçişin aksamadan gerçekleşmesini sağladık.

Fonksiyonel testler başarıyla tamamlandıktan sonra yük testi ve performans izleme sürecine girdik. Testler sırasında sistemimizi Linkplus ve Oracle ekibiyle birlikte izledik. Yük testleri sırasında aldığımız sonuçları gerekli görülen iyileştirmeleri Exalogic üzerinde uygulayarak daha da iyi hale getirdik.

Yük testlerinde beklenen noktaya ulaştıktan sonra, daha önceden planladığımız zaman dilimleri çerçevesinde, önce Macro Center Online, ardından da Migros Sanal Market uygulamalarını sıfır kesinti ve sıfır sipariş kaybıyla Exalogic üzerinde hizmet verir hale getirdik.

Neden Oracle teknolojilerini/ürünlerini/çözümünü tercih ettiniz?

ELISABETH CARUANA: Oracle teknolojileriyle uzun süredir çalışıyoruz ve Oracle Orta Katman ürünlerine güveniyoruz.

Exalogic gibi bütünleşik bir sistem olarak hem daha performanslı bir altyapıya kavuşmayı hem de Oracle'ın bu konudaki bilgi birikimini kendi altyapımıza uyarlamayı hedefledik. Hem kendi ekibimizin hem de danışmanlık aldığımız KoçSistem ve LinkPlus ekibinin deneyim ve bilgi birikimi de bu tercihte en önemli etkenlerden biriydi.

Proje sonrasında ne gibi faydalar elde ettiniz?

ELISABETH CARUANA: Exalogic geçişi bizlere öncelikle hem müşteri hem de iç kullanıcılarımızdan çok pozitif geri dönüşler sağladı, memnuniyeti artırdı. Bu geçiş ile birlikte hem donanım hem de yazılım altyapımızı güncelleyerek önemli bir performans kazanımı elde ettik. Geçiş öncesi yapmış olduğumuz analiz çalışmaları ile uygulama altyapımızı gözden geçirmiş ve bağımlılıklarımızı dokümanite etmiş olduk. Daha önceden 7 makina üzerine yayılmış altyapımızı 3 “compute node” üzerine konsolide ederek, yönetim ve dolayısıyla iş



ERKAN KARAKUŞ
İş Geliştirme Müdürü
Linkplus

“Bu proje, uzun süredir Orta Katman konusunda danışmanlığını verdiğimiz müşterimiz ile birlikte yaptığımız ilk Exalogic geçiş projesi oldu ve başarıyla tamamlandı. Exalogic üzerindeki bilgi birikimi ve deneyimimizi artırması nedeniyle de önemli bir projeydi. Exalogic üzerinde orta katman operasyonunu ne şekilde yapacağımızı ve bu alanda ne gibi hizmetler sunabileceğimizi görmüş olduk.”

“Exalogic çözümümüzü pozisyonlarken sadece performans değil aynı zamanda sağladığı konsolidasyon ve kolay yönetilebilirlik özelliklerini de ön plana çıkarmıştık. Exalogic geçişi sonrasında Migros Sanal Market ekibinin günlük operasyona ayırdığı sürenin kısaldığını çok net bir şekilde görmüş olduk”

İBRAHİM DEMİR Orta Katman Kıdemli Satış Danışmanı - Oracle



gücü maliyetlerimizi azaltmış olduk. Altyapımızı bu tip bir bütünleşik sisteme taşıyarak, diğer BT ekiplerine olan bağımlılığımızı minimuma indirip, kendi ortamımıza daha hakim bir konuma geçtik.

İş ortakları olarak hizmet verdiğiniz bu projenin sizler için önemi nedir?
ERKAN KARAKUŞ (LinkPlus, İş Geliştirme Müdürü): Bu proje, uzun süredir Orta Katman konusunda danışmanlığını verdiğimiz müşterimiz ile birlikte yaptığımız ilk Exalogic geçiş projesi oldu ve başarıyla tamamlandı. Exalogic üzerindeki bilgi birikimi ve deneyimimizi artırması nedeniyle de önemli bir projeydi. Exalogic üzerinde orta katman operasyonunu ne şekilde yapacağımızı ve bu alanda ne gibi hizmetler sunabileceğimizi görmüş olduk.

BURCU ALTINTAŞ (KoçSistem, Veritabanı ve Orta Katman Yazılımları Birim Yöneticisi):
KoçSistem olarak, geçtiğimiz yıldan bu yana bütünleşik sistemler için sağladığımız hizmet yelpazemizi genişletmekteyiz. Bu doğrultuda Orta Katman segmenti özelinde, uygulama sunucusu yönetimini de içinde barındıran farklı bütünleşik sistemler için hizmetler sağlıyoruz. Bu proje, ilk Exalogic projemiz olduğu ve bu başlıktaki yönetim süreçlerimizin

şekillenmesinde büyük bir rol oynadığından, bizim için oldukça önemli bir yere sahip.

Sayın Karakuş, projede hangi görevleri üstlendiniz?

ERKAN KARAKUŞ: Müşterimiz tarafında Exalogic satın alma süreci tamamlandıktan sonra Oracle'ın satış öncesi danışmanlık ekibi ile bir araya gelerek sürece dahil olduk. Gerek geçiş öncesi analiz süreci, gerek Exalogic geçişi, gerekse de geçiş sonrası operasyonel süreçlerde Oracle ile birlikte çalışarak resmin içerisinde yer aldık.

Sayın Altıntaş, Oracle iş ortağı olmanın ayrıcalıkları ve faydaları hakkında neler düşünüyorsunuz?

BURCU ALTINTAŞ: Müşterilerimiz için çözümler geliştirip sunarken, KoçSistem uzmanlığını, köklü bir tecrübeye sahip olduğumuz Oracle teknolojileri için de yoğun olarak kullanıyoruz. İş ortağı olarak, alanındaki güçlü ürünler sunan Oracle ile bu alandaki uzmanlığımızı birleştirerek sinerjik bir çalışma ortamı yaratıyoruz. Bu da bizi önümüze çıkan farklı projelerde birlikte çalışmaya teşvik eden bir güç oluyor. Sanal market uygulamaları, Exalogic projesi öncesinde de Oracle altyapısı üzerinde çalışıyordu. Oracle teknolojilerinin bu alandaki yaygınlığı, bizlerin de bildiği ve

güvendiği önemli bir etken. Bu nedenle, uzun süredir yönetim hizmeti verdiğimiz sistemlerin, yine Oracle teknolojileri üzerinde çalışmaya devam etmesi konusunda müşterimizin kararına destek verdik.

Projede hangi Oracle teknolojilerini kullandınız?

ERKAN KARAKUŞ: Oracle Exalogic X4-2, Oracle Exalogic Elastic Cloud yazılımı, Oracle Weblogic Uygulama Sunucusu, Oracle Coherence önbellekleme çözümü ve Oracle Traffic Director ürünlerini kullanarak bu projeyi hayata geçirdik. Bu ürünlere ek olarak gerek Exalogic makinasının izlenmesi gerekse de üzerinde çalıştırdığımız orta katman ürünlerinin izlenmesi için Enterprise Manager çözümünü de projeye dahil ettik. ■

KULLANILAN ORACLE TEKNOLOJİLERİ

- + Oracle Exalogic X4-2
- + Oracle Exalogic Elastic Cloud
- + Oracle Weblogic Uygulama Sunucusu
- + Oracle Coherence önbellekleme çözümü
- + Oracle Traffic Director
- + Oracle Enterprise Manager

Kibar Holding'de Yönetim Raporlama ve Konsolidasyon projesi başarıyla hayata geçirildi

Kibar Holding Mali İşler ve Bütçe Bölüm ekibi, BT ekibi ve Oracle iş ortağı PWC, bütçe planlama ve konsolidasyon alanında özel olarak geliştirilen Oracle Hyperion Financial Management ürününü temel alan bir proje ile verimli ve gelişmeye açık bir "Yönetim Raporlama Sistemi"ni hayata geçirdi. Proje ile ayda 25 adam/gün bir tasarruf elde edilirken, hata yapma oranı ise minimize edildi. ►



BAHADIR BORAN
Mali İşler ve Bütçe Bölüm Başkanı
Kibar Holding

"Kibar Holding olarak, stratejik adımlar atmaya, yeni yatırımlar ve iyileştirmelerle daha da büyümeye odaklanıyoruz. Bu yolculukta bizimle beraber ilerleyebilecek, bize dışarıdan bakarak yol gösterebilecek, bize zamanında ve kaliteli destek verebilecek, katkıda bulunabilecek yol arkadaşlarına ihtiyaç duyuyoruz. Araştırmalarımız sonucu, PWC ve Oracle'ın, uzmanlarıyla, teknolojileriyle, danışmanlarıyla bu beklentilerimizi karşılayabilecek yetkinlikte kuruluşlar olduklarına inandık. Projedeki yaklaşımları ve her zaman yanımızda yer almaları, sorun çözmedeki ustalıkları da bize ne kadar doğru bir karar verdiğimizizi gösterdi."

Sayın Boran, görüşmemize başlarken Kibar Holding'in faaliyetleri ve hedefleri hakkında bilgi alabilir miyiz?

BAHADIR BORAN (Kibar Holding - Mali İşler ve Bütçe Bölüm Başkanı): Farklı sektörlerde yatırım yapmakta olan Kibar Holding, 20'den fazla şirketi ile daha çok ihracat odaklı faaliyetler yürüten bir kuruluş. Metal, enerji, lojistik, otomotiv, otomotiv yan sanayii, gıda ve yapı malzemeleri alanlarında hizmet veren Kibar Holding şirketleri arasında yer alan Assan Alüminyum'u, grubun amiral gemisi olarak nitelendirebiliriz. Assan Alüminyum, Türkiye'nin alanında en büyüğü ve Avrupa'nın da alanında en büyük şirketlerinden biridir. Yurt içinde çok bilinmeyen Assan Foods ise Türkiye'nin en büyük salça ihracatçısıdır. Kibar Holding, stratejik hedefleri doğrultusunda atılımlarını yurtiçi ve yurtdışında sürdüren, yurt dışında bilinirliği ve itibarı yüksek bir grup olarak hızla büyümektedir.

Böyle iddialı bir kuruluş profili çizerken, sürdürülebilir bir başarı inşa etmek için nelerden destek alıyorsunuz?

BAHADIR BORAN: Standardize ve disiplinli bir yaklaşımla geliştirilmiş sistemler kurmak



SOLDAN SAĞA: TUĞBA SEZGİN KÜÇÜK Planlama ve Raporlama Uzmanı - Kibar Holding / **ALİ ÇETİN** Planlama ve Raporlama Müdürü - Kibar Holding / **MEFTUN ÖZTEN** Kıdemli Müdür - Proje Lideri PWC / **BAHADİR BORAN** Mali İşler ve Bütçe Bölüm Başkanı - Kibar Holding / **AYGÜL ÖZKAYKI** Satış Yöneticisi - Oracle / **TUĞÇE KAMAN** Uzman - Kibar Holding / **ŞAZİYE ÖZDEMİR** Uzman - Kibar Holding / Proje ekibinde yer alan diğer kişiler: **ÖZGE İTERGEN** Planlama ve Raporlama Müdürü - Kibar Holding.

Kibar Holding için her zaman çok önemli oldu. Kurumsal yapılar, çok uzun zamandır rekabette öne geçmek, üretkenlik kazanmak ve fark yaratmak için teknolojiden destek almaları gerektiğinin farkındalar. Kibar Holding olarak biz de bu konuya her dönemde gereken önemi verdik ve teknoloji alt yapılarının kurulmasında ciddi yollar kat ettik. Bunun önemli bir parçası da yönetim kararlarının hızlı ve doğru bir şekilde alınabilmesine destek olan ERP altyapıları ve yönetim raporlama sistemleri oldu.

Oracle Hyperion Financial Management ürününü konumlandırarak, bir "Yönetim Raporlama Sistemi" kurdunuz. Proje öncesinde nasıl bir yapı vardı?

BAHADİR BORAN: 2008 yılı öncesinde, grup şirketlerimiz arasında yer alan Assan Bilişim tarafından geliştirilmiş olan bir ERP yazılımı kullanıyorduk. Ancak teknolojinin çok hızlı gelişimi, hızla karşılık bulması gereken yeni ihtiyaçların ortaya çıkması ve bakım maliyetlerinin yüksekliği nedeniyle farklı arayışlara da yöneldik. 2008 yılında şirketimizin önemli bir bölümünü hazır bir ERP altyapısına, Microsoft Axapta'ya geçirmeye başladık. Şu anda geldiğimiz noktada,

halen iki şirketimiz Assan Bilişim'in geliştirmiş olduğu ERP yazılımını kullanmaya devam ediyor. İnşaat ve lojistik alanında faaliyet gösteren iki şirketimiz, özel çözümlere ihtiyaç duydukları için farklı ERP yazılımlarını kullanıyorlar. İki şirketimizde de SAP geçişi yapılmakta. Dolayısıyla farklı ERP platformlarına sahibiz ve bunlardan beslenebilen, platform bağımsız bir Yönetim Raporlama Sistemi kurulması önemli bir ihtiyaç haline geldi. Bunun için PWC'yi de yanımıza alarak bir proje başlattık ve bu anlamda bize en iyi çözümü sunacağına inandığımız Oracle Hyperion Financial Management ürününü kullanmaya karar verdik.

MEFTUN ÖZTEN (PWC - Kıdemli Müdür ve Proje Lideri): Kibar Holding çok dinamik, hızlı bir şekilde büyüyen, grupta değişiklik her an yapabilen bir kuruluş. Bu da, çok farklı altyapılara sahip olan yeni şirketlerin bu gruba dahil olabileceği anlamına geliyor. Bu nedenle, belli bir veritabanına ya da farklı alt sistemlere bağımlılığı olmayan bir yapı kurulmasına ihtiyaç vardı. Bu noktada kullanmaya karar verdiğimiz Oracle Hyperion Financial Management ürününün en önemli özelliği ve avantajı ise platform bağımsız olarak farklı sistemlerde etkin bir şekilde çalışabilmesiydi.

Raporlamada platform bağımsız olması dışında kritik beklentiler var mıydı?

BAHADİR BORAN: Raporlama, Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'na (UFRS) uygun olmak durumundaydı. Bildiğiniz gibi geçtiğimiz yıldan itibaren Türk Ticaret Kanunu değişti ve yürürlüğe girdi. Belli büyüklükteki şirketler mali tablolarını, UFRS'ye eşdeğer, bire bir aynı olan Türkiye Finansal Raporlama Standartları'na (TFRS) uygun olarak hazırlamak zorundalar.

Şu anda Kibar Holding'teki raporlama sistemi, tamamıyla UFRS tabanlı bir uygulamadır. Biz mali tablolarımızı TFRS'ye yani dolayısıyla UFRS'ye eşdeğer bir şekilde hazırlıyoruz. Ancak alt sistemlerde her şirketin iş yaptığı ülkeye yönelik Vergi Usul Kanunu'na göre bir muhasebe kayıt yapısı olduğu ve formatları farklı olduğu için onları otomatik olarak raporlama altyapısına aktaramıyoruz. Kullanıcılar, kendi mizanlarından yarı otomatik bir süreçle UFRS sonuçları üreterek, bu sonuçları özel olarak tasarladığımız veri giriş ekranları üzerinden Hyperion'a yüklüyorlar. Oracle Hyperion Financial Management, bize bu anlamda çok ciddi bir esneklik ve hız kazandırıyor.



MEFTUN ÖZTEN
Kıdemli Müdür Proje Lideri
PWC

“Kibar Holding çok dinamik, hızlı bir şekilde büyüyen, her an yeni satın almalar yapabilen bir kuruluş. Bu da, çok farklı altyapılara sahip olan yeni şirketlerin bu gruba dahil olabileceği anlamına geliyor. Bu nedenle, belli bir veritabanına ya da farklı alt sistemlere bağımlılığı olmayan bir yönetim raporlaması sistemi kurulmasına ihtiyaç vardı. Bu noktada kullanmaya karar verdiğimiz Oracle Hyperion Financial Management ürününün en önemli özelliği ve avantajı ise platform bağımsız olarak farklı sistemlerde etkin bir şekilde çalışabilmesiydi.”

Önümüzdeki süreçte Kibar Holding'in halka açılması veya herhangi bir menkul kıymet ihraç etmesi durumunda, bizden talep edilecek her türlü raporu üretmek hızla paylaşabilecek bir yapıya artık sahibiz.

Raporlama sistemi kurumsal hafıza için de önemli bir altyapı oluşturuyor değil mi?

BAHADIR BORAN: Kurumsal hafıza elbette çok önemli ama ondan daha önemli olan, sürdürülebilir bir başarı için 'hız'ı yakalamaktır. Bir kerede, hızlı bir şekilde, mümkün olan en doğru mali tabloları, ekindeki yorum ve analizlerle birlikte üretmek ve karar alıcılara sunabilmek bizim gibi kuruluşlar için çok hayati bir konu haline geldi. Güvenilir karar destek mekanizmaları kurmak durumundayız. İşte bu en temel neden dolayısıyla bir arayışa girdik. Bilgi akışını hızlandırmak, belli bir formata sokmak, hızlı analiz yapabilmek istiyorduk. Verileri bir çatı altında konsolide etmek bizim için asıl amaç değildi. Gerçekten bir raporlama ve karar destek mekanizması kurmak ve bu yapıyı kullanırlı kılmak istedik. Bu sadece mali tablo üretimi değil. Kârlılık ve segment analizleri yapıyoruz, ölçümlüyoruz ve bunları da hızlı bir şekilde yapabilmeyi istiyoruz.

Bu yapıyı kurmadan önce en büyük sorunuz neydi?

BAHADIR BORAN: Zaman kayıpları ve hataya daha açık bir zeminde olmak en önemli soru işaretiydi. Kibar Holding çatısı altında 20'den fazla şirket bulunduğu için, en ufak bir format değişikliği çok büyük zaman kayıplarına ve hatalara sebep oluyordu. Çok yorucu bir süreç yaşanıyor ve onca emeğin sonunda hata ile yüzleşmek hiç kolay değildi.

Bugün nasıl bir dönüşüm yaşıyor?

BAHADIR BORAN: Artık, ERP altyapılarını veri girişi yapılan platformlar olarak kullanıyor ve bir formata dönüştürme, konsolidasyon, analiz ve yorum kısımlarını Oracle Hyperion Financial Management üzerinden yürütüyoruz. Konsolidasyon tarafında bir süre paralel çalışma da olacak. Ancak şirketlerin direkt raporlaması konusunda geçişimizi hemen yaptık.

Sayın Küçük, siz projenin grup içerisinde yaygınlaştırılması sürecinde kullanıcılarla temas halindeydiniz. Bu süreci nasıl yaşadınız, izlenimleriniz neler?

TUĞBA SEZGİN KÜÇÜK (Kibar Holding-Planlama ve Raporlama Uzmanı): İlk

defa geçtiğimiz şubat ayında formatı oluşturup, Hyperion'dan çeşitli verileri çekerek yönetim raporlamasını oluşturduk. Mart ayında ise bütün grup şirketlerine eğitim verdik ve şubat verilerini sisteme kendilerinin yüklemesini, yönetim raporlamasını kendilerinin oluşturmasını bekledik. Nisan ayında destek olmaya devam ettik. Mayıs ayında ise artık kendileri sistemi iyi bir şekilde kullanabiliyor, verileri kendileri yükleyebiliyor ve yönetim raporlamalarını destek almadan oluşturabiliyorlardı. Hızları bugüne kadar giderek arttı ve hata yapma oranı çok ciddi bir şekilde azaldı. Hazırladığımız raporlar da giderek daha da mükemmelleşiyor.

Ne kadarlık bir zaman ya da işgücü tasarrufu elde ettiniz?

BAHADIR BORAN: Eskiden her şirket için kendi birimimizde bir zaman harcıyor, bir kişinin bu işle ilgilenmesini sağlıyorduk. Şirket başına 1 ya da ½ gün zaman ayırıyorduk.

Dolayısıyla Oracle Hyperion Financial Management ile kurduğumuz bu yapı sayesinde ayda 25 adam/gün tasarruf etmiş bulunuyoruz.

TUĞBA SEZGİN KÜÇÜK: Bu sistemin katkılarının giderek artmasını da bekliyoruz. İçeriye bütçeden birçok data yükledik ve yüklemeye de devam ediyoruz. Örneğin, yakın zamanda "Tahminler" kısmını da devreye alıyoruz. Böylece istediğimiz zaman, istediğimiz şekilde karşılaştırmalı olarak, istediğimiz verileri çekme olanağına sahip olacağız. Bunu eskiden olduğu gibi MS Excel ortamında yapmak oldukça zor ve çok ciddi zaman isteyen bir süreçti. Bu sistemle birlikte, aynı zamanda tüm şirketler için çok güzel bir veritabanı da oluşuyor.

Elde ettiğiniz başarıda nelerin öncelikli olarak rol oynadığına inanıyorsunuz?

BAHADIR BORAN: Bu başarı, öncelikle kuruluşumuz çatısı altındaki ekiplerin ve dışarıdan

“Türkiye’nin ihracatta büyük bir iddia taşıyan kuruluşlarından Kibar Holding’in Mali İşler ve Bütçe Bölüm ekibi, BT ekibi ve Oracle iş ortağı PWC ekibi bir araya gelerek, gerçek bir verimlilik projesine imza attılar. Eski verileri Oracle Hyperion ortamına alarak, yönetim raporlamalarını çok kısa bir sürede, UFRS’ye uygun olarak oluşturmayı başardılar. Üstelik, ayda 25 adam/gün tasarruf ederek... Böyle başarılı bir projenin parçası olmaktan büyük bir memnuniyet duyuyoruz.”

AYGÜL ÖZKAYKI Satış Yöneticisi - Oracle



çalıştığımız ekiplerin hep birlikte yakaladığı uyumla elde edildi. Kibar Holding Çatısı altında projede yer alan ekiplere, özellikle Assan Foods Finans Direktörü Ferhat Oral’a ve her ihtiyacımız olduğunda yanımızda olan PWC ekibine destekleri için teşekkür ederim.

Biraz da “Intercompany Consolidation” yani kurum içi konsolidasyon konusuna değinebilir misiniz?

MEFTUN ÖZTEN: Bu noktada süreç yönetimi ve doğrulamalar önemli. Merkezi olarak tüm süreçlere hakim olmak, doğrulamaları işlevsel kılmak, “intercompany consolidation”u da kendiliğinden getiriyor.

TUĞBA SEZGİN KÜÇÜK: Hedefimiz, belirli iş günlerinde belirli raporların sisteme yüklenmesi. Örneğin, altıncı işgününde tüm şirketlerin grup içi işlemlerinin Hyperion’a yüklenmesini bekliyoruz. Yedinci işgününde de karşılıklı olarak verilerini giren şirketlerin mutabakatlarını gerçekleştirmelerini bekliyoruz. Mutabakatsızlık durumlarının minimize

edilmesini hedefliyoruz. Sekizinci işgününde de her şirket kendi raporlamalarını üretiyor. Mali tabloları sisteme girdikten sonra da çeşitli süreçleri, doğrulamaları çalıştırmaları gerekiyor. Bu bizim için eskiden ayrı bir iş yüküydü. Hepsi buradaki merkez birimden yapılmaya çalışılıyordu. Artık şirketler kendileri bu işleri yürütüyorlar. Bize doğrulamalardan geçmiş, yüzde 90 doğrulukta mali tablolar geliyor. Tüm mali tabloları da biz burada Hyperion üzerinde konsolide ediyoruz.

Toplam üç ay gibi bir sürede projenin ilk fazını bitirmiş durumdasınız. Bundan sonra önümüzde hangi hedefler var?

BAHADIR BORAN: Mali tablolar, aslında üç-dört sayfadan ibaret değiller. Arkasında 90 sayfalık bir rapor seti ve bir sürü dipnot bulunuyor. Biz bunların tamamını, dipnotları da içerecek şekilde Hyperion üzerinden yürütmek istiyoruz. Evet, ortada bir yasal yükümlülük var; ancak esas katma değer, operasyonel hedeflerle finansal hedefleri ölçümleyebileceğimiz, hızlı bir şekilde takip edebileceğimiz bir platform kurabilmek. İşimiz bunlarla sınırlı değil. Şu ana kadar mali tablolar oluşturmaya ve sonrasındaki süreçlere odaklandık. Bir de öncesi var. Öncesindeki finansal süreçler için de BT bölümüyle yapacağımız BT stratejileri çerçevesinde farklı

ekiplerle bir araya gelerek vermemiz gereken kararlar olacak. Gerekliyse ERP sistemlerimizi yeniden ele alacağız, iyileştirmelere gideceğiz, yeni araçların devreye girmesini sağlayacağız. Özetle, finansal süreçler kapsamında yapmamız gereken daha pek çok işimiz var. Örneğin, mevcut raporlamaları mobil ortama taşımak, GRC yani “Governance, Risk and Compliance” (Kurumsal Yönetim, Risk Yönetimi, Uyumluluk) olarak bilinen, hatalı işlemlerin zamanında tespit edilmesi ya da önlenmesi ile ilgili uygulamaları finansal süreçlere adapte etmek, önümüzdeki işlerden sadece ikisi.

Son olarak, PWC’yi tercih etme nedeninizi de öğrenebilir miyiz?

BAHADIR BORAN: Kibar Holding olarak, stratejik adımlar atmaya, yeni yatırımlar ve iyileştirmelerle daha da büyümeye odaklanıyoruz. Bu yolculukta bizimle beraber ilerleyebilecek, bize dışarıdan bakarak yol gösterebilecek, bize zamanında ve kaliteli destek verebilecek, katkıda bulunabilecek yol arkadaşlarına ihtiyaç duyuyoruz. Araştırmalarımız sonucu, PWC ve Oracle’ın, uzmanlarıyla, teknolojileriyle, danışmanlarıyla bu beklentilerimizi karşılayabilecek yetkinlikte kuruluşlar olduklarına inandık. Projedeki yaklaşımları ve her zaman yanımızda yer almaları, sorun çözmedeki ustalıkları da bize ne kadar doğru bir karar verdiğimizizi gösterdi. ■

KULLANILAN ORACLE TEKNOLOJİLERİ

✦ Oracle Hyperion Financial Management

Asseco SEE, Exadata ile müşterilerine daha yüksek performans sunuyor

Müşterilerine kaliteli ve kesintisiz hizmet sağlamak için sürekli yeni yatırımlar yapan bilişim teknolojileri kuruluşu Asseco SEE, veritabanı altyapısında kullanmak üzere Oracle Exadata'da karar kıldı. Oracle Exadata geçişi sonrasında performans açısından önemli faydalar elde eden Asseco SEE, önümüzdeki dönemde kullanmakta olduğu bazı depolama ürünlerini de Oracle çözümleriyle değiştirerek, daha ölçeklenebilir ve kapasite kullanımında daha verimli bir yapıyla ilerlemeyi düşünüyor. ►



Kuruluşunuz, faaliyetleri, hedefleri ve BT altyapısı hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz?

EMRE ÖZPINAR (Grup Müdürü, Asseco SEE): Asseco SEE, yazılım ve hizmet gelirleri bazında Güney Doğu Avrupa'nın ve Türkiye'nin en büyük bilişim şirketleri arasında yer alıyor. Finans, ödeme sistemleri, kamu ve telekom da dahil olmak üzere çeşitli dikey sektörlerle yönelik bilgi ve iletişim teknolojileri (ICT) çözümleri sunuyoruz. Asseco SEE Grubu, 13 ülkede 1400'den fazla çalışana sahip. Güney Doğu Avrupa Bölgesi'ndeki 15 büyük bankanın 10'nundan fazlası Asseco SEE tarafından

sunulan çözüm ve hizmetleri kullanıyor. Asseco SEE olarak bilgi teknolojileri sektöründe sistem entegrasyonu, bankacılık, güvenli e-ödeme çözümleri, mobil ödeme, mobil bankacılık, güvenlik ve kart çözümleri olmak üzere beş ana iş kolunda çözümler ve hizmetler sunuyoruz. Bilişim teknolojileri ve verdiğimiz hizmetler Asseco SEE'nin en temel faaliyetlerini oluşturuyor. Güvenli e-ödeme çözümleri olarak sunduğumuz sanal POS yönetimi ve ödeme geçidi (gateway) hizmetlerimiz internet üzerinden sunuluyor. Bu noktada, servislerimizin istenilen performans seviyesinde ve kesintisiz olarak sürdürülmesi çok önemli. Müşterilerimizi sanal bir

"Asseco SEE olarak müşterilerimize kaliteli ve kesintisiz hizmet sağlamak için sürekli yeni yatırımlar yapıyoruz. Oracle Exadata kullanma kararımız da bu kapsamda hayata geçirdiğimiz yeni yatırımlarımız arasında yer alıyor. Oracle Exadata projesini, bu yıl gerçekleştirdiğimiz önemli projelerimiz arasında yüksek öncelikli olarak değerlendiriyoruz. Bütün alternatifleri dikkatli ve titiz bir değerlendirme süreci sonrasında sorunsuz olarak kurumumuza kazandırmayı ilke ediniyoruz. Bu konuda sağladıkları destek açısından Oracle'a teşekkür ederiz."

EMRE ÖZPINAR Grup Müdürü - Asseco SEE

ortamda ya da uzaktan alışveriş yaptıklarında bekletmeden, ödemelerini sorunsuz olarak tamamlamalarını sağlamak için çalışıyoruz. Bu süreçte BT mimarisi hayati rol oynuyor. Asseco SEE olarak müşterilerimize kaliteli ve kesintisiz hizmet sağlamak için sürekli yeni yatırımlar yapıyoruz. Oracle Exadata kullanma kararımız da bu kapsamda hayata geçirdiğimiz yeni yatırımlarımız arasında yer alıyor.

Oracle Exadata'ya geçiş projesinin sizin için önemi nedir?

EMRE ÖZPINAR: Oracle Exadata'yı, BT altyapımızda veritabanı çözümü olarak konumlandırdık. Biraz önce de bahsettiğim gibi kesintisiz hizmet verebilmemiz ve sürdürülebilir bir yüksek performans sunabilmemiz bizim için çok önemli. Bu nedenle, Exadata projesini, bu yıl gerçekleştirdiğimiz önemli projelerimiz arasında yüksek öncelikli olarak değerlendiriyoruz.

Oracle iş ortağı olmayı nasıl değerlendiriyorsunuz?

EMRE ÖZPINAR: Asseco SEE ve Oracle iş birliğiyle uzun yıllardır çok çeşitli projeler ve çözümler ürettik. Bu proje özelinde kararımızı belirleyen en önemli kriter de bugüne kadar yapmış olduğumuz demo ve simulasyon çalışmalarında aldığımız sonuçlar oldu. Asseco SEE olarak bütün alternatifleri dikkatli ve titiz bir değerlendirme süreci sonrasında sorunsuz olarak kurumumuza kazandırmayı ilke ediniyoruz. Bu konuda sağladıkları destek açısından Oracle'a teşekkür ederiz.

Proje öncesinde ihtiyaçlarınız nelerdi? Oracle Exadata ile bu ihtiyaçları karşıladığınızı düşünüyor musunuz?

SEMİH GÖKALP (Veritabanı Yöneticisi, Asseco SEE): Projemiz kapsamında daha iyi yönetilebilir, ölçeklenebilir ve esnek bir veritabanı altyapısına ihtiyacımız vardı. Bu temel



“Oracle Exadata geçişi sonrasında, işlem sayısı, durumu vb. gibi istatistiksel değerlerin raporlanması için gönderilen SQL sorgu sonuçlarının alınmasında performans açısından önemli faydalar elde ettik. Önümüzdeki dönemde kullanmakta olduğumuz bazı depolama ürünlerini, Oracle çözümleriyle değiştirerek, daha ölçeklenebilir ve kapasite kullanımında daha verimli bir yapıyla ilerlemeyi düşünüyoruz. Bu değişim sayesinde, sadece Exadata ortamında değil, tüm ortamlarımızda “Hybrid Columnar Compression” özelliğini açarak ilerlemeyi düşünüyoruz.”



DENİZ FİDANOĞLU Teknoloji Satış Yöneticisi - Oracle / **SEMİH GÖKALP** Veritabanı Yöneticisi - Asseco SEE / **EMRE ÖZPINAR** Grup Müdürü - Asseco SEE / **ONUR ARSUN** Kıdemli ISV Satış Müdürü - Oracle



DENİZ FİDANOĞLU
Teknoloji Satış Yöneticisi
Oracle

“Sanal POS uygulamalarını ve toplu ödeme sistemlerini uçtan uca Oracle çözümleriyle tek bir platformda toplayan Asseco SEE, diğer iş ortaklarımıza önemli bir referans oldu. Hem bu işlemlerin hızında gözle görülür bir iyileşme sağladık hem de Exadata’nın veri sıkıştırma yetenekleri sayesinde depolama maliyetlerini düşürdük.

ihtiyaçlarımızı tek bir ürünün karşılaması bizim için çok önemliydi. Oracle Exadata ürününün projede kritik olarak değerlendirdiğimiz tüm bu ihtiyaçlarımızı karşıladığını düşünüyoruz.

Projeye başlama ve yürütme süreciniz hakkında bilgi verir misiniz?

SEMİH GÖKALP: Proje öncesinde amacımız, ihtiyaçlarımız çerçevesinde doğru marka ve ürünü konumlandırmaktı. Buradan yola çıkarak birkaç ürün üzerine odaklandık ve ürünleri inceledik. Bu ürünler arasında Oracle Exadata, birçok açıdan ihtiyaçlarımızı karşıladığı için daha fazla ön plana çıktı. Ürünü daha net inceleyebilmek ve bilgi alabilmek adına Oracle ile iletişime geçip, ürün hakkında ayrıntılı bilgi aldık ve ihtiyaçlarımız doğrultusunda doğru modeli belirledik. Projenin başlamasıyla birlikte öncelikle Exadata’nın konumlandırılması ve gerekliliklerin yerinde kontrol edilmesi amacıyla Oracle tarafından veri merkezimizde bir keşif yapıldı. Keşif ve sonuçlandırma aşamasından sonra hızlı bir şekilde fiziksel konumlandırma aşamasına geçildi ve ürün bize çalışır durumda teslim edildi. Son olarak ise kritik bir göreve

atadığımız Exadata ürününe geçiş işlemimizi sorunsuz bir şekilde tamamladık.

Proje sonrasında ne gibi faydalar elde ettiniz?

SEMİH GÖKALP: Oracle Exadata geçişi sonrasında, şirketimizde işlem sayısı, durumu vb. gibi istatistiksel değerlerin raporlanması için gönderilen SQL sorgu sonuçlarının alınmasında performans açısından önemli faydalar elde ettik. Şu anda ürünü yeni kullanmaya başladık, ancak önümüzdeki dönemde büyüme ile beraber insan kaynağı ve maliyetler anlamında da faydalar elde edeceğimizi düşünüyoruz.

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

Neler?

SEMİH GÖKALP: Önümüzdeki dönemde kullanmakta olduğumuz bazı depolama ürünlerini, Oracle çözümleriyle değiştirerek, daha ölçeklenebilir ve kapasite kullanımında daha verimli bir yapıyla ilerlemeyi düşünüyoruz. Bu değişim sayesinde, sadece Exadata ortamında değil, tüm ortamlarımızda “Hybrid Columnar Compression” özelliğini açarak ilerlemeyi düşünüyoruz. ■



ONUR ARSUN
Kıdemli ISV Satış Müdürü
Oracle

“ Hem müşterimiz, hem de değerli bir iş ortağımız olan Asseco SEE’nin Oracle veritabanı üzerinden son kullanıcılara verdiği hizmeti Exadata platformuna taşıması, servis sektörü adına önemli bir gelişme. Bu sayede Asseco müşterilerine 10 kat daha hızlı performans sunabiliyoruz. ”

Planlamanın Ötesine Geçmek

Mobil olabilme imkanı iş yapış şeklimizi, düşünme şeklimizi hatta yaşam biçimimizi etkilemişken kurumların da artık planlama aşamasını geçip bir an önce mobil çözümleri hayatlarının bir parçası haline getirmeleri gerekiyor. Elbette ki mobilize olmak kolay bir dönüşüm değil. Oracle da size bu dönüşüm sürecinde ihtiyaç duyacağınız bütün bileşenleri sağlıyor. Bu bileşenler aynı zamanda Oracle'ın mobilite stratejisinin de bileşenleri. ►



İBRAHİM DEMİR
Kıdemli Satış Danışmanı
Oracle

Artık mobilitenin kurumlar için önemi çok açık bir şekilde görülebiliyor. Çalışanların mutluluğunu artırmak, rekabette öne geçmek, iş sürekliliğini sağlamak gibi gerekçelerle mobilite kurumsal hayatınızın bir parçası olmak durumunda.

Mobil olabilme imkanı iş yapış şeklimizi, düşünme şeklimizi hatta yaşam biçimimizi etkilemişken kurumların da artık planlama aşamasını geçip bir an önce mobil çözümleri hayatlarının bir parçası haline getirmeleri gerekiyor.

Elbette ki mobilize olmak kolay bir dönüşüm değil. Oracle da size bu dönüşüm sürecinde ihtiyaç duyacağınız bütün bileşenleri sağlıyor. Bu bileşenler aynı zamanda Oracle'ın mobilite stratejisinin de bileşenleri.

MOBİL UYGULAMA GELİŞTİRME PLATFORMU

İyi bir kullanıcı deneyimi yaşatmayan bir uygulamanın mobil cihazınızda barınma süresi saniyeler mertebesinde. Beğenmediğimiz uygulamaları tek tuşla silebiliyor ve hızlıca alternatif uygulamaları

Çalışanların %53'ü esnek çalışma koşulları altında daha verimli oluyor.

İneceğiniz durağı kaçırmayın!

Bağlı Kalın...

ORACLE
MOBILE



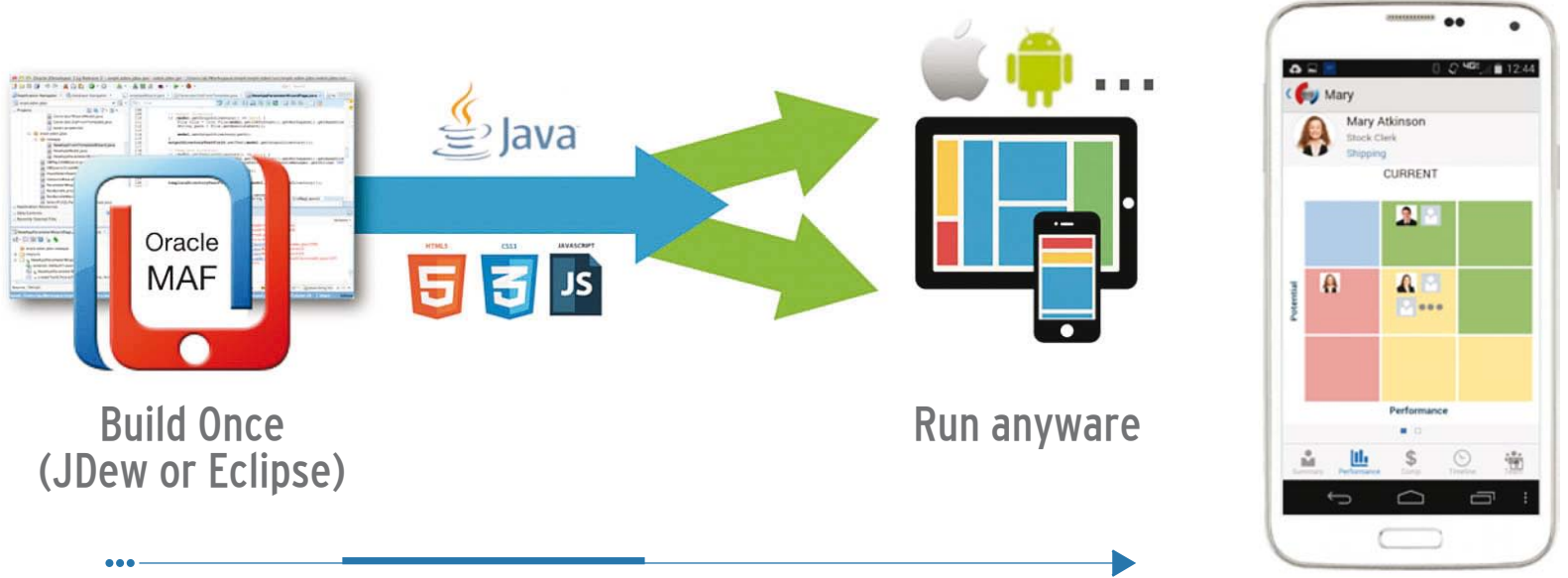
Çalışanların %56'sı iki yıl önce olduklarından çok daha mobil durumdalar.

İşinize bakış açınızı genişletin, Oracle Mobile kullanın!

Bağlı Kalın...

ORACLE
MOBILE





deneyebiliyoruz. O nedenle önyüz ve kullanıcı deneyimi mobil uygulamalardaki en kritik bileşenler.

Oracle da Mobile Application Framework (MAF) ile kullanıcılarınıza iyi bir deneyim yaşatacak hibrit mobil uygulamalar geliştirmenize imkan veriyor.

Bu platformun en önemli özelliği uygulama geliştirme ekiplerinize uygulamanın çalışacağı platformu öğrenmeden hızlıca mobil uygulamalar geliştirme imkanı vermesi.

Yani siz tüm geliştirmenizi Oracle'ın sağladığı bileşenlerle yaparken, uygulamanız paketlenme aşamasında çalışacağı platforma özgü bir uygulama olarak paketleniyor.

Eğer cihaz üzerinde bir kod yazacaksanız da bu aşamada Java programlama dili kullanarak kodlamanızı yapabiliyorsunuz.

Önyüz bileşenlerinizde yapmak isteyebileceğiniz kişiselleştirmeler için de HTML 5, CSS ve JavaScript biliyor olmanız işinizi kolaylaştırıyor.

Özetle artık mobil uygulama geliştirmek için Android SDK veya Objective C gibi

platformlara özgü dilleri öğrenmek yerine Java, HTML 5, CSS, JavaScript gibi alışkın olduğunuz araç ve dillerle bu işi yapabilirsiniz. Bu tip bir platform kullanmak size ayrıca şu faydaları da sağlıyor:

- + Android ve iOS platformları için aynı kodları kullanabilme
- + Platformlarda olabilecek değişikliklerden etkilenmeme
- + Oracle desteği
- + Yeni teknolojiler öğrenmek durumunda kalmama
- + Mobil uygulamalar için hali hazırda geliştirme ekiplerinden faydalanabilme
- + Oracle tarafından oluşturulan birikim ve tecrübeden faydalanabilme
- + İstedığınız geliştirme aracıyla kod yazabilme (Eclipse veya JDeveloper)

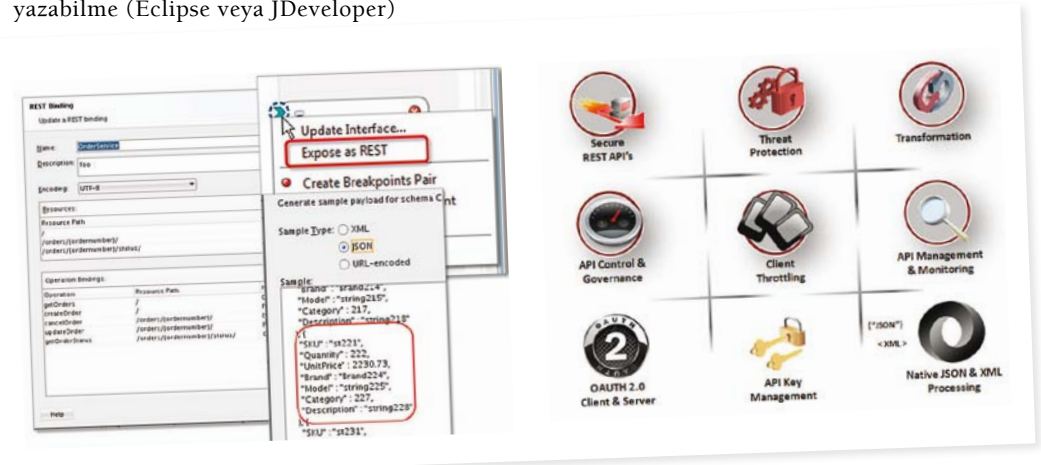
ENTEGRASYON

Kurumsal mobilité denilince kaçınılmaz süreçlerden birisi de entegrasyondur. Yapılan araştırmalar gösteriyor ki kurum içi kullanılan mobil uygulamaların geliştirme sürecinde en çok vakit entegrasyon noktasında harcanıyor.

Toplam geliştirme süresinin yaklaşık %70'lik bölümü entegrasyon aşamasında geçiyor.

Çalışanlarınız veya iş ortaklarınız web üzerinden yaptıkları işleri mobil cihazlarında da devam ettirmek istedikleri noktada, entegrasyon zaten kaçınılmaz oluyor.

Mobil entegrasyon konusunda karşılaşılan iki temel problem var:





1- Entegrasyon servislerinin mobilite için optimize edilmemiş olması:

Kurumların servis mimarisinde SOAP tabanlı servis entegrasyonları çok ciddi bir yer tutuyor. Fakat SOAP mesajları mobil cihazlar üzerinden tüketilmeye uygun değiller. Hem network hem de işlemci gücü olarak ciddi kaynak tüketecekleri için bu servislerin REST tabanlı hale getirilmeleri kaçınılmaz bir ihtiyaç oluyor.

2- Dış dünyaya açılan entegrasyon servislerinin güvenliğinin sağlanması:

Kendi intranetinizin parçası olmayan mobil cihazlara intranetiniz içinden servisleri açarsanız, bu servislere doğrudan erişim vermek ciddi bir güvenlik açığı yaratacaktır. Kötü niyetli olmayan fakat hatalı bir mesaj içeriği bile sunucularınız üzerinde ciddi bir yük yaratıp, o sunucunun hizmet verdiği diğer servislerin kalitesini olumsuz yönde etkileyebilir. O nedenle mobil servislerinizi dışarıya açma noktasında Oracle API Gateway gibi bir güvenlik katmanı kullanmanız sizlerin daha güvenli bir ortamda servislerinizi dış dünyaya açmasına yardımcı olacaktır. Bu gibi bir araç sadece güvenliğinizi değil aynı zamanda da intranet içerisinde servis veren sunucularınızın gereksiz yükten korunmasını, daha fazla servis çağrısına cevap verebilmesini,

oturum açma ve yetkilendirme işlemlerinin servis çağrısı intranetinize erişmeden halledilmesini de sağlayacaktır.

GÜVENLİK

Kurumsal mobilite çalışmalarının planlama aşamasını geçmesinde yaşanan en büyük engellerden birisi de güvenlik sorunları. Yapılan araştırmalar gösteriyor ki güvenlik konusu mobilite engelinin %39'unu oluşturuyor.

Güvenliği sağlamak konusunda kurumlar bu güne kadar MDM (Mobile Device Management) yöntemini denemiş olsalar da gördüler ki kurumun kendi dağıtmadığı bir cihaza hükmetmesi ve kontrolü tamamen ele geçirmesi kullanıcıları mutsuz ediyor.

Kendi günlük ihtiyaçlarınız için de kullandığınız bir mobil cihazda size istemediğiniz bir güvenlik politikasının dayatılması kabul edilebilir değil elbette. Hem bu yaklaşım mobilitenin özgürlük ve kullanıcı deneyimi anlayışına da ters düşüyor. O nedenle kullanıcı deneyimini bozmayacak ve sadece mobil cihazdaki kurum verisini

ve uygulamalarını koruyacak bir çözüm anlayışına doğru bir yönelim oluştu.

MAM (Mobile Application Management) denilen bu yaklaşımın destekleyicilerinden birisi de Oracle. Mobile Security Suite paketimizin bileşenlerinden birisi de mobil uygulama yönetim aracımız. Bu araç sayesinde kuruma ait uygulamalarınız cihaz üzerinde ayrı bir çatı altında toplanarak kurumun istediği güvenlik politikaları uygulanabiliyor.

Özetle, mobiliteyi kurum kültürünüzün bir parçası haline getirmek için planlamanın ötesine geçeceğiniz noktada ihtiyaç duyacağınız tüm araçlar ve bilgi birikimi Oracle bünyesinde mevcut. İster uygulama geliştirme, ister entegrasyon isterseniz de güvenlik konusunda Oracle'ın sunmuş olduğu çözümleri kullanabilirsiniz.

Bununla birlikte Oracle bünyesinde bulunan danışmanlık hizmetleri kapsamında Mobil Mimari tasarımı ya da mobil uygulama geliştirme süreçlerinde danışmanlık alma şansına da sahipsiniz. ■





TURGUT AYDIN
Orta Katman ve Bilgi Güvenliği
Çözümleri Ekip Lideri
Oracle Türkiye

MOBİL DÜNYA:

Fırsatlar ve tehlikeler bir arada

Artan yaygınlaşma hızı nedeniyle, BT organizasyonlarının önümüzdeki iki yıl içinde, çalışanların getirdiği mobil cihaz çeşitliliğini destekleyebilecek şekilde dönüşümden geçmeleri gerekecek. ►

Akıllı telefonlar ile başlayan, ardından tabletler ve diğer akıllı cihazlarla devam eden mobil platform dönüşümü, insanların bilgi teknolojilerinden beklentilerini dramatik bir şekilde değiştirdi, değiştirmeye devam ediyor. İş yapmaya yarayan araçlardan öte günlük hayatın bir parçası haline gelen mobil cihazlar bir çok kişi için doğal etkileşimin vazgeçilmez zor teknolojik uzantıları olmuş durumda. İletişimden bilgilenebilmeye, sosyal etkileşimden yol bulmaya oynadığı rolün ağırlığı, alıştığımız cihazın yokluğunda hissedeceğimiz boşlukla doğru orantılı.

Bunun doğal sonucu olarak aynı deneyimi iş yaparken de bekliyor çoğu kimse. Mobil cihazını kullanarak işyeri epostalarını okumayan, mobil tarayıcısıyla zaman zaman kurumsal intranete erişmeyen neredeyse yok. Bunun getirdiği kolaylık, rahatlık öyle önemli ki çalışanların çoğu kişisel harcamalarla edindiği, sevdiği cep telefonunu işyerinin sağladığı telefon yerine kullanmaya gönüllü. BYOD (Kendi Cihazını Getir) bu şekilde ortaya çıkan fiili bir durum. Şirketlerin, kurumların çok önemli bir kısmı BYOD yaklaşımına izin veriyor.

BYOD'YE GİDEN YAYGINLAŞMA

2017 yılında akıllı telefon kullanımının nüfusa göre %50 sınırını aşarak 2019 yılında dünya genelinde 3.5 milyar aboneye ulaşılması bekleniyor*.

Forrester tarafından akıllı telefon penetrasyon oranının %50'yi aşacağı tahmin edilen 2017 yılı için Gartner'ın beklentisi de kurumların %50'sinde çalışanların kendi cihazlarını temin edeceği yönünde**. Daha doğrusu kurumların beklentisi bu yönde olacak. Zaten fiilen %90'larda olan BYOD uygulaması kurumlara kalıcı olarak yerleşiyor. Yine aynı raporda –pek te şaşırtıcı olmasa gerek– BYOD uygulamasında en düşündürücü faktörün güvenlik olduğunu belirtiyor. Özellikle veri sızıntısı riski en ciddi sorun. Mobil cihazlarda verinin uygulamalar arasında paylaşırlılığı ve depolama ortamı olarak cihazdan ziyade bulut servislerinin kullanılıyor olması nedeniyle kurumsal bilginin denetimi güçleşiyor.

Tanık olduğumuz hızlı yaygınlaşmanın üzerine platform ve işletim sistemi

sürümlerinin getirdiği çeşitliliği eklediğimizde güvenlik ekiplerinin neden cihazlar üzerinde tutarlı politikalar uygulamakta zorlandığını anlayabiliyoruz.

Oyunun yeni kuralları var artık:

- ✚ Mobil cihazlar perimetre güvenliği kavramını tamamen değiştiriyor
- ✚ Ağ ana denetim noktası olmaktan çıkıyor
- ✚ Artık yeni güvenlik perimetresi, kullanıcılar, cihazlar ve veriden oluşuyor.

Dolayısıyla yeni güvenlik modelinin kullanıcılar, kurumsal veri ve kurumsal kaynaklara erişen tüm cihazlar üzerine kurulması gerekiyor. Ağ perimetresinin sınırları da iş dönüşümünün getirdiği yeni isteklerle baştan şekilleniyor. Örneğin bulut depolama ve uygulamaları, iş ortakları ve müşteriler için erişim portalları, çalışanların sosyal ve mobil ağlar üzerindeki etkileşimi, perimetreyi değiştiren faktörlerden bazıları.

BYOD İLE GELEN RİSKLER

Mobil cihazların açık olduğu tehditler, BYOD kullanımı söz konusu olunca kurumlar için

PEOPLE

Employees, Contractors
Costumers & Partners



DEVICES

Phones, Servers
Laptops, Tablets

DATA

Unstructured & Structured

riske dönüşüyor. Mobildeki baş döndüren yaygınlaşma hızı, kötü niyetli kişilerin de masaüstünden mobil ortamlara yönelmesine neden oldu. Son birkaç yıl içinde yaşanan mobile yönelik malware (kötü amaçlı yazılım) tehditlerindeki artışın nedeni de bu. Siber haydutların son zamanlarda gözde araçlarından biri ransomware, yani fidye/santaj yazılımları. En bilinen örneği Cryptolocker'da olduğu gibi bilgisayarınızın sabit diskindeki veriyi şifreleyerek ulaşılmaz yapan ve ancak bir fidye karşılığında verinizi geri açan bu zararlı yazılım türü zaman kaybetmeden Android işletim sistemine de atladı. The New York Times'ın 22 Ağustos'taki haberine göre ScarePackage adlı zararlı yazılım, telefonunuzdaki veriyi erişilmez kıldıktan sonra, hakkınızdaki şu veya bu şüphe nedeniyle FBI'nın telefonunuzu kilitletiği ve ancak birkaç yüz dolar karşılığında erişimin açılacağı mesajıyla şantaj yapıyor. 30 gün içinde bir milyona yakın cihazın etkilendiği düşünülecek olursa cihazda taşınan kurumsal verinin istenmeyen

ellere ne kadar kolay geçebileceği ile ilgili bir fikir sahibi olmak zor değil

Elbette tek sorun zararlı yazılımlar değil. Mobil cihazların –adı üzerinde– seyyar olmaları nedeniyle kaybedilmeleri ve çalınmaları çok yaygın bir durum. Sırf Amerika Birleşik Devletleri'nde 2013 yılında 3.1 milyon akıllı telefon hırsızlığı rapor edilmiş. Kayıp ve çalınan cihazlarla beraber bunların üzerindeki veri, içerik ve kurumsal erişimi sağlayabilecek uygulamaların (en basitinden e-posta istemcisi) yetki dışı kullanımı söz konusu.

Zararlı yazılımlar ve kayıp çalıntı riski dışında, denetimsiz cihazların veriyi serbestçe dağıtmak için ideal bir ortam olduğunu da görebiliriz.

YENİ GÜVENLİK İHTİYACI

Son derece kontrollü tutulabilen kurumsal ağlardan son derece serbest kalabilen akıllı cihazlara döndüğümüzde, güvenlik ihtiyaçları da radikal biçimde

değişiyor. Akıllı cihazları, kişisel kullanım faktörüyle beraber düşündüğümüzde kurumsal uygulama verisiyle kullanıcının kişisel gizliliğini dengeleme ihtiyacı karşımıza çıkıyor. Kurumsal ortamda mobil cihazların hızlı artışını denetlemek için ilk çözüm MDM yani mobil cihaz denetimi olarak gelişti. MDM çözümlerinde cihaz tümüyle MDM uygulayan kurumun denetimi altına giriyor. Bu şekilde kurum ağı ile çalışan tüm cihazların uzaktan yönetilmesi, izlenmesi, üzerinde çalışacak uygulamaların belirlenmesi ve gerektiğinde cihazın sıfırlanması mümkün oluyor. Ancak özellikle BYOD (kendi cihazını getir) uygulamasıyla beraber bu yaklaşım aşırı kontrolcü bulunmaya başladı. Özellikle çalışanların kendi sahibi oldukları cihazda kişisel uygulamalarının kurum tarafından denetleniyor olması ve tüm içeriği ile beraber cihazı sıfırlayacak denetimin kuruma geçmesi çoğu çalışan için kabul edilebilir bir durum değil. Bu nedenle MDM zorunlu uygulanan kurumlarda gönüllü BYOD kullanımı düşüyor.

KİMLİK YÖNETİMİ

Kişiler, veri ve cihazları yönetmenin anahtarı kimlik yönetiminden geçiyor. Kimlik, akıllı cihazların içeriğe ve uygulamalara nasıl erişebileceğinin belirlenmesinde merkezi öge. Bu nedenle bir mobilite platformunun güvenliği olarak hayata geçirilmesinde bir kimlik yönetimi altyapısından faydalanılması kritik öneme sahip.

GÜVENLİ ALAN

Yeni nesil bir mobil güvenlik politikası oluşturabilmenin anahtarı ise iş uygulaması ve verisiyle kişisel uygulama ve veriyi ayırabilmek. Cihazlar üzerinde güvenli alanlar, yetkilendirilmiş uygulama ve verinin cihazın kalanından yalıtıldığı güvenli çalışma ortamları oluşturuyor. Bunun sonucu olarak güvenli alan içerisinde kimlik odaklı güvenlik politikaları uygulayabilmek mümkün oluyor.



TEKİL OTURUM

Mobil cihazlarda kullanıcı/şifre hırsızlığının önüne geçmek için kurumları sertifikaya dayalı, güçlü şifreler ve birleşik tekil oturum ile desteklenen güçlendirilmiş kimlik doğrulama yöntemleri kullanılması gerekiyor. Bu hem uygulamalara erişimi kolaylaştırarak verimliliği artırıyor hem de "çok şifre çok giriş" in oluşturacağı açıkları ortadan kaldırıyor.

UYGULAMA YÖNETİMİ

Uygulama yönetimi, onaylanmış güvenli uygulamaların mobil cihazlara yüklenmesini ve kaldırılmasını destekleyen bir yaklaşım. Bir çok kurum kendi kurumsal uygulama mağazaları için isterler oluşturarak onaylı ve güvenli uygulamaları buradan sunmaya ve bu şekilde risk ve açıkları azaltmaya yöneliyor.

VPN BAĞIMSIZ

Kurumlar mobil platforma doğru kaydıkça, oturuma dayalı şifrelemeden (VPN gibi) uygulamaya özel şifrelemeye doğru geçiş söz konusu. Bu yaklaşım ile amaçlananların başında zararlı yazılım ve yetkisiz bağlantılara geçit oluşturabilecek VPN oturum trafiği yerine uygulama özeline kaymak, risk ve açıkları azaltmak geliyor. VPN kullanımını ortadan kaldırarak kurumsal ağlardan geçen iş dışı trafiğin doğurduğu bant genişliği maliyetlerini de kontrol altına almak söz konusu.

CİHAZ PROVİZYONLAMA

Akıllı cihazlar BT altyapısının bir parçası haline gelince, bunların temini ve kullanıma açılması da çalışanlarla ilgili sürecin bir parçası haline geliyor. O nedenle cihazların provizyonlanması, yani çalışana temin edilerek veya kayıt altına alınarak erişimine açılması yeni işe giriş sürecindeki otomasyonun bir parçası olmalı. Bunun içinde cihazın yeni kullanıcının "kimliği"ne bağlanması, ilgili politikaların uygulanarak erişimin sağlanması ve birinci gün uygulamalarının cihaza yüklenmesi gibi alt basamaklar düşünülebilir.



ÇOKLU KULLANICILI CİHAZLAR

En yeni ve adreslenmesi bir o kadar çetrefilli konulardan biri ise paylaşımlı cihazlarda uygulama ve kaynaklara güvenli erişimin sağlanmasıyla ilgili ihtiyaçlar. Bu yapılırken ilgili çalışan, müşteri, hasta gizliliğinin korunması gerekiyor. Paylaşımın sağlık sektörü, üretim, mağaza zincirleri, lojistik gibi sektörlerde ihtiyaç konusu olabiliyor.

KAYIP VE ÇALINTI CİHAZLAR

Tüm bir cihazın sıfırlanması yerine, kayıp veya hırsızlık durumunda kurumlar güvenli alanları yalnızca kurumsal uygulama ve veriyi silmek için kullanabilirler. Bu da çalışanlara kişisel uygulama ve içeriklerini kurumsal veri ve uygulamalarda karışmadan kullanabilme esnekliğini verecektir.

ORACLE MOBİL GÜVENLİK STRATEJİSİ

Oracle mobil güvenlik stratejisi, kurumsal uygulama verisini kişisel veriden ayırarak, çalışanlara kişisel cihazlarını -kurumsal güvenlikten ödün vermeksizin- iş ortamlarında kullanma özgürlüğünü sağlar.

CONTAINER (GÜVENLİ ALAN)

OMSS (Oracle Mobile Security Suite) "containerization" (güvenli alan oluşturmak) diyebileceğimiz bir teknik kullanmak yoluyla kurumsal uygulamaların, e-posta ve verinin saklandığı güvenli bir

CONTAINERS



Isolate corporate data, support remote wipe, restrict data transfer

CONTROLS



Secure applications & communication, corporate application store

EXPERIENCE



Role based access, self service request, sign-on, fraud detection

MOBILE SECURITY SUITE

ORACLE®

çalışma ortamı oluşturur. Bu güvenli çalışma ortamının yalnızca kimliği doğrulanmış kullanıcılar erişebilirken yalnızca kurumsal BT tarafından sağlanan güvenli uygulamalar bu ortama kurularak çalıştırılabilir. Tüm kişisel uygulamalar, fotoğraflar ve içerik cihaz sahibinin kontrolünde kalırken güvenli alandaki veri ve dosyaları nasıl paylaşılabileceği, görüntülenebileceği, yazdırılabileceği vb merkezi politikalar tarafından yönetilir. Kayıp veya çalıntı durumunda kişisel içerik etkilenmeden kurumsal uygulama verisinin bulunduğu güvenli alan uzaktan silinebilir.

KONTROLLER

Oracle Mobile Security Suite ile uygulama politikaları ve yetkiler role, konuma zamana ve diğer ortam değişkenlerine bağlı olarak uygulanabilir. Örneğin, kurumlar uygulamaların seyahat ettikleri ülkeye bağlı olarak otomatik yüklenmesini veya kaldırılmasını sağlayabilir. Politikalar dinamik olup uygulamalar çalıştırıldığı anda

ve kullanıcı güvenli alandaki uygulamalara eriştiğinde devreye girer. Bu nedenle, politikalar güvenli alan üzerinde her zaman en son güncellenmiş şekliyle uygulanır. Kurumsal uygulama mağazasına eklenen onaylanmış uygulamalar, kullanıcılara rollerine bağlı olarak sunulur.

DENEYİM

Oracle Mobile Security Suite, role dayalı kullanıcı erişimi gibi yetenekleri sayesinde kullanıcının sahip olduğu yetki seviyesindeki erişimi kurumsal ortamdan mobil ortama uzatır. Hesap yönetimi, şifre sıfırlama ve destek için self servis olanaklarının sağlanması etkinliği artırır. Tekil oturum yeteneği ile kullanıcılar tek sefer güçlü doğrulamadan geçerek güvenli çalışma ortamındaki uygulamalara kolayca erişebilirler.

ÖZETLE

Artan yaygınlaşma hızı nedeniyle, BT organizasyonlarının önümüzdeki iki yıl içinde, çalışanların getirdiği cihaz çeşitliliğini

destekler hale gelecek şekilde dönüşümden geçmeleri gerekecek. "Containerization" yani güvenli alan oluşturmak, kişisel içeriği korurken kurumsal veriyi güven altına almak için en iyi yaklaşım olarak öne çıkıyor. Kurumları, sürekli yenisi çıkan cihaz çeşitliliğine bakarak denetimi nasıl tekrar sağlayacakları üzerine kafa yormaları gerekli. Kimlik yönetimi ve uygulama odaklı bir yaklaşım, mobil cihaz kullanımında güvenli bir deneyim oluşturmak ve etkileşimi sağlamak için gerekli ortamı sağlayacaktır. Oracle, uçtan uca deneyimi yönetebilmek için kimlik yönetimi altyapısını mobil platforma genişleterek tekil oturum, sahtecilik tespiti ve uzaktan silme yeteneklerini getiriyor. Mobil güvenlik için ayrı bir silo oluşturmaktan birleşik bir platforma yönelmek, kurumlar açısından ölçeklenebilmek için en doğru seçenek. Oracle'ın bütünsel kimlik yönetim yaklaşımı, uçtan uca tutarlılık sağlayarak mobil güvenlik politikasının yönetimini basitleştiriyor ve etkinleştiriyor. ■

(*) <http://www.gartner.com/newsroom/id/2466615>

(**) <https://www.forrester.com/Forrester+Research+World+Mobile+And+Smartphone+Adoption+Forecast+2014+To+2019+Global/fulltext/-/E-RES118252>

Oracle Partner HUB ile daha güçlü iş ortakları!

İş ortaklarına kapsamlı bir hizmet yelpazesi sunmak üzere yapılan ve Oracle Türkiye iş ortakları topluluğunun merkezinde yer alan Oracle Partner HUB Türkiye, altı yıldır Oracle ve LinkPlus'ın ortak yönetiminde, LinkPlus Çamlıca ofisinde hizmet vermeye devam ediyor. ►



ORACLE®
PARTNERNETWORK
PARTNER HUB

Ocak 2009 tarihi itibarıyla faaliyete geçen Oracle Partner HUB, geçtiğimiz altı yıl boyunca Oracle'ın yenilikçi teknolojileriyle donatılmış test platformlarını, en yetkin uzmanlarını ve eğitimcilerini, Oracle iş ortakları ve kullanıcılarıyla buluşturdu. Bu sayfalarda tanıttığımız Oracle Partner HUB Türkiye ekibi, Partner HUB bünyesinde hizmet veren Oracle Partner HUB Academy, Oracle ISV Migration Center ve Oracle Partner Studio'nun olanaklarından yararlanmanız için kapsamlı çalışmalarına devam ediyor...

PARTNER HUB EKİBİMİZ İLE TANIŞIN!

Oracle Partner Network üyesi olan İş Ortaklarına 6 yıldır hizmet vermekte olan Oracle Partner HUB, bünyesine kattığı yeni ekip üyeleri ile Oracle İş Ortaklarının yetkinliğini artırma misyonuna devam ediyor. Tüm Oracle iş ortaklarının yararlanabileceği Partner HUB hizmetleriyle ilgili daha detaylı bilgi için Partner HUB ekibiyle iletişime geçebilirsiniz.



SOLDAN SAĞA:

HİHAL PİYADE
Partner HUB
Pazarlama Uzmanı
GÖKHAN GÖKSU
Partner HUB IMC
Teknik Danışmanı
SEVGİ ÖVDÜR
Partner HUB
Yöneticisi
**OKCAN YASİN
SAYGILI**
Partner HUB IMC
Teknik Danışmanı

SEVGİ ÖVDÜR Partner HUB Yöneticisi



Sevgi 1972 yılında Bolu'da doğdu. Ege Üniversitesi Ziraat Fakültesi'ni 1993 yılında bitirdi, ardından İstanbul Üniversitesi'nde MBA programını tamamladı. 1995 yılında Exim A.Ş.'de başlayan Bilgi Teknolojileri alanındaki iş serüvenine, daha sonra IBM POS A.Ş.'de devam etti. 13 yıllık, satış, iş geliştirme, kanal ve proje yönetimi deneyimlerinin ardından, Eylül 2008'de "Partner HUB Yöneticisi" olarak Oracle Ailesi'ne katıldı. Ocak 2009'da açılan Türkiye Partner HUB ekibinin kurulum, koordinasyon, geliştirme ve yönetiminden sorumlu oldu. Türkiye Partner HUB, vermiş olduğu tüm hizmetler ile, ECEMEA bölgesindeki toplam yedi HUB içindeki liderliğini ilk günden bu yana korumayı sürdürdü. İş geliştirme becerileri ve deneyimini, 2013'te Nijerya ve Kenya'da açılan yeni Partner HUB'lara aktaran Sevgi, tüm Oracle ürünleri üzerinde eğitilmiş ve uzman iş ortaklarının sayısını artırmak için, yerel ekip üyeleri ile bölgede eğitim ve destek programları koordine etmeye başladı. Halen Türkiye, Kenya ve Nijerya'daki Partner HUB'ların liderliğini sürdürmeye devam etmektedir.

e-posta: sevgi.ovdur@oracle.com

PARTNER HUB BİLEŞENLERİ



Oracle Partner HUB Academy: Tüm Oracle ürün ve uygulamalarını kapsayan eğitim programları, Oracle Partner HUB Academy bünyesinde sunuluyor. Oracle iş ortaklarının ihtiyaçları göz önünde bulundurularak tasarlanan eğitim programları ile Oracle teknolojilerini etkili ve yetkin şekilde kullanabilen, tam donanımlı ve uzman iş ortağı sayısının artırılması ve güçlü bir iş ortağı ekosisteminin yaratılması hedefleniyor. Eğitimlerin tamamı, Oracle çözüm ve ürünlerini uygulamada tecrübe sahibi profesyonel eğitmenler tarafından veriliyor.

Oracle Uzmanlaşma Programı'nı da destekleyen Oracle Partner HUB Academy, iş ortakları tarafından talep edilen teknoloji, uygulama ve sistem eğitimlerini planlamaya devam ediyor.

Geçtiğimiz altı yıl içinde, Oracle Partner HUB Academy Türkiye tarafından verilen teknik eğitimler 11.000 adam/gün sayısına ulaşmış bulunuyor.



Oracle ISV Migration Center: Gelişmiş veri merkezi düzenleme ekipmanları ve alanlarında deneyimli ürün uzmanları ile desteklenen Oracle ISV Migration Center, iş ortaklarının tüm geliştirme ve test ihtiyaçlarını karşılayacak profesyonel ve güvenli bir çalışma platformu sunuyor.

Oracle Partner Network üyesi bütün Bağımsız Yazılım Tedarikçileri (ISV), standart workshopları için Oracle ISV Migration Center'dan kolaylıkla rezervasyon yaptırabiliyorlar. Workshoplar genelde bir/iki gün sürüyor ve Oracle Database 12c veya Oracle Fusion Middleware gibi platform teknolojileri üzerine odaklanıyor.

Workshop sırasında iş ortakları kendi çözümlerini profesyonel veri merkezi sunucusu ekipmanları üzerinde test edebiliyor, geliştirebiliyor ve optimize edebiliyorlar.

Bugüne kadar 4.000 adam/gün ücretsiz genel workshop ve 1.500 adam/gün ücretsiz migration workshop'u verilen Oracle ISV Migration Center bünyesinde, 110 ISV çözümünün farklı teknolojilerden Oracle teknolojilerine geçişi gerçekleştirilmiş bulunuyor.



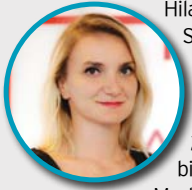
Oracle Partner HUB Studio: Oracle iş ortaklarına; çözümlerini müşterilerine ve müşteri adaylarına gösterebileceği profesyonel bir ortam sunan Oracle Partner HUB Studio, başta İş Ortağı Bilgi Paylaşımı ve Architect Club etkinlikleri olmak üzere bugüne kadar 250'yi aşkın farklı etkinlikte 4.200 kişiyi ağırlamış bulunuyor.

Partner HUB'ı sosyal medyadan takip edin!

Facebook: <https://www.facebook.com/OraclePartnerHUTurkiye> - **Twitter:** https://twitter.com/PartnerHUB_TR

HİHAL PİYADE

Partner HUB Pazarlama Uzmanı



Hilal 1986 yılında Samsun'da doğdu. İstanbul Ticaret Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nü 2009 yılında dereceyle bitirdi. "Integrated Marketing Communication"

(Entegre Pazarlama İletişimi) üzerine gerçekleştirdiği yüksek lisans eğitimini, Amerika'da Golden Gate Üniversitesi'nde 2012 yılında tamamladı. Üç yıldan uzun bir süre San Francisco'da satış, etkinlik yönetimi, sosyal medya ve ürün yönetimi üzerine çalıştı. 2014 Ocak ayında Türkiye'ye dönen Hilal, 1 Ağustos 2014'de Pazarlama uzmanı olarak Oracle Partner HUB ekibine katıldı. Şu anda etkinlik yönetimi ve pazarlama uzmanı olarak kariyerini sürdürüyor.

e-posta: hilal.piyade@oracle.com

GÖKHAN GÖKSU

Partner HUB IMC Teknik Danışmanı



Gökhan 1985 yılında Eskişehir'de doğdu. Lisans eğitimini İstanbul Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Fakültesi'nde tamamladı, ardından Boğaziçi Üniversitesi Business Information Systems bölümünden M.A derecesi aldı. Beş yıldan uzun bir

süredir Java EE teknolojileri ve Weblogic, ADF, SOA gibi Oracle orta katman ürünleriyle ilgilenen Gökhan, Temmuz 2014 itibarıyla Oracle Partner HUB'da, Oracle orta katman ürünlerinden sorumlu "IMC Teknik Danışmanı" olarak çalışmaya başladı. Gökhan, Oracle iş ortaklarına orta katman projelerinde teknik destek vermekle beraber, Oracle Partner HUB tarafından düzenlenen eğitimlerle iş ortaklarının Oracle orta katman ürünleriyle ilgili tecrübelerini artırmayı ve iş ortaklarını yeni Oracle teknolojileriyle tanıştırmayı hedeflemektedir.

e-posta: gokhan.goksoy@oracle.com

OKCAN YASİN SAYGILI

Partner HUB IMC Teknik Danışmanı



Yasin 1988 yılında Mersin'de doğdu. Almanya'da başladığı Üniversite hayatını, 2005 yılında Uluslararası Kıbrıs Üniversitesi'nde tamamladı. Ardından Gazi Üniversitesi'nde yüksek lisans programını bitirdi. Yüksek lisans öğrenciliği döneminde IBM EMEA tarafından, Avrupa, Ortadoğu ve Afrika bölgesinin gelecek vadeden 75 öğrencisi arasına

seçilerek IBM - Brüksel'deki Inovasyon Merkez'inde eğitim aldı. O dönemden sonra IBM "Data Award" ve Oracle "Community Award" ödülleriyle ödüllendirildi. 2010 yılında Teclinn'de başlayan iş hayatına, 2013'te Oracle'da katıldığı uzun dönem staj programı ile devam etti. Dört yıllık, yazılım ve IT danışmanlığı deneyimlerinin ardından, Mart 2014'de Oracle DB ve DB opsiyonlarından sorumlu "IMC Teknik Danışmanı" olarak Oracle Partner HUB Ailesi'ne katıldı. Yasin, DB Teknolojileri projelerinde Oracle iş ortaklarına teknik destek vermekle birlikte, Oracle Partner HUB tarafından düzenlenen eğitimlerle iş ortaklarının Oracle veri teknolojileri ürünleriyle ilgili tecrübelerini artırmayı hedeflemektedir.

e-posta: yasin.x.saygili@oracle.com

"Oracle Yaz Okulu" yeni mezunlarıyla büyüyor!

2010 yılından bu yana Oracle Teknolojileri üzerinde yetkinlik kazanmış insan kaynağı yetiştirme misyonu ile hareket eden "Oracle Yaz Okulu", 2014 öğrencilerini de mezun ederek beşinci yılını tamamladı. Oracle iş ortakları OBSS, Gtech ve Basistek ile birlikte düzenlenen 2014 eğitimlerinde, sırasıyla "Java", "Veri Teknolojileri" ve "Teknoloji Danışmanlığı" alanlarına odaklanıldı. ►



Oracle Partner HUB Türkiye ve gönüllü Oracle iş ortaklarının sponsorluğu ile düzenlenen "Oracle Yaz Okulu" programı, Oracle Academy'nin de desteği ile üniversitelerin ilgili bölümlerinde okumakta olan öğrenci ve yeni mezunlara Oracle Teknolojileri üzerinde gerekli yetkinlikleri kazandırmak için tasarlandı. Hem genç yeteneklere iş hayatına hızlı giriş yapma imkanı, hem de Oracle, Oracle iş ortağı ve müşteri ekosistemine yeni ve eğitilmiş insan kaynağı kazandırmayı hedefleyen Yaz Okulu programı, 2010 yılında "Java Yaz Okulu" ile başladı. Beş yıldır kesintisiz olarak devam eden Yaz Okulu bünyesinde bugüne kadar toplam 304 öğrenci ve/veya yeni mezuna eğitim verildi.

2014 Yaz döneminde üç Oracle iş ortağının sponsorluğu ile, üç ayrı eğitim programı düzenlendi.

JAVA YAZ OKULU

Geleneksel olarak OBSS ile birlikte düzenlenen Java Yaz Okulu'nun iki haftalık ilk seviye eğitimleri (Java SE) İstanbul ve Ankara Oracle Partner Academy sınıflarında Temmuz ayında gerçekleşti. Toplam 44





öğrenci ve yeni mezunun eğitim aldığı bu sınıflarda başarılı olan 20 öğrenci Ağustos ayında İstanbul'da yapılan iki haftalık ikinci eğitime (Java EE) katılmaya hak kazandı.

VERİ TEKNOLOJİLERİ YAZ OKULU

Bu yıl ilki GTech ile düzenlenen Veri Teknolojileri Yaz Okulu kapsamında 28 yeni mezuna; SQL, PL/SQL, DBA-I, DW, ODI ve OBIEE eğitimleri verildi. Eğitimler dört hafta sürdü.

TEKNOLOJİ DANIŞMANLIĞI YAZ OKULU

Teknoloji Danışmanlığı Yaz Okulu adı altında duyurulan son program Basistek ile planlandı. Oracle Linux, Solaris, DBA-I ve Oracle VM eğitimlerinin yer aldığı 3,5 haftalık programa 14 yeni mezun katılım sağladı.

MEZUNLAR SERTİFİKA ALDI

Eğitime katılan tüm öğrenci ve yeni mezunlara "katılım sertifikaları" eğitimlerin ardından yapılan mezuniyet töreninde verildi. Eğitimlerin sonunda yapılan ölçme ve değerlendirmelere göre belirlenen en başarılı olan öğrenciler, Oracle tarafından ödüllendirildi.

YENİ İNSAN KAYNAĞINA ERİŞİM

Yaz Okulu kapsamında eğitim gören yeni mezunların bilgileri, isteyen Oracle iş ortakları ve müşterileriyle paylaşıyor ve adaylarla yapılan karşılıklı görüşmeler neticesinde, uygun görülen profildeki adaylara istihdam olanağı sunulabiliyor. Bu yıl gerçekleşen eğitimlerin ardından, OBSS, GTech ve Basistek, eğitim programını tamamlayan başarılı öğrenciler arasından bazılarına kendi bünyelerinde çalışma olanağı da sundular. Son beş yılda Yaz Okulu'ndan eğitim alan öğrenci ve yeni mezunların %8'i Oracle ekosistemine katıldı.

YAZ OKULU'NUN KAPSAMI GENİŞLETİLİYOR

Partner HUB Yöneticisi Sevgi Övdür, Yaz Okulu çalışmalarının kapsamını geliştirerek, daha fazla öğrenciyi/yeni mezunu eğitmeyi ve iş hayatına kazandırmayı hedeflediklerini belirtiyor ve sözlerine şöyle devam ediyor: "Bu hedef doğrultusunda iş ortaklarımız ve müşterilerimizin katkılarını bekliyoruz. Yaz okulu projesine yapılacak katkıların şüphesiz Türkiye'de bilişim sektöründeki mevcut eleman açığının kapatılmasına büyük desteği olacaktır."



SEVGİ ÖVDÜR
Partner HUB Yöneticisi
Oracle

"Yaz Okulu çalışmalarının kapsamını geliştirerek, daha fazla öğrenciyi/yeni mezunu eğitmeyi ve iş hayatına kazandırmayı hedefliyoruz. Bu hedef doğrultusunda iş ortaklarımız ve müşterilerimizin katkılarını bekliyoruz. Yaz okulu projesine yapılacak katkıların şüphesiz Türkiye'de bilişim sektöründeki mevcut eleman açığının kapatılmasına büyük desteği olacaktır."

OBSS ile Java Yaz Okulu

Oracle Parter HUB Academy bünyesinde öğrenci ve mezunlarla buluşan Java Yaz Okulu'nun ders programı, son beş yıldır olduğu gibi bu yıl da OBSS eğitmenleri tarafından hazırlandı ve sunuldu. Java konusunda yetkinlikleriyle öne çıkan Oracle iş ortaklarından OBSS, üniversite ortamında doğmuş başarılı bir girişim örneği olarak da Yaz Okulu öğrencilerine ilham veriyor. ▶



Sayın Tok, önce OBSS hakkında kısa bir bilgi alabilir miyiz?

YUSUF TOK (Java Yaz Okulu Eğitmeni ve OBSS Teknolojiden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı):

OBSS 2005 yılında kuruldu ve 2006 yılında da Sabancı Üniversitesi'nin genç girişimcilere destek amacıyla kurduğu "venture capital" şirketi olan Innovent'in iştiraki oldu. Daha sonra, Innovent'in yatırım yaptığı diğer sekiz şirketin toplamından fazla büyüyerek bu iştiraktan başarıyla ayrıldı. Şu anda 264 civarında çalışanımızla, yazılım geliştirme, sürüm ve konfigürasyon yönetimi, danışmanlık hizmetleri sunuyoruz.

OBSS, lokomotif olarak Java teknolojileri, Java knowhow ve uzmanlığı ile büyümüş bir şirket. Toplam 120 yazılımcının oluşturduğu bir Java ekibimiz bulunuyor. Java platformunu himayesi altına almış olması dolayısıyla Oracle ile Java perspektifinde iş birliği yapıyoruz. Bunun dışında Oracle'in geniş kurumsal çözüm ailesini de yakından takip ediyoruz ve Oracle iş ortağı olarak fırsat gördüğümüz alanlarda projelerde yer alıyoruz.

Partner HUB çatısı altında düzenlenen ve aynı zamanda eğitmen olarak sizin de yer aldığınız Java Yaz Okulu nasıl bir ihtiyaca cevap veriyor?

YUSUF TOK: Okulların, üniversitelerin kendine has birtakım öncelikleri, perspektifleri var ve eğitimler akademik bir bakış açısı çerçevesinde düzenleniyor. Belki bazı okullar endüstrinin de nabzını tutmaya çalışıyorlar ama genel olarak üniversite eğitimi sürecinde çalışma hayatında kullanılan teknolojiler üzerine çok fazla derinleşme imkanı söz konusu değil. Bu son derece anlaşılır bir durum elbette. İş dünyasında pratikte kullanılan araç gereç ve programlama dillerine detaylı bir şekilde girmek üniversiteler için, birincil öncelik değil. Dolayısıyla hemen hemen hiç bir

mezun, verimli ve üretken bir şekilde şirketlere katkı sağlayabilecek seviyede Java bilgisine sahip olmuyor. Birtakım projelerinde Java'nın değişik yönlerini kullanabiliyorlar ama uçtan uca hem temel Java hem kurumsal Java'ya hâkim olmaları mümkün olmuyor. Java Yaz Okulu'nun en önemli artısı, öğrencilere pratikte kullanılan temel Java ve kurumsal Java'nın bütün yönlerini giriş seviyesinde tanıtıyor olması. Dolayısıyla bu programa katılan ve bu programı başarıyla bitiren bir öğrenci iş hayatı boyunca Java ile ilgili karşılaşacağı her konuya giriş seviyesinde dokunmuş oluyor.

Öğrenciler açısından bu eğitimlerin avantajları nelerdir?

YUSUF TOK: Önlerinde yepyeni bir ufuk açılıyor.

Java'yı nasıl kullanabileceklerini, hangi konularda ilerleyebileceklerini, bu konulardaki en doğru kaynakları nerelerden elde edebileceklerini görüyorlar. Aynı zamanda burada bir fiil yazılım geliştirme ekiplerinde yer almış, deneyimli yazılımcılardan eğitim alma ayrıcalığına sahip oluyorlar. Deneyimli eğitmenler, eğitimi teorik olmaktan çıkarıp pratikteki kullanımlara odaklanmayı sağlıyorlar. Böylece, öğrencilerin sorularını gerçek muhataplara iletmeleri mümkün oluyor.

OBSS olarak bu eğitimlerle neleri hedefliyorsunuz?

SÜHENDAN IŞIK (OBSS İnsan Kaynakları ve Kurumsal İletişimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı): Java Yaz Okulu'nu, hem bir sosyal



SÜHENDAN IŞIK

İnsan Kaynakları ve Kurumsal İletişimden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı - OBSS

YUSUF TOK

Teknolojiden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı - OBSS



sorumluluk projesi hem de doğru insan kaynağına ulaşmanın yollarından biri olarak görüyoruz. Beş yıldır devam eden Java Yaz Okulu'na ve kendi bünyemizde açtığımız diğer staj programlarına talep her yıl daha fazla artıyor. Staj programlarının özellikle teknik açıdan oldukça verimli geçmesi sebebiyle her yıl artan oranlarda başvurular alıyoruz. Örneğin bu yıl açtığımız staj programlarına yaklaşık 8 bin başvuru aldık ve bunun en önemli kısmını Java Yaz Okulu oluşturuyordu.

Bu başvuruları nasıl eliyorsunuz?

SÜHENDAN IŞIK: Başvuruları öncelikle CV'ler üzerinden değerlendiriyoruz. Sınırlı sayıda kontenjanımızın olması sebebiyle sadece üniversitelerin bilgisayar mühendisliği bölümlerinde eğitimlerine devam eden 3. ve 4. sınıf öğrencilerini programlarımıza dahil edebiliyoruz. Bu ilk değerlendirmenin arkasından, özellikle özgeçmişlerinde paylaştıkları daha önceki staj deneyimlerini ve okullarında yaptıkları projeleri inceliyoruz. OBSS içerisinde öğrencilerimiz için oluşturduğumuz 4 farklı staj programımız bulunuyor. Tüm programlarımız konularında uzman yöneticilerimizin verdiği eğitimlerle ilerliyor. OBSS'nin staj programlarının başarısından dolayı öğrenciler birden fazla programa başvuruda bulunabiliyorlar. Biz yaptığımız mülakatlar öncesinde kişilerin bu tercihlerini sıralandırmalarını istiyoruz. Mülakatlarımız sırasında ise karşımızdaki öğrencilerin beklentilerini, okuldaki projelerini ve özellikle hangi alanlarda gelişime ihtiyaç duyduklarını belirleyip, kontenjanlarımız doğrultusunda öğrencileri yönlendiriyoruz. Bizim için stajyerlerimizi doğru programlara yönlendirmemiz çok önemli bu sebeple bu yıl da daha önceki yıllarda olduğu gibi programlarımız için yaklaşık 500 öğrenci ile

mülakatlarımızı gerçekleştirdik. Ankara'daki programımız için 22, İstanbul'daki için ise 26 stajyerimizi belirledik. Dolayısıyla ilk etapta 48 öğrenciyi Yaz Okulu programına dâhil ettik.

Eğitim süreci nasıl planlandı? Kaç öğrenci mezun oldu ve siz OBSS bünyesinde başarılı öğrencileri değerlendirdiniz mi?

SÜHENDAN IŞIK: Java Yaz Okulu'nun birinci seviyesini hem İstanbul'da hem de Ankara'da gerçekleştiriyoruz. En başarılı olan öğrencileri ikinci seviye için İstanbul'a davet ediyoruz. Bu yıl, Java Yaz Okulu'nun her iki seviyesini de başarıyla bitiren 20 öğrenci oldu. Bunların arasında üçüncü sınıf ve dördüncü sınıf öğrencileri vardı. Katılımcıların tamamı bilgisayar mühendisliği eğitimi almıştı. Dördüncü sınıf öğrencilerinden en başarılı olanları kendi bünyemize almayı tercih ediyoruz. Bu yılki mezunlarımızdan bir kişiyi, geçtiğimiz yıl Yaz Okulu'na katılan ve başarılı olan öğrencilerimizden de beş kişiyi aramıza kattık. Bu yılın mezunlarından olan üçüncü sınıf öğrencilerini ise gelecek sene değerlendireceğiz.

Biraz önce Yaz Okulu'nu sosyal sorumluluk projesi olarak da değerlendiriyoruz demiştiniz. Konuya bu açıdan yaklaşımını da öğrenebilir miyiz?

SÜHENDAN IŞIK: Java Yaz Okulu'nu, öğrencilere el uzattığımız sosyal sorumluluk projelerimiz arasında değerlendiriyoruz. Öğrencilere programlarımıza katılma ve burs olanaklarından yararlanma şansı vererek, hem öğrencilere hem de bilişim sektörüne fayda sağladığımızı düşünüyoruz. Bu programlara ek olarak üniversitelerdeki Bilgisayar Mühendisliği bölümünde eğitimine devam eden 60 öğrenciye burs olanağı sağlıyoruz ve okuldaki projelerinde destek olmaları için, yöneticilerimizden mentor atıyoruz. Bu öğrencileri eğitim programlarımıza da davet ediyoruz. Katılmak istedikleri taktirde önceliği onlara veriyoruz.

Çalışanlarınızı Java konusunda nasıl destekliyorsunuz?

YUSUF TOK: OBSS olarak Java sertifikasyonlarını ciddi anlamda destekliyoruz ve çalışanlarımızın öncelikle Oracle Sertificated Java Programmer olmalarını ardından da sertifikasyonlarını iletlemelerini bekliyoruz. Onun dışında kendi kurumsal projelerimizde ilimizi çeken, faydalı olacağını düşündüğümüz birtakım eğitimler de alıyoruz. Örneğin geçen sene Oracle'ın BPM ürün ailesine ilişkin eğitim aldık. Ayrıca şirket içi eğitimlerimiz bulunuyor ve burada belirlediğimiz başlıkların bir kısmı Oracle'ın sertifikasyon başlıklarıyla bire bir örtüşüyor.

İşe alımlarda Java'ya yönelik beklentileriniz neler oluyor? Yaz Okulu eğitimleri bu beklentileri karşılayabiliyor mu?

SÜHENDAN IŞIK: İşe alım sırasında mutlaka Java ile ilgili testler uyguluyoruz, çünkü içerideki Java geliştirici ekibimizin profili oldukça kuvvetli ve buna uygun olan arkadaşları aramıza katmak durumundayız. Java Yaz Okulu'nun her iki seviyesinden başarıyla mezun olmuş kişiler de zaten bu profile kolaylıkla uyum sağlayabiliyorlar.

Sizce teknoloji kısa vadede hangi konulara odaklanıyor olacak? Bu doğrultuda öğrencilerin hangi konularda kendilerini geliştirmelerini önerirsiniz?

YUSUF TOK: Oracle temelinde konuşacaksak Big Data kısa vadede çok hızlı yol alacağımız bir konu olacak. Data deyince akla zaten Oracle geliyor. Dolayısıyla Big Data konusu da Oracle için en sıcak konular arasında yer alıyor. Big Data'nın kurumlara somut ve en büyük katkısı, gerçek zamanlı analizler üretmesi, yani "real time business analytics" kavramını gerçekten hayata geçirmesi olacak. Oracle'ın Big Data tarafında konumlandığı ürün, çözüm ve teknolojilere odaklanmak doğru bir tercih olacaktır.

GTech ile Veri Teknolojileri Yaz Okulu

Oracle iş ortağı GTech, giderek daha derine doğru ilerleyen veri teknolojileri yolculuğunda edindiği deneyimi, bu yıl ilk kez Oracle Yaz Okulu çatısı altında, titizlikle seçtiği katılımcılarla paylaştı. GTech, hepsi başarılı olan ve sertifikalarını almaya hak kazanan öğrencileri arasından altı tanesini de GTech Ailesi'ne dahil etti. ►



MİNE TAŞKAYA
Kuruluş Sahibi - GTech

Sayın Taşkaya, öncelikle GTech hakkında kısa bir bilgi alabilir miyiz?

MİNE TAŞKAYA (Kuruluş Sahibi, GTech):

GTech, iş zekası ve veri ambarı alanlarında hizmet vermek üzere 2001 yılında kuruldu. Oracle ile iş ortaklığımıza ise 2007 yılında başladık. O günden bu güne yaptığımız yatırımlarla, faaliyet alanlarımızı da genişlettik. 10 yılı aşkın süredir bankacılıktan, üretime, satış organizasyonlarından kamu sektörüne uzanan geniş bir müşteri yelpazesine, Kurumsal Performans Yönetimi, Veritabanı, Veri Ambarı ve İş Zekası, yazılım geliştirme projeleri üretiyoruz; eğitim ve danışmanlık, proje sonrası destek, dış kaynak hizmetleri dahil olmak üzere bir çok alanda faaliyetlerimizi başarı ile sürdürüyoruz. Ağırlıklı olarak Oracle teknolojileri üzerinde çalışıyoruz.

Big Data tarafında ses getirecek çok yeni bir distribütörlük ile adınızı duyurdunuz. Bu konuya da kısaca değinebilir misiniz?

MİNE TAŞKAYA: Dünyada çok yeni bir teknoloji ile gündeme gelen bir Amerikan şirketinin, Web Action'ın Türkiye distribütörüüz. Oracle ürünleriyle entegre çalışan ve Big Data projelerinde resmi tamamlayan kritik bir ürün olarak Web Action ismini çok sık duyacağız. Web Action'ın kurucusu Ali Kutay, aynı zamanda iki önemli satın alma atılımı olarak Oracle tarihine geçen Web Logic ve Golden Gate'in de kurucusu olarak Oracle camiasında tanınıyor. İki yıllık bu girişimin ardında çok ciddi bir deneyim ve bilgi birikimi barınıyor ve Big Data gibi çok taze bir konunun anahtar teknolojilerinden biri olarak öne çıkıyor.

Öncelikle, veri üzerine derinleşerek ilerleyen bu yolculuğunda GTech'e başarılar diliyoruz. Yaz Okulu eğitimlerinizin başlığının "Veri Teknolojileri" olduğunu görüyoruz. Bu başlık altında hangi eğitimler verildi?

MİNE TAŞKAYA: Oracle Yaz Okulu kapsamında, Veri Teknolojileri başlığı altında, her biri bir hafta süren dört farklı eğitim programı düzenledik. Birinci eğitimimiz, Veritabanı Yönetimi, SQL ve Temel Java Veritabanı Uygulamaları üzerine; ikinci eğitimimiz Veritabanı Yönetimi, PL/SQL ve Temel Java-PL/SQL Uygulamaları üzerine; üçüncü eğitimimiz Veri Ambarı ve ODI (Oracle Data Integrator) üzerine; dördüncü eğitimimiz ise ODI ve Oracle İş Zekası üzerine düzenlendi. Veri Teknolojileri Yaz Okulu'nu toplam dört hafta süren bir eğitim seti olarak kurguladığımızı ve İş Zekası ya da Veritabanı Yönetimi alanlarından birinde kariyerini devam ettirmek isteyenler için ufuk açıcı içeriklerle zenginleştirilmiş olduğunu söyleyebiliriz.

Yaz Okulu'nda yer alma amacınız neydi?

MİNE TAŞKAYA: Öğrenciler mezun olduklarında hangi alanlarda devam edebilecekleri konusunda yeterli bilgi ve donanımına sahip olmuyorlar. Öğrenci tarafından bakıldığında, kariyerleri için onlara hangi yollar olduğunu gösterecek, aynı yollardan geçmiş, deneyimli uzmanlarla bir araya gelmeye ihtiyaç duyuyorlar. Yaz Okulu bunun için çok uygun bir ortam sunuyor.

BT pazarı açısından bakıldığında da ihtiyaç çok büyük. Türkiye'de, başlıklarını biraz önce paylaştığım tüm bu konularda eğitilmiş insan kaynağına çok büyük bir talep var. Bu talebi karşılayacak insan kaynağı ise yetersiz. Hem bizim gibi teknoloji şirketleri hem de kurumsal şirketler bu alanlarda yetişmiş insan

kaynağına ihtiyaç duyuyorlar. Yaz Okulu'nu hem pazara ve teknoloji firmalarına, hem de GTech'e ve GTech'in kurumsal müşterilerine insan kaynağı yaratan bir platform olarak değerlendiriyoruz. Öncelikli hedefimiz, Yaz Okulu'na katılarak bu alanlarda kariyerini planlamaya karar veren arkadaşlarımızı GTech Ailesi'nin bir üyesi yapmak ve aynı yollardan geçtiğimizi unutmadan, bu arkadaşlarımıza yeni kapılar açabilmek.

Oracle Yaz Okulu'na katılmadan önce insan kaynağı yaratma konusunda neler yapıyordunuz? Oracle Yaz Okulu çatısı altında düzenlediğiniz eğitimlerin sonucundan memnun kaldınız mı?

MİNE TAŞKAYA: Bundan önceki senelerde kendi belirlediğimiz daha küçük gruplara kendi



Sertifika törenine katılan GTech İnsan Kaynakları Müdürü **EMRE DURDU** ve Oracle Partner HUB Müdürü **SEVGİ ÖVDÜR**, katılımcılara gösterdikleri ilgi için teşekkür ederek önümüzdeki yıllarda bu ilginin artarak devam etmesini ve daha çok sayıda genç profesyoneli sektöre kazandırmayı umduklarını söylediler.

bünyemizde eğitimler veriyorduk. Bu yıl ilk kez Oracle'ın desteğiyle çok daha planlı bir eğitim programı hazırladık ve Veri Teknolojileri Yaz Okulu'nu geniş çaplı çalışmayla duyurduk. Katılımcıların seviyesi, eğitimleri verimi, sunulan ortam, profesyonel yaklaşım hepimizi tatmin etti ve sonuçtan büyük bir memnuniyet duyduk.

Kaç eğitmen, kaç öğrenciye ulaştı ve kaç öğrenci bu eğitimleri başarıyla tamamladı?

MİNE TAŞKAYA: Dört hafta içerisinde altı GTech eğitmeni 28 öğrenciye eğitim verdi. Öğrencilerin seçim süreci bizim için çok kritikti. Vereceğimiz emeğin karşılığını alabileceğimize inandığımız kişileri seçmek için teknik uzmanların ve insan kaynakları uzmanlarının katılımıyla uzun mülahakatlar gerçekleştirdik. Öğrencilerin dört hafta boyunca tüm derslere katılmalarını istiyorduk. Yüzlerce başvuru arasından çok büyük bir özenle seçildiler ve ne istediklerini çok iyi bilerek derslere katıldılar. Sonuç olarak, öğrencilerimizin hepsi dört haftalık bu eğitimleri başarıyla tamamladılar.

Öğrencileriniz dört haftalık eğitim sonucunda nasıl bir dönüşüm geçirdiler?

MİNE TAŞKAYA: Gidecekleri yön hakkında net kararlar verebilecek bir noktaya gelmiş oldukları açıkça görülüyordu. Eğitimlerimiz, aslında Veritabanı Yönetimi ve İş Zekası olarak iki ana yol sunuyordu. Öğrencilerimiz bu iki yola da girdiler ve deneyimleyerek hangisinde ilerlemek istediklerine karar verdiler. Örneğin, çok bilinçli bir şekilde "Veritabanı Yönetimi" üzerinde ilerlemek istediğini söyleyen bir öğrencimiz, eğitimlerden sonra "İş Zekası"nda karar kıldı. Bu tip dönüşümler, bizim

açımızdan eğitimin başarısını da gösteriyordu. Öğrencilerimize, hangi yolda ilerlerlerse mutlu olacaklarını anlama konusunda yardımcı olduk.

Yaz Okulu'na katılan kaç öğrenci GTech bünyesinde çalışmaya başladı? Öğrencilerin profili hakkında bilgi alabilir miyiz?

MİNE TAŞKAYA: Öğrencilerimizin hepsi, bilgisayar mühendisliği bölümlerinden mezun olmuş, kadın ve erkek dengesinin yarı yarıya olduğu genç beyinlerden oluşuyordu. İş Zekası Raporlama tarafında kadınların, Veritabanı Yönetimi konusunda erkeklerin daha başarılı olduğunu gördük. Şu anda üçü İş Zekası Raporlamaları, üçü Veritabanı Yönetimi tarafında ilerlemek üzere toplam altı kişiyi GTech ekibine dahil etmiş bulunuyoruz.

Oracle'daki teknolojilerin gelişme hızını düşünürsek, kendi yazılımcı ekibiniz bu hıza nasıl ayak uyduruyor?

MİNE TAŞKAYA: İki sebepten dolayı ekibimizin gelişimini sürekli kalmak zorundayız. Birincisi projelerimizde kullandığımız ürünlerin yeni versiyonları dışında neredeyse her gün yeni geliştirmeleri yayınlanıyor. Projelerimizi yaparken bu yeni eklentilerle, geliştirmelerle gelen yeni özellikleri inceliyor ve projeye katkıda bulunabilecek yenilikleri adapte ediyoruz. Dolayısıyla, pazarda daha rekabetçi olabilmek ve projelerimize artılar kazandırabilmek için tüm geliştirme ekiplerimiz ve danışmanlarımızla yeniliklerin takipçisi olmak ve uygulamaya almak durumundayız. İkincisi de, aramıza yeni katılan yeni mezun ya da deneyimli insan kaynağını kullandığımız teknolojiler ve çözümlerimiz hakkında eğitmek zorundayız.

Bu nedenlerle şirketimizde belli periyotlarla değişik seviyelerde eğitimler veriyoruz. Bu eğitimleri, yine kendi içimizdeki danışmanlarımız veriyor. Danışmanlarımız bu eğitimleri müşteriye gitmeden önce deneyim kazanma, eğitmenlik becerilerini geliştirme fırsatı olarak da görüyorlar. Tabii ki Oracle'ın LinkPlus'ta Partner HUB bünyesinde özellikle yeni ürünler için iş ortaklarına yönelik olarak açtığı eğitimlere de her zaman katılım sağlamaya çalışıyoruz. Dolayısıyla, GTech'te eğitim her noktada kesintisiz olarak devam ediyor.

Teknoloji kısa vadede nasıl bir geleceğe doğru yol alıyor. Bu doğrultuda öğrencilere kendilerini hangi konularda geliştirmelerini önerirsiniz?

MİNE TAŞKAYA: Bu soruya farklı perspektiflerden yaklaşılabılır. Ancak kendi uzmanlık alanlarımız perspektifinden bakacak olursak, kurumsal performans yönetimi şemsiyesi altında yer verdiğimiz İş Zekası ve Veri Ambarı kavramlarından sonra artık sırada Big Data var. Neredeyse 10-15 yıl boyunca İş Zekası konuştuk ve geldiğimiz yer Big Data oldu diye düşünüyorum. Üstelik Big Data uygulamaları için o kadar uzun boylu beklemeyeceğiz. Çok kısa sürede inanılmaz yol alacağımız bir konu Big Data. Diğer tarafta mobil dünyanın geldiği nokta ve hayatımıza etkisi ortada. Bu alandaki çözümler ve uygulamalar da artarak devam edecektir. Ve elbette bütün bunlar olurken güvenlik çözümleri daha da kritik hale gelecek. Tüm bunların üzerinde de bulut bilişim gelişerek yer almaya devam edecek.

Basistek ile Teknoloji Danışmanlığı Yaz Okulu

Alanında yetkin bir teknoloji danışmanının, yürütülen projelerin kalitesini doğrudan etkilediğine inanan Basistek yetkilileri, pazarın ihtiyaçları doğrultusunda talep edilen teknoloji danışmanlarını yetiştirmek üzere Oracle Yaz Okulu'nda yer aldı. Seçilen 13 öğrenci için bir aylık bir eğitim programı düzenleyen Basistek, mezunlar içerisinde yer alan beş öğrenciye de kendi bünyesinde çalışma fırsatı sundu. ►



Şirketiniz, faaliyet alanları, odaklandığınız projeler ve Oracle ile iş ortaklığınızın çerçevesi hakkında bilgi verebilir misiniz?
CENGİZ KAYA (Yönetim Kurulu Üyesi, Basistek): SAP Basis ve Oracle Exadata konularında uzmanlaşan Basistek, 2009 yılında BT sektörüne danışmanlık hizmetleri vermek üzere kuruldu. Gençliğimizin getirdiği dinamizmi her alanda en üst düzeyde kullanarak, yapılanma sürecimizi müşterilerin ihtiyaçları doğrultusunda geliştirmeye devam ediyoruz. Çözüm ve hizmet üreten, müşterilerine katma değer sağlayan bir bilişim firması olarak, Türkiye'nin ilk 100 listesinde yer alan kuruluşların çoğu ile başarılı projeler yürütüyoruz. Müşterilerimize rekabet avantajı sağlayan sektörel çözümlerden iş çözümlerine, sistem entegrasyon çalışmalarından dış kaynak kullanımına, servis ve bakım hizmetleri ve danışmanlığa kadar geniş bir yelpazede hizmet veriyoruz.

Oracle ve LinkPlus çatısı altında düzenlediğiniz Yaz Okulu Eğitimleri ile neleri hedeflediniz?

CENGİZ KAYA: Kaliteli ve doğru işin asıl anahtarının, iyi yetişmiş danışmanlar olduğuna inanıyoruz. Bu doğrultuda danışmanlarımızı yetiştirmek için her zaman çok çaba harcadık. Bu nedenle OracleYaz Okulu eğitimlerine de büyük



ŞEYDA ÖZSOY
Satış Müdürü
Basistek

CENGİZ KAYA
Yönetim Kurulu Üyesi
Basistek



önem veriyoruz. Bu programa katılma amacımız, düzgün eğitim almış, bu konuda kendini geliştirmeye hevesli genç ve dinamik insanların geleceklere yön vermek ve bunu yaparken Basistek Ailesi'ni de kaliteli insan kaynağı ile genişletmek olarak özetlenebilir.

Teknoloji Danışmanlığı eğitimleriniz ne kadar sürdü ve hangi alanlara odaklandınız?

ŞEYDA ÖZSOY (Satış Müdürü, Basistek):

Linux ve Solaris İşletim Sistemleri ile Oracle Veritabanı üzerine birer haftalık eğitimler düzenledikten sonra Oracle Virtual Machine ürününün yaklaşımını ve bu yaklaşımı destekleyen ürünleri anlattığımız üç günlük bir eğitim verdik.

Eğitilmeye katılacak öğrenciler nasıl seçtiniz? Söz konusu eğitimlere kaç kişi katıldı?

ŞEYDA ÖZSOY: Üniversitelerin mühendislik bölümlerinden bu yıl mezun olacak son sınıf lisans ve yüksek lisans öğrencilerinin başvurularını aldık. Başvuran öğrencilerin iyi derecede İngilizce bilgisine sahip olması ve eğitimlere kesintisiz olarak katılmayı taahhüt etmesi gerekiyordu. Seçim sürecinde bir insan kaynakları firmasından yardım aldık. Envanter testleri gerçekleştirerek, kişilik envanterlerini

çıkarttık. Orada eleediklerimizi analitik zeka testinden geçirdik ve daha sonra mülakata aldık. Talep çok yüksekti ama sonuç olarak 13 öğrenciyi derslerimize kabul ettik.

Basistek'te çalışmak üzere kaç kişiye olanak tanıdınız?

ŞEYDA ÖZSOY: Seçtiğimiz öğrencilerin hepsi katılım sertifikası almaya hak kazandılar ve hepsi istekli, başarılı öğrencilerdi. Ancak biz, beklentilerimize uygun olduğunu düşündüğümüz beş öğrencimizi çalışmak üzere Basistek bünyesine kazandırdık.

Seçtiğiniz öğrenciler ağırlıklı olarak hangi üniversitelerden mezundu ve hangi özelliklere sahiplerdi?

CENGİZ KAYA: İstanbul Teknik Üniversitesi, Yıldız Teknik Üniversitesi ve Marmara Üniversitesi'nden öğrencileri seçtik. Üniversitenin verdiği eğitimle yetinmeyen, günceli yakalayabilen, kendini piyasanın gereksinimlerine göre yönlendirebilmiş, adaptasyon yetenekleri yüksek olan öğrenciler eğitimlerimizde daha başarılı oldular. Teknoloji danışmanı olarak çalışacak kişilerin sonsuz bir merak duygusu olması ve yeni şeyler öğrenmekten, kendini sürekli geliştirmekten hiç bıkmaması gerekiyor. Teknoloji işindeyseniz iki yıl üst üste aynı bilgiyle kalamazsınız; bilginizi sürekli

güncellemek, sürekli geliştirmek, üstüne katmak zorundasınız. Biz de seçimlerimizi yaparken bu işin bir gönül işi olduğunu unutmadık, üniversitelerdeki motivasyonla iş hayatındaki motivasyonların farklı olduğunu aklımızda tuttuk. Geldiğimiz noktada, bu bakış açısı sayesinde çok doğru kararlar verdiğimizizi görüyoruz.

Kendi içinizde gelişimin sürekliliğini nasıl sağlıyorsunuz?

CENGİZ KAYA: Öncelikle gelişen teknolojileri yakından takip ediyoruz. Oracle'ın her sene düzenlediği Oracle Open World gibi etkinliklere katlıyoruz, bu etkinliklerde müşterinin nabzını tutuyoruz, dünyanın birçok yerinden gelen farklı özelliklerdeki teknoloji firmaları ile fikir alışverişinde bulunuyoruz. Teknolojinin nereye doğru gittiğini, nelere ihtiyaç olduğunu buralarda tespit ediyoruz. Daha sonra yerel Oracle iş ortakları ile istişarelerde bulunuyoruz. Hepsinin sonucunda süzülenler doğrultusunda da önümüzdeki yıllarda yatırım yapacağımız, eğitimlerini alacağımız, kendimizi geliştireceğimiz konuları belirliyoruz. Tabii burada bizi iki faktör etkiliyor. Birincisi Oracle'ın göstermiş olduğu yön... İkincisi ise Oracle müşterilerinin tercih ettiği yön... İşte biz bu iki yönün kesiştiği noktalara doğru adımlarımızı atıyoruz. Müşteri taleplerine kulak vermeyi de hiç unutmuyoruz. ■

ADANA

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

ANKARA

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

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

BURSA

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

DİYARBAKIR

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

ESKİŞEHİR

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

İSTANBUL

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

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

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

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

Uzman Bilişim Danışmanlık	0212 234 3812
Yurtiçi Kargo	0212 365 2365

İZMİR

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

KAYSERİ

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

KOCAELİ

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

KÜTAHYA

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

MERSİN

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

TRABZON

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

URLA

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

DÜN, BUGÜN, YARIN...BİZ HAZIRIZ!



✉ info@akgunyazilim.com.tr

www.akgunyazilim.com.tr

Bağlıca Mah. Hilal Cad.
No:31 Etimesgut
Ankara

T. 0312 293 83 00

F. 0312 293 83 29

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

T. 0462 326 74 75

F. 0462 322 34 90

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

T. +7 7172 79 03 63-73

F. +7 7172 79 03 83

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

T. (+99412) 497 63 49

F. (+99412) 497 63 48

Analiz et, Resmet, Onar ve Çalıştır

Sorun Giderme ve PL/SQL Yönetimi

Legacy uygulamalarının bakımını yapmak, eski ve tanıdık olmayan bir kodu belgelemek ya da başka birinin kodunu çözmek zor ve zaman isteyen bir görev. Çözümü var mı?

Evet! Çözüm, Oracle için Conquest'in *ClearSQL*'i.

Mükemmel bir kurumsal kod denetimi ve kalite kontrol aracı. Çok güçlü ve ileri seviye bir PL/SQL çözümleyicisi.

HER BÜTÇEYE UYGUN DÜNYA STANDARTLARINDA ARAÇLAR

ClearSQL 6.5

Tek bir tuşla binlerce PL/SQL kodunu analiz eder. PL/SQL'den, kodu anında anlamanıza olanak sağlayan akış şemaları, çağrı ağacı diyagramları ve CRUD matrislerini oluşturur.

- kod hatalarını, kodlama kural ihlallerini ve diğer PL/SQL kod anormalliklerini hızlıca tespit eder
- PL/SQL'den detaylı kod metrik raporları yaratır (*McCab, Halstead, Maintainability Index ve daha fazlası*)
- ileri seviye raporlarla PL/SQL belgeleme (*HTML*)
- tek bir sayfada PL/SQL özeti oluşturur (*duruma genel bakış*)
- batch analiz için Komut Satırı özelliği sunar
- Mevcut PL/SQL'den PSEUDOCODE yaratır
- bakım kolaylığı amacıyla geliştirme aşamasında kod karmaşıklık trendlerini gözlemler
- Oracle Forms ve PL/SQL kütüphanelerini import eder (v. 6-11)
- kurumsal kodlama standartlarını uygulamada en ideal çözümdür (*ör:kod metrikleri ve Veritabanı nesne adlandırma kuralları uygulanarak kalite kontrol sağlanır,...*)

ClearSQL
ClearDB Documenter
SQLDetective

software solutions
CONQUEST

LiNK® PLUS

www.myclearsql.com