

E-PLUS DERGİ

Redington Türkiye

"as a servis" modeliyle
hizmet vermeye başladı.

Başarı Hikayesi

Bilyoner, Ivanti çözümleri sayesinde iş
verimliliğini yükseltirken, IT destek ekiplerinin
mobil cihazların yönetimine dair yüklerini ve
bilgiye/veriye erişim sırasında oluşan zaman
ve iş gücü kayıplarını ortadan kaldırıyor.

Markalarımızdan Haberler
Hitachi Vantara Pazardaki Etki
Alanını Genişletiyor.



Redington Türkiye ile Distribütörlükte “as a Service” Dönemi

“2021 yılına ve pandemi sonrasında BT harcamalarındaki değişime dair rakamları paylaşan Redington Türkiye Genel Müdürü Cem Borhan ve Satış Direktörü Cenk Soyluoğlu, 2021 yılının geleneksel distribütörlük yapıları için de bir milat olduğuna dikkat çekiyor. 2021’i yılını yüzde 20’lik büyüme ve portföyüne dahil ettiği yeni markalarla kapatan Redington Türkiye, 2022 yılında yeni bir hizmet modelini bulut bilişim pazar yeri uygulaması CloudQuarks ile duyurmaya hazırlanıyor.”



2021 yılını sektör ortalamasının üstünde bir performans sergileyerek yüzde 20’lik bir büyüme ile kapatan Redington Türkiye, büyümesine paralel olarak odaklandığı alanlarda yeni markaları bünyesine katmaya devam etti. Yıl içinde özellikle siber güvenlik, iş zekası ve otomasyon çözümleri konusunda uzman olan global markalar Redington Türkiye ailesine katıldı. Şirket yılın son döneminde alanında ilk olan tak-çalıştır fidye yazılım çözümü Redington SafeHouse’u kullanıma sundu ve yine aynı

dönemde CloudQuarks olarak isimlendirdikleri bulut bilişim pazar yerinin entegrasyonuna başladı. Fidye yazılım saldırılarına karşı fiyat, performans ve güvenlik kriterlerini bir arada sunan SafeHouse KOBİ’ler için hayat kurtarıcı bir çözüm olarak sektörden büyük ilgi alırken, CloudQuarks ise Redington Grup’un yeni dağıtım tanımı olan “servis olarak distribütörlük” yaklaşımını hayata geçirmesinin önemli adımlarından birisi olacak.



“Genel pazara bakacak olursak donanım ürünlerinin yüzdesel olarak negatif ivme ile büyüdüğünü; yazılım, güvenlik, analitik ve bulut bilişim tarafının ise artan bir ivme ile büyümekte olduğunu görüyoruz. Biz Redington Türkiye olarak güvenlik, bulut çözümleri ve yenilikçi teknolojileri kapsayan ürün ailelerine yaptığımız yatırım sayesinde, pazarın biraz daha üzerinde bir büyüme elde ettik. BT pazarı da aslında tüm dünyada artık bu yönde ilerliyor. Yine de geleneksel satış stratejileri güden iş ortakları ya da distribütör yapılarında donanım tarafının halen önde tutulduğunu biliyoruz. Oysa yazılım tarafını öne çıkarabilmek, bunun için de daha farklı bir katma değer ve yapılanma anlayışı ortaya koymak gerekiyor.”

CEM BORHAN

Genel Müdür

Yazılım Alanında Büyüme ile Değişen Dengeler

Bilindiği gibi pandeminin yoğun yaşandığı 2020’de mobil telefonlar, PC, laptop ve tabletlerde yani bireysel BT tüketim pazarında çok ciddi bir büyüme oldu. Ancak bunun doğal bir sonucu olarak 2021’de bu alanlarda düşüş gözlemlendi. 2021 tüm dünyada kurumsal bilişim pazarının büyüdüğü bir yıl oldu.

Redington Türkiye’nin distribütörlüğünü üstlendiği kurumsal ürünlerde ise 2020’den itibaren düzenli bir artış gözlemleniyor. Özellikle yazılım tarafında bu artışın daha güçlü gerçekleştiğine dikkat çeken Redington Türkiye Satış Direktörü Cenk Soyluoğlu, IDC’nin açıkladığı büyüme oranlarına dair şu bilgileri aktarıyor: “2020’den 2021’e gelindiğinde en çok ve en hızlı büyüyen taraf yazılım oldu. Özellikle analitik

ve güvenlik çözümlerindeki büyüme, diğerleri arasında belirgin bir şekilde öne geçti. Türkiye pazarı, depolama tarafında %20, sunucu tarafında %1, güvenlik pazarında %9, yazılımda %5 büyürken, Redington Türkiye’nin büyüme oranları ise bu rakamların üzerinde gerçekleşti. 2020’den 2021’e Analitik çözümler %9 büyürken, bulut çözümleri %30 civarında büyüdü. Veri merkezi çözümlerinde büyümemiz ise yaklaşık %25 civarında oldu. Aslında diğer ürünlerimiz daha hızlı büyüdüğü için veri merkezi çözümlerinin bizim portföyümüzdeki yeri %58’lerden %47’ye düştü. Çünkü güvenlik yazılımı ve platformlarındaki büyüme %30’lardan %38’lere çıktı. Analitik ve gelişen teknolojilerin portföyümüzdeki yeri ise %10’lardan %15’lere yükseldi. Bu rakamlar, bize yeni bir dönüşümün başladığını gösteriyor.”



Geleneksel Distribütörlük Kalıpları Değişiyor

Redington Türkiye Genel Müdürü Cem Borhan, bütün bu rakamların, aslında geleneksel distribütörlük anlayışındaki değişimin göstergeleri olduğunu belirtiyor: “Geleneksel distribütörlük yapısında donanım ve altyapı çözümleri daha fazla öne çıkar, yazılım başlığında ele aldığımız, güvenlik, bulut bilişim ve yenilikçi teknolojilere yönelik çözümler biraz daha geride kalırlardı. En azından bu yıla kadar böyleydi. Redington Türkiye portföyüne baktığımızda 2021, bir milat yılı oldu. Eskiden altyapı ve donanım çözümleri %50’nin üzerinde yer kaplarken, yazılım tarafında yer alan ürün aileleri ciddi bir büyümeyle %50’nin üstüne çıkan bir performans sergilediler. Cenk’in açıkladığı IDC verileri de bu

durumu destekliyor. Genel pazara bakacak olursak donanım ürünlerinin yüzdesel olarak negatif ivme ile büyüdüğünü; yazılım, güvenlik, analitik ve bulut bilişim tarafının ise artan bir ivme ile büyümekte olduğunu görüyoruz. Biz Redington Türkiye olarak güvenlik, bulut çözümleri ve yenilikçi teknolojileri kapsayan ürün ailelerine yaptığımız yatırım sayesinde, pazarın biraz daha üzerinde bir büyüme elde ettik. BT pazarı da aslında tüm dünyada artık bu yönde ilerliyor. Yine de geleneksel satış stratejileri güden iş ortakları ya da distribütör yapılarında donanım tarafının halen önde tutulduğunu biliyoruz. Oysa yazılım tarafını öne çıkarabilmek, bunun için de daha farklı bir katma değer ve yapılanma anlayışı ortaya koymak gerekiyor.”



“2020’den 2021’e Analitik çözümler %9 büyürken, Bulut çözümleri %30 civarında büyüdü. Veri merkezi çözümlerinde büyümemiz ise yaklaşık %25 civarında oldu. Aslında diğer ürünlerimiz daha hızlı büyüdüğü için veri merkezi çözümlerinin bizim portföyümüzdeki yeri %58’lerden %47’ye düştü. Çünkü güvenlik yazılımı ve platformlarındaki büyüme %30’lardan %38’lere çıktı. Analitik ve gelişen teknolojilerin portföyümüzdeki yeri ise %10’lardan %15’lere yükseldi. Bu rakamlar, bize yeni bir dönüşümün başladığını gösteriyor.”

CENK SOYLUOĞLU
Satış Direktörü



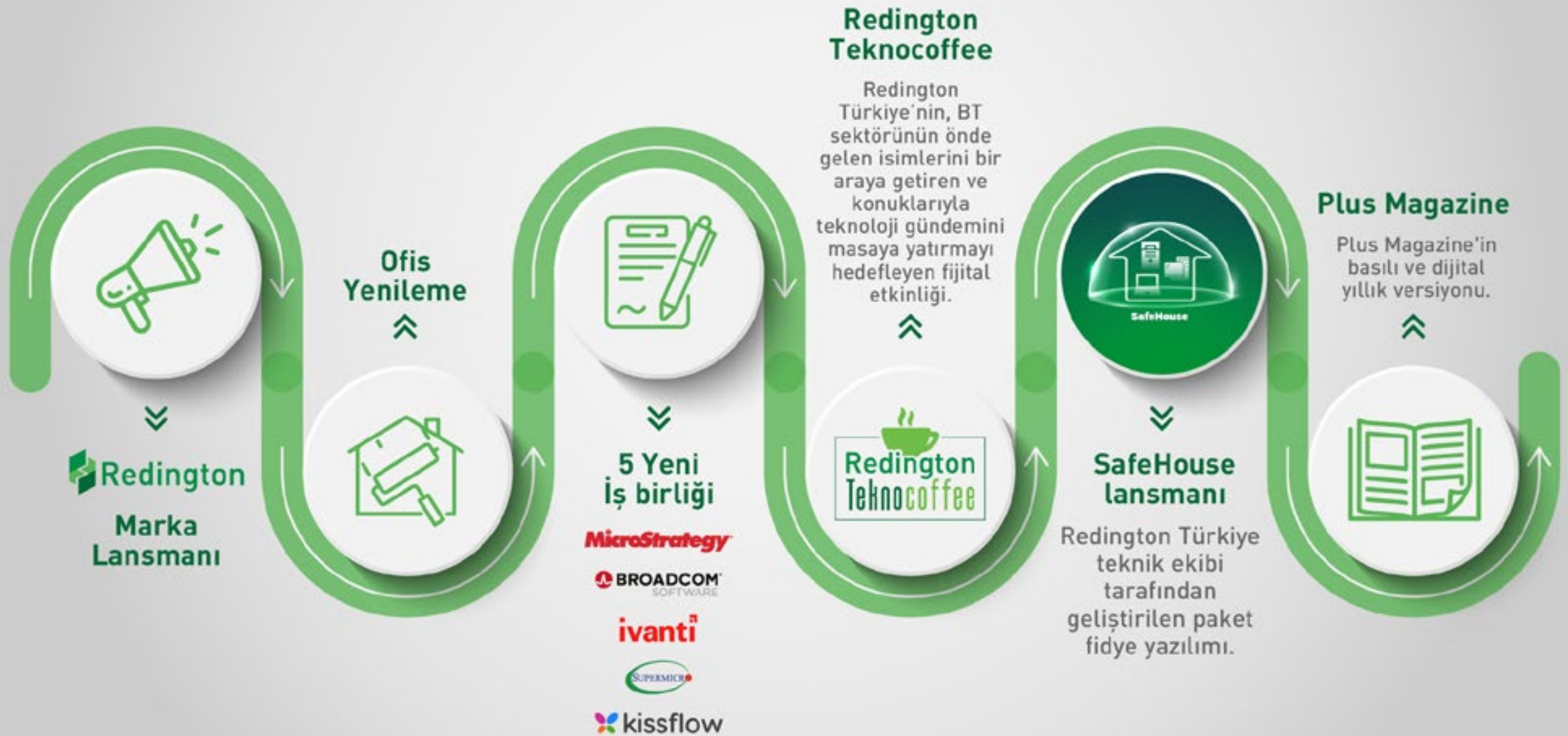
Redington Türkiye yeni markalarla büyüyor

Redington Grup'un büyümesine paralel olarak, Redington Türkiye de odaklandığı alanlarda yeni markaları bünyesine katmaya devam etti. 2021 yılında özellikle siber güvenlik, iş zekâsı ve otomasyon çözümleri konusunda uzman olan global markalar Redington Türkiye ailesine katıldı. Şirket, siber güvenlik, AIOps, DevOps ve Mainframe otomasyonu konusunda Broadcom, süreç geliştirme konusunda Kissflow, iş analitiği ve web tabanlı uygulamalarda anlık analizler yapılabilmesini sağlayan hyperintelligence çözümü ile Microstrategy ve uzaktan çalışmayı daha güvenli hale getiren Ivanti markası ile çalışmaya başladı.

Çağa uygun distribütörlük yaklaşımı dahilinde portföyüne eklediği yeni markalarla sektöre katma değer üreten Redington Türkiye, 2021 yılında da işletmelerin en son ve en fazla ihtiyaç duydukları teknolojilere yatırım yapmalarını sağlamaya devam etti. Açık kaynak kodlu yazılımlar alanında dünya lideri olan Red Hat, veri yönetim platformu olarak hem siber güvenlik hem de veri merkezi operasyonları konusunda lider çözüm sağlayıcı Splunk, IoT ve arttırılmış gerçeklik alanında PTC ve siber güvenlik çözümleri konusunda Trend Micro, Ivanti ve Okta yıl içinde şirketin en hızlı büyüyen ürün aileleri olarak dikkat çekti.



2021 Nasıl Geçti





Redington Türkiye İnsan Kaynağı da %20 Büyüdü

Yıllık gelir ve marka sayısındaki büyümesine paralel olarak, Redington Türkiye'nin insan kaynağı da yeni işe alımlarla birlikte 2021 yılında %20 oranında büyüdü. Yönetici ve uzman seviyesinde işe alımlar, markalardan sorumlu olan satış ve pazarlama ekiplerini daha güçlü hale getirdi.

Sektörde Bir İlk: Kobi'ler İçin Tak-Çalıştır Fidyeye Yazılım Çözümü SafeHouse

Redington Türkiye yıl içerisinde, fidye yazılım saldırılarına karşı fiyat, performans ve güvenlik kriterlerini bir arada sağlayan yeni fidye yazılım



ürünü Redington SafeHouse'u Türkiye'deki KOBİ'lerin hizmetine sundu. Alanında ilk olan bu tak-çalıştır

çözüm, Veritas, Trend Micro ve Supermicro ürünlerinin Redington Türkiye Profesyonel Hizmetler ekibi tarafından bir araya getirilmesiyle geliştirildi. Dijital sermayenin güvende tutulmasını ve verilerin kesintisiz korunmasını sağlayan SafeHouse ile işletmeler ister sanal ister fiziksel ya da çoklu bulut ortamında olsun, her türlü verilerini koruyabiliyorlar.

Ofislerin Renovasyonu Yeni Çalışma Felsefesine Göre Düzenlendi

Redington Türkiye, pandemiye yeni çalışma düzenine uygun bir renovasyon süreci için fırsata dönüştürdü. Hem isim değişikliğinin ve global birikimin yansıtılması hem de yaratıcılığı destekleyen hibrit bir çalışma ortamının oluşturulması hedeflendi. Ofisler, daha çok ekiplerin bir araya geldiği, verimliliği ve takım çalışmasını destekleyen bir buluşma ortamı olarak düzenlendi.

Redington Türkiye Genel Müdürü Cem Borhan, "Herkesin, nerede, nasıl çalıştığıyla değil, yaptığı işle ve sonuçlarıyla ölçüldüğü bir dönemdeyiz artık. Ofislerimizi renove ederken, herkesin kendini nerede daha rahat hissediyorsa orada çalışacağı ve elde ettiği sonuçlarla ölçüleceği bir felsefeden yola çıktık" diyor.





“Redington’un son yıllarda hayata geçirdiği yeni yönetim anlayışı ve global kimliğindeki dönüşüm sürecinin adımlarından biri olarak, Redington Group CEO değişimi de gerçekleşti. Redington Group’un yeni CEO’su Rajiv Srivastava, 30 yılı aşkın bir süredir Hindistan’da ve denizaşırı ülkelerde teknoloji endüstrisinde liderlik yapmış bir isim. Son olarak Indian Energy Exchange Limited (IEX)’in CEO’su olan Srivasta, IEX’ten önce, Hewlett-Packard’ın (HP) Singapur merkezinde Asya Pasifik ve Japonya’dan Sorumlu Operasyon Direktörü ve HP’nin küresel strateji kurulunun bir üyesiydi. Rajiv Srivastava, Singapur’daki görevi üstlenmeden önce 6 yıl boyunca HP Hindistan Genel Müdürü olarak da görev yaptı. Rajiv Srivastava, Pileri Birla Teknoloji ve Bilim Enstitüsü’nden Makine Mühendisliği Lisans Derecesine ve Helsinki Ekonomi Okulu’ndan Uluslararası İşletme Diplomasına sahip bulunuyor.”

RAJIV SRIVASTAVA

Redington Group CEO

Redington Teknocooffee Buluşmaları Başladı

Pandeminin etkileri hafifleyip yüz yüze etkinlikler arttıkça, Redington Türkiye Ofisi’nde teknoloji gündeminin konuşulduğu bir alan olarak konumlanan Teknocooffee, markaları, iş ortaklarını ve müşterileri bir araya getirmeye başladı.

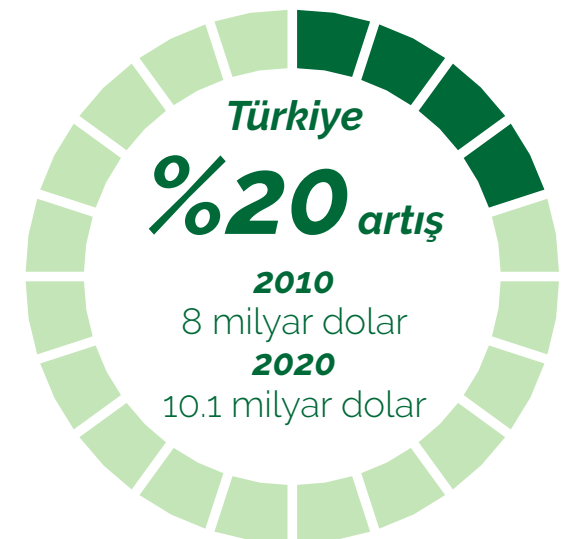
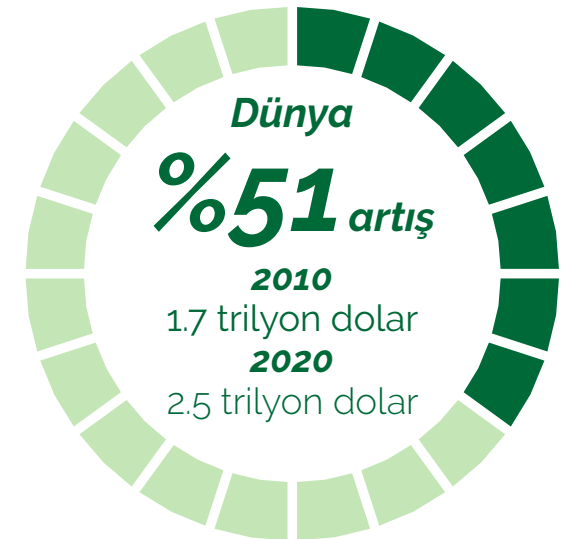


Yeni Bulut Girişimi ile CloudQuarks’ın Entegrasyonu Başladı

Redington Grup’un bulut bilişim pazar yeri olan CloudQuarks platformunun entegrasyonu 2021 sonunda başladı ve 2022’in ikinci yarısı itibariyle de tamamlanması hedefleniyor. Bu platform sadece bulut bazlı çözümlerin Redington’ın iş ortaklarına sunulacağı bir platform olmakla kalmayacak hem Türkiye hem de çevre ülkelerde hızlı büyüyen yazılım ve servis şirketlerinin hizmetlerinin önce Türkiye pazarına, sonrasında da bölge ülkelere satılabileceği çok yönlü bir adres olacak. CloudQuarks, Redington Grup’un yeni hizmet tanımı olan servis olarak distribütörlük yaklaşımını hayata geçirmesinin önemli adımlarından birisi olacak.

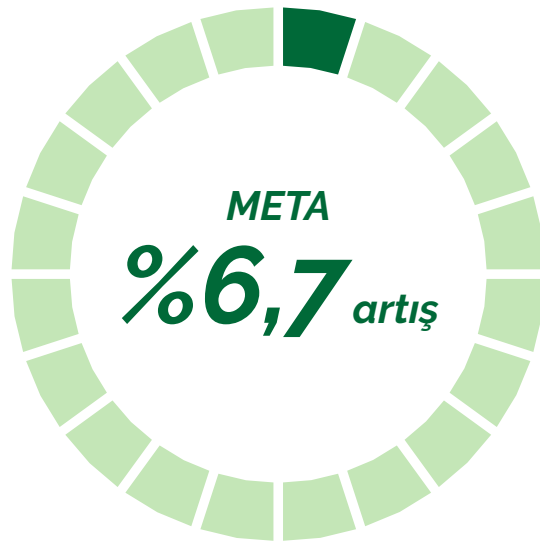
Dünyada ve Türkiye’de BT Harcamaları (2010-2020)

2010-2020 arasındaki oranlara baktığımız zaman dünyada IT harcamaları %51 oranında artarken, Türkiye’de %20 artmış. Dünya geçtiğimiz on yıl içerisinde iki büyük kriz yaşadı. 2009’daki ekonomik krizin BT harcamalarına olan etkisiyle, 2020’deki pandemi krizinin BT harcamalarına etkisi farklıydı. 2009’da dünya ölçeğinde ortalama gelir %1 düşerken IT harcamaları %5 oranında düştü. 2020’de ise bunun tam tersi yaşandı. Ortalama gelir %5 düşerken BT %3 arttı. Pandeminin getirdiği yeni dünya, BT’nin çok daha fazla kullanılmasına ve artmasına sebep oldu.



META Bölgesi'nde ve Türkiye'de BT Harcamaları (2020-2021)

2020-2021 arasında META, yani Ortadoğu, Türkiye ve Afrika bölgesindeki BT harcamaları, %6.7 civarında arttı. Bölgenin üçüncü en büyük ekonomisi Türkiye ise %9.5 ile bölge oranının üzerinde bir büyüme elde etti. Türkiye'nin de BT harcaması 2020'de 10.1 milyar dolarken 2021'de 11.1 milyar dolar olarak gerçekleşti.



2022'nin Öne Çıkacak Trendleri: Veri Güvenliği ve Hiper Otomasyon

2022 yılında siber güvenlik, iş zekâsı, robotik otomasyon, IoT, arttırılmış gerçeklik ve bulut bilişim çözümlerinin şirketin ana gündem maddelerini oluşturacağını ifade eden Redington Türkiye Genel Müdürü Cem Borhan, bu yıl için de büyüme hedeflerini %20 olarak açıkladı. Borhan, 2022 yılı bilişim pazarı trendlerine dair şunları söyledi:

- 2022 kurumların verilerini saklama, analiz etme ve faydaya dönüştürmeyle alakalı süreç ve politikalarını yeni baştan ele alacakları bir yıl olacak. En büyük değerleri olan verinin güvenliğinin sağlanması, doğru veriye doğru kişinin ulaşabilmesini sağlayan alt yapıların oluşturulması ve büyük veri ile entegrasyonun sağlanarak analizlerin yapılabilmesi kurumların birinci önceliği olacak.
- Pandemi döneminde ortaya çıkan ihtiyaçlara hızlı yama yöntemleriyle bulunan çözümler, spesifik güvenlik açıklarını kapatırken bütünsel ve sağlam güvenlik politikaları oluşturmayı zorlaştırıyor. Yeni bir siber güvenlik ağı yaklaşımı tüm kurumların gerçekleştirmek istediği hedeflerden bir tanesi olacak.
- Üçüncü trend, kurumsal müşterilerin temel uygulamalarını monolitik uygulamalardan mikro servis mimarisine göre yazılmış ve özel ya da genel bulut platformlarında çalışabilecek uygulamalara dönüştürmeleri olacak. 2020 yılında başlayan bu trend her geçen sene önemini artırıyor ve bu konuya tereddütlerle yaklaşan büyük kurumlar da nihayet 2021'de bu dönüşümü ajandalarına almak zorunda olduklarını gördüler. Yazılımların dönüşümü ve kurumların kullandığı özel ya da genel bulut alt yapı kullanımının olgunluk seviyesi birbirini etkileyen iki trend olacak.

- 2022'de göreceğimiz trendlerden bir diğeri hiper otomasyon. İş birimlerinin öncülüğünü yapacağı bu konu, bütünsel bir bakış açısıyla hem iş hem de bilişim süreçlerinin belirlenmesini ve otomatize edilmesini hedefliyor. Süreç iyileştirme ve otomasyon alanında hem çözüm hem de danışmanlık ve servis sağlayan firmalar için yoğun bir sene olacak.





Başarı Hikayesi

IVANTI İLE MDM YOLCULUĞU BİLYONER'E HIZ KAZANDIRDI

Bilyoner
bahsin ilk adresi

ivanti



Bilyoner, Ivanti çözümleri sayesinde iş verimliliğini yükseltirken, IT destek ekiplerinin mobil cihazların yönetimine dair yüklerini ve bilgiye/veriye erişim sırasında oluşan zaman ve iş gücü kayıplarını ortadan kaldırıyor.

Müşteri: Bilyoner

Marka: Ivanti

İş Ortağı: Go On Teknoloji

Kullanılan Ürünler: MobileIron Core, AppConnect, Web@Work, Help@Work, Tunnel, Sentry, Apps@Work, Email+, Docs@Work

MDM (Mobile Device Management) ve EMM (Enterprise Mobile Management) alanında uzman Ivanti çözüm ortağı Go On Teknoloji ile Bahsin İlk Adresi sloganıyla faaliyetlerini sürdüren ve sektörün öncü şirketi olan Bilyoner'in yolları 2015 yılında kesişti. Go On Teknoloji'nin sahibi ve yöneticisi Sina Gider, bugün Ivanti çatısı altında sunulan Mobile Iron çözümlerinin Bilyoner'in ihtiyaçları doğrultusunda konumlandırılması sürecinde en başından itibaren yer aldı. Go On Teknoloji bugün de Bilyoner'in bu alandaki yeni ihtiyaçları için çözüm üretiyor ve Ivanti'nin her geçen gün gelişen teknolojisi doğrultusunda destek vermeye devam ediyor.

İHTİYAÇLAR ve ÇÖZÜM

Bilyoner için başlangıçtaki öncelikli hedef, bir mobil cihaz envanteri tutabilmek ve bunları uzaktan

yönetebilmektir. MobileIron Core sunucu uygulaması ve cihazlara yüklenen agent uygulama sayesinde şirket mobil cihazlarının uzaktan yönetilmesi sağlandı. Daha sonra ise bu cihazların kullanıcılarının yeni ihtiyaçları ortaya çıktı. Bir browser yapısıyla çalışan Web@Work, intranet sayfalarına bookmark'lar oluşturup cep telefonundan girilmesini sağlarken, Docs@Work, encrypt'li olan PDF, Word ve Excell gibi dosyaların yine cep telefonları üzerinden açılmasını sağladı. Aynı zamanda Microsoft SharePoint ile de çift taraflı kullanılan bir dosya yönetim sistemi kuruldu.

Web@Work projesindeki öncelikli amaç, daha çok üst düzey yöneticilerin, onay mekanizmasında bulunan kişilerin, çağrı merkezindeki yönetici ekiplerin ve VIP müşteri destek ekibinin veriye erişimini kolaylaştırmak ve onay süreçlerini hızlandırmaktır.

Daha sonraki süreçte de teknik, yazılım, altyapı ve bilgi güvenliği ekiplerinin ve finans ekibinin talep ettiği internal sayfalar da yine bu uygulama üzerine atandı. Artık tamamen kurumsal güvenlik çatısı altında, bu cep telefonlarından kullanıcıların işin yürütülmesine yönelik ihtiyaçları karşılanabiliyordu. Bilyoner, bu altyapı sayesinde pandemi sürecinde çalışanlarına uzaktan çalışma olanaklarını hızla sunabilen şirketlerden biri oldu.

Son dönemde ise Android Enterprise ve IOS Enterprise'a geçişle ve gelen yeniliklerle birlikte kullanıcıların hayatları daha da kolaylaştı. Cep telefonu kullanıcısının Bilyoner'e ait internal web sayfalarına daha kolay ve daha hızlı bir şekilde erişebilmesi için, bu kez bir VPN yapısı oluşturmak üzere MobileIron Tunnel uygulaması kullanıldı.

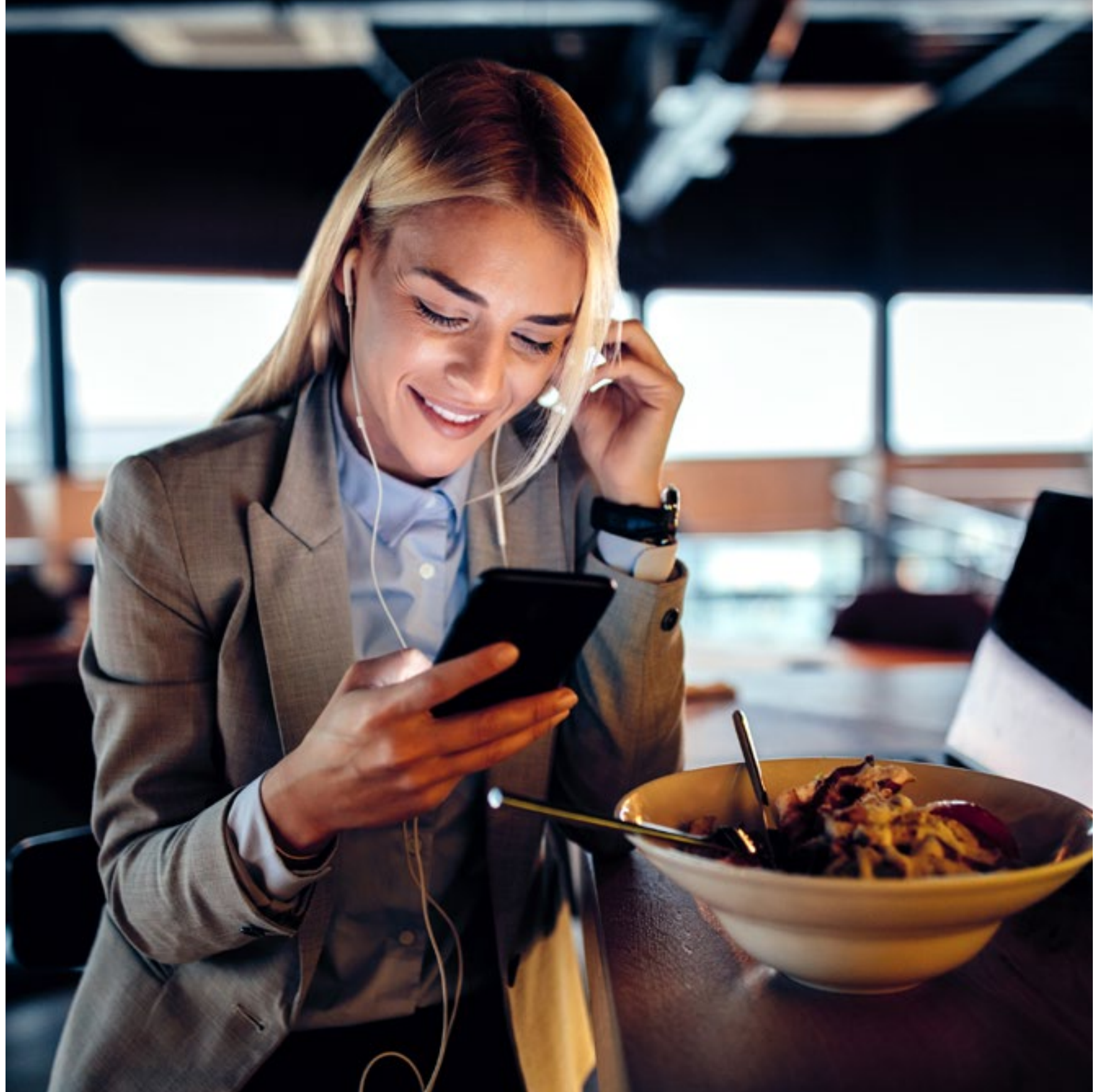
Artık kullanıcılar direkt olarak tarayıcı üzerinden bu sayfalara erişmeye başladı. Bilyoner Network ve Güvenlik Mühendisi Gökhan İsak, “Kullanıcıların talep etmeleri doğrultusunda bu sayfaları webclip olarak sunuyoruz ve kullanıcı bunu ana sayfasına eklediğinde, browser’a sanki bir uygulama gibi tıklayıp bütün işlemlerini kolayca tamamlayabiliyor” diyor.



“2015 yılındaki ihtiyaçlarımız çerçevesinde bize en çok fayda sağlayacak ve bizi en çok tatmin edecek çözümleri seçtik. Diğer uygulamalar bizim isteklerimizin çoğunu karşılamıyordu. Ayrıca teknik destekleri konusunda kullanıcılardan aldığımız yorumlar da çok iyiydi. Ivanti ve iş ortağı Go On Teknoloji ile sürdürdüğümüz uzun soluklu iş birliğinden memnuniyet duyuyoruz.”

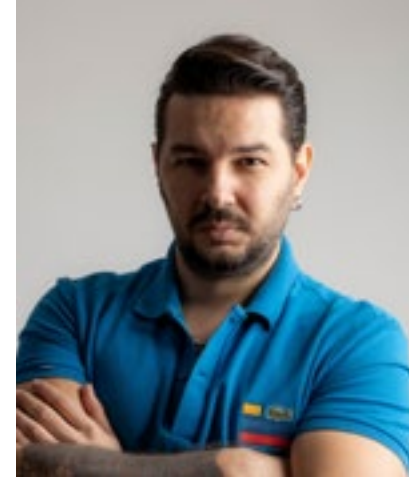
GÖKHAN İSAK

Bilyoner Network ve Güvenlik Mühendisi



MDM SEKTÖRÜNE DAİR BAZI İSTATİSTİKLER

- Techjury tarafından yapılan araştırmaya göre, çalışanların **%67**'si artık işte kişisel cihaz kullandığını söylüyor ve işletmelerin **%87**'si çalışanlarının mobil iş uygulamalarına erişimine güveniyor.
- Küresel MDM pazarının 2022'de **4,5 Milyar** ABD doları değerinde olması ve 2028 yılına kadar **15,9 Milyar** ABD dolarına ulaşması ve 2022-2028 tahmin dönemi boyunca **%23,5**'lik etkileyici bir CAGR (yıllık büyüme) ile genişlemesi bekleniyor.
- MDM üzerinden elde edilen gelir, küresel cihaz yönetimi pazarında 3/10 gibi etkileyici bir paya sahip bulunuyor.



"MobileIron ile başlayan birlikteliğimiz, Ivanti ile güçlenerek devam ediyor. Özellikle son iki yılda destek ekibinin genişlediğini, geliştirmelerin çok daha hızlandığını görüyoruz. Bu yaklaşım, müşteri memnuniyetini artırmamızda da önemli rol oynuyor. Artık Ivanti'nin, bugüne kadar müşterilerimizde konumladığımız çözümlerimizi tamamlayan diğer çözümlerine de odaklanmaya başladık."

SİNA GİDER

Go On Teknoloji Şirket Sahibi ve Yönetici





“Bilyoner’de projenin başlangıcından bu yana yeni ihtiyaçların oluşmasının ve projenin evrilerek bugüne gelmesinin en önemli sebebi, teknolojinin ve kullanıcı alışkanlıklarının sürekli gelişiyor olması. Ivanti olarak her zaman, müşterilerimizi bu gelişime paralel olarak bir sonraki adıma taşımayı hedefliyoruz.”

BİLGİN DEMİR

Ivanti Türkiye ve Balkanlar Bölge Direktörü



BİLYONER NE KAZANDI?



SONUÇ

Bilyoner’de bugüne kadar gelinen noktada ve son güncellemeler doğrultusunda bilgiye/veriye erişim artık %70 daha hızlı hale geldi. BT ekiplerinin destek sürelerinde günde 58 dakikalık ciddi bir tasarruf sağlandı. En önemlisi, bütün bu uygulamalar sonunda Bilyoner’in üretkenliği %34 arttı.



Teknoloji Gündemi

Yazar Konuğumuz



Murat Göçe
BTHABER
Şirketler Grubu Başkanı

DÖNÜŞEMİYORUZ, ZORLANIYORUZ

Artık gelin biraz daha gerçekçi olalım. Amerikanvari süslü laflarla olayı abartmayalım. Konu basit: Süreklilik ve sürdürülebilirlik için eskiden kâğıt üstünde, analog sistemler ve belki de güvercin haberleşmesi ile yaptığımızı şimdi dijital ortamda yapabiliyorsak, buna dijitalleşme ya da hadi dijital dönüşüm denir.



Bir dijital dönüşüm uzmanı çıkıp şöyle dese: “Eskiden kâğıt üzerinde yaptığınız işleri artık dijitalde yapacaksınız, bu kadar basit.” Kimse yüzüne bakmaz, toplantının kısa sürmesi muhtemel sonuç olur.

Fakat çıkıp şöyle konuşunca havalı oluyor: “Dijitalleşme başka, dijital dönüşüm başka. Dönüşüm önce kafada başlıyor, dijital düşünmek lazım, müşteri ve bayilerle veya tedarikçisi olduğunuz firmalarla ilişkilerinizi tamamen dijitalde yapacaksınız, iş süreçlerinizin tamamını dijital ortamda yapacaksınız, dönüşümün bir patronu olacak o da mümkünse şirket

sahibi ya da üst seviye yönetici olacak, ben de bu konuları biliyorum ama siz bilmiyorsunuzdur, önce sizi bir anlayalım, dijitalleşme skor kartı çıkaralım, vs...”

Ortada bir dijital dönüşüm işi varsa böyle kalabalık konuşanlar işi de alıyor elbette. Ben bunun yanlış olduğunu söylemiyorum, dijital dönüşüm uzmanı değilim, belki de sonuna kadar haklılardır.

Ben sonuca bakıyorum

TÜBİSAD, “Türkiye’nin Dijital Dönüşüm Endeksi 2021 Raporu”nu yayınladı. Rapora göre Türkiye’nin

dijitalleşme notu bir önceki yıla kıyasla artış göstererek 3,03’ten 3,24’e yükseldi. TÜBİSAD diyorsa doğru söylüyordur. Ben dijital dönüşümün uğramadığı yerlere çok rastlıyor olabilirim, kendi çevremdeki çoğunluk firmaların bu dönüşümün çok gerisinde olduğunu görmem tamamen benim şanssızlığım olabilir. Ayrıca bu güzide derneğimize yüklendiğimi sanmayın, biz de M2S şirketimiz üzerinden uluslararası bir danışmanlık firmasıyla birlikte bir araştırma yapmıştık, dijital dönüşüm %63 çıkmıştı. Yani benzer rakamlar.

Birçok BT yöneticisi tanıdığım var, hepsiyle

oturup bolca sohbet etme şansım oluyor, hepsi de bu endekste düşük puan alan yerlerde mi acaba? Neredeyse hepsinin dilinde, bulundukları kurumların dijital dönüşüm yolculuğunun en başında olduğu var. Muhtemelen bu puanı artıran, Türkiye’de ofisi bulunan uluslararası firmalar veya bankalar gibi büyük kuruluşlar. Çünkü diğerlerinde bırakın dönüşümü, uzmanların dediği “gerçek” dijitalleşmenin belirtileri bile yok.

Bakın anlatılan birkaç hikâyeyi size aktarayım, belki bana katılırsınız. Eski firmasından ayrılan çok sevgili BT yöneticisi arkadaşım, geçtiği yeni ve oldukça bilinen büyük bir firmadaki olayı şöyle anlatıyor; “Abi, bir sistemde e-fatura uygulaması var. Diğer sistemde ERP uygulaması. E-fatura olan sistemde faturalar kâğıda basılıyordu, yan odaya gönderilip ERP sistemine girilmesi sağlanıyordu. Doğaya zarar veren yığınla faturaya mı üzüleyim, bunun için çalışan 3 kişinin boşa çalıştığına mı? Uzun mücadele sürecinden sonra ara bir uygulama yazarak otomatik geçişi sağladım. Buna en çok da muhasebe müdürü engel olmaya çalıştı.”

Bir başka uygulama haklılığını güçlendirebilir. Bir halı fabrikasının uygulamaları tamamen bulutta. Fakat patron güvenmiyor ve her tasarımı kâğıda bastırıp odasında arşivliyor. Bir başka hikâyede ise bulut yedeğine güvenmeyip, harici disklerle yedek alınması da var. Bir başka örnek ise bir banka. Yukarıda “bankalarda durum iyi” dediğime bakmayın, bir banka BT yöneticisi de durumun çalıştığı bankada facia olduğunu aktarıyor.

Değerli dostlar, dijitalleşme ve beraberinde getirdiği dijital dönüşüm ülkemizde 40 yıl önce başladı zaten. Ben 1984 yılında Kordsa fabrikasında iplik makinalarının üretiminin dijital sensörler ile (o zaman basit anahtarlardı) takip edilip, üretim bandının

hızlandırılması projesinde çalıştım. 1986 yılında Türk Telekom’da (o zamanki ismiyle PTT) bilinmeyen numaraların ve arıza kayıtlarının dijital ortama aktarılması projelerini yaptım. Bunlar dijital dönüşüm değil mi?

Artık gelin biraz daha gerçekçi olalım. Amerikanvari süslü laflarla olayı abartmayalım. Konu basit: Süreklilik ve sürdürülebilirlik için eskiden kâğıt üstünde, analog sistemler ve belki de güvercin haberleşmesi ile yaptığımızı şimdi dijital ortamda yapabiliyorsak, buna dijitalleşme ya da hadi dijital dönüşüm denir. Süslü lafları kenara koyalım, olayı basitleştirip anlatalım. Ülkemizin geleceğini bilişim belirleyecek, bunu da sağlayacak olan dijital dönüşümdür. Dijital dönüşümü başarısak sınıf atlarız. Bu nedenle herkesin

anlayacağı dile getirelim, dönüşümü hızlandıralım. Bu hızı artıracak olan en önemli unsurlardan bir tanesi de dijital düşünme yetisini geliştirecek olan bilişim temelli derslerin biran evvel müfredatta hak ettiği yeri bulmasıdır. Tabii bu arada; bilişimle ilgili her çalışmada, kamu, akademi, STK ve özel sektör kadar teknoloji basınına da göz ardı etmemeliyiz.

Şimdi dönüp, bugüne kadar bu konuda yoğun çaba harcayan, belki yeterli değil ama bu seviyeye çıkmasında emeği bulunan bütün paydaşlara da teşekkür etme zamanıdır. Ülkemizin kalkınması için en önemli unsurlardan biri olan dijital dönüşüme destek olan bütün kurumlara, şirketlere, derneklere, tüm gruplara ve bilişim emekçilerine çok teşekkür ederiz.





Podcast Bölümü

ENDÜSTRİ 4.0 DEVRİMİ YOLUNDA

Ali Rıza Ersoy'un TEDx konuşmasını ikona tıklayarak dinleyebilirsiniz.





Teknocoffee Söyleşileri



Play tuşuna tıklayarak
kısa versiyonu izleyebilirsin!

“ENDÜSTRİLERDE YAPAY ZEKÂ” SÖYLEŞİLERİ

Redington Teknocooffee söyleşilerinin 16 Mart tarihinde gerçekleştirilen “Endüstrilerde Yapay Zeka Çözümleri” başlıklı bölümü, BrandIT Mühendislik Kurucusu ve Genel Müdürü Özgür Arslan, Peyman CIO’su Adem Türkmenoğlu ile Redington Türkiye Satış Direktörü Cenk Soyluoğlu’nun katılımı ve BT Haber Şirketler Grubu Başkanı Murat Göçe’nin moderatörlüğü ile gerçekleştirildi. Söyleşide, Yapay Zekâ çözümlerinin nasıl bir ihtiyaçtan doğduğu ve farklı sektörlerde nasıl bir etki yarattığı üzerine önemli noktalara değinildi.



Play tuşuna tıklayarak
uzun versiyonu izleyebilirsin!

Redington Teknocooffee söyleşilerini takip edin

Redington Türkiye’nin, BT sektörünün önde gelen isimlerini bir araya getiren ve konuklarıyla teknoloji gündemini masaya yatırmayı hedefleyen fijital etkinliği Teknocooffee, Redington Türkiye ofisinde fiziksel olarak tasarlanmış, gerçek bir kafe ortamından canlı olarak yayınlanıyor. Söyleşilerin dikkat çekici özelliği, BT sektörünün gündeminde olan bir konuyu, teknolojiyi üreten, teknolojiyi kullanan ve teknolojinin dağıtımını sağlayan tarafları, bir BT gazetecisinin moderatörlüğünde bir araya getirerek ele alması. Bu yaklaşım, konuların 360 derece bakış açısıyla değerlendirilmesini sağlıyor.

Online kayıt olarak canlı yayını izlemek mümkün olmakla birlikte, söyleşilerin kayıtlarına Redington Türkiye Youtube kanalından da erişilebiliyor.



Redington'dan Haberler

REDINGTON TÜRKİYE, BROADCOM SOFTWARE'IN YETKİLİ DİSTRİBÜTÖRÜ OLDU

Redington Türkiye, altyapı ve güvenlik alanında pazar lideri olan bilişim teknolojileri üreticisi Broadcom Software'in tüm yazılım ürünlerinin dağıtımını üstlendi.



Bilişim sektöründe Türkiye'nin en köklü distribütörlerinden biri olan, Redington Türkiye, altyapı ve güvenlik alanında pazar lideri Broadcom ile yazılım çözümlerinin Ocak 2022 tarihinden itibaren Türkiye genelinde dağıtımını yapmak üzere anlaşmaya vardı.

Hem donanım hem de yazılım siber güvenliği konusunda dünya çapında lider bir kurumsal güvenlik çözümleri sağlayıcısı olan Broadcom, gelişmiş siber güvenlik çözümlerinin yanı sıra, main frame, iş sürekliliği, AIOps, DevOps ve iş yönetimi çözümleri ile çok geniş bir yelpazede çözümler sunuyor. Amerikalı şirket, bir yandan kurumların güvenliğini sağlarken, diğer taraftan da sektörde giderek karmaşık hale gelen iş yapıların daha kolay ve etkin bir şekilde yönetilebilmesini sağlıyor. Broadcom, geçtiğimiz senelerde bünyesine CA Technologies, Symantec ve Blue Coat gibi bilişim dünyasının önemli markalarını kattı. Broadcom Türkiye Ülke Müdürü Ahmet Erensoy bu iş birliğini şöyle değerlendirdi: “Gerek

Redington Türkiye, gerekse tüm Broadcom Software, Symantec, CA Technologies çözümlerini bünyesinde barındıran MBCM Technologies, Türkiye pazarında önemli yatırımlar yaparak büyümeye devam ediyor. Teknoloji alanında lider olan her iki firmanın da köklü geçmişleri, çok uzun yıllara dayanan deneyimleri var. Sektörde en önde gelen, güvenilir, Türkiye pazarına inanan, Ankara ve İstanbul'da ofisleri olan, sahip olduğu tüm çözümler için en yaygın kullanıcı ağına sahip dev bir tedarikçi ve güçlü, güvenilir, çözüm odaklı bir distribütör ile hem iş ortakları hem de son kullanıcılar için fark yaratacak bir iş modeli oluşturmayı hedefliyoruz. Her iki firmanın var olan iş birlikleri, ekipleri, etkinlikleri ve kullanıcıları her geçen gün genişliyor. Bu büyümenin artarak devam edeceğini öngörüyoruz. BT pazarı Türkiye'de büyürken hedefimiz, sadece pazar potansiyelinin çok üstünde bir büyüme gerçekleştirmekle kalmayıp, aynı zamanda bu stratejik iş birliğinin yaratacağı sinerji ile hem iş ortağı hem de müşteri memnuniyetini ve

gelişimini çok daha üst seviyelere çekerek sektöre katkı sağlamaktır.”

Redington Türkiye Genel Müdürü Cem Borhan ise “Bu iş birliği ile Türkiye’de sunulan ürün ve çözümlerimizin kapsamının daha da genişlemesinden büyük mutluluk duyuyoruz.



Ailenin Yeni Üyesi: Broadcom Software

AHMET ERENŞOY
Broadcom Türkiye Ülke Müdürü



“*Kurumsal altyapı ve güvenlik yazılımları pazarının lideri Broadcom Software, Redington Türkiye’nin distribütörlüğünü üstlendiği markalar arasına katıldı.*”



- Redington Türkiye, Ocak 2022 tarihi itibarıyla Broadcom Software’in tüm yazılım çözümlerinin Türkiye dağıtımını üstlendi.
- Hem donanım hem de yazılım siber güvenliği alanında dünya lideri bir kurumsal güvenlik çözümleri sağlayıcısı olan Broadcom, gelişmiş siber güvenlik çözümlerinin yanı sıra, main frame, iş sürekliliği, AIOps, DevOps ve iş yönetimi çözümleri ile de çok geniş bir pazarı kapsıyor.

- Broadcom Software çözümleri, giderek daha karmaşık hale gelen kurumsal alt yapıların hem güvenliğini hem de kolay ve etkin bir şekilde yönetilebilmesini sağlıyor.
- Geçtiğimiz senelerde bünyesine CA Technologies, Symantec ve Blue Coat gibi bilişim dünyasının önemli markalarını katan Broadcom, içinde Türkiye’nin de bulunduğu bölgede yaptığı yatırımlarla da dikkat çekiyor.



“Gerek Redington Türkiye, gerekse tüm Broadcom Software, Symantec, CA Technologies çözümlerini bünyesinde barındıran MBCOM Technologies, Türkiye pazarında önemli yatırımlar yaparak büyümeye devam ediyor. Redington gibi çözüm odaklı bir distribütör ile birlikte hem iş ortakları hem de son kullanıcılar için fark yaratacak bir iş modeli oluşturmayı hedefliyoruz.”

AHMET ERENŞOY

Broadcom Türkiye Ülke Müdürü

“Broadcom’un uzmanlığı ispatlanmış ürün yelpazesi ile ailemizdeki diğer markaların bir araya gelerek yaratacağı sinerji için heyecanlıyız. Bu sayede kurumsal dünyaya sunduğumuz inovatif çözümlerimizin sayısını da artırmayı hedefliyoruz. 2022 yılında, kurumsal müşterilerimize, Broadcom gibi yeni iş ortaklarımızla beraber daha yakın olacağımız açıkça görülüyor.”

CEM BORHAN

Redington Türkiye Genel Müdürü

TAKIMIN YENİ OYUNCULARI



Emel Eroğlu

Altyapı Çözümleri İş Birimi Yöneticisi
emel.eroglu@redington.com.tr

Emel Eroğlu, 6.12.2021 tarihi itibarıyla, **Redington Türkiye Satış Departmanı** altında yer alan **Altyapı İş Birimi'nin Yöneticisi** olarak görevine başladı. BT sektöründeki 20 yıla yaklaşan deneyimi ile dikkat çeken Emel Eroğlu, 2003 yılından bu yana Ingram Micro'da İş Birim Yöneticisi olarak görev almaktaydı.

Emel Eroğlu'na, "Redington Ailesi'ne hoş geldin!" diyor, görevinde başarılar diliyoruz.



Seda Yalçın

İnsan Kaynakları ve İdari İşler Direktörü
seda.yalcin@redington.com.tr

Seda Yalçın, 17.02.2021 tarihi itibarıyla, **Redington Türkiye İnsan Kaynakları ve İdari İşler Direktörü** olarak yeni görevine başladı. Kariyerine 2002 yılında başlayan Seda Yalçın, finans sektörünün önde gelen kuruluşları Yapı Kredi Bankası, Garanti Bankası, Alternatifbank, Kredi Kayıt Bürosu ve Züriç Sigorta'da çeşitli görevler üstlendi. 2016 yılında bilişim sektörüne geçiş yaparak Linktera Bilgi Teknolojileri ve Komtaş Bilgi Yönetimi şirketlerinde İnsan Kaynakları ve İdari İşler alanında yönetsel görevler aldı.

Seda Yalçın'a, "Redington Ailesi'ne hoş geldin!" diyor, görevinde başarılar diliyoruz.



Markalarımızdan Haberler



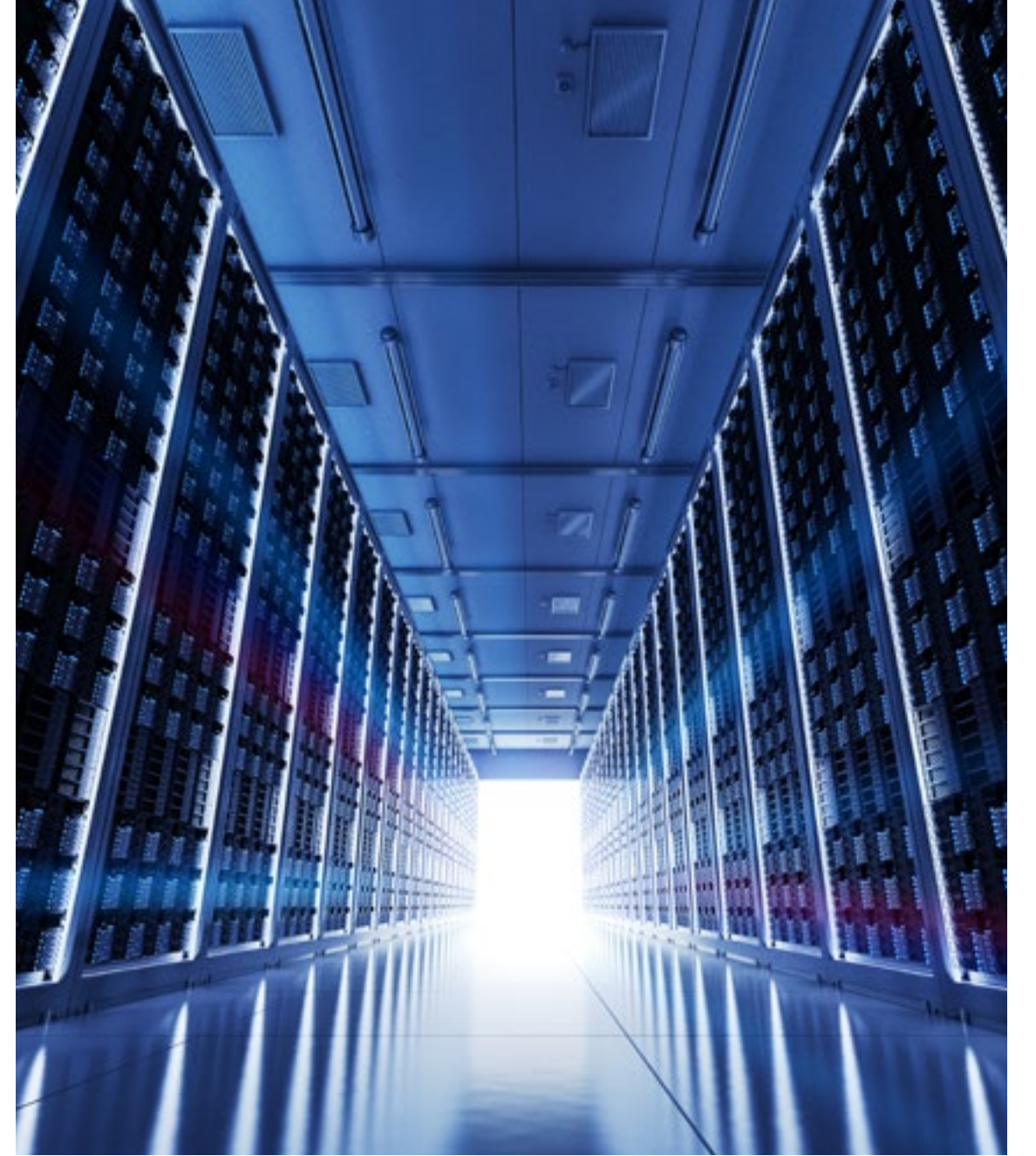


Aslı Arısal
Hitachi Vantara
Kanal Satış Müdürü

HITACHI
Inspire the Next

HITACHI VANTARA PAZARDAKİ ETKİ ALANINI GENİŞLETİYOR

Hitachi Vantara Kıdemli Kanal Satış Müdürü Aslı Arısal, Türkiye’de özellikle son birkaç yılda, iş ortaklarıyla birlikte çok daha geniş bir kapsama alanında etkili olduklarını ve bu alanı bu yıl çok daha fazla büyütmeyi hedeflediklerini belirtiyor. Geçtiğimiz yıl “Hitachi sadece üst segment ürünlerle çözüm üretir” algısını değiştirmek üzere Redington Türkiye ile birlikte E-Series ürünleri için başlatılan pazarlama çalışmaları, bu yıl E1090 ile devam ediyor.



BT sektörünün deneyimli isimlerinden Aslı Arısal, 2018 yılından bu yana Hitachi Vantara’da görev alıyor. BT sektöründe oldukça çarpıcı bir kariyer geçmişine sahip olan Arısal, kendisi hakkında şu bilgileri aktarıyor: “Kariyerime sektörün önde gelen entegratör şirketlerinden Koç Sistem’de başladım ve 10 yıl çalıştıktan sonra 5 yıl kadar da Sun Microsystem’da Satış Yöneticisi olarak görev aldım.

Ardından global özelleştirilmiş güvenlik teknolojileri ile, ödeme sistemleri, dijital kimlik ve altyapılar alanında çözümler sunan bir Alman firmasında 10 yıl üst düzey yönetici olarak çalıştım. Son olarak, Londra merkezli bir Fintech kuruluşunun İş Geliştirme Yöneticisi ve Romanya Ülke Müdürü oldum. 2018 yılında ise sektördeki bağlantılarımı ve sahip olduğum deneyimi verimli bir şekilde kullanabileceğime

inandığım Hitachi Vantara ekibine, Kurumsal Müşteriler Yöneticisi olarak katıldım. Bu yıl itibarıyla de Kanal Satış Müdürü olarak görevlendirildim.”

“İş ortağı ekosistemimizi güçlendireceğiz”

Aslı Arısal, kanal tarafındaki görevi nedeniyle, Hitachi Vantara’ya ana distribütör kimliğiyle hizmet sunan Redington Türkiye ile yakın çalışıyor.

“Redington ile birlikte kuvvetli bir iş ortağı ekosistemi oluşturmayı, bunu yaparken hem mevcut iş ortaklarımızı güçlendirmeyi hem de iş ortağı sayımızı artırmayı hedefliyoruz” diyen Arısal, sözlerine şöyle devam ediyor: “Çözümlerimizi en doğru şekilde anlatmamız, doğru yerlerde konumlanmasını sağlamamız gerekiyor. Tüm iş ortaklarımızın Hitachi Vantara çözümlerini aktif bir şekilde pazara sunmalarını, bu çözümleri projelerinin bir parçası yapmalarını istiyoruz. Hitachi Vantara’nın Nisan ayında başlayan önümüzdeki finansal yılı, Türkiye’deki etki alanımızı genişleteceğimiz, portföyümüze yeni müşterileri ekleyeceğimiz, mevcut müşterilerimizdeki varlığımızı artıracığımız bir yıl olacak.”

“Orta segment pazarlarda daha hızlı büyüyeceğiz”

Hitachi Vantara, son yıllara kadar üst sınıf depolama çözümleri ile kurumsal tarafta konumlanmış bir

markaydı. Özellikle finans, bankacılık, sigorta ve telekom sektörlerinin bulunduğu kurumsal pazarlarda bilinirliği ve hakimiyeti her zaman çok yüksek oldu. Ancak Hitachi Vantara’nın asıl odağının “veri” olduğunu unutmamak gerekiyor. Şirket, üst ve orta sınıf olmak üzere tüm sanal depolama çözümlerini bu odak doğrultusunda ve yapay zekâ, veri analitiği gibi teknolojileri kapsayacak şekilde geliştiriyor.

Hitachi Vantara, pazarda oluşan “üst-sınıf ürün geliştirici” algısını kırmak ve arzu ettikleri müşteri çeşitliliğine ulaşmak için Redington Türkiye ile birlikte pazarlama ve satışa yönelik pek çok kampanya ve etkinliği hayata geçiriyor. Aslı Arısal, Hitachi Vantara’nın, fiyat/performans dengesi ve ürün çeşitliliğiyle, artık kurumsal pazarlarda olduğu gibi orta ölçekli kuruluşları kapsayan pazarlarda da iddialı bir yer tutmaya başladıklarını vurguluyor ve ekliyor: “Bu yıl orta sınıf ürünler pazarında daha hızlı büyüyeceğiz.”

“Redington ile birlikte kuvvetli bir iş ortağı ekosistemi oluşturmayı, bunu yaparken hem mevcut iş ortaklarımızı güçlendirmeyi hem de iş ortağı sayımızı artırmayı hedefliyoruz”



“Tüm iş ortaklarımızın Hitachi Vantara çözümlerini aktif bir şekilde pazara sunmalarını, bu çözümleri projelerinin bir parçası yapmalarını istiyoruz. Hitachi Vantara’nın Nisan ayında başlayan önümüzdeki finansal yılı, Türkiye’deki etki alanımızı genişleteceğimiz, portföyümüze yeni müşterileri ekleyeceğiz, mevcut müşterilerimizdeki varlığımızı artıracacağımız bir yıl olacak.”

“Redington’ın sağladığı katma değer, hedeflerimize ulaşmamızı kolaylaştırıyor”

Aslı Arısal, iş ortaklarını güçlendirme, markanın farklı pazarlardaki etkilerini artırma gibi hedeflerine ulaşmada, Redington Türkiye ekibinin sahip olduğu uzmanlıklardan yararlandıklarını ve Redington Türkiye ile yürüttükleri iş birliğini çok değerli bulduklarını şöyle belirtiyor: “Redington Türkiye sadece yetkili distribütörümüz olarak değil, aynı zamanda Türkiye’deki tek yetkili eğitim merkezimiz olarak da bize destek veriyor. İş ortağı ekosistemi dışında, kendi bünyelerindeki deneyimli uzmanlardan oluşan insan kaynağı ile de yanımızdalar. Gerek satış ve teknik ekipleri gerekse pazarlama ekibi, bizim insan kaynağımızın bir parçasıymışçasına hizmet veriyorlar.”

“Yeni E1090 VMware iş birliği ile pazara sunuldu”

Hitachi Vantara, güçlü iş birlikleri ile öne çıkan bir teknoloji şirketi. İş birliği yaptığı şirketler arasında, VMware, Brocade, Veritas, Cisco, SAP, CommVault gibi teknoloji şirketleri dikkat çekiyor. Sanallaştırma çözümleri lideri VMware ile iş birliğinden doğan VSP E1090, Hitachi Vantara’nın orta segment için geliştirdiği en yeni ve oldukça iddialı bir sanal depolama platformu. Geçtiğimiz yıl “Hitachi sadece kurumsal çözüm üretir” algısını değiştirmek üzere Redington Türkiye ile birlikte E-Series ürünleri için başlatılan pazarlama çalışmaları, bu yıl E1090 ile devam ediyor.





“En İyi Daha İyi Oluyor” Buluşması

Kanal Satış Yöneticisi Aslı Arısal, 24 Mart tarihinde iş ortakları ve müşterilerinin katılımıyla Mandarin Oriental Otel’de gerçekleştirdikleri “The Best Gets Better” (En İyi Daha İyi Oluyor) başlıklı etkinlikle geçtiğimiz yıla veda ettiklerini, Hitachi’nin yeni finansal yılının başladığı Nisan ayı itibariyle kendilerini oldukça hareketli bir sürecin beklediğini vurguluyor.

Hitachi Vantara’nın iş birliği yaptığı ve depolama ağı çözümleri ile öne çıkan Brodcom şirketi Brocade ile Redington Türkiye’nin de sponsorları arasında yer aldığı etkinlikte, önümüzdeki yılın satış stratejileri, odaklanılacak sektörler, yeni ürün ve teknolojilere dair bilgilerin yanı sıra yeni satış modeli “Everflex” hakkında da ilk ip uçları verildi.

Müşterilerimizin dijital dönüşüm süreçlerinde etkin bir şekilde yer almak ve maliyetlerin kolay yönetilebildiği, basitleştirildiği yapıları kazandırmak için çözüm ürettiklerini belirten Aslı Arısal, Everflex adını verdikleri yeni ticari modelin ayrıntılarının önümüzdeki aylarda iş ortakları ve müşterilerle paylaşılacağını belirtiyor. Arısal, “Kullanıldığı kadar ödeme sağlayan bir yapı bu. Benzer yaklaşımlardan ayrılan, yenilikçi özellikleri var. İş ortaklarımız ve müşterilerimizin hayatını kolaylaştıracağımıza inanıyoruz” diyor.

Bu yıl gerçekten de Hitachi Vantara için oldukça hareketli ve verimli geçeceğe benziyor.



VERİ DEPOLAMADA HERKES İÇİN ERİŞİLEBİLİR ÇÖZÜM: HITACHI E1090

Benzersiz veri depolama çözümlerine herkes erişebilsin diye, Hitachi VSP E1090 serisini işletmelerin hizmetine sundu. Midrange segmentin veri depolama ihtiyaçlarına en uygun maliyetlerle en etkin çözümleri sunan e1090 serisi ile iş süreçlerinizi ve verimliliğinizi artırabilirsiniz. Daha az alan ile daha fazla veri depolamaya olanak sağlayan VSP E1090 serisine, düşük maliyetlerle Redington Türkiye güvencesiyle sahip olun.



8,4 milyon
IOP performansı



%82'ye kadar
uyarlanabilir
veri azaltma



Küçültülmüş
depolama
ayak izi



Hızlı ve
kendi kendine
kurulum



Bulut ve
on-prem
seçenekleri



Fidye
yazılımlardan
korunma



Etkinliklerimiz

KAMU BİLİŞİM ZİRVESİ'NE HITACHI İLE BİRLİKTE KATILDIK

Kamu Bilişim Derneği tarafından bu yıl 4.'sü düzenlenen Kamu Bilişim Zirvesi, 10-13 Mart tarihleri arasında Antalya'da düzenlendi. Redington ve Hitachi, Titanic Deluxe Golf Belek'te gerçekleştirilen etkinliğin sponsorları arasındaydı.

T.C. Dijital Dönüşüm Ofisi Başkanı A. Taha Koç, Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu Başkanı Ö. Abdullah Karagözoğlu, Kamu Sektörü Bilgi İşlem Daire Başkanları, kamu kuruluşlarının BT yöneticileri ve teknoloji sektörünün önde gelen kuruluşlarının, iş ortaklarının bir araya geldiği etkinlikte, Redington ve Hitachi standı da iki gün boyunca yoğun ilgi gördü.

Etkinlikte, Redington Türkiye'nin kamu sektöründe bilinirliğini artırmak, kamudaki BT yetkilileri ve iş ortakları ile bilgi alış-verişinde bulunmak için verimli bir platform yaratıldı.



IDC SECURITY SUMMIT'TE REDINGTON SAFEHOUSE'U ANLATTIK

Türkiye’de önümüzdeki 5 yılda % 6.9 yıllık büyümeye, 345 milyon dolara ulaşması beklenen güvenlik çözümleri pazarının geleceği, 21-22 Mart tarihlerinde Sapanca’da düzenlenen IDC Güvenlik Zirvesi’nde masaya yatırıldı. ABD merkezli market araştırmaları şirketi International Data Corporation (IDC) Türkiye, bu sene 15’inci kez bilgi güvenliği yöneticilerini ‘IDC Güvenlik Zirvesi’nde bir araya getirdi.

Güvenlik alanında lider markaların dağıtımını üstlenen ve bu alanda geliştirdiği bütünleşik ürünlerle dikkat çeken Redington Türkiye, zirveye Trend Micro ve Ivanti ile birlikte gümüş sponsor olarak katıldı.

Zirve’de, Redington Türkiye Satış Direktörü Cenk Soyluoğlu ve Trend Micro Genel Sektör Satış Müdürü Serkan Gürdal, Fidyeye Yazılım Çözümü ve Bütünleşik Siber Güvenlik Platformu SafeHouse’u tanıtan bir sunum gerçekleştirdiler.

The poster is divided into two main sections. The left section has a red background and contains the text 'SafeHouse - Bir Fidyeye Yazılım Çözümü ve Bütünleşik Siber Güvenlik Platformu' in white, with the IDC logo below it. The right section has a blue background with a bokeh effect. It features the IDC Güvenlik Zirvesi logo at the top right. Below it are two circular portraits of speakers: Cenk Soyluoğlu, Sales Director of Redington Turkey, and Serkan Gürdal, General Sector Sales Manager of Trend Micro. At the bottom right, the date and location '22 MART 2022 | NG ENJOY SAPANCA' are displayed.

Redington Türkiye Satış Direktörü Cenk Soyluoğlu, güvenlik alanında giderek artan ihtiyacın farkında olduklarını ve geliştirdikleri bütünleşik güvenlik çözümleri ile bu ihtiyaca cevap verecek hizmetler sunmayı hedeflediklerini belirtti.

HITACHI VANTARA 'EN İYİ DAHA İYİ OLUYOR' BULUŞMASI

Veri yönetimi ve depolama alanında dünyanın önde gelen şirketlerinden Hitachi Vantara, 24 Mart tarihinde, iş ortakları ve müşterilerini, Mandarin Oriental Bosphorus İstanbul'da düzenlenen "The Best Gets Better" (En İyi Daha İyi Oluyor) etkinliğinde bir araya getirdi. Hitachi Vantara'nın dağıtıcısı Redington Türkiye'nin de sponsorları arasında olduğu etkinlikte, Hitachi Vantara'nın depolama ağ ürünleri ile öne çıkan teknoloji iş ortaklarından Brocade yöneticileri de yer aldı.

Etkinliğin açılış konuşmasını gerçekleştiren Hitachi Vantara Türkiye Ülke Müdürü Önder Sönmez, yeni teknolojilerine ve iş ortaklarıyla çalışma yaklaşımlarına dair önemli duyurularda bulundu. Alanının "en iyilerini" üreten ve inovasyona yönelik yatırımlarını kesintisiz sürdüren Hitachi'nin, güçlü iş ortaklarıyla birlikte Türkiye'de çok büyük bir etki yarattığının altını çizen Sönmez, içinde yaşadığımız ekonomik zorluklara karşı da aynı yenilikçi yaklaşımla çözüm ürettiklerini, bu doğrultuda Everflex adını verdikleri yeni bir ticari model geliştirdiklerini duyurdu.

Etkinlikte, VSP 5000 ve E-Series Ailesinin en yenileri tanıtılırken, Brocade'in Türkiye, Yunanistan ve Malta Ülke Müdürü Aylin Koca ile Brocade Kıdemli Sistem Mimarı Ufuk Barış, "Yeni Nesil Autonom SAN" başlıklı bir sunum gerçekleştirdiler.



PTC İŞ ORTAKLARI BULUŞMASI

Lider endüstriyel platformları ve sahada kanıtlanmış çözümleri ile şirketlerin fiziksel ve dijital yapılarını bütünleştirerek, onları dijital dünyaya endüstri 4.0 bakış açısıyla bağlayan PTC, 23 Mart tarihinde, Redington Türkiye'nin düzenlediği bir akşam etkinliğinde iş ortaklarıyla bir araya geldi. 2021 yılının ve 2022 yılı planlarının değerlendirildiği toplantıda, PTC Genel Müdürü Bilgehan Baykal, PTC Teknik Bölge Müdürü Mete Ömerali, Redington Türkiye Pazarlama İletişimi Yöneticisi Billur İşcan ve Yazılım Çözümleri İş Birimi Yöneticisi Bora İncir sunumlarını gerçekleştirdiler.

PTC ve iş ortakları, Redington ev sahipliğinde düzenlenen geceye, Redington Kış Bahçesi'nde servis edilen meksika yemekleri ile devam ederken, yeni iş fırsatları ve iş birliklerine dair görüş alışverişinde bulunma olanağı da elde ettiler.



IVANTI İŞ ORTAKLARI BULUŞMASI

2020 yılı sonunda gerçekleştirilen bir anlaşma ile Mobile Iron'ı ve Pulse Secure'ü satın alan lider güvenlik çözümleri şirketi Ivanti, 29 Mart tarihinde, Ken Sushi and More'da düzenlenen bir “sushi” gecesinde iş ortaklarıyla buluştu. 2022 yılı çeyrek döneminin değerlendirildiği etkinlikte, 2022 yılının hedefleri ve bu hedeflere yönelik stratejiler görüşüldü. Ivanti ve Redington yöneticilerinin sunumlarının ardından, DJ eşliğinde kokteyl ve katılımcılar için bir sushi atölyesi gerçekleştirildi.





Sosyal medya hesaplarımızı takip etmeyi unutmayın!

*Aşağıdaki ikonlara tıklayarak
sosyal medya hesaplarımıza erişim sağlayabilirsiniz.*

