

E-PLUS DERGİ

Teknocoffee Söyleşileri
Devam Ediyor...

“METAVERSE DÜNYASI”

Başarı Hikayesi

Fuzulev, artan e-posta trafiğini Veritas Enterprise Vault ile yöneterek zamandan ve enerjiden tasarruf sağlıyor.

Markalarımızdan Haberler
Veritas Ekosistemi için
Değişim ve Dönüşüm Yılı





Başarı Hikayesi

FUZULEV E-POSTA TRAFİĞİ, VERITAS ENTERPRISE VAULT İLE ARŞİVLENİYOR



Fuzul Holding BT Proje Yönetimi ekibi, BDDK lisans onaylı tasarruf finansman şirketi Fuzulev'in büyümesine bağlı olarak artan e-posta trafiğini daha verimli ve regülasyonlara uygun bir şekilde yönetmek üzere Veritas markasının iş ortağı olan Platin Bilişim ile birlikte çözüm geliştirerek, Veritas Enterprise Vault kurumsal arşivleme ürününü e-posta altyapısına konumlandırdı. Projenin ayrıntılarına dair bilgileri, Fuzul Holding BT Proje Yönetim Müdürü Sevim Serbest ve Platin Bilişim Proje Yöneticisi Selahattin Çakın'dan aldık.

Müşteri: Fuzulev

Marka: Veritas

Kullanılan Ürünler: Veritas Enterprise Vault

Fuzul Holding'in amiral gemisi ve gayrimenkul sektörünün öncülerinden Fuzulev, 2014 yılından bu yana istikrarlı bir şekilde büyüyen, BDDK lisans onaylı bir tasarruf finansman şirketi. Büyümesine bağlı olarak çalışan sayısı da hızla yükselen kuruluş, artan e-posta trafiğini daha verimli ve regülasyonlara uygun bir şekilde yönetme ihtiyacı ile 2021 yılında bir çözüm arayışına girdi. E-posta trafiğinin konsolide edilebilmesi için içeriden dışarıya ve içeriden içeriye atılan maillerin kontrol edilmesi, arşivlenmesi, exchange altyapısının sürdürülebilirliğinin sağlanması, özetle e-posta altyapısının yaptırımlara da uygun olarak yönetilmesi gerekiyordu.

Fuzul Holding BT Proje Yönetim Müdürü Sevim Serbest ve ekibi, ihtiyaçlarının çözümü için deneyimlerine ve uzmanlığına güvendikleri Platin Bilişim ile bir araya geldi ve yapılan değerlendirmeler sonucunda projede Veritas Enterprise Vault ürününün konumlandırılmasına karar verildi. **Platin Bilişim Proje Yöneticisi Selahattin Çakın**, yaklaşık yirmi günlük bir sürede projenin onaylandığını ve ürünün kurulumunun bir ay içerisinde tamamlanarak devreye alındığını belirtiyor.

İHTİYACA YÖNELİK ÇÖZÜM

Fuzul Holding BT Proje Yönetim Müdürü Sevim Serbest, holding bünyesindeki şirketlerde hayata

geçirilen BT projelerinin yönetiminden sorumlu ekibin başında yer alıyor.

Fuzulev'in tasarruf finansman sektöründe faaliyet gösteren, köklü bir geçmişe ve birikime sahip finansman şirketi olarak ciddi bir yapılanma sürecinden geçtiğini belirten Sevim Serbest, "Fuzulev, BDDK lisans onaylı bir tasarruf finansman şirketi olarak faiz ödemeden ev ya da araba alma fırsatı sunuyor. Dolayısıyla, bankacılık ve finans sektörünün bağlı olduğu kurallar çerçevesinde BT altyapısında bazı düzenlemelere de uyması gerekiyor. Bu ihtiyaç doğrultusunda, bir yıl içerisinde hem yeni bir ekip kuruldu hem de teknoloji altyapısının yenilenmesine

yönelik bir çatı proje kapsamında bazı alt projeler hayata geçirildi. Platin Bilişim ile birlikte kurulumunu gerçekleştirdiğimiz Veritas Enterprise Vault arşivleme platformu da bu alt projelerden biriydi” diyor.

Proje Yönetim Müdürü Sevim Serbest,

önce e-posta trafiğinin yönetilmesi tarafıyla işe başladıklarını, arşivleme ihtiyacına çözüm geliştirmenin de hemen ardından gündeme geldiğini söylüyor. “En önemli hedefimiz, e-posta trafiğine yönelik tüm süreçleri verimli bir şekilde yönetebilmek ve e-posta altyapısındaki veriyi güvenlik altına almaktı” diyen Serbest, BDDK ve KVKK gereğince uygulanması gereken e-posta güvenliğinin de doğru yönetilmesi gerektiğine dikkat çekiyor ve sözlerine şöyle devam ediyor: “Eski deneyimlerimize ve referanslarımıza dayanarak, ihtiyaçlarımızı en çok karşılayan çözümün Veritas Enterprise Vault olduğuna karar verdik ve çözümün kurulumunu da, uzmanlığına güvendiğimiz Platin Bilişim ile birlikte gerçekleştirdik.”

ZAMAN VE MALİYET TASARRUFU

Veritas Enterprise Vault ile belli “policy”ler yani kurallar tanımlanabiliyor. Örneğin Exchange altyapısında yer kaplamasını engellemek için e-postaların ne kadar süreye ya da ne kadar büyüklüğe ulaşınca arşivleneceği, içeriye yönelik toplu gönderimlerde ne kadar büyüklükteki dosyaların link üzerinden ön izleme ile server’den erişime açılacağı gibi kurallar tanımlanabiliyor. Kotaların verimli kullanımını sağlayan bu yaklaşım, zamandan tasarruf edilmesini sağlarken depolama maliyetlerini de düşürüyor.

Proje Yönetim Müdürü Sevim Serbest, “Maliyet açısından baktığımızda Enterprise Vault çözümü, depolama tarafında yapması gereken yatırımlar düşünüldüğünde %70-80’leri bulan bir tasarruf

yaratıyor. Zamandan ve iş gücünden tasarruf ise %80’lerin üzerinde. Bu sayede, BT yardım destek ekibimizin zamanını e-posta altyapısının yönetimine dair işlerle doldurmamış ve minimum adam sayısı ile maksimum verimlilik elde etmiş oluyoruz.” diyor.

Platin Bilişim Proje Yöneticisi Selahattin Çakın

ise, tasarruf konusuna şu sözlerle değiniyor: “Veritas Enterprise Vault kullanılmadığı durumda, 100 GB kotası bulunan bir A kullanıcısı posta kutusu arşivlenmediği için kısa zamanda kotasını dolduracak ve e-posta alamaz hale gelecekti. Dolayısıyla BT destek ekibine de sürekli olarak “kotam doldu, temizlik yapılması gerekiyor” kayıtları açılacaktı. Burada yaklaşık 1500 kullanıcıdan söz ediyoruz. BT ekibi, çok ciddi sayıda çözülmesi gereken kota problemi ile karşı karşıya kalacaktı.”

NEDEN VERITAS ENTERPRISE VAULT?

Selahattin Çakın, “Neden Veritas Enterprise Vault?” sorusuna, “Bu işi bu ölçüde kapsamlı ve aynı zamanda kolay uygulanır şekilde gerçekleştirebilen başka bir ürün yok” diye cevap veriyor ve sözlerine şöyle devam ediyor: “Regülasyonlar sebebiyle Fuzulev’in ihtiyaçlarını bulut tarafında çözmek mümkün değildi, yerinde bir çözüm gerekiyordu. Enterprise Vault, Fuzulev’in kullandığı yapıyı hem arşivleyebilen hem de deduplication, yani veri tekilleştirme özelliği olan, böylece içerideki kota yönetimini yapabilen, on-prem, yani yerinde konumlanabilen bir çözümdü. Böylece, başarısı kanıtlanmış bir ürün olan Veritas Enterprise Vault’un kurulumunu Fuzulev’de gönül rahatlığıyla gerçekleştirdik.”

10 yılı aşkın bir süredir iş ortağı olduğu Veritas markasının yanı sıra 10’un üzerinde dünya lideri markanın da çözümlerini sunan Platin Bilişim; “Siber Güvenlik”, “Bütünsel Güvenlik” ve “Veri Koruma”

çözümleri alanlarında hizmet veren bir teknoloji firmasıdır. 20 yıllık tecrübesi ile bugüne kadar pek çok ilke imza atarak hem yurt içinde hem de yurt dışında Türkiye’nin dijitalleşme sürecine katkı sağlayan 1000’in üzerinde projeyi hayata geçirmiştir.

Veritas ise global başarısıyla öne çıkan ve Gartner listelerinde zirveyi zorlayan bir üreticidir. Türkiye’de de özellikle bankacılık, finans, telekom gibi regülasyonlara tabi olan sektörlerin önde gelen kuruluşlarında yüksek başarı yüzdeleriyle kullanılan çözümleri bulunmaktadır. Selahattin Çakın, “Doğrudan müşteriyle yüz yüze iletişim kuran ve sorumluluğu üstlenen bir iş ortağı olarak, bizler müşterilerimize en güvenilir, sorunsuz çalışacak ürünleri önermek durumundayız. Veritas ile yol arkadaşlığımızdan memnuniyet duyuyoruz ve bu yolculukta Veritas’ın distribütörü Redington da bize destek oluyor” diyor.





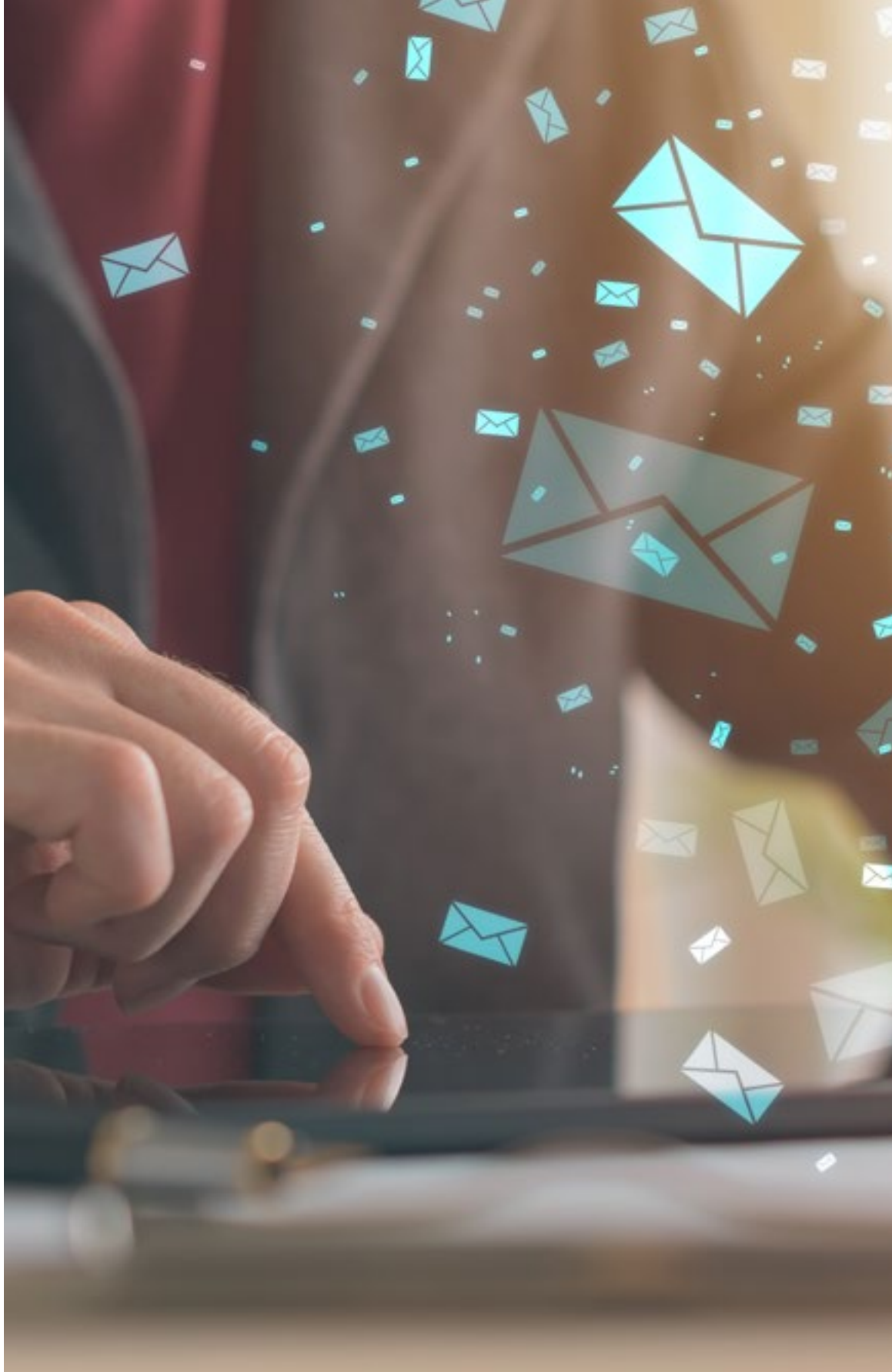
"En önemli hedefimiz, e-posta trafiğine yönelik tüm süreçleri verimli bir şekilde yönetebilmek ve BDDK ile KVKK gereğince uygulanması gereken e-posta altyapısındaki veriyi güvenlik altına almak. Eski deneyimlerimize ve referanslarımıza dayanarak, ihtiyaçlarımızı en çok karşılayan çözümün Veritas Enterprise Vault olduğuna karar verdik ve çözümün kurulumunu da, uzmanlığına güvendiğimiz Platin Bilişim ile birlikte gerçekleştirdik."

SEVİM SERBEST

BT Proje Yönetimi Müdürü
Fuzul Holding

“Enterprise Vault çözümü, kurumların depolama tarafında yapması gereken yatırımlar düşünüldüğünde **%70-80**'leri bulan bir maliyet tasarrufu yaratıyor. Ayrıca BT destek ekiplerinin yapması gereken işleri otomatize ederek zamandan ve iş gücünden ise, **%80**'lerin üzerinde tasarruf sağlıyor.





Veritas Enterprise Vault ile Neler Kazandık?

“Mevcutta kullandığımız e-posta çözümünün veri tabanı Terabaytlar seviyesinde idi. Exchange geçiş projesi kapsamında e-postaları eski sistemden yeni sisteme aktarmamızla beraber veri tabanı hızla büyüdü ve operasyonel sorunlar ortaya çıktı. E-posta trafiğinin konsolide edilebilmesi, içeriden dışarıya, dışarıdan içeriye ve içeriden içeriye atılan e-maillerin jurnallenmesi, arşivlenmesi ve Exchange altyapısının sürdürülebilirliğinin sağlanması gerekiyordu. Ayrıca, BDDK uyum sürecinde gerekli olan e-posta altyapı gereksinimlerinin sağlanması ve altyapının güvenlik altına alınması da gerekliydi. Veritas’ın, Kurumsal Yedekleme ve Kurtarma Çözümlerinde lider kuruluşlardan biri olduğunu biliyorduk. Çözüm ortağımız Platin Bilişim ile yaptığımız görüşmelerde bizim için en uygun çözümün Veritas’ın Enterprise Vault ürünü olduğuna karar verdik.”

HAKAN CENGİZ

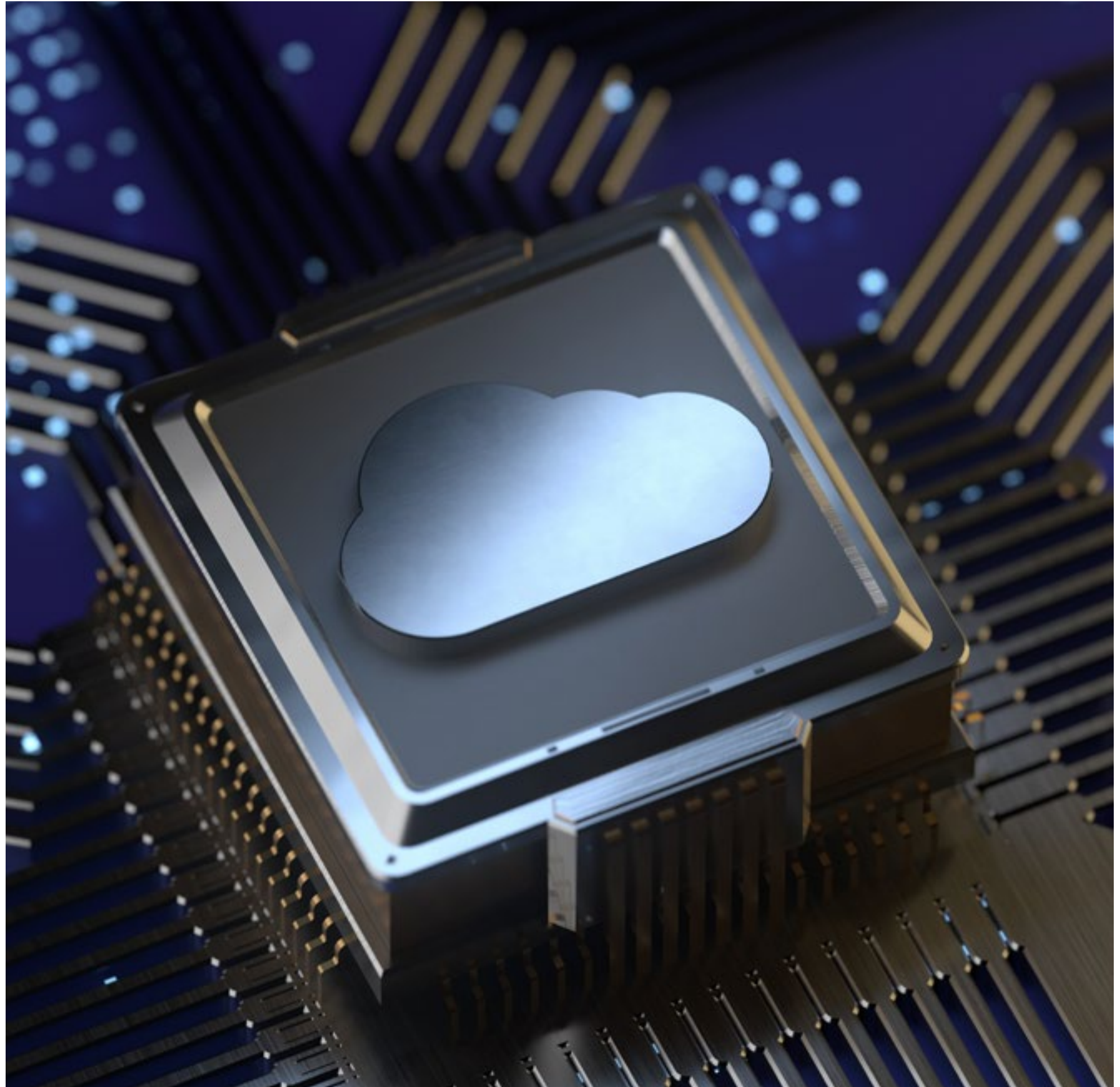
*BT Süreç, Risk ve Bilgi Güvenlik Direktörü
Fuzul Holding*



“Regülasyonlar sebebiyle Fuzulev’in ihtiyaçlarını bulut tarafında çözmek mümkün değildi, yerinde bir çözüm gerekiyordu. Enterprise Vault, Fuzulev’in kullandığı yapıyı hem arşivleyebilen hem de deduplication, yani veri tekilleştirme özelliği olan, böylece içerideki kota yönetimini yapabilen, on-prem, yani yerinde konumlanabilen bir çözümdü. Böylece, başarısı kanıtlanmış bir ürün olan Veritas Enterprise Vault’un kurulumunu Fuzulev’de gönül rahatlığıyla gerçekleştirdik.”

SELAHATTİN ÇAKIN

*Proje Yöneticisi
Platin Bilişim*





“Veritas Enterprise Vault’un en önemli özelliklerinden biri, atıl olan eski veriyi bulur ve bu veriyi dijital arşiv platformuna katar. Yerine kısayol bırakarak birincil veri depolama sistemlerimizde atıl verinin yer kaplamasına engel olur.

Aynı zamanda arşivlenen veriyi indeksleyerek saklar. Bunu yaparken farklı dosya tiplerine de indeksleyebildiği için arşiv içinde arama tarama, teftiş faaliyetlerini çok etkin şekilde yürütülmesine olanak sağlar.

Veritas Enterprise Vault’un en dikkat çekici özelliklerinden bir diğeri, bütün çevrimiçi iletişimi arşivleyebilme yeteneğidir. Bu çevrimiçi iletişim; bir e-posta trafiği olabilirken Zoom, Microsoft Teams gibi sık kullandığımız iletişim araçlarında oluşturduğumuz veri de olabilir. Arşivlenen kişisel veriyi bularak işaretleyebilir, kişisel verinin de artık bir arama kriteri olmasını sağlayabilir.

Fuzuelev ile yollarımız kesiştiğinden beri kurumun ihtiyaçları doğrultusunda çözümler hayata geçirmeyi hedefledik. Bu süreçte bize destek olan değerli distribütörümüz Redington Türkiye’ye ve iş ortağımız Platin Bilişim’e çok teşekkür ederiz.”

KORAY ALKAN

Veritas

Kıdemli Teknik Danışman



Teknoloji Gündemi

Yazar Konuğumuz

**Hüseyin Karayağız**

TRAngels, Kurucu Ortak / TÜRKKEP, Kurucu Otak
RePG Enerji, YK Başkanı / BDM, Lider Melek Yatırımcı
BATRON Enerji, YK Üyesi / LASKA Enerji, Teknoloji, YK Üyesi,
Huseyin.karayağiz@gmail.com

TRAngels: 2040'a BUGÜNDEN DESTEK

Ülkemizdeki ağaçların sayısını artırmak için ağaç dikmek ile startupların çoğalmasını için yatırım yapmak arasında bir fark yok. Bir Çin atasözü, “Ağaç dikmenin en iyi zamanı 20 yıl önceydi, ikinci en iyi zaman ise şimdidir!” diyor. İşte biz melek yatırımcıları, belki işe giriştiklerinde 20 yıl sonrayı adresleyen ama “başlamak için en doğru zaman şimdidir” diyen girişimler heyecanlandırıyor.

Lider Melek Yatırımcı olarak hedeflediğim & çalıştığım girişimler: Yenilenebilir Enerji teknolojileri, Yapay Zeka, Mobil & Otonom Gelecek (Şirket ve Araçlar), Tarım/Gıda: RePG Enerji, Batron Enerji, Laska Enerji, Ahtapot/Octo, Ulouder, Buck.Ai & Adastec, Bifte.co

Melek Yatırımcı fokus alanım: Siber& Mobil güvenlik, Bio, Temiz ve Çevre Teknolojileri: LOKİ, TALA, Bü-Tarım, BAK-TEK, Nanomik, Vahaa

TRAngels girişimleri için bkz.:

<https://www.trangels.com/girisimlerimiz/>

TRAngels: Girişimcilere, startuplar'a destek olmak isteyen “Melek Yatırımcılar”... Hepsi dünyanın değişimini önceden görebilen, bu değişime dair fikir geliştirebilen, harekete geçebilen, gelişime açık, her yaştan insanların oluşturduğu, içlerinde olmaktan benim de büyük mutluluk duyduğum değerli bir topluluk.

42 yaşından sonra kendime yeni bir kariyer seçtim ve “Melek Yatırımcı” oldum. 2012 yılından bu yana “Lider Melek Yatırımcı” olarak çalışıyorum. Bir melek yatırım şirketi ve ağı olarak niteleyebileceğim TRAngels Finansal A.Ş.'yi de 2015 yılında, 36 ortak ve melek

yatırımcı adayı olarak kurduk. 2022 Haziran itibarıyla 86 ortağımız ve 250 melek yatırımcı üyemiz var. Son 6 sene içinde, toplam 34 startup için yatırım yaptık.

Melek yatırımcıya sorular

Adınız melek yatırımcı olunca, sürekli sorular geliyor. Aşağıda sıraladıklarım, en fazla duyduğlarımız. Ben hepsinin cevabını, yaptığımız işi tanımlayarak vermiş olayım: Şimdinin, yani günümüzün değil, 2025-2040 yıllarının problemlerine çare üreten veya o zamanki ihtiyaçlara uygun ürün geliştiren girişimlere (startup) veya girişimcilere yatırım yapmak ve onlarla beraber çalışmak.

Sanırım aşağıdaki tüm soruları kapsayan bir cevap oldu.

- Hangi girişimlere yatırım yapıyorsunuz?
- Girişimciyi veya takımı nasıl seçiyorsunuz?
- Fikir mi, ürün mü önemli?
- Teknoloji mi, uygulaması mı önemli?
- Melek yatırımcı doğrudan mı, bir Melek Ağından mı yatırım yapmalı?

Şimdi herkesten ricam; bu soruların hepsini, bir kez de 2025-2040 arasındaki ihtiyaçları ve problemleri

düşünerek sormaları. Bu durumda aslında cevaplar net olarak ortaya çıkıyor. Yatırım kararı sürecinde en önem verdiğimiz konu, girişimcilerin önümüzdeki 5 yıl içinde gerekli her değişime açık ve çok çalışmaya hazır olmaları. Genellikle, yenilikçi, bilgi-temelli, patent, teknoloji ve pozitif yıkıcı ürünlere sahip olan, derin teknoloji odaklı startaplara daha fazla destek oluyoruz.

Ben de kişisel olarak, geleceğin teknolojileri için çalışan, derin teknolojiye sahip startup'lara odaklanmayı seviyorum.

Hedeflerimiz

2015 yılında bir “finansal girişim” olarak kurduğumuz TRAngels’in 2020-2040 hedefleri şunlardı: Hemen hemen her sektörden ülkemize ve ekonomimize değer katacak fikir, girişim ve inisiyatlara yatırım yapmak ve lider uluslararası şirketler oluşturmak ve geliştirmek.

2025-2040 yıllarının nasıl görüldüğünü daha iyi anlamak için yatırım yaptığımız girişimlerimizin amaçlarına ve hedeflerine bakmak mümkün. Bu yıllar arasında insanlar, ev veya iş yerinde yenilenebilir enerji, su, gıda üretip, önce kendi ihtiyaçlarını karşılayacaklar ve fazla üretim olursa bunu en yakınlarındaki kişi, kurum ya da taşıyıcıya pazar fiyatından satmak isteyecekler. Bu sürecin tamamı dijital ortamda (şirket açma, satma, faturalama, vergilendirilme, saklama) olacak. Bütün bu işlerin her adımı, transaction yani ‘işlem’ olarak saklanacak. Bu kadar çok bilgiyi işlemek için yazılım robotları, yapay zekâ uygulamaları ve siber güvenlik araçları gerekecek. Dijital ortamdaki bütün cihazlar küçük, mobil, ucuz, değiştirilebilir, güncellenebilir, dönüştürülebilir, yeniden kullanılabilir ve anlık servise hazır olacaklar. Sürdürülebilir bir dünya için her atık maddenin geri dönüştürülebilir olduğuna inanan

tüketiciler için üretilecek.

Neden Melek Ağı

Yeni nesillerle beraber değişen tüketici talepleriyle beraber dünya da hızla değişiyor. Birey olarak bir melek yatırımcının tek başına her alandaki gelişmeleri takip etmesi mümkün olmayacağından, yatırımları sadece ilgi duyduğu alanlarla sınırlı kalabiliyor. Zaten çoğunlukla dar bir alanda kalarak, sadece kendi ülkesindeki girişimlere yatırım yapabiliyor.

Bu yüzden TRAngels melek ağı gibi ağlar pek çok konuda potansiyel meleklerle statup seçiminde destek veriyor ve imkân tanıyorlar. Ayrıca bu ağlar sayesinde bilgi, tecrübe, ağ-gücü ve finansal kaynaklar paylaşıldığı gibi risk de azaltılabiliyor. Tabi

risk konusu yanlış anlaşılmalı. Startup dünyasında yatırımcı açısından en doğru yaklaşım, birden fazla yatırım ile bireysel toplam riski yönetmektir. Melek ağlarının tecrübe ile seçtikleri girişimler zaten riski belli oranda azaltmış oluyor.

Son Söz

Ülkemizdeki ağaçların sayısını artırmak için ağaç dikmek ile startapların çoğalmasını için yatırım yapmak arasında bir fark yok. Bir Çin atasözü derki: Ağaç dikmenin en iyi zamanı 20 yıl önceydi, ikinci en iyi zaman ise şimdidir!





Podcast Bölümü

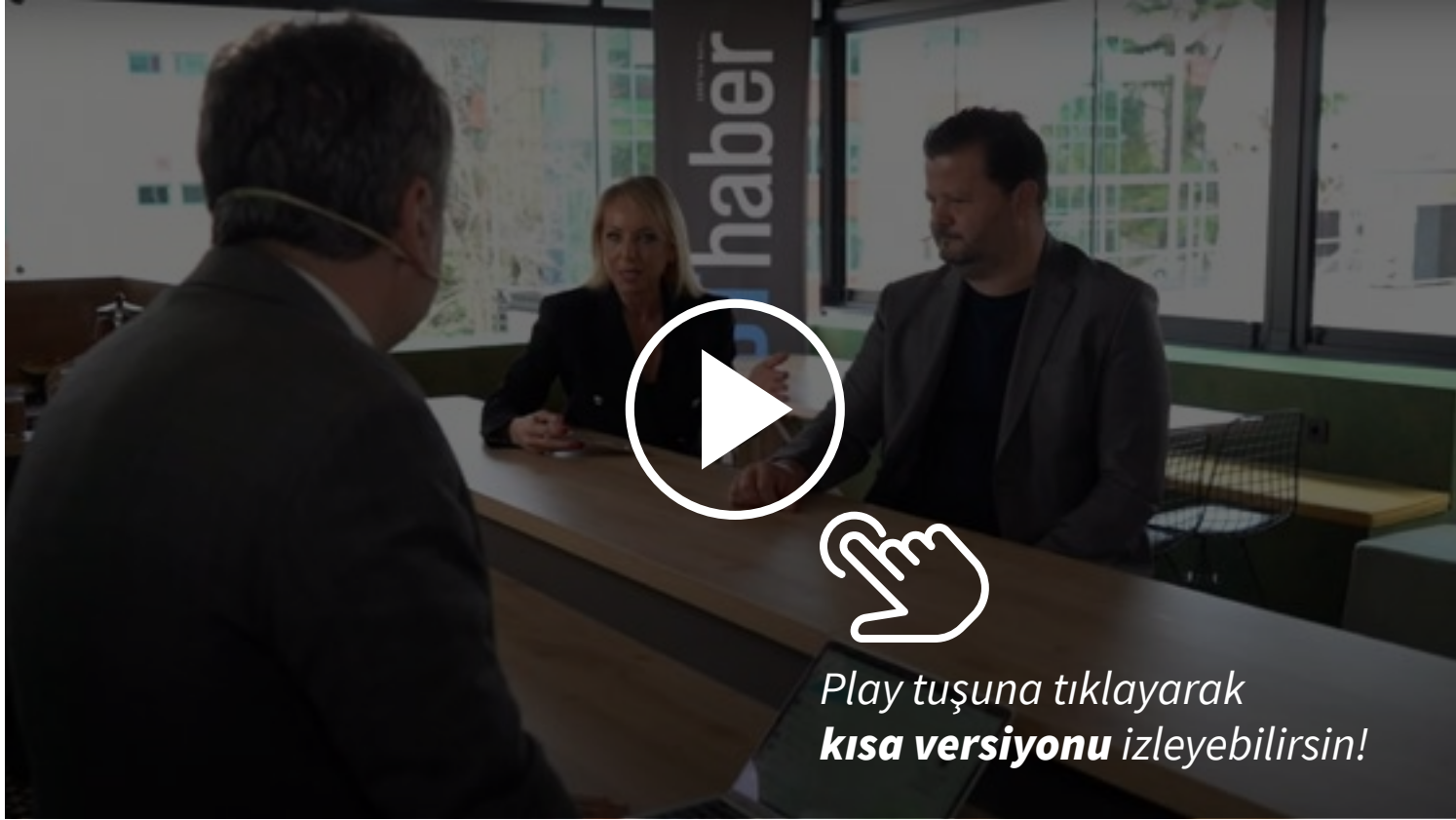
İNSANLIĞIN GELECEĞİNİ DÖNÜŞTÜRMEK İÇİN 10 YIL YA DA GEZEĞENİN DENGESİNİ BOZMAK İÇİN...

*İklim etkisi araştırmacısı
Johan Rockström'un TEDx konuşmasını
ikona tıklayarak dinleyebilirsiniz.*





Teknocoffee Söyleşileri



METaverse DÜNYASI

Redington Teknocoffee söyleşilerinin 16 Mayıs tarihinde gerçekleştirilen “Metaverse Dünyası” başlıklı bölümü, **Teknolojide Kadın Derneği Kurucu ve Yönetim Kurulu Başkanı Zehra Öney, Ivanti Türkiye ve Balkanlar Direktörü Bilgin Demir ile Redington Pazarlama ve İletişim Müdürü Billur Işcan’ın** katılımı ve **BTHaber Şirketler Grubu Başkanı Murat Göçe’nin** moderatörlüğü ile gerçekleştirildi. Söyleşide Metaverse’ün farklı sektörlerde nasıl bir etki yaratmasının beklendiğine dair görüşler paylaşıldı.





Play tuşuna tıklayarak
kısa versiyonu izleyebilirsin!

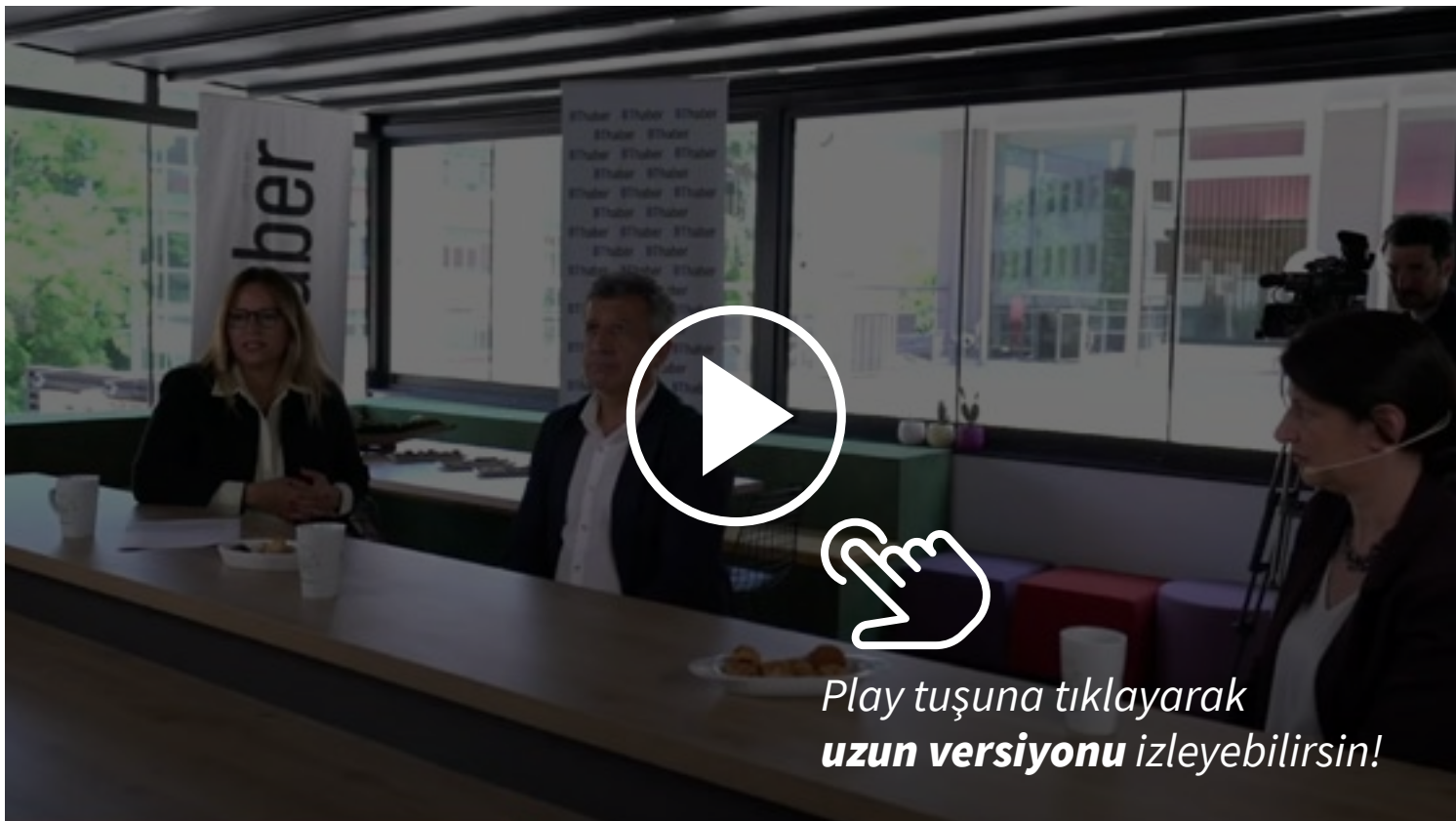
ENERJİ KAYNAKLARININ DİJİTALLEŞMESİ

Redington Teknocoﬀee söyleşilerinin 14 Haziran tarihinde gerçekleştirilen “Enerji Kaynaklarının Dijitalleşmesi” başlıklı bölümü, **Hitachi Kanal Müdürü Aslı Arısal, Redington İş Birim Yöneticisi Emel Eroğlu ve TRAngels Kurucu Ortağı Hüseyin Karayağız’ın** katılımı ve **BTHaber Şirketler Grubu Başkanı Murat Göçe’nin** moderatörlüğü ile gerçekleştirildi. Söyleşi katılımcıları, enerji sektöründe dağıtık enerji kaynaklarının yönetimi, elektrifikasyonun yönetilme ihtiyacı, dijitalleşmenin şebeke altyapısı üzerindeki etkileri, artan enerji tüketimi, değişen tüketici beklentileri ve daha iyi veri yönetimi gibi konular ve yeni iş modelleri hakkındaki görüşlerini paylaştılar.

Redington Teknocoﬀee söyleşilerini takip edin

Redington Türkiye’nin, BT sektörünün önde gelen isimlerini bir araya getiren ve konuklarıyla teknoloji gündemini masaya yatırmayı hedefleyen fijital etkinliği Teknocoﬀee Söyleşileri, 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.



Play tuşuna tıklayarak
uzun versiyonu izleyebilirsin!



Redington'dan Haberler

TAKIMIN YENİ OYUNCULARI



Yağmur Akarsu

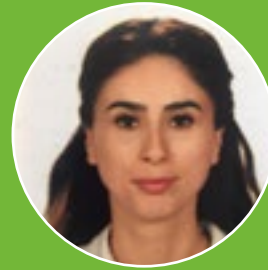
İnsan Kaynakları İş ortağı

yağmur.akarsu@redington.com.tr

Yağmur Akarsu, 16.05.2022 tarihi itibarıyla **Redington Türkiye İnsan Kaynakları ve İdari İşler Direkötürlüğü** altında “**İnsan Kaynakları İş Ortağı**” olarak görevine başladı.

2019 yılında Mikro Yazılım’da İnsan Kaynakları alanında kariyer yaşamına başlayan Yağmur Akarsu, başta işe alım, organizasyonel gelişim ve çalışan bağlılığı olmak üzere insan kaynakları süreçlerinin tamamında uçtan uca sorumluluk üstlendi.

Yağmur Akarsu’ya, “Redington Ailesi’ne hoş geldin!” diyor, görevinde başarılar diliyoruz.



Duygu Sesigüzel

Finans Uzmanı

duygu.sesiguzel@redington.com.tr

Duygu Sesigüzel, 27.06.2022 tarihi itibarıyla **Redington Türkiye Muhasebe ve Finans Departmanı** altında “**Finans Uzmanı**” olarak görevine başladı. Finans alanındaki kariyerine 2003 yılında Borusan şirketinde başlayan Duygu, daha sonra eğitim, ilaç ve teknoloji sektörlerinde yer aldı.

Duygu Sesigüzel’e, “Redington Ailesi’ne hoş geldin!” diyor, görevinde başarılar diliyoruz.



Bahar Sumeli Bidecioğlu

Kanal Satış Yöneticisi

bahar.sumeli@redington.com.tr

Bahar Sumeli Bidecioğlu, 27.06.2022 tarihi itibarıyla **Redington Türkiye Satış Departmanı** altında yeralan **Altyapı İş Birimi’nde “Kanal Satış Yöneticisi”** olarak görevine başladı. Kariyerine 2016 yılında Infonet şirketinde satış alanında başladığı kariyerine Caretta firmasında devam etmiştir. 2018 yılında Arena’da çalışmaya başlamış ve satış projelerini yürütmüştür. Ardından SymPro şirketinde satış kariyerine devam etmiştir.

Bahar Sumeli Bidecioğlu’na “Redington Ailesi’ne hoş geldin!” diyor, görevinde başarılar diliyoruz!



Markalarımızdan Haberler





Aytaç Düzgün
Veritas Türkiye Kanal Satış Müdürü

VERITAS

VERITAS EKOSİSTEMİ İÇİN DEĞİŞİM VE DÖNÜŞÜM YILI

Veritas Türkiye'nin Kanal Satış Müdürü Aytaç Düzgün, geçtiğimiz mali yılı iş ortaklarıyla birlikte büyüyerek, hatta bölgenin en iyi ülkesi seçilerek kapattıklarını belirtirken, değişim ve dönüşüm yılı olarak belirledikleri yeni mali yılı da büyüyerek tamamlamayı hedeflediklerini vurguluyor. Veritas bu yıl, kiralama yöntemi ile lisanslama modeline geçiş yapmasının yanı sıra yeni duyurmuş olduğu tüm çözümlerini de bulut entegre şekilde kullanıma sunuyor.

ÖDÜLLERDEN BAZILARI

Gartner
16x
LEADER

Magic Quadrant™
Leader in Enterprise
Backup and Recovery
Software Solutions

Gartner
15x
LEADER

Magic Quadrant™
Leader in Enterprise
Information
Archiving



“Geçtiğimiz mali yılı Nisan ayında, büyüyerek ve hatta bölgenin en iyi ülkesi seçilerek kapattık. Dolayısıyla 2022'nin Veritas Türkiye için oldukça başarılı bir yıl olarak tamamlanacağı açıkça görülüyor.”

“2023'ün tüm zorluklarına rağmen ciddi fırsatlar barındıracak bir yıl olmasını bekliyoruz. İş

ortaklarımızın karlılıklarını ve cirolarını artırmalarını sağlayacağına inandığımız bu fırsatları, en iyi şekilde değerlendireceğiz.”

Veritas'ın global çapta iddialı olduğu, liderlik yaptığı faaliyet alanları neler?

Veritas 30 Yılı aşkın süredir sektör liderliğini sürdürüyor. Gartner Magic Quadrant'ta 16 Yıl üst üste

Kurumsal Yedekleme ve Kurtarma Çözümleri alanında ve 15 Yıl üst üste Kurumsal Veri Arşivleme alanında lider konumunda yer alıyor. Sürekli olarak arge yatırımları ile çözümlerimizi geliştirmek ve çağımızın gerekliliklerine ayak uydurmak için çalışıyoruz. Bize güvenen müşterilerimizin ve iş ortaklarımızın sayısının her geçen gün artmasını bu çabaya borçluyuz.

Türkiye’de Veritas kendisini nasıl konumlandırıyor, hangi sektörlerde, hangi alanlarda öne çıkıyor?

Veritas ürün ve çözüm ailesinde, kurumsal alanda faaliyet gösteren her kuruluş için mutlaka bir çözüm bulunuyor. Özellikle Telekomünikasyon ve Finans sektörlerinde çok yoğun olarak Veritas çözümleri kullanılıyor. Bununla beraber Kamu, Sigortacılık, E-Ticaret ve Üretim sektörlerinde de oldukça fazla sayıda müşteriye sahibiz. Ama bu diğer sektörlerde olmadığımız anlamına gelmiyor. Diğer sektörlerde de farklı ölçeklerde müşterilerimiz mevcut. O nedenle dünyada olduğu gibi Türkiye’de de Veritas kullanımı oldukça yaygın.

Geçtiğimiz mali yılı nasıl kapattınız ve önümüzdeki döneme ve gelecek yıla dair beklentileriniz neler?

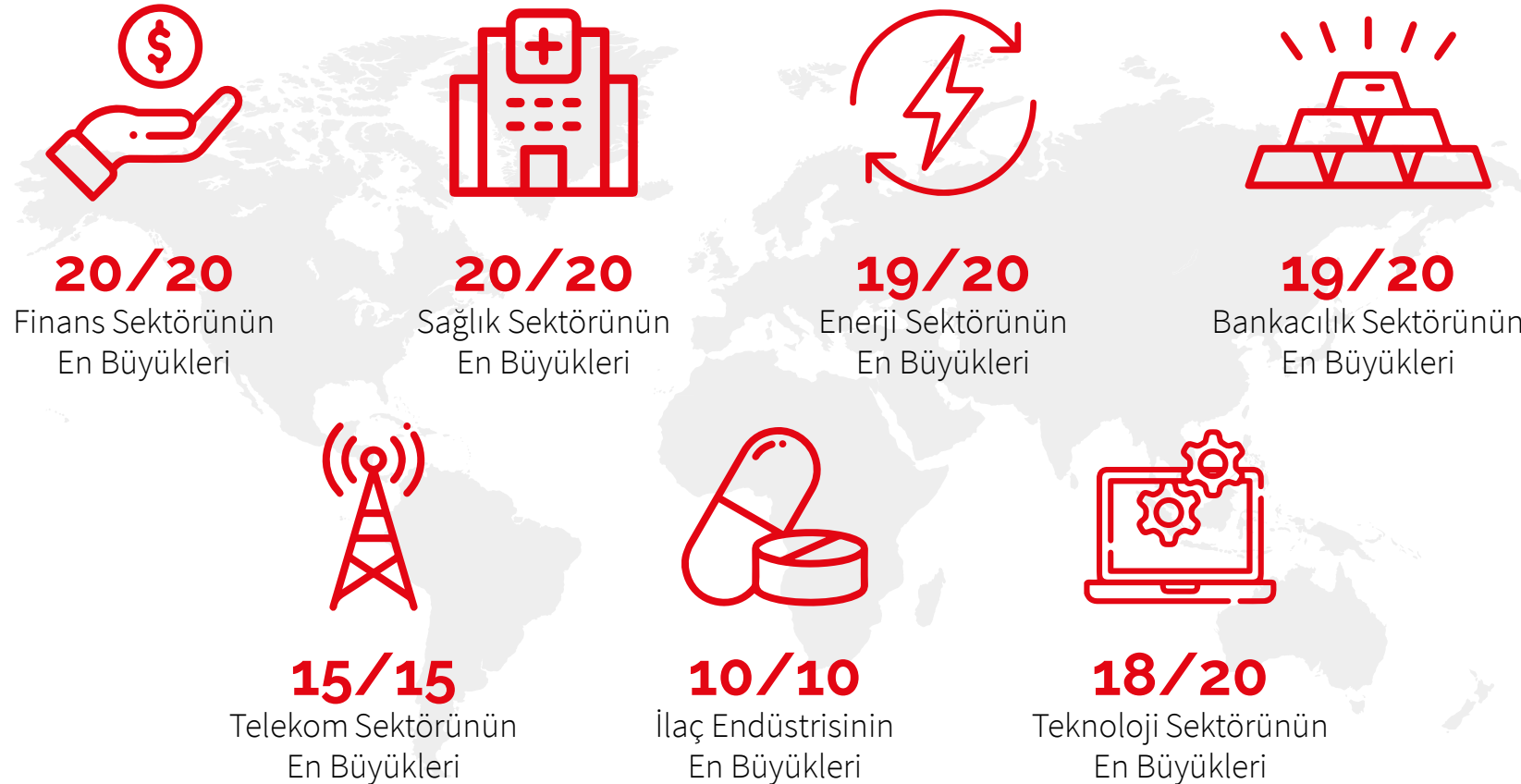
Geçtiğimiz mali yılı Nisan ayında, büyüyerek ve hatta bölgenin en iyi ülkesi seçilerek kapattık. Dolayısıyla 2022’nin Veritas Türkiye için oldukça başarılı bir yıl olarak tamamlanacağı açıkça görülüyor. 2023’ün ise tüm zorluklarına rağmen ciddi fırsatlar barındıracak bir yıl olmasını bekliyoruz. İş ortaklarımızın karlılıklarını ve cirolarını artırmalarını sağlayacağına inandığımız bu fırsatları, en iyi şekilde değerlendireceğiz.

Veritas, Türkiye’de hangi kanallar üzerinden yaygınlaşıyor, yaygınlaşma stratejileri neler? Redington bu stratejiler içerisinde nasıl bir yer teşkil ediyor?

Türkiye’de oldukça geniş bir iş ortağı ağına sahibiz ve tüm projelerimizi iş ortaklarımız ile birlikte geliştiriyoruz. Uzun yıllardır Veritas’la çalışan iş ortaklarımızın yanı sıra ekosistemimize son yıllarda katılan iş ortaklarımızın sayısı da oldukça fazla. Redington bünyesinde bulunan hem satış hem de teknik arkadaşlarımızın tecrübesi bizim pazara gidiş stratejilerimizde çok kilit bir rol oynuyor. Özellikle daha önce Veritas ile yolları kesişmemiş iş ortaklarımızın hem satış hem de teknik desteği Redington ekibinden alabilmesi, daha güvenli şekilde proje geliştirmelerine olanak sağlıyor. Bunların yanında iş ortaklarına sağlanan **Pazarlama** desteklerinin de artarak devam etmesi büyümenin en temel adımlarından biri olarak karşımıza çıkıyor.

KÜRESEL YAYGINLIK

Burada adı geçen ana endüstrilerin en büyük kurumsal şirketlerinde Veritas çözümleri hâkim.



Kaynak: https://www.veritas.com/content/dam/www/en_us/documents/infographics/IG_veritas_by_the_numbers_V1493.pdf



Önümüzdeki yarı yılın konuları neler? Bu çerçevede Redington ile hangi etkinlikleri planlıyorsunuz?

Veritas, Nisan ayında başlayan yeni mali yılı ile birlikte Lisanslama tarafında bazı yenilikler duyurdu. Bilişim sektöründe gözlemlediğimiz dönüşüme paralel olarak biz de Kiralama (Subscription) Yöntemini lisanslama stratejimize entegre etmiş durumdayız. Bu dönüşüm hem mevcut hem de yeni müşterilerimize önemli avantajlar sağlıyor. Özellikle, toplam sahip olma maliyetlerinin düşürülmesi, öngörülebilir yıllık harcama ve yönetim giderlerinin azaltılması ve bulut teknolojilerine geçişin kolaylaştırılması öne çıkan avantajlardan birkaçı. Bu yılın bir diğer önemli yaklaşımı ise Bulut Servis Sağlayıcıları ile

birlikte geliştirdiğimiz ortak çözümlerin kullanımının artırılması. Yeni duyurmuş olduğumuz çözümlerin tamamı buluta entegre şekilde kullanıma sunuluyor. Elbette ki önümüzdeki günlerde bu değişim, dönüşüm ve yeni çözümlerimizi duyurmak için etkinliklerimiz ve eğitimlerimize hız vereceğiz. Kuşkusuz, bu ürünlerin ve çözümlerin çeşitli etkinliklerle pazara ulaştırılmasında, Redington ailesine de önemli görevler düşüyor.

Son olarak iş ortaklarınıza aktarmak istediğiniz mesajlar neler?

Bu yıl Veritas'ın duyurmuş olduğu yeni iş ortakları programları ile birlikte karlılıklarını yükseltebilecekleri bir yıl olacağını öngörüyorum. İş ortaklarımızın,

söz konusu programları ve Redington'ın çeyrek dönemlerde düzenlemekte olduğu satış hedefli kampanyaları yakından takip etmelerini öneririm. Bu değişim ve dönüşüm senesinde en büyük gücümüzün iş ortaklarımızdan geldiğini biliyorum ve birlikte büyüyeceğimiz bir yıl geçirmeyi temenni ediyorum.





Ersin Arslan
Netaş Satınalma
Müdürü

BALIKÇININ GÜNLÜĞÜ

Hayatımda amatör balıkçılığın apayrı bir yeri ve önemi var. Çok keyifli, çok heyecanlı, çok eğlenceli, çok çok çok... Tatlı su ya da tuzlu su fark etmez, “balık nerede, ben orada” kısacası.



Kendi deneyimlerimi anlatmadan önce de hemen not düşeyim: Ne tür balıkçılıkla ilgilenirseniz ilgilenin, balıkçılığın ilk ve tek olmazsa olmazı sabırdır.

Başlıyoruz! Kıyı balıkçılığı, amatör balıkçılığın başlangıç noktasıdır. Uzun dönemdeki hedefim, tekne balıkçılığı ile bu heyecana devam etmek. Bu yazımda, tuzlu su kıyı balıkçılığı çeşitlerinden biri olan Spin (At-Çek) avcılığından bahsetmek istiyorum sizlere...

Spin avcılık için;

Öncelikle uygun bir kamış seçilmelidir. Kamış oldukça hafif ancak dayanıklı olmalıdır. En çok 2,4 m-2,7 m uzunluğu olan ve atış ağırlığı 10-40 gram olan kamışlar tercih edilir.

İkinci olarak uygun olta makinası seçilmelidir. Makina yine hafif ve güçlü olmalıdır. En çok 3000-4000'lik boyutu olan ve çeker 9-12 kg olan makinalar tercih edilir.

Üçüncü olarak uygun bir misina seçilmelidir. Misina, örgü ip misina olmalıdır ki sahte balığı olabilecek en uzak mesafeye atabilelim. En çok 8 katlı, koyu yeşil örgü misina tercih edilir.

Son olarak at-çek avlarında kullanacağımız sahte balıklarımız olmalıdır. Her sahte balığın özellikleri farklıdır. Hedef balığa, derinliğe, avlanılan bölgeye ve günün saatlerine göre birçok çeşidi vardır. Bazı sahte balıklar suya batmadan su üstünden yüzebiliyorken bazıları ise ağırlığına göre suyun 30-50 cm veya

1-2 m altından yüzebilir. Hedefinize göre hangisini kullanabileceğinize karar vermek size kalmış.

Spin avımıza, “Kamış-Makine-Misina-Sahte Balık” seçimi ve hazırlanması sonrası başlayabiliriz. Amacımız öncelikle sahemizi en uzağa atmak, sonrasında sahemiz denize düştüğünde küçük kamış hareketleri (aksiyonları) vererek yavaş yavaş olta makinamızı sarmaktır. Balığı sahemizle kandıramadık bir daha atarız, olmadı bir daha...

Spin avcılığın bir diğer adı da “at-çek” tir. Yani sabrınız ve kolunuzun kuvveti yettiğinde at-çek yaparsınız oltanızla.

Sizlere, spin avı (at-çek) ile yakaladığım Çupra balığının hikâyesini anlatmak istiyorum.

Nisan ayında Bodrum'da Göltürkbükü Cennet Koyu'na gittim. Oltamı hazırlayıp deniz kıyısına indim. Birkaç atış yaptıktan sonra ilk balığımı yakaladım: Levrek familyasından yazılı Hani Balığı... Fotoğrafını çekip bıraktım. 5 dakika sonra bir tane daha yakaladım. Sonrasında sırayla sahtelerimi değiştirmeye başladım. Hangi sahteyi denesem aynı balıktan yakalayıp fotoğraf çekmeye devam ettim. Ertesi sabah saat 05:00'te tekrar gittim. Yağmur altında 18 atış yaptım, 15 adet yazılı Hani Balığı yakaladım. Herhalde Cennet Koyu'nu istila etmişler, başka balık yaşamıyor dedim kendi kendime... Ertesi sabah 05:00'te kalktım, sahile vardığımda yavru balıklar dikkatimi çekti. Atışlara başladım. 20 dakika ara ile 4 adet yazılı Hani Balığı yakaladım. Bir gariplik vardı, bu kadar yavru balık var ve çok az yazılı Hani Balığı yakalayabilmişim. Bir atış daha yaptım, her zaman olduğu gibi aynı aksiyonları vererek oltamı sarıyordum. Birden makine ağırlaştı, oltayı saramadım. Eyvah sahte taşa takıldı, çekemiyorum diye düşündüm. Sonra birden oltamın ucu sallanmaya başladı, kalama sesi ile birlikte ip makineden boşalmaya başladı. O an büyük bir balık vurduğunu anladım. Yavaş yavaş kalamayı kapatıp makinayı sarmaya başladım. Balığın yorulması için yavaş yavaş kalamayı kapatıyoruz ki büyük balık ip misinamızı/sahtemizi koparıp gitmesin... Mücadeleye devam ediyordum ve hala ne yakaladığımı bilmiyordum. 5-6 dakika sonunda gözlerime inanamadım, oltamın ucunda 1 kg civarı kocaman bir Çupra vardı. Yanında aynı boyutlarda bir tane daha gördüm. İğneden düşmesin diye hemen iskeleye aldım. Önce fotoğrafını çektim, sonra videosunu. Diğer Çuprayı da yakalamak için aynı yöne defalarca atış yaptım ama nafile...

Sahteyi aldığım internet sitesindeki satıcıya, palyaço rengi ile Bodrum'da yakaladığım Çupra'nın fotoğraflarını gönderdim. Sitede bu fotoğrafı kullanarak satışları 2 katına çıkardı.

Bu avda kullandığım malzemelerim;

Kamış: 2,4 m uzunluğu ve atış ağırlığı 10-40 g (Daiwa Crossfire Spin MH Serisi 240cm)

Makine: 4000'lik boyutu olan ve çekeri 12 kg (Daiwa Legalis LT 2017 4000 DCXH)

Misina: Örgü ip 8 katlı, 0.16 mm ve çekeri 9 kg (Daiwa J-Braid 8B Koyu Yeşil 150m)

Snap: S boy ve çekeri 9 kg (Daiwa Prorex Klips)

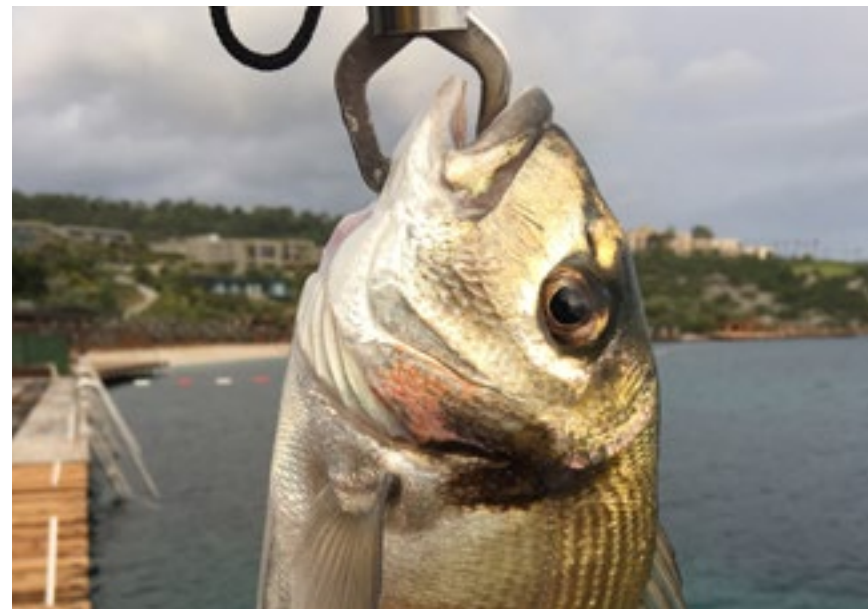
Sahte yemler:

12.0 cm 15.0 g, minnow, daları 0-5 m, limon ve palyaço rengi.

11.0 cm 13.5 g, crankbait, daları 0.5-2 m, sardalya, limon ve palyaço renk.

11.5 cm 14.0 g, popper, su üstü yüzen, natural renk.

12.0 cm 22.0 g, popper, su üstü yüzen, mavi renk.



12.5 cm 12.4 g, crankbait, daları 0.5-2 m, limon renk.

Son olarak sizlerle Bodrum'da at-çek yöntemi ile yakaladığım deniz Çupra'sının fotoğraflarını paylaşmak istiyorum. Bir sonraki yazımda, farklı bir olta ve balık avcılığı ile görüşmek dileği ile...

"22 Eylül 1979 İstanbul'da doğdum. 1994 Yılında Kadıköy Yazıcıoğlu İş Hanında PC montajı ile staja başladığım bilişim sektöründeki iş hayatıma, bir süre Teknik Servis Uzmanı olarak devam ettim. Patronum çok konuştuğumu söyleyip beni satışta denedi. Sentim-Armada-Logicom'da 15 sene boyunca Account Manager olarak çalıştım. 9 yıldır Netaş'ta Satınalma Müdürü olarak çalışmaya devam ediyorum. İşimi her zaman severek yaptım, severek yapmaya da devam ediyorum."

Balıkçılık hobim, küçük yaşta memleketim Ilgaz'da, Devrez Çayı'nda el oltası ile başladı. Babam balık tutmayı çok sever, giderken beni de yanında götürürdü. Bazen deniz kenarı, bazen göl kenarı, bazen bir akarsu... Sonra zaman ilerledikçe baktım ki, vazgeçilmez bir tutku haline gelmiş benim için. Oltalarım ve sahte balıklarım tatillerimde bile yanımdan ayrılmaz benimle her gittiğim yere gelir olmuş...

Özetle balıkçılık bir tutkudur. Sabah güneş doğmadan yollara düşmek, denizin kokusunu duymak, denizle iç içe olmak, kendini kaptırıp saatlerce sıcak-soğuk demeden beklemeyi keyif yapacak başka bir etkinlik yoktur herhalde."

<https://www.instagram.com/arslanersin18/>

<https://www.facebook.com/ersin.arslan.1818>

<https://www.linkedin.com/in/ersin-arслан-35479932/>



Etkinliklerimiz

SPLUNK İŞ ORTAKLARI İFTAR BULUŞMASI

26 Nisan 2022 / İstanbul

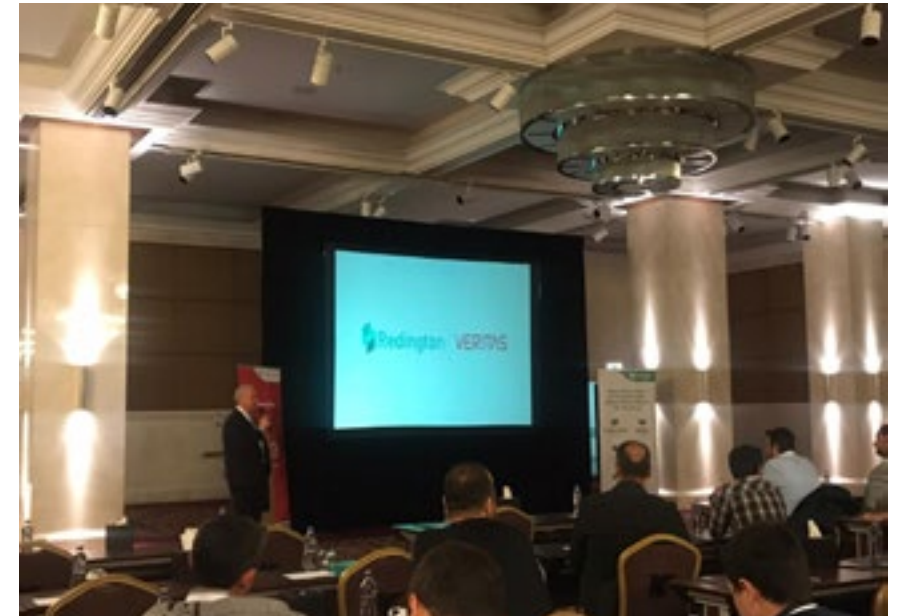
Redington Türkiye, Splunk iş ortaklarını, Kalamış Bedri Usta'da gerçekleştirilen iftar yemeğinde bir araya getirdi. Toplam 35 iş ortağının katıldığı iftar yemeği vesilesiyle, korona günlerinin ardından keyifli bir yüz yüze sohbet ortamı da yaratılmış oldu.



VERITAS “KAMU KURUMLARI İÇİN VERİ YÖNETİMİ VE GÜVENLİĞİ” ETKİNLİĞİ

12 Mayıs 2022 / Ankara

Veritas ve Redington Türkiye, 12 Mayıs tarihinde, JW Marriot Ankara’da, kamudaki son kullanıcılara yönelik bir etkinlik düzenledi. Yarım gün süren etkinlik, Redington Türkiye Satış Direktörü Cenk Soyluoğlu ve Veritas Türkiye Ülke Müdürü Hilmi Güneş’in açılış konuşmaları ile başladı. Ardından, Veritas Teknik Danışmanı Bahadır Kızıltan, NetBackup 10 ile gelen yeniliklere dair detaylı bilgiler verdi. Etkinliğin kapanışında ise Veritas Kıdemli Teknik Danışmanı Koray Alkan, “Dijital Uyumluluk ve Veri Yönetimi” başlıklı sunumunu gerçekleştirdi. Davetliler, gerek kahve aralarında gerekse etkinliğin sonunda düzenlenen öğle yemeğinde Veritas uzmanlarıyla bir araya gelerek, Veritas teknolojilerine dair sohbet etme fırsatı da buldular.



IVANTI VE REDINGTON TÜRKİYE IDC CIO SUMMIT 2022'YE KATILDI

13-14 Mayıs 2022 / Sakarya-Sapanca

Ivanti ve Redington Türkiye, iki yıl aradan sonra bu yıl 13-14 Mayıs tarihlerinde NG Enjoy Sapanca'da gerçekleşen IDC CIO Summit 2022'de yer aldı. Ivanti Bölge Direktörü Bilgin Demir, uçtan uca tüm BT süreçlerini Ivanti Neurons platformuyla yöneten Dominos Pizza başarı hikayesini anlatırken Redington Türkiye Satış Direktörü Cenk Soyluoğlu da kısa bir sunum ile Redington'ı tanıttı.



VERITAS İŞ ORTAKLARI BULUŞMASI: “YAZA ADALAR’DA MERHABA”

10-11 Haziran 2022 / İstanbul-Adalar

Redington Türkiye ve Veritas, iş ortaklarıyla iki günlük bir “Yaza Adalar’da Merhaba” etkinliği düzenledi. 10 Haziran’da Büyükdada Splendid Otel’e giriş yapan davetliler, keyifli bir öğle yemeğinin ardından Veritas ve Redington Türkiye yöneticilerinin sunumlarına katıldılar. Akşam yemeği için Sedef Adası’na geçen davetliler güneşi batırırken muhteşem manzaranın tadını çıkarma fırsatı da buldular. DJ performansı eşliğinde Elio’da gerçekleşen akşam yemeğinin ardından tekrar Büyükdada’ya Splendid Otel’e dönüldü. Yoğun iş temposundan uzaklaşmayı hedefleyen etkinlik, 11 Haziran sabahı gerçekleştirilen kahvaltıyla tamamlandı.



“HITACHI İLE YAZA MERHABA” ETKİNLİĞİ

15 Haziran 2022 / İstanbul-Şile

Redington Türkiye, Hitachi ile birlikte iş ortaklarını bir araya getirmeyi hedefleyen bir “Yaza Merhaba” etkinliği düzenledi. Şile’nin en gözde mekanlarından Casa Lavanda Otel’de gerçekleştirilen etkinlikte, Hitachi ve Redington Türkiye yöneticileri de sunumlarıyla yer aldılar.



RED HAT OPENSIFT HANDS-ON EĞİTİMİ

21 Haziran 2022 /İstanbul

Redington Türkiye ofisinde, Red Hat iş ortaklarının katılımıyla yarım günlük bir eğitim düzenlendi. Karşılama ve kahvaltı ile başlayan eğitim, Redington Türkiye Kıdemli Teknik Satış Mühendisi Caner Korkmaz'ın gerçekleştirdiği iki saatlik “OpenShift Hands-on Workshop” konulu eğitim sunumuyla tamamlandı. Katılımcılar, Redington Türkiye ofisinin kış bahçesinde hazırlanan öğle yemeğinde bir araya gelerek workshop ile sohbet etme fırsatı da buldular.



“SPLUNK PARTNERVERSE” ETKİNLİĞİ

23 Haziran 2022 / İstanbul

Redington Türkiye ofisinde, “Splunk Partnerverse” geçişi ile ilgili gelişmelerin paylaşıldığı, iş ortaklarına yönelik bir etkinlik düzenlendi. Splunk Satış Yöneticisi Sinem Kartal tarafından gerçekleştirilen “Partnerverse” sunumunun ardından verilen kahve arasında, Redington Türkiye ofisinin Akademi Salonu, parfüm atölyesi için hazır hale getirildi. Parfüm atölyesinde katılımcılara, kişiye özel parfüm üretme deneyimi yaşatıldıktan sonra, kış bahçesinde barbekü ikramları sunuldu.





Sosyal medya hesaplarımızı takip etmeyi unutmayın!

*Aşağıdaki ikonlara tıklayarak
sosyal medya hesaplarımıza erişim sağlayabilirsiniz.*

