

MALİYETLERİNİZİ **NASIL AZALTIRSINIZ?**

Ekonomist

ARALIK 2019

e-dönüşüm

✦ QNB Finansbank'ın
yeni ürününün
**KOBİ'lere sağladığı
avantajlar**

E-FATURA
KULLANARAK,
BAŞARIYA ULAŞAN
ŞİRKETLER

Dijital
dönüşüm
başladı

*Yeni döneme
yönelik
teknolojik
çözümler*

 **QNB**
eFINANS
katkılarıyla

QNB Finansbank'tan ücretsiz KOBİ e-Dönüşüm Paketi

QNB Finansbank müşterileri e-Fatura, e-İrsaliye, e-Defter ve e-Arşiv'den oluşan KOBİ e-Dönüşüm Paketi'ne hiçbir ücret ödmeden ve koşulsuz sahip oluyorlar. İlk etapta 2022'ye kadar ücretsiz olan KOBİ e-Dönüşüm Paketi'nin devamında QNB Finansbank farklı projeler ve ürünlerle KOBİ'leri desteklemeye devam edecek.

İşinizi geleceğe taşımaya karar verdiğiniz anda
QNB Finansbank yanınızda.

KOBİ e-Dönüşüm Paketi QNB eFinans'ın sağlayacağı ürün/hizmetlerden oluşmaktadır, farklı bir özel entegratörden alınacak ürün/hizmetler QNB Finansbank tarafından hediye edilmeyecektir. e-Fatura, e-Arşiv ve e-İrsaliye için kullanım kotası senelik 100.000 adet, e-Defter için 1 GB kullanımdır. Bilgi için: qnbfinansbank.com

[editör]

Yıl biterken yeni dergi, yeni heyecan

Ekonomist Dergisi ve QNB eFinans'ın katkılarıyla yeni bir dergiyi yayın hayatına kazandırmanın sevincini ve heyecanını yaşıyoruz. 'e-Dönüşüm' adıyla her ay düzenli olarak yayınlayacağımız bu derginin, özellikle yaşadığımız dijital çağa önemli bir rehber olacağını umuyoruz.

KOBİ'ler için yeni bir dönemin başladığını söylemek yanlış olmaz. Biz de her ay dijital dönüşüme yönelik araştırma haberleriyle şirketlerin bu süreçlerine ışık tutacağız. Örneğin Sibel her ay hazırlayacağı 'Duayen' köşesinde, kendi sektörünün önde gelen isimlerinin kurumsal dijital süreçlerini ve bu yönde vereceği tavsiyeleri sayfalarına taşıyacak. Zira bu ay perakende ektörünün duayeni Cem Boyner'in yazısını kaçırmayın derim.

Gözde, 'Tekno Pano' köşesiyle özellikle yurtdışındaki endüstri 4.0 ve yapay zeka teknolojilerine mercek tutacak.

Haber merkezindeki arkadaşlarımız Ayşegül, Özlem, Levent, Aram ve Ceren ise her ay gerçekleştirecekleri röportajlar ile şirketlerin e-Dönüşüm ajandalarını araştırarak. Görsel yönetmenimiz Engin de sayfa tasarımıyla dergimize hayat verecek.

Bu ay kapak haberimizde sistemin düzenleyici kurumu olan Gelir İdaresi Başkanlığı'nın 19 Ekim'de yayınladığı tebliği araştırdık. e-Dönüşüm tebliği ile 2020 yılında e-Fatura kullanıcı sayısı 270 bin civarına çıkacak. Peki, bu şirketlere nasıl bir yükümlülük getirecek? Bu konuda akla gelen tüm sorulara yanıt bulmaya çalıştık. Şimdiden 2020'nin ülkemiz ve dünya için güzel bir yıl olmasını diliyorum.

Önümüzdeki ay görüşmek dileğiyle...



Burcu Tuvay
btuvay@ekonomist.com.tr

Ekonomist HAFTALIK EKONOMİ VE SİYASİ HABER DERGİSİ

e-dönüşüm

QNB
eFINANS



YAYINCISI
Doğan Burda Dergi
Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.

GENEL MÜDÜR Cem M. Başar
YAYIN YÖNETMENİ Talat Yeşiloğlu
YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ (Sorumlu) Dr. Orhan Karaca
HABER MÜDÜRÜ Talip Yılmaz
GÖRSEL YÖNETMEN Özcan Çayçoşar

EDİTÖRLER
E-DÖNÜŞÜM Burcu Tuvay
BORSA - TEKNOLOJİ Gözde Yeniova
HABER MERKEZİ Levent Gökmen, Özlem Bay Yılmaz, Sibel Atik, Ayşegül Sakarya Pehlivan, Aram Ekin Duran, Ceren Oral
MARKA MÜDÜRÜ Arzu Sözeri
SAYFA UYGULAMA M. Engin Bilgin
FOTOĞRAFLAR Hüseyin S. Öngen, Gökhan Çelebi

ANKARA TEMSİLCİSİ Erdal İpekeşen
Tel: 0 312 207 00 71
ekonomist@doganburda.com

YÖNETİM
SATIŞ VE DAĞITIM DİREKTÖRÜ Egemen Erkorol
ÜRETİM PLANLAMA DİREKTÖRÜ
(TÜZEL KİŞİ TEMSİLCİSİ) Yakup Kurtulmuş
FİNANS DİREKTÖRÜ Didem Kuruca

ETKİNLİK VE PROJE DİREKTÖRÜ Ali Erman İleri
REKLAM GRUP BAŞKANI Nisa Aslı Erten Çokça
REKLAM GRUP BAŞKAN YRD. Seda Erdoğan Dal
REKLAM SATIŞ KOORDİNATÖRÜ
Neyran Çınar, Burcu Kevser Karaçam
REKLAM SATIŞ MÜDÜRÜ
Burcu Acavut - İpek Tunali - Ecem Arda
TEKNİK MÜDÜR Ayfer Kaygun Buka
Tel: 0 212 336 53 61 - 62
BÖLGELER SATIŞ MÜDÜRÜ Dilek Ünlü
Tel: 0212 336 53 72 Faks: 0 212 336 53 91
PROJE MÜDÜRÜ Selçuk Ergenç
Tel: 0 212 336 53 60 (3 hat) Faks: 0 212 336 53 90

REZERVASYON
Tel: 0 212 336 53 00/57/59 Faks: 0 212 336 53 92/93

ANKARA REKLAM SATIŞ KOORDİNATÖRÜ
Sezinur Balıkcıoğlu
ANKARA REKLAM SATIŞ MÜDÜRÜ
Beliz Balıbey Tel: 0 312 207 00 72/73
HEDEF SAYFALAR
Tel: 0 212 336 53 70 Faks: 0 212 336 53 91

YÖNETİM YERİ
Kuştepe Mahallesi, Mecidiyeköy Yolu Cad. No:12
Trump Towers Kule 2, Kat 21 - 22 - 23 34387 Şişli/İST.
Tel: 0 212 410 32 00 Faks: 0 212 410 35 81

BASKI
Bilnet Matbaacılık ve Yayıncılık A.Ş.
Dudullu Organize San. Bölgesi 1.Cad.
No:16 Ümraniye-İSTANBUL
Tel: 444 44 03 Faks: 0216 365 99 08/08
www.bilnet.net.com
Sertifika No: 42716

DAĞITIM
Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.

YAYIN TÜRÜ Yerel, süreli, haftalık

FİPP üyesidir.

© Ekonomist Dergisi Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş. tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Ekonomist Dergisi'nin isim ve yayın hakkı Doğan Burda Dergi Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.'ye aittir. Dergide yayımlanan yazı, fotoğraf, harita, illüstrasyon ve konuların her hakkı saklıdır. İzinsiz, kaynak gösterilerek dahi alıntı yapılamaz.

DB OKUR HİZMETLERİ HATTI 0 212 478 0 300
okurhizmetleri@doganburda.com

DB ABONE HİZMETLERİ HATTI
Tel: (0 212) 478 0 300 Faks: (0 212) 410 35 12-13

ÇALIŞMA SAATLERİ
abone@doganburda.com / www.doganburda.com
Hergün saat 09.00-22.00 arasında hizmet verilmektedir.

[içindekiler]



6

8



12



16



18



20

- 6 Dijital pano
- 5 Dijital işbirlikleri artıyor
- 8 **KAPAK KONUSU**
2020 e-Dönüşüm yılı olacak
- 12 "Avrupa'nın en iyi 10 e-Fatura çözüm sağlayıcısı arasındayız"
- 16 **DUAYEN**
Perakendenin e-Dönüşüm yolculuğu
- 18 Talya Bilişim, yurtdışı atağına kalkacak
- 20 Global operasyonu yapay zekayla yönetiyor
- 22 "İş zekası raporlarına yeni teknolojiler getireceğiz"
- 24 **TEKNO PANO**
- 26 "Dijital dönüşüm en önemli gündem maddemiz"
- 28 QNB eFinans Kanal Satış ve İş Ortakları Bölüm Müdürü İlke Altın:
e-DEFTER'DE YENİ BİR DÖNEM BAŞLADI
- 30 Kazancı Holding 2020'de e-Arşiv'e geçiyor
- 32 Talya Bilişim, yurtdışı atağına kalkacak
- 34 Vergi gündemi

28



32



26



DİJİTAL İŞBİRLİKLERİ ARTIYOR

Yoğun rekabetin yaşandığı günümüzde şirketler, verimliliklerini artırmak ve sundukları deneyimin kalitesiyle rakiplerinden ayrışabilmek için dijital dönüşüme hız vermiş durumda. Yurtdışında bu süreç teknoloji şirketlerini satın alarak yönetiliyor. Türkiye’de ise daha çok teknoloji şirketleriyle işbirliğine gidilmesi tercih ediliyor.

Özlem Bay obay@ekonomist.com.tr



Dijital dönüşüm her şirket için bir zorunluluk. Türkiye’de ise son dönemde yurtdışındaki örneklerinden farklı olarak dijitalleşme yolunda daha çok ‘şirket işbirlikleri’ öne çıkıyor. Öyle ki birçok şirket farklı işbirliklerine gitmeyi tercih ediyor. Son olarak geçtiğimiz günlerde e-ticaret platformu Hepsiburada ise CarrefourSA ile işbirliğine giderek yeni iş modelini hayata geçirdi. ‘Hepsiexpress’ adı verilen hizmet çerçevesinde bir evin günlük, haftalık veya aylık ihtiyacı olan geniş seçenekteki market alışverişinin CarrefourSA güvencesiyle gerçekleştirilmesine ve tüketicinin istediği saatte siparişini güvenle teslim alabilmesine olanak sağlanacak.

YENİ ÇÖZÜMLER

Dünya havacılık sektöründeki yoğun rekabet, hava-yolu şirketlerini verimliliklerini artırma ve sundukları deneyimin kalitesiyle kendilerini ayrıştırabilecekleri çözümler aramaya itti. Bu nedenle şirketler dijital dönüşüm çalışmalarını hızlandırdı. Bunu da daha çok, farklı şirketlerle işbirliğine giderek yapmayı tercih ediyorlar. Pegasus da dijital işbirliğine yönelen şirketlerden biri. 2009 ile 2018 yılları arasında Türkiye havacılık

sektörü ortalamasına göre iki kat daha fazla bir büyüme kaydeden şirket; müşteri destek yönetiminde büyük veri analitiğine, veri mahremiyeti ve güvenliği mevzuatına uyumdan bulut geçişine kadar geniş bir skalada sağladığı çözümler sunan Netaş ile işbirliğine gitti.

ANALİTİK İHTİYAÇLAR

Uluslararası denetim, vergi ve danışmanlık şirketi KPMG Türkiye ise müşterilerinin analitik ihtiyaçlarını karşılarken en gelişmiş çözümlerle katma değer sunabilmek amacıyla hareket etti. Şirket bunun için analitik ve yapay zeka alanında dünyanın önde gelen yazılım şirketi SAS ile işbirliği gerçekleştirdi.

Galatasaray da Paris Saint-Germain, Juventus, West Ham United, Roma ve Atletico Madrid gibi takımların da yer aldığı mobil uygulama Socios.com ile işbirliğine gitti. Galatasaray, Socios.com’a katılan ilk Türk kulübü oldu. Socios.com, ‘tarafatar tokeni’ olarak bilinen dijital varlıklara sahip olma seçeneği sunacak ve taraftarların kulüple daha yoğun etkileşime girmesine imkan sağlayacak.

SAMET ENSAR SARI
ALTAVIA GROUP KIDEMLİ DANIŞMAN

Kritik eşik

“On yıllardır var olan ve iş modellerinin merkezinde teknolojiye sahip olmayan birçok şirket, genç teknoloji şirketlerinin cesaretine daha fazla güvenerek gelecekteki büyümeye kilitlenmeye çalışıyor. Şirketlerin dijital işbirlikleri özelindeki eğilimler de kritik bir eşik olmaya doğru gidiyor. Teknolojik gelişmelerin olağanüstü hızı ve buna paralel adaptasyon süreçlerinin kısılması, geleneksel şirketler için çok ciddi bir tehdit unsuru olmadan Türkiye’den de farklı örnekleri görmeye devam edeceğimiz kesin.”



DIJİTAL GÜNDEM

► Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr ◀

PTT'DEN E-TEBLİGATTA YENİLİK

PTT AŞ tarafından kurulan ve tebligatları elektronik ortamda ulaştırmayı sağlayan Ulusal Elektronik Tebligat Sistemi üzerinde (UETS) daha fazla gönderi saklamak isteyen müşteriler için arşiv alanı satışı başladı. Arşiv alanı, Kredi Kartı (online olarak) ya da PTT merkezlerinden nakit ödeme ile satın alınabilecek. Elektronik tebligatlarının UETS sisteminde saklanmasını isteyen müşteriler, ek arşiv alanı satın alarak gönderilerini saklama imkanına sahip olacak. Bunun için hesap sahipleri, PTT tarafından satışa sunulan ek arşiv alanı hizmetini satın alabilecek. 6 Aralık 2018 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan "Elektronik Tebligat Yönetmeliği" kapsamında 1 Ocak 2019'dan itibaren elektronik tebligat gönderimi UETS ile yapılıyor, tebligat gönderici ve alıcı adresleri de söz konusu sistem üzerinden veriliyor. Kullanıcı hesaplarının ücretsiz olarak verildiği uygulamada, kullanıcılara 100 MB alan da ücretsiz olarak sağlanıyor ve kapasite sınırı olmaksızın kullanıcılar geriye dönük altı aya kadar olan elektronik tebligat gönderilerine erişebiliyor.



DIJİTAL DÖNÜŞÜM MERKEZİ'NDE EĞİTİM BAŞLIYOR

KOBİ'lerin dijitalleşme yolculuğuna rehberlik etmek amacıyla kurulan Dijital Dönüşüm Merkezi'ne başvurular tamamlandı. Projeye başvuru sürecinde gelen yoğun talep sonrası dijitalleşme süreçleri ile tanıştıracak KOBİ sayısı artırıldı. Projeye katılacak KOBİ'lerin belirlenmesi ile çalışmalarını başlatılan Dijital Dönüşüm Merkezi kapsamında ilk etapta 150 KOBİ dijitalleşme süreçleriyle tanıştıracak. Merkeze başvuran firmalar, dijitalleşme ihtiyaçlarını değerlendirme, teknoloji esaslı KOBİ'lerle eşleştirilme, mentörlük ve finansmana erişim gibi konularda önemli desteklerden de ücretsiz yararlanacak. DDM'de, üretim, iç yönetim ve pazarlama-satış süreçlerine odaklanan 3 ana başlıkta hizmet veriliyor. Merkezde; bu 3 kategoride ihtiyaçları analiz edilecek olan KOBİ'lere özel yol haritaları hazırlanıyor. Metal, gıda, elektrik-elektronik, finans, turizm, kimya, otomotiv, enerji, tekstil sektörlerinden KOBİ'lerin başvurduğu DDM, seçim kriterlerinde engelli çalışan ve kadın çalışan oranına veya kadın yöneticileri olan KOBİ'leri önde tutuyor.

İNTERNET KARGOCULUĞU DÖNEMİ BAŞLATIYOR

MNG Kargo, tüm ticari, KOBİ ve bireysel müşterilerinin kargo işlemlerini kolaylaştıracak bir uygulamayı hayata geçiriyor. Online Şube kurulumu gerektirmeden, online olarak kargo süreçlerinin yönetilmesine ve kargo ile ilgili her türlü işlemin tek bir platform üzerinden, kolayca yapılabilmesine olanak sağlıyor. Sisteme internet bağlantısı olan her yerden ulaşılabilir. Kargo gönderileri, toplu gönderi datası (Excel) ile sisteme yüklenebilir ve bu data ile gönderi hazırlanabilir. Online Şube sayesinde devamlı yapılan gönderiler kaydedilebilir ve tekrar aynı bilgileri girmeden gönderi yapılabilir.



EDER'E YENİ BAŞKAN

Elektronik Ticaret Altyapı Sağlayıcıları Derneği'nin (EDER) yeni başkanı Kolaymağaza adlı e-ticaret markasının sahibi Bahadır Kemal Gülcan oldu. Öte yandan yeni başkan hızla görevlendirmeler yaptı alınan kararlarla Proticaret A.Ş. kurucu ortağı Süleyman Zafer Kuzucu, genel sekreterliğe, Mustafa Şapçı ise medya ilişkilerinden ve organizasyonlardan sorumlu müşavir olarak atandı. EDER'in yeni yönetiminin yerel hedefleri arasında, e-ticaret okur yazarlığı ve e-ticaretin yaygınlaştırılması ve güvenliği konuları bulunuyor. EDER ikinci olarak global alanda e-ihracat konusuna önem verecek. EDER'in yeni başkanı Bahadır Kemal Gülcan "2020 yılı içinde EDER ciddi bir atak yapacak. Bu amaçla birçok devlet kurumu ve sivil toplum örgütü ile görüşüyoruz" dedi.





ÜRETİMDE HATALARIN ÖNÜNE GEÇECEK

Yapay zeka, makine öğrenimi ve derin öğrenmeye dayalı görüntü işleme çözümleri sunan Türk AR-GE şirketi Ayvos, yapay zeka temelli yeni yazılımıyla üretim süreçlerini farklı bir boyuta taşıyor. Yenilikçi şirket, geliştirdiği son yazılım ile yapay zeka tabanlı görüntü işleme teknolojileri aracılığıyla üretim süreçlerini iyileştiriyor. Ayvos, özellikle tekstil sektöründe yaşanan baskı hatalarını en aza indirerek üretim verimliliğinde artış sağlamayı hedefliyor. Ayvos'un I-Fact adını verdiği yazılım, geliştirilen otomasyon sistemi ile bir bant üzerinde akan ürünlerin sadece tek kare görüntüsü üzerinden anomali analizi yapıyor. I-Fact, tekstil üreticilerine doğru ürün sevkiyatının yapılması ve logo veya desen baskısı yapılan ürünlerde hatalı basımların bildirilmesi gibi konularda gerekli bildirimleri ileterek önlem alabilmelerini sağlıyor.



SANAYİDE DİJİTAL DÖNÜŞÜM

TÜSİAD Sanayide Dijital Dönüşüm Programı-TÜSİAD SD2, dijital dönüşümde arayışı olan teknoloji kullanıcıları şirketlere doğru çözüm ortağını bulma imkânı sunuyor. Teknolojik ürün ve hizmet geliştiren tedarikçi KOBİ'ler de bu programla çözümlerini sunarak, müşteri doğrulaması yapabilecekleri bir platforma ulaşıyor. 2018-2019 döneminde teknoloji kullanıcıları 31 çağrı açarak 486 başvuru arasında teknoloji partnerlerini seçti ve birlikte dijital çözüm geliştirmek için çalıştı. TÜSİAD SD2 Programı'nda üçüncü dönem başlıyor. Teknoloji kullanıcıları ve teknoloji tedarikçisi şirketleri bir araya getiren programda, teknoloji kullanıcıları olarak yer almak isteyen şirketler www.tusiadsd2.org web platformuna başvurabilir. Programın 2020 bilgilendirme toplantısında konuşan TÜSİAD Sanayi Politikalarından Sorumlu Başkan Yardımcısı Bahadır Balkır, TÜSİAD SD2 Programı'nın, makro perspektiften Türkiye sanayisinde katma değeri yüksek üretime katkı sağladığını vurguladı.

VEEAM'DEN YENİ YEDEKLEME ÇÖZÜMLERİ

Veri yönetimi sağlayan yedekleme

veeam

çözüm şirketi Veeam® Software, Orlando Florida'da, Microsoft Office 365 için yeni Veeam yedekleme çözümü ürününü tanıttı. Şirket, buna ek olarak, Microsoft Ignite katılımcılarına, Microsoft Azure iş yükü için yenibir yerel bulut veri koruma çözümü olan "Microsoft Azure için Veeam Yedekleme" ürününü sundu. Bu yeni çözümler, şirketin bulut stratejisini destekleyecek ve Microsoft kullanıcılarına daha fazla veri koruması, ölçeklenebilirlik ve bulut tabanlı verilerinin kontrolünü sağlayacak.

AKILLI ETİKET ŞAMPİYON OLDU

Geleceği Keşfet söylemi ile iş dünyasına yenilikçi teknoloji çözümleri sunan KoçSistem'in B2B girişimcilik platformu Techsquare'in "Nesnelerin Maratonu" proje yarışması tamamladı. Nesnelerin İnterneti (IoT) odağında Türkiye'nin ilk uzun soluklu teknik geliştirmeyi de içinde barındıran yarışması Techsquare Nesnelerin Maratonu'nda; yarı finalde yarışan 25 girişimci takımdan finale kalan 15 proje, KoçSistem yönetiminden oluşan jüriye sunumlarını gerçekleştirdi. Yarışan takımlar arasında yer alan BuyBuddy hızlı ve güvenli stok yönetimi yapan akıllı etiket teknolojisi ile Techsquare Nesnelerin Maratonu Birincilik Ödülü'nü almaya hak kazandı.



2020 e-DÖNÜŞÜM YILI OLACAK

Resmi gazetede yayımlanan 509 Sıra No.lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ve 3 Sıra No'lu Elektronik Defter Genel Tebliğlerine göre; e-Fatura, e-Defter, e-Arşiv ve e-İrsaliye ürünlerinin kapsam ve zorunluluk koşulları yenilendi. Yayımlanan tebliğlerin odak noktasına bakacak olursak; 2020 yılı KOBİ'lerin e-Dönüşüm yılı olacak. KOBİ'ler bu düzenlemeleri fırsat bilerek muhasebe ve finans süreçlerini dijitalleştirip e-Dönüşüm otomasyonlarını başlatacaklar.

Burcu Tuvay @btuvay@ekonomist.com.tr



Son günlerde e-Dönüşüm sektörü oldukça hareketli. Sistemin düzenleyici kurumu olan Gelir İdaresi Başkanlığı 19 Ekim'de uzun süredir taslak halinde olan tebliği yayımladı. Özellikle yeni mükellef olacak şirketlerin kafasında birçok soru var.

Bugün sistemde 115 bin e-Fatura kullanıcısı mevcut. GİB'in yayımladığı e-Dönüşüm tebliği ile 2020 yılında e-Fatura kullanıcısı sayısı 270 bin civarına çıkacak. Sektör hacmi katlanarak artacak. Bu regülatif gelişmeler sayesinde kısa bir süre içinde büyük bir kitle olumlu yönde etkilenecek. Firmaların bu noktada e-Dönüşüm süreçlerine hakim olması

Kurumsal destek alın

Türkiye’de e-Fatura mükelleflerinin yüzde 85’i özel entegratörleri tercih ediyor. Bu süreçte karar alırken tüm sonuçları hesaplayarak hareket etmek gerekiyor. Mükelleflerin kullandığı e-Dönüşüm ürünlerinin yasal olarak 10 yıl saklanması gerekiyor. Ayrıca veri güvenliği de çok önemli bir konu olduğundan güçlü kurumsal yapısı olan güvenilir hizmetiyle öne çıkan firmalardan destek alınması da

mutlaka dikkat edilmesi gereken bir husus olarak öne çıkıyor. Örneğin e-Fatura için hizmet veren bir firma e-Fatura gönderimi için ayrı, saklama hizmeti için ayrı ücret talep ediyorsa toplam maliyetin ne olduğunu iyice hesaplayıp ona göre tercihte bulunmakta fayda var. Ucuz görülen bir e-Dönüşüm hizmeti bu tip farklı ücretlendirmelerle çok daha maliyetli bir hale de gelebilir.

beklenmiyor. Kapak haberimizde bu e-Dönüşüm sürecinin getireceği yenilikleri araştırdık.

Gelir İdaresi Başkanlığı’nın 19 Ocak 2019 tarihinde yayınladığı 509 sayılı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile 2020 yılında 1 Ocak ve 1 Temmuz tarihlerinde çok sayıda firma e-Fatura, e-Arşiv Fatura ve e-Defter mükellefi olacak. e-İrsaliye kullanımı ise ilk kez bazı firmalar için zorunlu hale gelecek.

Yayınlanan tebliğe göre, 2018 veya müteakip hesap dönemleri brüt satış hasılatı 5 Milyon TL ve üzeri olan firmalar için 1 Temmuz 2020 tarihi itibarıyla e-Fatura’ya geçiş zorunluluğu getirildi. Ayrıca e-Fatura uygulamasına zorunlu veya isteğe bağlı geçen firmaların ise 1 Ocak 2019 itibarıyla e-Arşiv Fatura uygulamasına da zorunlu geçmesi ile ilgili düzenleme yapıldı.

e-Defter alanında ise e-Fatura uygulamasına geçme zorunluluğu olan mükelleflerin aynı zamanda e-Defter uygulamasına da geçmek zorunda olduğuna ilişkin düzenleme gerçekleştirildi. Bu mükellefler mücbir sebepler haricinde faturalarını ve defterlerini kağıt ortam yerine elektronik ortamda düzenleyip, muhafaza ve ibraz edecekler.

2020’DE KİMLER MÜKELLEF OLACAK?

11 Mart 2010 tarihli ve 5 bin 957 sayılı sebze ve meyveler ile yeterli arz ve talep derinliği bulunan diğer malların ticaretinin düzenlenmesi hakkında kanun

hükümlerine göre komisyoncu veya tüccar olarak sebze ve meyve ticaretiyle iştigal edenler e-Fatura mükellefi olacak. 1 Temmuz 2020 ile de e-Fatura mükellef olma sınırı 10 milyon TL cirodan 5 milyon TL’ye düşerek toplam kullanıcı sayısı 270 bin civarına yükselecek. Düzenlenen bu regülatif gelişme ile KOBİ’lerin dijitalleşmesi desteklenmiş olacak.

Yine 1 Temmuz 2020 tarihi ile ÖTV Kanu-



E-FATURA

YENİ MÜKELLEFLERİN TANIMI

Komisyoncu veya tüccar olarak sebze-meyve ticareti yapanlar	1.01.2020
Brüt satış hasılatı 5 milyon TL ve üzeri	
EPDK lisanslı şirketler (bayiler dahil)	
Motorlu taşıtlar (imalatçılar, ithalatçılar, bayiler)	1.07.2020
İnternet üzerinden satış yapılmasına aracılık edenler	
İnternet ortamında ilan yayınlayanlar ve internet reklam araçları	

GEÇİŞ TARİHİ

E-DEFTER

YENİ MÜKELLEFLERİN TANIMI

Bağımsız denetime tabi olan şirketler	1.01.2020
e-fatura uygulamasına dahil olan mükellefler	e-Fatura’ya geçiş yaptıklarında
Brüt satış hasılatı 5 milyon TL ve üzeri firmalar	

GEÇİŞ TARİHİ

E-ARŞİV FATURA

YENİ MÜKELLEFLERİN TANIMI

e-Fatura uygulamasına dahil olan şirketler	1.01.2020
--	-----------

GEÇİŞ TARİHİ

E-İRSALİYE

YENİ MÜKELLEFLERİN TANIMI

Komisyoncu veya tüccar olarak ticareti yapanlar	1.01.2020
Brüt satış hasılatı 25 milyon TL ve üzeri olan e-fatura mükellefleri	
EPDK lisanslı şirketler (bayiler dahil)	
Motorlu taşıtlar (imalatçılar, ithalatçılar, bayiler)	
Maden işletmecisi ve üreticileri	1.07.2020
Şeker imalatçıları	
Demir ve çelik imalatı, ithalatı ve ihracatı yapan e-fatura mükellefleri	
Gübre Takip Sistemi’ne kayıtlı kullanıcılar	

GEÇİŞ TARİHİ

nuna ekli (III) sayılı listedeki malları imal, inşa ve/veya ithal edenler e-Fatura mükellefi olacak. Tebliğ kapsamında cirosu 25 milyon TL'yi aşan e-Fatura mükellefleri, 1 Temmuz 2020 itibarıyla e-İrsaliye mükellefi olacaklar.

BAVUL TİCARETİNE e-FATURA UYGULAMASI

19 Ekim 2019 tarihinde yayınlanan yeni Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği, firmaların bavul ticareti yapan firmaları da kapsıyor. Türkiye'de ikamet etmeyenlere özel fatura ile yapılan bavul ticareti kapsamındaki satışlar için oluşturulan fatturaların, 1 Temmuz 2020 tarihinden itibaren e-Fatura olarak düzenlenmesi zorunlu hale geldi. Bu kapsamda brüt satış hasılatı yani ciro ya da oluşturulan fatura tutarına bağlı olmadan belirtilen bavul ticareti kapsamındaki satışlar için e-Fatura oluşturulması gerekecek.

19 Ekim 2019 tarihinde yayınlanan 509 sıra No'lu yeni Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğine göre; ÖKC kullanımından muaf olan mükelleflere de vergiler dahil toplam satış tutarı 500 TL'ye kadar olan perakende mal ve hizmet satışlarında e-Arşiv fatturalarında düzenlemeler getiriliyor. Buna göre, e-Arşiv fatturalarının, 'müşteri adı, ticaret unvanı, adresi, vergi dairesi ve hesap numarası' bilgileri yerine müşteri adı bölümüne 'nihai tüketici' açıklamasıyla düzenlendiği takdirde, perakende satış fişi veya ÖKC fişi olarak kabul edilecek.

e-ARŞİV FATURA KULLANMA ZORUNLULUĞU

509 sıra No'lu yeni Vergi Usul Kanunu Genel Tebliğine göre; EPDK dağıtım veya tedarik lisansları ile doğalgaz ve elektrik dağıtım ve satış faaliyetinde bulunanlar ile M1 ve M2 yetki belgesi alan kargo ve lojistik işletmeleri ile başkanlıktan yazılı izin alan mükelleflerin, e-Arşiv fatturaların düzenlenmesinde ve müşterilere kağıt ortamda tesliminde, el terminallerini de kullanılabilme imkanı verildi.

e-Arşiv Fatura'dan uygulamasına dahil olmasanız da, e-Arşiv Fatura kesmeniz

Kağıt tüketimini azaltacak

Toplam fatura hacmine göre şirketlerin keseceği bir e-Fatura'nın maliyeti kuruluşlar seviyesine iniyor. Ayrıca 50 bin adet sayfa için 1 ağaç kesiliyor, kağıt tüketimini önemli ölçüde azaltması sayesinde e-Dönüşüm ürünleri çevreye de büyük katkı sağlıyor. Yayımlanan yeni tebliğ, toplamda 200 binin üzerinde firmanın dijitalleşmesi anlamına geliyor. Bugün kağıt kullanılarak oluşturulan belgelerin e-Belgeye dönüşmesi anlamına gelen e-Dönüşüm entegrasyonunun her açıdan Türkiye ekonomisine önemli katkılar sağlayacağı öngörülüyor.

gerekebilir. 19 Ekim'de yayınlanan yeni tebliğe göre e-Arşiv Fatura uygulamasına dahil olmayan mükelleflerce, 1 Ocak 2020 tarihinden itibaren düzenlenecek fatturaların, vergiler dahil toplam tutarının 30 bin TL'yi aşması halinde, ve vergi mükelleflerine düzenlenenler açısından vergiler dahil toplam tutarı 5 bin TL'yi aşması halinde söz konusu fatturaların, e-Arşiv Fatura olarak başkanlıkça sunulan e-Belge düzenleme portalı üzerinden düzenlenmesi zorunlu hale getirildi.

e-İRSALİYE'DE DEĞİŞİM

Yeni tebliğ, e-İrsaliye kullanımına ilişkin de önemli düzenlemeler getiriyor. Halen kağıt ortamda düzenlenmekte olan "sevk irsaliyesi"nin, elektronik belge olarak elektronik ortamda düzenlenmesi, alıcısına elektronik ortamda iletilmesi ve elektronik ortamda muhafaza edilmesiyle mal hareketleri de e-Dönüşüm kapsamına girecek.

Kendisine e-İrsaliye düzenlenen mükellefler, istemeleri halinde, e-İrsaliyeye konu malların ne kadarlık kısmının teslim alındığını/kabul edildiğini, teslim alınmayan mallara ilişkin olarak, kabul edilmeyen mal miktarını ve nedenini de uygulama üzerinden e-İrsaliye Yanıtı ile e-İrsaliyeyi düzenleyene iletebilecekler. Yoğun sevkiyatı olan mükelleflerin e-Dönüşüm'e geçmesiyle birlikte hem işlemlerinin hızı artacak, hem de kontrol kolaylığıyla hatalı işlemler azalarak operasyonel verimlilik artacak.

İrsaliye alıcısının talebine göre; e-İrsaliye uygulamasına kayıtlı olan mükellefler, kayıtlı olmayan mükelleflere sevk irsaliyesini e-İrsaliye olarak düzenleyecek mükellefler, elektronik ortamda veya kağıt çıktısını alıp iletimini sağlaması gerekiyor.

e-DEFTER'E DÜZENLEME

Elektronik defterlerin kapanış tasdiki yerine geçen aylık berat dosyası oluşturma ve Gelir İdaresi Başkanlığı e-Defter uygulamasına izleyen 3 ay

Dijital endekste neredeyiz?

Türkiye'nin de dâhil olduğu 42 ülkede 4 bin 600 işletme üzerinde gerçekleştirilen 'Dell Technologies Dijital Dönüşüm Endeksi'nin sonuçlarına göre, Türkiye'deki işletmeler arasında kendisini 'Dijital lider' olarak tanımlayanların oranı yalnızca yüzde 4. Önümüzdeki 5 yıl içerisinde değişen müşteri ihtiyaçlarını karşılamakta zorlanacaklarını ifade eden yöneticilerin yüzde 26'sı, işletmelerinin geride kalmasından endişe ediyor. Liderlerin yalnızca yüzde 4'ü dijital dönüşümün yapılan işin DNA'sında yer aldığını ve işletmelerini dijital lider olarak tanımlıyor. Bununla birlikte işletmelerin yüzde 28'i ya dijital dönüşüm konusunda oldukça yavaş hareket ediyor ya da hiçbir dijitalleşme planları bulunmuyor. Türkiye'deki üst düzey işletmelerin yaklaşık 3'te 1'inin olgunlaşmış bir dijital dönüşüm

planı bulunuyor ve yatırımlarını, inovasyon çalışmalarını bu doğrultuda sürdürerek, 'dijitale adapte olan' sınıfında yer alıyor. İşletmelerin yüzde 92'si dijital dönüşümde büyük engellerle karşı karşıya. Dijital dönüşümün önündeki 5 önemli bariyeri ise şu şekilde sıralanıyor: Yüzde 45 ile veri mahremiyeti ve siber güvenlik endişeleri ilk sırada yer alırken; yüzde 40 ile bütçe ve kaynak eksikliği ikinci, yüzde 29 ile üst düzey destek ve sponsorluk eksikliği üçüncü sırada yer alıyor. Şirket boyunca ortak çalışma ve işbirliği eksikliği ise dördüncü ve beşinci sırada yer alıyor. İşletmelerdeki yöneticilerin yüzde 82'si, dijital dönüşümün tüm şirkete yayılması gerektiğini düşünüyor. Yöneticilerin yalnızca yüzde 27'si, 5 yıl içerisinde bu dönüşümden başarıyla çıkabileceğini düşünüyor.

içinde yükleme işlemine de düzenlemeler geldi. Üç aylık geçici vergi dönemleri bazında ve geçici vergi beyannamelerinin verileceği ayın sonuna kadar gerçekleştirilebilmesine imkan tanıyan düzenleme yapıldı.

Elektronik defterlerin mükelleflerin kendilerine ait elektronik imza veya mali mühürle imzalaması durumuna ilave olarak, mükellefin tebliğde öngörülen sürede ve şekilde muvafakat etmesi şartı getirildi. Böylece, defter kayıtlarını tutan muhasebe meslek mensubunun ya da e-Defter oluşturma hizmetinden yararlandığı e-Defter yazılım firmasının elektronik imza ya da mali mühürü ile imzalanabilmesine imkan verildi.



LOKAL ORTAMDA SAKLANMAYACAK

e-Defter ürününü kullanan tüm firmalar e-Defter saklama işlemlerini 1 Ocak 2020 itibarıyla GİB'ten saklama hizmeti yönünden teknik yeterliliğe sahip ve Başkanlıktan bu hususta izin alan özel entegratörlerin bilgi işlem sistemlerinde veya başkanlığın bilgi işlem sistemlerinden gerçekleştirecek. Lokalde ya da aracı saklama kuruluşu ile saklama yapan firmalar da bu tarih itibarıyla lisanslı firmalardan hizmet almaya başlayacak.

Yayımlanan tebliğ öncesi e-Arşiv mükellefi olma koşulları 5 milyon TL ciro sınırı ve

e-Ticaret yapan firmalardan ibaretti. e-Fatura kullanımı, e-Arşiv kullanımına kıyasla çok daha yaygın. Dolayısıyla 1 Ocak 2020 itibarıyla 10 milyon TL ciro kapsamındaki tüm e-Fatura mükelleflerinin sisteme dahil olması demek

pazarın ciddi anlamda genişlemesi anlamına geliyor. Öte yandan 1 Temmuz 2020 ile e-Fatura ciro sınırının 5 milyon TL'ye düşmesi ile e-Arşiv yine desteklenmiş olacak. Sistem artık birçok firma için gönüllü geçiş seçeneğini kaldırmış oluyor.

E-SMM VE E-MM İLE E-DÖNÜŞÜMDE YENİ DÖNEM

1 Şubat 2020 tarihi itibarıyla faaliyetine devam eden serbest meslek erbapları ise 1 Haziran 2020 tarihine kadar e-SMM uygulamasına geçmesi gerekecek. 1 Şubat 2020 tarihi itibarıyla faaliyete başlayacak olan serbest meslek erbapları işe başladıkları ayı izleyen 3'üncü ayın sonuna kadar e-SMM uygulamasına geçecek.

e-Fatura mükellefi olup müstahsil makbuzu düzenleyen mükelleflere de düzenlemeler geliyor. Buna göre 1 Temmuz 2020 tarihine kadar e-MM uygulamasına geçiş yapmaları gerekiyor. Komisyoncu veya tüccar olarak sebze ve meyve ticareti yapan mükellefler 1 Ocak 2020'ye kadar geçiş yapacaklar. ■

"AVRUPA'NIN EN İYİ 10 E-FATURA ÇÖZÜM SAĞLAYICISI ARASINDAYIZ"

QNB eFinans, bir fintech olarak ticaret ile bankacılık arasında dijital köprü görevi görüyor. Şirketin müşteri sayısı pazar payı yüzde 16, işlem hacmi pazar payı yüzde 21 civarında bulunuyor. QNB eFinans Genel Müdürü Okay Yıldırım, "Türkiye'nin en kurumsal şirketleri bizi tercih ediyor. Şirketlerin ticari sırları QNB eFinans ile güven altında" diyor. 2020'de 50 bin müşteriye ulaşmayı hedeflediklerini söyleyen Yıldırım, müşterilerine finansal danışmalık hizmeti sunmaya başlayacaklarını kaydediyor.

Ceren Oral Balaban coral@ekonomist.com.tr



2013'te QNB Finansbank'ın iştiraki olarak, ticareti ve bankacılığı dijitalleştirme ve e-Fatura'yı bankacılığa entegre etme hedefiyle kurulan QNB eFinans, müşteri portföyü, uluslararası bağlantıları, yenilikçi ürünleri, şeffaf ve güvenilir yapısı, geniş veri havuzuyla sektöründe lider konumda bulunuyor.

ERP bağımsız yapısıyla, 200'ün üzerinde ERP'ye entegre şekilde çalışan şirket, kaliteli hizmeti tüm şirketlere ulaştırıyor. 21 binden fazla müşteriye hizmet sağladıklarını söyleyen QNB eFinans Genel Müdürü Okay Yıldırım, QNB eFinans'ın sadece yurtiçinde değil yurtdışında da adından sıkça söz ettirdiğine değiniyor.

Okay Yıldırım'dan QNB eFinans'ın yeni dönem hedeflerini, yeni ürün ve hizmetlerini öğrendik. Ayrıca Yıldırım ile yeni tebliğin getirdiği yenilikleri de masaya yatırdık.

Müşterilerinize ne gibi ürünler ve çözümler sunuyorsunuz?

QNB Finansbank Finansal Hizmetler Grubu'nun bir iştiraki olan QNB eFinans, 2013'te kuruldu. e-Fatura ile başlayan süreç zaman içinde e-Defter ve e-Arşiv faturayla, şimdi de



“Müşteri memnuniyetinde açık ara öndeyiz”

“İpsos ile temmuz ve ağustos aylarında altı büyük şehirdeki KOBİ müşterileriyle, yüz yüze görüşme tekniğiyle Türkiye’nin ilk e-Dönüşüm sektörü pazar araştırmasını yaptık. Araştırmaya göre; QNB eFinans, alanında uzman, güvenilir, e-Dönüşüm ürünlerinin kullanımı kolay, hizmetlerinde kesinti ve aksaklık yaşanmayan şirket olarak

açık ara önde bulunuyor. Rakiplerimizden çok farklı bir konumda değerlendiriliyoruz. Çünkü müşterimiz olmayanlarda da yarattığımız algı bu şekilde. Kullanıcı dostu olarak seçilmemiz de portalimizin yarattığı etki. Müşterimizin yüzde 92’si ‘QNB eFinans ile çalışmaya devam ederim, memnunum’ diyor.”

yeni çıkan e-İrsaliye, e-Serbest Meslek Makbuzu (e-SMM), e-Müstahsil Makbuzu (e-MM) gibi ürünlere günden güne geliyor. Bankacılık sektörüne yönelik e-Döviz Alım Belgesi ve e-Dekont düzenlemeleri çıktı. Çok yakın zamanda sigorta sektörüne yönelik gelişmeler olacağını biliyoruz. Türkiye’de bu süreci Gelir İdaresi Başkanlığı’nın (GİB) yönetiyor olmasının çok önemli olduğu görüşündeyim. e-Dönüşüm, bize dijital belgeleri ticarete kullanma olanağı sağlıyor. Bu ürünleri düzenlemelerle kısıtlı bırakmak doğru değil. İnovasyon yapmak şart. Bu bağlamda görevimiz; Türkiye’de e-Dönüşüm mükellefiyetini aynı zamanda bir inovasyona çevirmek.

Nasıl bir modelle hizmet veriyorsunuz?

Toplamda dört farklı modelle hizmet verdiğimiz söyleyebilirim. İlk olarak belirlediğimiz 15 bölgede ekiplerimiz var. ERP işbirliklerimiz, ikinci modeli oluşturuyor. Entegrasyon adı verilen ve şirketlerin kendi yazılımlarını satın alıp işlettikleri model, bir diğer hizmet modelimiz. Türkiye’de bizimle 100’ün üzerinde grup bu altyapıyla çalışıyor. Bu şirketler, yavaş yavaş ‘özel entegrasyon’ dediğimiz verilerin bizde saklandığı ve yazılımını işlettiğimiz modele geçiş yapıyor. Bunlar genelde çok büyük şirketler. Bu şirketlere yönelik ayrı bir ekibimiz ve kadromuz var. Bir de bayilik sistemimiz bulunuyor.

Müşteri portföyünüz açısından önde olduğunuz sektörler ve bölgeler var mı?

Turizm sektöründe lider konumdayız. Özellikle Akdeniz-Çukurova hattında yoğun çalışıyoruz. Tax free nedeniyle ve Global Blue partnerliğimiz sayesinde perakendedeki en büyük global şirketler Türkiye’de bizimle çalışıyor. Bu nedenle perakende tarafında da lider olduğumuzu söyleyebiliriz. Yeni tebliğ sonucunda haller tarafında da lider olacağız gibi görünüyor. Orta Anadolu’da da oldukça iyiyiz. Ankara, Konya, Kayseri gibi birçok Anadolu

şehrinde talep oldukça yüksek. Ekonominin önemli bir bölümünü temsil eden İstanbul ise en güçlü olduğumuz il konumunda.

2019, QNB eFinans için nasıl geçti?

2019, oldukça iyi geçen bir yıl oldu. 2019 yılbaşında 9 bin olan müşteri sayımız kasım ayı itibarıyla 21 binleri geçti. Yılı 25 bin müşterinin üzerinde tamamlayacağımızı öngörüyoruz. Pazar payımız ürün bazlı olarak değişse de müşteri sayısı bakımından sürekli artıyor, mevcutta müşteri sayısı pazar payımız yüzde 16 civarında bulunuyor. 2019 yılı sonunda yüzde 20’lik paya ulaşacağımızı tahmin ediyoruz.

GİB’in açıkladığı Haziran 2019 verilerine göre ise sektörde yaratılan toplam işlem hacminin yüzde 21’ini QNB eFinans oluşturuyor. İşlem hacminde pazar payımızın müşteri sayısı ile oluşan pazar payından yüksek olması Türkiye’nin en kurumsal şirketlerinin bizi tercih ettiğini gösteriyor. Bu nedenle de yüzde 21’lik payla işlem hacminde pazar lideri olduğumuzu düşünüyoruz. Şirketlere, rahatça “Ticari sıralarınız QNB eFinans ile güven altında” diyoruz.

2020 yılı hedefleriniz nasıl şekilleniyor?

2019’u 25 bin müşteriyle kapatma hedefimizden hareketle 2020’de 50 bin müşteriye ulaşmayı amaçlıyoruz. Bunda da yeni tebliğin etkisi yüksek olacak. Pazar payımızı korusak dahi kullanıcı sayısı ikiye katlanacağı için müşteri sayımız da büyüyecek.

Temmuz 2020 itibarıyla e-Fatura mükellefiyeti için 10 milyon TL ciro şartı 5 milyon TL’ye düşürülüyor. Bu da e-Dönüşüm’ün karşılaştığı en yüksek sayıda ürün ve firma anlamına geliyor. Kabaca ürün sayısı dört, müşteri sayısı ise iki katına çıkıyor. Bu da bugün ihtiyaç duyulan altyapının sekiz katı demek. Hacim öyle olmasa da geçiş öyle olacak. Biz de daha fazla müşteriye ulaşip pazar payımızı artıracacağız. Servis kalitesini daha iyiye taşımak, yeni teknolojilerden faydalanmak için yatırımlarımız sürecek.

Söyleşi

OKAY
YILDIRIM

Bu arada sektörde kalıcıyız, yatırımcı aramıyoruz.

Hizmet yelpazenizde 2020’de ne gibi yenilikler planlıyorsunuz?

Katma değerli ürünler tarafında talep eden müşterilerimize finansal danışmanlık yapmayı planlıyoruz. Müşterilerimizin illa bankayla finansallarını paylaşmasına gerek yok. Onlara dijital mali tablolar aracılığıyla bu danışmanlığı vermeyi istiyoruz. Örneğin, nakit akışı, stok devir hızı ile tahsilat hızının uyumu gibi konularda bilgiler aktarabiliriz, burada bir uyumsuzluk gördüğümüz anda şirketle ileride sorun yaşayabileceği öngörümüzü paylaşabiliriz. Böylece aslında şirketlere erken uyarı sinyalleri vereceğiz.

Ürün tarafında yeni geliştirmeler yapacak mısınız?

Yakında geliştirdiğimiz, altyapısını desteklediğimiz, QNB Finansbank’a ait inovatif bir ürün sunacağız. Bu ürün, ‘KOBİ’nin KOBİ’yi finanse ettiği banka dışı bir alternatif finansman yöntemi’ olarak tanımlayabiliriz. Kredi, faiz, ücret ve komisyon olmadığından alternatif bir finansman yöntemi. Bu yönüyle de Türkiye’de bir ilk olacak. Ürünün pilot kullanımını aralık ayı içinde banka QNB



eFinans kullanan müşterine açacak. 2020 Şubat ayında da herkese açık hale gelmesini planlıyoruz.

Yurtdışı ile nasıl bağlantılarınız var?

Avrupa e-Fatura Hizmet Sağlayıcıları Birliği’nin (EESPA) ilk Türk üyesiyiz. Global Blue’nun Türkiye’deki ilk partneriyiz. Global Blue için tax free faturalar konusunda terzi işi bir geliştirme yaptık. Bizi, e-Fatura’nın blockchain’i diyebileceğim ve 20 civarında ülkeye entegre eden Basware’in iş ortağıyız.

Yakın zamanda Amerika’da Silikon Vadisi’nde yayınlanan önemli bir dergi olan CIO Applications tarafından Avrupa’daki en iyi 10 e-Fatura çözüm sağlayıcısı arasında seçildik. İnovatif ürünlerin ve kaliteli hizmetin dünyanın farklı yerlerinde bile fark edilip ödüllendirilmesi bizlere büyük mutluluk verdi.

Hizmetlerinizi yurtdışına açacak mısınız?

Yurtdışı hedeflerimiz var. Ancak 2020’de odağımız tebliğ ve getirdiği dönüşüm süreci olacak. Öyle ki 2020’nin dünyadaki en büyük e-Dönüşüm’ü Türkiye’de gerçekleşecek diyebiliriz. Türkiye’de bu tebliğin gereklerini yerine getirip müşterilerimize hak ettiği kaliteli hizmeti verdikten sonra yurtdışına yöneleceğiz. Ana hissedarımız nedeniyle Katar’a yönelik

görüşmeler var. Talebin fazla olduğu Avrupa’da da hareket edebiliriz.

GİB’in yeni tebliği neler getirecek?

Sistemdeki mükellef sayısı 110 binlerde. 509

“Silikon Vadisi’nde büyük başarı elde ettik”

“Silikon Vadisi’nin basılı yayın organlarından CIO Applications QNB eFinans’ı Avrupa’nın ilk 10 e-Fatura hizmet sağlayıcısından biri seçti. Bu başarının ardından yaptığımız görüşmeler sonrasında CIO Applications ekibine inovatif, kapsamlı, başka kimsede olmayan ürünlerimiz hakkında bilgi verdik. Bu bilgilendirmeden sonra ise bizi dünyanın ilk 10 e-Fatura hizmet sağlayıcısı kategorisine de aday gösterdiler. İlgiyerini çeken ve bize bu kategorilere yer vermelerini sağlayan en önemli nokta, QNB eFinans’ın Türkiye’nin en mikro firmasından en büyük şirketine kadar hizmet verebiliyor olması. Portföyümüz oldukça büyük ve çeşitli. Ayrıca uluslararası şirketler de portföyümüzde yer alıyor. Dört adet uluslararası iş ortağına sahibiz. Uluslararası iş ortaklarımızla kendi ülkelerinde çalışan firmalar, Türkiye’de bir iş yaptıklarında buradaki süreci direkt bizimle yürütüyor. Bu, oldukça önemli bir başarı.”

QNB eFinans'ın en'leri ve ilk'leri

QNB eFinans Genel Müdürü Okay Yıldırım, QNB eFinans'ın farklarını ve müşterilerine sağladığı avantajları şöyle sıralıyor:

- QNB eFinans, Türkiye'de bir banka tarafından e-Dönüşüm süreçlerini yönetmek için kurulmuş ilk ve tek iştirak. Bankaya duyulan güvenin de gücüyle yolumuzda emin adımlarla ilerliyoruz ama aynı zamanda bağımsız bir şirketiz.
- Finansal sektöre en entegre çalışan özel entegratörüz. e-Kredi ürünümüz, mali analiz süreçlerimiz gibi çok çeşitli ürün ve hizmetleri müşterilerimize sunuyoruz.
- ERP bağımsız bir yapımız var. Şirketler büyüdükçe ERP'lerini değiştirme eğiliminde olabiliyor. Ancak bağımsız yapımız sayesinde şirketler ERP'yi değiştirseler de QNB eFinans ile çalışmaya devam edebiliyor.
- 200'ü aşkın ERP ile entegre çalışıyoruz ama isteyen KOBİ'lerimiz 'EFE Konnektör' hizmetimiz sayesinde istediği muhasebe programını

kullanarak sistemimize entegre olabiliyor. Bu özel hizmetimiz de onları bir muhasebe programına entegre çalışma zorunluluğunu ortadan kaldırıyor.

- Oldukça güçlü ve kapsamlı bir veri ve bilgi havuzuna sahibiz.
- Hem bir güven kurumuyuz hem de altyapımız güvenilir. Bankacılıktan dolayı müşteri bilgilerinin gizliliğine, sırlara, veri güvenliğine en aşına e-Dönüşüm şirketiyiz.
- Türkiye'de e-Dönüşüm alandaki ilk portalı kurduk. Müşterilerimiz portalimiz üzerinden bize 7/24 ulaşabiliyor.
- e-Fatura teminatlı kredi Türkiye'de sadece QNB eFinans'ta var. Bu krediyle bugüne kadar QNB Finansbank üzerinden yaklaşık 4 milyar TL'lik finansman sağlanmasına aracılık ettik.
- KOBİ ile KOBİ olmayan şirketlerin ihtiyaç duyduğu kaynak arasında fark var. Ancak biz her ölçekten şirkete en uygun fiyat ile en kaliteli hizmeti veriyoruz.

sayılı tebliğ ile mükellef sayısının 250 binleri aşacağını tahmin ediyoruz. Yıllık cirosu 10 milyon TL'nin üzerindeki firmalara e-Defter'de 'e-Defter saklama' yeniliği getiriliyor. Bu şirketler; GİB'in sisteminde ya da özel bir entegratörde e-Defterleri'ni saklamak zorundalar.

Yine e-Fatura kullanan her şirket, e-Arşiv faturaya geçecek. Burada yaklaşık 77 bin şirket var. Yani 110 bin e-Dönüşüm kullanıcısının 77 bini daha e-Arşiv faturaya geçmedi. e-SMM'in Haziran 2020'de kullanılıyor olması gerekecek. Kuru ve yaş sebze-meyve ticareti yapan yaklaşık 14 bin firma ise 1 Ocak 2020'ye kadar e-MM'ye geçecek. Şu anda hallerle işbirliği için görüşmeler yapıyoruz.

Yeni tebliğ için hazırlıklarınızı tamamladınız mı?

Tebliğ için uzun zamandır çalışıyoruz. Hazırlıklarımız tamam. Şirketleri bilgilendirme ve bu süreci hızlandırıp kolaylaştırma hedefiyle portalimizi geliştirdik. Şu an müşterilerimiz arasında portal kullanım oranımız yüzde 50. KOBİ'lerin sisteme daha fazla dâhil olmasıyla bu oranın yüzde 80'lere çıkacağını düşünüyorum. Bu arada portalimizi her müşterimize tanımlıyoruz, aktive edip etmemek onlara kalmış.

KOBİ'ler için özel çalışmalar var mı?

Finansal dünyanın dijitalleşmesi hedefiyle yola çıktık. Ticaret dijitalleşecek ki banka diji-

talleşebilsin. Arada da bir köprüye ihtiyaç var. QNB Finansbank da bu amaçla Dijital Köprü Projesi'ni başlattı. QNB eFinans'ın QNB Finansbank'ın yürüttüğü 'Dijital Köprü Projesi'nin paydaşı olması da doğru bir adım oldu.

Bu projeden bahsedebilir misiniz?

KOBİ'ler; QNB Finansbank'ın hazırladığı e-Fatura, e-İrsaliye, e-Defter, e-Arşiv, e-SMM ve e-MM'den oluşan KOBİ e-Dönüşüm Paketi'ne koşulsuz sahip olabiliyor. 2022'ye kadar ücretsiz olan KOBİ e-Dönüşüm Paketi'nin devamında QNB Finansbank farklı projelerle ve ürünlerle KOBİ'leri desteklemeye devam edecek. Banka, QNB eFinans ürünlerini KOBİ'lere hediye edip onların dijital dönüşüme ulaşmasını amaçlıyor. Bize Dijital Köprü aracılığıyla gelen başvuruların yüzde 50'si henüz e-Dönüşüm'e geçme zorunluluğu olmayan KOBİ'lerden geldi. Bankanın da bizim de hedefimiz; KOBİ'lerin dijitalleşmesini kolaylaştırmak, hızlandırmak ve bu süreci faydalı ve keyifli hale getirmek.

e-Faturalaşma nasıl avantajlar sağlıyor?

e-Fatura, oldukça çevreci bir ürün. Ticari olarak operasyonel maliyet avantajı sağlıyor. Güvenli ve inovatif bir yapıya sahip. Veriler 10 yıl saklanıyor ve müşterilerimize istedikleri zaman kısa süre içinde verileri sağlıyoruz. Bu da zamandan tasarruf sağlıyor. Ayrıca portalimizi kullananlar 7/24 faturalarına ulaşabiliyor. ■

DUAYEN

Sibel Atik satik@ekonomist.com.tr

PERAKENDENİN e-DÖNÜŞÜM YOLCULUĞU

Boyner, kişiselleştirilmiş mağazalarla müşteri deneyimini üst noktaya taşımayı hedefliyor. Boyner Grup CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkanı Cem Boyner, e-Ticaretin satışlardaki payının yüzde 20 olduğunu, fakat 2022'de bunu yüzde 40'a taşımayı hedeflediklerini anlatıyor. Cem Boyner, "Buradan daha ne kadar ileri gider, bu oran yüzde 50'leri geçer mi emin değilim. İnsanların gerçek hayatı tamamen dijitalle değiştirmeyeceklerini öngörüyorum" diyor.



► Türkiye'nin en büyük moda ve hazır giyim grupları arasında yer alan Boyner Grup, şüphesiz perakendede dijital dönüşümün öncü isimlerinden biri... Boyner, Morhipo, Altınyıldız Classics, Altınyıldız Tekstil ve Hopi'nin yer aldığı beş büyük markayla yoluna devam eden Boyner Grup, 2020 yılına önemli kararlarla giriyor. Bünyesindeki markalarla bu yılı 5 milyar TL ciro ile kapatmaya hazırlanan grup, odaklandığı alanlardaki yeni hamleleriyle 2020 yılında yüzde 30 büyüme hedefliyor.

Grup yeni dönemde mağazalar ve online'da müşteri deneyimine odaklanacak. Boyner Grup CEO'su ve Yönetim Kurulu Başkanı Cem Boyner, daha büyük ve kişiselleştirilmiş mağazalarla müşteri deneyimini üst noktaya taşıyacak girişimlerin yanı sıra e-ticarette de büyük sıçrama yaratacak hamlelere hazırladıklarını söylüyor.

Perakende sektöründeki değişimi ve grubun yeni dönemde büyüme vizyonunu konuştuğumuz Cem Boyner'e sektörün dijitalleşme yolculuğuna dair öngörülerini sorduk.

Boyner, "İnsanların gerçek hayatı tamamen dijitalle değiştirmeyeceklerini öngörüyoruz. Dolayısıyla biz bu dönemde hem online hem offline'a, bizim deyimimizle 'all-line'a odaklanarak büyüyeceğiz" diyor. İşte Cem Boyner'in gözünden perakendedeki e-dönüşüm yolculuğu...

ONLINE VE OFFLINE'DA BÜYÜMEK İSTİYORUZ Grup olarak iki önemli alana odaklandık. Biz online ve offline'da büyüme istiyoruz. Offline girişimlerimizi güçlendireceğiz. Fakat e-Ticarette çok önemli. Morhipo ve Hopi ile onlineda da güçleneceğiz. Bu süreçte bigdata, tüketici teknolojileri, kişiselleştirme çok önemli ve enerjimizi bu alan-

CEM BOYNER

lara harcayacağız. Biz Boyner Grup olarak uzun zamandır lüksün demokratikleşmesi sürecine odaklandık. Burada tabii markalar önemli ama lüksün özü, verdiğiniz hizmet ve müşteriye yaşattığınız tecrübeye ona lüksü yaşatmakta. Bizim odak noktalarımızdan biri bu olacak.

ÇELİŞKİLERİ İYİ YÖNETMEK GEREK

Yatırımcılar yatırımlarının kaz sürüsü gibi disiplinli uçuşlar yapmasını ister. Nereye gidildiği belli olsun ister. Halbuki gerçek hayat serçe sürüsü gibidir. Gerçekte hayat kimsenin birbirine değmeden uçtuğu, fakat herkesin kaotik bir uyum içinde olduğu sürüler gibidir. Bu noktada söylemek istediğim çelişkileri iyi yönetmek gerekiyor. Biz e-ticaret ile mağazaları birbirini tamamlayan iki kol olarak görüyoruz. Online satış yapıyoruz ve çok hızlı hizmet verip alışveriş en kısa sürede tamamlansın istiyoruz. Mağazalarımızda ise müşteriler ortalama 14 dakika kalıyor ve bunun satışa dönüşü yüzde 15. Biz mağazalarımızı daha yaşanabilir hale getirirsek, alışverişi bir ihtiyacın ötesinde sosyal ve yaşanılabilir bir tecrübe haline getirirsek 14 dakikayı mesela 28'e çıkarabiliriz. Dolayısıyla mağazalarda hız odaklı e-ticaret reflekslerini taklit etmek yerine, daha uzun süreli vakit geçirmelerini sağlamak istiyoruz. e-Ticarette bazen 50 saniyede istediğin ürünü alıp çıkıyorsun. E-ticarette ziyaretin satışa dönüşme oranı yüzde 1,5. Bunu da yapacağınız yeni hamlelerle yüzde 5'lere getirmek istiyoruz. İki tarafta da gelişme alanları sonsuz.

BİR İŞ DOĞURMAZSA BIRAK Eskiden mağazaları kârlılığa göre incelerdik, şimdi kârlılık bir yana mağaza yeni müşteri getiriyor mu diye bakıyoruz. Eğer yeni müşteri getirme oranı iyiyse belki bir miktar zararı da göze alabiliriz. Mesele bütün alanlarda müşteriye yakın olabilmekte. Biz enerjimizi buraya aktarıyoruz. Artık "bir iş büyümezse değil, doğurmazsa bırak" diyorum. İşlerin doğurması lazım. Hopi bir "Super-App"

olma yolunda ilerliyor. Sürekli doğurmaya, sadece alışveriş değil 360 derece hizmet vermeye hazır bir iş. Hopi'de ekleye ekleye gidiyoruz ve her gün çok heyecan verici fırsatlar çıkıyor karşımıza.

HEDEF YÜZDE 40 Grupta mevcutta 300'ün üzerinde mağazamız var. Fakat artık mağaza sayısından ziyade daha büyük mağaza ve deneyim peşindeyiz. Boyner'de yeni jenerasyon mağazalar açıyoruz. Son örneği Ataşehir Metropol mağazamız. Varolanları da hızla yeni jenerasyona çeviriyoruz. Bunların dışında 2020'de iki yepyeni mağaza açacağız. Bunlara "Geleceğin Mağazaları - Stores Of The Future" diyoruz. Öte yandan söylediğim gibi e-ticareti daha sıcak ve sempatik yapmak ve deneyimi zenginleştirmek istiyoruz. e-Ticaretin bugün satışlarımızdaki payı yüzde 20, fakat hedefimiz 2022'de bunu yüzde 40'a taşımak. Buradan daha ne kadar ileri gider, yüzde 50'leri geçer mi emin değilim. İnsanların gerçek hayatı tamamen dijitalle değiştirmeyeceklerini öngörüyorum.

BİLGİ VE BECERİ SERMAYEMİZ Dijitalde kendi işimize odaklı yeni yatırımlarımız olacak. Bunları sadece para ile değil, asıl beceri ve bilgi birikimi ile ve know how'ımızı sermaye yaparak gerçekleştireceğiz. Müşteriye erişimin bu kadar önemli olduğu bir noktada başka servis sektörlerine, mesela turizmciye, bankacıya, sigortacıya yeni fırsatlar sunabiliriz.

Kendi deneyim ve bilgi birikimimize, doğal yeteneklerimize odaklanmak çok önemli. Yoksa yavaşlamaktan korkarım. Başka işlere ve yeni sektörlerle o yüzden girmeyiz. Ama farklı sektörleri kendi işimize ve müşterilerimize bağlayacak köprü görevi görebiliriz. Şu anda "time to market" yani bir fikrin, yeni bir hizmetin pazara erişimi, müşteriye ulaşma süresi en önemli başarı kriteri. Her an farklı bir inovasyonun önünü açmak, yeni şeyler doğurmak için işbirliklerine ve ortaklıklara açığız. Rakibimizle bile işbirliği yaparız.

Biz hem
online'da
hem offline'da
büyüyeceğiz.
Fakat
e-Ticaret
daha önemli.
Morhipo
ve Hopi ile
online'da
güçleneceğiz.



"TALYA BİLİŞİM, YURTDIŞI ATAĞINA KALKACAK"

Türkiye'nin en büyük otellerinin de arasında bulunduğu 4 bine yakın otel tarafından kullanılan 'Elektra' yazılımının ve 200'e yakın sağlık kurumunda kullanılan 'Medisof' yazılımlarının sahibi Talya Bilişim, yeni dönemde yurtdışı faaliyetlerini artırmaya hazırlanıyor. Talya Bilişim Yönetici Ortağı Nilüfer Durukal, "Yeni yıl bizim için yaygınlaşma yılı olacak. Gündemimizde öncelikle Afrika, sonrasında Balkan ülkeleri var" diyor.

Aram Ekin Duran eduran@ekonomist.com.tr



Türkiye'de e-dönüşüm konusunda farkındalığı en yüksek sektörlerin başında bilişim sektörü geliyor. Sektör oyuncuları yeni dönemin şifrelerini çözmekte ve yeni iş yapış ve yönetim biçimlerini kendi kurumlarına adapte etmek konusunda adeta özel sektör içerisinde öncü rol oynuyorlar. Bu yönde hareket eden şirketlerden biri de turizm ve konaklama sektörüne yönelik çözümler üreten Ankara merkezli Talya Bilişim. Şirketin hizmetlerini ve yeni dönem hedeflerini Talya Bilişim Yönetici Ortağı Nilüfer Durukal ile konuştuk. Sorularımız ve aldığımız yanıtlar şöyle:

Kısaca şirketinizden bahsedebilir misiniz?

Talya Bilişim'in temelleri 1993 yılında Ankara'da atıldı. Bugün 'Elektra' markasıyla bilinen, aralarında Türkiye'nin en büyük otel ve otel zincirlerinin bulunduğu 4 bine yakın otel

tarafından kullanılan pazarında açık ara lider konumda olan bir yazılıma dönüştü. 2005 yılında sağlık sektörüne de girmeye karar vermemizle beraber hastane yazılımımız 'Medisof'tu geliştirmeye başladık. Medisof da bugün 200'e yakın sağlık kurumu tarafından kullanılıyor. Şirketimizde yüzde 80'i teknik olmak üzere toplam 96 kişi çalışıyor. Ankara, İstanbul, Antalya ve Londra ofislerimizle hizmet vermeye devam ediyoruz. 2019'da yüzde 22 büyüdük, 2020'de yüzde 28 büyümeyi hedefliyoruz.

Müşterilerinize ne gibi hizmetler veriyorsunuz?

Ürettiğimiz yazılımlar turizm ve/veya sağlık sektöründeki bir tesisin tüm operasyonunu elektronik ortamda yürütmesini sağlayacak kapsamda tasarlanıyor. Amacımız hizmet verdiğimiz işletmenin dijitalleşme sürecindeki yazılım ihtiyaçlarında tek firmayla muhatap olmasını sağlamak. Bu kapsamda önce ihtiyaç analizi, akabinde kurulum ve kullanım planlaması yapıyor ve programların tesiste devreye alınma sürecini beraber gerçekleştiriyoruz. Satış sonrası destek hizmetlerimiz uzaktan erişimle online, telefonla veya yerinde hizmet şeklinde olabiliyor.

Turizm ve konaklama sektörüne yönelik uygulamalarınız nelerdir?

Turizm teknolojileri konusunda Türkiye’de her zaman öncü olduk. Elektraweb, online yetenekleri çok gelişmiş bir program. İçinde Online rezervasyon motoru ve kanal yönetimi beraber geliyor. Bu sayede otel, kendi web sitesinden, Booking, Expedia vb. tüm online satış kanallarından ve kapıdan gelen misafirden eş zamanlı rezervasyon olarak oda envanterini en verimli şekilde yönetmiş oluyor. Hatta Elektraweb, sahip olduğu yapay zeka uygulaması sayesinde, çevredeki otellerin fiyat ve doluluk durumlarıyla karşılaştırma yaparak otelciye satış fiyatı önerilerinde de bulunuyor. Bunların yanı sıra misafir girişindeki check-in sürecini hızlandıran Kimlikokur, internet güvenlik ve loglama çözümümüz iSafe, teknik servis, arıza takibi ve iş yönetimi modülümüz OPEX, Seyahat Portalı çözümümüz Travelaps ve yurtdışında lanse ettiğimiz otel yönetim sistemi yazılımımız EasyPMS de turizm sektörüne yönelik sunduğumuz çözümlerin arasında yer alıyor.

Dijital dönüşümün şirketlere nasıl bir katkısı oluyor?

Dijital dünya, son tüketicinin satın alma kararlarında ve yöntemlerinde önemli farklılıklar yarattı. Bu durum, pazarlama ve satış yöntemlerinin de değişmesine neden oldu. Turizm sektöründe dijital dönüşümün gücünü kavrayamayan otellerin ve acentelerin piyasadaki etkilerini nasıl yitirdiklerine şahit oluyoruz. Türk turizmde son yıllarda yaşanan gelişmeler otellerin kendi mar-

“Anahtar teslim çözüme yönelin”

“Dijital dönüşüm için yol haritası, şirket içindeki süreçleri iyi tanımlamış olmakla başlıyor. Sonrasında yol arkadaşı olarak doğru firmaları seçmek önemli. Bunun için de her zaman bütüncül bakış açısına sahip, anahtar teslimi çözümler sunanlara öncelik verilmesi gerektiğini düşünüyorum. Dijitalin olmazsa olmazı durumundaki yatay ve dikey entegrasyonların kolay ve sorunsuz ilerlemesi için, web teknolojilerinin tercih edilmesi doğru olur. Şirketteki bilişim sistemlerinin Cloud (Bulut) ortama taşınmasının bir an önce gündeme alınması bunun için doğru ürün-hizmet seçiminin yapılması en öncelikli konular olmalı.”



kalarına yatırım yapmanın ne kadar hayati olduğunu anlamalarını sağladı. Biraz önce bahsettiğim online satış ve gelir yönetimi uygulamalarımızı kullanan otellerimizin rezervasyonlarında yüzde 20, gelirlerinde yüzde 35 in üzerinde artış olduğunu gözlemledik. Faturalama süreçlerindeki dönüşüm de bir diğer tasarruf ve verimlilik artışı sağlayan konu. Elektronik fatura ve irsaliye uygulamaları hem zaman, hem saklama, hem de yönetme anlamında çok ciddi kolaylık sağlıyor. Şüphesiz en önemlisi de kağıt harcamayarak doğayı koruyor olmak. Dijital dönüşümdeki stratejik ortağımız eFinnans ile baştan beri devam eden güzel bir işbirliğimiz var.

Önümüzdeki dönemde yeni projeleriniz var mı, bunlardan bahsedebilir misiniz?

2020 bizim için Elektraweb’in ve EasyPMS’in yaygınlaşma yılı olacak. Mart’ta Berlin’de ITB, Haziran’da Amerika’da HiTEC fuarları başta olmak üzere, uluslararası fuarlarda ülkemizi temsil etmeye devam edeceğiz.

Yurtdışında büyüme hedefiniz nedir?

Talya Bilişim olarak uzun süredir yurtdışı pazarlarda faaliyet gösteriyoruz. Tüm markalarımızı üzerinden gidersek İngiltere, Belçika, Almanya, Hollanda, İran, Tayland, İtalya, Azerbaycan, Rusya, Somali, Kıbrıs gibi ülkelerde ürünlerimiz kullanılıyor. Azerbaycan’daki otel sayımız 50’yi aştı. Yakın zamanda Karayıpler’de 380 odalı bir beş yıldızlı otelde kuruluma başlayacağız. Gündemimizde öncelikle Afrika, sonrasında Balkan ülkeleri var.

"GLOBAL OPERASYONU YAPAY ZEKAYLA YÖNETİYORUZ"

Bugün 30 ülkede 500'den fazla mağazası olan DeFacto, dijitalleşmeyi odağına alan perakende şirketleri arasında yer alıyor. DeFacto CEO'su İhsan Ateş, global perakendecilik operasyonunun önemli bir kısmını yapay zeka ile yönettiklerini söylüyor.

Ayşegül Sakarya Pehlivan asakarya@ekonomist.com.tr



Türkiye'nin önemli perakende zincirleri arasında yer alan DeFacto, ilk mağazasını İstanbul'da 2005 yılında açtı. Bugün 30 ülkede 500'den fazla mağazası olan şirket, aynı zamanda dijitalleşme yatırımlarıyla dikkat çekiyor. Bu yıl eylül ayında İstanbul Akasya AVM'de ilk akıllı mağazasını hizmete açan şirket, diğer taraftan global perakendecilik operasyonunun önemli bir kısmını yapay zekâ ile yönetiyor. DeFacto CEO'su İhsan Ateş, "30 ülkede aynı anda birkaç farklı sezonu yönetiyorsunuz. Bu kadar farklı parametreyi girdiğinizde yapay zekâ hangi mağazada hangi ürünler yer almalı, diye tavsiyede bulunuyor" diyor. DeFacto CEO'su İhsan Ateş'le şirketin dijital dönüşüm yolculuğunu ve yeni hedeflerini konuştuk.

DeFacto'nun dijital dönüşüm yolculuğunu ne zaman başladı?

DeFacto'yu gerek sektörümüz gerek iş ortaklarımız gerekse müşterilerimiz sadece bir moda perakendecisi olarak biliyor. Oysaki



DeFacto'yu kurduktan 3-4 yıl sonra Teknopark'ta DeFacto Teknoloji diye bir şirket daha kurduk. DeFacto Teknoloji şirketimizde çalışan 125 AR-GE mühendisimiz kullandığımız teknoloji ve uygulamaları geliştiriyor. Dışarıdan yazılım satın almamaya, ihtiyacımız olan teknolojileri kendi kaynaklarımız ile üretmeye odaklanıyoruz. Bu kapsamda şirket içinde kullanmakta olduğumuz yazılımların yaklaşık olarak yüzde 80'i kendimize ait. Sektörde Türkiye'de bir ilk olarak Çerkezköy'de tam otomatik akıllı bir depo yaptık; yaklaşık yılda 250 milyon adet ürün döndürüyoruz.

Dijital dönüşüm konusunda ne gibi adımlar attınız bugüne kadar?

Dijital dönüşüm DeFacto'nun ana odaklarının başında geliyor. Global bir moda markası olma sürecini kendi bünyemizde geliştirdiğimiz yerli teknolojileri kullanarak



“Akıllı mağaza açtık”

DİJİTAL DENEYİM Perakende ve hazır giyim sektörünün dijitalleşmesine öncülük etme hedefiyle eylül ayında İstanbul Akasya AVM’de ilk akıllı mağazamızı hizmete açtık. DeFacto akıllı mağazada tüm alışveriş süreci tamamen dijital altyapı ile sağlanıyor.

KASA YOK Ayrıca akıllı mağazada herhangi bir kasa noktası yok. Müşterilerimiz ödemelerini otomatik check-out veya kiosk’lardan yaparak,

ürünleri satın alabiliyor. Satın aldıkları ürünleri bir gün içerisinde kargo ücreti ödmeden ve poşet taşıma zahmetine girmeden tercih ettikleri adresten teslim alabiliyor.

KÜÇÜK MAĞAZADA ZENGİN ÇEŞİT Burası 180 metrekareyle DeFacto’nun en küçük mağazası konumunda ancak en çok ürün çeşidinin olduğu mağazamız. Bu uygulamayı bir deneme olarak değil uzun vadeli bir iş planı olarak görüyoruz.

hızlandırmak istiyoruz. Türk mühendisleri tarafından geliştirilen ERP yazılımımız “DFStore” sayesinde tedarik zinciri, depo yönetimi, mağazacılık, finans, ürün yönetimi, planlama, insan kaynakları gibi ana fonksiyonları yönetiyoruz. Online satış (e-ticaret) platformumuzu ve online-offline (mağazacılık) satış kanallarının tek bir kanal gibi yönetilmesini sağlayan çok kanallı perakendecilik uygulamamız olan ROAR’ı da yine kendimiz geliştirdik.

Dijital dönüşümün size nasıl bir katkısı oldu?

Artık müşterilerimizin ihtiyaç ve beklentilerini daha iyi anlıyoruz. Bu doğrultuda ürün yönetimi, planlama, üretim ve dağıtım gibi gelişmiş perakende analitiği uygulamalarına yatırım yapıyoruz. Global perakendecilikte operasyonumuzun önemli bir kısmını yapay zekâ ile yönetiyoruz. 30 ülkede ve Avrupa, Afrika, Orta Doğu ve Uzakdoğu’da mağazalarımız ve operasyonlarımız olduğunu düşündüğümüzde, yapay zekanın gerçek rolü ortaya çıkıyor. Aynı anda birkaç farklı sezonu yönetiyorsunuz. Bırakın kıtaları, ülkeleri; Türkiye’de bile bölgesel ve iklimsel farklılıkları göz etmeniz gerekiyor. Örneğin İstanbul’da, Ümraniye’deki müşteri ile Etiler veya Nişantaşı’ndaki müşterilerin beklentileri ve davranışları farklı olabiliyor. Her mağazaya farklı ürün sevk etmeniz lazım. Bu kadar farklı parametreyi girdiğinizde yapay zekâ hangi mağazada hangi ürünler yer almalı diye tavsiyede bulunuyor. Mesela Sırbistan’a

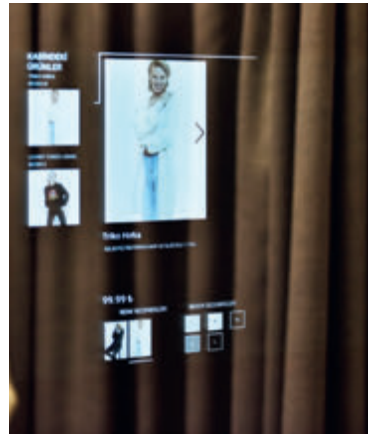
artık XXS bedende ürün göndermiyoruz ve Malezya’ya da XL beden kıyafet göndermiyoruz.

DeFacto’da dijital dönüşüm konusunda bir ekibiniz var mı?

AR-GE mühendislerimizin yanı sıra şirket içeride fütüristik konularda çalışan yöneticilerimiz ve takımlarımız var. Mesela 2025-2030 yıllarında trend dijital kıyafetler çok popüler olacak. Bugünün çocukları tablet bilgisayarlarda karakterlerini kendileri belirliyor sanal dünyada. Bunun bir adım ötesi önümüzdeki 10 yılda dijital asistanlar ortaya çıkacak. Siz kendinizin aynısı bir sanal karakter belirleyeceksiniz. Siz başka bir yerdeyken, sizin yarattığınız dijital karakter sizin yerinize işlerinizi yapacak, size rapor verecek. Bu karakterin de bir giyim tarzı ve aksesuarları olacak. Haliyle dijital kıyafetler ortaya çıkacak. Bütün bu gelişmeleri yakından takip ediyor, ürün geliştirme, teknolojik altyapı yatırımlarımızı buna göre yapıyoruz.

2019 yılını ne kadarlık büyümeyle kapatacaksınız?

2018 yılını yüzde 30’ların üzerinde bir büyüme ile tamamladık ve toplam 74 mağaza açtık. Bu mağazaların 27 tanesi Türkiye, 47 tanesi ise yurtdışında açıldı. 2019 yılını da başarıyla geçiriyoruz. Yılın ilk yarısında toplam 20’ye yakın mağaza açtık. Türkiye dışında, Mısır, Gürcistan, Tacikistan, Fas, Kuzey Irak, Rusya ve Sırbistan ülkelerde oldu. Önümüzdeki dönemde Avrupa pazarına yoğunlaşmaya başlayacağız. ■



İŞ ZEKASI RAPORLARINA YENİ TEKNOLOJİLER GETİRECEK



e-Dönüşüm konusunda yerli teknolojiler sunan Bay-t Yazılım, ses tanıma teknolojisiyle, yani programa işlemleri konuşturacak bir proje üzerinde çalışıyor. BAY-t Yazılım Bayi Departman Müdürü Yusuf Ertekin, "İleride de yapay zeka becerilerini ve kullanımını çözümlerimizin her aşamasına adapte ederek iş zekası raporlama teknikleri geliştirmeyi hedefliyoruz. Bu adaptasyonların her birini de kullanıcı dostu, katma değeri olan imkanlar halinde kullanıcılarımıza sunacağız" diyor.

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr



Bursa merkezli BAY-t Yazılım, kurulduğu günden bu yana yüzde 100 yerli yazılım üretimi gerçekleştiriyor. Şirket, ilk olarak eczane yazılımı sektörüne giriş yaptı. Ardından ilk ticari yazılımı olan BAY-t Entegre piyasaya çıkartıldı. İlk aşamada e-dönüşümde e-Fatura, e-Arşiv ve e-Defter uygulamalarını dijital çözümlerine katan Bay-t, ticari alanda ve devlet uygulamalarında yer buldukça e-müstahsil, e-irsaliye, e-ihracat gibi uygulamalar konusunda hizmet sunmaya başladı. e-Defter açısından Gelir İdare Başkanlığı'nın resmi onayını da aldıklarını söyleyen BAY-t Yazılım Bayi Departman Müdürü Yusuf Ertekin, şunları söylüyor:

"Tüm e-Dönüşüm altyapımızı kurarken bizim

aklimızda şu soru vardı: Her ne kadar bu uygulamalar devletin getirdiği zorunluluklarla yaygınlaşsa da biz bu uygulamaları müşterimizin elinde bir fırsata ve avantaja dönüşmesini nasıl sağlarız? Vardığımız noktada, insan hatasının yok denecek düzeylere indirilmesinden, iade ve iptallerde pratik çözümlere kadar, özünde mümkün olduğunca kullanıcı dostu bir sistem oluşturmayı başardığımızı düşünüyoruz."

MARKET VE MAĞAZALARA ÇÖZÜMLER

Özellikle zincir market ve mağaza yönetimleri için 'offline ve online' çözümler sunan şirket, örneğin düne kadar sadece kapalı devre POS sistemleri ile gerçekleştirilebilen uygulamalar için

E-Dönüşüm perspektifi

DIJİTAL DÖNÜŞÜM ÇÖZÜMLERİ: "Henüz dijitalleşme süreci yaygınlaşmamış sektörler için spesifik çözümleri hızla üretebilecek bir konumdaydık, her ihtiyaca ve cebe uygun şekillendirilebilir bir altyapıyı en baştan kurduk. İhtiyaçları hızlı tespit edip, hızlı cevap verdik ve bunu da zaman içinde çalışma şeklimiz haline getirdik. Bugünlerde zorunluluğa dönüşmeye başlayan e-devlet uygulamalarına çok uzun zamandır altyapısal olarak hazırlıklı oluşumuz da bunun bir örneğidir."

E-FATURA UYGULAMALARI: "Kargolama maliyetini ortadan kaldırışından, matbu faturaya kıyasla insan hatası payının düşüklüğüne, pratik imkanlara ve yararlarına dair veri topladık; böylece müşterilerimize de bilinçli bir şekilde tasarlanmış bir e-dönüşüm sistemi sunduk. Taleplere uygun olarak otomatik olarak iptallerin sistem içerisine düşmesinden carinin e-Fatura mükellefi olup olmadığının otomatik sorgusuna, ek kontrol süreçlerinden parametrik değişkenlerin



çeşitliliğine kadar pek çok kullanım kolaylaştırıcı, hata önleyici beceri eklemeyi sürdürüyoruz."

YENİ TEBLİĞ: "Sonunda bizim yıllardır sesimizi duyurmaya çalıştığımız piyasa, başta mecburiyetlerle dijital sisteme geçtiklerinde 'neden daha önce yapmadık' diyorlar, hiç de gözlerinde büyüdüğü gibi zor ya da maliyetli olmadığını görüyorlar. Kendilerini mobile, buluta kadar girmiş bir teknolojiyle karşı karşıya buluyorlar. Matbu fatura ve belgelerin zaman içinde tamamen ortadan kalkacağını öngörmek zor değil. Ticaret herkes için daha güvenli hale gelecek, kayıp fatura ya da ödeme söz konusu olmadığından hukuki ve ticari prosedürlerin bir standardı oluşacak, bir yandan da dijital imkanların ticari işlemlerimize katkısıyla sayısız ticari olanağı tüm piyasaya katacak."

PC-POS çözümleri üretti. Klasik POS'ların astronomik maliyetlerine kıyasla hem ekonomik, hem de POS'un sunabildiği bütün becerileri sunabilen, üstüne de online-offline çalışabilen, ÖKC uyumlu bir sistem sunuldu. ÖKC zorunluğu yaygınlaştıkça piyasada talebi ve tercihi de hızla bu alternatif çözüme yönelerek kendini gösterdiğini söyleyen Ertekin, "NonStopShop PC-POS yazılımlarımız en yaygın ÖKC cihazlarına uyumdur, e-Dönüşüm altyapısına sahiptir, şubeli çalışabilir, arka ofisle tam entegredir. Satışta otomatik üretim emri verilebilmesinden, dövizle ve parçalı tahsilatla çalışabilmesine kadar pek çok avantaj sayılabilir. Fakat en önemlisi, istendiği yada gerektiği an online veya offline çalışabilir" diyor.

Bayi kanal yapısına çok önem verdiklerinin altını çizen Yusuf Ertekin, yazılımsal çözümlerin yapay zeka danışmanlığına doğru gittiği bir çağda yaşadığımızı söylüyor. Yazılımlar, raporlarla ve analizlerle paranızı en doğru nereye yatırarsınız, nereden tasarruf edersiniz, hangi malın nereden alımı daha kârlı olur, hangi kampanya uzun vadede yararlı oldu, üretim sürecinizde nerede verimliliği arttırabilirsiniz, hangi hammadde neye mal oluyor, gibi kritik soruların yanıtını veriyor. Firmaların isabetli kararları hızlı bir şekilde verilebilmesini sağladıklarını ifade eden Ertekin, BAY-t

çözümleri gibi raporlama çözümlerine had safhada önem veren bir ürünle dijitalleşme avantajını kullanan firmaların rakiplerini kolaylıkla geçtiklerini belirtiyor.

YÜZDE 150 BÜYÜME HEDEFİ

Şu anda çözümlerin mobil kullanımlarındaki çeşitliliği ve imkanlarını zenginleştirmek üzerine çalıştıkları bilgisini veren Ertekin, özellikle ses tanıma teknolojisiyle, yani programa işlemleri konuşarak yaptıracak bir proje üzerinde çalıştıklarını belirtiyor. Yakın zamanda bu teknolojiyi kullanıcılarla buluşturacaklarını söyleyen Ertekin, "İleride de yapay zeka becerilerini ve kullanımını çözümlerimizin her aşamasına adapte ederek BI (Business Intelligence – İş zekası) raporlama teknikleri geliştirmeyi hedefliyoruz. Bu adaptasyonların her birini de kullanıcı dostu, katma değeri olan imkanlar halinde kullanıcılarımıza sunarak işletme yönetimlerini kolaylaştırmaya devam edeceğiz" diye konuşuyor.

Her yıl yaklaşık yüzde 50 büyüdüklerini ifade eden Ertekin, 2019 yılını yaklaşık yüzde 70 büyümeyle tamamlayacaklarını kaydediyor. Ertekin, dijitalleşmenin hızlanması ve yaygınlaşan referanslarla birlikte 2020 yılında yüzde 150 büyüme hedeflediklerini sözlerine ekliyor.

ROBOT YARDIMCILAR

KONUŞAN GÖZLÜK

Görme bozukluğu olan kişiler için oyun değiştiren bir teknoloji olacağı ifade edilen OrCam MyEye 2, "Konuşan gözlükler" olarak tanımlanan bir yapay zeka cihazı. Herhangi bir gözlük çerçevesine tutturulabilir bu cihaz, yüzleri tanımlayabiliyor veya metni ile barkodlardaki bilgileri kullanıcıya sesli olarak okuyabiliyor. Ayrıca OrCam MyEye 2 ürünün, disleksi gibi okuma güçlüğü çekenler için de yararlı olduğu ifade ediliyor. Gelecek yıl çıkması planlanan daha yeni sürümü ise makineye yalnızca bir gazetenin başlıklarını veya bir menünün sadece meze bölümünü okumasını söylemek gibi kullanımların daha da belirginleşmesini sağlayacak. Cihaz, 48 ülkede mevcut ve hatta görme ve görme engelli vatandaşların oy kullanmasına yardımcı olmak için İsrail seçimlerinde bile kullanılıyor.



Hastane robotu

Laboratuvar numuneleri teslim etmek, kirli çamaşır torbalarını çıkarmak ve rutin işleri yapmak arasında, hemşireler için en önemli iş olan hastalarıyla etkileşimde bulunmaya zaman ayırmak zordur. İşte Diligent Robotics'teki bilim adamları da hastane robotu Moxi'yi geliştirirken bunu amaçladı. Moxi ile geliştiriciler, rutin işleri robotların yapmasını sağlayarak hemşirelerin hastalarla daha fazla ilgilenmelerini hedefliyor. Yapay zeka teknolojisine sahip robot, bir dizi tekerlek üzerinde hareket ediyor.

Engellerden kaçınmaya yardımcı olmak için çeşitli sensörleri bünyesinde barındıran robot, tıbbi malzemeler taşıyabiliyor ve hastane içindeki yerlere teslim edebiliyor. Moxi, gerçekleştirdiği görevlerle ilgili bilgileri görüntüleyebilen bir ekrana da sahip. Robot, ekim ayında Dallas'ta ilk tam zamanlı hastane ortağıyla piyasaya açıldı.



SÜRÜCÜSÜZ FERİBOT

Dünyanın ilk sürücüsüz feribotu olarak Kongsberg tarafından geliştirilen SVAN projesi gösteriliyor. Geçen yıl 80 yolcu Fin takımadalarında iki ada arasında mürettebatı olmayan bu feribota bindi. Kaptan acil bir durumda, çağılmak üzere 31 mil uzakta oturdu. Bu sürücüsüz feribot, karmaşık yönlere kimseye ihtiyaç duymadan yolculuklar düzenledi. Sularda gezinmek için lazer, radar ve bilgisayar görüşü kullanan SVAN modülü, gemicilik endüstrisinin personel maliyetlerini düşürmesine yardımcı olabilecek. Daha da önemlisi, sistemin insan-operatör hatasından kaynaklanan deniz kazalarının yüzde 75 ila 95'ini önleyebilecek durumda olduğu belirtiliyor. 2020'de pazara sunulması bekleniyor.

Son dönemde robotlar her alanda yardımımıza koşuyor. Yeni piyasaya sürülen cihazlar arasında da hemşirelerin işini yapan hastane robotu, çocuklara özel eğitim veren öğretmen robot gibi teknolojiler bulunuyor. Sürücüsüz feribot ve akıllı depo sistemi gibi ürünler ise belli sektörlerdeki verimliliği artırıyor.

ARTIYOR!

AKILLI DEPO SİSTEMİ

Depolama sistemine sahip birçok işte büyük alanlar gerekiyor. Robot lojistik şirketi Attabotics ise geleneksel depolama sistemi yerine dikey bir depolama yapısını geliştiriyor. Günümüz modern ticareti için dünyanın ilk üç boyutlu tedarik zinciri sistemine sahip olduğu ifade ediliyor. Robotik merkezli bir depolama ve geri alma sistemi sağlıyor. Robotik servisler yapıyı yönlendiriyor ve altındaki işçilere ürün sağlayarak yüzde 85 daha az yer kaplayan bir sistemle çalışmasına yardımcı oluyor. Daha düşük bir giriş seviyesi maliyeti için, daha küçük bir alana yerleştirilebilen, kişiyeye özel üretim ve depo alanını sunuyor. Büyük ve dışli sistemlerden küçük, çevik, düğümlü dağıtım istasyonları geliştiriyor. Özellikle e-ticaret ve çok kanallı perakende alanlarından gelen hizmetlerin zamanında hazırlanıp sunulmasında kullanılıyor.



KİŞİSEL ROBOT ÖĞRETMEN

Çocukların eğitimi için ona özel bir robot öğretmen tutabilirsiniz! Roybi Robot, 3-7 yaş arasındaki çocukların dil ve STEM becerilerini öğrenmelerine yardımcı olmak için tasarlanmış yapay zeka destekli bir araç. Makine öğrenimini kullanan Roybi Robot, derslerini ve cevaplarını, çocuğun duygularını tanıyarak ve en çok sevdiği içeriği dahil ederek, çocuğun kendine özel bir öğrenme stili olması için uyarlıyor. Çocuklar bu minik robotla bir hikaye dinleyebilir, bir şarkı söyleyebilir veya bir ders öğrenebilir. Roybi, çocuklara erken çocukluk döneminde kişiselleştirilmiş bir eğitim veriyor. Şirket, Indiegogo'da 189 dolara mal olan robotun çocuklara başarı için güçlü bir temel sunmasını umuyor.



SUYU AZALTAN ÇİFTÇİLİK SİSTEMİ

Dünyanın dört bir yanındaki milyonlarca insan gıda güvensizliğinden sorun yaşıyor. AeroFarms ise buna bir çözümü tarım alanında gerçekleştirdi. Şirket, tarla çiftçiliğinden yüzde 95 daha az su kullanan iç mekan çiftçiliği yapılabilen bir teknoloji altyapısını geliştirdi. Şirketin patentli teknolojisinde önemli bir gelişmenin, yeni bir yetiştirme ortamını oluşturması olarak görülüyor. Toprakta kirliliği ortadan kaldırarak, yeni ürünler geri dönüşümlü su şişelerinden yapılmış tekrar kullanılabilir bir bezle büyüyor. Su ile karıştırılmak yerine, ürünler hafif bir sisle nemlendiriliyor. AeroFarms halihazırda lahana ve roka gibi mahsuller üretti. Büyük market zincirlerine, restoran sağlayıcılara ve bu yıldan itibaren bir havayoluna satış yapıyor.



Eldeki hastalıkları tarayan cihaz

Gıda kaynaklı hastalığın yayılmasının önlenmesine yardımcı olmak için teknoloji de yardımcı oluyor. Biyomedikal mühendisi Christine Schindler, zararlı gıda bulaşmalarını engellemek için elleri tarayan ışığa dayalı algılama algoritması kullanan PathSpot'u geliştirdi. Restoran çalışanlarının, tarayıcının altında ellerini tutması yeterli oluyor. Bu da çalışanların gıda zehirlenmesine yol açacak bakterileri ortadan kaldırmak için tekrar temizlenmeleri gerekip gerekmediğini değerlendiriyor. Kırmızı ya da yeşil renk vererek sonuçları bildiriyor. Ürün Mayıs ayında piyasaya sunuldu. O günden bu yana ürünü kullanmaya başlayan 100 bölge arasında birçok restoran bulunuyor.



Söyleşi

NECMI AKTUĞ
ÇAĞLAR

"DİJİTAL DÖNÜŞÜM EN ÖNEMLİ GÜNDEM MADDEMİZ"

Dijital dönüşüm çalışmalarına 2016'da başladıklarını anlatan Sepaş Enerji Yönetim Bilişim Sistemleri Grup Müdürü Necmi Aktuğ Çağlar, "Büyük bir sistemsel dönüşümün ardından süreçlerin optimize edildiğine emin olmamızla birlikte 2017 sonunda iyileştirme projelerimizi hızlandırdık. Dijital dönüşüm 2018 ve 2019'da şirketimizin en önemli gündem maddelerinden biri haline geldi" diyor.

Özlem Bay Yılmaz obay@ekonomist.com.tr



Elektrik perakende sektörünün oyuncularından biri olan Sepaş Enerji, Türkiye'nin önde gelen sanayi gruplarından Akkök Holding ve Avrupa'nın 10 büyük enerji şirketi arasında yer alan CEZ Group'un stratejik ortaklığıyla kuruldu. Bolu, Düzce, Sakarya ve Kocaeli başta olmak üzere Türkiye'nin dört bir yanında hizmet veren Sepaş Enerji'nin, 1,7 milyonluk abone portföyü var.

"Müşteri memnuniyeti her zaman önceliklerimiz arasında yer aldı. Bildiğiniz gibi dijital dönüşümler şirketlerde köklü değişimlere yol açar. Biz de bu süreçte öncelikle şirketimizi bu değişime hazırladık. Bu konudaki hassasiyetimiz 1,7 milyonu aşkın müşterimize duyduğumuz sorumluluktan kaynaklanıyor" diye konuşan Sepaş Enerji Yönetim Bilişim Sistemleri Grup Müdürü Necmi Aktuğ Çağlar sorularımızı şöyle yanıtlıyor:

Dijital dönüşüm yolculuğunuz ne zaman başladı?

Teknolojik altyapı çalışmalarımız kurulduğumuz günden bu yana devam ediyor. Dijital dönüşüm çalışmalarımıza ise ilk defa





2020 hedefleri neler?

“Sepaş Enerji olarak 2019 yılı boyunca iş analitiğini odak noktamıza aldık ve bu yönde raporlama projelerimizi de tamamladık. Bu doğrultuda grup şirketlerimiz arasında yenilikçi projelerin yarıştığı organizasyonda ödüle layık görüldük. Ayrıca, pilot bölümlerle RPA projemizi başlattık. 2020’de hemen her birimde yeni projeleri hayata geçirmeyi hedefliyoruz.

Müşterilerimize de en iyi deneyimi yaşatmak istiyoruz. İş birimlerimizin ve çalışanlarımızın operasyonel işlerle çok zaman kaybetmemelerini ve kendilerini daha çok geliştirebilmelerini sağlamak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Enerji sektöründe teknolojik yatırımlarımızla önde gelen bir şirketiz ve bunu 2020’de de sürdürme çabasında olacağız.”

2016 yılında başladık. Aldığımız ilk karar, mevcutta kullandığımız sistemleri izlenebilir, kontrol edilebilir, daha güvenli bulduğumuz sistemlerle değiştirme yönünde oldu. Buradaki en önemli hamlemiz, müşterilerimizin ihtiyaçlarını anlayarak dönüşümün şirketimiz için ne ifade ettiğini tanımlamak ve doğru adımları mevcut kaynaklarımızla birleştirmek oldu. Büyük bir sistemsel dönüşümün ardından süreçlerin optimize edildiğine emin olmamızla birlikte 2017 sonunda iyileştirme projelerimizi hızlandırdık. Dijital dönüşüm 2018 ve 2019’da şirketimizin en önemli gündem maddelerinden biri haline geldi.

Dijital dönüşüm konusunda ne gibi adımlar attınız bugüne kadar?

SAP ISU dönüşüm projemiz 2017 başında başlayarak yaklaşık 11 ay gibi kısa bir sürede tamamlandı. Buradaki en önemli kriterimiz şirket olarak yaşadığımız dönüşümü müşterilerimize de olumlu olarak yansıtmaktı. Yaşanan değişim çalışma arkadaşlarımız için de çok önemliydi.

Bu alanda son dönemde devreye aldığınız yatırımlar oldu mu?

Enerji sektöründe teknoloji endüstrisinin çok önemli olduğunu düşünüyoruz. Bu nedenle teknoloji ile ilgili yapılan yatırımlar bizim önceliklerimiz arasında yer alıyor. Özellikle dijital dönüşüm projelerimiz çerçeve-

sinde bu yıl bizi çok heyecanlandıran yatırımlar yaptık.

Müşterilerimize hem zamandan hem de iş yükünden tasarruf ederek abonelikleriyle ilgili işlemlerini online olarak yapabilecekleri yeni kanallardan hizmet vermeye başladık. Örneğin; e-devlet entegrasyonumuz bu kanallardan yalnızca biri.

Dijital dönüşümün şirketinize nasıl bir katkısı oldu?

Dijital dönüşüm sayesinde sistemi daha rahat izleyebiliyor, ölçekliyor ve müşterilerimizin ihtiyaçlarını tespit edebiliyoruz. Verimlilik analizi konusunda çalışmalarımız önümüzdeki aylarda netleşecek. Biz de özellikle robot yatırımlarımızdan sonra bunu ölçmek için çok büyük heyecan duyuyoruz.

Dijital dönüşüm konusundaki en büyük katkısı şirketinizin hangi biriminde etkisini gördünüz?

Sepaş Enerji olarak dijital dönüşüm stratejimiz daima müşteri odaklı oldu. Söz konusu müşteri olunca artık daha net verilerle konuşabildiğimiz için en büyük katkıyı da müşteri hizmetleri, müşteri çözümleri, satış ve pazarlama departmanlarında görebildik diyebilirim. Arşiv ve doküman süreçlerimizin de dijitalleşmesinden sonra bir müşteri şikâyeti geldiğinde çok hızlı bir şekilde aksiyon alıp yanıt verebilme imkanına sahip olduk.

Ayrıca, e-Fatura, e-Arşiv uygulamaları, e-Mutabakat, mt940 ve online banka entegrasyonları gibi çözümler ise muhasebe ve finans departmanlarımızı pozitif yönde etkiledi.

Önümüzdeki dönemde dijital dönüşüm konusunda atacağınız yeni adımlar neler?

2019 yılında şirket içinde ve dışında birçok projeye imza attık. Bunların başında arşiv ve doküman süreçlerimizin dijitalleşmesi projesi yer alıyor. 2020 başında devreye alacağımız en önemli projemiz ise Robotik Süreç Otomasyonu (RPA) projesi. Büyük sanayi müşterilerimize özel çözümler sunabilmek için tasarladığımız portal projemiz bitmek üzere. Dijital dönüşüm süreçlerinin başlama noktası olan temiz veri gerekliliğinden yola çıkarak hukuka ve regülasyona uygun olarak bir bilgi güncelleme projesi de yürütüyoruz. **Kullandığınız yeniliklerden bahsedermisiniz?**

Tedarik hizmetimizi Bolu, Düzce, Sakarya ve Kocaeli başta olmak üzere ülkemizin dört bir yanına her geçen gün genişleyen bir portföye ulaştırıyoruz. Kurumsal müşterilerimize portföy yöneticilerimizin sağladığı ek hizmetlerle rekabet gücü sağlarken, mesken ve ticarethane müşterilerimize verdiğimiz hizmetin kalitesini artırmak gayretiyle çalışıyoruz.

UZMAN GÖRÜŞÜ

QNB eFinans Kanal Satış ve İş Ortakları Bölüm Müdürü

İLKE ALTIN



E-DEFTER'DE YENİ BİR DÖNEM BAŞLADI

Değerli Ekonomist dergisi okuyucuları, QNB eFinans sponsorluğunda heyecan ile yayınladığımız e-Dönüşüm dergisinde, ilk yazımda sizlere Gelir İdaresi Başkanlığı'nın (GİB) Elektronik Defter, genellikle bilinen adıyla e-Defter, uygulamasına dair bazı önemli hususlardan bahsetmek isterim. Gelecek yazılarımda e-Defter uygulamasındaki yeni zorunluluklar, değişiklikler ve pratik çözümler hakkında sizlerden gelen soruları da cevaplayarak e-Dönüşüm ürünleriyle ilgili merak ettiklerinizi beraber ele alacağız.

Sektörde düzenleyici gelişmeler oldukça adından daha sık bahsettiğimiz e-Defter uygulaması, GİB tarafından yasal düzenlemeler yapılan ilk e-Dönüşüm uygulamasıdır. Uygulama, 13 Aralık 2011 tarih ve 28 bin 141 Sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan 1 Sıra No'lu Elektronik Defter Genel Tebliği ile ilk kez yasal zeminine kavuştu. 2011 yılından bu yana e-Belge uygulamaları hakkındaki genel tebliğler ve e-Defter

kullanım zorunlulukları www.edefter.gov.tr adresinde yer alan duyuru sayfasında paylaşılmış olup; GİB tarafından teknik ve yasal düzenlemelerle ilgili 90'dan fazla duyuru yapıldı. Bu duyurulara, e-Defter berat dosyası yükleme tarihlerindeki değişikliklerden e-Defter kayıtlarının tutulma biçimini kökten etkileyen değişikliklere kadar pek çok gelişme paylaşıldı. Hem mükelleflerin hem de özel entegratörlerin buradaki içerikleri hassasiyetle takip etmeleri gerekmektedir.

GİB'in belirttiği koşullara göre mükellef olmayan firmalar da e-Defter gibi tüm e-Dönüşüm uygulamalarından diledikleri zaman yararlanabilmektedir. Uygulamaya gönüllü olarak geçiş yapan firmalar, bu sayede muhasebe yönetiminden operasyonel iyileşmeye kadar pek çok faydaya ek olarak, kağıt ve noter tasdik maliyetlerini de düşürebilirler. Bahsettiğim avantajlara, e-Defter saklama özelliğini de mutlaka eklemek gerekmektedir. Gelişen dijital

saklama ve veri sıkıştırma imkânları sayesinde, özel depo alanı veya depo binası tutmaya varacak kadar büyük saklama alanları parmak boyunda çiplere kadar indirilebilmekte.

Firmaların e-Defter saklama hizmeti için doğru tercihlerde bulunması, dijital veri saklamada oluşabilecek verimsiz uygulamaların ve bazı hataların önüne geçiyor. Örneğin; e-Defterde her bir e-Fatura için tek tek satır kaydı yapılması gerekirken, e-Arşiv Fatura kullanıcıları 16 Nisan 2015 tarihli bir duyuru ile e-Arşiv Fatura rapor numaralarını belirterek verilerini icmal edebilirler (özetleyebilirler). İşlem satırlarının azaltılması ile veri saklama alanının küçülmesi fırsatı eminim ki muhasebe ekipleri kadar bilgi teknoloji ekiplerinin de ilgisini çekecek bir konudur. Belge tekilliklerinin sağlanarak belge icmali, belge özeti, oluşturulması iş süreçlerinde pek çok kolaylığı da beraberinde getirmekte. Belge takibinin numaralandırılmış referans icmal belge sistemiyle yapılması, matbu alanda olduğu gibi dijital alanda da muhasebe ilkerinin ve hesap verilebilirliğinin sağlanması açısından önemli.

GİB tarafından yayınlanan tüm ilgili tebliğlerde belirtildiği üzere; dijital mali uygulamalara geçiş, belge ruhu ve Vergi Usul Kanunları'nın esasını değiştirmekten ziyade uygulama tarzında bir yeniliktir. e-Defter Uygulaması ile 213 sayılı Vergi Usul Kanunu'nun 219'uncu maddesinde yer alan kayıt zamanına dair esas aynıdır. Ancak e-Defter ile 3 ay kadar ertelemeli e-Defter beyanı yapılabilmesi, mükelleflerin zamanında kayıt yapma alışkanlığında fark yaratmamalı. İlk e-Defter bildiriminden sonra her ay gerçekleştirilen bildirimler, mükellef firmaların muhasebe bölümlerini her ayın e-Defterini yetiştirmeye zorunlu kılıyor. Bu bildirimlerin; yani GİB sistemlerine e-Defterlere ait yevmiye ve kebir beratlarının vaktinde iletilmemesi halinde Vergi Usul Kanunu'nda öngörülen cezalara tabi olunabilir. Maalesef işletmelerin büyük kısmı e-Defterlerini genellikle GİB tarafından belirtilen son yükleme tarihine kadar oluşturmamakta. Gittikçe artan sayıda işletmenin GİB sistemlerine bu beratları elektronik ilettiğini düşünürsek, mükelleflerin yasal yükümlülüklerini son güne bırakmadan en hızlı şekilde gerçekleştirmeleri önemlidir. Aksi durumda dijital saklama, işleme ve iletim sistemlerinde ve hatta iletişim hatlarında yaşa-

yabilecekleri kesintilerin göz önüne alınmasında büyük fayda var.

Vergi ve muhasebe açısından kayıt değeri olan e-Defterlerin saklanması da önemli bir husustur. 1 Sıra No'lu Elektronik Defter Genel Tebliği'nde belirtildiği gibi bu saklama elektronik ortamda olmak zorundadır. Her ne kadar denetim aşamasında çıktı talep edilebilecek olsa da asıl denetlenecek veri dijital; yani elektronik olan defterlerdir. e-Defterler oluşturma ve saklama için piyasada bazı uygulamalarda bir kolaylık gibi sunulan özellikler, aslında gizli regülatif ve işletme risklerine sebep olmaktadır. Örneğin; yevmiye kayıtlarının e-Defter yazılımına aktarılmasından sonra bu yazılım veya uygulama içinde düzeltilmesi ya da Excel tablolarında değişiklikler yapılarak e-Defterlerin yeniden hazırlanması bu aşamada gizli bir tehlikeyi doğurmaktadır.

Bunun gibi değişiklikler muhasebe sistemleri ile eş zamanlı yapılmadığı durumlarda; geçmiş bir muhasebe dönemine ait e-Defterin denetimler sırasında yeniden oluşturulması olumsuz bir bulguya sebep olabilecek. Burada oluşturulan e-Defter kaydı, GİB'e geçmişte gönderilmiş olan e-Defter yevmiye ve kebir beratlarında yer alan şifreleme kodu ile uyum göstermeyecektir. Bu uyumsuzluk da takdir edersiniz ki, denetlenen işletmeyi vergi denetimi bakış açısıyla şüphe altına sokacak ve bu dikkatsizlik işletme için daha büyük bir denetime ve belki de Vergi Usul Kanunları'nda öngörülmuş cezalara mal olabilecektir.

○ **Sözün özü;**

En iyisi iyi bir muhasebe yazılımı ile vaktinde ve gecikmeden kayıtlarımızı yapalım, iyi bir e-Defter uygulaması bulalım ve tabii ki zorunlu iseniz 1 Ocak 2020 tarihinde iyi bir saklamacı özel entegratör seçip bu defter kayıtlarını 10 yıl saklayalım. 19 Ekim 2019 tarihli Resmi Gazete'de yer alan 3 Sıra No'lu Elektronik Defter Genel Tebliği zaten sizlere bunu hatırlatıyor.

Esen kalın, kaydınızı vaktinde atın.

KAZANCI HOLDİNG 2020'DE E-ARŞİVE GEÇİYOR

7 bin 700 çalışanıyla 20 ülkede faaliyet gösteren Kazancı Holding, e-Dönüşüm yolculuğunda yeni bir uygulamayı daha hayata geçirmeye hazırlanıyor. e-Fatura ve e-Defter dönüşümlerinde beş yıldır QNB eFinans ile birlikte çalışan Kazancı Holding, 2020'de bütün şirketleriyle e-arşiv sistemine geçecek.

Sibel Atik satik@ekonomist.com.tr



Temelleri 1950'li yıllarda atılan ve bugün 14 milyar TL'den fazla ciroyla 20 ülkede faaliyet gösteren Kazancı Holding, 2020'de bütün şirketleriyle e-arşiv sistemine geçecek. Son üç yıldır ciddi bir dönüşüm sürecine giren ve BT bütçesini bir önceki yıla göre üç katına çıkaran Kazancı Holding, e-Fatura ve e-Defter dönüşümlerinde ise 2014 yılından beri eFinans ile birlikte çalışıyor.

Holding bünyesinde şu zamana dek tüm şirketleri kapsayacak ortak projelerle bütçe planlama ve konsolidasyon uygulaması,

toplu ödeme sistemi, insan kaynakları uygulamaları, hukuk otomasyon uygulaması ve belli ara yüz çözümlerini hayata geçirdi.

Grup bünyesindeki 51 şirketin e-Fatura gönderip alırken QNB eFinans'ın çözümlerini kullandığını söyleyen Kazancı Holding IT Direktörü Reha Argaç, 2020 yılına başlarken tüm şirketleri e-Arşiv'e geçirmiş olacaklarını dile getiriyor. Argaç, "Aynı şekilde 72 şirketimizde Elektronik defterlerini QNB eFinans'ın ürünlerini kullanarak GİB'e iletiyor. Hem e-Defter hem de e-Fatura için SAP tarafında yine QNB eFinans'ın SAP Connector ürünlerini kullanıyoruz. E-Arşiv geçiş projesini de eFinans'ın entegratörlüğünde başlattık" diyor.

"ADIMLARIMIZI HESAPLAYARAK ATIYORUZ"

Aslında dijital dönüşüm şirketler var olduğu günden beri hep gündemde olan ve belli bir başı veya sonu olan bir yolculuk değil. Kazancı Holding'de 3-4 yıl önce hem



AR-GE merkezi yatırımları var

Kazancı Grubu'nun AR-GE merkezi olma yönünde de girişimleri var. 2020 yılı içinde bu hedefi gerçekleştirmeyi planlayan şirket özellikle büyük veri, nesnelere interneti ve endüstri 4.0 gibi alanlarda yeni uygulamalar geliştirmek istiyor. Santrallerinde oluşturacağı operasyonel iş zekası ortamlarıyla santrallerdeki her türlü iot tabanlı yapısal ve yapısal olmayan veriyi bilgiye dönüştürmek istediklerini anlatan Reha Argaç, bu projenin de 2020 planları için de yer aldığını ifade ediyor.

“100 kişilik ekiple yönetiyoruz”

“BT ekibimizde proje yönetimi ve iş analizi ekiplerini sıfırdan oluşturduk. Proje yönetimi metodolojisini, kanban ve scrum metotları ile çevik çalışma ortamını hayatımıza soktuk. Bu ekiplerin ana misyonu dijital dönüşüm kapsamında ihtiyaca uygun, değer katacak konuları belirlemek, bunların şirket yapısına, kültürüne ve iş ihtiyacına en uygun olacak şekilde fizibilitelerini ve analizlerini yaparak ne şekilde hayata geçireceğimizi tasarlamak ve konusuna göre uzmanlaşmış iç yazılım ekibimiz veya partnerlerimizle bu projeleri yöneterek hayata geçmesini sağlamak olmuştur. Ayrıca iş zekası ve analitik uygulamalar ekibini de kurarak

veri ve büyük veri üzerindeki çalışmalarımıza hız verdik. Özellikle tüketim tahminlemesi gibi veri madenciliği algoritmalarıyla da önemli kazanımlar sağladık.

Şu anda BT bünyesinde 60 kişinin üzerinde bir ekip bu çalışmaların içinde. Ancak iş birimlerimizde de süreç yöneticileri ve ilgili konuların sorumlularından oluşan 100 kişiye yakın uzman ve yöneticinin yer aldığı şampiyon takımlarımız ve belli konularda oluşturduğumuz komitelerimiz var. Tüm proje ve yenilikleri onlarla birlikte değerlendirip ortak karar alarak ilerliyoruz.”

yönetim kurulu seviyesinde sahiplenme, hem de merkezi yapılanmayla bu yolculuğu daha planlı ve odaklı hale getirdi. Grup, kağıtsız ofis mottosuyla kağıtta yürüyen tüm süreçleri dijital ortamlara taşıdı. Mobil dönüşüm kapsamında saha operasyonları başta olmak üzere birçok uygulamayı mobile uyumlu hale getirdi. İş zekası ve analitik uygulamalar başlığında yönetim panoları oluşturarak başladıkları çalışmaları, kritik veri kaynaklarını iyileştirerek tahminleme algoritmaları ve veriye dayalı analitik uygulamalarla geliştirdi.

Veri merkezi altyapısında tüm bu yeni yapıyı taşıyacak, daha çok veriyi yönetip işlemeyi sağlayacak, mevzuatın izin verdiği yerlerde bulut teknolojilerinden faydalanacak şekilde daha performanslı, büyüyebilir



ve sürdürülebilir yapılar oluşturdu. Jeneratör grubunda dynamo isimli projeyle SPA hybris üzerinde satış, servis ve kiralama süreçlerini tek bir sistem üzerinden entegre hale getirdi. Bu projeyle müşterileri ilk temastan başlayarak, ürünün müşteriye ulaşma süresi boyunca hizmet kalitesinin artırılması hedefleniyor.

YENİ PROJELER YOLDA

Kazancı Holding IT Direktörü Reha Argaç, IT birimlerinin yanı sıra holding tarafında tedarik zinciri yönetimi, insan kaynakları bölümleriyle beraber iş kollarının da sahiplendiği çok yönlü bir dönüşüm yolculuğunu yönettiklerini anlatıyor. Öte yandan gelen e-Faturaların SAP sistemine otomatik olarak aktarılması için eFinans ile ayrıca yürüttükleri bir projeden de söz eden Argaç, böylelikle fatura girişindeki süreçlerin kılacağı ve kullanıcı kaynaklı hataların ortadan kaldırılacağı söylüyor. Argaç şöyle devam ediyor:

“Bu dönüşüm hep teknolojiyle yakın gözükmeyle beraber gerçekte yönetim anlayışı, kurum kültürü, süreçlerin yapılanması ve insan kaynağı yetkinliğiyle beraber uyumlu olunca belli bir olgunluğa ve başarıya ulaşan bir süreç. Enerji sektörü de telekom, internet sektörleri gibi doğuştan teknoloji ile iç içe olmadığından bu çok yönlü yaklaşım ve uyum çok daha önemli. O sebeple adımlarımızı hesaplayarak atıyoruz.”



LOJİSTİK ŞİRKETLERİNE ÖZEL ÇÖZÜMLER GELİŞTİRİYOR

Lojistik sektörü için uçtan uca çözüm üreten Select Bilişim, geliştirdiği ürünlerle şirketleri e-Lojistik firması haline dönüştürüyor. Select Bilişim'in kurucusu Gökhan Girgin, "Yakın zamanda birçok firma için zorunlu olacak e-irsaliye projesi üzerinde çalışıyoruz" diyor.

Ayşegül Sakarya Pehlivan asakarya@ekonomist.com.tr



Dijitalleşme tüm sektörleri derinden etkiliyor. Lojistik de bunlardan biri... Rekabette öne çıkmak isteyen lojistik firmaları teknolojiyi en üst seviyede kullanmak zorunda. Haliyle bu dönüşüm, sektöre yönelik özel çözümler geliştiren şirketlerin ortaya çıkmasını sağlıyor. Select Bilişim 1995 yılı sonundan beri lojistik sektörü için uçtan uca çözüm üretiyor.

Select Bilişim'in kurucusu Gökhan Girgin, İTÜ'de gemi inşaatı ve deniz bilimleri okurken bir tesadüf sonucu yazılım işine giriyor. Bilgisayarlara çocukluktan beri ilgi duyduğunu söyleyen Select Bilişim'in kurucusu Gökhan Girgin, "Benim yazılım konusunda bilgili olduğumu bilen bir hocam bir gün beni komşusu ile tanıştırmak istediğini söyledi. Komşusu da program yazan birisi imiş ve askere gidecekti. O süreçte de hizmet verdiği firmalara destek vermesi için onunla çalışmaya başladım" diyor.

Bu süreçte nakliye firmaları için yazılım üretmeye başlayan ve sektördeki boşluğu gören Girgin, Select'i kurmaya karar veriyor. Bugün Türkiye'de iki ve Amerika'da San Francisco'daki ofisi ile hizmet veren Select Bilişim, lojistik sektörü için firmaların ticaretlerini yönetmelerinde, operasyonlarını yürütmelerinde yardımcı olan,



yönlendiren yazılımlar üretiyor. Özellikle bulut tabanlı kiralık model ile kullanılan Select Optimus lojistik yönetim ürünü, lojistik firmalarını dijital dönüşüm çerçevesinde e-Lojistik firması haline dönüştürüyor.

SEKTÖR DÖNÜŞÜYOR

Dijital dönüşüm lojistik şirketleri için vazgeçilmez bir hale gelmiş durumda. Özellikle akıllı telefonların yaygınlaşmasının lojistik sektöründe de büyük bir dönüşüm yarattığına dikkat çeken Girgin, "Birincisi her şeyin ulaşılabilir ve satın alınabilir olması, ikincisi bunlara hızla ve parmak ucunun hızı ile ulaşılabilir olması ve üçüncü olarak da rekabet ile en ucuzu

Yurtdışında büyümeyi planlıyor

Select Türkiye'nin yanı sıra yurtdışında da büyüyen bir şirket. Şirket, Afrika pazarında büyük bir partner ile çalışmaya başladı. Amerika pazarı için aylar süren araştırma ve yapılanma sonucunda San Francisco'da ofis açan şirket, dijital pazarlama stratejilerini de kullanarak Amerika'da büyüyecek. Avrupa ve Uzak doğuda önemli lojistik fuarlarına katılan şirket, üç yıl içinde dünyanın lojistik sektörü için üretilmiş en iyi ve yaygın üç programından birisi olmayı hedefliyor. Şirket, 2020 yılında en az yüzde 100 büyümeyi planlıyor.

olması talep edilir oldu. Bunlar da lojistiğin de değişmesine sebep oldu” diyor. Lojistik firmaları en uygun maliyeti bulabilmek için gerekli fiyat araştırmasını ve bunlara en hızlı şekilde ulaşıp yorumlayıp fiyatı oluşturabilme gereksinimi duyuyor. Taşıma işinde tüm süreçler robotikleşirken taşıma sırasında tüm adımların izlenebilir olması gerekiyor. Yukarıdaki talepler ve gelişmeler ışığında lojistik firmaları değişime uğrayıp dijital dönüşümü en hızlı şekilde tamamlamak durumunda kalıyor. Select Bilişim, geliştirdiği çözümlerle şirketlerin ihtiyaçlarına çözüm sunuyor.

REKABETTE FARK YARATIYOR

Select Optimus bulut tabanlı lojistik çözümü ile birçok fayda sağlarken rekabette farklılaşıyor. Öncelikle bulut tabanlı olmasından dolayı şirketleri server ve ilgili lisansların başlangıç maliyetinden kurtarıyor. İlk yatırım maliyetinde yarar sağlandığı gibi ilerleyen zamanlarda alınacak donanımın eskime ve yenilenen teknoloji ile bir kenara atılıp yeniden alınma maliyetinden de kurtarıyor. Ayrıca yedekleme sistemi ve veri koruması ile en üst düzeyde veri güvenliği sağlanıyor.

Bunun yanında kiralama modeli ile program satın alma maliyetini ortadan kaldırıp tüm yatırım maliyetini uzun süreye yararken güncellemeleri de otomatik ve ek maliyetsiz sunarak güncel kalma avantajını da sağlıyor. Lojistik sektörü için kiralama modelini uygulayan ilk firma olduklarını söyleyen Girgin, “Bazı diğer firmalar ürünlerini daha sonra aslında satın alma fiyatını uzun vadeye yayıp kiralama modeli altında pazarlamaya başladılar. Gerçek kiralama modeli ile diğer firmalardan farklılaşıyoruz” diyor.

E-FİNANS’LA ÇALIŞIYOR

Select Bilişim, devlet ile yapılan entegrasyonları da çok önemsiyor. Bu bağlamda Select ilk e-fatura uygulamaları çıkacağı zaman lojistik sektörü için bunu yapan firmalardan birisi oldu. Bu noktada QNB Finansbank iştiraki olan QNB eFinans firmasının da katkısını gör-

Maliyet azalıyor, kârlılık artıyor

QNB eFinans ile yapılan devlet finansal entegrasyonlar ile fatura işlemleri ve yakın zamanda irsali işlemleri tam otomasyon ile dijitalleşmiş olacak. Tüm bunlar çerçevesinde bakıldığında kişi başı işlem yapma performansı yüzde 100 artarken hata oranı da yüzde 80 azalıyor. Bunun yanında bir operasyona bağlı finansal işlemler; e-Fatura, e-Arşiv fatura, e-Defter gibi dijital gelişmeler ile yüzde 300 hızlanıyor. Tüm bu rakamlar, hem maliyetleri azaltarak kârlılığı artırıyor, hem de müşteri memnuniyetini artırarak ve yeni müşteri kazanımı da sağlayarak geliri de ayrıca artırıyor.

düklerini söyleyen Gökhan Girgin, “İlk başta entegratör mü olalım derken uzun vadede sadece dikey sektörde olduğu için çok verimli olmayacağına karar verip başka bir entegratör üzerinden gitmeye karar verdik. Kiminle çalışalım derken birçok firma ile görüşürken QNB eFinans ile çok hızlı yok kat edebildiğimizi gördük” diyor. İlk gün e-fatura ile başlayan işbirliği bugün diğer alanlarda da devam ediyor.

Girgin şunları anlatıyor: “Aslında bakarsanız bu birlikteliğin tek avantajı hızlı şekilde yeni devlet entegrasyonları değil. Entegrasyon sonrası en az sorun yaşatan, olası problemlere çok hızlı dönüp herhangi bir aksama yaşatmayan QNB eFinans memnuniyeti bence daha büyük bir başarıdır. Bu başarı bizim müşterilerimiz karşısında daha da güçlü kılmaktadır ve bu yüzden devlet ile olan entegrasyonlarda sadece ve hiç tereddüt etmeden QNB eFinans ile çalışıyoruz.”

E-İRSALİYE PROJESİ VAR

Tüm kazanımlara bakıldığında özellikle devlet ile olan entegrasyonların bir zorunluluk olarak görülmemesi gerektiğini söyleyen Girgin, “QNB eFinans gibi doğru bir partner ile yapılan sorunsuz ve hızlı entegrasyonlar ile gelir ve kârlılık artırıcı yapılması gereken olarak görülmesi. Bunu gören müşterilerimiz zaman içinde devletin zorunlulukları ile değil isteğe bağlı katılımları ile dijitalleşmeye yönelik adımları hızla atmışlar” diyor.

Şirketin e-irsaliye geçişi projesi bulunuyor. Yakın zamanda birçok firma için zorunlu olacak bu süreç için şimdiden hazırlanan şirket, e-irsaliye projesini de QNB e-Finans ile yapıyor. Şirket, programlarına yapay zeka (AI) ve sözel kullanıcı deneyimi (Conversational UX) entegre ederek kullanıcıyı program içi kararlar ile yönlendirecek ve bu arada gerek konuşarak gerekse de konuşma dili ile whatsapp veya chat programları üzerinden programı akıllı şekilde bir insan ile konuşur gibi kullanabilmelerini sağlayacak yenilikler geliştirecek.

MALİ YÜKÜMLÜLÜKLER TAKVİMİ

2 Aralık Pazartesi

- Ekim 2019 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
- 6736 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 17. Taksit Ödemesi
- 7020 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 15. Taksit Ödemesi
- 7143 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 8. Taksit Ödemesi
- 2018 Yıllık Gelir Vergisi Beyannamelerinde, Toplam Gelir İçindeki Zirai Kazançları %75 ve Daha Yüksek Oranda Olanlar İçin 1. Taksit Ödemesi
- Veraset ve İntikal Vergisi 2. Taksit Ödemesi
- 2019 Yılı Emlak Vergisi 2. Taksit Ödemesi
- 2019 Yılı Çevre Temizlik Vergisinin 2. Taksit Ödemesi
- Ekim 2019 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Ekim 2019 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)

10 Aralık Salı

- 16-30 Kasım 2019 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- 16-30 Kasım 2019 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi

16 Aralık Pazartesi

- Kasım 2019 Dönemine Ait Alkollü İçecekler, Alkolsüz İçecekler, Tütün Mamulleri ve Makaronlara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Kasım 2019 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Kasım 2019 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi
- Kasım 2019 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Kasım 2019 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Kasım 2019 Dönemine Ait Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi
- Kasım 2019 Dönemine Ait Ticaret Sicili Harçları Bildirimi Verilmesi ve Ödemesi

20 Aralık Cuma

- Kasım 2019 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi
- Kasım 2019 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Kasım 2019 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Kasım 2019 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Kasım 2019 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Kasım 2019 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

24 Aralık Salı

- 1-15 Aralık 2019 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi

25 Aralık Çarşamba

- 1-15 Aralık 2019 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisi Beyanı ve Ödemesi

26 Aralık Perşembe

- Kasım 2019 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Beyanı ve Ödemesi
- Kasım 2019 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Kasım 2019 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

31 Aralık Salı

- 2018 Yıllık Gelir Vergisi Beyannamelerinde, Toplam Gelir İçindeki Zirai Kazançları %75 ve Daha Yüksek Oranda Olanlar İçin 2. Taksit Ödemesi
- Kasım 2019 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
- Kasım 2019 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
- Kasım 2019 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- 2020 Yılında Kullanılacak Olan Yasal Defterlere İlişkin Açılış Tasdiki



Ekonomist 48 SAYI FİYATINA 52 SAYI 408₺



ADRESİNİZE ÜCRETSİZ TESLİM!

KREDİ KARTINA 3 TAKSİT İMKANI

Taksit yapılan kredi kartları: Bonus, Maximum, World, Axess



DOĞAN BURDA DERGİ

www.dbabone.com / abone@doganburda.com

0212 478 03 00

e-Dönüşüm'ün ÖNCÜSÜ: QNB eFinans

CIO Applications tarafından Avrupa'daki e-Fatura sağlayıcıları arasında ilk 10 şirketten biri seçilen QNB eFinans; yenilikçi, güvenilir ve pratik e-Dönüşüm ürünleriyle ihtiyaçlarınıza uygun çözümler sunuyor, hayatınızı kolaylaştırıyor.

