

“Perakendede **detoks dönemi** başladı”

**Ekonomist**

MAYIS 2020

# e-Dönüşüm

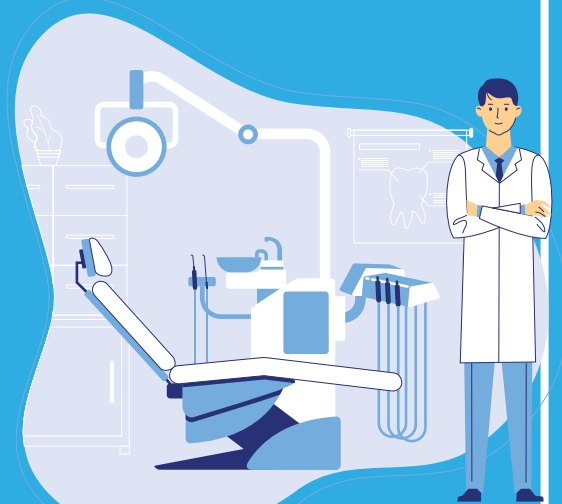
**QNB**  
**eFINANS**  
katkılarıyla



ERKİN AYDIN

“DİJİTAL KÖPRÜ İLE  
E-SMM'YE ÜCRETSİZ  
GEÇİŞ SAĞLIYORUZ”

**Serbest  
meslekte  
dijitalleşme  
dönemi**



**160 BİN**  
**SERBEST**  
**MESLEK SAHİBİ**  
**E-SMM'YE GEÇECEK**

# Dijital Köprü'yle e-Serbest Meslek Makbuzu'na ücretsiz sahip olmanın tam zamanı!

QNB Finansbank'ın Dijital Köprüsü'yle e-Serbest Meslek Makbuzu 2022'ye kadar ücretsiz. Ayrıca şubeye gitmenize, hatta QNB Finansbank müşterisi olmanıza\* gerek yok.

\*e-Serbest Meslek Makbuzu (e-SMM) ürününden ücretsiz olarak yararlanmak için başvuru alınmasını takip eden 3 ay içerisinde QNB Finansbank'ta vadesiz mevduat hesabı açılması gerekmektedir. Aksi takdirde 3 ay sonunda hizmeti sonlandırılacaktır.

2022'ye  
kadar  
ücretsiz

Şubeye  
gitmeye  
gerek yok

Müşteri  
olma  
şartı yok

# [editör]

## Serbest meslek çalışanlarında yeni dönem

Koronavirüs salgını hepimizin hayatında dijitalleşmenin önemini daha da artırdı. Evlerden çalışmak zorunda kaldığımız bu günlerde tüm işlerimizi dijital ortam üzerinden yürütüyoruz. Kuşkusuz bu önümüzdeki dönemde de iş yapış şekillerini değiştirecek. Belki de bir çoğumuz artık ofis ortamı olmadan işlerimizi yürüteceğiz. Bilindiği gibi kamuda da son yıllarda e-Fatura, e-Arşiv, e-İrsaliye, e-Defter gibi kağıt ortamındaki evraklarda elektronik ortama geçiş yapıldı. Şimdi bunun önemli bir ayağına daha geçiş yapılacak.

Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) 11 Mart'ta vergiden muaf olmayan serbest meslek erbablarının 1 Haziran 2020 itibarıyla kağıt makbuz kesimi yerine dijital belgeye yani e-SMM'ye (e-Serbest Meslek Makbuzu) geçiş yapmasına karar verdi.

Bu karar yaklaşık 160 bin serbest meslek mensubunu kapsıyor.

Serbest mesleklerin alt kırılımına bakıldığında; mali müşavirler, avukatlar, diş hekimleri, veteriner hekimler, doktorlar, mimarlar, mühendisler, gümrük müşavirleri, sanatçılar, menajerler, yönetmenler, diyetisyenler gibi meslek grupları, e-SMM'ye zorunlu geçiş yapacak.

Bu süreç neleri getirecek, nelere dikkat edilmeli gibi soruların yanıtlarını kapak haberimizde bulabilirsiniz.

Herkesin sevdikleriyle birlikte sağlıklı bir ay geçirmesi dileğiyle...



Burcu Tuvay  
btuvay@ekonomist.com.tr

**Ekonomist** HAFTALIK EKONOMİ VE SİYASİ HABER DERGİSİ

# e-Dönüşüm



YAYINCI  
**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]



5

18



20

14



22



24

5 Teknolojiyle bütünleşen ürünler sunuyor

6 Dijital gündem

8 **KAPAK KONUSU**

Dev elektronik ağıın yeni üyesi: E-SMM

12 160 bin serbest meslek sahibi e-SMM'ye geçecek

14 "Dijital Köprü ile e-SMM'ye ücretsiz geçiş sağlıyoruz"

18 "Avukatlara özel bir yazılım geliştirdik"

**DUAYEN**

20 "Korkuyu yaşam biçimine dönüştürmeyelim"

22 "Perakendede detoks dönemi başladı"

24 **TEKNOPANO**

26 60 şirkete dijital dönüşüm koçluğu yapıyor

28 "Enerji sektörüne yapay zeka getiriyoruz"

30 "e-Dönüşüm ile yüzde 50'ye yakın verimlilik mümkün"

32 **İlke Altın:**

Temmuz'da Dijital Dönüşüm Atlama Yapacak

34 **VERGİ TAKVİMİ**

28



26

30



# TEKNOLOJİYLE BÜTÜNLEŞEN ÜRÜNLER SUNUYOR

*Çözbim Bilgi İşlem, bilgi çağına ayak uydurarak teknolojiyle bütünleşen ürünler sunuyor. Yüz tanıma sisteminden KOBİ'ler için hazırlanan yazılımlara kadar birçok ürün sektöre sunuluyor ve şirketlerin son teknolojiye uyumlanması sağlanıyor.*

Levent Gökmen Demirciler lgokmen@ekonomist.com.tr



**Ç**özbim Bilgi İşlem, 33 yıldan bu yana gelişen teknolojiyle ve hızla ilerleyen bilgi çağıyla bütünleşen ürünler sunuyor. Mobil internet kullanımının artması şirketi mobil ve web çözümleri üretmeye yöneltirken bu konuda çalışmalar yürütülüyor. Şirketin ürünleri arasında yerini alan YEMEKÇİ adlı MRP/ERP yazılımı, yemek fabrikalarının üretim ve diğer tüm işlemlerini tek çatı altında toplayip tüm işlemlerini takip etmelerini sağlıyor. KOBİ'ler için hazırlanan Aral Ticari Entegre Sistemi, tüm ticari işlemlerin takip edebildiği bir yazılım ve ERP sistemi olarak kullanılan yazılım, elektronik faturalama sistemi Aral Ticari sistemine entegre. Çözbim'in geliştirdiği yüz tanıma sistemi YUTASIS (Yüz Tanıma Sistemi) fabrika, okul, hastane gibi insan yoğun yerlerde kullanılırken kişilerin yüzleri veya parmak izleri tanınıp devam takibi ve güvenlik kontrolü sağlıyor.

Çözbim Bilgi İşlem Yönetim Kurulu Başkanı Timuçin Aral, teknolojiadaki değişimlere ayak uydurarak ürünler geliştirip güncelleme çalışmaları yaptıklarını söylüyor.

Müşteri memnuniyetinin şirketlerinin ana ilkesi olduğuna dikkat çeken Timuçin Aral, "Çözbim Yazılım bu önemli konuyu göz önüne alarak geliştirdiği yazılımlara desteğini kurulduğu günden beri sürdürdü ve 33 yıldır ayakta. Bu kalıcılığın nedeni



müşterilerimizin görüş ve önerileri doğrultusunda hareket etme yolunu ilke edinmemizdir" diyor.

## QNB eFinans GÜVENCESİ

Çözbim Yazılım'ın dijital dönüşüm yolculuğu e-Fatura kullanımının ülkemizde uygulanması ile başladı. Dijital dönüşüm gündeme geldiğinden itibaren en hacimli kullanıcıdan en az cirolusuna kadar bu dönüşümün gerçekleşeceği öngörülerek hızla yazılımlarını e-Dönüşüme uygun hale getirdi. Dijital dönüşüm konusunda mobil ve web ortamında kullanıcılarına yazılım verileri üzerinden çeşitli işlemlerini yapabileme imkanı sağlayan şirket, bunu e-Dönüşüm çözümleri etrafında daha da zenginleştirmeyi planlıyor.

QNB eFinans'la yaptıkları işbirliğinin kendilerine güven verdiğine dikkat çeken Aral, "Öncelikle e-Dönüşüm çözümlerini hayata geçirmemizde yazılım destek ekibi ve idari kadroya yaptıkları yardımlarından ve desteklerinden ötürü teşekkür ediyoruz. e-Dönüşüm çözümlerimizin hepsinin hazır olduğu ve çözüm ortağı olarak eFinans ile çalıştığımızı belirtmek güven veriyor" diye konuşuyor.

Aral, "Dijital dönüşümle ilgili ilk portal hizmetini vermeye başlayan entegratörlerden olan e-Finans ile tanışmamız, verdikleri yazılım desteği sayesinde e-Fatura ile başlayıp e-Defter, e-Arşiv, e-İrsaliye ile gelişen süreçte yazılımlarımızda dijital dönüşümü sağladık ve kullanıcılarımızın hizmetine sunduk" diyor.

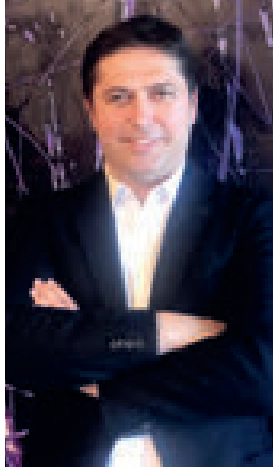
# DIJİTAL GÜNDEM

► Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

## DIJİTALE YATIRIM YAPAN KAZANACAK

Covid-19 salgını sebebiyle teknolojik gelişmelerin gündelik hayata entegrasyonu hızlandı. Önümüzdeki süreçte iş dünyası yeniden yapılacak ve dijital yatırım yapan şirketler büyüyecek. Multinet Up Dijital Genel Müdür Yardımcısı Zafer Şafak Tokcanlı, bilişim haftası nedeniyle dijital dönüşümün önemine dikkat çekerek yeni normal olarak

adlandırılan dönemde şirketler açısından teknoloji ve dijitalleşmenin önemini anlattı. Tokcanlı :“Dijital platformların kullanımı arttıkça veriyi erişimimiz de kolaylaşıyor. İçinde bulunduğumuz belirsizlik döneminde veriyi anlık takip edip doğru analiz ile yorumlayıp uzun vadeli riskleri de hesaba katarak hızlı aksiyon almak, alınan kararları yeni veri ile güncelleyebilmek, şirketlerin geleceği ve başarısı için hayati önem taşıyor” dedi.



## SANAL FUARLARA TALEP ARTTI

Yaşanan Covid-19 salgını yüzünden ulaşımdan, ticarete, turizmde, perakende sektörüne kadar hemen tüm sektörler olumsuz yönde etkilenmiş durumda. Dünya genelinde yılın ikinci çeyreğinde fuarlar için imzalanan toplam 145 milyar dolar değerindeki sözleşmeler askıya alındı. Fuarcılık sektörünün imdadına ise bu dönemde sanal fuarlar yetişti. Salgın sebebiyle deyim yerindeyse fuarcılık sektöründe aşı görevini gören Sanal fuarlara talep 10 katına çıktı. Endless Fairs Genel Müdürü Gökmen Özdemir, Endless Fairs yazılımına neredeyse tüm dünya ülkelerinden bir talep olduğunu vurguladı. Özdemir, bugüne kadar Mısır, İngiltere, Malezya, Bulgaristan, Hindistan, Sırbistan, gibi ülkelerde gerçekleştirilen fuarların ülkelerin en büyük fuar şirketleriyle gerçekleştirildiğini altını çizdi.



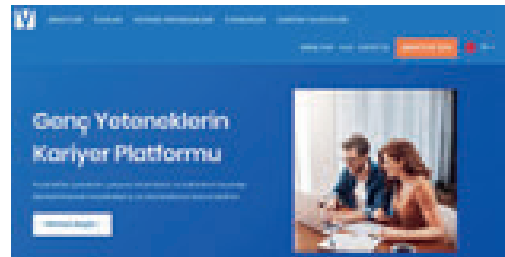
## UZAKTAN EĞİTİME OLAN TALEP PATLADI

Pandemi ile birlikte gelen sosyal izolasyon döneminde çalışanların uzaktan eğitime olan talebi patladı. Uzaktan eğitim şirketi Enocta'nın yayınladığı veriler, çalışanlar tarafından alınan dijital eğitim sayısı, canlı sanal sınıflarda oturum sayısı ve mobil cihazlardan uzaktan eğitime erişim gibi başlıklarda yüzde bine varan artışların olduğunu gösterdi. Araştırmaya göre, “Korona Salgını” nedeniyle iş yerlerinin bir kısmının kapandığı, evde geçirilen sürenin uzadığı 15 Mart sonrasında, çalışanların aldıkları dijital eğitim sayısı adeta patlama gösterdi. 2019 Mart - Nisan döneminde 1 milyon 780 bin olan dijital Eğitim” sayısı, 2020'nin aynı döneminde yüzde 1041 artış göstererek 20 milyon 293 bine ulaştı. Enocta CEO'su Ahmet Hançer, evde geçirilen sürenin uzamasına bağlı olarak uzaktan eğitim alan profesyonellerin eğitim talebini patlattıklarını ve farklı eğitimlere olan talebin görülmemiş şekilde artış kaydettiğini söyledi.



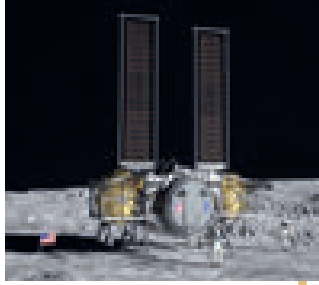
## ONLINE İŞE GİRİŞ GÖRÜŞMELERİ YÜZDE 300 BÜYÜDÜ

Koronavirüs salgınına karşı alınan tedbirler, şirketlerin pek çok süreci dijital ortamlara taşımaya neden oldu. Bu süreçte en dikkat çekici değişimlerden biri de işe alım süreçlerinde yaşandı. Araştırmalar, dünya genelinde şirketlerin yüzde 36'sının salgın döneminde işe almaya devam ettiğini ve değerlendirmeleri online mülakatlar ile yaptığını gösterdi. Genç yetenekler için kariyer ve dijital işveren markası platformu Youthall.com'un açıkladığı verilere göre şirketlerin online mülakat gerçekleştirme oranlarında son 1 ay içerisinde yüzde 300'e varan ciddi bir artış yaşandı. Bu artış, adayların online mülakatlara yatkınlığını da arttırmaya başladı. Youthall.com, video mülakat gerçekleştiren 8 adaydan birinin işe alımının olumlu sonuçlandığını da açıkladı. Adayların bu süreçte daha fazla deneyim kazanmasıyla önümüzdeki günlerde online mülakatlardan olumlu dönüş yapılan aday sayısının daha da artması öngörülüyor.



## AYA İNSANLI İNİŞTE GÖREV ALACAK

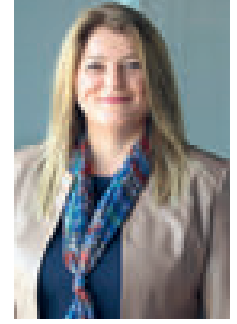
Eren ve Fatih Özmen'in sahibi olduğu, global havacılık-uzay ve ulusal güvenlik şirketi Sierra Nevada Corporation (SNC), NASA'nın İnsan İniş Sistemi (HLS) programı için kilit öneme sahip mürettebat modülü teknolojisini üretecek. HLS programı NASA'nın ay keşfine yönelik Artemis programının kritik bir parçası. SNC, halihazırda, NASA'nın NextSTEP-2 kapsamındaki



HLS ihalesi için seçilen Dynetics Corporation liderliğindeki ekip ile çalışmalarını yürütüyor. SNC, astronotları ve kargoyu, ay yüzeyine taşıyacak olan HLS mürettebat modülünün geliştirilmesine liderlik ediyor. Söz konusu program hem yeni bilimsel veri ve kaynak sağlamak hem de gelecekteki Mars görevleri için Ay'da edinilecek tecrübenin bir basamak olması amacıyla tasarlandı. Eren Özmen, konuyla ilgili; "SNC, bugüne kadar güneş sistemindeki her gezegen dahil olmak üzere, 450'nin üzerinde uzay görevini gerçekleştirdi. Bugün, Ay'a gidecek olan Artemis görevinde NASA'ya ve Dynetics'e destek verdiğimiz için büyük bir heyecan duyuyoruz." dedi.

## TÜRK SANAYİCİLERİNİ GELECEĞE HAZIRLIYOR

Pandemiyle birlikte dünya ekonomisi dijitalleşme temelinde yeniden kurgulanırken Türkiye'nin bu yapılanmada avantajlı konuma geçebilmesi için üretim sanayisinin dijital dönüşüm yolculuğunun acilen hızlanması gerekiyor. Dünya genelinde 300'den fazla fabrikanın dijital dönüşümünü gerçekleştiren teknoloji şirketi Doruk; yapay zekâ, artırılmış gerçeklik, IIoT, makine öğrenmesi ve görüntü işleme teknolojileriyle tam entegre olan dünyadaki tek akıllı üretim yönetim sistemi ProManage ile sanayicileri bu geleceğe hazırlıyor. İşletmeler, uzaktan çalışmanın zorunlu olduğu zamanlarda bile Doruk'un üretim yönetimi sistemi ProManage sayesinde üretimlerini daha verimli ve çevik hale getiriyor, kayıplarını tespit edip azaltarak maliyetlerini yönetebiliyor. Doruk Yönetim Kurulu Üyesi Aylin Tülay Özden, sanayicilerin global pazarlarda daha rekabetçi olabilmeleri ve sürdürülebilir büyüyebilmeleri için tek yolun üretim ve yönetim sistemlerini dijitalleştirmekten geçtiğini vurguluyor.



## ÇALIŞANLARI UYARAN TEKNOLOJİ

Okyanus Teknoloji, Koronavirüsle birlikte çok önemli hale gelen "sosyal mesafe" hassasiyetini dikkate alarak gerçek zamanlı izleme teknolojileri markası Wipelot kapsamında yeni bir uygulama geliştirdi. Türkiye'nin ilk kablosuz konum tabanlı çalışan güvenliği sistemini sunan Wipelot, yeni 'Sosyal Mesafe' uygulamasıyla kurumlarda çalışan sağlığını korumak adına alınan önlemleri artırmaya katkıda bulunuyor. Çalışanların durumunun ve konumunun gerçek zamanlı olarak izlenmesine imkân



tanıyan Wipelot'un "Sosyal Mesafe" uygulaması, insan yoğun işletmelerde birbirine güvenli sosyal mesafeden fazla yaklaşan çalışanları uyararak farkındalık sağlıyor.

## DİJİTAL İŞ GÜCÜ İLE İÇERİK ZEKASI BİRLEŞTİ

İstanbul merkezli dijital iş gücü hizmetleri sağlayıcısı Unite, makine öğrenimi ve doğal dil işleme gibi bilişsel teknolojileri hizmetlerine dahil etmek için dijital zeka alanında küresel bir uzman olan ve merkezi ABD Kaliforniya'da yer alan ABBYY ile yeni bir iş ortaklığı kurdu. Unite'in dijital iş gücü servislerine ABBYY'nin içerik zekası yeteneklerinin eklenmesi; kurumların makine öğrenmesi ve doğal dil işleme teknolojileri ile işlerini dönüştürmelerine ve dijital çalışanlarını daha ileri bir seviyeye taşımalarına olanak sağlayacak. Unite, ABBYY'nin ürünlerini bulut platformu üzerinden kurumların ihtiyacına göre servis olarak ya da lisanslama modeli ile sunacak. Bu iş birliği ile Unite, ABBYY'nin Türkiye'deki tek bulut platformu iş ortağı oldu.



# DEV ELEKTRONİK AĞIN YENİ ÜYESİ:



**D**ünyanın dijitalleştiği şu günlerde; bir çoğu tarafından yakından takip edilen serbest meslek makbuzu hakkındaki gelişmeler merak uyandırıyor. Serbest meslek makbuzunun elektronik ortama geçmesi, aslında dünya gündemine uyumlu bir sistem haline geleceğini de gösteriyor. e-Belge sisteminin düzenleyici kurumu olan Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) bu geçiş için 1 Haziran'ı belirleyerek aslında bir sektörü tamamen dijital ortama taşımış oldu. e-Dönüşüm uzmanlarının bunun henüz bir başlangıç olduğunu işaret etmesi, dijitalleşmenin yeni ticari dünya kapılarını araladığını düşündürüyor.

Dijitalleşmenin ivme kazanarak hayatın her alanında kendine bir yer bulması ve getirisi olarak kolaylık, hız ve güvenlik sağlaması oldukça heyecan verici. Büyük resme baktığınızda zaten bunun çağın bir getirisi olduğu yorumlamak elbette zor değil. Ancak, iş modellerine uyarlanması adımı Türkiye oldukça sistematik ve regülatif gelişmeler kaydederek işi inovasyon boyutunun da ötesine taşıyor. Bunun sonucunda ticaretin aktığı noktalarda ve iş dünyasında modernleşme adımı GİB'in oynadığı büyük roller mevcut. Bu da sistemin güvenli ve planlı olarak kurgulanmasını sağlıyor. Bu güvenli ve planlı akışın yeni üyesi olan e-SMM; e-Fatura, e-Defter ve e-İrsaliye gibi e-Dönüşüm ürünlerinin aksine B2B değil. İlk defa sisteme geçecek

*e-SMM açılımı elektronik serbest meslek makbuzu olarak ifade ediliyor. Serbest meslek erbaplarının vermiş olduğu hizmete karşılık düzenlediği makbuz, sistemin temelini oluşturuyor. Bu kapsamda avukat, doktor, diş hekimi, veteriner hekim, mimar, mühendis, müşavir gibi meslek gruplarının tamamı e-SMM mükellefi olarak yeni dünyaya adım atacaklar. Özel entegratör aracılığıyla e-SMM uygulamasını kullanmak isteyen mükellefler, özel entegratörlere başvuru yaparak uygulamaya dahil olabilecek.*

kişiler dahil oluyor. Bu da bizlere e-Dönüşüm ağının giderek genişleyerek, ticaret ve hizmetin olduğu her alana sıçrayacağını bir göstergesi.

## **MAKBUZLAR ELEKTRONİK ORTAMA GEÇİYOR**

e-SMM açılımı elektronik serbest meslek makbuzu olarak ifade ediliyor. Serbest meslek erbaplarının vermiş olduğu hizmete karşılık düzenlediği makbuz, sistemin temelini oluşturuyor. e-SMM, kısaltma haliyle e-Dönüşüm sektörünün ürün ve hizmetler kategorilerinden



# NEDEN HİZMET ALINMALI?

Diğer tüm e-Dönüşüm hizmetlerinde olduğu gibi GİB burada destekleyici ve öncü konumda. Mükelleflerin sisteme kolay adapte olabilmesi için teşvik edici kullanım imkanları sağlıyor. Şüphesiz bunların başında; ücretsiz GİB Portal kullanımı ve altı ay boyunca ücretsiz olarak e-Belgelerin muhafaza edilmesi geliyor.

Ancak, altı ay sonra e-Belgeler GİB tarafından muhafaza edilmiyor. Dolayısıyla, tebliğler kapsamında muhafaza koşulu getirilen bir sistemde devamlılığın önemlilik arz ettiğini düşünürsek, serbest meslek erbaplarının uzun soluklu hizmet alacağı bir entegratör tercih etmesi çok daha pratik olacak.

Mükellef olma yolunda zaman git gide tükeniyor. 1 Haziran itibarıyla koşulları karşılayan serbest meslek erbapları e-SMM kullanıcısı haline gelecek. Bu anlamda hizmet alacakları entegratör firmaya karar kılmaları için hızlı davranmaları gerekli. GİB'in yayınladığı özel entegratör firmalar listesinden tüm hizmet sağlayıcılara erişebilir ya da mali müşavirlerinin desteği ile karar kılabilirler.

e-SMM akışı, GİB tarafından belirlendiği için tüm entegratörler belirli koşul ve standartlara uymak durumunda. Ancak hizmet kolaylığı bakımından entegratörler arasında farklılıklar olabilir. Karar aşamasında, GİB'in dayattığı, 10 yıl saklama zorunluluğu gibi koşulları sağlaması bakımından, hizmetinin yeterli olup olmadığı o gözle incelenebilir.

Bir diğer kriter destek hizmetleri olacak. Bireysel müşteri olarak hızlı ve çözümcü yanıtla ihtiyaç duyulduğunda, anında uzmanına erişebilmek gerekir. Destek hizmetleri altında yetkin çağrı merkezi destek hatları, ilgili teknik personeller ve mümkünse online destek hatları sağlanan dijital hizmetin hızına yetişebilir.



biri haline geldi. Sistemin birer parçası olan entegratör firmalar, e-SMM hazırlıklarını tamamlayarak serbest meslek erbaplarının dijitalleşme sürecine destek vermeye hazır konumda.

Serbest meslek erbapları için e-SMM sisteminin akışını basitçe özetleyecek olursak; hizmetleri karşılığında aldıkları ücrete istinaden, hizmet alan kişiye düzenleyecekleri makbuzun elektronik ortamda hazırlanıp, kaydedilip, GİB sistemi ile paylaşılacak şekilde oluşturulması ve hizmet alana teslim edilmesi olarak tanımlanıyor.

e-SMM ile kağıt makbuz devri kapanarak, tüm hizmet kayıtlarının elektronik ortamda hazırlanıp muhafaza edilmesi ve sistemin düzenleyici kurumu olan GİB ile paylaşılması söz konusu. Bu akış e-SMM hizmeti alınacak entegratör firmanın sistemleri üzerinden otomatik olarak sağlanacak. Burada sistemi kullanacak olan kullanıcının makbuzu düzenlemek dışında yapması gereken hiçbir işlem yok. Düzenlenen e-SMM'lerin GİB'e bildirilmesi, muhafaza edilmesi ve raporlaştırılması tamamen hizmet alınan enteg-

ratör tarafından verilecek.

Elbette hizmeti alacakların gerçek kişiler olması nedeniyle, diğer e-Dönüşüm hizmetlerinin bir çoğunda olduğu gibi; talebe göre ilgili e-Belge çıktı/kağıt formatında ya da e-posta aracılığı ile teslim edilebilecek.

## KİMLER e-SMM MÜKELLEFİ OLACAK?

GİB 509 Sıra No.lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği yayınladı. Bu tebliğe göre 1 Şubat 2020 tarih itibarıyla faaliyetine devam etmekte olanlar 1 Haziran 2020'de, 1 Şubat 2020 tarihinden (bu tarih dâhil) itibaren faaliyetine başlayacak olanların ise işe başladıkları ayı izleyen 3'üncü ayın sonuna kadar e-Serbest Meslek Makbuzu uygulamasına dâhil olmaları zorunlu. Bu tarihlerden itibaren e-Serbest Meslek Makbuzu düzenlemeleri de zorunlu olacak.

Bu kapsamda avukat, doktor, diş hekimi, veteriner hekim, mimar, mühendis, müşavir, serbest muhasebeci mali müşavir, yeminli mali müşavir, danışman, ressam, yazar, bestekar, kimyager, noter, öğretmen, artist, menajer, senarist, yönetmen, ebe, sünnetçi, arzuhalci, rehber ve sağlık memuru gibi meslek gruplarının tamamı e-SMM mükellefi olarak yeni dünyaya adım atacaklar.

## KİMDEN DESTEK ALINABİLİR?

e-SMM uygulamasına dair tüm soruların yanıtına GİB web sitesi (ebelge.gib.gov.tr) üzerinden erişmek mümkün. GİB, sistemin düzenleyici kurumu olarak yol gösterici konumda. GİB'in web sitesinde ilgili tebliğ olan; 509 Sıra No.lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği tüm kapsam ve detayları içeriyor. Diğer yandan başvuru, mükellef olma koşulları gibi önemli konuları yine detaylandırarak kullanıcıların bilgisine sunuyor.

Birçok serbest meslek erbabı, mevcut kağıt makbuz sistemiyle ilerlerken, aslında, muhasebe süreçleri için hali hazırda uzmanından zaten destek alıyor. Kimisi kendi bürosunda muhasebecisi ile işlerini yürütürken; kimisi de dışardan muhasebe bürolarından, mali müşavirlerden defter vb. diğer süreçler hakkında destek alıyor. Dolayısıyla geçiş

aşamasında onları nelerin beklediğini adım adım anlatacak ve iş modellerine göre yönlendirecek kaynakları ellerinin altında.

Elbette serbest meslek erbaplarının bilgi kaynakları bunlarla sınırlı olmayacak. Muhasebe uzmanlarının da hali hazırda e-Dönüşüm hizmetleri adına destek aldıkları entegratör firmalar tamda burada devreye giriyor. Öyle ki; birçok entegratör firma, e-SMM hakkında basit, pratik çözümler sunmaya başladı bile. Dolayısıyla serbest meslek erbapları için e-SMM hizmeti alacakları entegratör firma en büyük destekçi konumunda olacak.

## BAŞVURU SÜRECİ

e-SMM uygulama geçişi için gerekli olan başvuru süreci yalnızca mükellefle özel değil. e-SMM uygulamasına gönüllü olarak geçmek isteyen serbest meslek erbapları için de süreç aynı şekilde işliyor. Özel entegratör aracılığıyla e-SMM uygulamasını kullanmak isteyen mükellefler, özel entegratörlere başvuru yaparak uygulamaya dahil olabilirler.

e-SMM Uygulamasından özel entegrasyon yöntemiyle yararlanacak mükelleflerin ayrıca GİB başvurusu da yapmaları gerekli.

Buradaki ilk adım, başvuru esnasında gerekli olacak e-İmza ya da mali mühürü hazır bulundurmak. e-Dönüşüm uygulamalarına yabancı olanlar için hatırlatalım; e-İmza gerçek kişilerin kullanmış olduğu sanal imza uygulaması. Serbest meslek erbaplarının da olduğu gibi gerçek kişiler, e-Dönüşüm uygulamalarının geçiş aşamasında e-İmza kullanacaklar. e-İmza edinmek için e-İmza sağlayıcısı olan firmalara başvuru yapmak



# e-SMM'İN GETİRECEĞİ DOKUZ AVANTAJ

- 1** Serbest meslek erbaplarına burada müjdeli haberi vermek gerekir. Yeni düzen gelişi ile birlikte, maliyetleri kısacak, zamandan tasarruf ettirecek. İş süreçlerini kolaylaştıracak, fiziki materyal kontrolünü ortadan kaldırarak rapor kolaylığı kazandıracak.
- 2** e-SMM hiç şüphesiz birçok meslek grubunu yakından ilgilendiren önemli gelişmeleri beraberinde getirecek. Bunlardan ilki; elbette elektronik ortam, dijitalleşme.
- 3** Aslında birey olarak sosyal hayatımızın birçok noktasında adapte olduğumuz ve sıklıkla kullandığımız dijital platformlar, yavaş yavaş iş süreçlerine de girerek yeni modeller oluşturuyor. Gerçek kişiler için bu anlamda büyük bir farklılık söz konusu değil. Şöyle ki; hayatın içinde, rutinlerimizde, karşımıza çıkan dijitalleşme furçasına zaten uyum sağlamış durumdayız. Birçok alışkanlığımızı elektronik ortama adapte ettik. Hele ki dünyanın etkisi altına girdiği COVID- 19 nedeniyle yeni normal denilen bir kavramı özümsemekteyiz. Öyle ki büyük organizasyonlar, dev markalar, orta işletmeler ve KOBİ'ler dahil tüm ticari ve iş dünyası da dijitalleşmeyi yeni iş modelleri ile standart düzen haline getirdi. Dolayısıyla e-SMM, gerçek kişiler olan serbest meslek erbapları için deyim yerindeyse büyük devrim, büyük kolaylık olacak.
- 4** Elektronik ortamın sunduğu nimetler, iş süreçlerini oldukça kolaylaştıracak. Mobil ve web tabanlı sistemler aracılığı ile anlık e-Belge kontrolleri, rapor takibi ve arşivlenmesi sağlanabilecek. Genel adıyla online platformlar üzerinden iş takibi her an her yerden kontrol ve erişim imkanı sunuyor. Menajer, danışman, öğretmen, senarist gibi hareketli meslek grupları için müthiş bir kolaylık. Bir bakıma sektör ihtiyaçları regülatif gelişmeler ile karşılanıyor denebilir.
- 5** e-Dönüşüm hizmetlerin bir parçası haline gelen bulut altyapı teknolojisi e-SMM uygulamasında da yerini aldı. Web tabanlı bir hizmet yapısının olmazsa olmazı haline gelen bulut altyapı teknolojileri, özellikle arşivleme ve güvenlik konusunda ön plana çıkıyor. Bulut sistemde e-Belgelerin muhafaza edilmesi, alandan tasarruf sağlarken; tek tuşla bilgisayar vb. araçlara indirilerek inceleme ve gerekli hallerde çıktı alma imkanı sunuyor.
- 6** Öte yandan birçok işletmenin de belini büktüğü kağıt maliyeti, beraberinde gelen arşiv maliyeti ve riski tamamen ortadan kalkmış olacak. Bir doktor günde kaç hastaya makbuz düzenler? Ya da bir avukat ayda kaç müvekkiline makbuz düzenler? Bu makbuzları nasıl ve nerede muhafaza eder? Ne sıklıkla makbuz kağıdı alır? e-SMM tüm bu soruları bütünüyle sonlandırıyor.
- 7** Sonuç itibarıyla; dolaplarda, arşiv odalarında karışmaya mahkûm bir şekilde muhafaza edilen makbuz ve dosyalar tarihe karışırken; kağıt ve depo maliyetlerini de beraberinde götürecektir. Tabii depolama ve saklama süreçlerinde, materyalin kağıt oluşundan mütevellit, yangın riskini ortadan kaldıracak maliyetli muhafaza önlemlerine de gerek kalmayacak.
- 8** Ve tabii artık her serbest meslek erbabının hayatında fark yaratan bir rapor kolaylığı olacak. Böylelikle iş takibinde kolaylık ve en değerlisi zamandan tasarruf sağlanmış olacak.
- 9** Mükellef olma tarihi olan 1 Haziran'a sayılı günler kala, henüz başvurusunu tamamlamayan ya da e-SMM uygulaması hizmet platformunu belirlememiş mükelleflerin, bir an evvel başvuru sürecine başlayarak uygulamaya geçiş yapmaları gerekli.

gerekli. Yine gerçek kişiler tercihen mali mühür başvurusunda bulunarak da süreci ilerletebilir.

Aynı şekilde e-Dönüşüm uygulamalarına başvuruda bulunacak olan tüzel kişilerin, mali mühür temin etmesi gerekli. Kamu Sertifikasyon Merkezi'nden başvurarak mali mühürlerini aldıktan sonra ilgili e-Dönüşüm uygulamaları için GİB başvurularını tamamlayabilirler.

e-İmza ya da mali mühürlerini temin ettikten sonra, entegratörleri üzerinden e-SMM başvurularını tamamlayabilirler. Başvuruya ilişkin tüm detaylar GİB web sitesinde yer alan kılavuzlarda adım adım anlatılıyor. Özellikle, başvuru esnasında e-İmza ya da mali mühürün bilgisayar

takılı olması ve yine, gerekli java ayarlarının yapılması gibi teknik bilgiler basit bir anlatımla mükelleflerin bilgisine sunulmuş.

Süreci karmaşık bulan mükellefler, başvuru işlemlerine ilişkin soruları hakkında, hizmet alacakları entegratör firmadan da bilgi ve yönlendirme desteği alabilirler. Birçok entegratör firma, sisteme yeni dahil olacak e-SMM kullanıcıları için eğitim ve bilgi videoları, detaylı kılavuzlar ve webinar programları düzenlemeye başladı. Dolayısıyla henüz başvuru sürecini tamamlamamış ve entegratör seçimini yapmamış mükelleflerin elini çabuk tutması gerekli. Uygulamaya ne kadar erken dahil olunursa o kadar kolay ve hızlı adapte olunabilir. ■

# 160 BİN SERBEST MESLEK SAHİBİ E-SMM'YE GEÇECEK

2018 başından itibaren gönüllülük esasına göre uygulanan e-SMM'ye (e-Serbest Meslek Makbuzu) 160 bin civarındaki serbest meslek sahibinden 20 bini geçmiş durumda. 1 Haziran'dan itibaren kağıt makbuz yerine dijital belgeye geçiş zorunlu hale gelecek. Uzmanlar, 1 Haziran'ı beklemeden sisteme geçilmesini tavsiye ediyor.

Talip Yılmaz tyilmaz@ekonomist.com.tr



**G**elir İdaresi Başkanlığı (GİB) 11 Mart'ta vergiden muaf olmayan serbest meslek erbaplarının 1 Haziran 2020 itibarıyla kağıt makbuz kesimi yerine dijital belgeye yani e-SMM'ye (e-Serbest Meslek Makbuzu) geçiş yapmasına karar verdi. 1 Şubat 2020 sonrası mesleğine başlayanlar ise işe başladıkları ayı izleyen 3'üncü ayın sonuna kadar dijitalleşmek durumunda. Yani belgesini alıp 1 Haziran 2020'de işe başlayan genç mali müşavir, 30 Eylül 2020'ye kadar kağıt makbuz kesebilse de bu tarihten sonra e-SMM kesmek zorunda.

Bu karar yaklaşık 160 bin serbest meslek mensubunu kapsıyor. Serbest mesleklerin alt kırılımına bakıldığında; mali müşavirler, avukatlar, diş hekimleri, veteriner hekimler, doktorlar, mimarlar, mühendisler, gümrük müşavirleri, sanatçılar, menajerler, yönetmenler, diyetisyenler gibi meslek grupları, e-SMM'ye zorunlu geçiş yapacak. e-SMM aslında Türkiye'de 2018 yılı başında isteğe bağlı olarak uygulanmaya başladı. 160 bin mükelleften yaklaşık 20 bin mükellef E-SMM'ye geçiş yaptı ancak zorunluluk olmadığı için oran düşük kaldı.

## ALTYAPIYA YATIRIM YAPILDI

Bilindiği üzere son yıllarda kamu, elektronik belge uygulamaları konusunda önemli altyapı yatırımları gerçekleştirdi. Bu uygulamalarda asıl amaç kayıt dışılığın

azaltılması, düzenlenen belgelerin takibinin ve denetiminin daha kolay yapılabilmesi ve mükelleflerin belge muhafaza ve ibraz yükümlülüklerinin kolaylaştırılması. Bu kapsamda son yıllarda e-Fatura, e-Arşiv, e-İrsaliye, e-Defter gibi kağıt ortamındaki evraklarda elektronik ortama geçiş yapıldı. e-SMM'de bu kapsamda serbest meslek sahiplerinin hayatına zorunlu geçiş yapmış oldu.

Günümüzde dijitalleşme ve teknoloji hayatımızın bir parçası. Serbest meslek sahipleri de dijital hayatın içinde ve birçok mesleki, kişisel veya vergisel işlemini elektronik ortamda gerçekleştiriyor. EY Türkiye Vergi Hizmetleri Bölümü Yardımcı Ortağı Nusrettin Yener, bu nedenle mükelleflerin bu tür uygulamalara yabancı olmadığını söylüyor.

e-SMM'ye geçiş için herhangi bir yazılım veya program satın alınmasına gerek olmadığını söyleyen Uyumsoft e-Dönüşüm Satış Koordinatörü Arif Erhun Öçal, bilgisayardan veya cep telefonlarından e-SMM sürecinin kolayca yönetileceğini anlatıyor. e-SMM'ye geçiş sürecinde mali müşavirlerinden yardım alınabileceğini anlatan Öçal, "Yine Uyumsoft'un da aralarında bulunduğu özel entegratör firmalara ulaşarak hizmet alabilirler. Uyumsoft'un mobil uygulaması üzerinden kolay ve hızlı bir şekilde, e-SMM makbuzlarını düzenleyip, keserek müşterilerine gönderebilirler ve arşivleyebilirler" diyor.



Arif Erhun Öçal

## e-SMM'NİN AVANTAJLARI

Önceden serbest meslek makbuzları anlaşmalı matbaalarda bastırılmaktaydı. İki nüsha olarak düzenlenen serbest meslek makbuzlarının bir nüshası müşteriye verilir, bir nüshası ile serbest meslek erbabı tarafından zaman aşımı süresi boyunca muhafaza edilirdi. e-SMM uygulaması sayesinde artık serbest meslek makbuzları elektronik ortamda oluşturulacak. Muhatabın talebine bağlı olarak yine elektronik ortamda veya çıktısı alınarak kağıt ortamda iletilecek. Ayrıca, e-SMM'ler elektronik ortamda muhafaza edilecek ve vergi idaresinin talep etmesi halinde bu şekilde ibraz edilebilecek. Emrah Akın, "Dolayısıyla belge düzeni süreçlerinde büyük bir kolaylık sağlanacak. Elbette, gelir yönetimi ve vergi denetimi otoriteleri de bu kayıtlara çok hızlı ulaşabilecekler" diyor.

e-SMM yeni bir belge türü olmayıp, kağıt ortamdaki serbest meslek makbuzu ile aynı hukuki geçerliliğe sahip olduğunu söyleyen Arif Erhun Öçal ise "Serbest meslek mensuplarının, meslek makbuzunu elektronik ortamda keserek, müşterilerine mail ortamında iletmesi, hem hız, hem ekonomik olmayı sağlıyor. Ayrıca, elektronik ortamda saklanan makbuzlara, ihtiyaç olduğunda hızlıca ulaşıyor ve bir arşivleme yükü olmuyor" diyor.

## BUNLARI ÖNCELİKLE YAPIN

Uzmanlar, e-SMM uygulamasına geçmeden önce mali mühür veya nitelikli elektronik sertifika (NES) temin edilmiş olması gerektiğine vurgu yapıyor. Çünkü GİB portal yöntemini kullanacaklar, başvurularını elektro-

## EMRAH AKIN KPMG TÜRKİYE VERGİ BÖLÜMÜ ŞİRKET ORTAĞI

### "1 Haziran'dan önce başvuru yapın"

**"e-SMM'ye uygulaması 1 Haziran itibarıyla zorunlu hale geleceğinden, mükellefler en kısa sürede geçiş için hazırlıklarını tamamlamalı ve başvuruda bulunmalı. Çünkü zorunluluk getirildiği halde e-SMM uygulamasına süresi içerisinde geçmeyenler ile serbest meslek makbuzlarını elektronik ortamda düzenlemeyen ve almanlara Vergi Usul Kanunu'nda yer alan cezai hükümlerin uygulanacak."**



nik olarak, mali mühür veya NES ile yapacak. Özel entegrasyon yöntemini kullanacakların, doğrudan özel entegratöre başvurmaları gerekiyor. GİB'e ayrıca başvuru yapmaya gerek bulunmuyor.

Günlük düzenleyecekleri e-SMM sayısı az olanların GİB portal yöntemini kullanabileceğini söyleyen Nusrettin Yener sözlerine şöyle devam ediyor: "Ancak iş yoğunluğu fazla ve düzenledikleri e-SMM sayısı çok olan mükelleflerin özel entegratör aracılığı ile belgelerini düzenlemesinde yarar var. Düzenlenen e-SMM'nin geçerli olabilmesi için mali mühürle veya NES ile imzalanması gerekir. e-SMM'ye geçenler artık kâğıt olarak SMM düzenleyemeyecek. Yalnızca elektronik olarak düzenlenmek durumunda."

## DENETİMLER KOLAYLAŞACAK

Serbest meslek erbapları için hayata geçirilen bir diğer elektronik uygulama da 'Defter Beyan Sistemi'. Bu sistem, serbest meslek mükellefiyeti bulunanların muhasebe kayıtlarının elektronik ortamda tutulmasına, defterlerinin elektronik olarak oluşturulması ve saklanmasına, vergi beyannamelerinin elektronik olarak verilebilmesine, elektronik ortamda belge düzenlenebilmesine imkan tanıyor. Bu uygulama 2018 yılında serbest meslek erbapları için zorunlu hale getirildi. Hem Defter Beyan Sistemi, hem de e-SMM uygulaması ile birlikte avukat, yeminli mali müşavir, serbest muhasebeci mali müşavir, doktor, diş hekimi, mimar, mühendis, mimar gibi bağımsız çalışan çok sayıda profesyonelin hayatı kolaylaşacak. Kağıt ortamda belge yükü hafifleyecek. Diğer taraftan, mali idare açısından da vergisel analiz ve denetimler daha kolay ve etkin hale gelecek.

## NUSRETTİN YENER EY TÜRKİYE VERGİ HİZMETLERİ BÖLÜMÜ YARDIMCI ORTAĞI

### "Kısa sürede sisteme alışılabılır"

**"Bu uygulamaya ilk geçişte biraz zorlanılabilir ama kısa süre içinde uygulamanın kolay ve basit olduğunu anlaşılacak. Ayrıca GİB'in web sitesinde (ebelge.gib.gov.tr) bu konuda yararlanılabilecek açıklayıcı bilgi, belge ve kılavuzlar var. Düzenlenen ve alıcısına gönderilen e-SMM'nin bir örneği mükellefin kendisi tarafından elektronik ortamda saklanacak. Bu belgelerin kaybolmaması için yedekleme yapılmasında fayda var."**



# "DİJİTAL KÖPRÜ İLE E-SMM'YE ÜCRETSİZ GEÇİŞ SAĞLIYORUZ"

QNB Finansbank'ın KOBİ'lerin dijital dönüşüm süreçlerini kolaylaştırma hedefiyle başlattığı Dijital Köprü Projesi'ne ilgi gittikçe artıyor. QNB Finansbank Bireysel Bankacılık ve KOBİ Bankacılığı Genel Müdür Yardımcısı Erkin Aydın, Dijital Köprü'yü sürekli yenilenerek müşterilerinin ticari hayatlarını kolaylaştıracak hizmetler sunan bir proje olarak konumlandıklarını söylüyor. 1 Haziran'a kadar serbest meslek çalışanlarının e-SMM'ye geçişlerini tamamlamaları gerektiğine dikkat çeken Aydın, "2022'ye kadar hiçbir kontör sınırlaması olmadan sunacağımız e-SMM'yi banka müşterisi olmayanlar da üç ay ücretsiz kullanabilecek" diyor. QNB Finansbank'ta hesap açanlar ise bu üründen 2022'ye kadar ücretsiz faydalanabilecek.

Ceren Oral Balaban coral@ekonomist.com.tr



**Q**NB Finansbank'ın Eylül 2019'da hayata geçirdiği ve bugüne kadar 30 bine yakın KOBİ'nin başvurduğu Dijital Köprü ücretsiz e-Dönüşüm Paketi; e-Fatura, e-Arşiv, e-İrsaliye gibi çözümleriyle dijitalleşme yolunda şirketlerin önündeki engelleri ortadan kaldırıyor. Dijital Köprü KOBİ e-Dönüşüm Paketi ürünlerini 2022'ye kadar QNB Finansbank'ta hesabı olan müşterilerine ücretsiz olarak sunan banka, artık müşterisi olmayanlara da bu ürünleri kullanma olanağı veriyor.

QNB Finansbank Bireysel Bankacılık ve KOBİ Bankacılığı Genel

Müdür Yardımcısı Erkin Aydın, mevcut koşullarda, e-Dönüşüm ürünleri sayesinde şirket belgelerinin dijital ortama taşınmasının operasyonel olarak büyük kolaylıkları beraberinde getirdiğini ve e-Dönüşüm'e geçmiş şirketlerin 'İyi ki geçmişim' dediğini aktarıyor. Temmuz ayından itibaren 5 milyon TL'nin üzerinde cirosu olan her şirketin e-Dönüşüm çözümlerini zorunlu olarak kullanmaya başlayacağını söyleyen Aydın, KOBİ'lere bu geçiş için son anı beklememelerini ve Dijital Köprü ürünlerini kullanmanın getireceği maliyet tasarrufunu ilk günden elde etmelerini öneriyor.

Bu arada Gelir İdaresi Başkanlığı'nın (GİB) 19 Ekim 2019'da yayımladığı tebliğe göre, serbest meslek çalışanlarının matbu olarak düzenledikleri makbuzun elektronik hali olan e-SMM'ye zorunlu olarak geçiş için son tarih 1 Haziran olarak belirlendi. Erkin Aydın, serbest meslek sahiplerinin e-SMM'ye geçerek makbuzlarını bu sistem aracılığıyla üretmeleri için tek yapmaları gerekenin QNB Finansbank internet sitesi, çağrı merkezi ya da şubeleri aracılığıyla başvuruda bulunmaları ve e-İmza ya da mali mühürlerini bulundurmaları olduğunu aktarıyor.

Erkin Aydın ile Dijital Köprü Projesi'nin geldiği son noktayı, sunduğu yenilikleri ve e-SMM'ye



## e-SMM'ye geçişte QNB Finansbank'lı olmanın avantajları neler?

**KONTÖR SINIRLAMASI YOK** Yaptığımız araştırmaya göre, ülkemizde hâlihazırda 200 binin üzerinde e-SMM mükellefi var. QNB Finansbank olarak bu büyük gruba e-SMM'yi 2022'ye kadar hiçbir kontör sınırlaması olmadan, ücretsiz olarak sunacağız. İnternet sitemiz, çağrı merkezi ve şubelerimizden başvuruda bulunan serbest meslek sahiplerinin QNB Finansbank müşterisi olması gerekmiyor. e-SMM'yi bankamız müşterisi olmayanlar da üç ay boyunca ücretsiz olarak kullanabilecek. Bankamızda hesap açarlarsa bu üründen 2022'ye kadar ücretsiz olarak faydalanacaklar.

**KOLAY BAŞVURU SÜRECİ** Serbest meslek sahiplerinin e-SMM'ye geçerek makbuzlarını bu sistem aracılığıyla üretmeleri için tek yapmaları gereken QNB Finansbank internet sitesi, çağrı merkezi ya da şubelerimiz aracılığıyla başvuruda bulunmaları ve e-İmza ya da mali mühürlerini bulundurmaları. Dijital Köprü'de e-Dönüşüm ürünlerini iştirakimiz QNB eFinans aracılığıyla sunuyoruz. Müşterilere QNB eFinans tarafından gönderilen kullanıcı adı ve şifresi ile qnbefinans.com'da yer alan portal üzerinden ürüne kolaylıkla aktivasyon sağlanıyor. Aktivasyon sağlandıktan sonra QNB eFinans'ın mobil uygulamasıyla akıllı telefonlardan da makbuz kesilebiliyor.

şiv, e-İrsaliye gibi çözümler KOBİ'lerin zaman ve maliyet ayırmaları gereken çözümler olarak ortaya çıktı. Biz de bu süreçte KOBİ'lere destek olmak amacıyla ücretsiz e-Dönüşüm Paketi'nin lansmanını yaptık ve büyük ilgi gördü, 30 bine yakın KOBİ'miz başvuruda bulundu.

**Pandemi süreciyle dijitalleşme hızla birçok şirketin hayatına girdi. Dijital Köprü'nün bu yeni döneme adaptasyonu kapsamında yenilikler oldu mu?**

Bugüne geldiğimizde projenin başlangıcından çok daha farklı bir tabloyla karşı karşıyayız. Günümüz şartlarında iş yapış şeklimiz 2-3 ay

geçişte sağladığı kolaylık ve avantajları konuştuk. Ayrıca Aydın'dan Dijital Köprü Portal hakkında da detaylı bilgi aldık.

**Dijital Köprü Projesi nasıl gidiyor? Projeye ilgide son durum nedir?**

QNB Finansbank olarak

KOBİ'lerin dijital dönüşüm süreçlerini kolaylaştırabilme hedefiyle Eylül 2019'da Dijital Köprü Projesi'ni hayata geçirdik. Birkaç adım geriye gidersek, KOBİ'leri yakından ilgilendiren birçok yeni tebliğiyle e-Dönüşüm ana başlığı altında konumlandırdığımız e-Fatura, e-Ar-

## Söyleşi

ERKİN  
AYDIN

### "Dijital Köprü Portal bankacılığa sınıf atlatacak"

**TÜM ÇÖZÜMLER İÇİN TEK ŞİFRE** Dijital Köprü'deki ürünleri farklı hizmet sağlayıcıları ile müşterilerimizle buluşturduğumuzdan dolayı her bir hizmet için farklı bir kullanıcı adı ve şifreye gereksinim vardı. Yeni altyapı geliştirmelerimizle hepsini tek bir şifreye indirdik. Dijital Köprü'nün hizmetlerinden faydalanmaya başlayan müşterilerimize, tek bir şifreyle tüm çözümlere ulaşma kolaylığı sağlayan Dijital Köprü Portal sayesinde büyük kolaylık sunuyoruz. Hâlihazırda bankacılık işlemlerini internet bankacılığı üzerinden gerçekleştiren şirket yetkilileri, bu şifreyi Dijital Köprü ürünlerini kullanırken de kullanabiliyor.

**KULLANICI TANIMLAMA OLANAĞI** Dijital Köprü Portal'ının bir diğer kullanım kolaylığı da farklı yetkilendirme seviyeleriyle kullanıcı tanımlama özelliği. Örneğin, şirketinizdeki muhasebecinize özel yetkilendirme vererek sadece e-Dönüşüm ve ön muhasebe çözümlerini açıp İK yöneticinize özlük işlemleri uygulamalarını açıyoruz. Oldukça yalın ve kullanıcı dostu olarak dizayn ettiğimiz Dijital Köprü Portal, bankacılığa sınıf atlatacak bir uygulama diyebiliriz. Her geçen gün daha da geliştirdiğimiz Dijital Köprü ile 2022 yılı itibarıyla en az 100 bin müşteriye dokunmayı hedefliyoruz.

gibi kısa bir süre içinde büyük bir değişime uğradı. Dijitalleşme artık çok daha farklı bir yere oturdu. Daha önce çok az şirketin içselleştirdiği bu terminoloji, artık bir zorunluluk haline geldi ve şirketlerin rekabetçi olmalarının da ötesinde işlerini yürütebilmek için dijital dönüşümü içselleştirmenin gerekliliğini bize kanıtladı.

Biz de Dijital Köprü'de öncelikle şirketlerin dijitalleşme yolunda önündeki engelleri ortadan kaldırmanın yolunu aradık. Mevcutta da var olan ürünlerimize internet sitesi ve çağrı merkezinden ulaşmalarının yanı sıra şubeye gitmeden, müşterimiz olma sürecini atlatarak erişme ve kullanma olanağı sağlıyoruz. Şöyle ki, Dijital Köprü KOBİ e-Dönüşüm Paketi ürünlerimizi 2022'ye kadar QNB Finansbank'ta hesabı olan müşterilerimize ücretsiz olarak sunuyorduk. Artık müşterimiz olmayanlara da KOBİ e-Dönüşüm Paketi ürünlerimizi kullanma olanağı veriyoruz. Böylelikle yeni düzene de uyum sağlayarak 'Dijital Köprü ürünlerini hemen kullanmaya başla, hesabını açmak için temmuz sonuna kadar da vaktin var' diyoruz.



#### **KOBİ'ler için dijital dönüşüm çözümlerinin ortalama maliyeti nedir?**

e-Dönüşüm çözümleri şirketlerin operasyonel verimliliğini artırma, müşterilerine ulaşmada alternatif kanallar açarak kaynak kullanımına verimlilik getirmesinden dolayı güzel bir fırsat ve açılım ancak diğer yandan oldukça maliyetli. Hesabımıza göre, ortalama bir KOBİ'nin dijital dönüşüm için yıllık maliyeti 20

bin TL. Şirket ölçeği küçüklüğünde bu maliyet yıllık 3-4 bin TL'lere gerilerken ölçek büyüdüğünde ortalama 100 bin TL'lere kadar çıkabiliyor. e-Fatura, e-Arşiv, e-İrsaliye gibi hizmet paketini düşündüğümüzde biz Dijital Köprü ile bu maliyetlerin tümünü karşılıyoruz.

#### **Temmuz ayındaki yeni tebliğ neler getirecek?**

Stratejimizi şirketlerin verimliliğini artıran dijital dönüşüm için müşterilerine destek olan, KOBİ'leri geleceğe taşıyan banka konumuna gelmek üzere belirlemiş ve Dijital Köprü'ye ücretsiz e-Dönüşüm paketi ile başlamıştık. 1 Ocak 2020'den itibaren e-Dönüşüm ürünlerini zorunlu olarak kullanan şirket adedi arttı. Çünkü yeni tebliğlerle kapsam alanı genişledi. e-Dönüşüm'deki asıl büyük değişim ise temmuz ayı itibarıyla gerçekleşecek. Temmuz ayından itibaren 5 milyon TL'nin üzerinde cirosu olan her şirket, e-Dönüşüm çözümlerini zorunlu olarak kullanmaya başlayacak.

#### **KOBİ'lere ne öneriyorsunuz?**

İçinde bulunduğumuz bu koşullarda, e-Dönüşüm ürünleri



sayesinde şirket belgelerinin dijital ortama taşınması operasyonel olarak büyük kolaylıkları beraberinde getirdi. e-Dönüşüm'e geçmiş şirketler 'İyi ki geçmişim' dedi. Bu bağlamda KOBİ'lere, bu geçiş için son anı beklememelerini öneriyorum. Dijital Köprü KOBİ e-Dönüşüm Paketi ile zaten bu hizmetleri ücretsiz veriyoruz. Hesap açılması için de Temmuz sonuna kadar zaman tanıyoruz. Dolayısıyla e-Dönüşüm ürünlerini kullanmanın getireceği maliyet tasarrufunu son dakikayı beklenmektense ilk günden elde etmek onların yararına olacak. Ayrıca Dijital Köprü'de herhangi bir taahhüt, şart, koşul olmadığından dolayı hizmetleri denemek de ücretsiz.

### **e-Dönüşüm, serbest meslek sahiplerinin (SMM) hayatına da e-SMM ile giriyor. e-SMM nedir?**

e-SMM, serbest meslek çalışanlarının matbu olarak düzenledikleri

makbuzun elektronik hali. Matbu makbuz ile aynı kanuni özelliklere sahip. Bu ürün yeni bir ürün değil. 1 Ocak 2018'den bu yana kullanılıyor. Ancak şimdiye kadar kullanım için zorunluluk yoktu. GİB'in 19 Ekim 2019'da yayımladığı tebliğ kapsamına vergiden muaf olmayan serbest meslek sahipleri giriyor. Doktor, avukat, mimar, diş doktoru, veteriner, mühendis, sanatçı, menajer, serbest muhasebeci ve mali müşavir, yeminli mali müşavir vb. meslek gruplarının 1 Haziran'a kadar e-SMM'ye geçmeleri zorunlu.

### **e-SMM, ne gibi olanaklar ve kolaylıklar sağlıyor?**

Makbuzların kâğıttan dijitalleşmesiyle veri kaybının önüne geçmenin ve baskı, arşivleme, depolama, kargolama süreçlerini ve neden oldukları mali yükleri ortadan kaldırmanın yanında GİB'in çerçevelediği kurallar saye-

sinde oluşabilecek hataları en aza indirerek işlemlerin daha hızlı ve güvenilir gerçekleşmesini sağlıyor. e-SMM ile serbest meslek sahipleri, alıcılarına makbuzları e-posta veya SMS olarak yollayabilecekleri gibi, alıcılarının talep etmesi halinde basılı olarak da teslim edebiliyor ancak makbuzun basılı olarak saklanması gibi bir zorunluluğu yok.

### **QNB eFinans zaman içinde nasıl bir gelişim ve ilerleme gösterdi?**

QNB eFinans, sektörde bir banka iştiraki olan tek fintech. Kuruluştan bugüne; destek hizmetleri, altyapı çalışmaları ve hizmet ağına ciddi yatırımlarda bulduk. Bunun sonucunda QNB eFinans'ın finansal hizmetler ve şirketler dünyasını uçtan uca entegre eden özel çözümleri, sektörde bir ilki temsil etti. Sunmuş olduğu finansal çözümlerle ticarete katkı sağlayarak, şirketler dünyasındaki birçok maliyeti ortadan kaldırdı. Bu başarılarımızın önemli bir parçasını oluşturan KOBİ'lerimize de son dönemde ciddi destek sağladık. Sektöre kazandırılmış olan yeni çözümler bizim için en büyük gelişim ve ilerleme göstergeleri.

### **Yeni tebliğ ve düzenlemelerin ardından talep ve ilgi nasıl?**

GİB'in yayınladığı tebliğler kapsamında belirlenen mükellefler, e-Dönüşüm ürünlerini talep eden büyük bir çoğunluğu temsil ediyor. Bunun yanında QNB eFinans olarak kendi talep kitlemizi yarattık. Öyle ki; hizmetlerimizin yarattığı büyük farklar, e-Dönüşüm uygulamalarına gönüllü geçişi artırdı denebilir. Elbette sektörün hareketlilik kazandığı tebliğ geçiş dönemlerinde, e-Dönüşüm ürünlerine talep yoğunlaşıyor. Biz de müşterilerimizi süreç boyunca yalnız bırakmadan, dijitalleşme yolunda destekliyoruz. ■

## **"Dijital Köprü sürekli yenilenecek ve gelişecek"**

Dijital Köprü'nün şubat ayı itibarıyla kapsamı genişletildi ve e-Dönüşüm ürünlerinin yanına farklı çözümler de eklendi. İnsan Kaynakları Yönetimi, Saha Ekibin Yönetimi, Ön Muhasebe Programı, e-Ticaret Pazaryeri Yönetimi, Mutabakat İşlemleri Hizmetleri ve QNB Finansbank'ın yeni ürünü NeoVade de Dijital Köprü ile ücretsiz olarak sunulan ürünler arasında yerini buldu.

Birkaç ay içinde 10 bine yakın KOBİ'nin Dijital Köprü'nün yeni çözümlerine başvuruda bulunduğunu söyleyen Erkin Aydın, 2020 yılı boyunca yeni iş ortaklarıyla platformu genişletecekleri bilgisini veriyor. Aydın, "Mevcut müşterilerimizle yaptığımız görüşmeler, iş ortaklarımızın yönlendirmeleri ve inovasyon odaklı yenilikçi girişimleri desteklediğimiz QNBeyond aracılığıyla bankacılığın ötesine geçecek hizmetleri Dijital Köprü ile Türkiye'nin KOBİ'lerine ulaştırıyoruz" diyor. Erkin Aydın, Dijital Köprü'yü sürekli yenilenerek müşterilerine ticari hayatlarını kolaylaştıracak hizmetler sunacak bir proje olarak konumlandıklarını da sözlerine ekliyor.

# "AVUKATLARA ÖZEL YAZILIM GELİŞTİRDİK"

Bilişim ve hukuk alanlarını birleştirerek çözümler sunan bir fintek girişimi olan T-HOS, avukatların işlerinin yüzde 50'sinin otomatize edilmesini sağlıyor. T-HOS Hukuk Otomasyon Sistemleri Yazılım Kurumsal Projeler Direktörü Mehmet Mert, önümüzdeki beş yıllık süreçte ek servisler sunmayı hedeflediklerini söylüyor.



Ayşegül Sakarya Pehlivan [asakarya@ekonomist.com.tr](mailto:asakarya@ekonomist.com.tr)



**H**ukuksal iş süreçlerini tek bir platformda, birbirine entegre biçimde sunan T-HOS Hukuk Otomasyon Sistemi, terzi işi projeler geliştiren yazılım şirketi olarak kuruldu. 10 yıl önce hukuk bürolarından gelen talep nedeniyle bu alana odaklanan şirket, bugün sektörün ihtiyaçları doğrultusunda özel projeler geliştiriyor. Hukuk bürolarının da birer KOBİ'ye dönüştüğünü söyleyen T-HOS Hukuk Kurumsal Projeler Direktörü Mehmet Mert, "Esasen KOBİ'lerin kullanması gereken tüm yazılımsal becerilere ihtiyaç duyuyorlardı. Biz de bu doğrultuda ilk ürünümüzü geliştirerek kullanıcılara sunduk" diyor. Bugün Türkiye çapında kullanılan tüm T-HOS Sistemleri üzerinde takip edilen toplam risk tutarı 10 milyar TL'yi geçti. Şirket, avukatların işlerinin yüzde 50'sinin otomatize edilmesini sağlıyor. Önümüzdeki beş yıllık süreçte ek servisler sunarak gelir modeli oluşturmayı planladıklarını söyleyen Mehmet Mert'le şirketin yeni hedeflerini konuştuk.

## Şirketinizden ve çalışmalarınızdan bahsedebilir misiniz?

10 yılı geride bırakan T-HOS, daha öncesinde terzi işi projeler geliştiren ve danışmanlık hizmeti veren bir yazılım şirketinden doğmuş bir ürün. 10 yıl önce hukuk bürolarından gelen yoğun talep neticesinde

odağımızı bu sektöre yoğunlaştırdık. Çalışmalarımıza ilk olarak sektörel yazılımları incelemekle başladık. Hukuk bürolarının sadece belli fonksiyonlara (uyap xml dosyası üretmek gibi) odaklanmış ufak programlar kullandığını gördük. Süreç içerisinde hukuk büroları birer KOBİ'ye dönüşmüştü ve esasen KOBİ'lerin kullanması gereken tüm yazılımsal becerilere ihtiyaç duyuyorlardı. Tüm bu tespitlerimiz neticesinde altı aylık analiz ve bir yıl süreli kodlama süreci sonrası ilk ürünümüzü geliştirerek kullanıcılara sunduk.

Akabinde aldığımız geri dönüşler sayesinde T-HOS ortalama 3-4 yıllık bir olgunlaşma süreci yaşadı. Hukuk büroları ile başladığımız bu yolculuğumuzun üçüncü yılında girişimci şirketler taraftan gelen talepleri değerlendirdik. İkinci beş yıllık süreçte ise bankacılık ve sigortacılık başta olmak üzere farklı sektörlerde projeler gerçekleştirdik. Hatta yurtdışına satışlar da yapmaya başladık.

## Nasıl bir farklılık yarattınız sektörde?

T-HOS'u benzerlerinden ayıran en büyük özelliklerinden biri aynı anda birden fazla platforma çok hızlı bir şekilde entegre olabilen esnek bir altyapıya sahip olabilmesi ile ilgili. Aynı zamanda mevcut operasyonu kullanan kurumların outsource partnerlerini de

sürece hızlıca dahil edip, çabuk bir şekilde adapte olabiliyor. T-HOS'u tercih eden kurumların genel sıkıntıları gecikmiş alacakların takibi veya şirket aleyhine açılan hukuk davalarının şirket üzerinde oluşturduğu riskin takip zorunluluğu. Bu takibi kolaylaştıran T-HOS'un iki ana modülü ise dava takip ve icra takip modülleri. Amacımız avukatların sadece kendi işlerine odaklanabilmesi için angarya olan işlerin otomatize edilmesiydi. Bugün artık bu işlerin otomatize edilme oranını yüzde 50'lere çekmiş durumdayız. Bu da T-HOS kullanan kurumların direkt olarak yüzde 50 operasyonel iş gücü tasarrufu yaptığı anlamına geliyor.

### **Çözümlerinizi farklı sektörlerde de kullanıyor mu?**

T-HOS dikey bir ürün, belli bir işi yapmaya tasarlanmış bir ürün olmakla finans, inşaat, FMCG, sağlık ve perakende sektörlerinde geniş ölçekte kullanılıyor. Örnek vermek gerekirse 2015 yılında Türkiye'de ilk kez bir sigorta firması hasar hukuk operasyonlarının tamamını T-HOS üzerine taşıdı ve tam entegre bir sistem elde ederek Türkiye çapındaki tüm sözleşmeli hukuk bürolarını bu operasyona dahil etti.

Böylelikle hukuksal operasyon içerisindeki her türlü avans, masraf, tazminat ödemeleri gibi finansal hareket T-HOS üzerinden yapılır hale geldi. Günümüzde Türkiye çapında kullanılan tüm T-HOS Sistemleri üzerinde takip edilen toplam risk tutarı 10 milyar TL'yi geçmiş durumda. T-HOS sistemleri üzerinde işlem gören toplam dosya adedi ise 10 milyon seviyesinde gerçekleşiyor. Önümüzdeki beş yıllık süreçte hukuk bürolarına aktif pazarlama yaparak müşteri sayımızı artırmayı ve ek servisler sunarak gelir modeli oluşturmayı planladık. Bu yıl itibarı ile bunu uygulamaya da başlıyoruz.

### **QNB Finansbank'la nasıl bir işbirliğiniz var? Bu işbirliğiyle şirketlere nasıl bir katkı sağlıyorsunuz?**

QNB Finansbank'ın iştiraki olan QNB eFinans'ın partnerlerindendir. QNB eFinans'ın sunduğu hizmetlerden eSMM ürününü T-HOS içerisinde entegre bir şekilde avukatlara yakın zamanda sunmaya başlıyor olacağız. Bu işbirliğinde avukatların elle düzenlemiş oldukları serbest meslek makbuzlarını dijital ortama taşıyarak bu işlemi çok daha kolay bir şekilde yapmalarını sağlıyor olacağız.

### **Otomasyon sisteminiz kurumlara özel uyarlanabiliyor mu?**

## **Farklı ürünler var**

**ANALİZ SUNUYOR** T-HOS Asist servisleri, sektör bağımsız tüm T-HOS kullanıcılarına yönelik tasarlandı. Bu kullanıcıların ciddi bir kısmı ise sahada olabiliyor, bu yüzden de işlerini takip etmekte zorlanabiliyorlar. T-HOS, kullanıcılarının yoğunluk nedeniyle işlerini unutmalarına izin vermiyor. Asist servisleri sayesinde sürekli kullanıcılarını güncel tutarak, takip ediyor. Yöneticilere ise işlerini yönetirken kritik karar verme süreçlerinde en doğru kararı alabilmeleri için anlamlı raporları ve analizleri sunuyor.

**MÜVEKKİL MODÜLÜ** Hukuk bürolarının en çok vaktini alan işlemlerin başında müvekkil kaynaklı; dava, icra, danışmanlık dosyaları hakkında bilgilendirme süreçleri geliyor. Müvekkiller avukatlarını telefon, mail gibi iletişim yolları ile sürekli arayarak bilgi almak istiyor. Avukatlarda bu telefon ve e-posta trafiğinden dolayı asıl işlerine odaklanamıyor. T-HOS müvekkil modülü -tüm bu olumsuzlukları ortadan kaldırıyor. Hukuk büroları, kendileri ile çalışan her müvekkile özel bir hesap oluşturabiliyor.

Her projede kurumların farklı farklı talepleri olabiliyor. T-HOS ekibi olarak bizler, esnek altyapımız sayesinde aldığımız talepleri çok hızlı bir şekilde ekleyebiliyoruz. Örnek vermek gerekirse en son gerçekleştirdiğimiz bir katılım bankası projesinde tamamen faizden arındırılmış bir idari ve yasal takip sürecini kısa zaman içerisinde tasarlayarak hayata geçirdik.

### **Koronavirüs'ten dolayı evden çalışma süreci hukuk sektörünü nasıl etkiledi ve siz bu süreçte müşterilerinize nasıl bir katkı sağladınız?**

Maalesef sıkıntılı günlerden geçiyoruz. Umarım en kısa süre içerisinde bu süreci hem ülkemiz hem dünya daha fazla kayıp vermeden atlattırız. Yaşadığımız bu süreçten çıkartmamız gereken birçok ders var. Bunlardan biri de firmaların bundan sonraki süreçte uzaktan çalışmayı destekleyen sistemlere hızla yatırım yapmasının ne kadar önemli olduğudur. T-HOS Hukuk Otomasyon Sistemi'ni kullanan yüzlerce hukuk bürosu ve Türkiye'nin önde gelen şirketlerinin hukuk departmanları bu süreçte sorunsuz ve kesinti olmadan kolayca evden çalışmaya başlayabildiler. Yine bu süreçte birçok hukuk bürosu ve şirketin kullanmış olduğu hukuk yazılımları, uzaktan çalışmayı desteklediği için bizimle yoğun bir şekilde iletişime geçip ürünümüzle ilgili yoğun demo talebinde bulundu ve bazıları hızla T-HOS'a geçiş yaptı.



# "KORKUYU YAŞAM BİÇİMİNE DÖNÜŞTÜRMEYELİM"

*İş dünyasında Anadolu'yu temsil eden en etkin isimlerden biri olan Sanko Holding Onursal Başkanı Abdülkadir Konukoğlu, koronavirüs riskinin henüz bitmediğine işaret ederek "Önlemlerimizi alalım ama tedbiri endişeye, endişeyi korkuya, korkuyu yaşam biçimine dönüştürmeyelim. Normalleşme süreciyle birlikte yatırımlar tekrar gündeme gelecek, üretim ve ticaret kaldığı yerden devam edecek" diyor.*

► Dünyanın denimde en önemli üreticilerinden biri olmayı başaran Gaziantepli Sanko grubunun uzun yıllar başkanlığını yürüten Abdülkadir Konukoğlu, şüphesiz Anadolu'nun en güçlü isimlerinden biri... Ekonomist Dergisi olarak hazırladığımız Anadolu'nun Etkin 50 İş İnsanı listesinin zirvesinde yer alan Abdülkadir Konukoğlu, Anadolu'da sanayileşmenin önderlerinden babası Sani Konukoğlu'ndan aldığı mirası 53 yıllık iş hayatında büyütmeyi başarmış bir isim. Küçük yaşlardan itibaren çalışmaya büyük ilgi duyan ve 1963 yılında iş hayatına atılan, 1974 yılında grupta genel müdürlük görevini üstlenen ve babası Sani Konukoğlu'nun vefatıyla 1994 yılında Sanko Grubu'nun başkanlığı görevini üstlenen Abdülkadir Konukoğlu, grubu 1996 yılında Sanko Holding çatısı altında yapılandırdı. 9 milyar TL ciro ve 14 bin çalışanlı Sanko Holding'in 2016 yılından bu yana onursal başkanlığını yürüten Abdülkadir Konukoğlu ile yaşanan koronavirüs sürecini ve sonrasına dair beklentilerini konu-



tuk. Salgının ekonomiye etkilerini değerlendiren Konukoğlu, korkuya esir olmamak gerektiğinin altını çizerek normalleşmeyle yatırımların tekrar güçleneceğini söylüyor.

**YENİDEN AYAĞA KALKACAĞIZ** Önce sağlık açısından bilim kurullarının uyarılarını tekrarlamak istiyorum. Koronavirüs riski bitmedi, kontrol altına alınma yolunda ve vaka sayısı azalıyor. Önlemlerimizi alalım ama tedbiri endişeye, endişeyi korkuya, korkuyu yaşam biçimine dönüştürme-

# ABDÜLKADİR KONUKOĞLU

yelim. Ekonomik anlamda ise salgının etkisiyle yatırımlarda bazı sıkıntılar oldu, üretimde kapasiteler düştü. Ancak millet olarak geçmişte çok krizler gördük. Krizlere karşı esnek çözüm bulmakta başarılıyız. Sanko olarak yatırım planlamamızda herhangi bir değişiklik yapmadık. Fakat bir gerçek var ki, esnaf kesimi maddi ve manevi büyük sıkıntıya düştü. Hükümetin aldığı kararlar sıkıntıları tam bitirmese de çok büyük kolaylıklar sağladı. Hükümet, gecikmeli de olsa belli önlemleri aldı. Sanayicisi, esnafı, sanatkarı, çalışanlarıyla biraz daha sabırlı olmak gerekiyor. İşverenler gücünün yettiği yere kadar işçi çıkarmamak için sabır göstermeli. Mevcut istihdamın korunması hem çalışanların işini kaybetmemesi sayesinde toplumsal barışı ve dayanışmayı pekiştirir hem de ileride işler açıldığında işverenler, işi ve işverenini tanıyan kıdemli, yetkin çalışanlarla üretime yoğunlaşır. Böyle olmasında büyük yarar olduğunu düşünüyorum. Bu kriz de geçecek ve Türkiye yeniden ayağa kalkıp, atağa geçecektir. Her kriz aynı zamanda bir fırsat doğurur, deneyim kazandırır.

**İSTİŞARE VE DAYANIŞMA ÖNE ÇIKTI** Bu süreçte yaşanan zorluklar nedeniyle bazı firmalar el değiştirebilir. Bugünkü kaynak soruna bakıldığında Türkiye’de ülkelerin ve firmaların borçları son kuruşuna kadar ödenir. Osmanlı’dan kalan borçları bile geçmiş bizim diyen Türkiye Cumhuriyeti, ataların sözlerini yere düşürmeden ödedi. Hem de büyük savaşlar sonrasında ve yokluklar içerisinde olunmasına rağmen ödendi. Biz ülkeye ve kabineye güveniyoruz. Devletimizin de şimdiye kadar olduğu gibi bundan sonra da yatırımcılara ve esnafa destek olarak istihdama, üretime ve ihracata sahip çıkacağından şüphemiz yok. Tüm sanayiciler zaman zaman istişare ediyoruz. Herkes sektörünün sorunlarını dile getirip çözüm arayışında. Bu dönem istişare ve dayanışmanın öne çıktığı dönem oldu. TOBB ve TOBB aracılığı ile bakanlarla yaptığımız görüntülü toplantılar ve istişareler önemli kazanımlar sağlıyor. Bu açıdan bakacak olursak, gelecekte yatırımların önü açılabilecektir. Şunu unutmayalım, hayat devam ediyorsa, yatırımlar da devam eder. Elbette üretim ve ticaret ihtiyacı devam edecek.

Sanayide işletmelerin yüzde 80-90’ı faaliyete geçtiği, ticaret başladığı, ihracat arttığı zaman küçük esnaf başta olmak üzere herkes normale döndüğünde ekonomide normalleşme başlamış olur.

**YATIRIMLAR SAĞLIK ODAKLI OLACAK** Sözü ettiğim gibi normalleşmeyle birlikte yatırımlarda tekrar gündeme gelmeye başlayacak. Bu noktada küresel ekonomiyi etkisi altına alan bu salgın iş dünyasının gelecekteki yatırımlarının yönünü de çiziyor. Türkiye için bakacak olursak, sağlık sektöründeki önemli yatırımlar, Koronavirüs salgını döneminde diğer ülkelerden bizi ayırttırdı ve olumlu anlamda farklı noktaya taşıdı. Ben dünya genelinde sağlık ya da bir bütün olarak medikal sektörü, elektronik ve yazılım sektörlerinin öne çıkacak alanlar olmasını bekliyorum.

## 14 BİN ÇALIŞANA BİN TL’LİK DESTEK

Konukoğlu Ailesi, COVID-19 küresel salgınının ardından yaşanan ekonomik sıkıntıların çözümüne katkı sunmak amacıyla çalışanlarına ve ihtiyaç sahiplerine toplam 22 milyon TL’lik destek sundu. Abdülkadir Konukoğlu “Tüm dünyayı ve ülkemizi etkisi altına alan COVID-19 ile mücadeleyi dayanışmayla atlatacağımızdan şüphemiz yok. Bu anlayışla öncelikle, taşeron çalışanlar ve stajyerler dahil olmak üzere Sanko’daki 14 bini aşkın mesai arkadaşımızın her birine 1000 TL nakdi yardım sağladık. Müşterilerimize de bu süreçte destek olmak amacıyla 31 Mart 2020 tarihine kadar Sanko şirketlerinden yapılan tüm satışların vadelerini, ‘vade farkı ilave edilmeksizin’ 60 gün erteledik. Ayrıca, müşterilerin mevcut borçlarının tamamına da ilave 60 gün vade tanıdık. Kurucu felsefemiz, ülkemiz ve milletimiz varsa biz de varız olarak şekillendi. Bu anlayışla var olduk, olmaya da devam edeceğiz” diyor.

# "PERAKENDEDE DETOKS DÖNEMİ BAŞLADI"

*Türkiye'de perakende sektörünün oyun kurucularından biri olan Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu, sektörde üretimden mağazalara kadar her alanda yeni bir dönemin başladığını söylüyor. Artık yeni iş yapma biçimleri oluştuğuna dikkat çeken Orakçioğlu, "Herkes bu süreci detoks gibi düşünmeli. Üzerimizdeki yükleri atmak zorundayız" diyor.*

Ayşegül Sakarya Pehlivan asakarya@ekonomist.com.tr



**P**erakende sektörünün önemli isimlerinden Süleyman Orakçioğlu, Orka Holding'in temellerini 25 yıl önce 14 metre karelik bir dükkanda attı. Bugün Damat, Tween ve D'S Damat markalarıyla erkek giyim sektöründe faaliyet gösteren Orka Holding, Rusya'dan Güney Afrika'ya, Avustralya'dan Brezilya'ya dünyanın her yerindeki toplam 420 mağazasıyla hizmet veriyor. Türkiye'de perakende sektörünün kurucu oyuncularından biri olan Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçioğlu, pandemiyle birlikte perakende sektöründe üretimden mağazalara kadar her alanda yeni bir dönemin başladığını söylüyor. AVM'lerle anlaşmalarını tekrar gözden geçirdiklerini söyleyen Orakçioğlu, "Olumlu yaklaşan AVM'lerle işbirliği yapabileceğiz. Geçmişte kontratları aynen devam ettirmek isteyen AVM yatırımcıları var. Bu noktada tazminatsız çıkış yapmak istiyoruz" diyor. Perakende sektöründe detoks döneminin başladığını söyleyen Süleyman



Orakçioğlu'yla perakende sektöründe yeni dönemi ve şirketin dijitalleşme sürecini konuştuk.

**Koronavirüs salgını tüm dünyayı değiştirdi. Bu süreçte siz ne gibi önlemler aldınız? Dijital dönüşüm yapmış olmanız size nasıl bir katkı sağladı?**

Bir anda hayatımızı değiştiren bu pandemi süreci bizleri evden çalışmaya, işlerimizi uzaktan yönetmeye mecbur bıraktı. Bizler için çalışanlarımızın sağlığının her şeyden önemli olması sebebiyle mağazalarımızı kapatma kararı aldık ve müşterilerimize yalnızca online mağazalarımız damattween.com ve dsdamat.com adreslerinden maksimum hijyen koşullarını sağlayarak hizmet vermeye devam ediyoruz. Bu sebeple, online sitelerimizin altyapısını ve buna bağlı operasyonları güçlendirmiş olmamız, bu süreçte bize rahatlık sağladı, diyebilirim.

**AVM'lerle birlikte normalleşme süreci başladı? Kaç mağazanızı açmayı planlıyorsunuz?**

Cadde mağazalarını açmaya öncelik verdik. Mülk sahipleriyle anlaşmalar yapıp bu doğrultuda açılışlara başlayacağız. Cadde mağazaları, açık AVM'ler ve pandemi olmayan şehirlerdeki AVM'lerde yaptığımız anlaşmalara göre 11 Mayıs'ta açılışlara başlamayı yapmayı planlıyoruz. Önceki iş potansiyelinin yüzde 25'inin sadece geri dönmesini bekliyoruz. Bu da maliyetler açısından zorlayacak bizi. Ekonomik değerlendirme yapmamız lazım. Olumlu yaklaşan AVM'lerle işbirliği yapabileceğiz. Geçmişte kontratları aynen devam ettirmek isteyen AVM yatırımcıları var. Bu noktada tazminatsız çıkış yapmak istiyoruz. Parametreleri değiştirmek lazım. Beklentileri gerçek rakamlara göre uyarlamak gerekiyor. Bunun için AVM'lerle kiraclar birlikte hareket etmeli. Ben

## “Markaların farklı DNA’ları var”

**DÜNYA MARKASI** Orka Holding 25 yıl önce kuruldu. Kurulduğumuz günden bu yana dünyanın en çok tercih edilen ilk 10 erkek giyim markası arasında olmayı hedefledik. Bugün Rusya’dan Güney Afrika’ya, Avustralya’dan Brezilya’ya dünyanın her yerindeki toplam 420 mağazamızla müşterilerimize hizmet vermeye devam ediyoruz.

**ÜRETİM YAPIYOR** Bunun yanı sıra Giresun’da bulunan Avrupa’nın en iyi üretim merkezleri olan son teknolojiye sahip iki adet fabrikamız var ve bu fabrikalarda yaptığımız işin üretim dalında da kendimize ait bir know-how sahibiyiz.

**FARKLI KİTLELERE ULAŞIYOR** Orka Holding çatısı altında bulunan Damat Tween ve D’S Damat markalarımız, aslında farklı segmentlerde farklı hedef kitlelere hitap ediyorlar. Markalarımızın farklı DNA’ları sayesinde dünyanın her köşesinde farklı kişilere hitap edebiliyoruz.

bu dönemi pastayı paylaşma değil, ekmeği bölüşme dönemi olarak tanımlıyorum.

### **Bu süreçte nasıl bir strateji izliyorsunuz?**

Çok aktif ve hızlı hareket eden bir firmayız. Mevcut koşullara göre kendimizi ayarlıyoruz. Genç bir ekibimiz ve sinerjini ortaya koyan bir ikinci jenerasyon var. Yeni iş yapma biçimleri belirlenecek. Buna hazırlık yapıyoruz. Mağazalarda yeni bir normal olacak. Sosyal mesafe ve dezenfeksiyon standartları korunacak. Denenen ürünler ultraviyole ışınlarla temizlenecek. AVM’lerle ilişkilerimizi, kira süreçlerini gözden geçiriyoruz. Anlaşamadığımız AVM’lerden tazminatsız çıkmak istiyoruz. Herkes bu süreci detoks gibi düşünmeli. Üzerimizdeki yükleri atmak zorundayız. Diğer taraftan AVM’lerle birlikte müşteri güvenini kazanma konusunda çalışmalar yapmak zorundayız. Satış bir psikolojidir, bunu yönetmek ve güven vermek lazım.

### **Orka aynı zamanda üretim yapan bir şirket. Üretim devam ediyor mu?**

Üretime 15 gün ara verdik. Şimdi tam kapasite devam ediyoruz. Piyasanın taleplerine göre ilerliyoruz. Maske ve medikal giysiler üretiyoruz. Yurtdışına ürün göndereceğiz. Antibakteriyel ürünler vardı koleksiyonumuzda bunlara ağırlık vereceğiz. Pet şişeden takım elbise üretiyorduk. Bu gibi ürünlerimiz artacak. Çevreye, doğaya saygılı ürünlere odaklanacağız. Yeni dönemde bu ürünlere talebin artmasını bekliyoruz.

### **Şirketinizin dijital dönüşüm yolculuğunu ne zaman başladı?**

Orka Holding olarak dijital dönüşüm yolculuğumuzu birkaç yıl önce başlattık ve yılsonunda bu dönüşümü tamamlamayı hedefliyoruz. Stratejilerimiz arasında hem yurtiçi hem de yurtdışı operasyonlarımızı tek kanallı yönetim sistemiyle kurulumak yatıyor. Yapay zekâ ve yeni yazılımlarla manuel işlerin dijitalleşmesi sayesinde çalışanlarımızın performansını daha da katma değerli hale getirmek mümkün olacak.

### **Dijital dönüşüm konusunda ne gibi adımlar attınız bugüne kadar?**

Bugüne kadar attığımız adımlar çağa ayak uydurmaktan öte çağın ötesine geçmek ve dijital altyapımızı güçlendirmek adınaydı. Bu yıl başından itibaren ise yapay zekâ gibi teknolojileri oyuna alarak verimliliği arttırmak, performansları yükseltmek ve tüm operasyonları tek kanaldan yönetmek adına yatırımlar yapacağız.

### **Dijital dönüşümün nasıl bir katkısı oldu size?**

Dijital dönüşüm şirketimizin iş verimliliğini yoğun bir şekilde artırıyor. Kurumsallaşmada olması gereken dijitalleşme sayesinde, markalarımız müşterilerimize daha ulaşılabilir oluyorlar. Ayrıca uluslararası platformlarda da daha kolay var olabiliyoruz.

### **Dijital dönüşüm konusundaki en büyük katkıyı şirketin hangi biriminde etkisini gördünüz?**

Dijital dönüşümün en çok etkisini gösterdiği birimler, e-Ticaret, CRM, lojistik ve bunlara bağlantılı olarak dış ticaret ve pazarlama departmanlarımız diyebilirim.

### **Şirkette dijital dönüşüm konusunda bir ekibiniz var mı? Kaç kişi çalışıyor?**

Şirketteki dijital dönüşümün planlamasını ve takibini yapan, yöneticilerimizden oluşan bir ekibimiz var. Farklı departmanların yöneticilerinden oluşan ekibimiz yalnızca fayda analizi yapmakla kalmıyor aynı zamanda yapılan yatırım ve güncellemeler ile ilgili departmanlar arası iletişimi de sağlıyor. Orka Holding olarak, birlikte büyüyor ve geliyoruz.

### **e-Dönüşüm konusunda attığınız adımlardan bahsedebilir misiniz?**

Bu süreçte kişiselleştirilmiş CRM altyapısını şirketimiz verilerine entegre ederek, müşterilerimizi daha yakından tanıma fırsatı bulmaya çalışıyoruz ve müşterilerimizin isteklerine daha kolay cevap verebiliyoruz. Ayrıca sipariş süreçlerini tamamiyle dijitalleştiren yazılımlar ile ilgili yatırımlarımız devam ediyor. Bundan sonraki süreçte dijitalleşmenin iş hayatındaki önemini daha iyi anlayacağız. Bütün birimlerimizi de dijitalleşmeye doğru yönlendirmeye devam edeceğiz.

## Çok fonksiyonlu cihazlar revaçta



### Yapay zeka uygulamalarına özel bilgisayar

ASUS, yapay zeka uygulamaları için özel olarak tasarlanan tek kartlı bilgisayarı Tinker Edge R'yi duyurdu. Şirketin verdiği bilgiye göre, üründe yer alan Rockchip RK3399Pro NPU makine öğrenimi hızlandırıcısı, işlem verimliliğini hızlandırıyor, güç talebini azaltıyor ve bağlantılı cihazlar ve akıllı uygulamalar geliştirmeyi kolaylaştırıyor. Bu entegre hızlandırıcı sayesinde Tinker Edge R düşük güç tüketimiyle saniyede 3 tera-işlem yapabiliyor. Tinker Edge R ayrıca optimize edilmiş bir nöral ağ mimarisine sahip. Bu sayede birden fazla makine öğrenimi çerçevesini destekleyebiliyor ve sık kullanılan birçok makine öğrenimi modelinin kolayca derlenmesini sağlıyor. Tinker Edge R'nin güç tasarımı, hem DC girişi hem de 4 pin başlıkla toplam 65 watt güç sağlayabiliyor. Böylece, birden fazla cihaz bağlandığında bile sistemin kararlı çalışması sağlanıyor ve giriş çıkışlardan tam performans elde ediliyor. Ayrıca, sağlanan akım ve voltajda büyük değişimler olduğunda otomatik devreye giren özel güç koruma tasarımı da kartı ve bağlı tüm cihazları etkili bir şekilde koruyor.

### KESİNTİSİZ İNTERNET İÇİN LTE CİHAZI

Zyxel, evden çalışan iş dünyası profesyonelleri ile öğrencilere iş ve eğitim sürekliliği için LTE çözümlerini öneriyor. 4,5G internet erişimi sağlayan Zyxel'in yeni LTE cihazı, ADSL, fiber veya kablolu TV gibi karasal hatların bulunmadığı lokasyonlarda veya bu hatlarda kesinti yaşandığında kesintisiz iletişim vaat ediyor. Evde mevcut sabit hatlarda kesinti yaşanması durumunda alternatif çözüm olarak devreye girebilen ve 4,5G LTE yedek internet bağlantısı sağlamak için kullanılabilen LTE 2566, köprü (bridge) ve yönlendirici (router) modları ile her türlü cihaz veya ağ geçidi ile çalışabiliyor. Wi-Fi Hotspot sayesinde herhangi bir cep telefonundaki data paketi, bilgisayar ve benzeri farklı cihazlar ile paylaşılabilir. LTE modem/routerlar SIM kart yardımı ile interneti bulunduğunuz her yerde paylaşabilmenize olanak tanıyor. LTE 2566, mikro USB güç bağlantı noktasından aldığı enerji ile mobil olarak da kullanılabilir. Aynı anda 32 adet cihaz bağlantısına izin veren Zyxel LTE2566 4G LTE routerın bütünleşik pili 10 saate kadar kullanım ömrü sunuyor. Ürün ayrıca 2,4 inç dokunmatik ekrana sahip.



### SES KONFERANS CİHAZI

Evden çalışma döneminde uzaktan erişime fazlasıyla ihtiyaç duyulan karantina döneminde, işletmeler için ses konferans cihazlarının kalitesi ve güvenilirliği gün geçtikçe daha önemli haline geliyor. Sennheiser SP 30 ses konferans cihazı da bu ihtiyaca yönelik geliştirilen ürünlerden. Konferans cihazı, genelde mobil olarak çalışan ve merkezi olmayan ekiplerin ihtiyaçlarını karşılamak için özel olarak tasarlanmıştır. Grup sohbet alanlarında, küçükten orta büyüklükteki toplantı odalarında veya hareket halindeki toplantılarda kullanım kolaylığı ve bağlantı sağlıyor. Anlık konferans özelliği, hafif tasarımı, Bluetooth veya USB-C tak çalıştır seçeneği ile üç cihaza kadar çok noktalı konferans görüşmeleri yapabiliyor. Microsoft Teams ve sesli asistan gibi hizmetlere de tek tuşla erişim sağlayabilirsiniz. Sennheiser SP 30, aynı zamanda USB / USB-C kablolu ve Bluetooth bağlantı sunan taşınabilir hoparlör mikrofon seti olma özelliği taşıyor. Mobil kullanımlarda her yerde tablet, cep telefonu veya PC ile anlık konferans görüşmeleri için uygun.





Birçok fonksiyona sahip ve akıllı özelliğiyle yönetilebilen teknolojik cihazlar ön plana çıkıyor. Derlediğimiz yedi ürün arasında da akıllı kontrol özelliğine sahip kulaklık, projektör ve hoparlörü bir arada sunan cihaz ve ses konferans sistemi gibi teknolojiler var.



## MOTOSİKLET KAMERASI

Motosiklet kullanımının her geçen gün artmasıyla, motosiklet kameralarının özellikleri de çeşitleniyor. Çektikleri görüntüleri düzenleyebilmek ve paylaşabilmeleri için wifi özelliği, konum takibi, su ve darbeye dayanıklı olması gibi özellikler kameralardan bekleniyor. Bu alanda faaliyet gösteren üreticiler de buna yönelik ürünler geliştiriyor. Araç içi kamera sektörü markalarından biri olan Mio, MiVue M760D motosiklet kamerası ile mayıs ayı itibarıyla Türkiye'de sunulmaya hazırlanıyor. Mio MiVue M760D'de sunduğu ön ve arka olmak üzere çift kamerası ile seyir halindeyken hem ön tarafta hem de arka tarafta olup biteni kaydedebilirsiniz. Sony Starvis Sensörü, tek tuşla kayıt özelliği, darbelerin nereden geldiğini algılayan üç eksenli G sensörü ve mikrofona sahip. Ayrıca otomatik konum belirleyen GPS'i ile çektiğiniz görüntüleri seyrederken eş zamanlı olarak harita üzerinde nerede olduğunuzu, hızınızı görüntüleyebilirsiniz. IP67 seviyesinde su ve toza karşı dayanıklı tasarımı da bulunuyor.

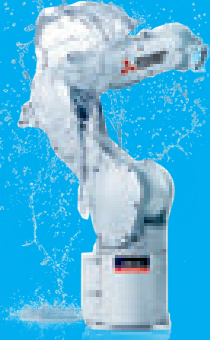
## AKILLI KONTROL ÖZELLİKLİ KULAKLIK

Sony'nin kablosuz WF-SP800N kulaklıkları, IP55 sınıfı koruma ile su damlaları, ter ya da tozdan etkilenmiyor. Hatta isterseniz kulaklıklarınızı yıkayabilirsiniz bile. Yumuşak yastıklı kavis destekleyici ve üç boyutlu kıvrımlı tasarım, kulaklıkların kulağa tam ve rahat oturmasını sağlıyor. Ayrıca küçük şarj kutusu, bir yerden bir yere giderken kulaklıklarınızı şarj edebilmenizi sağlıyor. Bir tam şarj gücünü içinde barındıran kutu, gürültü engelleme açıkken 18, kapalıyken 26 saat boyunca kullanmanıza olanak veriyor. Eğer aceleniz varsa, 10 dakikalık hızlı şarj ile 60 dakika boyunca müziğinizi dinleyebilirsiniz. WF-SP800N'deki Ortam Sesi Modu, hangi seslerin duyulabileceğini kontrol etmenize olanak veriyor. Akıllı kontrol teknolojisi, yalnızca parmağınızı sağ kulaklığın üzerine koyarak müziği çalmanıza, durdurmanıza, parça atlatmanıza ve ses düzeyini ayarlamanıza olanak veriyor. Parmağınızı sol kulaklığın üzerine koyarak etrafınızdaki sesleri duyabilmek için müziği kapatabilirsiniz. WF-SP800N model kulaklık Temmuz 2020'den itibaren siyah, beyaz ve mavi renk seçenekleriyle satışa sunulacak.



## ARIZALARI ENGELLEYEN ROBOTLAR

Robot teknolojileri büyük bir hızla gelişirken en dikkat çekici gündem maddelerinin başında yapay zeka uygulamaları geliyor. Robotik alandaki yapay zeka trendlerinden en önemlisi olarak görülen artırılmış önleyici bakım teknolojileri ile endüstriyel üretimde yaşanan beklenmedik arızaların önüne geçilmesi mümkün oluyor. Mitsubishi Electric de yeni robotlarında yapay zeka (AI) tabanlı kestirimci bakım ile arızaları azaltıyor. Mitsubishi Electric, şirketlerin yapay zekadan maksimum fayda elde etmelerini sağlamak amacıyla tescilli AI markası "Maisart" teknolojisini kullanıyor. Maisart ile yapay zeka tabanlı fabrikalarda ve tesislerde ekipman duruş süresi azalırken verimliliğin artırılması sağlanıyor. Makine öğrenmesi algoritmasını kullanan bu teknoloji, sensör verilerini analiz ettikten sonra farklı operasyonel durumlar arasında üretim makinesi geçişine ilişkin bir model oluşturuyor. Bu sayede fabrika ve tesislerde verimliliği artırmak üzere makinelerdeki beklenmedik durumları işaret eden makine anormalliklerinin hızlı ve doğru bir şekilde tespit edilmesi sağlanıyor.



## Projeksiyon ve hoparlör bir arada

Hem bireysel tüketiciler hem de iş dünyası bu dönemde farklı cihazlar kullanıyor. Bu cihazların eğlence içeriklerinin ya da toplantıların da mobil cihazlara doğru ağırlık kazandığı bir dönemi yaşıyoruz. Kişisel eğlence ve işi bir araya getiren yenilikçi çözümler de bu dönemde dikkat çekiyor. Evden çalışmanın yaygınlaşması da düşünüldüğünde hem ev hayatını hem de home office çalışanların hayatını kolaylaştıran pratik çözümlere yönelik arayışı artırıyor. Tüketici elektroniği markası Anker de akıllı yaşam konseptli ürünleriyle tüm bu ihtiyaçlara yanıt veriyor. Nebula Capsule modeli de projeksiyon ve 360 derece hoparlör özelliklerini bir araya getiriyor. Çantada taşınabilecek boyutlarıyla evin her köşesini sinema salonuna ya da toplantı odasına çevirebileceğiniz Nebula Capsule, Android işletim sistemi sayesinde Netflix, YouTube gibi popüler uygulamalara, Word, Excel gibi ofis dokümanlarına erişebilirsiniz. Ayrıca akıllı telefondan Nebula Connect uygulaması ile ya da uzaktan kumandasıyla kolayca kontrol edilebiliyor.



**Söyleşi**

MEHMET ALİ  
EMİR

# 100 ŞİRKETE DİJİTAL DÖNÜŞÜM KOÇLUĞU YAPIYOR

Şirketlere ERP çözümlerinin yanı sıra analiz, raporlama konularında destek sunan 6 Gen Global, 100'ün üzerinde şirketin dijital dönüşüm yolcuğuna omuz veriyor. Ağırlıklı olarak hizmet, perakende, tekstil ve üretim sektörlerine çözümler sunan şirket, gerçekleştirdiği her proje ve yazılımla hizmet verdiği müşterilerine dijital dönüşüm koçluğu yapıyor.

Sibel Atik satik@ekonomist.com.tr



**B**ilgi teknolojileri alanında 17 yıldır hizmet veren 6 Gen Global, hizmet verdiği şirketlerin dijital dönüşüm yolculuğuna omuz veriyor. İş ortağı Microsoft Dynamics ile ERP çözümleri sunuyor. Yine analiz ve raporlama yeteneklerini artırmak için iş zekası çözümleri sunan 6 Gen Global, şirketlerin kurumsal süreçlerinin verimliliğini arttırmak içinse danışmanlık, eğitim, uygulama ve uyarlama hizmetleri veriyor.

100'ün üzerinde şirkete çözümler sunan 6 Gen ağırlıklı olarak hizmet, perakende, tekstil ve üretim sektörlerine hizmet sağlıyor. 6 Gen Global, gerçekleştirdiği her projede şirketlerin gelecekteki ihtiyaçlarını da karşılayacak bir iş modeliyle ilerliyor. Şirket, müşterilerine sunduğu çözümlerle yaptıkları yatırımın en kısa sürede geri dönüşünü sağlamayı hedefliyor. İş modelinde ilke olarak, tüm müşterileri uzun yol arkadaşı ve iş ortağı olarak tanımladıklarını dile getiren 6 Gen Global Genel Müdürü Mehmet Ali Emir, ihtiyaç analizlerini ve çözüm-

leri ortak bir akılla yürüterek her şirkete özgün ve katma değer yaratan sonuç odaklı çözümler ürettiklerini kaydediyor.

## “DÖNÜŞÜMÜ BİRLİKTE GERÇEKLEŞTİRİYORUZ”

Sundukları yazılımlarla yaklaşık 100 kadar şirkete hizmet verdiklerini ifade eden Mehmet Ali Emir, sahip oldukları kaynak, tecrübe ve bilgi birikimle müşterilerine maksimum fayda sağlayacak şekilde organize olduklarını anlatıyor. Kurumsal Kaynak Planlama (KKP) sistemlerine yatırım yapan işletmelerde sistemden beklenen faydayı sağlayabilmeleri için yazılım desteği verdiklerini dile getiren Emir, bu noktada sistem kullanıcılarının bakış açısının iyi analiz edilmesi gerektiğini söylüyor. Dijital dönüşüm sürecinde her sektörün ve her şirketin kendine

özel ihtiyaçları olduğunu kaydeden Mehmet Ali Emir, şunları aktarıyor: “Şirketlerin dijital dönüşüm yolculuğunda, hedef ve stratejilerinin doğru belirlenmiş olmaları gerekiyor. Sürecin en başından itibaren, mevcut durum analizinden ihtiyaç analizine, işletme kapsamında alt

birimlerin, sorumlularının ve sorumluluklarının belirlenmesi, tüm birimlerin entegrasyonundan teknolojik altyapıya, eğitiminden desteğine kadar tüm süreç boyunca ve her aşamasında 6 Gen Global olarak müşterimizin yanında oluyoruz, destek oluyoruz ve bu dönüşümü beraber gerçekleştiriyoruz. Dijital dönüşümün ayrılmaz bir parçası olan e-devlet süreçlerinde; ürün ve hizmet kalitesinden ödün vermeyen QNB ile olan iş ortaklığımızın katkısını önem taşıdığını da ifade etmek isterim.”



## Dijital dönüşümde doğru ilerlemenin şirketlere sunduğu 10 avantaj

1. İşletmelerin operasyon süreçlerinin işleyiş, takip ve yönetimini iyileştirdiği gibi, söz konusu operasyonların sonuçlarını yansıtan finansal raporların doğruluk ve güven seviyelerini yükseltiyor.
2. Kurumsal sürdürülebilirliğin sağlanması ve kârlılığın artmasını sağlıyor.
3. Üretimde verimliliğin artırılması ve süreçlerde esnekliğin sağlanmasına imkan veriyor.
4. Risk bazlı varlık yönetiminin sağlanmasına destek oluyor.
5. Veri analizi ile ileriye yönelik planlamalarda başarı getiriyor.
6. Karar almayı kolaylaştıracak, ayrıca karar almayı güçlendirecek adımların belirlenmesine fırsat veriyor.
7. Kurumsal performansı arttırıyor.
8. Kurum içi verinin entegrasyonu, kurum içi iletişimle, çalışanların tüm süreçlerin performansından haberdar olarak, müşteri memnuniyetinin artırılmasını sağlıyor.
9. Operasyonel zaafaların minimize edilmesine destek veriyor.
10. İş yapış süreçlerini daha optimal hale getiriyor.

### RİSKLERİ ÖLÇÜYOR

Şirketler anahtar performans göstergelerini kullanarak iş yapış süreçlerini daha yakından takip edip, hızlı karar alabiliyorlar. Anahtar risk göstergeleri ise bir şirketin maruz kaldığı en büyük riskleri ölçmenin ve izlemenin bir yolu olarak ön plana çıkıyor. Mehmet Ali Emir, sundukları çözümlerle şirketlerin riskleri ve bunların iş performansı üzerindeki potansiyel etkilerini ölçerek, riskleri izlemelerine, yönetmelerine ve azaltmalarına olanak tanıyan erken uyarı sistemleri oluşturabileceklerini kaydediyor.

Veri analiz çözümlerini ERP ile entegre ederek, uygulamada yatırım ve fayda yüzdesinde maksimum düzeye ulaşmayı hedeflediklerini anlatan Emir sözlerine şöyle devam ediyor:

“Sunduğumuz ürünlerle bir çözümü aktarmak değil, çözümü birlikte oluşturmak ilkesiyle hareket ediyoruz. Şirketimizin çalışma prensibi, ihtiyaç ve gereksinimlere yönelik çözümler sunmak olduğun-



dan talep ve proje bazında geliştirme ve uyarlama yapıyoruz. Son dönemde çalışmalarımızı; dijital dönüşümün, kullanılabilir faydaya dönüşümü için analiz yöntemleri ve bu yöntemlerim ERP ile entegrasyonu ile ilgili çözümler üzerinde çalışıyoruz. Ayrıca dijital dönüşümde ortak uygulanabilir adımları belirleyerek süreci hızlandırma çalışmasını başlattık.”

### “Hedefleri revize edeceğiz”

**“2019 yılında zorlu ekonomik koşullara rağmen 31 büyüme gerçekleştirdik. Bu yıl ise küresel ekonomiyi derinden etkileyen pandemi koşulları kapsamında yılbaşında belirlediğimiz büyüme hedeflerini revize etmeyi planlıyoruz.”**

### BAŞARI İÇİN DESTEK ŞART

Dijital dönüşümde liderliği önemli olduğuna dikkat çeken Mehmet Ali Emir, şirketlerde üst yönetimin desteği ve inancı olmadan dijital dönüşümün başarılmasının mümkün olmadığını söylüyor. Dijital dönüşümün sadece teknolojik yatırımla sınırlı olmadığını da aktaran Emir, dönüşüm için işletme kültürünün uygunluğunun en önemli etken olduğuna işaret ediyor. Emir, dijitalleşme yolculuğunun en önemli adımlarını şöyle anlatıyor:

“Yeni teknolojileri ve yeni iş modellerini hayata geçirecek, işletme kültürünün oluşturulması, üst yönetim liderliğiyle sağlanabilir. Organizasyonların mevcut durumunun ortaya konulması dijital dönüşüm yolculuğunun başlangıç noktasıdır. Yolculuk sürecinde teknoloji ve koşullar sabit kalmayacağından, dijital dönüşüm yol haritası doğacak ihtiyaçlar ve yeniliklere göre revize edilmelidir.”

# "ENERJİ SEKTÖRÜNE YAPAY ZEKA GETİRİYORUZ"

*Enerji sektörüne yönelik çözümlere odaklanan Technix, yapay zekayı kullanarak sadece operasyonel yönetim süreçlerinin değil, riskin ve maliyetin de yönetilmesini sağlayacak yazılımlar geliştiriyor. Technix Genel Müdürü Murat Yılmaz, "Dijital enerji yönetimi, enerji verimliliği ve enerji ticareti alanlarında devam eden AR-GE projelerimizi ticarileştirmeyi ve yurtdışı piyasalara açılmayı hedefliyoruz" diyor.*

Ayşegül Sakarya Pehlivan asakarya@ekonomist.com.tr



**T**echnix enerji sektöründe faaliyet gösteren lisanslı üretim, dağıtım ve tedarik firmalarının ihtiyaçlarına yönelik ürünler geliştiren bir yazılım şirketi. Şirket, satış yönetimi, operasyon yönetimi, finans ve muhasebe yönetimi, ticaret yönetimi, santral üretim yönetimi gibi pek çok alanda yazılımlar geliştiriyor. Eskiden olduğu gibi sadece üretimin veya tüketimin takip edilmesinin yetersiz kaldığı günümüz dünyasında, bu verinin piyasalarla entegre yorumunu yaparak yönetilmesini sağlayacak araçlar sunduklarını söyleyen Technix Genel Müdürü Murat Yılmaz, "Sadece operasyonel yönetim süreçlerinin değil, riskin ve maliyetin de yönetilmesini sağlayacak, enerji ticareti, enerji verimliliği, enerji optimizasyonu için karar destek bileşenleri geliştiriyoruz" diyor. Şirket, yapay zeka çözümleri ile pek çok kritik iş adımının algoritmalarla yapılmasını sağlıyor. Technix Genel Müdürü Murat Yılmaz'la hem de enerji sektörünü konuştuk.

## **Müşterilerinize verdiğiniz hizmetlerden bahsedebilir misiniz?**

Enerji sektörü, kendine has ihtiyaçları olan, ciddi şekilde regüle edilen ve geniş bir yelpa-

zede uygulama alanları bulunan çok büyük bir sektör. Dolayısıyla çözümlerin de sektöre has geliştirilmesi gerekiyor. Sektör katılımcısı lisanslı üretim, dağıtım, tedarik firmalarının yazılım ihtiyaçlarına yönelik pek çok farklı ürün geliştirmiş durumdayız. Sayax markasıyla sunduğumuz ana ürün ailesi, satış yönetimi, operasyon yönetimi, finans ve muhasebe yönetimi, ticaret yönetimi, santral üretim yönetimi gibi yönetim faaliyetlerini yürütmenizi sağlayan ürünler içeriyor. Bu ürünler, düzenleyici kurum EPDK (Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu) mevzuatına uygun ve piyasa işletmeni EPIAŞ (Enerji Piyasaları İşletme A.Ş.) / TEİAŞ (Türkiye Elektrik İletim A.Ş) gibi kurumlara entegre çalışıyor.

## **Sektörde nasıl bir farklılık yaratıyorsunuz?**

Üretim, dağıtım ve tedarik firmaları yanında sektörün son yıllarda doğrudan katılımcısı haline dönüşen organize sanayi bölgeleri ve özellikle son kaynak tedarik tarifesine tabi yüksek tüketimli aboneler için de Sayax ismiyle dijital enerji yönetimi çözümleri geliştiriyoruz. Bu çözümlerin bir bileşeni olan IOT cihazları ile uzaktan takip hizmetleri sunuyoruz. Eskiden olduğu gibi sadece üretimin



## "QNB eFinans TECRÜBESİNDEN YARARLANIYORUZ"

"QNB eFinans'la çözüm ortağıyız. Sayax ürünü kullanan müşterilerimiz doğrudan QNB eFinans sistemine entegre çalışabiliyorlar. Tüm faturalar Sayax ve QNB eFinans sistemleri arasında kurulmuş entegrasyon üzerinden GİB'e (Gelir İdaresi Başkanlığı) ve müşterilere iletilebiliyor, gelen faturalar sisteme işlenebiliyor. Buraya kadar zaten olması gereken hizmeti birlikte sorunsuz sunuyoruz. Bununla birlikte QNB eFinans'la iş birliğimizin sağladığı en önemli katkı, firmanın enerji sektörü özelinde sahip olduğu tecrübe ve sunduğu özel paketler. Enerji sektöründe oluşturulan faturalarda mevzuat gereği bulunması gereken pek çok özel kalem ve bilgilendirme zorunluluğu yanında, sadece enerji faturalarında bulunan Enerji Fonu, Belediye Tüketim Vergisi, TRT payı gibi özel fonlar bulunuyor. QNB eFinans'la bu konuda yaptığımız ortak çalışmalarla enerji firmaları için özellikle sektöre özel fatura tasarımları ve mevzuata uygun fatura oluşturulması konusunda hızlı çözümler sunabiliyoruz. "

veya tüketimin takip edilmesinin yetersiz kaldığı günümüz dünyasında, bu verinin piyasalarla entegre yorumunu yaparak yönetilmesini sağlayacak araçlar sunuyoruz. Sadece operasyonel yönetim süreçlerinin değil, riskin ve maliyetin de yönetilmesini sağlayacak, enerji ticareti, enerji verimliliği, enerji optimizasyonu için karar destek bileşenleri geliştiriyoruz. Yapay zeka çözümleri ile pek çok kritik iş adımının algoritmalarla yapılmasını sağlıyoruz. AR-GE merkezimizde ve GOSB Teknopark ofisimizde hem mevcut ürünlerimizi geliştirmeye hem de yeni projelerle, yeni ürünler üretmeye devam ediyoruz.

### Önümüzdeki dönemde yeni projeleriniz var mı?

Enerji sektörü hem yapısı gereği hem de piyasa ve mevzuat değişiklikleri nedeniyle çok dinamik bir sektör. Sürekli gelişim ve değişim içinde. Buna ayak uydurmak için biz de sürekli yeni projeler geliştiriyoruz. Önümüzdeki dönemde özellikle dağıtık enerji yönetimi, son tüketiciler için dijital enerji yönetimi, enerji verimliliği ve enerji ticareti alanlarında devam eden AR-GE projelerimizi ticarileştirmeyi ve yurtdışı piyasalara açılmayı hedefliyoruz.

### Yurtdışında faaliyet gösteriyor musunuz?

Şimdilik ABD'ye AR-GE ihracatı yapıyoruz. Ancak kısa vadeli öncelikli hedefimiz, geliştirdiğimiz ürünleri başta Avrupa olmak üzere yurtdışı enerji piyasalarına da sunmak. Bunun için geçen yıl Hollanda'da bir şirket kurup çalışmalara başladık. Ürünlerimizi yurtdışı piyasalardaki mevzu-



ata uygun hale getiriyoruz. Salgın nedeniyle bir süre aksamış olsa da bu yıl yurtdışı projelerimize odaklanmayı hedefliyoruz. Bu konuda firmamıza yatırım düşünen bazı yatırımcılarda bulunuyor. Görüşmelerimiz devam ediyor.

### 2019 yılında ne kadar büyüdünüz? 2020 sonuna kadar hedefiniz nedir?

Önceki yıl enerji sektörü açısından, artan enerji maliyetleri nedeniyle pek parlak bir yıl geçirmedik. Biz de bu dönemi AR-GE projelerimize odaklanarak geçirdik. 2019 yılında üzerinde çalıştığımız AR-GE projelerimizden bazılarını ticarileştirerek yeni ürünlerimizi piyasaya sunmaya başladık. Bu yeni ürünler ve sektördeki nispi düzelmeye birlikte 2019 yılını yüzde 219 gibi yüksek bir büyümeyle tamamladık. Bu yıl hedefimiz bundan da büyük bir büyüme oranı yakalamak ancak salgın nedeniyle biraz belirsizlik hakim.

### e-Dönüşüm konusunda verdiğiniz hizmetlerden bahsedebilir misiniz?

Enerji sektöründe faturalama, sektör özel ve biraz farklı bir süreçle yürütülüyor. Bir tedarikçi firmanın süreci, sayaçların dağıtım şirketleri tarafından okunması, EPIAŞ'a bildirilmesi, EPIAŞ'tan alınan bu sayaç verileri üzerinde pek çok kontrol ve düzeltme sonrasında yine farklı pek çok tarife ve satış yöntemi ile fatura oluşturulması gerekiyor. Bu aşamaya kadar tüm süreç Sayax ürünümüz üzerinde yürütülüyor. Ardından bu faturalar Sayax e-Dönüşüm adaptörü kullanılarak çözüm ortağı olduğumuz entegratörler aracılığı ile GİB'e ve müşteriye ulaştırılıyor.

# "E-DÖNÜŞÜM İLE YÜZDE 50'YE YAKIN VERİMLİLİK MÜMKÜN"

QNB eFinans ile 2018 yılında e-Dönüşüm yolculuğuna başladıklarını belirten Bursa merkezli Gama Akü Genel Müdürü Serdar Şanlıer, "Dijital dönüşüm ile özellikle idari süreçlerde yüzde 50'lere varan verimlilik artışı görülebiliyor" diyor. Şanlıer, ürettikleri yerli akü ve dijital dönüşüm ile başta ABD ve Avrupa olmak üzere elektrikli araç pazarlarına giriş yapmaya hazırladıklarını söylüyor.

Aram Ekin Duran eduran@ekonomist.com.tr



**D**ijital dönüşüm, Koronavirüs salgını sonrası tüm sektörlerde adeta 'hayati' bir önem kazanmış durumda. Özellikle AR-GE yoğun sektörlerde dijital dönüşüm ile birlikte verimlilik ve karlılıkta kayda değer artışlar ortaya çıkıyor. Bursa merkezli Global İş Makinaları grubu bünyesinde 2012'den beri faaliyet gösteren Gama Akü de bu başarıyı yakalayan şirketlerden biri. Şirket, AR-GE çalışmaları ve gerçekleştirdiği dijital dönüşüm ile dünyaya açılmaya hazırlanıyor. Gama Akü'nün sahibi ve Genel Müdürü Serdar Şanlıer ile şirketin QNB eFinans ile e-Dönüşüm yolculuğunun kazandırdıklarını ve yeni dönem planlarını konuştuk.

**Kısaca şirketinizden bahsedebilir misiniz? Ne zaman kuruldu? Nasıl bir fikirle yola çıktınız?**

Gama Akü, 2009'dan beri faaliyet gösteren grubumuzun iş makinası enerji çözümleri için 2012 yılında faaliyetlerine başladı. Başlangıçta hızlı ve sağlıklı servis hedefi ile

çıktığımız yolda içinde enerji olan neredeyse tüm iş kollarına hizmet vermeye başladık. İnci Akü'nün traksiyoner akü ürün gamında Güney Marmara bölge bayiliğinin yanı sıra, distribütörü olduğumuz markalar ile satış ve servis

hizmetleri veriyoruz. Bununla beraber traksiyoner aküler için de termoplastik kaplamalı çelik kazanlar üretiyoruz. Konutlarda kullanılan güneş enerjisi sistemleri için tüm AR-GE'si bize ait "Gamallon" ürünümüz ile montaj ve kurulum gibi zahmetli süreçleri ortadan kaldıran tak – çalıştır mantığına sahip akülü jeneratörler üretiyoruz. Bu ürün aynı zamanda deniz taşıtlarında da maliyetli ve zahmetli seyir enerji sistemlerinin yerini alıyor.

**Şirketinizde kaç kişi çalışıyor?**

Üç çalışanımız AR-GE departmanımızda olmak üzere toplam 29 çalışanımız var. Bu yıl içerisinde devlet destekli projelerimiz kapsamında yedi arkadaşımız daha şirketimizde iş başı yapacak.

**Şirket olarak müşterilerinize ne gibi hizmetler veriyorsunuz?**



## “ABD’den ciddi ilgi görüyoruz”

“AR-GE süreçlerimiz tamamlandığında ülkemizde ürettiğimiz akü sistemlerini Avrupa ve ABD başta olmak üzere elektrikli araba pazarlarında görmeye başlayabileceksiniz. Özellikle ABD’den şu

anda bile ciddi ilgi var. Her ne kadar Kıbrıs yurtdışı sayılmasa bile, Yavru Vatan’ın içme suyu şebekesinde sağladığımız teknik destek ve akülerimiz ile kurulan pompa sistemlerinin kullanıldığını gururla söyleyebiliriz.”

Lojistik faaliyetlerinin vazgeçilmez ekipmanları olan forklift ve istifleme ekipmanlarının traksiyoner akü servisi ve satışı, akülü arabalardan hastanelere hatta savunma sanayisinden tarım ekipmanlarında kullanılan jel, agm, akü kadar geniş bir ürün gamını müşterilerimiz ile buluşturuyoruz. İş makinaları, elektrikli endüstriyel ekipmanlar için li-ion akü ve şarj cihazları hizmete sunuyoruz. Konutlarda, hidroelektrik santrallerde ve güneş enerjisi tarlalarında kullanılan enerji depolama sistemlerini müşterilerimize sağlıyoruz. Bursa ve Kocaeli’ndeki yerleşik ekibimiz ve diğer illerde de geniş bayi ağıımız ile sürekli ve kaliteli servis hizmetleri veriyoruz.

**QNB eFinans ile e-Dönüşüm konusunda nasıl bir işbirliği yaptınız? Bu işbirliğinin meyvelerinden bahsedebilir misiniz?**

2018 yılında QNB eFinans ile e-dönüşüm yolculuğumuz başladı. e-Defter, e-Fatura, e-Arşiv başta olmak üzere diğer elektronik çözümlerle şirketimiz dijitalleşme kervanına katıldı. İlk ve en önemli kazanımımız e-Fatura süreçleri ile başta müşteri memnuniyeti olmak üzere operasyonel verimliliğimiz arttı. e-Fatura ile fatura basımı, fatura gönderimi, anlaşmazlıklar çözme gibi emek yoğun işlemleri arkamızda bıraktık. e-Defter ve e-Arşiv ile birleştirildiğinde muhasebe ve finans ekiplerimizin iş yükünde yüzde 50’ye yakın tasarruf sağladık. Ortaya çıkan iş gücünü raporlama ve tahsilat takibine yönlendirdik. Bu sayede hem maliyetlerimizi kontrol altına alıp hem de tahsilat oranımızı arttırıp yeni projelerimiz için daha cesur olabildik.

**Önümüzdeki dönemde yeni projeleriniz var mı, bunlardan bahsedebilir misiniz?**

2021 yılı içerisinde bitirmeyi planladığımız li-ion akü üretimi AR-GE’si ile bu stratejik ürünü ve know-how’ı millileştirmek istiyoruz. Bu bilgi birikimi ile elektrikli araç akülerinde ve şarj sistemlerinde ülkemizde lider firma olma hedefindeyiz. Bu sene içerisinde kendi CRM



ve operasyon yönetim yazılımımız da tamamen devreye girecek.

**Küresel virüs salgını işlerinizi nasıl etkiliyor?**

Ne yazık ki her sektör kadar biz de ciddi anlamda etkilendik. Salgının ülkemizde de yayılmaya başlaması ile özellikle beyaz yakamız evden, teknik kadromuz da birer gün atlatarak sosyal mesafemizi korumaya çalıştık. Müşterilerimizin için lojistik, gıda, perakende, ilaç sanayi ve hastanelerde olduğu için sıkı önlemler olarak çok daha ufak bir ekiple çalışıyoruz. Rakamsal olarak üçte iki gibi bir küçülmeden bahsedebiliriz.

**2019 yılında ne kadar büyüdünüz? 2020 sonuna kadar hedefiniz nedir?**

2018 yılına oranda 2019 yılında yüzde 25 büyümeye gerçekleştirdik. İnovatif çözümlerimiz ve genişlettiğimiz ürün gamımız ile de 2020 yılının ilk iki ayında yüzde 35 gibi bir büyümeye rakamı yakalamıştık. 2020 yılsonu hedefimiz çok zorlayıcı olsa da 2019 rakamlarımızı tutturabilmek.

## “Dijital dönüşümle ciromuz yüzde 25 arttı”

“Dijital dönüşüm ile özellikle idari süreçlerde yüzde 50’lere varan verimlilik artışı görülebiliyor. Saha ekiplerimizi tam zamanlı izleme ve yönlendirme şansımız olduğu için de cirolarımızda yüzde 25 artışı tecrübe ettik. e-Defter ve e-Arşiv uygulamaları ile de mali mevzuattan kaynaklanan ispat ve belgelendirme süreçlerimizi hatasız ve çok daha hızlı yapar hale geldik. Geleneksel yöntemlerdeki noter tasdiği gibi sıkı takvimlere bağlı süreçleri ortadan kaldırdığımız için de cezai müeyyideler artık gündemimizden çıktı.”

UZMAN GÖRÜŞÜ

QNB eFinans Kanal Satış ve İş Ortakları Bölüm Müdürü

İLKE ALTIN



# TEMMUZ'DA DİJİTAL DÖNÜŞÜM ATLAMA YAPACAĞAK

Değerli Ekonomist Dergisi okuyucuları,

Bir kez daha nüfusumuzun büyük bir kesiminin evinde kaldığı bir ayda yeni biz yazıyla size ulaşıyorum. Evimizde kaldığımız bu ayda da, bu güveni ve evimizin rahatlığını korumamızı sağlayan görevine koşan sağlık, güvenlik, kolluk kuvveti, hizmet görevlileri, kuryeler, askerimiz ve sayılamayacak çok meslek sahibine teşekkür ediyorum.

Bu ay, sizlere 2013'ten beri Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından canlandırılan birçok uygulamanın yer aldığı tek bir tebliğden bahsedeceğim. Ticaret hayatındaki işlemlerin tutar anlamında tamamına yaklaşan seviyede dijitalleşiren 19 Ekim 2019 tarihli 509 Sıra Nolu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile 1 Temmuz 2020 itibarıyla birçok işletmeyi dijital mali uygulamalara katacak olan kurallardan bahsetmek istiyorum. Daha önümüzde bir buçuk ay var demeyin, işleri son aya bırakmak işi zora koşacaktır.

## ÖNCÜ E-FATURA

Öncelikle her şeyin başı olan e-Fatura'dan başlayalım. Bugün itibarıyla bazı kamu kurumları dahil 230 bini aşkın kurum e-Fatura sisteminde. Yani; bu firmalar arasında kağıt fatura trafiği sonlanmış durumda. Firmaların elektronik faturaları kesiliyor, GİB alt yapısının merkezinden geçiyor, karşı tarafa ulaşıyor, ulaştı bilgisi şifreli mesajla fatura düzenleyicisine dönüyor, faturanın kabulü ve reddi mümkünse

bu şifreli mesajlar da taşıyor. Artık bu firmalar için "o fatura bana gelmedi", "faturayı görmemişiz", "kurye kaybetmiş" mümkün değil. Ve 1 Temmuz 2020 itibarıyla bu kullanıcı kurum adedine 100 bin kadar yeni kurumun katılacağı tahmin ediliyor.

## E-ARŞİV TEK BAŞINA OLMUYOR!

Ocak sayımızda detaylı bahsetmiştik. e-Faturanın kardeşi e-Arşiv artık; e-Fatura kullananlar için de gönüllü e-Faturayı seçsinler, seçmesinler zorunlu.

e-Arşiv nedir? Yine ifade etmek lazım, e-Faturaları, e-Defterleri "e-arşivlemek" değildir. e-Arşiv, e-Fatura alıcısı olmayan vergi mükelleflerinin veya vergi mükellefi olmayanların (tüeticilerin) fatura alıcısı olduğu hallerde, GİB'in belirlediği standartlara uygun olarak faturaların elektronik ortamda oluşturulması, elektronik ortamda muhafazası, ibrazı ve raporlamasını kapsayan bir uygulamadır. Satıcının bu noktadaki vergi mükellefiyeti yüzde yüz elektronik şekilde karşılanmaktadır. Düzenlemelerde esas olarak alıcılara elektronik yöntemlerle iletilmesi söz konusu olsa da, alıcıların gerekli durumlarda müşteri nüshasının matbu halde de iletimi söz konusudur.

Bir başka sık karşılaştığımız hata da e-Arşiv sistemini, e-Ticareti ile iştigal edenlerle sınırlı düşünmek şeklinde. e-Arşiv sadece e-Ticaretçilere ait değildir. Zaten 509 Sıra No'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği'yle beraber e-Fatura kullanan tüm mükellefler



e-Arşiv kullanmalı şartı oluşmuştur.

Bir alt kısımda bahsettiğimiz uygulama söz konusu değilse unutmayınız: 509 Sıra Nolu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği'nde IV.2.2. bendi açıkça ifade ediyor: e-Arşiv uygulamasına dahil olacak mükelleflerin; e-Fatura uygulamasına dahil olması, gerekmektedir.

### **BİR DE "ESNAF E-ARŞİVİ" VAR**

Ara sıra rastlayıp da hoşuma giden bu tabir de 509 Sıra Nolu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği'yle beraber oluştu. Tebliğ'in IV.2.4.3 alt bendinde tariflenen durum, tümüyle e-Dönüşüme dahil olmayan vergi mükelleflerini ilgilendiren "30 bin TL – 5 bin TL sınırlı e-Arşiv" diye bahsedilen ve 1 Ocak 2020'den beri zorunlu hale gelen uygulama. 1 Temmuz 2020'de e-Dönüşüm mükellefi firmaların bazıları halen bu yolla e-Fatura kesiyor. e-Dönüşüme dahil olmayan mükellefler, vergiler dahil toplam tutarının 30 bin TL ve üzeri fatura keseceklerse bu sistemi kullanıyor. Faturanın alıcısı bir vergi mükellefi ise bu sınır vergiler dahil toplam tutarı 5 bin TL'ye iniveriyor.

Teşbihte hata olmaz derler, bu tip bir faturayı, e-Fatura ve e-Arşiv sistemini kullanma zorunluluğu olmayan ama zaman zaman yüksek meblağlı fatura kesen işletmeler kullanıyor. Sistemin çok önemli bir özelliği var: bu sisteme dair faturalar sadece GİB web sitesinde yer alan "5 bin TL ve 30 bin TL e-Arşiv Fatura Portalı" üzerinden kesilmelidir. Bu sisteme doğrudan sistem entegrasyonu da mümkün değildir. Bir servis sağlayıcı aracılığıyla da bu sisteme dair faturaları göndermek mümkün değildir. Bu iki yöntemin kullanılması halinde "esnaf e-Arşivi" uygulamasında çıkıp ana e-Arşiv uygulamasına ve dolayısıyla zorunlu olarak e-Fatura uygulamasına geçiş kaçınılmazdır.

### **E-MÜSTAHSİL MAKBUZU'NA GİRECEKLER YİNE VAR!**

Ocak ayı yazımda detaylı bahsetmiştim. Zorunluluk şartı, sebze ve meyve tüccarları için aslında 31 Ocak 2020'de başladı. 509 Sıra Nolu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği'yle beraber yaş sebze ve meyve ticareti yapan komisyoncu ve tüccar mükelleflere tek seferde tüm aktif e-Dönüşüm uygulamaları olan e-Fatura, e-Arşiv, e-İrsaliye, e-MM ve e-Defter'e top yekûn bir geçiş zorunluluğu gelmişti.

Diğer taraftan 31 Ocak 2020 değil de 1 Temmuz 2020'de geçiş yapması gereken farklı bir mükellef kitlesi de mevcut. Bu mükellefler 5 bin 957 sayılı Kanun'a tabi olmayan ancak e-MM düzenleme zorunluluğu bulunan mükellefler. Mesela çiftçiden şeker pancarı toplayan bir şeker fabrikası, meyve satın alan



meyve suyu fabrikası, balıkçıdan balık alıp konserveleyip satan su ürünleri firması... GİB'in yayınladığı uygulamanın kapsamına dahil olan/olacak mükelleflere ilişkin hazırlanan geçiş takvimine bakıldığında bu mükellefler için bir sebze veya meyve ile ilgili bir durum göze çarpmıyor.

### **E-SMM DAHA ERKEN**

Nisan sayımızda detaylı bahsetmiştik. Türkiye Cumhuriyeti sınırlarında serbest meslek faaliyetinde bulunan serbest meslek erbabı, 509 Sıra Nolu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği'yle beraber 1 Haziran 2020 itibarıyla kağıt makbuz kesimine veda edip dijital belgeye geçiş yapacak, yani; e-SMM kullanmaya başlayacak.

### **E-İRSALİYE**

e-İrsaliye teknik yapısıyla bu yazıda küçük bir kısım olarak yazılacak gibi değil. Kısaca bahsedeceğim ancak e-İrsaliye gelecek ay daha detaylı anlatacağım bir uygulama. Tebliğde yer alan ancak daha teknik uygulama detayları bulunmayan e-Dekont, e-Gider Makbuzu, e-Poliçe gibi unsurları teknik detayları GİB netleştikçe ilerideki yazılarımızda yer vereceğiz.

### **PEKİ BU ZORUNLULUKLARI SONRA HALLETSEK OLMUYOR MU?**

Temmuz'dur yaz ortasıdır demeyin. Mükellef olup da kullanmayan firmalar için cezaî müeyyideler belli. 509 Sıra Nolu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği'nde buna da değiniliyor. İstisnâ haller dışında mükellefler yaptıkları mal teslimleri/alımları ve hizmet ifaları kapsamında, anlaşmalı matbaa işletmelerine bastırılan matbu belgeleri kullanamazlar, kullanmaları halinde öngörülen cezalar uygulanır. Tabii bu cezaî müeyyide listesi her türlü durumu kapsıyor. Yani sadece 1 Temmuz 2020'deki e-Dönüşüme geçme zorunluluğu olan mükellefler değil tüm mükellefleri kapsıyor. Bu zor zamanlarda kısıtlı kârını eritmek istemeyen işletmeler ve patronlar dikkat etmeli.

Mali mühürlerinizi almakta ve GİB'e başvurmakta geç kalmayınız.

Sağlık ve esenlikle...



# Mayıs 2020

## MALİ YÜKÜMLÜLÜKLER TAKVİMİ

### 11 Mayıs Pazartesi

- 16-30 Nisan 2020 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

### 12 Mayıs Salı

- 16-30 Nisan 2020 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi

### 15 Mayıs Cuma

- Nisan 2020 Dönemine Ait Alkollü İçecekler, Alkolsüz İçecekler, Tütün Mamulleri ve Makaronlara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Nisan 2020 Dönemine Ait Dayanımlı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Nisan 2020 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi
- Nisan 2020 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Nisan 2020 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Nisan 2020 Dönemine Ait Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi
- Nisan 2020 Dönemine Ait Ticaret Sicili Harçları Bildirimi Verilmesi ve Ödemesi

### 18 Mayıs Pazartesi

- 2020 I. Geçici Vergi Dönemine (Ocak-Şubat-Mart) Ait Gelir Geçici Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- 2020 I. Geçici Vergi Dönemine (Ocak-Şubat-Mart) Ait Kurum Geçici Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

### 20 Mayıs Çarşamba

- Nisan 2020 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Nisan 2020 Dönemine Ait İlan ve Reklam Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Nisan 2020 Dönemine Ait Müşterek Bahislere İlişkin Eğlence Vergisinin Beyanı ve Ödemesi ile Diğer Eğlence Vergilerine İlişkin Eğlence Vergisinin Ödemesi
- Nisan 2020 Dönemine Ait Elektrik ve Havagazı Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Nisan 2020 Dönemine Ait Yangın Sigortası Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Nisan 2020 Dönemine Ait Şans Oyunları Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

### 27 Mayıs Çarşamba

- 1-15 Mayıs 2020 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Nisan 2020 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Nisan 2020 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar ve Prim Hizmet Beynamesi ile Beyanı ve Ödemesi
- GVK Geçici 61. Madde Uyarınca Hesaplanan Yatırım İndirimi Stopajının Beyanı ve Ödemesi
- Nisan 2020 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

### 29 Mayıs Cuma

- 1-15 Mayıs 2020 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi

### 1 Haziran Pazartesi

- Nisan 2020 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Nisan 2020 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
- Nisan 2020 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
- 2019 Yılına Ait Kurumlar Vergisi Mükelleflerinin Vergi Levhasını İnternet Vergi Dairesinden Almaya Başlaması (1 Mayıs-1 Haziran 2020)
- 7020 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 18. Taksit Ödemesi
- Veraset ve İntikal Vergisi 1.Taksit Ödemesi
- 7143 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 11. Taksit Ödemesi
- Nisan 2020 Dönemine Ait Dijital Hizmet Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- 2019 Yılına Ait Vergi Levhasının İnternet Vergi Dairesinden Alınmasının Son Günü
- Veraset ve İntikal Vergisi 1.Taksit Ödemesi
- Denetim Kuruluşları Yetkilendirme Belgesi Yıllık Harç Ödemesi
- Elektrik Üretimi Lisans Harçları Yıllık Harç Ödemesi
- Nisan 2020 Dönemine Ait Turizm Payının Beyanı ve Ödemesi

## Alternatif Finansman Kaynağı: NeoVade

Siz de çağa ayak uydurmanın zamanı geldiğini düşünüyorsanız, şubeye gitmeden NeoVade'ye başvurun; ister borçlarınız için vade isteyin, ister erken ödeme talep ederek nakit ihtiyaçlarınızı karşılayın. Üstelik 2022'ye kadar ücretsiz olan NeoVade için QNB Finansbank müşterisi olmanıza gerek yok!\*



\*QNB Finansbank Dijital Köprü'nün ücretsiz çözümlerinden yararlanmak için 31 Temmuz 2020 tarihine kadar QNB Finansbank'ta vadesiz mevduat hesabı açılması gerekmektedir. Aksi takdirde 31 Temmuz 2020 itibarıyla hizmet alımı sonlandırılacaktır.

# 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.

