

“Pandemiye rağmen yüzde 20 büyüyeceğiz”

Ekonomist

TEMMUZ 2020

e-Dönüşüm

“DÜNYADA GÜÇLÜ
BİR KNOW HOW'A
SAHİBİZ”

QNB
eFİNANS
katkılarıyla



e-Dönüşüm hayatımıza neler getirdi?

“İkinci
yatırımımızı
alacağız”

QNB Finansbank'tan ücretsiz KOBİ e-Dönüşüm Paketi

Şirketlerini geleceğe taşımaya hazır olan KOBİ'ler e-Fatura, e-İrsaliye, e-Defter ve e-Arşiv'den oluşan KOBİ e-Dönüşüm Paketi'ne hiçbir koşul olmadan, 2022'ye kadar ücretsiz sahip olurlar.

Siz de KOBİ e-Dönüşüm Paketi'ne qnbfinansbank.com/dijitalkopru adresinden ya da 0 850 222 00 35 nolu çağrı merkezi üzerinden başvurabilirsiniz.

2022'ye
kadar
ücretsiz

Şubeye
gitmeye
gerek yok

Müşteri
olma
şartı yok

KOBİ e-Dönüşüm Paketi QNB Finans'ın sağlayacağı ürün/hizmetlerden oluşmaktadır, farklı bir özel entegratörden alınacak ürün/hizmetler QNB Finansbank tarafından hediye edilmeyecektir. e-Fatura, e-Arşiv, e-İrsaliye, e-Serbest Meslek Makbuzu ve e-Müstahsil Makbuzu için kullanım kotası senelik toplam 100.000 adet, e-Defter için 1GB kullanımdır. Bu ürünlerden ücretsiz olarak yararlanmak için başvuru tarihinden sonra 3 ay içerisinde QNB Finansbank'ta vadesiz mevduat hesabı açılması gerekmektedir. Aksi takdirde 3 ayın sonunda hizmet alımı sonlandırılacaktır. Bilgi için: qnbfinansbank.com

[editör]

e-Dönüşüm hayatımıza neler getirdi?

Sektörde e-Dönüşüm yılı olarak tabir edilen 2020 yılı, ilk takvim geçişi 1 Ocak ile hali hazırda 10 milyon TL ciro sahibi şirketleri e-Dönüşüme dahil etti.

1 Haziran 2020 itibarıyla ise bu defa Serbest Meslek Mensuplarının beklediği elektronik Serbest Meslek Makbuzu, yani e-SMM geçişi yaşandı.

2020 yılının son büyük geçişi ise 1 Temmuz 2020 tarihinde gerçekleşti. Bu tarihten itibaren hem e-Fatura mükellefi olmak için yıllık ciro şartı en az 10 milyon TL'den, en az 5 milyon TL'ye düştü, hem de belli şirketler için e-İrsaliye ürünü de zorunlu hale geldi.

Tebliğler kapsamında 1 Ocak'ta mükellef olan e-Fatura kullanıcılarına, e-Defter ve e-Arşiv uygulamalarında da kullanım zorunluluğu getirildi. Bu sayede firmaların pek çoğu e-Dönüşüm dünyasının uygulamalarını bütünüyle kullanmaya başladı.

e-Dönüşüm, içinde birçok uygulama ve sistemi barındıran, ticaretin uçtan uca kontrol edilerek akmasına imkan sağlayan yeni bir dünya. Her geçen gün yeni uygulamalar ile büyüyerek sektörün ve firmaların ihtiyaçlarını teknolojinin yardımıyla maksimum hızda karşılayabiliyor. Bu hızın ilk yansıması kağıt faturanın oluşum ve alıcıya teslimindeki süre ve maliyet avantajı.

Özellikle 1 Temmuz geçişi sonrası e-Dönüşüm sektöründe yaşanan değişimleri kapak haberimizde sizler için derledik.

Sağlıklı bir ay geçirmeniz 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 Kuruç

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
BÖLGELEK 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



12



6

14



20



22



26



28



30



- 5 "Mobil çözümler üretiyoruz"
6 **DİJİTAL GÜNDEM**
8 **KAPAK KONUSU**
2020 E-DÖNÜŞÜM YILI OLDU
12 "İkinci yatırımımızı alacağız"
14 "Dünyada güçlü bir know how'a sahibiz"
16 QNB eFinans'tan dijital asistan uygulaması
18 Türk girişimler milyarlar liginde
20 **DUAYEN:** "Dijital yolculuğun henüz başındayız"
22 "Yurtdışında büyümeye devam edeceğiz"
24 **TEKNO PANO**
26 "Yeni projelere odaklanıyoruz"
28 "Globale açılmayı hedefliyoruz"
30 "Pandemiye rağmen yüzde 20 büyüyeceğiz"
32 İlke Altın: e-Dönüşümde lider Türkiye
34 **VERGİ TAKVİMİ**

"MOBİL ÇÖZÜMLER ÜRETİYORUZ"



2009 yılına Giresun'da kurulan Barsoft Barkod Çözümleri, barkodun kullanıldığı her sektöre hizmet veriyor. Mobil çözümler ürettiklerini söyleyen Barsoft Genel Müdürü Eşref Bekdemir, "Yakında bütün sektörleri kapsayacak bir proje tamamlanıp hizmete sunulacak" diyor.

Özlem Bay Yılmaz obay@ekonomist.com.tr



Temelleri 2009 yılında Giresun'da atılan Barsoft Barkod Çözümleri, perakende sektörüne yeni ve hızlı çözümler sunuyor. Özellikle son yıllarda firmalar var olan paket programlardaki çözümler yerine kendi işyerlerine özel çözümler istiyor.

Barsoft Genel Müdürü Eşref Bekdemir, firmalara sundukları çözümlerin hem firmanın kendini özel hissetmesine hem de işlerini daha hızlı ve istedikleri gibi yapabilmelerine olanak sağladığını söylüyor.

Eşref Bekdemir, sorularımızı şöyle yanıtlıyor:

Hangi alanlarda faaliyet gösteriyorsunuz?

Market, tekstil, restoran, akaryakıt, kuruyemiş ve barkodun kullanıldığı her sektöre hizmet veriyoruz. Firmaların özel yazılım ihtiyaçlarını da projelendirebiliyoruz.

eFatura konusunda ne gibi adımlar attınız?

1 Ocak 2014 ilk e fatura zorunlu hale geldiğinde Barsoft Orion programımız bünyesinde çözümler sunmaya başladık. Barsoft Orion ticari programımız ile altı farklı entegratör ile sorunsuz çalışmaktayız. Yine Barpos eArşiv kasa satış programımız ile

"İşlerimiz daha kolay büyüdü"

"QNB eFinans ile 2014 yılında ilk çalışmamızı yaptık ve bir çok müşteriye ortak çözümler ürettik. QNB eFinans ailesinin ilettiğimiz sorunlara çok kısa sürede cevap vermesi ve problemsiz alt yapı hizmeti sunması müşteri memnuniyetini artırdı. Bu da işlerimizin daha kolay büyümesini sağladı."

2014 yılından itibaren perakende satış noktalarına çözümler sunmaktayız.

eFaturaya geçiş size nasıl bir katkı sundu?

E faturaya geçiş ile kendi satış programlarımızı entegre ederek arşiv fatura oluşturan satış programı geliştirdik ve altı yıldır bu program ile birçok perakende noktasına hizmet vermekteyiz. Bu sistem ile firmaların yazarkasa bağımlılığına alternatif çözümler sunma imkanımız oldu.

Dijital dönüşüm yolculuğunuzu biraz anlatır mısınız?

2013'ün son çeyreğinde dijital dönüşüm yolculuğumuz başladı. Birçok sektöre özel çözümler ürettik.Şu an çalışmalarımız daha çok mobil sistemler üzerine.

Dijital dönüşümün şirketinize nasıl bir katkısı oldu?

Bu alanlarda ilk özel çözümleri geliştirmemiz, daha fazla müşteri kazanmamıza olanak tanıdı.

Önümüzdeki dönemde dijital dönüşüm ve eDönüşüm konusunda atacağınız yeni adımlar neler?

E dönüşüm sistemlerinin tamamını mobil ortama taşıyarak firmaların donanım maliyetlerini azaltmayı hedefliyoruz.

DIJİTAL GÜNDEM

► Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

GELİŞİM İÇİN GERİ BİLDİRİM E-EĞİTİMİ

Dijital eğitim sektörü ajanslarından Digitallica, vaka tabanlı "Gelişim İçin Geri Bildirim e-Eğitimi"yle kurumlara yaşayarak öğrenme metodunu benimsetmeyi hedefliyor. Digitallica ekibi tarafından hazırlanan ve animasyonlardan oluşan eğitim 45 dakika sürüyor. Sahne sahne vakalardan oluşan eğitim, kişinin aldığı kararlarla nasıl ilerleyeceğini ya da neden ilerleyemediğini gösteriyor. Vakalar sayesinde atılan her adımın olumlu ve olumsuz sonuçları anında yaşanarak öğreniliyor. Digitallica kurucusu Emre Güleçoğlu, "Vaka tabanlı eğitimlerin daha akılda kalıcı ve deneyim sağlayan niteliğine güvenerek pek çok içeriğimizi vaka tabanlı olarak geliştirmeyi hedefliyoruz" diyor.



MOBİL FİNANSAL SERVİSLERE TALEP ARTTI

Global firmalara PaaS çözümleri sunan tmob, pandemi sürecinde dijital dönüşüme yönelik öne çıkan tüketici ilgisi ve firma taleplerini açıkladı. tmob'un verilerine göre; pandemi sürecinde dünya genelinde internet kullanım oranı ve internette geçirilen süre yüzde 50'nin üzerinde artış gösterdi. Benzer şekilde internet üzerinden yapılan alışverişlerin artması bankacılık ve telekomünikasyon sektörlerinde işlem yoğunluğu oluşturdu. Bu süreçte telekomünikasyon ve bankacılık sektörlerinde meydana gelen yoğunluk mobil finansal çözümlere olan ihtiyacın daha da belirginleşmesine neden oldu. Türkiye'de dijitalleşme süreci yurtdışına göre daha hızlı ilerlediği ve şirketlerin yapısal olarak daha hazırlıkları olmaları nedeniyle mobil finansal çözümlere talepte yüzde 225 artış yaşanırken, yurtdışında bu oran yüzde 330 oldu. Mobil finansal hizmetlere tüketici ilgisi ise Türkiye'de yüzde 275, yurtdışında ise yüzde 315 oldu.



750 MİLYON DOLAR YATIRIM YAPACAK

Yatırım şirketi Apollo Global Management, Inc. (NYSE: APO) Apollo Global Management'a bağlı iştiraklerin yönettiği fonlar tarafından satın alınan Tech Data, beş yıl boyunca dijital dönüşüme yaklaşık olarak 750 milyon dolar yatırım yapmayı planladığını duyurdu. Bu yatırımla Tech Data, teknoloji alanında işletmeler için gelişmiş deneyimleri ve daha fazla çevikliği sunacak şekilde inovasyonu hızlandırma stratejisini destekleyecek. Tech Data'nın dijital dönüşüm girişimleri, şirketin kanal ortaklarının hızla gelişip evrilen ihtiyaçlarına daha çevik ve daha yanıt verebilir olmasını sağlayacak en yeni otomasyonu, platformları ve analitik destekler sunmaya odaklanıyor. Program, Tech Data'nın kararlı büyüme planlarını desteklemek için tasarlanan hiper-ölçeklenebilir bir dijital iş platformunun ve bulut tabanlı dijital pazar platformlarının oluşturulmasını ve gelişen teknoloji pazarlarına ve tüketim modellerine hizmet verilmesini içeriyor.

YAPAY ZEKA AKILLI ŞEHİRLERİ YÖNETECEK

Son dönemin yükselen akımlarından modüler akıllı şehir çözümleri, teknoloji alanındaki inovasyona önemli bir örnek teşkil ediyor. Ekin SPOTTER, trafik yönetiminin yanına, yapay zekâ desteğiyle suçluların ve olası kazaların, park ve şerit ihlallerinin tespiti, hava durumu ve kalite ölçümü, aydınlatma yönetimi, Wi-Fi erişimi ve elektrikli şarj gibi birçok yenilik ekliyor. Altı şeride kadar yollarda trafik yoğunluğu ve hız tespiti yapabilen Ekin SPOTTER, kırmızı ışık yönetimi, plaka ve yüz tanıma özellikleri ile daha güvenli ve akıllı şehir yönetime olanak sağlıyor. Ekin SPOTTER, güvenlik özellikleriyle de öne çıkıyor. Araçların takip mesafesini koruyup korumadıklarını tespit edebildiği gibi, şerit ihlallerini ve kazaları, çalıntı ve aranan araçları plaka üzerinden tespit ederek, ilgili birimlere haber verebiliyor.



HEDEF 20 BİN E-TİCARET UZMANI

Türkiye’de 9 bine yakın e-Ticaret sitesine altyapı hizmeti sağlayan Ticimax E-ticaret Sistemleri, düzenlediği ücretsiz online eğitimler ile sektöre yeni eTicaret uzmanları kazandırmaya devam ediyor. Ticimax E-ticaret Sistemleri Kurucusu Cenk Çiğdemli, “Pandemiden itibaren online eğitimlerimize talep yüzde



826 oranında artış gösterirken, katılım oranı da yüzde 735 arttı. Son üç ayda eTicaret yapmayı öğrenmek için ücretsiz online eğitimlerimize dahil olan katılımcı sayısı 6 bini aştı” dedi. eTicaret giriş eğitimleri ve bayilere özel eğitimlerin yanı sıra, onlarca onu başlığında düzenlenen webinar serisiyle çok kısa bir sürede Türkiye’nin dört bir yanından binlerce kişiye ulaştıklarını aktaran Çiğdemli, yıl sonuna kadar ücretsiz eğitimlerle katılımcı sayısının 20 bini bulabileceğini söyledi.

KOBİ’LERE ONLINE EĞİTİM

Dünyanın dört bir yanındaki girişimcilerin online dünyada başarılı olması için gerekli araç ve yardımı sunan GoDaddy, Habitat Derneği ile yürüttüğü Dijital Ben projesi kapsamında 2 binden fazla mikro KOBİ, KOBİ, girişimci ve girişimci adayını online varlık oluşturulması konusunda eğittiğini açıkladı. Mayıs 2019’da başlayan proje kapsamında 12 ilde yüz yüze eğitimler verildi.

2020’nin mart ayının ortalarına doğru ülke genelinde sosyal mesafe uygulamasının başlamasıyla birlikte eğitimler online ortama taşınarak

Türkiye’nin dört bir yanından toplam 75 şehirdeki katılımcılara ulaştı. Eğitimler, Türkiye’nin dijital dönüşümüne katkıda bulunmaya odaklı bir şekilde hazırlandı. Bir gün süren eğitimler, online varlığın tanımıyla başladı ve profesyonel e-posta adresinin önemi, bir web sitesini planlama, kurma ve güvelliğini sağlama konularına odaklandı. Eğitimde ayrıca GoDaddy Hazır Web Sitesi (eski adıyla Web Sitesi Mimarı) ile web sitesi kurmak üzerine yapılan uygulamayla katılımcılar kendi web sitelerini oluşturdu.



YENİ NORMALDE DİJİTALLEŞEN KAZANACAK

Pandemi sürecinde evlerden çalışan profesyonellerin artmasıyla notebook, kulaklık, hazır sistemler gibi pek çok teknoloji ürününde önemli satış artışları yaşanan İncehesap.com, işini dijitale taşıyan firmaların normalleşme sürecinde de kârlı çıkacaklarını belirtti. İncehesap’ın verdiği bilgilere göre şirketler bu dönemde çok uygun yatırımlarla iş yapış biçimlerini dijitale taşıyabilir. Bu süreçte online eğitim ve Home Office yapıları ile PC’ler, monitör ve klavyeler, kulaklıklar gibi ses sistemleri ve mobil cihazların satışlarında önemli artışlar yaşandığını kaydeden İncehesap.com Kurucu Ortağı Nurettin Erzen, “Eğitim ve iş hayatını kolaylaştıran teknolojilerin satışlarında önümüzdeki dönemde de artışlar yaşanacağını görüyoruz. Bu durum e-Ticaret sektörünün 2020 yılı sonuna kadar daha da büyüyeceğinin göstergesi. Salgın döneminin kazananı e-ticaret oldu” diyor.



DİJİTAL PAZARLAMA YÜZDE 33 DAHA ETKİLİ

McKinsey&Company tarafından yapılan araştırmada geleneksel müşteri iletişim araçları ile dijital iletişim araçları karşılaştırıldı. Araştırma sonucunda dijital iletişim araçlarının diğer iletişim araçlarına oranla yüzde 33 daha etkili olduğu belirlendi. Dijital pazarlamanın işletmelerin varlıklarını sürdürmede kritik bir konumda olduğunu söyleyen EG Bilişim Teknolojileri CEO’su Gökhan Bülbül, “İşletmeler artık marka bilinirliklerini ve karlılıklarını artırmak için geleneksel pazarlama yöntemlerini değil, arama motoru optimizasyonu (SEO), Google reklamları, sosyal medya reklamları gibi dijital pazarlama yöntemlerini kullanıyorlar. Değişen tüketici alışkanlıklarına ve taleplerine hızlı çözümler üretebilmenin tek yolu ölçümlenebilir ve analiz edilebilir bir platform üzerinden pazarlama stratejisi geliştirmek” diye konuşuyor.



2020 E-DÖNÜŞÜM YILI OLDU

Sektörde e-Dönüşüm yılı olarak tabir edilen 2020 yılı, ilk takvim geçişi 1 Ocak ile hali hazırda 10 milyon TL ciro sahiplerini e-Dönüşüme dahil etti. 1 Haziran 2020 itibarıyla ise bu defa Serbest Meslek Mensuplarının beklediği elektronik Serbest Meslek Makbuzu, yani e-SMM geçişi yaşandı. 2020 yılının son büyük geçişi ise 1 Temmuz 2020 tarihinde gerçekleşti. Özellikle 1 Temmuz geçişi sonrası e-Dönüşüm sektöründe yaşanan değişimleri, bu ay biz de mercek altına alarak sizler için derledik.

2020 yılı e-Dönüşümde uzun süredir hayata geçmesi beklenen tebliğlerle birlikte pek çok yeni firmanın mükellef haline geldiği bir yıl oldu. Gelir İdaresi Başkanlığı'nın 19 Ekim 2019 tarihinde yayımladığı 509 sayılı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ve 3. Sıra Nolu Elektronik Defter Genel Tebliği ile 2020 yılında 1 Ocak, 1 Haziran ve 1 Temmuz tarihlerinde çok sayıda firmanın e-Fatura, e-Arşiv Fatura ve e-Defter mükellefi olacağı, e-İrsaliye ve e-SMM uygulamalarının ise ilk kez bazı firmalar için zorunlu hale geleceği belirlenmişti.

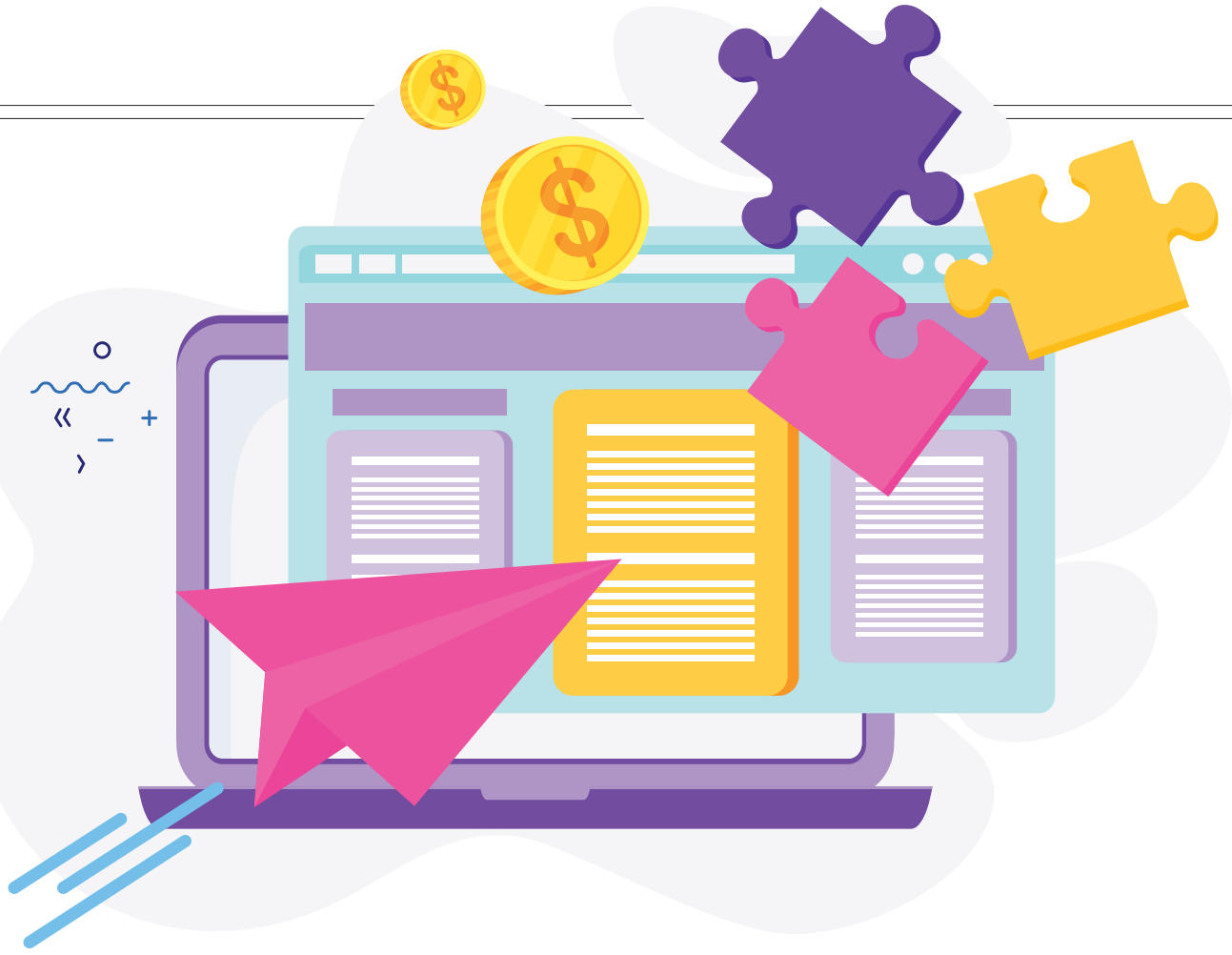
Sektörde e-Dönüşüm yılı olarak tabir edilen 2020 yılı, ilk takvim geçişi 1 Ocak ile hali hazırda 10 milyon TL ciro sahiplerini e-Dönüşüme dahil

etti. 1 Ocak 2020'deki geçişle birlikte 2018 yılı cirosu 10 milyon TL ve üzeri firmalar e-Fatura mükellefi oldu. 1 Ocak itibarıyla e-Fatura kullanıcı sayısı 200 bini aştı, e-Arşiv de ise 130 binin üzerine çıkmış oldu.

1 Haziran 2020 itibarıyla ise bu defa Serbest Meslek Mensuplarının beklediği elektronik Serbest Meslek Makbuzu, yani e-SMM geçişi yaşandı. Serbest çalışan pek çok meslek grubundan yeni mükellefler bu tarihten itibaren serbest meslek makbuzunu kağıt olarak değil elektronik ortamda e-SMM olarak kesmeye başladılar. Böylece firmalar dışında yeni bir mükellef grubu daha e-Belge ile tanışmış oldu.

Kobi'ler neler yapmalı? <<<

1 Temmuz itibarıyla pek çok KOBİ e-Fatura, e-Defter ve e-Arşiv uygulamalarını kullanmaya başlaması, bu firmalar uçtan uca muhasebe ve finans süreçlerinin dijitalleşerek otomasyona dönüşmesi anlamına geliyor. KOBİ'lerin dijitalleşmesini ve otomasyon gücünü arttıracak olan e-Dönüşüm uygulamaları, aynı zamanda maliyet avantajları ile KOBİ'lerin ticari faaliyetlerine kaynak oluşturacak. e-Dönüşüm ürünleri için mükellef haline gelerek bu ürünleri zorunlu olarak kullanmaya başlayan firmalar ve gönüllü geçiş yaparak zaman, hız ve maliyet avantajı kazanmak isteyen tüm şirketlerin, e-Dönüşüm hizmetini alırken seçecekleri özel entegatörü dikkatlice seçmelerinde fayda var. KOBİ'ler ve Serbest Meslek Mensupları, e-Dönüşüm mükellefi olunca ilk anda bunun kendilerine getirebileceği maliyeti düşünmüş olabilir. Ancak, manuel süreçleri ortadan kaldırarak zaman ve hız kazandırması, kağıdı ortadan kaldırarak operasyonel verimlilik sağlaması dolayısıyla e-Dönüşüm hayatı kolaylaştıran ve aslında maliyeti de düşüren bir uygulama olduğu unutulmamalı.



2020 yılının son büyük geçişi ise 1 Temmuz 2020 tarihinde gerçekleşti. Bu tarihten itibaren hem e-Fatura mükellefi olmak için yıllık ciro şartı en az 10 milyon TL'den, en az 5 milyon TL'ye düştü, hem de belli şirketler için e-İrsaliye ürünü de zorunlu hale geldi. Özellikle 1 Temmuz geçişi sonrası e-Dönüşüm sektöründe yaşanan değişimleri bu ay biz de mercek altına alarak sizler için derledik.

YENİ TEBLİĞLERLE NELER DEĞİŞTİ?

Tebliğler kapsamında 1 Ocak'ta mükellef olan e-Fatura kullanıcılarına, e-Defter ve e-Arşiv uygulamalarında da kullanım zorunluluğu getirildi. Bu sayede firmaların pek çoğu e-Dönüşüm dünyasının uygulamalarını bütünüyle kullanmaya başladı denebilir. e-Dönüşüm hiç şüphesiz firmaların ticari faaliyetlerini kolaylaştıran ve ciddi maliyetlerden kurtulmalarını sağlayan yeni bir dünya. Ancak, firmalar için ilk etapta bu yenilik bir bilinmezlik gibi algılsa da; özellikle özel entegratörlerin bu bilinmezliklere ışık tutarak yol gösterici olması ticaretin dijitalleşmesinde büyük rol oynadı. Yeni sisteme çok hızlı adapte olan firmalar, e-Dönüşüm faydalarını çok daha hızlı tecrübe etmiş oldu.



KİMLER YENİ MÜKELLEF?

2018 yılı cirosu 10 milyon TL olan tüm firmalar 1 Ocak itibarıyla e-Fatura mükellefi olarak yeni yıla giriş yaptılar. Bununla beraber e-Arşiv, e-Fatura ve e-Defter kullanım zorunluluğu getirilmesi ile mevcut tüm e-Fatura mükellefleri henüz kullanmadıkları e-Arşiv ve e-Defter kullanımına da başladılar.

1 Temmuz itibarıyla ise tüm bu mükellef olma koşulları baki kalarak ciro sınırı 5 milyon TL'ye düşürüldü. Ciro kriterinin düşmesinden hemen önce 1 Haziran'da e-Dönüşüm dünyasına e-SMM uygulamaları zorunlu kullanım ile dahil oldu. Ve ilk kez e-İrsaliye kullanım zorunluluğu getirildi. 2020 yılı e-Dönüşüm mükelleflerinin dijitalleşme yılı oldu.

SERBEST MESLEK MENSUPLARI DA DAHİL OLDU

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 hale gelmişti.

Kapak Konusu

Bu kapsamda; avukat, doktor, diş hekim, veteriner hekim, mimar, mühendis, müşavir, serbest muhasebeci mali müşavir, yeminli mali müşavir, danışman, ressam, yazar, bestekar, kim-yager, noter, ğretmen, artist, menajer, senarist, yönetmen, ebe, sünnetçi, arzuhalci, rehber ve sağlık memuru gibi meslek gruplarının tamamı e-SMM mükellefi olarak bu yeni dünyaya adım atmış oldular.

GEIş SÜRECİNDE BUNLARA DİKKAT EDİN

e-Dönüşüm hayatımıza girmeden önce firmaların hayatında olan bazı süreç ve kavramlar vardı. Bunlar muhasebe programları, defter oluşturma/yazma, fatura düzenleme, mali müşavir ve muhasebecilerin manuel kontrolünde olan muhasebe süreçlerinden ibaretti. Tüm bunların elektronik ortama aktarılırken bilinmesi gereken karşılıkları mevcut. Örneğin; e-Fatura, e-Arşiv, e-İrsaliye, e-SMM ve e-MM uygulamalarının işlem bazlı adet karşılığında kontr kullanılıyor. Kontr, her bir fatura ya da irsaliye ve diğer ürünler için harcama birimi anlamına geliyor. Kontr, tüm özel entegratörler bulunan bir sistem. Kontr sayesinde özel entegratörlerin portalları üzerinden düzenlenecek e-Fatura ve diğer e-Belgelerin toplamda kaç adet olduğunu ve ne kadar kullanım yapıldığının tespit edilmesine olanak sağlıyor. Aslında koan (kağıt) fatura düzenlerken hesaplanan mürekkep, baskı ve kağıt maliyetleri yerine tespit edilmesi gereken ihtiyaç, aylık işlemde ne kadar gelen ve giden fatura trafiğinizin oluşu. Adı geçen tüm bu uygulamalar için tespit edilmesi gereken ihtiyaç kaç adet kontre gereklilik olduğudur.

Örneğin; e-Dönüşüm ürünlerini yeni kullanmaya başlayacak olan bir firmanın yıllık olarak toplamda kaç adet gelen ve giden faturasının olduğunu bilmesi gerekiyor. Bu bilgi ile hizmet alacakları özel entegratörlerden ihtiyaç adetleri kadar kontr temin etmeleri tavsiye ediliyor. Yıllık olarak 600 adet fatura düzenleyen ve 400 adet de gelen faturası olan bir firmanın, yıllık bin kontre sahip olması gerekiyor. Çünkü e-Belge türünde yapılan her işlem için giden faturada ve gelen faturada da kontr harcaması yapılıyor. Bunun nedeni; e-Fatura uygulamasında da aynı koçanda olduğu gibi gelen ve giden faturaların tümünün 10 yıl boyunca saklanması zorunluluğu. Aynı Şekilde Serbest Meslek Mensubu yeni e-SMM mkel-



lefleri de aylık olarak ne kadar serbest meslek makbuzu kestiklerini gözönüne alarak, ona göre kaç adet e-SMM kontürüne ihtiyaç duyacaklarını belirleyebilirler.

e-DöNüşüM YILI FİRMALARA NELER GETİRDİ?

e-Dönüşüm, içinde birçok uygulama ve sistemi barındıran, ticaretin uçtan uca kontrol edilerek akmasına imkan sağlayan yeni bir dünya. Her geçen gün yeni uygulamalar ile büyüyerek sektörün ve firmaların ihtiyaçlarını teknolojinin yardımıyla maksimum hızda karşılayabiliyor. Bu hızın ilk yansıması kağıt faturanın oluşum ve alıcıya teslimindeki süre ve maliyet avantajı. Koan olarak ifade edilen kağıt faturanın; kağıt, saklama (arşivleme), baskı ve fiziki gönderim olmak üzere düzenin getirdiği tüm maliyetleri e-Fatura ortadan kaldırdı. Firmalar bu sayede fatura adetlerine göre yıllık olarak ciddi bir tasarruf sağladı. Bu da demek oluyor ki ticaretin zorunluluklarından biri olan fatura maliyetlerinin birçoğu firmaların hayatından çıktı. Üstelik takibi, raporlanması, saklanması ve beraberinde muhasebe süreçlerinin tümünün otomasyon ile yönetilmesi kolaylaştırıldı. e-Dönüşüm

e-irsaliye kimler için zorunlu?

19 Ekim 2019 tarihli ve 30 bin 923 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 509 Sıra Nolu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği’nde yer alan ve 1 Temmuz 2020 itibarıyla birçok işletmeyi lojistik ve taşımacılıkta yepyeni dijital mali uygulamalara katacak olan e-İrsaliye mal sevki durumunda geçerli. Yani, hizmet satışlarında e-İrsaliye kullanılması söz konusu değil. Genel anlamda bakarsak, enerji, petrokimya, maden, şeker, gübre alanlarında faaliyette olan mükellefler ve 2018 ve sonrası yıl sonu brüt ciroları 25 milyon TL ve üzeri olan mükellefler e-İrsaliye ürününü zorunlu olarak kullanmaya başladılar diyebiliriz. e-İrsaliye kullanmak için öncelikle e-Fatura uygulamasını kullanıyor olmak şart. Hatta 1 Temmuz 2020’de ikisine

beraber başlanacak olsa dahi e-İrsaliye uygulamasına giriş izni vermek için Gelir İdaresi Başkanlığı sistemi öncelikle e-Fatura gönderici ve alıcı kutusu var mı ona bakıyor. Onun için de tabii öncelikle mali mühür almış ve GİB portalinde e-Fatura kullanımına başvurmuş olmak gerekiyordu. Her ne kadar e-İrsaliye uygulamasına dahil olunan ay, yani zorunluluk anlamında 1 Temmuz 2020 öncesi başvurular için temmuz ayı bitene dek kağıt irsaliye kesimi mümkün olsa da, temmuzun bitişiyle beraber, 509 nolu tebliğin V.7 ve VIII numaralı bölümlerinde belirtilen istisnai durumlar dışında matbu sevki irsaliyesi düzenlenemeyecek.

sayesinde firmalar teknolojinin tüm faydalarını iş süreçlerine entegre ettiler. Günün sonunda ikinci büyük takvim geçişi olan 1 Temmuz itibarıyla gelen KOBİ’lere de ışık tutmuş oldular.

e-Dönüşümün beraberinde getirdiği zaman ve maliyet avantajlarının yanı sıra, kullanım ve ticari faaliyetlerin yönetilmesi kolaylaşmış oldu. Firmalar, özel entegratörlerden aldıkları hizmet sayesinde tek ekran üzerinden e-Defter, e-Fatura, e-Arşiv, e-İrsaliye gibi uygulamalarını kullanabiliyorlar. Fiziki koşullardan elektronik ortama geçiş işlemleri otomasyonu beraberinde getirdi.

e-Dönüşüm uygulamaları ile muhasebe süreçlerindeki nakit akışı üzerinden girdi ve çıktıların anlık olarak yönetebilme kabiliyeti sayesinde; firmalar gelecek projeksiyonlarını daha net görebilir konuma geldiler. Böylelikle uzun vadeli gerçekçi yatırım ve ticari faaliyet planları yapabilme imkanı doğdu.

Ayrıca sistemin bir güzelliği de; geçmiş düzen ve dönemlere ait fiziki bilgi ve argümanların elektronik ortama transfer edilebilmesi. Firmalar için muhasebe ve finans dökümlerinin bütünlüğü, ihtiyaç halinde kolaylıkla erişilebilmesi büyük önem taşıyor. e-Dönüşüm uygulamalarını kullanmaya başlayan firmalar, geçmiş dönemdeki verilerini de toplu bir şekilde portallarına ekleyebilirler. Tabii ki her bir özel entegratörün bu uygulamalarda farklı yöntemleri olabilir.

e-DÖNÜŞÜM HİZMETİ NASIL ALINIR?

Tebliğler kapsamında mükellef olan ya da e-Dönüşüm uygulamalarını gönüllü olarak



kullanmaya başlayan firmalar; GİB’in web sitesinde yayımlanan lisanslı özel entegratörlerden bu hizmeti alabilirler. Ayrıca, yine bu kullanıcılara GİB tarafından ücretsiz olarak GİB portal sunuluyor. GİB portal üzerinden bulut sistem aracılığı ile manuel fatura düzenleneceği için işlem adedi az olan kullanıcılar kolaylıkla yararlanabiliyor. Ancak GİB portal kullanacak olan firmaların oluşturduğu e-belgelerin sadece altı ay saklanacağına bilmesi gerekli. GİB’in getirmiş olduğu zorunluluklardan biri olan 10 yıl saklama koşulu, GİB portal kullanan firmalar için sorun yaratabilir. Çünkü GİB portal kullanıcılarının ilk altı aydan sonra güvenli saklama alanı bulmaları gerekiyor.

Firmalar e-Dönüşüm hizmetleri alırken tercih edebilecekleri iki yöntem mevcut. Örneğin e-Fatura, e-Defter ve diğer uygulamaları kullanacak olan firmaların, bu uygulamalarda yer alan verilerini hangi ortam üzerinde barındıracakları ve saklayacaklarına karar vermesi gerekiyor. Bu açıdan bulut sistem ve lokal olmak üzere iki yöntem mevcut. Bulut sistemi tercih eden firmalar; özel entegratörlerin sahip olduğu bulut alanda verilerinin saklanması ve korunmasını kabul ediyor. Lokal sistemde ise firmalar verilerinin kendi bünyelerinde saklama sorumluluğunu üstleniyor. Ancak, bulut sistemin kolaylığı ve maliyet avantajı gereği bu yöntemi tercih edecek olan firmalar, güvenilir bir özel entegratör tercih ettiklerinden emin olmalılar. ■

"İKİNCİ YATIRIMIMIZI ALACAĞIZ"

Kobaküs, banka hesaplarını tek platformda ve aynı anda görüntüleyebilme olanağı sunuyor. "Bir yıl içinde 3 milyon TL ciroya ulaşacağız" diyen Kobaküs CEO'su Doğukan Gözetten, Kobaküs Europe ile Avrupa'da da hizmet vereceklerini, yurtdışı operasyonlarıyla ilgili ikinci bir yatırım da alacaklarını söylüyor. Şirket, yıl sonuna kadar müşteri sayısını 500'den 5 bine çıkarmayı hedefliyor.

Ceren Oral Balaban



Dijital bankacılığın gelişimi, bu alanda yeni girişimlerinin doğmasını sağlıyor. Tüm banka hesaplarını bir arada, tek platformda ve aynı anda görüntüleyebilme, raporlayabilme ve takip edebilme olanağı sunan Kobaküs de bu yeni girişimlerden biri. Doğukan ve Kayhan Gözetten tarafından 2016'da kurulan ve start up macerasına 400 bin dolarlık melek yatırımla başlayan Kobaküs, kısa sürede birçok başarıya imza attı ve son olarak Arz Portföy'den 2,15 milyon TL yatırım aldı.

Kobaküs CEO'su Doğukan Gözetten, Kobaküs'ü 'finans ile muhasebe departmanları arasında bir köprü' olarak tanımlıyor. Türkiye'deki uluslararası şirketler için yabancı bankaları sisteme entegre etmeye başladıklarını ve hesapları yurtdışında bulunan şirketlere de hizmet vermeye başlayacaklarını belirten Gözetten, Kobaküs Europe ile hizmetlerini Avrupa'ya da taşıyacakları bilgisini aktarıyor. Hatta 18 Haziran'da İngiltere merkezli API Network Global'i kurduklarını, PSD2 lisanslı olan bu şirket aracılığıyla Avrupa'daki tüm bankaları entegre ederek tek API ile tüm bankalara bağlanabileceklerini kaydediyor. Doğukan Göze-

ten ile Kobaküs'ün yeni dönem projelerini ve iş planlarını konuştuk.

Kobaküs'ü kurarken nasıl bir fikirle yola çıktınız?

Kobaküs'ü kurma fikri, 2016'da bir arkadaşımın şirketine gelen ödemelere bağlı olarak banka hesaplarını takip edememesiyle ortaya çıktı. Ürünleri göndermeden önce ödemeleri kontrol etmesi, bunun için de çalıştığı tüm bankaların internet şubesine giriş yapması şarttı. Ben bu işlemin bilgisayar programıyla yapılabileceğini söyledim. Şirketimizi Kayhan Gözetten ile kurduk.

Şirketlere nasıl katkılarda bulunuyorsunuz?

Kobaküs ile tüm banka hesaplarınızı bir arada, tek platformda ve aynı anda görüntüleyebiliyor, raporlayabiliyor ve takip edebiliyorsunuz. Kobaküs, bir finans departmanının kullanabileceği ve bankadan gelen her türlü ödemenin aktarılacak muhasebe işlemlerinin en aza indirileceği bir yazılım. Genel olarak finans ile muhasebe departmanları arasında köprü oluyoruz. Bu süreci; uluslararası standartlarda, güvenlik garantili, kolay kullanılabilen, tüm muhasebe ve banka sistemleriyle entegre edilmiş şekilde yönetebilmenizi sağlıyoruz. Böylece şirketler hızlı aksiyon alarak kârlılıklarını artırabiliyor.

İş ve gelir modeliniz nasıl?

Kobaküs, SaaS olarak hizmet veriyor. Sadeleştirilmiş, etkin ve anlaşılır menü yapısıyla erişim de kullanım da çok kolay. Kobaküs'e size özel şifre bilgileriyle giriş yaptıktan sonra, güncel finansal durumunuza, döviz hesaplarınıza, son hesap hareketlerinize, anlık raporlarınıza ve banka bazında ayrı ayrı hesap bakiyelerinize erişebiliyorsunuz. Ücretlendirmeyi, aylık olarak kullanım miktarlarına göre değişen paket seçenekleriyle yapıyoruz. Hesap bilgi servisleri ülkemizde regüle olmuş ve standartlaştırılmış bir alan değil. Biz uzun süredir bu servisleri müşterilerimize kullanıyoruz.

Kurulduğunuzdan bu yana nasıl bir gelişim sergilediniz?

"Dijital Köprü, KOBİ'ler özelinde yapılmış en iyi proje"

"QNB Finansbank ile Kobaküs kurulduğu günden bu yana tanışıklığımız ve işbirliğimiz mevcut. Son olarak Dijital Köprü Projesi için bir araya geldik ve temmuz itibarıyla QNB Finansbank ile KOBİ'lere yönelik hizmet vermeye başladık. Dijital Köprü Projesi'ni bizleri heyecanlandıran ve şu ana kadar KOBİ'ler özelinde yapılmış en iyi proje olarak görüyoruz. Çünkü tamamen KOBİ'lerin ihtiyaçlarına yoğunlaşıyor, bunu bir platform haline getirip müşterinin tek bir ekran üzerinden bütün ihtiyaçlarını karşılıyor. Bu projenin içinde yer almak çok keyifli ve anlamlı. Çalışmaya başladığımız ilk günden bu yana QNB Finansbank ailesinin her aşamada bizlere hızlı ve çözüm odaklı destekleri söz konusu."

Start up maceramıza 400 bin dolarlık melek yatırımla başladık. Webrazzi Arena 2018'de birinci olduk. İTÜ Çekirdek Kuluçka Merkezi'nden mezun olduktan sonra ise İTÜ 2018 BigBang finalinde Turkcell, KoçFinans, Agito ve İTÜ'den toplamda 212 bin TL hibe kazandık. 3-5 Haziran 2019'da Amsterdam'da düzenlenen Money 20/20'de final sahnesinde yer aldık. Yine 2019'da Visa İnovasyon Programı'nı başarıyla tamamladık ve Visa Partner'i olduk. Bir yıl içinde yıllık ciromuzun şu anki sözleşmelere göre yaklaşık 3 milyon TL olacağını öngörüyoruz.

Kaç müşteriniz var?

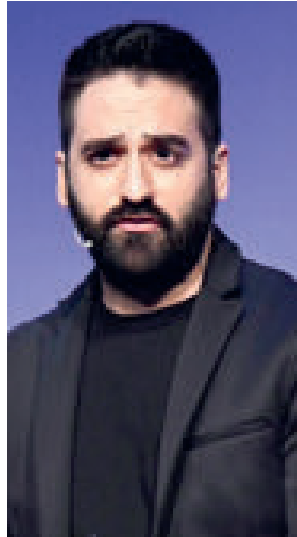
500'ün üzerinde müşteriye hizmet veriyoruz. Müşterilerimizin yüzde 83'ü aylık olarak 10 bin işlemin üzerinde banka hareketi olan ve ortalama 12 bankayla aktif olarak çalışan şirketler. Bu profildeki müşteriler için Kobaküs vazgeçilmez bir finans programı.

Özellikle yoğunlaştığınız sektörler var mı?

Enerji, finans, turizm, bilişim, sigorta, sağlık, inşaat ve diğer birçok sektörden müşterimiz var. Türkiye'nin en büyük markalarından birkaçıyla ve en önde gelen holdingleriyle çalışıyoruz. KOBİ'ler de dâhil birden fazla bankayla çalışan tüm şirketler için fayda sağlıyoruz.

Yatırım aldınız mı?

Arz Gayrimenkul ve Girişim Sermayesi Portföy Yönetimi Birinci Girişim Sermayesi Yatırım Fonu'ndan 2,15 milyon TL yatırım aldık. Süreci Şubat 2020'de tamamladık. Bu yatırımı ürünümüzü geliştirmek için kullanıyoruz. Türkiye'deki uluslararası şirketler için yabancı bankaları sistemimize entegre etmeye başladık. Öncelik olarak İngiliz, Alman ve Fransız bankalarını sistemimize entegre



ediyoruz. Türkiye veya yurtdışı merkezli şirketlerin global hesaplarını tek bir yerden görmesine olanak tanıyacağız ve hesapları yurtdışında bulunan şirketlere de hizmet vermeye başlayacağız.

Yurtdışına açılacak mısınız?

Money 20/20 etkinliğinde geliştirdiğimiz ilişkilerle Kobaküs Europe'un ilk adımlarını atmıştık. Almanya merkezli, tüm Avrupa ülkelerine hizmet verecek projeyi tamamlamak üzereyiz. Türkiye'deki hizmetin aynısını Avrupa'da da vereceğiz. Yakın süreçte yurtdışı operasyonlarıyla ilgili ikinci bir yatırım alacağız.

Yıl sonu hedefleriniz neler?

Pandemi sürecinden dolayı AR-GE projelerimizi hızlandırdık ve Kobaküs Europe projesini öne çektik. Temmuzda ise QNB Finansbank Dijital Köprü Projesi'nin bir parçası olduk. Yıl sonuna kadar QNB Finansbank gücüyle ve yeni yatırımımızla 5 bin müşteriye ulaşma hedefimiz var.

Gündeminizde yeni projeler var mı?

18 Haziran'da İngiltere merkezli API Network Global LTD şirketini kurduk. PSD2 lisanslı olan bu şirket Avrupa'daki tüm bankaları entegre ederek tek API ile tüm bankalara bağlanmamızı sağlayacak. Örneğin, Türkiye'deki bir fintech şirketi global bankaları entegre etmek istediği zaman bizden tek bir API olarak tüm Avrupa bankalarını entegre etmiş olacak ve yazılım süreçlerini Türkiye'de geliştirerek yurtdışına açılma fırsatı yakalayacak. Amacımız; yabancı yatırımcılar için Türk fintech şirketlerini cazip hale getirmek. Açık bankacılık API'lerimiz sayesinde şirketler, öncelikle Avrupa daha sonra da dünya bankalarına entegre olarak katma değerli uygulamalarını yurtdışı pazarlarına açabilecek.

DÜNYADA GÜÇLÜ BİR KNOW HOW'A SAHİBİZ"

Şirketlere mesajlaşma kanallarını stratejilerine en uygun şekilde kullanmaları konusunda hizmet veren SOR'UN, MindBehind ürünüyle firmaların akıllı asistanlarını üretmesini sağlıyor. SOR'UN Kurucu Ortağı ve CEO'su Oğuzhan Başeğmez, "Chatbot tasarımı konusunda sadece Türkiye'de değil, tüm dünya ile kıyasladığımızda oldukça güçlü bir know how'a sahibiz" diyor.

Burcu Tuvay



SOR'UN, şirketlere mesajlaşma kanallarını stratejilerine en uygun şekilde kullanmaları konusunda, bu alanda uzmanlaşmış ürün ve servisleriyle hizmet veriyor. Şirketin MindBehind ürünü de şirketlerin akıllı asistanlarını üretmesini ve yönetmesini kolaylaştırmak üzere hayata geçti. Akıllı asistanları her şirketin kendi stratejisine uygun olarak özelleştirip hızlıca canlıya alabilmesini ve asistanlarını kolayca yönetebilmesi hedefleniyor.

SOR'UN Kurucu Ortağı ve CEO'su Oğuzhan Başeğmez, "Şu an dört ayrı ülkede partnerlik yaptığımız şirketler var. Ürünlerimizi kullanarak kendi ülkelerindeki şirketlere çözüm üretiyorlar. SOR'UN olarak chatbot tasarımı konusunda sadece Türkiye'de değil, tüm dünya ile kıyasladığımızda oldukça güçlü bir know how'a sahibiz diyebilirim" diyor. Başeğmez, sorularımızı şöyle yanıtladı:

Şirketiniz hakkında bilgi verir misiniz?

2016 yılının başında kurulduk. O yıldan beri şirketlere mesajlaşma kanallarını stratejilerine en uygun şekilde kullanmaları konusunda, bu alanda uzmanlaşmış ürün ve servislerimizle hizmet veriyoruz. MindBehind ürünü de şirketlerin akıllı asistanlarını üretmesini ve yönetmesini kolaylaştırmak üzere

hayata geçti. Amacımız akıllı asistanları her şirketin kendi stratejisine uygun olarak özelleştirip hızlıca canlıya alabilmesi ve asistanlarını kolayca yönetebilmesini sağlamak.

Hangi alanlarda hizmet veriyorsunuz?

Şirketlerin mesajlaşma kanallarını satış, pazarlama, müşteri hizmetleri vb gibi konularda kullanabilmesini sağlıyoruz. Bunun için iki ürünümüz ve bir servisimiz var. Sor'un Suite, şirketlerin tüm mesajlaşma ve sosyal medya kanallarındaki müşteri iletişimlerini tek bir dashboard üzerinden müşteri temsilcileriyle birlikte yönetebilmesini sağlayan mesajlaşma ürünü. Mindbehind ise şirketlerin asistan üretme ve yönetme süreçlerini kolaylaştıran chatbot tasarlama ve yönetme ürünü. Sor'un Studio da şirketlerin chatbotlarını tasarlama süreçlerinden ihtiyacı olan tüm konularda onlara destek olan chatbot tasarlama ajansı.

e-Dönüşüm konusunda ne gibi çalışmalarınız bulunuyor?

Şirketlerin chatbotları farklı farklı birimlerinde kullanmalarını sağlayarak verimliliklerini artırıyoruz. Şirketler chatbotlar ile operasyonlarının büyük bir kısmını otomatize edebilir hale geliyorlar. Bu kapsamda iki saatlik süreçleri beş dakikaya kadar indirdiğimiz senaryolarımız mevcut. Şirketlerin hem son kullanıcılarla arasındaki işlemleri hem de iç kullanıcılar ve

“QNB eFinans ile KOBİ'lere özel çözümler sunacağız”

“QNB Finansbank ailesiyle birçok ortak projemiz var. QNB eFinans bunların ilk olarak başladığı için içimizde özel bir yeri var. QNB eFinans hızlı büyüyen rekabetçi bir şirket, bundan dolayı müşteri sayısı hızlı artıyor. Biz de onlara bu hızlı büyümede hem müşteri iletişiminden verimlilik hem de müşteri memnuniyetinde olumlu katkı sağlamaya çalışıyoruz. Bu iş birliği ile öncelikle QNB Finansbank ailesini daha yakından tanıma fırsatı yakaladık. Girişimcilik ekosistemine çok ciddi destek sağlıyorlar, umarım QNB’de yapılanlar diğer büyük şirketlere de örnek olur. Bununla birlikte QNB eFinans’ın KOBİ'lere sunduğu bütüncül hizmetleri daha iyi analiz ederek, bu iş koluna özel neler yapabiliriz diye kafa yorma fırsatı da yakaladık. Gelecekte bu iş birliğinin getirdiği sinerjiyle QNB eFinans ile birlikte KOBİ'lere özel çözümler yaratabileceğimize inanıyoruz.”

3rd partileriyle olan işlemlerini hızlandırıyor. Bir e-Ticaret şirketinin müşteri hizmetleri sürecinden, bir sigorta şirketinin acenteleriyle olan iletişimine kadar, büyük bir yelpazede chatbotları konumlandırarak şirketlerin dijital dönüşümüne katkı sağlıyoruz.

Hangi sektörlere hizmet veriyorsunuz? Müşteri portföyünüz hakkında bilgi verir misiniz?

Finans alanından otomotive, e-Ticaretten perakendeye kadar çok farklı sektörden müşterilerimiz mevcut. Şirketlerin bize süreçlerinde yaşadıkları acı noktaları aktarmaları yeterli, ürün ve servislerimizle onlara hangi süreci hangi kanalda nasıl bir deneyimle çözmeleri gerektiği konusunda destek oluyoruz.

Yurtdışına yönelik çalışmalarınız var mı?

Şu an dört ayrı ülkede partnerlik yaptığımız şirketler var. Ürünlerimizi kullanarak kendi ülkelerindeki şirketlere çözüm üretiyorlar. SOR'UN olarak chatbot tasarımı konusunda sadece Türkiye’de değil, tüm dünya ile kıyasladığımızda oldukça güçlü bir know how’a sahibiz diyebilirim.

Kaç kişiye istihdam sağlıyorsunuz?

Şu an şirketimizde 30’un üzerinde çalışan var. Bu rakam her geçen gün artmaya devam ediyor.

Bu yıl ve önümüzdeki yıl yapacağınız yatırımlar hakkında bilgi verir misiniz?

Bu yıl itibarıyla odağımızı conversational commerce’e çevirdik. Şirketlerin mesajlaşma kanallarını yeni bir satış kanalı olarak kullanmalarını sağlamak için canla başla çalışıyoruz. Hem ürünlerimizi hem de servislerimizi bu dikeyde özelleştiriyoruz. Yakın zamanda muhtemelen ilk örneklerini de canlıya geçirmiş olacağız.

Türkiye’de şirketlerin dijital dönüşüm süreçlerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Dijitalleşme tüm şirketler tarafından önemsenen bir konu. Dijital dönüşümün gerekliliği konusunda iyi bir farkındalık var. Ancak konuyu şirketlerin büyük bir çoğunluğu yanlış yorumluyor. Dijitalleşme sadece bir teknoloji yatırımı değil, iş yapış biçimini kökten değiştiren bir devrim diyebiliriz. Dijital dönüşümü sadece CIO'lara ek bir şapka olarak tanımlayan şirketler bu süreçten kesinlikle başarısız olarak çıkmaya mahkumlar. Dijitalleşme üst yöneti-

min, insan kaynaklarının, satışın, pazarlamanın kısacası tüm birimlerin bir paydaşı olması gereken bir kültür değişimidir. Bu yüzden de şirketlerin en üst yetkilileri tarafından birincil öncelikli olarak yönetilmesi gereken bir konu bu. Özetle dijitalleşmenin öneminin tüm şirketler tarafından kavrandığını ama pratikte hayata geçirme yöntemlerinde genel olarak problem olduğunu düşünüyorum.

Pandemi ile birlikte dijital asistan ve chatbot hizmetlerine şirketlerin ilgisinde artış yaşandı mı? Bu hizmetler önümüzdeki dönem nasıl bir öneme sahip olacak?

Fazlasıyla yaşandı. Şirketler müşterileriyle online iletişimi arttırmak istediğinden dolayı, hem mesajlaşma kanallarının şirket içindeki değeri, hem de bu kanallardaki otonom süreçlerin önemi arttı diyebiliriz. Bu pandemiyle birlikte tüketicilerin yaşamlarındaki değişimin birçoğu hayat standardı olarak kalacak gibi duruyor. Bu yüzden de önümüzdeki dönemde mesajlaşma kanallarının şirketlerin stratejilerinde önemli bir yer tutacağını düşünüyorum.

AR-GE’ye yönelik ne gibi çalışmalar gerçekleştiriyorsunuz?

AR-GE aslında şirketimizde ayrı birim olarak birkaç kişiye bırakılmış bir konu değil. Ürün ve servislerimiz müşteri feedbackleri (geri dönüş) ile sürekli olarak değişip gelişiyor. Pazarın ihtiyacına hızlı cevap verebilmek için AR-GE’yi ürün ve servis yönetimimizin temelinde oturttuk diyebiliriz.

QNB eFİNANS'TAN DİJİTAL ASİSTAN UYGULAMASI

QNB eFinans, Whatsapp üzerinden Dijital Asistan uygulamasını hayata geçirdi. Müşteriler Dijital Asistan'ın yanı sıra 'Canlı Destek' uygulaması ile çağrı merkezine bağlanmadan müşteri danışmanı ile yazışarak da ihtiyaçlarına anlık cevap alabiliyorlar.

Burcu Tuvay



QNB eFinans; Gelir İdaresi Başkanlığı'nın (GİB) tebliği doğrultusunda yıllık cirosu 5 milyon TL ve üzeri olan mükelleflerin 1 Temmuz'a kadar e-Fatura'ya geçmesinin zorunlu olması, Temmuz ayından itibaren e-İrsaliye'nin artışı ve elektronik Serbest Meslek Makbuzu (e-SMM) zorunluluğu sebebiyle artan mükellef sayısı ile gelen yoğun talebi karşılamak için online altyapılar geliştirilerek web sitesi üzerinden müşterilerinin e-dönüşüm ürünlerini satın almaları için kredi kartı ile online satın alma dönemini başlattı. Ayrıca altyapısını, müşterilerine dijital bir deneyim yaşatma ve uzaktan kesintisiz hizmet üzerine kuran QNB eFinans değişen müşteri alışkanlıklarını da gözeterik yapay zeka teknolojisinin kullanıldığı dijital asistanını Whatsapp üzerinden hayata geçirdi.

CİRO LİMİTİ DEĞİŞTİ

Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB), e-Dönüşüm ürünlerinin yaygınlaştırılması kapsamında geçtiğimiz aylarda elektronik fatura ile ilgili pek çok taslak tebliği yayınlamıştı. Buna göre, e-Fatura ve e-Arşiv zorunluluğunun belirli ciro limitleri için 2020 yılında başlayacağını işaret edilmişti. Bilindiği üzere Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) tarafından yayınlanan Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği ile birlikte,

e-Fatura sistemine geçişte en önemli değişiklik ciro limitinde yaşandı.

Geçtiğimiz yıllarda 10 milyon TL olan ciro limiti yayınlanan tebliğ ile 5 milyon TL'ye düşürüldü. 2018 ve 2019 yılı cirosu 5 milyon TL ve üzerinde olan firmaların 1 Temmuz 2020'ye



Canlı destek uygulaması

Müşteriler Dijital asistanın yanı sıra Canlı Destek uygulaması ile çağrı merkezine bağlanmadan müşteri danışmanı ile yazışarak da ihtiyaçlarına anlık cevap alabiliyorlar. Bununla birlikte QNB eFinans hem Canlı Destek üzerinden yaptığı görüşmeleri hem de müşteri danışmanları ile yapılan görüşmeleri müşterilerin değerlendirmesine sunuyor. Bu sayede canlı destek sisteminde geliştirilmesi gereken noktalar tespit edilerek, müşteri

danışmanı ile yapılan görüşmelerdeki süreçler yakından takip ediliyor. Müşterilerinden alınan geri bildirimler bir gelişim fırsatı olarak değerlendirilerek yapay zeka ve Whatsapp hattının gelişimi için kullanılıyor. e-Dönüşüm sektöründe değişen müşteri ihtiyaçlarını karşılamak üzere websitesinden canlı destek, yapay zeka ve Whatsapp devreye alan QNB eFinans e-Dönüşüm'de inovasyonlara öncü olmayı hedefliyor.

kadar e-Faturaya geçmeleri zorunlu hale getirildi. 2020 yılı veya sonraki dönemlerde ciro limitini aşan mükelleflerin ise ilgili hesap dönemini izleyen yılın 1 Temmuz tarihinde sisteme geçiş yaptılar. Serbest meslek mensuplarının (e-SMM) ise 1 Haziran 2020'den itibaren e-Serbest Meslek Makbuzu kullanması zorunlu hale getirildi. Böylece vergi mükellefi olan Serbest Meslek Mensupları ciro limitine bakılmaksızın elektronik belge kapsamına alınmış oldu. Tebliğ kapsamında vergiden muaf olmayan tüm serbest meslek mensupları (avukatlar, mali müşavirler, serbest çalışan doktorlar, mimarlar, mühendisler vb.) 2020 yılının Haziran ayından itibaren serbest meslek makbuzlarını e-Serbest Meslek Makbuzu olarak iletcekler.

e-DÖNÜŞÜM ÜRÜNLERİ ALIMINDA KOLAYLIK

Bu değişiklikler paralelinde müşteri ihtiyaçlarının dijitale doğru dönüşmesi kaçınılmaz bir hal aldı. Bununla birlikte değişen müşteri ihtiyaçlarını yakından takip eden QNB eFinans Haziran ayında e-Dönüşüm ürünlerinin satın alma sürecinde bir yeniliğe daha imza attı. Bu yenilik sayesinde avukat, doktor, diş hekimi, mimar, mühendis gibi serbest meslek erbapları www.qnbefinans.com web sitesi üzerinden ihtiyaçlarına göre e-Dönüşüm ürünlerini kolaylıkla kredi kartları ile satın alabiliyorlar. Ayrıca satın alma işlemini kredi kartı ile tamamladıktan sonra yeni geliştirilen hızlı aktivasyon sayesinde müşteriler vakit kaybetmeden aktivasyonlarını yine web sitesi üzerinde yer alan videoları izleyerek kendileri gerçekleştirebiliyorlar. QNB eFinans'ın 0850 250 07 50 numaralı çağrı merkezi aracılığıyla da gerçekleştirebilen müşteriler, ekstra onay süresi beklemeden kullanıcı dostu önyüzü olan QNB eFinans Portal'i hemen kullanımına başlayabiliyorlar. QNB eFinans bu yenilikle birlikte ürün satın

alma esnasında harcanılan zamanı en aza indirerek müşterileri için zaman tasarrufunu azami oranda sağlamayı vadediyor.

YAPAY ZEKA TEKNOLOJİSİ

Gelir İdaresi Başkanlığı'nın tebliğleri sonrasında artan mükellef sayısı ile birlikte QNB eFinans müşteri memnuniyetini de artırarak sürdürmek için 0850 250 07 50 numaralı çağrı merkezi hizmetlerini daha da güçlendirdi. Pazar günleri hariç 09.00 – 18.30 saatleri arasında müşterilerine hizmet vermekte olan QNB eFinans çağrı merkezi değişen müşteri alışkanlıklarını da öngörerek, mayıs ayında www.qnbefinans.com web sitesi üzerinden Canlı Destek uygulamasını hayata geçirmişti. Hemen ardından yapay zeka alt yapısının kullanıldığı QNB eFinans Dijital Asistan ile Whatsapp hattı ile müşterilerine anlık cevap vererek sektörde büyük bir yeniliğe imza atmış oldu. Yapay zekâ teknolojisi ile donatılmış QNB eFinans Dijital Asistan sayesinde, müşteriler QNB eFinans ürünleri ile ilgili soru ve sorunlarını iletibildikleri gibi QNB Finansbank Dijital Köprü kampanyası ile ilgili olarakta 7/24 kesintisiz destek almaya devam edebiliyorlar.

Müşteriler 0850 250 07 50 numaralı çağrı merkezi numarası üzerinden hizmet almaya devam ederken dilerlerse yine aynı numarayı kullanarak Whatsapp hattı üzerinden de QNB eFinans Dijital Asistanı ile birlikte, kampanyaları öğrenebiliyor, e-Dönüşüm ürünleri ve aktivasyonları hakkında bilgi alarak, pek çok konu hakkında 7/24 teknik destek alabiliyorlar. Whatsapp hattı üzerinden satın almak istenilen ürün belirtildiğinde Dijital Asistan müşterileri avantajlı paketlere yönlendirerek ihtiyaç duydukları ürünü alabilmeleri için yardımcı oluyor. QNB eFinans, yapay zekâ teknolojisinin kullanıldığı Dijital Asistan hizmeti ile kusursuz müşteri deneyiminin katlanarak devam etmesini hedefliyor.

TÜRK GİRİŞİMLER MİLYARLAR LİGİNDE

Covid-19'un da etkisiyle sağlık alanında biyoteknoloji, dijital sağlık, ilaç ve yaşam bilimleri, hastalıkların tahmini için yapay zeka modellemesi ve medtech alanlarında faaliyet gösteren girişimlerin önümüzdeki günlerde yıldızının daha da parlaması bekleniyor.

KPMG'nin dünyadaki girişim ekosisteminin nabzını tuttuğu 'Venture Pulse 2020' raporunun ilki yayımlandı. 2020'nin ilk üç ayında girişim ekosisteminin gelişimini değerlendiren rapor, Covid-19 etkisinin henüz hissedilmediği dönemde girişim yatırımlarındaki büyümeyi inceliyor. Covid-19 sonrası döneme ilişkin beklentilere yer veriyor.

'Venture Pulse 2020' raporuna göre bu yılın ilk üç ayında küresel girişim ekosistemi 4 bin 260 adet işlemle 61 milyar dolar yatırım almayı başardı. Rapora göre, pandemi öncesi yıla sağlam başlayan girişim yatırımlarından önemli başlıklar şöyle:

- Brexit süreci ve devam eden ABD-Çin ticaret savaşı dahil olmak üzere küresel siyasi ve ekonomik belirsizliklere rağmen, 2020'nin başında çoğunlukla olumlu bir görünüm vardı.

- ABD ve Avrupa'daki girişimler oldukça güçlü yatırımlar aldı.

- ABD'de sürücüsüz otomobil çağırma uygulaması Waymo 2,25 milyar dolar, sürdürülebilir altyapı çözümleri sunan Generate Capital şirketi 1 milyar dolar topladı. Avrupa'da, İngiltere merkezli finans teknolojisi şirketi Revolut 500 milyon dolarlık bir yatırım çekerken, mobilite hizmeti veren Liliun 240



KPMG Türkiye Birleşme ve Satın Alma Hizmetleri Şirket Ortağı **Gökhan Kaçmaz**

"Yatırım iştahı devam ediyor"

"Yılın ilk yarısındaki pozitif manzarayı maalesef ikinci yarıda görmekte zorlanacağız. Ancak Türk şirketlere yatırım iştahı devam ediyor. KPMG Türkiye olarak 2019 yılının sonunda açıkladığımız raporda öngördüğümüz gibi oyun, ödeme sistemleri, siber güvenlik, biyoteknoloji ve hizmet olarak yazılım (SaaS) şirketlerine yatırımlar önümüzdeki dönemde de devam edecek. Yatırımcılar, aşı arayan veya Covid-19 ile başa çıkmada yenilikçi yolları olan şirketleri desteklemeye çalışıyor. Birçok ülkede



hükümetler Covid-19'un etkilerini ele almaya odaklanan önemli yatırımlar yapıyor. Mart ayında Almanya merkezli CureVac, potansiyel Covid-19 aşısının üretimini ölçeklendirebilmesi için Avrupa Komisyonu'ndan 89 milyon dolar aldı. Şu anda küresel şirketler Covid-19'un sonuçlarıyla baş etmek için uğraşılıyor. Dijitalleşme ve birlikte çalışabilirliği önceliklendiren şirketler, temel operasyonlarını sürdürmeye odaklandıklarından, kurumsal girişim yatırımları kısa vadede minimum düzeyde kalacak."

milyon dolar yatırım aldı.

- Fintech'ler ilk çeyrek boyunca küresel anlamda popülerliğini korudu. Dijital bankacılık hizmetleri veren ABD merkezli Chime 500 milyon dolar, İngiltere merkezli Revolut 500 milyon dolar, İsveç merkezli Klarna 200 milyon dolar, Avustralya merkezli Xinja 160 milyon dolar yatırım aldı.

TEK İŞLEMLE 1,9 MİLYAR DOLAR

- Startups.watch verilerine göre Türkiye'de ise girişim ekosistemi 2020'nin ilk çeyreğinde 32 işlemle 42,3 milyon dolar yatırım aldı. İkinci çeyrekte gerçekleşen 21 yatırımla birlikte toplam yatırım tutarı 1 milyar 881 milyon doları aştı.

- İkinci çeyrekteki en büyük işlem ABD'li Zyn-ga'nın haziran ayında Türk oyun şirketi Peak Games'i 1,8 milyar dolara satın alması oldu. Peak Games böylece 1 milyar doları aşan değerlendirme ile Türkiye'nin ilk 'Unicorn' şirketi oldu.

- Türk girişim ekosisteminde 2020'nin en büyük ikinci satın alması ise yine Haziran ayında gerçekleşti. Yerli ödeme platformu Payguru, Ortadoğu ve Afrika'daki büyük yatırımlarıyla dikkat çeken mobil ödeme şirketi TPAY Mobile tarafından 40 milyon dolara satın alındı.

- Dünyada çeşitli ülkelerde 20 ofisi bulunan pazarlama teknolojileri girişimi Insider da yatırım turunu Haziran ayında tamamladığı 32 milyon dolarlık yatırım turu ile Riverwood Capital, Endeavor Catalyst ve Sequoia Capital'den yatırım aldı. Insider kuruluşundan bugüne kadar aldığı toplam 46,1 milyon dolar yatırım ile 2020 yılının öne çıkan

şirketlerinden oldu.

- Türk site/apartman yönetimi yazılımı girişimi Apsiyon ise 5 milyon dolar yatırım çekerek, yatırımdan elde edilen nakdin uluslararası pazarlara açılmak için kullanılacağını belirtti.

DİJİTAL HİZMETLERİN DEĞERİ ARTACAK

Raporda dikkat çeken dijital devrim ve küresel trendler ise şöyle yer alıyor:

- Çok sayıda şirket pandemide tespit ettiği eksikleri üzerinde çalışıyor ve dijital çözümlere yöneliyor.

- Krizin sonunda şirketler dijitalin değerini benzeri görülmemiş bir ölçekte fark edecek. Tüketiciler için ise e-ticaret, reklam teknolojileri (adtech), dijital eğlence ve oyun, dijital öğrenme ve tüm dijital hizmetlerin değeri artacak. Bu değişim perakende ve birçok sektörü sonsuza dek dönüştürecek.

YÜKSELEN TRENDLER

- Geleneksel girişim yatırımının önümüzdeki çeyrekte önemli ölçüde yavaşlaması bekleniyor. Yatırımcılara cazip gelebilecek girişim segmentleri, sağlık ve biyoteknoloji, dijital sağlık, ilaç ve yaşam bilimleri, hastalıkların yayılmasını tahmin etmek için yapay zeka modellemesi, medtech şeklinde sıralanıyor.

- Çevrimiçi hizmetlerdeki artış göz önüne alındığında verimlilik çözümleri, lojistik ve teslimat, reklam teknolojileri ve çevrimiçi eğlenceye odaklanan şirketler, siber güvenlik ve veri koruma şirketleri de ilgi görecek.



"DİJİTAL YOLCULUĞUN HENÜZ BAŞINDAYIZ"

Pandemi sürecinde en çok konuşulan konuların başında gelen dijital dönüşümde yeterince mesafe kat edemediğimiz aşikar. Henüz dijital dönüşüm yolculuğunun başında olduğumuzu anlatan Index Grup Yönetim Kurulu Başkanı Erol Bilecik, günümüzde rekabetin ana kozunun teknoloji olduğunu söylüyor.

► Teknoloji alanında 30 yılı geride bırakan Index Grup'un kurucusu Erol Bilecik, pandemi sürecinde dijital dönüşüm adımlarının hızlandığını fakat hala yolun başında olduğumuzu söylüyor. Erol Bilecik, son 10 yıldır neredeyse dilimizden düşmeyen dijital dönüşüm konusunda yeterince mesafe kat edemediğimizi ise "Türkiye olarak geleceği hayal etme konusunda iyiyiz, hayata geçirme konusunda ise bir miktar yavaşız" sözleriyle özetliyor. Önümüzdeki süreçte dijital ekonomi, dijital finans, dijital sağlık, hatta dijital diplomasi gibi kavramların daha sık kullanılacağını anlatan Erol Bilecik, teknoloji sektörünün evrilerek yeni sahalarda büyümeye hızla devam edeceğini de söylüyor. Sektörün mobilite tarafında gelişmeye devam edeceğini ifade eden Erol Bilecik ile dijital dönüşüm yolculuğunu konuştuk...

YOLUN BAŞINDAYIZ Bugün, Covid-19 salgının etkisiyle birlikte dijitalleşmenin daha önce hiç olmadığı kadar öneminin anlaşıldığı ve hızlandığı bir dönemdeyiz. Pandemiyle birlikte büyük bir ivmeyle dijitalleşmiş bir iş ve sosyal yaşam kültürü bir anda yeni normalimiz oldu. Milyonlarca insan bu dönemde evden çalışma ile tanıştı.



Videokonferans uygulamaları daha önce olmadığı kadar hayatımıza girdi. Belki de ömrümüz boyunca göremeyeceğimiz ünlü müzeleri, evdeyken dolaşma fırsatı bulduk. Yine aynı şekilde haber takibi, film izleme, sosyal medya kullanımında da muazzam bir yoğunlaşma yaşandı. Çocuklarımız okula değil, okul çocuklarımızın odalarına girdi. Temassız ödeme sistemlerinde inanılmaz bir artış yaşandı. Salgınla birlikte hepimiz mecburen hızla

EROL BİLECİK

dijitalleştik. Kuşkusuz hayatımızın dijitalleşmesi koronavirüsle başlamadı ama son aylarda yaşanan sıçrama, muhtemelen dijitalleşmeyi en az birkaç yıl öne çekti. Muhtemelen 2020 yılının en fazla kullanılan sözcüğü 'dijitalleşme' olmuştur. Ancak "Bir yerde, en çok ne konuşuluyorsa orada o yoktur" derler. Ülkemizdeki durum da biraz bunu destekler nitelikte. Son 10 yıldır sürekli dijital dönüşüm konuşmamıza rağmen bu konuda daha yolun çok başında olduğumuzu düşünüyorum.

YETERİNCE DİJİTALLEŞEMEDİK Türkiye özellikle son birkaç yılda; bankacılık ve sigorta, pazarlama, perakende ve hizmet sektörleri başta olmak üzere dijitalleşme yolunda önemli bir mesafe kat etti. Fakat hâlâ yeterince dijitalleştiğimizi söyleyebilmek maalesef güç. Türkiye olarak geleceği hayal etme konusunda iyiyiz, hayata geçirme konusunda ise bir miktar yavaşız. Şunu da unutmamak gerekir; pandemi sürecinde de gördüğümüz üzere dijitalleşmeye yatırım yapmanın maliyeti, yatırım yapma maliyetinden çok daha yüksek. Şurası kesin; dijital ekonomi, dijital finans, dijital sağlık, hatta dijital diploması gibi kavramlar, önümüzdeki yıllarda giderek daha sık kullanılacak. Bu durum, önümüzdeki 10 yıl içinde, dijital dönüşümün şirketler arasındaki rekabetin esas belirleyicisi olacağını gösteriyor.

MOBİL BÜYÜME DEVAM EDECEK Bu hızlı dönüşüm, şüphesiz tüketici davranışlarını etkileyecek ve bütün sektörlerde köklü değişimler meydana gelecek. Sadece son 10 yıl gibi yakın bir geçmişe dahi baktığımızda bugün konuştuğumuz bulut teknolojileri, online ticaret, akıllı şehirler gibi konuların tohumlarını ancak görüyoruz. Dolayısıyla teknoloji sektörü evrilerken yeni sahalarda büyümeye hızla devam edecek. Bugün içinde bulunduğumuz salgın ortamı da bize gösteriyor ki modern hayatta işimizi, eğitimimizi devam ettirmek ve günlük ihtiyaçlarımızı karşılamak için en büyük ihtiyacımız, mobil bir şekilde dünya ile bağlantı halinde olmak. Dolayısıyla sektörümüzün mobilite tarafında gelişmeye devam edeceği aşikar. Diğer taraftan, her gün artan kapasitelerde ürettiğimiz datanın yönetimi fiziksel ortamdan bulut teknolojileri üzerine kaymaya devam ediyor. Sektörün bu alanda da hızlı büyümeye devam edeceğini düşünüyorum. Akıllı ev, akıllı şehir kavramları, nesnelerin interneti ve sensör teknolojileri son birkaç yıldır gündemimizde. Bu alanların da önümüzdeki yıllarda sektörü büyüteceğine inanıyorum.

REKABETİN KOZU TEKNOLOJİ Salgın döneminde olduğu gibi salgın sonrasında da uzaktan çalışmaya yönelik teknolojilere yatırımların artacağını düşünüyorum. Çünkü birçok sektörde uzaktan çalışma artık salgın sonrasında da uygulanmaya devam edecek. Buna bağlı olarak uzaktan çalışmaya destek olacak donanım, yazılım ve mobil uygulama geliştirme gibi alanlarda yeni iş fırsatları doğacağını söyleyebiliriz. Dolayısıyla; hızla dijitale evrilen dünyada, gerek kurumlar gerek ülkeler için rekabetin kozu artık teknolojidir.

SATIŞLARIMIZ YÜZDE 90 ARTTI Yaşadığımız salgının ticarete olan yansımaları göz önüne alındığında, 2020 senesi toplamına bugünden bir öngörü koymak çok sağlıklı olmayacaktır. Dünyayı etkisi altına alan salgının etkilerini biz de teknoloji sektöründe maalesef yaşamaktayız. Dolayısıyla bugünden senenin kapanışını öngörmek biraz zor ve yanıltıcı olabilir. Bilişim teknolojileri pazarı için yıllar itibarıyla senenin toplamını belirleyen dönem, eylül ayı ile başlayan yılın son dört aydır diyebiliriz. Hem kamu ve kurumsal bütçe kullanımlarının hem de perakende kampanyalarının yoğun olarak yapıldığı bu dönemi görmeden, yıl toplamıyla ilgili bir yorum yapmak erken olur. Ancak bunu paylaşmak isterim; Index Grup olarak, 2020 yılı birinci çeyrek sonuçlarımızı haziran ayında açıkladık. Buna göre İndeks Bilgisayar olarak, 2019 yılı ilk çeyrek konsolide sonuçlarımıza göre satışlarımızı yüzde 90,3 oranında artırdığımızı, net kârımızı ise yüzde 42,6 oranında yükselttiğimizi söyleyebilirim.

"FIRSATLARA AÇIĞIZ, SATIN ALMA PLANLIYORUZ"

"Her kriz dönemi, fırsatlarıyla beraber gelir. Index Grup olarak, ortaya çıkan yeni fırsatları değerlendirecek bir yapıya sahibiz. 2020 yılında da özellikle Covid-19 pandemisinin ardından çıkacak yeni normallere ve ortaya çıkabilecek fırsatlara hep hazır olacağız. Grubumuzun ana kodlarında olan hedef ve amaçlarımıza uygun olan şirketlerin satın alınması ve grubumuzun bir parçası haline getirilmesi 2020-21 yıllarında da ana planlarımızın içerisinde."

"YURTDIŞINDA BÜYÜMEYE DEVAM EDECEĞİZ"

Şirketlere ve kurumlara e-Dönüşüm kulvarında etkin çözümler sunan ERA Consulting Services, yurtdışı atağına kalktı. Şu anda Romanya ve Kazakistan'da yürüyen iki projeleri olduğunu dile getiren ERA Consulting Services Satış ve İş Geliştirme Direktörü Bora Bilen, "Yakın dönemde çeşitli Avrupa ülkelerinde ve Levant bölgesinde el sıkışmak üzere olduğumuz projeler de yolda" diyor.

Aram Ekin Duran



Türkiye'de özel sektör her geçen gün e-Defter, e-Fatura, e-Arşiv, e-İrsaliye, e-Müstahsil ve e-Mutabakat gibi ürünlerle e-Dönüşüm sürecinin bir parçası olmaya devam ediyor. Bu noktada e-Dönüşüm ile yeni tanışan şirket ve kurumlara yol gösterecek doğru yöntemlerin seçilmesi büyük önem taşıyor. Yirmi yılı aşkın bir süredir Türkiye'de faaliyet gösteren ERA Consulting Services de bu alanda hizmet veren şirketlerden biri. ERA Consulting Service Satış ve İş Geliştirme Direktörü Bora Bilen ile şirketin faaliyetlerini ve gelecek planlarını konuştuk.

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

ERA Consulting Services, 1999 yılında JD Edwards ERP'nin Türkiye'ye gelişiyle sektörde işe başladı. 2005 yılında JD Edwards ERP'nin Oracle tarafından satın alınması sonucu Oracle Partneri oluşumuna girildi. Bu tarihten sonra Oracle Partneri olarak faaliyetlerini sürdürdü ve hizmet alanını genişleterek sektörde varlığını güçlendirdi. Oracle Bulut ürünleri ile ürün portföyünü geniş-



leten ERA, satış ve danışmanlık hizmetlerini sürdürüyor.

Şirket olarak müşterilerinize ne gibi hizmetler veriyorsunuz?

ERA, 2015 yılında, e-Dönüşüm konusundaki atılımıyla ürün ve hizmet gamını bu alanda da zenginleştirdi. Bugün e-Dönüşüm dediğimiz zaman ilk akla gelen E-Defter, E-Fatura, E-Arşiv, E-İrsaliye, E-Müstahsil ve E-Mutabakat gibi ürünlere sahip olan ERA, e-Dönüşüm kulvarında etkin çözümler sunuyor. Başarımız, Oracle tarafından Oracle İş Ortağı Başarı Ödülü - 2011 ve Oracle İş Ortağı Başarı Ödülü - 2015 ödülleri ile tescillendi. 2020 yılı itibarıyla de ERA, proje başarısı ve sunduğu hizmet kalitesine paralel olarak Türkiye ve Levant Bölgesi'nde "Excelence Implementer" partner seviyesine geldi. ERA Consulting Services, Türkiye'deki IT 500 Şirketleri'nde; IT Danışmanlık Hizmeti firmaları içerisinde 12'nci sırada; IT Servis Sağlayıcı firmaları içerisinde 74. sırada yer alıyor.

Önümüzdeki dönemde yeni projeleriniz var mı?

ERA, geniş Oracle ürün yelpazesinin yanı sıra müşterilerinin ihtiyaçlarını tam

karşılacak, hızlı, ergonomik ve maliyet avantajı sağlayan uygulamalara sahip. ERA e-Dönüşüm uygulamaları, tüm ERP ve muhasebe yazılımlarına entegre olarak çalışabiliyor. Müşteriler için en önemli olan şey onların ihtiyaç duyduğu çözümü oluşturuyor. Kiminin performans sorunlarının üstesinden gelecek, kiminin karışık iş süreçlerine uygun yapıda, kiminin ise farklı noktalar ile entegrasyon zorluklarını giderecek çözüm ihtiyacı olabilir.

Sektörünüzde sizin 'ayırt edici' özelliğinizin ne olduğunu düşünüyorsunuz?

Bizi diğer çözüm sağlayıcılardan farklı kılan ve öne çıkartan özelliğimiz müşteri ihtiyacına özel "butik çözümler" üretebilmemiz oldu. Müşterinin tam istediği gibi çözümler sunmamız, bizim diğer çözüm sağlayıcılardan kısa sürede ayrışmamızı sağladı. e-Fatura deyince gelen ve giden e-Fatura süreçleri zaten tüm e-Dönüşüm çözüm sağlayıcılarının sunmuş olduğu standart uygulamalarken, ERA e-Fatura dediğimizde işler biraz değişiyor. Örnek vermek gerekirse biz gelen fatura dediğimiz zaman bu faturanın departmanlara otomatik yönlendirilmesi, ilgili onay seviyelerinin ve onaylayıcılarının yönetimi ve en son noktada mevcut ERP'ye verinin sağlıklı akması için olmazsa olmaz adımları da gelen fatura süreci içerisinde değerlendiriyoruz. Bu yaklaşımımızın, "ERP çözüm sağlayıcısı" kimliğimizin e-Dönüşüme yansması olduğunu söyleyebiliriz.

Dijital dönüşümün şirketlere nasıl bir katkısı oluyor?

Her ne kadar dijitalleşme ile kağıt faturadan elektronik faturaya geçilmiş olsa da firmaların büyük çoğunluğu hala gelen faturanın çıktısını alıp ilgili kişilerin onayı için dolaştırıyor. Bu yöntem, hem dijitalleşmenin ruhuna aykırıdır hem de inanılmaz zaman kaybına neden oluyor. Hatta bazen masadaki evrak kalabalığının içerisinde basılan fatura çıktısı kayboluyor ya da onaylanması atlanabiliyor. Çok basit bir örnek olacak ama, dijital dönüşüm projesi kapsamında, gelen

QNB eFinans ile e-Dönüşüm vizyonumuz tam örtüşüyor"

"e-Dönüşüm projelerimizde farklı entegratörler ile birlikte çalışma imkanımız oldu. QNB eFinans ile e-Dönüşüm konusunda gerçekleştirdiğimiz projeleri bunlar içerisinde ayrı bir yere koyabiliriz. Gerek entegrasyon konusunda sunmuş olduğu zengin web servisler, gerekse canlı kullanım sürecinde neredeyse sifıra yakın problem yaşanması, bize çok rahat hareket alanı sağladı. Nadiren bir problem yaşadığımızda ya da müşteriye özel bir talep için destek ihtiyacımız olduğunda hem muhatap noktamız net oldu hem de geri dönüş hızı inanılmaz hızlıydı. Hızlı çözüm üretme mottomuzu da destekleyen bu iş yapış şeklini dikkate aldığımızda, QNB eFinans ile e-Dönüşüm projeleri bizim vizyonumuzla tam örtüşüyor diyebiliriz."

e-Fatura sürecini ele aldığımız bir müşterimizde, gelen faturanın onaylanarak muhasebeleştirilmesi sürecini altı günden altı saate düşüğünü söyleyebiliriz. Biz de hem iş sürecini hızlandırdık, hem hata oranını minimuma indirdik, hem ağaçlarımızı kurtarmış olduk. Şimdi bir sonraki adımda, bu süreçleri akıllandırmaya gayretli içerisindediriz. Yapay zeka uygulamaları ile süreçleri hızlandırarak verimliliği de bir adım yukarı taşımayı hedefliyoruz.

Yurtdışına hizmet veriyor musunuz? Yurtdışında büyüme hedefiniz nedir?

ERA, yalnızca Türkiye'de değil yurtdışında da birçok ülkede proje gerçekleştirdi. Önümüzdeki dönemde de yurtdışındaki faaliyetlerimiz artarak devam edecek. Şu anda Romanya ve Kazakistan'da yürüten iki projemiz bulunuyor. Yine yakın dönemde çeşitli Avrupa ülkelerinde ve Levant bölgesinde el sıkışmak üzere olduğumuz projeler de yolda.

Küresel virüs salgını işlerinizi nasıl etkiliyor?

Küresel virüs salgını tüm dünya ülkelerinin ekonomik yapısını etkilemiş olsa da firmalara BT yatırımlarının vazgeçilmezler arasına yazılması konusunu bir kere daha hatırlattı. Hizmet şekilleri biraz değişkenlik gösterse de uzaktan hizmet yöntemlerinin müşteri ihtiyaçlarına göre şekillendirilmesi, en azından bizim şirketimizin değişime adapte olma hızını bir kere daha kanıtladı diyebiliriz.

2020 sonuna ilişkin beklentileriniz neler?

Bu dönemde tüm müşterilerimize ihtiyaç duydukları hizmeti her zamanki gibi zamanında ve takvime uygun olarak sunabildik. Salgın sayesinde, uzaktan hizmet verme başarımızın doğal bir yoldan kanıtlanmış olması, çok kısa bir süre içerisinde yurtdışına sunduğumuz hizmetlerde de genişleme yolunu açacağını düşünüyoruz. Bu perspektiften değerlendirdiğimizde, tüm ERA ailesi olarak, 2020 yılını da büyümeyle tamamlama hedefimize inancımız tamdır.

İşletmelere özel akıllı ürünler

Yapay zeka destekli sunucu

ASUS, yapay zeka, veri analitiği ve yüksek performanslı bilgi işlem (HPC) uygulamaları için veri merkezlerine güç, kesintisiz hız ve esneklik sunmak amacıyla NVIDIA ile yaptığı iş birliğini sürdürüyor. ASUS, bu kapsamda NVIDIA A100 PCIe GPU, PCIe 4.0 genişletme ve OCP 3.0 ağ olanaklarına sahip yeni ESC4000A-E10 sunucusunu duyurdu. Daha hızlı işlem ve GPU performansı sunduğu ifade edilen ESC4000A-E10, yoğun kullanılan veri merkezlerinin daha hızlı çalışması ve toplam sahip olma maliyetini düşürmek için tasarlandı. Veri merkezi veya kurumsal şirket ortamlarında güçlü CPU çekirdeklerine, birden fazla GPU desteğine ve yüksek veri aktarım hızlarına ihtiyaç duyulan yapay zeka, HPC ve VDI uygulamaları için tasarlanan ESC4000A-E10, dört adet yüksek performanslı çift yuva GPU veya sekiz adet tek yuva GPU desteğiyle GPU tabanlı performans sağlıyor. Yeni model NVIDIA Ampere mimarisini temel alan en son NVIDIA A100 PCIe GPU'lara, Tesla T4 ve Quadro® grafik işlemcilerine destek veriyor.



AKILLI EV SİSTEMLERİ

Legrand, Netatmo IoT (Nesnelerin İnterneti) ürünleri ile yaşam alanlarını güvenlik, enerji, hava kalitesi ve hava durumu alanlarında kolaylaştırmayı hedefliyor. Akıllı alarm sistemleri, akıllı termostat ve radyatör vanalarına kadar her alanda ev teknolojilerinde ürünleri bulunuyor. Akıllı alarm sistemleri, iç ve dış kameralar, duman alarmı ve siren ürünleri evin güvenliğini sağlıyor. Ayrıca Netatmo kameralarının en önemli özelliklerinden birisi olan yüz tanıma özelliği sayesinde aile fertlerini, evcil hayvanları ve araçları tanıtabilme olanağından yararlanabiliyorsunuz. Yaşam alanlarımızda, hava kalitesi ve temizliği çok önemli bir yer kapsıyor. Özellikle bebekli ya da solunum yolu rahatsızlığı olanlar için Netatmo, mobil uygulamadan da eşzamanlı olarak kontrol edebileceğiniz sistemi ile evi ferah ve temiz tutmanıza yardımcı oluyor. Netatmo IoT ürünleri, Apple HomeKit, Google Home ve Amazon Alexa gibi sesli asistanlarla uyumlu ve hava durumu ile ilgili daha ayrıntılı bilgiler elde etmenizi sağlıyor.



DATA TRAFİĞİNİ YÖNETİYOR

Üretimde ileri teknoloji makine, robot ve sensör kullanımını yaygınlaştıran Sanayi 4.0 ile birlikte akıllı fabrikalar yaratmak için iletişimi kolaylaştıran ağ teknolojileri daha da önemli hale geldi. Zaman Duyarlı Ağ (TSN-Time Sensitive Network) teknolojisi ise geleceğin fabrikalarına yönelik endüstriyel ethernet için kilit bir rol oynuyor. Zaman Duyarlı Ağ teknolojisi, fabrikalardaki iletişim ve kontrol süreçlerinde performans ve fonksiyonelliği güçlendiriyor. Ancak günümüzde bir ağ teknolojisinin sürekli artan data trafiğini işlemekten çok daha fazlasını sunması gerekiyor. CLPA'nın yeni teknolojisi olan CC-Link IE TSN de bu noktada devreye giriyor. Zaman Duyarlı Ağ teknolojisinden yararlanan CC-Link IE TSN, çevrimsel verinin acilen aktarılması gerektiğinde acil olmayan trafiği geçici olarak durduruyor. Sonuç olarak zaman duyarlı veriler yüksek öncelikli trafik için ayrılmış zaman aralığında iletilebiliyor. Bu sayede kritik ve kritik olmayan data trafiği eş zamanlı ve verimli bir şekilde var olabiliyor.



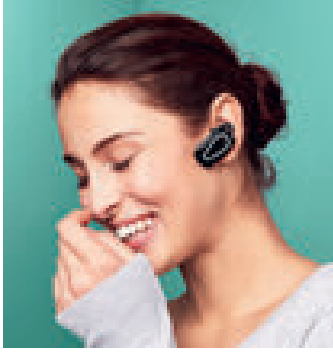
Geleceğin dünyasına hazır olmak için işletmeler teknolojik altyapılarını akıllı ürünlerle donatmak durumunda. Yapay zeka destekli sunucu, tesislere özel endüstriyel robot, data trafiğini yöneten ağ teknolojisi bunlara birer örnek.

HER YERDE ERIŞİM İÇİN KULAKLIK

Bluetooth'lu kulaklıklar, arabada, yolda erişilebilir olmak isteyenler, evde çalışanlar için pratik bir çözüm sunuyor. Bu ürünlere bir yenisini de Tchibo ekledi. Tchibo, evde çalışanlar ve arabada direksiyon başındayken güvenli bir şekilde telefonla konuşmak isteyenler için USB şarj istasyonlu, bluetooth'lu kulak içi kulaklık sistemini piyasaya sundu. 12 ve 24

Volt bağlantılar için uygun 2 USB girişi olan şarj istasyonu sayesinde araçta da kolayca şarj olabilen Tchibo Kulak içi Kulaklık Sistemi, tek tuşa açılarak gelen aramalara yanıt verilebiliyor. Bir arama olduğunda sadece kulaklığı

şarj istasyonundan çıkarak otomatik bir şekilde aramayı cevaplayabilirsiniz. Bluetooth özelliği sayesinde diğer cihazlarla da bağlantı kurabilen kulaklık sistemi, rahat, pratik ve güvenli bir şekilde telefon görüşmelerinizi yapmanıza yardımcı olmayı hedefliyor. Tchibo USB şarj istasyonlu kulak içi kulaklık fiyatı ise 109,95 TL.



ÜRETİMİ VERİMLİ HALE GETİRİYOR

Yapay zeka teknolojisi, dijital bir üretim sisteminin topladığı tüm verilerden anlamlı sonuçlar çıkararak üretime verim, kalite ve hız getiriyor. Doruk'un geliştirdiği Üretim Yönetim Sistemi ProManage sistemi de üretime dayalı tüm süreçlerin verilerini toplayan yapay zeka teknolojisiyle birlikte bu verilerden çıkan anlamlı sonuçlar sayesinde kullanıcılarının makine arıza tahmini gibi üretim sorunlarını önceden fark edip üretime tam hâkimiyet sağlayabildiği iddiasında. IoT, artırılmış gerçeklik, makine öğrenmesi teknolojilerinin yanı sıra yapay zeka teknolojisiyle de tam entegre olan üretim yönetim sistemi ProManage sistemiyle yapay zeka teknolojilerinden alınan geribildirimler ve çıkarılan sonuçlarla kullanıcılara gerekli aksiyonlar zamanında aldırılabilir. Bu sayede şirketin aktardığına göre, olası sorunlar oluşmadan önleniyor, kayıplar azalıyor, iş verimi ve üretim miktarı artıyor, üretim hızlanıyor ve maliyet ciddi oranda düşüyor.



OTOMATİK BASKI YAPIYOR

Canon, iş ortağı Fotoba ile geliştirdiği, üretim sürelerini kısaltırken ürünlerin kalitesini arttırdığını açıkladığı UVgel Wallpaper Factory ürününü sundu. Colorado geniş formatlı rulodan ruloya yazıcının ön kısmına Fotoba Jumbo Rulo medya yükleyici (JRL) entegre edilmesiyle oluşturulan UVgel Wallpaper Factory, modüler bir iş akışı çözümü sunuyor. Canon Colorado yazıcıya bağlanan Fotoba Kesici XLD 170 WP ve Sarııcı REW 162 sayesinde oluşan UVgel Wallpaper Factory, baskısı yapılan ürünün özel boyutlarda ve uzunluklarda otomatik olarak oluşturulmasını sağlıyor. Yerleşik şeritleme ünitesi sayesinde bu işlem yazdırma, kesme, geri sarma ve bantlama evrelerinden oluşan basit bir sistemle çözülüyor. Bu sayede duvar kağıdı ruloları baskı işlemi biter bitmez teslim edilmeye hazır oluyor. UVgel Wallpaper Factory, Colorado'nun açık ara yüz yapısı sayesinde mevcut iş akışına entegre edilebiliyor ve bu sayede kullanıcıya farklı tedarikçilerden giriş ve çıkış çözümleri seçme olanağı sunuyor.



Tesislere özel endüstriyel robot

Günümüzde endüstriyel robotlar; elektronik, otomobil, ilaç, gıda, içecek ve sağlık ürünleri üretimi başta olmak üzere pek çok farklı alanda her geçen gün daha fazla kullanılıyor. Üretim tesislerinde çalışanlar arasında yeterli sosyal mesafenin sağlanması gibi son dönemde ortaya çıkan ihtiyaçların karşılanması noktasında da insanlarla iş birliği içinde çalışan robotlara duyulan talebin artması bekleniyor. Verimin artması, maliyetlerin azalması, çevreye katkı ve sosyal mesafe konularındaki ihtiyaçlara yanıt olarak Mitsubishi Electric, yeni MELFA ASSISTA serisi kolaboratif robotları ve RT VisualBox mühendislik yazılımını piyasaya sundu. Mitsubishi Electric; şirketlerin robotik sistemlerini hızlı, sezgisel ve daha düşük maliyetlerde kurmalarına, hızla değişen iş ortamları ve sosyal ihtiyaçlara esnek bir şekilde yanıt vermelerini hedefliyor. Yeni kolaboratif robot serisi, sağladığı üretim optimizasyonu ile enerji tüketiminin azaltılmasına yardımcı olacak ve çevreye katkıda bulunacak.



“YENİ PROJELERE ODAKLANIYORUZ”

Dijital dönüşüm yolculuğunu ‘dijital perakende’ konsepti ile başlatan CarrefourSA, önümüzdeki dönemde müşterilerin marketlerde daha az kişiye temas ederek alışveriş yapmasını sağlayacak projelere odaklanacak. CarrefourSA Genel Müdürü Kutay Kartallioğlu, “Salgınla birlikte hayatımız, tam anlamıyla dijitalleşme dönemine girdi” diyor.

Ayşegül Sakarya Pehlivan



Türkiye hipermarket kavramıyla Fransız perakende zinciri Carrefour’un 1993 yılında İçerenköy’de ilk mağazasını açmasıyla tanıştı. 1996 yılında Carrefour’la Sabancı Holding’in güç birliği yapmasıyla CarrefourSA markası ortaya çıktı. Bugün 52 ilde 643 marketiyle hizmet veren CarrefourSA, mağazalaşma konusunda olduğu gibi dijitalleşme konusunda da farklılaşmaya çalışıyor. Dijital dönüşüm yolculuğunu ‘dijital perakende’ konsepti ile başlatan şirket, bu kapsamda marketlerinde self servis kasalar, self servis teraziler, dijital ekranlar, kiosklar gibi hizmetler devreye aldı. Pandemi süreci şirketin hem önceki uygulamalarının meyvesini topladığı hem de yeni uygulamalar hayata geçirdiği bir dönem oldu. Marketlerde ve Carfoursa.com’da müşteri odaklı birçok yeni uygulama başlatıldı.

CarrefourSA Genel Müdürü Kutay Kartallioğlu şu bilgileri veriyor: “Yeni projelere odaklanıyoruz. Örneğin pandeminin başlangıcıyla birlikte 60 yaş üzerindeki müşterilerimizle sağlık çalışanlarına yönelik ola-

rak Öncelikli Teslimat sistemi başlattık. Sağlık çalışanlarına özel indirim uygulamasının yanı sıra mağazalarımızda özel kasa hizmetini devreye aldık. Alo Sipariş hizmetimiz ile müşterilerimizin yakınlarındaki marketi arayarak siparişlerini verdiği ve bu siparişlerin gün içinde kaplarına teslim edildiği hizmet noktalarını yaygınlaştırdık.”

Yakın zamanda başlatılan Markette Hazır (Click & Collect) hizmeti kapsamında da müşteriler, online market Carfoursa.com üzerinden siparişlerini verip aynı gün içinde kendilerine en yakın marketten kasada sıra beklemeden siparişlerini teslim alabilir hale geldi.

e-İRSALİYE ÜZERİNDE ÇALIŞIYOR

CarrefourSA bünyesindeki farklı birimlerden 10 çalışan dijital dönüşüme odaklanıyor. Şirket önümüzdeki dönemde ihtiyaçlar doğrultusunda yeni çözümler üzerinde çalışıyor. Önümüzdeki dönemde müşterilerin marketlerde daha az kişiye temas ederek alışveriş yapmasını sağlayacak projelere ve depodan satış için kullanılacak ‘in-store ordering’ (mağaza içi sipariş) uygulamalarına ağırlık verilmesi planlanıyor. Ayrıca dinamik fiyatlandırma konularında da



Gıda perakendesinde öne çıkan başlıklar

SAĞLIK VE HİJYEN Pandemiden bu yana sağlık ve hijyen ürünlerine artan talebin devam edeceğini düşünüyoruz. Doğru beslenme, sağlıklı gıda, gıda takviyeleri başta olmak üzere sağlıklı beslenme odaklı ürünler daha ön planda olacak.

GÜVEN DUYGUSU Salgınla birlikte geleceğe dair oluşan belirsizlik, güven duygusunu öne çıkardı. Müşteriler kalite ve güven dolayısıyla hem alışveriş tercihlerini hem de alışveriş yaptığı platformları değiştirdi. Dijital platformlar vasıtası ile hızlı ve kolay alışveriş hizmetlerine talep arttı.

KENDİN YAP Evde kaldıkça aile bireyleri, kendin yap mantığı ile hem yemek yaptılar hem eğlendiler hem de hobileriyle uğraştılar. Örneğin son dönemde evlerde tamirat işleri, başta ekmek olmak üzere çeşitli unlu

mamullerin pişirilmesi, saç kesimi büyük oranda arttı.

DİJİTALLEŞME Salgınla birlikte hayatımız, tam anlamıyla dijitalleşme dönemine girdi. Dijitalleşmeyi, online marketimizde çok net gözlemleyebiliyoruz. Carrefoursa.com'da ve online market mobil uygulamamızda ziyaretçi trafiği, yüzde 100'den fazla artış gösterirken günlük gönderim kapasitemiz 6 katına çıktı.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK Tüm bu başlıkların devamı için sürdürülebilirlik önemli... Artık hayatımız, eskisi gibi olamayacak. Doğanın ve insan sağlığının önemini daha iyi anladık. Artık doğaya dönüş, çevre sağlığı başta olmak üzere sosyal fayda kapsamında neler yapabileceğimize daha çok odaklanmalı, fikirler üretip hayata geçirmeliyiz.

çalışmalar devam ediyor. İş dünyasında en çok tüketilen maddelerin başında kağıt geliyor. Sürdürülebilir bir çevre için dijital dünyanın getirisini olarak e-Fatura ve e-Arşiv uygulamalarını kullanmaya başlayan şirket, e-İrsaliye projesi üzerine çalışmaya devam ediyor.

TRAFİK YÜZDE 100 ARTTI

Salgınla birlikte online siparişlerin artması Carrefoursa.com'un trafiğine de yansdı. Carrefoursa.com'un ziyaretçi trafiği, yüzde 100'den fazla arttı. Günlük gönderimler altı katına çıkarırken kapasite 10 kata kadar artırıldı. Mobil uygulama indirme adedinde beş kat artış oldu. Carrefoursa.com'un şirketin cirosunun içindeki payı yüzde 2'den yüzde 5'e yükseldi. Günlük 6 bin sipariş teslim eden şirketin aylık 7 milyon Carrefoursa.com ziyaretçisi bulunuyor. Kartallıoğlu, "Pandemi öncesinde marketlerimizden alışveriş yapıp pandemi ile birlikte online marketimizi tercih etmeye başlayan müşterilerimizin yüzde 50'sinin pandemi sonrası normal market yerine yine Carrefoursa.com'dan alışveriş yapacaklarını düşünüyoruz" diyor.

Yaz mevsimi ile birlikte yazlık bölgelerdeki nüfus artmasıyla şirket, bu bölgelerdeki market ve Carrefoursa.com operasyonlarını hızlandırmaya başladı. Kontrollü sosyal hayat dolayısıyla

otel gibi konaklama yerlerinden ziyade tekneler tercih edildiği için marinalardaki marketlere odaklanıldı. CarrefourSA Mavi teknesi bu yaz da Göcek ve çevresindeki teknelere hijyen kuralları çerçevesinde hizmet götürecektir. Kartallıoğlu, devam eden normalleşme süreciyle birlikte yeni marketleri de hizmete açmaya devam edeceklerini söylüyor.

TİGEM'LE İŞBİRLİĞİ

Pandemi döneminde ürün tedariki tüm perakendeciler için en önemli başlıklardan biri oldu. Bu süreçte yerli üretime ve yerel üretime yönelik yapılan projeler şirketlere büyük katkı sağladı. Kutay Kartallıoğlu, "Geçtiğimiz yıllarda "Yerli Tohum – Taze Mahsul" projesi ile kooperatiflerin çatısı altındaki çiftçilere sözleşmeli çalışma modeli ile verdiğimiz desteği, bu yıl Tarım ve Orman Bakanlığı, TİGEM ve TAGEM ile işbirliği gerçekleştirerek artırdık" diyor. Şirket, alım garantisi ile çalıştığı sözleşmeli çiftçilere tohumdan ekime, hasattan ürünlerin reyonla geliş aşamasına kadar her konuda eğitim desteği vererek ürünlerde verim kaybının da önüne geçiyor. CarrefourSA Türkiye'nin birçok bölgesinden 8 bine yakın çiftçi ile çalışarak aylık ortalama 10 bin tona yakın yaş sebze – meyve alımı gerçekleştiriyor.

"GLOBALE AÇILMAYI HEDEFLİYÖRÜZ"

B2F; ERP ve BI çözümlerinin satış, uygulama, uyarlama ve destek faaliyetlerini sürdürüyor. B2F Yönetici Ortağı Ayhan Özbay, son üç yılda cironun yıllık ortalama yüzde 145 arttığını, 2020'yi de yüzde 58 büyümeye kapatacaklarını söylüyor. Özbay, "Bulut sistemleri üzerinden çalışan ve hızlı adapte edilebilen çözümlere yatırımlarımızla globale de hizmet vermeyi hedefliyoruz" diyor.

Ceren Oral Balaban



ERP sektörüne yeni bir soluk getirme amacıyla 2015'te Ayhan Özbay ve İler Erdoğan tarafından kurulan B2F, danışmanlığı yaptığı kurumsal kaynak planlama (ERP) ve iş zekâsı (BI) çözümlerinin satış, uygulama, uyarlama ve destek faaliyetlerini sürdürüyor. Hizmetlerini; 'ERP/BI Danışmanlığı', 'Destek', 'Dış Kaynak Kullanırma' ve 'İhtiyaca Özel Çözümler' olmak üzere dört ana başlıkta toplayan şirket, 2015'ten bu yana proje sayısını yüzde 400 artırmayı başardı.

B2F Yönetici Ortağı Ayhan Özbay, 50'nin üzerinde şirkete hizmet verdiklerini, danışmanlığını yaptıkları ürünlere, lisanslama ve uygulama/uyarlama süreçlerindeki esneklik sayesinde, her ölçekten şirketin erişilebilmesinin mümkün olduğunu söylüyor. Özbay, "Yatırımımızı insan kaynağına, hizmetlerimizin iyileştirilmesine ve AR-GE'ye yapıyoruz. Yine ürün satışları, kiralama modeliyle hizmet/ürün sağlama, özel uygulamalar geliştirme, uzun dönem destek ve bulut teknolojilerine yatırımlarımız var" diyor. e-Dönüşüm uygulamalarını stratejik hedef olarak belirlediklerinden de bahseden Ayhan Özbay, e-Dönüşüm ürünlerinin hazırlanma-



sında ve uygulanmasında bulut teknolojilerini ve mobiliteyi temel aldıklarını kaydediyor. Ayhan Özbay ile B2F'nin hizmetlerini, yatırımlarını ve hedeflerini konuştuk.

B2F'yi tanıyabilir miyiz?

B2F, Microsoft'un ERP ve BI çözümlerinde 16 yıllık deneyimi olan İler Erdoğan ve benim tarafından ERP sektörüne yeni bir soluk getirme amacıyla 2015'te kuruldu. Şu anda 18 kişilik ekibimizle çalışmalarımıza devam ediyoruz.

Faaliyetleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

Danışmanlığını yaptığımız ERP ve BI çözümlerinin uçtan uca satış, uygulama, uyarlama ve destek faaliyetlerini sürdürüyoruz. Uzmanlığımız, Microsoft Dynamics ERP ve Power BI ürünleri üzerinde. Hizmetlerimizi; 'ERP/BI Danışmanlığı', 'Destek', 'Dış Kaynak Kullanırma' ve 'İhtiyaca Özel Çözümler' olmak üzere dört ana başlıkta toplayabiliriz. Tüm bu hizmetlerimizde, 'iş

ortağı' bakış açımızla, yüzlerce farklı projede edindiğimiz tecrübeyi, dünyada binlerce referansı olan ürünler üzerinde uygulayıp müşterilerimizde sürekli gelişimi destekleyecek hizmetler sunuyoruz.

Bu hizmetlerinizin ayrıntılarından bahsedermisiniz?

'ERP/BI Danışmanlığı' kapsamında, şirketlerin ERP veya BI uygulamalarına geçiş sürecinin planlanması, ürünlerin uygulanması, gerekliyse uyarlama yapılması ve devreye alımını sağlıyoruz. 'Destek' hizmetimizde, müşterilerimizin kullandığı üründen elde ettiği faydanın devamlılığının sağlanması amacıyla ek uyarlamalar, versiyon yükseltme, yeni modüllerin devreye alımı ve yeni gelişen müşteri ihtiyaçları doğrultusunda uçtan uca desteğimizi devam ettiriyoruz.

'Dış Kaynak Kullanırma' hizmetimizle, müşterilerimizin ihtiyaçlarına bağlı olarak uzman kadromuzu, müşterilerimize uzun soluklu projelerinde dış kaynak olarak sunuyoruz. Bu sayede müşterilerimize, insan kaynağı yatırımı yapmadan projelerini başarıyla tamamlamalarına destek oluyoruz. 'İhtiyaca Özel Çözümler' için sunduğumuz hizmet, sektörel veya müşteri özelindeki ek geliştirme/uyarlama çalışmalarını içine alıyor.

Nasıl bir farklılık yaratıyorsunuz?

'Uzun dönemli iş ortağı' mottomuz ve 'Business to Future' sloganımızla yürüttüğümüz faaliyetlerimizde, deneyimimizin tamamını güvenilir iş ortağı olma yolunda müşterilerimize sunuyoruz. Ekibimizdeki farklı bölümler için organik büyümeyi sağlamaya çalışıyoruz. AR-GE faaliyetlerimiz ve ekip üyesi gelişimi için her dönem belli bir bütçe ayırıyoruz. Şirketimizin gelir kaynaklarını farklılaştırıp çoğaltma hedefiyle, yeni trendlere uyum gösteriyoruz.

İlk günden bu yana ne kadar büyüdünüz? 2020 yıl sonu büyüme hedefiniz nedir?

Kurulduğumuz ilk yıldan bu yana ekip üye sayı-

mız yüzde 100'ün üzerinde, gerçekleştirdiğimiz proje sayımız yaklaşık yüzde 400 arttı. Ciromuzda ise son üç yılda yıllık yüzde 145 ortalama artış gerçekleştirdik. Salgın nedeniyle 2020'nin ilk yarıyıldaki durgunluk, hedeflerimizi revize etmemize neden oldu. Ancak farklı gelir modelleriyle hareket etmeye dair önlemler neticesinde, 2020 sonunda ciromuzda 2019'a göre yüzde 58 artış öngörüyoruz.

Kaç şirketle çalışıyorsunuz?

50'nin üzerinde şirkete hizmet veriyoruz. Profesyonel hizmetler, e-Ticaret ve kimya sektörlerine özel çözümlerimiz olması nedeniyle ilgili sektörlerdeki uygulama süreçlerimiz kısaltmakla birlikte, her sektöre hizmet sunuyoruz. Danışmanlığını yaptığımız ürünlere, lisanslama ve uygulama/uyarlama süreçlerindeki esneklik sayesinde, her ölçekten şirketin erişebilmesi mümkün. Hizmetimizin bulut teknolojilere uyumuyla birlikte, ilk yatırım maliyetlerinde de avantajları var.

Öne çıkan hedefleriniz neler?

Bulut sistemleri üzerinden çalışan ve kiralama metoduyla hızlı adapte edilebilen çözümlere yaptığımız yatırımlarla, globale de hizmet vermeyi hedefliyoruz. Ayrıca şu aşamada olmasa da yatırım almak da uzun vadede hedeflerimiz dâhilinde.

Yatırımlarınızın odağında ne var?

Yatırımımızı insan kaynağına, hizmetlerimizin iyileştirilmesine ve AR-GE'ye yapıyoruz. Yine ürün satışları, kiralama modeliyle hizmet/ürün sağlama, özel uygulamalar, uzun dönem destek ve bulut teknolojilerine yatırımlarımız var. Salgının etkisini devam ettirmesi veya artırması durumunda, AR-GE faaliyetlerimizin planlamasını öne almayı veya gerekirse artırmayı da düşünüyoruz.

e-Dönüşüm'de neler yapıyorsunuz?

e-Dönüşüm uygulamalarını stratejik hedef olarak belirledik. e-Dönüşüm ürünlerinin hazırlanmasında ve uygulanmasında bulut teknolojilerini ve mobilitayı temel alıyoruz. Çözümlerimizin bir kısmı yasal mevzuatın gerektirdiği e-Fatura/e-Defter gibi finansal/operasyonel çözümleri kapsıyor. Operasyonel mükemmellik kapsamında şirket içi süreçlerin (e-Onay, e-Bildirim, e-İmza gibi) verimli hale getirilmesi, şirket dışı ilişkilerde ise kurumsal ve verimli iş ilişkileri yaratacak çözümler hazırlıyoruz.

"QNB eFinans'tan gerekli desteği her zaman aldık"

"QNB eFinans ile B2F'nin kurulduğu günden bu yana iş ortaklığımız sürüyor. QNB eFinans'ın çözümleri ile B2F'nin çözümlerinin tam uyumlu çalışması konusunda ortaklık yapıyoruz. QNB eFinans'ın iş ortaklığımızın ilk gününden beri gösterdiği esnek fiyatlandırma modelleri, teknik ve ticari açıdan yardımları ve uyumlu çalışma metodu ile hızlı dönüşlerini düşündüğümüzde ortaklığımızın başarıyla ilerlediği inancındayız. QNB eFinans'tan gerekli desteği her zaman aldık ve bundan sonra da alacağımızdan eminiz."

"PANDEMİYE RAĞMEN YÜZDE 20 BÜYÜYECEĞİZ"

Ankara Hacettepe Teknokent'te e-Fatura, e-Arşiv, e-Defter, e-İrsaliye, e-Müstahsil, e-Mutabakat gibi alanlarda çözümler üreten Lupe Yazılım, henüz çok yeni bir girişim olmasına rağmen hızlı büyüyor. Lupe Yazılım, geçen yıl yüzde 65 büyürken, bu yılda pandemi koşullarına rağmen yüzde 20 büyüme hedefliyor.

Sibel Atik satik@ekonomist.com.tr



Dijital dönüşüm çok hızlı ilerliyor... Neredeyse her gün yeni bir teknolojiyle karşılaşıyoruz. Pandemi sürecinde şirketlerin dijitalleşme adımları da aynı hızda ilerliyor. Hacettepe Teknokent bünyesinde geliştirdiği e-Fatura, e-Arşiv, e-Defter, e-İrsaliye, e-Müstahsil, e-Mutabakat gibi alanlarda şirketlere özel çözümler üreten Lupe Yazılım, henüz çok yeni bir girişim olmasına rağmen hızlı büyüyor. Şirketlere dijital dönüşüm ve SAP danışmanlığı alanında hizmet vermek üzere dört yıl önce kurulan Lupe Yazılım, geçen yıl yüzde 65 büyürken, bu yılda pandemi koşullarına rağmen yüzde 20 büyüme hedefiyle çalışıyor. Yaptıkları işi müşterilerin dijital dönüşüm koçluğu olarak özetleyen Lupe Yazılım Kurucu Ortağı Ethem Emrah Tali, yeniliklerin içine girebilmenin cesaret gerektirdiğini söylüyor. Yenilikleri takip edip, fayda sağlayacağını gördükleri alanlarda şirketleri bu yeni teknolojilerle tanıştırdıklarını anlatan Ethem Emrah Tali ile dijital dönüşüm yolculuğundaki hizmetlerini konuştuk...

Henüz dört yıl önce kurulan Lupe Yazılım, bugün hangi noktaya geldi? Bir yatırım desteği aldı mı?

Lupe Yazılım 2016 yılında Ankara'da kuruldu. SAP danışmanlığı ve dijital dönüşüm alanlarında butik bir

firma olarak faaliyet gösteriyoruz. Ankara'nın SAP Partner ekosistemine kayıtlı ilk ve tek danışmanlık şirketiyiz. Ankara'da bulunan firmalara danışmanlık verme hedefiyle çıktığımız yolda şu an Türkiye'nin birçok ilinde, farklı sektörlerden müşterilere, vermekte olduğumuz hizmetlerimizle ve geliştirdiğimiz ürünlerimizle büyüyerek ilerliyoruz.

Hangi alanda hizmet veriyorsunuz? Sunduğunuz hizmette yarattığınız fark nedir?

SAP projelerinin hayata geçirilmesi, bakım destek faaliyetleri, sistem kurulumları gibi danışmanlık hizmetleri vermekteyiz. Bunların yanı sıra Hacettepe Teknokent bünyesinde geliştirdiğimiz e-Dönüşüm ürünlerimizin (e-Fatura, e-Arşiv, e-Defter, e-İrsaliye, e-Müstahsil, e-Mutabakat) kurulumunu yapıyoruz. Diğer rakiplerimizden bizi ayıran en büyük fark müşterilerimizin seslerine kulak verip hızlı bir şekilde çözüm üretiyor olmamız. Gelen her türlü talebi, olumlu ve olumsuz yorumu irdeleyip gereken adımları atıyoruz.

Pandemi süreci sizi nasıl etkiledi? 2020 yılı için büyüme planınız nedir?

Aslında pandemi süreci bizi biraz dolaylı etkiledi. Yaptığımız işin doğası gereği firmalarla hali hazırda uzaktan çalışmaya alışkınız. Yani çoğu zaman müşteri



“e-Dönüşüm ürünlerini QNB efinans ile yapıyoruz”

e-Dönüşüm tarafında ise fatura, irsaliye, defter, mutabakat vb. süreçlerini dijital ortama taşıyan şirketler ilk olarak evraklarını tozlu raflarda muhafaza etmekten kurtuluyorlar. Bunun yanı sıra tüm bu e-belgelerini toplu olarak yönetip raporlayarak iş süreçlerini kıyas kabul etmeyecek oranda hızlandırıyorlar. Dijital dönüşüm sadece şirketlere değil yaşadığımız dünyaya da fayda sağlıyor. 1 ton kağıt için 17 ağaç kesiliyor. Ülkemizde 6 milyon ton yıllık kağıt tüketimi var. Kesilen ağaç miktarını telaffuz edilemeyecek kadar yüksek oranda... Lupe Yazılım Kurucu Ortağı Seçkin Karabacak, çevre etkisinin yanı sıra gelinen noktada artık klasik muhasebe programları şirketlere yetersiz hale gelmeye başladığına işaret ediyor. Şirketlerin iş akışlarını



yalınlaştırmak, kurallar koymak ve süreçler arası entegrasyon noktalarını doğru belirleyerek ERP sistemi kurmanın çok önemli hale geldiğini söyleyen Karabacak, SAP platformu üzerinde çalışmakta olan tüm e-dönüşüm ürünlerini QNB eFinans ile entegre olarak geliştirdiklerini dile getiriyor. Karabacak şöyle devam ediyor: “QNB eFinans bildiğiniz gibi ülkemizdeki en büyük dijital dönüşüm özel entegratörlerinden birisi. Yaptığımız projelerde birbirimize her türlü desteği sunuyoruz. Müşteri portföyümüzü geliştirmek konusunda da uyumlu bir çalışma içerisindeyiz. Bu uyumlu çalışmanın ürünlerini de karşılıklı olarak almış olmamız gelecekteki çalışmalarımız için heves uyandırıcı oluyor.”

lokasyonuna gitmemize gerek kalmıyor. İnternetin ve bilgisayarın olduğu herhangi bir yer bizim ofisimiz konumunda. Çok farklı sektörlerden müşterilerimiz bulunuyor. Bu süreçten hiç etkilenmeyen müşterilerimiz de oldu, üretime ara verenler, fabrikasını geçici süre kapatanlar, faaliyetine devam etmesine rağmen projeleri geçici süre askıya alan müşterilerimiz de oldu. Her sektör pandemi-den farklı şekilde etkilendi. Müşteri ve sektör yelpazemizin geniş olması sebebiyle biz pandemi sürecinden olumsuz etkilenmedik. Her kriz, içinde gelişme olanağı barındırır felsefesiyle pandemi sürecini yönetiyoruz. Ciro anlamında geçen yıl yüzde 65’lik büyüme kaydettik. Bu yıl da yüzde 20’lik bir büyüme hedefimiz var. İlk 6 aylık rakamlara baktığımızda hedefi tutturmuş durumdayız. Yıl sonuna da bu doğrultuda ulaşmayı hedefliyoruz.

Şirketlere dijital dönüşüm yolculuğunda nasıl bir destek sunuyorsunuz? Pandemi sürecinde verdiğiniz hizmete yeni bir açılım eklendi mi? Şirketlerin taleplerinde nasıl bir değişim gözlemlediniz?

Dijital dönüşüm çok hızlı ilerliyor. Neredeyse her gün yeni bir teknolojiyle karşılaşılıyor ve bunu yakından takip etmemiz gerekiyor. Müşterilerimizin dijital dönüşüm koçluğunu üstleniyoruz, diyebilirim. Yeniliklerin içine girebilmek cesaret gerektiriyor. Biz de bu anlamda müşterilerimize güven, bilgi ve olanak sağlayarak onların yanında oluyoruz. Yenilikleri takip edip, fayda sağlayacağını gördüğümüz noktalarda onları bu teknolojilerle tanıştırıyoruz. Pandemi sürecinde çoğu müşterimiz ofisine gidemedi. Daha önceden genellikle müşteri lokasyonunda yaptığımız analiz ve eğitim gibi süreçleri online platforma taşıdık ve çeşitli uygulamalar aracılığı ile hizmetlerimizi kesintisiz sürdürdük.

Dijitalleşme yönünde adım atmak isteyen şirketlere tavsiyeleriniz ne olur? İlk adımı nasıl atmalılar?

İlk adım her zaman zordur fakat biraz cesaret diyoruz. Bilgi sahibi olmak cesur olmayı destekler. Dijitalleşme konusunda bilgi edinmek istedikleri her noktada müşterilerimize anında bilgi akışı sağlıyoruz. Sonrası kendiliğinden geliyor. Dijitalleşme yolunda e-Dönüşüm bizce en uygun başlangıç. Fatura, irsaliye vb. süreçleri dijital ortama taşımak firmalar için çok hızlı gerçekleştirebileceği ve karşılığında büyük fayda sağlayacağı güzel bir başlangıç oluyor.

Siz yazılım şirketi olarak dijital dönüşüm konusunda ne gibi adımlar attınız bugüne kadar?

Lupe olarak 10’dan fazla sektörde 30’un üzerinde müşteriye dijital dönüşüm konusunda hizmet verdik ve vermeye de devam ediyoruz. Gerek SAP danışmanlığı konusunda gerekse e-Dönüşüm konusunda müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda optimum çözümler sunuyoruz.

Yazılımınızı daha çok hangi sektörler kullanıyor?

SAP ERP yazılımı global bir yazılım ve tüm sektörlerde hitap eden modüler bir yapıya sahip. Herhangi bir sınırı olmamakla birlikte üretim yapan firmalar ağırlıklı olarak kullanıyor, diyebiliriz.

Önümüzdeki dönemde dijital dönüşüm konusunda atacağınız yeni adımlar nelerdir, projeleriniz veya üzerinde çalıştığınız yazılım var mı?

Telefon, tablet gibi mobil cihazların kullanımı giderek yaygınlaşmakta. İş dünyasına yönelik mobil uygulamalar geliştirme konusunda yeni açılımlar üzerinde çalışıyoruz. En kısa zamanda bu uygulamaları aktif hale getirmeyi hedefliyoruz.

UZMAN GÖRÜŞÜ

QNB eFinans Kanal Satış ve İş Ortakları Bölüm Müdürü

İLKE ALTIN



E-DÖNÜŞÜMDE LİDER TÜRKİYE

Değerli Ekonomist Dergisi okuyucuları,

Bu yazıyı hazırladığım esnada Gelir İdaresi Başkanlığı'nca (GİB) Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği (Sıra No: 509)'da Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ Taslak, GİB internet sitesinde duyurulmuştu. Bu değişiklik taslağına dair daha birçok teknik geliştirme olacağından ötürü müteakip aylardaki yazılarıma saklamayı tercih ettim. Bu ayki göreceli sakinlikte de ülkemizdeki elektronik malî uygulamaları dünyanın farklı coğrafyalarıyla karşılaştırmak istedim. Bu yazıda tüm dünya ülkelerini ve uygulamaları kapsamak mümkün olmasa da güncel ve ilginç bazı karşılaştırmalarla GİB tarafından yapılan yeniliklerin değerinin daha da net anlaşılacağını düşünüyorum.

ÇİN: HERKES MERSİN'E, BİZ TERSİNE

Çin tüm teknolojik gelişimi ve bağlantılı sistemlerine rağmen elektronik mali uygulamalar konusunda bambaşka bir dünyaya sahip. Ancak ticari faturalarda kağıt hâlen hakim durumda. En son geçen yıl bu zamanlarda ticari e-Faturaya olumlu bakan Çin'de, herhalde malûm sebeplerle pek bir ilerleme olmadı. Çin'de hepimizin sıkça duyduğu muhtelif ödeme firmaları, sohbet programlarıyla ödemeler, cep telefonu ile fiziksel ödemeler gibi birçok yapı mevcut. Bu ödemelerin belgelendirmesinde yine Çin tüketicilerin alanında çok ilerlemiş bir yapıya sahip. Tüketicilere satış yapan firmalar matbu bir belge olmadan doğrudan,

mesela telefon ekranlarına belgeleri yollayabilmekte. Özellikle tüketicilerin bu belgeleri dijital saklaması için telekomünikasyon firmalarının saklama çözümleri sunuyor.

Ülkemizde gelecek uygulanabilecek "e-Fiş" gibi uygulamaların veya Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi'ne dayanak olan 507 sıra no'lu Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği'nin teknik sürecinin sonlanması ve piyasada çözümlerin artarak işletmelerce benimsenmesi sonucunda aynı zamanda tüketicilere e-Belge saklama çözümlerinin değişik kurumlarca sunulmasını bekleyebiliriz.

YENİ DÜNYA

Latin Amerika ülkeleri ülkemizden daha eski e-belge uygulamalarıyla bu yazının karşılaştırma konusu olmamakla beraber, Kuzey Amerika bu konuda şu an dünyadaki en geri noktada denebilir. Teknolojideki tüm hakim pozisyonlarına rağmen bu ülkelerde hâlen çek gibi finansal enstrümanlar geçerli olduğu gibi fatura da hâlen kağıt. Tabii bu iki ülkenin fedaratif yapıları, ulusal uyumda "çalışıyorsa tamir etme / yenileme" anlayışı veya eyaletlerin özerk kalma çabası ilerlemede engel teşkil edebiliyor. Yine de girişimler yok değil: Kanada'da bazı Türk girişimciler Türkiye'den aldıkları bilgi ve tecrübe ile yerel hükümetleri elektronik mali uygulamalara heveslendiriyor. ABD'de ise 2016'de kamu faturalarını e-Faturaya çevirme isteğini

bildiren federal hükümet bu yolda ilerleme kat edememiş olsa da ABD Merkez Bankası Minneapolis Şubesi, bu konuda istekli bir şekilde Ticari Ödemeler Topluluğu adlı bir oluşumu desteklemeyi sürdürüyor. Özellikle bu hacmi büyük ticari pazarı fırsat olarak gören birçok Avrupalı e-Fatura hizmet sağlayıcısı bu alanda görüş ve destek vermeyi sürdürüyor.

YUNANİSTAN: KOMŞUDA ÇÖZÜMLER YAVAŞ

2018'de Avrupa E-fatura Hizmet Sağlayıcılar Derneği (EESPA) Genel Kurulu'nda, Yunan katılımıyla ülkelerimiz arası ortak fırsatları ve Türkiye'deki uygulamanın başarısını konuştuğumdan beri geçen iki yılı aşkın bir süre içerisinde batı cephesinde yeni bir şey yok. Tam da siz bu satırlar basıldıktan sonra 20 Temmuz 2020'de e-Fatura kullanmayı tercih eden Yunan firmaları bu faturaların raporlarını devlete bildirmeye başlayacak. Yunanistan'da gözlemlenen model İspanya'da ve Macaristan'da da görülen merkezi sistemden veri alışverişi yerine verilerin merkeze raporlanması üzerine. Yani bir nevi beyan sistemlerinin veri aktarımı sınırlarında çözümler. İlerleyen aylarda muhtelif mükellefleri sisteme alan Yunanistan yine de tüm sistemi beyan ve rapor üzerine inşa ediyor. Kamuya kesilen faturalar için bir veri standardı olmakla beraber kullanımı tamamen ihtiyarî durumda.

İTALYA: "F(UM)ARE COME UN TURCO"

İtalya, Avrupa Birliği içerisinde güncel, e-belge sistemlerine geçişte önemli bir test yatağı durumunda. İtalya'da benimsenen bir çok uygulama diğer Avrupa ülkelerince benimseniyor. Pek konuşulmasa da e-belge, özellikle de e-Fatura çevrelerinde, hızlı değişimiyle örnek olan Türkiye özellikle İtalya'nın elektronik mali uygulamalarda örnek aldığı bir ülke durumunda. İtalyan e-Dönüşümünden bahsederken, İtalyanca bir tabiri değiştirerek "Türk gibi iş yapmak" ifadesini kullanabiliriz. 2014'te kamu faturalarında e-Faturaya geçilirken, 2018'de hem ülkemizdeki SGK sürecine benzer şekilde sağlık sistemi siparişleri elektronikleştirildi hem de yine Türkiye'deki gibi tax-free faturalar e-Fatura sistemine aldı. 2019'da tüm ticari faturalaşmada e-Fatura diyen İtalya, bir tek ihracat işlemlerinde e-Faturayı zorunlu kılmayarak şu an için Türkiye'den bir farklılığa sahip oldu.

OKYANUSYA AVRUPA BİRLİĞİ'NE Mİ DAHİL?

Coğrafi olarak bu anlamsız gözükken önerme iktisadi gerçeklerle incelediğinde doğrulanmakta. AB'nin 2008'de kavramsal olarak ortaya koyduğu ve 2012 yılında başlattığı Avrupa kamu satın alma sistemi PEPPOL'u AB dışında 2018 yılında ilk benimseme kararı alan ülke Singapur oldu. Singapur 2019'da ulusal e-fa-

tura sistemlerini teknik olarak PEPPOL e-Fatura veri standardına uygun olarak başlattı ve tabii Avrupa kamu kurumları kadar genel AB üyeleriyle ticaret hacmi bu kararın en temel sebebi oldu. Diğer taraftan bu ülkede bu sistemlere girmek tercihli, ancak malî teşvikler sunuluyor.

Biraz güneydoğuya kaydığımızda resim biraz farklı. 2017'de bu bölgede hakim bir bankanın temsilcisi, elektronik mali uygulamaların bu Avustralya ve Yeni Zelanda ülkelerde benimsenme ihtimalini çok düşük görmekteydi. 1965'te İngiliz Milletler Topluluğu'ndan ayrılan Singapur'a nazaran Topluluk'a hâlen dahil bu iki ülke Brexit sonrası İngiltere ile yüksek bir ticaret hacminden ötürü PEPPOL'a cazip bakmaz diye düşünmüştüm. Ancak yanılmışım. 2019 Şubat'ında bu iki ülke, hizmet sağlayıcılara yetki vererek PEPPOL sistemini benimsediler ve bu projede ortak çalışmalar yapmaktalar.

20'nci yüzyıl ortalarından itibaren dünya üzerindeki söz sahipliği daha da azalan İngiltere bu üç eski müstemlekesini kaybederken kendisi hâlen trafiği sağdan götürmekte de ısrarlı. Bir yandan AB'yi terkeden, bir yandan buna pişman olan İngiltere'de ulusal sağlık kurumu 2016 başından beri sistemini, kamu kurumu olmasından da dolayı, PEPPOL standardında oluşturmuş durumda.

ULUSLARARASI UYUM SAĞLANIR MI?

Avrupa'da kamu satın almasına yönelik bu sistem yavaş yavaş özel sektörde bir standarta doğru yol alıyor. Özellikle Avrupa'daki bir çok e-Fatura servis sağlayıcısı farklı veri standartları ve tabii ülkeden ülkeye farklı yapılarla yol aldığından ülkeler arası ve aynı ülke içinde servis sağlayıcılar arasında bir iletişim henüz tam oturmuş halde değil. Bu açıdan PEPPOL, AB yasal erkinin standardı olması ve her ülkede olduğu gibi kamu ile faturalaşmanın ticari hacmin yüzde 60-70 bandında olması sebebiyle baskın çıkacaktır.

Tüm bu örneklerde de AB ile olan ticaretin PEPPOL sistemini seçmelerinde etken olduğunu görebiliriz. Bu durum ülkemizin Avrupa ile yoğun ticareti açısından etki yaratması muhtemel değil, zira ülkemizdeki elektronik mali uygulamalar bu örneklerle göre kayda değer bir geçmişe, yaygınlığa ve tecrübeye sahip. Diğer taraftan, söz konusu PEPPOL olduğunda şu detayı da not etmek gerek: ülkemizde kullanılan e-Belge veri standardı PEPPOL ile benzer temelden yola çıktığından gelecekte bu sistemle veri alışverişi dış ticaret açısından teknik bir bağlantı noktası olabilir.

Sağlıklı ve esen kalın.





MALİ YÜKÜMLÜLÜKLER TAKVİMİ

27 Temmuz 2020 Pazartesi

- 1-15 Temmuz 2020 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Haziran 2020 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Nisan 2020 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı (518 Sıra No.lu VUK GT 3. Maddesine göre mücbir sebep kapsamında olanlar)
- Gelir Vergisi Mükelleflerinin ve 518 Sıra Nolu VUK Tebliğinde belirtilen sektörlerde faaliyette bulunan Kurumlar Vergisi Mükelleflerinin, Ocak 2020 Dönemine Ait Elektronik Defter Beratlarının Yüklenmesi
- Nisan-Mayis-Haziran 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 Beyanname (Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesi dâhil) ile Beyanı (518 Sıra No.lu VUK GT 3. Maddesine göre mücbir sebep kapsamında olanlar)
- Gelir Vergisi Mükelleflerinin ve 518 Sıra Nolu VUK Tebliğinde belirtilen sektörlerde faaliyette bulunan Kurumlar Vergisi Mükelleflerinin, Şubat 2020 Dönemine Ait Elektronik Defter Beratlarının Yüklenmesi
- Haziran 2020 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname (Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesi dâhil) ile Beyanı ve Ödemesi
- GVK Geçici 61. Madde Uyarınca Hesaplanan Yatırım İndirimi Stopajının Beyanı (518 Sıra No.lu VUK GT 3. Maddesine göre mücbir sebep kapsamında olanlar)
- Gelir Vergisi Mükelleflerinin ve 518 Sıra Nolu VUK Tebliğinde belirtilen sektörlerde faaliyette bulunan Kurumlar Vergisi Mükelleflerinin, Mart 2020 Dönemine Ait Elektronik Defter Beratlarının Yüklenmesi
- Nisan-Mayis-Haziran 2020 Dönemine Ait Tevkifatların Muhtasar Beyanname (Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesi dâhil) ile Beyanı ve Ödemesi (GVK 98. Maddesinin 3. Fıkrasına Göre Üçer Aylık Beyanname Verme Hakkından Yararlananlar)
- Nisan 2020 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba) (518 Sıra No.lu VUK GT 3. Maddesine göre mücbir sebep kapsamında olanlar)
- Nisan-Mayis-Haziran 2020 Dönemine Ait GVK Geçici 67. Madde Kapsamında Yapılan Tevkifatların Beyanı ve Ödemesi
- Nisan 2020 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs) (518 Sıra No.lu VUK GT 3. Maddesine göre mücbir sebep kapsamında olanlar)
- Geçici Vergi Dönemleri Bazında Yükleme Tercihinde Bulunan Gelir Vergisi Mükelleflerinin ve 518 Sıra Nolu VUK Tebliğinde belirtilen sektörlerde faaliyette bulunan KV Mükelleflerinin Ocak-Şubat-Mart/2020 Dönemlerine Ait Elek. Defter Beratlarının Yüklenmesi
- Haziran 2020 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Mayıs 2020 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname (Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesi dâhil) ile Beyanı (518 Sıra No.lu VUK GT 3. Maddesine göre mücbir sebep kapsamında olanlar)
- Mayıs 2020 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)(518 Sıra No.lu VUK GT 3. Maddesine göre mücbir sebep kapsamında olanlar)
- Mayıs 2020 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs) (518 Sıra No.lu VUK GT 3. Maddesine göre mücbir sebep kapsamında olanlar)
- Mart 2020 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba) (518 Sıra No.lu VUK GT 3. Maddesine göre mücbir sebep kapsamında olanlar)
- Mart 2020 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs) (518 Sıra No.lu VUK GT 3. Maddesine göre mücbir sebep kapsamında olanlar)
- Mart 2020 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı(518 Sıra No.lu VUK GT 3. Maddesine göre mücbir sebep kapsamında olanlar)
- Ocak-Şubat-Mart 2020 Dönemine Ait GVK Geçici 67. Madde Kapsamında Yapılan Tevkifatların Beyanı (518 Sıra No.lu VUK GT 3. Maddesine göre mücbir sebep kapsamında olanlar)
- Mart 2020 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar Beyanname (Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesi dâhil) ile Beyanı (518 Sıra No.lu VUK GT 3. Maddesine göre mücbir sebep kapsamında olanlar)
- Ocak-Şubat-Mart 2020 Dönemine Ait Tevkifatların Muhtasar Beyanname (Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesi dâhil) ile Beyanı (GVK 98. Maddesinin 3. Fıkrasına Göre Üçer Aylık Beyanname Verme Hakkından Yararlananlar İçin) (mücbir sebep kapsamında olanlar)
- Ocak-Şubat-Mart 2020 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı (518 Sıra No.lu VUK GT 3. Maddesine göre mücbir sebep kapsamında olanlar)
- Haziran 2020 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Beyanı
- Mayıs 2020 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı (518 Sıra No.lu VUK GT 3. Maddesine göre mücbir sebep kapsamında olanlar)

28 Temmuz 2020 Salı

- Haziran 2020 Dönemine Ait 5602 Sayılı Kanunda Tanımlanan Şans Oyunlarıyla İlgili Veraset ve İntikal Vergisinin Ödemesi

4 Ağustos 2020 Salı

- Haziran 2020 Dönemine Ait Dijital Hizmet Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Birinci Dönem (Ocak-Şubat-Mart-Nisan-Mayis-Haziran) Ait Geri Kazanım Katılım Payının Beyanı ve Ödemesi
- 2019 Yılına İlişkin Yıllık Gelir Vergisi 2. Taksit Ödemesi
- Motorlu Taşıtlar Vergisi 2. Taksit Ödemesi
- Haziran 2020 Dönemine Ait Turizm Payının Beyanı ve Ödemesi
- Nisan-Mayis-Haziran 2020 Dönemine Ait Turizm Payının Beyanı ve Ödemesi
- Haziran 2020 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Haziran 2020 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
- Haziran 2020 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
- 7143 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 12. Taksit Ödemesi

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 alımı sonlandırılacaktır.

2022'ye
kadar
ücretsiz

Şubeye
gitmeye
gerek yok

Müşteri
olma
şartı yok

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.

