

“180 ÷lkeye antivir÷s ihraç ediyoruz”

Ekonomist

EKİM 2020

e-Dönüşüm

QNB
eFinans
katkılarıyla

**Hızlı büyüyen
11 dijital
girişimci**

✦
+
QNB
BEYOND
Hızlandırma
Programı'ndan
mezun olan
start up'lar



KOBİ'ler için Dijital Köprü'den dijital çözümler!

Şirketinizi dijitalleştirmek için ihtiyaç duyduğunuz bütün ürünler ücretsiz olarak QNB Finansbank'ta.



QNB Finansbank Dijital Köprü'nün çözümlerinden 2022 yılına kadar ücretsiz olarak faydalanmak için başvuruyu takip eden 3 ay içerisinde QNB Finansbank'ta vadesiz mevduat hesabı açılması gerekmektedir. Aksi takdirde 3 ay sonunda hizmet alımı sonlandırılacaktır.



Burcu Tuvay
btuvay@ekonomist.com.tr

Hızla büyüyecek 11 start up

QNBeyond Hızlandırma Programı 2'nci dönem mezunlarını verdi. Hızlandırma programları start up'lar için oldukça önem taşıyor. Zira bu programlarda girişimcilere geniş bir mentor havuzunun yanı sıra, ofis ve hibe desteği ayrıca iş ortaklığı fırsatları da sunuluyor.

QNBeyond'un bu dönem yatırım alan girişimcileri de oldukça dikkat çekici. Örneğin, avantajlı kurlardan döviz değişimi, yurtiçi ve yurtdışı komisyonuz para transferi yapan Varco, bankalar, emeklilik şirketleri, portföy yönetimi şirketleri ve aracı kurumlar için yapay zeka teknolojileri kullanarak Robo Danışman ve yatırım tavsiyeleri çözümleri sunan Akıllı Param, önümüzdeki dönemde konuşacağımız fintech girişimcileri arasında yer alacağı benziyor.

Pandemi ile birlikte uzaktan çalışma sistemi hayatımıza girdi. İşte bu noktada Piple yeni geliştirdiği ürün ile işletmelerin masa başı iş gücünün performans takibini, verimliliğini takip etmesini; iş güçlerinin birlikte çalışmasını, görev yönetimini ve iletişimini sağlıyor. Çağrı merkezlerinde yapay zeka kullanımı artmaya başladı. MindBehind da şirketlerin müşterileri ile iletişimlerinde WhatsApp gibi mesajlaşma çözümlerini kullanabilmeleri için ürünler ve servisler sunuyor.

Kapak haberimizde dijital dönüşümde potansiyel vaat eden 11 girişimcinin büyüme hedeflerini araştırdık. Herkese sevdikleriyle birlikte sağlıklı geçireceği bir ay dilerim.

Ekonomist HAFTALIK EKONOMİ VE SİYASİ HABER DERGİSİ

e-Dönüşüm

QNB
eFINANS



YAYINCI
Doğan Burda Dergi
Yayınçılık ve Pazarlama A.Ş.

GENEL MÜDÜR Cem M. Başar
YAYIN DİREKTÖRÜ Sedef Seçkin Büyük
YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ (Sorumlu) Talip Yılmaz
HABER MÜDÜRÜ Gözde Yeniova Saylak
GÖRSEL YÖNETMEN Özcan Çayçoşar

HABER MERKEZİ
E-DÖNÜŞÜM Burcu Tuvay
Ayşegül Sakarya Pehlivan (Haber Editörü),
Aram ekin Duran (Haber Editörü), Ceren Oral Balaban,
Levent Gökmen Demirciler, Özlem Bay Yılmaz, Sibel Atik
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
FINANS DİREKTÖRÜ Didem Kurucu
ETKİNLİK VE PROJE DİREKTÖRÜ Ali Erman İleri

REKLAM GRUPO BAŞKANI Nisa Aslı Erten Çokça
REKLAM GRUPO BAŞKAN YARDIMCISI
Seda Erdoğan Dal - İşil Bayşan Turan
REKLAM SATIŞ KOORDİNATÖRÜ
Neyran Çınar - Burcu Kevser Karaçam
REKLAM SATIŞ MÜDÜRÜ
Burcu Acavut - Maya Yılmaz - Ecem Arda
TEKNİK MÜDÜR Ayfer Kaygun Buka
Tel: 0 212 336 53 61 - 62
BÖLGELER SATIŞ MÜDÜRÜ Dilek Ünlü
Tel: 0212 336 53 72 Faks: 0 212 336 53 91
PROJE MÜDÜRÜ Selçuk Ergenç
Tel: 0 212 336 53 60 (3 hat) Faks: 0 212 336 53 90
REZERVASYON
Tel: 0 212 336 53 00/57/59 Faks: 0 212 336 53 92/93

ANKARA REKLAM SATIŞ MÜDÜRÜ
Beliz Balibey
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 İstanbul
Tel: 0 212 410 32 00 Faks: 0 212 410 35 81

BASKI
Bilnet Matbaacılık ve Yayınçılık 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 Yayınçılık ve Pazarlama A.Ş. tarafından T.C. yasalarına uygun olarak yayımlanmaktadır. Ekonomist Dergisi'nin isim ve yayın hakkı Doğan Burda Dergi Yayınçılık 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.

[İçindekiler]



12

20



18

16

22



5 Türk halkı beynine çip taktırır mı?

6 **DİJİTAL GÜNDEM**

8 **KAPAK KONUSU**

GELECEK VAAT EDEN

11 DİJİTAL GİRİŞİMCİ

12 "Şimdi kredi değil Neovade zamanı"

16 "180 ülkeye antivirüs ihraç ediyoruz"

18 **TEKNOPANO**

20 **DUAYEN**

"2021'de iki önemli projeyi devreye alacağız"

22 "Yakın coğrafyanın en iyi firması olmak istiyoruz"

24 350'nin üzerinde şirkete çözüm sunuyor

26 "Globalde en hızlı büyüyen ülke olduk"

28 "Her ülkenin yerel ödeme yöntemlerini kullanıma açacağız"

30 "Filoları yapay zekayla akıllandıracacağız"

32 **İlke Altın:** Mobil cihazdan POS cihazı olur mu?

34 **Vergi takvimi**

28



24

26

30



TÜRK HALKI BEYİNİNE ÇİP TAKTIRIR MI?

Online araştırma şirketi DORinsight tarafından yapılan "İnsanlığın geleceği" araştırması, Elon Musk'ın beyne çip teknolojisi olarak özetlenen Neuralink projesine Türk halkının bakış açısını ve insanlığın geleceğine dair teknolojiye duyulan güven ve endişe düzeyini ortaya koydu.

Elon Musk'ın insan beynine çip yerleştirmek üzere çalıştığı Neuralink projesini tanıtmayla tüm dünyada gündem değişti. Bu zamana kadar dizi ve film senaryolarında izlediğimiz kitaplarda okuduğumuz, insan beynine çip takılması çip teknolojisinin hayata geçme olasılığı tüm insanlığa, teknoloji-insanlık ilişkisinin seyrine ilişkin sorular sordurmaya başladı. Bilinmezlikler ve endişelerin yanında umut da doğuran Neuralink projesinin Türkiye'de nasıl algılandığını DORinsight araştırdı.

Hitay Holding'in online araştırma şirketi DORinsight'ın 'İnsanlığın Geleceği' konulu online araştırmasına 2 bin 873 kişi katıldı. Araştırmada öncelikle Neuralink projesinden haberdarlık durumu sorgulandı. Buna göre katılımcıların yüzde 74'ü Neuralink projesini duyduğunu, yüzde 26'sı ise haberdar olmadığını belirtti.

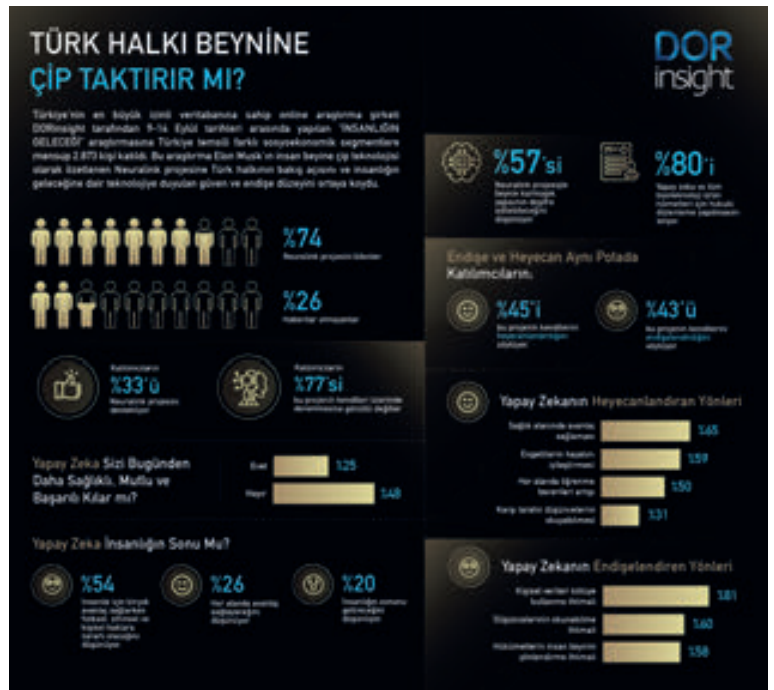
SAĞLIKTA UMUT, GÜVENLİKTE ENDİŞE

Katılımcıların yüzde 57'si Neuralink projesiyle beyin karmaşık yapısının deşifre edilebileceğini düşünüyor. Projeyle destekleme konusunda daha geri planda kalan kadın katılımcıların beyin deşifre edilebileceğine ilişkin endişelerinin erkek katılımcılara oranla daha yüksek olduğu gözlemlendi.

Bu teknolojinin katılımcılar nezdinde neler hissettirdikleri sorgulandığında da heyecan ve endişe başa baş noktada yer aldı. Projenin heyecanlandırdığı katılımcılara nedenleri sorulduğunda katılımcıların yüzde 65'i sağlık ve tıp teknolojilerinde kullanılacak olmasından, yüzde 59'u engellilerin hayatını büyük çapta değiştirebilme ihtimalinden, yüzde 50'si her alanda öğrenme becerilerinin artacağından ve yüzde 31'i ise insanların düşüncelerini okuyabilmenin artık mümkün olabileceğinden dolayı heyecanlı olduklarını dile getirdi.

Öte yandan projeye dair çok büyük endişe kaynakları da var. Projenin endişelendirdiği katılımcılara nedenleri sorulduğundaysa katılımcıların yüzde 60'ı düşüncelerini kimsenin okumasını istemediklerini çünkü bu durumda kendilerini güvende hissedemeyeceklerini belirtti.

Araştırmaya göre katılımcıların yüzde 77'si Neuralink projesinin insanlar üzerinde denenmeye başladığında kendilerinin gönüllüler arasında yer almayacaklarını söyledi. Beyne takılacak bu çip sayesinde sağlıkla ilgili çığır açan gelişmeler olabilmesi durumunda katılımcıların yüzde 30'u izin vereceğini, yüzde 47'si bu teknolojinin üzerlerinde uygulanmasına hiçbir koşulda izin vermeyeceğini, yüzde 23'ü ise kararsız kaldıklarını belirtti.



DIJİTAL GÜNDEM

► Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

SANKO'DAN ROBOTİK KODLAMA SINIFI

Yüzde 100 yenilenebilir ve yerli kaynaklardan enerji üreten Sanko Enerji, Manisa Salihli'de robotik kodlama sınıfı açtı. Proje ile ilgili açıklama yapan Sanko Enerji Genel Müdür Yardımcısı Hakan Yıldırım "Fatih İlköğretim Okulundan bize bu talep geldiğinde, İlçe Milli Eğitim Müdürlüğü ile de iletişime geçerek hemen çalışmalara başladık. Sanko Enerji olarak Salihli'de eğitime katkı sağlayacak bir proje gerçekleştirme fikri bizi son derece heyecanlandırdı. Çalışmanın başından sonuna kadar taşıdığımız bu heyecanla projeyi tamamlayarak teslim ettik. Şimdi, geleceğimizi inşa edecek çocuklarımızın eğitimi için bir katkı sunabilmiş olmanın mutluluğunu yaşıyoruz" dedi.



KADINLAR İÇİN SİBER GÜVENLİK PROGRAMI

Cisco, sosyal sorumluluk projelerine bir yenisini daha ekledi. Siber güvenlik alanında kariyer fırsatları yaratmayı ve kadınları sektöre kazandırmayı amaçlayan 'Siber Güvenliğe Katılım' programına, yüzde 60'ı kadın yaklaşık 2600 kişi kayıt yaptırdı. Beş gün süren ve online ortamda ücretsiz olarak verilen eğitimler, bu alanda kariyer hedefleyenlere fırsat sundu. Cisco Türkiye Genel Müdürü Didem Duru, Türkiye'nin yarınlarına yönelik sosyal sorumluluk projelerine büyük önem verdiklerine işaret ederek şöyle dedi: "Teknoloji alanında kadın istihdamını teşvik etmek ve siber güvenlik alanında farkındalık yaratmak amacıyla gerçekleştirdiğimiz 'Siber Güvenliğe Katılım' haftamız son derece başarılı geçti. Gerek imza attığımız inovasyonlar gerekse de Türkiye vizyonumuzun en önemli ayaklarından biri olan sosyal sorumluluk projeleri ile ülkemizin geleceğine yatırım yapmaya bundan böyle de devam edeceğiz."



SAN FRANCISCO İÇİN YARIŞACAKLAR

Google Türkiye ve Girişimcilik Vakfı; BTK desteği ile Türk Hava Yolları, General Mobile ve İTÜ Arı Teknokent sponsorluğunda, üniversitede okuyan öğrenciler için ikinci kez hayata geçirilen, gençlerin toplumsal sorunlara yenilikçi ve dijital çözümler geliştirmelerini hedefleyen Android Akademi'de seçilen 17 takım, online eğitimler alarak programa devam ediyor. Google eğitimleri tarafından Android yazılımı ve Google ürünleri hakkında mayıs ayında online teknik eğitimlerini tamamlayan katılımcılar, temmuz ayı içinde yalın girişim eğitimleri, iş modeli üretimi, müşteri görüşmeleri, prototipleme, deneyim doğrulama, sunum eğitimleri olmak üzere online girişimcilik eğitimlerini tamamladılar. Sonraki sürece mentorluk desteği ve sunum eğitimi alarak devam eden katılımcılardan finale kalanlar ekim ayında yapılacak Demo Day'de iş fikirlerini büyük jüriye sunma şansı elde edecekler.

FİRMALAR DIJİTAL DÖNÜŞÜM PROJELERİ HAZIRLIYOR

Geçtiğimiz günlerde IDC Türkiye tarafından düzenlenen IDC CIO Zirvesi'nde Türkiye'nin COVID-19 sonrası hem kamu hem de özel sektörde dijital dönüşüme yönelimi tartışıldı. Etkinliğin öne çıkan konuları dijital dönüşüm ve BT altyapılarında uygun maliyetli bulut çözümleri oldu. Nutanix Türkiye Müdürü Tarık Ertuğrul, 'Dijital Çağ İçin Hibrit Bulutları İnşa Etmek' panelinde, "Dünyadaki firmaların yüzde 70'i ya dijital dönüşüm projesi hazırlıyor ya da önceden planlanmış dönüşüm projeleri yürütüyor. Geçen yıl şirketlerin yaptığı yaklaşık 2 trilyon dolar olan BT harcamalarının yüzde 40'ı dijital dönüşüm projelerine harcadı. Dijital dönüşüm, şirketlerdeki üretkenliği yüzde 40 artırıyor ve şirketlerin yeni ürün ve hizmetleri pazara daha hızlı sunmasını sağlıyor" dedi.



E-TİCARETTE 3'ÜNCÜ BOYUT DÖNEMİ

Teknopark İstanbul'un kuluçka merkezi Cube Incubation'da ileri teknolojiler alanında faaliyet gösteren Türk girişim şirketi Scalar Vision, geliştirdiği 3D görüntüleme ve Artırılmış Gerçeklik tabanlı teknolojiler ile e-Ticareti 3 boyutlu hale getirerek online alışveriş deneyimini artırıyor. Greyder ile eylül başında hayata geçirilen ilk proje, sunduğu kalite ve verimlilikle kısa sürede tüketiciler ve e-Ticaret yapan firmalar tarafından yoğun ilgiyle karşılandı. 'İnsanların mağazada yaşadıkları ürün deneyimini, yüksek kalitede ve gerçekçi 3D görüntülerle online olarak da web üzerinden kolayca yaşamasını sağlamak' şeklinde projenin amacını açıklayan Scalar Vision Kurucusu Bülent Demirhan: "Böylelikle müşterilerin iki boyutlu resimlerdeki sınırlı görünürlüğü aşıp, fiziksele en yakın şekilde ürünleri gerçek boyutları ile görmelerini ve kendi mekanlarına yerleştirerek daha net bir kararla online satın almasını sağlıyoruz" dedi.



YARINI KODLAYANLAR'A STEVIE ÖDÜLÜ

Türkiye Vodafone Vakfı, dünyanın en prestijli ödül programlarından Stevie Ödülleri çatısı altında düzenlenen Ortadoğu ve Kuzey Afrika Stevie Ödülleri'nin ardından Uluslararası İşletme Ödülleri'nde de ödüle layık görüldü. Vakıf, Habitat Derneği işbirliğiyle hayata geçirdiği ve 2016 yılından bu yana 100 bini aşkın çocuğa ulaşarak önemli bir başarıya imza attığı "Yarını Kodlayanlar" projesiyle "Avrupa Yılın Kurumsal Sosyal Sorumluluk Programı" kategorisinde Gümüş Stevie kazandı. Bugüne kadar 512 gönüllü eğitmen ve farklı branşlardan 38 Milli Eğitim Bakanlığı öğretmeninin görev aldığı projeden faydalanan kız çocukların sayısı 52 bine, erkek çocukların sayısı ise 50 bine yaklaştı. Salgın nedeniyle online ortama taşınan projede yaz boyunca 10 bin çocuğa dijital platformlar üzerinden kodlama eğitimi verildi.



İŞLETMELERİ BULUT TEKNOLOJİSİNE TAŞIYACAK

Alışveriş platformu n11.com, Radore Veri Merkezi ortaklığıyla yenilikçi bulut bilişim hizmeti n11cloud'u hayata geçirdi. Yerli ve milli bir teknolojik yatırım olan n11cloud kolay kullanımıyla ön plana çıkarken, iş süreçlerinin dijital dünyaya taşındığı günümüzde işletmelere iş sürekliliği ve esneklik konularında avantaj sağlayacak. n11cloud, işletmelere panel üzerinden kurumsal bilgileri görüntüleme, servis ekleme, güvenlik parametreleri girme, mevcut bilgileri düzenleme, fatura görüntüleme, ödeme işlemleri ve takibi gibi birçok işlemi gerçekleştirme olanağı taniyacak.



MÜHENDİSLER İÇİN DİJİTAL FABRİKALAR WEBİNARLARI

Mitsubishi Electric, TMMOB Elektrik Mühendisleri Odası (EMO) iş birliği ile düzenlediği webinarlara EMO Trabzon Şubesi ile devam ediyor. İşletmelerin üretim hatlarının dijitalleşmesini ve bu sayede akıllı üretime geçmelerini sağlayan Mitsubishi Electric, 'Dijital Fabrikalar Zamanı' konseptiyle düzenlenecek online seminerlerde

'Robotların Ruhunu', 'Akıllı PLC ve Gömülü Bilgisayar Sistemleri', 'İş Birlikçi Robotlar ve



ASSISTA Kolaboratif Robot', 'Yapay Zeka ve Fabrika Otomasyon Sistemlerinin Geleceği' başlıklı sunumlarla teknolojik gelişmeleri katılımcılarla paylaşacak. Mitsubishi Electric Türkiye Fabrika Otomasyon Sistemleri yöneticilerinin sunumlarıyla başladı ve 27 Ekim'e kadar her salı günü devam edecek olan webinarlar, ücretsiz ve herkesin katılımına açık.

GELECEK VAAT EDEN 11 DİJİTAL GİRİŞİMCİ

QNBAYOND Hızlandırma Programı 2'nci döneminde 11 mezununu verdi. Girişimcilere program boyunca mentor havuzunun yanı sıra yurtiçi ve yurtdışından iş ortaklıkları, hibe, ortak ofis alanı destekleri sunuluyor. Biz de kapak haberimizde QNBAYOND Hızlandırma Programı'nın 2'nci döneminde yatırım alan 11 girişimcinin büyüme hedeflerine yer verdik.

Burcu Tuvay

QNBAYOND Hızlandırma Programı 2'nci dönemi 24 Eylül'de YouTube üzerinden online olarak düzenlenen 'Demo Day' etkinliği ile son buldu. Mart 2020'de başlayan ve yedi ay süren programa katılan 11 girişimin yatırımcılar ve potansiyel iş ortaklarıyla buluştuğu Demo Day'de dikkat çekici iş birlikleri ve büyüme oranları paylaşıldı.

Demo Day'de girişimlerin; ciro ve müşteri sayısındaki büyüme oranları, yayına giren ürünleri, yaptıkları ilk satışlar, alınan lisans ve gidilen iş ortaklıkları gibi konular dikkat çekti.

Girişimcilere mentor havuzunun yanı sıra yurtiçi ve yurtdışından iş ortakları, hibe, ortak ofis alanı destekleri sunuluyor. Altı ay süren QNBAYOND Hızlandırma Programı'na katılan her girişim, programın hemen başında c-level bir yöneticiyle eşleşiyor ve mentorluk ilişkisine başlıyor. Altı ay süren program boyunca girişimciyle QNBAYOND ekibi dışında yönetici mentoru da her hafta düzenli olarak görüşüyor. Hızlandırma programının sonunda düzenlenen Demo Day

etkinliğinde ise girişimler Türkiye'deki yatırımcı ve olası iş ortaklarının karşısına çıkıyor, ayrıca başarılı bulunanlar QNBAYOND Ventures'dan yatırım alıyor.

Biz de kapak haberimizde QNBAYOND Hızlandırma Programı'nın 2'nci döneminde yatırım alan 11 girişimcinin büyüme hedeflerine yer verdik.

MASRAFSIZ DİJİTAL CÜZDAN

Masrafsız dijital cüzdan Varco, avantajlı kurlardan döviz değişimi, yurtiçi ve yurtdışı komisyonuz para transferi ve yurtdışında Varco Visa ön ödemeli kartlarıyla gizli ücretsiz harcama gibi inovatif çözümler sunan bir finansal uygulama. Varco Kurucu Ortağı Elif Gültekin, "Pandeminin etkisiyle beraber nakit kullanımın azalması ve temassız ödeme yöntemlerine geçiş yapılması ile Varco her profilin günlük finansal ihtiyaçlarına çözüm olacak. Sayısal anlamda ise hedefimiz ilk yılı 200 bin kullanıcı ile kapatmak. QNB Finansbank ile kullanıcılarımıza döviz değişimi işlemlerinde yurtiçinde en avantajlı kurlar sunmak adına anlaşmamızı tamamlamak üzereyiz ve entegrasyon süreçlerimizi ilerletiyoruz" diye konuşuyor.

Ever tried. Ever failed. No matter.
Try again. Fail again. Fail better.
S. Beck



4 Mart 2020'de Get Together etkinliği düzenlendi.

YAPAY ZEKALI ROBO DANIşMAN

Akıllı Param, bankalar, emeklilik şirketleri, portföy yönetimi şirketleri ve aracı kurumlar için yapay zeka teknolojileri kullanarak Robo Danışman ve yatırım tavsiyeleri çözümleri sunuyor. Ülkemizin yapay zekaya sahip ilk Robo Danışmanı Akıllı Param'ı geliştirdiklerini söyleyen Akıllı Param Kurucu ve CEO'su Onur Yurtsever, milyonlarca müşteriye herhangi bir komisyon, masraf ve alt limit olmadan dijital yatırım danışmanlığı hizmeti sunduklarını belirtiyor. Yurtsever, "QNB Finansinvest için ülkemizin yapay zekaya sahip ilk Hisse Senetleri Robo Danışmanı Akıllı Param Borsayı geliştirdik. QNB Finansportföy ile birlikte yapay zeka tarafından yönetilen ilk yatırım fonu Akıllı Param Fonu'nun kuruluş işlemlerine başladık. Fonu QNB Finansbank üzerinden tüm Türkiye'ye sunacağız" diyor.

ÇOK KANALLI TİCARET YÖNETİMİ

İkas, KOBİ'ler için çok kanallı bir ticaret yönetim platformu. Perakendeci KOBİ'lerin hem internet üzerinden yaptığı satışları, hem de fiziksel mağazalarında yaptığı satışları tek bir noktadan bulut tabanlı olarak yönetmelerine imkan sağlıyor. şu anda yeni entegrasyonlar ve iş birlikleri ile 3 bine yakın müşterisi bulunuyor. QNBeyond programı sayesinde çok ciddi mentorluklar aldıklarını ve bu mentor ağı sayesinde yeni iş birlikleri için ilk adımlarını attıklarını söyleyen İkas Kurucu Ortağı ve CEO'su Mustafa Namoğlu, "Üstelik QNBeyond programı bünyesindeyken ilk yatı-

rımımızı QNB Finansbank'tan aldık. QNB Finansbank ile olan ortaklığımızın dışında Dijital Köprü programı kapsamında KOBİ'ler İkas ürünlerini de işletmelerinde kullanabilecek" diyor.

İŞ GÜCÜ PERFORMANS TAKİBİ

Piple yeni geliştirdiği ürünü Werk ile işletmelerin masa başı iş gücünün performans takibini, verimliliğini takip etmesini; iş güçlerinin birlikte çalışmasını, görev yönetimini ve iletişimini sağlıyor. Piple Kurucu Ortağı Emin Görgün, "İlk etapta Piple ve Werk'te çok sayıda çalışanı olan kurumsal müşterileri hedefliyoruz. Burada yakaladığımız hacimle birlikte yurtdışı pazarlarda rekabet edeceğiz. QNBeyond programı ile hem know-how'a erişmek hem de birlikte çalışmak hissi bize çok yardımcı oldu. Başta program boyunca mentorumuz olan QNB Finansbank Kurumsal ve Ticari Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı Ömür Tan olmak üzere, QNB Finansbank yönetimine ve QNBeyond ekibine çok teşekkürler" diyor.

İTHALAT VE İHRACATA ARACILIK EDİYOR

Navlungo; ithalat ve ihracat yapan firmalara, lojistik servislerini kolayca bulma, yönetme ve satın alma imkanı sunan bir teknoloji platformu. Navlungo'da bin 500'ün üzerinde şirkete 15 binden fazla lojistik teklifi iletildi ve 63 farklı ülkeye ihracat yapılmasına aracılık edildi. Navlungo Kurucu Ortağı İsa Korkmaz, "QNBeyond Hızlandırma Programı'yla beraber son altı ayda dokuz kat büyüdük. Bizimle oldukça yakından ilgilenen yönetici mentorumuz,



QNB EYOND Hızlandırma Programı ikinci dönemi Şubat 2020'de başlamıştı.

QNB eFinans Genel Müdürü Okay Yıldırım'a da ayrıca teşekkür etmek istiyorum. Türkiye pazarında her geçen gün müşteri kitlemizi genişletiyoruz. Amacımız Türkiye pazarıyla beraber fırsat gördüğümüz bazı ülkelerde de Navlungo olarak faaliyete başlamak" şeklinde konuşuyor.

SİBER GÜVENLİK ÇÖZÜMÜ SUNUYOR

Lagom, kurumların dağınık veri kaynaklarından bir araya getirdiği verisiyle, siber güvenlik çözümleri ve bilgi yönetimi sağlayan bir yapay zeka platformu. Yapısal olan ve olmayan verileri kurumlar için bir araya getirerek bunların üzerinde bütünlük makine öğrenmesi kurallarını çalıştırıyor. Lagom Kurucusu Furkan Kamacı, "QNB EYOND'un bir parçası olduktan sonra özellikle aldığımız mentorluklar sayesinde satış süreçlerimizi iyileştirdik ve düzenli hale getirdik. QNB EYOND Hızlandırma Programı'na başladıktan sonra üç tane müşterimiz oldu. Türkiye pazarında daha da yaygınlaşıp sonrasında yurtdışı pazarlara açılmayı planlıyoruz" diyor.

HİSSE SENETLERİNE KOMİSYONSUZ YATIRIM

Midas, Türk ve Amerikan hisse senetlerine komisyonlu yatırım yapılabilecek bir mobil uygulama. Midas, sermaye piyasalarının daha erişilebilir

ve demokratik olmasını hedefliyor. Hızlandırma programı içerisinde SPK lisans aldıklarını ve ekibi büyüttüklerini ifade eden Midas Kurucu Ortağı Egem Eraslan, "Midas'ın orta vadede hedefi sunduğu yatırım ürünlerini genişletmek ve sermaye piyasalarına olan erişimi artırmak. Piyasaya hisse senedi ürünleri ile çıkacak olan Midas, henüz ilk yılında opsiyon ve EFT ürünlerini de bünyesine katmayı planlıyor. Midas'ın Türkiye'nin aktif yatırımcı sayısına göre en büyük aracı kurum olmasını hedefliyoruz" diyor.

DİJİTAL LOJİSTİK PLATFORMU

Kamion, şirketlerin komple taşımacılık ihtiyaçlarını tek bir panelden yönetmelerini sağlayan bir dijital lojistik platformu. Uygun ve güvenilir araç tedarikini zamanında yapmanın yanı sıra, teknoloji altyapısı sayesinde süreç yönetimlerinde de yardımcı oluyor. Kamion Kurucu Ortağı ve CEO'su Berkay Adlim, Türkiye'nin 10 büyük sanayi şehrine yakın olan ve o şehirlere yük çıkışları yüksek olan beş kentinde ürünlerini ve süreçlerini verimli çalışır hale getirmeyi hedeflediklerini belirtiyor. QNB EYOND'un Kamion'a ihtiyacı olan her konuda pek çok yeni kapı açtığını söyleyen Adlim, "QNB EYOND ekibi sayesinde Kamion olarak biz, bir kere daha Türkiye ekosisteminde

QNBAYOND Genel Müdür Yardımcısı Derya Düner:

“Katma değerli iş birliklerine imza atmayı hedefliyoruz”

“QNBAYOND Ventures tarafında hem Türkiye’de hem de globalde yapacağımız yatırımlarda ilk olarak ekibin yetkinliğine bakıyoruz. Bunun yanında ana odağında bankanın stratejik hedefleri ile örtüşen ve finansal servislerin geleceğini şekillendirebilecek girişimlere yöneleceğimizi söyleyebilirim. Diğer yandan fintech, SaaS, siber güvenlik, yapay zeka, büyük veri, perakende teknolojileri, yasal düzenleme teknolojileri, pazar yerleri, sigorta teknolojileri, tarım teknolojileri ve gayrimenkul teknolojileri gibi finansal hizmetler etrafında konumlanan dikeylere odaklanıyoruz. Üçüncü dönemimiz için başvuruları ikinci dönemimizin sonunda düzenlediğimiz Online Demo Day ile beraber açtık. Beraber büyüme hikayelerinin altına imza atabileceğimiz girişimcilerin başvurularını heyecanla bekliyoruz, başvurular Aralık ayına kadar açık kalacak. QNBAYOND Hızlandırma Programı’nın en önemli ayırt edici özelliklerinden birisi, bankamızla girişimlerin hayata geçirdikleri iş birlikleri ve beraber çalışma kültürü diyebilirim. 2020 yılı içinde girişimlerle iş yapış şekillerimize yatırım yapmayı da ekledik ve QNBAYOND Ventures’ı hayatı geçirdik. Önümüzdeki döneme baktığımda öncelikli hedefimiz yine birbirinden farklı dikeylerde ve şekillerde, girişimlerle katma değerli iş birliklerine imza atmaktır.”



çok sayıda yetenekli paydaş ve çok büyük fırsatlar olduğuna dair inancımızı tazelemiş olduk” diye konuşuyor.

YAPAY ZEKAYLA MESAJLAŞMA

MindBehind şirketlerin müşterileri ile iletişimlerinde WhatsApp gibi mesajlaşma çözümlerini kullanabilmeleri için ürünler ve servisler sunuyor. Müşterilerin şirketlere mesajlaşma uygulamaları üzerinden ulaşmasını sağlarken, şirketlerin bu kanallardan gelen müşteri sorularını yapay zeka ile beraber otomatize etmesini sağlıyor. MindBehind Kurucu Ortağı Anıl Kiper, “QNBAYOND ekibi ile haftalık toplantılar yaparak gelişimimizi onlarla beraber sürekli takip ettik. Bu bizim düzenli ve hızlı büyümemizde önemli derecede rol oynadı. İlk ayımızda QNB eFinans ile çalışmaya başladık. Mevcutta büyük ölçekli işletmelerle büyümemizi devam ettirirken, 2021 yılının ilk çeyreğinden itibaren hızlı bir büyüme bekliyoruz” diye konuşuyor.

VERİMLİ YÖNETİM SAĞLIYOR

Workiom şirketlerin verilerini ve iş takibi süreçlerini otomasyon ve iş birliği özellikleri ile verimli şekilde yönetmelerini sağlayan bir No-Code platformu. QNBAYOND’un bu süreçte ürün geliştirme, finans, büyüme gibi konularda mentörler ile görüşmelerini sağladı-

ğini ifade eden Workiom Kurucusu Omer Rabbat, “Program süresince yönetici mentörümüz olan Derya, yatırım sürecimizde ve ürün geliştirme kararlarımızda bize çok yardımcı oldu. Kısa vadeli hedefimiz 2020 yılı sonuna kadar aylık ciromuzu iki katına çıkarmak ve 150 müşteriye ulaşmak. 2021 yılı sonuna kadar ise aylık 50 bin dolar ciroya ulaşmayı planlıyoruz. Önümüzdeki 5 sene içerisinde No-Code iş uygulamaları pazarının MENA bölgesindeki öncüsü ve lideri olma hedefimiz var” diyor.

İNŞAAT PROJELERİ VERİ BANKASI

Yapıradar.com, müteahhitler ve tedarikçiler arasındaki ticareti kolaylaştıran yeni nesil, inşaat projeleri veri ve bilgi bankası. Tedarikçiler için çok daha geniş pazarlarda, farklı müteahhitler ile iletişimini kolaylaştıran ve satış hacimlerini arttıran teknolojik bir çözüm ortağı. Müteahhitler için ise teklif süreçlerini kolaylaştırıyor, yeni alternatifler sunuyor ve hızlı bir şekilde satın alma süreçlerinin tamamlanmasını sağlıyor. Yapıradar.com Ortağı ve CEO’su Devrim Ünal Saygın, “Yapıradar.com, geçen yılın aynı dönemlerine göre cirosunu yüzde 372, müşteri sayısını ise yüzde 435 artırmayı başardı. 2021 yılında da bu güçlü büyümeye paralel sonuçlar bekliyoruz ve halka açılmayı hedefliyoruz” diyor. ■

"ŞİMDİ KREDİ DEĞİL, NEOVADE ZAMANI"

QNB Finansbank yenilikçi ürünü NeoVade ile şirketlere kredilendirmeye dayanmayan, alternatif bir finansman kaynağı sağlıyor. NeoVade'nin ücretsiz bir platform olduğunu söyleyen QNB Finansbank Tüzel Dijital Dönüşüm Direktörü Okay Yıldırım, kredi dışı alternatif finansman imkânı için platform oluşturan ilk banka olduklarının altını çiziyor. Yıldırım, "Müşterilerimiz NeoVade üzerinden e-Faturaları için ürettikleri tekliflerin kabul/onay takibini yaparak ödeme ve tahsilat opsiyonlarını yönetiyor" diyor. Banka, şirketlere "Kredi kullanma, NeoVade kullan" çağrısında bulunuyor.

Ceren Oral Balaban



QNB Finansbank, Türkiye ekonomisinin yapıtaşlarından KOBİ'lerin ihtiyaçları doğrultusunda Türkiye ve global piyasalardaki gelişmeleri yakından takip ediyor ve bu doğrultudaki adımlarıyla da dikkat çekiyor. Dijital dönüşüme ayrı önem veren banka, KOBİ'lerin dijital dönüşüme ulaşmalarını kolaylaştırma hedefiyle Dijital Köprü Projesi'ni hayata geçirdi. Projenin kapsamını genişleterek Şubat 2020 itibarıyla e-Dönüşüm ürünlerinin yanına farklı çözümleri de ekleyerek Dijital Köprü Platformu'nu oluşturan QNB Finansbank, pandemi döneminde önemli bir adım daha attı.

Bu dönemde KOBİ'lerin dijitalleşme ihtiyaçları daha çok önem kazandığından banka, müşterisi olmayan KOBİ'lere de Dijital Köprü'deki ürünleri kullanma olanağı vermeye başladı. Mevcutta 50 binin üzerinde KOBİ, Dijital Köprü'nün hizmetlerinden faydalanmak üzere bankaya başvurdu. Hedef, 2022 yılı itibarıyla 100 bin üzerinde müşteriye Dijital Köprü ürünleriyle dokunmak.

QNB Finansbank'ın yeni ürünü NeoVade ise bankanın iştiraki QNB eFinans ile geliştirdiği ve Dijital Köprü Platformu ile de sunduğu oldukça yenilikçi bir çözüm. QNB Finansbank Tüzel Dijital

"NeoVade'den faydalanmak için hiçbir özel şart yok"

"Başlangıçta yalnız QNB Finansbank müşterilerine sunmak üzere tasarladığımız NeoVade hizmet platformunu, Türkiye ekonomisine ve KOBİ'lere faydasına olan inancımızdan dolayı sadece QNB Finansbank müşterilerine değil QNB Finansbank ile çalışmayan tüm şirketlere de açtık. e-Fatura mükellefi olan ya da gönüllü olarak e-Fatura'ya geçen tüm alıcı ve satıcı şirketler, entegratör fark etmeksizin ve herhangi bir ücret ödemediğinde NeoVade üyesi olup teklifler oluşturabilir. Bununla beraber, NeoVade üyesi olmayanlar da misafir kullanıcı süreci ile NeoVade'den faydalanabilirler. NeoVade'den faydalanmak için hiçbir şart bulunmuyor. Şirketlerin tek yapmaları gereken neovade.com, qnbfinansbank.com/dijitalkopru, 0 850 222 00 35 no'lu çağrı merkezi ve tüm QNB Finansbank şubelerimize başvurmak."



Dönüşüm Direktörü Okay Yıldırım, NeoVade ile şirketlere alternatif finansman kaynağı sağladıkları söylüyor. Yıldırım, "NeoVade, alacaklı ya da borçlusu olunan e-Faturalar için bu faturaların vadesinden önce ya da sonra ödenmesine yönelik teklifler oluşturulabilen ve kredisiz finansman sağlanabilen bir ticari iletişim platformu" diyor. Okay Yıldırım, NeoVade'nin zaman ve maliyet

tasarrufunun yanı sıra, işlemlerin kayıt altına alınmasını sağlayacak bir alternatif olmasının da ticari faaliyetlerin dijitale taşınmaya özen gösterildiği bu dönemde büyük bir kolaylık olduğunun altını çiziyor.

Okay Yıldırım ile Dijital Köprü Projesi'ni ve ticari iletişim platformu NeoVade'yi tüm detaylarıyla konuştuk. NeoVade'nin şirketlere sağladığı avantajları ve kolaylıkları da masaya yatırdık.

Dijital Köprü Projesi'nden kısaca söz eder misiniz?

Dijital Köprü Projesi, çok uzun zamandır oluşan bilgi birimi ve çalışmaların sonucu olarak ortaya çıktı. KOBİ olarak nitelendirilebileceğimiz şirketlerin dijital dönüşümü sahiplenmelerinin, ticari hayatın getirdiği dinamizm içerisinde kolay olmadığını gözlemledik ve KOBİ'lerin dijital dönüşüme ulaşmalarını kolaylaştırmak üzere projenin temellerini attık. Olgusal olarak çok uzun zamandır üzerinde düşündüğümüz bu projenin somut hale gelmesi ise bu projeye özel bir ekip kurmamızla beraber Haziran 2019'da başladı diyebiliriz.

Dijital Köprü'nün ilk kampanyasını tasarladığımız Haziran 2019'da, KOBİ'leri yakından ilgilendiren birçok yeni tebliğiyle e-Dönüşüm ana başlığı altında konumlandırdığımız e-Fatura, e-Arşiv, e-İrsaliye gibi çözümler, KOBİ'lerin zaman ve maliyet ayırmaları gereken çözümler olarak ortaya çıkıyordu. Biz de bu süreçte KOBİ'lere destek olmak amacıyla iştirakimiz QNB eFinans ile Ücretsiz e-Dönüşüm Paketi'ni tasarlamaya başladık ve Eylül 2019'da müşterilerimizin kullanımına sunduk.

Dijital Köprü'de gelen son noktayı değerlendirir misiniz?

Projenin kapsamını genişleterek Şubat 2020 itibarıyla e-Dönüşüm ürünlerinin yanına farklı çözümleri de ekledik ve bu çözümlere de KOBİ'ler büyük ilgi gösterdiler. İnsan Kaynakları Yönetimi, Saha Ekip Yönetimi, Ön Muhasebe Programı, e-Ticaret Pazaryeri Yönetimi, Mutabakat İşlemleri hizmetleri ve QNB Finansbank'ın yeni ürünü NeoVade de Dijital Köprü ile ücretsiz olarak sunduğumuz ürünler arasında yerini buldu. Temmuz ayında bu çözümlerin yanına Çoklu

Banka Hesap Yönetimi'ni, bu ay da Uluslararası Lojistik Yönetimi'ni ekledik.

Bugün projeyi hayata geçirdiğimiz dönemden çok daha farklı bir noktadayız. Pandemi süreciyle dijitalleşme, çok az şirketin içselleştirdiği bir terminoloji olmaktan çıkıp bir zorunluluk haline geldi ve şirketlerin rekabetçi olmalarının da ötesinde işlerini yürütebilmek için dijital dönüşümün gerekliliğini bize kanıtladı.

Kaç başvuruya ulaştınız? İlgiden memnun musunuz?

Projemizin başlangıcından itibaren IT ve pazarlama ekiplerimizle beraber dinamik bir süreç yürüttük. Bunun faydasını da projenin birçok farklı aşamasında gördük. Pandemi döneminde KOBİ'lerin dijitalleşme ihtiyaçları daha çok önem kazandığından bankamız müşterisi olma şartını kaldırarak müşterimiz olmayan KOBİ'lere de Dijital Köprü'deki ürünleri kullanma imkânı vermeye başladık. Böylelikle yeni düzene de uyum sağlayarak 'Dijital Köprü ürünlerini hemen kullanmaya başla, hesabını açmak için üç ay vaktin var' diyoruz.

Tüm bunlar olurken, geçtiğimiz temmuz ayında KOBİ'leri yakından ilgilendiren yeni bir tebliğ hayata geçti ve e-Fatura'ya geçiş zorunluluğu ciro kriteri 10 milyon TL'den 5 milyon TL'ye indi. Bu değişiklik önemli sayıda şirketi etkiledi. Senenin ilk çeyreğinde Gelirler İdaresi Başkanlığı'na (GİB) kayıtlı mükellef sayısı 200 bin civarındayken eylül ayında bu sayı 300 binin üzerine çıktı. 50 binin üzerinde KOBİ, Dijital Köprü'nün hizmetlerinden faydalanmak üzere bankamıza başvurdu.

2022'ye kadar kaç şirketle Dijital Köprü aracılığıyla çalışmayı hedefliyorsunuz?

2022 yılı itibarıyla 100 bin üzerinde müşteriye Dijital Köprü ürünleriyle dokunmayı hedefliyoruz. Bu hedefimize ulaşma yolunda emin adımlarla ilerliyoruz.

Dijital Köprü Platformu içinde de yer alan NeoVade isimli ürününüzden bahsedebilir misiniz?

NeoVade, Dijital Köprü Platformu ile de sunduğumuz başlı başına özelleşmiş bir ticari iletişim platformu. Şirketlere alternatif finansman kaynağı sağladığımız NeoVade'yi QNB eFinans ile birlikte geliştirdik. NeoVade, alacaklısı ya da borçlusu olunan e-Faturalar için, bu faturaların vadesinden önce ya da sonra

Şirketler neden Dijital Köprü'yü tercih etmeli?

BULUT TABANLI ÇÖZÜMLER: KOBİ'lerin dijital dönüşüme ulaşmalarını kolaylaştırmak üzere başladığımız bu proje kapsamında şirketlerin dijital dönüşümünü birçok açıdan kolaylaştırmaktan bahsediyoruz. Bunları; dönüşümü yapabilmek için gerekli olan maliyetlerin karşılanması, KOBİ'lerin ihtiyaç duyacakları dijital fırsatların sunulması ve bunları kullanabilmeleri için gereken teknik desteğin ve altyapının sağlanması olarak sıralayabiliriz. Özellikle KOBİ'lerimize ilave yatırım maliyeti de yaratmamak için bulut tabanlı çalışabilen çözümlere ağırlık veriyoruz.

TEK BİR PLATFORMDAN HİZMET: Şirketlerin günlük ticari işlemlerinde banka dışında hizmet aldıkları ya da kendi içlerinde kaynak ayırdıkları birçok alan var. Bu alanları; insan kaynakları, muhasebe, satış ve pazarlama işlemleri olarak düşünebilirsiniz. Bu çözümleri dijital olarak sunan şirketlerle, birbiriyle konuşan sistemler kurmak üzere ortaklıklar yaptık ve bunları da Dijital Köprü üzerinden ücretsiz olarak tek bir platform üzerinden sunmaya başladık. Özetle KOBİ'lerimize söylemek istediğimiz şu; 'Siz işinizi yapın, geri kalan her şey için Dijital Köprü yanınızda.'

YENİ İŞ FİKİRLERİ: KOBİ'leri içinde bulunduğumuz dijital dönüşüm çağında işlerini ve değişimi kolayca yönetmelerini sağlayacak iş fikirleriyle buluşturmak için geçtiğimiz mayıs ayında Dijital Köprü Akademi'yi oluşturduk. Bu platformda şirketler konularının uzmanlarıyla bir araya gelerek eğitim ve ürün videolarından oluşan geniş bir yelpazede içeriklerden faydalanıyorlar.

ödenmesine yönelik teklifler oluşturulabilen ve kredisiz finansman sağlanabilen bir ticari iletişim platformu.

NeoVade'nin hayata geçişinde temel hedefler nelerdi? Hangi ihtiyaçlardan yola çıktınız?

QNB Finansbank olarak Türkiye ekonomisinin yapıtaşlarından KOBİ'lerin ihtiyaçları doğrultusunda Türkiye ve global piyasalardaki gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Bu kapsamda kredi hacimlerindeki büyüme çerçevesinde KOBİ'lerin ilave teminat sunmakta



“Dijital Köprü Portal’e yeni çözümler ekleyeceğiz”

TİCARİ HAYATI KOLAYLAŞTIRIYOR: Dijital Köprü Projesi, sürekli yenilenerek müşterilerine ticari hayatlarını kolaylaştıracak hizmetler sunan bir platform olacak şekilde tasarlandı. Geleneksel bankacılık ve farklı fintech çözümlerine tek bir şifreyle ulaşabilmeyi sağlayan, API’lar aracılığıyla çalışan Dijital Köprü Portal’e yeni çözümler eklemek için sürekli ve titizlikle yürütülen bir çalışma söz konusu.

FINTECH’LERDEN YÜKSEK TALEP: Dijital Köprü bünyesindeki ekiplerimiz fintech’lerden Dijital Köprü’ye dâhil olma yönünde yoğun talep alıyorlar. Bankamızın ve iştiraklerimizin satış organizasyonları tarafından yapılan müşteri görüşmeleri, düzenli olarak yaptığımız pazar araştırmaları, iştiraklerimiz ve iş ortaklarımızla gerçekleştirdiğimiz fikir alışverişleri, kısacası tüm Finansçılar ve paydaşlarımız ile kurduğumuz koordinasyon sayesinde Dijital Köprü’yü KOBİ’lerin ihtiyaçlarını yakından takip eden bir platform haline getiriyoruz.

zorlandıkları hem ülkemiz hem de global piyasalar için uzun süredir bir gerçek. QNB Finansbank olarak biz de piyasanın bir gerçeği olan ve KOBİ’lerin birbirlerine sıkça uyguladıkları ödeme tarihi değişikliklerini daha organize bir şekilde yönetmelerini sağlayacak bir iletişim platformu üzerinde çalışmalarımızı tamamlayıp gerekli izinlerimizi de aldıktan sonra QNB Finansbank ile çalışan ya da çalışmayan tüm KOBİ’lerimizin hizmetine sunduk. QNB Finansbank inovasyon süreçlerinden doğan bu ürüne hem Dijital Köprü hem de neovade.com üzerinden ulaşmak ve kullanmak mümkün.

NeoVade ücretli bir platform mu?

NeoVade tamamen ücretsiz bir platform. Ayrıca kredi dışı alternatif finansman olanağı için bir platform oluşturan ilk banka olduğumuzu belirtmek isterim.

NeoVade’nin özellikleri neler?

Müşterilerimiz NeoVade üzerinden; e-Faturaları için erken ya da geç ödemeye yönelik toplu ya da tekil teklifler üretiyor, karşı taraf ya da taraflar ile bu teklifleri paylaşıp kabul/onay takibini yaparak sınırsız ödeme ve tahsilat opsiyonlarını yönetiyor. Yine gelen tekliflere karşı teklif oluşturulabilen, toplu teklifler gönderilebilen NeoVade’de tüm bu süreçlerin dijital ortama taşınması şirketler için büyük bir kolaylık. NeoVade ürünü KOBİ’lerin hayatında zaten var olan bir gerçekten yola çıktı. Biz sadece bu süreci dijitalleştirdik ve böylelikle daha kolay ve sistematik takip edilebilir bir platform haline geldi.

Şirketler Neden bu ürünü kullanmalı?

Bu ürünü en büyük avantajının şirketlere herhangi bir kredilendirmeye dayanmayan alternatif finansman kaynağı yaratmak olduğu görüşünderiz. Kısaca şirketlere, “Kredi kullanma, NeoVade kullan” diyoruz. NeoVade’nin zaman ve maliyet tasarrufunun yanı sıra, işlemlerin kayıt altına alınmasını sağlayacak bir alternatif olması da ticari faaliyetlerimizi dijitalleştirmeye özen gösterdiğimiz bu dönemde büyük bir kolaylık. Dijitalleşmenin öncüsü banka olarak, şirketlerin e-dönüşüm kapsamında tüm hizmetlere ulaşabilmesini sağlamak bu ürünü tasarlama sürecinde de bize yol gösterici oldu. ■

"180 ÜLKEYE ANTİVİRÜS İHRAÇ EDİYORUZ"

Türkiye'nin ilk ve tek yüzde 100 yerli teknoloji ile geliştirilen antivirüs yazılımı olan CHOMAR Antivirus, 180 ülkeye ihracat yapıyor. eBilge Teknoloji CEO'su Bilgehan Üstündağ, "Bu ülkelerdeki müşterilerimiz hem kamu hem de özel sektörde faaliyet gösteriyor. 14 dilde ürünlerimizi kullanıcılara sunuyoruz. Önümüzdeki yıllarda öngördüğümüz büyümeler sonucunda siber güvenlik alanında ülkemizdeki sayılı fiziki yapılardan birini Mersin'de kurmayı planlıyoruz" diyor.

Burcu Tuvay



Türkiye'nin ilk ve tek yüzde 100 yerli teknoloji ile geliştirilen antivirüs yazılımı olan CHOMAR Antivirus kullanıcıların siber güvenlik problemlerini yenilikçi metodlarla çözen, kullanıcı deneyimini ön planda tutan, farklı platformlarda kullanılabilen küresel pazara hitap eden özgün üretimler yapıyor. Türkiye Siber Güvenlik Kümelenmesi üyesi olan CHOMAR, 2010 yılından bu yana Mersin Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde çalışmalarını sürdürüyor.

Dünyanın 180 ülkesine siber güvenlik ürünlerini ihraç ettiklerini söyleyen eBilge Teknoloji CEO'su Bilgehan Üstündağ, "Bu ülkelerdeki müşterilerimiz hem kamu hem de özel sektörde faaliyet gösteriyor. 14 dilde ürünlerimizi kullanıcılara sunuyoruz. Önümüzdeki yıllarda öngördüğümüz büyümeler sonucunda siber güvenlik alanında ülkemizdeki sayılı fiziki yapılardan birini Mersin'de kurmayı planlıyoruz" diyor.

Üstündağ, sorularımızı şöyle yanıtladı:

Siber güvenlik alanında şirketlere ne gibi çözümler sunuyorsunuz?



CHOMAR olarak yerli teknoloji ile ürettiğimiz ve birçok platformda çalışabilen bireysel ve kurumsal ihtiyaçları karşılayan ürünlerimiz ile hem özel hem de kamunun siber güvenliğini sağlıyoruz. Ürünlerimiz Devlet Malzeme Ofisi Tekno Katalog ve web sitemiz olan www.chomar.com.tr üzerinden temin edilebiliyor. Ayrıca uygulama marketleri üzerinden de dünyanın her yerinden ulaşılabilir.

CHOMAR'ın siber güvenlik sektöründe ulaştığı büyüklük hakkında bilgi verir misiniz?

Antivirüs teknolojisine sahip dünyada 17 ülke bulunuyor ve CHOMAR Antivirus ile ülkemiz de bu 17 ülke arasında yerini aldı. Bununla birlikte CHOMAR Antivirus dünyada 33 şirketin sahip olduğu en yüksek kriterli OPSWAT Gold sertifikasını OPSWAT Platinum seviyeye çıkardı. Bu sertifikaya sahip Türkiye'nin ilk ve tek antivirüs yazılımı konumunda. Bu sertifika, dünyanın en büyük teknoloji üreticileri arasında olan Cisco, Juniper Networks, F5 Networks, Citrix, Palo Alto

Networks gibi lider firmalar tarafından güvenilen ve ürünlerine entegre edilen bir ürün haline getirdi.

Şu an kaç şirkete çözüm sunuyorsunuz? Ağırlıklı olarak hangi sektörlerde faaliyet gösteriyorlar?

CHOMAR Antivirus olarak ülkemiz başta olmak üzere Güney Kore, Rusya, İsrail, Almanya, Ürdün, Kongo, Myanmar, Belçika, Arjantin, İran, Küba, Kırgızistan, Arnavutluk, Polonya, İrlanda, Peru, Katar, Bosna-Hersek, ABD gibi geniş bir müşteri kitlesi ile dünyanın 180 ülkesine siber güvenlik ürünlerimizi ihraç ediyoruz. Bu ülkelerdeki müşterilerimiz hem kamu hem de özel sektörde faaliyet gösteriyor. 14 dilde ürünlerimizi kullanıcılara sunuyoruz.

AR-GE çalışmalarınız hakkında bilgi verir misiniz?

KOSGEB Tekno-Yatırım desteğini alan Mersin'deki ilk firmayız ve bu destek ile kurduğumuz Siber Güvenlik Merkezi ile dünyadaki muadillerini aratmayacak bir alt yapıya sahip olarak AR-GE çalışmalarımıza devam ediyoruz. Önümüzdeki yıllarda öngördüğümüz büyümeler sonucunda siber güvenlik alanında ülkemizdeki sayılı fiziki yapılardan birini Mersin'de kurmayı planlıyoruz.

Yeni projeleriniz ve yatırımlarınız hakkında bilgi verir misiniz?

AR-GE çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz. Hali hazırda bireysel ve kurumsal ürünler olmak üzere siber güvenlik ihtiyacının olduğu her platformda bulunan ürünlerimizi güçlendirmeye devam ediyoruz. Bu sayede dünyada uzun yıllardır bu alanda bulunan yabancı menşeli ürünler yerine kullanıcılar yerli ürünleri tercih etme şansına sahip. Bu sayede ülkemizin bu alandaki ithalatının önüne geçmiş olacağız. Bu hem milli gelire hem de ülke güvenliği adına büyük katkı sağlayacak. 2020 yılının ikinci yarısı ve 2021 yılında nesnelerin interneti

ve bununla ilgili olan siber güvenlik ihtiyacının giderilmesi noktasında çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Akıllı televizyonların korunması için geliştirdiğimiz CHOMAR Smart TV Security ürünümüz de ülkemizde rakibi olmayan ve dünyada çok sayılı firma tarafından üretilen ürünlerin başında geliyor.

Yurtdışına yönelik projelerinizden ve hedeflerinizden bahsedebilir misiniz?

Şirketimizin kurulduğu günden bugüne globalleşme bizim için en öncelikli konulardan biri oldu ve bu kapsamda Dubai, Katar, Japonya, Tayland, Güney Kore ve KKTC'de uluslararası fuar, B2B ve konferanslara katılım sağlayarak yeni pazarlarda yer alma fırsatı bulduk. Katıldığımız bu uluslararası organizasyonlar ile her geçen gün dünyanın farklı coğrafyalarından ürünlerimizi kullanan kullanıcılarımız olduğunu görüyoruz ve hali hazırda 180 ülkeye ulaştığımız durumdayız.

Pandemi sürecinde geliştirdiğiniz projeleriniz hakkında bilgi verir misiniz?

COVID-19 salgını dönemi özellikle uzaktan çalışma ve eğitimi zorunlu kılarak vatandaşlarımızın internette çevrimiçi daha fazla zaman geçirmesine neden oldu. Yine bu dönem çevrimiçi alışverişte büyük bir artış yaşanıyor. Bu da kullanıcıların kimlik ve kredi kartı bilgilerine yönelik siber saldırıları da beraberinde getiriyor. Uzun vadeye baktığımızda iş, eğitim ve alışveriş gibi alanlarda interneti eskisine oranla daha fazla kullanacağımız öngörüldü. Bu da siber güvenliğin nedenli önemli olduğu ve artan bir ihtiyacın olacağını gösteriyor. CHOMAR Antivirus olarak yüzde 100 yerli teknoloji ile geliştirilen bireysel ve kurumsal ürünlerimiz ile ülkemizin ve vatandaşlarımızın siber güvenliğini korumaya devam ediyoruz.

Uluslararası organizasyonlarda söz sahibi

"CHOMAR Antivirus, dünya çapında faaliyet gösteren "Anti-Malware Testing Standards Organization" Türkiye'den kabul edilen tek yazılım şirketi olarak da ülkemiz için bir başka ilki gerçekleştirdi. AMTSO, Anti-malware test metodolojilerinin kalite, uygunluk ve nesnellüğünde algılanan bir iyileştirme ihtiyacını gidermek için 2008 yılında kurulan uluslararası bir kar amacı gütmeyen kuruluş. CHOMAR Antivirus aynı zamanda Avrupa merkezli olup küresel çapta faaliyet gösteren "European Expert Group for IT-Security"ye yine Türkiye'den kabul edilen tek yazılım şirketi unvanına sahip."

Çalışma hayatını kolaylaştıran teknolojiler

CANON MAKİNELER WEB KAMERASI OLUYOR

Salgın nedeniyle evlerden çalışma sistemine geçtiğimiz bu dönemde işletmeler, çalışanlarının video konferans deneyimini iyileştirmenin yeni yollarını arıyor. EOS Webcam Utility, yalnızca bir USB bağlantısı ve yazılımla uyumlu bir Canon fotoğraf makinesi ile bu talebi karşılıyor. Canon, yeni EOS Webcam Utility yazılımı ile Canon fotoğraf makinesi kullanıcılarının web kamerası ihtiyacına çözüm sunuyor. Bu yazılım sayesinde kullanıcılar, uyumlu Canon DSLR ve PowerShot fotoğraf makinelerini bir Mac veya PC bilgisayara bağlayarak bir USB bağlantılı web kamerası olarak kullanabiliyor. Ek ekipman ihtiyacını ortadan kaldıran EOS Web Utility Yazılımı, kullanıcıların mevcut web kameralarının yerine Canon fotoğraf makinelerini kullanmalarına ve bu şekilde kaliteli sanal toplantı ve video konferans deneyimi yaşamalarına olanak tanıyor. EOS Webcam Utility, Canon'un web sitesinden indirilebiliyor ve bir video konferans uygulamasıyla dakikalar içinde yapılandırılabilir.



XPG'den bellek

Oyuncular, e-Sporcular ve teknoloji meraklıları için hazır sistemler, bileşenler ve çevre birimleri üreten XPG, SPECTRIX D50 Xtreme DDR 4 RGB bellek modelini duyurdu. Tüm gövdesini kaplayan bir metal soğutucusu ve geometrik şekillerden oluşan RGB aydınlatması olan D50 Xtreme, 5000MHz gibi yüksek saat hızlarında performans sergileyebiliyor. Ürünün tüm gövdesini kaplayan metal soğutucusunun üst kısmında üçgen şeklinde RGB aydınlatmalı bir alanla tamamlanan sade bir tasarımı bulunuyor. D50 Xtreme, 2x8 GB'lık set halinde ve 4800MHz ile 5000MHz olmak üzere iki hız seçeneğine sahip. Kullanıcılar D50 Xtreme'in RGB aydınlatmasını XPG RGB Sync yazılımı veya önde gelen anakart üreticilerinin kendi RGB yazılımlarını kullanarak ayarlayabiliyor. Aydınlatma efekti tarafında Statik, Soluk Alan ve Kuyruklu Yıldız adında üç farklı aydınlatma efekti yanında çalan müziğin temposuna göre aydınlatma efektini değiştiren müzik modları arasında seçim yapmak mümkün.

EPSON'DAN ÇEVRE DOSTU YAZICI

Epson, çevre dostu ürünlerine bir yenisini daha ekleyerek SureColor SC-R5010 Serisi'ni tanıttı. Böylece Epson, ilk kez reçine mürekkebi kullanılan geniş format serisini sundu. SC-R5010, baskı hizmeti sağlayıcılarına ve yaratıcı tasarım ajanslarına, çevre dostu, çok çeşitli tabela ve uygulamalar üretmeyi amaçlıyor. Yeni 64 inçlik yazıcı, PrecisionCore Micro TFP baskı kafası sayesinde baskı performansını ve renk kontrolünü sağlıyor. Dört sıcaklık sensörüyle izlenen hassas sıcaklık kontrolü, rengin kenardan kenara ve yukarıdan aşağıya tutarlı olmasına olanak veriyor. Üç bağımsız ısıtma istasyonu renk bütünlüğünü ve medyanın iyi şekilde kullanılmasını sağlıyor. Etkili kurutma ve sertleştirme sürecinin laminasyon ve aynı gün teslimatı mümkün kıldığı ifade ediliyor. Böylece kullanıcılar iş bitirme sürelerini kısaltabiliyor.



Yazıcı, depolama, anakart, web kamerası gibi teknolojiler günümüz iş süreçlerinde daha önemli hale geldi. Biz de bu sayıda çalışma hayatında kolaylık, zaman tasarrufu ve verimlilik sağlayan cihazları inceledik. İşte hayatı kolaylaştıran yedi cihaz...

AKILLI AMPÜL

TP-Link, akıllı ev serisi olan Tapo'nun akıllı ampulünü satışa sunuyor. TapoL510E model akıllı ampul, kolay kurulum kullanılabiliyor, zamanlama ve programlama özelliklerine sahip. Akıllı ampül, tak&çalıştır özellikli, akıllı telefon uygulamasından kolayca yönetilebilen, ışığı kısabilen, dim özelliğine sahip, programlama yapılabilen ve sesle komut edilebilen bir cihaz. TapoL510E'de çeşitli programlar oluşturulabiliyor. Örneğin, gün doğumu ve gün batımı modları oluşturarak saat dilimine göre ışık otomatik olarak uygun ayara gelebiliyor. Belli saatte çocuk odasının ışığı otomatik olarak kapanabilir ya da kısılabilir. Akıllı ampülün bir diğer özelliği ise tatilde ya da seyahatte, evden uzakta iken evde birileri varmış izlenimi yaratmak için ışıkların açılıp kapanmasının sağlanabilmesi... Tapo uygulamasında yer alan 'Dışarıda Modu' seçilerek, ışıklar rastgele açılıp kapanabiliyor. Cihazın fiyatı 12,80 dolar (96,90 TL).



FUJITSU'DAN DEPOLAMA ÇÖZÜMÜ

Fujitsu, işletmelerin birden fazla veri merkezine ve buluta dağıtılan petabaytlık veriye hâkim olmalarını sağlamak için yazılım tanımlı yeni depolama teknolojisini sunuyor. Qumulo'nun verileri yönetmek ve bunlara erişmek için tasarladığı dosya veri platformu çözümü, büyük ölçekli kurumsal depolama çözümlerinde yeni hizmetler ve uygulamalar oluşturmasının önünü açıyor. İşletmeler, birden fazla veri kaynağını analiz etmekten iş operasyonlarını güçlendirmeye kadar birçok çözümü rekabet fırsatı olarak görmeye başladılar. Tanısal görüntüleme, modelleme, simülasyonlar, LIDAR, CBS, genetik sıralama ve video üretimi gibi çeşitli süreçler, yapılandırılmamış verilerin oluşturulması ve kullanılması etrafında dönüyor. Ancak, yüksek miktarda veri dosyasını yönetmek, özellikle IoT cihazlarından gelen verilerle şirket içi ve bulut arasında dağıtılabilirdiği için genellikle zor oluyor. Qumulo'nun dosya sistemi, veri birimi ve bulut genelinde, ayrıntılı bir seviyede bile gerçek zamanlı görünürlük, ölçekleme ve veri kontrolü sağlayarak kolay sistem yapılandırması ve performans yönetimi sağlıyor.



ASUS'TAN YENİ ANAKART SERİSİ

ASUS, AM4 platformuna yönelik yeni B450 anakart serisini duyurdu. Yenilenmiş B450 ailesi, her seviyeye uygun ve iyi performans arayan PC toplayanlar için özel olarak üretilmiş. Yenilenmiş ASUS B450 anakartlar, işlemciye ihtiyaç duymayan, kolay yazılım güncellemeleri için BIOS FlashBack özelliğine ve mümkün olan en geniş AMD Ryzen işlemci desteği için de yüksek kapasiteli yazılım yongasına sahip. Anakart serisi, seçili modellerde ekstra RGB LED çıkışları, AI gürültü engelleyici mikrofon yazılımı ve Aura Sync aydınlatma ve sistem bilgilerini ayarlamak için ASUS Armoury Crate sistem yönetim aracıyla uyumlu. Yeni ASUS B450 anakartlar, PC toplayanlara yeni AMD Ryzen sistemlerini kurarken daha fazla esneklik sunuyor. En yeni Ryzen 3000 serisi işlemcilerle çalışabilen yeni anakartlar, aynı zamanda AM4 soket uyumlu birinci ve ikinci nesil Ryzen işlemcilere de destek veriyor.



80 saat pil ömrüne sahip kulaklık

Kulaklık da artık eğlence için kadar iş hayatımızda da önemli bir cihaz haline geldi. Kablosuz kulaklıklar da pil ömrü ise daha çok dikkat edilen bir özellik oldu. Marshall markasının kablosuz kulaklık modeli Marshall Major IV, kafa üstü formunda ve kulağın üzerine duracak şekilde tasarlanmıştır. Bağlantı için bluetooth kullanan ürün, pil ömrüyle dikkat çekiyor. Eski versiyonu 60 saatlik pil ömrüne sahip olan kulaklığın bu modeli ise bunu 80 saat seviyesine çıkarıyor. Buna ek olarak hızlı şarj desteği de olan ve 15 dakikada tam 15 saatlik dinleme ömrü sağlayan kablosuz kulaklık, farklı bir şarj özelliğine de sahip. Kulaklıklar, sağ kulağın içine yerleştirilmiş bir kablosuz şarj bobini aracılığıyla kablosuz şarj desteği içeriyor. Aynı zamanda, kulaklıkla birlikte gelmediği için kendi kablosuz şarj cihazınızı almanız gerekiyor. Ya da USB-C kablosu üzerinden normal şekilde şarj edilebilir. Yurtdışı fiyatı 149 dolar.





"2021'DE İKİ ÖNEMLİ PROJİYİ DEVREYE ALACAĞIZ"

Mobilya sektörü deyince ilk akla gelen markalardan Doğtaş ve Kelebek'te pandemi sürecinde satışı canlandıracak online yatırımları devreye alan Doğanlar Yatırım Holding'in patronu Davut Doğan, grubun iş geliştirme biriminin gelecek yıl ise iki önemli proje üzerinde çalıştığını söylüyor. Bu yılı 1,5 milyar TL ciro ile kapatmayı hedefleyen grubun, 2021'de enerjide BiyoTRend şirketini halka açmayı planladığını aktaran Doğan, inşaatta ise gayrimenkul yatırım ortaklığı şirketi kurmak istediklerini söylüyor.

▶ Çanakkale'den Afrika'ya uzanan bir dizi yatırıma öncülük eden Doğanlar Yatırım Holding Yönetim Kurulu Başkanı Davut Doğan, masasında bir dizi projeye grubu gelecek yıla hazırlıyor. Mobilya sektörü deyince ilk akla gelen markalardan Doğtaş ve Kelebek'te pandemi sürecinde satışı canlandıracak online yatırımları devreye alan Davut Doğan, grubun iş geliştirme biriminin gelecek yıl ise iki önemli proje üzerinde çalıştığını söylüyor.



Mobilyanın yanı sıra enerji ve inşaat sektörlerinde de girişimleri olan grup, mobilya alanında yeni bir girişim olan Lova Yatak markasını kısa bir süre önce hayata geçirdi. Grup 2021 yılında ise enerjide halka arz, inşaatta da gayrimenkul yatırım ortaklığına gitmeye hazırlanıyor. Enerjide ise 120 megavat enerji üretim kapasitesine sahip BioTrend şirketini halka açmaya hazırlandıklarını söyleyen Davut Doğan, inşaatta da Yenibosna projesini raftan

DAVUT DOĞAN

indirdiklerini ve gayrimenkul yatırım ortaklığı kurmak üzere çalışmalara başladıklarını aktarıyor.

Pandemi sürecinde önemi bir kez daha anlaşılan dijitalleşme konusunda ise özellikle mobilya alanında ciddi adımlar attıklarını aktaran Davut Doğan, kurdukları online satış hattı ve randevulu satış sistemiyle önemli bir başarıya imza attıklarını belirtiyor. Davut Doğan ile gruptaki dijital dönüşüm ve gelecek dönem planlarını konuştuğumuz...

BÜYÜME HEDEFİNİ YUKARI TAŞIDI

2020 yılına iyi başlamıştık ve şirket olarak bu yıla yüzde 40 büyüme hedefiyle girdik. Geçen yıl mobilya grubunda 610 milyon TL ciro elde ettik. Bu yıl içinse 860 milyon TL ciro öngörümüz vardı. KDV'lerin düşürülmesinin de etkisiyle ilk üç ay çok iyi geçti. Fakat pandemi sürecinde nisan ve mayıs aylarında yüzde 40'lar düzeyinde bir gerileme yaşadık. Bu süreçte hükümetin aldığı önlemler bizlere güç verdi. Kısa çalışma ödeneği, konut faizlerinin geri çekilmesi mobilya sektörüne önemli bir katkı sundu. Yasakların gevşemesi, konuttaki satış artışı, düşük sezonu ve ertelenen alımların gelmesiyle haziran ve temmuzda ciddi cirolar elde ettik. 350 mağazamızın olduğu mobilyada son aylardaki satış performansını baz alarak yılsonu büyüme hedefimizi yukarı taşıdık. 860 milyon TL ciro öngörürken, burada kendimize 1 milyar TL'yi test etmek üzere bir hedef koyduk. Enerjide ise ciroumuz 300 milyon TL düzeyinde olur. Fakat inşaatta bu yıl bir gelir yazamayacağız. AVM yatırımlarımız var Çanakkale'de, onların katkılarıyla yılı 1, 5 milyar TL ciro ile kapatırız.

ENERJİDE HALKA ARZ Pandemi sürecinde iş geliştirme birimimiz belli projeler üzerinde çalıştı. Bunlardan biri de ülke genelinde evsel atığın yaklaşık yüzde 25'ini işler hale getiren BioTRend şirketimizin

"Mobilyada online satış hattı kurduk"

Pandemi sürecinde dijital dönüşüm anlamında da önemli adım attık. Bu süreçte yenilikleri bünyemize kattık ve online satış hattı kurduk. Müşteri aradığında mağazalarımızdaki mimarlarımız destek oldu. 350 mağazamızda mimar çalıştırma zorunluluğu getirmiştik, bunun pozitif etkisini bu süreçte gördük. Müşterileri online bilgilendirerek ve mağazayı, ürünleri göstererek satış yapıldı. Bir diğer yeni adım ise randevulu satış oldu. Bu da müşterilere güven verdi. Bu süreci iyi yönettik.

halka arzı olacak. 2012 yılında teknolojik bir üretim ve uygulama merkezi olarak kurulan ve alternatif enerji üretimi konusunda da hizmet veren BioTRend, Türkiye genelinde 12 lokasyonda biyokütle, evsel katı atık ayrıştırma, gazlaştırma, yakma, biyometanizasyon, atık sahası işletimi, biyokütle yakma tesisi ve atık ısı tesisleriyle önemli bir konumda. Belediyeler, tarım sektörü gibi birçok alanda atıkları enerjiye dönüştüren bu şirketimizde gelecek yıl için önemli planlarımız var. Burada en önemli çalışmalarımızdan biri halka açılma olacak. SPK konusunda uzman danışmanlarla çalışıyoruz. 2021 yılının ilk yarısında biotrendi halka arz etme niyetindeyiz. Yüzde 30 ile yüzde 50 arasında bir düşüncemiz var.

VARLIKLARI TEK ÇATIDA TOPLAYACAĞIZ

Bir diğer önemli projemiz ise inşaat sektöründe olacak. 2021 yılına yetişir mi bilemiyorum ama bir gayrimenkul yatırım ortaklığı şirketi kurma fikrimiz var. İş geliştirme birimimizin ajandasındaki en önemli konulardan biri de bu. Gelibolu ve Çanakkale'deki varlıklarımızı bir araya getireceğimiz bir GYO için çalışıyoruz.

Ayrıca Yenibosna'da 200 milyon dolar gelir beklentili lüks konut, rezidans ve açık AVM yatırımını ise geçtiğimiz yıllarda rafa kaldırmıştık. Şimdi tekrar gündemimize aldık ve gelecek yıl bu projeye başlamayı planlıyoruz. Bu projeyi ortaklı hayata geçirmek istiyoruz tabii.

"YAKIN COĞRAFYANIN EN İYİ FİRMASI OLMAK İSTİYORUZ"

Ödeme teknolojileri alanında yerel ve uluslararası 150'yi aşkın kuruma hizmet veren ve 35 ülkeye Türkiye'den teknoloji ihraç eden PayCore, yeni dönemde yakın coğrafyada büyüyecek. PayCore Digital Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Akgün, "Hedefimiz Doğu Avrupa, BDT, Ortadoğu ve Kuzey Afrika'dan oluşan bölgenin en başarılı firması olmak" diyor.

Aram Ekin Duran



Ödeme teknolojileri alanında uçtan uca çözümler sunan bir finansal teknoloji şirketi olan PayCore, 2001 yılından beri faaliyet gösteriyor. 350 profesyonel çalışanı ile Türkiye'nin en büyük fintech şirketlerinden biri olan PayCore, kart yönetim yazılımları, dijital ödeme çözümleri, akıllı şehir uygulamaları, EMV çözümleri, dış hizmet sağlayıcılığı ve güvenli donanım ürünleri alanlarında yerel ve uluslararası 150'yi aşkın kurumun çözüm ortağı olarak hizmet veriyor. Şirketi aynı zamanda 35'ten fazla ülkeye de teknoloji ihraç ediyor. PayCore Digital Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Akgün ile şirketin yeni dönem planlarını ve dijital dönüşümü konuştuk.

Şirket olarak müşterilerinize ne gibi hizmetler veriyorsunuz?

PayCore olarak 12'si processing olmak üzere 35'ten fazla ülkedeki 185'i aşkın müşterimize yenilikçi ve uçtan uca çözümler sunuyoruz. Çipli kart (EMV) alanında sahip olduğumuz 19 yıllık deneyimle de kart yönetim paketimiz, merkezi/anında kart kişiselleştirme, işlem yönetimi, dolandırıcılık ve risk yönetimi gibi yazılımlarımız,

donanım çözümlerimizin yanı sıra yeni nesil mobil ödeme, open-loop ulaşım ve giyilebilir ödeme teknolojileriyle de sektörün önde gelen oyuncular arasındayız. PCI DSS, BKM, MasterCard ve Visa sertifikalı Dış Hizmet Servisi verdiğimiz veri

merkezimiz, güvenilir altyapısıyla 50'den fazla müşteri ile çalışıyor. Bugün Türkiye'de yapılan her üç kartlı işlem den biri PayCore yazılımları üzerinden geçerken, Türkiye kart cirosunun yüzde 37'si "PayCore Kart Paketi"ni kullanan bankalar tarafından gerçekleştiriliyor. Dünyadaki yayılımımız ise akıllı telefonların birer POS cihazı olarak kullanılabilirdiği teknolojimiz sayesinde oldukça hızlandı. PayCore olarak, "SoftPOS" çözümümüzle akıllı telefonların POS cihazına dönüştüğü, herhangi bir ekstra cihaza gerek kalmadan tek başına kart kabulünü sağlayan bir

ekosistemin sağlayıcısı konumuna geldik.

Önümüzdeki dönemde yeni projeleriniz var mı, bunlardan bahsedebilir misiniz?

PayCore olarak önümüzdeki dönemde Soft POS ürünümüzün de içinde yer aldığı "PayCore Mobil Ödeme Kabul Platformu"nu geliştirerek dünyadaki



“QNB eFinans ile SoftPOS’u tasarladık”

“Pandemi süreci ve dijitalleşme ihtiyacı birleştiğinde satın alma ve ödeme alışkanlıklarımızda ciddi değişimler gündeme geldi. Bu kapsamda geliştirmiş olduğumuz çözümlerimizi QNB eFinans ile birlikte ödeme sistemleri ve vergi mevzuatına uygun şekilde tasarlayarak hayata geçirdik. Banka ile birlikte, mobil cihazların herhangi bir ek donanıma ihtiyaç olmadan POS cihazına dönüştüğü ‘SoftPOS’ çözümümüzü devreye aldık. Bu çözüm sayesinde banka, temassız ve güvenli mobil ödeme ile birlikte vergi mevzuatına uygun olarak e-Belgeler ile entegre edilmiş ve ek bir donanıma veya matbu belgeye ihtiyaç olmadan dizayn edilmiş, uçtan uca dijitalleşmiş bir sistemi hizmete sokmuş oluyor. Banka, üye işyerlerine sağladığı bu yazılım sayesinde mobil telefonlar/tabletler üzerinden ödeme alarak ve slip/faturayı dijital yolla üreterek alışveriş alışkanlığını değiştiriyor.”

varlığımızı güçlendirmek ve dış hizmet sağlayıcılığı alanında büyüyerek bu konuda bölgedeki en güçlü firmalardan biri olmayı hedefliyoruz.

Yurtdışında büyüme hedefiniz nedir? Gündeminizde yeni ülkeler var mı?

Dünya çapında 35 ülkedeki müşterilerimize hizmet sağlıyoruz. Dünyadaki yayılımımız akıllı telefonların birer POS cihazı olarak kullanılabilirdiği “SoftPOS” teknolojimiz sayesinde oldukça hızlandı. PayCore olarak, çözümümüzle akıllı telefonların POS cihazına dönüştüğü, herhangi bir ek cihaza gerek kalmadan, tek başına kart kabulünü sağlayan bir ekosistemin sağlayıcısı konumuna geldik.

Geçtiğimiz aylarda Polonya’da “Samsung Electronics” ve “First Data Polonya” ile birlikte NFC özelliği bulunan akıllı telefon ve tabletlerin POS terminali olarak kullanılabilmesini sağlayan bir projeye imza attık. Suudi Arabistan’da ülkenin POS ürün ve hizmetlerinin tedarikinde yüzde 70 pazar payına sahip lider fintech şirketi “Geidea” yine SoftPOS ile anlaştı. Yine Orta Avrupa’nın lider ödeme şirketi “Global Payments” ile SoftPOS’un satışına yönelik bir anlaşma imzaladı. Başlangıçta Çekya, Slovakya, Romanya ve Avusturya’da kullanımına başlanacak SoftPOS, Global Payments’in faaliyet gösterdiği Malta, Macaristan ve diğer Orta Avrupa ülkelerinde de yakın zamanda kullanıma geçecek. Global Payments ile yaptığımız bu iş birliğiyle Avrupa’daki varlığımızı daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz. Son olarak Nijerya merkezli, ülkenin en büyük 3 ödeme servis sağlayıcısından biri olan “Innovectives” ile de bir başka iş birliği gerçekleştirmek üzereyiz. Hedefimiz Doğu Avrupa,

BDT, Orta Doğu ve Kuzey Afrika’dan oluşan bölgenin en başarılı processing firması olmak.

Küresel virüs salgını işlerinizi nasıl etkiliyor?

Dünya genelinde büyük bir krize neden olan COVID-19’un etkileri devam ediyor. Hijyen ve sağlık nedeniyle özellikle temassız ve online ödemelerde büyük bir artış yaşanıyor. Mordor Intelligence’in araştırmasına göre 2019 yılında mobil ödeme pazarının büyüklüğü yaklaşık 1 milyar 139 milyon dolardı. Bu rakamın 2025 yılında 4 milyar 690 milyon dolara ulaşacağı tahmin ediliyor. Samsung, PayPal, Apple Pay, AliPay, WeChat Pay gibi hizmetlerin giderek yaygınlaşması ve tüketici alışkanlıklarındaki değişikliklerin hızlanması da bekleniyor. Temassız ödemelerdeki büyüme de çok hızlanmış durumda. Mastercard verilerine göre temassız ödemeler 2020 yılının ilk çeyreğinde küresel bazda yüzde 40 oranında arttı. Tabii tüm bu alanlarda çözümü olan ve bu sektörün en hızlı büyüyen oyuncusu olarak biz de gelişmelerden olumlu etkileniyoruz.

2020 için büyüme hedefiniz nedir?

Geçtiğimiz yıl ciroda yüzde 90 oranında büyüdük. Yakaladığımız büyüme ivmesini 2020 yılında da devam ettiriyoruz. Önümüzdeki 3-4 yılı kapsayan çok ayrıntılı bir yol haritası belirledik. Dünyadaki trendler doğrultusunda mobil güvenli ödemeler odağımızda yer alacak, yakın bölge için dış hizmet sağlayıcılığı alanını büyütme ve Türkiye’de geleneksel ödeme sistemlerine ilişkin ürünlerimizde yapacağımız geliştirmelere ilaveten yine dijital ödemeler 2020 yılı ve devamında en çok odaklanacağımız alanlar arasında yer alması devam edecek.



350'NİN ÜZERİNDE ŞİRKETE ÇÖZÜM SUNUYOR

SAP hizmetlerini 350'nin üzerinde müşterisine sunan MBIS, AR-GE merkezi bünyesinde, e-Dönüşüm, KVKK ve yetkilendirme, ticari işbirliği kapsamında müşteri ve tedarikçi portalı, e-Mutabakat gibi yazılım üretimi gerçekleştiriyor. Şirket ayrıca; yapay zeka, makine öğrenmesi, robotik süreç otomasyonu gibi ileri teknolojilerin yer aldığı çözüm geliştirme faaliyetleri de yürütüyor.

Özlem Bay



2000 yılında kurulan MBIS, müşterilerinin, SAP başta olmak üzere, yazılım ve teknoloji yatırımlarından mümkün olan en iyi getiriye elde etmelerini sağlamak amacıyla dijital çözümler ve hizmetler sunmaya odaklanmış bir şirket. SAP Türkiye'nin ilk 'Gold Partner'i olan MBIS, SAP ile ilgili tüm temel işlevsel ve teknik disiplinlerde ve pek çok temel sektörde elde ettiği uzmanlık ve deneyimlerle, SAP proje uygulamaları, upgrade'ler, eğitim, teknik destek ve lisanslama dahil olmak üzere kapsamlı SAP hizmetlerini, 350'nin üzerinde müşterisine sunuyor.

MBIS'in, 2017 yılında sertifika alan AR-GE merkezi bünyesinde, e-Dönüşüm, KVKK ve yetkilendirme, ticari işbirliği kapsamında müşteri ve tedarikçi portalı, e-Mutabakat gibi yazılım üretimi işlerinin yanı sıra, yapay zeka, makine öğrenmesi, robotik süreç otomasyonu gibi ileri teknolojilerin yer aldığı çözüm geliştirme faaliyetleri de bulunuyor.

"MBIS ayrıca dört iştirake sahip. Bunları; 'Monotect': SAP müşteri deneyimi çözümleri, 'Analytica': analitik çözümler, 'Artius': denetim, risk ve uyumluluk (GRC) yönetimi çözümleri, 'Novaline': SAP sistem izleme ve optimizasyon olarak sıralayabiliriz" diye anlatan MBIS AR-GE Merkezi Direktörü Oğuzhan Atış, şirketin faaliyetlerinden e-Dönüşüm alanında sundukları hizmetlere kadar pek çok konu hakkında soru-

larımızı yanıtladı.

Ne kadar süredir MBIS bünyesinde çalışıyorsunuz?

Yıldız Teknik Üniversitesi Elektronik ve Haberleşme Mühendisliği'nden mezuniyetimin ardından MBIS'te SAP Lojistik Uygulamalar Danışmanı olarak iş hayatına adımımı attım. İş uygulamalarının, endüstriyel ve dijital dönüşümün Türkiye'de hızla şekillendiğine tanıklık ettiğim son 20 yılda, şirketimde danışman, proje yöneticisi ve çeşitli kademelerde yöneticilikler yaptıktan sonra şu an, SAP'yi bütünleyici çözümler, e-Dönüşüm yazılımları, ticari iş uygulamaları, kişisel veri güvenliği yazılımları, yapay zeka ve makine öğrenmesi tabanlı ileri teknoloji uygulamalarını geliştirdiğimiz AR-GE merkezimizde direktörlük görevini yürütüyorum.

MBIS'in e-Dönüşüm alanında sunduğu ürün ve hizmetleri nelerdir?

MBIS, SAP ile ilgili tüm temel işlevsel ve teknik disiplinlerde ve pek çok temel sektörde elde ettiği uzmanlık ve deneyimlerle, SAP proje uygulamaları, upgrade'ler, eğitim, teknik destek ve lisanslama dahil olmak üzere kapsamlı SAP hizmetlerini, 350'nin üzerinde müşterisine sunuyor. MBIS, AR-GE merkezi bünyesinde geliştirdiği, SAP ile entegre çalışan, akredite edilmiş e-Defter, e-Fatura, e-İrsaliye ve e-Arşiv Fatura, e-Müstahsil Makbuzu, e-Muhasebe Fişi, e-Mutabakat, e-Beyanname uygulamalarını müşterilerine sunuyor.



e-Dönüşüm için şirketlere öneriler

FAYDA SAĞLIYOR Öncelikle, bu dönüşüme regülatif bir zorunluluk olarak yaklaşmaktansa sağlayacağı iş faydalarını ön planda tutarak, mevcut ihtiyaçlarını değil 'e-dönüşüm ürünleriyle ileride nasıl süreçlerimi iyileştiririm' yaklaşımıyla projelendirmelerini öneririm.

İŞ ORTAĞI SEÇİMİ Yazılımları ve iş ortağını seçerken de bunun bir kağıt ortamdan basitçe

elektronik belgeye dönüşüm uzmanlığı değil derin bir lojistik ve finansal süreç deneyimi gerektirdiğini, kullanılan iş uygulamalarıyla entegrasyon kabiliyetlerini, ileride oluşabilecek yasal ya da endüstri ihtiyaçlarına da çözüm sunabilecek inovatif en iyi iş uygulamalarını kazandırabilecek firmalarla yol arkadaşlığına çıkmalarını tavsiye ediyorum.

e-Dönüşüm kapsamında bir yandan sunduğu bu ürünlerin geliştirilmesine devam ederken diğer yandan portföyüne ek ürünleri katmak için çalışmalar yürütüyor. Geliştirdiğimiz bu ürünler, doğrudan MBIS altyapısı ile uygulamaya alınabilirdiği gibi, müşterilerimizin tercihi doğrultusunda, seçecekleri bir özel entegratör aracılığıyla da rahatlıkla kullanılabilir. 2020 itibarıyla QNB eFinans ile e-Dönüşüm ürünlerinde stratejik bir iş ortaklığı başlatmış bulunmaktayız. MBIS olarak biz de yaptığımız değerlendirmeler sonucunda, bu alanda lider entegratörlerden QNB eFinans ile güçlü ve uzun vadeli bir iş ortaklığı kurduk ve bu kapsamda başarılı projelere birlikte imza atıyoruz.

e-Dönüşüm uygulamalarının genel faydalarını nasıl değerlendiriyorsunuz?

e-Dönüşüm kağıt, kartuş, enerji tüketimi, kargo, arşivleme, noter onay maliyetleri ile insan kaynağı maliyetlerinde işletmelerin önemli ölçüde tasarruflar sağlamalarına olanak sunuyor. e-Dönüşüm belgelerini hazırlamak, göndermek, arşivlemek, kağıtlara basıp kargoya vermekten çok daha hızlı bir süreç. e-Dönüşüm belgelerinin iletimi ve alımı geleneksel yöntemlere göre çok daha hızlı gerçekleşir ve tahsilat sürecini hızlandırır. İlgili süreçlerdeki kağıt tüketimini en aza indirir. Çevresel faydaları da söz konusu.

Ne gibi faydalar var? Bahseder misiniz?

Sürdürülebilirliğin bu kadar önemli olduğu bir çağda, kesilen ağaç sayısını azaltmak oldukça kritik bir konu. Bu anlamda e-Dönüşüm uygulamaları doğanın korunmasına katkıda bulunuyor. e-Dönüşüm belgeleri dijital ortamda arşivlendi-

ğinden onları kaybetmeniz mümkün değil; yıllar öncesine ait bir faturayı rahatlıkla bulabilirsiniz. e-Dönüşüm belgelerinin kargoda kaybolması veya müşteriye ulaşmaması riski de yok. e-Dönüşüm kullanmaya başladığınızda mükellefi olduğunuz alanlarda kanunların gerektirdiği sorumluluklarınızı yerine getirmiş olursunuz ve cezai yaptırımlarla karşılaşmazsınız.

MBIS'i e-Dönüşüm alanında farklı kılan temel faktörler nelerdir?

MBIS, pek çok sektörden elde ettiği 20 yıllık eşsiz SAP danışmanlığı deneyimi ile e-Dönüşüm'e ait tüm süreçsel çalışmalarınızda sizlere destek olur. Sektörünüzde uygulanan pratikler ve en iyi uygulamalar konusunda gerektiğinde size yol gösterir. Bunun en güzel örneklerini, özellikle e-İrsaliye ve e-Fatura çözümlerimizi uygulamaya alırken, çok yakından gözlemlene fırsatımız oldu. Piyasadaki e-Dönüşüm çözümlerinin önemli bir kısmının, paket program yaklaşımıyla sunulduğu için, kurumların değişiklik veya ek fonksiyon taleplerini karşılamada yetersiz kalabildiğini görüyoruz. Bu kısıtlamanın, son derece esnek yapısı sayesinde müşteriye özel

geliştirmeler yapılabilirdiği için MBIS e-Dönüşüm çözümlerinde olmadığını söyleyebiliriz. Müşterilerimizin tüm taleplerini yerine getirebilecek bir yazılım altyapısına sahibiz. Bünyemizdeki Profesyonel Destek Hizmetleri Birimi'miz e-Dönüşüm yazılımlarını kullanmaya başladıktan sonra karşılaşacağınız sorunların çözümü veya ek geliştirme ihtiyaçlarınız için 7 gün 24 saat kesintisiz hizmet veriyor.

"GLOBALDE EN HIZLI BÜYÜYEN ÜLKE OLDUK"

Teknoloji perakende markası MediaMarkt, pandemi döneminde online kanallarda yedi kat büyüme yakaladı. MediaMarkt Türkiye İcra Komitesi Üyesi ve MediaMarkt Türkiye Pazarlama, Kurumsal İletişim ve e-Ticaret Direktörü Çağanur Atay Uçtu, "Bu büyüme ile tüm MediaMarkt ülkeleri arasında en hızlı büyüyen ülke olduk" diyor.

Ayşegül Sakarya Pehlivan



Avrupa'nın önemli teknoloji perakende markaları arasında yer alan MediaMarkt, Türkiye pazarına 2007 yılında girdi. Şirket, bugün Türkiye'de 78 mağaza ve 2 binin üzerinde çalışanla faaliyet gösteriyor. Sene sonuna kadar 80 mağazayı geçmeyi planlayan MediaMarkt, e-Ticaret tarafında da hızla büyüyor. Pandemi döneminin etkisiyle online kanalların satışlarının yedi kat büyüdüğünü söyleyen MediaMarkt Türkiye İcra Komitesi Üyesi, MediaMarkt Türkiye Pazarlama, Kurumsal İletişim ve e-Ticaret Direktörü ve MediaMarkt İsveç Pazarlama ve Kurumsal İletişim Direktörü Çağanur Atay Uçtu, "Bu büyüme ile tüm MediaMarkt ülkeleri arasında en hızlı büyüyen ülke olduk" diyor. Online satış kanallarından elde ettikleri satışların toplam satışlardaki payının yüzde 10'dan yüzde 12'lere kadar çıktığını söyleyen Çağanur Atay Uçtu'yla MediaMarkt'ın dijitalleşme yolculuğunu konuştuk.

Şirketinizin dijital dönüşüm yolculuğu ne zaman başladı?

Dijitale yaptığımız pazarlama yatırımı payını yüzde 40 artırdık. Teknolojinin kullanıldığı ama teknoloji tarafından değil, müşteri tarafından yönetilen uçtan uca dönüşümü temin ettik. Süreç ve kanalların dijitalizasyon, çağrı merkezi cloud yönetim dönüşümü, dijital pazarlama programatik dönüşümü, e-Mail marketing, otomatize e-Mail gönderim ekosistemi kuru-

luşu, müşteri yolculukları haritalandırma projesi gibi dijital odaklı projelerinin yönetimi konularında önemli adımlar attık.

Dijital dönüşüme yönelik adımlar nasıl bir değişim getirdi şirkete?

Türkiye'de gerçekleştirdiğimiz çalışmaların globale ihraç edildiğini de gururla söyleyebilirim. Türkiye'de yaptığımız başarılı çalışmaların ise oldukça etkili olduğunu, geçtiğimiz aylarda gerçekleşen önemli bir gelişme ile bir kez daha gördük. Buna göre MediaMarkt'ın global vizyonu doğrultusunda yeni bir karar alındı ve pazarlama ve kurumsal iletişim direktörlüğünün, e-Ticaret direktörlüğü ile tek çatı altında yönetilmesine karar verildi ve bende şirketimizde bir sorumluluk daha üstlendim. Artık İsveç'te üstlendiğim pazarlama ve kurumsal iletişim direktörü, MediaMarkt Türkiye'de icra komitesi üyeliği sorumluluğumun yanı sıra MediaMarkt Türkiye'de pazarlama, kurumsal iletişim ve e-Ticaret direktörü olarak görev alıyorum.

Pandemi döneminde internet satışlarında nasıl bir ivme yakaladınız?

Pandemi, dijitalleşme ve online ticarete olan mevcut talep artışını önemli bir ölçüde hızlandırdı. e-Ticaret kanalımızı, online kredi ödeme, kapıda ödeme gibi yeni hizmetler ve gelişmelerle müş-



“En büyük avantajı, kağıt kullanımını azaltması”

HIZ ÖNEMLİ Faaliyet gösterdiğimiz sektör gereği hız, bizim için çok önemli. e-Fatura kullanımı ise bize bunu sağlarken aynı zamanda kağıt maliyetinden ve fiziksel arşiv tutulmasından kurtarıyor. Bununla birlikte teknoloji severlere sunduğumuz sadakat programımız MediaMarkt Club ile tüketicilerimize faturasız bir hayat konforu sağlarken benzer bir konfordan kendi iş yapışımızda faydalanmak bizim çok önemli.

KAĞIT KULLANIMI AZALYOR Tabii e-Fatura kullanımının hız veya maliyet tasarrufu getirilerinin yanı sıra en büyük avantajı, kağıt kullanımının azaltması. Dünya genelinde iş yaşamında kullanılan kağıt miktarı artarken maalesef ormanların ve

ağaçların sayısı her geçen gün azalıyor. Bu tüketimin azaltılmasında hepimize önemli sorumluluklar düşerken biz yöneticiler, iş süreçlerimizde bu ve benzeri tüketimleri azalttıkça yarınlara daha yaşanabilir bir çevre bırakabiliriz.

QNB eFİNANS İŞBİRLİĞİ Bununla birlikte iş birliğinde bulunduğumuz QNB eFinans ise yine bize bu alanda ciddi katkılar sağlayan önemli bir hizmet sağlayıcısı. Bu kapsamda fiziki kayıtların ve arşivlerin dijital ortama taşınmasının, MediaMarkt Türkiye'nin dijital dönüşümüne bir katkısı olduğunu söyleyebilirim fakat burada daha önemli olan, fiziki tüketimin azaltılmasıyla yarınlara değer sağlıyor olmamız.

teri odaklı bir yapıya dönüştürdük. Online tarafta da büyüyoruz ve internet sitesi üzerinden satışlarımızı son bir yıl içinde yüzde 24 artırdık. Toplam satışlarımızın yüzde 10'unu online satışlar oluşturuyor. Hedefimiz bu alanda da düzenli olarak büyümek.

Önümüzdeki dönemde dijital dönüşüm konusunda atacağınız yeni adımlar nelerdir?

Tabii her şey tüketiciyi merkeze koymak ve onun hareketlerini takip etmekle başlıyor. Tüketicilerin alışveriş için çoğu kez önce bir kanaldan başladığını, ardından diğer kanalları kullanarak işlemi tamamladığını tespit ettiğimizden, çevrimiçi mağaza ile fiziksel mağaza pazarlama stratejisini bir bütün olarak ele alıyoruz. Önümüzdeki dönemde de radarımızda müşteri memnuniyetini artırmaya yönelik olarak web sitemizde ve mobil uygulamamızda gerçekleştireceğimiz müşteri odaklı ve kullanıcı dostu çözümler olacak. Ayrıca mağazalarımızdaki çoklu kanal satışlarının süreçlerini dijitalle adapte edip satış temsilcilerimizin kullandığı uygulamaları da yenileyeceğiz. Tüm bu yeniliklerle dijital kanallarımızdaki müşteri memnuniyetini ve çoklu kanal deneyimi yaşayan müşterilerimizin yüzdelerini artırmayı hedefliyoruz.

Koronavirüs salgını tüm dünyayı değiştiriyor. e-Ticarette nasıl bir ivme yakaladınız?

MediaMarkt olarak 2020 yılında e-Ticaretin büyümesini öngörüydük fakat aynı zamanda pandemi döneminin etkisiyle bu kanalların satışları yedi kat büyüdü, bu büyüme ile tüm MediaMarkt ülkeleri arasında en hızlı büyüyen ülke olduk. Türkiye nüfus



yapısı itibarıyla oldukça genç ve aynı zamanda dijital kanallara kolay adapte olan bir ülkedir. Bu nedenle tüketicilerin pandemi döneminde edindiği online kanallardan alışveriş yapma reflekslerinin belli bir yüzdede önümüzdeki süreçte de devam edeceğini düşünüyorum.

e-Dönüşüm konusunda ne gibi projeler var gündeminizde?

MediaMarkt olarak sadece online satış kanallarımızda değil mağazalarımızda da bir e-Dönüşüm içerisindeyiz. Geleceğin teknolojilerini kurgulayan şirketlerle, perakendeyi yeniden şekillendirecek girişimcileri bir araya getirmeyi hedeflediğimiz MediaMarkt Startup Challenge projemizin önceki yıllarında kazanan girişimcilerinden olan BuyBuddy'nin kasasız ödeme çözümlerini MediaMarkt Ümraniye, Emaar ve Metropol mağazalarında çoktan kullanmaya başladık. BuyBuddy, müşteri davranışlarını gerçek zamanlı olarak algılayan ve kasada beklemeksizin ödemelerini gerçekleştirmelerini sağlayan bir IoT cihaz sunuyor. Aynı yılın diğer bir başarılı projesi olan Udentify ise Kozyatağı, Emaar, MOI, Brandium, Denizli ve Ankara Antares olmak üzere altı farklı mağazamızda kullanılırken proje, yüz tanıma ve takip teknolojilerini kullanarak pazar araştırmalarında çok daha iyi çözümler elde edilmesini sağlayan bir BI (business intelligence) çözümü sunuyor. Aynı zamanda bu firmalar Almanya'daki Plug and Play Retailhub'ta kendilerini tanıtmaya fırsatı buldular. MediaMarkt Startup Challenge projemizle keşfedilen girişimleri iş süreçlerimize entegre etmeye devam edeceğiz.

MediaMarkt

"HER ÜLKENİN YEREL ÖDEME YÖNTEMLERİNİ KULLANIMA AÇACAĞIZ"

İşletmeler, PayTR'ye başvurduklarında tamamen dijital süreçlerden geçip iki saat içinde müşterilerinden ödeme almaya başlayıp, ödeme tutarlarını da ertesi gün PayTR'den temin edebiliyor. PayTR Genel Müdürü Tarık Tombul, "Yakın bir zamanda her ülkenin yerel ödeme yöntemlerini de işletmelerimizin kullanımına açacağız" diyor.

Ayşegül Sakarya Pehlivan



2009 yılında faaliyetlerine başlayan bir ödeme kuruluşu olan PayTR, 2016'da ilk lisans alan kuruluşlardan biri oldu. PayTR, Türkiye'de yerleşik işletmelere ödeme ve ödeme ile ilgili diğer hizmetleri sunmakla beraber, aslında tüm dünyadaki tüketicilere de hizmet sunan bir yapıya sahip. Bugün dünyanın her yerindeki tüketiciler mal ve hizmet alımlarını PayTR sanal posları üzerinden saniyeler içerisinde tamamlayabiliyor ve işletmeler de dünyanın her noktasındaki müşterilerinden ödemelerini PayTR aracılığı ile alabiliyorlar. Bu noktada PayTR, işletmelerin e-İhracat işlemlerine de katkı sunuyor.

PayTR Genel Müdürü Tarık Tombul, "Yakın bir zamanda her ülkenin yerel ödeme yöntemlerini de işletmelerimizin kullanı-

mına açacağız" diyor.

Tombul, sorularımızı şöyle yanıtladı:

Şirketlere dijital dönüşüm konusunda nasıl bir katkı sunu-



yorsunuz, ne gibi hizmetler veriyorsunuz?

11 yıldır her segment ve kategoride yer alan işletmelerin ödeme alma ihtiyaçlarına yönelik hizmet sunuyoruz. Ertesi gün ödemeli POS tahsisi sunmaya ve esnafımızın nakit akışına katkı sağlamaya devam ediyoruz. Yine aynı şekilde online satış yapmak isteyen işletmelere POS tahsis edip hızlıca ürünlerini satmaları için destek oluyoruz. İşletmeler, PayTR'ye başvurduklarında tamamen dijital süreçlerden geçip iki saat içinde müşterilerinden ödeme almaya başlayıp, ödeme tutarlarını da ertesi gün PayTR'den temin edebiliyor.

Dijital dönüşüm konusunda siz şirket olarak ne gibi adımlar attınız bugüne kadar? Ne kadarlık yatırım yaptınız?

Başvuru süreçlerindeki online doğrulamalar, müş-

teri risk skorlaması ve operasyonel açıdan bize hız ve kolaylık sağlayan robotik süreçler işimizi oldukça kolaylaştırdı. Sonraki adım müşteriyi online hayata taşımak idi. Bu noktada da devletimizin uygulamaya aldığı VUK 507 ve VUK 509 sıra numaralı tebliğler ile TCMB tarafından yayımlanan Karekod tebliği itici bir etken oldu. Covid-19'un da bu süreçte oldukça etkili olduğunu belirtmeden geçemeyeceğim. Endüstri 4.0 ile yapılamayan dijitalleşme pandemi ile çok daha hızlandı.

Önümüzdeki dönemde yeni projelerinizden bahsedebilir misiniz?

Tüketicilerin yanlarında cüzdanları olmadan, kasa kuyruklarında vakit kaybetmeden güvenli bir şekilde ödeme yapabilecekleri; satıcıların tek bir cihaza bağlı kalmaksızın teknolojik gelişmelerin izin verdiği veya vereceği tüm cihaz, yöntem ve yazılımlar ile kolayca ödeme alabilecekleri bir dünya hayal ediyor, bu hayale yönelik yeni ürün ve hizmetler üzerinde çalışıyoruz. Yakın bir zamanda her ülkenin yerel ödeme yöntemlerini de işletmelerimizin kullanımına açacağımız müjdesini buradan paylaşmak isterim.

Koronavirüs salgını tüm dünyayı değiştiriyor. Sektörünüz bu süreçten nasıl etkilendi?

Ödeme ve elektronik para sektörü tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de pandemi sürecinden olumlu etkilendi. Fiziki mağazaların kapanması ile birlikte işletmeler online mağazalar üzerinden ürünlerini tüketiciye ulaştırmak için harekete geçtiler. Online mağazası olmayan işletmeler de hızlı bir şekilde online mağaza açmaya ve sipariş alarak ürünleri müşterilerine göndermeye başladılar. Bütün bu gelişmeler hem yeni online mağaza

"İşletmeler ödemelerini tamamen dijital ortamda yapabilecek"

"Ödeme işleminin e-Fatura ile destekleneceği bir yapı üzerinde çalışıyoruz. Ödeme başarılı olarak tamamlandığında e-Bege'nin otomatik olarak düzenlenip, tüketiciye gönderildiği bir yapı. Burada iş ortaklarımız ile birlikte çalışıyoruz, bunlardan bir tanesi de entegratörler ve dolayısı ile QNB eFinans. QNB eFinans kullanan işletmeler, ödemelerini PayTR aracılığı ile VUK 507'ye uygun, tamamen dijital ortamda, hızlı bir şekilde yapabilecekler.

sayısını hem de online üzerinden gerçekleşen satış hacmini ciddi oranda etkiledi. PayTR verileri üzerinden aktarmam gerekirse; 2020 yılının ilk 6 ayını geçen yılın ilk altı ayı ile karşılaştıracak olursak hacim olarak yüzde 149, işlem olarak ise yüzde 112 artış yaşandı.

Bu süreçte verdığınız hizmetlerin şirketlere nasıl bir katkısı oldu?

PayTR açısından tek tek örneklerdirsek; ürün ya da hizmet satışı gerçekleştiren işletmeler başvurularının ardından maksimum 2 saat içerisinde web siteleri ya da mobil uygulamaları üzerinden online ödeme almaya başlıyor. Üstelik yaptıkları satışlar da bir sonraki iş gününde hesaplarında oluyor. Bu özellikle COVID-19 pandemisinin olduğu şu dönemde işletmelerin online satışlara yönelmesine yol açmış durumda. Ödemelerin ertesi gün yapılıyor olması da tüketicilere ürün ya da hizmetin teslim süresini kısaltıyor. Alışverişlerde ödeme sürecinin tüketiciler için en keyifsiz kısım olduğunun farkındayız. Bu süreçte tüketicinin en hızlı ve sorunsuz şekilde ödemesini yapıp iş yerinden ya da iş yerinin web sitesinden ayrılmasını hedefliyoruz.

Buna yönelik ne gibi hizmet-

ler geliştirdiniz?

Bu amaçla ödeme işlemini tüketiciler için kolaylaştıran tek tıkla ödeme, cüzdanlar üzerinden ödeme, QR kodu ya da link ile ödeme gibi hizmetler ile işletmelere sunmuş olduğumuz ödeme hizmetini çeşitlendiriyor, aynı zamanda sahtecilik önleme yazılımlarımız ile sahtecilik işlemlerini de engelliyoruz. Bu hem tüketiciler için kolaylık sağlıyor hem de işletmelerin ürün ya da hizmet satışı yaptığı müşterilerinin ödeme adımında alışverişini tamamlamadan vazgeçmelerinin önüne geçiyor. Yine bu dönemden örnek verirsek, link ile ödeme çözümlerimiz üzerinden telefonla sipariş alan restoran, kafe, market gibi yerel işletmelerin ödeme işlemini PayTR üzerinden ürettikleri link ile bir web sitesi ya da uygulamaya ihtiyaç duymadan alabilmelerini sağlıyoruz. Üretilen ödeme linkini müşterilerine SMS, WhatsApp ya da e-Posta gibi araçlar ile ileten işletmeler, tüketicilerin ödeme işlemini tamamladıklarını görüp sipariş edilen ürünleri motorlu kuryeleri ile tüketiciye gönderebiliyor. Hem ödeme alma hem de teslimat süreci tamamen "temassız" ve sosyal mesafe kurlarına uygun ve güvenli bir şekilde tamamlanıyor.

"FİLOLARI YAPAY ZEKAYLA AKILLANDIRACAĞIZ"

Lojistik, taşımacılık ve teknoloji sektörlerine yönelik yazılımlar geliştiren Evren Bilgisayar ve Mühendislik, 2020 yılında yeni projeler hayata geçirmeye hazırlanıyor. Winnak Plus programının mobil ve web versiyonlarını geliştirdiklerini söyleyen Evren Bilgisayar ve Mühendislik Genel Müdürü Banu Güzel, "TÜBİTAK'a bir proje hazırlıyoruz. Bu proje ile filo sahibi olan firmalar yüklerini, filolara yapay zekâ algoritmaları ile daha hızlı ve verimli yükleme yapabilecekler" diyor.

Ayşegül Sakarya Pehlivan



ve web versiyonlarını geliştiren Evren Bilgisayar, TÜBİTAK'la yeni bir proje üzerinde çalışıyor. Evren Bilgisayar ve Mühendislik Genel Müdürü Banu Güzel, "TÜBİTAK'a bir proje hazırlıyoruz. Bu proje ile filo sahibi olan firmalar yüklerini, filolara yapay zekâ algoritmaları ile daha hızlı ve verimli yükleme yapabilecekler" diyor. Şirketin kurucularından Banu Güzel, Evren Bilgisayar'ın hedeflerini ve gelecek vizyonunu anlattı.

Kısaca şirketinizden bahsedebilir misiniz, ne zaman kuruldu, nasıl bir fikirle yola çıktınız?

Evren Bilgisayar ve Mühendislik'i 1987 yılında bir arkadaşım ile birlikte ticari programları özgürce yazmak için kurduk. Evren, 'müşteri gereksinimlerini bilgi teknolojisinin en son olanaklarını kullanarak karşılayan çözümler ve danışmanlık hizmetlerini kalite anlayışı ile sunmak' için yaptığı çalışmalarla kısa bir sürede Türkiye'deki lojistik ve taşımacılık

E vren Bilgisayar'ın temelleri yaklaşık 33 yıl önce atıldı. İki girişimci arkadaş ticari programları özgürce yazma ve sektörde farklılık yaratma hedefiyle yola çıktı. 1992 yılında şirket, Evren Şirketler Grubu'na bağlı olan ortaklıktan ayrılarak lojistik, taşımacılık ve oto yedek parça sektöründe DOS tabanlı programlara odaklandı. 1997 yılında Dos Tabanlı sistemden Windows tabanlı sisteme geçiş yapan şirket, kara taşımacılığı programı faaliyetlerine başladı. 1999 Evren Bilgisayar için dönüm noktalarından biri oldu. Winnak markasını oluşturan şirket, bu markayla ilk satışını gerçekleştirdi. 2007 yılında Winnak programlarına yeni bir modül eklenerek deniz taşımacılığı faaliyetlerine yönelik yazılımlara başlandı. Ardından antrepo takibi modüllere eklenerek lojistik, taşımacılık sektöründe büyüme hız kazandı. Şirket, 2015 yılında Yıldız Teknik Üniversitesi Teknopark'a taşındı.

2016'da ilk AR-GE projesi Winnak Plus'ın yazılımını tamamlayan şirket, hedeflerine bir adım daha yaklaştı. Şimdi de Winnak Plus programının mobil



"Yeni versiyonlar geliştiriyoruz"

FARKLI ALANLARDA HİZMET VERİYOR e-Dönüşüm süreciyle birlikte işletmelerin dünyasında e-Fatura, e-Arşiv, e-Defter ve benzeri birçok kavram yer almaya başladı. Bizim gündemimiz e-Fatura, e-Arşiv, e-Defter, e-Mutabakatın yeni versiyonlarını geliştirmek, e-İrsaliye, e-Ticaret ve evrak depolama sistemlerini ürünlerimize eklemek.

İŞBİRLİĞİ 2013'TE BAŞLADI ONB eFinans ile 2013 yılından beri e-Fatura, e-Arşiv Fatura ve e-Defter konusunda çok uyumlu çalışmaktayız. Programlarımız problemsiz hızlı ve uyumlu bir şekilde çalışıyor.

şirketlerinin bir numaralı stratejik iş ortağı konumuna geldi. İş süreçlerinin iyileştirilmesi amacı ile süreç analizi ve iyileştirme danışmanlığı, kurumsal denetim hizmetleri veriyoruz. Gerekli analiz çalışmaları yapıyoruz, tedarik zinciri yönetimi ve lojistik yönetimi konularında danışmanlık hizmetleri veriyoruz.

Şirketlere dijital dönüşüm konusunda nasıl bir katkı sunuyorsunuz, ne gibi hizmetler veriyorsunuz?

Bilgi teknolojilerinin yoğun kullanımı ile iş süreçlerinin ve bilgilerin hızlı, para ve zaman tasarrufu sağlayarak dijital (elektronik) ortama taşınması durumunda e-Fatura, e-Arşiv, e-Defter, e-İrsaliye, e-Mutabakat ile birlikte müşterilerin mevcut evraklarını ve gelen e-Postalarının da dijital olarak arşivlenmesi sağlıyoruz. Lojistik sektöründe araç takip sistemleri ile entegre çalışıyoruz. Oto yedek parça sektöründe B2B sistemi ile stok takibini ve e-Ticaret yapmasını sağlıyoruz. Böylece gereksiz iş yükünü azaltıp, verimliliği artırıp, zamandan kazandırıyoruz.

Winnak Plus nasıl bir farklılık yaratıyor?

Winnak Plus yeni teknolojilere uygun, modüler yapıda ve web servislerle farklı programlarla haberleşebilen kullanımı kolay, hızlı, çözüm odaklı ve piyasaya göre uygun fiyatlı bir program. Müşterilerimizin taleplerine göre programda yaptığımız değişiklikler, satış sonrası birebir eğitimler ve hızlı teknik destek ile fark yaratıyoruz.

Önümüzdeki dönemde yeni projelerinizden bahsedebilir misiniz?

Winnak Plus programımızın mobil ve web versiyonlarını geliştiriyoruz. Bu versiyonlarımızı yıl sonunda satışa sunmayı öngörüyoruz. 'Akıllı yük planlaması ve optimizasyon yazılımı' başlıklı TÜBİTAK'a bir proje hazırlıyoruz. Bu proje ile filo sahibi olan firmalar yüklerini, filoları yapay zekâ algoritmaları ile daha hızlı ve verimli yükleme yapabilecekler.

Şirket olarak e-Dönüşüm konusunda attığınız adımlardan bahsedebilir misiniz?

e-Dönüşüm, kâğıttan elektronik ortama ve akıllı uygulamalara geçiş olarak tanımlanıyor. Çeşitli bilgi ve teknolojilerin kullanımını içeren bu değişiklik,

işin tüm alanlarına entegre olur, çalışma şeklini değiştirir ve işin kalitesine değer katar. Bununla birlikte e-Fatura, e-Arşiv, e-Defter, e-Mutabakat, e-Ticaret ve evrak depolama sistemi dijitalleşen dünyanın hızını ve pratikliğini hayatımıza taşıyor.

e-Fatura konusunda ne gibi değişiklikler yaptınız? Size ne gibi katkıları oldu?

Özel entegratör firmaları ile birlikte çalışmaya başladık ve aramızda entegre oluşturduk. e-Fatura uygulaması ile fatura basımı, faturalama ve gönderme faaliyetleri tamamen dijital ortama aktarılıyor. Kâğıt, baskı, kargo ve arşivleme maliyetleri ortadan kalkıyor. Programımızda faturayı kestikten sonra sadece tek tuşla gönderilebiliyor. Bu sistem ile müşteriler faturaları daha hızlı ve problemsiz oluşturuyorlar.

Koronavirüs salgını tüm dünyayı değiştiriyor. Sektörünüz bu süreçten nasıl etkilendi?

Koronavirüsün ülkemizde de ortaya çıkması, işyeri yönetimimizin çeşitli önlemler almasını gündeme getirdi. İş yerlerinin zorunlu olarak kapatılması sonucunda bu dönemde evden çalışma uygulamasına geçtik. Bu süreçte mevcut müşterilerimize teknik destek vermek için uzaktan bağlanarak sistemlerinde takıldıkları her konuda yardımcı olduk. Haberleşmelerimizi telefon, telekonferans, video konferans veya e-Posta yöntemleriyle gerçekleştirdik. Daha sonrasında şirkete önlemler alarak nöbetleşe gitmeye başladık. Bu önlemler arasında işyerlerinde maske kullanmayı yaygınlaştırmak, çalışma masalarında dezenfektan bulundurmamak, seyahatten dönen çalışanları zorunlu izne göndermek gibi daha radikal önlemler var.

Bu süreçte verdiğiniz hizmetlerin şirketlere nasıl bir katkısı oldu?

Her müşterimizin bilgisayarı server ile uzaktan çalışmaya uygun değildi. Bu nedenle müşterilerimize server desteği sağlayarak, evlerinden işlerini yönetmeleri için, gerekli alt yapı desteği sağladık. Takıldıkları her konuda bize kolayca ulaşarak destek alabildiler.

UZMAN GÖRÜŞÜ

QNB eFinans Kanal Satış ve İş Ortakları Bölüm Müdürü

İLKE ALTIN



MOBİL CİHAZDAN POS CİHAZI OLUR MU?

Değerli Ekonomist Dergisi okuyucuları,

Bu ayki yazımda, Temmuz ve Eylül ayı yazılarımda varlığından çok kısaca bahsettiğim bir tebliğe değinmek istiyorum. İhtiyarî olması, an itibariyle Gelir İdaresi Başkanlığı'ndan yetki alan işletici kuruluşların nadirliği ve şu sıralar üzerinden kamuya yönelik iletişim çalışmaları başlamamış olması sebebiyle mükellefler ve tüketicilerin en az haberdar olduğu teknolojik bir gelişme bu tebliğin konusu. Muhtelif görüşmelerimden anladığım kadarıyla, alınacak onaylardan sonra 2021 yılında sahada bir grup banka, ödeme cihazı üreticisi ve ödeme çözüm üreticisinin aktif şekilde bu yeni çözümü ticaret erbabına pazarlayacağını tahmin etmekteyim.

Bu teknolojik gelişimin, yani perakende ödeme sistemlerindeki değişimin, yasal kaynağı 1 Haziran 2019 tarihli Resmi Gazete'nin 30791 numaralı sayısında yayınlanan 507 numaralı Vergi Usul Kanunu Genel Tebliği'ne dayanmaktadır. 507 numaralı bu Tebliğ ile Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi tanımlanarak ödeme ve ödeme kayıt sistemlerinin yeni teknolojilere ayak uydurması hedeflenmiştir.

Gerek bilişim, gerek finans kurumlarının teknolojik gelişimi, gerekse de finansal teknoloji alanında oluşan finansal kurum olmayan teknoloji firmalarının artışı ve beraberinde gelen gelişmeler bu sistemlerin atılımı için bir araç haline gelmiştir. Bununla beraber aslında aylardır yazılarımızda bahsettiğimiz mevcut ve muhtemel tüm elektronik belge uygulamalarında kolaylık kadar denetlenebilirlik unsurlarında ciddi mesafeler kaydedilmiş ve e-Belgeler an itibariyle tüm ödeme sistem yapıları ile uyum sağlayabilecek

canlı ve güçlü bir tabana dönüşmüştür. Ödeme sistemi kullanan veya kullanmak isteyen mükelleflerin operasyonel ve finansal süreçlerini denetlemesi, saklanması için elektronik belgelerin çevreye saygısı, verimliliği, maliyet fırsatları ve kolaylığı bir süredir özellikle organize perakende sektörünün "e-fiş" olarak bahsettikleri bir uygulamayı arzusu getirdi. Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi de bu talebe resmî olarak tüm belge ve yemek çeklerini bile dahil eden ödeme tiplerini kapsayacak bir sistemle sunuyor.

İNTERNET CEBE GİRİNCE

Son 10 yıl içerisinde yurtdışına seyahat edenlerin kimi ülkelerde denk geldiği, özellikle cep telefonu ve tablet gibi ürünleri takip eden teknoloji meraklılarının haberdar olduğu basit uygulamalar mevcut. Dokunmatik ekranlı yerel ağ veya GSM şebekesine bağlanarak iletişim kuran cihazların yaygınlaşmasıyla bu cihazların çevresel birimi olarak hareket edebilen eklentiler de ortaya çıktı. 2010 yılında teknoloji ile ilgili internet sitelerinde "Telefonunuzdan kredi kartı çekebileceksiniz" gibi başlıklarla kredi kartı manyetik şeritlerini okuyabilecek çözümlerden bahsediyordu. Bu çözümlerden hâlen en çok adı anılan Twitter Kurucusu Jack Dorsey'in Square adlı şirketinin cep telefonun kulaklık girişi üzerinden veri alışverişi yapan ufak bir manyetik şerit okuyucu çözümdü. Türkiye POS cihazı piyasasında daha bilinen bir isim olan Verifone da aynı dönem perakende sektöründeki tecrübesi ile telefonu içine yerleştirerek, daha sağlam ve masaüstü kullanıma da yatkın bir modül ile ortaya çıkarmıştı. Böylece ilk işlem örnekleri kredi kartı

ve bankacılık konusunda nispeten daha liberal çözümlere imkân veren ABD’de gerçekleşmeye başlamıştı. 2020’ye geldiğimizde Square hâlen kulaklık girişinden kart okutabildiği gibi artık tezgahüstü kasa modülleri gibi çözümlerle perakende ödeme cihazları sektöründe kendine bir alan yaratmış durumda. Her alanda olduğu gibi yeni oyuncular eski oyuncuların tecrübelerini daha hızlı ediniyor. Ödeme sistemi kuralları ABD’ye yakınsanabilir Avrupa ve Asya ülkelerinde de bu iki firma veya benzerleri muhtelif çözümlerle ortaya çıkmakta.

Tabii burada bahsettiğimiz bu uygulamalar vergi beyanı ve denetim usulleri farklı olan bu ülkede farklı uygulanıyor. Ülkemizde ise bu uygulamaları düzenli ve güvenli hale getirmek ülkemiz usullerine uydurmak önemli bir konu.

ÜLKEMİZDE HIZLANAN UYGULAMALAR

Son bir iki ay içerisinde, Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi de yurtdışındaki uygulamalara buna benzer ülkemizdeki ödeme cihazları alanında yeni oyuncuları ortaya çıkarmaya başladı. Eski geleneksel oyuncuların bir kısmı da bu alanda yer almak üzere tecrübelerini de katarak çalışmalarına başladı.

Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi yukarıda bahsettiğimiz cep telefonu veya tablet gibi cihazların dış ekipmanlar ile ödeme işlemlerinde kullanılmasına göre tabii ki daha ileri bir noktada. Kurulacak sistemin güvenlik standartları dahilinde muhtelif cihaz elektronik iletişim yöntemlerini de söz konusu olduğunda aynı güvenli iletişim dilinde olan cep telefonları, tabletler, bilgisayarlar veya sanal POS çözümleri tek tek veya hepsi birlikte çalışabilmekte.

Bu yeni sistemin en büyük artlarından biri nadiren kredi kartı ile işlem yapmak durumunda kalan ancak bunun için muhasebe ofisinde bir POS cihazı tutmak zorunda kalan firmalara. Bu sistem ile kredi kartıyla tahsil edilecek dahi olsa güzel bir satış fırsatını kaçırmak istemeyen firma, bir POS cihazı satın almak ve senede belki bir kaç kez kullanmak suretiyle aslında cihazın varlığı ve bakımına o güzel fırsattaki kâr marjını eritecek tutarlarda yatırım yapmak zorunda kalmayacak. Veya evlere de servis yapan küçük bir şahıs işletmesi düşünün. Mesela şu “yeni dalga” tek şubeli kahve dükkanlarından... Kahvecimizin cep telefonu mevcut, belki siparişlerini bu cep telefonu üzerinde bir sipariş sitesinden alıyor. Ödeme sistemi olarak bir tableti var, bununla müşteri bilgisi ve satış istatistiği tutuyor. Müşteri kitlesi nakit kullanımı az olduğundan tabii ki bir POS cihazı da var kart ile ödeme almak için. VUK 507’nin devreye girmesiyle kahvecimiz artık bu ekipmanları sadece kendi cep telefonu, bu telefona indireceği bir ödeme uygulamasına indirgeyebilecek. Yan apartmandan sipariş veren ofise kahve götürdüğünde kredi kartını okutmak için cebindeki telefonunu kullanması yeterli olacak.

TÜKETİCİ E-BELGE İLİŞKİSİ ARTABİLİR

Temmuz ayında bahsettiğim canlı bir uygulamayı düşünelim. Hepimizin sıkça duyduğu muhtelif Çin menşeli ödeme firmaları, sohbet programlarıyla ödemeler, cep telefonu ile fiziksel ödemeler gibi bir çok yapıyı Çinli tüketicilere sunuyor. Tüketicie satış yapan firmalar matbu bir belge olmadan doğrudan telefon ekranlarına kurulabilen uygulamalara belgeleri yollayabiliyor. Özellikle tüketicilerin bu belgeleri dijital saklaması için telekomünikasyon firmalarının saklama çözümleri sunuyor. Ülkemizde de bu alanda büyük kapsamlı veri saklayabilen ve geniş kitlelere ulaşabilen bankalar veya telekomünikasyon firmalarının çözümler sunması mümkün. Bu şekilde satın alınan ürünün garanti döneminde zarar görmesi halinde evimizde klasörlerde fatura ve fişlerle garanti süresini kanıtlama derdinden arınmak işten değil.

SAĞLIK ALANINDA İLGI GÖREBİLİR

Uygulanacak Güvenli Mobil Ödeme ve Elektronik Belge Yönetim Sistemi’ne dayalı çözümlerin artarak işletmelerce benimsenmesi sonucunda aynı zamanda sağlık alanında tüketicilere makbuz görevini sağlayan geçen POS cihaz belgelerinin de e-Belge çözümlerine dönüşmesini bekleyebiliriz. e-Fatura kullanımı halinde bu zorunluluk yine devreye girecektir. Sağlık kuruluşlarının hastalara, yani; tüketiciye ilettikleri fiş gibi ödeme belgeleri e-fatura zorunluluğundan etkilenmese de zaman içerisinde özellikle 507 no’lu Vergi Usul Kanunu ile gelen ödeme kaydedici cihaz veya cep telefonu sanal POS uygulamaları gibi unsurların sahada kabulünün artması ile bu alanda da 507 no’lu tebliğin sağladığı tüketici sürecinin yanı sıra laboratuvar sonuçları ve raporları internet üzerinden kişiye özel ve gizli sunan kuruluşların belgeler konusundaki hasta mahremiyetini arttıracak çözümlerle de elektronik belgelere dönüşümün bu alanda da artması beklenebilir.

Sağlık ve esenlikle...





MALİ YÜKÜMLÜLÜKLER TAKVİMİ

15 Ekim Perşembe

- Eylül 2020 Dönemine Ait Alkollü İçecekler, Alkolsüz İçecekler, Tütün Mamulleri ve Makaronlara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Eylül 2020 Dönemine Ait Dayanıklı Tüketim ve Diğer Mallara İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Eylül 2020 Dönemine Ait Motorlu Taşıt Araçlarına İlişkin Özel Tüketim Vergisinin (Tescile Tabi Olmayanlar) Beyanı ve Ödemesi
- Eylül 2020 Dönemine Ait Özel İletişim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Eylül 2020 Dönemine Ait Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- 01/10/2020-15/10/2020 Eylül 2020 Dönemine Ait Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu Kesintisi Bildirimi ve Ödemesi
- Eylül 2020 Dönemine Ait Ticaret Sicili Harçları Bildirimi Verilmesi ve Ödemesi

20 Ekim 2020 Salı

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

26 Ekim 2020 Pazartesi

- Eylül 2020 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Temmuz-Ağustos-Eylül 2020 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Eylül 2020 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesi ile Beyanı ve Ödemesi
- Temmuz-Ağustos-Eylül 2020 Dönemine Ait Tevkifatların Muhtasar ve Prim Hizmet Beyannamesi ile Beyanı ve Ödemesi (GVK 98. Maddesinin 3. Fıkrasına Göre Üçer Aylık Beyanname Verme Hakkından Yararlananlar İçin)
- Temmuz-Ağustos-Eylül 2020 Dönemine Ait GVK Geçici 67. Madde Kapsamında Yapılan Tevkifatların Beyanı ve Ödemesi
- Eylül 2020 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- 1-15 Ekim 2020 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi
- 1-15 Ekim 2020 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

27 Ekim 2020 Salı

- Ocak-Şubat-Mart 2020 Dönemine Ait Tevkifatların Ödemesi (GVK 98. Maddesinin 3. Fıkrasına Göre Üçer Aylık Beyanname Verme Hakkından Yararlananlar İçin) (518 Sıra No.lu VUK GT 3. Maddesine göre mücbir sebep kapsamında olanlar)
- Mart 2020 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi (518 Sıra No.lu VUK GT 3. Maddesine göre mücbir sebep kapsamında olanlar)
- Ocak-Şubat-Mart 2020 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Ödemesi (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 Ödemesi (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 Ödemesi (518 Sıra No.lu VUK GT 3. Maddesine göre mücbir sebep kapsamında olanlar)

Şimdi kredi değil, NeoVade zamanı.

Alternatif finansman kaynaklarıyla tanışmanın zamanı geldi diyorsanız, Dijital Köprü'ye gelin, NeoVade'ye başvurun. NeoVade'yle yapabileceğiniz:

- Borçlarınız için ekstra vade isteyebilirsiniz.
- Nakde ihtiyaç duyduğunuzda alacaklarınız için erken ödeme talep edebilirsiniz.
- Size gelen teklifleri değerlendirerek karşı teklifler oluşturabilirsiniz.
- Sınırsız ödeme ve tahsilat opsiyonları yaratabilirsiniz.



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.

