

**Şirketlere dönüşüm kılavuzluğu yapıyor**

Ekonomist

MART 2020

# e-Dönüşüm

QNB  
eFİNANS  
katkılarıyla

## Mobil uygulama zamanı



“YURTIÇİNDE  
YATIRIM FONU,  
YURTDIŞINDA  
YATIRIM ŞİRKETİ  
KURUYORUZ”

↓  
“Dijital Köprü  
ile KOBİ’lerin  
çözüm ortağı  
olacağız”

# QNB Finansbank'tan ücretsiz KOBİ e-Dönüşüm Paketi

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

İşinizi geleceğe taşımaya karar verdiğiniz anda  
QNB Finansbank yanınızda.

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

# [editör]

## Mobil uygulamaların altın çağı

Koronavirüs nedeniyle hepimiz olağanüstü günler yaşıyoruz. Çoğumuzun evlerinden çalışmaya başladığı bugünler, günlük rutinlerimizi değiştirirken mobilitenin de ne denli önemli olduğunu bir kez daha gösterdi.

Zira bir çoğumuz marketlere gitmek yerine, risk almak istemeyip internetten sipariş veriyoruz. Bu da e-Ticaret ve mobil uygulamalarını öne çıkıyor. İnsanların evden ihtiyaçlarını karşılayabilecek bu uygulamaların kullanıcı sayısı da günden güne hızla artıyor.

Bunu sadece market ya da yemek sipariş olarak düşünmek doğru bir yaklaşım olmaz. Evlere çekilip, kendimizle daha çok zaman geçireceğimiz önümüzdeki dönemde arkadaşlık uygulamaları, spor uygulamaları, e-Öğrenme gibi alanlarda da müthiş bir patlama bekleniyor. Yemeksepeti, Getir, Armut gibi yüzde 100 Türk sermayesi ile kurulan ve bugün dünya markası olma yolunda ilerleyen mobil uygulamalarımız mevcut.

Henüz dünyanın hızına yetişememiş olsak da girişim çıkarma hızımız her alanda olduğu gibi bu alanda da giderek hızlanıyor. Bu anlamda doğru adımlar atılırsa, Türkiye'nin teknoloji unicornları çıkarabilmesi hiç de uzak bir gelecek değil.

Tabi bu ancak girişimcilik ekosisteminin tüm paydaşlarının birlikte uyum içinde çalışabilmesiyle mümkün. Girişimcilik ekosisteminin gelişmesi için öncelikli olarak bilinçli yatırımcıların artması gerekiyor.

Unicorn çıkaracaksa dünya çözüm satan girişimleri desteklemek gerekiyor. Doğru çıkış stratejisi ile yeterince fon ve sermaye olursa ekosisteminin çok daha hızlı büyüyeceği ifade ediliyor.

Kapak haberimizde Türkiye'de büyük başarıya ulaşan mobil uygulamaların ve yeni dönemde hızla büyüme potansiyeline sahip yeni uygulamaların planlarını araştırdık. Herkese sağlıklı yaşayacakları bir ay geçirmesini dilerim.



Burcu Tuvay  
btuvay@ekonomist.com.tr

**Ekonomist** HAFTALIK EKONOMİ VE SİYASİ HABER DERGİSİ

**e-Dönüşüm**



YAYINCI  
**Doğan Burda Dergi**  
Yayıncılık ve Pazarlama A.Ş.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

**DAĞITIM**  
Turkuvaz Dağıtım Pazarlama A.Ş.

**YAYIN TÜRÜ** Yerel, süreli, haftalık

**FİPP** üyesidir.

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

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

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

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



# [İçindekiler]



5

12



16

8



18

3 **EDİTÖR YAZISI**

4 **İÇİNDEKİLER**

5 KOBİ'lere dijital destek sağlıyor

6 Dijital Gündem

8 **KAPAK KONUSU**

Mobil uygulamalar dönemi başlıyor

12 "Yurtiçinde yatırım fonu,

yurtdışında yatırım şirketi kuruyoruz"

16 "2 bin satıcımızı e-İhracata başlatmayı

planlıyoruz"

18 **DUAYEN**

Zor zamanda önemli yatırım kararı

20 "Çalışanlar telefonlarından işlerini

yürütebilecekler"

22 "Dijital köprü ile KOBİ'lerin çözüm ortağı

olacağız"

24 "Hizmet yelpazesini koşullara göre

genişletiyoruz"

26 "İşletmelerin hayatını kolaylaştırıyoruz"

28 Teknopano

30 Şirketlere dönüşüm kılavuzluğu yapıyor

32 **İlke Altın:** Uzaktan finansman

34 **VERGİ GÜNDEMİ**



20



22



26



30

# KOBİ'LERE DİJİTAL DESTEK SAĞLIYOR

Türkiye'de geçen yıl faaliyete başlayan dijital çözümler sunan 1Ci, Rusya merkezli 1C şirketinin bir iştiraki. 1Ci, sunduğu ERP teknolojileri ile özellikle KOBİ'lere dijital dönüşüm süreçlerinde destek oluyor.



Özlem Bay obay@ekonomist.com.tr



**1** Ci, Doğu Avrupa'nın 1 milyondan fazla şirkete dijital dönüşüm çözümleri sağlayan Rusya merkezli lider yazılım geliştirici şirketi 1C'nin, her geçen gün büyüyen uluslararası faaliyetlerini yöneten bir iştiraki. Haziran 2017'de kurulan 1Ci, bu teknolojik uzmanlığı küresel pazara taşımak, iş ortakları ekosistemini genişletmek ve hangi ölçekte olursa olsun her sektörden tüm işletmelerde dijital dönüşümü kolaylaştırmak misyonuyla faaliyetlerini şekillendiriyor.

Türkiye'de geçen yıl faaliyete başlayıp, kurum ve kuruluşlara dijital çözümler sunduklarını belirten 1Ci İş Geliştirme Müdürü Mehmet İşcen, "Sunduğumuz ERP teknolojileri, özel sektörden ve devlet kurumlarından milyonlarca kişi tarafından günlük operasyonları kolaylaştırmak amacıyla; muhasebe, finans, İK, lojistik, imalat, işletme yönetimi gibi pek çok farklı kritik sürecin otomasyonunda kullanılıyor" diyor.

## KOBİ'LERE ÖZEL

Teknolojik gelişime kattığı değerlerin yanı sıra, iş ortaklarının da ekosistemlerinin en değerli varlıklarından biri olduğunun altını çizen Mehmet İşcen, "1C: Enterprise platformunun 25 yılı aşan evrimi boyunca, iş ortaklarımız platform üzerinde geliştirdikleri binlerce dikey çözümlerle, pek çok şirketin dijital dönüşüm yolculuğunda güvenle

ilerlemesine ve daha büyük sonuçlar elde etmesine yardımcı oldular" diye anlatıyor.

Önümüzdeki dönemde Türkiye için daha çok tekstil, üretim, hizmet, toptan satış ve dağıtım sektörlerine odaklanacaklarını da ifade eden Mehmet İşcen, "Gerçekleştirdiğimiz pazar araştırmalarından elde ettiğimiz veriler doğrultusunda ana ürünümüz olan KOBİ'lere yönelik ERP uygulaması 1C:Drive'ın bu sektörlerle ilgili AR-GE çalışmalarına yatırım yapıyoruz" diye ekliyor.

## 2020 GÜNDEMİ

2019, 1Ci Türkiye faaliyetlerine başladığı yıl olduğu için çok önemliydi. Yerel irtibat ofisini kuran şirket, Türkiye'deki en büyük IT etkinliklerinden birine sponsor olarak katıldı. Şirket, kasım ayında düzenlediği #1CiPartnerDay etkinliği ile

IT iş dünyasından yaklaşık 80 katılımcıyla bir araya gelerek Türkiye iş ortakları ekosistemini genişletti. 2020 yılı için ana hedeflerinin ise küresel mevcut durumu müşterileri için bir fırsata dönüştürmek olduğunu belirten Mehmet İşcen, şöyle devam ediyor: "Bu minvalde, çözüm ortakları olarak işletmeleri güçlendirmek, tüm iş süreçlerini sağlamlaştırmak ve iş performanslarını güncel olarak takip etmek için gayret gösteriyoruz. Biliyoruz ki, küçük ve orta ölçekli işletmeler açısından ayakta kalmak zorlu bir mücadele; onlara dijital dönüşüm süreçlerinde sorumluluğumuzun bilincinde olarak destek sağlamak istiyoruz."

## Maksimum işlevsellik

**"1Ci için bir diğer önemli adım ise, modern iş dünyasının olmazsa olmazı haline gelen, e-Süreçler ile ilgili entegrasyon. Bu kapsamda, QNB eFinans ile yapmakta olduğumuz işbirliğini, müşterilerimizin bir iş çözümü olarak 1C:Drive kullanırken maksimum işlevselliğe ulaşmalarına yardımcı olacak bir süreç olarak görüyoruz."**

# DIJİTAL GÜNDEM

► Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr

## DIJİTAL PAZARLAMA ARAÇLARININ KRİTİK ETKİLERİ

Dijital pazarlama yapan firmaların, pazarlama planlamaları sırasında kullanıcılarının davranışlarını ve onların ne ile karşılaşmak isteyeceklerini iyi analiz edebilmeleri kilit bir nokta olarak karşımıza çıkıyor. Çoğu kullanıcı satın aldığı bir ürünün benzerinin kendisine öneriliyor olmasından rahatsızlık duyuyor. Bu yüzden online

tüketicinin tekilleştirilmesi son derece önem kazanıyor. All-in-One yapılarla kişiler, kendilerini anlayan bir sistem içinde olduklarını hissetmiş oluyor. Entegre Dijital Pazarlama Platformu

Setrow'un Yönetici Ortağı Turgut Taneli, "Firma/markaların dijital pazarlama faaliyetlerinde önceliklendirdiği yazılımlar ve altyapılar ele alındığında genelde kaçırılan nokta, kişilere birebir dokunan ve onlara hitap edebilecek bir ürün/hizmet tercih edilmemesidir. Doğru hedeflenen ve tek bir noktadan sağlanan pazarlama çözümleri markaların pazarlamaya ayırdıkları zamanı da efektif olarak kullanmalarını sağlıyor" diye konuşuyor.



## KOLEKTİF HOUSE'TAN EĞİTİM ATAĞI

Girişimcilerden yatırımcılara, şirketlerden serbest çalışanlara pek çok gruba ortak çalışma ve ofis alanları sunan Kolektif House, yeni markası Kolektif Academy'yi hayata geçirdi. Kolektif Academy çatısı altında mart ayı itibarıyla başlayan workshop'larda 6 haftalık yazılım dilleri ve teknoloji dersleri verilecek. Kolektif Academy'nin workshop'larında gelişen teknolojilere hâkim olmak isteyenlere 6 haftalık android mobil geliştirme, oyun geliştirme, Flutter mobil geliştirme, Web geliştirme gibi yazılım dillerinin ve teknolojilerin dersleri verilecek. Kolektif House Kurucu Ortağı ve CEO'su Ahmet Onur, "Esas amacımız her zaman ekosistemi destekleyerek, bizimle birlikte üyelerimizin de gelişimini sağlamak ve birlikte büyümek" dedi.



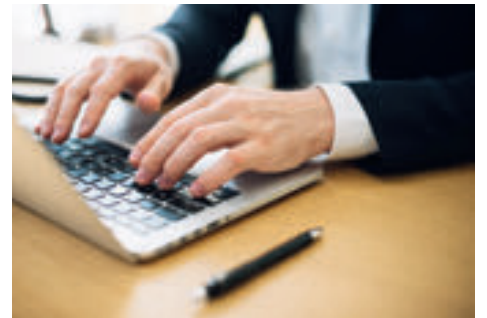
## FİNTECH YATIRIMLARINDA REKOR

KPMG'nin Pulse of Fintech 2019 raporuna göre geçen yıl dünyada küresel fintech yatırımları 137,5 milyar dolarlık işlemle yeni bir rekora imza attı. Türkiye'deki girişim ekosistemi ise 2019'da yüzde 66 büyüyerek 102 milyon dolar yatırım aldı. KPMG Türkiye Bilgi Sistemleri Risk Yönetimi Başkanı Sinem Cantürk, küresel fintech sektöründeki temel trendleri ve işlemleri inceleyen araştırmanın pazarın nabzını tuttuğunu söyledi. Cantürk, "Fintech yatırımlarının 2019'da ABD, Kanada ve Avrupa'da güçlü seyrederken Asya'da düşüş gösterdiğini görüyoruz. Küresel sektörde siber güvenlik alanındaki fintech'lerin yükseldiğini görüyoruz. Türkiye'de de fintech grafiğinin yukarı yönlü hareketi sürüyor" dedi.



## ELEKTRONİK İMZA KULLANIM ALIŞKANLIKLARI

Ipsos tarafından gerçekleştirilen "Elektronik İmza Kullanım Alışkanlıkları" araştırmasının sonuçları açıklandı. e-İmza en çok yüzde 50 oranla e-Devlet uygulamalarında kullanılıyor. Bu oranı yüzde 49 ile kamu projeleri takip ediyor. Bankacılık işlemleri ise yüzde 23 ile üçüncü sırada. 5070 Sayılı Elektronik İmza Kanunu kapsamında yasal düzenlemesi yapılan e-İmza, ıslak imza ile aynı hukuki geçerliliğe sahip ve elektronik ortamda gerçekleştirilen işlemlerde kişilerin kimlik bilgilerinin doğruluğunu garantiliyor. Kimlik doğrulama, bankacılık, e-Devlet, ihracat, eğitim, sağlık gibi birçok alanda ve farklı işlemlerde kullanılan e-İmza; zaman, iş gücü ve maliyet avantajı sunuyor.





## DIJİTALLEŞME, KADINLAR İÇİN EŞİTLİK GETİRİYOR

McKinsey & Company, 'İşyerinde Kadınlar' adlı çalışması ile cinsiyet eşitliğine dair iş dünyasının nabzını tutuyor. Yapılan araştırmalara göre; uluslararası çapta kadınlar her geçen yıl daha güçlü bir şekilde iş yerlerinde varlık gösteriyor. İşyerlerinde cinsiyet eşitliğine gösterilen bağlılık, kadın-erkek tüm çalışanların sadakatini ve memnuniyetini artırıyor. Aynı zamanda dijital teknolojilerin yetenek dönüşümüne etkileri üzerine çalışan şirket, gelecek 10 yıl içerisinde, küresel çapta 40-100 milyon kadının iş değiştirmesi gerekeceğini belirtiyor. Esnek kariyer fırsatları ve sosyal bilişsel yetkinliklere olan ihtiyacın artacağı bu dönemde, gerekli yetenek yönetimi uygulamaları hayata geçirilirse kadınlar, iş dünyasındaki varlıklarını güçlendirme şansına sahip olacaklar. McKinsey & Company Ortağı Pınar Gökler Özsavaşçı; "Dünya genelinde milyonlarca kişinin 2030 yılına kadar yeni yetkinlikler kazanmasını gerektiren bir dönüşümden geçiyoruz. Yeni nesil iş ortamının kadının iş dünyasına katılımında ve başarısında daha destekleyici bir rol oynayacağını düşünüyoruz" diyor.



## E-EĞİTİM ÇÖZÜMÜNE ÜÇ ÖDÜL

Dünyada ve Türkiye'de sektörel hacmi hızla büyüyen e-Öğrenme; fırsat eşitliğinin yanı sıra, zaman ve maliyet tasarrufu sağlaması sebebiyle gün geçtikçe daha fazla kurum tarafından tercih ediliyor. 2015 yılında 107 milyar dolarlık büyüklüğe sahip küresel online eğitim pazarı, üç yılda 2 kat büyüyerek 200 milyar dolara ulaştı. 2025 yılında ise 350 milyar doları aşması bekleniyor. Sektörün bu denli büyümesinin lokomotifini konumunda ise online eğitim platformları yer alıyor. Küresel oyuncular kadar, yerli online eğitim platformları da ön plana çıkıyor. Kurumlara özel e-Eğitim çözümleri sunan Digitallica, güncel teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek, dijital eğitim alanında özellikle tasarım odaklı eğitimler sunuyor. Dijital eğitim alanındaki öncü uygulamaları ile fark yaratan Digitallica, dünyanın en saygın iş ödülleri arasında yer alan MENA bölgesi kapsayan "The Stevie® Awards" da bu yıl 3 ayrı kategoride, 3 ödüle birden layık görüldü.

## KOBİ'LER İÇİN ANKARA'DA BULUŞTULAR

T.C. Ticaret Bakanlığı'nın desteğiyle, TOBB'un himayesinde dijitalleşmelerini ve dünyadaki değişime ayak uydurmalarını sağlamak amacıyla düzenlenen "Türkiye Teknoloji Buluşmaları", beşinci yılını doldurdu. TOBB Teknoloji Buluşmaları'nın bu yılki ikinci durağı Ankara oldu. Vodafone Türkiye ve Akbank ana sponsorluğunda, "KOBİ'ler İçin Dijital Dönüşüm, E-ticaret ve E-ihracat" temasıyla gerçekleştirilen etkinlikte işletmelerin dijital skorlarını artırmalarının yolları ile tasarruf ve verimlilik sağlayabilecekleri en yeni teknolojiler ele alındı. TOBB Yönetim Kurulu Sayman Üyesi ve Ankara Ticaret Borsası Başkanı Faik Yavuz, şunları söyledi: "Günde ortalama 5 saatimizi internette geçiriyoruz. Ama elektronik ticarete ilk 25 içinde bile yokuz. TOBB olarak, bu tabloyu değiştirmek istiyoruz. Firmalarımızı dijital dünyaya hazırlıyoruz. Bu konuda dünyanın önde gelen şirketlerinden Vodafone ile birlikte çalışıyoruz. Dijital okuryazarlığı ve KOBİ'lerimizin dijital altyapılarını geliştirmek için projeler üretiyoruz. Sadece firmadan tüketiciye değil, firmadan firmaya yapılan e-ticareti de geliştirmek istiyoruz."



# MOBİL APLİKASYONLARIN DÖNEMİ BAŞLIYOR

*Tüketicilerin alışkanlıkları dijital dünyayla birlikte hızla değişiyor. Koronavirüs salgını nedeniyle özellikle evlere siparişte büyük bir artış yaşanıyor. İnsanların evde daha çok zaman geçirmesiyle birlikte spor – sağlık, online eğitim, arkadaşlık uygulamalarındaki kullanıcı sayısında da artış bekleniyor. Biz de kapak haberimizde Türkiye’de büyük başarıya ulaşan mobil uygulamaların ve yeni dönemde hızla büyüme potansiyeline sahip yeni uygulamaların büyüme planlarını araştırdık.*

Burcu Tuvay @btuvay@ekonomist.com.tr



İnternet alanında özellikle mobil olmak üzere, ticaret çok daha fazla pazar payı olarak büyüyecek. İnsanların hayatını kolaylaştıran ve zaman kazandıran uygulamalar da uzun vadede başarılı olacak. Koronavirüs nedeniyle olağanüstü günler yaşadığınız şu günlerde e-Ticaret ve mobil uygulamalar, öne çıkıyor. İnsanların evden ihtiyaçlarını karşılayabilecek bu uygulamaların kullanıcı sayısı da hızla artıyor.

Zira bir uygulamanın başarılı olabilmesi için, ortaya çıktığı dönemin koşullarına uygun olması önemli bir kriter. İnsanların hayatlarında fark yaratan, “Bu olmadan önce ne yapıyor-muşuz?” dedirten uygulamalar fark yaratıyor. Kullanıcının uygulamayı indirmesi ve düzenli olarak kullanması için gerçekten ona ihtiyacı olması gerekiyor.

Biz de kapak haberimizde Türkiye’de büyük başarıya ulaşan mobil uygulamaların ve yeni dönemde hızla büyüme potansiyeline sahip yeni uygulamaların büyüme planlarını araştırdık.



## ÜÇ ÜLKEYE DAHA AÇILACAK

Armut, 2019 yılında 2.4 milyon talebe ve 472 bin 646 hizmet veren sayısına ulaştı. Yüzde 65'lik bir gelir büyümesiyle hizmet pazarındaki liderliğini sağlamlaştıran Armut, tadilat, temizlik, nakliye gibi büyük servislerin yanı sıra özel ders ve kişisel hizmetlerde de Türkiye'nin en çok tercih edilen hizmet platformu oldu. Şu ana kadar 4 milyondan fazla kişi Armut'u hizmet ihtiyaçları için kullandı. 400 bini aşan hizmet veren sayısı ve geniş hizmet yelpazesıyla Türkiye genelinde birçok farklı hizmet ihtiyacının karşılanmasına yardımcı oluyor.

Yurt dışındaki markası 'HomeRun' ile Romanya'da pazar lideri olduklarını söyleyen Armut.com Kurucu Ortağı Başak Taşpınar Değim, şöyle devam ediyor: " Geçen yıl HomeRun talepleri yüzde 253 büyürken, hizmet sayısı 13 kat arttı ve toplamda 669 farklı serviste hizmet verebilir duruma geldik. Hizmet veren sayısı da 2019 yılında yüzde 389 arttı. Bu hızlı büyüme trendini sürdürerek Avrupa liderliğe yerleşmeyi hedefliyoruz. Bu doğrultuda 2020 yılında Polonya başta olmak üzere 3 yeni ülkede daha hizmet vermeye başlayacağız."

## 100 MİLYON DOLAR YATIRIM HEDEFİ

Getir, özellikle koronavirüs salgını nedeniyle dışarıdan alışveriş yapma konusunda bugünlerde öne çıkan platformlardan biri oldu. Getir 2015 yılında, dünyada bir ilki gerçekleştirilerek kuruldu. Böylece mobil ticarete yeni bir pazar oluşturuldu. Getir zaman kazandıran, insanların hayatını kolaylaştıran bir mobil uygulama. En büyük özelliği, bin 200'ün üzerinde ürün, haftanın 7 günü, gece gündüz, dakikalar içinde kullanıcılarına ulaştırması. 120'si İstanbul'da olmak üzere 5 şehirde, 157 deposu bulunan Getir, siparişlerini ortalama 10 dakikada teslim ediyor. Getir Kurucusu Nazım Salur, "Kendimizi önce teknoloji, sonra bir perakende ve lojistik şirketi olarak konumlandırıyoruz" diyor. Getir şu ana kadar 5,7 milyon defa indirildi. Kullanıcıların kapısı ise yaklaşık 19 milyon defa çalındı. Genel merkez ve sahada şu anda 4 bin 500'ün üzerinde çalışanı bulunuyor. 2019 yılı sonuna doğru Sir Michael Moritz, Getir'in hem başarılarını hem de sahip olduğu potansiyeli gördü ve kendi 25 milyon dolar yatırım yaptı. Moritz ile birlikte



Başak Taşpınar Değim



Nedim Nahmias



Nazım Salur

seri A turunu Getir toplamda 38 milyon dolar ile kapattı. Salur, "2020 yılı bitmeden tamamlanmasını arzu ettiğimiz seri B turunda ise en az 100 milyon dolarlık bir yatırım hedefliyoruz" diye konuşuyor.

## BANABI'YI FARKLI İLLERE GÖTÜRECEK

2015 yılında 589 milyon dolar değerlemeye Delivery Hero bünyesine katılan Yemeksepeti uygulaması üzerinden kullanıcılar iki farklı hizmeti bir arada bulabiliyorlar: Online yemek siparişi hizmeti Yemeksepeti ve online market ürünleri sipariş hizmeti Banabi. Uygulama bugün 15 milyon indirmeye ulaştı. Yemeksepeti ve Banabi ile günde alınan toplam 500 binden fazla siparişin yüzde 84'ü uygulama üzerinden geliyor. Bu yıl özellikle online market işi Banabi'ye yüklü miktarda yatırım yapmayı planladıklarını söyleyen Yemeksepeti COO'su Nedim Nahmias, "Hem daha fazla ili Banabi ile tanıştırmak hem de mevcut illerdeki operasyonumuzu geliştirmek amacıyla yatırım yapacağız. Bu yapacağımız yatırımın çok ciddi bir kısmı istihdam arttırmaya yönelik yatırımlar olacak" diye konuşuyor. Başarılarında her zaman kullanıcılarını dinlemenin etkisi olduğunu ifade eden Nahmias, sözlerini şöyle sürdürüyor: "Kullanıcımız kim, böyle bir uygulamadan ne bekliyor, nasıl sorunlarla karşıılıyor ve bunlara nasıl çözümler bekliyor gibi noktaları biliyor ve buna göre hareket ediyoruz. Kullanıcılarımızın alışveriş deneyiminin kusursuz, entegre ve tutarlı olması için çalışıyoruz, bunu da ancak müşterinin gözünden gözlem yaparak mümkün kılıyoruz."

## AVRUPA OFİSİNİ AÇACAK

7 milyon kullanıcıya ulaşan Modanisa, beş kıtadan 130 ülkede faaliyet gösteren bir uygulamaya dönüştü. Uygulama beş dille hizmet verirken, ülkelerin gümrük vergileri, ithalat rejimleri ve kargo ücretlerini ayrı ayrı hesaplayarak, kullanıcılara hızlı ve sorunsuz servis sunuluyor. Modanisa'nın kurucuları dışındaki ilk yatırımcıları, Aslanoba Capital, Saudi Telecom ve Wamda Capital olmuştur. 2019 yılı başında Wamda konsorsiyumu; hemen ardından da Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası EBRD yatırımı geldi. Şirketin çoğunluk hissesi ve yönetimdeki söz hakkı ise Türk ortaklarda.

## Kapak Konusu



Yasin Oral

Modanisa Marka Koordinatörü Havva Kahraman, 2019 yılında Dubai ofisinin hizmete girdiğini ve Ortadoğu ve Avrupa'da iade merkezlerine yatırım yaptıklarını belirtiyor. Kahraman şöyle devam ediyor: "2020'de Avrupa ofisimizi açmayı planlıyoruz. Yatırımlarımızın tümünün merkezinde müşteri memnuniyeti var. Türkiye'den 800'ün üzerinde markayı yurtdışına taşıyoruz. Çalıştığımız markaların, dış pazarları daha iyi öğrenmeleri ve satan ürünü önceden anlayarak hızlı aksiyon almalarını sağlayacak yapay zeka teknolojilerine yatırımlarımız da devam edecek."

### KRİPTO PARA TAKİBİ

Paribu mobil uygulaması ile kullanıcılar, kripto para piyasasını anında cep telefonlarından takip edebilir, dijital varlıklarının her an cebinde olduğunu hissedebilir hale geldi. Paribu Alarm ile kullanıcılar seçtikleri kripto para belirledikleri fiyata ulaştığında haberdar olabiliyor. Limit ve stop emir özellikleriyle kullanıcılar kripto para alım satımlarında önceden fiyat ve limit belirleyip koşulların karşılanması halinde otomatik olarak işlem yapabiliyor. Daha kolay bir takip için kripto paraları hacme, fiyata, yüzdelik fiyat değişimine göre sıralayabiliyor ve diledikleri kripto paraları favorilere ekleyerek takip edebiliyor. Bugün mobil uygulamanın kullanıcı sayısı 110 bini aşmış durumda.

Mobil uygulamayı daha da kullanışlı hale getirmek için yoğun bir çalışma içerisinde olduklarını ifade eden Paribu CEO'su Yasin Oral, "Kullanıcılarımızın işlevsel, kolay ve hızlı işlem yapabilmesi için doğru bir altyapı kurduk. Paribu mobil uygulaması üzerinden fiyat değişimlerini takip etmenin yanı sıra marketimizde işlem gören 19 kripto para birimiyle işlem yapmak, TL ve kripto para yatırıp çekmek mümkün" diyor.

### EGZERSİZE TEŞVİK EDİYOR

Moovbuddy fiziksel sağlığı korumaya ve tedavi etmeye yardımcı bir egzersiz uygulaması. Bel, boyun ağrılarını azaltmak isteyen, omuz, diz, kalça gibi bölgeler için bölgesel güçlendirme yapmak isteyen ya da postürünü düzeltmek isteyen herkes için tecrübeli doktor ve fizyoterapistlerin deneyimleri ile hazırladıkları egzersiz protokolleri bulunuyor. Kullanıcılar MoovBuddy'den kendi istedikleri zamanlarda hatırlatmalar alabiliyor, gelişme ve ağrı durumlarının takibini yapabiliyor. Şirketin kurucusu Güner Bayram, 2018 yılına göre yüzde 400 büyümeye kaydettiklerini söylüyor. 20 bin kullanıcılarının olduğunu ve yıl sonunda bunu 500 bine ulaştırmayı hedeflediklerini belirten Bayram, "MoovBuddy ile sağlık alanını dönüştüren oyunculardan biriyiz. Biz fiziksel sağlığı konu aldık, çünkü bu alanda büyük bir ihtiyaç görüyoruz. Omurga sağlığı da en önemli koruyucu sağlık önlemlerinin alınması gereken konulardan birisi. Masa başı çalışmalar, uzun süre akıllı telefon ve klavye kullanımları, vb. Bunların hepsi birçok rahatsızlığa davetiye çıkarıyor. MoovBuddy bu noktada kullanıcıları koruyan, doğru yönlendiren, egzersize teşvik eden bir arkadaş" diyor.

### VIETNAM'I HEDEFLİYOR

Aloha Live, insanın kendisine ve çevresine giderek yabancılaştığı günümüz dünyasında, her zaman onu anlamaya ve dinlemeye hazır insanların olduğu gerçek anlamda "sosyal" olan bir dünya sunmak amacıyla yeni bir mobil uygulama olarak IOS ve Android'de yerini aldı. Adını Hawaii dilinde selamlaşmak amacıyla kullanılan

# ÖNE ÇIKACAK TRENDLER

**SUPER APP:** Son dönemlerde öne çıkan trend "Super App" denilen uygulamalar. Bu uygulamalar çok sayıda ürün ve hizmeti bir arada sunuyor. İlk olarak Çin'den çıkan ve orada yükselen bu uygulamalar aracılığıyla insanlar arkadaşları ile mesajlaşabiliyor, alışveriş yapabiliyor, ulaşım seçeneklerine erişiyor ve hatta dijital ödeme bile yapabiliyorlar. Bu trendin önümüzdeki dönemde daha çok alana yayılacağı ve giderek daha çok kullanıcıya kendine çekeceği düşünülüyor.

**BLOCKCHAIN:** Bitcoin gibi blockchain bazı para birimlerinin popüleritesi son zamanlarda oldukça arttı. Buna karşın blockchain teknolojisi aslında henüz günlük hayatlarımızı kolaylaştırmaya gerçek anlamda başlamadı. Birçok büyük finansal kuruluş ve küçük fintech start up'ları blockchain teknolojisi kullanan uygulamaları günlük hayata sokmak için çalışıyor. Bu teknolojileri kullanan uygulamalar, önümüzdeki yıllarda finansal dünyayı baştan aşağı değiştirecek.

**TALEP KARŞILAMA:** Talep karşılama bazı uygulamalar da gittikçe popüleritesini arttırıyor. Hem dünyada hem de ülkemizde, market alışverişi, taksi, hatta su siparişi gibi birçok ihtiyaç uygulamalarla karşılanmaya başlandı. Bu trend yükselerek devam edecek.

**SANAL GERÇEKLIK:** Üstünde çok konuşulan sanal gerçeklik uygulamaları da kısa vadede olmasa da orta ve uzun vadede mutlaka hayatı şekillendiren uygulamalar olacak. Bunların sadece eğlence alanında değil, iş hayatında da uygulamaları önemli hale gelecek. Global firmalar gitgide daha fazla bu teknolojilere adapte olacaklar.

**UZAKTAN EĞİTİM:** Altyapı ile kişiye özel ve topluluk halinde uzaktan eğitim mobil uygulamaları, kişileri doğru kişilerle buluşturan hizmet mobil uygulamaları, dijital ödeme sistemleri ve bunu yaparken de farklı iş ortaklıklarını içinde barındıran combo mobil projeler ön planda olacak.

kelimeden alan Aloha Live uygulaması, insanların sosyal olarak kendilerini yargılamayacak, tarafsız dinleme konusunda eğitilmiş dinleyiciler ile gizlilik çerçevesinde rahatlıkla kendilerini ifade edebilecekleri bir sohbet uygulaması olarak kendini konumlandırıyor. Uygulama yabancı dil versiyonunun eklenmesiyle son 6 ayda 10 binin üstünde download etti, 200 bin dakikaya yakın sohbet süresi kaydetti. Bunu da bu yılın başında Birleşik Arap Emirlikleri'nden bir fonun ortak olması ile gerçekleştirdi. Alohalive Kurucusu Orkide Ercüment, şu anda Türkiye'de 20 ve yurtdışında da 30 kişilik bir ekiple yeni versiyona hazırlanıldıklarını belirtiyor. Ercüment, "Şu anda merkezimizi Vietnam'da bahsettiğim yatırım fonu ile ortak kurduğumuz şirkete taşındık. Türkiye, Vietnam ve Birleşik Arap Emirlikleri global arenadaki ilk pazarlarımız olacak ve 2020 sonunda yeni pazarlara açılacağız. İlk hedefimiz global olarak 2 yılın sonunda uygulamayı milyon kullanıcı ile buluşturmak" diyor.

## MARTI'YI YURTDIŞINA UÇURACAK

Dünyada değişen tüketici alışkanlıklarıyla çevre ve iklim dostu çözümler daha çok tercih edilir hale geldi. Öte yandan paylaşım eko-



Orkide Ercüment

nomisi de her geçen yıl büyüyor. Girişim dünyasını etkisi altına alan elektrikli scooter paylaşım konsepti de özellikle ABD ve Avrupa'da büyük kullanıcı kitlesi kazandı. Bu alan, yeni oyuncularla birlikte yaygınlık kazanıyor. Ulaşım problemleri için etkili bir çözüm olan mikro mobilite kavramını Türkiye'ye kazandırmak için yola çıkan Martı'nın elektronik aksamı ve şasisi Türkiye'de üretiliyor, üzerinde kullanılan yazılım da tamamen Türk mühendisler tarafından hazırlandı. Martı Kurucusu Oğuz Alper, "Ufak bir pilot uygulama ile start verdik, o zamandan beri de büyüyerek devam ediyoruz. Şimdi 400 kişilik bir ekibimiz var. Bunun içinde 50 kişilik bir nitelikli mühendis kadromuz var" diyor. Yatırımcıları arasında Silikon Vadisi'nden İspanya, Birleşik Arap Emirlikleri ve Uzakdoğudan fonlar var. En büyük yatırımcı Dubai merkezli BECO Capital. 200 milyon dolarlık bir fon. En son Mısırlı bir transportasyon şirketi olan SBWL'ye 42 milyon dolarlık bir yatırım yaptılar. Alper, iki yıl içinde 81 ilde olmayı, hatta şehirlere özel scooter geliştirmeyi de planladıklarını ifade ediyor. Alper, Türkiye'de gerekli yapılanmamızı tamamladıktan sonra Bulgaristan, Macaristan, Birleşik Arap Emirlikleri gibi ülkelere yayılmayı planladıklarını sözlerine ekliyor. ■



# "YURTIÇİNDE VE DIŞINDA YATIRIMLAR YAPMAK İÇİN FON KURUYORUZ"

QNB Finansbank'ın girişim hızlandırma programı Fincube, yoluna QNBAYOND olarak devam ediyor. QNBAYOND Genel Müdür Yardımcısı Derya Düner, "QNB'nin global gücünü ismimize de yansıtarak global marka olma yolunda önemli bir adım attık" diyor. 'Buradan bir başarı hikâyesi yazarak çıkacağım' diyen, fikri sağlam, vizyonu net start up'ları beklediklerini söyleyen Düner; ofis, hibe, mentorluk, yatırım gibi desteklerle yenilikçi fikirleri sürdürülebilir iş modellerine dönüştürmeyi hedeflediklerini kaydediyor. QNBAYOND, yurt içindeki ve dışındaki startup'lar için 15 milyon dolarlık bir girişim sermayesi yatırım fonu da kuruyor.

Ceren Oral Balaban coral@ekonomist.com.tr



**S**üreçlerine dijitali hızlıca adapte edebilen bir banka olarak attığı yenilikçi adımlarla öne çıkan QNB Finansbank, girişimcilik ekosisteminin içinde de aktif rol alıyor. Banka, 2018 Aralık'ta bir AR-GE laboratuvarı kurma hedefiyle yola çıkarak girişim hızlandırma programı olan Fincube'u hayata geçirdi. 2019 Aralık'ta ise Fincube'un ismi QNBAYOND olarak değişti.

QNBAYOND, startup ve kurum içi yeteneklerle işbirliği yaparak onları global arenada desteklemeyi hedefliyor. QNBAYOND Genel Müdür Yardımcısı Derya Düner, startup'ları seçerken vizyona, ekibe ve hıza odaklandıklarını, teknik kadroyu da çok önemsediklerini söylüyor. Programa dahil olan startup'larla dört ay beraber çalıştıklarını kaydeden Düner, her startup'ı QNB Finansbank'ın üst düzey bir yöneticisiyle eşleştirdikleri bilgisini veriyor. Bu arada QNBAYOND yurt içinde ve dışında bir girişim sermayesi yatırım fonu kurma çalışmalarına da devam ediyor.

QNBAYOND'u daha yakından tanımak, şirketin hedeflerini ve çalışmalarını öğrenmek için Derya



# QNBAYOND'un startup'lara verdiği 12 temel destek:

- **ÖZEL PROGRAM:** İşlerini hızlandırmak için ihtiyaca odaklı, özel bir program oluşturuluyor.
- **OFİS:** Program boyunca QNBAYOND içinde özel bir ofis alanı sağlanıyor.
- **HİBE:** Program süresince ortaya çıkabilecek teknik ihtiyaçlar için kullanabilecekleri 5 bin dolarlık bir bütçe veriliyor.
- **MENTOR:** Banka içinden ve ekosistemden deneyimli mentorlardan destek alma olanağı sağlanıyor.
- **NETWORK:** Yatırımcı ve iş bağlantıları için destek veriliyor.
- **GLOBAL ERİŞİM:** Fuar ve konferanslara katılma fırsatı sunuluyor.
- **DANIŞMANLIK:** Hukuk ve muhasebe gibi teknik konularda danışmanlık alma olanağı var.
- **TEKNOLOJİ:** Teknik altyapı, yazılım ve bulut desteği bulunuyor.
- **EĞİTİM:** İhtiyaç duyulan alanlara yönelik eğitimler veriliyor.
- **PAZARLAMA:** Hedef kitleye ulaşım için pazarlama ve reklam desteği sağlanıyor.
- **VALİDASYON VE PoC:** Geliştirilen ürün, hizmet ya da teknolojiyi QNB Finansbank ile test etme olanağına sahip oluyorlar.
- **YATIRIM:** Bu süreçler startup'lar için QNB Finansbank'tan yatırım alma fırsatı doğurabiliyor.

Düner ile bir araya geldik. Girişimcilere önerilerini de sorduğumuz Derya Düner'den kurumiçi girişimcilik uygulaması Fikir Kampı ve finansal zekâ uygulaması Q hakkında da bilgi aldık.

## QNBAYOND'u tanıyabilir miyiz?

QNBAYOND'un kuruluşu, bankanın yenilikçi vizyonuna ve farklı fikirlere verdiği öneme ve desteğe dayanıyor. QNB Finansbank Genel Müdürü Temel Güzeloğlu ile yola, "Bir AR-GE laboratuvarı kuralım. İnsanlar bir fikir bulduklarında, bu laboratuvarda bu fikir üzerine çalışabilsinler" diyerek çıktık. İkinci olarak ise banka içi bir kuluçka ortamı yaratmayı hedefledik. Ancak bununla sınırlı kalmak istemedik.

## Sınırları nasıl genişlettiniz?

Sadece banka çalışanlarıyla çalıştığınızda, mevcut bankacılığın sınırlarında dolaşıyorsunuz. Bu, uzun vadede işletme körlüğü getirebilir. Biz



de "Tek akıllılar biz değiliz" dedik ve "Rahatımızı en çok kimler bozabilir?" sorusunu sorduk. Bu sorunun cevabı bankacılığın dışında, değişik düşünebilen, kolaylıkla çalışabileceğimiz startup'lar oldu. Böylece startup'lar, kuruluşumuzda üçüncü noktayı oluşturdu.

## Fincube'ten QNBAYOND'a geçiş nasıl gerçekleşti?

Girişimcileri ve yaratıcı projeleri desteklemek hedefiyle kurduğumuz Fincube'un duyurusunu 2018 Aralık'ta yapmıştık. QNB ekibi, Fincube'e büyük ilgiyle yaklaştı. QNB Grubu, bu coğrafyadaki en büyük banka olmak hedefiyle odağına inovasyonu da koyan bir grup. Bu açıdan QNB Finansbank'ın inovasyonda da merkezi konumda olması ve QNB Grubu'nun diğer bankalarına örnek teşkil etmesi gibi bir misyonu da var.

Bu global sorumluluk, markayla da bir bütünlük oluşturması hedefiyle isim değişikliğini beraberinde getirdi ve 2019 Aralık'ta QNBAYOND ismini aldık. QNB'nin global gücünün ve ağının desteğini ismimize de yansıtarak, global bir markaya dönüşme yolunda adım attık. 20 kişilik bir ekibiz. Startup ve kurumiçi yeteneklerle işbirliği yaparak onları global arena da desteklemeyi, yenilikçi fikirleri sürdürülebilir iş modellerine dönüştürmeyi hedefliyoruz.

## QNBAYOND Hızlandırma Programı'nda başvuru süreci nasıl işliyor?

Startup'lar web sitemiz üzerinden başvuru formunu dolduruyorlar. Bu formu değerlendiriyor, kriterlere uyduğunu düşündüğümüz startup'ları görüşmeye çağırıyoruz. Bu görüşmelerde ekibi ve girişimini tanımaya odaklanıyoruz. Ekipten araştırma, ek sunum gibi isteklerimiz oluyor. Bu süreçlerde ekibin çevikliğini ve vizyonunu doğru oturtup oturtmadığını ölçüyoruz. Bu aşamadan sonra seçtiğimiz startup'ları, Selection Day'e davet ediyoruz.

## Selection Day'de startup'lardan ne bekliyorsunuz?

Startup'lar, QNBAYOND ekibi ile QNB Finansbank üst yönetiminden oluşan bir jüriye en fazla 5 dakika süren bir sunum yapıyor. Soru-cevabın da ardından değerlendirmemizi tamamlıyoruz ve bu aşamayı da geçen startup'lar QNBAYOND'lu oluyor.

## Girişimleri seçerken hangi kriterlere

## Önem veriyorsunuz?

Vizyona ve takıma odaklanıyoruz. Takım ruhu, hızı ve takım içinde teknolojiyi geliştirecek olan teknik kadro çok önemli. Teknolojinin ekibin içinde olması şart. "Buradan bir başarı hikâyesi yazarak çıkacağım" diyen, vizyonu net, fikri uzun vadeli olan girişimcileri bekliyoruz.

## Kuruluştan bugüne kaç girişim seçildi? Dağılımda ağırlıklı bir sektör ya da alan var mı?

Şubat 2019'da tamamlanan birinci dönemden sekiz girişimi mezun ettik. Mart başında başlayan ikinci dönemi için ise 11 girişim seçildi. Bundan sonra ise bu seçim dönemlerini yılda iki kez yapacağız. Sadece fintech'lere odaklanmak gibi bir durum yok. Doğru hikâye ve anlamlı faydayı görebileceğimiz tüm startup'lara odaklanıyoruz. Bu hikâyenin bankacılığın geleceğinde nasıl bir yer olabilir sorusunu da soruyoruz. Bu vizyonumuz aslında Dijital Köprü Projesi ile de benzer. Şirketler için tedarik de, lojistik de, İK yönetimi de önem taşıyor. Dijital Köprü bunların hepsini kapsıyor. Seçtiğimiz startup'lar da bu ve benzeri alanlarda çözüm sunuyorlar.

## Startup'lar ile nasıl çalışıyorsunuz?

Hızlandırma programı, çalışma şekillerimizden sadece biri. Bu programa uygun olmayan ya da bu programın zamanlama olarak dışında kalan startup'lar da oluyor. Eğer biz hikâyeye inanıyorsak onlara farklı destekler verebiliyor, doğru kanallara yönlendirmeye çalışıyoruz. Müşterileri

olabiliyoruz.

## Hızlandırma programında süreç nasıl işliyor?

Programda dahil olan girişimler ile dört ay beraber çalışıyoruz. Bu süreçte, işi hızlandırıp hayata geçmesine destek verme vizyonuyla hareket ediyoruz. Geniş bir mentor ağıımız var. Startup'ları ihtiyaçlarında doğru kaynaklarla buluşturup gelişimlerini takip ederek hızlandırıyoruz. Bunun için de her bir startup'ı bankamızdan 'C-Level' bir yöneticiyle eşleştiriyoruz.

## Bu eşleşme nasıl faydalar sağlıyor?

Yöneticilerimiz, startup'ların seçim aşamasında yer aldıkları için konulara son derece hakimler. Her yöneticimiz, alanına yakın bulunduğu ve beğendiği startup ile eşleşiyor. Eşleşme kapsamında iki haftada bir, startup'larla bir araya geliyor, bir saat birlikte çalışıyorlar. Startup'lar yöneticilerimiz ve bankamız aracılığıyla geniş bir network kullanma olanağına sahip oluyorlar. Banka olarak startup'ların müşterisi olabiliyor, müşterilerimize de onları önerebiliyoruz. Bunlar, daha yolun başındaki bir startup için çok önemli destekler.

## İlk dönemde mezun olan start up'lar içinde hala temasta olduklarınız var mı?

Algopoly ile veri ve optimizasyon noktasında ortak bir noktada buluştuk ve şu an bu ekip; banka içinden iki birimle 1,5 yıllık bir projeyi beraber yürütüyor. Yine ilk dönemden Kassa, QNB Finansbank'ın ilk yatırım yaptığı girişim oldu ve banka-

## İlk dönemde seçilen 8 girişimin hikâyesi

■ **AGROBİL:** Tarım sektörü için tedarik zinciri boyunca ilgili verileri çiftçi ve alıcılara iletiyor.

■ **ALGOPOLY:** Yapay zekâ girişimi olan Algopoly, enerji odağında büyük ölçekli tahminleme algoritmaları üzerinde çözümler üretiyor.

■ **KASSA:** Sosyal çevre ile ortak harcama paylaşım ve takip uygulaması olarak hizmet veren Kassa, kişiler arası masrafları tek platformda bölüştüren bir uygulama olmayı hedefliyor.

■ **KOLAYBİ:** KOBİ'lere ön muhasebe ve ofis çözümleri sunuyor.

■ **PRICE&ME:** Bir asistan olarak hizmet sunan Price&Me, kullanıcılarına geçmiş alışveriş işlemlerine

ve üyelik avantajlarına göre fırsatlar sunuyor.

■ **AKILLI SATICI:** e-Ticaret mağaza yönetim uygulaması olan Sellonin.com, şirketlerin e-Ticaret operasyonlarında kârlılıklarını artırmalarını ve maliyetlerini düşürmelerini sağlıyor.

■ **STOKBANKASI:** Gıda sektöründeki şirketler için pazar yeri olarak hizmet veriyor. Gıda sektöründeki toptancı ve perakendeci arasındaki satın alma sürecini çift taraflı veri entegrasyonu ile yönetiyor.

■ **ZEBRAPOS:** Abonelik modeliyle ürün ve hizmet satışına olanak veren ve ödemeleri otomatik olarak almayı sağlayan bir servis.



## İkinci dönemde seçilen 11 girişimin hikâyesi

■ **AKILLI PARAM:** Yapay zekâya sahip Robo Danışman olarak hizmet veren Akıllı Param, kullanıcılarına daha fazla birikim yapmaları konusunda yardımcı oluyor.

■ **İKAS:** İkas, perakendecilerin fiziksel ve online mağazalarını tek uygulamadan uygun fiyata yönetmesini sağlıyor.

■ **KAMİON:** Şirketlerin kara taşımacılığı süreçlerini hızlı ve güvenli şekilde yönetmenlerine olanak tanıyor.

■ **LAGOM:** Dağıtık veri kaynaklarında farklı yapılar da yer alan veri üzerinde siber güvenlik ve bilgi yönetimi sağlayan Lagom, yapay zeka destekli bir platform.

■ **MİDAS:** Türk ve Amerikan hisse senetlerinin komisyonuz alım satımına olanak sağlayan Midas, dijital aracı kurumu olarak hizmet veriyor.

■ **MİNDBEHİND:** Farklı platformlar ve yapay zekâ altyapılarıyla entegre çalışabilen chatbot

oluşturma yazılımı.

■ **NAVLUNGO:** İhracat/ithalat şirketleri ve yurt dışı pazar yerlerinde ürün satan şirketler için lojistik tekliflerini toplama ve yönetme platformu.

■ **PİPLE:** Perakende saha personellerinin yapay zekâ desteğiyle vardiya, işe giriş-çıkış ve izin gibi alanlarda yönetilmesini sağlayan iş gücü yönetim aracı.

■ **VARCO:** Temelde bir neo-bank girişimi olan Varco'nun hedef kitlesinde, Türkiye'den yurt dışına öğrenim görmeye giden ve yurt dışında yaşayan gurbetçiler var.

■ **WORKİOM:** KOBİ'ler için bulut tabanlı, kullanımı kolay ve kişiselleştirilebilir bir veri yönetimi platformu sunuyor.

■ **YAPIRADAR:** Binlerce inşaat projesi ve bu projelere ait satın alma taleplerinin bulunduğu bir pazar yeri olarak hizmet veriyor.

dan 200 bin dolar yatırım aldı. Kassa ekibiyle beraber ürün geliştiriyoruz. KolayBi ise Dijital Köprü'de yer alıyor.

### Banka başka girişimlere de yatırım yapacak mı?

İlk dönemdeki girişimlerden biriyle de ikinci yatırımımızı bitirmek üzereyiz, yakında duyuracağız. Startup'ların özellikle büyük kurumlara iş yaparken yatırıma çok ihtiyacı var. Onlara bu noktada 'nefes' olmak istedik.

### Bundan sonra yatırım sürecini nasıl yöneteceksiniz?

Türkiye'deki ve globaldeki startup'lara yatırım yaparken elimizi güçlendirmesi adına 15 milyon dolarlık bir girişim sermayesi yatırım fonu kuracağız. Çalışmaları tamamlanmak üzere. Aynı nedenle Hollanda'da da bir yatırım şirketi kurma çalışmalarına başladık. Resmi olarak 1-2 ay içinde hayata geçecek bu şirket üzerinden o bölgedeki girişim ve startup'lara fonlama yapılacak. Ayrıca bu alanda tecrübeli başka fonlara da sermaye koyarak partner olacağız.

### Fikir Kampı'ndan bahseder misiniz?

Kurumiçi girişimcilik uygulamamız Fikir Kampı, yarışma şeklinde yapılıyor. İlkini 2019'un başında gerçekleştirdik. Şimdi ikinci yarışmanın ortasındayız. Yarışmanın dışında 7/24 açık

başka bir platformumuz daha var. Hedefimiz, bir fikri olan ve bunu hayata geçirmek isteyen çalışanlarımıza uygun ortam sağlayabilmek. İlk yarışmadan beş fikir seçildi. Beşiyle ilgili de çalışmalarımız sürüyor. 7/24 platformundan iki fikir daha geldi. Şimdi ise ikinci dönemin ortasındayız. Bu dönemde yedi yeni fikir seçtik. Onlar eğitimlerini tamamladılar. Mayıs ortası gibi de üst yönetime sunum yapacaklar.

### Finansal zekâ uygulaması Q, neler yapıyor?

Q; kullanıcıyı tanıyıp davranışlarını ve alışkanlıklarını öğreniyor. Düzenli yapılan işlemleri takip edip zamanı geldiğinde hatırlatıyor. Kullanıcının onayıyla da işlemi hallediyor. Burada önemli nokta şu: 'Yap' deyince yapan çok uygulama var. Q müşterilerimizin bir şey söylemesine gerek kalmadan kendi hatırlatan ve verdiği bilgilerle de süper deneyimli bir asistan diyebiliriz.

### Q'da yeni dönem hedefler neler?

2019 Haziran'da hayatımıza giren Q'yu şubat sonu itibarıyla aktif olarak 1,1 milyon müşteri kullanıyor. Şu anda kullanıcı, Q ile sohbet ederken sunulan seçeneklerden birini seçerek ilerleyebiliyor. Önümüzdeki dönemde Q'ya chat özelliği gelecek. Yani kullanıcı da serbestçe Q'ya istediğini sorabilecek. ■



# "2 BİN SATICIMIZI E-İHRACATA BAŞLATMAYI PLANLIYORUZ"

Online pazar yeri GittiGidiyor, KOBİ'leri e-ihracatla yurtdışına açıyor. e-İhracatın yerli üreticiler ve markalar için dijitalleşmenin en fazla verim sağlayacağı alanlardan biri olduğunu söyleyen GittiGidiyor Genel Müdürü, eBay MENA Bölge Direktörü ve TOBB E-Ticaret Meclisi Başkanı Öget Kantarcı, "e-ihracat, ekonomimizi canlandıracak son derece önemli bir atılım alanı. Yıl sonuna kadar en az 2 bin satıcımızı e-İhracata başlatmayı planlıyoruz" diyor.

Ayşegül Sakarya Pehlivan asakarya@ekonomist.com.tr



**G**ittiGidiyor, Türkiye'nin ilk online pazaryeri olarak 2001 yılında kuruldu. Milyonlarca ürüne ev sahipliği yapan GittiGidiyor, 2011 yılında küresel sektöre öncülük eden e-Ticaret liderlerinden eBay'in çatısı altına girdi. Bugün 100 bin satıcısı ve 28 milyon kayıtlı kullanıcısı bulunan GittiGidiyor'da 50 kategoride 15 milyonu aşkın ürün kullanıcılarla buluşuyor. Platform KOBİ ve bireysel satıcıların yanı sıra yerli ve yabancı yüzlerce büyük markanın mağazalarına ev sahipliği yapıyor. Ticarete fırsat eşitliği sağlayan GittiGidiyor herkes için yeni iş olanakları yaratıyor. Evde ürettiğini satmak isteyenleri, kendi mağazasındaki ürünleri online dünyaya açmayı hayal edenleri, büyük markalarla aynı platformda milyonlarca kullanıcıyla buluşturuyor. e-İhracatın yerli üreticiler ve markalar için dijitalleşmenin en fazla verim sağlayacağı alanlardan biri olduğunu söyleyen GittiGidiyor Genel Müdürü, eBay MENA Bölge Direktörü ve TOBB E-Ticaret Meclisi Başkanı Öget Kantarcı'yla şirketin hedeflerini ve e-İhracat stratejisini konuştuk.

**2019 yılını ne kadarlık büyümeyle kapattınız? 2020 hedefiniz nedir?**

GittiGidiyor olarak 2019'u yüzde 30 büyüme ile

kapattık. Bir eBay şirketi olarak, global bir platform olma yolunda adımlarımızın hızlanacağı 2020 yılında yüzde 40 büyümeyi hedefliyoruz. Ayrıca önümüzdeki dönemde ürün envanterimizi daha da genişletip daha fazla KOBİ ve klasik perakendeciyi sistemimize katmaya devam edeceğiz. Türkiye'de e-Ticareti büyütme adına gidecek daha çok yolumuz var. Önümüzdeki yıllarda e-İhracatın da etkisiyle büyüme ivmemiz daha da yükselecek.

**Sitenizde kaç satıcı ve kayıtlı üye var? 2020 yılında kaçta çıkartmayı hedefliyorsunuz?**

2019 yılında ekosistemimize 5 milyon yeni kullanıcı katıldı. Böylece 2019'u 28 milyon kayıtlı üye ile kapattık. Ayrıca 100 bin satıcımız 50'den fazla kategoride 15 milyon ürünü kullanıcılarımız ile buluşturuyor. 2020 yılında bu rakamları daha da üst seviyelere çıkarmayı hedefliyoruz.

**Öncelikle şirket olarak dijital dönüşüm yolculuğunuzdan bahsedebilir misiniz?**

Bir e-Ticaret şirketi olarak hali hazırda DNA'sında "dijital" olan bir şirketiz. 19 yıl önce ülkemizi ilk online pazaryeriyle tanıştırdığımız de dijitalleşmeye liderlik ediyorduk, bugün de aynı liderlik ruhuyla



# "Büyük veri ve yapay zekaya yatırım yapıyoruz"

**DENEYİMİ İYİLEŞTİRİYOR** Önümüzdeki dönemde de büyük veri ve yapay zekâya yatırım yapmayı sürdürerek kullanıcılarımızı en iyi online alışveriş deneyimiyle buluşturmayı sürdüreceğiz. Diğer yandan kullanıcılar günümüzde anlaşılabilir, hayatlarını kolaylaştıracak akıllı bir yapıdan hizmet almak istiyor. Dolayısıyla yapay zekâdan faydalanarak müşteri deneyiminin iyileştirilmesi, sektörümüzde faaliyet gösteren tüm oyuncuların eğilmesi gereken önemli bir alan olarak dikkat çekiyor.

**KİŞİYE ÖZEL ALIŞVERİŞ** Biz de son yıllarda teknolojik alanda enerjimizi tamamen büyük veri ve yapay zekânın doğru kullanımına yönlendirdik. Kullanıcılarımızın taleplerini en doğru ve hızlı şekilde anlayıp onlara adeta bir satış danışmanı gibi hizmet vermeye odaklandık. Çeşitli algoritmalar ve tematik filtrelerle birlikte kişiye özel alışveriş deneyimi sunmaya başladık.

sektörümüze yön vermeye devam ediyoruz.

## Şirketlerin dijital dönüşüm yolculuğuna nasıl bir katkı sağlıyorsunuz?

KOBİ'lerimizin buldukları sektörlerde verimli büyüebilmeleri ve dijitalleşen dünyaya uyum sağlayabilmeleri için entegrasyon ve eğitim projelerine ağırlık veriyoruz. e-Ticarete adım atanların ve online mağazalarıyla Türkiye'nin dört bir tarafına 7/24 ulaşabilmenin avantajlarını keşfedenlerin hikâyelerini, bu konuda harekete geçmek isteyen herkes için örnek olarak sunmak amacıyla 'İlham Veren Satıcı Hikâyeleri' projemizi hayata geçirdik. Ayrıca klasik perakendecilerin de e-Ticarette yerini almasının son derece önemli olduğunu biliyor ve işlerini online kanala taşıyabilmeleri için çalışmalar yürütüyoruz. Sadece klasik perakendecilerin değil, e-Ticarette faaliyetleri olan tüm markaların GittiGidiyor'da mağaza açmasını sağlayarak onların da işlerini büyütmelerine katkıda bulunuyoruz.

## e-İhracat son dönemde önemli bir gündem konusu. Bu konuda yaptığınız çalışmalardan bahsedebilir misiniz?

e-İhracat, yerli üreticilerimiz ve markalarımız için dijitalleşmenin en fazla verim sağlayacağı alan. e-Ticaret sahip olduğu potansiyelle ülke ekonomisi açısından ciddi gelişmeler vadederken, aynı zamanda e-İhracat da markalarımızı ve KOBİ'lerimizi geleceğe taşıyacak önemli bir ihtiyaç olarak dikkat çekiyor. E-İhracat, ekonomimizi canlandıracak son derece önemli bir atılım alanı. Türkiye, ürünlerini e-İhracatla hızlı, kolay ve güvenli bir biçimde tüm dünyaya sunabilir. 2018'de Derimod ve Defacto gibi önemli markalarımızın ürünlerini yurtdışında listeleterek e-İhracat atılımını gerçekleştirdik. Türk ürünlerini eBay üzerinden 190 ülkede 183 milyon kullanıcıyla buluşturduk. Özellikle Almanya, ABD ve İngiltere'nin Türk ürünlerine ilgisi oldukça yüksek. Şu an en fazla talep ev tekstili, mutfak ürünleri ve ayakkabı kategorilerine geliyor.

## Kaç şirkete e-İhracat konusunda destek oldunuz?

## 2020 hedefiniz nedir?

2020'ye en az bin satıcımızın e-İhracata başlaması hedefiyle girdik. Ancak beklediğimizden daha hızlı ilerliyoruz. An itibarıyla 800 satıcımız 50 binden fazla ürünü GittiGidiyor'da listeleterek eBay üzerinden e-İhracat yapıyor. Biz de hedefimizi katladık ve yıl sonuna kadar en az 2 bin satıcımızı e-İhracata başlatmayı planlıyoruz. e-İhracat yeni bir yolculuk. Markalarımız ve KOBİ'lerimizle el ele yatırıma devam edip zamanla çok daha önemli sonuçlar alacağımıza biliyoruz.

## Dijital dönüşüm şirketlere verimlilik artışı konusunda nasıl bir katkı sağlıyor?

Aklımıza gelebilecek hemen her alanda yarattığı dönüştürücü sonuçlarla karşımıza çıkan teknoloji, son derece büyük bir hızla hem iş yapış şekillerini hem de yaşamı kavrayış biçimimizi etkiliyor. Yapay zeka ve nesnelere interneti gibi gelişmelerin yakın gelecekte ulaşımdan iletişim ve haberleşmeye, alışverişten kişilerin güvenliğine kadar pek çok alanda insan hayatını kolaylaştırması öngörülüyor. Teknoloji birçok kalıplaşmış iş yapış şeklini radikal bir şekilde değiştiriyor. Önümüzdeki dönemde bu dönüşümün çok farklı iş yapış biçimleri ortaya çıkaracağını düşünüyorum. Dijitalleşmeyle birlikte kolaylaşan iş süreçleri, ortaya çıkan esnek çalışma koşulları beraberinde çalışan mutluluğunu da getiriyor. Böylece verimlilik de artıyor. Öyle ki, Warwick Üniversitesi'nin gerçekleştirdiği bir araştırmaya göre çalıştığı şirkette mutlu olanlar yüzde 12 daha verimli bir şekilde çalışıyor. Dolayısıyla var olan süreçlerimizi hem çalışanlarımızı mutlu etmek hem de iş geliştirme tarafında trendleri belirlemek adına daha da geliştirmeye devam edeceğiz.

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

GittiGidiyor olarak 2014 yılından beri e-Fatura sistemini kullanıyoruz. Sektörde bu değişikliği yapan öncü firmalardan biriyiz. Tüm süreçlerimiz gibi faturalaşmada da dijitalleşmenin yarattığı faydadan memnunuz.





Sibel Atik satik@ekonomist.com.tr

## ZOR ZAMANDA ÖNEMLİ YATIRIM KARARI

*Ekonomide üretime dönük yatırım gerektiğini söyleyen Yırcalı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Rona Yırcalı, yatırım için ileriye görebilmek gerektiğini aktarıyor. Bugün iş dünyasının güvenli pencereden bakmadığını dile getiren Yırcalı, "Fakat biz holding olarak zor zamanlarda önemli kararlar alarak çalışmayı seviyoruz" diyor. Yırcalı grup olarak bu yıl 400 milyon TL'lik yatırıma başladıklarını söylüyor.*



Balıkesir'in ekonomik, siyasi ve sosyal yaşamına öncülük eden ve uzun yıllar kent gelir vergisi rekortmenliğini kimseye bırakmayan Yırcalı ailesinin üçüncü kuşak temsilcisi Rona Yırcalı, dedelerinden aldığı bu mirasa çocukları Sırrı ve Sinan Yırcalı ile sahip çıkıyor. Robert Kolej'inde okuyan ve ardından Amerika'da işletme eğitimi alan Rona Yırcalı ailesinin işlerine 1972 yılında dahil olur. O dönem iş dünyasına getirilen gelir vergisi ardından 80'li yıllarda gelen KDV ile kayıtlı ekonomiye geçiş günlerinden bugüne uzanan dijital dönüşüm sürecine adapte olmaya çalışan grubun kaptanı olan Rona Yırcalı, iş hayatında birebir tanıklık ettiği dönüşümün bugün e-Fatura ile sürdüğünü söylüyor. Bugün enerji, yem, sentetik tekstil alanlarında yatırımları olan Yırcalı Holding'in enerji alt yapı ve müteahhitliğinde iddialı yatırımları olduğunu kaydeden Rona Yırcalı, enerji sektöründe yenilenebilir alandaki üretiminin yanı sıra güç ve dağıtım trafosu üretiminde Türkiye'deki ilk üç

şirketten biri olduklarını aktarıyor. Balıkesir'de 46 bin MVA'lık yıllık üretim kapasitesine sahip iki tesiste en büyük test laboratuvarına da sahip olduklarını aktaran Rona Yırcalı, üretime dönük yatırımlarını sürdüreceklerini kaydediyor. Türkiye'nin üretim ve yatırıma yönelik girişimlerini artırmak durumunda olduğunu söyleyen Rona Yırcalı, 2,1 milyar TL cirolu grubun Balıkesir'deki iki tesisinde yapacağı 400 milyon TL'lik yeni yatırımla üretim kapasitesini artıracığını aktarıyor. Yatırım yapabilmek için ileriye görmek gerektiğini söyleyen Yırcalı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Rona Yırcalı, önümüzdeki döneme dair beklentilerini ve yatırım planlarını anlattı...

### EMNİYETLİ PENCEREDEN BAKAMIYORUZ

2019 yılı istediğimiz gibi geçmedi. 2020'ye oldukça düşük faizle girdik ve daha da düşeceğini öngörüyoruz. Enflasyonun beklenenden yüksek olması ve işsizliğin devam etmesi gibi bir sıkıntı var. Dünyayı

# RONA YIRCALI

etkisi altına alan koronavirüs gerçeği var. Bugün insanların ileriye dönük güven içinde olma duygusu ise tam istenen noktada değil. Yatırım yapanların da bir bekleme içinde olduğunu biliyoruz. Evet işsizliğe tek çözüm yatırımdır. Ama insanların yatırım yapabilmeleri için ileriye görebilmeleri gerekiyor. Bugün emniyetli pencereden bakamıyoruz. Biz holding olarak zor zamanlarda önemli kararlar alarak çalışmayı seviyoruz. 2019 yılında bildiğiniz gibi bütün bu krizin içinde yem fabrikası açtık. Bu yem sektörü üretici, bayiler, süt, et işiyle direkt ilgili bir yatırımdır. Bu yıl da yine yeni yatırım kararı aldık. Best Transformatör'ü büyütüyoruz.

**400 MİLYON TL'LİK YATIRIM** Balıkesir'de yer alan iki tesisimizde ek yatırımlar yaparak üretim kapasitemizi artırıp modernize edeceğiz. Bu yeni yatırımla 300 kişilik teknik eleman istihdam edeceğiz. Hatta şimdi ilk etapta 75 kişilik bir işe alım için konuştuk. Bu yatırımın bütçesi yaklaşık 400 milyon TL olacak. Biz büyük güç transformatörleri üretiyoruz. Dağıtım trafoları, kuru trafolar ise daha çok üretilen ürünler. Bizim ürettiğimiz dev güç transformatörleri ise çok iddialı. Sektördeki üç şirketten biriyiz ve test laboratuvarımız Türkiye'nin en büyüğü. Bugün şirketimiz 900 milyon TL ihracat geliri olan, alanının en büyük üç şirketinden biri. Bölgedeki en büyük AR-GE merkezine sahibiz ve şu an iki patentimiz var. Altı tane de patent müracaatımız var. Almanya ve İngiltere gibi gelişmiş pazarlardan Uzakdoğu'ya

kadar ihracat yapıyoruz. Bu yıl Avustralya'ya da girişimimiz olacak. Çin mali kalitesizliğinden yılmışlar ve başka pazarlara gitmek istiyorlar. Afrika ve Hindistan'a da ihracat yapıyoruz. Elektrik alt yapısı yapan bir müteahhitlik şirketi olarak sekiz ülkede de çalışmalarımız var. Gürcistan, Kuzey ve Irak Cezayir, Sudan, Fas, Katar, Ukrayna'da yer alıyoruz. Trafoların konduğu, dağıtım merkezi olacak enerji merkezi kuruyoruz. Biz enerji müteahhitliğinde uzmanlaştık. Dolayısıyla hem bu alanda hem de üretime yatırımlarımız sürecek.

**YENİLENEBİLİRDE DE YATIRIM KARARI** Bildiğiniz gibi yenilenebilir enerji sektöründe özellikle rüzgâr alanında yatırımlarımız var. Akhisar'da 50 megavatlık bir santralimiz çalışıyor. Bununla birlikte daha evvel lisansını aldığımız fakat yatırıma geçemediğimiz Hatay'da da girişimlerimizi başlattık. Bu yıl üretime geçiyoruz. Rüzgâr alanında devlet desteği almak istiyorsanız bildiğiniz gibi lisans sahiplerinin yatırımlarını bu yıl tamamlamış olması gerekiyor. Dolayısıyla devlet desteği almak isteyen ve lisans sahibi şirketler yatırımlarını bu yıl tamamlayacaktır. Biz de bu çerçevede Hatay'ı devreye almak istiyoruz. Hatay'da Karlıtepe'de yatırımı devreye alıyoruz. Yaklaşık 30 megavatlık bir yatırım bu. Kendi lisansımız ve iyi yerlerden biri. Bu yatırımda rüzgarın çok değil, devamlı olması önemli. Bir de üzerinde çalıştığımız ve ölçümlenmeleri başlayan Antalya santralimiz var. Fakat o bu yıla yetişmez.

## E-FATURA YAYGINLAŞACAK

Son 40 yıllık süreçte iş dünyası çok önemli değişim ve dönüşüm sürecinden geçti. Türkiye ekonomisinin liberalleştiği 80'li yıllarda Turgut Özal döneminde Katma Değer Vergisi çıkana kadar fiş kullanılmıyordu. Fatura vardı fakat büyük alışverişlerde alınırdı. Kimse almazdı faturayı. Düşünün yazar kasa yoktu. O nedenle ekonomide kaçak çoktu. Sonra yazar kasa geldi ve fiş mecburi oldu. Fiş kullanılması için vergi iadesi geldi. Herkes fişleri bir zarfa koyar ve maliyeye verir, devletten iade alırdı. Herkes fiş almaya başladı. Sonra yıllar içinde vergi iadelerini düşürüp sıfırladılar. Cazibesi kalmayınca insanlar fişin peşine düşmedi. Vergi de yüzde 8 ile başladı yüzde 18'e çıktı. Bugün KDV'siz satış olmuyor artık. O dönem KDV ve fiş meselesi çıktığında bu kadar yaygınlaşması beklenmezdi. Bugün ise e-Fatura devrede. Henüz yaygın değil ama önümüzdeki süreçte hızla gelişecek.

# "ÇALIŞANLAR TELEFONLARINDAN İŞLERİNİ YÜRÜTEBİLECEKLER"

*Masa başına geçmeden telefon ve tabletlerden işlerin yürütüleceği modüller üzerine çalıştıklarını söyleyen GURU Sistem Yönetim ve Yazılım Kurucu Ortağı Mustafa Yorgancıoğlu, yurtdışında da büyüyeceklerini ifade ediyor.*

Burcu Tuvay btuvay@ekonomist.com.tr



**H**azır giyim ve konfeksiyon üretim sektörü üzerinde çalışmalarını yoğunlaştıran Guru Yazılım, sektörün tüm gereksinimlerine cevap verebilecek ERP yazılımları üretiyor. İhracat yapan veya markalara üretim yapan 300'ün üzerinde firmada kurulum yapan şirketin ERP yazılımları, bu firmalarda her gün yaklaşık olarak 7 bin 500 kullanıcı tarafından kullanılıyor. GURU Sistem Yönetim ve Yazılım Kurucu Ortağı Mustafa Yorgancıoğlu, "e-Dönüşüm ile ilgili yeni adımlarımız ise ERP modüllerimizde masa başına geçmeden eldeki telefon veya tabletlerle işlerini yürütebilecekleri fonksiyon ve modüllerimizi süratle artırmaya yönelik" diyor.

Yorgancıoğlu, sorularımızı şöyle yanıtladı:

#### **Guru Yazılım hakkında bilgi verir misiniz?**

Guru Yazılım 2003 yılında yazılım geliştirme ve firmalara özel yazılım projeleri üretmek amacıyla İstanbul merkezli olarak kuruldu. Hedef sektör olarak belirlenen Hazır giyim ve konfeksiyon üretim sektörü üzerinde çalışmalarına yoğunlaşmış buluyor.

Bu sektörde tam anlamıyla uzmanlaşmaya çalışıyoruz. Sektörün tüm gereksinimlerine cevap verebilecek ERP yazılımını yaygınlaştırmaya devam ediyoruz. İhracat yapan veya markalara üretim yapan 300'ün üzerinde firmada kurulum yaptık ve kullanılıyor. Bu firmalarda her gün yaklaşık olarak 7 bin 500 kullanıcı günlük işlerini ERP yazılımlarımız ile yürütüyor. Konfeksiyon sektörüne göre geliştirdiğimiz ERP yazılımlarımızın CoreTEX Üretim Yönetim Yazılımı ve Enviro Finans Yönetim Yazılımı markaları ile bilinirliği her geçen gün artırıyor.

#### **Dijitalleşme ve e-Dönüşüm'e yönelik ne gibi çalışmalarınız bulunuyor?**

Guru Yazılım olarak en önemli misyonlarımızdan biri müşteri firmalarımızda dijital dönüşümü ve e-Dönüşüm çalışmalarını gerçekleştirmek. Guru Yazılım olarak e-Dönüşüm'e sadece belge düzenleme açısından bakmıyoruz. Çalıştığımız sektör itibarı ile günlük işler içerisinde çok fazla sayıda kağıt doküman kullanılıyor. Çalışma sisteminden kaynaklanan nedenlerden dolayı bilgilerin anlık

## "Dijitalleşme çalışmaları yok denecek kadar az"

**"Özellikle tekstil sektörüne baktığımızda dijitalleşme ve e-Dönüşüm geçişleri ancak zorunlu durumlar olduğunda gerçekleşiyor. Firmaların kuruluş süreçleri veya çalışma şekillerine baktığımızda isteğe bağlı dijitalleşme çalışmaları yok denecek kadar az. Ancak kanuni nedenler veya ticari zorunluluklardan dolayı çalışmalar başlatıldı. Guru Yazılım olarak kanuni e-Dönüşüm çalışmalarının içindeyiz. Ancak bizler bunu yeterli görmüyoruz."**

## "Kadromuzu artıracacağız"

"Bizim işimizin gereği en büyük yatırımımız personelimize olmaktadır. Çünkü yazılımların geliştirilmesi, uygulamanın beklenen şekilde gerçekleştirilmesi insan sayesinde oluyor. Bunun için kadromuzun en üst düzeyde yeterlilik seviyesine ulaşmayı sağlayacak eğitim ve AR-GE çalışmalarına çok büyük önem veriyoruz. 2020 yılı sonu hedeflerine ulaşabilmek için kadromuzu genişletmeyi sürdürüyoruz. Mevcut 45 kişilik kadromuzu yıl sonu itibarı ile 65 kişiye ulaştıracacağız."

değişim hızı ve sayısı oldukça fazla. Bu durumda günlük işlerin takibi açısından sürekli kağıt doküman veya rapor alınması gerekiyor. En öncelikli hedefimiz, firmalarımızda günlük işlerinde dijitalleşmeyi ve e-Dönüşümü gerçekleştirmek.

### Bu konuda ne gibi uygulamaları hayata geçirdiniz?

Müşteri firmalarımızın e-Dönüşüme şiddetle ihtiyaçları bulunuyor. Çünkü kağıt doküman ve raporlarla işlerin takibi hem hataya neden oluyor hem de vakit kaybı oluşturuyor. Kısacası verimsiz bir iş düzeni içerisinde çalışmak zorunda kalıyorlar. Özellikle ihracat yapan konfeksiyon firmalarının maliyet – termin – kalite hedefine ulaşmaları için e-Dönüşümü gerçekleştirmekten başka çareleri yok. Dünyadaki rekabet şartları ülkemizdeki e-Dönüşümü zorunlu kılıyor. Guru yazılım olarak firmaların günlük işlemlerinde kağıtlardan kurtarmak ve doğru bilgilere anında ulaşmalarını sağlayan verimli bir çalışma düzeni kurarak dijitalleşmeyi ve e-Dönüşümü gerçekleştirmeyi sağlıyoruz.

### Önümüzdeki dönemde dijital dönüşüm ve e-Dönüşüm konusunda atacağınız yeni adımlar nelerdir, projelerinizden bahsedebilir misiniz?

Ülke şartları içerisinde isteğe bağlı ani ve hızlı bir e-Dönüşüm gerçekleştirmek oldukça zor. Bizim gerçek misyonumuz müşteri firmalarımızda dijitalleşmeyi ve e-Dönüşümü gerçekleştirmeyi ancak en az bir yılda sağlayabiliyoruz. Tüm çalışmalarımız bu konuda ısrarla müşterilerimize farkındalık oluşturmak ve çalışma sisteminde zorunluluklar getirmekten geçiyor. e-Dönüşüm ile ilgili yeni adımlarımız ise ERP modüllerimizde masa başına geçmeden eldeki telefon veya tabletlerle işlerini



yürütebilecekleri fonksiyon ve modüllerimizi süratle artırmaya yönelik.

### 2020 yılında ne kadarlık bir büyüme hedefiniz bulunuyor?

2020 yılında hedeflerimizi üç ana gruba ayırmaktayız. Birincisi pazar payımızı artırmayı ikincisi ise kadromuzu güçlendirmeyi ve proje uygulama, eğitim ve destek hizmetlerimizin kalitesini artırmayı planladık. 2019 yılındaki 5 milyon ciromuzu yüzde 50 artış ile 7.5 milyon TL'ye çıkartmayı hedefledik. Bu konuda gerek yurtiçinde gerekse yurtdışında yoğun pazarlama çalışmalarını sürdürüyoruz. İlk iki aylık veriler bu hedefleri geçebileceğimizi gösteriyor. 2019 yılı sonu itibarı ile 300 civarında olan müşteri sayımızı 400 firmaya çıkartmayı hedefliyoruz. Yurtdışı pazar payımızı da artırmayı hedefliyoruz. Üçüncü ana hedeflerimizden biri de gerek müşteri yerinde gerekse uzak destek çalışmalarımızın kalitesini ve niteliğini artırmak ve an zamanda zamanını kısaltmayı sağlamak. Bunun için kendimizin geliştirmiş olduğu CRM yazılımı ile bunu büyük ölçüde sağlamış bulunuyoruz.

### Son olarak QNB eFinans ile yapmış olduğunuz işbirliği size nasıl bir sinerji sağladı?

Yurtiçindeki müşterilerimizin tamamı e-Fatura mükellefidir. Dolayısıyla ERP kullanımında e-Fatura e-Defterlerini Enviro Finans Yönetim Yazılımı ile gönderiyorlar. Müşteri büyüklükleri nedeni ile ülkemizde e-Dönüşümdeki ilk uygulamayı gerçekleştiren firmalardan biriyiz. İlk yola çıktığımız ve bu konuda yoğun işbirliği yaptığımız entegratör QNB eFinans'tır. QNB eFinans'ın işbirliği konusundaki hassasiyeti ve verdiği önem takdir edilecek bir noktada. Birikimlerinin aktarılması ve işbirliğinin geliştirilmesi konusunda örnek gösterilebilecek bir konumda. 2013 yılında başlayan işbirliğimiz yedi yıldır aralıksız ve başarılı bir şekilde sürdürülüyor. Dijital dönüşüm ve e-Dönüşümün en etkin unsuru yazılımlardır. e-Fatura, e-Defter çözümleri uzun dönemdir uygulanmasından dolayı ekonomimize önemli tasarruflar ve faydalar sağlandı. Bunun devamında da e-İrsaliye uygulaması ile bu tasarruf ve fayda süreci artarak devam edecek.



# "DİJİTAL KÖPRÜ İLE KOBİ'LERİN ÇÖZÜM ORTAĞI OLACAĞIZ"

Personel yönetimi, bordro, performans değerlendirme ve vardiya yönetimi yazılımı hizmeti veren Kolay İK'yı her gün kullanan 1500'ün üzerinde şirket ve 220 bin çalışan bulunuyor. Yıl sonunda bu sayıyı 7 bin şirkete ulaştırmayı ve 1 milyon çalışana çıkarmayı hedeflediklerini belirten Kolay İK Büyümeden Sorumlu Yönetici Ortağı Tunca Üçer, "QNB Finansbank Dijital Köprü ile beraber binlerce KOBİ'nin dijitalleşme sürecinde çözüm ortağı olacağız" diyor.

Aram Ekin Duran eduran@ekonomist.com.tr



Günümüzde şirketlerin en hayati süreçlerinden birini insan kaynaklarının düzenlenmesi ve koordinasyonu oluşturuyor. Pek çok şirket her geçen gün performans yönetimi ve vardiya yönetimine ihtiyaç duyuyor. Personel yönetimi, bordro, performans değerlendirme ve vardiya yönetimi yazılımı hizmeti veren bir start-up olan Kolay İK, bu alanda kısa sürede önemli bir ihtiyaca karşılık vermeye başladı. QNB Finansbank Dijital Köprü projesinin ortaklarından olan Kolay İK'nın Büyümeden Sorumlu Yönetici Ortağı Tunca Üçer ile Dijital Köprü'nün KOBİ'lere kattığı artıları ve büyüme hedeflerini konuştuk. Sorularımız ve aldığımız yanıtlar şöyle:

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

Kolay İK şirketlerin bütün insan kaynakları (İK) süreçlerini yönetebilecekleri bir yazılımdır. İstisnasız bütün şirketlerin çalışan bilgilerini tutması, izinleri, eğitimleri, ödemeleri, zimmetli eşyaları yönetmesi ve

bordroları hazırlaması gerekiyor. Aynı zamanda birçok şirket performans yönetimi ve vardiya yönetimine ihtiyaç duyuyor. İşin güzel tarafı Kolay İK'da bütün çalışanların kendine ait birer hesabı var. Örneğin çalışan izin talebini, avans talebini cep telefonundan yapıyor. Şu anda Kolay İK'ya haftada bir kere giriş yapan 220 bin çalışan var. Böylece hem iş yükü azalıyor hem de hatalar azalıyor. Böylece İK departmanları operasyonel işlerden kurtulup şirkete çok daha katma değerli işler yapıyorlar. Kolay İK kullanan şirketler her 100 çalışan için toplamda ayda 160 saatlik, yani yaklaşık 20 iş günlük tasarruf sağlıyor. Bunun yanında aylık çalışan başına sabit bir ücret dışında, maliyet yaratan server, eğitim, bakım, güncelleme, geliştirme vb. hiçbir ücret ödemek zorunda kalmıyorlar.

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

Kolay İK, temelde personel yönetimi, bordro, performans değerlendirme ve vardiya yönetimi yazılımını sunuyor. Fakat bugün 40'ın üzerinde alanında

## Doğru yeteneğe doğru maaş uygulaması

**Önümüzdeki dönemde yeni projeleriniz var mı? Kolay İK, bir startup. Doğası gereği yeni projelere ve büyümeye mahkum. Çok yakında lansmanını yapacağımız yenilediğimiz bir ürünümüz olarak. İşletmelerin günümüzdeki en büyük sorunu doğru yeteneğe doğru maaş ödemek. Biz de bunu sağlayacak içinde makine öğrenmesi ve yapay zekanın da olacağı ürünler dizisinin lansmanını çok yakında yapacağız.**

uzman kişi ile birlikte hangi büyüklükte olursa olsun tüm şirketlerin dijitalleşmesinde çözüm ortağı oluyor. Bizim esas hizmetimiz ve uzmanlığımız şirketleri dijitalleştirmek. Onları dinliyor ve bu süreci onlarla beraber tasarlıyoruz, bunun için de hem kendi ürettiğimiz yazılımları kullanıyoruz hem de onlara yol gösteriyoruz. Şu an Kolay İK'yı aktif olarak kullanan bin 500'ün üzerinde şirket, 220 bin çalışan var. Hem bu şirketlerin hem de çalışanların hayatını kolaylaştııyoruz. Amacımız da yılsonunda 7 bin şirkete ulaşmak ve 1 milyon çalışan barajını aşmak. Türkiye'de şirketlerin dijitalleşme süreçlerinin ayrılmaz bir parçası olmak istiyoruz.

### Dijital dönüşümün faaliyetlerinize nasıl bir katkısı oluyor?

Türkiye'de şirketlerin dijitalleşme süreçlerini incelediğimizde karşımıza iki çok temel sorun çıkıyor: Doğru çözüm ortağı eksikliği ve tepeden inme çabalar. İkinciden başlırsak biz Kolay İK olarak bir şirkette çalışan istisnasız herkesin tam da hayatına dokunan süreçleri dijitalleştiriyoruz. Bir şirkette sadece üretime dokunan dijitalleşme çabaları genelleşemez, pazarlama departmanınızın çok iyi bir dijital ürün kullanması şirketinizi dijital yapmaz. Fakat şirketinizin her bir çalışanın hayatını kolaylaştıracak bir süreç başlatırsanız, o zaman gerçek bir dijitalleşmeden bahsedebiliriz. Bu da şirkette bir dijitalleşme kültürü yerleşmesine ve zihniyet değişmesine yardımcı olur. Bir diğer ve en büyük engel ise Türkiye'deki şirketlerin doğru dijitalleşme çözüm ortağının olmaması. Şu ana kadar girilen projeler genelde ürün/hizmet satışı odaklı gidiyor.

### "QNB Finansbank Dijital Köprü" ile yaptığınız işbirliği size nasıl geri dönüşler sağlıyor?

Dijital Köprü projesi banka çözümlerinin yanında şirketlerin ihtiyaçları olan birçok çözümü bir araya getiriyor. Hem de şirketleri teşvik etmek

in tüm maliyeti kendisi karşılıyor. İlk defa bir proje işletmelerin gerçek ve yaşamsal sorunlarını tespit edip onlara çok geniş bir çerçevede çözüm sunuyor. Kolay İK olarak, Dijital Köprü ile beraber binlerce KOBİ'nin dijitalleşme sürecinde çözüm ortağı olacağız. Hem Dijital Köprü hem de bizler bu dönüşümü hızlandırmak için uzun zamandır birlikte çok güzel bir enerji ile çalışıyoruz, şimdiden yüzlerce şirkete ulaştık. Her geçen bu sayı artıyor, bunun yanında da çözümlerimizi genişleterek ve dönüştürerek ilerliyoruz. Tüm bu açılardan baktığımızda bu hem banka, hem bizler hem de bu süreçten yararlanacak şirketler için eşsiz bir deneyim fırsatı sunuyor. Dijital Köprü'nün yıllar sonra Türkiye'nin dijitalleşme sürecinin çok önemli bir dönüm noktası olarak tarihte yerini alacağına inanıyoruz.

### Sizce şirketler 'dijital dönüşüm' için neler yapmalı?

Hemen bugün dönüşüme başlamalılar. Hangi alanda neye ihtiyaçları olduğunu şirket sahipleri ve yöneticilerinden daha iyi kimse bilemez. Hangi alanda desteğe ihtiyaçları olduğunu düşünüyorsa Türkiye'nin pırl pırl insanları tarafından kurulmuş bir diğer şirketin kapısını çalarak "Beraber ne yapabiliriz?" diye sormaları yeterli. Hemen her alanda dünya ile rekabet edebilecek birçok ürün bu ülkede geliştiriliyor. Eğer bir dönüşümden bahsedeceksek ve bunu başaracaksa ancak herkes eliniz taşın altına koyduğunda bu olabilir. Bu ülkede geliştirilen yüzlerce çözüm ile beraber bu dönüşümün bir parçası olmaya biz hazırız.

## 16 ülkede kullanılıyor

**Yurtdışına hizmet veriyor musunuz?**

**Vermeyi düşünüyor musunuz?**

Kolay İK şu an 16 ülkede kullanılıyor. Üç ülkede aktif olarak faaliyet gösteriyoruz; Türkiye, Yunanistan ve İngiltere. 2020 yılında Yunanistan'da SaaS (Software as a Service/Hizmet olarak Yazılım) alanında en büyük üç çözümden biri olmayı hedefliyoruz, bu seneye Yunanistan'da çok hızlı başladık. Her ne kadar koronavirüs dünya ekonomisi üzerinde negatif olarak dolaşsa da oradaki çözüm ortaklarımızla hızla çalışma ve büyümeye devam ediyoruz.

# "HİZMET YELPAZESİNİ KOŞULLARA GÖRE GENİŞLETİYORUZ"

DENDATA, yazılım üretmenin yanı sıra yönetim bilgi sistemleri ve donanım seçme danışmanlığı konularında hizmet veriyor. Son yıllarda e-Arşiv ve e-Fatura hizmetlerine odaklandıklarını söyleyen DENDATA'nın CEO'su Yasef Tovya, "e-İrsaliye hizmetlerimiz de başladı Bunlarla birlikte e-Defter hizmetlerinin artacağını düşünüyoruz" diyor.

Ayşegül Sakarya asakarya@ekonomist.com.tr



**1** 986 yılında kurulan DENDATA Bilgi İşlem, kuruluşunun ilk yıllarında özellikle ticari ve muhasebe uygulamalarının geliştirilmesine odaklandı. 1990 yılından itibaren ise üretim ve iş yönetiminde bilginin kullanılması, karar aşamalarında gerekli ihtiyaçlar ve yerel şartlar göz önüne alınarak malzeme gereksinim planlaması, daha sonra ise kurumsal kaynak planlaması [ERP] yazılımları geliştirilmeye başlandı.

Yazılımların, donanımın ve bilgi yönetiminin/işletiminin ayrı alanlar değil de, bilgisayar sistemlerinde bir bütünü oluşturdukları kabul ederek hareket ettiklerini söyleyen DENDATA CEO'su Yasef Tovya, "Hizmet yelpazesini zaman içerisinde günün koşullarına ve gereksinimlerine göre yenileyerek, müşterilere farklı bakış açıları kazandırmaya çalışarak sektörde farklılık yaratıyoruz" diyor.

**Kısaca şirketinizden bahsedebilir misiniz?**

1986 yılında kurulan DENDATA Bilgi İşlem, hizmetlerini profesyonel

kadrolar ile yürütmüş ve faaliyet göstermiş olduğu alanlarda, değişik yaklaşım tarzları ile müşterilerine hizmet etti.

Kuruluşunun ilk yıllarında özellikle ticari ve muhasebe uygulamalarının geliştirilmesine önem verildi. 1990 yılından itibaren özellikle üretim ve iş yönetiminde bilginin kullanılması ve karar aşamalarında gerekli ihtiyaçlar ve yerel şartlar göz önüne alınarak, önceleri MGP (Malzeme Gereksinim Planlaması [MR], daha sonra ise KKP (Kurumsal Kaynak Planlaması [ERP]) yazılımlarının geliştirilmesi üzerinde duruldu. Kendi içerisinde tamamen tümleşik olarak çalışması hedeflenen bu yazılımların muhasebe birimleri ile gerek kayıt gerek iptal işlemlerinde kurduğu paralel çalışma ortamı, muhasebecilerin diğer birimlerde yapılan hata ve düzeltmelerin muhasebeye etkilerini düşünmeden rahat bir şekilde çalışmalarına olanak sağladı. Özellikle üretimde gerçek maliyetlerin belirlenmesi için değişik maliyet yöntemlerine ve Türk kanun-

larının izin verdiği sınırlar çerçevesinde esnekliklere olanak tanındı. Bu arada ticari ve muhasebe uygulamaları mevzuata göre geliştirilmeye devam edilmiş ve Türk kanunları ile belirlenen en son ihtiyaçlar yazılımlara yansıtıldı. Yazılımlarda önce küçük boy işletmeler hedeflendi, daha sonra orta ve büyük boy işletmeler için değişik uygulamalar geliştirildi. Gerektiği takdirde bu işletmeler için özel birimler yazılmış ve oluşturuldu.

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

Bugün için, yazılım üretmenin yanında, yönetim bilgi sistemleri danışmanlığı, yönetim bilgi sistemlerinin kurulması, donanım seçme danışmanlığı ve donanım işletme danışmanlığı konularında da hizmet veriyoruz. Yazılımların, donanımın ve bilgi yönetiminin/işletiminin ayrı alanlar değil de, bilgisayar sistemlerinde bir bütünü oluşturdukları kabul ederek, DENDATA hizmet yelpazesini zaman içerisinde günün koşullarına ve gereksinimlerine göre yenileyerek,



## İşbirliği yapıyor

**HIZ ÖNEMLİ** QNB eFinans ile işbirliğimiz müşterilerimizin QNB eFinans'ı entegratör veya saklama hizmetlerini alacakları şirket olarak seçmeleri seviyesinde gerçekleşiyor. Bu seçimin gerçekleşmesinde bizim etkimiz tavsiye şeklindedir. Tavsiyelerimizde entegratörün başarısını, sorunlara müdahale etmedeki hızını ve bizimle olan işbirliğini göz önünde tutuyoruz.

**SORUNSUZ GEÇİŞ SAĞLIYOR** QNB eFinans'ın bu etkenlerde en önde olan entegratörlerden biri olduğunu söyleyebilirim. Bu işbirliğinin katkısı müşterilerimizin e-Dönüşüme daha hızlı ve sorunsuz geçmeleri şeklinde gerçekleşiyor.

müşterilere farklı bakış açıları kazandırmaya çalışarak sektörde farklılık yaratıyoruz.

### **Dijital dönüşümün şirketlere nasıl bir katkısı oluyor?**

Dijital dönüşüm son yıllarda gerçekleşen e-Dönüşümlerle ivme kazanmasına rağmen başlama noktasını kişisel bilgisayarların iş alanına girdiği zamandan başlayarak ele almak gerekir. Dönüşümün başlangıcından bu yana, insanların yeniliklerden çekinmeleri, yeni uygulamaların neler getireceğinden tedirgin olmaları ve onların yapmakta oldukları işleri sonlandıracağı korkuları ilk zamanlarda yeniliklerin uygulamaya girmesini yavaşlattı. Ancak zaman gösterdi ki, dijital uygulamalar kişilerin çok zaman harcayarak yaptıkları işleri daha hızlı ve doğru yapmalarına olanak tanıdı. Böylece iş tanımları değişmiş, bazı işleri yapmakta harcanan zamanın işi kontrol etmeye ve daha hatasız yapmaya yönelik kullanılması sağlandı. Bunun sonucunda daha hızlı kararlar alınabildi ve gerekli müdahaleler yapılabilirdi. Yararlar görüldükçe yeni dönüşümlere olan bakış açıları da değişmeye başladı. Bugün tedirginliğin yerini "Bu yeniliği kendi işimde nasıl uygulayabilirim? Faydasını nasıl en fazla görebilirim?" şeklinde yaklaşımlar alıyor. Sonuçta da verimlilik artmaya başladı. Verimliliği son beş seneye göre alırsak yüzde 70 arttığını söyleyebiliriz. Ancak dijital dönüşümün başladığı ilk senelere göre kat be kat arttı.

### **e-Dönüşüm konusunda verdiginiz hizmetlerden bahsedebilir misiniz?**

e-Dönüşüm konusunda verdiğimiz hizmetler zaman içerisinde geçiş mecburiyeti olan müşterilerimiz ile e-Defter ve e-Fatura konularında başladı. Zaman içerisinde e-Arşiv'i tercih eden müşterilerimiz ile bu hizmet bunlara eklendi. Son yılda e-Arşiv hizmeti ve dolayısıyla e-Fatura hizmetleri arttı. e-İrsaliye hizmetlerimiz de başladı. Bunlarla birlikte e-Defter hizmetlerinin artacağını düşünüyoruz.

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

Önümüzdeki dönemde e-Dönüşümü daha etkin hale getirecek projeleri gerçekleştirilmeyi düşünüyoruz. Bunlar arasında bankalardaki hesapların ve yatırım araçları bilgilerinin şirket muhasebesine otomatik geçişleri, kredi kartları ile ilgili tahsilatların otomatik yönetilmesi, belgelerin biometrik imzalanmaları ile ilgili entegrasyonlar yer alıyor.

### **Dijital dönüşüm konusunda adım atmak isteyen şirketlere önerileriniz nelerdir?**

İşe bu konuda tereddüt etmemelerini önererek başlayabilirim. Özellikle uygulanabilirliği konusunda tecrübelerimiz çok artmış durumda. Dolayısıyla geçiş sürecini kısaltabiliriz. Ancak hepsinden önemlisi kendi iç yapılarının buna göre hazır olması gerekir. Öncelikli olarak bilgisayarları sadece muhasebenin kullanacağı

araçlar olarak görmemeleri gerekli. Ayrıca kişisel kullanımdan çok toplu ve bir bilgiden gerekli herkesin faydalanacağı bir ortama geçmeleri önemli. Kişisel uygulamalar yerine şirketin tümünü kapsayacak ve entegre çalışacak ortamlara geçmeleri gerekli. Bunlar sağlandıktan sonra diğer e-dönüşümler en yüksek faydayı sağlayacak.

### **Yurtdışına hizmet veriyor musunuz?**

Yurtdışına hizmet veriyoruz. Ancak bu hizmetimiz Türkiye'deki müşterilerimizin şubeleri veya uzantılarında gerçekleşebiliyor. Direkt olarak yurtdışı müşterimiz yok. Hizmet verdiğimiz ülkeler arasında Mısır, Almanya ve İsrail yer alıyor. Bu anda gündemimizde yurtdışında direk pazarlama yok. Yeni ülkeler ise ticari ilişkilere bağlı olarak artabilir.

### **2020 yılı hedefleriniz nelerdir?**

2019 yılı Türkiye'deki ekonomik koşullara oranla yerimizi korumakla geçti. Ancak buna rağmen faaliyet alanlarımız ve ciromuz az da olsa arttı. 2020 yılına ise yeni hedeflerle başlamanıza rağmen korona virüsü olgusu planlarımızı tekrar gözden geçirmemize neden olacak. Yine de bu krizi bir büyüme ve gelişme fırsatı olarak görmeyi amaçlıyoruz.

### **Şirketinizde kaç kişi çalışıyor?**

Şirketimizdeki çalışan sayısı devamlı ve kısmi çalışanlar nedeniyle projelere göre devamlı değişiyor. Bir sayı vermek gerekirse 5 ile 15 arası diyebiliriz. Ancak bu duruma göre değişebiliyor.



# "İŞLETMELERİN HAYATINI KOLAYLAŞTIRIYORUZ"

*StockMount, e-Ticaret yapan firmaların tüm işlemlerini tek ekran üzerinden yönetmesini sağlayarak firmaların hayatını kolaylaştırıyor. StockMount'un kurucusu ve CEO'su Tarkan Haser, "e-Ticaret sektöründeki firmaların işlerini dijitalleştirerek kolaylaştırıyor. Böylece firmalar, ürününe, hizmetine ve müşterisine odaklanabiliyor" diyor.*

Talip Yılmaz tyilmaz@ekonomist.com.tr



dan StockMount, Haser Yazılım'ın bir ürünü olarak hazırlandı. Temellerini Öcal Şeyhoğlu ile birlikte attığımız StockMount, 16 Mart 2015 tarihinde piyasaya çıktı.

## **İlgi nasıl oldu?**

İlk yıl gördüğümüz yoğun ilgi üzerine StockMount'u şirketleştirme kararı aldık. 2016 Mart ayında StockMount Teknoloji A.Ş. kuruldu ve o günden bugüne ODTÜ Teknokent'te faaliyetimizi sürdürüyoruz. Üç kişi ile başladığımız projemizde bugün 22 kişilik bir ekiple hizmet veriyoruz. Bu yıl içinde üçüncü ofisimizi açmayı ve çalışan sayımızı da artırmayı planlıyoruz.

## **Şirketlere ne gibi hizmetler sağlıyorsunuz? İşlerini nasıl kolaylaştırıyorsunuz?**

Gelişen teknoloji ve hızla büyüyen e-Tica-

**N**11, GittiGidiyor, Trendyol gibi pazar yerlerindeki mağazaları, e-Ticaret sitesini ve ERP/muhasebe programını birbirine bağlayan ve tüm e-Ticareti tek ekrandan yönetmeyi sağlayan StockMount'un kurucusu ve CEO'su Tarkan Haser ile konuştuk.

QNBFinansbank'ın 'Dijital Köprü' hizmetinden faydalanan firmalardan biri olan StockMount'un bu hizmet sayesinde büyüme hızını çok daha hızlı sürdüreceğini söyleyen Tarkan Haser, e-Ticaretin önemini ve etkisinin yıllar içinde daha da artacağını belirtiyor. Haser sorularımızı şöyle yanıtladı:

## **StockMount'u anlatır mısınız? Kuruluş hikayesi nedir?**

1996 yılında kurmuş olduğumuz Haser Yazılım firmamızda Quipus isimli ERP programımızı kullanan bazı müşterilerimiz pazaryerlerinde de satış yapıyordu. Müşterilerimizin mağazalarında ürün listeleme, ürünleri otomatik güncelleme, siparişlerini ERP programına aktarma talepleri artmaya başladığında StockMount fikri ortaya çıktı. Pazar araştırması ve hazırlık sürecinin ardın-



## **"İkinci tur yatırım çalışmalarımız sürüyor"**

**"2018 yılbaşında, son dönemin en aktif yatırımcılarından Hande Enes'ten 500 bin dolarlık yatırım aldık. Bu yatırımla birlikte ekibimizi büyüterek yurt içi projemizi daha da genişlettik ve yurtdışı entegrasyon projelerimize başladık. İkinci tur yatırım için çalışmalarımızı sürdürüyoruz."**

ret pazarı, tek bir kanaldan rekabetin imkansızlaşması ile birlikte satıcıları tüm kanallarda satış yapmaya yöneltti. Birden fazla pazaryerine ürün eklemek, ürünleri güncellemek, bunun yanında tüm platformlardan gelen siparişleri ayrı ekranlardan yönetebilmek neredeyse imkansız. StockMount, e-Ticaret yapan firmaların tüm işlemlerini tek ekran üzerinden yönetmesini sağlayarak firmaların hayatını kolaylaştırıyor. StockMount satıcı firmanın tüm ürünlerini bir kaynaktan alır. Bu kaynak, firmanın ERP programı, e-Ticaret sitesi, XML dosyası veya Excel dosyası olabilir.

**Teknoloji odaklı bir şirketsiniz. Dijital dönüşüm yolculuğunda siz neler yapıyorsunuz?**

StockMount e-Ticaret sektöründe firmaların iş süreçlerini otomize ederek onların bu alandaki işlerini dijitalleştiriyor. Böylelikle bu süreçlerin zorluklarını dijitalleşip, otomatikleşen süreçlere bırakan işletmeler müşterilerine, ürün ve hizmetlerine odaklanabilmekte. Örneğin; e-Ticarete başlıca zorlukları yeni ürünleri listelemek, fiyat ve stok bilgilerine güncellemek gibi düşünebilirsiniz. StockMount bu süreçleri işletmenin kuralları doğrultusunda otomatikleştirip gerekli takibi yapabiliyor. İşletme ise ürününe, hizmetine ve müşterisine odaklanabiliyor.

**e-Fatura alanına ilişkin ne gibi adımlar attınız?**

e-Fatura hakkındaki çalışmalarımızı e-Fatura sistemine geçiş zorunluluğundan önce tamamlayarak kullanıcılarımızın hizmetine sunduk. Kullanıcılarımızın StockMount paneli üzerinde pazaryerlerinden gelen tüm siparişlerine otomatik olarak e-Fatura oluşturmasını sağlıyoruz. Böylelikle kullanıcılarımızı her bir sipariş için tek tek fatura bilgisi girmek gibi önemli bir zahmetten kurtarmış oluyoruz. Şu anda QNBFinasbank Dijital Köprü müşterileri, StockMount'un QNB eFinans e-Fatura entegrasyonunu da ücret-

## StockMount sunduğu sekiz hizmet

- **Firmanın ürünlerinin tüm pazaryerleri ve e-Ticaret sitesinde listelenmesi,**
- **Ürün fiyat ve stoklarının düzenli olarak güncellenmesi,**
- **Tüm platformlardan gelen siparişlerin tek ekrandan yönetilmesi,**
- **Fatura ve kargo etiketlerinin hazırlanabilmesi,**
- **eFinans üzerinden otomatik e-Fatura / e-Arşiv oluşturabilmesi,**
- **Stok takibi ve kontrolünün yapılabilmesi,**
- **Müşterilerden gelen mesajların takibi ile beraber yanıtlanabilmesi,**
- **Tüm sipariş, fatura ve tahsilat bilgilerinin ERP/ muhasebe programlarına aktarılabilmesi.**



siz kullanabiliyorlar. Yani pazaryerlerinde satış yapan firmalar, hiçbir ücret ödemediği siparişlerini StockMount'a çekebiliyor ve eFinans üzerinden otomatik e-Fatura oluşturabiliyorlar.

**QNB Finansbank ile yapmış olduğunuz işbirliği ve şirketinize sağladığı katkı hakkında bilgi verir misiniz?**

Öncelikle QNB Finansbank tarafından sağlanan bu hizmetin bir parçası olmaktan duyduğumuz mutluluğu belirtmek isteriz. QNB Finansbank ve StockMount iletişimi ile

desteklenen işbirliği sayesinde satıcılar, hem QNB Finansbank hem StockMount hizmetlerinden aynı platform üzerinden faydalanabiliyor. Böylece daha iyi hizmet kapılarını sonuna kadar açmış bulunuyoruz.

**Türkiye'de işletmelerin dijitalleşme hızını nasıl değerlendiriyorsunuz?**

Yeni neslin beklentileri ve ihtiyaçları klasik nesilden çok daha farklı olup bu beklenti ve ihtiyaçlarına uygun hareket etmek gerekiyor. Bu durum dijitalleşme zorunluluğunu getiriyor. Çetin rekabet koşullarında dijitalleşme sürecinin de hızlı ve pratik olması gerekiyor. Türkiye'de StockMount gibi farklı konularda dijital çözümler üreten firmalar, Dijital Köprü projesi kapsamında birbirleri ile haberleşerek daha da büyük bir dijital dönüşüm projesi oluşturdu. Bu sayede işletmelerin dijitalleşme süreçlerindeki birçok zorluk ortadan kalktığı gibi süreçlerde çok hızlandı.

**Kaç firmaya hizmet veriyorsunuz? Daha çok hangi alanlarda faaliyet gösteriyorlar?**

Hali hazırda yaklaşık 14 bin kayıtlı kullanıcılarımız bulunuyor. QNB Dijital Köprü projesi ile beraber bu kullanıcı sayımızın hızla artmasını bekliyoruz. Bildiğiniz gibi e-Ticarete olmayan bir sektör kalmadı. Bu yüzden e-Ticarete olan ve olmayı düşünen tüm firmalara bu süreçlerinde gerekli dijital dönüşüm hizmetini veriyoruz ve verebiliriz.

# TEKNO PANO

Gözde Yeniova Saylak gyeniova@ekonomist.com.tr

## Pratik ve konfor sağlayan teknolojiler

### 880 GRAM BİLGİSAYAR

Kurumlara özel ürünler özellikle verimli ve mobil çalışmanın sağlanması açısından önem taşıyor. Bilgisayar üreticileri kurumlara en ince ve hafif bilgisayarları yüksek performansta sunmak için geliştirmeler yapıyor.

O nedenle kurumsal bilgisayar segmentinde bu özelliklere sahip ürünler öne çıkıyor. Buna yönelik ürün de Asus'tan geldi. ASUS'un kurumsal ürün gamında bulunan yeni nesil dizüstü bilgisayarlar arasında yer alan ExpertBook B9, dünyanın en hafif 14 inç iş bilgisayarı olduğu iddiasıyla piyasaya sunuldu. ExpertBook B9 modeli, şirketin profesyonel dizüstü bilgisayarlara özel bir ürünü olarak öne çıkıyor. Magnezyum alaşım kasası sayesinde 880 gram ağırlığı ile dünyanın en hafif 14 inç boyutundaki iş dizüstü bilgisayarı olan B9, aynı zamanda inceliğiyle de dikkat çekiyor.



### Çalışma ortamını düzenleyen sensörler

Düşük kalitede bir çalışma ortamı, çalışanlarda rahatsızlık, hastalıklar ve performans düşüklüğü ile etkisini gösteriyor. Kaliteli bir aydınlatmanın ise çalışan verimliliğini artırabilme özelliğine sahip olduğu ifade ediliyor. Bunun yanı sıra iç ortam sıcaklığı ve bağıl nemin yüksekliği önemli. Aydınlatma şirketi Signify da bu konuya özel bağlantılı aydınlatma sistemi Interact Office ve çevresel gözlem yazılımı programlama arayüzleri yoluyla veri toplayıp aktaracak yeni IoT sensör paketleri geliştirdi. Bu yeni sensörler sayesinde şirketler çalışma ortamlarını gözlemleyip, çalışanlarının sağlık ve konforunu artıracak şekilde düzenleyebiliyor. Odaların kullanım oranı, insan sayısı, sıcaklık, gürültü seviyeleri, günışığı düzeyleri, nem oranı gibi verileri ölçebilen yeni sensör paketleri, bluetooth bağlantısı sayesinde iç ortamda konum ve navigasyon özellikleri sunuyor. Bu algılama yeteneklerinin tek bir üniteye toplanıp sunulması ise birden fazla sensör kullanma ihtiyacını ortadan kaldırıyor ve işletmeler için maliyeti de azaltıyor. Bir kibrit kutusundan daha küçük olan sensörler, mevcut sensörün bir tuşla değiştirilmesini sağlıyor.

### SANATÇILARA ÖZEL FOTOĞRAF YAZICILARI

Epson, sanatçılar ve profesyonel fotoğrafçılar için yüzde 99 Pantone kapsamlı, şimdiye kadarki en geniş renk yelpazesini sunduğunu iddia eden iki yeni yazıcı SureColor SC-P7500 ve SC-P9500 modellerini duyurdu. Epson SureColor SC-P7500 (24 inç) ve SC-P9500 (44 inç), profesyonel provalar için güvenilir bir çoğaltma ve yüksek hacimli üretim için hızlı verim sağladığından sanatçılar ve fotoğrafçılar için ideal olduğu belirtiliyor. İki geniş formatlı yazıcı, hem siyah mürekkepleri aynı anda çıkaran hem de turuncu, yeşil ve mor içeren renk doğruluğu sağlayan Epson'un K3 teknolojisi sayesinde, yine geliştirilen UltraChrome Pro12 mürekkep seti ile tamamlanıyor. Daha çarpıcı ve etkileyici basılı görüntüler elde edilmesini sağlayan siyah geliştirme kaplama teknolojisi ile daha koyu siyahları ortaya çıkarıyor. Çok çeşitli ortamlara baskı yapma ihtiyacı duyanlar için ürün, sanatsal baskı kağıtlarını, tuvaleri, fotoğraf kağıtlarını destekliyor.



Günümüzde ev ve iş yerlerinde konfor ve pratik çözümler sağlayan teknolojiler öne çıkıyor. Bu kapsamda iş yerlerindeki çalışma ortamlarını düzenleyen sensörler, tüm elektrikli cihazları mobil olarak kontrol edebilen akıllı priz gibi teknolojiler dikkat çekiyor.

## KİNGSTON'DAN YENİ KART SERİSİ

Bellek ürünleri ve teknoloji çözümleri sunan Kingston, 'Canvas' serisi flash kartlarını Canvas Plus olarak yeniledi. Yeni SD ve microSD kart serisi, Kingston'un ilk UHS-2 kartları olma özelliğini de taşıyor. Kingston, bu yeni kart serisine ayak uydurabilmesi için tasarladığı yüksek okuma hızlarını destekleyen MobileLite Plus UHS-2 kart okuyucularını da piyasaya sürüyor. Canvas Plus serisi DSLR'lar, 4K/8K video prodüksiyonları, aksiyon kameraları, dronelar ve android cihazlar için yükseltilmiş performansı ile SD ve microSD kartlara yeni bir seçenek sunuyor. SD ve microSD kartlardan oluşan Canvas Plus serisinde Select Plus, Go! Plus ve React Plus olmak üzere üç varyasyon bulunuyor. Sadece 4K/8K çekim yapabilen son teknoloji kameraları destekleyen React Plus ve MobileLite Plus ürünleri aynı zamanda UHS-1 ve geleneksel SD veri yolu standartlarıyla uyumlu olma özelliğini de taşıyor. Gerekli hızları sağlamak için optimize edilen MobileLite Plus kart okuyucular tek olarak veya React Plus kartlarıyla birlikte paket olarak sunuluyor.



## GÜVENLİ AĞ ÇÖZÜMÜ

Ağ teknolojileri şirketi Zyxel, yeni VPN çözümü ZyWall VPN1000'i pazara sundu. Hepsi bir arada güvenlik çözümü olan ürün, küçük ve orta ölçekli işletme sahiplerinin, birden çok lokasyonda yer alan şubeleri ile güvenli bir şekilde bilgi alışverişini yapmalarına olanak tanıyor. Uzak lokasyonlarda ofisleri ve şubeleri bulunan işletmelere kurulumu kolay ve iletişim maliyetlerini azaltacak VPN çözümleri sunan Zyxel, destek verdiği kurumların mobil saha personeline ise bağlantı sağlıyor. Tüm VPN bağlantı türlerini destekleyen ZyWALL VPN1000'in IPSec, L2TP, SSL & TLS ve PPTP'nin desteği bulunuyor. Kurumlarda özellikle bu cihazları kullanırken güvenlik ön plana çıkıyor. Bu konuda da ürün destek sunuyor. ZyWALL VPN1000 Güvenlik duvarı, bir işletmenin uzak ofiste veya mobil olarak çalışan şirket personelinin kurum ağına güvenli bir şekilde erişmesine olanak tanıyor. Ürün aynı zamanda gizli şirket verilerinin her zaman şifrelenip ağ boyunca güvenli bir şekilde iletilmesini garanti altına alıyor.



## SPORCULARA ÖZEL KULAKLIK

Philips, kablosuz, kulak üstü ve kulak içi kullanıma uygun sporculara özel kulaklık modellerini piyasaya sürdü. Profesyonel veya amatör her sporcunun bir antrenman için doğru ekipman konusundaki fikirlerinden yola çıkan Philips, yeni spor serisi SH402 kulak üstü, SN503 kulak içi ST702 true wireless modellerini tanıttı. Spor yapanlara yönelik özelliklere sahip üç yeni model Ocak 2020'de piyasaya sürüldü. SN503 ve ST702 modelleri su ve ter geçirmiyor. ST702 şarj kutusu ile UV temizliği sunuluyor. SN503, egzersizi daha güvenli, daha etkili ve daha eğlenceli hale getirmek için dünyanın en küçük olduğunu iddia ettiği kulak içi kalp atış hızı monitörünü içeriyor. Otomatik entegre olan Bluetooth 5.0 özelliği mevcut. SN503, Apple Health Kit, Google Fit, Runkeeper, Pola Beat, Runtastic, Codoon ve Endomondo gibi dünyanın önde gelen uygulamalarıyla da uyumlu çalışıyor. Ekranı bakmadan gerçek zamanlı sesli geri bildirim veren ürün, altı saat dayanıklı, su geçirmez ve 15 dakikada şarj edilerek bir saat antrenman sağlama özelliğine sahip.



## Akıllı priz

Evlerde kullanılan tüm elektrikli cihazları akıllı hale getirip, her zaman, her yerden açıp kapatabilmek, günümüz insanının beklentileri arasında. Akıllı prizler, bu beklentiyi karşılayan ve ürüne bağlanan tüm elektrikli cihazları uzaktan kontrol etmeyi sağlayan teknolojiler olarak öne çıkıyor. Ayrıca enerji verimliliği de sağlıyor. TP-Link de yeni akıllı ev serisi olan Tapo'nun akıllı prizini Türkiye'de satışa sundu. Tapo P100 model akıllı priz, küçük tasarımı ile az yer kaplıyor ve kolay kurulum kullanılıyor. Tapo P100'e takılan tüm elektrikli cihazlar, akıllı telefonlar üzerinden her yerden açılıp kapanabiliyor. Abajur, vantilatör, hava nemlendirici, çay-kahve makinesi gibi tüm cihazları ister akıllı telefon üzerinden ve nerede olunursa olunsun açıp kapatmak, isterse önceden programlayıp günün belli saatlerinde otomatik açılıp kapanmalarını sağlamak mümkün. Android ve iOS destekli Tapo uygulaması var. Ayrıca cihaza bağlı elektronik aletler için geri sayım sayacı listeleri de oluşturmak mümkün oluyor.





# ŞİRKETLERE DÖNÜŞÜM KILAVUZLUĞU YAPIYOR

*İşletmelerin doğru ve hızlı yönetilmesi için sunduğu ERP yazılımlarıyla çözümler üreten YazEvi Yazılım, şirketlere dijital dönüşüm yolculuğunda da kılavuzluk yapıyor. 25 yılı geride bırakan YazEvi, dijital dönüşüm sorumluluğunu kendisiyle sınırlı tutmayıp müşterilerine de destek sunuyor.*

Sibel Atik satik@ekonomist.com.tr



**Y**eni yılla birlikte küresel ekonomi üzerindeki kara bulutların dağılması ve daha iyi bir yıl yaşanması beklenirken, dünyanın gündemine oturan koronavirüs salgını bütün hesapları değiştirdi. Ticaretin zorlu sınırları aştığı, üretimin ise yeni modellerle yapılmasına kapı aralanan bugünlerde üretim yolculuğundaki her bir teknolojik taşın önemini daha iyi ortaya çıkıttı. Uzaktan çalışma modellerinin konuşulduğu ve birçok kurumun bugünlerde denendiği bu modelde işletmelerin doğru yönetilmesine aracılık eden uygulamalara ihtiyaç daha da arttı. İşletmelerin doğru ve hızlı yönetilmesi için ERP gibi yazılım ihtiyaçlarına yönelik çözümler üreten YazEvi Yazılım da bu yolda şirketlere iyi bir kılavuzluk yapıyor. 25 yıllık geride bırakan YazEvi, dijital dönüşüm sorumluluğunu kendisiyle sınırlı tutmayıp müşterilerine de aktarıyor.

Bu yıl akıllı fabrika uygulamasını devreye almaya hazırladıklarını aktaran YazEvi Yazılım Genel Müdürü Turgut Yanartaş, şu anda üzerinde çalıştıkları projeler hakkında da bilgi veriyor. Bugünlerde üzerinde çalıştıkları Dijital İkiz projesiyle dijital dönüşüm sürecini somut-

laştırabileceklerini kaydeden Yanartaş, "Dijital dönüşüm projeleri şirketimizin ana merkezinde yer alıyor. Akıllı fabrikaları, endüstri 4.0 stratejisini konuştuğumuz bu dönemde

Dijital İkiz projeleri iş yapma biçimini derinden sarsacak ve yapay zekanın koşturduğu, çalışanların daha çok analiz yaptığı bir döneme geçişi önemli bir adımı olacak. Bir fiziksel varlığın sanal ikizinin oluşturulmasını ve sanal ikiz üzerinden de fiziksel varlığa yapay zeka kullanarak müdahale etmek algılarımızı değiştirecek" diyor.

## **ETKİLİ ÇÖZÜMLER SUNUYOR**

1995 yılında bir teknoloji şirketi olarak kurulan YazEvi Yazılım, başlangıçta daha çok üretim yönetim sistemleriyle ilgilenirken, sonraki yıllarda uçtan uca, sade ve kontrollü yönetim sistemleri geliştirmeye ve kurmaya yöneldi.

Ardından bu birikimle geliştirilen ve Avakoza adı verilen 60 modüllü ERP çözümü geliştiren şirket, bu ürününü tekstil, plastik enjeksiyon, otomotiv ve gıda sektörleri başta olmak üzere birçok sektörün kullanımına sundu. Repx Studio ürünü ise iş zekasıyla güçlenerek hızlı karar verme yetenekleri, derin analiz



## Dönüşüm projeleri ana hedef

**VERİMLİLİK ARTIŞINI GÖRDÜK** "Dijital dönüşüm projeleri YazEvi Yazılım'ın ağırlık merkezi. Bu yüzden kaynaklarının ana bölümünü dijital dönüşüm projelerine ayırdı. Hem müşteri hem de tedarikçilerle yaptığı ortak projelerde bu kaynaklarını zenginleştiriyor. Dijital dönüşüm serüvenimizde en büyük katkıyı müşterilerimize verdiğimiz destek sürecinin verimlilik artışında görmüş olduk."

**YENİDEN DOĞMAK GİBİ** "Dijital dönüşüm iş yapma biçiminizi yorumlamanızı istiyor. Bunun için işinizde yeni tanımlar, hedefler

ve yeni stratejiler geliştirmeniz gerekiyor. Yeniden doğmak gibi bir şey bu! Bu sayede kuruluş aşamasında koyduğunuz hedefler ve iş ortaklarınızla kurduğunuz ilişkilerle oluşan dengeyi tekrar sorguluyor ve yorumluyorsunuz. Müşterilerinize daha çok fayda üretebilmek için ne tür yeniliklere ihtiyacınız var, her birini gözden geçiriyor ve tüm yapılan çalışmaları kayıt altına alıyorsunuz. Bunun için özgün metrikler de geliştiriyorsunuz."

özellikleri ve esnek raporlama sayesinde çok daha değerli hale geldi. İşletme yönetiminde hızlı olmayı sağlayacak mobil ürünü AVA-MOBİL'in ise çok uzaklardan işletmeniz ile ilgili doğru ve hızlı karar verilmesine imkânı sağladığını söyleyen Turgut Yanartaş, dijitalleşme konusuna ciddi bir mesai ve kaynak aktardıklarını kaydediyor.

### AR-GE SÜREÇLERİNDE İŞ BİRLİĞİ

Hızla gelişen bilgi ve iletişim teknolojilerinin sunduğu fırsatları yıllar içinde yakından takip ederek hem kendi şirketine hem de müşterilerine uygulanması çabasında olduklarını aktaran Turgut Yanartaş, organizasyonlarının daha etkin hizmet vermesi için bütüncül olarak dönüşümün sağlanmasında sundukları çözümlerle ve AR-GE süreçlerinde de müşterilerinin yanlarında olduklarını belirtiyor. Bir teknoloji şirketi olarak müşterilerin AR-GE bölümleriyle de yakın işbirliği içinde olduklarını da kaydeden Yanartaş, müşteri ihtiyaçlarını yakalamak için ürün geliştiren, süreç iyileştiren ve rekabet avantajı getiren her aşamada birlikte projeler ürettiklerini belirtiyor. Turgut Yanartaş şöyle devam

ediyor: "Şirketi olarak müşterilerimizle birlikte, dijital dönüşümün bizleri buluşturduğu yeni değer zincirleri üzerinde stratejiler inşa etmeye devam ediyoruz. Dijital Dönüşüm sadece teknolojiyi kullanmak değildir. Dijital Dönüşüm özünde yeni bir dünya kurmaktır, yeni iş yapma, hatta hayat tarzıdır. Nasıl ki akıllı telefonlar ve üzerindeki uygulamalar hayatımıza dokundu, eski alışkanlıklarımızı derinden sarstı, bu dönüşümün kurumsal hayatı da etkileyeceğini bilerek, amaçlarımıza giden yol için stratejilerimizi yeniden yapılandırdık. Bu o kadar dinamik bir süreç ki, her yeni fikir, her yeni teknolojik gelişme ile stratejilerimizi yeniden değerlendiriyoruz. Bugünün işini yaparken, yarının iş yapma modellerini de düşünmeniz gerekiyor. Şimdi ve gelecek aynı anda yaşanıyor. Teknoloji dijital dönüşümün aracıdır. Bilgisayar olmadan yazılım yapamazsınız. Teknolojik araçlar olmadan da dijital dönüşüm olmaz. İş tanımlarını mevcut ve gelecek teknolojileri bir arada düşünerek yapıyoruz. Müşterilerimiz Avakoza ERP'yi kullanarak dijitalleşmenin daha çok farkına varıyor."



UZMAN GÖRÜŞÜ

QNB eFinans Kanal Satış ve İş Ortakları Bölüm Müdürü

İLKE ALTIN



# UZAKTAN FİNANSMAN

Değerli Ekonomist Dergisi okuyucuları,

Bu ayki yazımı yazmak üzere sessiz bir pazar günü parktaki bir banka oturmuş konu düşünürken bir yandan da şirketlerin düşündüğü uzaktan erişim konusu da yazı fikirleri arasında kendini belli ediyordu. e-Dönüşüm uzaktan erişim için neler sağlayabiliyordu? Akla gelen bir çok başlık arasından, finansman imkanlarına da uzaktan erişilebilmesi, finansal etkilerinin büyüklüğü açısından e-Dönüşümün oluşturduğu ekosistemde bulunan fırsatlar arasında öne çıkıyor.

Firmaların finansman amacıyla finans kurumlarına fatura alacaklılık haklarını devretmesi, temliği ve bu yolla iskonto edilerek erkene çekilmiş gelirler, firmalar için tabii ki yeni bir haber değil. Ancak e-Faturanın çıkışıyla bu alandaki iş yapış şekli kağıttan elektroniğe geçince yaygınlaşması kolaylaştı. Firmalar bu tip imkânlarla daha çok ulaşabilir hale geldi.

2014 yılından beri kurumların hayatında yer alan e-Faturalarda ibraz kolaylığı ve hız açısından olduğu gibi, alıcı ve satıcılar tarafından ibraz edilirken matbu faturaya göre farklı bir emniyet sağlayan bir veriye dönüşüm söz konusu Varlığı ve içerik doğruluğu Gelir İdaresi Başkanlığı sistemlerince ve şifreleme metoduyla belirlenebilen bu faturaları finanse etmeden MFKS kısa adıyla anılan Merkezi Fatura Kayıt Sistemi'nden kontrol eden finans kurumları, aynı faturanın kopyalarıyla birden fazla kurumdan finansman sağlanması ihtimali bulunmaması, e-Faturanın kaçınılmaz vergi sonucuyla var olmayan bir ticarete işaret etmeyeceği bilinciyle bu evrimleşmiş belge türüne daha çok işlemlerinde yer vermeye başladı. Özellikle de, finansman modelinde faturayı temel koyan faktöring sektöründeki işlem adedinin hacminin çoğunluğunun e-Fatura (ve kuzeni e-Arşiv fatura) şeklindeki belgelerle gerçekleştiği ortadadır.

Bu finansman hızı ve kolaylığı sayesinde firmalar, mal verdikleri iyi müşterilerine yaptıkları üretimleri aksatmıyor, alıcılar da sürekliliği sağlamak istedikleri iyi tedarikçilere ödemeleri kaçırmıyor. Tabii ki taraflar arası mutabık kalınmış alım-satım şartlarını sürdürebilmek için, ticari akışı sürekli ve düzen bozmadan sürdürülmesi de ilişkileri sağlamlaştırıyor.

## E-FATURA TEMİNAT DEPOSU OLDU

Dünyada en sık görülen uygulama faturaların vadesinde evvel finansal kuruma devredilerek erkenden iskontoyla, yani belirli bir kısmından vazgeçerek finansmanı temin edecek kurumdan kalan fatura bedelini erkenden almaktır. Dünyada daha az olan ancak ülkemizde şirketlerin aşına olduğu, çek/senet karşılığı finansman sistemini elektronik faturalarla yer değiştirmek. Bu işlemde, belirli bir miktar finansman karşılığında bu tutara orantılı bir elektronik faturaların tahsilat hakkı finans kurumuna veriliyor. Finansman vadesi içerisinde bu elektronik faturalardan vadesi gelip geçen olursa yerlerine azalan tutarı ikame edecek tutar ve uygun vadede yeni elektronik faturalar konuyor. Finansman vadesi devam ettiği sürece de teminata yapılan bu "doldur-boşalt" süreci devri daimini sürdürüyor. Hâlâ bu şekilde devam eden kredi operasyonlarını düşündüğümde e-Fatura kredisi fırsatının daha da büyümesi ile yarattığı pratiklik ve uzaktan finansman erişiminin daha da çok arzulanaacağı ve hatta kaçınılmaz ihtiyaç görüleceği önümüzdeki dönemi düşünmek e-Dönüşüm sektörünün potansiyeli için umut vadediyor. Okuyucularımız, Türkiye'de kolay, elektronik hızlı e-Fatura finansmanını başlatan QNB Finansbank'a bu konuda başvurabilecekleri gibi kendi finans kurumlarını da şimdiden geleceğe katılmaya davet edebilirler.

### TEK KAYNAK FİNANS KURUMLARI MI?

e-Fatura, firmaların muhasebe ve kaynak yönetimi sistemleriyle bütünleşik çalışmasıyla tahsilat işlemlerini kolaylaştırıyor. Verinin sistematik ve şeklen düzenli akışı ile firmanın finans ve kaynak sistemleri, veriyi işleyerek ödeme takvimleri ve kaynakları takip ediyor. Otomatik satın almaları tetiklediği gibi, firmalara nakit akış sürecini önlerine sererek doğru zamanda tasarruf doğru zamanda finansmana yönlendirebiliyor.

Ticaret hayatında, elindeki artı kaynağı atıl bekletmek veya vadeli mevduat vb. yollarla tutmak istemeyen borçlu, alacaklıya erken ödeme halinde fatura tutarında alacağı indirim ile kimi zaman mevduattan iyi getiri elde edebiliyor. Alacaklı açısından da erken gelen bu tutar bir kısım kâr marjını düşürse de alacak vadesine kadar yeni bir siparişin üretimi için erken hammadde alımı veya farklı fırsatlara da imkân sağlayabilir. Finans kurumlarına nazaran herhangi bir yasal risk karşılığı vb. ek maliyet taşımayacak bu yöntem, farklı avantajlar ve farklı bir finansman alanı getiriyor.

Böylece, finans kurumları ile yapılması şart olan diğer işlemlerde teminat karşılığını doldurmaya-  
cak iyi bir yöntem karşımıza çıkıyor. Oluşacak katkı ülkemizde son dönemde düzenleyici kurumlarında radarına giren "kitle fonlaması" fikrine de kısmen yatkın. Eski fikirlerin dijital şekilde kolaylaştırıldığı yeni yöntemi QNB eFinans bundan bir ay kadar evvel Neovade adıyla müşterilerinin kullanımına açtı bile.

### FATURA BORSASI

Şirketler arası finansmanın bir yönü daha mevcut, fatura borsası. Henüz ülkemizde olmamakla beraber bir fatura borsası mümkün mü? Peki, bu tip bir borsa nasıl çalışabilir? Ülkemizde devlet tarafından merkezleştirilmiş bir elektronik fatura sistemi olması bu yöndeki olasılığı güçlendiriyor. Serbest bir sistemde verinin standartlaşması ve merkezleşmemesi 2011 döneminde NYSE Euronext dahilinde alt pazar olarak kurulmuş "The Receivables Exchange" için hayatı zorlaştırarak sürekliliğine engel olmuş unsurlardan. Ülkemizin bu konuda daha düzenli ilerlemesi işten değil. Elektronik faturalardan oluşturabilecek fonlar borsalarda güven içerisinde tıpkı şirket borçlanma senetleri gibi alınıp satılarak yeni finansman yöntemleri de yaratılabilir.

### E-İRSALİYE VE FİNANSAL KİRALAMA

Finansmandan bahsederken e-İrsaliye'nin de dolaylı durumunu anmadan geçmeyelim. Leasing, yani finansal kiralama yoluyla edinilen ürünlerde bilindiği üzere mülkiyet, finansal kiralama yapan



leasing şirketinde ve katılım bankacılığı ilkelerine göre katılım bankasında olacaktır. Bu durumda finansal kiralama konu olan malların fatura alıcısı bu finans kuruluşları olmaktadır. Diğer taraftan malların sevkiyatındaki alıcı, haliyle, finansal kiralama yapan kurum değil kiracı olacaktır. Finansal kiralamacı açısından e-İrsaliye ürününe doğru yere doğru şekilde teslim önemli olduğundan, e-İrsaliye bu finansman yöntemi açısından işlemlerin uygunluğuna ve teslimat anında e-İrsaliye cevabının alınabilmesiyle dijital olarak doğrulanabilir bir verinin oluşmasını sağlayacaktır. e-Fatura ve e-İrsaliyenin alıcıları farklı olsa dahi tekil belge numaraları ve verisel olarak GİB merkezinde veri tabanında kaydedilen bilgileri sayesinde finansal kiralama yapan firmaların risk iştahını olumlu yönden geliştirebilir.

e-Fatura ile geçilecek olan yapıda süreçlere dâhil olan finans kuruluşlarıyla (ülkemizde bankaların başını çektiği finans kuruluşları) yapılacak işbirlikleri firmaların ödeme tarafından işletme sermayesi ihtiyacının daha iyi şartlarda karşılanmasını sağlayacaktır. İşletmeler web portal ve mobil uygulamalar vasıtasıyla finans kuruluşlarına gitmeden hızlı ve şeffaf bir şekilde yapabilir.

Dijital verinin temel üretim noktasında yaratılması ve alıcısının onayından geçerek ilerletilmesi her iki taraf için; uzayan telefon konuşmalarıyla mutabakatları, düzeltmeleri, tahsilat gününde tahsilat/ takibini süre ve iş gücü olarak azalacaktır. Buradan edinilen tasarruflar işletmenin diğer faaliyetlerine yönlendirilebilir. Gelenekselleşen tahsilat günü telefonları ve erteleme ricası içeren, işletmeleri zor duruma düşüren birçok durum, e-Fatura sistemi ile azalarak yıllar içinde yok olacaktır.

Esen kalın, sağlıklı kalın.





Nisan 2020

## MALİ YÜKÜMLÜLÜKLER TAKVİMİ

### 24 Mart 2020 Salı

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

### 25 Mart 2020 Çarşamba

- 1-15 Mart 2020 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

### 26 Mart 2020 Perşembe

- Şubat 2020 Dönemine Ait Katma Değer Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- 2020 Dönemine Ait GVK 94. Madde ile KVK 15. ve 30. Maddelerine Göre Yapılan Tevkifatların Muhtasar ve Prim Hizmet Beynamesi ile Beyanı ve Ödemesi
- Şubat 2020 Dönemine Ait İstihkaktan Kesinti Suretiyle Tahsil Edilen Damga Vergisi ile Sürekli Mükellefiyeti Bulunanlar İçin Makbuz Karşılığı Ödenmesi Gereken Damga Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

### 31 Mart 2020 Salı

- 7143 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 10. Taksit Ödemesi
- Şubat 2020 Dönemine Ait Geri Kazanım Katılım Payının Beyanı ve Ödemesi
- GVK Geçici 67. Madde Kapsamında İhtiyari Beyannamenin Verilmesi
- 2019 Yılına İlişkin Yıllık Gelir Vergisi Beyannamesinin Verilmesi ve 1.Taksit Ödemesi
- Şubat 2020 Dönemine Ait Turizm Payının Beyanı ve Ödemesi
- Şubat 2020 Dönemine Ait Haberleşme Vergisinin Beyanı ve Ödemesi
- Şubat 2020 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Alımlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Ba)
- Şubat 2020 Dönemine Ait Mal ve Hizmet Satışlarına İlişkin Bildirim Formu (Form Bs)
- 7020 Sayılı Kanun Uyarınca Ödenmesi Gereken 17. Taksit Ödemesi

### 9 Nisan 2020 Perşembe

- 16-31 Mart 2020 Dönemine Ait Noterlerce Yapılan Makbuz Karşılığı Ödemelere Ait Beyannamenin Verilmesi ve Ödemesi

### 10 Nisan 2020 Cuma

- 16-31 Mart 2020 Dönemine Ait Petrol ve Doğalgaz Ürünlerine İlişkin Özel Tüketim Vergisinin Beyanı ve Ödemesi

### 15 Nisan 2020 Çarşamba

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

# Döviz transferinizi takip etmek artık çok kolay!

SWIFT GPI (Global Payments Innovations) özelliği sayesinde döviz transferlerinizin durumunu, aracı banka bilgilerini, işlemlerin tarih ve saat bilgilerini kolayca adım adım izleyebilirsiniz.

*QNB Finansbank, şubeleri ve internet şubesiyle döviz transferlerinizi takip ederken de yanınızda.*



# 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.

