

İsa Pekdemir

Ben Diyorum “Gemi Batıyor”  
Siz Diyorsunuz ki  
“Olsun Aşağıda Balık Tutarız”

**Ben diyorum “Gemi batıyor”.**

**Siz diyorsunuz ki “Olsun aşağıda balık tutarız”...**

**2011 - Ordu**

*Kimin nerede oturacağını hiçbir önemi olmadığını, ilk sırada olanın, ender olarak birinci derecede önem taşıdığını anlamıyorlar ki bu ahmaklar! Kimi krala, bir bakanı hükmeder; kimi bakana da bir müsteşarı! Bu durumda birinci derecede önem taşıyan kişi kimdir?*

*Bence bu kişi, diğerlerini değerlendirebilen ve onları, kendi tasarılarını gerçekleştirmek için kullanacak kadar kudret ve kurnazlığa sahip olan kişidir. 1774 - Goethe*

Ne doğru söylemiş Goethe iki buçuk asır önce, yıllar değiştirememiş ve deneyimlerle haklı olduğunu ispat eder gibi bugün de bizi başkalarının tasarılarını gerçekleştirmek için kullanıyor insanlar...

Ne kadar deneyimli olursak olalım, bilmediğimiz ve öğrenmemiz gereken yeni bilgiler her zaman olacaktır. Bilginin bu kadar hızlı değiştiği 21. yüzyılda ne yaparsak yapalım birileri bizden hep önde oluyor. Bu yüzden okuduklarımızı, öğrendiklerimizi ve uyguladıklarımızı bu kitapta sizlerle paylaşmaya çalışacağım. Yazdıklarım bir öğrenci yada bir firma sahibine küçük bir katkı sağlasa dahi, amacına ulaşmış olacaktır. Elinizdeki bu kitap bir ders kitabı olmayacak. Bazen bir öykü, bazen bir resim, bazen de sayfalarca teknik kitapların okuyamayacağınız ya da bulamayacağınız bilgilerinin özeti olacaktır. Yeni bir şey söylemiyorum zaten, bilinenleri tekrarlıyorum. Benim yapmak istediğim daha yeni bir şey, olayları ve olanları analiz edip derleyip toparlayarak yeniliğe imkân veren rehber olma yolunda bir adım daha ileriye gitmemizi sağlayan, bunu yaparken de hayatımdaki kesitlerle konuları süslemek.

Bu kitabı yazarken, uzun bir çalışmayı tamamlamama vesile olan, arkadaşlarım Akın Saylık, İbrahim Yılmaz ve Şenol Yüksel'e, çalışmam sırasında hizmet verdiğim firmaların bana gösterdikleri sonsuz güvene, kitabın düzeltmelerinde bana yardımcı olan kardeşlerime, bensiz geçirdikleri saatler yüzünden büyük bir sabırla bana katlanan eşim ve çocuklarıma teşekkür ederim.

Umarım, kitabımı severek okursunuz.



## Geçmiş, Şu An, Gelecek...

Bay X beni şöyle tanımlar:

Tutku derecesinde işini biraz fazla ciddiye alan, yaptığını profesyonellik tanımını aşır saplantıya kaçacak kadar iyi yapmaya çalışan empati budalası tez canlı bir adam...

Oysa ki:

“Ben her şeyi biliyorum, artık tamamdır” dediğiniz an sizin bittiğiniz andır. Çünkü insanın son nefesine kadar her an öğreneceği yeni bir şey mutlaka vardır. “Yeter ki yaşananlardan gereken dersi almayı başaralım” diyenlerdenim.

30 yıl maaşla çalışıp didinmek yerine tutku ile bir bilgisayar şirketi kurup geceli gündüzlü çalışıp çok başarılı olmak... Sektörde parmak ısırtacak çözümler sunmak...

İyi güzel ama nereden başlanır, nasıl başlanır? Ne gibi tehlikeler, tuzaklar vardır? Bu işlere kaç yaşında başlanır? Şirketinize nasıl “hedef” seçersiniz?

Kendi tutkularını bulabilmiş insanlar yaşları veya statüleri ne kadar farklı olursa olsun birbirlerine benzerler, *gözleri parlar*. Özgürdürler. Kendi zamanlarını ne şekilde kullanacaklarına kendileri karar verirler. En ılımlı düşünceler onlardan çıkar. En güç sıkıntıları onlar çözerler. Olağanüstü çaba göstermekten kaçınmazlar. Sanki yalnızca iş hayatında istedikleri yere gelmiş değil dünyada yerlerini bulabilmiş gibidirler. İş onlar için iş değil hayattaki varlık nedenleridir. İşin patronu kim olursa olsun yaptıkları işin gerçek sahibi onlardır.

## Tasasız bir gençlik

Her şeyin ucundan tutarak ilerlemek...

Yolun sonunda geriye döndüğümde, hatalarıyla doğrularıyla neler yapmışım diyebilmek.

Martların kanatlarını, yağmurla çırdığı adı sessiz bir şehir de Allahın izni ile ağlayarak doğan ben Sabri oğlu İsa, Arnavut kaldırımrlı dar sokaklarında suyu eksilmeyen, fakir mahallede, iki odalı ev, iki yorgan ve iki kap tenceresi ile yaşayan bir ailede nefes almaya başladım.

Çocukluğuma dair pek nadir anılarımı hatırlarım. Onlarda hiç kaybolmaz zaten.

Sobalı evimizde Cuma sabahları teknolojinin en büyük buluşlarından yeşil kaplanmış Delta radyosundan gelen anons da ding dong sesi "Saat sekiz burası TRT radyosu şimdi haberleri sunuyoruz".

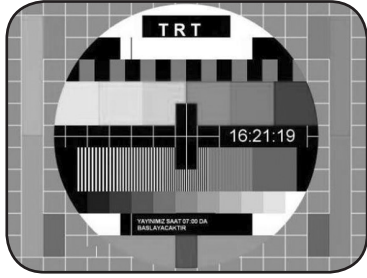


Haberlerden sonra türküler Şakir Öner Günhan "Evreşe yolları dar, bana bakma benim yarım var"

Saat dokuz bir nostalji imgesi olarak zihinlerimize yer eden arkası yarın programları

devam eder. Ne güzeldi radyo tiyatroları, ablalarımın radyonun başından kalkmazdık. Her birimiz farklı hayallere daldardık. Ben radyonun içindekileri merak edene, nasıl yapıldığını keşfe çıkana kadar bu böyle sürdü.

Sonra bir kutu geldi komşuya içinde hareketler olan bir radyo, hayal kurmana gerek olmayan senin yerine hayal kurulmuş bir radyo. Philips siyah beyaz televizyon, kanal değiştirme düğmesini unutmam turuncu renkti. Hızlı basarsan roket gibi fırlardı yerinden.



İlk geldiğinde evimize sanki sanırsın uzay gemisi satın almıştık.

Ve o ünlü dizi Uzay yolu...

Uzay gemisi atılğan, birçoğumuz o yılları Dallas dizisine eş tutar. Oysa ben hep atılğanı hatırlarım. Çocukluk işte bir gün Mr. Spock olurum bir gün kirk,

## Uzay yolu

Bilmeyenler için Gene Roddenberry tarafından yaratılmış bilim kurgu televizyon dizisi.

İnsanların galakside diğer bilinçli canlılarla birleşerek Birleşik Gezegenler Federasyonu'nu kurdukları, kurgusal bir 3. Dünya Savaşı sonrası bir geleceği tasvir eder. (aklıma gelmişken 3. Dünya Savaşı'nda hangi silahların kullanılacağını bilmiyorum ama 4. Dünya Savaşı'nda taş ve sopalar olacağını biliyorum diyen A.Einstein'ın sözünü



de hatırlatmadan geçmeyeyim ) Evrende yalnız olmadıklarını anla-  
yınca insanlık kendilerine özgü birçok zayıflık ve kötü alışkanlıkla-  
rını geride bırakır.

Kahramanlar genelde fedakârdır ama zaman zaman sonuç al-  
mak için başka yollara başvurabilirler. Dizilerdeki emperyalizm, sı-  
nıf kavgası, ırkçılık, insan hakları ve teknolojinin etkileri gibi konular  
ilk yayınladıkları zaman olduğu gibi bugün de yankılanmaktadırlar.

TRT tarafından duyarlı bir şekilde yapılan çeviri ve seslen-  
dirmeler, o dönemlerde pek az kişinin kullandığı tarayıcı, alıngaç,  
bilgisayar gibi kelimelerin halk tarafından benimsenerek dilimize  
kazandırılmasını sağlamıştır. O yıllarda çok fazla bilinmeyen lazer,  
ışınlama, ışık hızı vb. gibi birçok bilimsel kavram ile de bu dizi saye-  
sinde tanışılmıştı.

Hayal üstü teknoloji demek o zamanlar, otomatik açılan kapılar,  
kolundaki saatten orada mısın Mr. Spock! demektir.

Teknoloji hızla geliyor. Sanki yıllardır var gibi. Efsanevi “Mu  
Kıtası” sanki geri dönüyor...

İlk kez James Churchward tarafından ortaya atılan, geçmişte  
üzerinde ileri bir uygarlığın bulunduğu, Pasifik Okyanusu’nda bir  
kıtanın varlığı konusundaki görüş, çeşitli belge ve bulgular mevcut  
olmakla birlikte, henüz arkeologlar arasında yaygınlık kazanmamış  
bir görüş olan, Çin’e ve çevre adalara kaçanların kitabelerinde “Kı-  
tamız battı, biz de buraya kaçtık” yazmaktadır. Bu yazılı kayalar 14  
bin yıllıktır, c14 karbon testleriyle sabittir. Türkler’in de Mu Kıtasın-  
dan geldiği söylentileri de varsayım olarak eklenmiştir. (Mu Kıtası,  
M. Kemal Atatürk’ün talimatıyla kurulan bir ekip tarafından araştı-  
rılmıştır). Telepati, duru görü, çift bedenleşme, astral seyahat gibi,  
uygarlığımızda ancak olağanüstü yetenekler olarak gördüğümüzü,  
Mu’lularda olağan yetenekler olarak mevcutmuş. Mu uygarlığının en  
önemli çöküş nedeni, teşevvüş adı verilen, bir aşamadan diğerine ge-  
çilirken yaşanan kargaşa dönemini atlatamamasıdır. (B.Ruhselman’a  
göre)

Hayallerin peşinde...

Hayaller kuran utangaç çocuk kendini tiyatro sahnelerine atar.  
Yaşam çift bedende büyümeye başlar bir tarafı utangaç ve küskün,



diğer yanı girişken ve neşeli.

Sanırım yirmili yaşların başındaydım ve hep uç noktalardaydım. Ben kendi tiyatro ekibimi kurup, şehrim de bulunan belediye tiyatrosundan daha farklı oyunlar sergilemenin derdindeydim. Tabii önce provalar için bize yer gerekiyordu. Bunun için aklıma ilk gelen yer Halk Eğitim Merkezi idi. İzin için valilikten olur almamız gerektiğini söylediler. Bende vali amcamızın yanına gidip bu konuda derdimi anlattım. Sağ olsun öyle babacan bir tavırla beni dinledi ki işte bu dedim. Vali olmasa karşımdaki beyefendi “ver elini öpeyim baba” olacaktı. Bana “tamam ama kaç kişisiniz önce topla bakalım arkadaşlarını, halk eğitim merkezi kolay” dedi. Nasıl teşekkür edeceğimi bile şaşırmıştım. Hükümet konağından çıkışımı görecektiniz sanki Devlet Tiyatroları Genel Müdürü idim.

Lisedeki tiyatro kulübünden arkadaşlarımla birçoğu ya işsiz ya da kısa zamanlı işlerde çalışıyordu. Arkadaşlarımı toplayıp on dokuz kişi olduk. Herkesin gözü ışı ışıldı. Hemen isimlerimizi çizgisiz kâğıda harf sıralamasına göre yazdık. Ne de olsa vali amcamıza verecektik. Temiz ve nizami olmalıydı. Sonra ben ve iki arkadaşım vali amcamıza gittik. Çok işi var dediler. Bizi vali yardımcısı bir beyefendi dinledi. Şimdi sen emniyet müdürlüğüne git şu kişi ile görüş benim gönderdiğimi söyle o sana yardımcı olacak dedi. Bir anlam verememiştim; tiyatro ve emniyet, sanırım emniyetin tiyatro sahnesi vardı. Bize orayı tahsis edecekler sanıyordum. Gariptir, o an kendimi ne kadar önemli hissetmişim. Valilik, emniyet müdürlüğü . Vay be... Kim tutar seni İsa koş kardeşim koş...

Hızla koşuyordum, hayaller kurarak tek başıma, Civil deresi dediğimiz köprüden geçerek emniyet müdürlüğü binasına ulaştım. Yine babacan bir amca, beni aldı karşısına güzel güzel konuştu. Bir gence o yılların gerektirdiği gibi ne söylenmesi gerekiyorsa söyledi. Sonra ayağa kalktı, pencereden dışarıya bakarak şu cümleyi söyledi “Siz gençler toplanmışınız tiyatro yapıcaydınız. Yok mu evladım yapacak başka bir şey. Şimdi siz gençler yanlış işler yaparsınız burada olmaz olamaz. Elindeki listeyi çöpe atıp, “Böyle şeyler için bir daha buralara gelme” dedi. Zamanımı harcamayın. Birde valiye gidiyorsunuz. Ne cüretle... Haklıydı. Bizim neyimizydi. Yapacak başka bir şey yok muydu? Evet yoktu. Kafelerde, kahvehanelerde oturmak-tan başka kendimizi ifade edecek ne vardı ki?

Gözlerim buğulu teşekkür ederek çıktım odadan. Sanki üzerinde tonlarca yük vardı ve o yükün altında acı içinde adım adım ilerliyordum. Belki de kaybolmaya yüz tutmuş hayallerimi düşürmeye çalışıyordum. Ve bir kez daha anlıyordum hayatın her zaman çok güzel olmayacağını ve hayallerle yaşanmayacağını. Civil deresine kadar zor dayandı gözlerimdeki buğu, köprünün tam ortasında, gözyaşlarım dereyle birlikte akıyordu. Ve bir yerlerde Beethoven'ın moonlight sonatı çalıyordu.

Şimdi ben ne söyleyecektim arkadaşlarıma... Hayallerim uçmuş gitmişti. Konu ile alakalı olmaması nedeni ile burada keseceğim. Eğer bunu yapmazsam bu gemi başka diyarlara yelken açacak. Hayallerdi konu ve hayaller devam etmeli idi. Sadece şunu söylemek istiyorum, amacıma ulaştım mı diye sorarsanız evet bir nebze olsun ulaştım. Ordu Sanat Evi'nin temelleri o senelerin ürünüdür. 21 yaşına kadar tiyatrocuya olacağım derdim. Buna ne ben ne de özel sebepler izin vermedi. Sonra eğitim için Ankara'ya gittim zaten.

Hayal kurmaya devam ettim.

Hayaller hep beni bir yerlere götürürdü. Çocukken atılğan gemisini kullanır uzaya giderdim. Şimdiler de hayallerim teknoloji merakı ile yola devam ediyor. Hayalim bir şeyler başarmak ama ne...

Yıllar geçti yavaş yavaş şekillenmeye ve artık uzay gemisi atılğan değil bilgi yönetmeyi öğrenmek olmuştu. Gazi üniversitesinde aldığım dış ticaret eğitimi değil okuldaki Erhan Ada adlı bilgisayar dersine gelen öğretim görevlisi şekillendirdi. O zaman bilgisayarlar da hard disk yok. 5,25'lik disketlerle açıyoruz sistemi. Yemek parasını 5.25'lik disketlere veriyordum. Ama ne mutluluk...



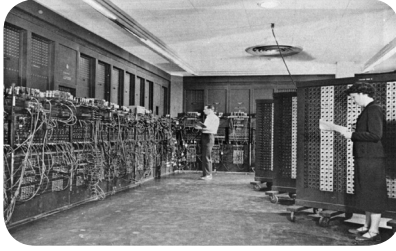
Ben Diyorum Gemi Batıyor

Artık benim de 5.25'lik disketlerim var.

Hoca'mdan laboratuvarın anahtarını aldığımda sanki o anahtar artık atılğanın çalıştırma butonu idi.

Ders mers hikaye varsa yoksa bilgisayar. Benim artık hayallerim bilgisayar teknolojileri...

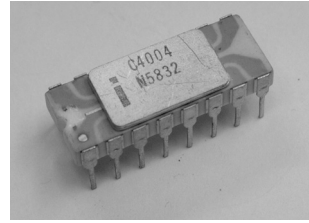
Bundan yaklaşık 60 yıl önce ilk tasarlandığında bilgisayarlar birkaç parçadan oluşan dev makinelerdi ve bir odaya anca sığıyorlardı. Eniac adı verilen (İngilizce: Electronic Numerical Integrator And Computer Türkçe: Elektronik numara entegreli hesaplayıcı), elektrikle çalışan ve elektronik veri işleme kapasitesine sahip ilk bilgisayardı. II. Dünya Savaşı esnasında ABD'li bilim adamları tarafından inşa edilmişti. Yaklaşık 167 m<sup>2</sup> bir alana sığıyordu ve ağırlığı 30 tondtu. Aslında hesap yapmak için icat edilen bu bilgisayarlar çok enerji tüketiyorlardı ve geliştirilmeleri de gerekiyordu.



Giderek biraz daha küçülen bilgisayar için Intel firmasının icadı olan Intel 4004 adlı işlemci üretildi. Bu bilgisayar işlemcisi 70'lerin başında uzay aracında dahi kullanıldı.

1980'li yıllara gelindiğinde ise bilgisayarlar artık küçülmeye başlamıştı bile. Büyük bilgisayarların yerini daha

sonra daha küçük ve disketlerle çalışan bilgisayarlar aldı. Ayrıca talep olduğu için sırf işyerlerinde değil evlerde de kullanılmak üzere tasarlanmaya başlandı. IBM ve Apple bilgisayar şirketleri de hem rakip hem de o zamanlar en iyi bilgisayar üretim firmalarının arasındaydı.



Bu amaçla üretilen ilk bilgisayarlardan Commodore 64 idi ve ülkemize de geldi. Dünyada 30 milyon adet civarında satılan Commodore 64 bilgisayarları başlangıçta sadece 8 bit olmasına rağmen piyasaya hakimdi. Commodore firması

daha sonra çok daha hızlı ve çok daha gelişmiş bilgisayarlar üretip sattı ve 90'lı yılların ortasında kapandı. Zamanla bilgisayar üreticilerinin sayısı da arttı. Üretilen bilgisayarların kapasiteleri, hızları ve bellekleri arttı, görünümleri değişti. Artık bilgisayarlara kişisel bilgisayar deniliyordu. Yazılan yazılar veya eklenen resimler vb. eskiden dört köşeli ve siyah renkli disketlere kaydedilerek taşınır ve başka bir yerdeki bilgisayara aktarılırdı.



Bilgisayarlar o tarihlerden günümüze kadar çok değiştiler. Neredeyse her gün yeni bir buluş gerçekleştirildi ve bilgisayarlar daha hızlı ve daha efektif hale getirildi. Kişisel bilgisayarlara faks cihazı veya hoparlör, yazıcı gibi yeni donatılar da eklenerek bilgisayarların işlevleri ile görev yerleri de arttı. Bilgisayar ile yapılabilecekler arasında artık

hesap yapmak ve yazı yazmak dışında yazıcı (printer) ile yazılanları basmak, film endüstrisinde kullanılan görsel efektlere kadar çok daha fazla imkanlar doğdu.

Yeni her şeyi seviyorum. Yenilikleri seviyorum, eskiyi unutmadan. Öğrenmeyi seviyorum. Öğrendiklerimi diğer insanlarla paylaşmayı seviyorum. Beni ateşleyen her şeyi seviyorum. En çokta yeni ye dair bilgiyi.

Tiyatro, hayatımın vazgeçilmez tutkusu idi. Onu öldürene kadar. Son sözü “beni öldürebilirsin ama hayallerini asla” demişti. O yıllar, özel radyoların popüler olduğu yıllardı. Ve benim için yeni bir şeydi. Yeniyi seviyordum. Ve ben yerel radyo programcısı oluyordum. Ardından Yerel tv kanalları açılıyordu. Oda yeni bir şeydi. Artık kameranın önünde duruyordum. Tiyatro, ardından yerel radyo programcılığı, ardından yerel Tv programcılığı ve son gemi bilgi teknolojileri.

Eğer teknoloji ile hayatımı devam ettireceksem kendimi bu konuda eğitmeliydim. Bu böyle olmayacak mühendislik okumak için

çok geç ama ne yapmalıyım derken Sakarya üniversitesinin açtığı uzaktan eğitim “Bilgi Yönetimi” sertifika programını duydum ve balıklama atladım. Bu program bana ne öğrenmem gerektiğini o kadar güzel anlatıyordu ki o günden sonra Sakarya Üniversitesinin hazırladığı bu eğitimi birçok arkadaşıma önerdim ve faydalı olduğunu onlarda gördüler. Bir sene boyunca dersler dışında konu ile ilgili farklı kaynaklardan da bilgiler edindim. İki kere Ankara Beşevler 'de bulunan İmam Hatip Lisesi sıralarında merkezi sistemli iki sınava girip sertifikayı almaya hak kazandım. Sertifika aldığımda sanırsın Endüstri Mühendisliği fakültesini bitirmiştım. Birçok insan için kayda değer bir olgu değildi ama benim için hayallerimin başlangıcı idi.

Her yaptığım işi profesyonelce ve farklı yapmam gerektiğini düşünmem, beni hep uç noktalara sürükledi, sertifikayı almıştım eee şimdi ne olacak? Bir iş yeri açmalıyım. Açmam içinde gereken belge sertifika elimde bulunuyordu. Hem de ne sertifika ECDL (European Computer Driving Licence), yani Avrupa Bilgisayar Yetkinlik Sertifikası dünyanın önde gelen bilgisayar kullanım yetkinliği sertifikasıydı. Peki, bu belge ne işe yaracaktı ki, bu edindiğim ve var olduğunu sandığım bilgileri bir iş yeri olmadan başkalarına nasıl aktaracaktım. Artık işyerini açmam için gereken, işim ile ilgili bakanlık onaylı bir belgede vardı. İşyeri açmak için sektör ile alakalı bir yetkinlik belgesine ihtiyaç duyulmalı idi değil mi?

Gelin görün ki işyeri açarken, benden istenecek yetkinlik ustalık vs. buna benzer bir belge sormadılar bile. Şaşkınlık içindeydim. Berber dükkânı veya elektronik tamiri dükkânı açmak için ustalık belgesi isteyen yetkililer, benden hiçbir belge istememişlerdi, sonradan öğrendiğimde meslektaşlarımdan hiç birinden istememişler. O an anladım ki bu işte profesyonellik kavramı yoktu, sektörümdeki standart kurallar konulmamıştı. Batı ülkelerinde olan bu kural ülkemize gelmemiş ve AB yolunda bu kısım unutulmuştu.

Eli biraz klavye Mouse tutan, ucundan köşesinden birde format atıyorum diyen yeterli maddi desteği de olan hemen açsın bir bilgisayar firması; kısaca geleceğin mesleği deyip bu işe atlayanlar, bilişim işine girenler oldukça, günümüzde gördüğümüz kötümser tablo asla değişmeyecektir.

Kendisine, eğitimine, bilgisine güvenen, bilerek bilişim mesleğini tercih eden bireylerden oluşan bir iklimde, bilişim çalışanları ve yöneticileri saygınlığının hem meslek erbablarına hem mesleki ör-

gütlere, hem şirketlere hem de ülke ekonomisine katacağı artı değer hayal bile edilemez.

Hayal kelimesi ile kastedilen, bu yapısal eksiklerimizin giderilmesinin ancak ve ancak birikimli ve ahlaklı olmanın yanı sıra donanımlı ve ufku geniş kişilerin bilişimi tercih etmelerinde yattığına inanıyorum.

Sektörde iş yapmaya karar vermiş kişi ve kuruluşların uyma zorunluluğu duyacakları mesleki bir standart nasıl olmazdı! Bu durum işin hem kalitesini, hem de etiğini etkilemiyor muydu? Sektöre ait eğitim alanlarından çok farklı konularda eğitim almış insanlar, önemli bir sermaye gücüne sahip olmadan şirket kurup, belirli bir süre çalıştıktan sonra, o şirketi kapatıp; tekrar başka isimlerle benzer şirketler kuruyorlar. Salt para kazanma ve saygınlık sahibi olma adına her türlü ticari yol deniyor.

Standartlı olmayan bir iş kolunun ne para kazandıracığına ne de itibar getireceğine inanabilir misiniz?

Standartların olmayışı sektördeki kaliteyi önemseyen şirketleri olumsuz etkilemiyor mu?

Siz müşterinizden işin değerini talep ettiğinizde, “Bu işi 3 kuruş yapan firmalar da var; siz niye bu kadar fiyat istiyorsunuz?” sorularıyla karşılaştığınızda, ne söylüyorsunuz? Tabii zaman içinde siz, işinizdeki kaliteyle bu tür sorulara yanıt vermiş olursunuz. Ama bunun için zaman kaybediyorsunuz. Standartlar konusu sadece bu sektörde iş yapan firmalar için değil; sektörün müşterisi konumundaki firmalar için de önemli. Çünkü bu durumdan biz bilişim firmaları kadar onlarda zarar görüyor. Yanlış ürün, yanlış yatırım, gereksiz harcamalar yapılmış olmuyor mu?

Nasıl Türkiye’de herkes beyanname doldurup muhasebe bürosu açamıyorsa, nasıl herkes dış doktoru olamıyorsa; bilişim sektöründe de standartlar belirlenmeli (TSE standartları gibi değil tabii ki parayı veren düdüğü çalar misali ) herkes sektörde faaliyet göstermemeli ve mevcut faaliyet gösterenlerde belli bir standarda getirilmelidir.

Şimdi biraz paranız varsa bilgisayar firması açabilirsiniz. Bu meslekten anlamasanız da olur. Sizden kimse yetkinlik belgesi istemiyor, sormuyor bile.

Her neyse çok bilgim var zannettiğim bilgileri hayata geçirmediyim. Babam hiç istemedi bu iş ile ilgilenmemi. Baba mesleğimiz olan inşaat işi ile uğraşmam daha mantıklı geliyordu ona. Belki de haklı idi. Para o iş de ama ben para istemiyordum ki ben mutlu olduğum âşık olduğum hayalimle devam etmek istiyordum hayata. “Mutluluk parayla alınmaz para benim sadece mutsuzlukla mücadelede yardımcı olur” diyordum...

Düşünüyorum da ne beylik sözmüş yahu...

Artık iş yerim vardı. Ama var olduğunu zannettiğim o engin bilgi var mıydı? Elbette bilginin yetersizliğini öğrendikçe anlıyor insan. Yillardır 365 gün, günde 6 saatlik uyku ile sürekli öğrenmek arzusu ile devam ettim yoluma. Müşterilerimden pek çok şey öğrendim, birçok şey öğrettim.

Bu pek çok niteliğin bilişim dünyasında ki bütünlüğünü madde madde yazdım;

- 1-Entelektüel dürüstlük
- 2-Azim
- 3-Teknik beceri
- 4-Hayal gücü
- 5-Doyumsuz merak
- 6-Sabır
- 7-Dikkat
- 8-İncelik
- 9-Detaylandırma yeteneği

Bu özellikler kendiliğinden çıkmış bir kural değildir. Biz bilişim hizmetleri veren kişiler için 9 kuralı herkes geliştirebilir. Mümkün olursa da insanlarla paylaşır.

Paylaşım deyince hep aklıma; Konfiçyus’un “Bende bir elma var, sende bir elma var. Bendeğini sana versem ve sendekini ben alsam; sende bir elma olur, bende bir elma olur. Bende bir bilgi var, sende bir bilgi var. Bendeğini sana anlatsam, sendekini bana anlatsan; bende iki bilgi olur, sende iki bilgi” öğretisi gelir.

Evet paylaşmak güzeldir. İnsanlar ne kadar bilgi paylaşımına girerse o kadar doğruyu bulma, kendimizi geliştirme fırsatı buluruz.

Dün doğru bildiklerimiz bugün hiç yanlış olmadı mı? Bu yanlış bildiklerimizi erkenden öğrenmenin, bize kazandırdığı değeri bir düşünsenize.

“Hata yapa yapa öğrenilir” felsefesi ile olaya yaklaşmak her zaman mantıklı olmuyor. Mümkün olduğunca başkalarının tecrübelerinden de yararlanıp en az sorunla ve en az zamanda işi bitirmek gerekiyor.

İşte bu kitapta benim karşılaştığım sorunları ve bunların çözüm yollarını, müşterilerimden öğrendiklerimi ve müşterilerime göstermeye çalıştığım doğru yatırımları ortaya koyacağım. Yıllar sonra işim ile ilgili hatırlayabileceğim veriler hem de 2000’lerin başında ne yanlışlar yapmışım deyip geri dönüp bakabileceğim yazılar olacak.

Ama bunları ne akademisyenler gibi terimlere boğularak, ne de ders verir edası ile yapmak istiyorum.

40 yaşına kadar okuduklarımı, duygularımı, araştırmalarımı çöp olmasını istemediğim tüm her şeyi objektif gözlemlerle kaleme alıp eğlenerek sizinle paylaşmak istiyorum...



*Bundan 20 yıl sonra, yaptıkların değil, yapamadıkların için üzüleceksin. Dolayısıyla halatları çöz. Limandan uzaklara yelken aç. Rüzgarı yakala, araştır, düşün, keşfet. Yapabileceğin kadar söz ver. Sonra söz verdiğinden daha fazlasını yap. Oturarak başarıya ulaşan tek yaratık tavuktur. Aldous Huxley*

## **Yıl 2000**

Dedim ya babam bu sektörle uğraşmamı hiç istemezdi. Uzun bir süre bana bu konuda destek sağlamadı. İnat etti, iyi ki de etmiş. Çünkü insan zor kazanılan bir şeyin değerini daha fazla biliyor. Bu sayede hayallerimi sadece işim için kurmaya başladım. (Çok da uzundu, benim idolüm, benim güzel babam, insan 35 yaşından sonra işyeri açınca bocalıyor.)

Ordu belediyesinde Halkla İlişkiler Müdürlüğünde çalışan aynı zamanda grafik tasarımcılığı ile uğraşan kadim dostum İbrahim bir gün bana “ Birçok tanıdığım bilgisayarıcıdan daha çok bilgiye sahipsin ve bunu işyerin olmadan da pekâlâ yapabilirsin illaki bir işletmen mi olması gerekir. Hem şu an sana ihtiyaç duyan tanıdığım bir firma var. Bilgisayar konusunda birçok sıkıntısı var “ deyince, Çalışma saatimin yelkovanı artık hızlı ve hiç durmadan dönmeye başladı.

Artık bina temellerine ait aks ve sınır ölçülerini belirlemek yerine, elimde çanta müşteriler bulmaya onlara bilgisayar sorunları hakkında yardımcı olmaya ve bunun karşılığı bir çay bir simit parası olarak sınırlarımı belirlemeye başlıyordum.

Günlerden Cuma saat 15:30 bir firmada yine bilgisayar ile ilgili sorun tespit etmeye gitmiştim.

Orada Ordu'nun ileri gelen birkaç firmasının patronları günlük olağan sohbetlerini ve sabah kahvelerini içerken firma sahibi beni diğer firma yöneticilerine öneriyordu. Aralarından birisi sordu:

-“Evladım senin yerin nerde söyle de benim de sorunlarım var sürekli bozuluyor bu meretler “ deyince

-“Benim yerim yok efendim bana referanslar aracılığı ile ya da cep numarası ile ulaşabilirsiniz” deyip 100 adet bastırabildiğim kartvizitten yedincisini beyefendiye uzattım.

- Ya olmadı şimdi yeri olmayan bir adama nasıl güveneyim.

- Beyefendi benim işyerim yok ama ben size, sizin yerinizde yardımcı olmak için varım.

Beyefendi gittiğinde benim için çok önemli olan o kartvizit kül tablasında duruyordu. Evet, yerim yoktu ve o kişi söylediği cümlede sonuna kadar haklı idi.

Yıllar önce kül tablasından alıp sakladığım o kartviziti, beyefendi 2004 yılında tekrar aldı. Hard diskindeki verilerinin tekrar kurtarılmasına ve eksik olmadan muhasebe programının yaklaşık üç saat içerisinde çalışır duruma gelmesini sağlayarak.

Ve tek kuruş ücret ödemedem...

Çünkü;

Ben o beyefendiden yıllar önce işletmemin ismini satın almıştım. **“Yerinde Bilgisayar.”**

## Yıl 2005

Yerinde Bilgisayar.

Artık bir işyerim vardı. Ve işyerim fark yaratmalı idi. Ama nasıl. Önce bunları ortaya çıkartmalıydım.

Farklı Hizmet

Farklı Hız

Farklı Anlayış

Farklı Davranış

Farklı Düşünme

Farklı Servis Anlayışı

Değişime açık bir işletme ve sürekli geliştirme arzusu ile yanan bir anlayış.

Heyecanlı ve pozitif bakış açısı

“Biz” bilinci

Kararlılık, sabır ve cesaret

Toplum içinde yeri olan, değer yaratan bir işletme olma arzusu.

Ve son olarak işletmemizin kültürünün adını koymalıydım.

Vizyon ve Misyon

Vizyon: İşletmemizin teknoloji, yazılım satış ve destek bölümünde kurumlara ve bireylere sunduğu hizmet kalitesi ve sonuçları ile sektörde ilk tercih edilmek.

Yazılım projeleri ve KKP çözümleri ile Ordu ve Karadeniz bölgesinde lider olma çabası ile çalışmak

Müşterilerimize, bizden ne istediğini ve nereye ulaşmak istediklerini bildikten sonra aşamayacağımız engel yoktur ilkesini benimsetmek.

Misyon: İşletmemizin taviz vermeyeceği etik ilkeler:

Dürüstlük

Alçak gönüllülük

Çalışkanlık

Sorumluluk

Müşteri memnuniyeti

Vizyon ve Misyon belirlemek ticaret hayatında zordur. Ben ticareti ömrümün yarısından sonra öğrenmeye başladım ama yukarıda yazdığım kavramları o kadar uzun süre düşünmüştüm ki sanırım maddeleri yazarken hayali ortağım yani beni sürekli eleştiren ve doğruyu bulmamı sağlayan Bay X sadece şunu söyledi, “kavramlara ve ilkelere boğuldun soğuk ve anlamsız kavramları bırak sadece işini düzgün yap ve söz verdiğin işleri zamanında bitir.” deyip uzun bir sessizliğe gömüldü. (bu arada Bay X benim ürettiğim hayali iş ortağım sürekli kararlar alırken onunla sebep sonuç ilişkilerini çıkarımları yaparız, sonra bu tespitleri gerçek dostlarımla tartışıp ve en nihayetinde doğru kararlara ulaşırız.) Gülmeyiniz herkesin içinde, kendini eleştiren bir kişiliği de olmalı değil mi?

Bu ilkeler o kadar bünyeme işlemiş ki meslektaşlarım ve çevremdeki dostlarım bana keriz gözü ile bakar. Ve “Dünyada senin türün kalmadı, korumaya almak lazım” derler. Pek de haksız sayılmazlar. Nedeni çok basit. Yaptığım işi sadece ticari bir gözle görememem.

## **Facebook üniversite sınavını kazandırır mı?**

Dün ofisimde şu olay geçti.

Mahallemizde maddi durumu iyi olmayan bir anne ve kızı gelip bilgisayar almak için istek de bulundu. Ben her müşteriye sordüğüm soruyu onlara da sordum. Ne amaçla kullanılacak ona göre ben bir seçim yapayım.

- “İsa Bey kızım üniversite sınavına girecek. Son senesi o yüzden bilgisayar gerekli imiş. Sen bilirsin bu işi, bize kötü bilgisayar vermezsin, bilgisayarın en iyisini alalım” dedi.

- Hanımefendi bir yanlışınız var. Üniversite sınavına girmek için bilgisayar lazım değil. Kızına ödev yapmak içinse ki buda külliye martaval asıl amaç oyun oynamak yada facebook da zaman geçirmek hadi ödevi anlarım ama bu söylediği yanlış... Böyle bir zorunluluk yok.

Küçük kız bozuldu, ama yapacak bir şey yoktu.

Ben tabii üstüme vazife olmayan o babacan tavrı ile naçizane öğüt vermelerime başladım. Önündeki bu altı yedi ay çok önemli sıkı bir çalışma ile başarılı olunabilir bir eğitmen değilim ama bilgisayarda geçireceğin zaman da konulara çalışıp testleri çözen bilgisayarda geçirdiğin zamandan daha çok faydalı olur.

- Ama bütün arkadaşlarımla feysi (facebook) var. Tabi anne burada feysi ders zannediyor.

- Olsun altı yedi ay daha senin olmayı versin. Bak sınavı kazan, o zaman gel ben sana en iyi bilgisayarı vereceğim. (En iyi bilgisayar nasıl oluyorsa)

- Annesi sağ olasin İsa bey... Allahaismarladık deyip çıktılar.

Nitekim ben o teyzeye bütün iyi niyetimle bilgisayarını satmamış oldum. Sonra ne mi oldu?

Üç ay sonra elinde yeni alınmış bilgisayar ile geldi bu kız kardeşimiz. Evet, bilgisayarını başka firmadan almışlar.

“İsa abisi. Sürekli problem çıkartıyormuş. Msn ye girmiyor-muş... Feysi de yavaşımış, yoksa kötü bilgisayar mı almışız”... Vs. vs.

Çözümlemesi için Tübider’in bizlere uygun gördüğü servis ücretini söyledim. Onlar çok dediler. Bilgisayarını aldığımız yer bunu yirmi beş liraya yapıyor. İki kere yaptırmışlar hatta.

Üç ayda, iki kere sistem kurulumu. Ben az söylemişim hanımefendi. Konuşma konusu ucuz pahalıya dönmeye başlamıştı. Sanki semt pazarındaydık. Oysaki benim görmelerini istediğim konu bu değildi ki. Göz ardı edilen şey benim üç ay önce ders çalışmak için bilgisayar alınmaz, erteleyin sınavdan sonra alırsınız söylemlerimin hiç önemi yokmuş gibi karşımda bu cümleleri sarf ediyorlardı. Asıl çok olan bu komşu teyzenin benim sözlerime itimat etmemesi değil miydi?

Velhasıl sınav sonuçları geldi.

Hazin son... Ağlamalar, dövünmeler... O teyzenin “her istediğini yaptım bir dediğini iki etmedim. Feys için bilgisayar bile aldım.” demeleri bugün gibi aklımda.

Ah teyze ah o senin dediğin Feysin ders olmadığını bir bilsen...

Kısa Ögüt

Para kazanmak: Bu anneye bilgisayarını sat. Sen nasılsa sorumlu değilsin. Para kazan, bu polemiklere hiç girme... Yaşayarak öğrensin.

İş işten geçsin bize ne....

Meslek etiği: Bu annenin bilgisayarını bir şekilde almasını erteletir. En azından senin sattığın pc faktörünü yok et ki küçük kızın feys de harcaacağı zamanı sınavı için harcasın.

Bir gün belki gelir Allah Razı Olsun İsa abi der.

Çevremdekiler haklı ben ticaret adamı olamam, bunu yapmam için müşterilerime empati ile değil sadece sempati ile yaklaşmam gerekir.

İlk yıllar hep endişelerle geçti; İşletmem dar koşullarım yüzünden yavaş yavaş büyümek zorundaydı ve şimdi bakınca bunun iyi bir

şey olduğunu görüyorum. Sektörümde her işi yapmayı öğrendim. Tek başıma satış ve müşteri desteğiyle de uğraşmak zorundaydım. Satışlarda pekiyi değildim. Hiçbir zaman ısrarcı olamadım, iyi bir satıcının tatlı diline sahiptim ama buda satış için yeterli değildi. Potansiyel müşterilere verdiğim mesaj şuydu: Bizimle çalışmak isterseniz biz her an yanınızdayız... Problemlerinizi biz çözebiliriz. Bunların ikisi de doğrudu, ama insanları ikna etmenin yolu bu değildi.

Ancak müşteri desteğinde çok başarılıydım. Hem ürünleri iyi bilen, hem de bir hata varsa mütevazı bir tavırla özür dileyip hemen o anda sizinle konuşurken bunu düzelten bir destek elemanı düşünün. Müşteriler buna bayılıyorlardı. Ben de onlara bayılıyordum. Çünkü kulaktan kulağa yayılarak yavaş yavaş büyüyörseniz, ilk müşteri kitleniz sizi kendi kendilerine bulacak kadar zeki olan kimselerden oluşuyor. Ve bir işletmenin ilk safhalarında zeki müşterilerden daha değerli bir şey yoktur. Eğer onlara kulak verirsiniz, nasıl iyi bir firma olacağınızı size harfi harfine anlatırlar. Üstelik bu tavsiyeleri bedava vermekle kalmayıp, üzerine bir de size para verirler.

Resmi başlangıcım 2005 yılının ikinci çeyreğiydi. O yılın sonuna doğru yaklaşık 9 müşterim vardı. Devir “hızla büyük ol” devri olduğundan, çok küçük ve tanınmamış olmam beni endişelendiriyordu. Ama aslında ben tam da doğru olan şeyi yapıyordum. “Büyük” olmak hazırlık ve tecrübe gerektirir. Yanında da tehlikeleri...

## **Yıl 2006**

### **Yerinde Bilgisayar ve Danışmanlık Hizmetleri**

2006 yılı işletmem için zor bir yıldır. Yeni açılmış mazisi bir yıl olan firmamın ciddi işler çıkarmasını beklemiyordum zaten. Bunu fark ettiğimde müşterilerimin az olması nedeni ile bu durumu artıya geçirmeliydim. Müşterilerin neye ihtiyacı vardı. Daha çok ne istiyorlardı. Birincisi kullandıkları ticari programlarından şikâyet edip yeterli olmadığını dile getirenler çoğunlukta idi. Bende bu yönde eğitim alıp kendimi geliştirmeliydim. Yaklaşık 1-2 ay seçim yapmam için yeterli oldu. Büyük illerde ticari firmalar ne yapıyordu ve bu konuda uzman hangi firmalarla çalışıyorlardı. Hangi yazılım evinin programını kullanıyorlardı?

O sıralar Amerika'da öğrenim gören bir arkadaşım ile sohbet ederken iki yazılım evinin adını verdi. Mutlaka bu firmalarla çalış deyince iki firmaya da elektronik posta gönderdim. Şu an bayisi olduğum yazılım evinden cevap geldi. Beni ciddiye almışlardı. Böyle düşünmemi sağlayan bay Ozy olmuştu. Yıllardır bu yazılım evinde çalışan Bay Ozy ince zekaya sahip bir insandı. Daha sonrasında bu düşüncemde haklı olduğumu bir kez daha anlamıştım. Eğitimler esnasında bir müşterimin isteklerini dile getirdiğimde Bay Ozy'nin satış müdürü (şimdi emekli oldu) olmaz yapamazsınız dediğinde o olur yaparız demişti. Ve söylediği oldu da. Onun sayesinde lokomotif müşterim olan firma hala benim destek verdiğim programı kullanıyor.

Nitekim karar verdikten sonra o yazılım evinin eğitimlerine katılmaya başladım. 2006 - 2007 yılı benim için tam anlamı ile yolculuk ve öğrencilik yılı idi. Bu eğitimler sıkı bir biçimde devam etti. Sınavlar sonrası yetkili satış ve eğitim destek onayı verilmiş oldu. (Artık her şeyi biliyordum. Gülerim halime)



Asıl eğitimin sahada kazanıldığını anlamam gecikmedi. Biz destek firmaları sadece paket program kurup tamam benim işim bu kadar dememeliyiz. O firmanın muhasebeden tutun depo, kasa, banka değerlerine kendi şirketimiz gibi düşünerek en iyi şekilde nasıl çözümleriz diye de düşünmemiz gerektiğini anladım. Sadece o kadar mı? Bünyesinde çalışanların “eskiden biz böyle yapmazdık” deyip programı kullanmak istemeyip onların nasıl performanslı çalışabileceğine kadar düşünmeliydik.

Ve en çok destek verirken genel muhasebe konusunda kendimi cahil hissettim. Bu konuda da hala kendimi yetiştirmeye devam ediyorum. Çünkü müşterilere sadece bir ticari muhasebe programı vermiyorduk. Firmalar için gerçekten önemli olan yıllardır süregelen işleyişlerini değiştiriyorduk. Ve alışkanlıklar da zor değişiyordu. Program kullanmak istemeyen yâda yeni düzene ayak uyduramayan kullanıcılar oluyordu. Onların psikolojilerini anlamak ve farklı yollardan programı kullanmalarının faydalarını anlatmam gerekiyordu. (Komik gelecek ama psikoloji kitaplarına bile dadandım bir ara.)

Sürekli en hızlı ve doğru giriş çıkış nasıl yapılır. Özel kodlarla istediğimiz raporları daha ayrıntılı nasıl alırız işleyişi nasıl hızlandırırız gibi birçok soruya cevap arıyorduk.

Destek verdiğim bir firmada müşteri gelip hesap kapatmak istediğinde hesabın kapatılması eski düzenlerinde yani defterden bir saat kırk beş dakika sürmüştü. Hayretler içinde kalmıştım. Bu firma bir müşterisi için bu kadar zaman kaybediyorsa nasıl olurda 20-30 senedir çözümünü aramamıştı. Bu işi görev edinip “çözümü ben bulacağım” dedim içimden. Destek verdiğim bu firmam şimdi beş saniyede hesap özeti verip, muhasebeleştirmesini anında yapıyor. Ama bu ana kadar ne zorluklar yaşadığımı yeri geldiği zaman sizinle paylaşıyorum.

Bayisi olduğum yazılım evinin yeni çıkan bir ürününü ABC firmasında uyarlamaya başladım ve bu yeni üründe destek konusunda yetersizdim. Benim yetersizliğim üstüne programda da sürekli kısmi hatalar çıkıyordu. Artık muhasebe bölümü ile aile olmuştuk... Neredeyse işletmede yatmaya başlayacaktım. Obsesif bir tarafımın olduğunu biliyordum ama bu kadar ileriye gideceğimi hayal bile edemezdim. Bu sorunları bir an evvel halledip çözmeliydim. Ve bu arada tüm diğer müşterilerimi de ihmal etmiştim.

Yine bir gün programla ilgili bir sorunu destek ekibine bildirdim ve tanıyanlar bilirler karşımdaki insanı asla rencide edecek kelimeler

sarf etmem; uygun bir dille karşı tarafa bu sorunlardan çözümsüzlükten artık sıkıldığımı ilettilim.

Bu gergin ortamda birde yazılım evinin destek müdürünün bayi üslubumu beğenmez elektronik postası gelince (gönderilen elektronik postayı sinirden silmiştim, keşke saklasaydım buraya alırdım, öfke ile kalkan zarar ile oturur) şimdi okuyacağınız cevabımı şahıs isimlerini değiştirerek yazıyorum...

*Sayın Hayrettin Bey;*

*Bu anlattıklarınızı zaten biliyorum. Haklısınız!*

*Bunu birde sahada çalışan bizlerin gözünden görerek anlayınız.*

*Bir şirketin öncelik kullanacak ve müşterisi adına empati kuracak bir yöneticiye ihtiyacı vardır. Öyle bir karar verir ki patronlar önce kızarlar ama sonra susarlar. Çünkü verdiği karar doğrudur.*

*Tekrarlıyorum; evet bazen kuralların dışına çıkmak gerekir.*

*Bir şey kaybetmediniz ve kaybetmedik. Şu an itibari ile ABC A.Ş.'nin Kurumsal Kaynak Planlama(KKP) çözümünüze geçişini engellediniz. Zaman içerisinde diğer firmaların da ABC A.Ş. yi takip eden, taşrada küçük şehir modası olan dedikodularla diğer müşterilerimiz sizin alt grup paket programlarınızı kullanmayı bırakacak ve ben bayi olarak avucumu yalayacağım. Evet, bayi olarak... Bugüne kadar Ordu'da Yazılım evinizin ürünü olan muhasebe programınızı tanıtmak uğruna verdiğim çabayı satış müdürünüz Sayın Papatya Hanım bilir. Yıllarca bir bayi gibi değil yazılım evinizin bir çalışanı gibi hareket ettim. Bu gemiyi yüzdürmek için elimden geleni yapıyordum. Artık bu konuda tek başıma gayret gösterdiğimi anladım.*

*Evet kurallar önemlidir ve bir şey kaybetmeyiz.*

*Sadece saygınlığımızı.*

*Kısacası bana verdiğiniz cevap bu yolda yalnızsın ve gemi batarsa da batan gemi senin diyorsun!*

*Öyle bir süreç ki bu, diken üzerinde hareket ediyorum. Her gün yukarıya çıkan raporlarda Genel müdür yardımcısı Selami Bey "yahu arkadaş programın neresi çalışıyor Allah aşkına söylesene İsa Bey" dediğinde yüzümdeki mahcubiyeti görmüş olacak ki; kibarlık yapıp gülüyor ve bu sıkıntıları görmüyorum gözümü kapatıyorum. Şu KKP'sına geçmek için büyüklerden bir bütçe çıkartayım o zaman rahat ederiz diyordu.*

Yazınızı görünce bu Hayrettin Bey senin daha önce e-mail gönderdiğin destek müdürü değil mi? diye sorunca. Evet, cevabımı bile beklemeden listesinin en başındaki firmanızın adını bir çırpıda karaladı. O kadar kolaydı ki karalaması benim 4-5 senedir verdiğim çabaları sanki bir çırpıda karalamıştı. “Yarıdan itibaren XXX bayiliği mi alıyorsun yâda bunların rakiplerine mi geçiyorsun bilemem. Ne gerekiyorsa ben yardımcı olacağım” dedi.

Sustum...

Sustum çünkü ben farklı bir yazılım evinin bayiliğini değil arkamda duracak ve sıkıştım mı bana yardımcı olacak dostlar, ağabeyler ve ablalar arıyorum.

Bugüne kadar ben hiçbir zaman bayi olarak kendimi görmedim ki, sizin iş ortağınız, sizin elemanınız gibi hareket ettim. Yıllar önce elektronik postada üslubumu beğenmediğinizi söylemiştiniz. Evet, üslubum bir bayi gibi değildi şirketini düşünen bir eleman gibi idi. Bugünden sonra artık bayiiiniz olmaya karar verdim. Sağ olunuz. Var olunuz.

Ben diyorum “Gemi batıyor”. Siz diyorsunuz ki “Olsun aşağıda balık tutarız”...

Saygılarımla...

Problem iki gün sonra çözüldü. Ama tatsız bir hikâye olarak zihnimde her zaman yer alacak... Sizinle paylaşmak istememin sebebi, bazen bencil olmak gerekiyor hayatta üzülmemek için bazen susmak ve her şeyden önce akıllı olmak gerekiyormuş başarılı olmak için. Şöyle bir denklem kuralım ne dersiniz...

A'yı hayatta başarı olarak tanımlayalım,

O zaman  $A = X + Y + Z$ 'dir; X çalışmaktır, Y oyundur, Z ise çenesini tutmayı bilmektir.

## Mart 2011

Yaşadığım şehrin küçük esnaf statüsünden çıkıp KOBİ olma yoluna girmek için çaba veren KKP kelimesinin ne anlama geldiğini bilmeyen ama isteklerini toplayıp eşitlediğiniz de bunu anlatan bir işletme sahibi beni aradı.

-İsa bey ben sizin adınızı ABC kuruluşunda duydum. İşletmem için bir öğretmen arkadaşına muhasebe ve maliyet analizi için program yazdırıyorum. Benim sıkıntılarım var. Bu konuda sizin ile görüşmek isterim. Hay hay beyefendi yarın saat 11.00 da uygun mu?

Ertesi günü işletme sahibini söz verdiğim saatte ziyarete gittim.

İstekleri bütün firmaların ulaşmak istediği hedefti ve buna ulaşmak için tüm herkesten bilgi almaya çalışıyordu. Bu bilgiler kafasını o kadar karıştırmış olacak ki artık söyledikleri ve istekleri tutarlılık göstermiyordu.

İsteklerini dinlediğimde pek açık KKP yazılımı istiyor. Ve bunu bir arkadaşımıza yazdırıyordu.

KKP (Kurumsal Kaynak Planlama) ilerde buna çokça değineceğiz “işletmelerin tüm fonksiyonlarını başlangıçtan bitişe kadar bütünlüklü bir bilgi ve veri sistemi ile gerçekleştiren geniş kapsamlı



yazılım”

İşletme sahibi, bu yazılımı kullanandırmak için iki üç kişinin bağlanacağı bir server alınması gerekiyormuş. Siz ne diyorsunuz diye sorunca, kısaca:

Evet, bir ön ticari ve maliyet analizi yazılımı için server gerekebilir!

Buraya kadar yanlışlar var ama sesimi çıkartmam doğru olmazdı. Çünkü yazılımı yazacak Ordu’da yaşayan sürekli olmasa da yüz yüze baktığımız bir arkadaşımızdı. Ve pazarlık yapılmış, işe başlanmıştı, bu aşamada araya girmem yakışık almazdı. Yazılım konusunda yapabileceğim bir şey yoktu. Ve kendisine de bunu söyledim.

Firma sahibi o zaman “bana server konusunda yardımcı ol” dedi.

Elbette şimdilik büyük bir yatırıma girmeniz gerekmiyor, çünkü yazılımı kullanacak sayısı iki bilemediniz en fazla üç kişi. Dolayısı ile tek işlemcili bir. X marka server, İşletim sistemi de tercihim Windows Server 2008 R2 Foundatiton x64 15 kullanıcıli lisanslama hediyele gelir.

Bir yedekleme ünitesi ile de donanım tarafını halletmiş olursunuz. Bu da toplamda en fazla 2000 -2500 TL tutar deyince kendisine sunulan teklifleri okumaya başladı.

Tabi gönül ister ki hep o teklifler gibi para harcayabilesek.

Ben onlara şu an ihtiyacı karşılayan bir araba teklif ederken, meslektaşlarım tekliflerde Formula arabası sunmuşlardı. Ortalıkta ne pist ne de Formula arabasını kullanabilen bir pilot vardı.

(Server: Sunucu (İng.Server), bilgisayar ağlarında, diğer ağ bileşenlerinin (kullanıcıların) erişebileceği, kullanımına ve/veya paylaşımına açık kaynakları barındıran bilgisayar birimi.)

Sanki sanırsınız koca bir fabrika, her saniye hareket gören akışa sahip büyük bir işletme.

16 gb ramli çift xeon cpu lu server gerekiyormuş.

Network:

Network bir sene önce kalitesini bildiğim bir firma tarafından çekilmiş ve çalışır vaziyette.

Teklif de Cat 7 döşenmesi gerekiyormuş.(cat7 bilgisi vermek yerine şöyle bir örnek vermek istiyorum. Ağrı dağına çıkmak isti-

yorum ama bana birisi diyor ki zirveye çıkman için duble yol gerekli duble yol yapalım o zaman zirveye çıkarsın.(Ağrı dağına duble yol iyi buldum valla fena olmazdı hani )

Switchleri kontrol edip teklif verilmemiş bile...(Switch: Bilgisayarların ve diğer ağ öğelerinin birbirlerine bağlanmasına olanak veren ağ donanımlarından biridir.)

Switchler onbeş yirmi liralık ... beş port uyduruk hublar...

Teklifi veren firma meslektaşımı ve onun durumunu da kalamamalıydım ne söylemem gerektiğini düşünürken dilimden şu sözler çıktı.

Firma sahibine bu yazılan KKP yazılımı kendini bir senede ancak ispat eder, eğer başarılı olunursa o zaman ben bunu geri alırım, on beş bin TL'lik server yatırımını yapmanız gerekirse o zaman yaparsınız.

Şimdilik büyük bir yatırıma gerek yok, demiştim. Ve öylede yaptım.

Sonuç:

Gereksiz bir yatırımla ülkemin parasını ülke dışına göndermedim.

Gereksiz bir yatırımla benden yardım isteyen bir işletmenin parasını çöpe attırmadım.

### **Küçük bir fıkra**

Uçma hayali kuran tavuk, ben şişman olduğum için kuşlar gibi uçamıyorum diyerek, zayıflamaya karar vermiş. Yemeden içmeden kesilmiş. Günden güne zayıflamaya başlayınca yumurtaları da ufalmış zamanla. Yumurtalarım da kuş yumurtalarına benzedi, demek ki doğru yoldayım demiş. Sonra hiç yumurtlamamaya başlamış zayıflıktan. Sahibinin dikkatini çekmiş bu durum. Hastalandı herhalde demiş sahibi. Ölmeden önce kesip yiyeyim şunu. Tavuğu kesmiş. Tabi pişirmeden önce tüylerini bir güzel yolmuş. O sırada bir rüzgâr çıkmış. Tavuğun tüyleri rüzgârla birlikte gökyüzünde uçmaya başlamış. Ama tavuk tüylerinin uçuşunu görememiş çünkü o sırada tencerede pişmekteymiş.

**HİKAYEDEN ÇIKAN SONUÇ:** Yumurtlamayan tavuğu keserler, hayalleri olsa da...

### **Muhasebe işletmenin dilidir!**

Dili iyi kullanmak ve korumak gerekir

İşletmelerde muhasebe bilgi sisteminin oluşturulmasında dikkate alınması gereken bir takım ilkeler mevcuttur. Bu ilkeler aşağıda kısaca açıklanmıştır.

**Uygun Maliyet:** Bu ilke, muhasebe bilgi sisteminin kurulması ve işletilmesinde fayda/maliyet analizine dikkat edilmesi gerektiğidir.

**Raporlama:** Bu ilke, muhasebe bilgi sisteminin düzenli olarak ve gerçeği yansıtır şekilde mali tabloların ve diğer raporların hazırlanması gerektiğini ifade eder.

**İnsan Etkeni:** Muhasebe bilgi sistemini işletecek personelin yeterli sayıda ve mesleki yeterliliğe sahip olması gerektiğini ifade etmektedir.

**Örgüt Yapısı:** Muhasebe bilgi sisteminde, kusursuz bir personel yönetiminin olması, yetki ve sorumlulukların uygun bir şekilde dağıtılması, görev tanımlarının yapılmış olmasını ifade eder.

**Açık ve Anlaşılabilir Olma:** Muhasebe bilgi sisteminin rahatlıkla anlaşılabilir ve açık olması gerektiğini ifade eder.

**Veri Biriktirme ve İşleme:** Muhasebe bilgi sistemi içerisinde gelen verilerin düzenli bir şekilde kaydedilmelerini, bu kayıtların işlenerek çeşitli bilgiler üretilmesini ve bu bilgilerin belgeler yardımı ile saklanmasını ifade eder.

## **Muhasebe Kodları Arasında Boğulmak**

Üstüme vazife olmayan işlere giriyorum...

Biliyor musunuz; ülkemizde yirmi yıl öncesine kadar yazılı bir hesap planımız dahi bulunmamaktaydı. 20 yılda neler değişti. (Ve değişmeye devam ediyor. Yeni Türk Ticaret Kanunu uygulamaya 1 Ocak 2013'de başlayacak.)

6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun yasalaşması ile yeni bir dönemin başlayacağını rahatlıkla söyleyebilirim. Beş yıllık çalışmanın ve ardından gelen altı yıllık bir yasama sürecinin ürünü olan Yeni Türk Ticaret Kanunu (TTK), 1535 maddelik kapsamlı içeriğiyle, ülkemizin ekonomi düzenine yeni bir bakış açısı getirecektir. Ticari işletmelerin ve şirketlerin şeffaflaşmasına ve kurumsallaşmasına ağırlık veren yeni TTK, mevcut kurallara ilişkin yenilikleri dikkat çektiği söyleniyor.

Birinci sınıf işletmelerin tabi oldukları bilanço usulü muhasebe sisteminin ana omurgası tek düzen hesap planıdır. Tekdüzen sistemine geçilmezden önce her işletme kendine göre farklı kodlama sistemi hesap planı oluştururdu. Ülkemizde de genel kabul görmüş muhasebe standartlarına geçişle tek düzen muhasebe sistemi de yerleşti. Detaya boğulmadan tek düzen muhasebe sisteminin mantığını anlatmaya çalışacağım. Tek düzen muhasebe sistemi 1 ile 9 rakamları arasındaki rakamlardan oluşan ana kod olarak değerlendirilir ve üç haneli rakamlardan oluşur(100-999). Bilanço ve gelir tablosu da bu kodlar aracılığıyla yapılmaktadır.

Bilançonun aktifini (Varlıklar)oluşturan rakamlar 1 ve 2 rakamlarla başlayan fonksiyonel hesaplardan oluşur. Tek düzen hesap planında gördüğünüz 1 ve 2 ile başlayan tüm hesaplar bilançonun aktif



kısmını oluşturmaktadır.

3, 4 ve 5 rakamıyla başlayan kodlar bilançonun pasif (borçlar) kısmını oluşturur. Ne kadar alt hesabı olsun veya kaç haneli rakam olsun hesap kodunun ilk rakamı 3, 4 veya 5 rakamları olanlar bilançonun pasif kısmını oluşturur.

Yazılımlar bu kodlamaları otomatik olarak gruplandırıyor ve toplayarak sonuçlarını rapor olarak veriyor.

İlk rakamı 6 ile başlayan kodlar da cari yıl içerisinde çalışmakta ve yıl sonu kapatılmakta olan gelir tablosunu oluşturan hesaplardır. 6'lı gurubun bilanço ile bağlantısı sadece cari yıl sonunda ki kar zarar rakamının 5'li gurup hesaplarına aktarımı ile sınırlıdır. Genelde 6'lı gurup hesaplar dönemsel olarak çalışmaktadır. Tercihe bağlı olarak aylık, üç aylık veya yıllık olarak bu hesaplar çalıştırılmaktadır. İşletmeler geçici vergi beyannameleri için üç aylık olarak 6'lı gurup olan gelir hesaplarını çalıştırmak zorundadırlar. Bu süreler işletmelerin kapasitelerine göre değişebilmektedir. İşletmeler kar zarar durumlarını günlük takip etmek isterlerse gelir hesaplarını günü birlik çalıştırmak zorundadırlar.

Tek düzen hesap planının 7'li gurup hesapları ise cari yıl içerisinde yapılan giderlerin takip edildiği hesaplardır. İlk rakamı 7 ile başlayan tüm hesap kodları cari yıl içerisinde çalışır ve kapanır. 7'li gurubun bilanço ile herhangi bir doğrudan bağı bulunmamaktadır. İşletmelerde yıl içerisinde yapılan giderler bu hesaplarda toplanır ve dönem sonlarında 6'lı gelir gurubuna aktarılır. Üretim yapan işletmeler ayrıca üretimi ilgilendiren harcamalarını öncelikle stok hesapları üzerinden 6'lı guruba aktarırlar.

8'le başlayan gurup hesabı serbest olup herhangi bir standardı yoktur.

9 rakamı ile başlayan gurup ise nazım hesaplarının takip edildiği hesap gurubudur. Nazım hesapları genelde işletmelerde gelir ve gideri etkilemeyen sadece takip amaçlı detay bilgileri içeren hesaplardır.

1 Temmuz 2012 de işler değişecek diyorlar ama hala hazırda kimse ne olacağını bilmiyor. Yeni TTK neler getirecek. Allah izin verirse belki bu konuya ikinci kitabımda değinme fırsatı bulurum ama yıllar geçmesi gerekecek sanırım.

Bu değişime neden gerek duyuldu? Biz bilişim ve destek firmaları bu yasanın neresini okumalıyız? Önce kısaca ne neden gerek du-

yulduğunu açıklayalım. Türk Ticaret Kanunu'nun genel gerekçesinde bir ülkenin, sermaye ve kredi piyasalarının, uluslararası piyasaların bir parçası olabilmesi; ülkenin yabancı sermayeyi çekebilmesi, rekabet piyasasında güç olarak yer alabilmesi için, tam şeffaflığa dayalı, Uluslararası Muhasebe Standartları'na göre çıkarılmış finansal tablolara ihtiyacı olduğu belirtilmiştir. Kanunda da bu tür yeniliklere yönelik gerekli değişiklikler yapılmıştır.

Yeni Türk Ticaret Kanunu'nun da öngördüğü üzere Türkiye'de bundan böyle muhasebe standartları ile ilgili her türlü değişiklik TMSK (Türkiye Muhasebe Standartları Kurulu) tarafından gerçekleştirilecektir. Yine bu yasaya göre bu standartların işletmelerde defter bazında uygulanması gerekecektir. Bu da her muhasebe kaydının TMS/TFRS'ye uygun olarak yapılması demektir. Bu kanuna göre işletmeler muhasebe sistemlerini TMS/TFRS standartlarına göre uyumlu hale getirmek zorunda kalacaklardır. Bu anlamda işletmelerin muhasebe sistemlerinde köklü değişiklikler olacak ve biz bilişim firmaları bunu en kısa zamanda portföyümüzdeki müşterilerin yazılımlarına entegre etmemiz gerekecek. Hadi hayırlısı. İnşallah yüzümüzün aklı ile çıkarız.

Türkiye'de şu anda muhasebe konusunda, şirketlerin takip etmek zorunda olduğu yasal çerçeve; Vergi Usul Kanunu, Tek Düzen Hesap Planı'na dayalı Muhasebe Sistemi ve Türk Ticaret Kanunu tarafından düzenleniyor.

Ancak yeni Türk Ticaret Kanunu yukarıda sayılan tüm yasal çerçeveyi bir araya getirecek. Bu arada, yeni Türk Ticaret Kanunu, Uluslararası Muhasebe Standartları ve Uluslararası Finansal Raporlama Standartları'nı baz alacağından, köklü değişiklikleri de beraberinde getirecektir.

Dolayısıyla muhasebe departmanları, alışık oldukları muhasebe sistemlerinden uzaklaşarak, bilmedikleri, tanımadıkları yeni bir muhasebe sistemi ile karşılaşacaklardır.

Yeni TTK, işletmelerin ve şirketlerin ciddi bir uyum sürecinden geçmesini zorunlu kılmaktadır. Bu uyum sürecinin temel unsurları özetle şu şekilde sıralanabilir:

1.Şirketler, şeffaf ve rekabetçi bir ekonomi düzenine hazır hale gelmelidir.

2.Evrensel muhasebe standartlarına uyarlanmış Türkiye Muhasebe Standartlarının hayata geçirilmesi için, şirketin muhasebe dü-

zeninin ve teknik altyapısının bu yeni düzene uyumlu hale getirilmesi gerekmektedir.

3.Şirketlerin ticari yazışmaları, ticari defterleri ve ticari kayıtları, yeni düzenin gereklerine uygun olarak tutulmalı ve saklanmalıdır.

4.Güvenli elektronik imzayla işlem yapılabilmesi için gereken teknik altyapı ve bilgi donanımı sağlanmalı; güvenli elektronik imza şirket ve işletme süreçlerine dahil edilmelidir.

5.Şirketler, ticari davranışlarını, haksız rekabete ilişkin yeni kurallara uyarlamalıdır.

6.Şirketler topluluğu olarak nitelendirilebilecek örgütlenme modelleri, grup içi davranışlarını hâkimiyetin kötüye kullanılmasından kaçınacak şekilde gözden geçirmeli ve yeniden oluşturmalıdır.

7.Sermaye şirketi kuranlar, şirketin kuruluşundan tasfiyesine değin şeffaflaşma ve dürüst resim verme ilkesinin şirkete egemen olacağıın bilinciyle hareket etmelidir.

8.Şirketlerin yönetim örgütü, Yeni TTK'nın sunduğu yeni fırsatlar gözden geçirilerek gerekirse yeniden yapılandırılmalıdır.

9.Bağımsız denetimden ve işlem denetiminden azami yarar sağlanması için mutlaka iç denetim komitesi oluşturulmalıdır.

10.Şirket yönetimi, pay sahipliği değerini merkez almalı, şeffaflığın gereklerini yerine getirmeli; yetkilerini kullanırken menfaat sahiplerinin haklı çıkarlarının ortak paydasını gözetmelidir.

11.Ortaklar ve yöneticiyle şirketin ilişkisi, Yeni TTK'nın getirdiği kurallar ışığında gözden geçirilmelidir: ortaklar cari hesabı ve yönetici cari hesapları en kısa surede tasfiye edilmeli ve kanunun izin verdiği düzeye indirgenmelidir.

12.Kurumsal adaptasyonun hızla sağlanması için, şirketin esas sözleşmesi veya ortaklık sözleşmesi, Yeni TTK'nın gerekleri uyarınca yenilenmeli, kanunun gereklerine uygun hale getirilmelidir.

13.Şirkette yönetim örgütü içinde yetki dağılımı net bir biçimde tanımlanmalı; teşkilat yönetiminin sorumluluğunun ayrıştırılmasına hizmet eden işlevlerinden yararlanılmalıdır.

14.Yeni sistemde uzman hukukçuların, mali uzmanların, profesyonel yöneticilerin etkin işbirliği sağlanmalı ve bu işbirliğinin ürünleri, şirketin yönetim süreçlerine somut olarak yansıtılmalıdır.

## Değişime uyum göstermek

Bu kısa bilgidен sonra konumuza d6nelim. İşletmeler, bir takım amaçları gerçekleştirmek için bir araya gelen hammadde, makine, insan ve organizasyon gibi üretim araçlarının uygun bileşiminden oluşmuş kuruluşlardır. Teknolojide ve müşteri beklentilerindeki değişimler, işletmelerin bileşenlerini, iş yapış şekillerini ve yapılarını etkilemektedir. Günümüzün rekabet koşullarında ayakta kalmak isteyen işletmeler için değişime uyum göstermek temel şarttır. Bu değişim geleneksel iş süreçlerinin yeniden tasarlanmasını gerektirmiştir. İş süreçlerinin değişmesi ve bilgi teknolojisinin yoğun bir şekilde kullanılması ihtiyacıyla, işletmeler yapılarını elektronikleştirmeye başlamışlardır. Her şey teknolojiye ayak uydururken muhasebede bundan nasibini almıştır. Alırken avantajlar ve dezavantajları da yanında getirmiştir.

İşletmeler günümüzde küreselleşen bir dünyada ve yoğun rekabet ortamında yaşamlarını sürdürmek zorundadırlar. Bu zorunluluk işletmelerin daha hızlı, güvenilir ve doğru bilgiler temelinde kararlar almalarını gerekli kılmaktadır. Bu bağlamda işletmelerin muhasebe departmanlarına ve yönetime önemli görevler ve sorumluluklar yüklenir.

Muhasebeyi işletmenin dili olarak ifade ediyorsak, muhasebe bilgisi, etkin bir işletme yönetimi için temel bilgi niteliğini taşımaktadır. Bu bilginin olmaması, işletme faaliyetlerinin planlanmasını, yürütülmesini ve kontrol edilmesini olanaksız duruma getirmektedir.

Muhasebe, ilgili grupların bilgi gereksinimlerini karşılayabileceği ölçüde başarılı ve faydalı olabilecek bir sistemdir. Bu nedenle, muhasebe bir bilgi sistemi olarak düşünüldüğünde, bu sistemin temel amacı bilgi kullanıcılarının etkili karar almalarını sağlayacak verilerin toplanması, işlenmesi ve iletilmesinden oluşacaktır. Muhasebe bu kararlara esas oluşturacak biçimde işletmenin mali nitelikteki bilgilerini toplamalı, işleyerek elde ettiği bilgileri zamanında, yerinde, tam ve doğru olarak gereksinim duyanlara iletmelidir.

Muhasebe bilgi sistemlerinde daha önceleri elle kara defter olarak üretilen muhasebe bilgileri artık bilgisayarlı ortamlarda üretilmeye ve raporlanmaya başlamıştır.

Bilgisayarların ve iletişim ağlarının işletmelerde yoğun bir şekilde kullanılması ile de günümüzde önemli bir olgu olarak “teknolojik güvenlik” ve “bilgisayarlı ortamdaki bilgilerin güvenliği” konuları

önem kazanmıştır.

Güvenlik konusuna işletmeler açısından bakıldığında “veri-bilgi güvenliği” kavramı ön plana çıkmaktadır.

Bilgi güvenliği; bir değer yüklenen ve önemi bilinen, gizli tutulması gereken verinin kaynaklarına ulaşılma hakkının yetkisiz kişilerden uzak tutulması ve bu bilgilerin koruma altına alınması demektir. Bir zincire benzetebileceğimiz güvenliğin gücü en zayıf halkaya bağlıdır. Güvenliğin kendisi bir ürün değil bir süreçtir. Bu süreç yazılım ve donanım güvenlik çözümlerinin alınmasıyla başlamakta, kullanıcıların bu çözümler üzerinde oluşturulan güvenlik politikalarını uygulamasıyla devam etmektedir.

Bilişim teknolojisi hızla gelişmekte ve değişmektedir. İşletmeler, bu gelişmelere kayıtsız kalamamışlar ve sağladığı avantajlar sebebiyle bilgisayar teknolojisini, intranet ve interneti yoğun olarak kullanmaya başlamışlardır. Bu teknolojilerin kullanımı işletmelerde etkinlik ve verimliliği önemli ölçüde artırmıştır. Ancak sağladığı yararlar yanında pek çok güvenlik sorununu da beraberinde getirmiştir.

İnternet’in yaygınlığının ve kullanımının artması, gittikçe üzerinden daha fazla kritik veri dolaşması kurumların iş süreçlerini elektronik ortama taşıyarak KKP çabaları, bunun sonucunda daha fazla işlem yapmaları ve dolayısıyla ürün ve hizmetlerine rekabet üstü değerler kazandırmaları giderek tüm bu unsurlara temel teşkil eden güvenlik teknolojilerinin önemini ortaya çıkarmaktadır.

Bilgi teknolojilerinin işletmenin çeşitli departmanlarında ve muhasebede kullanılmasıyla birlikte, birbiriyle bağlantısız geliştirilen yazılımlar bugünün bilgi ihtiyacını karşılamada yetersiz kalmış, bu nedenle işletmeler gelişen donanım ve iletişim teknolojilerinin desteği ile işletme genelinde tam entegrasyonu hedef almışlardır. Bu yaklaşım KKP sistemlerinin geliştirilmesine yol açmıştır.

KKP bir organizasyonun bilgi işleme sistemleri ve onunla ilgili bütün verilerin tamamının entegrasyonunu sağlamak için geliştirilmiştir. Muhasebede bu gelişmeden etkilenmiş, önceleri muhasebe yazılımları bağımsız iken, KKP sisteminde tümleşik yapı içinde bir modül haline gelmiştir. KKP sisteminde muhasebeden insan kaynaklarına kadar bütün işletme departmanları modüler sistemle tek bir veritabanında toplanmaktadır. Ancak bunu korumak bilgi işlem departmanlarına düşmektedir. Ve bu bilgi koruma, güncellenen bir olgu olarak işletmenin bünyesinde yaşamaktadır.

## **Şirketlerde Bilgi Güvenliği**

Teknolojik gelişmeler muhasebe bilgi sistemlerinde yeni güvenlik tehditleri yaratmıştır. Bunlar:

- Bilgi gizliliğinin/mahremiyetinin kaybı,
- Bilginin alınması,
- Onaylanmamış bilgi kullanımı,
- Bilginin ve bilgisayarların hileli kullanımı,
- Onaysız (kasti) değiştirme
- Onaylanmamış yada kasti, kötü niyetli hareketlere bağlı işlem hatası şeklinde sıralanabilir.

OECD Konseyi(Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği rgt) muhasebe bilgi sistemlerindeki güvenlik tehditlerinin kasıtlı yada kasıtsız hareketlerden kaynaklanabileceğini ve i veya dış kaynaklardan gelebileceğini onaylamıştır. Doğal felaketlerde muhasebe bilgi sistemi için güvenlik tehdidi oluşturmaktadır.

Kasıtlı veya kasıtsız tehditler işletme içindeki kişilerden (işletme personeli) veya işletme dışındaki kişilerden gelebilir. Bu kişiler;

- Donanım,
- Yazılım,
- Veri (girdi),
- Sistem,
- İletişim ağı
- Bilgiye zarar verebilir. İşletme içindeki veya dışındaki kişiler

aşağıdaki yolları kullanarak kasıtlı veya kasıtsız olarak güvenliği tehdit edebilirler. Bunlar;

- Bilgisayar virüsleri
- Bilgi hackerleri/Yetkisiz erişimler
- Hırsızlık
- Teknik problemler
- Yetkili erişimleri kasıtlı veya kasıtsız olarak kötüye kullanma
- Bilgisayar hileleri şeklinde sıralanabilir.

Genelde saldırıların işletme dışından olacağı düşünülür. Ancak işletmede çalışan personelde güvenliği tehdit eden önemli bir unsurdur. Bu kişiler kasıtlı veya kasıtsız olarak (hata ile) muhasebe bilgilerinin güvenliğini tehdit edebilirler. Bilgisayarları iletişim ağları ile birbirlerine bağlı olan işletmelerde sadece muhasebe personeli değil diğer departmanlarda çalışan personelde muhasebe bilgi sistemlerine zarar verebilir.

Personelin kasıtsız olarak bilgi güvenliğini tehdit etmesinin ana sebepleri arasında yaptıkları iş ile ilgili yeterli eğitime sahip olmamaları, işletme içinde iç kontrolün olmaması veya yetersiz olması, yorgunluktan dolayı dikkatini tam toplayamaması gibi sebepler sayılabilir. Bu kişiler hata ile yanlış veri girebilir veya kaza ile bu verilere zarar verebilirler. Gereksiz yere ağı meşgul edebilirler. Fiziksel olarak donanıma zarar verebilirler veya sistem ve uygulama yazılımlarını bozabilirler.

Muhasebe bilgi sistemlerinde bilgilerin bilgisayarlı ortamda üretilmesi, raporlanması ve ilgili kişilere sunulması sağladığı avantajlar yanında çeşitli güvenlik sorunlarını da beraberinde getirmiştir. Muhasebe bilgi sistemlerine güvenlik tehdidi, işletme içinden olabileceği gibi, faaliyetlerinde Internet'in kullanımı sebebiyle işletme dışından da olabilmektedir.

İşletme içinden gelebilecek güvenlik tehditlerine karşı etkin bir iç kontrol sistemi oluşturulmalıdır. Muhasebe departmanında çalışan personel itina ile seçilmelidir ve bu konuda eğitilmelidir. Erişim kontrolleri sağlanarak tüm işlemler yetki bazlı yapılmalıdır.

İşletme dışından oluşacak tehditler genellikle ağ üzerinden olduğu için ağda gerekli güvenlik önlemlerini almak gerekmektedir. Güvenlik duvarının kurulması, virüslere karşı koruyucu donanım ve yazılımların kurulması, erişim kontrolünün sağlanması, e-imza,

kimlik kontrolü gibi uygulamalar dış tehditlere karşı önlem olabilir.

Bunları neden okudunuz!

Hizmet verdiğim bir firma; muhasebe elemanlarından bir kişiye ihtar vermiş ve bu ihtar karşısında çok kızan eleman muhasebe kayıtlarında veri silmeye kadar olayı götürmüş ve işyerinden çıkıp gitmişti. Sadece ihtar verilen çalışanın bile nelere sebep olacağını düşünen yönetim daha sonra bunu abartmış işinden çıkartılacak bir kişi olduğunda bir gün öncesi sıra dışı güvenlik önlemleri alınıyor veriler birkaç aygıta yedekleniyor, tüm şifreler değiştiriliyor ve tüm yetkiler alınarak elemana çıkartılacağı o zaman söyleniyordu. Nitekim firma bu olaydan ders çıkartmış ama bu seferde işi abartmıştı.

Danışmanlığımı yaptığım ABC firması hızla büyüyor iş hacmi devasa boyutlara ulaşmaya başlıyor ama IT (İçerisinde Programlama, Yazılım, Tasarım, Sunucu ve Sistem Yönetimi, Donanım, Network, Kurumsal Kaynak ve Bilgi Yönetimi en popüler uzmanlık dalları olan kavram) tarafında hiçbir hazırlık geliştirme ve çözümler aranmıyordu.

Birde bunları üzerine mali müşavirlerin isteği doğrultusunda lokasyonları farklı yerlerde olan firmalarımızın birleşmesi istenince artık kullandığımız ticari yönetim sistemi olan programın yetmeyeceğini türlü sıkıntılar yaşayacağımızı şimdi KKP çözümlerine geçme vaktinin geldiğini söyledim. KKP'sına geçme nedenlerini bir rapor halinde yönetime sundum. Rapor hem etik açıdan hem de şirket içi bilgileri içerdiği için sadece konu ile uygun gördüğüm bilgileri kısaca buraya alıyorum.





## **Mart 2011**

1.1.2011 tarihi ile şirketlerimizin birleşmesi akabinde, yapıyı ayakta tutacak IT departmanı ve kullanılan yazılım konusunda geliştirme ve yenileme zorunlu olmuştur. Hızla büyüyen şirketimizin ayakta kalabilmesi için bu gereklidir.

Farklı sektörlerde hizmet veren firmalarımızın, muhasebe hesap planında da birleşmesi ve bu konuda ne yapmamız gerektiğini ana başlıklarla sizlere iletmek istiyorum.

İşletmelerde uygulanması gereken en önemli üç faktör; işçilik, kullanılan malzeme ve makinelerin doğru bir üretim planı ile yapılandırılmasıdır. Bunun sağlanmasındaki en kestirme yol ise işletmelerin bulunduğu sektör ve kendi şirket ölçeğine uygun bir KKP seçmesidir.

Envanter yatırımlarını minimize etmek, üretimi ve verimliliği artırmak, alıcıya yapılan hizmeti artırmak amacıyla ve doğru ürünü minimum maliyet ve sürede, belirlenen limit değerlerinde temin ve üretmek için geliştirilen bir yazılım seçmeliyiz.

Üretim işletmesinin tüm kaynaklarının etkin ve verimli olarak planlanması konusunu açacak olursak, Stok-Personel ve Makine üçlüsünün imalat noktasında, istenilen düzeyde planlanması, takip edilmesi ve yönetilmesini sağlayan bir yazılım gereklidir.

Müşteriye; doğru ürünün, doğru zamanda ve doğru yerde, tüm tedarik zinciri boyunca en düşük maliyetle ulaştırılmasını sağlayan, para ve malzeme ile ilişkilerinin düzenlendiği bir yazılım.

İşletmenin hedeflerine ulaşabilmesi amacıyla yeterli sayıda vasıflı elemanın işe alınması, işe motivasyonlarının sağlanması, eğitimi ve branşı ile gelişiminin sağlanması ve değerlendirilmesi işlemi yapan bir yazılım.

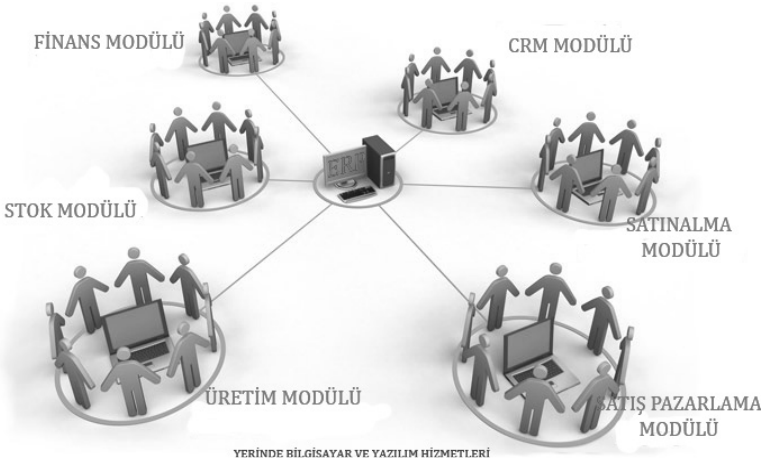
Kalite yönetim sistemini meydana getirebilecek,

Mali sorumlulukları Türk Ticaret Kanunlarına uyumlu sürekli güncellenen yasalara uyumlu olan ve bayilerin bu sistemden faydalanması için gerekli alt yapıya uygun olan bir yazılım derhal hayata geçirilmelidir.

Peki, işletmemiz bu süreç boyunca ve KKP sistemlerinin şirkete tam anlamıyla entegre edilmesinden sonra bu sistemden neler sağlıyor?

İzin verilirse bu soruya da cevap vermek istiyorum. Tüm büyük





veri işleme sürecindeki hatalar azalmakta; çalışanlar karar alma süreçlerinde kullanacakları bilgilere anında ulaşabilmektedirler. KKP sistemleri, aynı zamanda işletme içindeki bilginin paylaşılmasına imkân vererek birimler arası entegrasyonu kolaylaştırmakta ve güncellemeleri otomatik olarak gerçekleştirmektedir.

Üç ayrı şirketin tek muhasebe hesap planında çalışması.

Ayrı lokasyonlarda bulunan firmaların farklı ticaret kollarının muhasebesel ve organizasyonel birleşmesi. Bu isteklerimizi gerçekleştirmek için masaya KKP projesini koymamız gerektiğini naçizane tarafınıza bildiriyorum.

Masanın dört bacağını sağlamlaştırmak adına

1.bacak: Üst yönetim desteği

2.bacak: Proje yönetimi

3.bacak: Danışmanlık desteği

4. bacak: Yazılım desteğini, aldıktan sonra top yekun yolumuza devam edebiliriz.

## **ERP**

### **(Enterprise Resource Planning Systems)**

#### **Kurumsal Kaynak Planlama**

Şimdi birçoğunuzun sıkıcı bulacağı ama öğrenmemiz gereken hedefteki bölümler başlıyor.

#### **KKP Sistemleri Hakkında Kısaca Bilgiler**

İşletme faaliyetlerini ve karar alma süreçlerini desteklemek amacıyla kurulan; bünyesinde çeşitli yazılım ürünlerini barındıran sistemlerdir. KKP kavramı, bu kavramın İngilizce isminin kısaltması olan ERP (Enterprise Resource Planning Systems) ile ifade edilmektedir. KKP sistemleri tedarik zinciri yönetimi, stok yönetimi, üretim yönetimi, müşteri ilişkileri yönetimi, finansal muhasebe, maliyet ve yönetim muhasebesi, insan kaynakları yönetimi ve bunlar gibi diğer veri tabanlı yönetim faaliyetlerini birbirlerine entegre etmekte ve bu faaliyetleri otomatikleştirmektedir. Diğer bir deyişle, KKP işletme içi entegrasyonu sağlayarak iş süreçlerini iyileştirmekte ve böylece yenilikçi bir iş stratejisi olarak ortaya çıkmaktadır. KKP sistemleri her faaliyetin en detayda ve entegrasyon içerisinde yürütülmesi ve yönetilmesini hedefler. Tüm iş süreçleri yazılımın üzerinde kurulur. Bu yazılımların implementasyonunu (uygulama, hayata geçirilmesi) zorlaştırmaktadır. Hiçbir zaman, yüklendiği anda çalışmaya başlayacak bir yazılım beklenmemelidir. Firmanın iş süreçlerinin yazılım üzerinde uyarlanması zorlu bir çalışmadır. Başarılı bir uygulama için temel şartlar şunlardır:

1. Üst yönetim desteği, kararlılığı
2. Tüm birim yöneticilerinin yeni sisteme tam olarak inanması

3. Her birimin uyarlama çalışmalarında tecrübeli bir personeli görevlendirmesi
4. İşletme kültürünün değişime ve ekip çalışmasına açık olması
5. Kalifiye danışmalar ile çalışılması
6. KKP uyarlama konusunda tecrübeli proje yöneticisine sahip olunması

KKP projelerinin başarıya ulaşması için üç temel unsurdan bahsedilebilir:

1. Yazılım
2. Yerel destek
3. Uyarlama

#### **Firma dışı unsurlar:**

Yazılım:

Düşünülenin tersine başarıda en az katkı yazılım unsurundadır. Yazılım arayışına giren her firma, zaten pazarda en iyi üç-dört yazılımın adına çok çabuk ulaşmaktadır. Bahsedilen yazılımın yerel destek yani yerli muhasebe mevzuatına uygunluğu tartışılabilir. Seçilecek yazılım pazarda her ne kadar iyi konumda olursa olsun yerli muhasebe mevzuatına uygun değil ise harcanacak tüm emek boşa gidecektir. İncelenen yazılımların bu konuda bağımsız danışmanlık şirketlerinden aldıkları yerel mevzuata uygunluk sertifikaların talep edilmesi bu riski minimize edecektir.

Günümüzde KKP yazılımları kullanıcıların hemen hemen tüm isteklerini karşılayabilmek için olabildiğince esnek ve kapsamlı hale gelmiştir. Artık KKP sistemleri danışman şirket desteği olmaksızın hayata geçirilemez uygulamalar haline gelmişlerdir. Şurası çok açıktır ki hiçbir firma KKP uygulamasını yalnız kendi kaynağı ile yapamaz. Ancak uygulama sonrası firma içerisinde gerekli bilgi birikimi oluşunca dış kaynak ihtiyacı en aza indirilebilir

Firma içi unsurlar:

İşletme kültürünün değişime açık olması ve proje yönetimi/organizasyonu olarak özetlenebilir. KKP Uyarlama açısından çok şir-

ketli işletmelerin şu özellikleri öne çıkar:

1. İşletmelerimiz finansal açıdan belirli standartlar ile çalışmak zorundadırlar. Her şirketin kendi finansal raporlama sisteminin kurması bütünümlü izlenebilirliğini ortadan kaldırır.

2. Muhasebe faaliyetinde yine ortak standartlar ile çalışılması sistemin kontrol edilebilirliğinin yanı sıra bu alanda istihdam edilecek personel sayısını azaltacaktır.

3. Firmalar arası yoğun bir mal ve hizmet transferi söz konusudur. Bu transferler yasal mevzuata uygun fakat en az bürokrasi ile yürütülmelidirler.

4. Şirketler birbirlerinin müşterisi konumunda olduğu için planlama-eşgüdüm önemlidir.

5. Sektörel farklılık sonucu şirketlerin personel kalifikasyonları da farklılık içerecektir.

6. İlerde bu tür işletmeler fiziksel yerleşim açısından dağıtık bir yapıya sahip olabilir, bir çok kentte faaliyet gösterebilirler. Alt yapının buna hazırlıklı olması gerekir.

Özetle bu çeşit işletmelerimizin faaliyetleri uzmanlık alanları açısından bağımsızlaştırmış olsalar da lojistik ve finansal açıdan bir bütünlüğe ve izlenebilirliğe ihtiyaç duymaktadır.

Yukarıda verilen özellikler iki başlıkta toplanabilir mi?

1. Çok çeşitli faaliyet alanı, dağıtık yapı

2. İşletme içi lojistik ve finansal izlenebilirlik, konsolidasyon, koordinasyon ihtiyacı

Aşağıda verilen yapı temelde bu iki unsur üzerine kurulmuştur.

Proje Yönetimi/Organizasyonu:

Aynı sektörlerde faaliyet gösterecekler bile hiçbir işletme bir ötekisine birebir benzememektedir. Dolayısı ile bu incelemede sizlere sunulacak yapı bir öneri olarak değerlendirilmelidir.

İşletme organizasyonu içerisinde KKP sisteminde sorumlu bir birim kurulmalıdır. Yönetim sistemleri adını alabilecek bu birimin, birinci aşamada hayati modüllerin canlı kullanıma alınması (yazılımın kullanılmaya başlanması) sonrası görevi bitecek bir birim olma-

diğına dikkatinizi çekmek isterim. Bu aşama sonrası işletme önem sırasıyla diğer modülleri devreye alacak, mevcut işleyişte sürekli iyileştirmeler yapmayı planlayacak, sürekli değişen pazarın rekabet gereklerine uyum ve yeni kurulan şirketler için gerekli düzenlemelere ihtiyaç duyacaktır. Özetle canlı kullanıma geçiş sonrası işlevi bitecek bir bölüm düşünülmemelidir.

Proje yöneticisi üst yönetim tarafından kayıtsız şartsız desteklenmelidir. KKP yatırımı yapan bir işletme değişime karar almıştır ve bunun geri dönüşü yoktur. Değişim ise yalnız ve yalnız üst yönetim ve birim yöneticilerinin desteği/kararlılığı ile mümkündür.

Bu birimin önderliğinde kurulacak ekipte iki grup personel çalışmalıdır. Birinci grup bu birime idari olarak bağlı tam zamanlı çalışacak genç personelden oluşmalıdır. İkinci grup ise idari olarak bu birime bağlı olmasa da bu ekip içerisinde yer alacak ve işletmenin diğer birimlerin geçici olarak yarı zamanlı olarak alınacak işletmeyi tanıyan tecrübeli personelden oluşacaktır.

Bu yapıda amaçlanan şudur:

KKP yazılımının uygulamasının gerektirdiği teknik birikim zamanla genç mühendislerde oluşacaktır. Bu ekip uyarılma çalışmalarını yürütecektir ve zaman içerisinde işletmeyi de tanıyacaktır. İkinci grup personel ise işletmenin faaliyetlerinin, iş süreçlerinin en doğru biçimde yazılım üzerinde kurulmasını sağlayacaktır. Bu ekip hedefleri belirleyecek, bölümleri ile uygulama çalışmaları arasındaki koordinasyonu sağlayacaktır. Bilgi sistemleri bölümü personeli bu ikinci grup içerisinde yer almalıdır.

Bu yapının avantajları şunlardır:

1. İşletmenin iş süreçleri, bunları en iyi bilen ikinci grupta yer alan tecrübeli personel tarafından ekibe aktarılacağı için, yazılım üzerinde en iyi biçimde yapılandırılacaktır. Böylece KKP sistemi kurulumu gerçek ihtiyaçlara karşılık verebilecektir. Unutulmamalıdır ki bir faaliyeti (satış, üretim, muhasebe vb.) en iyi o faaliyette çalışan personel bilmektedir.

2. İkinci grupta yer alan personel sürekli olarak kurumsal kaynak planlamanın uyarılma kısmı üzerine çalışmayacağı için bu personel minimum meşgul edilecek, uzmanlık alanını değiştirmeyecektir.

3. Birinci grup personel genç mühendislerden oluşacağı için işletmeye maliyetleri minimum olacaktır. Ayrıca genç mühendisler

çok yoğun çalışma temposunu yürütebilecek dinamizmime sahiptirler.

Geçiş nasıl olmalı:

Tüm şirketler aynı anda mı teker teker mi, tüm modüller aynı anda mı peşi sıra mı?

Kısa ama içerik olarak bir o kadar dolu bir cümle ama emin olun ki hatalı karar sonrası başarısızlık bir adım uzakta. Cümlemizin yanına birde ne kadar zamanda sorusunu eklersek KKP uygulamalarının bermuda şeytan üçgenine girmiş olacağız.

Ne kadar süre içerisinde canlı kullanıma alınmalı:

Doğru yaklaşım ise en sağlıklı geçiş ne kadar süreyi gerektiriyorsa o kadar sürede geçiş. Canlı kullanıma en kısa sürede başlama fakat asla temel gereklerden ödün vermeme. İşin başında sorumluluğu asla yalnız satıcı firma veya çözüm ortağına yüklememe.

Tüm modüller aynı anda mı peşi sıra mı?

KKP yazılımları modüler yapıya sahiptirler. Modüler yapının iki önemli yararı şirketlerin yalnız ihtiyaç duydukları modülleri kullanıma alması veya ihtiyaç duyduğu sıra ile kullanmasıdır. Hep söylediğim gibi aynı ülke aynı sektörde bile çalışanlar işletmeler birbirine tipatip benzememekte dolayısı ile ihtiyaçlar da, öncelikler de farklı olacaktır.

Gelelim en önemli konu faaliyetler arası entegrasyona. Bu KKP yazılımlarının en kuvvetli oldukları noktadır. Zaten faaliyetler arası entegrasyon-koordinasyon ihtiyacı duymayan firmalar KKP yatırımı yapmamalıdır.

Tüm modülleri aynı anda tüm kapsamı ile kullanıma almaya çalışmak en büyük risktir. İşletmeler bu noktada şu tuzağa düşerler. “ O kadar yatırım yaptık, tanıtım broşürlerini okuduğumuzda yazılımın en mükemmel ulaşmamızda gerekli tüm alanlarda bize yardımcı olacağı gözükmemekte. Biz bu sistemden tamamıyla yararlanamayacaksa neden aldık. “ Unutulmamalıdır ki başlangıç kapsamı gereksiz genişledikçe KKP firmayı yutan bir girdap haline gelebilir.

Modülleri tek tek canlı kullanıma geçirmek ise entegrasyona zarar verir. Bir firma düşünün önce muhasebe modülünü devreye alıyor. Muhasebe faaliyetine nereden bilgi gelecek diğer faaliyetlerden. Bu durumda mevcut yazılım ile KKP sistemi arasında bilgi aktarımı için ara yüz ihtiyacı doğar. Peki, işletme esas faaliyetini eski sistemi



ile yönetebilmekte mi. Yani üretimi, satışı, envanter kontrolünü X modülü başarı ile sürdürebilmekte mi. Hayır. Bu durumda şu ikilem ile karşı karşıya kalırız. Bu faaliyetler iyi yönetilmiyorsa bu faaliyetlerin muhasebesi ne kadar sağlıklı tutulabilir. Stok kayıtlarında belli bir doğruluk oranına ulaşamayan firma bu veriler ile nasıl doğru muhasebe yapabilir. Ayrıca ara yüz dediğimizde yalnız o firmaya özgü bir yazılım söz konusu olacaktır. Firma terk etme kararı aldığı yazılım için hazırlayacağı-hazırlatacağı ve geçici olarak kullanacağı ara yüze KKP yatırımı kadar masraf yapabilir. İnanın bu ara yüzün hazırlanması ilgili modüllerin kullanıma alınmasından daha zor olabilir.

O zaman şu noktaya ulaşıyoruz. Birbiri ile entegre çalışması şart olan hayati faaliyetler eş zamanlı devreye alınmalıdır. En önemli ve ödün verilmemesi gereken nokta entegrasyondur.

Tüm şirketler aynı anda mı teker teker mi?

Bu işletmenin ne kadar büyük olduğu ile ilişkilidir. Büyüklük kelimesi ile iş hacmi, çalışan sayısı değil değişik faaliyet kolu ve fiziksel yerleşim (kaç lokasyonda faaliyet gösterildiği) kastedilmektedir.

Şirketler grubu uygulamayı bir profesyonelin önderliğinde merkez yapmalıdır. Bunun sebebi belli standartları belirlemeden her şirket için her alanda değişik yaklaşımda bulunulması işletme içerisinde hep bahsedilen amaçlanan koordinasyon ve konsolidasyonu ortadan kaldırdığı gibi süreyi uzatır uygulama maliyetlerini arttırır. Tam standardizasyon ve yarı standardizasyon yaklaşımından bahsedilebilir.

Tamamı ile standardize edilmesi (şirketten şirkete değişmemesi) gereken unsurlar nelerdir: Uygulama stratejileri (proje yönetimi ilkeleri, proje organizasyonu), merkezi işlevler (insan kaynakları, muhasebe, finansman, üst yönetim karar destek sistemi...), ortak merkezi yürütülen izlenmek istenen faaliyetler (gider, yatırım, satın alımlar...)

Yarı standardize edilebilecek unsurlar nelerdir?

KKP yazılımlarının en önemli özelliklerinden birisi uyarlanabilir standart belge işleyiş mantığına sahip olmalarıdır. Bu yapı şirket bağımsız olarak kurulabilmektedir. Örneğin işletme tüm şirketlerini düşünerek 5 çeşit satış siparişi belgesi (senaryosu) yaratabilir. Bu çalışma muhtemelen satış dağıtım ağırlıklı şirket tabanlı yapılacaktır. Fakat bu belgeler diğer şirketlerinde ihtiyacına karşılık gelebilecek

şekilde kurulabilir. Bu durumda ikinci aşamada uygulamaya başlayan veya yeni kurulan şirket büyük ölçüde mevcut belge iş akışlarından kendisine en uygun olanını seçebilir. Standardize edilmiş parçaların birleştirilerek yeni bir bütünün kurulması. Yukarıda verilen iki unsur uygulama çalışmalarında bütünleştirici hızlandırıcı rol oynayacaktır.

Sorumuza geri dönersek tüm şirketler aynı anda mı, sırayla mı yeni sisteme geçmeli. Bu işletmenin uygulama grubunun ne kadar iyi yapılandığı, yazılımı sunan firmanın ne kadar kalifiye danışman sunabileceği ve şirketler arası ne kadar entegrasyona ihtiyaç duyduğu ile ilişkili olacaktır.

Doğru olan lokomotif şirketten başlanması, iş hacmi küçük fakat yapılanmasını tamamlanmamış veya çok karmaşık yapıya sahip olmayan ve kurlsız da olsa mevcut sistemle faaliyetini sürdürebilen şirketlerin ikinci aşamaya bırakılmasıdır. Asla yapılmaması gerekenler ise en kompleks en büyük şirketin geri plana bırakılması veya aynı şirketin sektörün bazı kollarının şubelerinin kapsam dışına bırakılmasıdır.

Zordan başlamanın avantajları şunlardır:

KKP yatırımının geri dönüşü hızlanacaktır. Bu büyük ve önemli yapı içerisinde getirilen çözümler diğer şirketlerde de kullanılacaktır. Başarı ile canlı kullanıma geçen bu şirket işletme içerisinde çok güzel bir örnek teşkil edecek işletme çalışanlarının desteği güveni kazanılacaktır. Artık standardize edilen taşlar ile yeni yapılar hızla kurulabilir. Bir başka avantaj ise insan kaynağı alanındadır. KKP uygulamasını yapan firmaların uygulama ekiplerinden kopmalar (işten ayrılmalar) olacaktır. Bu kalifiye personel ile önemli sorunlu yapı çözülür, temel atılır ise kalan uyarlamalar diğer şirketler içinde sürdürebilirler.

KKP sistemleri şirketler grubu veya holdingler için en uygun, düşük maliyetli çözümlerdir. Yeter ki sorulara uygun cevap verilmesi - işletme çalışanları KKP ile daha tanışmadan - sistem tasarımının doğru yapılmasıdır. Doğru başlangıç başarı için şarttır.

İşletme çalışanın yeni sisteme, değişime inancı ve üst yönetimin kayıtsız şartsız desteği yoksa hiç yola çıkılmamalı önce bu problemler ortadan kaldırılmalıdır. Birbiri ile çekişen bölümler ile KKP uygulaması yapılamaz. Üst yönetimim kayıtsız şartsız desteği nispe-

ten daha kolay elde edilebilir. Peki işletme çalışanlarının değişime inanması yani bölümlerin desteğinin sağlanması.

Bölümlerin desteğinin sağlanması konusu ise proje yöneticisinin görevi burada başlamaktadır.

KKP projeleri genellikle büyük ve önemli fakat bir seferlik projeler olarak düşünülürler.

Yazılım canlı kullanıma alındığında artık çalışmalar tamamlanmıştır. Bu yanlış yöntemdir. KKP sistemi artık o işletmenin yaşayan bir parçasıdır. Eğer durağan kalırsa sistem en fazla iki sene içerisinde işletmeye zarar verecek önünü tıkayacak bir unsur haline bile gelebilir. Büyük ölçekli işletmelerde yapı buna müsaittir.

KKP uygulamalarında başlangıç kapsamının hayati faaliyetler ile kısıtlı tutulması gerekmektedir, yoksa ilk aşamada tüm modüllerin tam kapsamlı olarak devreye alınmaya çalışılması halinde KKP işletmeyi yutan bir canavara dönüşecektir. Dolayısıyla sistem başlangıçta tam kapasite ile kullanılmamaktadır. Canlı kullanıma geçiş sonrası temel alanlarda işler artık kurallı yürütülmektedir. Fakat işletmeyi diğerlerinden öne çıkartacak uygulamalar daha devreye alınmamıştır. Birçok işletme KKP yazılımlarını yalnız işlemlerin düzenlenmesi bazında kullanmaktadır. Canlı kullanıma geçen işletme zamanla tüm kapsamı ile KKP sisteminden yararlanabilmek için gerekli çalışmaları sürdürmelidir.

Başarılı bir uyarılma başlangıç sonrası işletme, tüm faaliyetlerini tek ortamda birbirleri ile entegre olarak yönetmek için olumlu bir noktayı yakalamıştır. Bu aşamada bölümler eğer başlangıçtan memnun kaldılarsa tüm faaliyetlerini artık işletmenin yönetim sistemi standardı olan KKP sistemi içerisinde çözmek isteyeceklerdir. Bu noktada taleplere karşılık verilmezse eski sistemin benzeri bir sistemin yani birbirinden kopuk çözümler yapının yolu tekrar açılır.

Günümüzde hiçbir işletme durağan bir ortamda çalışmamaktadır. Pazar sürekli değişirken işletmenin yönetiminde kullanılan KKP sisteminde iyileştirmeler yapılmazsa firmanın rekabet gücünde kayıplar oluşmaya başlar.

### **KKP sistemleri bir seferlik projeler değildir.**

Orta ölçekli işletmeler ayrı bir birim kurmasa da uygulama ekiplerini dağıtmamalı ve sorumluk teknik birime (BT Departmanına) aktarmamalıdır.

## KKP yazılım seçiminde kullanılabilecek kriterler

### 1. TOPLAM MALİYET

#### 1.a. İşletim Sistemi Maliyeti

KKP Yazılımı'nın, sunucu ve istemciler tarafında bulunacak olan işletim sistemlerinden bağımsız olması gerekmektedir. Yazılım, sunucu ya da istemci tarafında herhangi bir işletim sistemine zorunlu olarak gereksinim duymakta ise bu bağımlılık, yazılımı almak isteyen firmaya ek bir maliyet olarak yansıyacaktır. Bu nedenle, KKP Yazılımı'nın istemci ve sunucu tarafında işletim sisteminden bağımsız olması, satın alma sürecinde dikkate alınması gereken bir kriterdir.

#### 1.b. Altyapı – Donanım Maliyeti

KKP Yazılımı'nın, istemci ve sunucular tarafında bulunacak olan donanımlardan bağımsız olması gerekmektedir. Yazılım, sunucu ya da istemci tarafında herhangi bir donanımsal özelliğe gereksinim duymakta ise, bu bağımlılık yazılımı almak isteyen firmaya, istenilen donanımsal özellik ve bunun mevcut donanımlarda olmaması doğrultusunda ek bir maliyet olarak yansıyacaktır. Bu nedenle, tedarik edilecek olan KKP Yazılımı'nın, firmada bulunan mevcut donanımları kullanabilmesi ve ek bir donanımsal özelliğe ihtiyaç duymaması satın alma sürecinde dikkate alınması gereken bir kriterdir.

#### 1.c. Veritabanı Maliyeti

KKP Yazılımı, firmada bulunan mevcut veritabanı ile etkin ola-



rak çalışabilmelidir. KKP Yazılımı, çalışabilmesi için herhangi bir veritabanına gereksinim duymakta ise, KKP Yazılımı'nın maliyeti ile birlikte bir de veritabanının maliyeti olacaktır.

#### 1.d. Lisans Maliyeti

KKP Yazılımı'nın kullanımı ile tedarikçi firmaya yazılımın lisans hakkı için ödenecek olan tutarı ifade etmektedir.

#### 1.e. Danışmanlık ve Eğitim Maliyeti

İşletmenin KKP Yazılımı ile etkin olarak çalışabilmesi için öncelikle işletmeyi analiz edip sonrasında gerekli görülen yerlerde iyileştirmeler yapan ve işletmeyi KKP ile çalışmaya hazır hale getiren, personele gerekli olan eğitimleri veren kuruluşa ödenen tutarı ifade etmektedir. Danışmanlık ve Eğitim Maliyeti, Uyarlama Süreci'nde dikkate alınması gereken bir kıstasdır.

#### 1.f. Yıllık Bakım Gideri

KKP Yazılımı'nın Kullanım Süreci'nde, tedarikçi firmanın vermiş olduğu garanti süresinin tamamlanması halinde tedarikçi firmanın desteğinin devam etmesi için ödenecek olan yıllık tutarı ifade etmektedir.

#### 1.h. İmplementasyon Süresi

Uyarlama Süreci'nde dikkate alınması gerekli olan bir kıstas da KKP Yazılımı'nın uyarlama süresidir ki bu kıstası çok uzun olması halinde hem maliyetlerde bir artış olacak hem de işletmedeki personelin moralini olumsuz yönde etkileyecektir.

## 2. İŞLEVSELLİK

### 2.a. Modüler Mimari

KKP Yazılımı'nın modülleri açık ve net bir şekilde tanımlanmış olmalıdır. KKP Yazılımı kapsamındaki modüller bir biri ile kesişmemeli, aralarında çok net bir ayırım olmalıdır. KKP Yazılımı'nda bulunması gereken modüler mimari, Uyarlama Süreci'nin daha sağlıklı ve hızlı olarak işlemlerini sağlayacaktır.

### 2.b. Web Tabanlı Uygulama Desteği

KKP Yazılımı, E-Posta, Elektronik Ticaret ve müşteri memnuniyetini destekleyen çeşitli web tabanlı uygulamaları desteklemelidir.

### 2.c. Uluslar arası Esneklik

KKP Yazılımı, dünyadaki geçerli olan para birimlerini ve dilleri

desteklemelidir. Ayrıca, yerli muhasebe mevzuatlarına da uygun olmalıdır.

### 3. KULLANIM KOLAYLIĞI

#### 3.a. Yazılımın Ergonomikliği

KKP Yazılımı, belirlenen şartlar altında kullanıldığında, yazılımın mantıksal yapısının anlaşılabilirliği için kullanıcı tarafından harcanılacak çabanın en az olması ve kullanıcı tarafından beğenilmesi, Kullanım Süreci'nde dikkate alınması gerekli olan bir kriterdir.

#### 3.b. Öğrenilebilirlik

KKP Yazılımı'nın kullanıcı tarafından öğrenilebilmesi için harcanması gereken çaba ile ilgilenen kriterdir. Öğrenilebilirliğin yüksek olması, Kullanım Süreci'nde daha hızlı ve sağlıklı yol alınmasını sağlayacaktır.

#### 3.c. Yardım Bölümünün Kullanılabilirliği

KKP Yazılımı'nda, ihtiyaç duyulduğu takdirde başvurulacak ve istenilene kolaylıkla ulaşılabilecek bir yapıda Yardım Bölümü'nün olması kullanıcıların öğrenme zamanını kısaltacak dolayısıyla Kullanım Süreci'ni destekleyecektir.

#### 3.d. Online Yardım

KKP Yazılımı'nı Kullanım Süreci'nde, tedarikçi firmanın çevrimiçi olarak verebileceği yardımın kalitesi ve web üzerinde oluşturulmuş olunan bir değerlendirme platformunun varlığı ile ilgili seçim kriteridir.

#### 3.e. Gelişmiş Raporlama

KKP Yazılımı'nda bulunacak olan standart raporların yanında, kullanıcının kendi istediği formatta rapor taslağı hazırlayabilmesine imkân tanıyan bir yapının da bulunması gereklidir. Böylelikle, kullanıcıların istedikleri verilere daha hızlı ulaşabilmeleri sağlanabilecektir.

### 4. ESNEKLİK

#### 4.a. Kolay Uyarlanabilme

KKP Yazılımı'nın belirlenmiş şartlar altında kullanılması ile ihtiyaç duyulan Malzeme Yönetimi, Üretim Yönetimi, Satış Yönetimi, Finans Yönetimi gibi tüm modülleri ve bu modüller dahilinde işletmenin gereksinim duyduğu özel işlevleri sağlayabilmesi gerekmektedir. İhtiyaç duyulan işlevlerin sağlanamaması halinde, yazılım

üzerinde düzenleme ve iyileştirme çalışmaları yapılabilmesi ve yazılım kendisinden beklenen çözümü kısa zaman içerisinde sağlayabilmesidir.

Örneğin, bir depoda bar kodlama çalışması yapılmak istenmekte ve ayrıca barkotların üzerlerinde malzeme ile ilgili olarak üç farklı birimin takibi gerçekleştirilmek istenmektedir. Böyle bir durumda, KKP Yazılımı'nın bu işlevi destekleyebilecek alt yapısının olmaması, bu işlevin gerçekleştirilebilmesi ve projeye güveni zedeleyebilir.

#### 4.b. Yeni Yaklaşımlara Olan Destek

KKP Yazılımı, Tedarik Zinciri Yönetimi, Müşteri İlişkileri Yönetimi, Veri Ambarı gibi KKP'ye göre nispeten daha yeni olan yaklaşımları desteklemelidir. Ayrıca, kullanıcıların veri ambarları gibi çok büyük çaptaki veri tabanlarında depolanmış verilere çok kolaylıkla ulaşmalarını sağlayan OLAP Programları da desteklenmelidir.

#### 5. Yazılımın Güvenirliliği

KKP Yazılımı'nın, kendisinden beklenen performansı sürekli olarak koruyabilmesi ve kararlı bir yapıda çalışabilmesi, verilerin otomatik olarak yedeklenebilmesi ve kurtarılabilmesi ile ilgili olan seçim kriteridir.

#### 6. TEDARİKÇİ FİRMANIN DURUMU

##### 6.a. İlgili Sektördeki Referanslar

KKP Yazılımı'nın tedarik edildiği firmanın daha önce benzer sektörlerdeki yapmış olduğu çalışmalar ve çalışılan bu firmaların yorumları, satın alma sürecinde dikkate alınması gereken bir kıstas olmaktadır.

##### 6.b. Firmanın Pazardaki Konumu

KKP Yazılımı'nı tedarik eden firmanın pazardaki konumunun iyi olması, müşterilerini memnun ettiğini ve dolayısıyla tedarikçi firmanın başarılı olduğunun bir göstergesi olmaktadır. Tedarikçi firmanın başarılı olması ise, satın alma sürecinde dikkate alınması gereken bir kıstas olmaktadır.

##### 6.c. Firmanın Finansal Durumu

KKP Yazılımı'nın tedarik edildiği firmanın finansal durumu satın alma sürecinde dikkate alınması gereken bir kıstas olmaktadır. Çünkü ilgili tedarikçi firmanın finansal durumu iyi değilse, başlatılan KKP Projesi'nin başarılı bir şekilde sonuçlanmama olasılığı bu-

lanmaktadır. Bu, KKP Yazılımı tedarik etmek isteyen firma için bir başarısızlık öyküsü olacaktır.

## 7. HİZMET

### 7.a.Hizmet Kalitesi

KKP Yazılımı'nın Kullanım Süreci'nde, yazılımın tedarik edildiği firmanın verdiği destek ile ilgili seçim kriteridir.

### 7.b. Hizmet Hızı

KKP Yazılımı'nı Kullanım Süreci'nde, ihtiyaç duyulan desteğin ne kadar kısa zamanda alınabileceğini sorgulayan seçim kriteridir.

### 7.c. Garanti Süresi

KKP Yazılımı'nın tedarik edildiği firmanın yazılım için vermiş olduğu garanti süresi tamamlanana kadar, yazılım ile ilgili gerekli olabilecek iyileştirme ve düzenlemeler anlaşma şartlarına göre yapılmaktadır. Garanti Süresi, Kullanım Süreci'nde dikkate alınması gereken bir kriter olmaktadır.

### 7.d. Hizmet Birim Yeterliliği

KKP Yazılımı'nı Kullanım Süreci'nde, ihtiyaç duyulan desteği verecek olan teknik ekibin konularında olan tecrübeleri ve yeterlilikleri ile ilgili seçim kriteridir.

### 7.e. Uzaktan Erişilebilirlik

KKP Yazılımı'nı Kullanım Süreci'nde, ihtiyaç duyulan desteklerden düşük ağırlıklı olanların uzaktan verilebilmesi dolayısıyla teknik ekibin ulaşması için gerekli olacak olan zamana katlanılmaması ile ilgili seçim kriteridir.



*Başarı gücünün anahtarı, en küçük şeyleri bile yapma, ama onları hemen yapma arzusu duymanızdadır. STEVE CHANDLAR*

### **Yönetim “evet” dedi. Şimdi ne yapacağız!..**

Aşağıda yazan 16 madde okunulur ve şirket kültürünüze göre harfiyen uygulanır.

#### **1. Yönetimin karar vermesi:**

Kurumsallaşamayan firmalar yazılım vasıtası ile kurumsallaşabileceğini zannediyorlar. Aslen KKP firmanın birinci öncelikli ihtiyacıdır? Yönetim ne istiyor? Yönetim karar verdimi?

#### **2. Proje seçim ekibin oluşturulması:**

Projeye ön ayak olan kişiler başta olmak üzere sorumluluğu (bu sorumluluk önemlidir. Görüşmeler ve seçime kadar sürecektir uzun bir aşamayı kapsamaktadır.) alabilecek kişiler seçilir. İşletme yapısını bilen tecrübeli kişilerin seçilmesi önerilir.

#### **3. Şirket ihtiyaçlarının çıkartılması:**

Proje ekibinin görev tanımlarından bir tanesidir. Öncelikle şirket ihtiyaçlarının tespit edilmesi gerekir. KKP denilince tüm modüller akla gelmektedir. (muhasabe, çek-senet, finansman, stok, kalite kontrol, satış, satın alma, MRP, üretim, personel-bordro, maliyet, CRM, işletme bakım, dış ticaret gibi) İhtiyaçlar çok iyi tespit edilmelidir.

#### 4. Yazılım firması tespiti öncesi:

Şirket içinde kullanılacak modüllere karar verdikten sonra her modül için departmanların yaptığı işler tespit edilir. Şirkete özel durumlar kesinlikle atlanmamalıdır. Örneğin stok yapısı, üretimdeki özellikler gibi. Bu durumlar tek tek detaylı olarak yazılı hale getirilmelidir. Bu aşamada bölüm sorumlularından yardım alınabilir. Departmanlarla ilgili tüm görüşmeler ve istekler yazılı yapılması önerilir. Bu aşamada atlanılan özellikler de sıkıntı çıkartabilir. İstekler toplandığında bir anlamda şartname oluşmuş gibidir.

#### 5. İlk görüşme:

Proje ekibi ne istediğinden bu aşamada emin durumdadır. Yazılım firmalarıyla görüşmede sorulacak sorulara verilecek net cevapları vardır. Ön görüşme için davet edilir. Bu görüşmelerde fiyat genellikle telaffuz edilmez. Kaba maliyet hakkında fikir alınabilir. Bu iki taraf için de faydalı olacaktır. Firmanın bu iş için ayırdığı bütçe yazılım fiyatının çok altında ise daha ilk aşamada eleme gerçekleşmiş olur.

#### 6. Randevu:

Yazılım firmaları pazarlama veya analiz özelliğine sahip bir veya birden fazla kişi ile toplantıya gelirler. Bu aşamada firmanın proje sorumluları gelen kişilerden yazılım firması ve ürünleri hakkında ön bilgi sahibi olur. Daha önceden hazırlanmış ihtiyaç olan modüller ve detay talepler karşı tarafa sunulur. Mümkünse örnek çıktılar verilir. Şirket özelini paylaşmayan bu çıktılarının verilmesinde herhangi bir sakınca yoktur. İstekler anlatıldıktan sonra karşı taraftan çözümlerinin ne kadarının karşıladığı sorulur. İlk izlenimlerin de önemli olduğu bu görüşmelerin bir değerlendirme formunda toplanması çok faydalı olacaktır. Bir süre sonra görüşme ve konuşulanların karıştırılması olasılığı vardır.

#### 7. Sunum talebi:

Yazılım şirketi çözüme bu aşamada talip olursa sunum yapılması istenir. Yazılım şirketleri genel bir sunumu tercih edebilir. Genel sunumdan kasıt, tüm müşterilere gösterilebilecek kayıt bilgisiyle yapılan sunumdur. KKP sunumları yapısı itibarı ile hem sunan için hem dinleyen için kolay bir sunum değildir. Laiki ile yapılan sunum 3-4 saatten kısa sürmez. Genel verilerle yapılan sunumlarda dinleyen açısından iş daha da zorlaşır. Örneğin gıda sektörü ile ilgili bir firmada tüm örnekleri (stok olsun, üretim süreçleri olsun ) plastik

sektörünün yapısına göre yapılırsa proje zor anlaşılacağı gibi dinleyen de oyunu büyük bir ihtimalle olumsuz olarak kullanacaktır. Yazılım evinden firmanın kendi stok yapısı (mamul, hammadde) ve satış, üretim süreçlerine özgü sunum yapması talep edilebilir. Sunum kayıtlarının hazırlanması kolay bir işlem değildir. Firma yapısına uygun parametrelerin ayarlanması, süreçlerin düzenlenmesi küçük çaplı kurulum sürecine denktir. Kabul edilirse bu yazılım evine artı puan olarak eklenmelidir.

#### 8. Sunum hazırlıkları:

Sunum için yazılım firmalarına randevular kısa gün aralıklarıyla verilmemelidir. Hem karıştırılmasına hem de dinleyici açısından heyecanın kaybolmasına neden olabilir. Sunuma katılacakların önceden belirlenmesi, sunum saatinin en az iki gün öncesinden kendilerine bildirilmesi faydalıdır.

Önceden hazırlanmış değerlendirme formları sunuma katılanlar tarafından doldurulması zorunlu tutulursa dinlemedeki dikkat ve katılımı arttırabiliriz.

#### 9. Sunum öncesi yazılım firmasının yapabilecekleri:

Genel tanıtım amaçlı sunum detaylı proje arayışlarında başarılı olma olasılığı azdır. Sunum sırasında proje anlatılırken dinleyenler sürekli olarak kendi güncel işleyişleri ile projeyi karşılaştıracak anlatılanlardan kendine uygun çözümler bulmak isteyecektir. Sunum öncesi firmaya sadece pazarlama amaçlı ziyaret yapılmış ise sunumu yapanın bu sorulara cevap vermesi ya çok zor olacak ya da veremeyecektir. Anlık ürettiği yama çözümler de daha sunum esnasında projeden soğumaya neden olabilecektir. Şirketin yaptığı iş, genel ve çok zorlayan özel sıkıntıları önceden analiz edilmelidir. Sunumda bu noktalara değinilmeli veya bu konuyla ilgili çözümler müşavirlik bilgisiyle harmanlanıp ifade edilmelidir.

#### 10. Sunum:

Sunum, yazılım firması için üniversite sınavı gibidir. Birkaç saatlik sürede tüm proje özelliklerini anlaşılabilir şekilde anlatmalıdır. Şirket yapısını, üretim süreçlerini bilmeli gelebilecek sorulara hazır olmalıdır. İlgiyi üst sınırdaki tutmak için sunumu yapan ek caba sarfetmelidir. Sunumu yapan tüm konulara detaylı vakıf değilse gelecek detaylı sorulara mutlaka yanında cevap verebilecek sorumlu veya sorumlular olmalıdır. Bu sunum, yazılım firmasının yapabileceklerinin sınırının izlendiği, verdiği cevaplarla konuya ne oranda vakıf

olduğu ve hatta yaklaşımlarıyla insani ilişkileri hakkında ciddi fikir sahibi olmamızı sağlar. KKP çalışmaları uzun süreli çalışmalardır. Bu nedenle proje kadar ekip de önemlidir. Ekip bilgi bakımından öncelikle yeterli olmalıdır. Başarılı insan ilişkileri de projenin devamı için önemlidir.

#### 11. Sunum sonucu:

Sunum sonucunda her şey bire bir örtüşmeyebilir. Projenin isteklere ne oranda cevap verdiği önemlidir. Peki, uymayan kısımlar ne olacaktır. Burada yazılım firmasının genel duruşu çok önemlidir. İsrarla işleyişi projeye uydurmaya mı çalışıyor, yoksa uyumsuzlukları kabul mü ediyor? Proje fiyatlandırmayı bir bütün olarak mı bakıyor? Proje farklılıklarını fiyatlandırmayı mı düşünüyor? Her eksiklik veya farklılık sunum sonunda tespit edilebildi mi? Bu soruların hepsine net cevaplar alınmalıdır. Netleşmeyen sadece "Her eksiklik veya farklılık sunum sonunda tespit edilebildi mi?" sorusudur. Buna cevap vermek gerçekten zordur. Ne kadar ön çalışma yapılırsa yapılsın tüm detayları tespit etmek imkânsızdır. Burada öncelikle yazılım firmasının sunacağı önerilerin dinlenmesi faydalı olacaktır. Ön çalışma esnasında ve sunum sonunda projeye yapılacak ek düzenlemelerin boyutunu yazılım firması tecrübesiyle büyük oranda tespit etmesi beklenir. Sunum sonuç değerlendirme formunun katılan herkes tarafından doldurulması istenir. Proje sorumlusu tarafından toplu olarak yapılan kısa değerlendirme toplantısı faydalı olacaktır. Yazılım firmasından fiyat teklifi istenerek bir sonraki aşamaya geçilir.

#### 12. Teklif:

Teklif içeriğinde sadece fiyat değil proje farklılıklarına değinilmeli bu düzenlemeler madde madde belirtilmelidir. Tam detaylı olmasa da Proje işleyiş akışından bahsedilmeli tahmini iş süreçlerine değinilmelidir.

#### 13. Teklif değerlendirme:

Sunumlar sonucunda elde birçok veri oluşmuştur. Her sunum sonunda katılanların değerlendirmeleri, sunum sonu genel kanaat değerlendirmesi, proje yeterliliği, ekip firma yeterliliği gibi. En son olarak fiyat bilgisi de gelince elemeler kolaylaşacaktır. İkinci tur görüşmeler firmalarla tekrar bir sunum daha veya tam anlayamayan modüllerin küçük sunumu şeklinde olabileceği gibi detayları konuşma şeklinde de olabilir. Bu görüşmeler sonrası ikinci bir eleme daha yapılabilir.

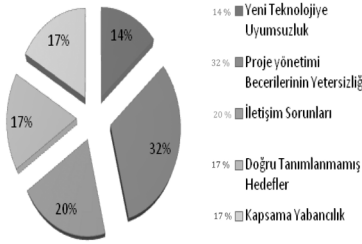
#### 14. Teklif değerlendirme (Referanslar):

Referansların incelenmesi teklif değerlendirmenin bir sonraki boyutudur. Firma geçmişi önemlidir. KKP uzun soluklu bir çalışmadır. Birkaç senelik geçmişi olan yazılım firmalarının bu alanda işleri zordur. Kendi sektörünüz veya başka sektörlerden birkaç firma ile bire bir görüşebilir, ziyaret edebilirsiniz. Bu ziyaret sırasında yazılım firması hakkında yapabilecekleri ve en önemlisi sorunlara yaklaşımları hakkında bilgi alabilirsiniz. Hiçbir zaman unutulmamalı ki tam memnuniyet sağlamak çok zordur. Kişiler değiştiğinde bile bir önceki kullanıcı memnuniyeti bir sonraki için geçerli olmayabilir. Görüşmelerde ana konular sorgulanmalı, süreçlerin nasıl geçtiği neler yapıldığı, yazılım firmasının verdiği teslim tarihine uyup uymadığı, başarısız noktalar varsa nedenini öğrenebilirsiniz.

#### 15. Teklif değerlendirme (Fiyat analizi):

Projenin belki de en önemli parametresidir. Standart bir ürün, hizmet olmadığı için birbirlerine yakın veya uzak farklılıkta fiyat teklifleri olabilmektedir. Yabancı yazılım firmaları dünya standartlarındaki fiyatlarını ne kadar indirse de Türkiye standartlarına göre yüksek fiyatta kalmaktadır. Fiyatları yüksek bulduğunuz ya da ürünü beğendiğiniz için elenmesini istemediğiniz projeler için fiyat indirimini isteyebilirsiniz. Fiyat değerlendirmesini farklı başlıklarla vermiş firmalar için ( proje + eğitim + değişiklik gibi) olası artışları da dikkate alıp değerlendirmek gereklidir. İndirim istendiğinde fiyatlarında yüksek oranda düşüren firmaların güveni bir kez daha incelenmelidir. Yüksek oranda indirim yapabilen firmanın başlangıç aşamasında yüksek fiyat vermesi ciddi bir fiyat politikası olmadığını, muhtemelen firmanın büyüklüğüne, hatta dış görüşüne göre fiyat verdiği izlenimini güçlendirir.

#### Projelerde Başarısızlığın Nedenleri



#### 16. Karar verme:

Tüm görüşmeler tamamlanıp fiyat ve yorumlar ile birlikte yönetime teklifler sunulur. Bir tanesi onaylanan firmadır. Neden onaylandığı detayları ile tanımlanmalıdır. Seçim çok dikkatli yapılmalıdır. Yıllar sürecek bir

Çalışma olacağı unutulmamalıdır. Yönetimin isteği ile son anda farklı bir teklif ön plana çıkabilir. Her projenin artı ve eksileri yazılı olarak bulunmalı ve istendiğinde sunulabilmelidir.

Biliyorum birçoğunuz hele hele bir şirket sahibi değilseniz bu konulardan sıkılmış olabilirsiniz. Ama bu yazılanlar bir gün sizin tanıdığınıza yada bir yakınıza lazım olduğuunda ve kurumsallaşma konuşulduğuunda aaa bunları ben okumuştum diyeceksiniz! Bir kişiye dahi faydası olsa, bu bile benim için dolunay gibi gönlümün dolduğunu ifade edeceğini bilmenizi isterim. İnşallah bundan sonra benim de ufkumu açacak buna benzer kitaplar bulabiliriz.

## **Bilişim Projelerinde Sıkça Yapılan Hatalar**

Türkiye'deki projelerde kabaca bir genelleme ile bu tür bir proje yönetim metodolojisinin baştan sona eksiksiz uygulandığı gözlenmemiştir. Ancak, çok uluslu şirketlerde ve yabancılardan kurulu proje yürütme kurullarında metodolojiye yaklaşılmıştır.

Hatalar gruplanacak olunursa:

Stratejik plan eksikliği

Proje planlaması

Proje elemanlarının seçimi

Proje uygulaması

Proje kontrolü

İlk kusur firma yönetimden kaynaklanmaktadır, firmanın elinde bir stratejik planı bulunmamaktadır, bilişim projesine ihtiyaçlardan çok trendi yakalamak için girerler. Stratejik planları olmadığından zamana karşı firmanın yol haritasında olması gereken paftayı takip edemezler. Stratejik plan olmayınca firma taktiksel seviye ile yönetilmeye çalışılır ancak operasyondaki eksikler yüzünden taktik hareketlerde günlük operasyonları kontrol etmeye çalışmaktan öteye gidemez. Operasyonlar sorun yumağıdır, süreç haritası belli olmayan firma kara düzen çalışmaktadır.

Bu aşamadan sonra danışman firma ve firma içi proje yöneticisi atanır. Bu proje yöneticisi bilişim kökenli ise proje süreç yapılandırma, maliyet düşürme ve karlılığı arttırmaktan öte tamamen teknolojik bir hal almaktadır. Amaç teknolojiyi uygulamaktır, proje yönetiminin performans ölçümü kıstasları bir yana atıp tamamen teknolojik uyum ön plana çıkmaktadır. Firmanın asıl odağı kaymış asıl uğraş alanı bu projeyi hayata geçirmek olmuştur. Böyle bir başarısızlığın mali yükü bazen firmanın kapanmasına bile sebep olabilir.

Kısaca yapılan hatalar özetlenecek olunursa, proje yönetimi eksikliği temel konudur. Onun içinde göze batanlar, yazılım donanım seçimi, eleman seçimi, yanlış görevlendirme, maliyetleri takip edememe, teknolojiye gömülme vb sebeplerdir.

Tablo1: Projelerde başarısızlığın Nedenleri

Kaynak: IDC

Tabloda gördüğümüz üzere başarısızlığın ana faktörü proje yönetimi yetersizliğidir.

Kurumun sorunlarının ve gelecekle ilgili beklentilerinin yetersiz analizi

Entegrasyonu sağlayan firmanın ve ürünün doğru seçilmemesi

Entegrasyonu sağlayan firmanın çözümle ilgi destek, araç ve yöntemlerinin yetersizliği

Uygulanacak KKP uygulamasının gerekliliği ve pozitif propagandasının yeterli olarak yapılmaması

KKP projesinin analiz, kurulum ve uygulama süreçlerinde doğru görevlendirmelerin yapılmaması

Kurum ve personelin eski iş yapma yöntemlerinden vazgeçmekte direnmesi

Personelin isteksizliği veya eğitim düzeyinin düşüklüğü, Sisteme veri girişlerinin yetersiz, hatalı, düzensiz olması ve sürekli olmaması Biraz olsun kurumsal kaynak planlamayı, seçim kriterlerini, proje aşamalarını sizlere anlatmaya çalıştım. Başta dediğim gibi ben endüstri mühendisi olmadığım gibi bu konuda bir karar mekanizması olmak gibi bir isteğimde olamaz. Burada paylaştığım bilgiler hem sahada çalıştığım firmalarda uyguladığım yöntemler hem de okuduğum kitaplar, köşe yazıları, yeni yüzyılın internet kütüphanesinden derlediğim bilgilerdir.



## **Para kazanmak için “Dell”i olmak lazım**

### **Eğer kendimizi her şeyimizle işe veremezsek kaybederiz!**

Hayran olduğum markalardan bir tanesi DELL firmasıdır. Bu DELL partneri olduğum için değil müşteri anlayışlarının tamamı ile beni anlatmalarındır.

Hiçbir markada yerinde destek yok en azından ben öyle biliyorum. Dell müşteri hizmetlerini aradığında size en geç 2-3 gün sonra bir uzman teknik eleman gönderip evinizde ya da işyerinizde müdahale ediyor. Problemlerinizi yerinde çözüyor. Bence bu hizmeti ile uluslararası firmalar arasında DELL birinci sıraya çıkmayı hak ediyor.

2003 yılında daha bir işletmem yokken, kendi çapımda bu hizmeti veriyor ve bu şekilde farklı olma yoluna giderken DELL firması 2009 senesinde yerinde destek hizmetine başlıyorlardı ve ben birçok konuda haklı olduğum gibi bu konuda da doğru karar veriyor olmuş olmanın gurunu yaşıyordum. (Birazda megalomanlık yapayım, dedim.)

Peki DELL markasının küçük bir hikayesini ve başarısının sırrını öğrenmek ister misiniz?

Bilgisayar devi Michael Dell, New York'taki Pierre Hotel'in en büyük salonunu kiraladı. Bilgisayar piyasasındaki krize rağmen başarısının nasıl arttığını anlatacaktı. Amerika'daki 400 branş uzmanını çağırmişti. Firmanın başarı analizleri yapılacaktı. Müthiş bir şov olacaktı. Salonun her köşesi Dell reklamlarıyla donatılmıştı. Çevrenin görünüşü etkileyiciydi.

Firma, cirosunu geçen sene yüzde 14 oranında artırarak 35 mil-

yar dolara çıkarmış ve iki milyar dolar kâr etmişti.

2002, rakipleri için iyi geçmemişti. IBM zarar etmiş, Hewlett Packard tarafından devralınan Compaq duraklamıştı. Dell ise beş senedir yükselişini sürdürüyordu.

Michael Dell, kürsüye geldiği zaman gözlerinin içi gülüyordu. Üzerinde koyu lácivert bir takım elbise, beyaz gömlek, beyaz çizgili lácivert bir kravat vardı. İnce dudaklarına tebessüm yayıldı. Konuşmasına şöyle başladı:

“2002 yılı, firma tarihinde en verimli sene oldu. Başarımızın devam etmemesi için hiçbir sebep görmüyorum. Rakiplerimiz için ürkütücü bir durum!”



Michael, misafirlere baktı ve dostça tekrar gülümsedi.

Hiç kimse, Teksaslı bilgisayarçı kadar başarılı bir tempoyla bilgisayar satamıyordu. Bilgisayar dergileri, onu “revolutioner” (devrimci) olarak nitelendiriyordu.

Michael’ın sektöre getirdiği en büyük yenilik, “doğrudan müşteriye ulaşmaktı. Bütün vasıtaları ortadan kaldırmıştı. Zaman kaybına karşıydı ve vakit kaybetmeyi, “kayıpların en büyüğü” sayıyordu. Vasıtaları aradan kaldırıncaya, bilgisayar fiyatlarını gereksiz yere artıran yükler de ortadan kalkmıştı.

Satıcı ve pazarlamacı yoktu. Depo ve dükkân ortadan kalkmıştı.

Kuluçkaya yatmış, bir şey üretmeyen “geliştirme mühendisleri” yoktu.

Birkaç basamaklı yönetim kademesi mevcut değildi.

“DELL” marka bilgisayar almak isteyen, ya telefona sarılacak veya firmanın internet sitesinden mail gönderecekti.

Günlük 10 bin bilgisayar ısmarlanıyor ve siparişler bütün dünyadan geliyordu. İsmarlanan bilgisayarın üretimi sekiz saatte gerçekleştiriliyor, müşteriye teslimi ise en geç beş gün içinde yapılıyordu.

DELL, dünyadaki en iyi teknolojik üstünlüğe sahip bilgisayar üretmiyordu belki, ama güvenilir mal üretiyor ve rekabet edilemeyecek kadar ucuza satıyordu. Bugün Amerika’daki üç hesap makinesinden biri “DELL” marka idi.

Onun fevkalâde satış yeteneğini unutmamak gerekir. Ayrıca DELL, otomobil endüstrisindeki hızlı üretimi, bilgisayar endüstrisine taşıdı. Saatte 700 işlemci üretiliyor, kabloların takılması sadece beş dakika sürüyor. Fabrika birkaç tekniker tarafından yürütülüyor. Her şey otomatik, teknikerler sadece kontrol ediyor.

DELL, şimdi bir malın depoda durma süresini 2,5 güne düşürmek, işçi başına üretimi iki katına çıkarmak istiyor.

Duvarlarda şu parola yazılı:

“Eğer kendimizi her şeyimizle işe veremezsek kaybederiz!”

Michael, on altı yaşında iken bir gazetenin ilân servisinde çalıştı, kısa sürede gazeteye 18 bin dolar kazandırdı. İlk bilgisayarı, “Apple” marka idi. Gece gündüz vaktini onunla geçiriyordu. Bu yüzden ailesiyle sert tartışmalar yaptı. Bilgisayarın basit bir alet olduğunu fark etti. Parçaları alarak, kendisi monte etmeye başladı. Önce arabasının arkasına koyarak, kendi monte ettiği bilgisayarları pazarladı. Kısa sürede bir kamyonet aldı ve pazarlamayı onunla sürdürdü. Bugün de Dell, müşteriye direkt olarak ulaşmaya devam ediyor ki bu, diğer firmaların taklit edemeyeceği bir metot.

DELL firmasının bugünkü borsa değeri 15-20 milyar dolar. Yeni hedef, firmayı iki kat daha büyütmek.

Firmadaki yeni parola şu:

“Biz her şeyden çok, kazanmayı seviyoruz.”

## **Bill Amcanın Laz Uşağı ile ne alıp veremediğı var!**

Şimdi neden Microsoft yani Bill amcaı değıl de Dell amcaı örnek gösterdi, seslerini duyar gibiyim. Çünkü dünyanın en fazla tanınan ismi Bill Gates amcadır diye düşünüyorum, eğer ben onun Microsoft IT dünyasının en eski ve en çok konuşulan şirketlerinden biri olduğunu anlatsam çok olağan olacak. Ben o şirketin farklı bir yönünü anlatacağım sizlere ama bunu anlatmam için Trabzon'daki bir mobilya firmasının patronu ile görüşme ayarlamam gerekiyor ne alaka diyeceksiniz. Zamanı geldiğinde bunu da zevkle sizlerle paylaşacağım...

Şimdilik aklımda olan Microsoft için şunları paylaşabilirim sizlerle. DELL firmasının sahibi gibi üniversiteyi okumamış terk etmiştir Bill amca, bazen yaptıkları bazen de yapamadıkları konu olmuştur yazılara. Windows XP'nin başarısından sonra arada Windows Vista gibi bir başarısız proje ve sonra Windows 7'yi ortaya çıkardılar.

Birçok yerde Windows ve Mac platformlarının kıyaslanması ile ilgili içerikler yayıldı nedense, Windows 7 Microsoft'un son başarısı ve Microsoft, Windows 7'yi daha da yaygınlaştırmak için çeşitli yollara başvuruyor. Şimdi de Microsoft'un hedefinde MAC kullanıcıları var. Oluşturdukları bir sitede (<http://windows.microsoft.com/en-US/windows7/products/compare/pc-vs-mac>) her iki sistemi kıyaslayan Microsoft, Windows 7'nin avantajlarını anlatıyor.

Bu kıyaslamadan bazı önemli başlıklar;

Oyun, film ve yüksek çözünürlüklü (HDTV) desteğı

Kolay kullanım

Her an kullanıma hazır olma

Geniş program yelpazesi

Özelleştirilebilir olması bazıları diyor...

Windows 7 bugüne kadar çıkarılmış Windows sürümlerine göre çok daha hızlı ve kullanışlı, bu konuda siz ne düşünüyorsunuz?

Windows 8 developer sürümünü geçen hafta kullanmak nasip oldu. Farklı, hele şu metro ara yüz güzel olmuş... Ama bana göre hala XP'nin tadı aranır...

Bu arada sene kaçtı sanırım 1993 olacak 8.gün diye küçük bir yerel gazetede iki kocaman sayfanın editörlüğünü ve gazetenin hamallığını yaparken karşımda Mac ustası Behnan Ulaş hocam bana Mac Classic de çalışmayı öğretiyordu. Kendi çalışma masasında mac'ın en babası LC 520 olacak sanırım o vardı. Harikulade bir adam, elma kurdu dergisine yazmak, rag time, en çok hamburger ve kola sevdiğini hatırlıyorum o yıllardan.

Mac ayrı bir tat ama küçük taşra kentlerinde mac'ı olan iki elin parmağını geçmez.

Lakin mac ayrı bir zevk...

Steve Jobs'da öldü. Şimdi ne olacak bakalım...

Tesadüf müdür bilmem ama bu teknolojiye imza atanların hemen hemen hepsi üniversiteyi terk etmiştir.

Biraz konuyu dağıtıp kısa bir hikaye okumanızı istiyorum.

### **Dilenci nasıl olunur?**

Hikâyeye göre bir kral, sabah gezintisi sırasında bir dilenciye rastlar. "Dile benden ne dilersen" diye soran krala dilenci gülerek, "sanki benim her dileğimi gerçekleştirebilecekmiş gibi soruyorsunuz" der. Kral bu cevaba şaşırır ve sohbet ilerler. "Pek tabii her dediğini yerine getirebilirim. Sen söyle bakalım, ne istiyorsun?" "Söz vermeden önce iki kez düşünün kralım" der. Dilenci sıradan bir dilenci değildir.

Kral ısrar eder. "Ne istersen iste sana verebilirim. Ben güçlü bir kralım. Yerine getiremeyeceğim hiçbir dileğin olamaz" der. Bunun üzerine dilenci, elindeki kâseyi krala uzatır ve "bu kâseyi herhangi bir şeyle doldurabilir misiniz?" diye sorar. Kral bir kahkaha atar ve vezirine kâseyi altınla doldurmasını emreder. Kâse dolup taşmakta ama sonrasında hemen boşalmaktadır. Altınlar, buhar olup uçmaktadır sanki. Kralın onuru kırılır.

Bir dilencinin kâsesini dolduramadığı ülkede kulaktan kulağa yayılır. Giderek pırlantalar, elmaslar, yakutlar akıtılır kâseye. Ne var

ki kâsenin dibi yoktur sanki. Dolup taşmasına rağmen kâse sürekli olarak boş kalmaktadır. Kral yenik düşmüştür. Dilenciye yakarır: “Tamam, tamam sen kazandın”. “Dileğini yerine getiremedim ama bana kâsenin neden yapılmış olduğunu söyle” der. “Çok basit” diye yanıtlar dilenci. “İnsan zihninden yapılmıştır.

Yani insanın arzu ve isteklerinden. Doymak bilmez oluşu bundandır. Bu gerçeği bir kez kavransan yaşantın değişir. İstek dediğin nedir ki! İstek ulaşılanaya kadar, belli bir süre heyecan veren bir duygudur. Örneğin bir iş istersin... Bir araba... Ev... Eş... Bir başka şey!.. Tek tek her birini elde ettiğinde, her şey anlamını yitirir. Neden? Çünkü beynin, aklın onları dışlar. İş vardır, araba da garajdadır ve artık istek uyandırmamaktadır. Heyecan, onu elde ettiğinde sönüp gitmiştir.

Gene boşluğa düşer, yeni bir istek yaratmak zorunda kalırsın. İstek doyumsuzluk uyandırır ve giderek bir ‘dilenci’ olursun. Bir istekten bir diğerine çırpınıp durursun. Amacına ulaşıp ulaşmaz bir yenisini yaratırsın. İsteğin bu yönünü kavradığında yaşamının dönüm noktasındasın demektir. Bu durum ancak seni mutlu edecek şeyleri dışarıda değil, kendi içinde aradığın zaman gerçekleşir. Ve gerçek tatmine ve mutluluğa ancak o zaman erişirsin” der.

Gelelim hikayenin verdiği derslere: Kral bile olsanız bir dilenciden bile öğrenebileceğiniz çok önemli yaşam dersleri olabilir.

Gerçek mutluluk insanın içinde ve kendisinin elindedir. Mutluluğu ve başarıyı yakalayamayanlar, hatayı başka yerde değil kendi içlerinde aramalıdır. Bir şeyi elde etme hırsı değil, elde ettikten sonra da onu istemeğe devam edebilme becerisi yaşamı anlamlı kılar. Bir kralın dilenciye, bir dilencinin de krala dönüşmesi an meselesidir. Yaşam, dilenmek için çok kısa, dilenci olmak içinse çok uzundur.

Hedef; Bilgi için doyumsuz bir varlık olma yolunda çaba vermek ve bu bilgiyi pervasızca ama hak edene vermektir.



*Geleceğin cahilleri, okuma yazması olmayanlar değil, öğrenmesini bilmeyenler olacaktır.*

### **Bilgi Yönetiminin Tanımı ve Önemi**

Bilgi yönetimi; bilgi ve iletişim teknolojilerinin veri ve bilgi işleme kapasitesi ile beşeri sermayenin yenilikçi ve yaratıcı kapasitesini birleştirerek organizasyonun yaratıcı gücünden azami ölçüde yararlanmayı amaçlayan örgütsel bir süreçtir.

Bir başka yaklaşımla bilgi yönetimi, mevcut uzmanlık ve tecrübeler de dahil olmak üzere veri tabanları, belgeler, politikalar ve prosedürleri içeren, işletmenin tüm bilgi varlıklarını belirlemek, yönetmek ve paylaşmakla ilgili bütünlüklü ve sistematik bir yaklaşımdır.

Bilgi yönetimi işletmede karar verme süreçlerini kolaylaştırmaktadır. Hızla değişen çevrede çoğu şirketin rekabet çabası bilgi

geliştirme ve kullanma konusuna odaklanmaktadır. Bilgi yönetimi, işletmelerin ve ulusal ekonomilerin mevcut ve potansiyel rakiplerine kıyasla rekabet güçlerini artırmak ve sürdürmek için gerekli olan bir süreçtir. Bu amaç açısından bilgi yönetimi, örgütlerin rekabet güçlerini artırmak ve sürdürmek için bilginin etkin bir biçimde tanımlanması, elde edilmesi ve kullanılmasını amaçlayan strateji veya süreçler olarak da tanımlanabilir.

Tanımlamalara dayalı olarak bilgi yönetiminin bir süreç olduğu ve bu nedenle aşamalara ve boyutlara sahip olduğu söylenebilir. Bu sürecin birden fazla yaklaşımı, farklı yapısı ve mimarisi vardır. Diğer yandan bilgi yönetimi, belirli amaçlara ulaşmak için ortak aklın kullanılması demektir. Ortak aklın kullanılması örgüt için arzu edilen hedeflere ulaşmayı sağladığında bir anlam ifade edebilir.

Bilgi yönetimi farklı bakış açlarına ve ulaşılacak istenen amaca göre değişik biçimlerde tanımlanabilir. Ancak tüm tanımlar bazı ortak özelliklere sahiptir.

#### Farklı Kaynaklara Göre Bilgi Yönetimi Tanımları

Petrash(1996) Bilgi yönetimi; en iyi kararın verilebilmesi için doğru zamanda, doğru kaynaktan doğru bilginin toplanmasıdır.

(Wiig, 1997) Bilgi yönetimi; örgütlerin sahip oldukları beceri ve yetenekler ile tecrübeleri yoluyla elde ettikleri ortak akıl ve bilgileri tanımlamak ve işlemektir.

O'Dell(1997) Bilgi yönetimi; değer yaratmak için bilginin kullanılması, anlaşılması ve bulunması için sistematik yaklaşımların uygulanmasıdır.

Bassi(1997) Bilgi yönetimi; örgütsel performansı geliştirebilmek için bilginin yaratılması, ele geçirilmesi ve kullanılmasını içeren süreçtir.

Brooking(1997) Bilgi yönetimi; insan merkezli değerlerin yönetilmesi için gerekli taktikler ve stratejiler ile ilişki eylemlerdir.

Beijerse(1999) Bilgi yönetimi; stratejik bir motivasyonla çalışanların gelişimini kolaylaştırmak; bilgi ve verilerin yorumlanmasında çalışanların yeteneklerini kullanarak örgütsel hedeflerin başarmasıdır.

Bailey ve Clarke(2000) Bilgi yönetimi; yöneticilerin örgütsel ve bireysel faydaları ortaya çıkarmak için bilgiyi elde etmesi, iletmesi ve kullanılmasını sağlamasıdır.



Smith (2002) Bilgi yönetimi; modern dünyanın hızla artan belirsizlik ve karmaşıklığı karşısında, firmaların yaşamını ve performansını artırmaya çalışmasıdır.

Barutçugil (2002) Bilgi yönetimi; Bilgiyi örgütsel performansı artırmak amacıyla yaratma, ele geçirme, paylaşma ve kullanma sürecidir.

Darroch ve Naughton (2003) Bilgi yönetimi; örgüt içinde bilginin paylaşılması, yaygınlaştırılması ve kullanılmasını yöneten ve bilgiyi oluşturan ya da yerleştiren süreçlerdir.

Özdemirci ve Aydın(2008) Bilgi yönetimi; bilginin üretilmesini, yayılımını, derlenmesini, düzenlenmesini, depolanmasını, erişilmesini, yorumlanmasını ve kullanılmasını kapsar.

Bilgi yönetimi örgütlerin değişen koşullara uyum sağlamasını ve rakiplerine kıyasla rekabet güçlerini artırmasını da içerir.

Bu çerçevede bilgi yönetiminin temel amaçları aşağıdaki şekilde sıralanabilir (Jarrar, 2002)

Rekabet gücünün artırılmasına katkıda bulunmak.

Karar almayı etkinleştirmek ve zaman israfını önlemek.

Müşterilere yönelik sorumluluğu artırmak.

Çalışanların bilgiyi saklı tutmasını önleyerek bilgiyi paylaşmalarını teşvik etmek.

Bilginin ve bilgiyi paylaşmanın değerini artırmak suretiyle çalışma arkadaşları arasındaki desteği ve yardımlaşmayı güçlendirmek.

Çalışanların ve yürütülen faaliyetlerin verimli olmasını sağlamak ve ürün/hizmet kalitesini yükseltmek.

Yenilik ve icatları teşvik etmek.

## **Bilginin Önemi Ve Kullanımı**

Bilgisayar teknolojisinin insan yaşamına girmesiyle, kullanım yönünden her geçen gündeğişik alanlar ortaya çıkmaktadır. Özellikle büyük organizasyonların elde ettikleri bilgileridaha iyi analiz ve kontrol etmek amacıyla, bilgisayar teknolojisine büyük miktarlarda yatırım yapmak istemeleri, bu yeni teknolojilerin fayda-maliyet analizini zorunlu kılmaktadır.

Başlangıçta beliren şüpheler ile birlikte, insanlara göre daha gü-

venilir ve daha hızlı iş yapan bilgisayarların, işletmelerde maliyetleri uzun dönemde düşürdüğü görülmüştür.

Merkezi bir bilgisayar sistemi etrafında bir çok kullanıcının bilgiyi aynı anda veya değişik zamanlarda ve yerlerde paylaşmaları olanaklı olacağından bilginin önemi ve etkinliği artmaktadır. Merkezi sistemde herhangi bir departmandan elde edilen bilgi, diğer departmanlar tarafından anında işleme konulacağından, bilginin kaybolması veya gecikmeden kaynaklanan sorunlar ortadan kalkacaktır. Özellikle büyük kamu kuruluşlarında politik nedenlerden ötürü değişen bazı verilerin, esnek olarak hazırlanmış bilgisayar sistemleri kanalıyla düzenlenerek diğer kurumlarla paylaşılması ile çalışmalarında etkinlik sağlamak suretiyle, ortaya çıkacak aksaklıklar önlenebilecektir.

Herhangi bir şekilde elde edilen ve bir sistem içerisinde kullanılacak olan bilginin doğruluk, zaman, bütünlük, ilgililik ve yer özelliklerini taşıması gerekmektedir. Belirli bir konu ile ilgili doğru ve tam bilgi; doğru kişiye, doğru zamanda ve doğru yerde ulaştığında yararlıdır. Bu özellikleri taşımayan bilgilerin değeri düşeceğinden getirmesi gereken fayda da ortadan kalkmış olacaktır.

Günümüz teknoloji ve yönetim anlayışında bilgiye sahip olmak, önemli olmakla birlikte tek başına yeterli olmamaktadır. Önemli nokta, sahip olunan bilginin organizasyon içinde gereksinim duyulduğu anda paylaşılabilmesidir. Organizasyonda ortak bir yönetim dili ancak "Bilgi Sistemleri" ile oluşturulabilir.

### **Bilgi yönetiminde bilgi işlem firmalarının önemi**

İşletmelerin bilgi yönetimi konusunda yatırım yaptıkları ve bu yatırımların zaman içerisinde ciddi rakamlara ulaştığı bilmeyen yoktur. Ancak bu yatırımlardan ne kadar verim alındığı sorgulandığında fotoğraf o kadar iyi gözüküyor. İşletmeler bilgisayarlarına, bilgi sistemlerine, veri tabanlarına, yazılımlara, ofis programlarına ciddi paralar harcıyorlar. Ama bu yazılımları gerektiği kadar verimli kullanamıyorlar.

Şirketlerin bu verimsizliği anlayabildiklerini söylemek mümkün değil. Patronun eline istenilen raporlar doğru dürüst ulaştırılmadığında, ulaştırılıyor olsa bile çok uzun süreler aldığı için ancak farkına varabiliyorlar. Yani herkes aslında sürecin daha iyi yürüyebileceğini biliyor, ancak sürecin nasıl iyileştirileceği konusunda kimsenin fikri

yok. Çünkü şirket içerisinde bu konuyla ilgilenecek bir personel yok. Onun dışında bilgisayar sektöründe de bu konu ile ilgilenen çok yok. Çünkü bilgisayar sektörü genellikle satış odaklı bir sektördür.

Bilgi işlem bölümlerinin önemi burada ortaya çıkıyor. İyi örgütlenmiş bir bilgi işlem bölümü bu sorunları aşabilecek niteliktedir. Ama bilgi işlem bölümlerinde özellikle KOBİ'lerde sadece bilgisayar donanımı ile ilgilenen personeller var. Bilgi yönetimi tam olarak anlaşılmadığı için bu altyapılar sağlıklı kurulmuyor. Şirkette bir bilgi işlem müdürü yoksa, bilgi işlem personel seviyesindeyse bu konular da karar alınması, şirketin bilgi yönetimi politikasını belirlemesi çok kolay değil. O zaman da yanlış satın almalar, hatalı işlemler, orta ve uzun vadede zarar görmeler söz konusu oluyor.

Çağımızın en önemli iki problemi var. Biri rekabet, ikincisi de verimlilik. Rekabet arttığı için verimlilik kaçınılmaz bir sonuç. Verimlilik ve artan rekabet gibi sorunların küçük ve orta ölçekli işletmelerde çözülmesi artık birkaç bin dolarla olan işler değil. Bu yatırımlar 100 bin dolarlar seviyesinde satın alınan programlarla yapılıyor. Bu programlara genel olarak KKP programları demek mümkün. Şirket eğer doğru bir KKP seçmemişse, seçse bile onu işinde doğru uygulayamamışsa bununla ilgili bir kere yanlış yatırım yapmış oluyor ve zaman kaybediyor. Çünkü KKP yatırımı yapılması üç ayda, altı ayda, bir sene de olacak bir şey değil. Bu bir kültür. Nasıl bir kalite belgesi almış bir şirketi kaliteli bir şirket olarak göremiyorsak bu konuda da KKP satın almış bir şirketi bilgiyi iyi yönetiyor diye göremeyiz. 'Şirketiniz verimli mi?', 'Şirketiniz karlı mı?', 'Süreçleriniz kısa ve gerektiği gibi çalışıyor mu?', 'Şirketin kurumsal beklentileri istenilen raporları üretiyor mu?' Bunlar önemli parametreler. Çünkü yönetim bu raporlara bakılarak yapılıyor. Bugüne kadar bilgisini iyi yönetemeyen önünü göremez, hisleri ile hareket etmek zorunda kalır. Bilgi sistemi size istatistik yapma olanağı tanır. Bugün herhangi bir şirkete gidin, bir konuda 5 yılı birbiri ile karşılaştıran bir rapor isteyin. Büyük olasılıkla istenilen raporu bulamazsınız. Çünkü köklü bir bilgi sistemi yoktur.

Kontrol edebileceğiniz kurumsal bir altyapı yoksa işler yolunda gitmez. Bu kurumsal altyapının birinci şartı iyi bir bilgi sisteminin olmak zorundadır. İyi bir bilgi sistemi pahalı bir bilgi sistemi demek değildir. Doğru yapılandırılmış bir, üç, beş yıllık stratejik planları hazırlanmış bir şirkette 'Bilgi nasıl yönetilmeli?' sorusuna cevap verilmiş bir sistemden bahsediyoruz. Ve bunun içinde yeni yatırımlar yapılması gerekiyor ama bilinçli yatırımlar. **İşte biz bilgi işlem**

**firmalarına burada görev düşüyor. Şirket yöneticisini, şirketin haklarını koruyan, şirket için en iyiyi seçmesi ile ilgili destek olan kim olmalı sorusuna cevap veren firmalar olmalıyız.**

**İmkân veriyorsa satın almadan var olanı verimli hale getirebiliyor muyuz? Evetse neden yenisini alalım. Hayır ben ülkemin parasının ülke dışına çıkmasını istemiyorum zihniyeti ile çalışan firmalar olmalıyız.**

İkinci en önemli konu yolunda gitmediğinde suç genellikle programa yüklenir. Ama gerçek bu değildir. Program değiştirmekle bir yere varılmaz. Var olanı etkili kullandıktan sonra, gerçekten ihtiyaçları gidermediğine, bu programın yüzde yüzünü kullandıktan sonra karar verebiliriz. **Ama siz programı yüzde 30 uygulamışsınız, kendi üzerinize düşen hiçbir şeyi yapmamışsınız, 'bu programı değiştirelim' dediğiniz zaman şirkete büyük zarar verirsiniz.**

Program değişimi büyük bir risk;

Program değişiminde, küçük firmaların çoğunlukla dışarıdan destek aldığını düşünürsek nispeten daha az karmaşık programlar kullandığını var sayarsak geçiş kolay olabilir. Ama büyük şirketlere döndüğümüzde yada büyümekte olan işletmelere baktığımızda bu yapının daha karmaşık olacağı kesindir. En azından işleyişleri karmaşık olacağı için, uzman desteği almak zorunda kalınabilir. Bu süreç zor bir adımdır. Ve sonuçta, geçen bu zamanda bilgiyi tam anlamı ile kullanamaz hale gelirsiniz.

Bilgiyi etkin kullanmayan firmalar. Batar. Batmıyor olsa bile can çekişir. Çünkü bilginizi doğru kullanmıyorsanız artık kendinizi iyi ifade edemiyorsunuzdur. Kendini iyi ifade edemeyen şirketler 5 yıl içerisinde kredi almada bile güçlük çekebilirler. Hele yeni TTK sonrası neler olur bilinmez.

Bu yüzden bilgi işlem firmaları hizmet verdiği işletmelerde, patronun cebindeki parayı en az patron kadar önemsemeli ve her kuruşu dikkatli harcamaya gayret etmeli, harcadıktan sonra da sonuca dönüşmesine çaba vermelidir.

### Microsoft laz uşğından ne istiyor?

Geçmiş sayfalarda Microsoft'un bir başka yönünü anlatacağım demiştim. İşte sırası geldi.

Bill amcanın farklı bilgi kaynaklarını nasıl kullanacağını bilen çok zeki bir adam olduğu aşikâr.

Firma 2006 yazında Trabzon ilimize bir ekip gönderdi.

### Bilgi Sistemlerine İnandı, Kazandı ...

Küçük bir işletmeden dev bir firmaya haline bilgisayarla tanışmasıyla geldiğini belirten Gündoğdu Mobilya Firması'nın sahibi Aydın Gündoğdu şöyle konuştu: "İnsanlar nerede olursa olsun birbirlerinden haber alabiliyor. Teknoloji büyüdükçe dünya küçülüyor. Elverişsiz bir ortamda bir masa üzerinde çalışırken, bilgisayarla tanıştım. Komşumuzun Ali adında bir oğlu vardı. O bize daha rahat çalışabilmemiz için 1993 yılında bir bilgisayar programı yazdı. Her seferinde teknolojiyi takip edip daha yeni sistemleri kullandım. Şimdi

büyük bir firmaya sahibim ve bununda çoğunu bilgisayara borçluyum."

Mahalle pazarında ev eşyaları satarak başladığı ticari hayatını, ilk önce bir kamyonetle büyüten Aydın Gündoğdu'nun amatör programcılara yazdırdığı pazarlama programı ile yakaladığı başarı, bilişim devi Microsoft tarafından filme çekildi. 1981



yılında pazarlarda başladığı ticari hayatını, üretime dönüştüren ve Kuzey'in mobilya markasını, Trabzon'da üreten Gündoğdu, bu bilgisayar yazılımı sayesinde hızlı bir zincir mağazacılık yapılanması kurarak da güçlü bir marka haline geldi. Gündoğdu, bugün başta Gündoğdu Mobilya olmak üzere; Sümela Mobilya-Ay Metal, Zigana Orman Ürünleri, Ortsan Ağaç Sanayi ile toplam kapalı üretim alanı 80.000 metrekare olan 5 adet grup fabrikasının da sahibi. Gündoğdu, Türkiye'nin Karadeniz, Doğu Anadolu, Güneydoğu Anadolu, Marmara Bölgeleri'ne yayılmış, toplam kapalı satış alanı 120.000 metrekare olan 80 tane satış mağazası, 100 araçtan oluşan taşıma ve teslimat filosu ile 750 kişiye de iş olanağı sağlıyor. Mobilya, koltuk, kanepeler, yataklar, ev tekstili ve metal ürünleri üreten firma, İran ve Gürcistan'a da aracısız ihracat yapıyor.

Amerika'dan 7 kişilik bir çekim ekibi, Gündoğdu'nun başarı yolunda geçirdiği tüm aşamaları film yapan Microsoft, filmi kendi seminerlerinde gösteriyor.

Ekibin İletişim Direktörü Burdette Holtgrawe, Türkiye'den sadece bu firmayı seçtiklerini belirterek, şunları söyledi:

“Şirketin hikayesi çok hoşumuza gitti. İlk başta bir komşu çocuğunun bilgisayarıyla birlikte işe başlayan bu firma, şimdi dev bir iş gücüne sahip. Teknolojinin bütün nimetlerinden faydalıyor. Çektiğimiz belgesel Microsoft'un dünya çapında düzenleyeceği ve toplam 20 bin kişinin katılacağı toplantılarda izlenilecek.”



### **En sade doğrular mı? Rengârenk yalanlar mı?**

Bir zamanlar, Uzak Doğu'da, artık yaşlandığını ve yerine geçecek birini seçmesi gerektiğini düşünen bir imparator varmış. Yardımcılarından ya da çocuklarından birini seçmek yerine; kendi yerine geçecek kişiyi değişik bir yolla seçmeye karar vermiş. Bir gün, ülkesindeki tüm gençleri çağırması ve:

«Artık tahttan inip yeni bir imparator seçme vakti geldi. Sizlerden birini seçmeye karar verdim.» demiş.

Gençler şaşırılmışlar, ancak o sürdürmüş:

«Bugün hepimize birer tohum vereceğim. Bir tek

tohum... Ama bu çok özel bir tohum. Evlerinize gidip onu ekmenizi, sulayıp büyütmenizi istiyorum. Tam bir yıl sonra büyüttüğünüz o tohumla buraya geleceksiniz.

Sizi, yetiştirdiğiniz o tohuma göre değerlendirip, birinizi imparator seçeceğim.»

Saraya çağırılan gençlerin arasında Ling adında biri de varmış.  
O da diğerleri gibi tohumunu almış...

Evine gidip heyecanla olayı annesine anlatmış.

Annesi bir saksı ve biraz toprak bulup, onun tohumu ekmesine yardım etmiş. Sonra birlikte dikkatlice sulamışlar. Her gün sulayıp büyümesini bekliyorlarmış.

Yeterince zaman geçtikten sonra diğer gençler tohumlarının ne kadar büyüdüğünü anlatırken, Ling hayal kırıklığı içinde, kendi tohumunda hiçbir değişiklik olmadığını görüyormuş.

Üç hafta, dört hafta, beş hafta geçmiş... Hâlâ hiçbir gelişme yokmuş. Diğerleri yetişen bitkilerinden söz ederken Ling çok üzülüyormuş. İmparatorun onu beceriksiz sanmasından çok endişeleniyormuş.

Arkadaşlarına da hiçbir şey diyemiyor, sabırla bekliyormuş. Sonunda bir yıl bitmiş ve gençlerin yetiştirdikleri bitkileri imparatorun huzuruna götürecekleri gün gelip çatmış.

Ling, annesine boş saksıyı götüremeyeceğini söyleyince, annesi ona cesaret verip; saksısını götürüp dürüst bir şekilde olanları imparatora anlatmasını istemiş. Ling, pek istemese de, annesinin sözünü tutmuş ve boş saksıyla saraya gitmiş.

Saraya varınca arkadaşlarının yetiştirdiği bitkilerin güzellikleri karşısında şaşırmış.

Sonra imparator gelmiş ve tüm gençleri selamlamış. Ling, arkalarda bir yerlere saklanmaya çalışıyormuş. «Ne büyük bitkiler, çiçekler ve ağaçlar yetiştirmişsiniz. Bugün biriniz imparator olacak.» demiş imparator.

Aniden arkada elinde boş saksısıyla Ling'i fark etmiş.

Hemen muhafızlarına onu öne getirmelerini emretmiş.

Ling çok korkmuş. «Sanırım beceriksizliğimden dolayı beni öldürtecek.»

Ling öne geldiğinde imparator adını sormuş.

«Adım Ling.» demiş.

Diğer gençler gülüşüp onunla alay etmeye başlamışlar. İmparator onları susturmuş. Ling'e ve elindeki saksıya dikkatle bakıp kalabalığa doğru dönmüş. «Yeni imparatorunuzu selamlayın. Adı Ling!»



demiş.

Ling inanmamış. Çünkü tohumunu yeşertememiş bile, nasıl imparator olurmuş?...

İmparator devam etmiş:

«Bir yıl önce burada herkese bir tohum verdim. Siz ekip, sulayıp bir yıl sonra getirecektiniz. Ama hepinize kaynamış tohum vermiştim. Asla büyüemeyecek olan...

Ling'in dışında herkes ağaçlar, bitkiler ve çiçekler getirdi; çünkü tohumun büyümediğini fark edince hepiniz onu bir başka tohumla değiştirdiniz.

Sadece Ling içinde benim verdiğim tohum olan boş saksıyı getirme cesaret ve dürüstlüğünü gösterdi.

Beklentisi gerçekleşmeyince umutsuzluğa kapılsa da, dürüstlüğünden vazgeçmedi... Onun için yeni imparatorunuz o olacak!»

En sade doğrular mı?

Rengârenk yalanlar mı?



### **İşletmenin Kuruluş Amaçları**

İşletmenin kuruluş amaçlarını genel amaçlar ve özel amaçlar diye ikiye ayırmak olanaklıdır.

Bir işletme kurmada güdülen başlıca genel amaçlar şunlardır:

Kâr elde etmek: Kamu işletmeleri dışında özel işletmelerin kurulmasında güdülen en önemli veya birinci! amaç, kurucularına kar sağlamaktır. Kâr, genellikle bir işletmenin belirli bir süredeki geliri-nin aynı süredeki toplam giderlerinden fazla olan bölümüdür. Aşa-ğıda değinileceği gibi, işletmenin kuruluşunda kar sağlamak dışında işletmenin yaşamını sürdürmek ve topluma hizmet etmek gibi diğer amaçları da olabilir. Fakat büyük çapta diğer amaçların gerçekleştirilmesi de, işletmenin karlılığına bağlıdır.

Genellikle kâr, işletme faaliyetlerinin başarılı yürütülüp yürü-tülmediğini gösteren en pratik bir ölçüttür. Hatta bu konuda bazıları daha da öteye giderek, karın işletmenin verimliliğinin ölçütü oldu-ğunu iddia ederler. Fakat bunun böyle olduğunu düşürmek zordur.

Zira verimsiz çalışan bir işletmenin, talebin yüksek olduğu ve üretim faktörlerinin ucuz temin. edildiği durumlarda da karlı çalış-tığı görülebilir. İşletmenin faaliyetlerinin değerlendirilmesi dışında, kar aynı zamanda bir denetim aleti, işletmenin varlığını sürdürmesi ve geliştirilmesi için bir araçtır.

Okullar, hastaneler ve hayır kurumları gibi kâr amacı gütmeyen işletmelerin de varlığı söz konusudur. Hizmet amacı güden bu tür işletmeler bu kitabın konusunu oluşturacak endüstriyel işletmeler dışında tutulmuştur.

Ülkemizde faaliyetlerini sürdüren kamu işletmelerinin (KİT),

kâr amacı gütmeyen işletmeler grubundan sayılması doğru değildir. Şu var ki, özel işletmeciliğin temel ilkeleri bu işletmeler içinde geçerli olmasına karşın kamu işletmelerinde topluma hizmet amaçlı karlılık amacından önce gelir.

Topluma Hizmet: İşletmelerin kuruluş amaçlarından diğer bir tanesi de, üretimini yaptıkları ürünler ve hizmetlerle toplumu oluşturan bireylerin gereksinimlerini karşılamaktır. İşletmelerin, topluma hizmet sağlamaksızın kar sağlamaları ve özellikle uzun süre varlıklarını sürdürmeleri beklenemez.

İşletmelerin varlıklarını korumaları veya sürdürmeleri: Kârlı olarak çalışan kurulu bir işletmenin karlılığını sürdürmesi her şeyden önce işletmenin yaşamasına bağlıdır. Yoksa mutlak varlığını korumak amacıyla bir işletmenin kurulması düşünülemez.

İşletmelerin özel amaçları arasında şunları sayabiliriz:

1. Bağımsız çalışma arzusu: Birçok kimse başkalarına bağımlı olarak çalışmak istemez. Çalışma koşulları ağır ve az karlı olsa bile, kendi kendinin buyruğu olma arzusu birçok kimseye olanakları oranında bağımsız çalışmak isteği aşılır.

2. Sosyal saygınlık: Bağımsız çalışmak, hiç kimseye bağlı olmadan bir işletme sahibi olmak bazıları için sosyal saygınlık ve saygınlık unsuru olabilir.

3. İşletmede çalışanlara iyi ücret ödemek, işletmede istihdam sürekli kılmak, topluma veya devlete hizmet etmek, istekleri de işletmenin diğer özel amaçları arasında sayılabilir.

## **Aile Şirketleri**

Bulduğum bölgede aile şirketleri yoğunlukta.

Yeni girişimler, yeni yatırımlar, gelişen stratejiler ve büyüyen işler sonucunda karşılaşılan en önemli gereksinimler; kurumsallaşma, profesyonelleşme, sistem alt yapısı ve insan kaynaklarına olan bakışın iyileştirilmesi hep ihmal ediliyor.

En önemli sorunlardan biri de, bu tip şirketlerin bakış açısında, yapının en önemli unsuru olan emek gücüne, "insana" olan yaklaşımındaki eksiklikler.

Özellikle üretim yapan ve aileden kalan işleri devam ettiren alaylı tabir ettiğimiz patronlu firmalar, üçüncü nesilden sonra zora girer diye düşünüyorum, eğer aile içinde zeki ve girişimci bir ruha

sahip yönetici veliaht yoksa vay haline o şirketin. Tabi bizim bu konuya yönetim odaklı değil IT odaklı bakmamız daha doğru olur.

Akıllı patronlar kazançlarının bir bölümünü insana yatırım yapar ve uzun vadeli projeksiyonlarında insan faktörüne önem verirler kalıcı ve sürekli büyüyen, takdire değer organizasyonlara kavuşacaklar, şirketlerinin verimliliği ve performansı artacaktır.

İnsan Kaynakları açısından öneriler:

Doğru İnsan Kaynakları politikalarının yerleştirilmesi

Çalışan personelin motivasyonunun sağlanması

Yeni alınan personelin kurum kültürüne uyacak şekilde doğru seçimi

Aidiyet duygularının yaratılması

Uzun dönemli çalışabilecek ve sadakati yüksek çalışanlar yaratılması

Performans değerlendirmeleri ve ödüllendirme sistemleri

Bireysel Kariyer Planlamasının yapılması

Yetki ve sorumlulukların doğru belirlenmesi

Şirkete duyulan güvenin, inancın sağlanması

Pozitif kişilerarası ilişkiler oluşturulması, Ekip ruhunun benimsenmesi

### **Aile Şirketleri Nasıl Kurumsallaşır ?**

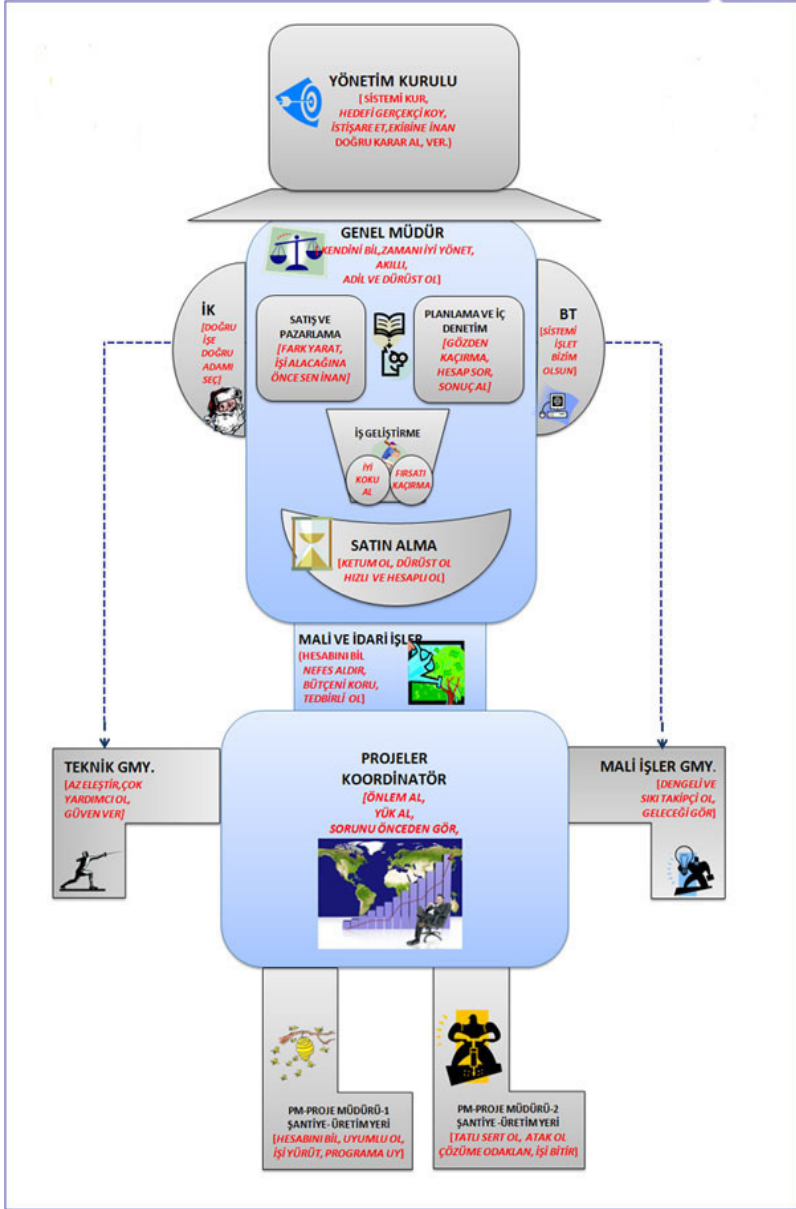
Öncelikle, örgüt modelinin oluşturulması, yüksek kurumsallaşma düzeyini sağlamaya yönelik çalışmalar, yönetim organizasyonunun yapılandırılması, yetki ve sorumluluk delegasyonu, ve raporlama sisteminin kurulması...

Ayrıca, doğru yönetim felsefesinden yola çıkarak;

Şirketini, tam olmasa da emanet edebileceği güven duyabileceği, iyi temsil edecek bir başarılı yöneticiye sahip olması, "işin içinde yine kendisinin de var olması gereklidir".

Şirketin içinde bulunduğu sektörde prestiji arttıracak kurumsal iletişim faaliyetlerini uygulamak, Müşteri ilişkileri tarafında fayda sağlayacak CRM (Customer Relations Management - Müşteri İlişkileri Yönetimi ) uygulamalarına geçişi sağlamak.

Teknolojiyi kullanmak



Modern satış ve pazarlama taktiklerini uygulamak, Stratejik Planlama ve Yönetimi

Başarılı Finans Yönetimi ve uygulamalarını gerçekleştirmek.

Yeni ekonominin getirdiği ihtiyaçlar doğrultusunda, değişime ve yeniliğe açık olmak, uyum sağlamak ve adapte olabilmek

İnsan Kaynağını önemsemek

İnsan Kaynakları alanına yatırım yapılmadığında ve kurumsal-laşma sürecinden uzaklaşıldığında karşılaşılabilecek sorunlar:

Eleman sirkülasyonu

Motivasyonsuzluk ve Verimsizlik

Şirketin genel performansında yaşanan sıkıntılar

Üst yönetim tarafından alınan yanlış ya da eksik kararlar

Büyümenin durması ya da küçülme hali

Daha büyük maliyetler

Nitelikli ve katma değer katacak personelin şirkete kazandırlamaması (Bu kişilerin bu tarz bir firmada çalışmak istememeleri )

Rekabetle yarışmak ve varlığını sürdürebilmek için, krizleri kolay atlatabilmek için, bölgemizdeki tüm işletmelerin; en önemli varlıkları olan çalışanlarına, insan kaynaklarına yatırım yapmalarını ve önemsemelerini anlatmaya çalışıyorum. Uzun dönemde, yaptıkları yatırımın, çok çok üzerinde bir geri dönüşle karşılaştıklarında kendileri de ne iyi yapmışız dediklerini duyar gibiyim.

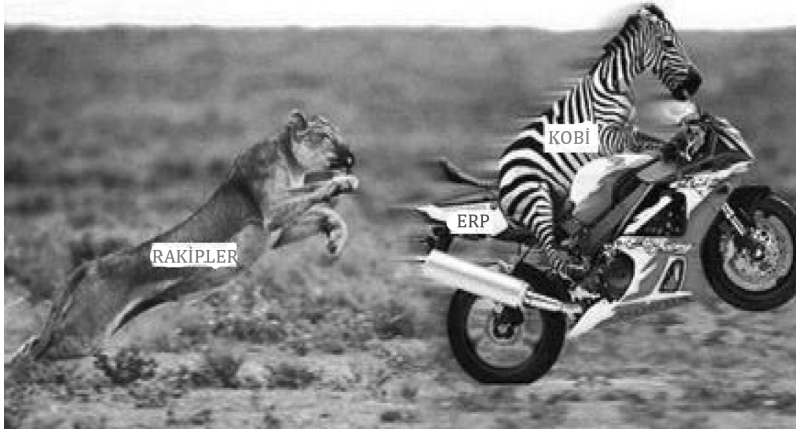
Patron aslında her zaman işin başında olmalıdır. Hiç kimse işi patronundan daha iyi bilemez onun yaşadıklarını yaşamamıştır. Bu nedenle patronun her zaman işin içinde olması önemlidir. Ancak profesyonel yönetim tekniklerinin uygulanması, şirketin verimliliğinin ve performansının yükseltilmesi, çalışan motivasyonunun artması, şirketin daha çekici tarzda temsil edilmesi açısından mutlaka sahipleniçi başarılı yöneticilere gereksinim duyulur.

Var olan ve temeli olan işin üzerine yeni şeyler inşa eden, büyüten, şirketi daha iyi bir konuma taşıyan, personel politikasını belirleyen, yeni yönetim tekniklerini uygulayan, işe profesyonellik katan kişi ise Yöneticidir. Bu tip kişileri çekebilmenin ve uzun dönemli birlikte olmanın yolu ise ortaklık anlayışında ve öngörüsünde başlamak devam etmek ve kazancı paylaşmayı bilebilmektir.

### **Hayatta kalma çabaları, hayatta kalanların edeni**

Bu konuda daha önce araştırma yapan kişilerden Arie de Geus'un saptamalarına göre Avrupa ve Japonya'da ortalama şirket ömrü 12,5 yıldır. Ancak, yeni araştırmalara göre ortalama şirket ömrü daha da azaldı. Örneğin, ortalama şirket ömrü Almanya'da 45 yıldan 18 yıla, Fransa'da 13 yıldan 9 yıla, İngiltere'de 10 yıldan 4 yıla indi.

Türkiye'de bu konuda yapılan çalışmaların sınırlı olması nedeniyle, çok sağlıklı verilere sahip değiliz. Ancak Türkiye'de şirketlerin genel olarak yaşam süresinin ortalama 17-20 yıl olduğu düşünülmektedir. Türkiye'deki şirketlerin yüzde 95'e yakını son 20 yılda kuruldu. 1980 yılında şirket sayısı 25 bin seviyesindeyken, 2005 sonunda 650 bine yaklaştı. Bu şirketlerin 400 bini ise son 5 yılda kuruldu.



Bu bahsi biraz daha somutlaştırmak için Capital dergisi tarafından her yıl yapılan ilk 500 şirket araştırması verilerini kullanarak yapmış olduğumuz küçük bir araştırmanın verilerini sizinle paylaşıyorum.

Araştırma sonuçlarına göre 1999 yılında araştırmada öne çıkan ilk 100 şirketten 76'sı 2007 yılı araştırmasında sıralamada düşüş yaşamışlar. Bunlardan bazıları tek bazıları iki basamaklı düşüşler yaşarken, bazıları ise yüzlerce sıra aşağıya inmiştir. Ayrıca, 1999 yılında araştırmada ilk 100 içinde yer alan 24 şirket 2007 yılındaki araştırmada ilk 500 şirket arasında yer almadılar. Bunlardan bazıları el değiştirdi, bazıları da iflas etti.

Araştırma sonuçlarına göre sadece 6 şirket sıralamada yükseldi ve kalıcı adımlar attı.

Kalıcı olmak için ilk adım sürekli gelişimdir. Sürekli gelişim olmadan şirketiniz hakkında uzun vadeli planlar yapmanız gerçekçi olmayacaktır. Bu konuda William Faulkner "Sadece çağdaşlarından veya senden öncekilerden daha iyi olmak için uğraşma. Kendinden daha iyi olmak için de çabala." diyor. Marriott şirketi başkanı J. Williard Marriott ise "İnsanlar babama her zaman 'Hey, gerçekten iyi yaptın. Artık dinlenebilirsin.' derlerdi. Babamın cevabı ise 'Hayır, devam etmeli ve daha iyisini yapmalıyım' olurdu." diyor.

O zaman, başarılı iş modelleriyle bir dönem piyasada fırtına gibi esen şirketler neden sırayla ortadan kayboluyorlar? Şirketlerin iflas etme nedenleri üzerinde yapılan araştırmalar "Liderlikte Yetersizlik", "Planlamadaki Yetersizlik" ve "Değişime Direnme"yi ilk üç neden olarak ortaya koymaktadır.

### 1. Hayatta kalabilmek;

Şirketin hayatta kalması ve varlığını devam ettirmesi şirketteki her şeyden daha önemlidir. Şirketteki her şey, tüm işler, çalışanlar, makineler, bilgisayarlar, binalar, ofisler...vs sadece şirketin var olması için birer araçtır. Şirketin var olması için orada olduklarını tüm çalışanlar ve şirketteki herkes tamamıyla anlamalıdır. Bir çok şirketin reklam yaptığı ve denediği koşulsuz müşteri mutluluğu, toplam kalite uygulamaları, ISO 9001'ler, yalın üretim modelleri, organizasyon yapıları, yönetim sistemleri, süreç yönetimleri, ekip çalışmaları, kalite çemberleri, vs.vs tüm yöntemler ve sistemler tek bir amaç içindir. Tek bir hedef vardır ve olmalıdır; şirketin var olması ve varlığını sürdürmesi. Bunun dışında kalan her şey yalnızca araçlardır. Şirket hiçbir yönetime ve sisteme takılıp kalmamalıdır. Hangi sistem, hangi



yapı işine yarıyorsa onunla yoluna devam etmelidir.

2. Kârlılığını koruyabilmek ve arttırabilmek;

Hiç bir şirket kâr amacı olmadan varlığını sürdüremez. Şirket kesinlikle kâr etmediği alanlardan ve sektörlerden çekilmeli, kârlı gördüğü alanlarda varlığını sürdürmelidir. Kârlılığını sürdürürken de mutlaka arttırma yoluna gitmelidir. Şirket bulunduğu sektörlerde kârlılığını arttıramıyorsa o sektörlerden de çekilmelidir. Mutlaka kârlılığını koruyabileceği ve arttırabileceği sektörlerde yaşamını sürdürmelidir.

3. Verimli kalabilmek ve verimliliğini arttırabilmek;

Bulduğunuz sektörde sektörün liderlerinin verimlilik standartları neyse onu yakalamak ve geçmek hedefiniz olmalıdır. Sektörünüzün standartlarını siz belirler hale gelmeyi hedeflemelisiniz.

4. Yeni iş/işler yaratmak;

Şirket mutlaka yeni iş/işler yaratmanın peşinde olmalı ve belli bir ciro hedefini bu yeni iş/işlerden elde etmelidir.

5. Rekabet edebilmek ve rekabet yaratabilmek;

Şirket rekabet edebildiğince var olur. Bir süre sonra rekabet etmekten rekabet yaratmaya geçmelisiniz. Rekabet etmek daima geriden gelmek ve şartların başkaları tarafından belirlendiği bir pazarda var olmaya çalışmaktır. Rekabet yaratmaksa sizin belirlediğiniz şartlara göre pazarda rakiplerin size yetişmeye çalışmalarıdır.

6. Günün değişen şartlarına hızlı bir şekilde uyum sağlamak ve şartları değiştirebilme yeteneğini kazanabilmek;

Var oluşun temel prensiplerinden biri şartların an be an değişmesi ve bu değişen koşullara uyum sağlayamayanların elenmesi/ ayıklanması yada yok olmasıdır. Şirket değişimle ilgili bütün ön yargıları kafasından atmalı ve var gücü ile değişmelidir. Gelecekte şartları değiştirebilme yeteneğini ise mutlaka kazanmalıdır.

7. Yeni pazar/pazarlar yaratabilmek,

Şirket pazara ve pazarlara ön yargısız bakmalı ve kendi yeni pazarlar yaratmalı, bu yeni pazarları yaratma becerisine mutlaka sahip olmalıdır.

8. Tüm bunları dinamik bir şekilde ve sürekli kendini yenileyerek yapabilme becerisine sahip olmak,

Şirket tüm bunları dinamik bir şekilde yapmalı ve sürekli yapar

hale gelmelidir. Asla şirket rutinleşmemeli ve rutinleşmesine izin verilmemelidir.

Bunları yapmak zor mu? Bunları yapan bir sürü şirket var. Coca-Cola, Sony, Microsoft, Dell, Intel, Shell... Bunlardan sadece bir kaçını. Bu şirketler dünyanın en iyileri. Biz de yapabiliriz.

Örnek olarak dünyanın en iyi bilinen markasını ele alalım;

Coca-Cola; 1892 yılında The Coca Cola Company adlı firma kuruldu. Reklam adı altındaki görsel kitlesel telkinlerle insanların zihinlerine "buz gibi, nefis serinletici, hayatın tadı" gibi sunumlarla sunuldu yaldızlı sunumlarla zihinlere işlenmeye devam edildi.

DOĞRU MESAJI

DOĞRU KANALLARLA

DOĞRU ZAMANDA

DOĞRU HEDEF KİTLEYE verildi ve verilemeye devam ediliyor.

Thomas Edison' un kurduğu General Electric' in, efsanevi CEO' su Jack Welch' in dediği gibi;

"Gerçeğe sahip çıkın ve onunla olduğu gibi tüm çıplaklığı ile yüzleşin."

"Gerçeğe sahip çıkmak insanın başını kuma gömmesinden daha iyidir. Dünyanın gitgide artan bir biçimde rekabetçi duruma geldiği gerçeği ile yüzleşin. Hiç bir işin ömür boyu garantisi olmadığı gerçeği ile yüzleşin. Çok büyük bürokrasiler kurarak bile işletmeyi yönetmenin etkili olmadığı gerçeği ile yüzleşin. İşletmenin gerçekten basit iş olduğu gerçeği ile yüzleşin", diyor değişimin ustası Jack Welch."

İşletmeler için kurumsal olmak bir ideal, bir hedef durumda. Aslında birçok işletme için durum böyle demek daha doğru olur, çünkü özellikle patron şirketleri dediğimiz ve bir yada birkaç kişi tarafından yönetilen, çok küçük konularda bile hakimiyetin patronlarda olduğu işletmeler için çok zor bir konu. Bir diğer mesele ise, kendinizi kurumsal görmeniz, kurumsal bir işletme olduğunuz anlamına da gelmiyor. Perakende sektörü için zor da olsa diğer tüm sektörlerle göre daha fazla kurum olmaya, kurumsal yönetilmeye, kurumsal rekabet etmeye ihtiyacımız olduğunu düşünüyorum.

Teknoloji, kurumsal yönetim ve kurumsal rekabet kavramları-

na, farklılaşma adına tekrar bir göz atalım. Veri toplama, müşteri-lerimizi, satılan malları, iade edilen malları, kampanyalara tepkile-rini, günlük müşteri sayılarını, yapabiliyorsak sepet analizleri gibi ölçebileceğimiz hatta personelle bile ilgili olan verileri toplamamız gerekiyor.

Satış tahmini ve pazarlama, yarın, gelecek hafta, gelecek ay sa-tış tahminlerimiz ve müşteri sayılarımız hakkında tahminler yapıp, yaptığımız tahminlerdeki başarı oranlarımızı değerlendirmemiz ge-rekıyor.

Stok ve kaynak planlaması, stok maliyetlerini en aza indirmek için, minimum stok, hatta rafta satılan malın tekrar yerine konması-nı sağlayacak stok ve işletme kaynaklarında planlamanın yapılması gerekiyor.

Tedarik zinciri yönetimi, satın alma politikalarının, müşteri ihtiyaçları ve şirketimizin hedefleri doğrultusunda birleştirilmesi, tedarikçiler ile aramızda oluşturacağımız ürün satın alma yöntemle-rinin, rakamlar ile uygun seviyede tutulması gerekmektedir.

Bir diğer gereklilik de teknolojinin ne ölçüde işletmemizde kul-lanıldığıdır. Teknoloji işletmede kalp atışlarını ölçüp değerlendirebi-liyor. Teknoloji müşterilerinizi izliyor. Ürünler ile müşteriler arasın-da bağlantı kurabiliyor. Kim, hangi tarihte, hangi sıklıkla işletme ile alış veriş yapıyor?

Gerekli mi?, değil mi? Uygulamada zorluklar olsa da, işletme sahibi, ortaklar, müşteriler, tedarikçiler, personel ve en önemlisi iş-letmemiz için kurumsallaşma önemli bir süreç ve bir yerden başlan-ması gerekiyor.

Bazıları bunun sadece moda bir kavram olduğunu, uygulama-nın ise çok bilinmeyenli bir denklem olduğunu düşünüyor. Somut çalışmaların çok fazla konuşulmaması, sadece tanımlar ve mevcut ist-atistiklerin ele alınması kurumsallaşmayı gittikçe içi boş bir kavram haline getirmeye başlıyor. Bu noktada insanlar şunu sorar oldu. Ku-rumsallaşmak moda olan içi boş bir teori mi yoksa gerçekten uzun vadeli bir çözüm mü?

Hatırlatılması gereken en önemli nokta aslında kurumsallaşma-nın bir amaç değil araç olduğu. Kurumsallaşmanın ulaştırılması gere-ken bir amaç olduğunu öne sürmek, kavramın içinin boşaltılmasına ve bu bakış açısındaki yanlışlıktan ötürü samimiyetsiz gözükmesine yol açmaktadır. Oysa işletmeler kurumsallaşmak için kurulmazlar.

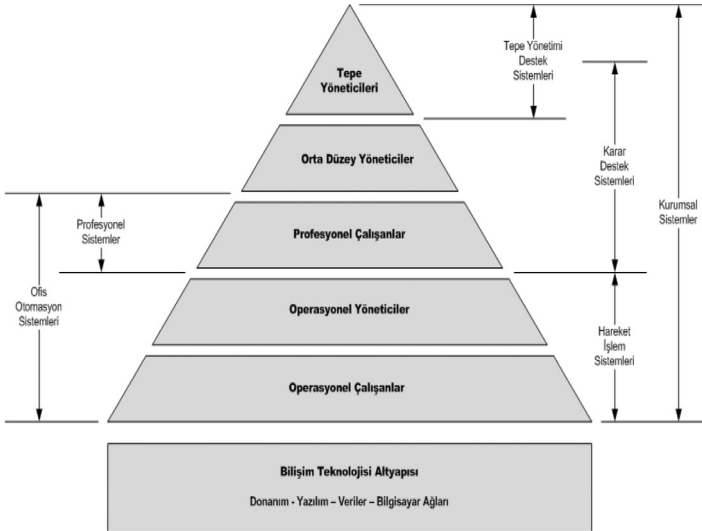
İşletmelerin amacı, üretilen ürün veya hizmet üzerinden kar ve fayda elde ederek hem işletmenin yaşamını, gelişimini hem de sahiplerinin geçimini sağlamaktır. Bu amaca yönelik bir yöntem olarak kurumsallaşma ise sadece bir araçtır. Öncelikle bunu herkesin kavraması ve kurumsallaşmayı sihirli bir değnek gibi görmemesi gerekiyor.

Bugüne kadar gördüğüm tüm yazılım evleri, size kurumsal kaynak yönetimi veriyoruz ve tüm sorunlarınız bitiyor. Bizim KKP lamamız atlar,sıçrar, amuda kalkar,yemek yapar hatta birde paren-de atar... Gerçekte böyledir. Kimse size uygun mudur, insan kaynaklarınız ve siz değerli patronlar asıl siz buna hazır mısınız diye sormazlar. Ben listeme bir referans daha ekleyeyim çabasında ve bir %50 başarılı varsayımı ile yola çıkarlar. Onlar için müşterinin IT departmanı olmuş olmamış önemli değildir. It departmanı bir firmanın bilişim konusunda hatta her konuda önemli bir faktör dür.

## IT Departmanı

Yöneticiler, bilişimcileri teknik tarafı güçlü ama sosyal becerileri zayıf, iş ve insan yönetiminden anlamayan, işlerini sürekli geç ve yüksek masrafla yapabilen insanlar olarak görüyorlar.

Bilişimciler için de diğer yöneticiler; bilim ve teknikten anla-



mayan, isteklerini kağıda sistematik olarak dökemeyen, sürekli fikir değiştirip geliştirme gayretlerini baltalayan tipler.

Sonuçta, bu anlaşmazlık ve uyumsuzluk firmalara pahalıya patlıyor. Firmaları rakiplerinden farklılaştıracak ve öne çıkmasını sağlayacak sinerji bir türlü yaratılmıyor.

Bu iki kutup arasındaki soğukluğu gidermek şart ama nasıl?

Bilişimciler tarafında, yapılacak çok şey var. Bunlardan birincisi; bilişimcileri iş kararlarında da etkin noktalara getirmek. İlk akla gelen hedef ise firmanın bilişimden sorumlu liderini Yönetim Kurulu üyesi yapmak.

Günümüz IT liderleri hızlı düşünmeli, akıllıca karar vermeli ve kurumları bir sonraki aşamaya taşıyacak doğru teknolojileri acilen uygulamalıdır. Aldıkları bu kararlar, kurumdaki tüm işleyişi etkileyebilir, başarıya götürebilir veya kurumun toptan zararına neden olabilir.

IT departmanlarında çalışacak personel donanımlı olmalı ama ille de hepsi mühendis diplomasına sahip olsun demiyorum. Çünkü ülkemizin en önemli problemi bu «ara eleman» eksikliği, belki sosyal bir konu ama herkes mühendis olamaz lakin mühendis kıvamında çok güzel işler çıkartabilir. Yeter ki bilgiye aç ve çalışkan olsun.

Herkes mühendis koltuğunda oturmak istiyor.

Örnek bir haberden alınma:

2010 yılında Ankara Ticaret Odası bir duyuru yaptı. “1,5 milyon nitelikli ara eleman aranıyor” şeklinde bir basın açıklaması yaptığını hatırlatan ATO başkanı, “Bu açıklamayı yaparken biz pazartesi günü Oda’nın önü herhalde iş arayan insanlarla dolacak diye düşündük. Vallahi bir kişi gelmedi”

O günlerde bu haberi okuduğum da eğer mühendis aranıyor dense idi durum ne olurdu acaba ? diye düşünmeden geçememişim.

ATO Başkanı, bilişim sektörünün nitelikli ara eleman ihtiyacının giderilmesi ve istihdamın artırılmasını da konuşmasında iletmişti. Bugünlerde buna da el atmaya başladı sayın büyüklerimiz. İnşallah hayırlı olur.

Milattan/Ayılar	Nisan				Mayıs				Haziran				Temmuz											
Günler	7	14	21	30	7	14	21	31	7	14	21	30	7	14	21	31								
Proje Teklifi	■ 12 Nisan																							
Ara Ürün Planlaması	■																							
Veri Modelleme			■																					
Analiz	■				■ 10 Mayıs																			
Veri Tasarımı						■																		
Kullanıcı arayüzü tasarımı							■																	
Tasarım					■				■ 31 Mayıs															
Gerçekleştirim									■				■ 31 Haziran											
Test													■				■ 28 Haziran							
Sunum																	■				■ 11 Temmuz			

## Bilgi Teknolojileri ve Proje Yönetimi

Bilgi teknolojileri ve iş başarısı alanlarındaki yarışlarda sona ulaşabilmek en önemli adımdır. Bu yüzden bilgi teknolojileri kariyerinin önemli bir alanı proje müdürlüğüdür.

Proje Yönetimi üzerine “Project Management Made Easy” de dahil olmak üzere 3 tane kitabın yazarı Sid Kemp, iş dünyasında büyümenin diğer insanları kontrol edebilmekle ilgili olduğunu söylemiştir. “Eğer bir takımı yönetme yeteneğine sahip olduğunuzu kanıtlayabilirseniz, IT alanında bir proje sorumlusu olma yolundasınız demektir. Ve başarılı proje müdürlerini birçok şirkette kendi isimlerini markalaştırma yeteneğine sahiptirler.

O halde niçin başarıya giden yol Gantt çizelgesinden geçmektedir?

(Gantt çizelgesi, Henry Gantt tarafından tasarlanan, iş yöneti-

minde planlılığı sağlamaya yönelik grafik tasarımı.)

Proje yönetimini bilgi teknolojisi uzmanları için önemli yapan birçok sebep vardır ve bu sebeplerin bazıları yüksek teknik becerileri de kapsar:

Bilgi teknolojileri projelerinin gittikçe artan karmaşık yapısı

Takım çalışması ve iletişim yeteneklerine olan ihtiyaç

Bütçelerin ve teslim tarihlerinin düzenlenmesine duyulan gereksinim

Başarılı yöneticilerin sonuçları teslim etme görevlerinden ötürü üzerlerinde olan baskı

Görevlerinizi Vaktinde Yerine Getirin

Proje yönetimi yeteneklerine sahip olmayan teknisyenler bir işin nasıl zamanında bitirilemeyeceğini ve haklı bir gerekçeleri yoksa bu durumun çok utanç verici ve rahatsız edici olabileceğini bilirler. Ve günümüzün hata kabul etmeyen iş dünyasında bu tarz hatalar çok ciddi kariyer ve iş sonuçlarına yol açabilir.

CaseySoftware firmasının CEO'su Keith Casey, bazı temel proje yönetimi becerilerine hakim olmalıyız veya bunu bizim için bir başkası yapar demiştir. “

Ve günümüzde bu durum çalışan bulabilmek amacıyla dışarıya yönelme veya çalışan değişimi anlamına gelmektedir.”

Proje Yönetimi Kişisel Yönetim İle Başlar

Bilgi teknolojileri alanındaki artan girişimler nedeniyle her proje üyesi veya yalnızca proje müdürleri ve takım kaptanları proje yönetimi yeteneklerine sahip olmalıdır. Takım üyeleri proje müdürünün ayrıntılı ve başarılı bir iş çıkaracağına güvenseler de, her biri daha geniş yelpazedeki hedeflere ulaşmak amacıyla üzerlerine düşen görevi yerine getirmelidir.

Projedeki herkesin ana proje yönetimi yeteneklerine sahip olmasının çok önemli olduğunu bilmelidir.” Proje yönetiminin çekirdeği ise çok verimli sonuçlar doğuran bireysel yönetimdir. Bu çekirdek yetenekle herkes görevlerini bilir, ne kadar zamanda tamamlayabileceğini hesaplar ve vaktinde tamamlar. Ve böylece bütün takım gerçek bir proje programı hazırlar ve projeyi söz verdikleri şekilde teslim ederler.

Teknik Yetenekler Yeterli Değildir

“No Nonsense XML Web Development with PHP” kitabının yazarı Thoman Myer, ‘ Yazılım programımız teknisyenlerimizin yetersiz teknik bilgileri nedeniyle başarısız oldu, eğer daha zeki ve teknik becerilere hakim çalışanlarımız olsaydı...’ gibi cümlelerin altında çok büyük bir hata yattığını söylemiştir. “ Başarının temeli çoğunlukla gereken malzemelerin, görüşmelerin ve beklentilerin sağlanması, sonra bu aşamaların her zaman daha fazlasını isteyen müşteriye anlatılmasıdır.

Profesyonel proje yönetimi sertifikasına sahip Kemp, proje yönetimi yeteneklerini edinmemin başlıca adım olduğunu, ancak bunları proje yönetiminde kullanmanın gerekliliğini vurgulamış ve aşağıdaki adımları proje yönetiminde kullanmamızı önermiştir:

Kısıtlı bütçelere rağmen işinizi zamanında tamamlamayı öğrenin

“Project Management Institute” gibi kuruluşlar sayesinde proje yönetimi ile ilgili terimleri ve kavramları öğrenin.

Proje yönetimindeki yeteneklerinizi göstermek için takım kaptanı olarak çalışmayı sevdiğinizi ifade edin

Bu durum tabii ki teknik yeteneklere ihtiyaç yoktur anlamına gelmez. Proje yönetimi yeteneklerinin yanında onlara da ihtiyaç vardır. Mükemmel bir programlamacı olarak herkesin çok işine yarayabilirsiniz; ancak hem harika bir proje müdürü hem de harika bir programlamacı olursanız çok daha takdir ve saygı görürsünüz.

## **Proje yönetim uzmanı olmak**

CompTIA TCC tanımlamasına göre “Proje Yönetim Uzmanı” yetkisi dâhilinde ve tanımlanmış görev talimatlarına göre; proje kapsamı belirleyen, bu amaç ile veritabanı analizi yapan, tasarlayan, test eden ve veri güvenliğini sağlayan, proje uygulamasını tasarlayan, proje tasarım dokümantasyonunu yapan, proje belge gereksinimleri belirleyen ve projede belgelenmesi gereken bilgileri toplayan, proje planını düzenleyen ve izleyen, proje kaynakları belirleyen ve bu amaçla gerekli bağlantıları yapan, proje web siteleri geliştirme ve içerik sağlama amacı ile teknik analiz yapan, proje dahilinde yazılım ve internet uygulamalarını planlayan, oluşturan ve uygulanmasını sağlayan, proje uygulamalarının bütünü gerçeğe ve denetleyen, proje ile ilgili yazılımsal ve donanımsal ağ gereklilikleri planlayan ve gerçekleyen, proje uygulamaları ve dijital medya geliştirme



amacı ile analiz yapan, görsel veya fonksiyonel tasarım yapan, dijital medya üretimi yapan veya sağlanmasını sağlayan, proje ağ altyapısı sorunlarını gideren, internet uygulamalarını test eden ve kalite güvencesini sağlayan, proje çalışanlarını denetleyen, proje kapsamında veritabanının uç noktalarda ve sunucu servis hizmetlerinde paylaşımını sağlayan, proje müşteri hizmetlerini sağlayan ve bunlara destek veren, projenin tüm sorunlarını tespit eden ve gideren, bu amaçla bilişim sistemlerine ait farklı işletim sistemleri, sunucu yazılım ortamları ve bilgisayar, ağ teknolojileri ve telekomünikasyon donanımını kullanan, görevleriyle ilgili kullanıcı ilişkilerini ve mesleki gelişim çalışmalarını yürüten, nitelikli meslek elemanıdır.

Büyük ölçekli bilişim projelerinde yöneticilik olarak tanımlayabileceğimiz “Proje Yönetim uzmanı” zaman, kalite ve maliyet unsurlarını göz önüne alarak kullanıcılar, finansörler, proje ekibi veya üst yönetim gibi proje paydaşlarının koordinasyonunu ve memnuniyetini de sağlar. Büyük bilişim projeleri her zaman yöneticilere ihtiyaç duyar ancak aynı zamanda onlar da kullanıcı ihtiyaçlarını tanımlayıp, bu ihtiyaçları karşılayacak ve projeleri, zamanında tamamlayacak BT personelinin anlayacağı şekle çevirecek işletme analistlerine ihtiyaç duyarlar. Bilişim proje yönetim uzmanları, üst düzey yöneticilerine rapor vermenin yanında proje ekibini denetleyen ve izleyen ve ilave olarak onların projeyi teslim etmesine yardımcı olacak kişilerdir.

### **Başarılı Proje Yöneticisi olmak isteyenlere 7 tavsiye**

Her şeye özen göster ve hiç bir şeye takılıp kalma:

Projenize özen gösterin, takımınıza özen gösterin. Kesinlikle müşterinize özen gösterin hatta bazen bu özeni abartın. Fakat asla projede hiçbir şeye takılıp kalmayın. Hızlı ve düzgün kararlar alın. Aldığınız kararlar konusunda kendinize güvenin, oluşabilecek her durumun üstesinden gelebileceğinize inanın, inandırın ve ilerleyin. Bir kez karar alındıktan sonra asla takılıp kalmayın, bir sonraki duruma hazırlanın.

Bir işin yapılması için söylenmesini bekleme:

Verimli ve başarılı proje yöneticisi, başkalarından direktifler beklemeden işini yapandır. Direktifler beklerseniz takım elemanı olursunuz asla takım lideri olmazsınız. Ve proje yöneticisi lideri olması zorundadır. Proje yöneticisi sorumluluğu almak zorundadır, isi soru sormak, çözüm aramak ve tavsiyelerde bulunmaktır.

Proje yöneticisinin isi hiç bir zaman takım elemanları gibi oturup direktif beklemek değildir. Karar almadan önce bazı cevapları bekleyebilirsiniz fakat bu size birilerinin ne yapmanız gerektiğini söylemesini beklemek değildir. Eğer daha fazla bilgiye ihtiyacınız varsa mutlaka elde ediniz, girişken olun.

İnsan doğasını anlayarak yönet:

Takımını anlamak ve onları neyin mutlu ettiğini bilmek, başarılı bir proje yönetimi için çok önemlidir. Proje yöneticisi her takım elemanının bir birey olduğunu bilmesi gerekir, proje yöneticisi kendisini kaynak yöneticisi olarak ta eğitmelidir. Takımın nasıl çalıştığını bilmeli onların kimyasını anlamalıdır. İnsan doğasını anlama yeteneği proje yöneticisine takımı motive etme ve hedeflere ulaştırma konusunda kolaylık sağlar.

Karar alırken teknolojiyi, insanı ve işletmeyi göz önünde bulundurun:

Proje için kararlar alırken; seçilen teknolojiyi, birlikte çalıştığınız insanları ve çalıştığınız firmanın organizasyon süreçlerini ve kurum politikalarını her zaman göz önünde bulundurun. Başarılı proje yöneticileri, projeyi firmanın hedefleri ve misyonu doğrultusunda yöneten ve hedeflerine ulaştırmak için çok çalışırlar.

Muğlak, kusurlu ve eksik bilgi ile doğru kararlar almayı öğren:

Proje Yönetimi cesaretsiz insanlar için uygun değildir. Proje için, takım için ve müşteri için sürekli kararlar almak zorundasınız. Ve her zaman masanızda tam ve kesin bilgiler bulamayacaksınız. Çok küçük bilgilerle ya da karalamalardan oluşan verilerle kararlar almak zorunda kalacaksınız. Burada anahtar kendinize olan güveniniz, bulabildiğiniz, ulaşabildiğiniz tüm bilgileri en doğru kararı vermek için kullanmalısınız. Kendine güvenen bir lider olun takımınız sizi takip edecektir.

Sosyal becerilerini geliştirmekten asla vazgeçme:

Proje yöneticisi asla münzevi (Yalnız yaşayan) değildir. Toplumsal becerilerinizi geliştirmekten asla vazgeçmemelisiniz. Toplumdan uzak kalan bir proje yöneticisinin proje yöneticiliği kariyeri uzun soluklu olmayacaktır. Güçlü ve zayıf olduğunu düşündüğünüz özelliklerinize yoğunlaşın, eğer sosyal becerilerinizin zayıf olduğunu düşünüyorsanız yardım almalısınız. Bu tavsiye de olabilir eğitimde çünkü sosyal beceriler proje yönetimi kariyerinizde en çok ihtiyaçlı olacak becerilerdir.

Politik davranabilme becerilerine sahip ol:

Müzakere etmek zorunda kalacaksınız, birilerine bağlı olacaksınız, projeyi tamamlamak için iğneyle kuyu kazmak zorunda kalacaksınız. Bu durum önemli pozisyonlarda bulunan kaynakları projenizde görmek istediğinizde yasayacağınız bir durumdur ve kaçınılmazdır, organizasyon içinde birileri kendi kaynağını kullanmanıza razı olmayacaktır. Peki, ne yapmalısınız elbette projeyi tamamlamak için politik olacaksınız. Organizasyon içindeki ağıınızı güçlendirmeli ve görünür olmalısınız aksi takdirde projeniz için hayati öneme sahip kaynaklara ulaşmakta çok ciddi engellerle karşılaşacaksınız.

### **Proje Yönetiminde Pratik Yaklaşımlar**

Top sahada:

Aşağıda sıralanacak bir kaç basit kural iyi bir proje başlangıcı yapmanıza yardımcı olacaktır.

- Basit tut.
- Seyircileri belirle.
- Projede kimlerin menfaati olduğunu belirle.
- Projeyi kabul ettir (Projenin reklamını yap).
- Planla.
- Fikirleri izle.

Gereksinimler:

Bir parça kâğıt alın ve bir ev çizin. Şimdi beş kişiden aynı şekilde bir ev çizmelerini isteyin ve kendi çiziminiz ile karşılaştırın, göreceğiniz şey çok açık, beş ev de bir birinden farklı. Apartman dairesi, villa, vs.. Hepsi ev ama farklı boyutlara, dekora sahip. Aynı şey proje gereksinimleri için de geçerlidir. Sizin görüşünüz ile müşteri ihtiyaçları çok farklı olabilir. Müşteri isteklerinin ve ihtiyaçlarının tam anlamı ile belirlendiğinden emin olmalısınız, projeye başlamadan önce müşteri ile ve onayını alarak ihtiyaçların tam olarak belirlenmiş olduğundan emin olmalısınız.

İletişim Kur:

Başlamadan önce kendinize şu soruyu sorun, “Herkes (bütün pay sahipleri), projeyi yeterince anladı mı?” Cevap hayır ise, bir say-

falık ve bütün anahtar bilgileri içeren idari özet hazırlayın.

Özet içeriği şöyle olabilir;

- Proje İsmi (Projeye hayat ver)
- Başlama ve bitiş tarihleri (Herkesin bir hedefe ihtiyacı vardır)
- Proje Lideri (İş için en doğru insan)
- Maksat (Kısa ve açık)
- İş Potansiyeli (Her seviyede projenin ilgililerce satın alınması)
- Fikir Özeti (Projenin ne olduğuna dair anahtarlar)
- Temel Problemler (Projeyi bloklayacak temel problemler)
- Proje Takvimi (Köşe taşları)
- İş gücü ve malzeme ihtiyacı (Herkes önceden bilmek ister)
- Bütçe (Neye ihtiyacın var, kim onaylayacak)
- Ölçüm (Nihai ürünün teslimatını nasıl ölçeceğiz)
- Gelişme fikirleri (Bir sonraki projenin planları)

Projeye başlamadan önce bu özeti bütün pay sahiplerine ulaştığından emin olmalısınız.

**Başlama Vuruşu:**

Proje gereksinimleri konusunda herkes hem fikir ve bütün pay sahipleri proje ile ilgili yeterli bilgiye sahip, o halde başlama vuruşu için toplantı ayarlayabilirsiniz, nelere dikkat etmeliyiz?

•Herkes orada olmalı (Pay sahibi olduğunuzu düşündüğünüz herkes)

•Son kullanıcılar toplantıya dâhil edilmelidir

•Problemleri noktaları açığa çıkarmak için sorular sorulmalıdır (Toplantı yöneticisi bunu teşvik etmelidir)

Katılımcılardan projeyi tanımlamalarını isteyin, katılım oranlarını öğrenin; neye ihtiyaçları olduğunu ve takvimi öğrenin, potansiyel problemleri belirleyin ve bu problemlerin nasıl çözülebileceğini tartışın.

**Kontrol:**

Proje yoluna girmiştir bu aşamada mutlaka proje planının oluş-

turulmuş olması gerekir; ilerlemelerin takip edilmesi ve kaynakların doğru yönetilmesi gerekir, işte bu nokta (Proje yöneticisi olarak) paranızı kazandığınız yerdir.

- Düzenli güncellemeler (Güncellemeleri angarya olarak görmeyin ve gecikmesine izin vermeyin, proje başarısını doğrudan etkileyen bu faktör sizin başarı oranınızı da yükseltecektir)

- Proje planına sıkı sıkıya tutunun ve analiz edin (Ön görülen ve gerçekleşen değerleri analiz edin ve sonuçlar doğrultusunda güncellemeler yapın)

- İnsanları doğru işlere verin (Takımınızı tanıyın, takım elemanlarına uzmanlıkları doğrultusunda görevler vermeye çalışın)

- Ne olduğunun önemi yok işi yapın (Proje başarısı için hiç bir iş angarya değildir)

- Test edin, test edin, test edin.

- Son kullanıcıyı süreçlere dâhil edin. (Son kullanıcıdan gelen geri bildirimler müşteri memnuniyeti için son derece önemlidir gözmezden gelmeyin)

Nihai Teslimatlar:

Bir şeyler yarattınız, şimdi birilerinin bunu kullanması gerekli;

- Çalıştığınızdan emin olun!

- Ürünü desteklemek için doğru insanları bulun.

- Ürün ile ilgili tantana çıkarın. (Reklam, Reklam, Reklam)

- Eğitimi unutmayın. (Müşteriniz ürünü ya da servisi nasıl kullanması gerektiğini bilmeli)

- Takip edin; önceden belirlenmiş toplantılarla her şeyin çalıştığından emin olun, kontrol altında tutun.

Problem Alanları:

- 50 sayfalık proje planı hem sizin için hem de takımınız için yük olacaktır, çok detaylı planlar yapmaya çalışmak zaman kaybet-tirebilir. “Şu an uygulanan iyi plan, haftaya uygulanacak mükemmel plandan daha iyidir.”

- Proje kırılımını yanlış belirlemek zamanı heba etmenize sebep olabilir. Uzman olmayan insanları projeye dâhil etmek, uzmanlıklarını doğru değerlendirmeden görevlere atamak zaman ve para kaybına yol açar mutlaka kaçının.

•Darboğazlar projeyi yavaşlatabilir, oluşmadan engellemeye çalışışın.

Hatırla:

Burada proje öncesi ve sonrası aklınızda bulunması gerek bir kaç önemli noktayı listelemeye çalışıştım.

Projenin esas çizgilerini belirlemeniz, ilerlemeleri daha net görebilmenize yardımcı olacaktır.

•Takım elemanları kendilerine düşen görevleri sahipleneceklerdir eğer doğru ortam yaratılırsa.

•Her adımda proje ilerlemelerini kontrol edin ve Nasıl yapıyoruz? Sorusunu sorun

•Proje düşündüğünüzden daha fazla zaman alır. Takvimi oluştururken mutlaka ekstra zaman ekleyin.

•Basit ve anlaşılır dokümanlar oluşturun.

•Proje lideri ile sürekli iletişim halinde olun ve bilgi güncellemeleri yapın.

•Test yapın ve dışarıdan insanlara test yaptırın.

•Proje takvime uygun sürede tamamlanırsa takımınızla birlikte kutlayın.

•Tüm son ürünlerin olması gerektiği gibi çalıştığından emin olun ve istenilen faydayı sağlayıp sağlamadığını kontrol edin, geliştirme yapılabilir mi değerlendirin.

•Projeden alınan dersler dokümanı oluşturun ve paylaşın.

•Başarısız projeyi hemen sonlandırın.

•Projeyi eğlenceye çevirin

Proje süreçleriniz basit tutun. Gereğinden geniş ve detaylı proje süreçleri projeyi başarısızlığa sürükleyebilir.

Projeyi başarıya liderler ulaştırır, detaylı proje süreçleri ile değil, basit tutun !

Basit tutacağım diye de yaşlı marangoz amca gibi olmayınız!

## **MARANGOZ**

Yaşlı bir marangozun emeklilik çağı gelmişti. İşvereni olan mü-

teahhide, çalıştığı konut yapım işinden ayrılmak ve eşi, büyüyen ailesi ile birlikte daha özgür bir yaşam sürmek tasarısından söz etti. Çekle aldığı ücretini elbette özleyecekti. Emekli olmak ihtiyacındaydı, ne var ki.

Müteahhit iyi işçisinin ayrılmasına üzüldü. Ve ondan, kendine bir iyilik olarak, son bir ev daha yapmasını rica etti.

Marangoz kabul etti ve işe girişti, ne var ki gönlünün yaptığı işte olmadığını görmek pek kolaydı. Baştan savma bir işçilik yaptı ve kalitesiz malzeme kullandı. Kendini adanmış olduğu mesleğine böyle son vermek ne talihsizlikti!.. İşini bitirdiğinde, işveren, evi gözden geçirmek için geldi. Dış kapının anahtarını marangoza uzattı. “Bu ev senin” dedi, “sana benden hediye”.

Marangoz şoke oldu. Ne kadar utanmıştı! Keşke yaptığı evin kendi evi olduğunu bilseydi! O zaman onu böyle yapar mıydı?

Bizim için de bu böyledir. Gün be gün kendi hayatımızı kurarız. Çoğu zaman da, yaptığımız işe elimizden gelenden daha azını koyarız. Sonra da, şoke oluruz; kendi kurduğumuz evde yaşayacağımızı anlarız. Eğer tekrar yapabilirsek, çok daha farklı yaparız. Ne var ki, geriye dönebiliriz.

Marangoz sizsiniz. Her gün bir çivi çakar, bir tahta koyar ya da bir duvar dikersiniz. “Hayat bir ‘kendin yap’ tasarımıdır” demiştir biri. Bugün yaptığınız davranış ve seçimler, yarın yaşayacağınız evi kurar. Öyle ise onu akıllıca kurun.

Unutmayın...

Paraya ihtiyacınız yokmuş gibi çalışın. Hiç incinmemişsiniz gibi sevin. Kimse izlemiyormuş gibi hayatla dans edin.

Para her şeydir, saygınlık hiçbir şey

Şerefle bitirilmesi gereken en ağır görev “HAYATTIR”

Bu nedenle;

Bir lokma ekmek için şerefini ayaklar altına almaya,

Bir anlık zevk için namusunu lekelemeye,

Bir zamanlık mevkii için ayak öpmeye,

Günlük menfaatin için faziletini karartmaya “DEĞMEZ”

Ne çok fazla akıllı ol, ne de çok fazla çılgın.

Ne kendini çok fazla beğen, ne de çok fazla çekingen ol  
Ne çok fazla onurlu ol, ne de çok fazla mütevazı.  
Ne çok fazla konuş, ne de çok fazla suskun.  
Ne çok fazla sert ol, ne de çok fazla yumuşak.

Çevremde çok zeki olup yaşamlarını ellerinden kaçırmış mutsuz ve umutsuz pek çok tanıdığım mevcut.

Nedeni?

Hayattaki yegane hedefleri para.Ya da tutku ile bağlandıkları bir işe sahip olmamalarıdır.

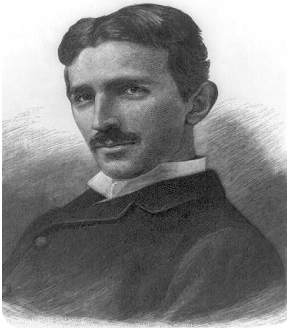
Önce para kazanmak için sevdiğimiz işi erteleyelim sonrasında nasıl olsa sevdiğimiz işi yapacağımız zaman gelir diye düşünürler.

Oysa ki başarılı ve mutlu insanlar sevdikleri işe tutku ile bağlanmış olanlardır. Kendilerini tutkularına o kadar kaptırırlar ki yalnızca işlerini ne şekilde en iyi yapacaklarını yorumlayarak yaşar ve zevk alarak mutlulukla çalışırlar. Onlar için para hep ikinci planda olur. *Başarı para kazanmak değil yaptıkları işte mükemmel olmaktır.*

Mükemmel işler yapanlara, para zaten gelir.

Kitabımın sonuna gelirken sizlere tutkulu bir dehadan bahsedeceğim.

## TESLA NEDEN BURADA?



Bugün birçok üniversite öğrencisine dahi Tesla hakkında bir şey sorsanız, sanırım boş bakışlarla size bakacaktır. Yapay deprem, havada serbestçe gezip nakledilen enerjiler, insan yapımı şimşek, bilgi, ses ve enerji aktaran kablosuz sistemler, koruyucu elektrik kalkanı, uzaktan kumanda sistemi, yer ve mesafe tespiti eden elektrik dalgaları, bugün radyo, tv, manyetik rezonans görüntüleme ve bilgisayarda kullanılan Tesla bobini ve daha yüzlerce icadın bugün



sadece masum ve iyi niyetli işlerde kullanıldığı asla söylenemez.

Değişik kompto teorilerinin altında Tesla'nın adını görmek epey acı verici. Oysa onun tek amacı dünyanın daha güzel günlere kavuşmasıydı.

NİKOLA TESLA,9 Temmuz 1856` da doğdu.

Hiçbir zaman okuyup yazamamasına rağmen, annesi halk arasında pratik ev aletleri mucidi olarak bilinirdi. Ona göre Tesla, yaratıcı dahi olmaya adaydı. Papaz olmasını isteyen babasına karşı çıkararak, genç Tesla mühendislik mesleğinde ısrar etti. Annesi de onu destekledi, Fizik ve Matematikte bilgisini arttırırken Graz`daki Politeknik okuluna girdi ve Prag Üniversitesinde eğitimine devam etti. Yabancı teknik eserleri okuyabilmek için,orada yabancı dil kursuna devam etti. Anadili olan Sırpça ve ailece bildikleri Almanca'ya ek olarak İngilizce, Fransızca ve İtalyanca'yı da kattı.

Budapeşte de lisans üstü eğitimi yaparken, profesörüyle alternatif akımın özelliklerini tartıştı. Sonra Paris telefon şirketinde çalışmaya başladı. Burada doğru akım motorları ve dinamolar konusunda geniş ve önemli tecrübeler edindi.

O yıllarda Doğru akım, ısıtmaya, ışık vermeye, güç sağlamaya ve iletmeye en uygun, elektrik akımı olarak bilinirdi. Fakat doğru akımda direnç kayıpları büyüktü, her mil kare için bir güç santraline gerek vardı. İlk akkor ampuller, güç santrallerine yakın olsalar bile parlak yanmıyorlar ve bir milden daha az uzaktakiler ise kaybolan güçle bağlı olarak sönük yanıyorlardı.

Tesla'ya göre doğru akım saçmalığın daniskasıydı. 1882 Şubat ayında tüm elektrik endüstrisinde devrim yapacak olan, dönen manyetik alanı buldu. Dönen elemana bağlantı gereği olmayacaktı. Komütatör yoktu artık.

Sonradan tüm alternatif akım elektrik sistemini tasarladı. Alternatörler, elektrik enerjisinin ekonomik iletimi ve dağıtımı için AA motorları...

Dünyanın her tarafında harcanıp giden su gücünün bolluğundan esinlenip, gerekli olan her yere enerjiyi dağıtabilen hidroelektrik santralleriyle bu büyük gücün elde edilmesini tasarladı. Tesla alternatif akımı Edison'a anlatırken heyecanlı idi. Edison'dan gelen cevap ise ilginçtir. Bu düşünceyi derhal ve tamamen kestirip atan Edison, "sen teori üzerinde vaktini harcıyorsun" der.

Bilim adamı nasıl böyle düşünür diyorum ama sonradan Edison'un ne kadar ..... bir adam olduğu ortaya çıkar zaten. Niyе bunu söylüyorum; Tesla, Edison'un kendisine laboratuvar açmasını sağlayacak kadar bir para ödeyeceğini öğrenince Edison'un DC santralindeki sorunları birkaç ay içinde çözer. Edison'dan kendisine söz verdiği ücreti talep ettiğinde, Edison şaşırmış bir şekilde "tam bir Amerikalı gibi düşünmeye başladığında Amerikan şakalarından da anlayabileceğini" söyler ve Tesla'ya bir ücret ödemez. Tesla derhal istifa eder. Bu dakikadan sonra kısa süren birlikte çalışma dönemini, uzun süreli bir rekabet izleyecektir.

Bir yıl boyunca, uzun boylu, zayıf Yugoslav, bu yabancı ülkede açlıktan korunmak için mücadele eder. Gün gelir, çukur kazarak geçimini sağlar. Birlikte çalıştığı çukur kazıcı, Western Union'un ustası yemek saatlerinde Tesla'nın ilgilendiği yeni elektrik sistemlerinin hayali tariflerini dinleyerek, bu konu üzerinde bir plan yapar. Tesla'yı A. K. Brown adlı firmanın sahibiyile tanıştıtır. Tesla'nın parlak planlarıyla büyölenerек, Brown ve bir ortağı ortaya belirli bir miktarda para koydular ve bu parayla Tesla ( şimdiki batı Brodway ) güney beşinci cadde 33-35 Nöda bir deney laboratuvarı kurar. Orada Tesla jeneratörler, transformatörler, transmisyон( iletim ) hattı, motorlar ve ışıklar gibi tasarladığı sistemlerin tümünün planlarını hazırladı usanmadan çalıştı. Her detay için planlar silinmez biçimde zihnine kazınmıştı. Bu sırada Tesla, New York da AIEE (şimdiki IEEE ) nin bir toplantısında çok gösterişli bir konferans verip, tek ve çok fazlı AA sistemlerinin gösterisini yaptı. Dünya mühendisleri, muazzam gelişmenin kapısını açarak, telle yapılan elektirik enerjisi iletimindeki sınırlamaların giderilmiş olduğunu gördüler.

Fakat, kim bu tümüyle daha iyi olan, sistemi uygulayacaktı? Doğal olarak, Edison-General Electric kuruluşu değil, Aksi halde kendi tüm yatırımlarının eskimiş olduğunu kabul edeceklerdi.

İşte tam o sırada George Westinghouse, Tesla'nın laboratuvarına gitti ve Tesla ile tanıştı. Tanıştıkları sırada Tesla 32, Westinghouse 42 yaşındaydı. Her ikisi de yetenekliydi, başarılı birer mühendis ve elektriğin hayranı idi. Westinghouse, Tesla'nın açıklamasını dinledi, gösterisini izledi ve hemen karar verdi.

Westinghouse " alternatif akım patentlerin için bir milyon dolar nakit ve ayrıca satış payı vereceğim " diyerek teklifini yaptı. Ülke çapındaki Westinghouse yatırımlarının başarısı, gelişen elektrik endüstrisinde rakip durumunu korumak için General electric, Wes-

tinghouse bir lisans almak zorunda kaldı.

İyi bir ücretle tartışılan lisans, Tesla için bir şerefti. Tartışmada Tesla, açıkça alternatif akımın ümitsizliği ve denemelerinin ise zaman kaybı konusundaki, Edison'un ilk sözlerini hatırladı.

Tesla amacına erişmişti. Fakat fikirlerine inanıp kendisine destek veren insanları unutacak biri değildi, ve derhal laboratuvarına paraca destek veren Brown ve ortağına bir milyon dolarlık çekini gönderdi.

Tesla 1887'nin kasım ayında dilekçesini verdi, ve daha sonraki altı ayda yedi tane ABD patenti aldı. 1888 Nisan'ında dört ayrı patent için başvurdu. Bunlarda hızla, bekletilmeden verildi. Yılın sonuna kadar 18 patent daha aldı. Bunları, çeşitli Avrupa patentleri izledi bu kadar hızla dağıtılan bu patent, çağında eşi görülmemişti. Fakat fikirler ilginçti. O kadar ki, bir gelişme ve tahmin yoktu. Bu yüzden patentler tek bir tartışma bile yapılmadan verildi. Floresan lambayı, neon ışıklarını, hızölçeri, otomobillerdeki ateşleme sistemini, radarın temellerini, elektron mikroskobunu ve mikrodalga fırını da Nikola Tesla'nın icat ettiğini bilen sayısı sınırlıdır.

#### Uzaktan Radyo Kontrolü

Sonradan telsiz denilen, radyo alanında Tesla'nın öncülüğü, Mors koduyla yapılan haberleşmeden de daha ileri gitti. 1898 New York şehrinin Madison Square Garden ( Madison Parkı) de telsizle uzaktan kontrola ait parlak bir gösteri düzenledi. Birinci geleneksel elektrik fuarının geliştiği yer ve genellikle Barnum-Bailey sirkinin çalıştığı büyük alanın ortasına büyük bir tank koydu ve su ile doldurdu. Bu küçük gölün üzerine,yüzmesi için, 1metre uzunluğunda anten direği olan,sac gövdeli bir tekne koydu. Teknenin içinde bir radyo alıcısı ve gemi manevralarına yapmak için batarya ile çalışan bir çeşit elektrik motoru vardı. Seyredenlerin arka tarafından,Tesla gemiye seyircilerinin isteğine göre ileri gitme,sola veya sağa dönme, durma,geri gitme ve donanımındaki ışıkları yakıp söndürme gibi çeşitli hareketleri yaptırdı. Unutulmaz gösteri tüm seyircileri hayran bıraktığı gibi günlük gazetelerin ön sayfalarında yer aldı.Fakat bu,uzaktan radyo ile kontrol yöntemlerini kullanarak,günümüzde ayın yüzeyine insanları indireceğimizi, o gün kaç kişi düşünebilirdi ki?

#### Matematiksel Deha

Tesla'nın matematik dehası,Westinghouse ve GE'nin imalatını

yaptığı alternatif akım cihazlarının, parçalarının yapımında da büyük yarar sağladı. İlk öğrencilik günlerinde karışık sorunları kağıt ve kalemsiz akıldan çözerdi. Öğretmeni onun hile yaptığından şüphe eder ve ona testler uygulardı. Genç Tesla, bütün logaritma cetvellerini ezberlemişti. Şimdi ABD de kullanılan 60 Hz 'lik frekans, Tesla'nın mantık hesaplarından çıkarılmıştı.

### Radar

1917'de uzaktaki cisimlerin üzerine kısa dalga darbeleri gönderip, yansıyan kısa dalga darbelerinin bir floresan ekran üzerinde toplanmasıyla izlenebileceklerini açıkladı. Eğer bu radar değilse, neydi?

1912'de 1912'de Nikola Tesla ve Thomas A. Edison'un 40,000 \$ 'lık Nobel Ödülü'nü paylaşmaya seçildikleri açıklandı. Tesla, bu ödülü reddetti.

Tesla'nın doğal davranışı aristokrat gibiydi, bu yapısı onu asil bir fakirliğin içine gömdü. Kendilerine milyonlar kazandırdığı bazı kuruluşlar, yaşlanan dahiye bakmaları konusunda bir otel idaresi ile anlaştılar. Bir gün tren istasyonunda kendisini gören bir dostu, karışıklığın ortasında onun yalnızlığını bozarak, "iyi akşamlar, Dr Tesla. Tren mi bekliyorsunuz?" demiş. O'nun yumuşak ifadelili cevabı "Hayır, buraya düşmeye geldim."

Ve 1943 Ocağında, otel odasında bir gün en sevdiği güvercin onu son kez ziyaret etti. Tesla bitkin ve üzgün, artık ölüyordu. Gri gökyüzünden kar yağıyor ve uzaklarda bir yerde Louis Armstrong What a wonderful world şarkısını söylüyordu.

### Neden Tesla bu kitapta:

Bugün ki teknolojinin atası olduğu için. Tesla iyi bir bilim adamı olduğu için, Tesla kötü bir iş adamı olduğu için.

Neden Tesla burada: **Geçmiş,**



Ticari ve kapitalist bilimin Tesla'nın adını yıllarca nasıl bilim kitaplarından çıkarıp yok saydığını, madde rekabet dünyasının hangi çarklarla bugüne geldiğini ni görmeniz adına burada.

**Şu an,**

Neden Tesla burada;

Hüseyin Başbilen, Halim Ünsem Ünal ile Evrim Yançeken'in peşe intihar haberlerini unutmamak için burada. Başbilen, 7 Ağustos 2006'da Ankara'daki Pursaklar-Ayancı Yolu'nda aracının içinde bilekleri ve boğazı kesilmiş halde bulundu. Ünal'ın cesedi 17 Ocak 2007'de Eymür Gölü kenarında bulundu. Kafasına sıkılan tek kurşunla ölmüştü. Üç gün sonra düğünü vardı. 'İntihar' dediler. Dokuz gün sonra, Evrim Yançeken Batıkent'te oturduğu binanın arkasında ölü bulundu. Apartmanın yedinci katından atıldığı belirtildi. Üçü de şifre çözme uzmanı olan mühendislerin, F-16'larla ilgili dost - düşman ayrımını sağlayan sistemi çözdüğü biliniyor.

Aselsan Mühendisleri Hüseyin Başbilen, Halim Ünsem Ünal , Evrim Yançeken kardeşlerimizi ve diğer kaybettiğimiz, bu ülkenin değerli çocuklarının hatırlanması umudu ile...

### **Gelecek...**

Öncelikle matematiksel olarak kabul görececek bir kesinlikle önümüzdeki 10 yılda bilgisayarların performansında ne ölçüde bir artış olacağını kestirebilmek zor değil. Bununla birlikte Moore yasası giderek çökme eğiliminde. Çünkü transistörler artık neredeyse atom boyuna kadar inmek üzereler ve atom boyutundaki transistörlerin atom ölçeğinde işlem yapabilmeleri mümkün olmayacak. Dolayısıyla Moore yasasının önümüzdeki 10 yıl içinde çökeceğini düşünmek basit, Silikon Vadisi dediğimiz yer de paslı bir hatırıya dönüşecek.

Bize düşen görev, bununla birlikte bu işin bir nesil sonrasını, silikondan sonrasının ne olacağını düşünmeye çalışmalıyız. Moleküler transistörler, optik transistörler, DNA transistörleri, kuantum transistörler... Şimdilik bu işin devamı belli değil ama en azından önümüzdeki 10 yıl için transistör teknolojisindeki gelişimi hesaplayabilmek, aynı zamanda gelecek 10 yılın neye benzeyeceğini de doğruya yakın olarak tahmin edebilmemizi sağlıyor. Örneğin transistörlerin kağıtla birleştiğini ve bunun da artık her yerimizi çevreleyen internet bağlantısıyla bir araya geldiğini düşünün. Duvar kâğıdına konuşuyorsunuz ve bir anda karşınızda bir doktor beliriyor, size tavsiye veriyor.

Bilgisayarların hayatımızdan çekileceğini ve bulut altyapısı içinde kaybolacağını düşünüyorum. Örneğin suyu düşünün. Sırtımızda dev su bidonları taşımıyoruz, lavaboyu açıyoruz ve su akmaya başlıyor. İlerde de bilgisayarlarımız olmayacak, içinden bilgi akan musluklarımız olacak. Bulut sistemine bağlanan bu musluklar bilgiyi sizin platformunuzda değil, bağlı olduğu merkezde işleyecek.

Burada musluk dediğim şey belki tabletiniz olacak, belki cep telefonunuz olacak. Konuşmaların anında sizin dilinize çevrilmesinden konuştuğunuz kişiye dair detaylara ulaşabilmeye kadar o kadar çok yapabileceğiniz olay var ki. İnternet üzerindeki bilgi akışını yöneten işlem siloları zaten şu anda bile bunların birçoğunun farkında ve bu isteklere cevap verecek hizmetler sunabiliyorlar. Dolayısı ile bunu temel bir vizyon olarak ele alırsanız, bilgisayarların daha da hızlanması bu vizyonun özünü değiştirmekten çok deneyimin iyileşmesine hizmet edecektir. Örneğin daha hızlı sistemler, çok daha kapsamlı yapay zekâları gündeme getirebilir.

Sözün özü, çevremizdeki her şeyin akıllı olduğu bir dünyaya doğru gidiyoruz. Bu dünyada yerimizi almak ve bu teknolojilerde ilkleri başaran nesiller yetiştirmek için beynimizi tüm verilere açmalıyız.

## Son söz

Bu kitap kar amacı güdülmeyen bir kitaptır. Baskısı öz sermayemden karşılanıp bilişim teknolojilerinde işine yeni başlamış, yeni bir işyeri açmış ya da bilişim teknolojilerine meraklı olan kardeşlerimize örnek olmak için kaleme alınmıştır.

Tecrübeli ve mesleğe yeni adım atan meslektaşlarımı ve bu alanda öğretim gören öğrencileri ya da şirket yöneticilerini kapsayan bu sayfalar, özellikle, tecrübeli ve donanımlı meslektaşlarımızın bu çalışmamın üzerindeki görüş ve önerilerini benimle paylaştığı oranda zenginleşecektir. Değerli fikirlerinizi elektronik postama iletirseniz minnettar olurum.

Saygılarımla





