

The Internet & IT Network



Detaylı Arama

23 Haziran 2004, Çarşamba



Kullanıcı Adı: Şifre:

Ana Sayfa	Bugün	BİM	ISS	eİş	Donanım	Yazılım	Web	Wireless	Teknoloji	Finans	eDevlet	Güvenlik	Pİ	TICOM
-----------	-------	-----	-----	-----	---------	---------	-----	----------	-----------	--------	---------	----------	----	-------

İş İlanı

i-Bekçi, İlk Türk Güvenlik Ekipmanı

Yazar: Murat Buke

22-06-2004



Bilgi İstiyorum



Tavsiye Edin



Yazdırılabilir Sayfa

“Türkiye’de teknoloji üretiliyor” söylemine inanmayanlar içerisinde bende vardım. “Şu plastiği çekin” denildiğinde, “aman elimde kalmasin” sözlerim, ön yargımın somut ifadesiydi, ben bile irkildim. Bir diğer kaygım ise, - teknolojiden pek anlamadığımdan- beni ikna etmek için acayip cümleler kuracaklarına ilişkindi. Hep “Türkçe” konuştuk. Bu ürün “Türkiyeli” ve bu ürünü yapanlarda Türk...Unutmadan söyleyeyim, “plastik” yerinde duruyor...

Hacettepe Üniversitesi Teknokent bünyesinde Devlet destekli Ar-Ge projesi olarak geliştirilen i-Bekçi, Türkiye’de tasarlanan ve üretilen bilgi ve iletişim güvenliği cihazı.

i-Bekçi’nin yönetim ve raporlama programları Türkçe. İ-Bekçi ile yönlendirme (routing), paket eleği (firewall), GSA (VPN) ve benzeri tamamlayıcı fonksiyonların kurulumu ve kullanımı son derece basitleştirilmiş ve anlaşılır hale getirilmiş.

İ-Bekçi’nin üreticisi ve Z-Sistem’in kurucusu Zafer Daştan Bilgisayar Mühendisi. Bilişim sektöründe çeşitli firmalarda çalıştıktan sonra, güvenlik ekipmanı konusunda düşüncelerini hayata geçirmeye karar vermiş. Elbette bir başarı öyküsü okuyacaksınız. Ama bu başarı öyküsünde, bu ürünü ortaya çıkaranlar kadar kullananlarında payı var. Belki siz de okuyarak katkıda bulunmuş oluyorsunuz.

Z-Sistem, Hacettepe Teknokent’te faaliyet gösteriyor.

Geçtiğimiz yıllarda ilköğretim okulu olarak kullanılan barakalarda bugün geleceğin teknolojisi üretiliyor. Z-Sistem’in ürünü olan i-Bekçi’nin çekirdek ekibinde; Kalite ve İdari İşlerden Sorumlu Özlem Türe, Yazılım Geliştirme Lideri Çağrı Tıraş, Yazılım Geliştirme Uzmanı Sevil Şen, Yazılım Uzmanı Leyla Bilge, Nagehan Pala, Melih Kandemir ve Mehmet Aykut Yiğitel var. Şehsuvar Selmanoğlu ve Alper Aren Memet Teknik Servis, Kerem Erzurumlu Ağ Yöneticisi olarak faaliyet gösteriyor.

Teknolojiden çok anlamıyorum. Verimli bir kullanıcı olmak için öğrenmeye gayret ediyorum elbette ama teknolojinin hızına rutin işlerden fırsat bularak yetişmek mümkün değil. İ-Bekçi’nin Satış ve Pazarlama operasyonunu üstlenen İstanbul Consulting’in kurucusu Mehmet Ali Erdal ile görüştüğümüzde bunu kendisine söylediğim için biraz daha hazırlıklıydı. Benim anlayabileceğim dilden konuşmaya gayret ederken, Genel Müdür Zafer Daştan içindeki heyecanı gizlemiyordu: “teknik adam bildiğini söyler.”

Teknokent’e, klasik bir röportaj olacağını düşünerek gittim ama bana pek söz düşmedi. İ-Bekçi’yi; yani Türkiye’de Türk mühendisler tarafından üretilen güvenlik cihazını size bu ürünü üreten ve pazarlayanların sözleriyle vermek daha uygun olacak. Söz konusu olan güvenlik ekipmanı olunca, bu ekipmanın nerelerde kullanıldığı ve haber etiği açısından rakip firmaların isimlerine bu yazıda yer verilmeyecek. Elbette bu ürünün kullanıldığı üst düzey güvenlik gerektiren devlet kurumlarının isimleri de yer almayacak.

Mehmet Ali Erdal: Güvenlik ve iletişim ekipmanı üreten firmaların tamamı yabancı sermaye ve çok uluslu firmalar. Firmalar finansal güçleri ve Türkiye’deki kanalların eğilimi ile hareket ediyorlar. Bunun yanında ülkede üretilen alternatif bir ürün olmadığı için de oldukça rahatlar. Fiyatları belirleyebiliyorlar, kendi karlılık kriterlerine göre satışa yönelik yatırım yapıyorlar. Üretime, istihdama veya teknoloji transferine yönelik gerçek yatırım değil tabii satış pazarlama bütçesini oluşturan personel ve ilgili masraflar demek daha doğru olur. Türkiye güzel bir pasta. Oysa Türkiye’de bu teknolojileri üretebilecek birikim var ama malum sebeplerden sermaye hep başka yerlere kayıyor, kaçıyor.

Burada Zafer Bey devletin de desteği ile zoru başarmış. Çünkü arkasında bir sermaye yok. “Bunu biliyorum, ben bunu yapayım, eğer beğenirlerse üretime geçerim” diye düşünmüş. İnsanların talebi karşısında devam edince, bir bakmışsınız 200 satışa ulaştırmışsınız. Çünkü bu belli bir yerden sonra patlama yapmış. Bunu kullanan insanlar bakıyor ki diğerleriyle aynı işi yapıyor, daha kararlı çalışıyor ve i-Bekçi’yi tercih ediyorlar.



« Durdur »

Ücretsiz Bültenlerimiz

Günlük Bülten Üyeliliği

E-Posta

Katıl Ayrıl

Diğer bültenleri görmek için [tıklayın](#).

Editörden

Kariyer

Bilişim Sektörü Firmaları

Yazarlar

Etkinlikler

turk.internet.com

Konferansları

TTnet Uluslararası
Bağlantıları

Bilişim Firması Listesine En Son Katılan Firmalar

> smsMatik
> Reklamatik

> SERVİSNET Telekomünikasyo
> UBF Marka İletişimi ve Re
> Numerik Kontrol Grup
> Bilgi Sistemleri Dış Tic.
> Cartoon Animasyon ve Mult

Gündemdeki Gerçek Olmayan Virüs Uyarıları

1	Hotmail hoax
2	Meninas da Playboy
3	Spunkball
4	Bonsai kitten
5	A virtual card for you
6	WTC Survivor
7	Budweiser frogs screensaver
8	JDBGMR

9	Bloodhound
10	Bill Gates fortune
Kaynak: Sophos Anti-Virus	

Zafer Daştan: Uzun bir arge ve deneme sürecinden sonra, i-Bekçi'yi yapmaya 2002 yılı başlarında başladık. ABD'de yaşanan 11 Eylül olaylarından önce yurt dışı kaynaklı bir firmanın temsilciliği ile uğraşıyordum. Satış ve pazarlama bölümündeydim. Yurtdışında yapılan ürünlerin teknik toplantılarına gittik-geldik. Yeni bir yazılım geliştirdiklerinde ve biz bunu sattığımızda, bize sağladıkları teknik desteğin yetersiz olduğu durumları yaşadık. Bu firmalar uluslararası firmalar. Bu kadar para veriyorsunuz ama hem çalışmıyor hem de teknik desteği yetersiz. Biz bunu kendimiz yapmaya başladık.

Bu işe gönül ekibi ile başladık diyebiliriz. Bu tip ürünler, arkalarında büyük kuruluşlar olmadan ayakta duramıyorlar. Biz bilgimiz ile teknolojiyi birleştirdik. Teknolojiyi ürüne çevirmek, teknolojinin yetmediği yerde bilgiyi geliştirmek gerekiyordu. Biz inandık, bize inandırlar ve başardık.

Belli özellikte bir ÜRÜN'ün ortaya çıkması, o devletin (kendi insanının yarattığı o ürünü) kabul etmesi ile başlar. Bu çok önemli bir süreç. Bu tür gelişen ürünlerin arkasında devletlerin olması gerekir. Ürünümüzün yaptırılması, satın alınması ve kullanılması ile biz bu işte başarılı olduk. Şu anda devletin üst düzey güvenlik gerektiren kurumlarından bir tanesi bu ürünü kullandığı için geliştirilmesini sağladı diyebiliriz. Bunun yanında özel sektörde bir çok saygın kuruluş da kullanıyor

Erdal: Böyle bir ürünün Türkiye'de geliştirilmiş olmasının sağladığı bir çok fayda var. Bir tanesi; ulusal güvenlik. İkinci konu ise, üretici firmanın Türkiye'de olmasıdır. Türkiye'de bugün bilgi ve iletişim güvenliği ekipmanları sektöründe faaliyet gösteren firmaların tamamı ithalatçıdır veya kanaldır. Projelerinize yönelik bir sisteme ek özel bir talebiniz varsa bunu yaptırmanız mümkün değil. Oysa i-Bekçi ile her türlü ürün geliştirme desteği üretici firmadan almanız mümkün.

Kamu kurumlarının i-Bekçi'yi tercih etme nedenlerinden biri gelişmeye ve özelleştirmeye açık olması. Rakip ürünlerde böyle bir şey mümkün değil. İhtiyacınıza uygun bir sistemi yabancı bir üreticiye yaptırmak mümkün değil. Çünkü onlar, kendi koydukları standartlara göre üretiyor ve bölge karlılıkları gereği bunun dışına çıkmak istemiyorlar.

Kurumlarda bilgi güvenliği "bir nebze" önemliyse, yüzde 100 güvenli bir ekipmana ihtiyaç var. Güvenlik olmadan "bilgi ve iletişim güvenliğinizi" sağlayamazsınız. i-Bekçi'yi tercih etme nedenlerinden biri de, tamamen Türkçe yazılımlarla yönetilmesi ve geliştirilebilir olması. Sürekli 7/24 doyurucu teknik destek çok önemli.

Türkiye'de, henüz böyle bir teknolojinin olgunlaşamayacağını düşünen insanlar olabilir. Ama bu ürünün işlerliğini, esnekliğini ve Z-Sistemin her konuda 7/24 desteğini yaşadıklarında böyle düşünen insanların bu düşüncelerinden hemen vazgeçtiklerini gördük.

Daştan: i-Bekçi; bilgi ve iletişim güvenliği gerektiren yerlerde kullanılan tüm güvenlik ekipmanların dan çok daha güvenlidir. Sizinle Türkçe konuşur. Donanım parçalarına baktığımızda birbiri ile uyumlu ve en kaliteli malzemeleri kullandık. Bu ürünü tamamen yerli kaynaklarla, Türkiye'de biz, müşterilerimizle, geliştirdik. Rakip ürünlerden farklarımız; ürün kalitesi, Türkçe yazılımlar, teknik destek ve geliştirilebilir olmasıdır. Diğer ürünlerden farkımıza teknolojik açıdan baktığınız zaman, donanımın, ürünün geliştirilmesine olanak sağlamadığını görüyoruz. Yabancı markayı alıyorsunuz ve bu ürünün bir ömrü oluyor. Biz, sürekli geliştirilebilir ürünümüzle bu desteği sağlayabiliyoruz.

Erdal: Biz i-Bekçi'ye rakip yabancı ürünlerin satış ve pazarlama süreçlerini ve satış öncesi/sonrası desteğini, cevap sürelerini ve doyurucu cevap dönüşlerini daha önce yakın çalıştığımız için iyi biliyoruz. Zafer Bey bu ürünü geliştirirken kopyasını yapmak yerine, geliştirmeyi tercih ettiğini görüyoruz. Hedeflediğimiz dinamikleri yakaladığımız an çok yakın gelecekte donanımı da Türkiye de üretmeyi planladığımızı söylemek isterim. Böylece yüzde 100 güvenlik veya iletişim ekipmanlarının üreticisi olacağız. Türk mühendisinin, Türkiye şartlarında geliştirdiği bu ürünün bir yerlere gelebilmesini görmek gerçekten güzel. Bunun bir girişimcilik başarısı olduğu gibi Türkiye için "devletin desteğiyle, yakın hedeflerine ulaşmış doğru bir yatırım" olduğunu düşünüyorum.

Daştan: Kolay bunlar. Yapılabilir. Biz, birlikte çalışabileceğimiz arkadaşlarla bu ürünü geliştirmek istiyoruz. Dışarıya bağımlı olmanın ekonomik ağırlığından kurtulmak isteyen herkes bu ürünü geliştirmede bizimle birlikte olabilir. Ürünü sürekli geliştiriyoruz...Oysa yabancı kuruluş standart ürününü tüm dünyaya pazarlıyor. Biz onlara rakip olduk ve kaygılanmaları gereken çok farklılığımız var.

i-BEKÇİ'NİN ÇEKİRDEK KADROSU

Daştan: i-Bekçi'yi 5 tam zamanlı, 5 yarı zamanlı arkadaşımız ile üretiyoruz. Bu ürünün geliştirilmesinde müşteri kurumlarda çalışan insanların da emeği var. Bunu bir ürün yapan ciddi bir ekiptir. Burada bu ürünü yapmak için çalışanlar piyasada 2-3 kat daha fazla para alabilecek insanlar. Büyük bir organizasyon ve teknik, eğitim, geliştirme ve satış pazarlaması çok önemli. Bir de her müşteri bu ürüne bir şey katıyor. Boyasından, yazılımında kadar herkesin emeği var diyebiliriz.

Erdal: bu ürünün buraya gelmesinde, üreticiden kullanıcıya kadar herkesin geri dönüşleri etkili oldu. Türkiye şartlarında her kullanıcının kendi imbiğinden süzülerek daha da gelişiyor. Biz bu ürünle insanların aklına hitap ediyoruz. Hem ürünün kalitesi ve işlerliği, doyurucu satış sonrası desteği hem de fiyatı açısından tercih edilen olacağız. Bu ürünün donanımını da kendimiz üretecek hale geldiğimizde ICT "bilgi ve iletişim teknolojileri" satan bir ülke olacağız. Küreselleşmeye, "bizi daha fazla cahil alıcı yerine koymadığı ve kendi kendimize yetmemize" engel olmadığı sürece karşı değilim. Bizi ve bu ürünü geliştiren dinamiklerden biri de budur.

Daştan: Bazı ürünleri Türkiye'de yapabiliyor olmanız lazım. Bir savaş çıksa ya da olumsuz gelişmeler olsa bilgi güvenliğinizi sağlayamazsınız. Bu ürünü önce kendi ülkemizde sonra çevre ülkelere pazarlayacağız. Mehmet Ali Bey bu konuda tüm dinamikleri gözeterek çalışıyor. Bu ürünü kamuda bir çok yerde kullanılıyor. Güçlü referanslarımız var. Özel sektörde de bu ürünü kullanan ve çok memnun insanlar var.

Erdal: Güvenlik ve iletişim anlamında binlerce satın aldığınız yabancı ürünün Türkiye'de teknik servisi yok. Ülkemizde veya dışarıda borsa da kriz olduğunda personeli çıkarılır bütün ürünlerin satışına bakan 2 tane satıcı kalır. Bir örnek vereyim; BİG ekipmanını kuruyorlar ve makine çalışmıyor. Bir parçaya ihtiyaç duyuluyor. Bu parçanın getirilmesi yaklaşık 45 gün sürüyor. Müşterinin satın aldığı router veya firewall "içi bilinmezlerle dolu, bellek yükseltmesini bizim anlayamayacağımız kapalı kutu" olarak dayatılıyor. Böyle olaylar çok yaşandı Türkiye de.

Daştan: Bu ürünün ciddiyetini anlayıp sahip çıkan donanımlı insanlar var. Bilişim teknolojilerinde, ürünün yerli ve yabancıların olması dışında ürünü kimin desteklediği de önemli. Yazılım ve donanım anlamında bu ürünün kalitesi ve desteğimizi sunuyoruz.

Erdal: Biz insanları, satmak için ikna etmeye uğraşmayacağız. Sadece kendimizi, farkımızı ve bizi tercih ettiği zaman kurumu için stratejik kazanımlarını/mızı anlatacağız. Ürün zaten kendini satıyor. Biz elimizdekini gösterme fırsatını bulduğumuz zaman –ki bu sizinde yardımınızla gerçekleşti, bundan sonra İ-Bekçi Türkiye'nin bilgi ve iletişim güvenliğinde söz sahibi olacaktır.

İ-BEKÇİ'NİN HEDEFİ

Erdal: Kamu/Özel tüm kurumların yöneticileri ve bilgi işlem birimlerinde çalışan insanların tamamına ulaşacağız. Önemli olan bunu kullanmaları değil, satın aldıkları kutu hakkında bilgi sahibi olmaları önemli. Çünkü böyle bir ürünü gördüklerinde bizi tercih etmeseler bile, satın alacakları kutuyu anlayacaklar ve eşdeğer satış sonrası desteği ve telefonun ucunda üretici firmanın bilgi birikimini, çözümlerdeki esnekliğini ve %100 desteğini arayacaklardır. Ve yine hepimiz yani Türkiye kazanmış olacak.

Artılarımız var. Eksilerimiz ise toplum olarak önyargılarımız.

Mesela az önce metro ethernet'in plastik koruma kapağının elimizde kalıp kalmayacağını sorguladık. Bu ön yargıyı yıkmak zor bir süreç. Ama bunu insanların aklına hitap ederek ve onların iş ortağı olarak sorunlarına en kısa sürede en doyurucu desteği vererek başaracağız, satıcı olarak kapılarına lüks arabalar ile giderek değil.

Bugüne kadar Türkiye de binlerce yabancı kutu satılmıştır, hangi bilgi işlem yöneticisi -ki Zafer de ben de dahil- satın aldığı ürünün sahibiyile, üreticisiyle, teknik yöneticisi veya x yöneticisi ile konuşabilmiştir? Teknik desteğin yetersizliğini, şikayetini veya bize şuna gerek yok şöyle bir şey yapabilir miyiz? diye sorabilmiştir. Biz son kullanıcıya bunu sağlıyoruz.

Şu an ilk hedefimiz e-Devlet altyapısı, Ankara. Yakın çevrelere, kamu kurumlarına hala çok pahalı satılan kutular var. Müşteri bilgi ve iletişim güvenliği desteği konusunda doyurucu destek de alamıyor. Problemleri hep bir daha ki alımlarda çözülmek üzere kalıyor. Biz burada araya giriyoruz. Öncelikli hedefimiz Ankara, müşterilerimize gerçek bilgi ve teknik desteği sağlayarak kaleleri tek tek geri almamız gerekiyor.

Paralelinde İstanbul'da hedeflerimizi başardıktan sonra çevre ülkelere açılacağız.. Bugünden yurtdışı kontaklarımızı kuruyoruz. Ama önce Türkiye. Türkiye de mümkün olduğunca bizim dinamiklerimizi anlayan ve öncelikli müşteri memnuniyet yaklaşımımızı paylaşılan çözüm ortakları ile son kullanıcıya gideceğiz.

Son kullanıcı tarafında talebi İ-Bekçiye odaklamaya çalışıyoruz bu efor sene sonuna kadar artarak devam edecek..

Zafer'in az önce dediği "devletin desteği" konusu çok önemli altını bir daha çizmek lazım. Türkiye'nin de bu ürünün arkasında durması ve desteklemesi lazım. Arge ve teknik desteğe daha fazla yatırım yapalım diye istisna konular dışında marketing bütçesi ayırmak istemedik. "Talebi odaklama" çalışmalarımızda olanaklarımızı bizi anlayan ve destekleyen insanlar ile kendimiz yaratıyoruz. Bu ürünün Türkiye'de üretilmesinin sadece kurum yöneticilerine değil herkese doğrudan veya dolaylı stratejik olarak da, ekonomik olarak da faydası var. Bu başlı başına sosyo-ekonomik bir olgu. Bizim insanımız işsizken önceliklerimizi dikkatle düşünmek lazım. Son adımda Z-Sistem üretici firma olarak bilgisini ve tecrübesini son kullanıcı ve çözüm ortağı ile paylaşıyor. Kutu satın gitmiyor. Aksine müşteriden geri dönmesin işi aksamasın diye mesela en kaliteli V.35 arabirimi kullanıyor uzak doğu yapımı en ucuzunu değil. Çünkü müşterilerimizle her fırsatta öğlen yemek yiyoruz.

Daştan: Mühendis olarak, toplumsal duyarlılığımızla içinde bulunduğumuz durumdan çıkışın, hep birlikte ÜRETMEDE olduğunu anladık. Bu bağlamda, Türkiye de üretilen değerlere sahip çıkarak, yayılmasını sağlayarak, üretimimize devam edeceğiz.

İ-Bekçi ile bir çok iş alanının açıldığını, açılacağını düşünüyoruz, eğitimi, kutusu, kasası, boyası, ambalajı, taşınması, ileride ana kart üretimi, bu bileşenlere yapılacak yazılımlar, bizim donanımızdan gelen bilgiyi değerlendirilecek bir çok ürüne ihtiyaç var daha.

Bilgi güvenliği hizmeti üretecek, satış/destek/kurulum vb., olan şirketler, İ-Bekçi ile bunu rahatlıkla yapabilirler. Bu sayede bir sektör olacağız. Gelişme bu değil mi ?

Erdal: Son olarak burası biliyorsunuz Teknokent. Burada geliştirilen bir ürün aldığınızda KDV ödemiyorsunuz. Devletimizin son kullanıcıya sağladığı böyle bir avantaj da var. Ve tabii ki şahsınıza ve tüm Turk.internet ailesine ilginiz için çok teşekkür ederiz.













Bilgi İstiyorum



Tavsiye Edin



Yazdırılabilir Sayfa

-  e-Mail ile Kimlik Bilgisi Soranlardan Kaçının
-  Symantec Norton PartitionMagic 8.0 Ödül'e Aday
-  Akbank İnternet'te Güvenlik için Arcot™ 3-D Seçti
-  Güvenlik Gitgide Daha da Pahalıya Mal Olacak
-  Bilgi ve İletişim Güvenliği 'i-BEKÇİ'ye Emanet
-  Casus Yazılımlara Çözüm Bulmak Kolay Değil
-  Atak Önleme Sistemlerinde Lider Network Associates
-  Symantec Gelirlerini Yüzde 43 Arttırdı
-  Güvenlikte Yerli-Uluslararası Marka 'Labris™'
-  Symantec'in Başlı Firewall Açıkları ile Dertte

[Güvenlik Kategorisindeki Tüm Yazılar »](#)