

Türkiye nin en inovatif

FASTCOMPANY

500

Jüri üyelerimiz

Ali Güven Netcad CEO, Behçet YumrukçalıTechdata CEO, Burak Aydın SabancıDx CEO
Burak Ertaş Sahibinden.com CEO, Cahit Erdoğan Yapı Kredi GMY, Cemal Akar Tempo
CEO, Çiler Ay Cbot Kurucusu, Demirhan Şener Multinet CEO, Derya Matraş Facebook
Bölge Başkanı, Emre Alaman HP Türkiye CEO, Emre Hantaloğlu Lenovo Türkiye CEO
Emre Kurttepelİ Endeavor Başkanı, Erol Bilecik Index Group YKB, Erol Özgüner İBB CIO
Ersin İnankul İGA CIO, Fatih Uysal, Kariyer.net CEO, Fikret Ballıkaya Bilkom CEO
Gül Erol Yıldız Holding CIO, Güngör Kaymak HPE Türkiye CEO, Hakan Aran İş Bankası
GMY, Hakan Karamanlı Tam Finansman CEO, Levent Kızıltan Eczacıbaşı YKÜ, M. Rauf
Ateş Fast Company Kurucusu, Müjdat Altay Netaş CEO, Nevzat Aydın Yemeksepeti
CEO, Oğuz Sezgin Koç Holding Dijital Lideri, Sina Afra Tiko Kurucusu, Sinan Kılıçoğlu
Deutsche Telekom Business, Soner Cankö Danışman, Talat Yeşiloğlu Fast Company YY
Tayfun Topkoç SAS Türkiye CEO, Uğur Candan SAP Türkiye CEO, Volkan Sözmen IBM
Türkiye CEO, Zehra Öney Wtech Başkanı

Fast Company dergisi tarafından ABD'de gerçekleştirilen Most Innovative Companies araştırması, Türkiye'de büyük bir ilgiyle başladı. Şimdiye kadar yeni bir araştırmaya yapılan en yüksek düzeyli başvuru alan "En İnovatif Şirketler" çalışması, Digital 100 Platformu'nda yer alan liderlerin jüri üyesi olarak değerlendirmeleriyle tamamlandı. Şirketlerin başvuruları, kurum değil, başvuru yaptıkları "İnovatif Ürün", "Hizmet", "Girişim" ve "Model" bazında değerlendirildi.

şirketi



“Sabırlı Büyüme Peşindeyiz”

Nazım Salur, Getir'i 5 yıl önce kurduğunda, stratejisini uzun süreli oluşturmuştu. Hızlı meyve almak yerine, “ağacı büyüterek sonunda 500 kilogram meyve almayı” hedeflemişti. Şimdi yeni rakiplere rağmen hızlı büyümesini sürdürüyor, yeni şehirlere ve İngiltere'ye açılıyor. Ana stratejisi ise hâlâ koruyor: “Kâr, zarar gibi konulara takılmıyoruz. Herkesten farklı olarak 7'nci yılda kâr etmeyi hedefliyoruz.”

YAZI: N. RAUF ATEŞ

NAZİM SALUR
Getir'in kurucusu

İŞİN SIRRI
Herkes ürün satar, biz ise Getir'de zaman satıyoruz.

ANA YAKLAŞIM
Acele meyve almak yerine ağacı büyütüyoruz.

BiTaksi, Türkiye'de ulaşımı değiştiren girişimlerden biriydi. Neredeyse 3 dakikada taksiyi müşterisine ulaştırır düzeye gelmişlerdi. Belli bir başarı yakalanmış, iyi bir müşteri verisine ulaşılmıştı. Olağan BiTaksi toplantılarından birinde, “yeni işler” konuşuluyordu. Kurucu Nazım Salur, ortaya bir fikir attı. Amacı büyük bir potansiyeli olan “süpermarket” işini internete taşımak, Bitaksi'de yarattıkları modeli o alanda kullanmaktı. Soru şu olmuştu: “BiTaksi'de 3 dakikada müşteriye araç gönderiyorsak, neden bunu gıda alanında

SALUR'UN SIRA DIŞI FORMÜLÜ

01 Getir'de biz her yıl yüzde 100'ün üzerinde büyüdük. Yıllık olarak yüzde 100'ün altında büyüyorsan sen çok başarılı bir startup sayılmazsın. Yüzde 50 büyüme, “orta başarılı bir startup” anlamına gelir.

02 10'uncu yılın sonunda hâlâ yüzde 100 büyüyebiliyorsan, şirketi kârsız tutabilirsin. Çünkü, bu oranda büyüdüğünde, kârsız olsa bile şirketinin değeri artmaya devam ediyor.

03 Ancak bu zararı bir yerden fonlaman lazım. Nasıl fonlayacaksın? Hisse satacaksın. Hisseyi kim alır? Bu gerçeği gören girişim sermayesi (VC) şirketleri var. Bunu anlayıp yatırım yapıyorlar.

04 İyi yatırımcı, “Yüzde 100'ün üzerinde büyüyorsan önemli değil” diyor. O yüzden sana ağacı büyütmen için gübre ve sulama parasını veriyorlar. Gerekirse 10 yıl beklemeye hazırlar.

yapmayalım?”

Bu soru, 6 yıl önce ortaya atıldıktan sonra, neredeyse 1 yıl içinde Getir ortaya çıktı. İş modeli çok yenilikçi ve basit idi: Belli sayıda market ürününü, 10 dakika içinde müşteriye ulaştırmak ve ödemeyi dijital olarak almak. Şimdiye kadar yapılmayacağı Türkiye'de başlatılacaktı.

O dönemde Türkiye'de dijital kanallardan satın alınan ürün miktarı binde 3'ler düzeyindeydi. Gidecek yol uzun ve pazar 400 milyar TL düzeyindeydi. Bu motivasyonla yola koyulan Getir, bin kişilik çalışana, bayilerle birlikte 6 bin kişiye ulaştı. Her ne kadar resmi olarak açıklanmasa bile Fast Company dergisinin Şubat ayında açıkladığı “İnternet 100” listesinde, 750-1 milyar TL ciro bandına yerleşti. Bu yılı 1,5 milyar TL üzerinde kapatacağı tahmin ediliyor.

Getir'in kurucusu Nazım Salur, 5 yıldaki bu hızlı büyümeyi, başarıyı getiren yaklaşımını ve girişimin geleceğini Fast Company dergisine anlattı.

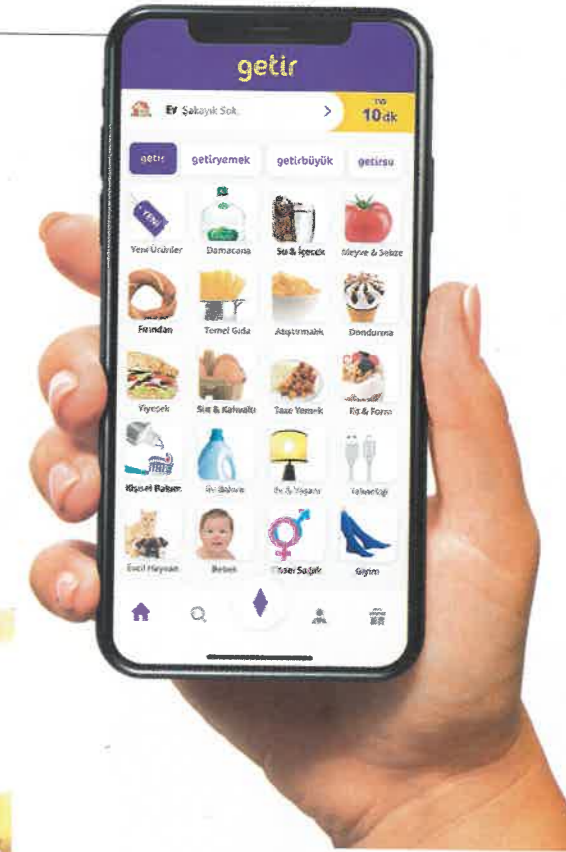
Önce serüvenin başına gidelim. Getir'i kurma fikri nasıl oluştu?

Bizim bir önceki girişimimiz BiTaksi'ye bakarak oluştu. Son aşamada taksileri 3 dakikada müşteriye verir hale gelmiştik. Yeni fikirleri konuşurken, “3 dakikada taksi veriyorsak insanların başka ihtiyacı da var. 10 dakikada da insanlara birkaç ürünü götürsek iyi olur” diye düşündüm. Böylece yeni girişimin ilk adımı atılmış oldu.



Getir'de en önemli 3 inovasyon nedir, müşteriye sunduğunuz farkı nasıl ortaya koyarsınız?

Herkes ürün satar, biz ise Getir'de zaman satıyoruz. Getir, Türk piyasasına çıkana kadar internetteki her şey daha ucuza satılmak zorundaydı. Getir, ilk defa bir malı daha pahalı sattı. Verdiği hizmeti, başka şirketlere göre daha pahalıya satabildi. Bir başka yeniliğimiz ilk defa getirme ücreti almamız oldu. Aslında getirme ücreti, dünyada oldukça yaygın. Bu ücret mutlaka olmalı. Çünkü, eğer kayıt dışı ya da yok pahasına insan çalıştırmıyorsan, getirme ücreti elzem bir şey. Hiç kimse bugüne kadar cesaret edip getirme ücreti istemedi. Oysa



YENİ NESİL STARTUP ORGANİZASYONU

1. Klasik şirketlerden çok farklıyız. Bizde resepsiyonda oturan arkadaşımızla benim oturduğum sandalye aynıdır.
2. Ben dahil hiç kimsenin şirkette odası yoktur. Toplantı odalarını kullanıyoruz.
3. Sıkılan arkadaş gidip minderlerde yatarak da çalışabilir. Çok rahat bir çalışma ortamı sunuyoruz.
4. Organizasyon yapısı olarak klasik şirketlere benzemek zorundayız.
5. Bürokrasi çok daha azdır. Büyük bir şirketin 70 toplantıyla karar vereceği bir işi 2 toplantıda karara bağlarız.
6. Büyük bir şirket ince eller sık dokur, karar verir. Ben 10 tane karar veririm, 2'si yanlış çıkar. Yanlış olduğunu görünce de hızlıca döneriz.
7. Biz sahaya 5 gol atmak için çıkarız. Bazen yenik çıkarız ya da maç 5-2 biter. Bizde sıkıcı maç yoktur.



KRİTİK İKİ ÖNEMLİ ORAN

MÜŞTERİ RATING'İ

Büyüme ve müşterinin rating'leri önemlidir. Bizim uygulamamıza bakarsanız puanımız 5 üzerinden 4.96. Bu ulaşılması çok zor bir oran. Müşteri memnuniyetini yukarıda tutacaksınız. Ayağını alıştırdığınız müşteriye rakibe kaptırmayacaksınız... Müşteriye iyi davranmazsan da müşteri gidiyor.

ELDE ETME MALİYETİ

Biz büyümeye, büyürken onu kaça yaptığımıza bakarız. Harcadığımız para artar ama yeni bir müşteriye elde etme maliyeti sürekli düşer. Yeni girenler için bu artar. Biz müşteriye para vererek edinmiyoruz. Memnun olan müşteri arkadaşına da söylüyor.

YENİ YETENEK TİPLERİ

1. Önce bizde çalışmak isteyenlerin iyi bir insan olmasını bekliyoruz.
2. Zeki ve çalışkan, hızlı insanlar istiyoruz.
3. Değer yargıları bize uygun değilse iş teklif etmiyoruz.
4. Kutunun dışında düşünenleri, toplantıda ters fikir söyleyenleri istiyoruz.
5. Global liderler arıyoruz. Yurt dışında istediği yerde çalışacak insanları hedefliyoruz.

Getir, hem malı daha pahalıya sattı hem de götürmek için ücret talep edebildi. Aslında bunlar basit gibi görünebilir. Bence zamanının devrimci işleridir. Bir başka unsur da Getir sadece dijital ödeme aldı, kapıda nakit kabul etmedi. Sanki Covid'in geleceğini biliyorduk. Biz bunu yaptığımızda tutmayacağını iddia edenler çoktu. Oysa müşterilerimiz kart bilgilerini girmeyi kabul ettiler ve biz 5 yıldır kartla ödeme alıyoruz. Biz bunu ilk günden itibaren yüzde 100 dijital yaptık.

Dünyada Getir'i klonlayan şirketler var mı?

Teknolojide başarılı olan girişimler, başka ülkelerde de klonlanır. Azıcık farklı ya da birebir benzerini yaparlar. Bu çok normaldir. Çünkü, hizmet türünün patenti alınmıyor. Sen 10 dakikada mal getirmeye başladığında, başka bir girişimci yaptığında itiraz edemezsin. O da senden bakarak, senin kullandığın yöntemlere benzeterek gidip benzer bir işi kurabiliyor.

Dolayısıyla, bizim ülkemizde de, başka ülkelerde de klonlandık. Bu konuda kanunen yapacak bir şey yok. Aslında gurur verici bir şey. Türkiye genelde klonlayan ülkedir. Getir özelinde klonlanan ülke olduk.

Türkiye'de bunu yapan 10 civarında şirket oldu değil mi?

Çok sayıda şirket piyasaya girdi ama herkes birebir Getir modelini yapmıyor. Bazıları Getir modeline yakın gerçekleştiriyor. Bazıları ise yarım saatte, bir saatte götürebiliyor. Fikir olarak, "dark store" (İnternet mağaza, gölge mağaza) dediğimiz fikri uyguluyorlar. Şu anda Getir'e benzeyenler, yüzde 80-90 aynısını uygulayanlar da var. Bence bu da çok doğal.

Yeni girenlerin de katkısıyla ne kadarlık bir pazar büyüklüğü oluştu?

Aslında buradaki büyüklük çok değil. Türkiye'de toplam hızlı tüketim malları dahil tahminimce pa-



TechOps Center

TEKNOLOJİ OPERASYON MERKEZİ

Değişken süreli ve ihtiyaç anında hızlıca devreye alabileceğiniz, Anadolu'da konumlanmış, teknoloji alanında donanımlı kaynak havuzumuzla her an hizmetinizdeyiz.

zarnın yüzde 1'i dijital. Daha hâlâ bu iş o kadar büyük değil. Gidecek daha çok yol var.

Şu an geldiği yer itibarıyla Getir, nasıl bir konuma ulaştı?

Rekabetçi bir ortamda olduğumuz için satış rakamları vermiyoruz. Temmuz ayında doğum günümüzü. Bir günde 100 bin kapıya çaldık. Ağustos'ta da büyüme devam ediyor. Getir, bir günde 100 binin üzerinde kapıya giden bir şirket.

Daha önce kaç kapıya gidiliyordu?

Güzel bir büyüme oldu ama onu söyleyemem.

"İyi şirketler meyve ağacı gibidir, beklemek lazım" demiştin. Meyveler gelmeye başladı mı? Ne zaman gelecek?

Meyve ağacı çok güzel büyüyor. Biz ağaçtan 10 kg değil, 500 kg meyve almak istiyoruz. Acele meyve almak yerine ağacı büyütüyoruz. "Meyve ver" dediğimiz zaman yüzlerce kilo alacağımızı biliyoruz.

Daha önce sizinle Amazon gibi şirketlerin kâra geçme süresinden bahsetmiştik. İyi fikirlerin kâra geçmesi neden tahminlerden uzun sürebiliyor?

Aslında en doğru soru şu: "Çocuğunuz 7 yaşındayken para kazanmasını bekler misiniz?" Hepimiz eğitimi tamamlayıp, ileride gelir elde etmesini bekleriz. Girişimcilikte de şirkete ne kadar yatırım yapıp, kâra geçmeyi erteleyebilirsen, o kadar iyi sonuçlar alabilirsin. Hızlı büyüme için bunu yapmak zorundasınız. Getir çok sağlıklı büyüyor. Verimliliği çok iyi.

Ancak şöyle bir durum var. Bir iş modeli kurarsın. O işi kurduğun şehirde, örneğin 2 yıl sonra kârlı hale gelirsin. Ama sen İstanbul'dan kazandığını biriktirip Ankara'da açmazsın. Beklemeden Ankara'da da açarsın. İstanbul'un kârlı olmasını bekleyip, başka illere gitmeye yönelik strateji izlersen geç kalırsın.

Böyle bir stratejide ilk açtığın şehir kârlı olur ama genelde şirket zarar eder. Bizim şirket, yatırımcılarımız dahil aynı kafayla bakıyoruz. Ağaç meyve versin, bir an önce toplayalım derdinde değiller. Ben ve onlar, "500 kg meyve vermesini bekleyelim" kafasındalar. Eğer 50 kg almaya başlarsan, sonra ağaç hep 50 kg veren durumuna dönüşür. Ben ilk 7 yıl para kazanmayı planlamadım. Eğer fon-



YENİ İŞ KURACAKLARA 3 ÖNERİ

1 Mutlaka farklı bir şey yapacaksın. Aynısından bir bakkal, restoran açmayı düşünüyorsan, sakın yapma. Senin o piyasaya girmenin bir farkı olmalı.

2 Çok sabırlı ve "kalın derili" olman lazım. İlk birkaç yıl işler sandığından çok daha ters gidebilir, aklına gelmeyen zorluklar yaşayabilirsin. Çabuk pes etmeyeceksin.

3 Girişimciliğin ödülü paradır. Ancak, para kazanmak istiyorsan, parayı düşünmemen lazım. İyi bir iş yapmaya ve değer yaratmaya odaklanmalısın. Bir roman yazarı, hikayeyi oluştururken sürekli "bu nasıl satar?" diye düşünüyorsa, o eser çok iyi satmaz.

lamaya devam edersem onu daha da uzatırım. Çünkü, işin bir kısmı para kazanıyor. Yeni açtığın pazarlar ve yatırımlarla işin toplamı kazanıyor. Şirket yönetimine nereden baktığına bağlı. Büyümeyle azaltırsan hemen kâra geçersin.

Getir'de nereye yatırım yapıyorsun, hangi kalemlere para gidiyor?

Getir'den çok sayıda iş çıkardık. Getir Büyük, Getir Su, Getir Yemek gibi işler var. Yaklaşık yarım saatte 7-8 bin restorandan yemek getiriyoruz. 1 işken 4 iş oldu. Yarı finansal işlere de gireceğiz. Girmeyi düşündüğümüz birkaç dikey daha var. Bu konuya şöyle bakmak lazım. Diyelim ki sen bir giyim markasıdır. Önce gömlek, sonra takım elbise yapıyorsun. Sonra da diyelim ki kafe açyorsun. Oluşan güven nedeniyle senin pasta işini yapacağını düşünen müşteri almaya devam ediyor. Getir'de yeni bir işe girdiğimizde müşteri grubumuz da aynı böyle düşünüyor. Birinci büyüme kanalımız "yeni dikey" dediğimiz alanlardan oluşuyor.

Bir de yeni şehirlere giriyoruz. Biz 1 yıl önce sadece 1 şehirde faaliyetliydik. Şimdi 8 şehirdeyiz. Bunlara yenileri eklenecek, yurt dışına açılacağız. Covid-19 biraz geciktirdi ama önümüzdeki 3-6 ay içerisinde 1-2 ülkede daha Getir'i göreceğiz. İngiltere operasyonu için "eli kulağında" diyebilirim.

1976'DAN BERİ
ÜRETİYORUZ,
GELİŞİYORUZ,
BÜYÜYORUZ!

beycelik.com.tr



Beyçelik
HOLDİNG

Beyçelik Holding olarak otomotivden enerjiye iklimlendirmeden sigortaya bir çok faaliyet alanına uzanan güçlü yapımız ve insan kaynağımız ile dünya standartlarında üretim ve hizmet sunmayı ilke edindik. Bu ilke ile yatırımlarımızı sürdürüyor, ekonomimize katkı sağlamaya devam ediyoruz.

04.

**ANATOLIA
GENEWORKS**
YENİ KORONAVİRÜS
TANI KİTİ

Anatolia, Dünya Sağlık Örgütü (WHO) virüsün genetik kodlarını yayınladıktan birkaç hafta sonra, Şubat ayı içinde Ar-Ge çalışmalarını tamamlayıp Bosphore Yeni Koronavirüs (2019-nCoV) Saptama Kiti ürün grubunun ilk versiyonunu piyasaya çıkardı. Bu kit salgının yayılımından hemen önce Batı ülkelerinde kullanımına sunulan ilk IVD-CE sertifikalı ürünlerdendi. Şubat 2020'den bu yana 50'den fazla ülkede kullanılan KİT'ler, 2020 yılının 9'uncu ayı itibarıyla 5 milyon üzerinde kişiye teşhis konulmasını sağladı. Özellikle İtalya ve Polonya'da salgının kontrol altına alınmasında aktif rol oynadı, çok sayıda ülkeye ihraç edildi. İngiltere'deki laboratuvarların en çok tercih ettiği ürünler arasında yer aldı. Koronavirüs'ün genomunun 3 farklı bölgesini ayrı ayrı saptayarak yüzde 100 güvenilirlikte sonuç veren KİT'ler arasında katılan son versiyon ise tek bir mix'te 5 virüsü tespit edebiliyor. Şirketin cirosu ilk 3 ayda geçen yılın aynı dönemine göre 17 kat arttı ve 235 milyon TL'ye ulaştı. İhracattaki artış ise 50 kat arttı, 199 milyon yekaladı.

05.

REENGEN
NESNELERİN İNTERNETİ

Bir enerji AI & IoT Platformu olan Reengen; ticari binalar, endüstriyel tesisler ve yenilenebilir enerji santralleri için bulut tabanlı enerji iş zekası çözümü sunuyor. Veri bilimi odaklı IoT Platformu, binlerce binadan enerji ve operasyon verisi toplarken, tesisler için enerji tasarrufu, operasyonel verimlilik, enerji satın alma optimizasyonu ve kestirimci bakım katma değerlerini sağlıyor. Platform ve platforma entegre çalışan IoT ha-

berleşme ünitesi ile protokolden bağımsız her sensör/cihaza bağlantı kütüphanesini oluşturabilme, karar destek mekanizması, büyük veri analizi ve uzaktan izleme/kontrol uygulamalarını içerir. Kurumlar, platform sayesinde yüzde 15'e kadar enerji maliyet tasarrufu ve yüzde 60'a kadar operasyonel verimlilik sağlayabiliyor.

06.

YILDIZ HOLDİNG
ALİAĞA BİSKÜVİLİK
BUĞDAY

Bu projenin amacı yüksek kalitede ve sürdürülebilir üretim, buğday tedarikini güvence altına almak idi. Binlerce matriyal teşhis konulmasını sağlan melezleme ve seleksiyon çalışmaları yapıldı, verim, kalite, fizyoloji gibi ayrıntılı analizler yürütüldü. 2 yıl süren çalışmalar sonucunda tescile uygun bulunarak tescil edildi ve 'Aliağa' adı verildi. İlk hasat da 300 ton ile bu yıl gerçekleştirildi. Yeni buğdayın en önemli farkları ise şunlar: -Mevcut buğdaylara göre dekar başına sulu arazide yüzde 17-20, kuru arazide ise yüzde 40-60 arasında verimli. Çiftçilerin gelirinde yüzde 20 ile yüzde 50 arasında artış görülüyor. - Bu buğdayın ekimi Türkiye'de yaygınlaştığında toplam rekoltenin 1 milyon tona kadar artışına neden olabilecek. -Su kaynaklarını daha az tüketiyor. Tarla verimi yüksek, saman verimi sağlaması nedeniyle çiftçiye ek gelir olanağı sunuyor.

07.

BANABI
GIDA DAĞITIM

Yemeksepeti bünyesinde kurulan Banabi, online market alışverişi anlayışına yeni bir boyut kazandırma strateji izliyor. Buna göre, kendisini, A noktasından B noktasına bir ürün ulaştırmaktan fazlası olarak tanımlıyor. Onun yerine "müşterinin istediği ürünün en hızlı şekilde götürebilen servis" yaklaşımını tercih ediyor. Banabi, Nisan 2019'da İstanbul'un belli semtlerinde hizmet vermeye başladı. Şimdi 20 şehirde, 2 bin 500 ürünü 15 dakikada kullanıcılara ulaştırıyor. 6 ay sonunda en az 1 kere sipariş veren kullanıcı sayısı da 1,3 milyona ulaştı.

08.

TİKO
PROPTECH

Tiko, "PropTech" alanında, Avrupa'da faaliyet gösteren bir big data şirketi. Her gün download ettiği 1 milyondan fazla veriyi değerlendirme algoritmalarına dahil ediyor. Bu sayede satışta olan evleri ziyaret etmeden değerlendiriliyor. Gayrimenkul satış için başvurular, 24 saat içinde bir teklif alıyor, kabul edenlerle 7 gün içinde noter huzurunda satış gerçekleştiriliyor. Bu alandaki başarı örnekleri Madrid ve Barcelona'da yaşandı. Madrid'de satışa çıkan evlerin yüzde 15, Barcelona'da ise yüzde 17'si Tiko'ya geliyor. Oran daha küçük şehirlerde yüzde 25'e çıkıyor. Satışa alınan evler ortalama 72 günde satılıyor.

09.

ANADOLU SİGORTA
GÖRÜNTÜDEN HASAR
TAHMİNİ

Anadolu Sigorta'nın (AS) Yapay Zeka ile Görüntüden Hasar Tahminleme projesi, gelişmiş yapay zeka ve derin öğrenme teknolojilerini kullanıyor. Bu proje ile Anadolu Sigorta'nın metal yakalı asistanının yeteneklerine görüntü işleme özelliği de ekleniyor. Görüntü işleme ve makine öğrenmesi teknolojileri fotoğraflar üzerinden tahmini hasar tutarı belirleme, finansal risk yönetimi ve suistimali engelleme gibi temel odakların yanı sıra kompleks veri problemlerinin çözümüne de olanak sağlıyor. Geleneksel oto hasar süreci, normal koşullar altında ortalama 25 gün sürerken, yeni çalışma süreyi yüzde 80 düzeyinde aşağıya çekiyor.

10.

THREAD MOTION
AKILLI ELDİVEN

Akıllı Eldiven, insan hareketlerini analiz edebilen bir yeteneğe sahip. Bu özellikleriyle süreçleri hızlandırıyor ve iş kalitesini yükseltiyor. Ayrıca her endüstride çözüm üretebilme kapasitesine de sahip. Şirket yöneticileri, daha iyi anlaşılması için perakendeden şu örneği paylaşıyor: "Büyük bir perakende şirketinin deposunda geleneksel el terminalleri ve 'akıllı eldiven' ile iki ayrı uygulama yaptık. Aynı süreçleri izlediğimizde akıllı eldivenin yüzde 42-50 arasında zamandan tasarruf sağladığını gördük." Aynı şekilde bir otomotiv parça üreticisinde uygulandığında ise akıllı eldiven ile görüntü işleme operasyonu, hat sonunda kullanılan 10 bin Euro değerindeki fotoğraf çekme cihazlarının tamamen hattan kaldırılmasını sağladı. Böylece artık operasyon tek bir eldiven ile yürütülmeye başlandı.

11.

**BİRLEŞİK ÖPEME
SİSTEMLERİ**
PAYSAFE

PaySafe ürünü, Fintech-as-a-Service (FaaS) altyapısı ile kurumların nakit akışının daha efektif yönetilmesini amaçlarıyla geliştirildi. Ürün, finansal IoT teknolojileri ile bankacılık sistemine entegre olan online akıllı kasa fonksiyonunu yerine getiriyor. Şirketlerin çeşitli merkezlerindeki kasalarında biriken nakit para, personel tarafından PaySafe'ler içine koyulduğunda, gün ve saat fark etmeksizin, kasanın doluluğu paralelinde ilgili tutar algılanıp şirketin banka hesabına yansıtılır.

12.

CBOT
CHATBOT'LAR

CBOT, kurumlara yapay zekaya dayalı diyalog/metin bazlı çözümler sunuyor. 3 ürün patenti ve semantik alanında, Avrupa Birliği ITEA 7 Çerçeve Programı çerçevesinde devam eden 6 projesi var. Şirketin geliştirdiği teknoloji, makine öğrenmesi ve doğal dil işleme yeteneklerine sahip. Bu kapsamda Türkçeye özel doğal dil işleme yeteneği barındıran ve bunu makine öğrenmesi ile gerçekleştiren bir platformdur. CBOT'un iş modeli, bu platform üzerinden şirketlerin ihtiyaçlarına uygun chatbot ve sanal asistanlar geliştirilmesine dayanıyor.

13.

GARENATA/MOOV
PAYLAŞIM EKONOMİSİ

Moov, yaygın olarak kullanılan istasyon bazlı hizmet veren araç paylaşımı modelinden farklı olarak serbest dolaşimli araçlarla hizmet veriyor. 2 yıl gibi kısa bir sürede 2 milyon defadan fazla kiralama adetine ulaştı. Uygulama, Eylül 2018 yılında kullanıma açıldı. İlk ayda günde bin kiralama yapılırken, bu sayı 5 binin üzerine çıktı.

14.

MUSIXEN
SOSYAL AĞ

Musixen, müzisyen ve sahne sanatçıların canlı performanslarla dünyaya açılmasını ve keşfedilmelerini amaçlayan bir platform. Oyunlaştırılmış destek kurgusu, online biletleme ve kişiselleştirilmiş hediye video fonksiyonları ile sanatçıların gelir elde etmelerini de hedefliyor. Kullanıcıların, zaman ve mekandan bağımsız, hayranı oldukları sanatçıların iletişime geçmelerine de olanak sağlıyor. Konser ve tiyatro deneyimini ev ortamına taşıyor.

15.

METEKSAN
DRON TESPİT RADARI

Meteksan'ın yerli ve milli olarak geliştirdiği sistem, otonom hareket eden drone'lar başta olmak üzere çok sayıda tehditi saptayabilmektedir. 40 derece yükseliş açısı ve yüksek tespit menzile sahip bu yeni teknoloji, küçük drone'ları bile tespit edebiliyor.

16.

DUCKT
MOBİLİTE

Duckt, tüm mikromobilité sektöründeki yıllık 30 milyona yakın yeni aracın tek bir noktada park, kilitlenme ve şarj hizmeti almasını sağlayan, global patentli bir teknoloji çözümü. Dünyada ilk defa düzenlemeler doğrultusunda şehirlerle partner olabiliyor, yeni kar modelleri oluşturuyor. Operatörler ise daha efektif operasyonlar yapıyor. Şirket, üretimine 15 Ağustos 2020'de başladı. 1,5 ayda AB ve ABD'ye 3 bin 400 istasyon satışı gerçekleştirdi. Bu satışla, pandemiye rağmen, 2021 hedefine şimdiden ulaştı. 4 aylık ciro 4 milyon Euro'yu bulacak.

17.

ZORLU ENERJİ
ZES ŞARJ İSTASYONLARI

Zorlu Enerji'nin 2018 yılında hayata geçirdiği ZES markası, Türkiye'deki elektrikli otomobil sahiplerinin yolculuklarını kolaylaştırmayı ve elektrikli araç devrimini hızlandırmayı hedefliyor. Aynı zamanda, çevre dostu, tasarruflu, düşük emisyonlu ve sessiz olan elektrikli otomobillerin yaygınlaşmasıyla, yenilenebilir enerjinin kullanımını da desteklemeyi amaçlıyor. ODD verilerine göre 2019 yılında Türkiye'de 222 adet elektrikli, 39 adet "plug-in hibrit" otomobil satışı gerçekleşti. 81 şehire, 333 lokasyona ve 590 soket sayısına ulaşıldı. Pazar payında ise yüzde 60'ı geçti.

18.

TURKCELL
BEST OFFER

Müşterinin geçmiş işlem ve alışkanlıklarını işleyen yapay zeka destekli teknoloji. Kişiyi özel belirlenen, müşterinin tercih etmesi en muhtemel "en iyi teklifler", müşteriye mağaza trafiğinin en yoğun olduğu kasa noktasındaki işlemlerde, tam "karar verme" anında otomatik sunulur. Oluşturulan bu akıllı sistem sayesinde tek bir işlem esnasında kişiye özel tüm fırsatlar çevik şekilde belirleniyor ve doğru zamanlama ile etkin bir kullanıcı deneyimiyle sunuluyor.

19.

IYZİCO
IYZİCO KORUMALI
ALİŞVERİŞ

Iyzico, yaptığı araştırmada, "Türkiye'de internet alışverişlerinin önündeki en büyük engel, tüketicilerin yüzde 62'sinin satın aldığı ürünün kendisine ulaşmama endişesi" olduğunu gördü. Bu sorunu ortadan kaldırmak amacıyla Iyzico Korumalı Alışveriş geliştirildi. Kısa sürede bu ürün 50 binden fazla sitede, 2 milyondan fazla tüketici tarafından tercih edildi.

20.
İSKEFE
DERİDEN KATMA
DEĞER YARATMA

Atık deriden üretilen gıda jelatini hammaddesinden insan dokusunu temsil edebilen ve yapay doku organ oluşturma çalışmalarında kullanılan hidrojel ürünleri üretimi. Bu amaçla gıda jelatini yüzde 99.9 oranında saflaştırılıyor ve 3 boyutlu yazıcıda kullanılabilir hale getiriliyor. Üretilen ürünün global pazarlarda kilogram fiyatı 10 dolar üzerinde seyrediyor.

21.
PAYCORE
SOFT POS

SoftPOS teknolojisi, herhangi bir ek cihaza gerek kalmadan, Android telefonlar ile tabletlere POS terminaline dönüştürüyor. PIN destekli SoftPOS teknolojisi sayesinde, dünyanın dört bir yanındaki üye işyerlerine, düşük maliyetli kart kabul edebilme olanağı sağlıyor. Böylece, işletme sahiplerinin kişisel mobil cihazları bir ödeme cihazına dönüşebiliyor. Bu ürünü kullanan işletme sayısı 10 bini geçti.

22.
İSTANBUL BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ
AÇIK VERİ PORTALI

Portaldaki İBB, bağlı kuruluşları, iştirak şirketleri tarafından yürütülen çalışmalar sırasında toplanan veri setleri akademisyenler, araştırmacılar, girişimciler ve vatandaşlar tarafından kullanılmak üzere birçok kategoride paylaşılıyor. Öncelikle İBB'nin Ulaşım, Çevre, Enerji alanlarında topladığı açık veri setleri paylaşılıyor. İBB, Açık Veri Portalı ile Türkiye genelindeki kamu ve özel sektörün de katılımıyla açık veriye ilişkin bir ekosistem oluşturulmasını amaçlıyor. Böylelikle farklı sektörlerin gelişimine katkı sağlanacak.



23.
AVYOS
EYESENSE

Türk Telekom için geliştirilen Eyesense uygulamasıyla, görme engellilere, selfie çekerken sesli yönlendirme olanağı sunuluyor. Aynı zamanda etraftaki nesnelere de tanınarak nesne tanıma modunda seslendiriliyor. Eyesense, renk tanıma ile beyaz/renkli çamaşır karıştırma sorununun çözümüne de katkı yapıyor.

24.
KALYON HOLDİNG
İNŞAATTA SANAL
/ARTIRILMIŞ GERÇEKLIK

5 milyon nesneden oluşacak şekilde 3D tasarım modeli, Kalyon BIM (Yapı Bilgi Modelleme) tasarım ekibi tarafından oluşturuldu. Bu sistem şu olanakları sunuyor: "Üç boyutlu tasarım modelleme, Fotogrametrik gerçeklik modelleme (Reality Modelling), 5 Boyutlu Dijital Proje Yönetimi Sistemi, yapay zeka sistemleri ile nesne tanıma ve artırılmış gerçeklik AR teknolojisi."

25.
BEAD DIGITAL
TİCARİ BİNALARDA İNSAN DAVRANIŞ ANALİZİ

ML tabanlı IoT sistemi ile binaların mimari yapısına bağlı kalarak kullanım alışkanlıklarının gün içinde değişimi 2 boyutlu olarak oluşturuluyor. Binanın sıcaklık, aydınlatma, hava kalitesi ve mimari yapısının, bu alışkanlıkları nasıl etkilediği analiz ediliyor. Böylece bina yönetimi ve alan kullanımı için en optimum düzey hedefleniyor.

26.
ECZACIBAŞI VİTRA
V-CARE AKILLI PANEL

Bu panel, banyodaki kullanıcı ve ortam verilerini topluyor, yorumluyor ve uzaktaki bir sunucuya bu bilgileri ileterek farklı çıkarımlar yapılmasına olanak sağlıyor. Akıllı ev ekosistemine entegre, bulut bilişim platformuna sahip tek ürün.

27.
MİGROS
AKILLI STOK SİSTEMİ

Yeni teknoloji, reyondaki ürünleri tanıma ve kasaların doluluk oranları ile meyve/sebze reyonlarındaki ürünlerin stok durumunu da anlık izliyor.

28.
BORUSAN LOJİSTİK
ETA PLATFORMU

Kamyoncuları ve yük sahiplerini buluşturan dijital platform Avrupa'nın 3'üncüsü haline geldi.

29.
İSTANBUL MODERN/ SANATA SARIL

İstanbul Modern Sanat Müzesi, pandemi döneminde sanatın farklı disiplinlerini, müzenin içeriklerini ve eğitimlerini evlere taşıdı. 2019'da fiziki olarak 360 bin kişi müzeyi gezirken, 17 Mart-30 Eylül 2020 arasında dijitalde 500 binin üzerinde sanatsevere ulaştı.

30.
CHECK LIST
GÜVENLİK

PCI Checklist, geliştirmiş olduğu FSA (Fintech Security Accelerator) ürünü ile tamamen SaaS olarak 10 binlerce işyerinin denetimini yapmayı mümkün kılıyor.

31.
SESTEK
SES TANIMA

Yeni teknoloji, yapay zeka destekli ürünler sayesinde, müşteri taleplerinin yüzde 30'unu, bir müşteri temsilcisine ihtiyaç kalmadan yanıtlayabiliyor. Bu sistemde ses tanımadaki başarı oranı yüzde 96'ya yükselmiş durumda.

32.
GARANTİ BBVA
UGİ

200'e yakın bankacılık işlem yapabilen UGI'ye Ağustos'ta "yeni yazılı iletişim" özelliği eklendi. Bu özellikle haftalık kullanım oranı yüzde 40 arttı. Müşterileri anlama/doğru yönlendirme oranı yüzde 89'a ulaştı.

33.
FAREFFECT
ORGANİK GIDA KURUTMA

Yeni teknoloji, hiçbir kimyasal uygulamaya gerek kalmadan, orijinal yapısını koruyarak gıdayı kurutuyor, enerji harcamasını 10 kat aşağıya çekiyor.

34.
FALADDİN
DİJİTAL KAHVE FALİ

Kahve falı, tarot ve astroloji gibi mistik öğretilerin kadim bilgileriyle derin öğrenme yeteneğini harmanlayıp, kişiye özel analiz sunan bir algoritma. Dünya çapında 25 milyon kişi tarafından indirildi.

35.
MENAPAY
SÜPER APP

MenaPay, ilk blockchain tabanlı mobil SuperApp olarak dijital cüzdandan para transferine pazar yerinden Twitch bağlantısına kadar çok sayıda ürünün içinde barındırıyor.

36.
BENCKISER
FINISH SU ENDEKSİ

Su rezervleri ile ev, tarım ve endüstriyel su kullanım miktarlarını bir formülde birleştiren, sürekli olarak hesaplanan bir endeks, 70'in altında kuraklık, 100'ün üzerinde bolluk işareti veriyor.

37.
FIGOPARA
FIGOSKOR

Uygulama, alıcı ve satıcı arasındaki ticaretin finansmanını kolay, ulaşılabilir hale getiriyor, tedarik zinciri döngüsünü hızlandırıyor. Şirketlerin skorunu, bilanço ve kredibilite ölçütleriyle değil, makina öğrenmesiyle de hesaplıyor.

38.
LASKA ENERJİ
LASTİK GERİ DÖNÜŞÜMÜ

Atık lastikleri özel işlemden geçirerek değerli ürünler (Geri dönüştürülmüş karbon siyahı, biyoyakıt, biyogaz ve saf çelik) üretiyor.

39.
VOLTLINES
VOLTLINES
PERSONEL
SERVİSİ DÖNÜŞÜMÜ

Sistemin hedefinde şirketlerin personel servisi işini dönüştürme var. Bu sayede yolculuklar dijital takip ediliyor, puanlama yapılıyor, ücretlendirme çalışanların yolculuk sıklığı esas alınıyor.

40.
PAYM.ES
WHATSAPP'DAN ÖDEME

500 binin üzerindeki kayıtlı satıcı sayısına sahip Paym.es, Whatsapp üzerinden ödeme almaya başlayarak, elektronik ödeme hizmetlerine uzak bireyleri sisteme katmayı hedefliyor.

41.
ABDİ İBRAHİM
YETENEK RADARI

Sistem, deneyimli tıbbi tanıtım temsilcisi adaylarının işe alım süreçlerini, yapay zeka çözümlerinden faydalanarak maksimum dijitalleşme ile tamamlamayı amaçlıyor.

42.
YOUTHALL
SMATCH

Yeni nesil kariyer uygulaması, aday ve işverenin birbirlerinde aradıkları kriterlere göre eşleşmelerini sağlıyor. Eşleşmeler ilerledikçe, sistem makine öğrenme esasına dayalı ilerliyor ve yapay zekayla destekleniyor.



43.
REMOTE
UZAKTAN ÇALIŞMA

RemoteTeam.com, uzaktan çalışan şirketleri hedefliyor. Maaş ödemelerinden harcamalarına, ekibe yeni katılan kişilerin entegrasyonlarından kullanılacak araçların belirlenmesine çok sayıda hizmeti tek platforma taşıyor.

44.
OTOKOÇ
ARAÇ İSTEDİĞİN YERDE

Müşterinin online olarak kiralağı aracın, kendi belirledikleri yere teslim edilmesine ve alınmasına dayalı bir sistem... 1 yılda 4 bin araç kiralaması bu sistem üzerinden yapıldı.

45.
BORDA TECH
HASTANE KONUM
TABANLI İŞ TAKİBİ

Hastanelerin çeşitli bölümlerine yerleştirilen konum belirleyiciler ve personele teslim edilen RFID etiketler sayesinde, konum tabanlı iş takibi hayata geçirildi. İş taleplerinin atanması, hastaların beklemesi gibi süreçler daha verimli hale geldi.

46.
MEDRICS
HASTANE DENEYİMİ

Hastalara, mobil cihazlar üzerinden sunulan 40'a yakın farklı senaryo ile hizmet veriyor. Böylece hastaneden randevu almalarından hastane içindeki deneyimlerini en üst düzeye çıkarmayı hedefliyor.

47.
AGUMENCY
ARTIRILMIŞ GERÇEKLIK

Augmency, artırılmış gerçeklik olanağı sağlayan ve başa takılan giyilebilir "Cyclops hmd" adını verdiğimiz cihaz, Türkiye'de tasarlandı ve üretildi.

48.
DELIVERY APP
KARŞILAŞTIRMA
UYGULAMASI

Getir ve Banabi gibi anlık dağıtım yapan online marketlerin bulunduğu "ürün fiyat" ve "teslim sürelerini", tek bir uygulamada gerçek zamanlı/lokasyon bazlı karşılaştıran bir ürünü olan Delivery App, metasearch bazlı çalışıyor.

49.
ALAPALA
AKILLI MAKİNE

Şirket tarafından geliştirilen "vals" makinesi, sınırlı veri alma ve yorumlama becerisi olan PLC kontrol sistemi yerine gömülü sistem teknolojisini kullanan elektronik kart ve "Akıllı Ekran"a sahip. Bu sayede, veri alma ve yorumlama kabiliyetinde çok büyük ilerleme sağlandı.

50.
PEGASUS
EXPRESS BAGAJ

Yolcuların, online kanallardan check-in işlemlerini tamamladıktan sonra sıra beklemeden, self servis olarak, tüm uçuşlara ait bagajlarını teslim etmelerini sağlayan platformdur. Eylül sonu itibarıyla ortalama 550 bagaj bırakma bu sistem ile yapılıyor. Eskiden her konturda bir görevli çalışırken, artık 5 bag drop cihazı için tek bir çalışan kontrol amaçlı duruyor.