



10 Yıl Sonra Bilişim Sektöründe Her Alanda Bir Konsolidasyonun Gerçekleşmiş Olacağını Öngörüyoruz...

"Önümüzdeki yıl Türkiye açısından çok da fazla sürpriz olmayan belirsizlikleri beraberinde getiren bir yıl olarak gözükmekte. Seçim öncesi ve sonrası siyasetteki denge değişikliklerinin makro ekonomiyi ne kadar etkileyeceğine paralel olarak bilişim sektörünün ivmesi netleşecektir. Biz sektörün 2007 yılında geçmiş yıllardaki büyüme ivmesini devam ettirebileceğini çok fazla öngörmemekle birlikte genel rakam anlamında 2006'dan daha iyi bir yıl olacağını ümit ediyoruz..."

Bilişim Sektörü için 2006 yılının genel bir kısa değerlendirmesi ;

Ashında sektör seneye iyi bir başlangıç yapmıştı. İlk çeyrekte genel olarak bir iyimserlik havası mevcut idi. Mayıs ile birlikte başlayan kur yükselmesi ve takiben devam eden doğal yaz durgunluğu, senenin genelinde sektörün beklentilerin altında bir yıl geçirmesine yol açtı. Sene sonu itibari ile kamu tarafında alımların durma noktasına gelmesi, son çeyrekte de resmin değişmemesine yol açtı.

Bilişim Sektörü'nde satış ve pazarlama kanallarının, zincir mağazacılıktan ve ürün özelliklerinin değişmesinden de etkilenerek bir değişim ve dönüşüm yaşamakta olduğu konusunda genel bir izlenim var;

Açıkçası sektör bu noktada da bir dönüşüm yaşıyor. Yerel mağaza zincirleri sayı ve etkinliklerini artırıyor. Avrupa orijinli teknoloji mağaza zincirleri ise yavaş olmağa birlikte Türkiye'deki yükselen potansiyeli de düşünerek yatırımlarını artırıyorlar. Önümüzdeki günlerde henüz Türkiye'ye gelmemiş daha büyük firmaların da Türkiye'ye geleceği aşikar. Büyük mağaza zincirlerinin hepsi yurt dışında borsaya açılmış durumdalar. Borsaya açık firmalar için en önemli iki şey ciro artışı ve büyüme. Avrupa'da IT pazarında büyüme oranları % 5'lerin altında. Türkiye hem nüfus hem büyüme hızı olarak cazibe merkezi durumunda. Bu da yabancı firmaların Türkiye'ye ilgi ve yatırımlarının devam edeceğini çok net bir şekilde ortaya koyuyor. Geleneksel bayi kanalının bu büyük finansal ve pazarlama gücü ile rekabet etme yerine kendi artı değerlerini ortaya çıkarabilecekleri alanlara yönelmesi gerekmektedir. Son kullanıcı pazarına ürün satmak yerine kurumsal alanda çözüm sunan, hizmet veren bir yapılanma içine girmeleri en mantıklı yol olarak görülmektedir.

2007 yılı için Bilişim Sektörüne bir vizyon çizmemiz istense ;

Önümüzdeki yıl Türkiye açısından çok da fazla sürpriz olmayan belirsizlikleri beraberinde getiren bir yıl olarak gözükmekte. Seçim öncesi ve sonrası siyasetteki denge değişikliklerinin makro ekonomiyi ne kadar etkileyeceğine paralel olarak bilişim sektörünün ivmesi netleşecektir. Biz sektörün 2007 yılında geçmiş yıllardaki büyüme ivmesini devam ettirebileceğini çok fazla öngörmemekle birlikte genel rakam anlamında 2006'dan daha iyi bir yıl olacağını ümit ediyoruz.



Mürsel ÖZÇELİK

10 yıl sonrası için bilişim sektörünün ve bilgi teknolojilerinin nasıl gelişeceği konusunda bir tahmin ;

10 yıl sonra Bilişim sektöründe her alanda bir konsolidasyonun gerçekleşmiş olacağını öngörüyoruz. Daha az sayıda üretici firma ve marka, daha az sayıda dağıtıcı ve daha az sayıda IT firması olacağını ve bunun tam tersine daha çok hizmet ve ürün talep eden müşteri olacağını söyleyebiliriz. Diğer bir deyişle bilişim sektörü şu anki refah seviyesini doğal olarak yukarıya taşıyacaktır. Bilgi teknolojileri, günlük hayatımızın her anında vazgeçemeyeceğimiz ve bağımlı olacağımız bir olgu konumuna gelmiş olacaktır.

**Mürsel ÖZÇELİK
Penta Bilgisayar
Satış ve Pazarlama Koordinatörü**

inform, CeBIT' 07 ve WIN' 07 Fuarlarında Ürünlerini Tanıttı...

inform AŞ. tüketiciyi bilinçlendirme anlamında her türlü bilgilendirme için üstüne düşen görevi sonuna kadar yerine getirmektedir. Bu düşünceden hareketle ürünlerimiz, Mart ayında yurtiçinde ve yurtdışında katıldığımız fuarlarda, ziyaretçilere tanıtıldı.

8 - 11 Mart 2007 tarihleri arasında katıldığımız WIN World Of Industry Fuarı'nın ardından, 15 - 21 Mart 2007 tarihlerinde Almanya Hannover'de düzenlenen CeBIT Fuarı'na katılarak, fuarlar süresince, firma ve ürünlerimiz hakkında bilgilendirme yaparak, ürün tanıtım amaçlı seminerler düzenlendik...



WIN World Of Industry Fuarı' 07



WIN' 07 Fuar Semineri' nden.



Almanya CeBIT'07 Fuarı' nden.



Almanya Hannover CeBIT Fuarı' 07

- Penta Bilgisayar Sistemleri Anonim Şirketi -

Nisan sayımızda sizlere Penta Bilgisayar Sistemleri A.Ş.'yi tanıtacağız. İstanbul merkezli bayimiz, Bilişim Sektörü'nün güçlü isimlerinden biri olarak 16 yıldır faaliyetlerine devam etmektedir. 2002 yılından bu yana Inform ürünlerinin satışını gerçekleştiren bayimiz ile Pazarlama Müdürlüğümüzden Ayşe Ülger, Teknik Servis Müdürlüğümüzden Gülcan Saltık arkadaşlarımız gerekli konularda Inform-Penta iş koordinasyonunu sağlamaktadır.

Şirket Adı ; Penta Bilgisayar Sistemleri Anonim Şirketi

Firma Ortakları ; Mürsel ÖZÇELİK (Satış ve Pazarlama Koordinatörü), Sinan GÜÇLÜ (Mali İşler Koordinatörü), Koray AKSOY (Bilgi Teknolojileri Koordinatörü)

Kuruluş Tarihi; 30.11.1990 **Ödenmiş Sermaye;** 12.000.000 YTL **Çalışan Sayısı;** 178

Web; <http://www.penta.com.tr> **B2B Web;** <http://www.bayinet.com.tr>

Penta Bilgisayar'da Kim Kimdir ?

Ender KÖSE
İ.K. ve Lojistik
Koordinatörü



Mustafa GERZ
Inform Ürün Yöneticisi



Koray AKSOY
Bilgi Teknolojileri
Koordinatörü



Murat SEVİMLİKURT
Pazarlama Yöneticisi



Mürsel ÖZÇELİK
Satış ve Pazarlama
Koordinatörü



Kutsi KÖSE
İş Geliştirme Yöneticisi



Sinan GÜÇLÜ
Mali İşler Koordinatörü



Levent AKALIN
Teknik Servis Yöneticisi



Mustafa ŞENTÜRK
Satış Yöneticisi



Taner AYDIN
PC Bileşenleri
Kategori Yöneticisi

penta; Teknolojide Güven!

2002 Yılında Başlayan Inform ve Penta İşbirliği, Her Geçen Gün Artan Bir İvme İle Büyümekte...

Penta Bilgisayar A.Ş., 1990 yılında kurulmuş diğer bir deyiş ile 16 yıllık geçmişe sahip bir firmadır. 2002 yılında başlayan Inform ve Penta işbirliği, her geçen gün artan bir ivme ile büyümekte...

Ağırıklık satışlarımızı oluşturan Line-Interactive ürünlerin yanında, son yıllarda müşterilerimize On - Line ürün gurubunda da çözümler üretir duruma geldik. Inform'un kalitesi ve marka bilinirliği ile Penta'nın etkin satış ağı bir araya geldiğinde ortaya çok başarılı bir iş birlikteliği doğmuş oldu. Bu sağlam birliktelik 2002 yılından beri kesintisiz işlemeye devam ediyor.

Penta, Inform gibi güçlü markalarla buluşmak ve sektörde bulunduğuna yere ulaşmak için belirli dönemlerden geçerek olgunlaştı. Penta'nın sektörde geçirdiği yılları ve atladığı kademeleri kategorize etmek gerekirse;

1990 yılında şirketin emekleme dönemlerinde son kullanıcıya satış ve

bakım anlaşması gibi kurumsal hizmetler ile şirketin devamlılığını sağladık. 1992 yılından itibaren son kullanıcı satışındaki zorluklar ve büyümenin çok zor olduğu gerçeğinden hareket ile son kullanıcı ve kurumsal hizmetler alanından çıkarak sadece bayi kanalına satış yapılması stratejik karar aldık. Tedariğin tamamı yurt içi firmalardan yapılarak ara dağıtım olarak adlandırdığımız pozisyona geçmiş olduk. 2000 yılında Toshiba dirüstü bilgisayarların dağıtım anlaşması imzalayarak ilk uluslar arası markanın dağıtımını üstlendik. Toshiba ile anlaşma imzaladığımızda markanın Türkiye'deki Pazar payı %5 iken Penta'nın yoğun pazarlama ve pazardaki güvenirliliğinin verdiği



İtici güç ile markanın Pazar payı %30' lara kadar yükseldi. Özellikle 2001 yılındaki kriz Penta için önemli bir fırsat oluşturdu. Birçok firmanın kapandığı veya küçüldüğü bu dönemde Penta Bilgisayar A.Ş. olarak pazardaki istikrarlı tutumumuz sayesinde sahip olduğumuz kanal yapısını büyüttük ve güçlendirdik. Aynı şey üretici ve ithalatçı firmalarında Penta'ya olan teveccühlerini arttırdı.



2000 yılında 25,5 Milyon USD olarak gerçekleşen ciro 2003 yılında 69 Milyon USD olarak gerçekleşti.

Penta'nın artan iş potansiyeli nedeni ile 2004 yılı Temmuz ayında Dudullu'daki yeni binaya taşındık. 11.000 m2 kapalı alana sahip yeni bina ile birlikte daha yüksek hacimlerde iş yapabileme imkânı ortaya çıktı. Bu değişime paralel olarak 2005 yılının Kasım ayında Türkiye IT pazarının %20'sini oluşturan HP ile dağıtım anlaşması imzalandı ve bu anlaşmanın ilk etkileri 2006 yılının ilk altı ayında kendini göstermeye başladı.

2005 ve 2006 yıllarının ilk 6 ayı karşılaştırıldığında Penta'nın %70 oranında büyüdüğünü söyleyebiliriz. Penta için çok önemli olan bu markadan sonra ATI,

SONY ve OKI dağıtıcılığına geldi. Ana kart ve ekran kartındaki birinci el dağıtım anlamında marka eksikliğimiz mayıs ayında anlaşma imzalandığımız SAPPHIRE ile tamamlandı. Yine ağıustos ayında BenQ ile dizüstü bilgisayar, LCD monitör ve projeksiyon dağıtım konusunda anlaştık. Son dönemde ise Logitech ve Labtec markalarının dağıtıcılığını da üstlenerek sektörde şuan bulunduğumuz yeri aldık. Tüm bu gelişmelerin sonucunda 2006 yılını 232 Milyon USD ciro ile tamamladık.

Türkiye'de bilgisayar pazarının normal gidişatına bakıldığında önümüzdeki senelerde büyümeye devam etmesi öngörülmekte. (Türkiye'de 1000 kişiye düşen PC adedi 45, bilgisayar penetrasyonu ise %10 dur. Türkiye ile benzer özellikler taşıyan Polonya'da bu rakam 157'dir.) Yurt dışı orijinli bir çok firmanın da Türkiye'ye yatırımlara başlamasından anlaşılacağı üzere Türkiye Bilişim sektörü yüksek potansiyele sahip gelecek vaat eden bir sektördür.



Mürsel ÖZÇELİK / Penta Bilgisayar A.Ş. Satış ve Pazarlama Koordinatörü

..... İnforn' da Yaz Stajı Başvuruları Başladı !:



İnforn A.Ş.'de uygulanan staj sisteminin temel amacı üniversite öğrenimi gören öğrencilerden en yetkin ve başarılı olanlarına staj olanağı vermek, profesyonel bir ortamda öğrencilerin mesleki ve bireysel gelişimlerine katkı sağlamak, staj süresince öğrencilerin performanslarını izlemek ve üstün performans gösteren öğrencileri öğrenimleri sonunda kuruluşumuza kazandırmaktır.

Yaz Dönemi staj başvuruları, 30 Nisan 2007 tarihine kadar kabul edilecektir. Mayıs ayında başlayacak değerlendirme dönemimiz, ay sonunda yerleştirmelerle son bulacak ve Haziran ayında öğrencileri-

mizin stajları başlayacaktır. Staj süreleri, öğrencilerin bağlı oldukları öğrenim kurumunca öngörülen süreden az olmamak kaydıyla, İnforn ve öğrenci tarafından birlikte kararlaştırılacaktır.

Staj programı ve uygulanacak süreç, kurum içi duyurular aracılığıyla çalışanlarımızın bilgisine sunulmuştur.

Staj başvuruları web sitemizden (www.inform.com.tr) veya doğrudan İnsan Kaynakları Departmanı'na gidilerek yapılacak olup, bunların dışındaki başvurular değerlendirilemeyecektir.

Tüm çalışma arkadaşlarımıza hayırlı olmasını dileriz...



" Sizin Seçtikleriniz... "

Eski Japon Kültürü

Eski Japon kültürüne göre parıldayan her şey değerlidir ve buyuğu kabul edilirdi.

Yeni bir fincan veya taze, tükülmü verirdi. Çünkü parlayan bir nesne yenidir ve yeni olduğundan henüz kullanılmamıştı ama kazandırdığı saygıyla değer kazanmıştı.

Eskimiş, pek çok kez çay içmekten ötürü kararmış bir fincan, bizimle yaşamış, sabrımızı ve özenimizi aktardığı bir eşyadır ve zamanla hem bizim hüvumuzu, hem duygularımızı yüklenmiş ve bize hizmet ederek bunun karşılığını vermiştir.



Uzun süreli bir dostluk zamanın kararttığı bir fincanıyla eş değerde izler taşır.

Gündelik eşyalar da, arkadaşlıklarda olduğu gibi çatlaklar ve gölgeler bulunur. Bir fincanı fırlatıp atmamak ve bir arkadaşını yaşantısından sıyrınmamak için sabır ve sadakat gibi son derece önemli, ama artık pek sık rastlanmayan iki duyguya gereksinime vardır:

Sabır, yüklendiği rol gereği bir tuğlaya, sadakat ise bir köke benzer.

Sabır acelenin, sadakat ise tüketimin pazuhedir.

Bu iki duyguyu fiziksel bir imge olarak düşünürsek,

"Dostluk tuğlalarla örülür, kökler sayesinde gelişir" ...

(Gönderen; Satış&Proje Müdürlüğümüzden Asuman Çolak)



" Bunları Biliyor muydunuz? "

Evlilik yüzüğü neden yüzük parmağına takılır?..

Evlilik yüzüğü neden hep aynı parmağımızdadır, yani neden işaret parmağına değil de yüzük parmak... Evlilik yüzüğünü ilk defa eski Mısır Prensesi Nefertiti takmıştır... O yıllardaki tıbbın ne kadar ilerde olduğu ayrı bir tartışma konusudur ama yüzyıllar sonra anlaşılmuştur ki direkt kalbe giden tek damar evlilik yüzüğünü taktığımız parmağımızdadır. Başka hiçbir parmağımızdan direkt kalbe giden bir damar yoktur.



" Sağlık "

Gastrit

Midenin iç yüzündeki zarın iltihaplanması sonucu ortaya çıkan bir hastalıktır. Mide iltihabı veya mide ızlesi de denir.

Hazırlayıcı nedenler : Ağır yemekler, fazla kuru veya sert yiyecekler, hamur işleri, tatlılar, acı ve baharatlı yiyecekler, alkol, fazla miktarda çay, kahve veya sigara içmek, yemek saatlerinin düzensiz olması, çabuk çabuk ve çiğnemeden yemek, fazla ilaç kullanmak, ateşli hastalıklar, karaciğer veya safra kesesi hastalıkları, kalp hastalıkları veya romatizmadır. Tedaviye başlamadan önce hastalığın nedenini tespit etmek gerekir.

Belirtileri : Mide ağrısı, bulantı veya kusma, baş ağrısı, iştahsızlık, miden dışı ateş, baş dönmesi, dilde beyaz pı, yorgunluk görülür. Midenin üzerine bastırınca da ağrı hissedilir. Bu belirtiler özellikle ilk bahar ve son bahar aylarında artar.

Tedavisi : Perhiz ve istirahat şarttır. Hastalığı doğuran nedenler ortadan kaldırılır. Hafif yiyecekler yenir. Aspirin gibi ilaçlar kullanılmaz. Yemekler, yavaş yavaş ve çok çiğnenerek yenir.

(Kaynakça; <http://www.medikalsozluk.com>)

Mart Ayında Kore' yi Ziyaret Ettik..

4-8 Mart 2007 tarihleri arasında, İthalat&İhracat Müdürümüz Sn. Levent Iğın ve İhracat Grubumuzdan Sn. Nilgün Alan, Kore' deki bayilerimizi ziyaret ettiler. Sn. Levent Iğın ve Sn. Nilgün Alan ziyaretlerinde, bayileriyle gelecek dönemlerde gerçekleştirecekleri çalışmalarını görüştüler...



Bursa Yapı Yaşam 2007 Fuarı



Tüypap Bursa Fuarçılık A.Ş. tarafından, Bursa Büyükşehir Belediyesi ve BTSO Bursa Ticaret ve Sanayi Odası desteği, TMMOB Mimarlar Odası Bursa Şubesi işbirliği ile hazırlanan Bursa 19. Yapı ve Yaşam Fuarı ve Uluslararası Kongresi ve es zamanlı olarak Bursa Gazetesi Bursa Şehir içi Doğalgaz Dağıtım Ticaret ve Taahhüt A.Ş. işbirliği ile düzenlenen Bursa 2. Isıtma, Soğutma, Havalandırma ve Doğalgaz Teknolojileri Fuarı,

yapı sektöründe mal ve hizmet üreten kuruluşlar ile yine bu sektörde çalışan profesyonel yöneticiler, mimarlar, mühendisler, müteahhidler ve yapı malzemesi kullanıcısı tüm kesimlerin buluştuğu bir platform oluşturmayı başardı. 21-25 Mart 2007 tarihleri arasında gerçekleştirilen bu fuarda ürünlerimiz, Bursa Şubemiz tarafından en iyi şekilde tanıtıldı..

İzmir Atatürk Eğitim ve Araştırma Hastanesi İle Muğla Milas İzan Hastanesi İzole Güç Sistemleri Projeleri'nde İmza Inform A.Ş.' nin..

İzmir Atatürk Eğitim ve Araştırma Hastanesi projesi kapsamında daha önce Satış & Proje Müdürlüğümüz ile Ankara Bölgemiz üzerinden satışı yapılan İzole Güç Panoları ve 12 sistem satışı ardından, bu projenin ilave çalışmalarını takip eden İzmir Bölgemiz, 3x200A Statik Transfer Switch ve Uzaktan İzleme Paneli siparişi de almayı başardı.

Muğla Milas İzan Hastanesi İzole Güç Sistemleri ve Statik Transfer Switch de alınan diğer projelerimiz arasında olup, Satış & Proje Grubumuzun tam desteği ile bölgelerimizin satış stratejisi birleşince bir hastaneyi daha müşteri portfolyümüze eklemeyi başardık.

TCDD'ye Güç Kaynağı Satışı ..

Mart ayında Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları İşletmesi (TCDD) ne 235 adet Sinüs 2-3 KVA güç kaynağı satışı Pazarlama Müdürlüğümüz tarafından gerçekleştirildi.



WIN World Of Industry Fuarı'nda Bölgelerimizle Bir Arada..

İNFORM HABER KÖŞESİ

Grup Şirketimiz Uzun Sigorta' ya 10. Yıl Plaketi Anadolu Hayat Emeklilik A.Ş. Tarafından Verildi..

1998 yılında kurulan Uzun Sigorta Aracılık Hizmetleri Ltd Şti, 2002 yılından bu yana Inform A.Ş.' den aldığı güç ve enerjiyle büyümeye devam etmektedir. Geçtiğimiz ay Anadolu Hayat Emeklilik Acenteler Zirvesi 07' de 10. Yıl plaketi alan Uzun Sigorta, Anadolu Hayat Emeklilik A.Ş.' nin ilk 50 acentesi arasında yer alarak, her geçen gün hizmet kalitesini artırmaya devam etmektedir.



Bölgelerimize Terazi Eğitimi Verildi..

Bölgelerimiz, 24 Mart 2007 tarihinde, Terazi Eğitimi için bir araya geldi. Inform Konferans Salonu' nda gerçekleştirilen eğitim, Pazarlama Grubumuzdan Sn. Necmi Ergin eğitmenliğinde gerçekleştirildi..



Romanya Tarım Bakanlığı'nda Inform Ürünleri ...

Romanya Tarım Bakanlığı İhalesini alan İhracat & İthalat Müdürlüğümüz, ihale kapsamında bulunan 791 adet 2kVA Sinüs güç kaynağı, 101 adet 3kVA Saver DSP - 5kVA Rack Mount ürünlerinin satışını gerçekleştirdi..

.... İnfom Ailesi' ne Katılanlar

Barış Dikici Sevkiyat&Lojistik Departmanımızda, Erhan Çınar Trakya Şubemiz de çalışmaya başlamıştır. Kendilerine başarılar diliyoruz..

.... Atama

Pano Montaj Departmanı' nda görev yapan Mustafa Eyiçoğlu Mamul Üretim Depo Bölüm Şefliğine, Bilgi İşlem Departmanımızda görev yapan Gamze Yılmaz Genel Müdür Asistanlığına, Elektronik Kart Malzeme Hazırlık bölümünde görev yapan Zekeriya Demirel Mamul Üretim Depo' ya, Pano Montaj Departmanı' nda görev yapan Fiat Özgüçlü Küçük Cihaz Departmanına, Büyük Cihaz Departmanımızda görev yapan Sefa Kalyon ve Ramazan Terzi Küçük Cihaz Departmanına, Elektronik Kart Planlama Bölümü' nden Neşe İşlek Yurttaş Sevkiyat Departmanı' na, Elektronik Manuel Düzgi Bölümünden Demet Yeşilöz Pazarlama Müdürlüğüne, Değişim Depo' dan Yüksel Kal Sevkiyat Departmanına, Terazi Üretim' de görev yapan Serdar Öztürk Değişim Depo' ya geçmiştir. Kendilerine yeni görevlerinde başarılar diliyoruz..

.... Doğum

Küçük Cihaz Üretim Departmanımızdan Nergis Yılmaz' ın 1 kız çocuğu, Pazarlama Müdürlüğümüzden Necmi Ergin' nin 1 kız çocuğu dünyaya gelmiş olup, kendilerine hayırlı olsun diyoruz..

