

# Gartner Yatırım üç aylık sektör görünümü: Yazılım ve Bulut, 3Ç18

## Gartner Yatırım Üç Aylık Sektör Görünümü: Yazılım ve Bulut, 3Ç18

Adam Woodyer  
VP, Yatırım Analisti  
[adam.woodyer@gartner.com](mailto:adam.woodyer@gartner.com)  
+1 203 923 0799



**Gartner**

© 2018 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner is a registered trademark of Gartner, Inc. and its affiliates. This presentation, including all supporting materials, is proprietary to Gartner, Inc. and/or its affiliates and is for the sole internal use of the intended recipients. Because this presentation may contain information that is confidential, proprietary or otherwise legally protected, it may not be further copied, distributed or publicly displayed without the express written permission of Gartner, Inc. or its affiliates.

## Bilmemiz gerekenler

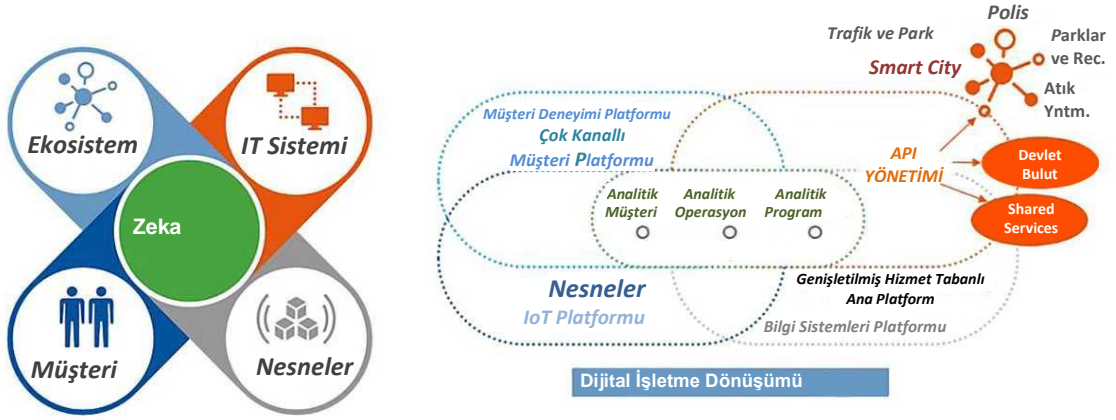
- Kurumsal yazılım harcamasının, 2018'de sabit dolar fiyatı üzerinden %8,3 artarak 421 milyar ABD dolarına ulaşmasını ve 2022'ye dek, beş yıllık bileşik yıllık büyüme oranının (BYBO) sabit para birimi üzerinden %8 olacağını beklemekteyiz. Bu büyüme oranları son çeyrek tahminleri ile uyumludur.
- Gartner'ın bulut tahmini, bu yıl %20,9 ve 2022'ye dek sabit dolar fiyatı üzerinden ( [BRaaS] hizmeti iş süreci ve reklam hariç) %19,4'lük bir BYBO ile büyüyerek 2018'de, 165 milyar ABD dolarlık bir pazarı göstermektedir.
- Donanım ve hizmetlerdeki metalastırma ileriye uzandıkça, yazılım, daha geniş teknoloji velpazesinde önem kazanmaya devam etmektedir. Otomasyonu, islenmeye uygun zekayı, karmaşıklığın azalmasını ve müşterilerle daha iyi bağlantıyı harekete geçiren yazılım çözümleri, nihayetinde pazarda pay kazanmaktadır.
- Son birkaç çevrek dönemdir ilk halka arz faaliyetinde vukarı doğru bir hareketle beraber, kurumsal uygulama segmentleri boyunca, birleşmeler ve satın almalarda (M&A) ilave faaliyetlerle bu güçlü ortamın devam etmesini bekliyoruz. Bu esnada bol miktarda sermaye kalmış olup, özel sermaye değerlendirmeleri geçen zamanda yüksek kalmaya devam etmektedir ama hem özel sermaye hem de girişim sermayesi girişimlerinin yazılım ve bulut tabanlı uygulamalara doğru orantısız bir biçimde asimetrik dağılırarak devam etmesini bekliyoruz.
- IBM için iki yıldızlı bir teminat ilave edilmesini bir kenara bırakırsak, bu çeyrekte satıcı derecelendirmemiz veya piyasaya bakışımızda herhangi bir değişikliğe gitmedik. Platformları ve ekosistemleri yönetecek şekilde konumlanmış satıcıları; yani dikey odaklı, metalaşması zor ve nihayetinde otomasyon, zeka ve müşteri deneyiminin sınırlarını zorlayan satıcıları desteklemeye devam ediyoruz.
- Yatırım müşterilerimiz mikro hizmetler, iş süreci yönetimi, DevOps ve kapsayıcılar gibi uygulamaların geliştirilmesinde ve sunulmasında yeni yöntemlerin yanı sıra giderek yapay zekaya (AI), makine öğrenmesine, Nesnelerin İnterneti'ne (IOT) ve sınır bilişime odaklanmıştır.

© 2018 Gartner Inc. ve iştirakleri. Her hakkı saklıdır.

**Gartner**

Bizim bulut tahminimiz BT kümesi bulut bileşenlerinin bir görünümünü sağlamak amacıyla BPaaS ve internet üzerinden reklamı hariç tutmaktadır: altyapı hizmeti (IaaS), platform hizmeti (PaaS) ve SaaS'ın yanı sıra bulut yönetim ve güvenliği.

## Yazılım Dijital İşletme'nin Kalbidir – Gerek duyulan kabiliyet sayısı giderek artmaktadır



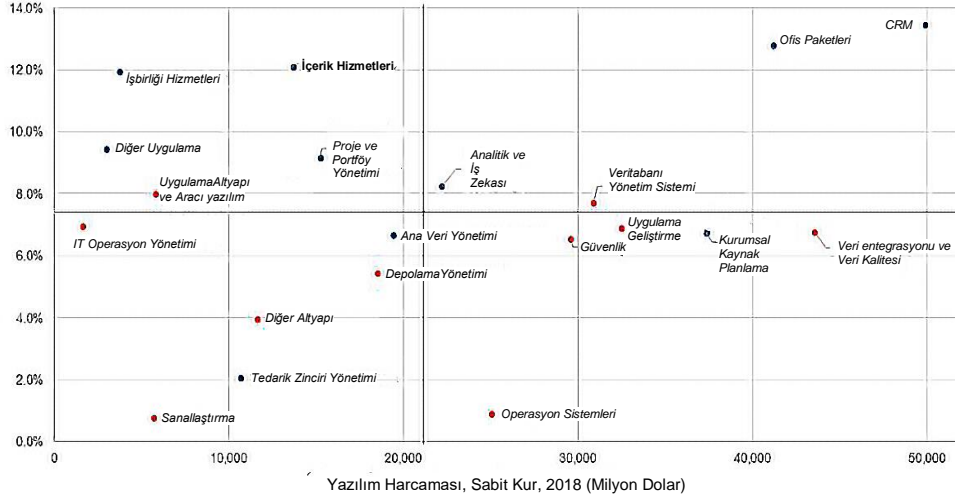
© 2018 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner is a registered trademark of Gartner, Inc. and its affiliates.

Dijital işletmeye geçiş hızlı adımlarla devam etmektedir. Muhtelif sektörlerdeki şirketler; ticaret hayatları süresince işletmelerini dijital olarak dönüştürmek, yeni iş alanları oluşturmak, süreçleri düzene koymak, müşteriler ile dijital katılım oluşturmak ve çeşitli etkinlikleri otomatikleştirmek üzere yazılım teknolojilerini kullanmaktadır. Analitikteki verilere ve yenilenmeye odaklanma kurumların, veriden iç görü yaratmasına yardımcı olmuşsa da, algoritmalar bu iç görüyü almaya ve işletme sorunlarını, otomatikleşmiş bir şekilde çözmeye başlamışlardır.

Bu ise dijital işletmenin bir sonraki aşamasıdır ve akıllı yazılım çözümleri tarafından yönlendirilmektedir. Makine öğrenmesi gibi alanlara yatırımlar daha verimli yazılım varlıklarının kullanımını teşvik etmekte ve hem iş, hem de tüketici dünyasında, otomatikleşmiş ve proaktif yardımcıları yaratmaktadır. Veri genişlemeye devam ederken, algoritmalar da yazılım uygulamalarının zekâsının, gitgide daha hızlı artmasına olanak tanımaktadır. Biz artık BT varlıklarının ölçeği, veri sahipliği, ekosistem yönetimi ve algoritmalara erişimin en iyi şekilde konumlandırılmış olanlar için rekabetçi farklılaşmasını güvence altına alacağı bir noktadayız. Bu alanlardan bazılarının bir araya gelmekte olduğunu görmeye başlıyoruz.

## Kurumsal Yazılım Pazarları, Dünya Geneli

- Uygulama Yazılımı
- Altyapı Yazılımı

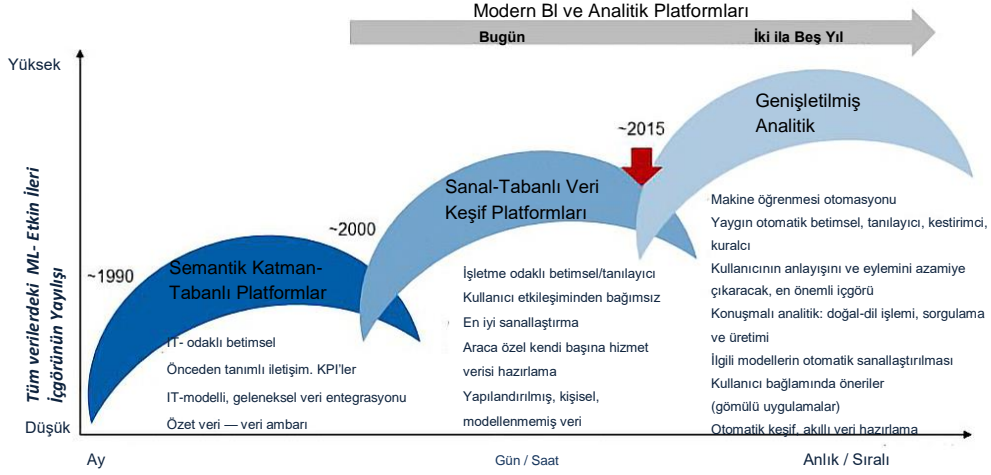


Kaynak: "Forecast: Enterprise Application Software, Worldwide, 2016-2022, 2Q18 Update" (G003G3126); "Forecast Enterprise Infrastructure Software, Worldwide, 2016-2022, 2018 Update" (G00364398)

© 2018 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner is a registered trademark of Gartner, Inc. and its affiliates.

**Gartner**

## Örnek Parçalanma İlerlemesi



BI = iş zekası; KPI = kilit performans göstergesi

Kaynak: "Augmented Analytics Is the Future of Data and Analytics"(G00326012)

© 2018 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner is a registered trademark of Gartner, Inc. and its affiliates.

**Gartner**

Slayt, analitikte ve BI pazarında son üç parçalanma dalgasını göstermektedir. BT raporu yazmaktan işletme kullanıcı verisi keşfi uygulamalarına geçiş; Tableau Software ve Qlik gibi, satıcılara doğru kayda değer bir yönelişi de beraberinde getirmiştir. Şimdi ise diğer hususların yanı sıra, yeni aletlerin otomatikleşmekte olduğu, makine öğrenmesini kullanan, uygulamaların içerisine gömülü, çıktıları öngören ve doğal dili türeten, bir sonraki aşamaya geçmekteyiz. Bu üç dalga daha geniş bir yazılım parçalanmasını da anlatmaktadır. Teknoloji, uzman kullanıcılar için karmaşık çözümlerle başlamaya eğilimlidir ve daha sonrasında da muhtemelen, yenilenme, bu kullanımı demokratikleştirerek, daha kolay kullanımı teşvik etmektedir. Son olarak, teknolojiler yaygın hale gelmekte ve ilk baştaki teknolojiler geri plana çekildikçe; yeni gelir fırsatları yaratmaya başlamaktadır. Bu ise, eğer bir adım geri çekilir ve analiz yaparsanız, çeşitli pazarlar için öğretici niteliktedir.

## Önde gelen 10 Stratejik Eğilim



*Yapay Zeka Temeli*

*Akıllı Uygulamalar ve  
Analitik*

*Akıllı Nesneler*



*Dijital İkizler*

*Bulut Eşiği*

*Konuşmalı Platformlar*

*Kapsayıcı Deneyim*



*Blok zinciri*

*Olay Güdümlü Model*

*Devamlı Uyarlanabilir  
Risk ve Güven*

Kaynak: "Top 10 Strategic Technology Trends for 2018" (G00327329)

**Gartner**

### Yatırımcılar için içgörü

- Son birkaç çeyrekte Gartner müşterileri ERP uygulamalarını buluta taşımada daha agresif hale geldiler. CFO'lar ve CIO'lar bulut satıcıların göreceli güvenliği hususunda bugün daha az endişeliler ve SaaS tabanlı yeni modelin çevikliği ve ekonomisi ile daha çok ilgililer. Bu da Oracle, SAP, Workday ve diğerleri için bulutta devamlı büyümeye yol açacaktır. Oracle'ın beklentilerin ötesinde bir performans gösterme bakımından en iyi konumda olduğuna inanıyoruz.
- Hiper ölçekli bulut satıcıları Microsoft ve Amazon İnternet Hizmetleri (AWS) müşterilerin altyapı harcamalarını konsolide etmeye veya merkezileştirmeye devam ettiler. Bu durumun hem geleneksel altyapı yazılım satıcıları ve uygulama satıcıları dahil, piyasadaki tüm katılımcılar için önemli bir anlamı vardır. Ana işleri kurum içi altyapı yazılımı satmak olan satıcıların bu yeni ortamda ileriye dönük bir yol belirlemeleri gerekmektedir.
- Yapay zekaya onlarca yıldır yapılan devamlı yatırımlar sonrasında, bu alana giderek büyük satıcılar hakim olmaktadır. Bu alanla ilgili ve etkili, yeni kurulmuş, çok sayıda şirket olsa da halka açık sermaye yatırımcıları yapay zekanın ürün geliri bakış açısından kayda değer bir şeyler yapacağı yerlere yatırım bulmakta güçlük çekecektir.
- İş kullanıcısının iç görüye erişim kazanma ve daha karmaşık iş fonksiyonlarını gerçekleştirme kabiliyetleri kilit bir eğilim olarak kalmaya devam ediyor. Salesforce'un piyasadaki bu yönelimde kilit bir etmen olduğuna ve bundan faydalanacağına inanıyoruz.

**Gartner**

© 2018 Gartner, Inc. ve/veya iştirakleri. Her hakkı saklıdır. Gartner, Gartner, Inc. ve iştiraklerinin tescilli bir markasıdır.

## Rekabetçi Değerlendirme : Genel Bakış

Şirket	Genel Değerlendirme	Önceki Üç Aylık Değerlendirmeden Sonraki Değişimler
--------	---------------------	---

Amazon (AW2M)a	★★★★★	Değişiklik yok
Salesforce (CRW)	★★★★★	Değişiklik yok
Microsoft (MSFT)	★★★★★	Değişiklik yok
Red Hat (RHT)	★★★★★	Değişiklik yok
Guldev/ire (GWRE)	★★★★★	Değişiklik yok
Alphabet (GOOGL)	★★★★★	Değişiklik yok
Adobe (ADBE)	★★★★★	Değişiklik yok
veeva (VEEV)	★★★★★	Değişiklik yok
Pegasystems (PEGA)	★★★★*	Değişiklik yok
SAP (SAP)	★★★★★	Değişiklik yok
Oracle (ORCL)	★★★★★	Değişiklik yok

Şirket	Genel Değerlendirme	Önceki Üç Aylık Değerlendirmeden Sonraki Değişimler
New Relic (NEWR)	★★★	Değişiklik yok
Tableau Software (DATA)	★★★	Değişiklik yok
Splunk (SPLK)	★★★	Değişiklik yok
OpenText (OTEX)	★★★	Değişiklik yok
ServiceNow (NOW)	★★★	Değişiklik yok
FICO (FICO)	★★★	Değişiklik yok
VMware (VMW)	★★	Değişiklik yok
IBM (IBM)	★★	Yeni Ekleme
Teradata (TDC)	★★	Değişiklik yok



# Gartner Yatırım üç aylık sektör görünümü: Yazılım ve Bulut, 3Ç18

## Rekabet Değerlendirmesi: Mega satıcılar

	Amazon AMZN	Alphabet GOOGL	Microsoft MSFT	IBM IBM	Oracle ORCL	SAP SAP
Genel Değerlendirme	★★★★★	★★★★★	★★★★★	★★	★★★★★	★★★★★
Önceki Üç Aylık Değerlendirmeden Sonraki Değişimler	Değişiklik yok	Değişiklik yok	Değişiklik yok	Yeni Ekleme	Değişiklik yok	Değişiklik yok
<b>Gartner Pazar Payı İstatistikleri</b>						
2017 sıralaması	8	9	1	3	2	4
2016 sıralaması	14	10	1	3	2	4
Yıldan yıla değişim	+6	+1	Değişiklik yok	Değişiklik yok	Değişiklik yok	Değişiklik yok
<b>Gartner Araştırma</b>						
Satıcı Derecelendirmesi	Güçlü	Olumlu	Olumlu	Olumlu	Olumlu	Olumlu
Magic Quadrant Görünümleri	9	15	49	108	72	54
Lider	8	3	25	71	47	20
Meydan okuyucu	0	4	10	17	11	10
Niş Oyuncu	1	3	4	5	12	14
Vizyoner	0	5	10	15	2	10
<b>Mali Durum</b>						
2019 Mutabakat Gelir Tahmini (CY, Milyar)	23485	137 08	117 00	8033	40.16	2456
2018 Mutabakat Gelir Tahmini (CY, Milyar)	177 33	11019	101.21	78 63	39 00	23 52
Yıldan yıla Büyüme	39%	25%	14%	3%	6%	2%
Brüt Marj (TTM, GAAP)	39%	57%	65%	46%	80%	70%
Gelire göre CFO (TTM)	9%	33%	44%	20%	38%	20%
Toplam piyasa değeri (Milyar)	866 93	850 26	814 38	13229	189 82	11900
<b>Görünüm</b>						
Pazar Payı görünümü	Kazanıyor	Kazanıyor	Kazanıyor	Kaybediyor	Kaybediyor	Koruyor

Veriler 31 Temmuz 2018 itibarıyla

**Gartner**

**AMZN:** Teknoloji rakiplerine kıyasla, avantajlı modeli, mali modeli üzerindeki inanılmaz denetimi ve Amazon Ağ Hizmetleriyle (AWS) önde gelen konumu göz önünde tutulduğunda favori bir isim olarak, Amazon'un altını çiziyoruz. Amazon'un finansal olarak, yürürlükte olan güçlü bir stratejiye sahip olduğuna inansak da karlılık etrafındaki riskler devam etmektedir.

**GOOGL:** Her ne kadar Alphabet ekran ve diğer yönlendirme sitelerinden gelen baskı ile mobile doğru yönelimden kaynaklı fiyat baskısıyla karşılaşmaktaysa da; pazarı yönetmeye ve liderlik etmeye devam ediyor. Bizim odaklanmamız daha çok kurumsal çabalara yöneliktir. Google Bulut Platformu, G Suite ve diğer teknolojiler ve yenilikler şirketin; kilit bir müşteri olarak kurumdan istifade edip; hitap edebildiği pazarı genişletmesinin önünü nasıl açacak? Alphabet'in bu noktada yapı ve görünüm bakımından eksiklikleri mevcuttur ama biz ilk baştaki çekim noktalarının, daha fazla kazançlara işaret ettiği konusunda iyimser olmaya devam ediyoruz. Şirketin, kuruma ve müşteri hizmet ve desteği etrafındaki sürece giden yol üzerinde çalışması gerekmektedir. Dahası; Azure ve AWS'nin artan payı düşünülürse; bulut stratejisinin açıklığa kavuşturulması gerektiğini düşünüyoruz.

**IBM:** IBM daha bulut ve analitik tabanlı gelir akışlarına yönelse de ana yazılım işlerinin birçoğunda pay kaybetmeye devam etmektedir. Gidişatı sürdürülebilir görmüyoruz ve şirketin daha dramatik, stratejik değişimler

## Gartner Yatırım üç aylık sektör görünümü: Yazılım ve Bulut, 3Ç18

gerçekleştirmesini bekliyoruz.

**MSFT:** Şirket Windows'u paralı niteliğinden uzaklaştırarak; BT kümesi içerisindeki BT harcamasından yavaşça pay aldığı; daha açık bir platforma, melez, üstün ölçekli ortama doğru geçirme stratejisini devam ettiriyor. Dynamics ve SQL'deki gelişimler ilgi çekmekte ve Office 365 ivmesi kök salmaktadır. Bulut şaha kalkmaya devam ederken, büyüme fırsatları bollaşmaktadır. Windows yakın vadede bir risk olarak kalmaya devam edecektir.

**ORCL:** Oracle'ın rekabetçi konumlanışı hakkındaki görüşümüzü, kısa bir süre önce yukarıya doğru revize ettik. Oracle'ın kurulu müşteri tabanına nüfuz ettikçe SaaS ve PaaS gelirlerindeki kayda değer büyümeyi harekete geçirmek üzere, güçlü bir stratejiyi devreye soktuğuna inanıyoruz. Bu da hali hazırdaki beklentilere kıyasla Oracle'a kuvvetli bir performans sağlayacaktır. Buna karşın, uzun vadede, Oracle'ı kayda değer bir büyüme gerçekleştirecek bir şirket olarak görmüyoruz.

**SAP:** Hana ve S/4HANA'nın nesilde bir olan ürün döngüsünün yalnızca %15 ila 20 arası tamamlandı. Şirket iyi bir çekim gücü sergilemekte ve yenilikler olumlu karşılanmaktadır. Müşteri artışına yönelik bir odaklanmayla beraber, büyümenin de devam etmesini bekliyoruz. Fırsat büyük ve şirket, büyük, olumlu bir karlılığa odaklanarak ilerlemektedir.

Gartner, bir bütün olarak ele alınan her şirket için bu slaytta sunulan unsurları esas alarak, müşterilerimizin her bir şirketin rekabet gücünü ve yaşama yeteneğini anlamasına yardımcı olmak üzere (birden beşe) bir yıldız değerlendirmesi kullanmaktadır. Bu ölçek üzerinde, bir yıldız, Gartner Yatırım'a göre, benzer şirketlerle karşılaştırıldığında zayıf bir görünümü ve rekabet gücü bakımından en düşük seviyede olduğunu göstermektedir. Beş yıldız ise Gartner Yatırım'a göre, şirketin kalburüstü yaşama yeteneği sergilediğine ve kendi alanında rekabetçi bir lider olarak kabul gördüğüne işaret etmektedir. Bu yıldızlar hiçbir şekilde menkul kıymetleri satın alma, satma veya elde tutma şeklinde özel herhangi bir yatırım yapma ya da yapmama yönünde bir tavsiye olarak yorumlanamaz. Gartner yatırım danışmanlığı hizmeti sağlamamaktadır, kayıtlı bir yatırım danışmanı veya bir aracı kurum değildir ve kayıtlı bir yatırım danışmanı veya aracı kurumla bir bağlantısı bulunmamaktadır.

# Gartner Yatırım üç aylık sektör görünümü: Yazılım ve Bulut, 3Ç18

## Rekabet Değerlendirmesi: Orta ölçekli satıcılar

	Salesforce CRM	VMware VMW	Adobe ADBE	Red Hat RHT	Open Text OTEX
<b>Genel Değerlendirme</b>	★★★★★	★★	★★★★★	★★★★★	★★★
<i>Önceki Üç Aylık Değerlendirmeden Sonraki Değişimler</i>	Değişiklik yok	Değişiklik yok	Değişiklik yok	Değişiklik yok	Değişiklik yok
<b>Gartner Pazar Payı İstatistikleri</b>					
2017 sıralaması	5	7	6	14	16
2016 sıralaması	5	6	7	18	22
Yıldan yıla değişim	Değişiklik yok	-1	+1	+4	+6
<b>Gartner Araştırma</b>					
Satıcı Derecelendirme	Güçlü	Olumlu	Olumlu	Olumlu	N/A
Magic Quadrant Görünümleri	16	3	11	3	8
Lider	9	2	7	0	3
Meydan okuyucu	3	0	1	0	2
Niş Oyuncu	2	0	1	1	3
Vizyoner	2	1	2	2	0
<b>Mali Durum</b>					
2019 Mutabakat Gelir Tahmini (CY, Milyar)	13.13	8.79	8.94	328	284
2018 Mutabakat Gelir Tahmini (CY, Milyar)	10.44	7.88	7.25	276	2.59
Yıldan yıla Büyüme	25%	0%	24%	21%	23%
Brüt Marj (TTM, GAAP)	74%	86%	87%	85%	73%
Gelire göre CFO (TTM)	26%	41%	41%	32%	19%
Toplam piyasa değeri (Milyar)	101.89	58.83	119.81	25.05	9.92
<b>Görünüm</b>					
Pazar Payı görünümü	Kazanıyor	Kaybediyor	Kazanıyor	Kazanıyor	Kazanıyor

Veriler 31 Temmuz 2018 itibarıyla

**Gartner**

**CRM:** Salesforce; CRM, PaaS içerisinde ve potansiyel olarak başka SaaS alanlarında; büyümekte olan, hitap edilebilir bir pazardan pay almak üzere iyi bir konum kazanmaya devam etmektedir. Büyüme muazzam oldu, ancak satış ve genel maliyet yönetiminde risk aynı şekilde devam ediyor. Einstein Discovery ve BeyondCore ile analitik sahada devam eden geliştirme ve pay kazanımlarını izlemeye ilgi duyuyoruz. Ayrıca, çok daha modernleştirilmiş bir uygulama geliştirme deneyimine varmak üzere; Heroku ve Force.com'u bir araya getiren; yeni kullanıcı ara yüzü güncellemesi ile bulut uygulamasının piyasaya sürülmesi bizi cesaretlendirmektedir.

**VMW:** Yazılım tanımlı veri merkezi (SDDC) ürünleriyle kısa vadede büyüme fırsatlarının devam edeceğine inansak da; VMware Bulut Foundation (VCF) hizmeti veya diğer bulut ve bulut yönetim çözümleri gibi; bulut-tabanlı hizmetlerde rekabetçi farklılaşmanın pek azına şahit olmaktayız. VMware'nin faaliyet gösterdiği SDDC alanlarında çok fazla rekabet görmekteyiz.

## Gartner Yatırım üç aylık sektör görünümü: Yazılım ve Bulut, 3Ç18

**ADBE:** Adobe lisanstan, aboneliğe geçişte inanılmaz başarı yakaladı. Çok yüksek kalan beklentilere rağmen, Adobe kapsam içerisindeki en iyi konumlanmış şirketlerden birisi olarak kalmaktadır. Yaratıcı bulut sahasında sanal bir tekele, bulut pazarlamada kuvvetli büyümeye ve liderlik statüsüne sahip olan şirket bu iki işi birbirine bağlamaya başladı. Mali modeli, sektördeki en iyilerden biridir.

**RHT:** Red Hat'ın açık kaynak yazılım sahasında en iyi konumlanmış satıcı olduğuna inanıyoruz. Şirket, satış ve pazarlamada başarı kazanarak gerçek bir marka inşa etmekte ve kendi başına OS pazarında pay kazanmaya devam etmekte olan Red Hat Enterprise Linux (RHEL) işletmesinin tamamlayıcısı nitelikte, büyümekte olan bir "küme" çözümüne sahiptir.

**OTEX:** Satın almayla körüklenen stratejinin; güçlü bir mali model ve karlı büyüme inşa etme bakımından; şirkete yararı dokunmuş olduğuna inansak da; tek amaçlı ürün satıcılarını kayıran bir anlayışa yönelik pazar eğilimleri sebebiyle; pay kaybının sürekli olduğuna dair işaretler görmekteyiz. Alıcılar, verimliliği artırmak üzere, bütünsel çözümlerin dışındaki hususlara da bakmaktadırlar.

Gartner, bir bütün olarak ele alınan her şirket için bu slaytta sunulan unsurları esas alarak, müşterilerimizin her bir şirketin rekabet gücünü ve yaşama yeteneğini anlamasına yardımcı olmak üzere (birden beşe) bir yıldız değerlendirmesi kullanmaktadır. Bu ölçek üzerinde, bir yıldız, Gartner Yatırım'a göre, benzer şirketlerle karşılaştırıldığında zayıf görünümü ve rekabet gücü bakımından en düşük seviyede olduğunu göstermektedir. Beş yıldız ise Gartner Yatırım'a göre, şirketin kalburüstü yaşama yeteneği sergilediğine ve kendi alanında rekabetçi bir lider olarak kabul gördüğüne işaret etmektedir. Bu yıldızlar hiçbir şekilde menkul kıymetleri satın alma, satma veya elde tutma şeklinde özel herhangi bir yatırım yapma ya da yapmama yönünde bir tavsiye olarak yorumlanamaz. Gartner yatırım danışmanlığı hizmeti sağlamamaktadır, kayıtlı bir yatırım danışmanı veya bir aracı kurum değildir ve kayıtlı bir yatırım danışmanı veya aracı kurumla bir bağlantısı bulunmamaktadır.

# Gartner Yatırım üç aylık sektör görünümü: Yazılım ve Bulut, 3Ç18

## Rekabet Değerlendirmesi : Küçük Satıcılar

	Teradata TDC	ServiceNow NOW	FICO NOW	Splunk SPLK	Pegasysystem SPLK
<b>Genel Değerlendirme</b>	★★	★★★	★★★	★★★	★★★★
<b>Önceki Üç Aylık Değerlendirmeden Sonraki Değişimler</b>	Değişiklik yok	Değişiklik yok	Değişiklik yok	Değişiklik yok	Değişiklik yok
<b>Gartner Pazar Payı İstatistikleri</b>					
2017 sıralaması	37	26	68	31	60
2016 sıralaması	32	29	62	37	52
Yıldan yıla değişim	-6	+3	-6	*-5	-8
<b>Gartner Araştırma</b>					
Satıcı Derecelendirme	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Magic Quadrant Görünümleri	0	5	2	1	7
Lider	2	1	0	1	3
Meydan okuyucu	1	1	0	0	0
Niş Oyuncu	5	3	2	0	3
Vizyoner	0	0	0	0	1
<b>Mali Durum</b>					
2019 Mutabakat Gelir Tahmini (CY, Milyar)	2.17	2.60	1.06	1.65	954.27
2018 Mutabakat Gelir Tahmini (CY, Milyar)	Z14	1.92	095	1.24	806.71
Yıldan yıla Büyüme	1%	40%	10%	37%	1%
Brüt Marj (TTM, GAAP)	47%	75%	70%	80%	65%
Gelire göre CFO (TTM)	15%	34%	21%	21%	19%
Toplam piyasa değeri (Milyar)	4 64	31 09	5 87	1393	4 37
<b>Görünüm</b>					
Pazar Payı görünümü	Kaybediyor	Kazanıyor	Kaybediyor	Kazanıyor	Kaybediyor

Veriler 31 Temmuz 2018 itibarıyla

**Gartner**

**TDC:** Teradata'yı pazardaki dönüşü kaçırmış, eski bir piyasa vizyoneri olarak görmeye devam ediyoruz. Pazarlamaya yapılan verimsiz harcamalar işletmenin satılmasına yol açmış, düşük ve ihtiyaç duyulandan daha yavaş bir yeniliğe odaklanma gelirlerin düşmesine sebep olmuştur.

**NOW:** Geleneksel BT hizmet masası satıcılarından pay aldıkça ve kendisine yeni müşteriler çektikçe, ServiceNow'ın büyümesi devam etmektedir. Bu tip kullanım senaryoları için en iyi şekilde konumlandırılmadıkları yönündeki görüşümüze rağmen; kullanıcılar ayrı kullanım senaryolarına sahip ServiceNow ürünlerini satın almaya devam ettiklerinden, çapraz satışlar iyi gitmektedir. Pazar fırsatıyla ilgili beklentilerimize dayanarak, ihtiyatlı olmayı sürdürüyoruz.

**FICO:** FICO, analitik uygulamalar ve performans yönetim sahasında liderdir ve analitikte yenilenme bakımından uzun bir geçmişe sahiptir. Bankacılık üzerine odaklanmış olması, ona bir niş alan sağlamıştır ve uygulamalı, hizmet temelli yaklaşımı müşteriler ile beraber çözümler üretme konusunda, dikkat çekici değer sunmaktadır. FICO'nun sürekli büyümeyi devam ettirme ve algoritma platformları gibi alanlarda gelecekte de gelir elde etmeyi sürdürme becerisini takdir ediyoruz.

**SPLK:** Splunk'ın veri platformu geleneksel BT, işkolu kullanıcıları ve güvenlik işlevleri arasında, bilgisayar verilerinden gelen içgörüyü yönlendirmede çok kuvvetli bir başarı yakalamıştır. Splunk çözümlerine olan talep hala daha çok güçlüdür ve şirket büyük bir büyüme kaydetmiştir. Şirket, daha iyi fiyatlandırma seçenekleriyle pazara gelen yeni rekabet riskiyle yüz yüzedir. Splunk, pazarda birinci sınıf fiyat veren bir satıcı olarak görülmektedir. Splunk'ın güvenliği ilgilendiren durumlarda ve bilgi yönetiminde, geleneksel veri analitik kullanım senaryolarındaki uygulanabilirliğinin; nesnelerin interneti ve

## Gartner Yatırım üç aylık sektör görünümü: Yazılım ve Bulut, 3Ç18

diğer kullanım senaryolarıyla beraber; ileriye giden devamlı bir büyümeyi harekete geçireceğine inanıyoruz.

**PEGA:** Şirket; sektöre veya alana özel işletme süreçleri için bir dizi yapı taşı şeklinde hareket eden kuvvetli bir platform ortaya koyarak, akıllı işletme süreci yönetimi paketi alanında lider konuma gelmiştir. PEGA platformu analitik ve üçüncü taraf kaynaklarına erişimle beraber giderek akıllı hale gelmiştir. Şirket hızla büyümeye devam ettikçe, daha küçük satıcıları hedeflemek, pazarda yer alan daha fazla ortaklığı ve becerileri harekete geçirmek zorundadır. PEGA'nın, pazarda devamlı pay alacak şekilde iyi konumlandığını görüyoruz.

Gartner, bir bütün olarak ele alınan her şirket için bu slaytta sunulan unsurları esas alarak, müşterilerimizin her bir şirketin rekabet gücünü ve yaşama yeteneğini anlamasına yardımcı olmak üzere (birden beşe) bir yıldız değerlendirmesi kullanmaktadır. Bu ölçek üzerinde, bir yıldız, Gartner Yatırım'a göre, benzer şirketlerle karşılaştırıldığında zayıf bir görünümü ve rekabet gücü bakımından en düşük seviyede olduğunu göstermektedir. Beş yıldız ise Gartner Yatırım'a göre, şirketin kalburüstü yaşama yeteneği sergilediğine ve kendi alanında rekabetçi bir lider olarak kabul gördüğüne işaret etmektedir. Bu yıldızlar hiçbir şekilde menkul kıymetleri satın alma, satma veya elde tutma şeklinde özel herhangi bir yatırım yapma ya da yapmama yönünde bir tavsiye olarak yorumlanamaz. Gartner yatırım danışmanlığı hizmeti sağlamamaktadır, kayıtlı bir yatırım danışmanı veya bir aracı kurum değildir ve kayıtlı bir yatırım danışmanı veya aracı kurumla bir bağlantısı bulunmamaktadır.

Rekabet Değerlendirmesi : Küçük Satıcılar

	Tableau Software DATA	Veeva VEEV	Guidewire GWRE	New Relic NEWR
<b>Genel Değerlendirme</b>	★ ★ ★	★ ★ ★ ★	★ ★ ★	★ ★ ★
<b>Önceki Üç Aylık Değerlendirmeden Sonraki Değişimler</b>				
<b>Gartner Pazar Payı İstatistikleri</b>				
2017 sıralaması	44	N/A	N/A	89
2016 sıralaması	41	N/A	N/A	95
Yıldan yıla değişim	-3	N/A	N/A	+6
<b>Gartner Araştırma</b>				
Satıcı Derecelendirme	N/A	N/A	N/A	N/A
Maçic Quadrant Görünümleri	2	0	2	2
Lider	2	0	1	2
Meydan okuyucu	0	0	1	0
Niş Oyuncu	0	0	0	0
Vizyoner	0	0	0	0
<b>Mali Durum</b>				
2019 Mutabakat Gelir Tahmini (CY, Milyar) Veriler 31 Temmuz 2018 itibarıyla	974,76	829,14	705,18	432,17
2018 Mutabakat Gelir Tahmini (CY, Milyar)	868,29	680,52	567,05	327,43
Yıldan yıla Büyüme	14%	24%	25%	34%
Brüt Marj (TTM, GAAP)	87%	69%	56%	83%
Gelire göre CFO (TTM)	26%	34%	22%	10%
Toplam piyasa değeri (Milyar)	8,40	10,85	6,92	552
<b>Görünüm</b>				
Pazar Payı görünümü	Kaybediyor	Kazanıyor	Kazanıyor	Kazanıyor



Veriler 31.08.2018 tarihi itibarıyla. N/A: Bulunmamaktadır.

**DATA:** Tableau Software, sunum ve veri keşfinde önde gelen bir oyuncudur. Güçlü ve dengeli bir büyüme gerçekleştirdi, çünkü şirket sahaya inip, organizasyonlara doğru yayılabildi. Buna karşın, riskler, onu üç yıldızın yukarısında derecelendirme imkânımızı sınırlamaktadır. Rekabet büyüme ve fiyatlandırma bir sorun haline gelmektedir. Tableau; sürekli bir yenilenme göstermeli ve akıllı veri keşfi olacağına inandığımız, bir sonraki "büyük şeye" doğru hamle yapmalıdır. Yakın vadedeki gelirleri etkileyen, abone esaslı bir fiyatlamaya yönelişle birlikte, Tableau'ya yapılan baskıda esas payın Microsoft'a ait olduğu anlaşılmaktadır.

**VEEV:** Veeva Systems parçalayıcı bir SaaS çözümü olmaktan ve sağlık hizmetlerine, güçlü ve dikey bir şekilde odaklanmaktan faydalanmaktadır. Bizim görüşümüze göre, dikey bir odaklanmaya sahip olan SaaS şirketleri çok daha savunulabilir niteliktedir ve uzun vadede daha yüksek kar marjı taşımaktadır. Veeva ürünleri; daha verimli bir maliyet yapısını ve giderek artan, pazara giriş fırsatlarını harekete geçiren Salesforce platformu üzerine inşa edilmiştir. Şirket savunulabilir bir konuma sahiptir ve sürekli bir büyüme kaydetmek durumundadır.

**GWRE:** Mal ve kaza sigortasında özel dikey bir strateji Guidewire'a; yükselen bir platform hikayesiyle birleşen; sürdürülebilir bir avantaj sağlamaktadır. Kalıcı büyüme ve pay kazanımları da bu şirket

## Gartner Yatırım üç aylık sektör görünümü: Yazılım ve Bulut, 3Ç18

hakkındaki yüksek beklentileri desteklemektedir.

**NEWR:** New Relic, uygulama performans izleme sahasında yarışmaktadır. Daha da önemlisi, sunduğu çözümler kullanışlılığa ve müşteri bağlılığına doğru yönelimden istifade eden geliştiricileri ve son kullanıcıları hedeflemektedir. Kullanıcılar dijitalleşmede ve uygulamalarda artan bir değer buldukça; bundan pay kazanmaya ve pazar fırsatlarını genişletmeye devam etmek de NEWR'e kalıyor. Rakibi AppDynamics, bu sahaya yatırımcıların yenilenen ilgisini çekerek, yakın geçmişte Cisco tarafından satın alınmıştır. New Relic'in orta vadedeki fırsatlarından memnuniyet duymaya devam ediyoruz.

Gartner, bir bütün olarak ele alınan her şirket için bu slaytta sunulan unsurları esas alarak, müşterilerimizin her bir şirketin rekabet gücünü ve yaşama yeteneğini anlamasına yardımcı olmak üzere (birden beşe) bir yıldız değerlendirmesi kullanmaktadır. Bu ölçek üzerinde, bir yıldız, Gartner Yatırım'a göre, benzer şirketlerle karşılaştırıldığında zayıf bir görünümü ve rekabet gücü bakımından en düşük seviyede olduğunu göstermektedir. Beş yıldız ise Gartner Yatırım'a göre, şirketin kalburüstü yaşama yeteneği sergilediğine ve kendi alanında rekabetçi bir lider olarak kabul gördüğüne işaret etmektedir. Bu yıldızlar hiçbir şekilde menkul kıymetleri satın alma, satma veya elde tutma şeklinde özel herhangi bir yatırım yapma ya da yapmama yönünde bir tavsiye olarak yorumlanamaz. Gartner yatırım danışmanlığı hizmeti sağlamamaktadır, kayıtlı bir yatırım danışmanı veya bir aracı kurum değildir ve kayıtlı bir yatırım danışmanı veya aracı kurumla bir bağlantısı bulunmamaktadır.



### Gelecek çeyrekte ve devamında bakılacaklar

- ERP satıcılarından yeni, ilan edilmiş referans müşteriler aracılığı ile ERP harcamalarının buluta kaydığını gösteren işaretlerin, SaaS ve PaaS büyümesinin devamı beklenmektedir.
- VMware ve AWS ortaklığındaki çekim gücüne dair işaretlere bakılacaktır. Açık bulut çözümlerinde defalarca yapılan yanlış başlangıçların devamında bu, VMware için önemli bir fırsattır.
- Microsoft dönüşümün ilk evresinin yanından geçmişti ve şimdi ise yeniden bir marj yakalama moduna kaymış durumda. Bu toparlanmayı beklentilerle karşılaştırarak yakından izleyeceğiz.
- Yapay zeka ve makine öğrenmesi etrafında aldatici çok nokta var. Bu alanlara yapılan yatırımların gerçek kullanım senaryolarına yol gösterdiğine dair somut işaretleri ve her türlü parasallaşma belirtilerini takip edeceğiz.
- Hiper ölçekli bulut satıcıları bilişimi merkezileştirmeye ve “kümeyi yukarı taşımaya” devam ettikleri için, geleneksel altyapı yazılım satıcılarını pay kaybının belirtileri, dönüşüm planları veya payları konsolide etme ihtiyacından etkilenen ortaklıklar ve anlaşmalar bakımından yakından izleyeceğiz.
- Son olarak, önümüzdeki birkaç çeyrekte birleşme ve satın almaların oldukça etkin olmasını bekliyoruz. Önümüzdeki iki ila üç çeyrek içerisinde, altyapı satıcıları hiper ölçekli satıcılarla rekabet edecek şekilde konumlarını güçlendirmeye, uygulama satıcıları da yatay ve dikey kabiliyetler eklemeye önem verdikçe birkaç büyük anlaşma görmeyi bekliyoruz.

### Gelecek Araştırmalar

- "Tahmin: Kurumsal Yazılım Pazarları, Dünya geneli, 3Ç18"
- " Tahmin: Açık Bulut Hizmetleri, Dünya geneli, 3Ç18"
- "Pazar Payı: Açık Bulut Hizmetleri, Dünya geneli, 2016"
- "Satıcı derecelendirmesi: Citrix"
- "Satıcı derecelendirmesi: Adobe"
- "Satıcı derecelendirmesi: Infor"
- "Pazar Fırsatları Haritası: Bulut Hizmetleri"
- "Veri ve Analitiklerin Geleceği"

© 2018 Gartner, Inc. ve/veya iştirakleri. Her hakkı saklıdır. Gartner, Gartner, Inc. ve iştiraklerinin tescilli bir markasıdır.

**Gartner**

# Gartner Yatırım üç aylık sektör görünümü: Yazılım ve Bulut, 3Ç18

## Gartner Kaynakları

Pazar	Segment	Analistler
Kurumsal Altyapı Yazılımı	Uygulama Geliştirme	Laurie Wurster, Rob Dunie, Nathan Wilson, Jason Wong, Van Baker, Adrian Leow, Mark Driver
	Uygulama Altyapı ve Aracı Yazılım	Fabrizio Biscotti, Bindi Bhullar, Yefim Natis, Massimo Pezzini, Keith Guttnidge, Anne Thomas, Janelle Hill, Elizabeth Golluscio, Paul Vincent, Marc Kerremans, Paolo Malinverno, Roy Schulte
	Veri Entegrasyon Araçları ve Veri Kalite Araçları	Teri Palanca, Alan Dayley, Mark Beyer, EricThoo, Ted Friedman, Saul Judah
	Veritabanı Yönetim Sistemleri	Teri Palanca, Donald Feinberg, Men/ Adrian, Nick Heudecker, Adam Ronthal, Rick Greenwald
	IT Operasyonları	Laurie Wurster, Federico De Silva, Gary Spivak, Chris Matchett, Colin Fletcher, Jeffrey Brooks
	İşletim Sistemleri	Matthew Cheung, Stephen Kleynhans, Michael Silver
	Yazılım tanımlı herhangi bir konu	John Morency, JP Comveau, Dave Russell, Philip Dawson
	Depolama Yönetimi	Matthew Cheung, Santhosh Rao
	Sanallaştırma Altyapı Yazılımı	Michael Warrilow, Wataru Katsurashima, Philip Dawson, Thomas Bittman, Arun Chandrasekaran

## Gartner Yatırım üç aylık sektör görünümü: Yazılım ve Bulut, 3Ç18

### Gartner Kaynakları

Pazar	Segment	Analistler
Kurumsal Uygulama Yazılımı	İş Zekası ve Analitik	Jim Hare, Alys Woodward, Rita Sallam, Cindi Howson, Kurt Schlegel, Joao
	CRM	Julian Poutter, Brian Manusama, Ed Thompson, Tad Travis, Jenny Sussin, Yanna
	Kurumsal İçerik Yönetimi	Craig Roth, Hanns Koehler-Kruener, Kenneth Chin, Karen Hobert, Gavin Tay, Joe Mariano
	ERP	Chris Pang, Robert Anderson, Nigel Montgomery, Christian Hestermann, Mike Guay, Carol Hardcastle, John Kostoulas
	Ofis paketleri	Craig Roth, Michael Silver, Guy Creese, Jeffrey Mann
	Proje ve Portföy Yönetimi	Robert Anderson, Daniel Stang, Robert Handler, Matt Light
	Sanal Konferans, İşbirliği/Sosyal Yazılım Paketleri	Adam Preset, Tom Eagle, Jenny Sussin, Mike Gotta, Nikos Drakos

## Gartner Yatırım üç aylık sektör görünümü: Yazılım ve Bulut, 3Ç18

### Gartner Kaynakları

Pazar	Segment	Analistler
Bulut Hizmetleri	IaaS	Lydia Leong, Elias Khnaser, Kyle Hilgendorf, Douglas Toombs, Ed Anderson, Sid Nag
	PaaS	Fabrizio Biscotti, Yefim Natis, Paul Vincenb Massimo Pezzim, Paolo Malmvemo, Bindi Bhullar, Keith Guttnidge
	SaaS	Chris Pang, Christian Hestermann, Robert Anderson, Laurie Wurster, Jeff Chamberlain, EricTrenk, Lars Van Dam
Tedarik		Alexa Bona, Jo Liversidge, Lori Samolsky, Stephen White, Rob Wilkes, Dawn Hubbard, Roberto Sacco, Dolores Ianni, Jo Ann Rosenberger, Ben Jepson

**Gartner.**

### Gartner'ın Önerdiği Kaynaklar

- ["Forecast Analysis: Enterprise Infrastructure Software, Worldwide, 2Q18 Update"](#)
- ["Forecast Analysis: Enterprise Application Software, Worldwide, 2Q18 Update"](#)
- ["Forecast: Public Cloud Services, Worldwide, 2016-2022, 2Q18 Update"](#)
- ["Market Share: Enterprise Application Software, Worldwide, 2017"](#)
- ["Market Share: Enterprise Infrastructure Software, Worldwide, 2017"](#)
- ["Top 10 Strategic Technology Trends for 2018"](#)
- ["Market Opportunity Map: Enterprise Resource Planning, Worldwide"](#)
- ["Market Opportunity Map: Application Infrastructure and Middleware Software, Worldwide"](#)
- ["Market Opportunity Map: Analytics and Business Intelligence, Worldwide"](#)

# Ek : Piyasa Verileri

IT'de Büyüme Fırsatları — Sabit Dolar Kuru

\$ Millions	2017	2018	2019	2020	2021	2022	CAGR 2017-2022
<b>Kurumsal Uygulama Yazılımı</b>	185,112	205,569	228,731	253,114	278,703	304,598	10.5%
Danışmanlık	179,758	194,954	211,293	227,832	244,817	263,411	7.9%
<b>Altyapı Yazılımı</b>	203,710	215,527	228,066	240,945	254,684	267,782	5.6%
Yönetilen Hizmetler ve Bulut Altyapı Hizmetleri	426,673	441,930	459,819	480,546	504,912	532,322	4.5%
İş Süreçleri Dış Kaynak kullanımı	174,722	182,276	190,564	198,987	207,667	216,541	4.4%
<b>Toplam IT Harcaması</b>	<b>3,520,424</b>	<b>3,757,347</b>	<b>3,869,668</b>	<b>3,984,111</b>	<b>4,100,149</b>	<b>4,234,367</b>	<b>3.0%</b>
Implementation	254,969	263,720	272,859	283,413	293,994	304,617	3.6%
<b>Kurumsal Mobil Hizmetler</b>	228,455	234,944	242,861	251,043	258,297	264,568	3.0%
Cep Telefonları	478,430	502,102	514,732	526,290	532,372	545,563	2.7%
Tüketici Mobil Hizmetleri	778,224	799,022	813,664	830,281	858,182	878,522	2.5%
Birleşik İletişim	43,954	45,325	46,654	47,733	48,656	49,465	2.4%
Tüketici Sabit Hizmetleri	313,961	315,725	319,362	324,598	330,473	336,610	1.4%
Kurumsal Ağ Donanımı	60,096	63,314	65,956	66,290	65,258	63,071	1.0%
Sunucular	70,213	75,539	73,800	72,639	72,242	70,484	0.1%
PC ve Tabletler	235,903	234,920	236,211	233,841	230,602	227,994	-0.7%
Yazıcılar	47,308	45,964	45,850	45,231	43,935	42,774	-2.0%
Kurumsal Sabit Hizmetler	276,415	269,196	261,735	255,237	248,698	243,267	-2.5%
Dış Kontrol Tabanlı Depolama	27,837	26,789	26,323	25,223	24,323	23,670	-3.2%

Kaynak "Gartner Market Databook, 2Q18 Update" (G00351232)

19 © 2018 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner is a registered trademark of Gartner, Inc. and its affiliates.

Gartner



## Kurumsal Yazılım Tahmini — Sabit Dolar Kuru

Macro Market	Market	2018	2019	2020	2021	2022	CAGR 2017-2022
<b>Kurumsal Uygulama Yazılımı</b>	CRM	49,881	57,378.7	65,443	73,952	81,516	13.5%
	Diğer Uygulama Yazılımı	41,146	46,466	52,466	59,225	67,066	12.8%
	İçerik Hizmetleri	13,658	15,895	17,762	19,211	20,512	12.1%
	İşbirliği Hizmetleri	3,752	4,209	4,715	5,267	5,865	11.9%
	Proje ve Portföy Yönetimi	2,985	3,260	3,570	3,915	4,274	9.4%
	Supply Chain Managment	15,222	16,718	18,190	19,841	21,484	9.2%
	Analitik ve İş Zekası	22,192	24,115	26,124	28,206	30,364	8.3%
	ERP	37,327	40,012	42,757	45,504	48,345	6.8%
	Ofis Paketleri	19,402	20,674	22,084	23,579	25,167	6.7%
<b>Kurumsal Uygulama Yazılımı Toplam</b>		<b>205,569</b>	<b>228,731</b>	<b>253,114</b>	<b>278,703</b>	<b>304,597</b>	<b>10.5%</b>
<b>Altyapı Yazılımı</b>	Veri Entegrasyon Araçları ve veri Kalite Araçları	5,805	6,355	6,869	7,375	7,819	8.0%
	IT Operasyonları	30,876	33,383	35,832	38,346	40,804	7.7%
	Ana Veri Yönetimi	1,634	1,750	1,871	1,998	2,132	6.9%
	Uygulama Altyapı ve Aracı Yazılımı	32,521	34,910	37,435	40,025	42,174	6.9%
	Veritabanı Yönetimi Sistemleri	43,532	46,492	49,738	53,380	56,535	6.8%
	Güvenlik	29,572	31,435	33,505	35,736	38,268	6.5%
	Depolama Yönetimi	18,513	19,462	20,524	21,674	22,995	5.4%
	Diğer Altyapı Yazılımı	11,660	12,187	12,699	13,243	13,710	4.0%
	Uygulama Geliştirme	10,657	10,909	11,147	11,357	11,496	2.1%
	İşletim Sistemi	25,036	25,412	25,625	25,777	25,924	0.9%
	Sanallaştırma Altyapı Yazılımı	5,715	5,769	5,695	5,767	5,920	0.8%
<b>Altyapı Yazılımı Toplam</b>		<b>215,527</b>	<b>228,066</b>	<b>240,944</b>	<b>254,683</b>	<b>267,781</b>	<b>5.6%</b>
<b>Büyük Toplam</b>		<b>421,096</b>	<b>456,797</b>	<b>494,059</b>	<b>533,387</b>	<b>572,379</b>	<b>6.3%</b>

Kaynak "Forecast: Enterprise Application Software, Worldwide, 2016-2022, 2Q18 Update" (G00363126).. "Forecast: Enterprise Infrastructure Software, Worldwide, 2016-2022, 2Q18 Update" (G00364398)

© 2018 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner is a registered trademark of Gartner, Inc. and its affiliates.

## Bulut Tahmini — Sabit Dolar Kuru

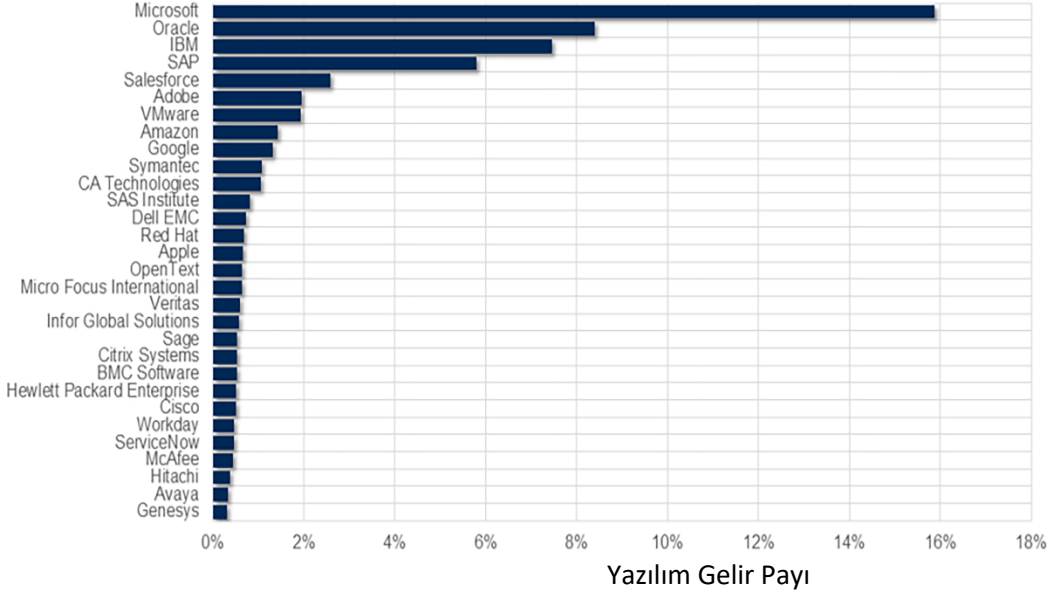
Makro pazar	Pazar	2018	2019	2020	2021	2022	CAGR 2017-2022
Bulut Uygulama Altyapı Hizmetleri (PaaS)	Veritabanı Yönetimi Sistemleri	4,374	5,839	7,806	10,224	12,675	31.4%
	İş Zekası Platformu	1,794	2,357	3,035	3,790	4,603	27.5%
	Uygulama Altyapı ve Aracı yazılımı						
	Uygulama Geliştirme	7,758	9,266	10,739	12,228	13,568	16.3%
		2,094	2,332	2,576	2,816	3,052	10.4%
	<b>(PaaS) Toplam</b>	<b>16,020</b>	<b>19,794</b>	<b>24,157</b>	<b>29,058</b>	<b>33,898</b>	<b>21.5%</b>
Bulut Uygulama Hizmetleri (PaaS)	İş Zekası Uygulamaları	1,361	1,726	2,157	2,647	3,198	24.6%
	İçerik Hizmetleri	4,819	6,092	7,344	8,522	9,720	21.1%
	Proje ve Portföy Yönetimi	1,081	1,306	1,603	1,922	2,282	20.8%
	CRM	32,101	38,402	45,361	52,824	59,421	17.7%
	Tedarik Zinciri Yönetimi	4,579	5,417	6,305	7,285	8,310	16.7%
	ERP	13,181	15,074	17,119	19,357	21,767	14.0%
	Ofis Paketleri	12,292	14,353	16,287	17,893	19,454	13.8%
	İşbirliği Hizmetleri	2,152	2,455	2,800	3,176	3,581	13.8%
	Diğer Uygulama Yazılımı	5,430	6,092	6,828	7,640	8,519	12.1%
	<b>(SaaS) Toplam</b>	<b>76,996</b>	<b>90,919</b>	<b>105,803</b>	<b>121,266</b>	<b>136,252</b>	<b>16.3%</b>
Bulut Yönetimi ve Güvenlik Hizmetleri (IaaS)	Depolama Yönetimi	3,967	4,736	5,617	6,592	7,618	18.3%
	Güvenlik	6,386	7,397	8,427	9,445	10,397	13.9%
	IT Operasyonları Yönetimi	1,139	1,293	1,437	1,600	1,757	13.2%
	<b>Bulut Yönetimi ve Güvenlik Hizmetleri (IaaS) Toplam</b>	<b>11,491</b>	<b>13,426</b>	<b>15,481</b>	<b>17,638</b>	<b>19,772</b>	<b>15.4%</b>
Bulut Sistemi Altyapı Hizmetleri (IaaS)		32,481	41,415	52,318	65,950	81,612	26.4%
	<b>Büyük Toplam</b>	<b>136,988</b>	<b>165,555</b>	<b>197,759</b>	<b>233,912</b>	<b>271,534</b>	<b>14.7%</b>

Kaynak "Forecast Public Cloud Services. Worldwide. 2016-2022, 2Q18 Update" (G00343437)

Not: Büyük toplam rakamın içerisinde BPaaS ve bulut reklamcılığı da dahil olup, grafikte kırılımına yer verilmemiştir.

## Yazılım Pazar Payı, 2017

## Gelire göre en tepede yer alan 30 firma



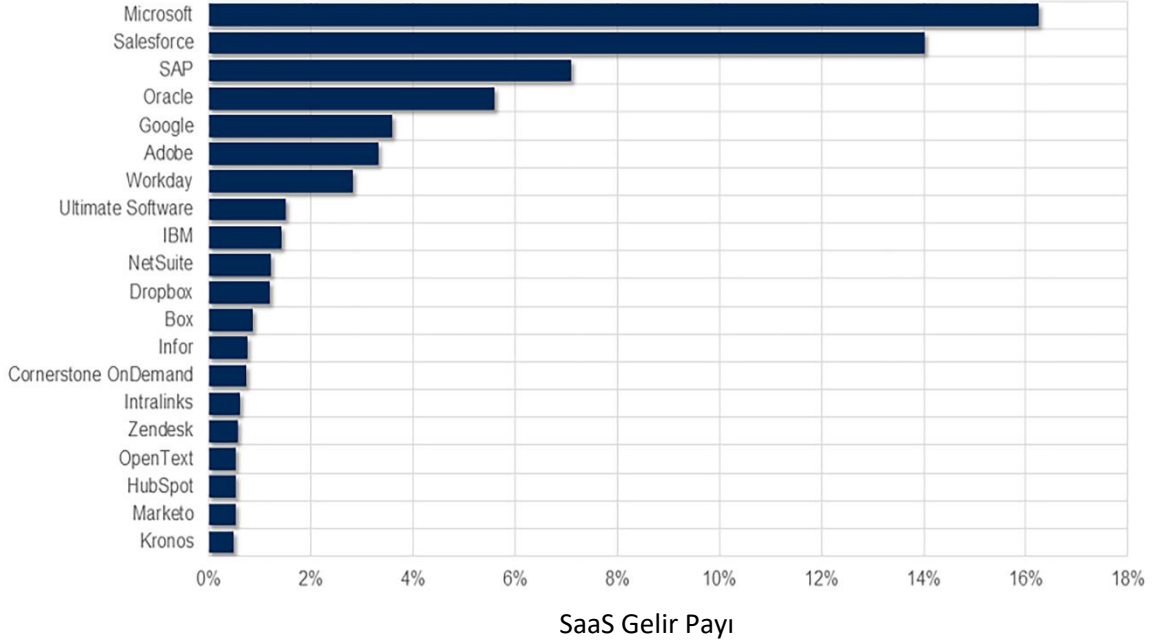
Kaynak: "Market Share Enterprise Application Software, Worldwide, 2017" ( G00357475) : "Market Share: Enterprise Infrastructure Software, Worldwide, 2017" ( G00362568)

22 © 2018 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner is a registered trademark of Gartner, Inc. and its affiliates.



# Gartner Yatırım üç aylık sektör görünümü: Yazılım ve Bulut, 3Ç18

## SaaS Pazar Payı, 2016 Gelire göre en tepede yer alan 20 firma



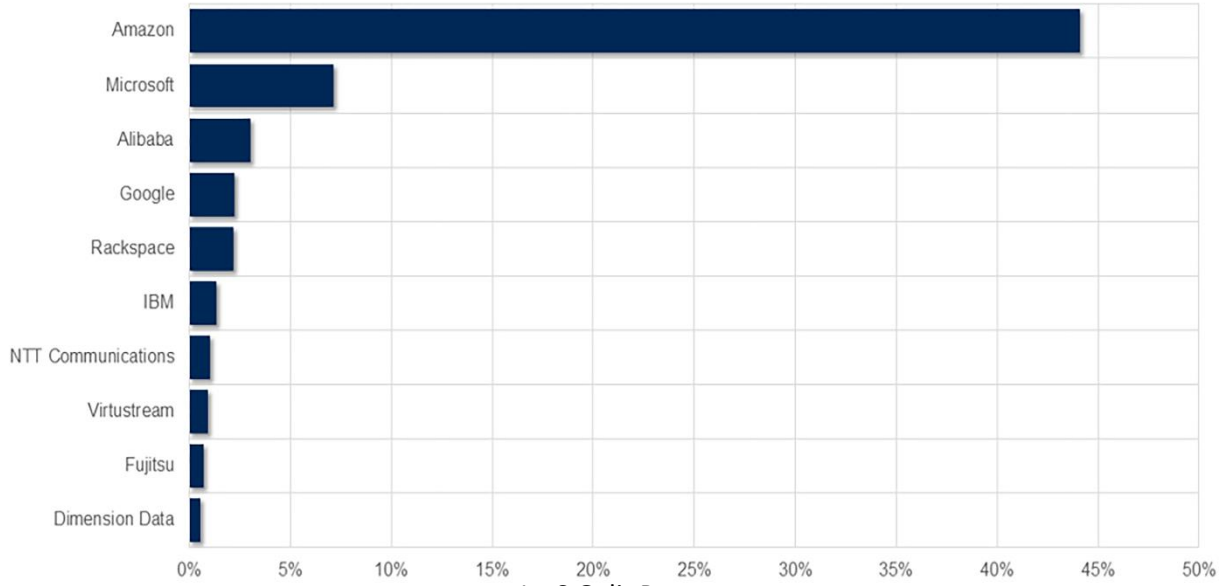
Kaynak: "Market Share Public Cloud Services, Worldwide, 2016" ( G00326372 )

23 © 2018 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner is a registered trademark of Gartner, Inc. and its affiliates.

Gartner

# Gartner Yatırım üç aylık sektör görünümü: Yazılım ve Bulut, 3Ç18

## IaaS Pazar Payı, 2016 Gelire göre en tepede yer alan 10 firma

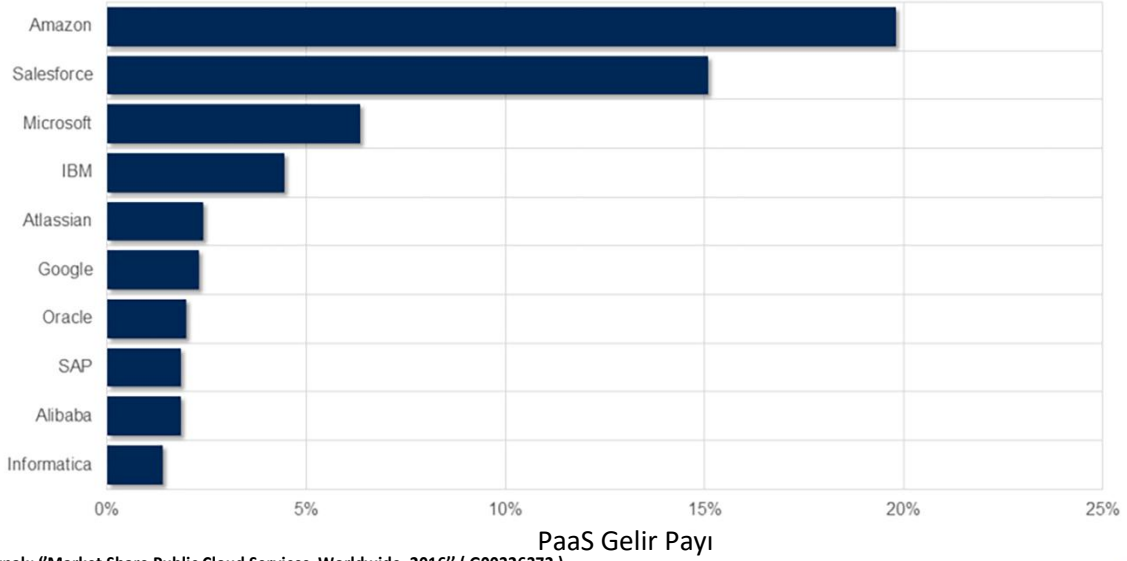


Kaynak: "Market Share Public Cloud Services, Worldwide, 2016" ( G00326372 )

24 © 2018 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner is a registered trademark of Gartner, Inc. and its affiliates.

**Gartner.**

## PaaS Pazar Payı, 2016 Gelire göre en tepede yer alan 10 firma

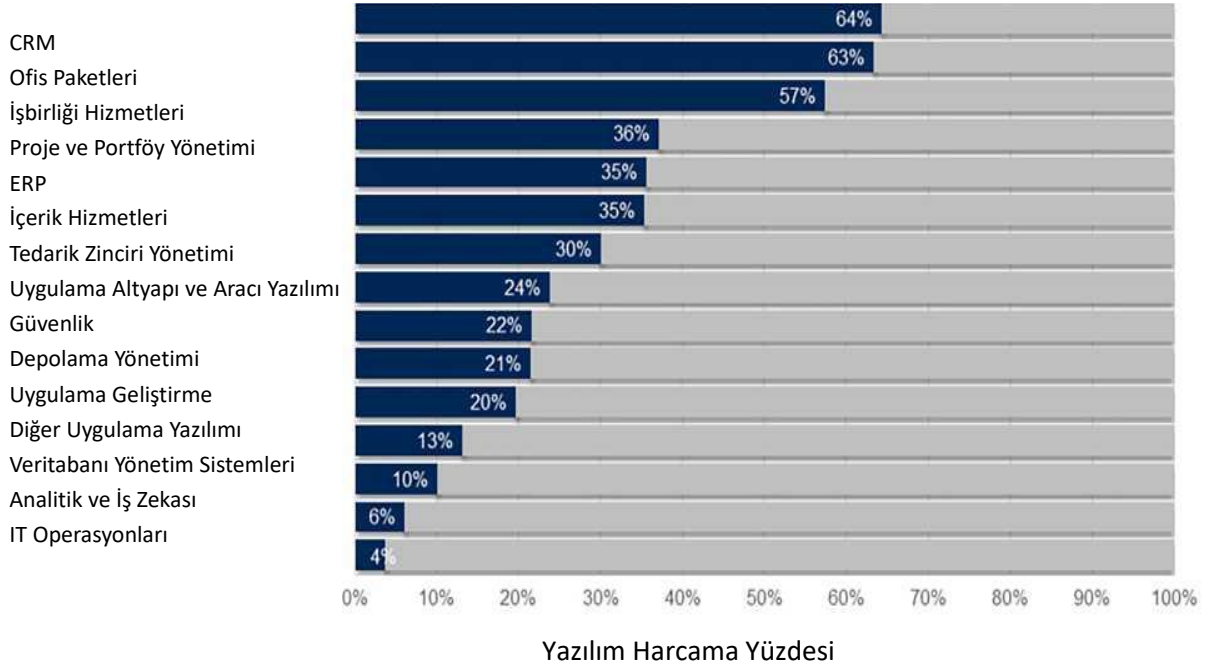


Kaynak: "Market Share Public Cloud Services, Worldwide, 2016" ( G00326372 )

25 © 2018 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner is a registered trademark of Gartner, Inc. and its affiliates.

**Gartner**

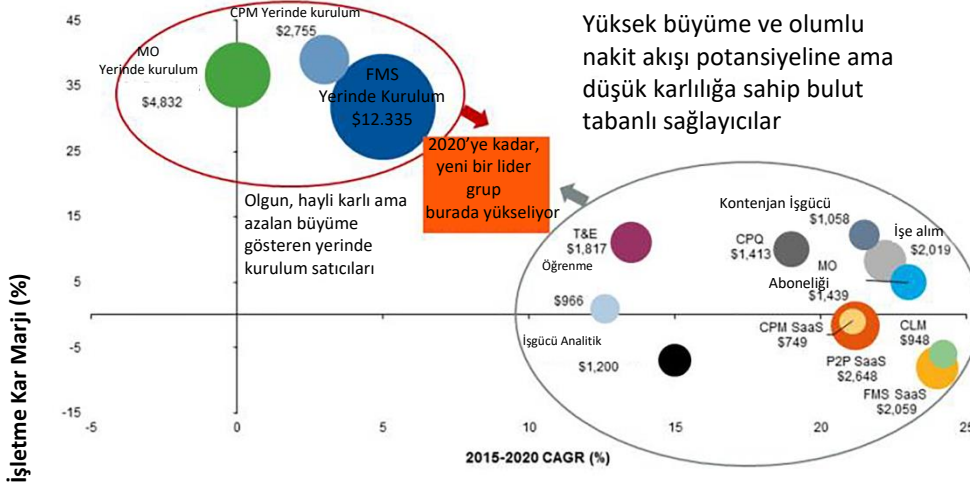
## SaaS Segmente göre yazılım payı 2Ç18



Kaynak: "Forecast Public Cloud Services, Worldwide, 2016-2022 2Q18 Update" ( G00343437 )

Gartner

## Pazar Fırsatları Haritası — Kurumsal Kaynak Planlaması



27 © 2018 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner is a registered trademark of Gartner, Inc. and its affiliates.

Gartner.

CLM = sözleşme süresi yönetimi. CPM = kurumsal performans yönetimi; CPQ = yapılandır, fiyatla ve teklif sun. FMS = finansal yönetim sistemi

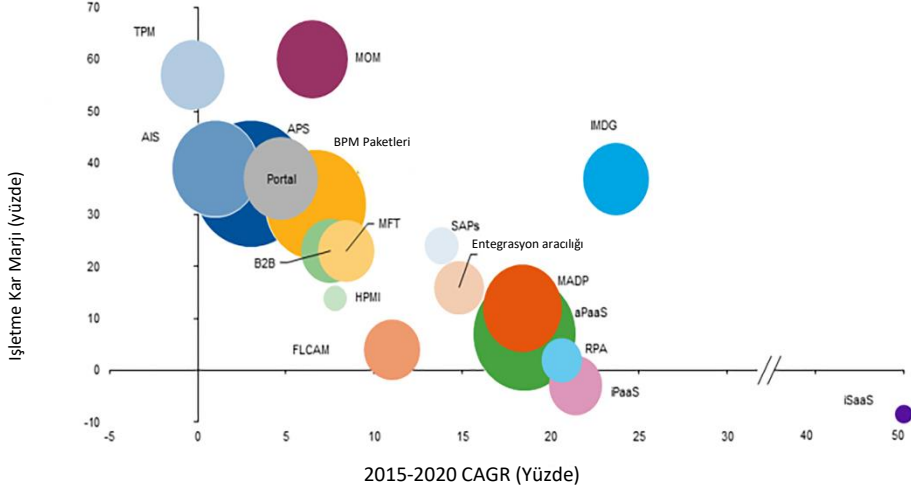
MO = imalat ve operasyonlar. P2P = ödeme temini; T&E = seyahat ve harcama

Kaynak: 'Market Opportunity Map; Enterprise Resource Planning. Worldwide' (G00304010)

Gartner'ın Pazar Fırsatları Haritası belli pazar segmentleri dahilinde, en iyi fırsatları keşfetmeye yönelik bir çalışmadır. Burada, x ekseninde, bir pazardaki beş yıllık BBO harcamasının, y ekseninde ise, segmentin işletme kar marjı konusundaki tahminimizin çizelgesini çıkartıyoruz. Sonuç, önümüzdeki beş yılda büyümenin nereden kaynaklanacağını ve günümüzdeki kar havuzlarının nerede yer aldığını sergileyerek bir pazarın ana teması hakkında size bir bakış kazandırmaktadır. Araştırmanın daha derin bir okunuşu bu dinamikler ile bu ölçümler arasındaki karşılıklı etkileşimi daha iyi anlamanıza yardımcı olmaktadır.



## Pazar Fırsatları Haritası — Uygulama Altyapı ve Aracı Yazılımı

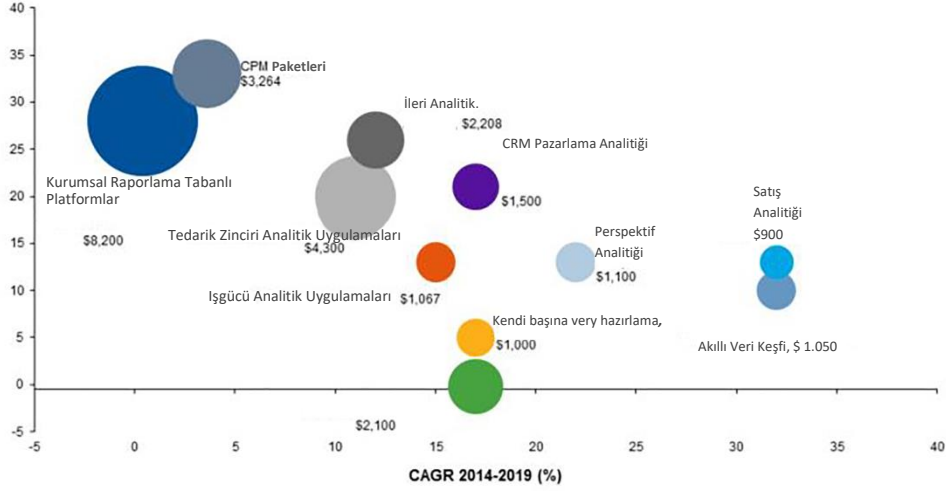


AIS = uygulama entegrasyon paketi; aPaaS = uygulama hizmet platformu; APS = uygulama platform yazılımı; BPM = İş Süreci Yönetimi; FLCAM = tam kullanım süreli API yönetimi; HPMI = yüksek performanslı mesaj altyapısı; IMDG = bellek içi veri ağı; iPaaS = entegrasyon hizmet platformu; iSaaS = entegrasyon hizmet yazılımı; MADP = mobil uygulama geliştirme platformu; MFT = yönetilen dosya transferi; MOM = mesaj yönelimli aracı yazılım; RPA = robotik platform entegrasyonu; SAPs = akış analitik platformları; TPM = İşlem Süreci Monitörü

28 © 2018 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner is a registered trademark of Gartner, Inc. and its affiliates.

Gartner

## Pazar Fırsatları Haritası — İş Zekası ve Analitik



Kaynak: 'Market Opportunity Map; Business and Intelligence Analytics Worldwide ' (G00295550)

© 2018 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. Gartner is a registered trademark of Gartner, Inc. and its affiliates.

Gartner

### Gartner Yatırım'ın Açıklaması

**Gartner'ın analistlerinin hepsi belirli bir davranış kurallarına bağlı olan tam zamanlı çalışanlardır ve konu aldıkları herhangi bir şirketin hissesini ellerinde bulundurmalarına izin verilmemektedir.** Gartner A.Ş. BT sektörü hakkında araştırma, analiz ve danışmanlık hizmetleri sağlayan, önde gelen bağımsız bir kuruluştur. Gartner Yatırım; kurumsal yatırımcının, yatırım kararı alması için; diğer kaynakların yanında, bir bilgi kaynağı olarak; Gartner araştırmasını gündeme getiren; Gartner'ın bir birimidir. Yatırım kararları alırken Gartner Yatırım hizmetlerine tek başına bel bağlanmamalıdır ve bir şirketin veya onun hisse performansının kapsamlı bir analizinin yerine geçmez. Gartner yatırım tavsiyesi vermemektedir, kayıtlı bir yatırım danışmanı veya aracı-satıcı değildir ve kayıtlı bir yatırım danışmanı veya aracı-satıcı ile bağlantısı yoktur. Herhangi bir Gartner Yatırım yayınında veya telekonferansında ele alınan herhangi bir husus; belirli bir yatırım yapma ya da yapmama veya menkul kıymetleri satın alma, satma veya elde bulundurma için bir tavsiye olarak yorumlanmamalıdır.

27 © 2018 Gartner A.Ş. ve onun iştirakleri. Tüm hakları mahfuzdur

**Gartner**