


AI ROUNDTABLE #2 · AGENTIC AI

# Agent'lar işe başladı. Sahibi henüz belli değil.

Agentic AI ile iş süreçlerini yeniden tasarlamak. Lonca ev sahipliğinde düzenlediğimiz roundtable'dan anket sonuçları, masa notları ve Yapay Zeka Fabrikası paneli.

**2,8**/5
agent'ların bugün yaptığı gerçek iş

**2,9**/5
yukarıdan destek

**3,4**/5
12 ay sonra beklenen pay

**%25**
tanıştırma iş birliğine dönüyor

brick institute
explore. build. grow.

EV SAHİBİ LONCA

İÇİNDEKİLER


| | | |
|---|---|---|
| 00 | **Öne çıkan bulgular** | 03 |
| 01 | **Sahneden** | 04 |
| | Agent çağında değer nerede? | 05 |
| 02 | **Masada** | 06 |
| | Anketin söyledikleri | 07 |
| | Agent'lar bugün ne yapıyor? | 08 |
| | Destek, sınırlar ve zorluklar | 09 |
| | Kapasite, korku ve sahiplik | 10 |
| 03 | **Masadan yedi ders** | 11 |
| | Yöntem ve kaynaklar | 12 |


### Bu rapor nasıl okunur?

Masada isimlerin değil, deneyimlerin önemli olduğunu konuştuk; katılımcıları rolleri ya da sektörleriyle andık. Rakamlar beş soruluk anonim Mentimeter anketinden geliyor; örneklem küçük, eğilim gösteriyor, genellemeye izin vermiyor. Panelde aktarılan ama bizim doğrulamadığımız rakamları AKTARILAN etiketiyle işaretledik.

EDİTÖRDEN

# Soru değişti. Artık agent ne kadar iş yapıyor?

AI Roundtable'ın ilk buluşmasında (Ocak 2026, Lonca) soru, AI'ın gerçekten nerede ölçülebilir değer ürettiğiydi; odak doğru iş, doğru akış ve ölçümdü. Dokuz ay sonra gündem bir adım ileri gitti. Ekipler artık sadece soru sormuyor; görev üstlenen, araç kullanan ve bir iş akışını baştan sona yürüten agent'lar kuruyor.

Bu rapor 10 Kasım 2026'daki ikinci buluşmanın kaydı. Lonca girişimi Upsonic'in açılışını, Yapay Zeka Fabrikası ile yaptığımız paneli, beş soruluk anketi ve ardından gelen 80 dakikalık sohbeti bir araya getirdik.

Masada bankacılıktan e-ticarete, ajanslardan teknoloji şirketlerine ürün, tasarım ve operasyon tarafından insanlar vardı. Kimse kesin bir cevapla gelmedi; ama herkes bir yerden başlamıştı. Masadan çıkan dokuz bulgu bir sonraki sayfada.



AÇILIŞ · AGENTIC AI İLE İŞ SÜREÇLERİNİ YENİDEN TASARLAMAK



LONCA GİRİŞİMİ · UPSONIC

# Masadan çıkan dokuz bulgu.

Yedisi masadan, ikisi Yapay Zeka Fabrikası panelinden. Puanlar 1-5 ölçekli anonim anketten geliyor.

1 GİRİŞİM HİKAYESİ · 45 DK PANEL · 5 SORULUK ANKET · 80 DK MASA SOHBETİ

**2,8/5**

### 01 Agent'lar gerçek işe başladı, ama çoğu ekipte yarı yolda.

İK asistanı, persona simülasyonu, e-ticaret operasyonu çalışıyor; uçtan uca iş yürüten agent az. Aksiyon kararı insanda.

**22**

### 02 Agent'ı çalışan kuruyor, sürekli çalışacaksa IT'nin kapısından geçiyor.

Kimin kurduğu çoğu yerde ölçülmüyor. "En çok kullandığın agent ne yapıyor?" sorusuna 22 cevap geldi; doküman ve araştırma başı çekiyor.

**2,9/5**

### 03 Destek bütçe ve hedef demek, "hadi yaparsınız" demek değil.

Cevaplar ortada toplanmadı; destekleyenler ve desteklemeyenler diye iki uç oluştu.

**Banka**

### 04 Bankalarda merak var, araç yok.

Düşük puanların ağırlığı bankacılık tarafında. Araçlar kapalı; bazı çalışanlar kişisel bilgisayarla deniyor.

**14**

### 05 Zorlayan şey agent değil; bağlam, kontrol ve tutarlılık.

Zorluklara gelen 14 cevabın en kalabalık grubu güvenilirlik: doğruluk, double check, tek seferde olmaması.

**3→12**

### 06 Korkuyla gelen dönüşüm uzaklaştırıyor; kapasite artarsa şirket büyümeyi seçer.

Bir ajansta 3 firmaya yeten ekip şimdi 12 firmaya yetiyor; ama artan kapasite kendiliğinden talebe dönüşmüyor.

**3**

### 07 Dönüşüm için üç şey lazım: sahip, altyapı ve deneme alanı.

Süreci keşfetmek için soru "problemini anlat" değil, "gününü anlat".

**%25**

### 08 Kuruma satışta formül: net use case, ortak dil, önceki örnek, hızlı dönüş.

Yapay Zeka Fabrikası'nın İş Bankası ve iştirakleriyle yaptığı tanıştırmaların dörtte biri iş birliğine dönüyor.

**%32**

### 09 Kurumlar "iyi olur" işine para vermiyor; kısa vadeli faydayı göster. AKTARILAN

Kurumların yaklaşık üçte biri "bunu içeride çözdük" demeye başladı; bazı girişimlerin kurum girişleri 3-6 ay kaydı.




10 KASIM 2026 · LONCA · PANEL

BÖLÜM 01 · SAHNEDEN

# 01

# Agent çağında değer nerede?

Gün Lonca girişimi Upsonic'in kurucuları Mümtaz Vural ve Mehmet Bartu'nun hikayesiyle açıldı. Ardından Yapay Zeka Fabrikası Genel Müdür Yardımcısı Semih Dilsiz ile yatırımcı ve girişimci gözünden yapay zekayı konuştuk. Moderatör Eran Filiba.

# Kuruma satışta dört parçalı formül.

Yapay Zeka Fabrikası, İş Bankası'nın yalnızca AI-native girişimlere yatırım yapan şirketi. Semih Dilsiz'e göre asıl değer yatırımdan çok kurumla girişimi buluşturmak. AI-native tanımı net: AI'ı çıkardığında girişimin iş yapamaması gerekiyor; "dashboard'u AI ile oluşturuyorum" yetmiyor.

**~35**
girişime yatırım

**100-500K $**
bilet büyüklüğü

**~900**
kurum-girişim tanıştırması, yılbaşından beri

**%25**
İş Bankası ve iştirakleriyle tanıştırmaların iş birliğine dönme oranı

KAZANAN FORMÜL

**01 Net use case**
Kurumun hangi problemini çözeceğini tek cümlede söyle. Deck'leri artık çok az kişi inceliyor.

**02 Ortak dil**
Çok teknik bir ürünü basitçe anlatamayan girişim, kurumdaki ilk muhatabı ikna edemiyor.

**03 Önceki örnek**
Aynı sektörde daha önce yapılmış bir iş, kapıyı en hızlı açan şey.

**04 Hızlı dönüş**
Kurum döndüğünde POC'ye hızla geç. Örnek: 2,5 aylık bir kurumsal programda 6 girişimin 5'i program içinde iş birliğine başladı.

TANIŞTIRMA NOTU · ÜÇ SORU

Tanıştırma isteyen girişimden deck değil, kısa bir not istiyorlar:

? **Kiminle tanışmak istiyorsun?**

? **Onun hangi problemini çözeceksin?**

? **O sektörde daha önce bir şey yaptın mı?**

> **Bir kuruma hızlı dönmediğinde, tekrar o kurumun sana cevap vermesi bir, bir buçuk yılı bulabiliyor.**
>
> SEMİH DİLSİZ · YAPAY ZEKA FABRİKASI

**%32**
kurumların "bunu içeride çözdük, dışarıya para vermeyelim" deme oranı (B2B SaaS)

AKTARILAN

## Kurumlar "iyi olur" işine para vermiyor.

AI'daki hıza yetişemeyeceğini fark eden kurumlar uzman bir girişimle çalışmaya daha istekli. Ama bütçeler sıkı; büyük kazanç getirmeyen işler erteleniyor, bazı girişimlerin kurum girişleri 3-6 ay kaydı.

- Mükemmel ürünü bekleme; önce kısa vadeli, ölçülebilir faydayı göster.
- 12 aylık satış döngüsünde tükenmemek için bir alt segmentten başla, yukarı çık.
- İnovasyon biriminde takılma; ihtiyacın asıl sahibi olan birime ulaş.
- Kurumların toplandığı platformları ve POC desteklerini kullan.

Kurumların girişimden çözmesini istediği işler: kestirimci bakım · sanayi verisi · siber güvenlik · compliance · başvuru önceliklendirme

%32: SEMİH DİLSİZ'İN PANELDE MCKİNSEY VE GARTNER RAPORLARINA ATIFLA AKTARDIĞI VERİ; KAYNAĞI DOĞRULAMADIK



10 KASIM 2026 · LONCA · ROUNDTABLE

BÖLÜM 02 · MASADA

# 02

# Agent'lar bugün ne kadar iş yapıyor?

Masa iki turda ilerledi. Önce herkes beş kısa soruyu anonim olarak cevapladı; sonuçlar ekrana yansıdı. Ardından her soru üzerinden 80 dakika konuştuk: kurulan agent'lar, kullanım alanları, zorluklar ve sırada ne olduğu.

# Bugün 2,8, bir yıl sonra 3,4.

Üç ölçekli sorunun ortalamaları ve cevapların nasıl dağıldığı. Ölçeklerin uçları her soruda farklı; bu yüzden bugünkü 2,8 ile bir yıl sonraki 3,4 birebir aynı şeyi ölçmüyor, ama yön net.

SORU 1

### Ekibinde agent'lar bugün ne kadar gerçek iş yapıyor?

**2,8**/5

HİÇ, SORU-CEVAP — UÇTAN UCA

Yoğunluk ortada. Uçtan uca iş yürüten agent'ı olan az.

SORU 2

### Şirketinde agent kullanımı ne kadar yukarıdan destekleniyor?

**2,9**/5

KENDİ ÇABAMIZLA — ÖNCELİK, BÜTÇE

İki uç: destekleyenler ve desteklemeyenler. Ortalama bu kutuplaşmayı saklıyor.

SORU 3

### 12 ay sonra işinin ne kadarını agent'lar yapıyor olacak?

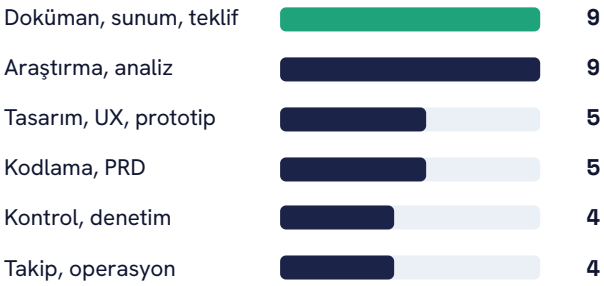
**3,4**/5

NEREDEYSE HİÇ — BÜYÜK KISMINI

"Neredeyse hiç" diyen yok denecek kadar az; beklenti yukarı.

### En çok kullandığın agent hangi işi yapıyor?

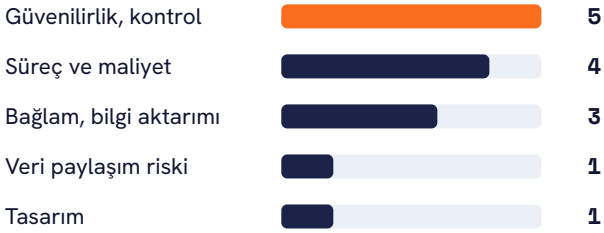
22 AÇIK CEVAP · OKUNABİLEN 21 · BİR CEVAP BİRDEN FAZLA GRUPTA




Teklif, eğitim sunumu · Deneyim skorlaması · Learning coach · İş takibi, triyaj · Audit

### Agent'larla çalışırken seni en çok ne zorluyor?

14 AÇIK CEVAP · HER CEVAP TEK GRUPTA




Accuracy'yi artırmak · Double check · Kararları unutması · Token, kaynak yönetimi · Test ve takip süresi

KAYNAK: MENTIMETER, 10 KASIM 2026. AÇIK CEVAPLARI BİZ GRUPLADIK. BİR CEVAP EKRAN GÖRÜNTÜSÜNDE KESİK KALDIĞI İÇİN OKUNAMADI.

# Agent gerçek işe başladı, karar insanda.

Ortalama 2,8: Agent artık sadece bir sohbet penceresi değil, ama işi baştan sona taşıdığı yer de az. Masada anlatılan, bugün çalışan üç örnek:

İK

### Kaynağıyla cevap veren asistan.

Şirket dokümanlarını birleştirip çalışanın sorusunu kaynağıyla cevaplıyor. Orta ölçekli şirketlerde İK'nın tekrar eden soru yükünü azaltıyor; başvuru elemede de kullanılıyor.

ÜRÜN

### Persona simülasyonu.

Teknik ve teknik olmayan, farklı sektörlerden kullanıcı tipleri türetip ürünü onların gözünden test ettirmek. Anlatan katılımcı ciddi bir hızlanma gördüğünü söyledi.

E-TİCARET

### Operasyonu izleyen agent'lar.

Geliştirme taleplerini önceliklendirme, reliability ve güvenlik kontrolleri. Büyük bir olayda reklamları durdurma ihtiyacını, kargo gecikmesinin satışa etkisini izleyip raporluyor. Aksiyon kararı insanda.

**%50-80**

**Beklentiyi doğru kur.**

Eran Filiba'nın notu: Agent hataların hepsini bulmasa da yarısını ya da beşte dördünü bulması zaten kazanç. Beklentiyi doğru kurmak, aracı doğru seçmek kadar önemli.

BULGU 02 · AGENT'I KİM KURUYOR?

## Çalışan kuruyor, sürekli çalışacaksa IT'nin kapısından geçiyor.

01 Çalışan kendi ihtiyacı için agent kuruyor → 02 Kimin ne kurduğu çoğu şirkette ölçülmüyor → 03 Sürekli çalışacaksa IT guardrail ve onay süreci → 04 Canlıya alınıyor

MODEL TERCİHİ · MASADA KONUŞULAN KADEMELİ YAKLAŞIM

**Açık kaynak**
Karşılığı olan yerde; vendor lock-in'den kaçmak için.

**Güçlü model**
Yüksek kabiliyet isteyen işlerde, örneğin Claude.

**Düşük maliyetli model**
Basit, tekrar eden işlerde.

Güvenlik sorusu da masaya geldi: Bir katılımcı, model sağlayıcıların bile güvenlik olayı yaşayabildiğini hatırlattı.





10 KASIM · LONCA · MASA SOHBETİ

# Destek bütçe demek, "hadi yaparsınız" değil.

### 03 Ortalama 2,9, ama iki uç.

Teknolojiye yakın kurucuların yönettiği şirketlerde talep yukarıdan geliyor. Kimya, tekstil gibi klasik aile ve sanayi şirketlerinde konu neredeyse hiç bilinmiyor. Eran'a göre en büyük verimlilik potansiyeli tam bu geleneksel sektörlerde.

### → Destek ne demek?

Masa tanımda birleşti: bütçe ayırmak, vizyona ve performans hedeflerine koymak, sürekli takip etmek. "AI kullanmak için AI kullanmak" destek değil; yapılanların paylaşıldığı ama sonuç üretmeyen girişimler bunun örneği.

### 04 Bankalarda merak var, araç yok.

Düşük puanların ağırlığı bankacılık tarafındaydı. Araçlar kapalı ya da ciddi kısıtlı; bazı çalışanların kişisel bilgisayar ve hesaplarla deneme yaptığı anlatıldı. Eran benzer serzenişi sağlık ve finans tarafından da sık duyuyor.

**20**

**"Ekibe 20 AI agent katılacak."**

Bir katılımcının aktardığı örnek: Yaklaşık 2.200 kişilik bir şirkette yönetimin duyurusu. Kimse çıkarılmıyor, yeni işe alım yerine agent geliyor. Masa bunu korku yaratmadan yön gösteren bir vizyon cümlesi olarak gördü.

KARŞI ÖRNEK

**Turkcell'in iç asistanı TeknoCan**

Model seçimi kullanıcıya görünmese de scheduled task, proje ve kendi agent'ını kurma gibi özellikler ekleniyor. Eran'ın okuması: Bütçeyi arkasına koymak vizyonu gösteriyor.

> "AI-native olmak istiyoruz ama imkan vermiyorlar.
>
> ERAN FİLİBA'NIN BANKACILIK TARAFINDAN SIK DUYDUĞU SERZENİŞ

BULGU 05 · SENİ EN ÇOK NE ZORLUYOR?

## Zorlayan şey agent değil; bağlam, kontrol ve tutarlılık.

GÜVENİLİRLİK · 5

Doğruluğu artırmak, her çıktıyı double check etmek, istenen şeyi tek seferde değil ancak birkaç denemede alabilmek.

BAĞLAM · 3

Yolda alınan kararları unutması; her yeni kullanım için bağlamı yeniden kurup tekrar kullanılabilir hale getirmek; know-how aktarımı.

SÜREÇ VE MALİYET · 4

Test ve takip süresinin uzunluğu, yavaşlık, token ve kaynak yönetimi, eğitim süreci.

ANKETTEN BİR CEVAP

**"Robotik olması. You're absolutely right! Gereğinden fazla şey inşa etmeye yönlendirmesi."**

Her şeye hak veren ve kapsamı büyüten bir agent, kontrol yükünü insana geri yüklüyor. Güvenilirlik grubunun en kalabalık olması bu yüzden şaşırtıcı değil.

# Korku uzaklaştırır, kapasite büyütür.

12 ay sonrası için beklenti 3,4. İşin daha büyük bir kısmının agent'lara geçeceği beklentisi, işten çıkarma korkusunu da masaya getirdi.

ERAN FİLİBA'NIN TEZİ

### Çalışan maliyetinin üzerinde değer yaratılıyorsa şirket çıkarmaz, büyür.

Bugünkü çıkarmaların ana sebebi ekonomi; AI çoğu zaman bahane. Hemşirelik örneği: Meslek tanımı değişiyor ama kaybolmuyor, 30 yıl önceki hemşirelikle bugünkü de aynı değildi. Agent'larla çalışmayı öğrenen kişiler değerli hale geliyor.

**3→12**

**Ajans örneği**

Agent'lar operasyonu üstlendi; 3 firmaya yeten ekip şimdi 12 firmaya yetiyor. Ama bugünkü ekonomide o kadar müşteri bulmak zor; kapasite kendiliğinden talebe dönüşmüyor.

**İş koruma refleksi**

Ekipler küçülür kaygısıyla insanlar işin ne kadarını bırakacağını tartıyor. Üstelik çoğu birimde süreçler zaten yazılı değil.

BULGU 07 · BÜYÜK ŞİRKETTE DÖNÜŞÜM NASIL YÖNETİLİR?

## Üç şey lazım: sahip, altyapı ve deneme alanı.

Büyük şirketlerden gelenlerin ortak şikayeti: Herkes kendi başına bir şey üretiyor, kimin neyi yapacağı belirsiz, ortak süreç oturmuyor. Eran'ın çerçevesi:

01 · Sahip
Bir kişinin ya da departmanın süreci sahiplenmesi

+

02 · Altyapı
Güvenlik ve veri açısından hazır teknik altyapı

+

03 · Deneme alanı
Sadece online eğitim değil, deneyerek öğrenilen ortam

SÜREÇ KEŞFİ

Çalışan kendi işini tam anlatamıyor; bazı şirketler yanına bir gözlemci koyup bir gününü izliyor. Ürün yöneticisinin klasik yöntemi.

> **Sen bana gününü anlat, ben oradan zaten bulacağım.**

ERAN FİLİBA · BRICK INSTITUTE

KAPANIŞ

Developer, tasarımcı ve data analistinin becerileri artık tek araçta. Asıl beklenti hangi problemi çözdüğün, stratejinin neresine hizmet ettiğin, kullanıcıda etki yaratıp yaratmadığın. Herkesin biraz ürün yöneticisi, hatta girişimci gibi düşünmesi gerekiyor.

> **"Herkes şu an Türkçe ve İngilizce konuşarak dünyaları yaratabilir durumda."**

ERAN FİLİBA · BRICK INSTITUTE

# Masadan yedi ders.

Paneli, anketi ve masa sohbetini birlikte okuyunca çıkan, ekiplerin bugün atabileceği adımlar.

**01 Küçük ama gerçek bir işle başla.**
İK soruları, persona testi, operasyon takibi: masadaki çalışan örneklerin hepsi dar ve tekrar eden işler. Uçtan uca hedeflemeden önce bir adımı devret.

**02 Beklentiyi baştan yaz.**
Yüzde 50-80'i bulan bir agent kazançtır. Hangi hata oranının kabul edilebilir olduğunu ve kontrolün nerede yapılacağını en baştan belirle.

**03 Kimin ne kurduğunu görünür kıl.**
Çalışanların kurduğu agent'lar ölçülmüyorsa iyi örnekler yayılmıyor. Basit bir envanter ve canlıya alma için net bir IT kapısı yeter.

**04 Desteği hedefe bağla.**
Bütçe, vizyon ve performans hedefi olmadan "deneyin" demek destek değil. 2,9'luk kutuplaşmanın düşük ucunda bu var.

**05 Bağlamı bir kez kur, tekrar kullan.**
En sık zorluk bağlam ve kontrol. Tekrar eden işleri skill'e, şablona ya da kalıcı bir talimata çevir.

**06 Korku değil, kapasite anlat.**
"Ekibe 20 agent katılacak" gibi bir cümle yön veriyor. Artan kapasitenin nereye gideceğini de söyle.

**07 Dönüşüme bir sahip ver.**
Sahip, güvenli altyapı ve deneme alanı. Süreci keşfetmek için ekibine "gününü anlat" diye sor.

### EKİBİNLE KONUŞMAK İÇİN DÖRT SORU

01 Ekibinde agent'lar bugün 1 ile 5 arasında ne kadar gerçek iş yapıyor?

02 Kimin hangi agent'ı kurduğunu biliyor musun?

03 Agent kullanımı bir bütçeye ya da hedefe bağlı mı?

04 Bu dönüşümün sahibi kim?

### ÖNÜMÜZDEKİ AYLAR

Alive AI · İstanbul — 3-4 Aralık

Alive'27 · İstanbul — 12-13 Mayıs 2027

Alive Bakü'27 · Bakü — 28-29 Ekim 2027

Alive

# Rakamlar nereden geldi?

## Kaynaklar

- **Roundtable kaydı.** 10 Kasım 2026 oturumunun 81 dakikalık ses kaydından üretilen otomatik transkript.
- **Panel kaydı.** "Agent Çağında Değer Nerede?" panelinin 41 dakikalık ses kaydı ve transkripti.
- **Mentimeter.** Beş soruluk anonim anketin sonuç ekranları (3 ölçekli, 2 açık uçlu soru).
- **Açılış sunumu.** "AI Roundtable #2: Agentic AI" sunumu; ajanda ve konuşmacılar.

## Kapsam

AI Roundtable #2 · Agentic AI ile İş Süreçlerini Yeniden Tasarlamak. 10 Kasım 2026, 10:00-13:30, Lonca Girişimcilik Merkezi, Fulya. Lonca ev sahipliğinde, Brick Institute düzenledi.

## Anonimlik

Masada konuştuğumuz gibi katılımcıların ve şirketlerinin adı yer almıyor; konuşmacıları rol ya da sektörle andık. Panelistler ve moderatör sahnedeki rolleriyle adıyla geçiyor. Fotoğraflar 10 Kasım'da Lonca'da çekildi.

## Sayılar ve hesaplar

- **Ölçekli sorular.** Ortalamalar Mentimeter'ın gösterdiği değerler (1-5). Dağılım yorumları sonuç ekranındaki eğrilerden.
- **Açık uçlu sorular.** Cevapları biz grupladık. "Agent ne iş yapıyor?" sorusunda bir cevap birden fazla grupta sayıldı; zorluklarda her cevap tek grupta.
- **Alıntılar.** Transkript otomatik olduğu için alıntıları anlamı koruyarak düzelttik ve kısalttık.
- **Aktarılan.** Panelde başka bir kaynaktan aktarılan ve bizim doğrulamadığımız rakamlar bu etiketle işaretli.

## Bilinen boşluklar

- Salon kaydının ses kalitesi düşük; katılımcı konuşmalarının bir kısmı anlaşılmadı. Bu kısımları anlaşılır bölümlere dayanarak derledik.
- Upsonic açılışının kaydı yok; bu bölüm raporda yer almıyor.
- Ankete kaç kişinin katıldığı ve toplam katılımcı sayısı bu sürüme eklenmedi.

brick institute | LONCA

Bu rapor Brick Institute tarafından, Lonca ev sahipliğinde gerçekleşen roundtable'dan hazırlandı. Görüşleri katılımcıların masada paylaştıklarından aktardık; ticari bilgileri kapsam dışında bıraktık.









10 KASIM 2026 · LONCA GİRİŞİMCİLİK MERKEZİ · FULYA

# Canlı kalın.

Agent yolculuğunun neresinde olursan ol, bir sonraki masada görüşelim.

| WEB | EV SAHİBİ | RAPORLAR | YAYIN |
|---|---|---|---|
| brick.institute | loncagirisim.com | alivemedia.ai | Kasım 2026 |

brick institute
explore. build. grow.

Alive