

Başlangıç

Fatih İşbecer'in kardeşiyle kurduğu Commencis, eski girişimi Pozitron'dan daha büyük bir hikaye olabilir.

F

Fatih İşbecer her zamanki gibi... Nüktedan, sözünü sakınmıyor. Ve Galatasaray Spor Kulübü genel sekreterliğinde hedef tahtasından indirilmeden geçen bir senedeki (2015-2016) halinin aksine hayli keyifli... Yazılım şirketi Commencis'in kurucusu "asıl olması gerektiği yere" dönmüş olmanın getirdiği rahatlığı yayıyor etrafına... 2011'den beri aklında olan büyük veri analitiği ve yapay zeka temelli müşteri analiz platformu Connect'in geliştirilmesiyle uğraşiyor; pek vakit bulamadığını söylese de yatırımcılığa devam ediyor; yeni kurdukları Almanya operasyonunu Türk



Dağıtık Ofis

Commencis operasyonu beş ayrı ofise yayılmış durumda. Fatih İşbecer, "Dünyada dijital işler remote hale geldi. Yazılım işlerine soldıran milyonlar var, bu tür işlere yatkınlık gerekiyor. Bu açıdan ciddi tecrübe kazandık" diyor.

girişimleri için bir hub'a dönüştürmenin planlarını yapıyor.

43 yaşındaki Galatasaray Lisesi mezunu, Türkiye İnternet aleminin kuşkusuz en önemli simalarından. Ve parasal büyüklüğünün ötesinde hikayesiyle ekosistemin en 'efsanevi' işleminin kahramanı. İTÜ Fizik Mühendisliği mezunu henüz öğrenciyken,

2000'de, kurduğu mobil çözüm teknolojileri girişimi Pozitron'u, İngiliz Monitise'ye 2014'te 100 milyon dolara sattı; 2017'nin son günü de Monitise'ın sattığı şirketin de dahil olduğu yüzde 55'lik kısmını açıklamadığı ama "alırken de satarken de iyi bir ticaret oldu" diye tanımlamadığı bir fiyata geri aldı. İsmi de Fransızca "başlamak" anlamına gelen "Commencis" olarak değiştirdi. "Bu isim, kardeşim Fırat ile benim açımdan 'tekrar başlıyoruz' demenin bir yolu. Aslında Pozitron ismini de geri aldık ama aldığımız firma artık Pozitron değil. O iyi bir hikayeydi ama şimdi başkasına başladık."

Başladıkları yeni hikaye ikinci senesinin sonunda tatmin edici finansal performanslar sergiliyor. İşbecer, "Daha yeni yeni kendimize geliyoruz" dese de, 2018'de 50 milyon lirayı gören ciro, 2019 sonunda 60 milyon liranın üzerine çıktı. Bu rakamın yüzde 40-45'i de yurtdışından geldi. Bu dönemde Commencis, ikisi İstanbul'da olmak üzere İzmir, Berlin ve Londra'da ofisler açtı ve toplamda 200 çalışana ulaştı. İşbecer bu operasyon içinde 1 Ekim'de açtıkları Almanya'ya özel önem veriyor. Almanya merkezli yazılım şirketi Finleap ortaklığında (yüzde 60 ile çoğunluk Finleap'de) kurdukları "Finbyte" aslında bir süredir devam eden yurtdışında ofis açma niyetlerinin bir sonucu.

İlk başta dokuz kişilik bir ekip oluşturmuşlar. Bu sayı yakın zamanda 20'ye çıkacak. Finbyte'in kuruluş amacı Commencis'in çözümleri için bir teknoloji köprüsü oluşturmak. Ayrıca ülkeye özel ürünler geliştirmek istiyorlar ki şu anda Almanya'nın muhasebe sistemi için bir çözüm üzerinde çalışıyorlar. Ancak İşbecer'i asıl heyecanlandıran "Türkiye'de kendine ispat etmiş Almanya'ya açılmak isteyen girişimlere hub olma" fikri. "Finleap eko-

sistemine Türkiye'deki girişimlerin ürünlerini götürmek istiyoruz" diyor.

Commencis iki sene içinde kurduğu yapıyla Pozitron'un 14 senede inşa ettiği hikayenin ötesine geçecek bir potansiyel taşıyor. Kuşkusuz ellerinde geri satın alma işlemi sayesinde bir baz var ama hikaye başka türlü de gerçek-

● "Hayat işsizken çok sıkıcı. Kalktığında bir amacım olmalı. Yoksa öğlen uyan, spora git... Üç-beş gün iyi de sonra uyuşturuyor. Dolayısıyla Monitise fırsatı çıkmasaydı da yine bir iş kuracaktık."

leşebilirdi. Pozitron'un satış anlaşmasında üç senelik "rakip bir iş kurmama" ve şirkete çalışma zorunluluğu 2017'de bittiğinde, Monitise'dan önce Pozitron'un üçüncü ortağı CTO Mete Balcı ayrıldı. Fırat İşbecer kalmaya karar verdi. Fatih İşbecer'e ise Monitise'ın ABD operasyonun başına geçmesi teklif edildi. Kar nedeniyle uçakların havalanamadığı bir günde gitmeyi başardığı ABD'de bir sene sonunda şirketi ilk kez kara geçirmeyi başardı. Ama 2014'te piyasa değeri milyar doların üzerine çıkan Monitise'da işler kötü gitmeye başlamıştı. Şirket açık bankacılık altyapısına yönelik bir ürün geliştirdiğini duyurmuş ancak üst üste birkaç kez çıkış tarihini ertelemek zorunda kalmıştı. "Hisse fiyatları yatırımcı ilişkisini yönetmekle çok ilgili" diyor İşbecer, "Ürün çıkışı geciktikçe güven problemi oluştu." Buna karşılık Monitise'ın Türkiye operasyonu iyi gidiyordu. 135 kişilik ekip 200'ün üzerine çıkmış, karlılık yüzde 15'leri görmüştü. Monitise küçülürken Türkiye büyüyordu -şirketin yüzde 25'ini oluşturur hale gelmişti. Ama Monitise yıkımına da yol açan açık bankacılık altyapısı ürününü piyasa sunalı kısa bir süre geçmişti ki Eylül 2017'de ABD merkezli fintek şirketi Fiserv tarafından 89 milyon dolara satın alındı. "Zaten Fiserv o ürün için satın aldı Monitise'ı" diyor İşbecer. Öyle olmalı zira Fiserv, bu açık bankacılık çözümünü kendi bünyesine aldı, Monitise bünyesindeki bir kupon firması ile dijital ajansı da ayrı ayrı sattı. Monitise'ın ABD ve İngiltere'deki müşterilerinin bir kısmı, Afrika'daki operasyonları

13 AY GALATASARAY KULÜBÜ'NÜN GENEL SEKRETERLİĞİNİ YAPAN FATİH İŞBECER KENDİ İFADESİYLE BU GÖREVDEN "BİRAZ DAYAK YİYEREK" AYRILDI. "KENDİ FİRMANIZ OLARAK BAKIP KULÜBÜN YARARI ADINA YAPTIĞINIZ İŞLER, POLİTİK OLARAK SİZİN YARARINIZA OLMAYABİLİYOR. BEN DE KESKİN MIZAÇLI BİR İNSAN OLDUĞUM İÇİN POLİTİK AÇIDAN ÇOK SIKINTI YAŞADIM. DERSİMİ DE ALDIM, TAŞ YERİNDE AĞIRDIR, TEKNOLOJİ İYİ" DİYOR.



ve Pozitron döneminden kalma Ortadoğu müşterilerini ise İşbecer Kardeşler'e... "Dolayısıyla aslında Monitise'in birkaç ufak parçası hariç tamamını satın aldık" diyor.


31 Aralık 2017'de imzaladıkları anlaşmayla aldıkları şirket mobil bankacılık odaklıydı. Ama İşbecer Kardeşler, bu şirketi Commencis'e dönüştürürken tüm stratejiyi "dijital dönüşüm çözümleri" üzerine kurguladı. Bu bakış açısıyla kardeşlerle bir iş bölümü yapmışlar. Operasyonun "Monitisevari" işleriyle -mevcut müşterilerin ihtiyaçları,

onların dijital dönüşümü ve mevcut ürünlerin günümüz teknolojileriyle yenilenmesi- Fırat İşbecer ilgileniyor. Kendisi ise son iki senesini 30-32 kişilik bir ekiple kurumların tüm kanallarından verileri gerçek zamanlı olarak alıp yine gerçek zamanlı olarak analizler yapan bir araç geliştirmeye vakfetti.

"Connect" adını verdiği çözümü "2011'den beri aklımdaydı" diye anlatmaya başlıyor. "Veriyi topluyor, gerçek zamanlı işliyor, depolayıp çeşitli analizler yapıyor. Gerçek zamanlı ya da bir koşul gerçekleştiği zaman yönlendirmeler yapıyor. Ayrıca performans izleme, mikro segmentasyon, anomali tespiti gibi özellikler sunuyor" diyor ve bir de örnek veriyor: "Belli tip işlemleri yapanlar pahalı araç alma ve kredi kullanma eğilimindeyse, 'şu profildeki müşteriler de bu şekilde hareket edecek' diyebiliyoruz. Diğer taraftan belli bir ölçüğe ulaşmadan sistemde oluşan sorunları müşteri çağrı merkezini arayıp haber vermiyor. Dolayısıyla bazı sorunlar başlayıp kendi kendine sonlanıyor. Normalde radarın altında kalabilecek hataları görebiliyoruz."

Bu çözüm artık ürün portföylerinde yer alıyor ve adını açıklamadıkları birkaç büyük kurumda kullanılmaya başlamış.

Fatih İşbecer, sadece Connect'ten değil Commencis ile yaptıkları tüm işlerden büyük bir heyecanla ve keyifle bahsediyor. Aynı Pozitron'un ilk zamanlarındaki gibi... Bu da banka hesabında çift haneli milyon dolar varken neden girişimcilğe geri döndüğünü çok iyi anlatıyor. "Hayat işsizken çok sıkıcı" diyor, "Biyolojik saatle uyanmayı sevmiyorum. Saati kurmalı, kalktıgımda da bir amacım olmalı. Yoksa öğlen uyan, spora git, üç-beş gün iyi ama sonra uyuşturuyor."

Aslında bir ara erken emekliliği düşünmüş. Commencis'in İzmir ofisine yerleşme, toprakla uğraşma' gibi düşünceler aklından geçmiş. "Baktım da" diyor, "Ama çok fazla bilinmez var, kolay iş değil. Ayrıca hayatımın geri kalanında 'taş sıkım mı soğuk sıkım mı' konuşmak istemedim. Bizim işin devinimi çok fazla. Sürekli doküman okumalı, teknolojiyi takip etmelisiniz. Evde oturunca da bu oluyor. Bir zorlama lazım. Şimdi ofise geliyorum, gençlerle temas ediyorum, yapay zeka, büyük veri konuşuyoruz. Dolayısıyla Monitise fırsatı çıkmasaydı da yine bu alana girecektik." 

YATIRIMCILIK HALLERİ

Fatih İşbecer ve kardeşi Fırat İşbecer bugüne kadar çoğunluğu Pozitron sonrasına denk gelen 42 girişime kaynak aktardı. FORBES ile yaptığı görüşmenin ertesi günü de İşbecer'in "ilginç" dediği bir girişimle yatırım için görüşeceklerdi. 42, Galata Business Angels üzerinden ya da doğrudan yatırım yapmayı tercih eden iki kardeşi rahatlıkla ekosistemin adet bazından en çok yatırım yapanlar listesinde Hasan Aslanoba'nın ardından ikinciliğe taşıyor. Ama Fatih İşbecer, daha çok kardeşinin ilgilendiğini söylediği bu portföyü "pek yönetemediklerini" anlatıyor. "İlgilendiğim üç-beş tane" diyor, "İlgilenmekle kastım da mentorluk." Zaten hepsi de yaşamıyor. Bugüne kadar 10 bin-150 bin dolarlık bütçelerle toplamda 4 milyon dolar harcadıkları portföylerindeki girişimlerin yüzde 25'i batık... "10-12'si artık yok. 10-12'si de zombi konumunda" diyor, "Ama beş-altı girişim iyi gidiyor. Yeni tura çıktılar, yukarı gidiyorlar." Portföydeki kuşkusuz en dikkat çekici girişim, FORBES 50 listesinin bir numarası Insider. Ayrıca Yemeksepeti'nin eski yatırımcısı ABD merkezli özel sermaye fonu General Atlantic'in yatırım yaptığı Meksika merkezli Clip de portföyün dikkat çeken girişimlerinden. Kısmi çıkış da yaptıkları bu iki girişimde de hala payları bulunuyor. "Ama henüz yatırımı çıkaramadık" diyor İşbecer, "Erken aşamada 30'dan az yatırım yaparsanız, özel birşeye denk gelmezseniz doğrudan batarsanız. Bir de yedi sene kuralı var. 2012-2013'te de yatırım yaptığımız oldu ama asıl gaza Pozitron sonrasında başladık yani daha vakit dolmadı."

