

PSM

PAYMENT SYSTEMS MAGAZINE

MART 2021

Sayı: 119 / Fiyatı: 20 TL

CTO'LARDAN
2020 DİJİTAL
BANKACILIK
BİLANÇOSU



3D SECURE'DE
BİR İLK

Serkan Çelik

**PAYNET için % 100
büyüme gelenek oldu**



Turgut
Güney

PayCore'u
globalleştiren
FORMÜL

10 İŞ
İNSANI
YENİ NORMAL:
DİNAMİKLER
STATİKLERE KARŞI



FİNTEK'LERE
VE GİRİŞİMCİLERE
ÇAĞRI VAR

ISSN: 2148-8983



9 772148 898306

PayCore'u globalleştiren formül

PayCore, ödeme sistemlerinde hayata geçirdiği ilkler, yeni teknolojiler ve stratejik işbirlikleriyle oldukça hızlı bir globalleşme süreci yaşıyor. 35 ülkede, 185'in üzerinde müşteriye hizmet veren bir teknoloji şirketi olarak yoluna devam ediyor. PayCore CEO'su Turgut Güney, "2018'den 2020'ye ciromuzu 2 katına çıkarmayı başardık. Bu süreçte 2 kez yatırım alırken, son derece stratejik bir şirket satın alması yaptık. İş yapış şeklimiz olan kurumsal çeviklik, sağlıklı büyümemizin de garantisi" diyor...



Turgut Güney

PayCore, Türkiye'nin girişimcilik ruhu ve teknoloji gücüyle neler yapılabileceğini en iyi ortaya koyan şirketlerden biri. 2001 yılında bir start-up olarak faaliyetine başlayan PayCore, bugün ödeme sistemlerinde dünyaya teknoloji ihraç ediyor. 3 girişimciyle başlayan bu yolculuk bugün yüzde 60'ı mühendislerden oluşan 350 çalışanıyla, 35 ülkede, 185'in üzerinde müşteriye hizmet veren bir teknoloji şirketi olarak devam ediyor.

PayCore'un bir start-up'tan ödeme sistemlerinde global bir teknoloji devine dönüşmesinde teknoloji dünyasının deneyimli ismi Turgut Güney'in 3 yıldır yürüttüğü stratejik yol haritasının payı büyük.

PayCore CEO'su Turgut Güney, "Bankacılık sektöründeki deneyimlerimi start-up ruhu taşıyan bir teknoloji şirketine taşımak benim için hem heyecan verici bir süreç hem de bir meydan okumaydı. İlk günden itibaren hedefim PayCore'u bir unicorn'a dönüştürmek oldu" diyor.

PayCore CEO'su Turgut Güney'le PayCore'u global bir teknoloji şirketine dönüştüren stratejiyi ve gelecek planlarını konuştuk...

PayCore'daki görevinizde 3 yılı tamamladınız. Bankacılıktan sonra sizin için nasıl bir deneyimdi?

Bilgisayar mühendisi olarak başladığım iş hayatıma, yurtdışı yüksek lisans ve danışmanlık sonrası, Türkiye'de finans sektörü bilgi teknolojileri alanında ilerleyerek devam ettim. Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de finans sektörü, bilgi teknolojilerine en çok yatırım yapan ve yenilikçi yaklaşımların en gözde olduğu alanlardan... Yenilikçi olmak kişisel yaşamımda ve yaşam felsefemde önemli olduğu için iş hayatımda da buna paralel konular beni her zaman heyecanlandırdı ve seçimlerime yön verdi.

PayCore'da bu yönümü en iyi şekilde kullandığımı düşünüyorum. Şirketin daha çevik olması ve daha hızlı karar almasına odaklanmak, yenilikçi çözümleriyle pazarı ilklerle tanıştırması benim önceliklerim oldu. Bunun katkılarını salgın döneminde de gördüm. Bugün tüm iş dünyası daha çevik ve hızlı dönüşebilmek için önemli bir mücadele veriyor. Kurumsal çeviklik (agile) bizim iş yapış şeklimiz. Bu iş yapış biçimi bizim sağlıklı büyümemizin garantisi oldu.

Bu süreçte PayCore, ödeme sistemlerinde global bir teknoloji şirketine dönüştü. Bu dönüşümün en kritik adımları neler oldu?

PayCore'da hissedar kimliğimin yanı sıra CEO'luk görevini 2017 yılında üstlendim. PayCore her zaman yüzünü dışarıya dönmüş yenilikçi bir yapıydı.

Bir şirkette en kritik dönemler farklı kültürleri tek bir kültür altında kaynaştırma, ortak bir kültür ve amaç yaratma dönemleridir. Biz çalışanlarımızın da desteğiyle bunu çok başarılı bir şekilde gerçekleştirdik. PayCore, DNA'sında "yenilikçilik" olan bir şirket, geçmişinde de Türkiye sınırları dışına taşmış birçok "ilk" var. Bunu şirket kültürüne de taşıdık.

Hızlı büyürken ve profesyonelleşirken, kültür olarak da yeniliklere son derece açık, hızlı öğrenen ve en son teknolojileri hızla ürün ve çözümlerine uygulayabilen çevik bir şirket olmaya odaklandık. Bu odak ve kazandığımız çeviklik bizim yaptığımız her işte daha rekabetçi, yenilikçi



ve hızlı olmamızı sağladı.

2018 yılında şirketimize MT Grup yatırım yaptı ve hakim ortak haline geldi. Bu gelişme bizim açımızdan hem profesyonelleşme adına atılan önemli bir adım hem de teknolojik dönüşümün başlangıcı oldu. PayCore'un amiral gemisi olan "Kart Yönetim Paketimiz Ocean" a yeni özellikler katmak ve dünyaya açılmak için deneyimli bir yazılımcı orduyu kolları sıvadık ve bugün, "state of the art" paketimizle yeni müşterilerimiz için hazırız.

Yine 2019 yılında MPTS Turkey'i satın alarak processing işkolumuzu büyüttük. Şu an güçlü altyapımız ve gelişmiş teknolojilerimizle Türkiye ve yakın bölgedeki müşterilerimizin processing alanındaki tüm ihtiyaçlarını çok hızlı bir şekilde karşılayabiliyoruz. Önümüzdeki 3 yıl içinde yakın bölgenin en başarılı processing firması olma hedefimizi destekleyecek kapsamlı bir yol haritası hazırladık. Processing alanında özellikle dijital destekli ödeme sistemi çözümlerimizle rakiplerimizden farklılaşıyoruz.

2020 yılında ise Türkiye'de yatırımlar yapan özel sermaye fonu Mediterra Capital ile yatırım almak üzere anlaşma yaptık. Bu yatırımın finalize olmasıyla birlikte geride bıraktığımız birkaç yılda olduğu gibi önümüzdeki dönemde de çevik şirket kültürümüz ve inovatif çözümlerimizle yurtiçi ve yurtdışında istikrarlı ve hızlı bir büyüme ortaya koyacağız.

PayCore'un büyüme sürecinde hangi fırsatları değerlendirdiğinizi düşünüyorsunuz?

PayCore'un start-up'tan global bir teknoloji şirketine dönüşmesini sağlayan birçok unsur ve dönüm noktası var. Bu unsurların başında ödeme sistemleri konusundaki derin know-how'ı, bu konuda dünyada ilk'lerden olan yenilikçi teknolojiler geliştirmesi, yurtdışına hızlı yayılma politikası ve çevik şirket kültürünü benimsemiş olması geliyor. Hazırladığımız stratejik yol haritası, değişen şartlara hızla uyum sağlayabilme gücümüz ve önümüze çıkan fırsatları değerlendirme yeteneğimiz sayesinde ciromuzu, 2018'den 2020'ye 2 katına çıkarmayı başardık. Bu süreçte PayCore 2 kez yatırım aldı ve son derece stratejik bir şirket satın alımı gerçekleştirdi.

Bu büyümede 3 stratejik hareket oldukça önemliydi; İlki processing alanında MPTS Turkey şirketini bünyemize katmamız oldu. Bu satın alma Türkiye ve yakın bölgenin en büyük processing şirketi olma stratejimizi destekledi. İkincisi, dijital ödemeler alanında Soft POS teknolojisiyle Mastercard ve Visa alan ilk şirketlerden biri olarak dünyadaki büyük markalara teknoloji ihraç etmeye başlamamız oldu. ☺



Üçüncüsü ise Türkiye pazarında uzun yıllardır büyük bankalarımız tarafından kullanılan Ocean kart yönetim paketimizi geliştirip yenileyerek “state of the art” hale getirdik. “Ocean2.0” markasıyla lanse ettiğimiz bu paketi sadece Türkiye’de değil, lisanslama veya processing modelleriyle dünyaya satmak için artık hazırız.

bizi dünya arenasında farklılaştırıyor. Ocean 2.0 satışında küçük ve orta ölçekli kart portföylerinde processing iş modelimizi öne çıkarırken, büyük portföyler için lisanslama yöntemini öneriyoruz. Modüler bir yapısı olan kart paketimizde müşterilerimizin ihtiyacı doğrultusunda modül bazlı bir entegrasyon yapmak da mümkün.



PayCore yurtdışına nasıl açıldı?

2017’den bu yana yurtdışına açılma stratejisi uyguladık. Yurtdışında büyüme konusunda bizi öne çıkaran en önemli stratejik büyüme hamlemiz, odaklandığımız bölgenin en büyük oyuncularıyla işbirliğine gitmemiz oldu. Dijital ödemeler alanında dünyaya ihraç ettiğimiz “PayCore Dijital Ödeme Kabul Platformu” ve bu platformun en inovatif teknolojisi olan Soft POS çözümü sayesinde birbiri ardına iş birliklerine imza attık. Bu açılım yolculuğumuzda First Data Fiserv, Global Payments, Hitachi Payments gibi alanındaki devlerle çalıştık. Bu süreçte B2B alanında belki de ilk defa denenen dijital satış kanalını etkin bir şekilde kullandık.

Yeni hedefleriniz neler?

Global açılımlarımız yeni “state of the art” kart paketimiz Ocean2.0 ile devam edecek. Dijital alanda yakaladığımız bu rüzgârı benzer stratejilerle, yenilenen kart paketimizde uyguluyoruz. Bu noktada Türkiye’deki bankaların ödemeler dünyasındaki son derece yaratıcı uygulamaları

Ödeme sistemleri sektöründe 2021’de daha çok konuşulacağını düşündüğünüz trendler ve konu başlıkları hangileri?

Ben bir lider olarak şirketi yönetirken fırsatlar ve trendleri elbette çok yakından takip ediyorum, bunu işimin önemli bir parçası olarak görüyorum. 2018 yılında yürürlüğe giren II. Avrupa Birliği Ödeme Hizmetleri Yönergesi’nin (PSD2-Payment Services Directive) önümüzdeki dönemde Avrupa’da olduğu gibi Türkiye’de de ödeme sistemleri üzerinde önemli etkileri olacağını düşünüyorum. PSD2, Bankaların API’leri kullanılarak ödeme alıcı ile ödeme yapan arasında direk bir link kurmaya yardımcı olacak. Açık bankacılık ve PSD2’den sonra sırada “açık finans” var. 2022’de açık finans çalışmalarının da başlaması bekleniyor. Açık finans, açık bankacılık benzeri veri paylaşımının ve üçüncü taraf erişiminin daha geniş bir finansal sektör ve ürün yelpazesine genişletilmesi anlamına geliyor. Yine kripto para ve bunun ödemeler dünyasında kullanımını heyecan verici gelişmelerden biri. Kripto para artık sadece bir yatırım aracı değil, ödeme aracı olarak da kullanılmaya başlıyor. DeFi yani merkeziyetsiz finans protokollerinin de ilgi gördüğü bir döneme giriyoruz. Dünya üzerinde yaklaşık 1.7 milyar kişi bankacılık ve finansal sistemin bir parçası değil. Bunun sebebi de bu kişilerin bankacılığa erişiminin olmayışı. Fakat DeFi, bankacılık sisteminde fiziken erişimi olmayan kişilere veya standart sistemde ödeme, borç alma gibi problemler yaşayanlara önemli bir olanak sağlıyor. PayCore olarak biz de dünyadaki bu gelişmeleri yakından takip ederek, Ar-Ge faaliyetlerimizi buna göre yönlendiriyoruz. ☹