



**VERİPARK A.Ş.**

[www.veripark.com](http://www.veripark.com)

1998 yılında Boğaziçi Üniversitesi'nin içinde yer alan KOSGEB kuluçka merkezinde kurulmuş VERİPARK. Bir bankanın internet şubesinin kurulması ile başlamışlar işe. Firmanın ana faaliyet konusunu farklı sektörlerden kurumsal müşterilerin iş ihtiyaçlarına yönelik yazılım çözümleri üretmek olarak tanımlıyorlar.

### **“Pazarın önünde ürünler üretmek zorundayız”**

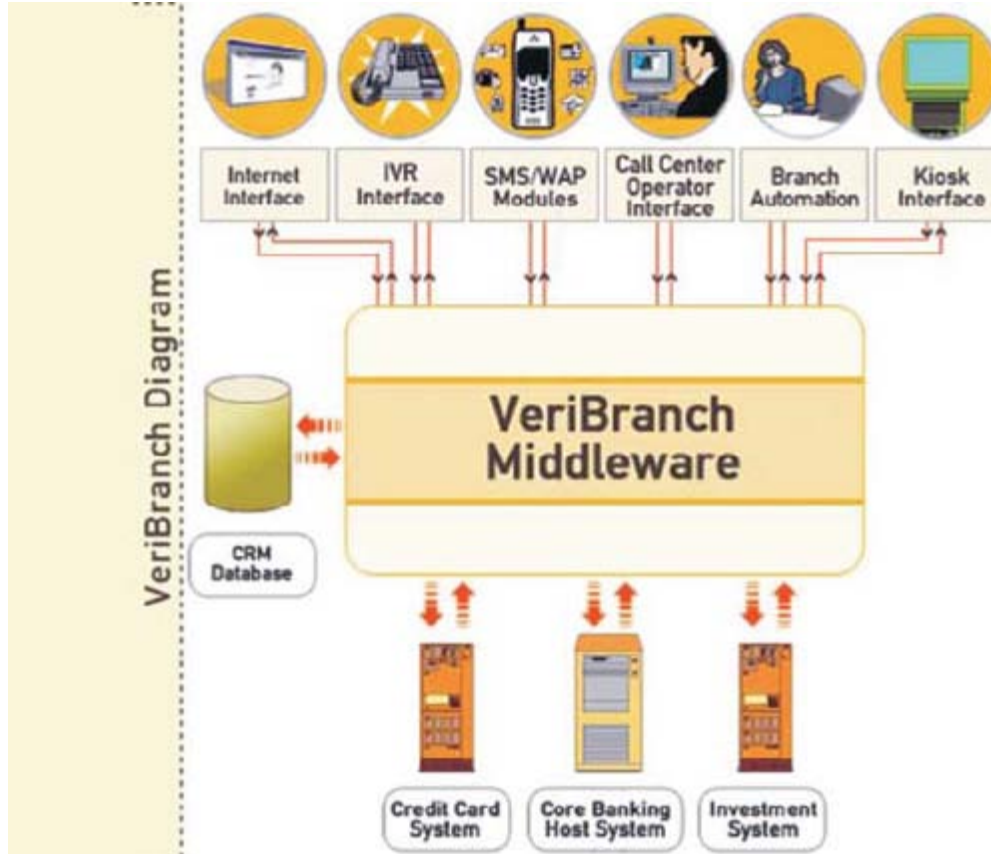
Vizyonlarını “Türkiye'nin en iyi yazılım evi olmak, finans sektöründe pazar lideri ve ilk akla gelen firma olmak” olarak tanımlıyorlar. Bu vizyon çerçevesindeki rakamsal hedefleri tutturdıklarını, kendilerine yeni hedefler belirleme çalışması içinde olduklarını belirtiyor Genel Müdür Yardımcısı Aslı Derbent. 2006 yılında Deloitte Fast 50’de Türkiye ikincisi, Avrupa, Orta Doğu ve Afrika bölgesinde ise ellinci sırada yer almışlar. 2008 hedeflerinden biri de CMM-I sertifikasyonuna sahip olmak.

Kurdukları ilk yıllarda mimari danışmanlık, uygulama entegrasyonu ve e-öğrenme alanlarında faaliyet gösteriyorlarmış. Her sene yeni bir alan eklemişler faaliyet alanlarına. 61 kişilik ekiplerinin büyük çoğunluğu yazılımcılardan oluşuyor. “Bir yazılım firması olarak pazarın önünde ürünler üretmeliyiz ki ürünlerimiz satılsın.” diyor Aslı Derbent.

### **Kriz ortamında ar-ge**

2001 yılında kriz ortamında TTGV desteği ile başladıkları proje sonucunda ortaya çıkan ürünleri Veribranch adını verdikleri bir internet bankacılığı platformu. Geliştirdikleri ürün tüm bankaların altyapılarıyla entegre olup internet şubesi olarak çalışabiliyor. İnternet şubesi ile birlikte incelenen alternatif dağıtım kanalları, çağrı merkezi, kiosk, mobil bankacılık, sms bankacılığı gibi çözümleri de kapsıyor.

- 1998 Yazılım mimarisi danışmanlığı  
E-öğrenme
- 1999 Uygulama geliştirme ve bakım  
E-ticaret
- 2000 E-iş, E-satın alma ve B2B pazar yerleri  
Mobil hizmetler
- 2001 Tedarik kanalı yönetimi
- 2002 ERP ve CRM uygulamaları  
Çok kanallı iş uygulamaları
- 2003 Mobil katma değerli hizmetler
- 2004 RFID çözümleri
- 2005 SOA (Servis Oriented Architecture) Projeleri
- 2006 İş Zekası ve Kampanya Yönetim Uygulamaları  
Deloitte Fast 50 Türkiye 2.sı



Türkiye’de internet’in hızlanması ve yaygınlaşmasıyla bankacılık sektöründe böyle bir ürüne ihtiyaç olacağını sezmişler. “Senelerce bankacılık sektöründe çalıştık. İnternet yeni geliyordu ve banka şubeleri çok doluydu. Bütün bankalar da müşterilerinin bankaya gelmemesini sağlamaya çalışıyordu. Bu sırada çağrı merkezlerinin ilk prototiplerinin yapıldığı dönem ve bunu internet üzerinden yapabiliriz düşüncesi çıkmıştı.” diyor Aslı Derbent.

Başarı ile tamamlanan proje sonucunda elde ettikleri Veribranch isimli ürünlerinin Türkiye’de 10’dan fazla uygulaması gerçekleşmiş. Ticari başarı sadece Türkiye ile sınırlı kalmamış. Yapı Kredi Bankası Hollanda, Demirbank Hollanda ve Denizbank Avusturya’da da kullanılmış Veribranch. Ayrıca Dubai ve Rusya’ya da satış gerçekleştirmişler. Pek çok iş ortağı ile çalışıyor VERİPARK. Satışlarını iş ortakları üzerinden gerçekleştiriyor ve pazarın nabzını da bu iş ortaklarıyla tutuyorlar.

2001 yılının kriz ortamında üretim, perakendecilik, medya, telekom gibi farklı sektörlere yönelik yazılım geliştirme faaliyetlerini de sürdürmüşler. Ancak finans sektörü ve bu sektöre yönelik Veribranch hep lokomotif ürünleri olmuş. “Bu ürünle hayat bulduk” diyor Aslı Derbent. Daha sonra Veribranch’ın uygulama alanını çeşitlendirmişler. Örneğin perakendecilik sektöründeki bayi entegrasyonuna yönelik çözümleri de şu anda pazardaki tek ürünmüş.

### Firma profilinde büyük değişim

Projenin Veripark üzerinde yarattığı değişim ile ilgili olarak şunları söylüyor Aslı Derbent: “Veripark projeden önce 3 kişilik, küçük, web sitesi çözümleri yapan, kurumsallaşacak altyapısı olmayan bir firmayken, bir anda tamamen kurumsal müşterilerin kulvarına girmiş bir firma oldu. Kurumsal firmalarla çalışırken güvenlik, operasyon çözümleri de sunmanız gerekiyor. Bu nedenle firmanın profili de değişiyor. Daha önceden sadece yazılım firmasıyken devreye teknik mi-

marlar, analistler, test ve sistem yöneticileri, güvenlik ve test elemanları giriyor. Organizasyon değişiyor. Finans sektörü lokomotif bir sektördür Türkiye’de, bir anda en üst sektörü hedefleyen bir firma haline aldık. Veripark’ı tamamen değiştirdi bu proje.” Proje ve çalıştıkları sektör sayesinde bazı ek yetenekler ve özellikler de kazanmış Veripark. Aslı Derbent piyasada iyi bir entegrasyon çözümleri firması olarak da tanındıklarını belirtiyor.

### “Bu destekler olmasa Veripark bugün olduğu yerde olmazdı”

Projeyi yapmaya karar verdiklerinde Boğaziçi Üniversitesi içindeki KOSGEB kuluçka merkezinde faaliyet gösteriyorlarmış. “O sıralarda firma finansal olarak altyapısını oturtmuş durumda değildi. Zaten ürün geliştirmek yazılım firmalarının çok kolaylıkla finanse edebilecekleri bir faaliyet değil.” diye anlatıyor Aslı Derbent. Kafalarında ürün fikri oluştuğunda bunu gerçekleştirmek için kaynak arayışına girmişler ve TTGV ile tanışmışlar. “Destekler olmasa bu proje yapılamazdı. Destek kararından hemen sonra kriz oldu. Bu destek olmasa Veripark bugün olduğu yerde olmazdı. Bizim için çok önemliydi.” diyor Aslı Derbent.

Proje izleme, değerlendirme sürecinin ve izleyicinin çok önemli katkılarının olduğunu belirtiyorlar. İzleyici çok değişik ürünler önermiş izleme sürecinde. İzinsiz giriş (Intrusion) ve dolandırıcılık (fraud) tespiti konusunda özellikler ekletmiş ürünlerine. Bu özellikler ürüne katma değer kazandırmış.

### Kaliteli çözüm üretimi ile başarıyı yakalamak

Zamanlamayı doğru yapmalarının, çok disiplinli çalışmalarının, üst yönetim desteğinin, çok dikkatle seçilmiş, kaliteli bir kadroya sahip olmalarının ve potansiyel müşterileri ile kurdukları işbirliğinin ürünlerini başarıyla götüren en önemli etkenler olduğunu belirtiyorlar.

Veripark müşterilerine hangi teknolojinin seçileceği, yeni bir ürün geliştirme projesine nasıl ve nereden başlanacağı, nasıl bir altyapı tasarlanması gerektiği, proje ekibinin yeni teknolojiler konusunda eğitimi ve projenin müşterinin ekibi tarafından geliştirilmesi konularında çözümler sunuyor. "Veripark piyasada söyledikleri işi söyledikleri zamanda tamamlar ve kaliteli çözümler üretir şeklinde tanınır" diyor Aslı Derbent.

### Ar-ge projeleri konusunda çalışma yapmak için ilk adımı atmayı planlayan firmalara şu önerilerde bulunuyor:

"Ya pazarın ihtiyacını çok iyi bilmeyi sağlayacak kişisel veya firma deneyime sahip olmak lazım ya da bu işte iyi, pazar lideri bir firmanın yanında ona proje yaparken ürün geliştiriyor olmak lazım. Çünkü genelde insanların aklına çok güzel olacağı düşünülen ürünler geliyor ama o pazara o kadar uzaksınız ki geliştirdikleriniz satılamaz oluyor. İlk defa bu faaliyetlere başlayacaklara tavsiyem bu olacaktır. İkinci tavsiyem bu kadar çok firma varken piyasada iş yapmaya devam edeceksemeniz kalitenizle, iş yapma süreçlerinizle, müşterilerinizi dinleyerek onların ihtiyaçlarını karşılayan bir firma olarak fark yaratabilirsiniz."

