folklor/edebiyat, cilt:21, sayı:83, 2015/3

Değini: Türkiye'den Bir Dijital Oyun Stüdyosu Öyküsü Céidot: Rüya Savaşçıları

Erkan Bayol[1]

Önsöz

Değerli Okuyucular,

Ben Erkan Bayol. Türkiye'nin ilk oyun stüdyolarından biri olan Céidot'un kurucusuyum. Céidot'ta 10 yılda pek çok proje üzerinde yapımcı, tasarımcı, yaratıcı yönetmen ve yazar olarak çalıştım. Céidot'un yolculuğu sırasında olağanüstü insanlarla tanıştım. Bazıları mesai arkadaşım, bazıları yoldaşım, bazıları rakibim, çok azı da düşmanım oldu. İstisnasız her biri Céidot'un başarı ve başarısızlıklarında irili ufaklı roller oynadı. Nihayetinde Céidot 2014 yılının başında, Türk oyun sektörüne yaptığı pek çok katkı ve sektöre yetiştirdiği yüzlerce insan ile, yarattığı projeler ve oyuncuların zihinlerinde bıraktığı güzel tecrübeler ile, biraz buruk biraz eğlenceli bir hikaye ile kapılarını kapattı.

Bu yazıyı yazmamın amacı benim ve arkadaşlarımın rüyalarımız için savaştığımız bu 10 yıllık süreçten elde ettiğimiz tecrübeleri ve dersleri aktarmaktır. Eğer tüm yazıyı okuyacak vaktiniz yok ise, en azından her bölümün sonundaki özet "ders" paragraflarına göz atmanızı tavsiye ederim.

Bölüm 1 - Hükümran Senfoni

Kuruluş

Céidot 2004 yılında, ben henüz 22 yaşında iken oluşmaya başladı. Henüz ortada ismi, logosu ve ekibi yoktu. Elimde dört yıldır üzerinde çalıştığım ve özellikle internetten tanıştığım pek çok arkadaşın da yardımcı olduğu bir fantastik kurgu olan Céiron isimli bir "fikir

1 Ceidot Oyun Stüdyosu CEO'sudur.

havuzundan" başka bir şey de yoktu. O döneme kadar genellikle yılda bir kere İstanbul'a gidiyor ve projeye destek veren arkadaşların katılımı ile toplantılar düzenliyordum. Amatör bir oluşumduk ve benzer diğer oluşumlar gibi bizim de ekibimiz sürekli değişiyordu. İnsanlar kopuyor, yenileri geliyor, kimileri küsüyor, kimileri sözlerini unutuyor, kimileri sadece eğleniyordu.

Önceleri amacımız Céiron üzerine fantastik edebiyat eserleri yazmaktı. Ekibimizde benim dışımda özellikle Bora Dal, Ferhat Özkaşgarlı ve Cihan Engin uzun süre önemli katkılar yapmışlardı. Zamanla Bora ve Cihan ekibimizden ayrıldı. Geriye kalanlar olarak bizler Türkiye›de fantastik edebiyat romanlarının pek rağbet görmediğini fark ettik. Odak noktamızın edebiyattan oyunlara döndüğü dönem, işte bu dönemdi.

En nihayetinde hepimiz sıkı oyunculardık. Her ne kadar oyun sektörü ve geliştiriciliği hakkındaki bilgimiz hemen hemen sıfır olsa da, elimizdeki kurguya, cesaretimize ve hırsımıza güveniyorduk. Bu gözü karalık, yakında bize çok büyük hatalar yaptıracaktı.

2004'ün son ayları ile 2005'in önemli bir bölümünü finansman oluşturmak ve ekip toplamak ile geçirdim. Céiron ekibinden benim dışımda sadece Ferhat Özkaşgarlı maceramıza katıldı. Ailemden bulduğum finansman ve dikkatle oluşturduğumuz ekip ile yola çıkmaya hazır hale geldik.

İlk ekibimiz hem kısa metrajlı bir CG animasyon filmi üzerinde çalışacak, hem de RPG türünde bir oyun geliştirecekti. Amacımız hazırlayacağımız CG film ile hem oyunu, hem kurgumuzu tanıtmaktı. Oyunumuz da doğal olarak Céiron temasına sahip olacaktı. Yazar kökenli olduğum için güçlü karakterleri olan, etkileyici bir hikaye ile desteklenmiş keyifli bir izometrik RPG oyunu yapmayı tercih etmemiz çok da yanlış sayılmazdı. Asıl yanlışları başka noktalarda yapmıştık.

Acı gerçek şuydu. Ben dahil hemen hemen hiç kimse, bu çapta projelerde iş yapacak şirketlerde stajyer olarak çalışacak seviyede bile değildik. Elimizde iyi niyetimizden başka bir şey yoktu. Buna karşın gerçekçi bir CG animasyon fimi yapmak gibi aslında son derece zor bir işe ve oyun motoru geliştirmek gibi bizi aşan bir işe girişmiştik.

Oysa her şey rüya gibi başlamıştı. ODTÜ'de bulunan Kültür Kongre Merkezi'nde tüm ekip arkadaşlarımızın katılımı ile bir tanışma toplantısı yaptık. Zaten tüm arkadaşları çok dikkatli bir araştırma süreci ile seçmiştik. Önce ekip liderlerini işe aldık. Daha sonra liderlerin kadrolarını kurmalarını sağladık, kararlarına karışmadık. Bilkent Üniversitesi'ndeki Cyberplaza'da güzel bir ofis tuttuk. Ofisimizin duvarlarının renginden, alınacak mobilyalara, koltuklara, hatta monitörlere kadar ekip arkadaşlarımızın fikirlerini toplayarak karar verdik. Herkesin işi ve ofisi sahiplenmesi için doğru adımlar attık. Görüntüde her şey profesyonelce ilerliyordu.

İş başı yaptıktan sadece bir kaç ay sonra sorunları fark etmeye başladık. Sadece biz değil, ekip arkadaşlarımız da iyi niyetle verdikleri sözleri yerine getiremeyeceklerini anladıkça gerilmeye başladılar. Tartışmalar, hatta kavgalar olmaya başladı.

Rüzgar açıkça tersine dönüyordu...

> *" Ders 1: Zayıf bir halka tüm zincirin kopmasına neden olabilir. Bir çok şeyi doğru yapsanız da, bir hata dahi her şeyin sonunu getirebilir. Oyun sektörü gibi sofistike bir alanda çalışmak demek, her şeyi mükemmel yapmak ya da başarısız olmak demektir.*

Ne kadar çok şeyi aynı anda yapmaya çalışırsanız, başarısızlık riskiniz o oranda, hatta katlanarak artacaktır. Yalnızca çok iyi yapabileceğiniz şeylere odaklanın."

Hayallerden Kabuslara...

Céidot ilk krizine girdiğinde, çözüm üretmek için önce gerçekleri kabul etmemiz gerekti. Ekibimizde, hedeflediğimiz çaptaki işlere uygun katma değer sağlayabilen tek kişi illüstratörümüz Kerem Beyit'ti. Hedeflerimizi acilen revize etmemiz gerekiyordu.

CG animasyon stüdyomuzu kapattık. Oyun ekibimiz için grafik desteği verebilecek Deniz Özemre dışında tüm arkadaşlarımızla yollarımızı ayırmak zorunda kaldık.

Kendi motorumuzu geliştirme fikrinden de vazgeçtik. Hazır bir oyun motoru lisanslayarak hem zaman kazanmak, hem de riskleri azaltmak çok daha akıllıca bir strateji olacaktı. O dönem yürüttüğümüz pek çok ar-ge desteği görüşmesi bu yüzden başarısızlıkla sonuçlandı, zira ar-ge finansmanı sağlayan kurumlar oyun geliştirmeyi ar-ge kategorisine sokmuyorlardı. Yine de doğru bir karar verdiğimizi düşünüyorduk.

2006 yılında Amerika'da, San Jose şehrinde düzenlenecek olan Game Developers Conference etkinliğine katılma ve yayıncılarla görüşüp finansman desteği bulma hedefimiz ciddi biçimde tehlikeye girmişti. Yaşadığımız aksilikler ve yaptığımız hatalar yetmiyormuş gibi, GDC'ye haftalar kala dayanağı olmayan bir dedikodu yüzünden ekipten bazı arkadaşlarımızın ayrılması bize ölümcül bir darbe daha vurdu.

GDC öncesine kadar geçen süreçlerde CG ekibimizin lideri Bozkurt Göbeloğlu ile CG ekibimizden Hüseyin Öztürk, Erman Manyaslı, Cüneyt Güçlü, Kerem Beyit ve Orhun Aktekin Céidot'tan ayrıldı. Ayrıca destek birimlerimizden Funda Turan, Güneş Turgut ve Aykut Sanver ile yolları ayırdık. Yazılım ekibimizden ise Doğan Çoruh, Sinan Çanga ve isminin açıklanmasını istemeyen iki arkadaşımız bize veda ettiler.

Oyunla ilgili bir şeyler yapma şansımız kalmamıştı. Ekipten geriye kalan bir avuç arkadaş ile bir hafta boyunca neredeyse hiç uyumayarak oyunun hikayesini ve konseptini tanıtan bir video hazırladık. "Céiron'un Şafağı" adı ile yayınlanan bu videoya güzel bir seslendirme ekledik. Bu dönemde özellikle Amerikalı dahi müzisyen David Arkenstone'un desteğini unutamam. Tanıtım filminin müziğinin hazırlanmasında ve hatta İngilizce seslendirmenin düzeltilmesinde büyük katkısı olmuştur.

GDC bize çok önemli bazı dersler verdi. Sektörün ne kadar ilerlediğini daha iyi gördük. Bir çok açıdan ne kadar geride olduğumuzu, Türkiye'de olmanın nasıl dünyadan kopuk bir şekilde debelenmek olduğunu gördük. Yine de şevkimizi korumayı başardık. Zira etkinlik sırasında konuştuğumuz 20 civarı yayıncı, ki aralarında Sony'den Konami'ye kadar pek çok prestijli firma vardı, bizi taktir ettiklerini ve özellikle oynanabilir bir demo yapabilirsek oyunumuzu değerlendireceklerini söylemişlerdi.

Bizler gibi hayalleri için yaşayan insanlar için umut iki ağazlı kılıç gibidir. Bazen gerçekleri görmenizi engeller, bazen en karanlık anda bile ayağa kalkıp mücadele etmeyi sürdürmenizi sağlar. O dönem hangisi oldu taktiri size bırakıyorum. Biz mücadeleye devam kararı aldık. Oysa Türkiye'ye döndüğümüzde, çok umut bağladığımız Türk Teknoloji Geliştirme Vakfı'ndan gelecek olan yatırım son anda iptal edilmişti. Şirketin kurulduğu andan itibaren başladığım tüm finansman görüşmeleri de sonuçsuz kalmıştı. O dönemde Türkiye'de zaten pek girişim serma-

yesi (venture capital) bulunmuyordu. Oyun sektörüne yatırım yapan yabancı VC'ler ise genellikle kendi ülkelerine, hatta kendi şehirlerine yatırım yapıyorlardı. Görüştüğümüz bazı büyük yerli firmalar da vardı. Ne yazık ki bu görüşmelerden de verim alamadık.

Şu etapta yayıncılar da bize finansman sağlamayacaklarına göre, bir kez daha elimizi cebimize atarak yola devam etmemiz gerekecekti.

> *" Ders 2: Umut, hayalleri için yaşayan insanlar söz konusu olunca iki ağızlı kılıç gibidir. Bazen en karanlık kuyulardan çıkmanızı sağlar, bazen en bariz gerçekleri görmenizi engeller. Bu silahı dikkatli kullanmanız gerekir.*
>
> *Aborijinlerin söylediği gibi, "Rüyalarını kaybeden, kaybolur". Siz siz olun, rüyalarınızla yaşarken gerçeklerden kopmayın. Gerçeklerden kopmamak uğruna rüyalarınızı tamamen de yok saymayın."*

Hükümran Senfoni'nin Yükselişi

Yeni bir ekip kurduk. Gamebryo isimli grafik motorunu ve daha pek çok oyun geliştirme aracını lisansladık. Bu araçların bazıları bize; oyunumuza olan güvenden ötürü, bedava verildi. İş geliştirmek, ya da dünya ile iletişimde olmak adına yapılan bir Amerika ziyareti bize bir anda çağ atlatmıştı.

35 kişilik ilk Céidot ekibinin yapamadığını, sadece 10 kişilik ikinci nesil Céidot ekibi bir yıldan kısa bir sürede yaptı. İlk ekibimiz için harcadığımız paranın yarısını harcayarak çok daha anlamlı işler yapmayı başardık, çünkü sadece ve sadece güzel bir demo yapmaya odaklanmıştık.

2007 yılında San Francisco'da düzenlenen GDC'ye etkileyici bir oynanabilir demo ile katıldık. Bu başarıda ekibimizden özellikle Deniz Aydınoğlu, Tuna Hünerli, Hakan Nehir ve Koray Eyidoğan'ın büyük katkıları bulunuyordu. Hatta çok önce aramızdan ayrılmış olmasına rağmen Kerem Beyit'in de önemli payı vardı. Ne de olsa onun etkileyici illüstrasyonlarının nimetlerinden hala faydalanıyorduk. Artık bir veya birden çok yayıncı bulmalı ve yayıncılardan elde edeceğimiz avans ile ekibimizi büyüterek, oyunu tamamlamak üzere yolumuza devam etmeliydik. Üstelik bunu kısa zamanda yapmalıydık, çünkü paramız bitmişti.

Yaklaşık iki ay boyunca temas halinde olduğumuz yayıncılar demomuzu incelediler. Microsoft, Activision, Vivendi (o dönem henüz Activision ile birleşmemişti) ve benzeri büyük yayıncılar daha Amerika'daki görüşmemiz esnasında bize olumsuz cevap vermişlerdi. Gerekçeleri ise, Türkiye'de adı sanı duyulmamış bir geliştiricinin; yani bizim, kendi geleneksel kalite seviyelerine uygun bir oyun geliştirebileceğine inanmıyor olmalarıydı. "Demonuz umut vaat ediyor, ancak bu çapta bir AAA oyunu Türkiye gibi bir ülkede tamamlamak için gereken 100 kişilik ekibi nasıl toplayacaksınız?" dediklerinde cevap veremiyorduk. Gerçekten Türkiye'de böyle bir "yetenek havuzu" yoktu. İşin kötüsü, o günlerin üzerinden 7 yıl geçti ve hala bu çapta ve sayıda bir ekibi toplayabilir miyiz şüpheliyim...

Alman ve Rus yayıncılar, özellikle orta büyüklükteki firmalar bize daha sıcak bakmışlardı. Onlar dev yayıncılar kadar iddialı projeler aramıyorlardı. Görece daha ulaşılabilir hedefleri vardı ve bizim ekibimize yapılacak takviyeler ile Hükümran Senfoni, onların istediği standartlara uygun ve onların yeterli göreceği satış rakamlarına ulaşabilecek bir geleceğe sahip olabilirdi.

Rusya'dan, Rusya dahil 20 ülke için yayıncı bulmayı başardık. Türkiye'den de bir dönem Céidot'ta benimle birlikte mücadele etmiş Aykut Sanver'in arkadaşları ile kurduğu Gamesultan bize destek olacaktı. Yine de topladığımız bütçe yeterli değildi. En büyük ümidimiz görüştüğümüz Alman bir yayıncıya bağlanmıştı. Ne yazık ki değerlendirme sürecinde finale kadar çıkmayı başarsak da, nihayetinde yayıncı başka bir Alman geliştirici firmanın oyununa yatırım yapma kararı almıştı. Bu kararın sebebi diğer oyun projesinin bizden daha potansiyelli olması, ya da geliştirici ekibin bizden daha tecrübeli olması değildi. Tek sebep, geliştirici firmanın yayıncı firmaya bir kaç kilometre mesafede olmasıydı. Fiziksel uzaklık bile çok önemli bir parametreydi ve bizim oyunumuz çok daha "yakışıklı" durmasına rağmen fiziksel mesafe sebebiyle fırsatı kaçırmıştık.

Intel o dönem Hükümran Senfoni'yi Doğu Avrupa'da geliştirilen en potansiyelli üç projeden biri olarak görmesine ve Britanya ile Almanya ofisleri aracılığı ile bize yayıncı aramasına rağmen, teknoloji partnerlerimizin bize yüz binlerce dolar değerinde pek çok aracı ücretsiz lisanslayarak destek vermelerine rağmen, etkileyici gözüken oynanabilir bir demoya rağmen, 20 ülkeyi kapsayan bir yayıncı anlaşması yaparak projeye destek olmayı düşünebilecek diğer yayıncılara "yalnız değilsiniz" mesajı vermemize rağmen olmadı.

Hedeflediğimiz bütçeyi tamamlayamayacağımızı anladığımızda, hayatımızın belki de en zor kararlarından birini almak üzere toplandık. Paramız kalmamıştı. Umudumuz tükenmişti. Şimdi ya Céidot'u kapatıp havlu atacaktık, ya da mücadeleyi sürdürüp mucize arayacaktık.

Böylesi zor bir kararın arifesinde Aykut Sanver (Gamesultan), Sinan Akkol - Tuğbek Ölek - Berkant Akarcan - Faruk Furkan Akıncı (o dönem Level, daha sonra Oyungezer) ve özellikle Serhat Bekdemir bana çok destek oldular. Serhat için ayrı bir parantez açmak gerekir, çünkü Serhat değerli vaktini ayırarak benimle defalarca buluşmuş ve dert ortağım olmuştur. Céidot'un kurtuluşu için verdiği manevi destek ve sağladığı dostluk sadece o günlerle de sınırlı değildir. Serhat ile 2006 yılında, Hükümran Senfoni'ni için katıldığımız ilk canlı yayın olan Oyun Stüdyosu isimli programda tanışmıştık. O günden sonra da hiç kopmadık.

Nihayetinde ben mücadeleye devam kararı aldım. Ekip arkadaşlarımdan parasız bir şekilde yola devam edebilecekler benimle kaldılar. Bu lüksü olmayanlar, yorulanlar veya öğrenim hayatlarına odaklanmak durumunda olanlar aramızdan ayrıldılar: Arda Koyuncu (ki Amerika'da öğrenimine devam ettikten sonra dünyanın en prestijli CG stüdyolarından biri olan Blur'da baş karakter sanatçısı olarak çalışma fırsatını yakalayacak kadar yükselmiş ve hepimizi gururlandırmıştır), Barış Koç, Alper Aydın, Yasin Hınıslıoğlu (bugün Microsoft'un San Francisco ofisinde çalışmaktadır ve ne kadar yetenekli olduğunu ispat etmiş, bizi gururlandırmıştır), son yıllarda dünyaca ünlü TV serisi Game of Thrones ekibinde görev alan süper yetenek Deniz Özemre, Levent Bozkurt, Hükümran Senfoni'de çok emeği olan ve şahsen de çok sevdiğim Koray Eyidoğan ve daha sonra tekrar aramıza dönecek olan Hakan Nehir.

> *" Ders 3: Oyun sektörünün büyüklüğü müzik endüstrisini ve Hollywood'u geçmiş olabilir. Yine de hala insan ilişkileri ve arkadaşlıklar çok belirleyici roller oynayabiliyorlar.*
>
> *Hükümran Senfoni'nin Rusya'dan yayıncı bulmasında, o yayıncıda çalışan ve Amerika'da tanışıp arkadaş olduğum dostum Evgeny Grigoryev'in ve hatta başka bir Rus yayıncıda çalışan ve yine arkadaş olduğum Yaroslav Tugarev'in etkisi büyüktür.*

Yayıncı-Geliştirici ilişkisinde güven en önemli parametredir. Düşünüyorum da, acaba o yıllarda görüştüğümüz Alman yayıncılarda da arkadaşlarım olsaydı kaderimiz değişir miydi?

Birilerinin cebindeki parayı almak istiyorsanız, güven duygusu yaratmanız ve insan ilişkilerinin ne kadar önemli olduğunu hiçbir zaman unutmamanız şart. "

Türkiye Gerçekleri

Bir süre daha Hükümran Senfoni'yi geliştirmeye devam ettik. Projeyi inatla bırakmıyorduk. Gereken bütçeyi tamamlamak için bir de alternatif proje üretmiştik üstelik: Hükümran Senfoni Online (kısaca HSO).

HSO, Hükümran Senfoni'nin hikayesine paralel bir hikaye ile, ana projenin grafik elementlerini de kullanarak yapacağımız bir tarayıcı tabanlı oyun olacaktı. "Free to Play" iş modeline sahip olacaktı. Free to Play'in (kısaca F2P) tüm dünyada yükselişi bariz bir gerçek olarak ortaya çıkmıştı, ancak Türkiye'de bu iş modelinin fırsatlarını fark eden kimseleri bulmak kolay değildi. 2007 yılındaydık ve iki buçuk yıldır hep klasik bir AAA projesi geliştirmeye odaklanmıştık. F2P iş modelinin fırsatlarını "koklamış" olsak da, henüz o dünyayı tam olarak anlamaktan çok uzaktık.

Kısa sürede geçmişten aldığımız dersleri tekrar hatırlayarak ve Türkiye gerçeklerini artık kabul etmek zorunda kalarak çok can sıkıcı bir karar aldık. Hükümran Senfoni için, rüyalarımızın projesi için, peşinden binlerce oyunseveri sürüklemiş ve değerli Türk oyun medyasının olağanüstü desteğinin de etkisi ile büyük beklentiler yaratmış proje için perde kapanıyordu.

Birinci dersi hatırlayın. Ne kadar çok şeyi yaparsak, başarısızlık riskimiz o oranda artıyordu. Bu dersi bize hızla hatırlatan, HSO'nun bir türlü istediğimiz şekilde geliştirilememesiydi. Sözleşme bazlı bizimle çalışan arkadaşlardan istediğimiz verimi alamıyorduk. Böyle giderse HSO bir türlü bitmeyecek ve Hükümran Senfoni için gereken bütçeyi toplamamız için bize yardımcı olamayacaktı.

Hükümran Senfoni'yi bırakıp çekirdek ekibimiz ile sadece HSO'ya odaklandık. Sözleşme bazlı çalışan arkadaşlarla yolları ayırdık. Bu arkadaşlar arasında bugün kendi oyun şirketini kurmuş ve başarılı bir şekilde yola devam eden sevgili Ufuk Şahin ve uzun zamandır IBM bünyesinde çalışan sevgili dostumuz Osman Alpay bulunuyordu.

Ekibimize, gelecekte Céidot'un en sadık ve faydalı üyelerinden olacak ve yıllarca bizimle kalacak yetenekli illüstratör Tamer Karataş'ı kattık. Aynı günlerde, uzun bir süre Céidot için çok önemli roller oynayacak olan ve o yıllarda Mynet'te çalışan Murat Yavuz Kaplan ile; sürpriz bir telefon görüşmesi sayesinde, tanıştık.

Bu arada para sıkıntısını aşmak için kişisel olarak kredi çekmek durumunda kaldım. Aynı günlerde, ODTÜ'den Veysi İşler hocamız bize ulaştı ve görüşmek istediğini söyledi. Bilkent Cyberplaza'daki ofisimizden çok önce ayrılmış ve Ümitköy'e taşınmıştık. Görüşmeye Veysi Hoca ile birlikte ODTÜ Teknokent'in o dönemki genel müdürü Uğur Yüksel de katıldı. Konu, ODTÜ Teknokent'te kurulacak bir oyun geliştirme inkübasyon merkezine bizim nasıl destek verebileceğimizdi. Elbette destek vermeyi (gurur duyarak) kabul ettik ve böylece ODTÜ Teknokent'e taşındık.

Geleceğimiz hızla şekilleniyordu. Teknokent'e ilk giren oyun firması olarak bir yandan kısa süre sonra adı ATOM olacak (Animasyon Teknolojileri ve Oyun Geliştirme Merkezi) inkübasyon merkezine destek olmaya çalışıyorduk, bir yandan Mynet ile HSO'nun Türkiye yayıncılığı için görüşüyorduk. Bir kaç ay içinde anlaşmamızı yaptık, HSO'yu tamamladık ve oyunu Mynet ile birlikte Türkiye'de yayınlamaya başladık.

HSO oyuncu sayısı açısından büyük başarı yakaladı. Kısa sürede pek çok ana haber bültenine, gazeteye, dergiye haber olduk. Ulusal medya bize ilk defa ilgi göstermiyordu. Hükümran Senfoni'yi geliştirdiğimiz yıllarda defalarca canlı yayınlara katılmıştık ve çok prestijli kanallarda ve programlarda boy göstermiştik. HSO'nun da yola bu şekilde "şaşalı" çıkması bizi çok umutlandırdı.

HSO kısa sürede neredeyse yarım milyon oyuncuya ulaştı. 2008 yılındaydık ve o yıllar için bu rakamlar önemliydi. Henüz on milyonlarca oyuncuya ulaşan Facebook oyunlarına alışık değildik. Öte yandan bu başarıyı ticarileştiremedik. Oyundan para kazanamadık. İki faktör bu sıkıntıda başroldeydi. Birincisi, bizim oyunu tasarlarken "monetization" boyutunu göz ardı etmiş olmamızdı. AAA tipi oyunlar yapmaya alışık bir ekibin F2P tasarımında bu tür hatalar yapması aslında son derece doğaldı. Hep "eğlenceli" ve "kaliteli" oyun yapmaya odaklanmış bir ekipten hayatlarında hiç duymadıkları bir kelimeyi, yani "monetization" konseptini anlamalarını ve başarı ile uygulamalarını beklemek gerçekçi olmazdı. Ancak HSO'dan alacağımız dersler ilerde çok büyük bir başarı hikayesi olarak bize dönecekti.

İkinci faktör ise Mynet›in Türkiye›nin en önemli portallarından biri olmasına ve bize yüz binlerce oyuncu getirmeyi başarmasına rağmen, «hardcore» bir oyuna destek verme konusunda acemi olmasıydı. Yine de eğer oyundan para kazanmayı başarabilseydik, belki bu problemi de aşabilirdik. Ancak şunu çok net olarak gördük, oyun eğlenceli bir oynanışa sahip olsa da ve oyunculara bağımlılık yaratsa da, hatta nasıl para kazanacağı çok iyi kurgulansa da, eğer yayıncılık ve destek hizmetleri iyi verilmezse eninde sonunda başarısız olacaktı. O dönemde Türkiye›de aslında bir hardcore oyunu hakkıyla yayınlayabilecek hiçbir firma yoktu. Sadece reklam yapabiliyor olması, ya da oyuncu getirebiliyor olması bir firmayı yayıncı yapmıyordu. Bu unsuru fark etmemiz de gelecekte çok önemli kararları almamızı sağlayacak ve kaderimizi değiştirecekti.

> *" Ders 4: Hangi tür oyun yapıyor olursanız olun, tasarıma dahi başlamadan önce nasıl para kazanacağınızı kurgulamanız gerekir. Önce hedef pazarınızı, kitlenizi ve platformunuzu (örneğin Steam, tarayıcılar, Facebook, mobil, konsollar, vb...) seçmeli ve bu seçimleri yaparken riskleri ve fırsatları iyi analiz etmelisiniz. Üstelik ekibinizin yeteneklerini, sınırlarını bilmeli ve gerçekçi seçimler yapmalısınız. Ardından hedefinize uygun iş modelini, yani oyundan nasıl para kazanılacağını belirlemelisiniz. Daha sonra eğlenceli, bağımlılık yaratabilecek ve kaliteli bir prodüksiyon için kolları sıvayabilirsiniz. Her adımı doğru atmalısınız. Bir yanlış adım tüm yatırımlarınızın ve emeklerinizin hayal kırıklığına dönüşmesine yetecektir. "*
>
> *" Ders 5: Dördüncü derse ek olarak, ancak aynı zamanda kendi başına bir ders niteliğinde olan bir çıkarımda daha bulunmak istiyorum. Yayıncılık bir oyunun başarısı için kilit rol oynar. Her zaman mutlaka bir yayıncınız olmasına gerek olmayabilir. Oyununuzu siz yayınlaya-*

caksanız dersinizi çok iyi çalışın ve özellikle "müşteri destek" konusunu hafife almayın. Bir yayıncı ile çalışacaksanız, firmanın ne kadar büyük olduğuna ya da kaç oyuncuya ulaşabildiğine odaklanmayın. Size ne kadar yatırım yapacağına, oyununuza ne kadar değer verdiğine ve inandığına, oyunculara ne kadar sıkı destek verebileceğine dikkat edin. Küçük ama oyunun başarısı için her şeyi yapmaya hazır bir yayıncı, size teorik olarak milyonlarca oyuncu akıtabilecek, büyük, ancak ürününüzü ne kadar umursayacağı belli olmayan bir yayıncıdan çok daha iyi bir seçenek olabilir."

Bölüm 2 - Umaykut

Hayatta Kalma Süreci

Bir kaç karanlık ay boyunca HSO'yu para kazanır hale getirmek için didindik durduk. Bir yandan da HSO'da yabancı pazarlara açılabilmek için yayıncı arıyorduk. Amerika'dan ve Almanya'dan iki firma ile ciddi görüşmeler yaptık. Sonuçta iki firma da istediğimiz lisans parasını bize vermeyi kabul etmedi. Biz de oyunumuzu lisans parası olmaksızın yayıncılara vermek istemiyorduk. Bunun asıl sebebi nakit paraya olan acil ihtiyacımızdı. HSO yeterli karlılığa ulaşamadı ve yürüttüğümüz lisans görüşmeleri sonuçsuz kaldı.

Yine de HSO'nun yarattığı etki farklı bir açıdan bize fayda sağlayacak ve Céidot'un büyümesine neden olacaktı.

2008 yılındaydık. Para bulmak için İstanbul'da bazı reklam ajanslarıyla görüşerek reklam oyunları (advergame) yapmak için iş kapmaya çalıştık, ancak başarılı olamadık.

Mynet ile bir menajerlik oyunu yapmak üzere görüşmeler yürütmeye başladık. Hatta ekip kurmamız bile istendi. Biz de ekibimizi genişlettik. Son anda Mynet projeden vazgeçti.

Aynı günlerde bize bir çevrimiçi FPS oyunu yapmamız için de teklif geldi. Projeyi bir hayli detaylandırdık ve hatta kullanacağımız grafik motorunu dahi seçtik. Ancak yine karşı taraf projeden son anda vazgeçti.

Yine o dönemde Turkcell ve Temsa gibi büyük firmalarla çeşitli projeler için görüşüyorduk. Sonuç çıkmadı... Tüm bu görüşmelerin başarısız olmasında bizim şanssızlığımız kadar, 2008 yılında Türkiye'de hissedilmekte olan ekonomik kriz nedeniyle yatırımcılardan büyük firmalara kadar herkesin ihtiyatlı davranmaya başlamasının da etkisi çoktur.

Menajerlik oyunu için kadroladığımız, ancak projenin hayata geçmemesi ile bir anda boşta kalan ekibimizi işten çıkartmak istemedim. Bana güvenerek Céidot'a gelmişlerdi, şimdi bir başkasını suçlayıp "proje son anda iptal oldu" diyerek hemen işlerine son veremezdim. Bunun yerine yeni ekip ile bir futbol oyunu geliştirmeye başladık. Projemize partner olmak isteyen bir firma da bulduk. Oyunun adını Futbol Arena koyduk. Oyun sokak futbolu temalı bir MMO olacaktı. İş modelinden pazarlama stratejilerine kadar pek çok şeyi akıllıca kurguladık. Hedef kitlemiz ise Türkiye'deki internet kafeler olacaktı.

Futbol Arena'ya başladıktan bir kaç ay sonra bir de tarayıcı tabanlı strateji oyunu yapmaya karar verdik. Futbol Arena riskli ve büyük bir projeydi ve bize ticari açıdan geri dönüş yapması uzun bir zaman alabilirdi. HSO para kazanamıyordu. Kısa zamanda nakit akışı sağlayacak bir çözüm bulmalıydık.

Tarayıcı tabanlı yeni oyun projemiz için sadece iki kişi daha istihdam etmemiz yeterli olacaktı. Üstelik bu oyun için de finansman bulmuştuk.

Elimizde üç tane aktif oyun projemiz olmuştu. HSO, Futbol Arena ki ekibimizin büyük kısmı artık bu oyun için çalışıyordu, ve son olarak Umaykut. HSO için sadece bakım yapıyor, daha çok yeni projelere odaklanıyorduk. Umaykut'un hikayesinden tasarım hatlarına kadar pek çok şeyi, yine hedef pazarımız Türkiye olduğu için, dikkatle belirledik. HSO'dan elde ettiğimiz tüm dersleri uyguladık. Futbol Arena ise hızla şekilleniyor, ancak bize önceden kestiremediğimiz zorluklar çıkartmaktan geri kalmıyordu.

Futbol Arena için ölümcül darbe Türkiye'deki net kafeleri yakından ilgilendiren bazı kanuni düzenlemelerin hayata geçmesi ve kafelerin hızla kan kaybetmeye başlaması ile geldi. Üstelik geliştirme masraflarının bir kısmını karşılaması gereken partner firma ödemeleri aksatıyordu. Üretimde de istediğimiz hızda gidemiyorduk ve sürecin uzamasından korkmaya başlamıştık.

Umaykut için ekibe dahil ettiğimiz iki genç arkadaşımız ise birbirleri ile tartışmaktan ve sürtüşmekten iş yapamaz hale gelmişlerdi. En sonunda ikisi de ayrılmaya karar verdiler. İçlerinden özellikle sevgili Ozan Gümüş'ün projeye katkısı çoktu, ancak yine de ayrılık onun için de, bizim için de doğru karardı.

Umaykut aslında görüntüde büyük ölçüde bitmişti ve hatta kapalı beta sürümü yayındaydı. Yine de geniş bir ekip olmadığımızdan ve Umaykut'un tamamlanması için Futbol Arena ekibinden takviye yapmak gerekeceğinden, bu problemler dönüp dolaşıp Futbol Arena'yı, hatta HSO'yu derinden etkiledi.

Bu kadar sorun yetmiyormuş gibi, bir de projelerin geliştirme masraflarına katkıda bulunan firma önce son ödemelerini yapma yükümlülüğünü yerine getirmedi, ardından ekibimizden ismini vermek istemediğim çok önemli bir arkadaşımızın aklını çelerek işten çıkmasına neden oldu. Tüm bunların çok derin düşünülmüş bir operasyonun parçası olduğunu kısa sürede anlayacaktık. Zira tüm ekibimize telefonlar ediliyor, hepsinin Céidot'u terk etmesi isteniyordu. Görünen o ki partnerimiz zannettiğimiz firma, bilerek bizi zayıflatmış ve ödemeleri aksatmıştı. Daha sonra da çalışanlarımızı ayartarak kendi stüdyosunu kurmak niyetindeydi.

Hukuk savaşı hemen başladı. Karşılıklı davalar açıldı. Hatta bir dönem ofisimiz basıldı, bilgisayarlarımıza el konuldu. Parasız kaldığımız yetmiyormuş gibi, bir de bilgisayarsız kalmıştık. Tüm bu badireleri atlattık. Ancak aradan geçen sürede ciddi değişimler de yaşadık. Örneğin HSO'dan desteğimizi tamamen çekmek durumunda kaldık. Futbol Arena'yı iptal ettik. Tüm gücümüzle Umaykut'a odaklanma kararı aldık.

Céidot tarihinin en karanlık dönemine girmişti. Hükümran Senfoni'yi iptal etmek zorunda kaldığımız ve yayıncı arayışlarımızın hüsranla bittiği günlerin karanlık olduğunu düşünürdüm hep. Ne demişler, beterin beteri vardır...

Tam altı ay boyunca parasız kaldık. Bir yandan davalarla uğraşırken, bir yandan Umaykut'u tamamlayıp yayına açmak için çırpınıyorduk. Bir yandan parasızlığın getirdiği moral bozukluğu, bir yandan yeni yatırımcı arayışları...

2009 yılı bizim için çok sancılı bir yıl oluyordu. Para bulabilmek için yine sözleşme bazlı oyun geliştirme arayışlarına başladık. Sevgili dostum Emre Gürsoy o zaman Doğan Holding bünyesinde bir firmada çalışıyordu ve bu firma popüler yerli film serisi Recep İvedik'in oyun haklarını satın almıştı. Emre Recep İvedik oyununu bizim geliştirmemizi istiyordu. Ne var

ki oyun haklarını elinde tutan firma oyunun geliştirilmesi için bir bütçe sağlayacak durumda değildi. Hem onlar, hem biz projeye finansman bulmak için bir çok görüşme yaptık, fakat ekonomik krizin de etkisiyle başarılı olamadık.

Nasıl oldu da bu kadar uzun süre parasızlığa ve bunca hayal kırıklığına dayanabildik ve ekibimizi koruyarak ayakta kalabildik? Bu tam anlamıyla bir mucizedir ve buna benzer bir dirayet öyküsünün ne Türkiye'de, ne de dünyada kolay kolay başka örnekleri bulunmaz. Bu mucizeyi mümkün kılan kahramanlar o dönemki Céidot ekibidir. Aylarca parasız kalmalarına rağmen diğer firmanın tekliflerini reddeden, çünkü Céidot'a yapılan büyük haksızlığa isyan eden bu kahramanlar, sadece benimle birlikte kalmakla yetinmediler, üstüne bir de her gün büyük bir sadakat ile ofise geldiler ve sanki düzenli maaş alıyorlarmış gibi çalışmaya devam ettiler.

Peki kim bu kahramanlar? Deniz Aydınoğlu, Tamer Karataş, İlker Serdar Yıldız, Emre Önal, Mert Mimaroğlu ve Devrim Dikol. Ayrıca, hukuk savaşlarında bizi fedakarca savunan eşim Mine Kesebir Bayol ve avukat arkadaşları, zor günümüzde yanımızda duran ODTÜ Teknokent genel müdürü Mustafa İhsan Kızıltaş ve yönetimden İlknur İlkyaz Gül ve bize destek yağdıran yerel oyun medyamız (özellikle Merlininkazanı sitesinden Murat Oktay, o dönemde kendi dergileri Oyungezer'i çıkartmaya başlayan Sinan Akkol, Tuğbek Ölek ve Faruk Furkan Akıncı ve Tom's Hardware Türkiye'den Hamdi Kellecioğlu) bu mucizede önemli rollere sahiplerdir. Belki de en önemli unsur, bize sürekli bel altından vurmaya çalışanların seviyesine inmeyen ilkeli duruşumuz ve kin gütmeden, nefret etmeden, sadece kendi işimize odaklanarak çalışmalarımızı sürdürmemizdir.

Kötü günlerin geride kalacağının ilk habercisi Türkiye Basketbol Federasyonu'nun 2010 yılında Türkiye'de düzenlenecek şampiyonanın resmi oyunları için bizle görüşmek istemesiyle geldi. Görüşmeler çok uzun sürecek ve bizim o dönemki maddi sıkıntılarımıza ilaç olamayacaktı, ancak nihayetinde olumlu sonuçlanacaktı. FIBA 2010 Dünya Şampiyonası oyunlarını yapmamızın bizim açımızdan en büyük anlamı, ülkemiz için önemli bir prestij kaynağı olan dünya şampiyonasına bizim de bir şekilde katkı yapmış olmamız, bu onuru yaşamış olmamızdı.

Kötü günleri bitiren asıl gelişmeler oyun sektörüne daha önce 7Kare isimli firması üzerinden yatırım yapan (NetteHayat isimli projeleri ile hatırlanırlar) ancak istediğini bulamayan Deniz Işıkçı'nın dostumuz Murat Yavuz Kaplan tarafından bizimle tanıştırılması ile başladı. Deniz Hanım, ortağı Marc M. Philippe ile birlikte yine oyun sektörüne yatırım yapmak istiyordu. Bir okey oyunu yaptırmaya çalışmışlar ancak o güne dek çalıştıkları ekiplerden tatmin edici sonuçlar alamamışlardı. Ellerindeki bütçe çok azalmıştı ve artık projenin tamamlanmasını istiyorlardı. Oynatak isimli okey oyunu projesi işte böyle başladı.

Oynatak bize can suyu olacaktı. Çok sınırlı aylık ödemeler söz konusuydu ve ekibin asıl maaşlarını bu bütçe ile tamamen karşılamamız imkansızdı. Yine de bu projenin bazı kritik borçları kapatmamıza ve ekibin hayatta kalmasına çok yardımcı olduğunu söylemem gerekir.

Diğer ekiplerin altı ayda yapamadığını, hatta daha fazlasını sadece üç ayda yaptığımız için Deniz ve Marc ile başladığımız bu oyun projesi ortaklık görüşmelerine döndü. Bir kaç ay içinde bize yatırımcı bulmayı da başardılar. Böylece artık daha düzgün şartlarda çalışacak, maaşlarımızı alacak ve geceleri huzurla uyuyabilecektik. O günlerin tek olumsuz yanı, değerli dostumuz ve yazılım mühendisimiz Devrim Dikol'un ekibimizden ayrılması olmuştu.

CeiPrime isimli yeni şirketin doğduğu o günler, hayatımın en kötü dönemlerinden birini

tamamlarken, en güzel dönemlerinden birine geçiş yaptığım ve hala özlemle hatırladığım günlerdir.

> *" Ders 6: Kiminle partnerlik kurduğunuza dikkat edin. Ortak olarak, ya da projenize partner olarak birilerini veya bir şirketi bünyenize dahil ettiğinizde, bir doku uyuşmazlığı söz konusu olduğunda basitçe yolları ayırmanız mümkün olmaz. Ortaklık ve partnerlik bir çeşit evlilik gibidir. Her istediğinizde oluşmaz, her istediğinizde yok olmaz.*
>
> *Nasıl bir yatırımcı yatırım yapmadan önce sizi ve projenizi enine boyuna inceliyorsa, siz de yatırım yapmak isteyen veya ortak olmak isteyen partiyi çok iyi araştırmalısınız. Asla o ölümcül hatayı yapmayın ve sırf finansman sağlayacağı için birilerini hayallerinize ortak etmeyin.*
>
> *Céidot'ta bu konudan ötürü ağzımız o kadar yandı ki, 6 ay parasız kaldığımız ve süründüğümüz aylarda bize ortak olmak isteyen veya proje bazlı finansman sağlamak isteyen bir çok kişi ve kurumu, finansal şartlarımız son derece kötü olmasına rağmen, vizyonumuz ve örgüt kültürümüz ile uyumlu olmadıklarını fark ettiğimizden reddettik. Aynı seçiciliği ve dikkati daha önce gösterseydik, yıllar süren davalar ve yaşanan onca hayal kırıklığı engellenebilirdi."*

Bölüm 3 - Céiron Wars

Umaykut'un Yükselişi

Yeni şirketimiz ile uzun zamandır geliştirmek istediğimiz Céiron Wars için artık yeşil ışığı yakabiliyorduk. Öte yandan özellikle benim için Umaykut farklı bir yere sahipti. Yatırımcılarımız projelerimiz içinde özellikle Oynatak'ı el üstünde tutuyorlardı ama Umaykut'un yeri kesinlikle ayrıydı.

Umaykut bizim en karanlık dönemimizde hayata tutunmamızı sağlayan bir onur mücadelesiydi. Uğradığımız nice haksızlıklara -ki detaylarına bu yazıda girmemeye özen gösterdim- ve bize yaşatılan onca çirkinliğe rağmen dimdik ayakta durabilmiş olmamızın ürünüydü. Üstelik kitlesi gittikçe büyüyor ve potansiyeli artıyordu. Aslında Umaykut'u yayına açarken çok zorlanmıştım, çünkü ekip arkadaşlarım Umaykut'a pek güvenemiyorlardı. Haklı sebepleri de vardı. Teknik sebepler kadar, daha önce hiç yayıncılık yapmamış olmamız gibi gerekçeler de dile getiriliyordu. Oyunun bir sitesi dahi yoktu. İnsanlar nasıl kayıt olacaklardı? Hiçbir ödeme kanalı yoktu, para harcamak isteyen bir oyuncu bunu nasıl yapacaktı? Oyunculara kim destek verecekti? Bir avuç insan kalmıştık geriye, kim "müşteri destek personeli" olacaktı? Bu tür soruları daha önce hiç düşünmemiştik, çünkü hep bir yayıncımız olmuştu.

Tüm bu risklere rağmen ekibimi ikna etmeyi başardım. Olağanüstü bir çaba ile hayatında site yapmamış arkadaşlarımız site yapmayı öğrendi, hiç ödeme kanalı entegrasyonu yapmamış arkadaşlarımız PayPal gibi ödeme kanallarının oyuna entegrasyonunu sağladı. Ben ise forumlardan, Facebook'tan, hatta şahsi eposta adresimden telefonuma kadar aklınıza gelebilecek her yerden oyunculara destek hizmeti veriyordum. Çok uzun bir süre iş geliştirmeci olarak da çalıştım, mensubu olduğumuz ODTÜ Teknokent'in faaliyet izleme formlarını doldurma işini de ben yaptım, oyun tasarımı işlerini aksatmadım, forumlarda oyuncuların

görüşlerini not ederek onların isteklerini izledim, yatırımcı görüşmeleri için sunum hazırladım, Céiron Wars'ın ilk tasarımlarına devam ettim, artık psikolojik olarak tamamen çökmeye başlamış çalışma arkadaşlarıma koçluk yaptım, açıköğretim sınavlarına çalıştım ve Umaykut oyuncularına destek verdim. Günde genellikle 16-17 saat çalışarak ve ortalama 4-5 saat uyuyarak ayakta durmayı öğrendim.

Bu olağanüstü gayret ve ekip çalışması, CeiPrime A.Ş.'nin kurulması, ekibimizin büyümeye başlaması, finansal rahatlama, morallerin düzelmesi ve Facebook'un Türkiye'de patlama yapması ile bizim bu fırsatı görüp Umaykut'u hemen Facebook'a entegre etmemiz gibi faktörlerle birleşti. Sonuç: Türk oyun sektörünün en büyük başarı hikayelerinden biri olan Umaykut'un zirve yürüyüşü...

Umaykut önümüzdeki yıllarda Céidot'un en büyük başarı hikayelerinden biri olacak ve üç buçuk milyon oyuncuya ulaşarak rekor üstüne rekor kıracaktı. Ekibimizi 35 kişiye (uzaktan çalışan arkadaşlarımızla 50 civarı) çıkartacak, diğer tüm projelerimizdeki aksamalara ve başarısızlıklara rağmen Céidot'un ömrünü yıllarca uzatacaktı. Bu büyük başarı, çok sancılı bir doğum süreci ve bir çok insanın alın teri, göz yaşı, fedalarlığı ve bilgece kararları ile ortaya çıkmıştı.

"Bilgece kararların" eksik olduğu yerde, yukarda söylediğim diğer tüm unsurlar kat kat fazla olsa bile sonuç hüsran oluyordu. Céiron Wars bize bunu gösterecekti.

HSO'dan aldığımız dersleri Umaykut'ta uygulamamız da şüphesiz Umaykut'un başarısında önemli rol oynadı. Peki ne olmuştu da Umaykut ve HSO'dan aldığımız dersler Céiron Wars söz konusu olduğunda unutulmuştu?

Bu analizi sadece iki kısa ve devrik cümle ile yapmam gerekse, cevabım şöyle olurdu: "Hayallerimin ihaneti..." ve "bolluk döneminin sarhoşluğu..."

Céiron Wars'ın tasarımında ve daha sonra geliştirme aşamalarında hem ben, hem de ekip arkadaşlarım sık sık gerçeklerden koparak hayallerimizin peşinde koşuyor, hedef kitlemize, platformlarımıza veya optimum pazarlama imkanlarımıza uygun olmayan özellikleri oyuna ekliyorduk. Kim bilir belki Hükümran Senfoni zamanında yarım kalan hayallerimiz, gömüldükleri zihinlerimizin en derin köşelerinden çıkmak için bu fırsatı kullanmak istiyor ve bize gizli gizli bazı şeyleri fısıldayarak akıllarımızı çeliyordu. Oysa Hükümran Senfoni ve o dönem yapmak istediğimiz her şey hayal kırıklığına dönüşmüştü. O hayaller artık "kırıktı" ve tamir edilemezdi. Kırık hayaller belki kırılmış olmalarının intikamını almak için bizi şaşırtıyorlar, fantezi edebiyatında ve oyunlarında sık sık rastladığımız dişi iblislerin zayıf ruhlu erkekleri kendilerine esir etmek için onların tutkularını sömürmeleri gibi bizi manipüle ediyorlardı.

Tarihimizde ilk defa bir bolluk dönemine girmiştik ve elimizde görece iyi bir bütçe vardı. İlk defa bir çok şeyi yapabilecek finansal gücümüz vardı. Daha önce son derece sıkı bütçeler ve takvimler ile çalışmak zorunda kalmıştık ve bu durum bize müthiş bir disiplin kazandırmıştı. En ufak bir fikri ya da özelliği düşünmeden veya geliştirmeden önce üzerinde iyice düşünüyor, artıları eksilerinden çok daha fazla ise o yatırımı yapıyorduk. Şimdi, elimizdeki bütçemizi yine çok dikkatli harcıyor, ofise bir masa almak gerekse dahi bir çok yerden fiyat alıp her kuruşun hesabını yapıyorduk. Ancak aynı dikkati Céiron Wars'ı tasarlarken ve planlarken göstermiyorduk. Yeni ve şaşalı bir fikir mi aklımıza gelmişti? Bize bir aylık ek iş mi çıkartacaktı? Önemli değildi...

Farkında değildik ki bu yaklaşım hayallerimizin ihaneti faktörü ile birleşerek bize çok

pahalıya mal olacaktı ve söz konusu "paha", elimize geçen yeni yatırım ve imkanlar ile telafi edilemeyecek düzeye çıkacaktı.

Ne ilginçtir ki o günlerin üzerinden yıllar geçtikten sonra, oyun endüstrisinin en önemli firmalarından biri olan ve şahsen de çok taktir ettiğim Bioware'in önde gelen isimlerinin bir makalesini okuyacak ve bu hatayı başkalarının da yaptığını şaşırarak görecektim. Bioware'in Electronic Arts tarafından satın alınmasından sonra çıkarttığı bazı oyunlarda yaşanan hayal kırıklıkları üzerine kurucuları ile yapılan bir sohbette, firmada neyin yanlış gittiği ve neden son dönemlerde sadık Bioware oyuncularının sonuçlardan memnun olmadıkları tartışılıyordu. Saptamalardan biri de şuydu: "Electronic Arts bizi satın aldıktan sonra elimize muazzam bütçeler ve imkanlar geçti. İlk defa kaynak sıkıntısı olmadan istediğimiz şekilde hareket edebiliyorduk..." Gerisini tekrar anlatmaya lüzum görmüyorum, zira bir üst paragrafta Céidot'un hikayesinde anlattıklarıma çok benzer bir son söz konusuydu.

Ancak arada önemli bir fark var. Céidot, bu hatayı telafi edebilecek finansal güce sahip olmadığı gibi arkasında EA gibi sektörün en büyük firmalarından biri de yoktu. Bioware ise hatalarından ders alıp yola devam edebilme lüksüne sahipti. Bu nedenle muhtemelen Bioware yola güçlenerek devam edecek ve eski çizgisini yakalayacağı gibi büyük ihtimalle o çizgiyi aşacak. Céidot ise bildiğiniz üzere artık yok...

> *" Ders 7: Geçmişte yaşamış olabileceğiniz hayal kırıklıkları çoğu zaman uslu durmaz ve yüzeye çıkıp sizi rahatsız etmeye ve hatta manipüle etmeye kalkabilir. Hatalarınız ve pişmanlıklarınız gibi, hayal kırıklıklarınız da kararlarınızı olumsuz etkileyebilir. Hiçbir şeyin acısını çıkartmak veya telafisini yapmak için geleceğinizi tehlikeye atacak ve gerçekçi olmayan adımlar atmayın. Hayallerinizin size ihanet etmesine izin vermeyin."*

Fırtına Bulutları

Tarihimizin en büyük ve açık ara en kaliteli prodüksiyonu olan Céiron Wars için uzun bir süre çalıştık. Ekibimiz büyük ve yetenekliydi. Türk oyun sektöründe muhtemelen ilk defa biz modern metodolojileri uyguluyorduk. Hatta katıldığımız seminerlerde ve eğitimlerde sürekli metodolojilerin öneminden bahsediyorduk. Sadece geliştirme aşamasındaki metodolojilerimiz değil, aynı zamanda oyunun yayınlanması ve kitlenin sürüklenmesi açısından takip ettiğimiz yöntemler de profesyonelceydi. Facebook'ta "Céiron Arena" isimli küçük bir advergame, yani tanıtım oyunu dahi yapmıştık. Küçük dediğime bakmayın, aslında gayet ciddi bir prodüksiyondu ve Céiron Wars'ın savaş sistemini aynen yansıtıyordu. Céiron Arena'nın amacı ana oyun çıkana kadar belli bir kitle oluşturmak ve eşsiz savaş sistemimizi test etmekti. Böylece oyunun en riskli elementlerinden birinin ne kadar eğlenceli ve anlaşılabilir olduğunu görece ucuz bir yöntem ile görmüştük. Her şey çok umut vericiydi.

Bir geliştirici günlüğümüz vardı, forumlarımız önceden açılmıştı, muhteşem bir sitemiz vardı ve meraklı oyuncular oyunun hikayesini ve kurgusunu incelemeye başlamışlardı... Hatta zaman zaman oldukça kaliteli geliştirici günlüğü videoları yayınlıyor ve oyundaki özellikleri tanıtıyorduk. Prestijli yabancı siteler tarafından en çok beklenen oyun ödüllerini alıyor, yerli yabancı binlerce oyuncu tarafından heyecanla takip ediliyorduk. Oyunun kapalı betası için bir kayıt sistemi kurduğumuzda ve başvuruları toplamaya başladığımızda dünyanın dört bir tarafından o kadar çok talep gelmişti ki hem şaşırmış, hem duygulanmıştık. Hayallerimiz

gerçek oluyordu.

Céiron Wars her şeye rağmen başarılı olamadı. Yukardaki paragrafları okuduktan sonra bir anda bu cümle ile karşılaştığınızda ne kadar şaşırdıysanız, biz de Céiron'un bir türlü başarılı olamamasına o kadar şaşırıyorduk.

Kapalı betaya çıkan sürüm tarayıcı tabanlı değildi. Bir istemcinin indirilmesi ve kurulması gerekiyordu. Zamanla bu düşüncenin çok yanlış olduğunu anladık, çünkü Céiron her ne kadar harika görsellere ve grafiklere sahip olsa da, müzikleri ve ses efektleri ne kadar kaliteli olsa da, asla bir üç boyutlu istemci oyunu değildi. Yanlış bir segmente fark etmeden kendimizi kaydırmıştık ve bu hatamızı telafi edip, oyunu tarayıcı tabanlı olacak şekilde yeniden düzenledik. Bu işlem bize aylar kaybettirdi. Tekrar hatırlatmakta fayda var, büyük firmalar hatalarını telafi etme lüksüne sahiptir. Hatta hatalar onları güçlendirir ("...öldürmeyen şey güçlendirir...»). Céidot gibi finansal olanakları pamuk ipliklerine bağlı olan firmalar için ise bu tür hatalar panzehiri olmayan zehir gibidir. Sizi yavaş yavaş ve acı içinde öldürür.

Tüm bu gelişmeler yaşanırken, bir başka darbe de Umaykut'tan gelmişti. Umaykut artık büyümediği gibi, elindeki kitleyi de tutmakta zorlanmaya başlamıştı. Geliştirici ekibinin oyuna olan saygısı son derece azaldığından ve oyunun ezelden beri devam eden bazı alt yapı problemlerinden ötürü oyunda kapsamlı hiçbir düzenleme yapamıyorduk. Üstelik çok güçlü rakipler ortaya çıkmıştı. Yaptığım projeksiyonlar oyunun hızla öleceğini gösteriyordu.

2011 yazında bir darbe de Facebook'tan gelecekti. Facebook, Credits isimli yeni bir merkezi para birimini yürürlüğe sokacaktı ve oyun gelirlerinden %30 komisyon alacaktı. Ayrıca Facebook her ödeme sistemini desteklemiyordu. En az %50 gelir kaybı yaşayacağımızı tahmin ediyorduk.

Eğer Umaykut global bir oyun olsaydı, her şeye rağmen FB Credits bizim için avantaj olabilirdi. Yabancı oyunculara satış kanalları açmak kolay bir iş değildi ve bizim o zaman böyle bir olanağımız yoktu. Facebook, FB Credits ile bir anda bize dünya çapında milyonlarca oyuncunun cüzdanına ulaşma imkanı verirdi.

Zaten oyunun küçülmeye başladığı ve rakiplerine karşı dezavantajlı olduğu bir ortamda FB Credits'in ufukta gözükmesi bizi bir hayli korkuttu. Buna karşın ilginç bir gelişme olacak ve sektörümüzün yeni yıldızı Peak Games bizimle Umaykut'un satışı için iletişime geçecekti.

Umaykut'un satışı bizim için can suyu olacak, ömrümüzü aylarca uzatacak ve Céiron Wars'ı tamamlama şansımızı arttıracaktı. Peak Games ise güçlü bütçesi ve yayıncı ekibi ile, ayrıca Facebook üzerindeki uzmanlığı ile Umaykut'u tekrar şahlandıracağına inanıyordu. Peak Games'in kurucularından olan sevgili dostum Sidar Şahin ile yaptığımız görüşmelerde kendisini dürüstçe uyararak oyunla ilgili şüphelerimden ve tehlikelerden bahsettim. Ne var ki Sidar güçlü bir lider kişiliğine ve özgüvene sahipti ve risk almaktan korkmuyordu. Sonuçta oyun sektöründeydik, neyin garantisi vardı ki?

Nihayetinde satış tamamlandı ve Peak Games çatısı altında Umaykut yola devam etti. Umaykut yazılım ekibinden Emre Önal ve Tuncay Özbal ve destek ekibinden Anıl Anıtmak Peak Games bünyesine geçti. Anıl aslında Céidot'un tüm test ve destek ekiplerinin lideriydi, ancak onun özellikle Umaykut tarafında kalmasını istemiştim. Anıl'ı Umaykut oyuncuları arasından bizzat keşfederek ekibe dahil etmiştim. Anıl da hem karakteri, hem çalışkanlığı, hem zekası ile ne kadar doğru karar verdiğimi hemen ispatladı ve Umaykut'un büyümesinde çok büyük rol oynadı. Bugün Anıl Riot Games gibi bir dünya devinin İstanbul ofisinde oyun-

cu destek ekibinin liderliğini sürdürüyor ve kariyerine başarıyla devam ediyor.

2011 güzüne geldiğimizde benim için zor günler başlıyordu. Umaykut'tan gelen lisans parası hızla tükenmişti. Céiron Wars henüz tamamlanmamıştı ve Umaykut, Peak Games bünyesine geçtikten sonra istediğimiz patlamayı yapamamıştı. Hemen bir şey yapmazsak yine parasız kalacaktık. Aslında o aylarda dostum Serhat Bekdemir aracılığıyla Almanya'dan bir yatırımcı ile görüşmeleri oldukça ilerletmiştik. Hatta yatırımcımız olmak isteyen kişi Ankara'ya gelmiş, bir kaç gün misafirimiz olmuş ve stüdyomuzu incelemişti. Yanında da çok değerli bir uzman vardı. Bu kişi endüstri lideri olan ve çok önemli oyunlarda yapımcılık ve tasarımcılık yapmış, daha sonra Almanya'daki üniversitelerde oyun geliştirme konusunda ders vermeye ve firmalara danışmanlık yapmaya başlamış bir tecrübe abidesiydi. Céidot Oyun Stüdyoları üzerine ekspertiz hazırlamakla görevliydi. Hem ekibimizi, hem yönetim anlayışımızı ve uyguladığımız metodolojileri çok beğenmiş, yatırımcı adayımıza güçlü bir yeşil ışık yakmıştı. Kendisinin raporunu okuduğumda oldukça gururlandığımı hala hatırlarım. Sonuç olarak Alman yatırımcı adayımız yatırım yapmaya karar verdi. Hazırladığı teklifi İstanbul'a bizzat gelerek ortaklarımıza ve bana iletti. Teklif ne yazık ki ortaklarımız tarafından kabul edilmedi.

Benim görüşüm o dönem teklifin kabul edilmesi halinde Céidot'un geleceği çok daha farklı olabilirdi şeklindedir. Ne yazık ki Céidot'un tek ortağı ben değildim ve tek başıma bu tür kararları alamıyordum.

Bu olayları takiben bir de Rusya'dan çok istekli bir yayıncı adayı ortaya çıktı. Céiron Wars'a hayran olmuşlardı ve bize önce eposta ile, sonra Skype ve telefonlar ile ulaşarak acil görüşme taleplerini iletmişlerdi. Sadece iki gün sonra Ankara'ya geldiler ve bir hafta kaldılar. Amaçları sadece oyunun yayıncısı olmak değildi. Aynı zamanda oyuna ortak olmak istiyorlardı. Stüdyonun kısmen Rusya'ya taşınması, orada ek bir ekip kurulması ve benzeri iddialı düşünceler bir anda masaya yatırılmaya başlanmış, görüşmeler boyut değiştirmişti. Niyet mektupları imzalandı ve tıpkı Alman yatırımcı adayımızda olduğu gibi, Rusya'dan gelen misafirlerimizle de sıkı bir dostluk kuruldu.

Aradan geçen aylarda bu görüşmelerden de sonuç çıkmayacaktı. Bunun bir sebebi Rus dostlarımızın kendi içlerinde yaşadığı bazı problemlerdi. Bir başka sebebi de şuydu: Rus dostlarımızın iyi niyetlerinden ve istekliliklerinden şüphe etmemekle birlikte, vaatlerini ne kadar başarıyla yerine getirebileceklerinden yana, yani yetkinliklerinden yana şüphe duymaya başlamıştık.

Nihayetinde ne bir yatırımcı bulabildim, ne de finansman sağlayabilecek bir yayıncı... Artık ömrümüzü olabildiğince uzatmak için Céiron Wars ekibini küçültmek durumundaydık. Umaykut ekibinin de bir kaç ay önce Peak'e geçtiği düşünülürse, Céidot ekibi yaklaşık %70 oranında küçülmüş olacaktı.

İlk defa Céidot›u kontrollü bir şekilde küçültüyordum ve bu yüzden bir çok dostumla yolları ayırmak zorunda kalıyordum. Umaykut ekibi şanslıydı, çünkü bizden çok daha sağlam ve gelecek korkusu olmayan bir firmaya geçiş yapmışlardı. Céiron ekibinden yolları ayırmak zorunda kaldığımız arkadaşlarımız için ise vicdanım sızlıyordu. Yaşanan sıkıntılar onların değil, onların lideri olarak başta benim hatalarımdan kaynaklanıyordu. Hem beyefendi kişiliği hem çalışkanlığı ile çok sevdiğimiz ve taktir ettiğimiz Yasin Türkdoğan, Türkiye›nin en yetenekli CG sanatçılarından olan ve pek çok yeteneği yetiştirmiş Barış Cigal, Céidot›tan önce PixoFun gibi bir başka değerli Türk oyun firmasına da hizmet etmiş ve ayrıca ODTÜ Teknokent ATOM

yöneticiliğini de yapmış tasarımcı ve yapımcı dostum Şevket Özer Kürkçüoğlu, sempatik 3B modelcimiz Ülker Şekerci, çevirmenimiz Halit İpekçi, kalite kontrol ve test ekibimizden fedakar ve sadık dostumuz Serhat Özyılmaz, süper çalışkan Eda Ersoy, neşe kaynağımız Türker Ömer, zaman zaman web ekibimize de yardım eden Deran Delice, daha sonra aramıza tekrar dönecek Deniz Hepsakaryalı, Umaykut›a yardımcı olmak için Ankara'ya taşınma fedakarlığını göstermiş Gaye Hürcan ve kurulduğumuz günden beri yanımızda olan emektar ve sadık ağabeyimiz Nuh Yılmaz Céidot'a veda eden isimler olmuşlardı. Ayrıca kendi istekleriyle ayrılan değerli dostlarım Deniz Aydınoğlu ve çalıştığım en karakterli insanlardan biri olan, sistem mühendisimiz Umut Besler, çok yetenekli bir genç yazılımcı olan Ersin Çiftçi ve yetenekli illüstratörlerimizden Ufuk Can da artık aramızda olmayacaklardı. Bu arada askere gittikleri için 3B modelcimiz Mert Mimaroğlu, ses mühendisimiz Uğurcan Orçun, web sitesi ekibimizden Soner Tümer ve yazılımcılarımızdan Yunus Kara da zaten aramızdan ayrılmışlardı. Ekibimizden bu problemler başlamadan önce, lisansını tamamlamak amacıyla ayrılmak durumunda kalan yazılım mühendislerimizden sevgili Ozan Emirhan Bayyurt›u da unutmamalıyız, zira hem Oynatak, hem Umaykut projelerinde emeği çoktur.

Geriye kalan bir avuç insan ile birlikte yola devam edecektik. Ortaklarımızla sermaye arttırımına giderek şirkete bir miktar nakit enjeksiyonu yaptık. Ayrıca uzun yıllar Amerika'da yaşamış ve orada kendi oyun firmasını kurup yıllarca mücadele etmiş Ferhad Erdoğan aramıza katıldı. Ferhad yeni dönemde yönetimsel işlevleri benim üzerimden alacaktı ve bu sayede ben de tamamen Céiron Wars'a odaklanabilecektim.

Aradan aylar geçti, ancak planladığımız hiçbir şey gerçekleşmedi. Tamamen Céiron Wars'a odaklanarak projeyi hızlandırmamız gerekiyordu. Yine Game Developers Conference'a katılarak yayıncılara oyunumuzu gösterip, bir şeyler başarma hedefimiz vardı. Ne var ki tarihimizde hiçbir dönem bu kadar yavaşlamamıştık ve bu yüzden oyun, GDC'den önce umduğum olgunluğa gelebilecek gibi durmuyordu. En ufak bir özelliğin oyuna eklenmesi bile aylar sürüyor, ekip hiçbir önerimizi kabul etmeye yanaşmıyor ve hiçbir şey için süre tahmini dahi verilmek istenmiyordu.

2012 Mart ayında San Francisco'da GDC'ye ve Game Connection etkinliğine gittiğimizde elimizde yine de son derece yakışıklı bir ürün vardı. Sitesi, satış kanalları ve bir çok platforma entegrasyonu tamamlanmış, aylardır oynanabilir durumda olan, güzel gözüken, teknik olarak hiçbir sıkıntısı, problemi olmayan özgün bir oyun ile yayıncıların karşısındaydık. Bu yüzden görüşmeler son derece olumlu geçti. Öyle ki bizimle birlikte Amerika'ya gelen İskoç ortağımız John E.Lochrie şaka ile karışık yayıncılara hakkımızda güzel şeyler söylesinler diye rüşvet verip vermediğimizi soruyordu! Bu görüşmelerin kritik bir önemi daha vardı. Ortaklarımızdan bir kez daha sermaye arttırımı talep etmiştik, çünkü paramız bitmek üzereydi. Ortaklarımız da buna karşılık bize yayıncı bulma şartı koşmuşlar, hatta içlerinden biri kafilemize dahil olup yayıncı görüşmelerine bizzat katılmıştı.

Esen olumlu hava sayesinde sermaye artışı onaylandı ve bir tur enjeksiyon daha yapıldı. Bu noktada haklarını teslim etmek istediğim iki ortağımız var. John'un desteği ve katılımı ve CeiPrime A.Ş.'nin kuruluşundan son gününe kadar bize en büyük desteği veren değerli büyüğümüz Dr.Said Haifawi'nin desteği olmasaydı, bu sermaye artışı mümkün olmazdı.

Öncelikle üzerimizdeki ölü toprağını atmak ve hızlanmak için harekete geçtik. Tüm yazılım ekibini değiştirmeye karar vermiştik. Céidot tarihinin en etkili isimlerinden biri olan ve geldiği ilk günden itibaren bize hem yazılım geliştirme metodolojileri, hem genel iş disiplini

gibi konularda çok faydası dokunan, aynı zamanda da benim çok iyi bir dostum olan sevgili Seyit Çağlar Abbasoğlu zaten uzun zamandır ayrılmayı düşünüyordu. Kendisi o dönem yazılım ekibimizin lideriydi ve ne kadar yetenekli ve çalışkan olduğunu kelimelerle anlatmak gerçekten kolay değildi. 2010-2012 yılları arasında Céidot'ta en etkin isimlerin başındaydı ve benimle birlikte en çok fazla mesaiye kalan, hem de bunu kendi isteği ile yapan ve Céiron Wars›ın muhteşem alt yapısında emeği çok olan dostum Çağlar; kalitesini sadece bir buçuk yıl sonra yine ispatlayacak ve dünyanın en büyük oyun firmalarından biri olan King›in İsveç›teki merkezine kıdemli yazılım geliştirici olarak katılacaktı.

Çağlar'ı çok taktir etmemize rağmen ayrılmasının doğru olacağını düşünüyordum, çünkü diğer yazılımcı arkadaşlarımız gibi Çağlar da uzun zamandır isteğini ve şevkini yitirmişti. Çağlar'okunan ve Agile / Scrum metodolojiler söz konusu olduğunda Türkiye'de bulabileceğiniz en disiplinli ve bilgili kişilerden olan Tunca Bergmen ile de yolları ayırdık. Zafer Şevik ise ekibimizden ayrılan son kişi olmuştu.

Yeni yazılım ekibimize liderlik etmesi için eski bir dostu yardıma çağırdık: Yasin Türkdoğan. Çağlar Abbasoğlu ve Deniz Aydınoğlu ile birlikte Céidot tarihinin en önemli yazılımcılarından biri olan Yasin, ekibimizden 2011 yılındaki küçülmede ayrılıp sonra geri dönen ilk arkadaşımız olmuştu. Kapanışımıza kadar devam edecek süreçte yazılım ekibimize liderlik edecekti.

Daha önce yolları ayırdığımız arkadaşlarımızdan Halit İpekçi ve Deniz Hepsakaryalı Céidot ailesine geri döndüler. Başka arkadaşlarımı da tekrar ekibe dahil etmeyi istedim, ancak çeşitli sebeplerden (Ankara dışına taşınmış olmak, daha iyi şartlarda başka bir firmada çalışmak, vb...) olmadı. Onlarla yolları ayırırken ilk fırsatta tekrar Céidot ailesine geri dönmelerini sağlamak için elimden geleni yapacağıma söz vermiştim ve sözümü tutmanın mutluluğu içindeydim.

2012 Mayıs ayında Rusya'nın GDC'si olan KRI etkinliği için Moskova'ya gittik. Orada pek çok Rus yayıncı ile görüştük ve yıl sonunda ilk yayıncı anlaşmamızı imzalamamıza giden yolu açtık. Hem GDC'de, hem de KRI'da elde ettiğimiz geri bildirimler ve öneriler bizim yolumuza ışık tutacak ve Céiron'u daha iyi bir oyun haline getirmek için ne yapmamız gerektiğinin reçetesi olacaktı. Zira 40 civarı yayıncıdan aldığımız öneriler ve uyarılar ile derlenmiş bir reçeteden daha iyi bir yol haritası olamazdı.

Yazılım ekibimizi büyütmeye devam ederken, yeni, şevkli, dinamik ve genç ekibimiz ile yola bomba gibi koyulacak ve umut dolu yeni bir döneme başlayacaktık. Öyle ki neredeyse bir yıldır oyunda hiçbir iyileştirme görmeyen oyuncular, her hafta oyuna yağmaya başlayan yeni özellikler ve düzeltmeler karşısında şaşırmaya başlayacak, bize karşı kaybettikleri güven ve saygıyı tekrar kazanacaklardı.

> *" Ders 8: Bir yönetici için temel görev yönettiği organizasyonun hayatta kalmasıdır. Uzun süre, ortaklarımın ve yatırımcılarımın, hatta bazı dostlarımın tavsiyelerine rağmen Céidot ekibini küçültmek istemedim. Duygusal davrandım.*
>
> *Küçülmeye gitmek istememin bir sebebi de yıllar boyunca yetiştirdiğimiz insanları kaybetmeyi göze alamamış olmamdı. Zira Türkiye'de istediğiniz zaman iş ilanı verip ekibinize 5-10 kişi daha katmanız, oyun sektörü söz konusu ise ve belli bir kalite barajınız varsa, hemen hemen imkansızdı.*

Türkiye'deki tüm oyun stüdyoları "yetenek havuzu" problemi yüzünden şiddetli bir haksız rekabetin içindeler. Birisi gittiğinde, onun yerini nasıl dolduracaklarının endişesini yaşıyorlar. Yöneticilerin, sektörün gelişmiş olduğu ülkelerdeki yöneticiler gibi kalite odaklı davranma şanslarının olmadığını, "olan ile idare etmek" zorunda kaldıklarını görüyoruz.

Oyun sektöründe insan kaynağı temalı tüm seminerlerde büyük stüdyoların insan kaynakları yetkilileri hep aynı şeye vurgu yapar: "Mükemmel olan adayı seçin ve ekibinizi mükemmel kişilerden oluşturun".

Céidot'ta bu şekilde hareket ederek ekip genişletmeye çalıştığımız 2010 yazı-2012 yazı döneminde işe alabildiğimiz kişi sayısı 0 (yazı ile sıfır, her şekilde sıfır) idi...

Tüm bu unsurlara rağmen şunu söylemek zorundayım. Çoğunluğun iyiliği için, ya da şirketin hayatta kalabilmesi için, gerektiği zaman küçülmek, gerektiği zaman dostunuz da olsa ekipteki bazı kişiler ile yolları ayırmak öğrenilmesi gereken bir yönetici melekesidir. "

" Ders 9: Ekibinizde projeye, şirkete, oyuna inanmayan ve / veya örgüt kültürüne uyum sağlayamamış birisi mi var? Hemen işten çıkartın veya yönetici değilseniz yetkili kimse onu uyarın. Bu kişi amuda kalkmış durumda dahi saniyede 500 satır kod yazıyor ve aynı anda sol eliyle 3B modelleme mi yapıyor? Olsun, hiç düşünmeyin ve gönderin!

Altın kural: İyi bir oyun geliştirme ekibi, projeye inanan, yaptığı oyunu seven ve oyunun başarısı için samimi olarak gayret sarf eden kişilerden oluşur. Ekipte hem belli bir yetenek, hem de istek ve şevk olmalıdır. Evet, çok zor. Türkiye'de daha da zor.

Bir sorunlu kişi bile örgüt kültürünü zehirlebilir, diğer takım arkadaşlarınızın da "hastalanmasına" neden olabilir."

Yeni Céidot, Yeni Céiron Wars

Yeni ekibimiz ile kazandığımız enerji ve dinamizm Céiron Wars'ın geliştirilme hızını son derece arttırmıştı.

Yayıncılardan aldığımız öneriler ile kendi düşüncelerimizi birleştirerek oluşturduğumuz yol haritası uyarınca gerekli yeni özellikleri ve düzeltmeleri büyük ölçüde yaptığımız zaman, Facebook üzerinden küçük çaplı bir reklam kampanyası başlattık. Gelen oyuncuları oyunda tutmakta zorlanıyorduk. İşin ilginci, oyunu oynamaya devam eden oyuncular oyunu göklere çıkartıyorlar; ancak bir şekilde yeni oyuncuların büyük bölümü oyunda tutunmuyorlardı.

Aylar boyunca oyuna yeni özellikler getirmeye devam ettik. Oyunun KPI (*key performance indicators*) değerlerini dikkatle takip ediyor, "metric driven development" ilkesi gereğince topladığımız veriler ışığında özellikleri kalibre ediyorduk. Oyuna büyük çaplı yeni özellikler de getirdik. Oldukça eğlenceli hale gelen oyunumuz için etkinlikler düzenlemeye de başladık. Oyunun arayüzünü defalarca değiştirerek daha kullanışlı ve anlaşılır hale getirmeye çalıştık. Oyunun dosya boyutunu onlarca kaç küçülterek yükleme hızını arttırdık.

Oyuncuların oyuna kayıt oldukları aşamadan, Facebook sayfası ve internet sitesi optimizasyonlarına, oyunun ilk yüklenmesi aşamasından, savaşların performansının arttırılmasına kadar denemediğimiz hiçbir yöntem kalmadı. Her seferinde büyük bir sıçrama ve olumlu bir değişiklik bekliyorduk. Her seferinde metriklerde küçük iyileşmelerden başka hiçbir sonuç alamıyor ve hayal kırıklığı yaşıyorduk.

Anlayamıyorduk, tüm bu geliştirmelere rağmen oyun nasıl olur da istediğimiz yere gelemezdi?

Satışı yapılan oyun içi para biriminin optimizasyonu ve dengelenmesinden, satış paketlerinin fiyatlarının 10 para birimine ve çeşit çeşit ödeme metoduna göre tek tek optimize edilmesine kadar yeni yöntemler denedik. Hatta çeşit çeşit ekran çözünürlükleri için oyunu optimize ettik. Farklı tarayıcıları tek tek denedik, teknik ve görsel sorunları aştık. Bir yerlerde derenin akmasını engelleyen küçük bir taş vardı ve yolumuzu tıkıyordu, ancak onu bulamıyorduk. Çok mantıklı ve doğru düzenlemeler yapıyor, yayıncılarımızdan gelen önerileri aynen uyguluyor ancak yine sonuç alamıyorduk. Sanki bahtımız bağlanmıştı.

Aslında 2012 yılının sonlarında Rusya'nın en eski yayıncısı olan ve hala en büyük yayıncılarından biri durumunda olan Nikita Online ile Rusya ve CIS ülkeleri için bir anlaşma yapmayı başarmıştık. Üstelik, bir yıl önce Ankara'da misafir ettiğimiz Rus arkadaşlarımızda tam olarak göremediğim profesyonelliğe fazlasıyla sahip, devasa bir oyun portalını ve milyonlarca aktif oyuncuyu yöneten Nikita, Céiron Wars'ı aylarca değerlendirmiş ve çok sıkı bir süzgeçten geçirdikten sonra üzerine yatırım yapmaya ve yayınlamaya karar vermişti. Bu bizim için bir çeşit "rüştünü ispatlama" idi. Nikita, aylarca uğraşarak ve çok ciddi paralar harcayarak (oyunda 400 sayfadan fazla metin olduğunu düşünürseniz...) oyunu tamamen Rusça'ya çevirdi. Nikita'nın portalında oyun yayınlanmaya başladıktan kısa süre sonra çok popüler hale geldi. Diğer tüm ülkelerdeki metriklerimizden 8 kat daha iyi metrikler ortaya çıktı. Oyun kısa süre içinde portaldaki tüm oyunlar içinde en yüksek puanlı üç oyundan biri haline geldi.

Rusya'daki umut verici başlangıç yeterli olmadı. Metrikleri yeterince uzun süre istediğimiz seviyelerde tutamıyorduk. Rus yayıncımız reklama başlamak için bizim onayımızı bekliyor, ancak o onayı bir türlü veremiyorduk. Sonuçta oyunumuza, yani hayallerimize yatırım yapmışlardı. Emin olmaksızın paralarını boşa harcamak istemiyorduk.

Céiron Wars'ı para kazanan ve oyuncu kitlesini sürekli büyüten bir ürüne dönüştürmek için nasıl çabaladığımızı ve neler yaptığımızı anlatmak apayrı bir makale gerektirir. Dolayısı ile detayları geçerek sonuca gelelim.

Céiron Wars'ın prodüksiyon kalitesi (görsellik, ses, müzik, oynanış, vb...) açısından ve teknik açıdan (optimizasyon, performans, hız, vb...) sorunu olmadığı açıktı. Sorun oyunu yanlış bir pazar segmentinde tutturmaya çalışıyor olmamızdı. Belki Steam gibi bir dijital dağıtım kanalı üzerinden yayınlanması planlanan 3B bir oyun olsaydı çok başarılı olabilirdi. . Tarayıcı tabanlı oyun kitlesi için Céiron Wars doğru bir DNA'ya sahip değildi. Hiçbir şeyin DNA'sını sonradan değiştiremezsiniz. Céiron en başından beri yanlış pazar segmentinde, yanlış platformda yaşamaya çalışıyordu. Denizdeki bir aslan gibiydi. Aslan da olsanız, denizde hayatta kalmak söz konusu olunca en küçük bir balık kadar dahi şansınız olmaz.

Ne yazık ki Céiron Wars için hikaye mutlu bitmeyecek ve finansal problemler bir kez daha, son bir kez daha ortaya çıkacaktı.

“ Ders 10: “Free to Play” iş modeline sahip çevrimiçi bir oyunda “metric” olarak tabir edilen ve oyunun çeşitli açılardan performansını ölçmek için kullanılan terim çok ama çok önemlidir. Eğer bir yayıncı ile çalışacaksanız, büyük ihtimalle yayıncınız sizden metrikleri talep edecektir. Hem oyunu geliştirirken, hem de reklam gibi ciddi maliyet çıkartabilecek kararları verirken mutlaka metriklerden faydalanmalısınız.

Metriklerin çok faydalı olduğu ve modern oyun geliştirme tekniklerinin ayrılmaz bir parçası olduğu doğrudur. Öte yandan başarılı bir oyun için tüm cevapları metrikler veremez. Metrikler doğru giden şeyleri ve sorunlu özellikleri gösterir. Çözümleri sizin bulmanız gerekir.

Siz yine de mutlaka bu konuda araştırmalarınızı yapın, hatta faydalanabileceğiniz tüm kaynaklardan (kitap, konferans, video, blog, makale, vb....) faydalanın.”

Bölüm 4 - Son

Yavaşça Ölmek...

Kısa süre önce ekibimizden ayrılan yazılım mühendisimiz Metehan Güzel hariç, tüm ekibimiz yaklaşan fırtınayı hissetmesine rağmen fedakarca Céiron Wars’ı istediğimiz noktaya ulaştırmamız için çalışmaya devam etti. Ancak fırtına sahillerimize vurduğunda ekipten kopmalar başlayacaktı. Bunu hepimiz biliyorduk.

Bakılması gereken bir aile, ödenmesi gereken bir kira ve benzeri sorumluluklar sizi kimi zaman çaresiz bırakır. Bu tür sorumlulukları olan arkadaşlarımız, istemeseler de, aramızdan daha erken ayrıldılar. Céidot tarihinde çok önemli yerleri olan emektar illüstratörlerimiz Tamer Karataş ve İlker Serdar Yıldız ekibimize veda eden ilk arkadaşlarımız oldular. Ancak bizden kopmalarına rağmen, zaman zaman bize evlerinden destek vermekten geri kalmadılar. Yıllardır bizimle çalışmış ve hem yeteneği ile, hem beyefendi kişiliği ile, hem çalışkanlığı ile hepimizin gönlünü fethetmiş olan Mehmet Demiray ile çevirmenimiz Halit İpekçi ekibimize veda eden diğer isimler oldular. Artık ailemiz yavaş yavaş parçalanıyordu ve biz çaresizce izliyorduk.

Geriye kalanların bazıları son derece riskli olmasına rağmen bankadan kredi çekiyor, bazıları eş dosttan borç para alıyordu. Ben ve eşim de altınlarımızı bozdurmaya varana dek elde avuçta ne varsa kullanarak şirketi ve kendimizi ayakta tutmaya çalışıyorduk. Aslında hiçbirimizin yaptığı doğru değildi. Şirketler, ürünler, projeler hep insan için vardı. Biz terazinin yanlış tarafına geçmiş ve kendimizi şirket için yaşar hale getirmiştik. O noktada durmalıydık, ancak hiçbirimiz mantıklı düşünemiyorduk. Belki bizim için bir onur mücadelesine dönüşen, belki “başarısız oldular” dedirtmek istemediğimizden, belki de oyunumuzu çok sahiplendiğimizden ötürü böyle hareket ediyorduk.

Teknik ekibimizin lideri ve Céidot’un sembol isimlerinden olan Yasin Türkdoğan, Céidot için büyük fedakarlıklara katlanmış sadık dostumuz ve test ekibimizin güzel üyesi Deniz Hepsakaryalı, test ekibimizin lideri olan ve sistem tasarım konusunda bana sık sık yardım eden Emre Buğahan, yazılım ekibimizden Murat Yıldız ve Taha Göker takip eden haftalarda aramızdan bir bir ayrıldılar. Kimi arkadaşlarımıza iş ararken yardım ettik, kimi arkadaşla-

rımız şehir değiştirdiler, kimileri ailelerinin yanına döndüler... Sonları farklı olsa da hepsi hayal kırıklığı ve burukluk içinde, hatta kimi zaman gözleri dolarak bize veda ettiler. Kimse dile getiremiyordu, ancak sanki herkes Céidot'un ölmekte olduğunu biliyor ve belki de bir daha görüşemeyeceğimizi hissediyordu.

Son bir kaç ayımız korku macera kırması bir film tadında geçecekti. Geriye sadece yazılım ekibimizden Kurtuluş Arkan ve Levent Oral ile ben ve eşim kalmıştık. Geceler, hafta sonları ve hatta bayram günleri normal mesai saatlerimize dönüşmüştü. Aksi gibi Ankara'da sert bir soğuk başlamış ve Teknokent'teki ofisimizde ısıtma problemleri çıkmıştı. Artık hava bile bize sırtını dönmüştü. Eldivenlerle çalışıyor, çay içerek ısınıyorduk. Ve inatla, hala savaşıyorduk.

Bu küçücük ekip olağanüstü bir şekilde aylarca dayandı. Devasa bir düşman ordusunun çevrelediği ve aslında çoktan fethettiği bir kalenin küçük bir odasına sıkışmış, yine de teslim olmayan bir avuç asker misali debeleniyorduk. Artık bir gün sonrasını düşünmeyi bırakmıştık. Ne zaman düşünmeye başlasak, yüreğimize bir karanlık çöküyordu. Sadece o anı düşünüyorduk. Akıl sağlığımızı korumanın başka yolu da yok gibiydi.

Elbette bu ekibin de sonu kötü bitecekti. Aksi nasıl olabilirdi ki? Söz konusu olan bir Hollywood aksiyon filmi değildi. Son anda yaşanan mucize kurtuluşlar gerçek hayatta olmazdı.

Önce Levent Oral, bir kaç hafta sonra son askerimiz Kurtuluş Arkan Céidot›a veda ettiler.

Céidot ve dolayısı ile Céiron Wars için son gelmişti.

> *" Ders 11: Bazı işler "memur zihniyeti" ile var olabilir. Belirli mesai saatleri, durağan bir iş hayatı, kontrol edilebilir riskler... Ne çok aşağı, ne çok yukarı...*
>
> *Bazı işler ise sizden hayatınızı talep eder. Oyun sektörü de işte böyledir. Belirsizlikler, kaos, hayal kırıklıkları yaşamınızın normal birer parçasıdır.*
>
> *Yine de her şeyin bir limiti olmalı. Tutku ile yaşayan ve çalışan bizim gibi insanlar ara sıra unutur; ancak firmalar da, projeler de bizim için olmalı. Biz onlar için yaşamaya başladığımızda ciddi sıkıntılar kaçınılmaz olarak baş gösterecektir.*
>
> *Zaman zaman fazla mesai yapmayı, kimi hafta sonlarında sinemaya gidip kendinize zaman ayırmak yerine oyun projeniz üzerinde çalışmanızı ve gelecek garantisi olan işlere yönelmek yerine hayalleriniz için risk almanızı bir yere kadar anlayabilirim. Hatta bunların gerekli olduğunu dahi savunurum. Ancak ofiste yaşamaya başladıysanız, günde bir iki saat de olsa kendinize vakit ayırırken suçluluk duygusuna kapılıyorsanız, sevdiğiniz insanlarla en son ne zaman görüştüğünüzü unuttuysanız limiti aştınız demektir."*

Kronoloji Dışı

Kronolojik anlatımda odak noktamı geliştirdiğimiz oyunlar ve ilgili süreçlerde aldığımız dersler olarak belirledim. Elbette Céidot gibi Türkiye'nin en köklü oyun stüdyolarından biri-

nin, hem de 10 yıl gibi uzun bir süre içinde aldığı tüm dersler bu kadar değil. Yaşadıklarımız da sadece oyun geliştirme ve yayınlama ile ilgili değil.

Yazıyı tamamlamadan önce paylaşmak istediğim üç mesaj daha var.

1- Marka Yaratmak:

Hükümran Senfoni tüm oyun projelerimiz içinde en ünlüsüdür. İlginç olan ise projenin hiçbir zaman tamamlanamamış olması ve en eski projemiz olmasıdır. Peki bu faktörlere rağmen neden en ünlü oyunumuz Hükümran Senfoni olmuştur?

Hükümran Senfoni "hardcore" tabir ettiğimiz oyuncu profiline hitap eden bir projeydi. Hardcore oyuncuların gücünü ve etkisini hiçbir şeyle kıyaslayamam. "Casual" tabir edilen ve oyunları "öylesine" oynayan yüz oyuncuyu bir hardcore oyuncuya değişmem. Hükümran Senfoni, Türkiye'den yüksek kaliteli bir oyunun çıkmasını özlemle bekleyen yüz binlerce hardcore oyuncuyu umutlandırdı. O oyuncular öyle bir heyecan bulutu yarattılar ki, aradan geçen 10 yıla rağmen o bulut hala ve ara sıra bir kaç damla yağmura dönüşebiliyor.

Hükümran Senfoni ile ilgili ilk haberi yayınlayan Sinan Akkol ve daha sonra bizi Türkiye'nin ilk oyun programı olan Oyun Stüdyosu'na defalarca konuk alan Serhat Bekdemir'in de Hükümran Senfoni'nin unutulmaz bir markaya dönüşmesinde katkısı çoktur. Sinan, Hükümran Senfoni'yi o dönem yönettiği Level dergisine kapak konusu yaptığında aslında sadece bir haber yayınlamadı. Oyuna o kadar inanmıştı ve hazırladığı habere yüreğinden o kadar çok parça koymuştu ki, insanlar neredeyse 10 yıl sonra bile hala o haberi hatırlar. Serhat da katıldığımız canlı yayınlarda oyunla ilgili gelişmeleri bizden bile heyecanlı bir şekilde anlatır, izleyenleri ister istemez oyunun büyüsüne kaptırırdı.

Bir oyun markası yaratmak aslında insanları rüyalarınıza ortak etmektir. Medya bu noktada kilit rol oynar. İnsanları heyecanlandıracak, onların özlemlerine cevap verecek bir proje söz konusu ise ve bu işi yapabileceğinize medyayı inandırırsanız, medya da yüz binlerce oyuncuyu inandıracak ve büyük bir marka doğacaktır.

2- Akademi Dünyasını Asla Göz Ardı Etmeyin!

Céidot'un kuruluşu ve ilk ayları boyunca Prof.Dr.Veysi İşler hocamız ile sık sık görüşürdüm. Kendisinden tavsiyeler alırdım. Yıllar sonra Veysi Hocamız ODTÜ'de oyun teknolojileri temalı bir yüksek lisans programı başlatacak ve ODTÜ Teknokent'in oyun inkübasyon merkezi olan ATOM'un fikir babalarından olacaktı. Veysi Hoca ile ilişkimiz hiç kopmadı. Yıllar boyunca pek çok dersine konuk olduk, konuşmacı olduk, sunum yaptık. Birlikte seminerler düzenledik.

Hükümran Senfoni'nin geliştirildiği yıllarda tanıştığımız ve o dönem Başkent Üniversitesi'nde (şimdi Hacettepe Üniversitesi'nde) bulunan Prof.Dr. Mutlu Binark ile iletişimimiz hiç kopmadı. Hükümran Senfoni Online'ın lansmanını Başkent Üniversitesi'nde beraber yaptık. 7.Ünitesinin Mutlu Hocamız tarafından hazırlandığı Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi'nin Medya Ekonomisi ve İşletmeciliği kitabında yine birlikte çalıştık ve hazırladığım bir makale bu kitabın yaklaşık 10 sayfalık bölümünü oluşturdu. Mutlu Hoca ile yıllar boyunca pek çok röportaj ve akademik çalışma yapıp, seminerler düzenledik.

Bahçeşehir Üniversitesi'nden Yrd.Doç.Dr.Güven Çatak ile Céiron Wars'ı geliştirdiğimiz

dönemde tanıştık. Almanya'nın Güzel Sanatlar Akademisi XM:Lab'dan gelen öğrenciler ve katılımcılar eşliğinde ofisimizde Game.doc isimli bir belgesel için çekimler ve röportajlar gerçekleştirdik. Güven Hoca yıllar sonra Bahçeşehir Üniversitesi'nde önce oyun teknolojileri temalı bir yüksek lisans programına liderlik etti, ardından da Türkiye'nin ilk oyun tasarımı temalı yüksek lisans programını başlattı. Oyun tasarımı lisans programına ben de eğitmen olarak destek veriyorum.

Céidot tarihi boyunca arkadaşlarımla birlikte üniversitelerde sayısız seminerler düzenledik. Seminerlerimize katılan o dönemin öğrencileri arasından bazı arkadaşlar bugün kendi oyun firmalarını kurdular, ya da sektörde çalışan profesyoneller arasında yerlerini aldılar.

Destek verdiğimiz ve parçası olduğumuz bunca akademik çalışma olmasaydı, acaba Türkiye'de 10 yıl önce hayalini bile kuramayacağımız oyun temalı yüksek lisans programları ve inkübasyon merkezleri oluşabilir miydi? Sadece biz değil, Türkiye'deki diğer oyun firmaları var olmasaydı ve akademik dünya ile dirsek temasında bulunmasaydı, acaba nihayetinde sektöre büyük katma değer sağlayan bu akademik programlar ve gelişmeler söz konusu olur muydu? Aslında akademik dünyaya verdiğimiz her destek, kendimize yaptığımız çok stratejik bir yatırımdır. Türkiye gibi sektörün üretim kanadının hala çok zayıf olduğu bir ülkede hiçbir profesyonelin ve şirketin akademik dünyaya sırtını dönme lüksü yoktur. Bugün üniversitelerde oyun temalı yüksek lisans programlarına giren genç arkadaşlar, yarın sizin çalışma arkadaşınız veya çalışanlarınız olacaklar. Ve siz belki de onlar sayesinde bir sonraki büyük başarı öyküsünü yazabileceksiniz.

8.derste altını çizdiğim "yetenek havuzu" problemini hatırladınız mı? Bu ölümcül problem için en önemli reçetelerden biri işte tam bu noktada bulunuyor.

3- Sektörel Örgütlenmenin Önemi

2005-2006 arasında IGDA (International Game Developers Association) Türkiye kolunun yönetim kurulundaydım. Daha sonra uzun bir süre benzer bir örgütlenme ülkemizde söz konusu olmadı. Oysa katıldığım GDC'lerde bazı ülkelerin oyun geliştiricilerinin kurdukları dernekler büyük stantlar açıyor, tek başına etkinliğe katılacak bütçesi olmayan veya bu işlerle uğraşacak vakti olmayan onlarca oyun firması için çok büyük fırsatlar sağlıyordu.

İki şey çok dikkatimi çekmişti: İskoçya›dan gelen bir organizasyon ve İskandinav Oyun Geliştiricileri isimli bir başka dernek... Bu yazıyı yazarken İskoç derneğin sitesine baktığımda 150›den fazla oyun şirketi olduğunu gördüm. İskandinavlara gelince... King (İsveç), Machine Games (İsveç) ve Supercell (İzlanda) gibi devler o yıllarda meydanda yoktu. Şimdi King ve Supercell için dünyanın en büyük 10 oyun firmasından ikisi desek yanlış olmaz. Elbette 2006 yılında İskandinav coğrafyasında oyun geliştirme ile ilgili hiçbir faaliyet yoktu demiyorum. King ve Supercell gibi devleri bu tür örgütlenmeler yarattı da demiyorum. Ancak mutlaka bir katkısı olmuştur düşüncesindeyim. Bu zihniyet, bu yardımlaşma ve örgütlenme anlayışı dikkat edilmesi gereken asıl unsur kanaatindeyim. Bu kültür ne kadar gelişmiş ise o kadar çok başarı hikayesi ortaya çıkıyor.

Bizler ise yanlış hatırlamıyorsam 2008-2009 gibi ciddi bir oyun derneği çalışmasına girdik. ODTÜ Teknokent'in önderlik ettiği bu çalışmalar herhangi bir netice vermedi. 2011 yılında ise tam da Türk işi diyebileceğimiz bir oluşum ortaya çıktı: TUDOF, yani Türkiye

Dijital Oyunlar Federasyonu.

Tüm sektörü kucaklayacak şekilde düşünüldüğü iddia edilen bu federasyondan pek çok sektör temsilcisinin (oyun medyası, geliştiriciler ve yayıncıların bir kısmı ile akademik çevrelerin bildiğim kadarıyla tamamı) ancak son dakikada haberi oldu. Önceleri bu girişim büyük tepki topladı. Zira bir çok şey gizli kapaklı yürütülmüştü. Son aşamada ise ani bir politika değişikliği ile süreç "şeffaflaşmıştı".

İstanbul›da ve Ankara›da bilgilendirme toplantıları yapılmıştı. Tüm toplantılara bizzat katılan birisi olarak yaşanan pek çok tartışmaya şahit oldum. En ağır eleştiriler TUDOF›un kurulma yöntemine geliyordu. Daha önemlisi ise, en nihayetinde bir spor federasyonu olması gereken bu örgütün nasıl olup da federasyonların en temel tanımına aykırı şekilde sanki bir meslek örgütü gibi hareket etmeye çalışacağı konusundaki açmazdı. Aldığımız tek cevap «dünyada ilk olacağız» oldu. Hem profesyonel oyunculuğu hem de sektörü, üstelik geliştiricisinden yayıncısına, üreticisinden distribütörüne kadar temsil edeceğiz deniyordu.

Bir çok kişi ve kurum anlatılanlara inanmadı. Öğrenmiştik ki süreçlerden son anda haberdar edilmemiz mecburiyetten olmuş, bakanlık "...sektörün desteğini almazsanız bu iş olmaz..." demişti. Yine öğrendik ki süreci yürüten kişiler daha sonra kendi aralarında anlaşmazlığa düşmüş, kim başkan olacak sorusuna çözüm bulunamayınca taraflar ayrılmış ve bu taraflardan bir tanesi sektörün desteğini alıp bakanlık tarafından yapılacak seçim öncesi avantaj kazanmak için bize yönelmişti.

Sektör temsilcileri olarak bizlerin en büyük şikayetine, yani federasyonun yönetim kurullarında hiçbir temsilcimizin olmayacak olmasına yönelik tepkilerimize karşı da hızlıca bir çözüm "uyduruldu". Yayıncılar, medya, geliştiriciler, vb... kendi temsilcilerini oylama yaparak seçecekti. Başkan adayı yönetim kuruluna bu kişileri alacağına dair söz vermişti.

Yönetim kurulu bize söz verildiği şekilde oluşturulmadı. Oyun geliştiricilerinin birinci sıradan seçtiği temsilci bendim. Eğer yönetim kurulunda iki kişi ile temsil edilecek olursak Taleworlds'den Armağan Yavuz da diğer üyemiz olacaktı. Ancak ne ben, ne Armağan yönetim kuruluna alınmadık. Sektörün diğer kümelerini temsil eden adayların da hemen hemen tamamı yok sayılmıştı.

TUDOF 2011 yılında kuruldu. 2013 yılında bakanlık tarafından feshedildi (bu da dünyada bir ilk olsa gerek). İki yıl boyunca ne yaptığını açıkçası bilmiyorum. Ben, sektörümüzün en eski oyun stüdyolarından birinin kurucusu, Türkiye'nin en kıdemli yapımcılarından ve tasarımcılarından biri, geliştiricilerimizin "temsilcimiz" diye seçtikleri kişi olarak ben, Erkan Bayol, 2 yıl boyunca TUDOF'un ne yaptığına dair hiçbir bilgi alamadım. Gerisini siz düşünün.

Kendi düşen ağlamaz dedik ve gerekli dersleri alarak yola devam ettik. Nihayet 2014 yılında Oyun Geliştiricileri Derneği'ni kurduk. Özellikle ODTÜ Teknokent'in, ATOM yöneticisi ve Zibumi'den Elif Buğdaycıoğlu'nun ve Taleworlds'den Ali Erkin'in bu çalışmalarda katkısı büyüktür. Céidot eğer kapanmak zorunda kalmasaydı derneğin kurucu üyelerinden olacaktı. Bu nedenle üzgün olsam da, Céidot'un yerini başka değerli firmalarımızın doldurmuş olmasından ve en sonunda derneğimizin kurulmuş olmasından ziyadesiyle mutluyum.

Veda

"...10 yıldır oyun sektörüne hizmet eden Céidot Oyun Stüdyoları; belki de gelecekte farklı bir oluşuma dönüşmek için, tarihteki yerini almış ve kapanmıştır...

Evrende hiçbir şey yok olmaz, sadece dönüşür. En kısa zamanda tekrar buluşmak dileğiyle,

Céidot Oyun Stüdyoları'nda bugüne kadar çalışmış 200'den fazla arkadaşımız adına,

Erkan ve Mine Bayol"

Céidot işte böyle veda etti ve başladı nice yeni Céidot'lar...

İnsanlar veda cümlelerimizden bu kısmı okuduklarında yeni bir şirket kuracağımızı düşündü. Oysa ben farklı bir mesaj vermek istemiştim. Céidot eski çalışanlarının, benim, oyunlarımızı oynamış oyuncuların ve hatta çalışanlarımızın katıldıkları yeni ekiplerin içinde yaşamaya devam edecek. Céidot›un tecrübesi yeni şirketlere, varolan şirketlere ve belki yıllar sonra kurulacak ve büyük başarılar kazanacak şirketlere aktarılıyor, dönüşüyor. Céidot yok olmadı demek için, bir şeylere dönüşmüş demek için mutlaka yeni bir Céidot kurmak zorunda değiliz.

Kim bilir, belki bu yazıyı okuduktan ve bizim aldığımız dersleri aldıktan sonra siz değerli okuyucular Céidot'u yaşatmaya katkıda bulunacaksınız. Bunu belki oyun sektöründe bir profesyonel olarak çalışırken, belki dostlarınıza bu hikayeyi anlatırken yapacaksınız.

Ben ve ekibim rüyalarımızı gerçekleştirmek için 10 yıl boyunca işte böyle savaştık. Yaşadığımız maceraları sizlere aktarmak benim için bir zevkti. Okuduğunuz için teşekkür ederim. Umarım gelecekte size anlatacağım; en az Céidot'un hikayesi kadar büyülü ve etkileyici, ancak daha mutlu bir hikayem olur. Görüşmek üzere,

İletişim için: **ebayol@ceidot.com ; tr.linkedin.com/in/erkanbayol**

Tarih: Ağustos 2014