



CELAL TOPRAK / ekonomi@celaltoprak.org

Dünya devi müjdeyi verdi!.. Ümraniye Metrosu'nda cep çekecek

Onu ilk defa TÜSİAD'ın Çin ile ilgili toplantısında görmüştüm. Sevgili dostum Huawei Türkiye Kurumsal Pazarlama İletişimi Direktörü Mine Zaim Özcan tanıştırdı. Artık Marco Xu ile tanışıyoruz. Sadece Türkiye değil, Huawei'nin Orta Asya ve Kafkasya Kurumsal İletişim Bölge Başkan Yardımcısı olarak çalışıyor. Marco Xu ayaküstü sıcak bir sohbetimiz oldu. Kendisine çok sayıda ülke bağlı olduğu için bir türlü buluşma şansımız olmadı. Sonunda bir gün Mine Zaim aradı. Randevulaştık. Uzay üstü gibi denilen Huawei'nin Ümraniye'deki tesislerinin yolunu tuttuk.

Sıcak bir karşılama ardından Çinli tarzi kart alışverişi ve sunum başladı. Çok güzel hazırlanmışlardı. Marco Xu Orta Asya ve Kafkasya Kurumsal İletişim Bölge Başkan yardımcısı olmasına karşın hem Türkiye'yi, hem de dünyadaki gelişmeleri çok yakından takip etmişti...

Sunumun ilk slaytından Huawei'nin Fortune şirket sıralamasında bir yıl da 41 basamak birden yükseldiğini gördük.

41 kere maşallahı hak eden şirketin dünya liginde 128'inci sıraya yerleştiğini öğrendik. Bu sıgrama bir tesadüf mü ya da şans mı yoksa bilinçli bir çalışmanın sonucu mu!..

Yanıt Huawei Orta Asya ve Kafkasya Kurumsal İletişim Bölge Başkan Yardımcısı Marco Xu'dan geldi: "Gelişmelerimizin yüzde 10 ile 20 arasında bir ARGE yatırımı yapıyoruz. ARGE bizim için olmazsa olmaz..."

Sonra anlatmaya devam etti:

- Dünya genelinde 180 bin çalışanımız var.
- İş gücünün neredeyse yarısı AR-GE odaklı çalışıyor.
- 30 binden fazla Çinli olmayan, değişik ülkelerden çalışanımız var.
- Bazı ülkelerde üst yöneticiler o ülkeden



Gazeteekonomi.com Genel Yayın Yönetmeni Uğur Akdemir, Mine Zaim Özcan, Bilişim Muhabirleri Derneği Başkanı Musa Savaş, Celal Toprak, Marco Xu, Aydınlik Gazetesi Ekonomi Müdürü Recep Erçin, Jeffrey Zhanghongchun, Godin İstanbul İletişim Direktörü Tanyel Yılmaz.

atanıyor. Hatta bazı ülkelerde genel müdürler bile Çinli değil.

- 170'den fazla ülkede hizmet sunuyoruz.
- Sonra sözü Türkiye'ye getirdi: "Türkiye'de yazılım üstüne AR-GE tesisi bulunuyor."
- Hatta Türkiye'yi inovasyon üssü olarak görüyoruz, bu nedenle Müşteri Deneyim Merkezi var.
- Türkiye'de 2G ve 3G altyapılarında da bulunduğumuz için pazarda oldukça deneyimimiz var.

- Ama 4.5G altyapısında pazar lideriyiz. 5G'de de öyle olmayı hedefliyoruz.
- Huawei Türkiye'de 5G için yaptığı hazırlıkları büyük bir hızla sürdürüyor.
- Önceki hafta Türk Telekom ile de bu amaçlı ortak çalışma mutabakatı imzalandı. Geçen iki yıllık süre içerisinde de Vodafone ve Turkcell ile de 5G konusunda ortak çalışma mutabakatı imzalamıştık.
- Sadece GSM firmalarına alt yapı satan bir firma değil birçok alanda faaliyetimiz var.
- Türkiye'de 1500 çalışanımız var, burada çalışanların yüzde 92'si Türk...
- Huawei dolaylı olarak da 5 bin kişiye iş sağlıyor.
- 2002'den beri 106 milyon dolar vergi ödedik.

5G herkese yarayacak

Bu notları aktarıran kurdıkları sistemin altını çiziyor ve bunu çok önemsediklerini şu cümlelerle aktarıyor:

"Open Lab projesi firmalara gelip kendi ürün yazılım ve çözümlerini deneyebilecekleri bir ortam sunuyor. Bunu çok önemsiyoruz. Yani biz Huawei olarak platform sunuyoruz. Firmalar da kendi ürünlerini adapte edip, test edip, geliştirip hazır edebilsinler diye... Böylece 5G'deki gelişmelerden çok geniş bir kesim yararlanacak. Türkiye kendisi 5G uygulamalarını kendisi yapacak. En

azından yerlilik yüzdesi artacak." Sonra işi farklı bir noktaya getiriyor Marco Xu... Akıllı şehirler konusuna giriyor. Anlatıyor ve önemli bir bilgiyi paylaşıyor bu arada:

"Metroda cep çekecek"

"Smart City /Akıllı Şehirler için dünyanın başka ülkelerinden projeleri fikirleri uygulamaları İstanbul'a getirmek için görüşmeler yapıyoruz. Çok önemli gelişmeler var. Metro ve trenlerde GSM erişimi için çözümler üretiyoruz. Mesela İstanbul'da ilk defa Ümraniye metrosunda GSM çalışacak, internet olacak. Açıldığında bunun uygulaması da devreye girecek."

Türk mühendislerinin yazılıma ve teknolojiye yatkınlığının özellikle altını çiziyor Marco Xu ve ekliyor:

"Türkiye'de ARGE'de 390'dan fazla çalışanımız var... 2017 sonunda bu sayının 450'yi geçmesini hedefliyoruz. Bugüne kadar toplam 82 proje geliştirildi, 27 ülkeye Türkiye'de üretilen yazılım çözümleri ihraç edildi. 111 farklı yazılım versiyonu üretildi. Türk mühendisleri çok çalışkan, Avrupa'ya oranla maliyetler uygun."

Evet, bunu söylüyor ve bu konuda kendilerinin de akademik dünyaya destek olduklarının belirtiyor ve son önemli projeyi paylaşıyor...



Mermercilerin en teknolojik atağı

• Ali Kahyaoglu dünyayı dolaşıyor... Daha çok Türk mermeri satmak için günde 25 saat çalışıyor. Bir de kendine güveniyor. Büyük mücadele sonunda İstanbul'da yeni yapılan havaalanında Türk mermerinin kullanılmasını sağlayacak. Ali Kahyaoglu'nun son çıkışı dünyanın en büyük gayrimenkul etkinlikleri arasında gösterilen MIPIM'de oldu. İstanbul Maden İhracatçıları Birliği (İMİB) tarafından uluslararası gayrimenkul fuarı MIPIM 2017'de Türk doğal taşları muhteşem bir gösteriyle tanıtıldı. İMİB Türkiye'nin en değerli ihracat ürünlerinden olan doğal taşları tanıtmak ve ihracatını artırmak amacıyla Cannes'da tam bir çıkarma yaptı. Ali Kahyaoglu geleceği ama İMİB Başkan Yardımcısı Rüstem Çetinkaya oradaydı. Birlik olarak ilk kez katıldılar... Bu önemli atığı şöyle anlattı Çetinkaya:

- Amaç "Turkish Stones" markasını tanıtmak. Birebir görüşmeler yapmak.
- Fuarda olmamızın temel nedeni "Turkish Stones" markamızın bilinirliğini artırmak.
- Çünkü MIPIM uluslararası bir platform. Dünyanın önemli mimarlarının yanı sıra global yatırımcılar, müteahhitler, inşaat firmaları burada.
- Dolayısıyla bu alanda herkesin arayışta bulunamayacağı, gayrimenkul dünyasındaki bütün oyuncuların birleştiği önemli bir pazar.
- Geçen sene fuarı etüt ettik ve bu sene de katılmaya karar verdik. Türkiye'deki doğal taş çeşitliliğini, aslında gücünü, dünyada biraz daha fazla bilinen ülkelere nazaran kendi markamızı öne çıkartmak istedik.
- Aslında bir imaj çalışması yaptık. Burada yakaladığımız iş fırsatlarını daha sonra kendi üyelerimizle buluşturacağız.
- Buraya farkındalık yaratmak amacıyla katıldık. Daha önceki fuar katılımlarımız genelde taşlarımızı sergilemek ve çeşitlerimizi göstermekten ibaretti.
- Burada ise biraz daha sanatla bütünleşmek, Türkiye'nin kültürel bakış açısını ortaya koymak istedik.
- Çağla Cabaoglu'nun artistik direktörlüğünde, sanatçı Ozan Türkkan'ın tasarladığı yeni medya üyü boyutlu görsel bir çalışma hazırlandı.
- Mermer ocaklarından başlayan ardından fabrika prosesleri ve taş çeşitliliğini gösteren bir proje oldu.
- Ayrıca doğal taşın modern bir yorum getiren ve sanatsal kurgusu olan stant tasarlandı. Böylece çağdaş sanatla doğal taş buluşturmayı amaçladık.
- Bu çalışmamız çok ilgi gördü ve istediğimiz etkiyi sağladık. Markamızı pekiştirmek için uluslararası platformlarda bu ve benzeri çalışmalarımızı sürdüreceğiz.

Türkiye yazılıma yönelmeli

• "Türkiye'de önemli çalışmalar yapıyoruz. BTK ile çok önemli görüşmeler yaptık. Bu görüşmelerde hardware (donanım) yerine Türkiye'nin milli katkısının software (yazılım) alanında olmasının daha faydalı olabileceğini anlattık. Anlatmaya devam ediyoruz. 5G ihalesinde "yerli" şartının yerli yazılım ile karşılanabilmesinin önemine değindik. Hardware üretim insan gücünün çok ucuz olduğu ve bir prototip e göre üretimin mümkün olduğu uzak doğu ülkelerinde daha uygun çünkü maliyetler çok avantajlı. Fakat yazılım için insan beyni önemli yara-

tıcılık önemli yazılım artık donanımdan daha öne çıkıyor ve Türkiye için daha önemli olduğunu görüyoruz. Üniversiteler ile çalışıyoruz 7 üniversiteden toplam 15 öğrenci "Seeds for the future" (Geleceğin Tohumları) projesi kapsamında başarılı öğrencileri seçilerek Çin'e gönderiyoruz. Huawei ile tanışıyor hem de Çin'i gezip çin kültürünü öğreniyor. Üniversitelerde teknoloji alanında "Bilişim" sınıfları açılıyor. Huawei de ürün ve alt yapı desteği veriyor bu oluşumlara, böylece öğrenciler teorileri pratikte deneme uygulama şansına kavuşuyor."



Elite World Hotels Yönetim Kurulu Başkanı Coşkun Elik, Yönetim Kurulu Üyesi Emel Elik ve Genel Müdür Ünsal Şımk, grubun yeni yatırımlarına ilişkin bilgi verdi.

Turizmin en cesur kardeşleri

• Turizmin kalbinden vurulduğu yer İstanbul... Bir zamanların yıldızı Taksim'de, Talimhane'de oteller yüzde 35 dolulukla çalışıyor. Sıkıntı büyük...

Ama umudunu kaybetmeyenler var... İşte onların başında Elite World Hotels Satış ve Pazarlama Müdürü Emel Elik geliyor... İki kardeş Coşkun ve Emel Elik kardeşleri biri yatarımda diğeri pazarlamada frene basmadan, ama kontrollü bir şekilde yönetiyorlar Elite World'ü...

Bugüne kadar İstanbul Taksim'de Elite World Prestige, Elite World İstanbul, Florya'da Elite World Business, Van'da Elite World Van ve Marmaris'te Elite World Marmaris ile yola devam eden iki kardeş son olarak zincirin en büyük halkasını açtı.

120 milyon dolarlık yatırımla Elite World Europe hizmete açıldı. İstanbul Güneşli Basın Ekspres Yolu'nda tam 401 oda, 802 yatak kapasitesi ile bir dev tesis turizmin sıkıntılı günler yaşadığı bugünlerde devreye girdi.

Açılış sektörü moralieri düzeltti. Hatta geç-

tiğimiz ay otel yok sattı. Bugünlerde normal seyrine döndü. Düğünde adeta kampanya varmış gibi sıra oluştu. Otel yetkilileri düğünlerin moralierini düzelttiğini söylüyor.

İki kardeş direniyor dedik ya... Bakın işin yatarım aygıtındaki ismi Elite World Hotels Yönetim Kurulu Başkanı Coşkun Elik bu direnişi nasıl anlatıyor:

"Sektörümüz özellikle son 2 yıldır oldukça zorlu bir sınav veriyor. Elite World Hotels olarak ülkemize güveniyoruz ve yakın gelecekte turizmin yeniden eski performansını kazanacağına inanıyoruz. Bu nedenle yatırımlara ara vermeden devam ediyoruz. Elite World Europe'u 120 milyon dolarlık yatırımla hizmete açtık. Burası zincirimizin en büyük oteli. 2018'de 120 milyon dolarlık ikinci yatırımımız Elite World Asia'yı Maltepe'de açacağız. 2019 yılında ise Sapanca'da Elite World Sapanca'yı hizmete sunacağız. Sizlere her yıl bir yeni yatırım müjdesi vermekten mutluluk duyuyoruz. Umarım Elite World'un hızı sektöre de bir ümit kaynağı olur"

Duayenle birlikteler

• Turizm sektörünün duayen isimlerinden Ünsal Şımk, Elite World Hotels Zincir Genel Müdürü olarak görev yapıyor. Onun söyledikleri de çok önemli:

"Zincirimizin en büyük halkası olan Elite World Europe Hotel'de çok özel bir hizmet tanımı kurguladık. İş dünyası bugüne kadar B2B ve B2C iş modellerini konuştu. Yeni nesil toplantı konsepti olarak tanımladığımız 'B2H: Business to Happiness' ile sektöre büyük bir farklılık ve farkındalık kazandıracacağız. Elite World Europe, bu anlamda gerek mimarisi, gerek kapasitesi, gerekse hizmet yaklaşımı ile zincirin en kapsamlı yatırım ve bölgenin en gösterişli oteli oldu. Toplantı salonları son teknolojiye göre yapıldı. Sağlık kulübü yaklaşık 2 bin kişiye hizmet verebilecek. Tüm Elite World otellerinde bulunan outlet'ler bu otelimizde de yer alıyor."

Bu sözleri duyunca Emel Elik'in en sıkıntılı günlerdeki vurgusunu hatırlattım. Şöyle demişti:

"Mutlaka bir yol bulmalıyız. Sıkıntı bizim. Ben Talimhane'de otel açılmadan odaları satmıştım. O günlerden bugünlere geldik. Ama bu günleri de aşmak zorundayız. Bu ülke bizden bunu bekliyor. Bu yıl içinde işlerin düzeleceğini düşünüyorum. Yeni yollar, yeni pazarlama teknikleri bulmalıyız. Ekipleri ona dizeyin etmeliyiz. Artık hiçbir şey kolay değil. Ama biz zor şartlarda da liderliği yakalamaya çalışmalıyız. Pazarlamada yeni teknolojiler kullanmalıyız. Türkiye ve İstanbul'u daha çok anlatmalıyız. Terör her yerde oluyor. Biz bir başka Paris'ten, Londra'dan daha az güvenli değiliz."

Gümrük Birliği tartışmalarını odaların gündemine taşıyacak



İKV Genel Sekreteri Doç. Dr. Çiğdem Nas ve Rekabet Kurumu Başkanı Prof. Dr. Ömer Torlak tarafından yapıldı.

Üç yıldır düzenli olarak İKV ve Tüketicinin ve Rekabetin Korunması Derneği'nin (TÜRDER) tarafından organize edilen, bu yıl DMW Uluslararası Diplomatlar Birliği Türk Kuzey Kıbrıs Ticaret Odası'nın desteğiyle "Uluslararası Tüketicilerin ve Rekabetin Korunması Konferansı" önemli mesajlara sahne oldu.

Toplantının açılışını TÜRDER ve Türk Kuzey Kıbrıs Ticaret Odası Başkanı Doç. Dr. Uğur Özgöker, İKV Genel Sekreteri Doç. Dr. Çiğdem Nas ve Rekabet Kurumu Başkanı Prof. Dr. Ömer Torlak tarafından yapıldı.

İKV Genel Sekreteri Doç. Dr. Çiğdem Nas çok önemli ama kimsenin ilgilendiği bir konuyu şu sözlerle gündeme getirdi...

• Önümüzdeki aylarda İKV olarak, Gümrük Birliği'nin güncellenmesi sürecini çeşitli ticaret ve sanayi odalarında ele alacağız. Evet, çok önemli. Türkiye Avrupa ile ticaretini yeniden belirleyecek ama konu gün-

demde değil. İhracatımızın yüzde 50'sini yaptığımız Avrupa ile ticaret yeniden şekillenecek, gümrük birliği yeniden yazılacak ama bu konuda hazırlıkların kitlesel tartışmalarla güçlendirildiğini görmüyoruz.

Bu anlamda İKV'nin bu çalışmasını çok önemli gördük ve herkesin destek olması gerektiğini vurgulamak istedik.

Çok önemli konuşmacıların değerlendirmelerini etkinlikle sonuç değerlendirmesini Türk Kuzey Kıbrıs Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Musa Karademir şu sözlerle yaptı...

• Tüketicinin haklarının korunmasında haksız rekabetin önlenmesi çok önemli bir argümandır. Rekabet ve tüketici birbirleriyle etkileşimindedir.

• Her yıl düzenlediğimiz konferans veya paneller geleneksel hale geldi. Almamız gereken elbette çok yol var.

• Bunu biliyoruz. Ben bu noktada İKV ekibine çok teşekkür ediyorum.