



HER YÖNÜYLE DENİZCİ

SÜHEYL DEMİRTAŞ

Bir ömrü denizde geçirmiş denizci ve yelkenci Süheyl Demirtaş ile yoğun programı arasında ikinci evi olan Ataköy Marina'da buluştuk ve fuarlardan Türkiye'de ve dünyada değişen marinacılığa kadar birçok farklı konuyu konuştuk

YAZI: HATİCE İREM GÜNEŞ

FOTOĞRAFLAR: ALP EMRE GÖKSEL

Süheyl Demirtaş, kendisini anlatırken söze şöyle başlıyor: “Ben bir denizciyim. On yıldır denizcilik sektörünün içerisindeyim. Sivil hayat öncesinde de Deniz Kuvvetleri’ndeydim. Deniz Harp Okulunu da dahil edince yaklaşık 29 sene oldu bu alanda. Kurmay albay rütbesindeyken 2008 yılında kendi isteğimle görevden ayrıldım.”

Amerika’da Kurmay Koleji’nde okumuş ve ardından İtalya’da üç yıl NATO karargahında çalışmış Demirtaş. Ciddi bir yurt dışı deneyimi var. Mesleğe nasıl başladığı sorusuna şu şekilde yanıt veriyor: “Tuzla Shipyard’da iş geliştirmeden sorumlu genel müdür yardımcısı olarak başladım. Sonrasında ise tersanenin kurul başkanı Murat Kıran’ın Gemi İnşa Sanayicileri Birliği Başkanı olmasıyla Gemi İnşa Sanayiciliği Genel Sekreteri oldum 5 yıl. Tersanecilerin ortak bir şirketi olan Tuzla Aydınli koyunda yer alan GİSAŞ pilotaj, römorkaj dediğimiz giren çıkan gemilerin manevrasını sağlayan ciddi büyük bir şirketin yönetim kurulu başkanlığını yaptım 3 yıl boyunca ve dönem içerisinde hissedarı oldum. GİSAŞ burada DATI’nin de hissedarlarındandır. DATI yani Denizciler Ataköy Turizm İnşaat Yatırım Holding’e ait olan Ataköy Marina’da da son bir yıldır genel müdürüm. “ Süheyl Demirtaş, aynı zamanda lisanslı yelkençi ve yatçı.

Yelken yapmaya devam ediyor musunuz?

Ben deniz kuvvetlerindeyken TAYK burada çok yarış düzenlerdi. Şimdi açıkta demirleyen gemiler yüzünden maalesef yapamıyorlar, rota çizemiyorlar. O da üzücü. Ben vaktim olmadığı için artık yarışmıyorum ancak Ataköy Marina’ya denizci karakter kazandırılması benim hedeflerimden bir tanesi. Avrupa yakasının önemli bir eksiği bu, sadece bizim marinamızın değil. Bizim varlığımız bu eksikliği gidermek için çok ve tek önemli potansiyeldir diyebiliriz. Kalamış’ta çocuklar deniz otobüslerinin, vapurların arasında yelken, sörf yapıyorlar. Burada öyle bir imkan yok. Biz bu yakadaki çocukları ve gençleri denizcilikle, deniz ile buluşturmak istiyoruz. İlgili mercilere milli eğitim müdürlükleri, belediyeler, kulüplere de ulaştık ve isterlerse yer verip destek olacağımıza dair bilgi verdik.

Gelecek projeleriniz arasında başka neler yer alıyor?

Marinamız en son Mayıs ayında açtığımız ve ful operasyonel olan, bütün izinleri alınmış megayat limanımızla birlikte farklı bir boyut kazandı. Mevcut marinamız -boylarına göre değişmekle birlikte - şu anda ortalama 500 tekne alma kapasitesine sahip. Yeni megayat marinamızla ise megayat tanımına giren 30 metre üzeri 211 tane tekne daha alabilecek boyuta ulaştık. Eğer 30 metreyi 25’e çekersek, ki bizim konfigürasyonumuz 25 metre ve üzerine, o bölümde de yaklaşık 300 tekne, yani totalde sekiz yüzün üzerinde bağlama yapabiliyoruz.

Ataköy Marina’nın başka ne gibi avantajları var?

Ciddi bir lokasyon avantajımız var. Marinamıza denizaltı dahil her türlü araçla ulaşabilirsiniz. Mesafemiz havalimanına sekiz kilometre, Bakırköy, Ünal Metro İstasyonu, Marmaray hemen yanı başımızda. Yeni açılan Avrasya Tüneli - hayatımı kurtardı benim de- Anadolu yakasında oturanlar

için çok büyük bir rahatlık. Marinamızda bağlama yapan misafirlerimiz Sheraton’da konaklayabiliyor. Üçüncü havalimanı açıldığında hazırlık yollarına bakarsınız eğer kestirme bir yol ile buradan 10-15 dakikalık bir araba sürüşüyle ulaşılabilir olacak. Tarihi Yarımada’ya da çok yakınız. Buraya bağlama yapan misafirlerin İstanbul’da denizden gidebilecekleri iki majör nokta; Adalar ve Boğaz’a en yakın marinalardan biriyiz.

Denizde bu kadar bağlama kapasitesine sahip olmamız bizim için çok büyük ve önemli bir avantaj. Başka bir marinanın yüzde 40-50 oranında karada sağladığı park imkanını biz iki limanımızdaki 800’ü aşan alanla denizde sağlıyoruz.

Yurt dışında örnek olarak aldığınız marina var mı?

Monako! Hep söyledik İstanbul, Monako’yu geçecek. Hedefimiz bu. Orta vadeli vizyonumuz ise Akdeniz çanağı tabii ki. Çok önemli bir bölge. Rakamlarla konuşmamız gerekirse dünyada yat turizmi, ellili yıllardan sonra başlıyor. Bizim kıyılarımızda ise yetmişlerden sonra başlıyor ve iki binli yıllardan sonra Türk yatçılar ağırlık kazanıyor. 76-77 senelerinde Bodrum Kuşadası Marina açılıyor, 85’te ise Kemer’de bir marina açılıyor. Türkiye’nin ilk özel sektör marinası Setur Altınyunus ise 1970’de açılıyor, daha sonra 88’de, bizim marinamız yani Ataköy Marina açılıyor, Marmaris’te ise Netsel geliyor.

Türkiye’deki denizcilik anlayışını beğeniyor musunuz?

Dünyada yatçılık bölgelerine bakarsak, Kuzey Amerika 1 milyon 800.000 bağlama yeriyle sektörde başı çekiyor. İki numara, 600.000 taneyle Akdeniz. Atlantik’te üç yüz bin, Uzak Doğu ve Avustralya’da 200 bin, totalde 2 milyon 900.000 bağlama yeri var. Akdeniz çanağında bakınca, 600.000 ciddi bir rakam. Neredeyse dört tekneden birinin bağladığı bir yer. Bir megayat marinası olarak bakarsanız bizim tesisimiz gerçekten Akdeniz çanağı içinde önemli bir kazanım. Ülkemiz bir yarımada ülkesi ama tam denizci miyiz o tartışılır. Bence değiliz. Daha katetmemiz gereken çok yol var. Mesela bağlama kapasitesi ile ilgili birtakım rakamlar vermem gerekirse ilk grup ülkeler - Fransa, İtalya, İspanya - Fransa 370 marina 180.000 bağlama kapasitesiyle Avrupa’da lider ve Akdeniz çanağında 4.668 kilometre kıyı uzunluğu var. Bizim kıyı uzunluğumuz 8.333 kilometre ve 18.400 bağlama kapasitesiyle 75 marinaya sahibiz. Uzunluğumuz neredeyse iki katı olmasına rağmen marina sayımız Fransa’nın onda biri. İtalya bu premier grupta ikinci sırada ve 500 marina, 170.000 bağlama kapasitesi var ve kıyı uzunluğu 8.000 kilometre. Üçüncü ülke İspanya’da 360 marina, 130.000 bağlama kapasitesi, 400.960 kilometre kıyı uzunluğu bulunuyor. Bizim daha gideceğimiz çok yol var. Bir de tekne sayısına bakarsak daha dramatik. Uluslararası tekne endüstrisinin istatistiğine göre bizim ülkemizde 2.000 kişiye bir tekne düşüyor. Norveç’te 6 buçuk kişiye, bir tekne düşüyor. Yani iki aileden birinin teknesi var. İkinci ülke Finlandiya, 7 kişiye bir tekne düşüyor. İsveç’te 8 kişiye bir tekne düşüyor. Denize sahili olmayan Avusturya ve İsviçre’de bile kişi başına düşen tekne sayısı bizden fazla. Gideceğimiz çok yol var önümüzde ama bu megayat limanımız çok ciddi bir potansiyel doğuruyor.



“ÇOCUKLARI VE GENÇLERİ DENİZCİLİKLE, DENİZ İLE BULUŞTURMAK İSTİYORUZ”

“DENİZ,
KENDİSİNE
UZATILAN
ELİ HİÇBİR
ZAMAN GERİ
ÇEVİRMEZ”

Megayat marinası yapmak riskli bir yatırım değil miydi?

Ford Lauderdale'deki megayat sahiplerinin kalkıp Monako'ya ya da bize gelmesini beklemiyoruz. Dünyada megayat, zaten kısıtlı bir pazar. Tekrar rakamlarla konuşmak gerekirse örneğin, Azzam Suudi Arabistan kraliyet ailesine ait bir süperyat ve bir günlük bağlaması 8 metrelik bir yatın bizdeki yıllık bağlamasına eş değer. Aşağı yukarı 4.000 - 4.500 Euro. Yıllık hesaplırsak 30 tane, 12 metrelik yatın yıllık bağlamasına eşit. Dünyada 7.000 civarında megayat var. Azzam'ın bir aylık elektrik gideri 210.000 Dolar. Megayatlarda chartering'de var. Haftalık kiralama 500.000 ila 1.300.000 Dolar arasında değişiyor. Artı yüzde 20, yüzde 30, masraf; marina, yakıt, kumanya, giriş-çıkış işlemleri dahil değil bu meblağlara, yani bare board chartering dediğimiz konsept. Sadece kabuk tekne kiralaması. Onun için yükte hafif, pahada ağır diyorum ben megayat pazarına. Buraya şimdi iki veya üç tane megayat gelirse bizim 20 -25 tane tekneden alacağımızı alırız. Ciddi bir kazanım. Megayat sahipleri geldikleri zaman otelde kendilerinin ve yardımcılarının minimum beş-altı tane odası oluyor. Ataköy Marina bir kompleks. DATI Yatırım Holding Otel ile Galleria Alışveriş Merkezi, Marina Park'taki restoran ve kafeteryaları ile ihtiyaç duyulan her şeyi burada bulabiliyor misafirler. Dolayısıyla ciddi bir kazanım hedefliyoruz.

Hedef pazarınızda hangi ülkeler yer alıyor?

İki tane öncelikli hedefimiz var; Arap Yarımadası'ndan Birleşik Arap Emirlikleri ve Rus yatçı dostlarımız. Son 1-2 aydır yüzde 90'ı Arap Yarımadası'ndan gelen turistler İstanbul'u doldurdu. Akdeniz'e giderseniz, tatil köylerinin çoğu Ruslar tarafından dolduruldu. Ülkemizi biliyorlar, tanıyorlar, seviyorlar. Bir de mevki, mesafeler açısından buraya gelmeleri kolay.

Şu an marinanın doluluk oranı nasıl?

Yüzde 80'ler civarında, bu rakamların altına düşmüyoruz. 400 civarında tekne var şu an. Ataköy Marina, Türkiye'nin ilk 5 altın çaplı marinası. Tabii ki ciddi rekabet var. Bu yakada hali hazırda var olan marinalar, yapılanlar, yapılmakta olanlar var. Karşıda Kalamış'ın dışında Tuzla Pendik var. Büyükşehir Belediyesi'nde Teknopark, Tarabya, İstinye var. Dolayısıyla bana sorarsanız, şu anda İstanbul için marina ve tekne arz talep dengesi, marinaların aleyhine. Tüm marinaları yüzde yüz dolduracak tekne yok İstanbul'da. Bir de tabii marinalarda Euro fiyat belirliyoruz ki son bir yıldaki dövizde yaşanan artışında ciddi bir etkisi var. Ayrıca, güneyde tekne bırakma kültürü gelişti. Mesela gidip iki ay geçirip geliyorlardı. Artık oraya bağlayanlar oluyor. Orada da ciddi bir rekabet var. Sebepi de çok uygun fiyatlar veriyor olmaları. Tabii burada en önemli etken yat sahibinin tekneyi ne şekilde kullanmayı düşündüğüyle alakalı. Tekneyi bir yazlık gibi kullanmak isteyenler için güneye bağlamak iyi bir alternatif ancak kışın gidemezsiniz gelemezsiniz. Özellikle o dönemde gidip gelmenin ciddi bir maliyeti var. Ama burada bizim marınamız 7 gün 24 saat yaşayan bir marina ve ulaşım çok kolay. Boğazlar, Adalar'dan uzaklaştıkça oralara gidiş geliş maliyeti artıyor. Zaman ise İstanbul'da en değerli şey. Dolayısıyla biz bu açıdan rakiplerimize nazaran şanslıyız. Ciddi bir lokasyon avantajımız var.

Yapılan fuarların geri dönüşleri nasıl oldu?

CNR Holding ile birlikte bir fuarımız oldu. İkinci de Mayıs ayında yapılan resmi açılışımızdı. Tabii o fuarlar konusunda da söyleyeceklerim var. Ticaretin olmazsa olmazı olarak görürüm rekabeti. Fakat rekabet akıl mantık sınırları içinde olmalıdır. Fuar şirketleri arasında bir rekabet var. Mesela gidip anlamlandıramadığım bir şekilde aynı zaman aralığında fuar tarihleri alıyorlar. TOBB kanalıyla alınan bu tarihler Türkiye'deki fuarlarla kesişmekle kalmıyor Monako Boat Show'la da kesişiyor. Bizim fuarımız yapıldığında da bu yaşandı. Bunun çözülmesi lazım. Pastanın büyüklüğü belli. Yani siz Monako Yacht Show ile Cannes Yacht Festival'ın aynı hafta olabileceğini düşünüyor musunuz? Maalesef biz bunu yaşadık. Bana sorarsanız, her iki fuardan da beklenen verim alınmadı. Umuyoruz ki önümüzdeki dönemde daha mantıklı bir çizgiye oturur. Fuarçılık, marınacılık ve tekneçilik birbiriyle ilintili işler. Ama tabii biz marina olarak, fuar şirketlerinin kendi arasındaki rekabetin dışındayız. Futbol sahasını, oyunculara tahsis eden bir yapıyı örnek vermek gerekirse. Ama iyi takımların iyi maç yapmaları bize keyif verir. Biz de kazandığımız paradan öyle keyif alırız. Bu konuda da sektörde birliktelik olmasının önemli olduğunu düşünüyorum. Yani fuar şirketleri, özetle bu işi çözmeliler.

Beş yıllık hedefiniz nedir?

Bizim hedeflerimiz makul ve mantıklı. Ben hayata matematiksel açıdan bakan bir adamım. Tabii ki duyguları vardır insanın ama önemli kararları duygularınızla veremezsiniz. Megayat marketi kısıtlı bir market. İkinci yaz döneminde bir megayatın gelip 3-4 ay burada bağlama yapması mantıklı bir beklenti olmaz. Yaz aylarında nerelerde olduklarını görüyorsunuz, güneyde. Güneyde de marinaya girmiyor zaten. Geliyor, yakıtını alıyor, kumanyasını alıyor, denize gidiyor. Bizim buraya çekmeyi hedeflediğimiz dönem sonbaharda başlıyor. Teknelerin, refit, dinlenme dönemi. Onda da şöyle bir model var kafamızda; tekneler, özellikle megayatlar yat yönetim şirketleri tarafından idare ediliyorlar. Tersaneyi, kumanyayı o şirket ayarlıyor. Arap şeyhi kalkıp da marketten alışveriş yapmıyor. Bizim ciddi avantajlarımız var. Bir kere çok iyi bir gemi inşa sanayimiz var. Benim de bir tarafım tersaneci olduğu için bu konuda çok şey söyleyebilirim. Bakım onarımda Avrupa'nın merkezidir Türk tersaneleri, fakat, yat bakım onarımında tabii ki daha gidecek yolumuz var. Ancak çok da ciddi bir kapasite var. Dünyanın sayılı mega yatlarını yapan, bu konuda dünyada marka olmuş tersanelerimiz var ve bu imkanlarla sinerji yaratarak bir paket sunacağız. Yat sahiplerini ya da firmaları buraya getirmek için cazip teklifler sunmayı planlıyoruz. Bir de bunlara ek olarak tabii ki Tarihi Yarımada var, İstanbul var. Megayat limanı yapıldığı ilk andan beri planladığımız bu paket öneriler. Bu özellik megayatlar için ancak tabii ki envantere giren her tekne bizim için yeni bir hedef. Şu anda Ataköy Marina'da ciddi bir indirim var. Bir yıl bağlamaya altı ay bonus veriyoruz. On iki aylık ücret ile on sekiz aylık bağlama yapılabilir. Ciddi bir indirim. Misafirlerimiz bizim için çok önemli. Bu nedenle misafirlerimizi Ataköy Marina'ya bekliyoruz. ■



“BENİM
İÇİN HAYAT
MATEMATİKTİR”