

**SORUNLU
ÇEMBERLER**

Türker GÖKSEL

SORUNLU ÇEMBERLER

Türker GÖKSEL

Sayfa Dizaynı

Ramazan GÖLCÜK

ISBN:

Baskı Cilt:



Afyonkarahisar Belediyesi'nin Spor ve Kültüre katkılarıyla...

Para ile satılmaz.

Özgeçmiş

1969 yılında Samsun'da doğdu. İlk, orta ve lise eğitimini Samsun'da tamamladı.

Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi mezunu olan Türker Göksel birçok ulusal ve uluslararası projeye imza attı.

Uzmanlık alanıyla bağlantılı konferans ve seminerler yoluyla topluma hizmet vermeye çalışan yazarın farklı ulusal gazetelerde köşe yazarlığı ve televizyon programları bulunmaktadır.

Halen Afyon Kocatepe Üniversitesinde Öğretim Görevlisi olarak çalışmakta olan Göksel, evli ve iki çocuk babasıdır.

Yazarın Yayınlanan Diğer Kitapları:

Hayat Kaybedeni Olmayan Bir Oyun Kurmaktır - 2009

Yazılar Yazgılar Gibidir Silinmez - 2010

Beyaz Yazılar – 2012

Seçkiler - 2014

İletişim:

tgoksel@aku.edu.tr

tgoksel55@hotmail.com

facebook.com/turker.goksel55

twitter.com/tgoksel55

instagram.com/turkeroksel/

İÇİNDEKİLER

Oğullarım
Batuhan Yaşar ve
Tunahan Hazar'a...

- Takdim7
- Önsöz.....9
- “Yaşanabilir Olursanız Yarışabilirsiniz”17
- Metin ve Söyleşiler.....23
- Sonuç ve Öneriler.....159
- **Ekler**
 - Sunum Fotoğrafları.....163
 - Proje Uygulama Fotoğrafları.....173
 - Gazete Haberleri.....185

TAKDİM



Çağdaş belediyecilik anlayışının kapsamı her geçen gün değişim ve gelişim göstermektedir. Bilinir ve klasik hizmetlerin ifasıyla sınırlandırılmış yerel yönetim yaklaşımı çok gerilerde kalmıştır.

Göreve geldiğimiz andan itibaren insanımızın huzurlu bir yaşam sürmesini gerektirecek altyapı çalışmalarını sürdürürken hemşerilerimizin sosyal, sportif ve kültürel ihtiyaçlarına yönelik çalışma ve yatırımlar gerçekleştirdik, gerçekleştiriyoruz.

Bu bağlamda birçok alanda –*zaferin, termalin, mermerin, sucuğun, lokumun, lezzetin-* ülkemizin gözbebeği olan şehrimizin, insanlığı en yüksek seviyede etkisi altına alan sportif aktiviteler alanında geride kalması elbette düşünülemezdi.

Yakın dönemde en modern anlamda inşa edilen spor tesislerinin hizmete girmesiyle ulusal ve uluslararası anlamda rekabet eden takımların ilgi alanına girip, cazibe merkezi haline dönüşen Afyonkarahisar kendisine yeni bir liderlik alanı daha kazandırmıştır.

Lojistik anlamda *bütün yolların kesiştiği yer* olan şehrimizi spor alanında da bu türden bir cazibe merkezi haline getirmek adına uzun soluklu çalışmalara hız verilmiştir.

Şehrin bütün dinamiklerinin güçbirliği meydana getirerek belli bir plan ve program dahilinde ortaya koyduğu bahse konu olan süreç, tesislerin inşasının yanı sıra ülkemiz insanının beğeni ile takip ettiği spor branşları alanında gerçekleştirilen yatırımlar sayesinde de belli bir sinerjinin oluşumuna katkı sağlamıştır.

Bu bağlamda Afyon Belediyespor şemsiyesi altında basketbol ve voleybol branşlarında profesyonel takımlar kurulmuş ve çok kısa zamanda her iki takımımız da mücadele ettikleri liglerde başarılar elde ederek şehirde büyük bir heyecan dalgasının oluşumuna neden olmuştur.

Uzun soluklu çalışmaların tesis ve sportif mücadele kısımlarının yanı sıra akademik ve sosyal sorumluluk perspektifli çalışmalarca da desteklenmesi hedeflerimiz içinde yer almaktaydı.

Bu cümleden hareketle Afyon Kocatepe Üniversitesi Afyon Meslek Yüksekokulu Öğretim Görevlisi Türker Göksel ve öğrencilerinin bir yılı aşkın süreyle emek vererek vucuda getirdikleri ve Türk basketbolunun dünü, bugünü ve yarınını konunun ülkemizdeki en etkin aktörlerinin ağzından derledikleri “*Sorunlu Çemberler*” adlı eserin Türk spor kamuyununun bilgisine ve hizmetine sunmayı çağdaş belediyeçilik anlayışımızın gereği olarak değerlendirdik.

Türk basketbol ailesinin görüşlerinin derlenmesine yönelik gerçekleştirilen ve büyük bir emek verilerek bilgilerinize sunulan bu eser Afyonkarahisar Belediyesi ile Afyon Kocatepe Üniversitesinin işbirliği ile gerçekleşmesi anlamında da tarafımızca ayrı bir önem arz etmektedir.

Afyonkarahisar Belediyesi, sporun her alanında yatırım yapmaya ve sosyal sorumluluk projesi geliştirmeye devam edecektir.

Bu vesileyle çalışmada emeği geçen herkese teşekkürlerimi sunar eserin Türk basketboluna katkı sağlamasını temenni ederim.

Burhanettin ÇOBAN

Afyonkarahisar Belediye Başkanı

ÖNSÖZ

Öğrencilerimle son on yıldır ulusal ve uluslararası proje çalışmaları gerçekleştirdik. Bu zaman dilimi içinde belirlenen konu başlıkları kapsamında ülkemizde konusunun uzmanı ve sözü itibarlı insanlarımızın görüşlerine başvurup, derlediğimiz bilgileri; kitap, sempozyum, broşür, seminer, konferans, çalıştay ve makaleler yoluyla kamuoyu ile paylaştık.

Bugüne değin, gerçekleştirilen sekiz farklı çalışma kapsamında; sanattan, spora, perakende sektöründen, marka bilincinin oluşumuna, toplumun kitap ile olan temasından, siyaset bilimi ve tiyatroya kadar çok geniş bir sahada fikri temelli çalışmalara imza attık.

Bu cümleden hareketle Afyon Kocatepe Üniversitesi Afyon Meslek Yüksekokulu bünyesinde öğrencilerimizin saha çalışmaları yapmalarını daima önemsedik ve teşvik ettik. Bu bağlamda son on yıl boyunca Mesleki Çalışma ve Seminer dersi kapsamında tarih sırası itibarıyla;

- “Spor Pazarlaması”- 14 Mayıs 2007
- “Bana Marka Olmayı Anlat”- 13 Mayıs 2008
- “Gökkuşağının Renkleri Türkiye’nin Değerleri Konuşuyor”- 18 Mayıs 2009
- “2023 Yılında Nasıl Bir Türkiye? - 15 Mayıs 2010 / 1 Haziran 2011
- “Süper Lig Gerçekten Süper mi? - 10 Haziran 2012
- “Türkiye Kitap Okuyor mu?”- 18 Haziran 2013 ve
- “Türk Tiyatrosu” – 1 Haziran 2014 başlıklı proje çalışmalarını gerçekleştirdik.

Bu bağlamda 2007 yılında belirlediğimiz konu başlığı “Spor Pazarlaması” idi ve her biri birbirinden değerli, özgün çalışmalar gerçekleştirildi. Bu dönemde ülkemizde spor alanında marka olmuş kurum ve bireylerin büyük bir kesimiyle izleyenlerin beğenisini kazanan çalışmaların sunumları yapıldı.

2008 yılı için seçtiğimiz konu başlığı ise; “Sanat Pazarlaması” idi. Sanatın tüm alanlarında toplumun marka olarak değerlendirdiği şahsiyetlerle çalışmalar gerçekleştirip “Bana Marka Olmayı Anlat” başlığı altında 2. Gençlik Çalıştayı yoluyla Afyonkarahisar kamuoyu ile paylaşıldı ve izleyenlerce büyük beğeni gördü.

2009 yılı için “Gökkuşağının Renkleri Türkiye’nin Değerleri Konuşuyor” başlığı altında toplumun değişik kesimlerince beğeni ile takip ve takdir gören kişi, kurum ve markalarla ilgili çalışmaları gerçekleştirdi. Bizler; “İnsan insanın imkânıdır” anlayışına yüreктen inanan bir grup olduğumuz için bu çalışmalar boyunca büyük bir keyif aldık. Bu sürecin her aşamasında şehrimizin ve üniversitemizin tanıtımına da katkı sağladığımızı inandık. Çalışma gerçekleştirdiğimiz kişilerin birçoğu yaşadıkları şehirdeki Üniversitelerden bu tür bir çalışma için kapılarının çalınmamasına rağmen Afyon Kocatepe Üniversitesinden gelen misafirlerinin varlığının şaşkınlığını bizzat öğrencilerimle paylaştılar. Bu yaklaşım tarzı öğrencilerimizin üzerinde yoğun anlamda motivasyon artışı yaşanmasına neden oldu ve bu çalışmamız da 3. Gençlik Çalıştayı başlığı altında kamuoyunun beğenisine sunuldu.

2010 ve 2011 yılları, belirlenen konunun önemi nedeniyle olsa gerek tek bir konuya ayrıldı. Dolayısıyla bu yıllar arasında gerçekleştirilen çalışma iki farklı jenerasyon tarafından hayata geçirildi. “2023 Yılında Nasıl Bir Türkiye?” sorulması öğrencilerimiz tarafından ülkemizde bu konuda söz

söyleme yetisine sahip olduğuna inandığımız her biri birbirinden değerli kanaat önderlerine yöneltildi ve görüşmeler gerçekleştirildi. Bu çalışma esnasında yaşanan işin ilginç ve sonradan takdir edilen yanı ise bizim bu konu başlığını belirlediğimiz günlerde ülkemizde 2023 yılına yönelik çok yüksek perdeden söylemler gerçekleştirilmemiş olunmasıydı. Bu türden yaşanmışlıklar, öğrencilerimizin muhatap olduğu geri bildirimler ve görüşme gerçekleştirilen istisnasız herkesin geleceğe yönelik bu türden bir tarih ile ilgili çalışmanın aktörleri olarak öğrencilerimi tebrik etmeleri bu çalışmada görev alan genç insanlara bir başka motivasyon kapısı aralamış oldu.

Toplum önderleri olarak kabul edilen bireylerle gerçekleştirilen bütün bu söyleşilerden derlenen bilgiler, proje koordinatörü olarak benim üçüncü kişisel kitabım olan *Beyaz Yazılar* aracılığıyla kamuoyunun bilgisine sunuldu.

Bir sonraki yıl 10 Haziran 2012 tarihinde tamamladığımız çalışma konusu ise “Süper Lig Gerçekten Süper mi?” başlığını taşıyordu. Çalışma tamamlandıktan yaklaşık bir ay sonra Türkiye’de yaşanan şike süreci ve sonrasında Türkiye Süper Liginin markasal değerine yönelik tartışmaların başlaması bizi bir kez daha ülke gündeminin önünde giden, neredeyse gündemi belirleyen bir grup haline getirdi. Bu bağlamda o dönemde on sekiz süper lig futbol takımının başkan ve teknik direktörleriyle gerçekleştirilen çalışmalar çok daha büyük bir anlam ifade eder oldu.

2013 yılı içinde gerçekleştirilip, tamamladığımız ve ülkemizin bu konuda söz sahibi olan yazar ve düşünce insanlarıyla birlikte gerçekleştirdiğimiz “Türkiye Kitap Okuyor mu?” başlıklı çalışmaydı. Ülke insanının kitap ile olan temasının boyutunu öğrenmeye yönelik çalışma esnasında bugünkü

durumun tahlili yapılırken geleceğe yönelik projeksiyonlarda bulunulmasına da konunun en yetkin insanlarıyla kafa yoruldu.

2014 yılındaki proje konumuz ise Türk Tiyatrosuydu ve kuruluşundan bugüne değin geçirdiği evreler alaylı ve okullu her biri birbirinden değerli sanatçılarımıza yöneltilen sorulara alınan içten cevaplarla derlenmeye ve kamuoyuyla paylaşılmaya çalışıldı.

Bu cümleden hareketle 2014 yılının Mayıs ayında yeni projemizin başlığı Türk basketbolunun pazarlama stratejilerinin tespitine yönelik olarak “Sorunlu Çemberler” olarak belirlenmiş olup konunun tüm taraflarıyla görüşmeler gerçekleştirilmesine karar verildi. Projenin başlığı “Sorunlu Çemberler” olarak belirlenirken Türk basketbolunun büyük problemler içinde bulunduğundan hareketle konulmamıştı. Şimdi düşünüyorum da uzun yıllar önce okuduğum NBA’ın efsane koçu Phil Jakson’ın “Kutsal Çemberler” adlı kitabının bu başlığın seçilmesinde etkili olduğunu görebiliyorum. Bizler bugüne değin yaptığımız tüm çalışmalarda popülerlikten öte, verimliliğe ve toplumsal hayata katkı sağlanmasına önem veren bir grup olduğumuz için her türlü önyargının dışında bir çalışma disiplinini önceledik. Bu felsefeden de bugüne değin hiç taviz vermedik.

Çalıştığımız proje konusu geçmiş yıllardaki örnekleri gibi rastgele belirlenmedi. Yıllardır Afyonkarahisar’da salon sporlarına yönelik üst liglerde boy gösterecek takımların kurulmasını çok arzu ettim. Bu sadece temenni boyutunda da kalmadı. 16 Ocak 2012 tarihinde kaleme aldığım “Yaşanabilir Olursanız Yarışabilirsiniz” başlıklı makalemde bunun mesajlarını da vermeye çalıştım. Bu makalenin yayını iz-

leyen zaman diliminde Afyonkarahisar Belediyesi kurduğu spor kulübü marifetiyle basketbol ve voleybol branşlarında yatırımlar gerçekleştirdi. Ve bu takımların iki yıl boyunca elde ettiği başarılar o gün yazdıklarım noktasında ne kadar haklı olduğumu kanıtlaması anlamında da mutluluk verici bir gelişme olarak gözlenmektedir. Meramımızı anlatma bağlamında “Yaşanabilir Olursanız Yarışabilirsiniz” başlıklı makalemi kitabın başında paylaşıyorum. Dolayısıyla bu proje uzun soluklu bir amaca hizmet etmesi anlamında da değere sahiptir.

Türk basketbolunun pazarlama stratejilerinin tespitine yönelik olarak “Sorunlu Çemberler” olarak belirlenen proje kapsamında Türkiye Basketbol Birinci Liginde mücadele eden on altı takımın teknik ve idari sorumluları ile alınan randevular ve kurulan temaslar sonrasında hazırlanan sorular yöneltilip cevapları görsel olarak kaydedildi. Konunun tüm taraflarıyla gerçekleştirilen görüşmeler bir sunum formatında Afyon Kocatepe Üniversitesi Afyon MYO’da belirlenen takvim uyarınca kitlelerle 3 Mart 2015 Salı gününden itibaren paylaşılmaya başlandı. Bu sunumlar Haziran 2015 tarihine kadar belli periyotlarla sürdürüldü ve büyük beğeni ile takip edildi.

Proje kapsamında takımların idari sorumlularına; Türkiye’de basketbolun hak ettiği değerde pazarlanabildiğini düşünüyor musunuz? Gelirlerinizi ne tür organizasyonlardan sağlıyorsunuz? Basketbol müsabakalarının şifreli kanaldan yayınlanmasını nasıl değerlendiriyorsunuz? Yıllık toplam bütçeniz ne kadardır? Bu bütçe hangi giderlere harcanıyor? Kulübünüzün marka değerini arttırmaya yönelik ne tür özgün aktiviteler gerçekleştiriyorsunuz? Örnek aldığınız bir organizasyon (kulüp bağlamında) var mı? Basketbolun ülke-

mizdeki geleceğini nasıl öngörüyorsunuz? Afyon Kocatepe Üniversitesi mensuplarına ve Afyonkarahisarlılara bir mesajınız olacak mı? Teknik sorumlulara ise Türk basketbolunun dünya basketbolundaki yerini nasıl tanımlarsınız? Avantaj ve dezavantajlarımız nelerdir? Türk basketbolunun gelişimi (ekol olması) yolunda ne gibi çalışmalar gerçekleştirilmelidir? Perspektifli sorular yöneltildi

Elde edilen cevapların dökümleri öğrencilerimce sağlandı. Sonrasında ise benim tarafından anlam, imla ve konu bütünlüğü çalışmaları gerçekleştirildi. Konuşma stiliyle dillendirilen düşüncelerin belli bir yazı formatına dönüştürülmesinin güçlüğü konunun muhataplarının malumudur.

Elinizde tuttuğunuz kitap vesilesiyle kendi ifadeleriyle yoğun tempodan dolayı bir türlü bir araya gelemeyen basketbol ailesini, düşünceleri bağlamında bir araya getirmeye çalıştık. Çalışmaya katılan ve öğrencilerimi büyük bir misafirperverlik göstererek ağırlayıp, samimi düşüncelerini ve değerli zamanlarını paylaşan değerli spor adamlarına müteşekkirim.

Projemizin kitaba dönüştürülmesinde büyük desteklerini gördüğüm başta Afyonkarahisar Belediye Başkanı Burhanettin Çoban'a, Afyonkarahisar Belediyespor Başkanı Abdullah Aydoğan ve Afyonkarahisar Belediyespor Genel Menajeri Muhammed Doğan'a teşekkürlerimi sunuyorum. Kitabın hazırlanmasında her aşamada büyük emeği geçen Afyonkarahisar Belediyesi Kültür ve Sosyal İşler Müdürlüğünün çok değerli grafikeri Ramazan Gölcük'e teşekkürlerimi sunuyorum.

Büyük bir teşekkür de projenin her aşamasında yılmadan, kar, kış demeden önlerine çıkarılan her türlü zorluğu aşan ve her biri birbirinden değerli çalışmalar gerçekleştiren öğren-

cilerime. Onların emekleri olmasaydı bu çalışma asla ortaya çıkamazdı.

“Sorunlu Çemberler” benim beşinci kişisel kitabım. Basketbol gibi öncelikle gençleri ilgilendiren bir sporu irdeleyen böylesi bir çalışmayı ülkemizin tüm gençlerini temsilen öğrencilerim Batuhan Yaşar ve Tunahan Hazar'a ithaf ediyorum.

Sizleri Türk Basketbol ailesinin değerli fertlerinin düşünceleriyle baş başa bırakıyorum.

Sürçü lisan ettimse affola...

Afyonkarahisar, Temmuz 2015

Yaşanabilir Olursanız Yarışabilirsiniz

Yaşam sürdürdüğümüz zaman diliminin en önemli yaklaşımlarından biri de rekabet kavramıdır. Günümüz dünyasında, rekabet sadece bireyler ya da toplumlar arasında değil ülkeler, hatta ülkeleri oluşturan şehirlerarasında dahi yaşanmaktadır.

Yenilikçi ve gelişmiş toplumlarda rekabet korkulacak bir yaklaşım olmaktan çoktan çıkmıştır. Aksine; kavramı doğru çözümlenip üzerinde titizlikle düşünebilen toplumlar için itici bir güç haline dönüştüğü bile söylenebilir. Rakiplerin düşman olarak algılandığı dönemler artık çok gerilerde kaldı. Rakipler; bizim adı konmamış dostlarımız, isteklendirme kaynaklarımız oldular adeta. Bu bağlamda rekabet olgusunun algılanmasında, onu anlamaya çalışan topluluğun, kavramı nasıl okuduğunun büyük etkisi olduğu ise su götürmez bir gerçektir.

Rekabet; bir toplumu topyekün harekete geçirir, geçirmelidir. Sevda, tutku ve dayanışma duygularıyla desteklenmelidir rekabet. İşte ancak o zaman bir anlama hizmet eder ve bir anlama hizmet etmeyen rekabetin hiçbir kıymeti yoktur kamuoyunun nazarında.

Rekabet fikrini ve sonrasında olgunlaşan düşünceleri yukarıdaki satırlarda ifadelendirdiğimiz üzere şehirler bazında da değerlendirebiliriz. Şehirlerarasındaki rekabet, ebedi dostluğun yanında sürekli değişime ve sonrasında gelişmeye hizmet ediyorsa, ancak o zaman maksadın hâsıl olduğundan bahsetmek mümkün olabilir. Şehirleri yarışabilir kılacak olan insanların ise biyolojik yaşları ne olursa olsun zihni ve gönümlü genç olan bireyler arasından çıkacağı muhakkaktır.

Takdir edersiniz ki rekabeti zinde tutacak olan değerler ken-

diliğinden oluşmaz. Planlama, yoğunlaşma, adanmışlık, düzen, irade, gayret ama çok daha önemlisi kadro gerekir rekabet edebilmek için. Sonrasında avantaj sağlayacak olanlar, kuvvetli kadrolarla sahada yer alabilme imkânına sahip toplumlar arasından çıkacaktır.

Bir şehri yarıştırmak yeteneğine sahip olan bireyler, yaşam sürdürdükleri şehrin olumlu ve etkileyici değerlere sahip olmasına özen gösterirler. Salt kendileri için yapmazlar bu değerlendirmeyi, öncelik verdikleri aileleridir, en çok da çocuklarını göz önünde bulundururlar. Bu bağlamda sokakları yazın toz, kışın çamur içinde olan, nefes alamayan, modern yaşamın gerekliliklerini yerine getirememiş bir şehir ne derece çekici olabilir, bu türden ve her türden insana hiç düşünenimiz var mı?

Yarışmanın galibini belirleme noktasında kilit role sahip olan beyin gücü; sosyal yaşamın her türden olumlu koşulların oluşturulmasını, çocuklarının en yüksek standartlarda eğitim alabileceği kurumların var olmasını, ulaşım ve teknolojik imkânların zaman kısıtına kurban edilmemesini ister ve bekler. Bu türden asgari şartları dahi sağlayamazsanız kaçıp gider. Gitmiştir, gidiyor, gidecektir.

Ben her şehrin bir rengi olduğuna inanırım. Gri seçeneği ise bir şehri tarifleme anlamında en itici olanı gibi gelir bana renkler arasında. Gri renk sizlere ne çağırıştırır bilemem ama benim nazarımda; tozun, çamurun, düzensizliğin, donukluğun, kabalığın, verimsizliğin, adamsendeciliğin, küçük düşünmenin, samimiyetsizliğin, hizipçiliğin sembolize olmuş halidir.

Afyonkarahisar estetik yüklü bir yaşamın ne olduğunu her dönem bilen insanları bünyesinde barındıran şehirlerimiz-

dendir. Ne demek istediğimi anlamaya çalışanlar, Mevlevi kültürüne temas eden Afyonkarahisarlıların sohbetlerine talip olsunlar. Beni çok daha iyi anlayacaklardır o zaman. Bu şehrin her anlamda rengârenk insanlarının yaydığı duyguların şehri kuşatmasına, sarıp sarmalmasına bir türlü mani olamadığımız grimsi renksizlik yüzünden tanıklık edemememiz ise kahrediyor beni.

Şehri renklendirmek ve ihtiyaç duyduğumuz değerleri bu şehirde tutmak, kaybetmemek bizlerin elinde. Bu bağlamda yüzlerce düşünce geliştirilebilir. Ben, bazılarına ters geleceğini bildiğim halde zihnimde oluşan projeyi paylaşayım sizlerle. Takdiri de kamuoyunun sağduyusuna bırakalım.

Yıllardır yakın çevreme dertlenir dururum. Afyonkarahisar'ın neden profesyonel anlamda Türkiye liglerinde mücadele veren bir salon sporları takımı yoktur diye. Branş dayatmam da yok. Basketbol olur, voleybol olur, hentbol olur fark etmez.

Ulusal anlamda başarı hedeflerini belirleyip, bunu reel anlamda kovalayıp, yakalayabilmek kabul edelim ki futboldan çok daha yakın durmaktadır bu türden sportif dallara.

Neden değişik platformlarda göğsümüzü kabartan işletmelerimiz ve iş insanlarımız temas etmeye çalıştığımız alana kayıtsız kalmışlardır bunca zaman?

Yeni spor kompleksi bünyesinde modern spor salonumuza ve diğer tesislere kavuşmamıza az kaldı. İnşaatlar hızla ilerliyor ve yöneticilerimiz biliyorum ki bu tesislerin üzerlerine titiyorlar. Emeği geçenlerin şimdiden hem zihinlerine hem de ellerine sağlık.

Asıl sorun bu tesisler tamamlandıktan sonra bekliyor bizleri. O salonu kimlerle dolduracaksınız? Hangi organizasyonla-

ra imza atacaksınız? Salonun tamamlanmasına emek sarf edenler yukarıda kaba hatlarıyla temas ettiğimiz türden profesyonel bir oluşumun inşası noktasında proje geliştiriyorlar mı merak ediyorum doğrusu. Afyonkarahisar bu manada güç birliği yapmaya zihinsel olarak hazırlanıyor mu? Yakın geçmişte adının başına “Olimpik” kelimesini ekleyip de el birliğiyle çürümeye terk ettiğimiz kötü örneklerden, geçen zaman zarfında ders alabildik mi?

Afyonkarahisar halkı iddialı bir salon sporları takımının maçlarını çoluk çocuk, ailece izler. Emin olun bu salonlar ailelerin buluşma noktaları haline getirilebilir. Salonları çekim merkezleri yapabiliriz. Aileleri olayın içine dâhil ettiğimiz nispette, kimsenin çekince duymayacağı tertemiz yeni bir kültürün doğduğuna da tanıklık ederiz. Destekledikleri takımın müsabakaları, insanların birbirlerine randevu verdikleri zaman dilimlerine dönüşür.

Spor Kompleksi'nin çevresinde gezi alanları, bisiklet yolları, estetik abidesi çay ve sohbet bahçeleri, açık hava konser alanları ve muhakkak doğal bir güzellik inşa edildiğini bir nebze olsun düşünsenize. Benim insanım bunu hak ediyor. Hem de fazlasıyla.

Yıllardır gerçekleştirdiğimiz yurt dışı proje çalışmalarında bulunduğumuz ülkelerdeki bu türden alanları görüp de böylesi yapılanmaları Afyonkarahisar'ın ne kadar da hak ettiğini fısıldamadık mı birbirimizin kulaklarına? Dem bu demdir. Zamanı artık ve nihayet gelmiştir.

Bu yolu izlersek insanlarımızı sosyal anlamda bir nebze de olsa rahatlatmış oluruz. Farklı uğraşlara kanalize edilmiş topluluklar yeni bir kültür ve geleneğin gelişimine de hizmet etmiş olurlar. Tribünlerde yerlerini alanlar, sahada kendileri

adına mücadele edenlerle bir olurlar, birlik olurlar. Birlikten ancak kuvvet doğar, güç doğar. Siz de alırsınız bu birlikteliği bir şehrin bütünlüğüne ve gelişmişliğine hizmetkâr edersiniz.

Bandırma'nın Banvit'i, Ereğli'nin Erdemir'i, Edirne'nin Olin'i var da neden bu platformlarda bir Afyonkarahisar markası ve takımı yok?

Olursa ne mi olur? Söyleyeyim: O takımın sponsoru olan firma veya firmalar, Afyonkarahisar'ın sembol markası haline dönüşürler. Dönüşürler de o firmanın yetkilileri bile şaşır kalırlar bu bağlamdaki kazanımlarına. Arkasındaki kitlenin gücünü sadece yerel anlamda değil, ulusal platformlarda da hissederler. Sonra? Sonra, inanın bana sadece takdir ve taklit edilirler.

Amerika'yı yeniden keşfetmiyorum. Kimseye yeni bir model önerisinde bulunmadığımı da farkındayım. Bu şehrin mücadele ettiği her platformda en üst ligin mensubu olmasına katkı sağlayacak bir öneriyi dillendirmeye çabalıyorum sadece.

Bu türden bir organizasyonun kurulması noktasında finansal anlamda tek başına ortaya çıkabilecek en az on işletmeyi şahsen ben biliyorum. Teklifim tek başınalık değil onu da yeri gelmişken özellikle belirtiyim. Güç birliğini özlüyoruz. Onu savunuyoruz. Onun oluşumunu bekliyoruz.

Güç birliğini destekleyecek olan işletmeler verecekleri maddi katkıyı kamuoyunun şahitliğinde oluşturulacak bir havuza aktarırlar ve konunun uzmanlarının yönetiminde çok rahatlıkla özlenen organizasyonu yaşama geçirebilirler.

Afyon Güçbirliği Spor Kulübü, seni bekliyoruz.

Başarılarına tanıklık edip, ellerimiz patlarcasına seni alkışlamak için tribünlerdeki yerlerimizi şimdiden almanın heyecanını duyuyoruz.

Ama lütfen forma renginde gri renk olmasın.

ANADOLU EFES

Engin ÖZERHUN - Genel Menajer

Hülya UYAR

Fahrettin PEHLİVAN

ANADOLU EFES

Türkiye’de basketbolun hak ettiği değerde pazarlanabildiğini düşünüyor musunuz?

Engin ÖZERHUN: Katiyen düşünmüyorum. Çünkü Türkiye’de basketbol kamuoyu zayıf. Yani sadece birkaç kulübün ve onun peşinden giden birkaç kulübün harcadığı para var. Ama toplam değer olarak yani katmanlarıyla tüm katılımcılarıyla yani basınıyla seyircisiyle takımıyla her şeyiyle istenilen, olması gereken düzeyde değil. Şimdi Avrupa’da ikinci sırada yer alan bir ülke para harcama açısından bizim ligimiz. Yaklaşık elli ülke arasında bu çok önemli bir şey aslında. Ama hak ettiği yeri ben çok iyi bulduğunu düşünmüyorum açıkçası. Bunun için de çok iyi pazarlandığı söylenemez. Avrupa’daki basketbola olan uzaklaşma, futbolun basketbolu tamamen ezmesi sonucu, çok zor sponsorlar bulunuyor. Avrupa’nın en yüksek ligi olan Euroleague’in anasponsoru bir Türk firması. Ama Türkiye liginin sponsoru yok gibi. Böyle tezat bir durum da var. Yani iyi pazarlama dengeleri kurulmuş gibi gözüküyor açıkçası.

Gelirlerinizi ne tür organizasyonlardan sağlıyorsunuz?

Engin ÖZERHUN: Türkiye’de spordan para kazanan bir kulüp olduğunu düşünmüyorum. Bütün branşlar tamamen gider getiriyor. Bizim en büyük gelirlerimiz gerek Avrupa gerek, Türkiye ligindeki televizyon yayın hakları oradan aldığımız gelirler. Gerek Türkiye, gerek Avrupa liginde İddaa’dan aldığımız yani bahis firmalarından, Avrupa’da Türkiye’deki maçlarımızdan aldığımız paralar. Bilet paraları da özellikle Avrupa maçlarında yükselen bir çizgi çiziyor. Ama bunların tamamen bir kulübün ihtiyaçlarını karşılamak adına yeterli olduğu söylenemez. Ama sadece bizim için ge-

çerli değil, bütün kulüpler için geçerli bu söylediklerim.

Basketbol yayınlarının şifreli kanaldan yayınlanmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Engin ÖZERHUN: Özellikle biz bir müessese grubu olarak şifreli kanallarda yer almamasını yani açık kanallarda yer almasının bizim için çok daha iyi olacağını düşünüyoruz. Şimdi tabii bu aşama aşama Türkiye ligi ve Avrupa ligi şifreli olmasa bile bir dekoderinizin olması gerekiyor bu da bir aşama sayılır. Tabii daha kötü senaryo dekoderde şifreli futbol gibi olması. Tabii ki bizim kulüp olarak yaklaşımımız daha evvel açık kanalda olması. Ama genel olarak baktığımız zaman basketbolun yayılması için tamamen açık kanallarda olması çok daha iyi olur. Şimdi biz İstanbullular bunun farkında değiliz ama Anadolu’da bazı kanallar Avrupa maçları da dâhil olmak üzere ismini bile bilmediğimiz bazı kanallar Avrupa kupası maçlarını yayınlıyorlar. Bunlar aslında çok büyük iş yapıyorlar. Ama bunların yaygınlığı tamamen yerel olduğu için burada duyulmuyor bile. Yani ne kadar önemli olduğunun bir başka göstergesi olması açısından söylemek istiyorum.

Anadolu Efes olarak yıllık bütçeniz ne kadar?

Engin ÖZERHUN: Şimdi bu bütçeyi açıklamayı her kulüpte olduğu gibi biz de pek istemeyiz. Zaten tek bir rakam var, alttan üstten bakılınca tek bir rakam var. Bizim en büyük gelirimiz spondordan, ana spondordan geliyor. Ama hiçbir zaman gelirlerimiz, giderlerimizi karşılayacak durumda olmuyor, yani esas nokta bu. Ama dediğim gibi bu sadece bizim basketbol kulübü olarak değil bütün spor kulüpleri için geçerli olduğuna inanıyorum. Sadece basketbol değil yani.

Bütçenizden en çok hangi konularda harcama yapıyorsunuz?

Engin ÖZERHUN: Oyuncu ücretleri. En büyük kalem oyuncuların aldığı ücretler ve onların sigortadan doğan hakları ve en büyük ikinci kalem daha sonra işte seyahat masrafları. Ama en büyük kalem hem de büyük bir fark yaratarak ikincisinden oyuncuların aldığı paralar.

Kulübünüzün marka değerini arttırmaya yönelik ne tür özgün aktiviteler gerçekleştiriyorsunuz?

Engin ÖZERHUN:İstiyorsanız buna Gökçe Dayı cevap versin bu soruya o benden daha iyi inceler bu konuyu daha iyi cevaplar.

Gökçe DAYI: Bizim için önemli olan Anadolu Efes Spor Kulübü'nün bir marka olarak ortaya konması. Ne olursa olsun biz bir spor kulübüüz fakat spor kulübünün de markasının ayakta durması için sadece basketbol oynaması yetmiyor, etrafında öngörülecek olan faaliyetler, aktiviteler seyirci ile duygusal bağın kurulması ve bir millete ait olması kulübün bizim için önemli. Biz de bunu hissettirecek türden faaliyetler yapıyoruz. Hem insanlara maça geldiklerinde bunu hissedecekleri bir ortam hazırlamaya çalışıyoruz. Hem de maç dışı günlerde de onların alakalarını çekebilecek, ilgi duyabilecekleri onlara kulübü duygusal olarak hissettirecek yakın olmalarını sağlayacak türden iletişimlerde bulunuyoruz ve bunlarla beraber bütünleşik bir şekilde maç günleri ve maç dışında kulüp ve seyirciyi bir araya getirmeye gayret ediyoruz böyle özetlemek doğru olur.

Kulüp bağlamında örnek aldığınız bir organizasyon var mı?

Engin ÖZERHUN: Bilindiği gibi her ülkenin koşulları farklı. Tabii ki NBA kulüplerinin yapısı Amerikan basketbolunun olduğu nokta açıdan baktığımız zaman en iyi kulüpler olduğunu düşünebiliriz ama her ülkenin gerçeği de farklı. Şimdi biz tabii ki kendi 40. yılımıza yaklaştığımız bu günlerde kendi organizasyonumuzu özellikle 90'lı yılların başından başlayarak en iyi şekilde oluşturmaya çalışıyoruz. Örnek olarak aldığımız bir kulüp olmaz ama örnek olarak aldığımız kulüpler Avrupa'da olabilir, bizden başarı düzeyi daha düşük olmasına rağmen organizasyonlardan bizden daha iyi kulüpler olduğuna inanıyorum. Oralardan öğreneceğimiz alacağımız çok şey olduğunu ve onları gördüğümüz yerlerde alıp değerlendiriyoruz yani birebir olarak bir kulübü örnek almak söz konusu değil.

Basketbolun ülkemizdeki geleceğini nasıl öngörüyorsunuz?

Engin ÖZERHUN: Basketbol bu şekilde giderse pek bir şey olacağını sanmıyorum. Yani sadece bir iki tane sponsorun para akıtmasıyla sporun hiçbir yere geldiği görülmemiştir. Çünkü Amerika sporda para kazanan ülke olarak görüldüğü zaman çok profesyonel hareket edip, bunların sonuçlarında parasal olarak bir değer aldıkları için bu çizgiyi sürdürüyorlar. Bir yerden sonra para akıtmanın spora hiçbir katkı yaratacağını sanmıyorum. Ama bunu sırf basketbol olarak görmemek lazım gelir.

Türkiye'nin spora bakış açısı çok iyi çizgide değil. Yani o yüzden önemli başarılar bile mesela voleybolda, geçen sene kız basketbolunda Avrupa'nın bir numaralı kupasının finali-

ni iki Türk takımının oynaması, bir tanesi tabii ki şampiyon oldu, gerektiği sesi getirdiğine ben inanmıyorum. Yani o muazzam bir şey Avrupa'nın tepesinde iki tane Türk takımı var ama halkın reaksiyonu çok iyi çizgide değil. Spor politikası olmadığı için ülkede yani iyi bir spor politikası olmadığı için yani basketbol para akıtılan bir şey olduğunda bu şekilde gider.

Afyon Kocatepe Üniversitesi mensuplarına ve Afyonkarahisarlılara iletmek istediğiniz bir mesaj var mı?

Engin ÖZERHUN: Spor tabii ki ilkokuldan başlıyor ama bunun oluşması için de en üst düzey bilimsel yerler gerekiyor. Bilimsel yerler deyince de aklımıza ilk gelen yerler tabii ki üniversite. Çünkü bazı oynadığımız yerler de üniversite salonları Uşak gibi yerler mesela size çok yakın. Çok muazzam tesisleri var. Tabi bilmiyorum öğrenciler ne kadar sıkı fıkı ne kadar ilgi duyuyor ama. Yani oralarda bir dört senelik gibi uzun sayılabilecek bir sürede spora gönül vermeleri ve oralarda bir bağlam kurmaları bence çok önem taşıyor diye düşünüyorum. Çünkü üniversitelerin çoğunda benim gördüğüm kadarıyla bilmiyorum sizin üniversite de öyle mi çok iyi spor alanları var. Ne kadar kullanılıyor bilmiyorum. Çünkü liseye gelene kadar ilkokullarda, ortaokullarda çok muazzam tesisler yok. Ama üniversitede var. Ben bunlardan yararlanıp daha iyi spora yönelmenizi ancak tavsiye edebilirim. Tüm Kocatepe Üniversitesi camiasına ve Afyonkarahisarlılara sizin aracılığınızla selam ve saygılarımı gönderiyorum.

BANVİT

Oktay ULAŞ- İdari Koordinatör

Selçuk ERNAK- Baş Antrenör

Uğur ZEYBEK

Sami ŞANLI

BANVİT

Türkiye’de basketbolun hak ettiği değerde pazarlanabil- diğini düşünüyor musunuz?

Oktay ULAŞ: Daha oralara gelmedi basketbol yavaş ya-
vaş geliyor. Şimdi futbolun Digitürk’teki yıllık değeri 330
milyon dolar galiba. Öyle bir 300 küsur milyon kadar falan.
Basketbolun ki 6 milyon dolar, yani ne yapıyor ellide biri.

Yani çok ciddi bu 6 milyon dolar şimdi Türkiye basketbol
Federasyonu’nu düşünürsen birinci lig, ikinci lig, üçüncü
lig, bölgesel, milli takımlar, alt yapılar. Dön bayanlar bi-
rinci lig, ikinci lig, üçüncü lig, bölgesel, altyapılar ve milli
takımlar. 6 milyon dolar para 14- 17 tane branş artı fede-
rasyonda çalışanlar, artı her hafta buralara gönderilen ha-
kemler, konaklamaları çok küçük bir bütçesi var, Basketbol
Federasyonu’nun. Futbolda pirimler var.

Fairplay çerçevesinde olanlar paralar gönderiliyor bir sürü
paralar gönderiliyor. Pazarlama zayıf ama işte şirket takımları
1. Lig’de olduğu sürece çünkü şirket takımları oldukça
Digitürk mecburen ihale girmek için veya yan birkaç firma
daha girecek pazarın değeri artacaktır diye düşünüyoruz. Ke-
sinlikle sponsorlar çok önemli istatistik olarak çok önemli.

Gelirlerinizi ne tür organizasyonlarda sağlıyorsunuz?

Oktay ULAŞ: Basketbolda gelir diye bir şey yok aslında.
Sadece işte bir iki senedir şans oyunlarından para geliyor.
Yıllık bir milyon TL gibidir. Bir reklamlarımız var, fir-
malarla oda yaklaşık yıllık 250.000 - 300.000 TL. Bir de
kombine koltuklarımız var, VIP diye tabir ettiğimiz. İçerde
zaten çekmişsinizdir onları değil mi? O koltukları da işte
yıllık satıyorsunuz. İş adamlarına şunlara bunlara o da ufak

bir gelir oluyor. Yani yıllık toplam geliriniz işte 1.600.000,
1.700.000 falan. Harcadığımız paraya bakıyorsunuz
15.000.000 - 16.000.000eksi 13.500.000, eksi 14.000.000
işte o Digitürk’ten dolayı federasyon biraz daha paralar 13
milyon 15 milyon 20 milyon dolara çıkabilse o ihale belki
oradan da bir şeyler gelecek. Ama bunlar uzun vadede olu-
şacak İnşallah.

Basketbol müsabakalarının şifreli kanalda yayınlanma- sını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Oktay ULAŞ: Tüm dünyada böyle artık. NBA de aynı Türk
futbolu da aynı voleybol bile artık şifreli kanala başladı. Yani
bu açık kanaldan olduğu zaman herkesin seyretmesi doğru
belki yani ben şifreli kanalda verilmesini tercih ediyorum.
Çünkü o zaman kulüplere gelir geliyor işte açık kanal olsa
kimse almayacak ve çok küçük paralara alacak. Kulüplerin
gelirleri çünkü o. Futbolda bugün çok fazla gelir var. Bizde
yok tüm dünyada böyledir.

Yıllık toplam bütçeniz ne kadar? Bu bütçe hangi gider- lere harcanıyor?

Oktay ULAŞ: Şimdi baktığımda basketbol aslında pahalı bir
spor. Yani birinci Lig’de bir yerlere oynamak istiyorsanız.
İyi oyuncularla oynamak zorundasınız. İyi oyuncu getirmek
istediğiniz zaman yurtdışından oyuncu getiriyorsunuz adama
diyorsunuz ki arabayı vereceğim, evini vereceğim diyorsun.
Şu kadar para vereceğim diyorsun. Çünkü sen istiyorsun
onu. Sen istediğinde farklı o seni istediği zaman farklı dün-
yada da böyle. Her türlü bir işyerine gidip iş başvurusunda
bulunman başka, senin gelip bizle çalış demen başkadır. Oto-
matikman çarpı iki çarpı üçlere iniyor veya çıkıyor. Dünya
düzeni böyle zaten. Şimdi bu atıyorum şimdi büyük kulüp

seniz bir tane otobüsünüz olmak zorunda. Çünkü onu böyle dizayn etmeniz lazım. Çünkü bunlar tabiri caizse biraz daha büyük insanlar. İri insanlar normal koltuklara oturamıyorlar.

Onun için bizim birde Bandırma ilçesinde olduğumuz için biz devamlı deplasman sayıyoruz. İstanbul'a gidip geliyoruz. Dört, beş saat yol, beş saatte geliş. On saat yol. Yurtdışına gidiyorsun, buradan İstanbul'a İstanbul'dan uçakla yurtdışına oradan bineceğin yere otobüsle. Tekrar dönüyorsun maçtan sonra tekrar havaalanına havaalanından İstanbul'a İstanbul'dan tekrar otobüsle tekrar Bandırma'ya. Ama İstanbul takımları için böyle değil. İstanbul takımları havaalanında buluşuyorlar zaten. Biniyorlar gidiyorlar maçı oynuyorlar tekrar geliyorlar havaalanında. Herkes yarım saat bir saat iki saat sonra evinde oluyor. Bizim ise İstanbul'dan sonra beş saatlik daha yolumuz var. Bizim hep deplasman oluyor. Havaalanı problemiz var burada. Küçük bir ilçe takımı olmamızdan kaynaklanan sorunlar ama inşallah ileriye doğru gidiyoruz.

Kulübümüzün marka değerini arttırmaya yönelik ne tür özgün aktiviteler gerçekleştiriyorsunuz?

Oktay ULAŞ: Bununla ilgili bir arkadaş aldık daha medya sorumlusu ile ilgili daha çok bilgilerini artırmak işte bu artık sosyal medyanın çünkü artık herkesin olmazsa olmazı bu twitterları oldu, facebookları oldu, instagramları oldu şunlar bunlar işte bunlarda daha etkin çalışmaya başladık. İşte onlara daha fazla kanalize olamıyorduk çünkü çok ciddi bir kışın özellikle her üç günde bir maç yapıyorsunuz. Her üç günde bir.

Bizim şimdi ikinci bir altyapı takımımız daha var, Bandırma Kırmızı diye. Oda üçüncü ligde oynuyor. Birde arada onun

maçları oluyor. Bazen haftada üç maç, dört maç yapıyorsunuz. Banvit iki tane yapıyor, bir tane Avrupa kupası oluyor üç ve bir tane de Bandırma Kırmızı oluyor dört maç oluyor burada salonda. Yedi günde dört maç yapıyorsun. Bunların organizasyonlarından dolayı bu da ciddi bir organizasyon çünkü halkın karşısına çıkıyorsunuz. Banvit'i temsil ediyoruz. Onun için iyi bir organizasyondan çıkmanız gerekiyor.

Çünkü biz burada spor yaparken misafirde ağırlıyoruz. Gelen hakemleri misafir oyuncularını soyunma odasına gördünüz soyunma odası. Hakem odamız mesela. Rakip takım odamız. Rakip takımlar geldiği zaman odalarına meyve koyuyorum. Soruyoruz muz istiyorlar, muz aldırıyoruz. Pasta istiyorlar kuru pasta istiyorlar sularını, böreklerini, onlarda bize bunların hiçbiri yapılmıyor normalde. Biz diyoruz ki bugün bize gelen misafirdir. Evinize gelen misafire nasıl davranırsın sen? İşte en güzel kıyafetlerimizi giyeriz ne bileyim en güzel yemek takımları koyarız. Normalde evlerimizde öyle midir? Hayır. Ama misafir geldiğinde her şey biraz da farklılaşır. Hazırlanırız. Bizde maça hazırlanıyoruz. Çünkü o gün bize misafir gelmişsiniz çünkü spor yapacağız. Biri yenecek biri yenilecek amacımız spor yapmak. Bizim felsefemiz bu.

Aslında tesis çok eski bir tesis ama biz bunu ayakta tutmaya çalışıyoruz. Ama çok ciddi paralar harcıyoruz. Her gün bir yerden bir şeyler patlıyor. Su borusu patlıyor o patlıyor bu patlıyor çok eski bir tesis çünkü. Şimdi inşallah bize on gün yirmi gün içerisinde açıklanacak salon projemiz var. Görüşmeler sürüyor. Sağ olsun milletvekillerimiz çok ciddi destek verdiler. Çok güzel şöyle beş bin kişilik Avrupai bir salon yapmaya çalışıyoruz. Bir on beş yirmi gün, bir ay içerisinde belli olacak netleşecek. O zaman bütün tesisleri bak burada gördüğünüz bütün eksiklikleri orda yapıyoruz.

Orada misafir ağırlama değerlerimiz olacak. Yani sekiz, on tane oda yapacağız. İşte sizler geldiğinde ya da başkaları, daha gelişmiş daha lüks daha güzel daha kaliteli burada olmuyor. Çünkü tecrübeliyiz artık biz 15 yıldır bu işi yapıyoruz. Nereelerde nelerin olması gerektiğini biliyoruz. Çünkü yurtdışında çok çıkıyoruz orada da modelleri görüyoruz onların hepsini harmanlayıp buraya güzel bir salon yapacağız.

Örnek aldığınız bir organizasyon (kulüp bağlamında) var mı?

Oktay ULAŞ: Biz özel sektör gibi yönetmeye çalışıyoruz basketbol kulübünü. Şimdi biz bu işe girerken dedik ki Amerika'yı keşfetmeye bir daha gerek yok. Büyük takımlara gittik İstanbul'a işte büyük takımların altyapı tesislerine baktık. Oralara baktık buralara baktık. Biz mesela onların ne derler madde ötesi dernek demiyim de onlar mesela villa tutuyor çocuklarına.

Biz buraya lojman yaptık. Çünkü bizde denedik onu dışarıda çocuklar falan filan çok küçük çocuklar çok potansiyel çok gençler beyinleri her yöne çalışabiliyor. Bunların kontrol altında olması lazım çünkü bunlar sonuçta sporcu. Sporcu olmasa bile birey olacak. Çünkü bizim burada yaklaşık 45 tane çocuğumuz kalıyor lojmanda. Bunların hepsi bize teslim edilmiş. Emanet. Bunların hepsi sporcumu olacak. Hayır, ama hepsi bir insan olacak bu ülkeye. Hepsi bir birey olacak. Burada on iki, on üç yaşında on yedi yaşına kadar çocuklar var yani gelecek gördüğümüz. Boylu hızlı fiziği iyi olan çocuklar var. Yemekhanede dört çeşit yemek çıkar. Dört öğündür bizde öğünler. Sabah, öğle akşam birde gece. Çünkü basketbol idmanları serttir. Yorucudur. Fazla efor

sarf ettirir. Bir de bunlar gelişme çağındaki çocuklar olduğu için gecede kahvaltı çıkar burada. Arada da takviyeler vardır. Proteinler, yulaflar.Devamlı bunlara yaşına göre kilosuna göre yüklemeler yapılır. Sayz alsın vücut alsın diye. Bizde yemekte sıraya geçilir. Kepçeler alan kişidedir aşçı tarafında durmaz. Yiyeceğin kadar al. Tasarrufu önemsiyoruz çünkü biz çok zengin bir ülke değiliz. Örf âdetimizde de vardır. Müslümanlığımızı da vardır her şeyimiz de vardır. Yemek dökmek bize yasaktır mesela. Git bir daha al. Git bir daha al. Ama yemek dökmek yasaktır. Onu da ne yaparım bunların hepsinin bir maaşları var. Lojman olduğu için lojman yaşam kuralları vardır. İşte herkes beş tane çocuk bir şey yapıyor tabi ki zorlanıyorsun. Kırk beş tane çocuk ve tam böyle cin gibi yaşlarda. Onları böyle kontrol, kurallar koyduk. Tuvalet kültüründen, yıkanma kültürü, duş alma kültürü, yemekhane kültürünü. O kurallara uyanlara uymayanların maaşlarından belli şeyler aldık. Yemek dökmenin cezası On liradır. Yemek dökenin maaşından On lira kesilir. Şimdi bu bir havuzda toplanır. İşte ne bileyim yemekhane yemek sokulmak yasaktır. Yemek soktuğu yere karınca, haşere şu bu falan filan koku bir sürü şeylerle karşılaşılacak. Olmasın diye maaşının yüzde onu mesela. Bu ev bir havuz senden benden toplanan para orda havuz o ay en uslu duranlara dağıtılır o para. Yani ötekilerini de teşvik etmek amaçlı veya bir şey vardır. Genç takım, yıldız takım minik takım gibi orda şeyler vardır. Onların arasında da ceza pirim sistemlerimiz vardır. Dengeyi kurduk.

Basketbolun ülkemizdeki geleceğini nasıl ön görüyorsunuz?

Oktay ULAŞ: Çok iyiye gidiyor. Özellikle işte şirketler başladılar bu işi yapmaya. Şirketler geldiği sürece kalite artıyor

sponsorluk yani zaten bütün her şey sponsorluk. Birilerinin bu işe girmesi. Ve hatta ülkelerin çok büyük ciddi desteği var. İşte Fenerbahçe Euroleague final four katılan Türk takımı oldu. Ülker'le oldu. Çünkü Fenerbahçe'nin bu kadar parayı yatırması zordur. Yani Ülker çok ciddi. Maccabi'yi 3-0 yendi.

Afyon Kocatepe Üniversitesi mensuplarına ve Afyonkarahisarlılara bir mesajımız olacak mı?

Oktay ULAŞ: Biz burada Bandırma'daki üniversitelilerin çok ciddi desteğini görüyoruz. Onlar için de çok güzel bir etkinlik. Bizim içinde. Fairplay ödülümüzü onlarla aldık. Çünkü üniversite gençliği özellikler sizin gibi pırıl pırıl okuyan yirmi, yirmi beşyaş arasındaki gençler bizim geleceğimizesiniz. Sizin doğru sporla mesela bana göre doğru spor basketbol. Doğru spor derken gençler işte burada eğitimcilerimizi anne, babaların çocukları basketbola geldikleri zaman sıraya geçme kültürlerinden toplum içinde davranma kültür ne kadar bir sürü mesajlar alıyorsunuz öğreniyorsunuz kendinize yerleşiyor. Küfür yok, şiddet yok. Şimdi ben mesela maç günleri takım elbisemi giyiyorum şöyle dışarı çıktığımda bir bakıyorum bir anne bir kızını almış maça doğru geliyor. Bu benim için müthiş bir mutluluk.

Çünkü bizim Türk erkeği maçodur. Bu tür yerlere eşini yani en değerli varlıklarını kimdir eşi ve kızı. Savunmasızdır çünkü bir bayan bizim Türk toplumundaki erkeğin bakışı. Buraya gönderiliyorsa eşi ve kızını kendi yok. Eşi ve kızı geliyor. Buraya gelebiliyorsa demek ki ben onun eşine o güveni vermişim. Banvit'te rahat rahat benim eşim ve kızım gider maçını seyrederek eve döner gelir. Yani bunu verebilmek çok önemlidir. Biz bunu verdik. Bunu kimle verdik. İşte üni-

versitelilerle verdik. Futbol seyircilerini salonu sokmuyoruz. Sevmiyorlar beni. Çünkü sokmuyorum. Sokmayacağımda. Çünkü onlar girdiği zaman futbol seyircisi inan kirleniyor basketbol. Yani seviye düşüyor. Mesela şimdi o %38,%40 a yakın bayan seyircim var. Liseli kızlar, üniversiteli kızlar.

Biz mesela bir deplasmana gidiyoruz atıyorum iki otobüs yüz kişi yapar. Yirmi beş, otuz tanesi kız. Biz böyle gidiyoruz yani. Görüntü de çok güzel oluyor. Yani karşı taraftan mesela karşı taraf küfür etmiyor kimse sana bir şey yapmıyor ben ona onlardan dolayı da seviye artıyor kesinlikle. Kalite artıyor seviye artıyor tezahürata şekli değişiyor.

Ben Afyon Kocatepe Üniversitesini duydum. Afyon'dan geçerken de görürüz. Yöneticilerine çok selamlar. Basketbola orada destek versinler lütfen. Çünkü elit bir spor. İşte eğitilmiş insanlar bu spora elverdikçe bu spor daha iyiye gidecek inşallah. Tabii ki şehir içinde bambaşka bir deneyim. Afyon'u düşünün. Fenerbahçe gelecek Galatasaray gelecek Beşiktaş gelecek ticaretini olumlu yönde ticaret yapacak. Birtakım gelse üç gün kalıyor. Üç günde taksici kazanıyor, otel kazanıyor, servisçisi kazanıyor şu oluyor bu oluyor yani çok ciddi renk değişiyor kimlik değişiyor bir sosyallik oluyor. Hafta sonu veya hafta içi sosyallik oluyor. Farklı bir sosyallik oluyor. Yani ben eskiden çok ciddi futbol taraftarıydım. Çok ciddi. İnanın ben sevmiyorum artık.

Akşam inanın seyrettiniz mi akşam maçı? Seyredememişsinizdir siz gerçi yoldaydınız. Çok büyük keyif aldım. Yani Maccabi uzatmada İsrail'de yenmek çok büyük bir başarı. Yani bu Türkiye için Türk basketbolu için. Her zaman maçlarımızı da bekleriz. İnşallah. Seneye Bandırma Kırmızı da şuan Final Four'da oynuyor Üçüncü lig de ikinci lige yük-

selme maçları oynuyor. Çıkacak gibi de duruyor inşallah. Çok büyük bir aksilik olmazsa. Seneye zaten Afyon'a da geleceğiz.

Türk basketbolunun dünya basketbolundaki yerini nasıl tanımlarsınız? Avantaj ve dezavantajlarımız nelerdir?

Selçuk ERNAK: Teşekkür ederim hoş geldiniz. Ayağımıza sağlık bizi sevindirdiniz geldiğiniz için. Valla öncelikle bunu dönem dönem değerlendirmek gerekir. Türk basketbolunun son on beş senede dünya basketbolunda tırmanışta olduğu kesin.

Ben bunun için 2001 yılını bir milat olarak koyuyorum. Avrupa Şampiyonası'nı İstanbul'da organize ettiğimiz yılı. Onun üzerine tabii ki 2001 - 2010 'a kadar geçen bir süreç var. Bunu sadece turnuva başarısı olarak da değerlendirmiyorum. Bu süreçte Türk basketbolunun ürettiği oyuncu veya antrenör sayısı Türk basketbolunun Avrupa basketbolunda nereye geldiği ile ilişkilendiriyorum. Dolayısıyla öncelikle Türk basketbolu şu sıradadır bu sıradadır diyebileceğim bir durum yok ortada. Çünkü o bence jenerasyonlara göre değişiyor. Yani Amerika'dan sonra şu gelir ondan sonra bu gelir şeklinde bir sınırlama yapmayacağım. Ama şunu rahatlıkla söyleyebilirim oynadığı her turnuvada eğer Türk basketbolu madalya amacıyla gidebiliyorsa bu dünya şampiyonası da olabilir Avrupa şampiyonası da olabilir o zaman Türk basketbolunun on basketbol ülkesi içinde yeri vardır her zaman.

Bunun için tabii bir sürü faktörün işe dâhil olması gerekli. Avrupa'daki ekonomik durum sebebiyle Türk basketbol Ligi'nin kaliteli bir yerde kalmış olması daha kaliteli oyuncuların daha kaliteli antrenörlerin girmiş olması önemli değişiklikler. Altyapı milli takımlarının ciddi bir çalışmaları

sonucunda elde ettiği başarılar ve o jenerasyonlardan milli takımlara ya da Avrupa kupalarında oynayan sorumluluk alan oyuncuların gelebilmesi hep bunda faktördür. Şimdi ekol olmuş ülkeler var. Biz ise bunların arasına girmeye zorluyoruz. Dolayısıyla devamlılık bu işte en önemli şey.

Yani bir turnuvada birinci derece yapmışsınız sonra üç tane turnuva ortadan kaybolmuşsunuz sonra birden turnuva organize etmişsiniz falan bunlar basketbolun gidişatını yukarı aşağı çeken değişik faktörler. Dolayısıyla biz ne kadar bu inişleri çıkışları azaltabilirsek milli takım düzeyinde de Avrupa'da oynayan kulüpler düzeyinde de o zaman yerimize sağlamlaştırmak daha kolay olacak diye düşünüyorum.

Valla öncelikle ben hep altyapıdan başlıyorum bunları konuşmaya. Altyapı ile alakalı ülkede yaygın bir organizasyon var. Dezavantajların başında şu geliyor. Oyuncu üreten takım sayısı az. Altyapı organizasyonları birçok ilde sadece basketbol okullarının etrafına kümelenmiş oyuncu üretme kaygısından çok gençlere spor yaptırma amaçlı organizasyonlar haline dönmüş durumdadır. Bu bence bir dezavantaj. Aynı şekilde milli takımlara ve A takımlarına oyuncu üreten takım sayısı da azaldı. Üç, dört tane lokomotif kulüp var bununla alakalı.

Eskiden sadece misyonu bu olan derece amaçlamayan ama çok kıymetli antrenörlerin çalıştığı daha orta seviyedeki kulüpler vardı. Anadolu'da hala var. Ama büyük şehirlerde bu kulüpler tamamen yok oldu. Tamamen yok oldu. Sadece Anadolu'nun yada birkaç tane lokomotif kulübün şeyiyle de oyuncu üretmek mümkün değil.

Oyuncu üretmek içine antrenör üretmeyi de dahil ediyorum. Yani milli takımlarda çalışabilecek A takımlarda da çalış-

bilecek ya da daha ileri düzeyde bizim çalışmadınız mecralarda çalışabilecek antrenör üretme konusunda da bence son 10 senede sıkıntı var. Antrenör yok mu antrenör var. Ama deminki soruya verdiğim cevabı biraz karşılıyor bu. Bir yere gitmişsiniz beş, altı tane yeni parlak antrenör çıkmış. Ondan sonra bir süre hiçbir şey çıkmamış. O eldekilerle yürütülmüşünüz. Ondan sonra yani böyle kesintiye uğramaması aşağı yukarı çok keskin hareketlerin olmaması lazım. Bence dezavantajları en büyüğü bu. Tabi ki bu devamlılık neyi getiriyor eğer bu basketbola oyuncu, antrenör sokamazsanız basketbol aklı basketbol yeteneği sokamamışsınız demektir.

O zaman mesele diyorduk ki eskiden uzun oyuncu bulamıyoruz bizim milletimiz kısa. Şimdi de diyoruz ki uzun oyuncu var gard bulamıyoruz. Demek ki burada bir akıl noksanlığı var. Sen uzunlara bakarken gardlara bakmayı unutmuşsun yetiştirmeyi unutmuşsun. İşte Türk basketbolunun özelliği nedir mesela yurt dışında diyorsun ki çok keskin nişancıdır. Hani o işte ondan sonra üç, dört Türk transfer yapayım diyorsun dört tane çıkıyor. Beşinci şutör çıkmıyor. Demek ki bu da kendimizi kandırdığımız bir şey. Ya da daha önceden sahip olduğumuz devam ettiremediğimiz bir özellik. Ya da diyoruz ki işte biz hırçınız kavgacıyız çok savaşıyoruz. İnsanlar yabancıları savunmacılardan transfer etmeye başladı. O nasıl olacak o zaman.

Hiç olmazsa takımların savunması da Türk olsaydı o zaman değil mi şimdi. Altı tane yabancı geliyor Türk çocuklar onların arkasında kalıyor. Şimdi biz iyi olduğunu düşündüğümüz özellikle devam ettirip eksik olduğunu düşündüklerimi tamamlayamazsak nasıl olacak? Bence en büyük sıkıntı böyle bir plansızlık, programsızlık var.

Herkes bir çaba gösteriyor. Ama kendi başına gösteriyor. Ben burada gösteriyorum, federasyon orada gösteriyor, Ahmet kendi şehrinde, Mehmet kendi şehrinde gösteriyor. Beraber ortak bir şey yapıyor muyuz bir şey ortak bir kalp yaratmak için yapmıyoruz. Bence en büyük dezavantaj bu.

Türk basketbolunun gelişimi ekol olması yolunda ne gibi çalışmalar gerçekleştirilmelidir?

Selçuk ERNAK: Bu söylediğimiz yukarı aşağı hareketler ve bir tarafı eksik bırakıp diğer tarafı ihmal etmeler. Ya da ortak hareket etmemeler yani bir sinerjik ya da ortak planlı Türk basketbolunun şuradan şuraya getirmemiz lazım. Bu eksiklikleri var herkese şu eksikliklere yoğunlaşması lazım diye biz beraber bir plan program yapmadığımız sürece bir ekol olmamız mümkün değil.

Bir gün yine bu jenerasyon uzun olacak öbür jenerasyon kısa olacak bu jenerasyon şutör olacak ötekisi penetraj olacak ötekisi savunmacı alacak ama hepsini beraber yapan ya da ilerleten ya da Türk takımı geldiği zaman bunların busu iyidir bunların busu kötüdür diyebilecekleri bir kavram oluşmayacak. Oluşmadığı sürece hep çalkantı olacak. Hep bazen iyi bazen kötü olacağız. Stabil bir zemine basabiliyor olamayacağız hiçbir zaman denge önemli. Plan ve program önemli yoksa denge mümkün değil.

BEŞİKTAŞ INTEGRAL FOREX

Yiğiter ULUĞ – Genel Menejer

Henrik DETTMANN - Baş Antrenör

Veli KARACA

Burak GÜLSER

BEŞİKTAŞ INTEGRAL FOREX

Türkiye’de basketbolun hak ettiği değerde pazarlanabildiğini düşünüyor musunuz?

Yiğiter ULUĞ: Türkiye’de basketbolun hak ettiği yerlerde olduğunu düşünüyorum ama pazarlama konusu biraz daha detaylı, belki tartışılacak başka bir başlık çünkü spor pazarlaması konusunda sadece basketbolda değil Türkiye’de bütün sporların ciddi sıkıntıları var. Herkes belki çok fazla spor konuşuyor, sporla çok ilgileniyor. Spor gündemi çok geniş bir kısmını kaplıyor ama iş paraya çevrilmesi ya da kaynak yaratılması kısmına gelince orda biraz tıkanıklıklar var.

Yani bir kaç sebep Türkiye’de belki de batılı ülkelerde olduğu kadar refah düzeyinin geniş kitlelere yayılmadığı, gelir grupları arasında belki uçurumlar olduğu sıradan insanın satın alma gücünün belki son yıllarda biraz gelişme gösterdiği söylenebilir. Yani bundan 10-15 sene öncesine kadar Türkiye’deki kişi başına milli gelir daha dört haneli rakamlara gelmesi rol almasında, dolayısıyla düşük bir kişisel geliri olan insanların spora harcadığı paralar daha kısıtlıdır. Mutlaka bu iş ekonomiklik büyüklük meselesi yani insanlar ne kadar kazanırlarsa ona paralel olarak o kadar daha çok harcaya biliyorlar.

Meraklarına, ilgi duydukları alanlara daha fazla tüketici olarak paralar ödeyebiliyorlar. İşin bu kısmında Türkiye’de spor pazarlaması ancak işte iki binli yıllarda gelişim gösterdi. Son 10-15 yılda bazı adımlar atmıştır onlarda bebek adımları olarak nitelendirilebilir diye düşünüyorum.

Eskiden bu iş daha çok gişe geliri yani bilet satma olarak

düşünüldü ve ne kadar çok bilet satıyorsanız, malınızı o kadar iyi paralamış olarak nitelendiriliyordunuz. Bu bir pazarlama sayılmaz aslında belki satış başarısı olarak nitelendirilebilir. Pazarlama deyince daha farklı bakmak lazım olaya birazda daha Amerikan yaklaşımlarıyla ifade etmeye çalışırsak pazarlama öyle bir iş ki bifteğin kendisini değil de cızırtısını satıyorsunuz yani biftek pişiyor ızgara üzerinde ama cız cız yapıyor falan o cızırtıyı satıyorsunuz, biftek de ürünün kendisi. Hakikaten de bizde de ürünün kendisine kadar konuşuluyor, ne kadar para ediyor, ne kadar satın almaya hazır insan var.

Bu insanlar satın alırken neler bekliyor tüketici olarak evet bu kısmını değil de birden patlayıveren starlar, reklamlar oluyor gündem değiştiriyor. Birileri bir anda gündeme geliyor. Mesela nedir Türkiye'de dünya şampiyonası olur. Diyelim ki basketbol, voleybol ya da yüzme falan o anda o hafta on beş gün içerisinde ortaya çıkan dalgalanma var gündemde, o sporun oyuncularını bir anda gündeme gelir. Sokaktaki billboardlar da görülür. Televizyonlarda çıkar programlarda konuşurlar.

Reklamlar dönmeye başlar bunun peşine takılarak bir andan insanlar o sporun tüketicisi durumuna gelir. Ama dönemsel bir şey kısa vadeli daha çok başarıya endekslı, daha çok uluslararası alanda ülkemizin başarılı olmasını arzu eden gönüllerin bir araya gelmesiyle oluşturulmuş bir sinerji diyelim ve tabii ki pazarlama tarafında oluyor, parasal boyutunda oluyor ama yılın geneline yaydığımız zaman çoğunlukla tribünlerin boş kaldığını bilet satışlarının istenilen oranlarda gitmediğini gençlikle sportif olayların ne yazık ki takvimle birbirine denk düşürülmediğini görüyorsunuz.

Bundan neyi kastediyorum Türkiye eğitim sistemi olarak bir sınavlar ülkesi yani çocuklar okullara girdikleri andan itibaren hayatları boyunca peş peşe gelecek sınavları ve ondan alacakları dereceleri düşünmeye başlıyorlar. Bu sınavlarda genellikle kış, bahar aylarında oluyor. Türkiye'nin de sporla en yoğun yaşandığı, en büyük rekabetlerin yaşandığı en çok maçların en zorlu maçların takvimlerde bile ayrı yerlerde bu bile birbirinden ayrılmayan düşünülemeyen düşünülse mutlaka bir çözüm üretilir.

Üzerinde çok tartışılmamış konuşulmamış dolayısıyla halledilmemiş bir sorun olarak karşımıza çıkıyor. Biz önem veriyoruz ona sporda izlemeye ya da iddiasına, rekabetine birbirini yenmeye çok önem veriyoruz. Çekişmesine, heyecanına ama bir sporda üretim alanı neticede spor insanların ve ulusların kendi genç insanlarını geleceğe hazırlamak için orada en yetenekleri bulup, çıkarmak ve onları belki de birer heykeltıraş gibi işlemek için onların yeteneklerini daha çok öne çıkartıp daha geliştirip dünya şampiyonları, Olimpiyat şampiyonları olarak yetiştirilebilmeleri için emek verilecek disiplinle çalışılacak bir alan aslında.

İşin bu çalışma emek kısmında, yetiştirme kısmında, gençlerimizi geleceğe hazırlama kısmında biz bunları ulus olarak çok aktif görmüyoruz. Biz maalesef yarışma kısmındayız. Hepimiz yarışma seyretmeyi çok seviyoruz. Heyecanlanmayı seviyoruz. Ama iş bundan ibaret değil. Oraya gelene kadar bunun öncesi var yarışmayla üst düzeyde yarışma ligler, Avrupa kupaları, Olimpiyatlar, dünya şampiyonaları bunlar buzdağının suyun üstünde kalan küçük bir parçası, altında çok daha büyük bir faaliyet alanı.

Etkinlik üretim ve de en önemlisi bu insanları sadece sporcu olarak değil insan olarak geleceğe hazırlamak var. Spor ne için yapıyor insan ruhunun ve bedeninin tekâmül edebilmesi için insan sadece dengiyle arkadaşıyla, dostuyla rakibiyle yarışmak için ya da iddialaşmak için spor yapmıyor ki kendisiyle aslında yarış. Kendini daha iyi bir insan, daha üstün bir insan daha yetkin bir insan daha terbiyeli, daha olgun bir insan haline getirmek için insan spor yapıyor.

Kaybetmeyi öğrenmek kaybettiğinde kendini yenilemek tekrar kazanmak için sahaya çıkabilmek. Bütün bunlar sporun bir parçası biz için bu kısımlarında maalesef yeterince eğitici, öğretici ve üretici olamıyoruz ama seyretmeyi seviyoruz. Seyretmenin de dediğim gibi işin pazarlaması kısmına gelince belki ekonomik nedenlerden belki bu pazarlama yöntemleri henüz bu toplum için yabancı olduğundan henüz onunda emekleme çağındayız.

Zamanla belki daha iyi anlatılabilirse daha iyi pazarlanabilirse o zaman spor için farklı kaynaklar pazarlamak demek şu demektir onun ekonomisi büyür iyi pazarlarsanız girdisi artar o zamanda daha farklı kaynaklar, yeni kaynaklar daha olumlu işler çıkartılabilir. Daha fazla insana ulaşılabilir bu faaliyet alanında.

Gelirlerinizi ne tür organizasyonlardan sağlıyorsunuz?

Yiğiter ULUĞ: Beşiktaş kulübünün tabi ki çok büyük avantajları var. Beşiktaş Türkiye'nin en eski spor kulübü 112 yıllık bir organizasyondan söz ediyoruz ve çok büyük bir markadan ve arkasında çok büyük bir gelenekten söz ediyorsunuz. Beşiktaş olarak ortaya çıktığımız zaman Beşiktaş markasının saygınlığıyla, ağırlığıyla arkasındaki tarihiyle tabi ki bu alanda da diğer takımlara karşı avantajımız söz ko-

nusu. Ve köklü bir kulüp olduğumuz için her alanda birbirine bağlı olarak hareket ediyoruz.

Dolayısıyla bizim bir bu konuda bir kulüp stratejimiz var. Yani kulüp pazarlama stratejisini tek bir yerden tek bir oteriteden yönlendirip elde ettiklerine biraz kendi branşlarına dağıtmak yönünde yani biraz merkezîyetçi tavırlar bu doğruluğu yanlışlığı tartışılır farklı yöntemler uygulayan her şubesini özgür bırakan ve onlardan gelen gelirler daha farklı piramit oluşturmaya çalışan organizasyonlarda var.

Ama bizimki en azından böyle yani biz basketbol olarak gidip kendi kendimize bazı kararlar alıp bazı sponsorlara gidip görüşmeler yapıp bir takım çalışmalar organize etmemiz falan söz konusu değil biz ne yaparsak kulübümüzün pazarlama stratejileri doğrultusunda ve kulübümüzün pazarlamasını yöneten arkadaşlarımızla koordinasyon çerçevesinde yaparız ve bu güne kadar böyle gelmiştir. Ama taraflar birbirini haberle diriıyorlar. Ne tip gelirlerimiz olduğuna gelince şimdi burada zaten şuna inanıyorum ben Türk sporundaki sizde belki futbol üzerine bir araştırma yapmış olsanız yapacak olsanız şunu göreceksiniz Türkiye'de spor kulüplerinin futbol kulüplerinin birinci gelir kaynağı televizyondan gelen yayın haklarıdır. İşte diyelim ki bu gelirlerinin %50'den fazlasını oluşturur. Tam olarak şuan bilmiyorum önceden öyleydi. Şimdi biz mümkün merteye bu dilimleri yani televizyondan gelen paralar sponsorluklardan gelen paralar, bilet satışından gelen paralar, diğer sponsorlardan gelen paralar, bahis haklarından gelen paralar vs. gibi bir kaç tane dilime bölüp bu dilimleri de mümkün merteye birbirine yakın olmasını eşit büyüklükte olmasını arz ediyoruz.

Zaten basketbolda şuan için yayın gelirleri futbolda olduğu

gibi astronomik rakamlarda değil pek öle olması söz konusu da gözüküyor. Çünkü neticede Türkiye'nin bir gerçeği var hatta Türkiye'nin değil de Avrupa'nın da bir gerçeği var birinci spor futbol onun tartışılmaz liderliği var. Onun arkasından her ülkede değişik değişik sporlar geliyor. Türkiye'de basketbol geliyor ikinci spor olarak ama yani o ikinci sporun ekranlarda yer bulması onun para etmesi onun reklam gelirleri kazanabilmesi işte saatlerini tutturup çok fazla izleyiciye ulaşabilmesi -çünkü futbolun hâkimiyetinden size kalan saatler çokta iyi saatler olmuyor-bütün bunları düşündüğümüz zaman yani televizyon gelirlerinden yayın gelirlerinden basketbolun başını böyle çok suyun üzerine çıkarması mümkün görünmüyor.

O zaman başka şeyler var. Nedir bunlar en önemlilerinden bir tanesi bilet satabilmek bir diğeri ki burada kamuoyunun taraftar kitlelerinin algısı da zaman içerisinde yumuşadı ve artık buna izin veriyor çünkü sizin şuan hatırlamanıza imkân yok bundan yirmi sene önce doksanlı yıllarda Beşiktaş Beko, Beşiktaş Milangaz'a da bugün ki adıyla Beşiktaş Integral Forex diye takımlar olmalı bu sponsorluk işi gündeme gelmeli ve kulüplerde buradan para kazanmalı başka türlü bu şubeleri finanse edemeyecekler diye yazdığımda çok büyük tepki toplamıştım. Çok yakın arkadaşlarımda vardır hali hazırda aynı görüşte olan işte üç hece sekiz harf sadece Beşiktaş diye bir slogan var. Belki de biliyorsunuz ben bunlara karşı değilim. Şöyle karşı değilim bir taraftarın gönlünden geçenin aslında bu olması çok normal anlaşılabilir bir şey ama bu bugünün dünyasında çok romantik kalıyor. Eğer siz üç hece sekiz harf sadece Beşiktaş olarak değerlendirirseniz burada ki on sekiz tane şube var Beşiktaş'ın bünyesinde hentbol, basketbol, boks, güreş işte ne bileyim jimnastik bunları yaşatabilecekseniz üç hece sekiz harfle hiç bir sözüm yok, ama

kaynak arıyorsanız muhakkak sponsora gitmek zorundasınız.

Sponsorda sizden bir şey isteyecek yani o da durup dururken ne kadar destekleyebilir. Hadi bir sezon iki sezon sosyal sorumluluk projesi olarak diyelim ki sizin jimnastikçilerini desteklesin adam ama bir yerde oda bu işten sıkılacaktır. İşin içerisinde onu da muttu edici onun ticari beklentilerine karşılık verecek onunda büyümesine yardımcı olabilecek eğer bir şeyler varsa o başarılı bir ortaklıktır.

Ben bugün mesela Beşiktaş İntegral Forex'in bize sponsor olduğunda iki sene önce ülkede kimsenin bilmediği bir markaydı belki Forex piyasasındaki insanlar biliyordu ama bugün İntegral Forex'in bilinirliği Forex piyasasındaki birinci çıkıyor. Evet, yani burada bizim payımız olduğunu düşünüyorum. Onlar bize yardımcı oldular bizde onlara yardımcı olduk bu karşılıklı bir kazan kazan meselesidir. Ve bir kapı açmıştır futbol dışında kalan branşlara. Çünkü futbol dışında kalan branşlar da yüksek bilet satma şansımız yok.

Dediğim gibi televizyon yayın haklarından astronomik gelirler elde etmenize imkân yok. Ne kalıyor geriye, bahis hakları var oda devletin kontrolünde devletin hamiliğinde bize veriliyor. Yarın devlet dese ki ben bunu vermiyorum bu yasağı değiştirdim bir şey diyemeyiz. Şimdi bugün Türkiye'de İddiadan futbol, basketbol liglerinde bütün takımların isim hakları altında isim hakkı denilen bir para alıyorlar maç başına. Bu paralar basketbolda bizim kadın, erkek bütün basketbol takımlarımızın maç sayısı ile beraber değişir ama aşağı yukarı 2014-15 sezonunda bütün maçların toplandığı zaman üç buçuk milyon liraya yakın bir para olacak.

Bir sezonda elde edilen gelir olarak şimdi bu azımsanma-

yacak bir gelir. Bu kadar bir parayı biz yayın haklarından alamıyoruz. Zaten kadınların yayın hakları yok. Sponsorumuz var, gişe gelirlerimiz var, küçük bazı sponsorlarımız var tedarikçilerimiz var. Tedarikçilerimizin sayısını arttırmakta bir çözüm olabilir. Şimdi bizim tedarikçimiz ne var. Vitamin kullanıyoruz dünya kadar mineral vitamin kullanıyoruz. Onu getirip bize veren CNS firması var ya da su içiyoruz. Su zaten bir takımın en önemli meselelerinden biridir Türkiye'de işte kasa kasa sular duruyor salonun her tarafında depolarda suralarda buralarda suya para vermiyorsunuz. Bunu nasıl arttırabiliriz ne biliyim belki yolculuklara para vermiyor olabiliriz yarın öbür gün bir hava yolu şirketiyle anlaşsak işte bir otel zinciriyle anlaşsak konaklamalarımızı en azından daha ucuza getirebiliriz.

Hepsine para vermeyelim olmayabilir de belki daha ucuza getirmek mümkün olabilir. Bu yönde ilerlememiz lazım. Tedarikçilerin sayısını arttırmak masrafları aşağıya çekmek gelirleri de mümkün mertebe çeşitlendirmek hedef olmalı çünkü tek yerden futbolda olduğu gibi bize hop diye böyle önümüze elli milyon dolar koymuyorlar yani öyle bir para yok. Burada tabi bütçelemeye de eğer ayağınızı yorganına göre uzatıp yaparsanız gelirleriniz doğrultusunda para harcaması gibi bir akılcı bir yöntemle giderseniz o zaman çok ta problem olacağını zannetmiyorum.

Zaten Türkiye'de yavaş yavaş kulüpler bu çizgilere doğru geliyor. Ama hırsları iddiaları, isimleri dolayısıyla hırsları ve iddiaları akıllarının önünde giden kulüplerde işte beş gelir varken yirmi harcarsanız o zaman bir sonraki seneye müthiş borçlarla giriyorsunuz. Ondan sonrada sıkıntılar başlıyor.

Gazetelerde okuyorsunuz maaşlar ödendi ödenmedi vs. bu tablodan kurtulmak için yapmamız gereken şey gelir kay-

naklarını mümkün mertebe çeşitlendirip giderle geliri eşit olan denk bütçeli organizasyonlar yapabilmektir.

Basketbol müsabakalarının şifreli kanaldan yayınlanmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yiğiter ULUĞ: Şimdi bu da az önce konuştuğumuz gelirlerin çeşitlenmesi ve pazarlama stratejilerinin bir parçası olarak görülebilir. Çünkü spor bütün dünya da çok fazla insanın izlemek istediği izlerken de tabi ki herkes böyle aynı şeyi düşünüyor mümkün mertebe para vermek istemediği tabi etkili ama bu alanda yani bu etkinlikte bu kadar çok insanın artık çalıştığı düşünülürse.

Ve bu insanların her birinin de yani neticede profesyonel olduğu bu işi amatörce yapmadığı düşünülürse onların para kazanması için ya da bu onları bir araya getiren organizasyonların para kazanabilmesi için böyle bir şeyin kuruluşlandırılması gerekiyor. Eskiden olduğu gibi açık televizyondan oturalım seyredelim reylep televizyonuydu tek televizyon vardı orda da ne kadar reklam geliri olabilirse onunla bu iş dönsün o yetmiyor zaten. Şunun için yetmiyor. Bir spor müsabakasından alabileceğiniz reklam payı belli, önu arkası oyunun durması lazım oyunun durduğu dakikalar belli.

Mecburen şifreli kanala gidiyorsunuz bu işin fiyatları ekonomisi büyüdükçe şifreli kanaldan elde edilecek bir satış geliriyle yani insanlara onun satılmasıyla daha büyük gelirlerin kulüplere kazandırılması gibi bir şeyler var. Önce tabi buna futbol başvurdu yani popülaritesi itibarıyla ondan başlaması normaldi. Sonra basketbolda yavaş yavaş o yola girdi ama basketbolda bu henüz çok başlangıç aşamasında diyebiliriz.

Çünkü hali hazırda gene haftada sanyorum bir maç acık

kanaldan veriliyor gelecek senenin ihalesinde şimdiden yapıldı basketbolda. Gelecek sene iki kanal paylaşacaklar maçları ve sekiz maçın tamamı naklen o haftada oynanan bütün maçlar ekranlara gelecek ve sanıyorum dört, dört bölüşülecek yani dört şifreli dört şifresiz olmak üzere bölüşülecek diye en azından prensip olarak bize bu şekilde açıkladılar. Yani tabi ki bir spor dalının sevilmesi geniş kitlelere ulaşılması, ulaştırılması çok fazla insan tarafından izlenebilmesi için açık kanalda verilmesi şart ama tamamen açık kanala dönerseniz gelir kaynakların bir kısmını kurutmuş oluyorsunuz.

Burada çok önemli ciddi bir gelir kaynağını ıskalamış oluyorsunuz. O yüzden zaten hani dünyada da uygulanan bir prensip var özellikle milli maçlar, uluslararası turnuvalar, Dünya şampiyonaları, Avrupa şampiyonaları biliyorsunuz hep açık kanallardan veriliyor. Yani topluma sevdirebilmek için daha fazla insanı sevdirebilmesi için açık kanal kozu burada onun cazibesi mutlaka kullanılıyor. Zaten milli maç olunca herkes seyrediyor milli maçlarda açık kanal ama sezonluk kulüplerin içinde olduğu bir yarışta daha çok şifreli kanal gündemde oluyor.

Yıllık toplam bütçeniz ne kadar? Bu bütçe hangi giderlere harcanıyor?

Yiğiter ULUĞ: Şimdi bizim üç parçalı değerlendirilebilir Beşiktaş basketbol şubesi. Bir erkek basketbolu, bir kadın basketbolu birde alt yapılar şimdi bizim bunun toplamı için yıllık harcamalarımız 14 milyon liranın üzerine çıkıyor. 14-15 milyon lira arasına bir yere geliyoruz bir yıl içerisinde.

Tabi ki aslan payını bu bütçeden erkek basketbolu alıyor. 10 milyon gibi bir bölümünü yani üçte ikisini erkek basketbo-

luna harcadığımızı düşünelim ama erkek basketbolunun da getirisi daha fazladır basketbolda. Geri kalan 5 milyon lirada kadın basketboluyla alt yapı giderleri paylaşırlar. Şimdi ne gibi giderleri var basketbol organizasyonunda bizim en ciddi gider kaynağımız sporcu ücretleridir yani sporcu ücretlerinin toplamları aşağı yukarı bu bütçenin alt yapıda böle bir şey söz konusu değil ama diğer profesyonel branşlarda bu bütçenin yarısından fazlasını oluşturur.

Sporcu ve antrenörlerin ücretleri bunun arkasından seyahat giderleri bunlara ek olarak sporculara lojmanlar verirsiniz, antrenörlere sporculara özellikle yabancı oldukları zaman kiradır vs. gibi, seyahatler vardır. Her organizasyona katılmak için belli katılım bedelleri ödemek zorundasınız. Türkiye'deki profesyonel basketbol ligine katılırken, lisans çıkartırken, yabancı oyuncu getirirken de bazı bedeller vardır. Gene Avrupa kupalarına katılırken de tur tur değişen artan bazı bedeller vardır bu bedelleri ödersiniz vergi ödüyorsunuz haliyle.

Alt yapıda önemli giderlerimizden bir tanesi maalesef bizim artık tesisler yeterli gelmediği için başka salonları kiralayıp salon kirası ödüyoruz. Çünkü çok fazla sayıda takımımız var onların hepsini bizim elimizdeki salonlarda antrenman yapabilmesi mümkün olmuyor. Gün içerisinde herkes ayrılmış antrenman saatlerini istiyor. Aşağı yukarı herkes öğrenci olduğu için herkes saat ikiden dörtten sonra antrenman yapmak istiyor. Dörtten sonrada yani ayırabildiğimiz iki tane salonumuz var yeterli olmuyor bu bir sıkıntı. İstanbul'un büyüklüğünden kaynaklanan oyuncularımızın hemen hemen hepsinin çok uzak okullarda okumasından kaynaklanan servis giderlerimiz var. Servisle gidip geliyorlar antrenmanlarına işte bu tip detaylar tabi ki sosyal yardımlar var. İşte gıda yardımları var vs. alt yapıda giderler bu yöndedir.

Oyuncuya ücret ödemezsiniz ama onunda hayatını kolaylaştırmak için evine yediğine içtiğine ulaşımına yardımcı olmak zorundasınız bir şekilde bunlarda yılın sonunda önemli miktarlara ulaşabiliyor.

Kulübünüzün marka değerini arttırmaya yönelik ne tür özgün aktiviteler gerçekleştiriyorsunuz?

Yiğiter ULUĞ: Şimdi Beşiktaş kulüp olarak çok özel bir dönemden geçiyor. Şu anda kulübünün yönetiminin profesyonel kadrolarının ve hatta taraftarının bile bir bölümünün bütün beklentisi şuanda hali hazırda inşaat halinde olan stadın bitmesi yeni bir yuvaya kavuşulması ve o stadın getireceği yeniliklerin hayatımıza yansımaya yönünde. Dolayısıyla şuanda öncelik stat yapımındadır.

Ve biz bunu kulübün içinde çalışanlar olarak her aşamada görüyoruz ve hissedebiliyoruz ama stat bittikten sonrada çok farklı bir döneme geleceğimizi çok farklı bir dönemde çağ atılacağımızda bilincindeyiz yani.

Statla birlikte mutlaka pazarlama stratejilerimizde buna bağlı çalışmalar sponsorlarla olan ilişkilerimizde hepsinden çok daha farklı boyutlara ulaşmış olacak. İnşallah stat biter bitmez şuan içinde bulunduğumuz spor komplekside burasıda yıkılıp daha farklı bir şey yapılacak ve çok daha kapasiteli şu anda 3200 koltuğu var en az 10.000 koltuklu bir spor salonuyla birlikte çok olanaklar sunan yani buradaki üyelerine Beşiktaş'ın hem kongre üyelerine hem taraftarlarına burada bir yaşam alanı her şeyiyle birlikte bir yaşam alanı sunan sadece maç izlemeye gelecekleri değil aynı zamanda pek çok sosyal ihtiyaçlarını karşılayabilecek çok modern çok çekici albenili ve onları buluşturacak bir yuva olsun istiyoruz.

Bunun hayata geçmesi ne kadar sürer bilemiyorum ama umarım üç, beş sene içerisinde yani bu sene umuyorum stada kavuşacağımızı en geç üç, dört sene içerisinde bu yeni spor merkezimizin bütün salon sporunu buluşturan merkezimizin hayata geçeceğini tahmin ediyorum. Öyle bir şey olursa zaten bütün pazarlama yöntemleri bu mekân üzerinden bir kez daha ele alınıp çok daha farklı boyutlarla mekânın çünkü sunduğu sayısız avantajı olacak mekâna üye olan mekâna gelip giden insanların burada yaratmış olduğu alışkanlıklar onun getirdiği sinerjiyle başka bir boyuta sıçrayabiliriz diye düşünüyorum. Bizim kombine satışlarımız bu sene yaklaşık 750 civarında sonuçlandı. Yılbaşına kadar sattık yani sezon başından aralık ayına kadar falan satışları sürdürdük 3200 koltuktan 750 sini aşağı yukarı dörtte biri gibi bir rakamı kombine olarak sattık.

Biz genellikle bilet satış politikasında taraftarımızı çok üzme-yecek çok fazla onların çoğunun genç olduğunu ve üniversite öğrencisi olduğunu bilerek onları sıkıştırmayacak düşük fiyatlardan yola çıkarak böyle bir satış politikası izlemiştik. Bunun neticesinde bilet satışının çok fazla bir sorunumuz olmuyor. Ama gelir kısmında da bakıldığı zaman bize çok fazla gelir getirmiyor bir dengesini bulmak lazım bunu yapabilmek için. Bugünkü mekânların 3200 koltuklu mekânda farklı bölümler farklı tüketici gruplarına göre farklı imkânlar sunan bilet satış politikasına yönelmeniz çok zor gözüküyor çünkü mekân imkânları öyle değil ama burası daha büyük bir yer olsa daha farklı seçeneklerle işte yüksek fiyatlı bilet satarsınız. Ama onun karşılığında adama yemek yiyebileceği çok iyi bir restoran gösterebilirsiniz. Arabasını gelip aşağıda otoparka park eder vs. bu imkânlar bu seçenekleri sunduğumuz zaman bilet fiyatınızdan karşılığını alabilir. Ama şimdi bunları yapamadığınız zaman genellikle herkese eşit aynı

hizaya koyuyorsunuz. Herkese aynı hizaya koyarken fiyatı yüksek tutmak yerine düşük olanı tercih ediyorsunuz ki özellikle genç kesim öğrenci kesim altta kalıp ezilmesin diye. Biz bu politika işini benimsedik uzun vadede hem öğrenci ucuz bilet alıp bulunmak isteyen ateşli genç taraftarlarımızın bütçesine göre seçeneklerimiz olur hem de daha fazla parası olur daha farklı şartlarda maçı izleme şansı olur.

Örnek aldığımız bir organizasyon (kulüp bağlamında) var mı?

Yiğiter ULUĞ: Şimdi dünya üzerinde bütün kulüpler bu konularda birbirlerini yakından izliyor aslında ve bizden çok yıllar önce bugün bizim geçtiğimiz yollardan geçmiş bizim yaşadığımız sorunlarla karşı karşıya kalmış kulüpler var.

Tabi ki onların bilgi birikimi tecrübeleri bugün buldukları noktalar bizden çok farklı Türkiye’de uzun yıllar hep böyle bir işte Barcelona efsanesi dile getirildi yani Barcelona’yı herkes örnek almaya çalıştı. Barcelona neticede yılda yüz bin tane kombine bilet satan bütün biletlerini nerdeyse kombine satabilen taraftarından aldığı güçle tabandan aldığı güçle sorunlarının büyük bir kısmını çözmeye alışkanlığı olan farklı bir organizasyon.

Belki onu birebir bizim kulüplerimizi eşleştirmek bizdeki yapıları ona benzetmek çok kolay değil ama bizim bu özellikle stat konusunda stat inşaatına girerken şansımız oldu Vodafone sponsorluğunda bu işi yaparken sıkça arkadaşlarımız İngiltere’ye gittiler geldiler orda Arsenal kulübü üst düzey yetkilileriyle Emirates stadını yapan mimarlarla bugün onu işleten gene üst düzey profesyonellerle Vodafone aracılığıyla yakın temasları oldu.

Ve oradaki bilgi birikimini gene bir kısmını en azından bize aktarabilmek gibi bir şans oldu önümüzdeki dönemde stadın işletmesinde stadın hayata geçirildiği günlerde bizim için çok büyük bir artı olacağını düşünüyorum ve bu konudaki iş birliğinde yararlanabileceğimizi, gözümüzün önüne en azından bir takım örnekler getirebileceğini düşünüyorum.

Basketbolun ülkemizdeki geleceğini nasıl öngörüyorsunuz?

Yiğiter ULUĞ: Şimdi basketbol Türkiye’de popüler, popülerite kazanması sonuç olarak otuz seneyi geçmeyen bir branş yani bundan kırk sene önce basketbol dediğiniz zaman nasıl oynandığını bile bilmeyen insanlar çoğunlukta idi sokakta. Televizyonda maçlar yayınlanmazdı. Lig de ne oluyor ne bitiyor kimsenin haberi olmazdı.

Neticede bu branşın başarılı olduğunu Avrupa’da ses getirdiğini bizim takımlarımızın bizim çocuklarımızın da oralarda önemli işler yaptığını aslında son yirmi beş, otuz senede öğrendik dolayısıyla ben basketbolun önünün çok açık olduğunu çok inanılmaz bir hızla yükseleceğini ve çok ileri gideceğini düşünüyorum. Çünkü geçmişi henüz çok kısa yani bu kadar kısa zamanda sığdırılan çok önemli işler var ve bu yirmi beş, otuzsene zarfından Türk halkının da basketbola göstermiş olduğu ilgi onun bir anda popüler bir branş haline gelmesinde yardımcı oldu.

Bundan sonra bu kaynakların doğru kullanılması halinde tabi esas önemli kısmı şimdi başlıyor dediğim gibi çünkü sıfırdan alıp bir noktaya getirdi. Basketbolu yönetenler son yirmi beş, otuzsenede ama şimdiden sonra daha detaylı bilgi daha ince işçilik daha dikkatli ve titiz yöneticilik gerekiyor kaynakları daha iyi kullanmak gerekiyor, çarçur etmemek gerekiyor.

Sonuçta Türkiye çok büyük potansiyeli olan bir ülke geç nüfusunun fazlalığı baştada konuştuğumuz gibi bu genç insanların rekabete yarışmaya olan ilgisi merakı bize çok önemli bazı avantajlar getiriyor.

Basketbol Akdeniz ülkelerinde çok sevilen bir spor bize yakın kültürlerde komşumuz denilebilecek Yunanistan'da, eski Yugoslavya ülkeleri olan Sırbistan, Hırvatistan, Bosna, Makedonya gibi ülkelerde. İtalya'da, İspanya'da her zaman çok izlenen çok meraklısı olan başarılı bir spordur. Dolayısıyla o ülkelerde kurulan yakınlıklarda ya da coğrafi avantajlarda size bu konuda yardımcı olabiliyor. Türkiye'de basketbolun geleceğinin çok parlak olduğuna inanıyorum ben. Futbol dediğim gibi bambaşka bir şey futbol bütün Avrupa'da hatta dünyanın yani Kuzey Amerika hariç dünyanın bütün kıtalarında en popüler branş. Güney Amerika ülkelerinde futboldan başka bir şey konuşulmayan dolayısıyla futbolu yakalamak çok zor futbolun herkesin çok kolayca oynayabildiği çok kolayca takip edebildiği dolayısıyla çok sevdiği bambaşka bir etkinliktir.

Futbolu yakalamak belki bir hedef olmayabilir basketbol için ama şöylede bir şey söylemek mümkündür. Futbol bu kadar popüler olunca futbolda başarılı olmakta çok zor hem ulus olarak bizim işte bir tane Dünya Kupası üçüncülüğümüz var bir tane Avrupa şampiyonasında yarı final oynamışlığımız var bir de Galatasaray'ın 2000 yılında kazandığı UEFA Kupası var başka bir şey saymıyoruz. Çünkü futbolda şampiyonluk için yarışan ülkeler, milletler çok fazla her senede yenileri ekleniyor bunlara kimisin ekonomisi güçlü kimisinin popülasyonu nüfus potansiyeli yüksek kimisinin ırksal olarak bir takım yetenekleri var. Brezilyalılar gibi yada Afrikalılar gibi falan yani herkesin kendine göre başka se-

bepleri oluyor. Türkiye'de aslında burada küçümsenmeyecek bir güce sahip avantaja sahip 70-75 milyon nüfusuyla futbolu bu kadar sevmesiyle ama biz 2000'li yıllardan sonra ne yazık ki kaynaklarımızın arttığı bütçelerin yükseldiği dönemlerde onları doğru kullanmayı pek beceremedik ve bir duraklama dönemine girdi futbol.

Yani basketbolun buradaki avantajı şu olabilir basketbol bizim başarıya daha yakın olduğumuz bir branş yani basketbolda futbolun onda biri kadar yatırım yaparak bir anda madalya bile alabilirsiniz. Avrupa'da ya da dünya ikincisi olduk. Kızlarımız olimpiyata gitti. Bunlar çok önemli şeyler. Basketbol popülerite olarak bence futbolu yakalayamaz ya da vade de ama başarı düzeyi olarak geçebilir.

Afyon Kocatepe Üniversitesi mensuplarına ve Afyonkarahisarlılara bir mesajımız olacak mı?

Yiğiter ULUĞ: Benim bildiğim kadarıyla Afyon'un bu sene deplasmanlı ikincilikte mücadele eden takımı var. Komşu illerin Uşak'ın, Eskişehir'in birinci ligde takımları var. Basketbolun Afyon'da gelişebilmesi birinci lig düzeyinde bir temsilcinin çıkması birinci ligde kalıcı olabilmesi bence Afyon şehrine Afyon gençliğine çok şey verir.

Her hafta şehirde birinci lig heyecanı yaşanması konuk takımların gelmesi bir hafta Beşiktaş'ı bir hafta Fenerbahçe'yi bir hafta Efes'i bir hafta Karşıyaka'yı konuk ediyor olmanız şehrin gençliğine müthiş bir heyecan aynı zamanda misafirperverliği göstermek açısından olağan üstü avantajlar diğer şehirlerin insanlarıyla kaynaşmak için gene çok büyük artılar getirir. Şehrin adını daha fazla spor gündeminde yer alması duyulması için çok büyük bir hamle olacağını düşünüyorum.

Yani birinci ligde bir takımı olmak bir şehir için hem onun o şehrin gençlerine o spor dalında ilgi duymaları ve o spor dalında kendilerini geliştirmeleri için önemli. Âmâ aynı zamanda o şehri Türkiye'nin geneline tanıtmak için Türkiye'nin geneliyle kurulmuş olduğu ticari, kültürel ilişkileri, insani ilişkileri yoğunlaştırmak güçlendirmek için bunların hep fırsat olduğunu düşünüyorum.

Bugün çok basit bir örnekten yola çıkarsak eğer Bandırma şehrinde diyemiyorum ilçe çünkü gerçi şehir büyüklüğünde ilçe ama Bandırma ilçesi Banvit tanınmadan önce Türkiye'de spor haritasında çokta akla gelen bir yer değildi. Futbolda uzun yıllardır üst liglerden uzak kalmışlardı, başarıya hasretlerdi. Şimdi daha tersine basketbol sayesinde Avrupa kupalarında oynuyorlar her maçları televizyondan yayınlanıyor. Avrupa'da Bandırma'nın nerde olduğunu bilen pek çok insan var.

Gelen giden insanlar var bunun yani ben sporun ve sporda istikrarın kalıcı başarının öncelikle o yörenin gençlerine çok şey katacağını sonrada o şehrin halkı için ticari anlamda ekonomik büyüme anlamında önemli avantajlar getireceğini düşünüyorum. Bugün mesela Bandırma'daki otel sayısı son beş yılda üç, beş misli arttı. Yatak sayısı bunun tek sebebi basketbol maçlarının ve ona gelen insanların eskiden var olan standartları yetersiz buldukları için yenisini talep etmeleri bunu söylemeleri ve o yöredeki insanların bu yönde yatırım yapması oldu. Şimdi aynı şekilde Uşak'ta bu yolda adımlar atmakta olduğunu görüyoruz. Ulaşımı, turizmi şehirdeki ticari potansiyeli bir anda yukarı çekebilecek şeyler.

O yüzden Afyon'u yöneten insanlar, Afyon Kocatepe Üniversitesini yöneten saygı değer akademisyenler burada bir

vizyon koyup ta üniversiteyle kenti bir araya getirerek üniversiteyle şehrin gençlerini bir araya getirerek gelecekte nasıl olurda gelecekte bir takımımız olur ne yaparız, nasıl yaparız sorularını sormalılar. Önce salonumu yapmalıyız alt yapıdan mı başlamalıyız diye bu yönlü beyin fırtınası oluştururlarsa bu yönde adımlar atmaya başlarsa bunun ben Afyon'a çok şeyler kazandıracağını düşünüyorum.

Yani örnekler ortada. İşte Bandırma'yı söyledik Uşak, Eskişehir geldi. Konya aynı şekilde kalıcı olduğu zamanda hakikaten şehrin hayatına sosyal hayatına çok önemli artıları oluyor.

Türk basketbolunun dünya basketboldaki yerini nasıl tanımlarsınız? Avantaj ve dezavantajlarımız nelerdir?

Henrik Dettmann: Milli takım koçu olarak ilk çalışmaya başladığımda 1992'de ilk oynadığımız takımlardan biri Türkiye'ydi ve o günden bugüne Türkiye'deki gelişmeyi Türk basketbolundaki gelişmeyi çok iyi takip ediyorum. Yirmi senelik süreçte şunu gördüm Türk basketbolu dünyadaki en hızlı gelişen ülkelerden biri çünkü Türkiye'de basketbol çok seviliyor.

Spor çok seviliyor ve önemseniyor böyle bir ülkeye benim gelip çalışıyor olmam beni içinde çok heyecan verici. Ama aynı zamanda Türkiye son on yıl içerisinde hem kadınlarda hem erkeklerde dünya basketbol şampiyonasında oldu ve madalyalar kazandı. Farklı branşlardagençlerde, A takımı seviyesinde çok önemli dereceler elde etti. Bu da zaten başarılı olduğunu gösteriyor. Birde genel olarak şunu söyleyebiliriz herkesin istediği gibi herkesin çok sevebileceği gibi Türkiye'de rekabet giderek çok keskinleşiyor dolayısıyla müthiş bir yarış var müthiş bir heyecan var ve buda

Türkiye'nin yine basketbolda dünyanın en seçkin ülkelerinde birisi olmasında yardımcı olacak.

Avantajlar Türkiye'nin en büyük çaplı turnuvalar şampiyonalar organizasyonlar yapabilecek kapasitede olması, kaynaklara sahip olması ve uzun vadeli bu tür planlar programlar geliştirebilmesi dezavantaj denilebilecek şey belki bir soru yani gelecek kuşakları nasıl yetiştirebileceksiniz nasıl onlara basketbolu sevdireceksiniz ve bu sorunun cevabı henüz çok net ortaya çıkmış değil.

Türk basketbolunun gelişimi (ekol olması) yolunda gibi çalışmalar gerçekleştirilmelidir?

Henrik Dettmann: Ben dışarıdan bakan bir gözüm ve şuan da henüz Türkiye'de yeni olduğum için belki bu konuda detaylı bir şeyler söyleyemem ama en azından şunu söyleyebilirim. Başarıya ulaşabilmek için çok sayıda yetenekli oyuncu yetiştirmek gerekiyor. Çok sayıda yetenekli oyuncu yetiştirebilmek için onların yeteneklerinden istifade edebilmek için de iyi çalıştırıcılara iyi eğiticilere gerek var yani öncelikle böyle stratejik hedef saptanıp yetiştiricilerin sayısını arttırıp basketbolu daha geniş kitlelere yaymak lazım.

Afyon Kocatepe Üniversitesi mensuplarına ve Afyonkarahisarlılara bir mesajınız olacak mı?

Henrik Dettmann: Şunu söylemek mümkün her kültürde her ülkede mutlaka farklılıklar vardır ama en azından genel bir kural var bir prensip var. Eğer insanları sporla benim içinde bulunduğum basketbolla erken yaşta tanıştırsanız ondan zevk almaya ondan keyif almaya başlarsa ve sansını bütün spor dallarında denerse en azından gelecek için daha

sağlıklı daha geniş vizyonlu kuşaklar geliştirmek mümkün olabilir. Daha çok insanın spor yapması lazım.

DARÜŞŞAFAKA DOĞUŞ

Ahmet ERAN - Genel Menajer

Oktay MAHMUDİ - Baş Antrenör

Esra ÇAKIR

Şafak TAŞTAN

DARÜŞŞAFAKA DOĞUŞ

Türkiye’de basketbolun hak ettiği değerde pazarlanabildiğini düşünüyor musunuz?

Ahmet ERAN: Düşünmüyorum. Hepinizin de bildiği gibi Türkiye’de bir gerçek var birinci spor futbol her zaman Türkiye’nin bir gerçeği en popüler olan spor dalı futbol. Maalesef diyorum çünkü başarı olarak baktığımızda basketbol her zaman futboldan daha önce geliyor aslında.

Çünkü geçmişe baktığımızda spor dalları içinde takım sporları içerisinde en başarılı takımlar aslında basketbol takımları. Daha önceden Efes Pilsen bugün Anadolu Efes Kulübü ilk defa Koraç Kupasında Avrupa Şampiyonu olmuşlardı. Dolayısıyla bu bağlamda baktığımız zaman özellikle görsel medyada, basında maalesef basketbol hakettiği değeri alamıyor.

Hak ettiği değeri alamayınca da bu aynı zamanda işin pazarlama, sponsor o konulara da yansıyor tabi ki. Ama yavaş yavaş özellikle tabi ekonomiyle de alakalı sponsorların basketbolun içerisinde olması. Özellikle 2000’li yılların ortasından sonra sponsorlar daha fazla takımlara rağbet etmeye başladılar.

Şimdi özellikle birinci lige baktığımız zaman ikinci lig ve üçüncü ligdede basketbolda şimdi çok ciddi sponsorlar girmeye başladı ama özellikle birinci lige baktığımız zaman müessese kulüplerinin ve sponsorlarının çok ciddi ağırlığı olduğunu görüyoruz. Dolayısıyla bu bir zaman meselesi yavaş yavaş olan bir şey maalesef futbol kadar şansı yok bu spor dallarının ama gördüğümüz gibi işte voleybolda Avrupa Şampiyonu oluyor Eczacıbaşı, basketbolda şimdi Fenerbah-

çe Final Four'a kaldı.

Dolayısıyla belki zamanla inşallah o talihsizliği kırıp basketbolda hak ettiği şekilde hem pazarlama adına hem de daha fazla medyada, görsel basında yer alması için şansı olacak diye düşünüyorum.

Gelirlerinizi ne tür organizasyonlardan sağlıyorsunuz?

Ahmet ERAN: Ben önce kendi kulübümüzden size bilgi vereyim. Darüşşafaka bildiğiniz gibi daha önceden de biliyorsunuzdur yüzyıllık bir kulüp 2014'te biz 100. yılımızı kutladık. Çok köklü bir kulüp ve yıllarca da basketbolda birinci ligde mücadele etti. 2010'da ikinci lige düştük maalesef bir takım ekonomik, sponsorluk sıkıntılardan dolayı.

Geçtiğimiz yıl Doğu Grubu'yla ki onlarla çok önceden belki biliyorsunuzdur Darüşşafaka Ayhan Şahenk Spor Salonu buranın ismi Ayhan Bey Doğu Grubu'ndan buranın yapılmasında da çok ciddi katkılar vermişti. Doğu Grubu'yla çok iyi ilişkilerimiz vardı. Geçen yıl sportif bir iş birliğine gidildi. Bu sponsorluklar farklı bir durum. Sponsorlukta genellikle büyük şirketler bir kulübe sponsor olurlar ama yönetim o spor kulübünün elinde olur. Burada tamamen farklı Darüşşafaka ve Doğu sportif bir iş birliğine gittiler ve burada yönetimde iş birliği içerisinde Doğu Grubu'ndan gelen kişilerin elinde.

Kim var işte İbrahim Kutluay işin spor kısmını temsil ediyor. Dolayısıyla farklı bir yapı ortaya çıktı. Geçen yılda Doğu Grubu'nun gelmesiyle Darüşşafaka Doğu oldu ismi. Önce ikinci ligden birinci lige çıktı. Bu senede birinci ligde mücadele ediyor. Şu anda biliyorsunuz ligde sıralamada ikinciyiz. İnşallah kalan maçları da kazanırsak birinci bitirme şansımız

var. İlk senesine ikinci ligden çıktıktan sonra çok önemli bir ivme yakaladı diye düşünüyorum takımımızın.

Basketbol müsabakalarının şifreli kanaldan yayınlanmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ahmet ERAN: Tabi gönül ister ki basketbol herkese ulaşsın. Sonuçta Türkiye 70 milyon genç nüfusu var. Gönül ister ki bunlar açık kanallardan yayınlansın ki daha çok izleyiciye daha çok sporsevere ulaşsın ama birde işin gerçeği var maalesef realite olarak işte biliyorsunuz bu tip şeyler ekonomik göstergelere bağlı.

Dolayısıyla ortada bir takım arz-talep durumları var. Ortada bir kanal var o kanal belli bir takım yayın haklarından dolayı destekte bulunuyor. Ondan dolayı da bazen ister istemez şifreli kanalların olmasının önüne geçemiyorsunuz. Benim şahsi fikrim gönül ister ki bunun açık bir kanaldan tüm sporseverlerle ulaşması.

Şimdi belki sizde takip ediyorsunuzdur NTV Spor özellikle Euroleague maçlarında ve diğer maçlarda artık yavaş yavaş açık kanalda destek olmaya başladı. Aynı zamanda A-Spor kanalı var. Lig TV ile beraber basketbol maçlarını veriyorlar. Dolayısıyla bence yavaş yavaş zamanla daha çok açık kanallarda yer alacak gibi görünüyor.

Yıllık toplam bütçeniz ne kadardır? Bu bütçe hangi giderlere harcanıyor?

Ahmet ERAN: Tabi burada sportif iş birliği çerçevesinde Darüşşafaka'nın en büyük geliri tabi ki Doğu Grubu'ndan gelen gelirler. Doğu Grubu'nun da kendine göre bir takım şirketleri var. Onlar buraya sponsor olmak vasıtasıyla kulübe destek oluyorlar. Seat bizim ana sponsorlarımızdan bir ta-

nesidir. Garanti Bankası zaten yıllardır destekte bulunuyor. Sarar dışarıdan yani Doğu Grubu'nun içinden değil ama oda bizim sponsorlarımızdan bir tanesi kıyafet sponsorudur. Sportif spor kıyafetlerimizi karşılıyor.

Ama esas ana kaynak tabi ki Doğu Grubu'ndan gelen kaynak. Dolayısıyla esas sponsorluğu o oluşturuyor. Bunun dışında da bir takım basketbol kulüplerinin birinci ligde veya liglerde olduğu için elde ettiği bir takım kazanımlar var.

Bunlar yayın gelirleri, basketbol federasyonun kanalıyla bir takım reklam veren veya sponsorlukları var. Geçen sene Beko'yu o şimdi bıraktı. Bu sene farklı farklı sponsorluklar oradan gelen gelirler var. İddia var tabii dört, beş senedir özellikle kulüplere çok önemli destekte bulunuyor. Artı bunun yanında bilet gelirleri var. Doğu bizim kendi markamız olduğu için dışarıya forma satışımız olmuyor.

Ama dediğiniz gibi forma satışı olabilir gelirler için. Ama bunlar tabi ana bütçeye baktınız zaman bizim açımızdan en azından küçük gelirleri oluşturuyor. Daha seyircili olan Fenerbahçe gibi Galatasaray gibi onların daha fazla bilet gelirleri ve forma satışları vs oluyor. Bizde zamanla tekrar birinci ligde olduktan sonra bunların yavaş yavaş bir anda olmuyor ama yavaş yavaş artacağını düşünüyorum.

Kulübünüzün marka değerini arttırmaya yönelik ne tür özgün aktiviteler gerçekleştiriyorsunuz?

Ahmet ERAN: Zaten bizim kulübümüzün marka değeri çok yüksek. Bir tarafta Darüşşafaka zaten 150 yıllık bir eğitim kurumu ve 100 yıllık bir spor kulübü ciddi bir geçmişten de basketboldan kaynaklanan marka değeri var. Doğu Grubu'nun zaten Türkiye'nin en büyük holdinglerinden bir

tanesi ve oda ciddi bir marka değeri var. İkisi yan yana geldiği zamanda ortaya müthiş bir sinerji çıkıyor.

Ama sonuçta tabi ki bunun medyada yer alması o marka değerinin artması tabi birazcık sportif başarılarla da alakalı. Biz geçen sene ikinci ligden çıktık şampiyon olarak. Bu senede birinci ligde şuan da iyi bir konumdayız. Dolayısıyla bir kere öncelikle sportif başarı o marka değeri için çok önemli. Bunun dışında da tabi medyada yer almakta önemli marka değeri açısından. Biz o konuda biraz şanslıyız tabi Grubun NTV olsun NTV Spor kendi kanalları olduğu için orda daha fazla yer alma şansımız oluyor.

Onun dışında *Oyunda Kaladlı* sosyal sorumluluk projemiz var. Bununda amacı hem çocukları bir takım kötü alışkanlıklardan uzak tutmak hem de sporu genel kitleye yaymak adına gençlere Türkiye genelinde geçen seneden beri bu sosyal sorumluluk projesi de yapılıyor. Ben onunda marka değerine çok ciddi katkılarda bulunduğunu düşünüyorum. Onun dışında bir takım etkinlikler yapıyoruz.

Geçen ay İstinye Park'ta çocuklara yönelik bir etkinlik yaptık. Tabi bu tip hem pazarlama adına hem marketing anlamında böyle girişimlerimiz var. Ama dediğim gibi hepsi bir anda olabilecek bir şey değil marka değerinin oluşması. Öyle bir değerimiz var zaten mevcut ama bunu daha yukarılara çıkarmak için çalışmalarda yapıyoruz.

Örnek aldığımız bir organizasyon (kulüp bağlamında) var mı?

Ahmet ERAN: Ben kendi adıma kulüp anlamında söylemeyeğim yani bu soruyu ben cevapladığım için en azından kendi adıma cevaplayayım. Tek başına bir organizasyonu örnek

almak bana çok doğru gelmiyor.

Etrafımızda birçok doğru organizasyon var. Şimdi baktığımız zaman sadece basketbolda değil futbol olsun, voleybol olsun birçok branşlar da doğru organizasyonu kurmaya çalışan birçok kulüp var. Voleybola baktığımız zaman ilk örneklerden Eczacıbaşı, Vakıfbank var. Son dönemlerde çok başarılı organizasyonları var. Eczacıbaşı zaten çok köklü bir kulüptür. Basketbola baktığımız zaman Fenerbahçe ve Ülker'in yan yana gelmesi çok önemli ve doğru bir organizasyon. Anadolu Efes zaten yılların kulübü hepimizin de bildiği gibi. Türkiye'ye ilk kupayı getiren kulüplerimizdendir. Dolayısıyla böyle farklı farklı organizasyonlar var.

Ben hepsinden kendi adıma ve kulübüm adına doğru bir takım şeyleri seçmeye çalışıyoruz. Oradan örneklemeler yapıyoruz. Yurt dışından sadece Türkiye'den değil. Ben Türkiye'den örnek verdim ama yurt dışından da birçok doğru organizasyonlar var.

Hepsini araştırıyoruz, hepsinde uygulanan yöntemlere bakıyoruz oradaki doğru seçimlere alıp burada kendimize uygun bir organizasyon yaratmaya çalışıyoruz. Zaten Darüşşafaka'nın çok uzun yıllara dayanan bir tecrübesi ve bilgi birikimi olduğu için biz zaten sıfırdan yeniden başlamış bir kulüp değiliz. Dolayısıyla Doğuş Grubu'nun da verdiği destekle beraber bu sportif iş birliğiyle beraber ben burada çok ciddi bir organizasyonu kurduğumuza inanıyorum. Ama tabi yetinmek olmaz sporda böyle bir şey yok. Her zaman bunu geliştirmek ve iyiye götürmek bizim en büyük görevimiz. Belki mükemmeli yakalamak çok kolay değil ama en azından çabalamak, çaba sarf etmek önemli bir şey.

Basketbolun ülkemizdeki geleceğini nasıl öngörüyorsunuz?

Ahmet ERAN: Türkiye çok genç nüfusu olan bir ülke biliyorsunuz. Her yerde bunlar yazılıp çiziliyor gerek ekonomide gerek sporda. Dolayısıyla ben basketbolu gelecekte her zaman parlayan hala da öyle ama daha da yıldızı parlayacak bir spor dalı olarak görüyorum. Çünkü zaten salon sporları her zaman insanlar tarafından çok benimsenen rağbet gören bir alan. Dolayısıyla şimdi başarılar geldikçe ki sizde takip ediyorsunuz son yıllarda özellikle bu sponsorların girmesiyle çok kaliteli antrenör, oyuncular artık Türkiye'de yer almaya başladı. Bunun artması zincirleme bir reaksiyon gibi birinci ligdeki kalitenin artması ikinci lige, ikinci ligin artması bir alttaki üçüncü lige yansıyor. Ki bu sene üçüncü lig kuruldu. Daha önceden bölgesel lig olarak geçiyordu.

Dolayısıyla şimdi bakıyorsunuz üçüncü ligde bile kıran kırana bir mücadele var. Mesela orda da şimdi Acıbadem basketbola giriyor. Onlarda çok iddialılar ve çıkmaya çalışıyorlar. Dolayısıyla her geçen gün basketbolun kalitesi artıyor. O arttıkça marka değeri, popülaritesi her geçen gün artacaktır. Genç nüfus var dediğim gibi o genç nüfus siz belki hatırlamazsınız bizim zamanımızda 80'li yıllarda Beyaz Gölge diye bir dizi vardı. O dönemlerde biz onunla büyümüştük. O bizim yaş grubunun idolüydü. Bizim dönemimizde o vardı o dönemin önemli meşhur basketbolcuları vardı. Efe Aydan, Erman Kunter onların döneminde yetiştik. O iki basketbolcu bile bizi basketbola sürükleyen insanlardı. O dönemlerde neredeyse her mahallede üç-beş tane pota gördünüz. Bir patlama yaşanmıştı. Onun etkisiyle Türk basketbolu bugüne geldi ve bundan sonrada o ivmenin ben artarak gideceğini düşünüyorum.

Afyon Kocatepe Üniversitesi mensuplarına ve Afyonkarahisarlılara bir mesajımız olacak mı?

Ahmet ERAN: Afyon'a geçmişte gittim. Orada turnuvalar vardı. Özellikle alt yapılarda bende Afyon'da oynadım. Bir dönem Afyon'a gittim. Bir kere öncelikle sizin şahsınızda Afyon halkına ve üniversitenize teşekkür ediyorum. Umarım bizimde ufak tefek bir takım katkılarımız olmuştur. Hem sizlere, hem de Afyon halkına. Afyon'un bildiğim, takip edebildiğim kadarıyla bir takımı var. Dolayısıyla inşallah onlarda tabi bu yatırımlarla da alakalı tabii ama inşallah o yatırımı kesmezler devam ederler ümit ediyorum. Olursa belki ilerde Afyon'da da böyle bir birinci lig takımı olması halinde bizde inşallah oralara geliriz. Afyon halkına da güzel maçlar seyrettiririz. Herkese selamlarımı, saygılarımı iletiyorum.

Türk basketbolunun dünya basketbolundaki yerini nasıl tanımlarsınız? Avantaj ve dezavantajlarımız nelerdir?

Oktay MAHMUTİ: Her şeyden önce Türk basketbolu son on beş, yirmi yıllık bir süreçte büyük adımlar attı, büyük ilerlemeler kaydetti. Şu anda da baktığımız zaman hem Milli Takımın başarıları hem Türk takımlarının başarıları hem Türkiye liginin kalitesi oldukça üst seviyelerde bir lig olduğunu düşünüyorum. Muhakkak ki bunların gelenek haline dönüşmesi için uzun yıllar bu noktada kalabilmemiz önemli. Tabi spor her işte olduğu gibi birazda sponsorlara endeksli bir oyun, bir olgu. Dolayısıyla bunun devam etmesi Türkiye'de ekonomik istikrarın devam etmesi, spora yatırımların devam etmesi muhakkak ki basketbolu daha da başarılı bir noktaya getirecektir.

Türk basketbolunun gelişimi (ekol olması) yolunda ne gibi çalışmalar gerçekleştirilmelidir?

Oktay MAHMUTİ: Tabi bütün bunlara baktığımız zaman süreç içerisinde neticede bu oyunculardan ve oyuncuların baş aktör olduğu bir yer. Dolayısıyla oyuncuların eğitimi bence en önemli noktalardan bir tanesi. Bununla da yetinmemek lazım. Çünkü üst seviyelere geldiğimiz zaman bu noktalarda ligin kalitesi, ligin pazarlaması ve basketbolun bir ürün olarak görmemiz gerektiğini düşünüyorum. Muhakkak ki düzelecek her zaman ve değişecek her zaman noktalar vardır.

Umuyorum ki bunun üzerine hem federasyon hem basketbol camiasının içindeki herkes bu noktalarda bir fikri vardır ve bir emeği olması gerektiğini düşünüyorum. Ve üstüne düşeni yapması gerektiğini düşünüyorum.

Benimantrenör olarak yapmam gereken şeyler var, oyuncuların yapması gereken şeyler var ama bu işin tepesinde ve basketbolu yöneten kişilerin yapması gereken şeyler var ki bu ürünü daha hep daha yukarılara taşıyalım. Ne gibi noktalar diye sorarsanız oyuncu eğitiminde daha istikrarlı olmamız gerektiğini düşünüyorum. Antrenör eğitiminde de daha istikrarlı olmamız gerektiğini düşünüyorum. Biraz önce bahsettiğim sponsorlar kısmında ve ürünün bir pazarlama bölümünde daha kalıcı ve daha planlı olmamız gerektiğini düşünüyorum. Tabi ki bunlar yapılmıyor anlamına gelmiyor ama yine söylüyorum her zaman daha iyisi vardır diye düşünüyorum.

Darüşşafaka Doğu Grubu'yla birleşmeden öncede bir basketbol eğitim merkezi gibi köklü bir basketbol kulübü alt yapısıyla, üst yapısıyla, organizasyonu hep vardı.Devamın-

da Doğu Grubu'nun da katkısıyla bu organizasyona sadece eksik olan taşları onlarda tamamlandı ve şu anda daha istikrarlı bir şekilde daha başarılı yerlere devam ediyor. Ama hep söylüyorum burada sadece maddi imkânlar ve sponsorlarla değil gelenek de çok önemli. Burada Darüşşafaka Basketbol Kulübü olarak uzun yıllar olduğu için bu Doğu Grubu'yla birleştiği zaman daha iyi bir sinerji doğduğunu düşünüyorum.

Afyon Kocatepe Üniversitesi mensuplarına ve Afyonkarahisarlılara bir mesajınız olacak mı?

Oktay MAHMUTİ: Esasında hiç oralarda bulunmadım, hiç oralarda olmadım. Bir tek şunu istiyorum. Şu noktaya gelmemiz, şu söyleşiyi bile yapmamız ne güzel bir şey. Çünkü basketbolun oralarda da yer aldığını ve önemli bir yer aldığını görmek bana mutluluk veriyor. Umarım bütün üniversiteler, Anadolu'da bütün eğitim kurumlarında basketbol bir ürün olarak yer alır ve bir konu olarak yer alır. Bu açıdan sizleri hakikatten tebrik ediyorum.

FENERBAHÇE ÜLKER

Ömer ONAN - Genel Menajer

Erdem CAN – Yardımcı Antrenör

Meltem KARAKAYA

Özlem YARDIMCI

Yavuz ÖZDEMİR

FENERBAHÇE ÜLKER

Türkiye’de, basketbolun hak ettiği değerde pazarlanabildiğini düşünüyor musunuz?

Ömer ONAN: Şöyle bir kavram var mesela çok sevdiğiniz bir sporu daha iyi yerlerde görmek istiyorsunuz belki daha çok televizyonda görmek istiyorsunuz ama sonuç da reel bir dünya da her spor branşının aldığı bir reyting var.

Şimdi bu pazarlama taktikleri ile daha iyi de yapabiliyorsunuz ama günün sonuna geldiğiniz zaman bir de bunun reel dünya da bir karşılığı var. Yani sen ligi çok kaliteli yapıyorsun, bütün takımları sokuyorsun, ama futbolun önüne geçeceğim dediğin zaman bu bir gerçek olmuyor veya aynı şekilde güreşi verebiliriz. Oyuncularınız dünya şampiyonu oluyor ama bir basketbol takımının dünya finali oynamasıyla aynı reytingi alabiliyor mu? Hiç bir zaman almıyor. O açıdan şunu söyleyebilirim. Avrupa ve Türkiye’yi ayırarak Türkiye’de şu anda basketbol pazarı gerçekten Avrupa’da da kısıkanılacak şekilde yükselmiş durumda en az yedi, sekiz tane güçlü takımımız var.

Türkiye liginde hatırı sayılır bütçeleri var Avrupa’yla karşılaştırabilirsek. Yani bugün İtalya ligi gerçekten çok kötü durumdadır. Almanya ligi, İspanya ligi iyi durumda ama onda da iki üç tane takımın sonrasından gelen alt takımlarda hiç bir zaman Türkiye de ki o beş, altı takımın bütçesine sahip değiller.

Dediğim gibi pazarlama her zaman geliştirilebilecek bir şeydir. Yayımak çok önemlidir çocuklara. Ama günün sonunda da reel bir dünya da aldığı bir değer var. Yani ben burada Avrupa basketbolunu NBA’in önüne geçireyim dersek korkunç duruma düşeriz.

Gelirlerinizi hangi tür organizasyonlardan sağlıyorsunuz?

Ömer ONAN: Ben geçen seneye kadar oyuncu olduğum için mesela bu tür soruları bilmezdim. Şimdi bu sene her şey önümde kulübü yönetmeye çalışıyoruz. Bizim en büyük gelirimiz, salon gelirimiz. Bir de bu salon gerçekten NBA ayarlarında bir salon. NBA takımlarının salonlarına benzer bir salon.

Bunun karşılığında da Avrupa’nın en iyi antrenörüyle de sözleşme imzaladık. En iyi oyuncuları getiriyoruz. Bunun karşılığında da bilet fiyatlarını istediğimiz rakamlarda belirleyip satışa çıkartıyoruz. Bunun karşılığında da seyirci buna tepkisini hemen gösteriyor. Yani bizim en büyük gelir dilimimiz salon gelirimiz. Artı federasyondan gelen gelirimiz var. Naklen yayın olsun, federasyon isim hakkı olsun, şimdi İnfront adlı firma ile bir anlaşmaları var. O gelirimiz var. Euroleague’den bir gelirimiz var. Ama bunların hepsini topladığım zaman senede harcanan bütçenin beşte biri yapıyor. Spor yani basketbol, voleybol bunların hepsi sponsorlarla dönebilen spor dalları.

Basketbol müsabakalarının şifreli kanaldan yayımlanmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ömer ONAN: Bana göre daha çok yaymak istiyorsak tabi ki şifreli kanaldan olmaması lazım. Şifreli kanaldan olmaması lazım şöyle olmaması lazım en azından şifreli kanaldan oluyorsa bile özendirmemiz daha çok kitlelere yaymamız gerekiyor. Bu yeteri kadar bir seviyeye geldikten sonra olabilir.

Çünkü sonuç da kanalda lige sponsor oluyor, bir para ödüyor. Ve bunun karşısında da şöyle bir şey olabilir. En azından

iki maç şifreli olabilir. Üç maç açık olabilir. Zaten herhalde böylede bir çözüm olacak. Yani şimdi yeni anlaşmada LİG TV ve NTV SPOR birlikte yapıyorlar. Haftada beş maç veya altı maç yayınlamaya çalışacaklar. Bir iki tanesi şifreli olacak. Dengelenmeye çalışılacak. Yani sonuç itibariyle buradan da televizyon da bu yatırımın karşılığını almak zorundadır.

Yıllık toplam bütçeniz ne kadar? Ve bu bütçeleri hangi giderlerde harcıyorsunuz?

Ömer ONAN: Yıllık bütçemiz, 20 ile 30 milyon Euro'lar arası diyebilirim. Ama bütçemizin çoğunluğunu tabi ki oyuncu bütçeleri, oyuncu kontratları, hocanın kontratı, vergiler sonuç da bunların hepsi içinde bir bütçe oluşturuyorsunuz. Genel giderleriniz masraflarınız bunların içinde seyahatler, uçak masrafları, otel masrafları, kamp masrafları giriyor. Bu ofis ve çalışanların maaşları bunların hepsine bir bütün olarak bütçe diyoruz.

Kulübünüzün marka değerini arttırmaya yönelik ne tür özgün aktiviteler gerçekleştiriyorsunuz?

Ömer ONAN: Şimdi Fenerbahçe zaten marka değeri oldukça yüksek. Tabi ki bizim döngümüz basketbol şubesi olduğumuz için sponsorlarla dönmek gerekiyor. Daha önce bizim majör birincimiz her şeyi kavrayan Ülker vardı yıllardır. Fenerbahçe Ülker bir marka haline geldi. O açıdan da marketing ya da marka değerine yeni sponsorlar sokmak için çok çalışmıyoruz.

Ama önümüzdeki senelerde Ülker çıkmak isteyebilir veya başka bir şey olmak isterse bu sefer işte senin dediğin konuya geleceğiz. Nasıl yapabiliriz yani marka değerinde aldığı

başarılarda çok önemli. Sporda baktığın zaman marka değerine herkes her şeyi söyleyebiliyor. Ama sonuç da başarısız bir takımın varsa, marka değerini yükselmez.

Bir kere kaliteli bir takıma ihtiyaç var. Mesela bu salon bu marka değerini yükseltmek için birebirdir. Yani böyle bir salon yaptığımızda bir sürü sporseverin Fenerbahçeli olmasa da şu güzel salon da maç seyretme zevkini yaşatabiliyorsun. Marka değeri nedir? NBA takımlarıyla konuşuyoruz, biliyorsunuz takip etmişsinizdir, son üç senedir Baston Celtics'le ve San Antonio Spurs ile oynadık ve bu anlaşmaları siz bir sene önceden yapıyorsunuz. Ama San Antonio Spurs şampiyon olan bir takımla, geçen sene biz de şampiyon olmuşuz. Bunlar güzel yani marka değerini arttırmaya yönelik şeylerdir.

Dediğim gibi bunları yapabilirsiniz. Sosyal medya çok daha işlevsel kullanılabilir. Bunun gibi şeyleri de yapabiliriz.

Örnek aldığınız bir organizasyon var mı?

Ömer ONAN: Benim en çok hoşuma giden NBA organizasyonları. Tabi ki sizin de kafanızda kurabilmeniz için şöyle bir şey söyleyeyim. Bizim üç senelik yeni Türkiye ligi basketbol 12 milyon Euro naklen yayın hakkı gelirleri. Euroleague'e bakıyorsun toplasan genelde 20-25 milyon Euro bir şey vardır. NBA 2017'de başlayacak naklen yayın ihalesi bitti. 9 sene 24 milyar dolar. Onun için yani oradaki organizasyonlar çok güzel. Orda insanlar tamamen sporun gücüyle ve kar ederek yapıyorlar bu sporu. Biz burada tamamen sponsorların verdiği paralarla dönmeye çalışıyoruz.

Basketbolun ülkemizdeki geleceğini nasıl öngörüyorsunuz?

Ömer ONAN: Yatırım olarak Avrupa da şu anda İspanyayla yarışan bir ligiz. Gerçekten öyle. Yani organizasyonlarımız daha iyi olabilir. Ama ben yine de Türkiye'yi yükselen bir yıldız olarak görüyorum basketbolda. Çünkü basketbola yaptığı yatırım, işte FIBA başkanı bir Türk Turgay Demirel. Yani basketbolu sevdik ve basketbolu ilerletmek için ülke olarak çalışıyoruz. Salonlara ek salonlar yapılıyor. Yeni takımlar katılıyor. Ve Türkiye ligi Avrupa da şu an da bütçesel olarak bütün takımlara baktığımızda çok güçlü. Her geçen gün daha çok kaliteli yabancı Avrupalı oyuncular Türkiye'ye gelmek için can atıyorlar. Yani bu gün Trabzon'a bakıyorsunuz Kolej'e bakıyorsunuz Eskişehir'e bakıyorsunuz yani bir sürü oyuncular buralara geliyor. Eskiden bu oyuncuları parayla da buraya getiremezdik. Şimdi Avrupa'nın gerilemesinden dolayı şu an Türkiye yükseliyor.

Afyon Kocatepe Üniversitesi mensuplarına ve Afyonkarahisarlılara bir mesajınız olacak mı?

Ömer ONAN: Beni çok sevindirdiniz. Yani buraya kadar gelmeniz bu cefayı çekmeniz, gönül isterdi ki biz de gelelim. İnşallah bir zaman olursa bende gelmek isterim. Dediğim gibi basketbolu çok sevdiğiniz belli. Size akademik hayatınızda da sosyal hayatınızda da başarılar diliyorum. İnşallah hep mutlu olursunuz. Ve ayarladığımız bir tarihte de, şimdi Play Off'ları oynuyoruz sizde bakıyorsunuz. Şansımız olursa sizi burada ağırlamak bir maç da seyrettirmek arkadaşlarınızla bir grup olursa çok isterim.

Türk basketbolunun dünya basketbolundaki yerini nasıl tanımlarsınız?

Erdem CAN: Bunu sorduğunuzda ilk aklıma gelen şu oldu. Türk basketbolunun dünya basketbolundaki yeri öncelikle dünyadaki son dünya şampiyonasında son 8 takım arasına kalmış. Alt yapı düzeylerinde son 4 yılda yanılmıyorsam 3 tane şampiyonluğu olan, takımlar düzeyinde son olarak da Final Four'a bir takım kalmış Eurocup'ta son dörde bir takım kalmış. Dolayısıyla da hem dünya basketbolunda hem milli takımlar düzeyinde hem de Avrupa basketbolunda gerek milli takımlar gerekse kulüp takımları düzeyinde çok ciddi bir başat ülkelerin arasında geliyor. Ve burada da biz ne mutlu ki Fenerbahçe Ülker olarak burada önemli isimlerden biriyiz şu anda.

Türk basketbolunun gelişimi hakkında ne gibi çalışmalar (ekol olarak) gerçekleştirilmelidir?

Erdem CAN: Şimdi ekol dediğinizde ne anladığınız önemli. Mesela Avrupa basketbolunda bir Hırvat, Sırp basketbolu için ekol dersin. Hırvat basketbolu için ekol dediğinizde örnek veriyorum; aklınıza ilk gelen şey şu olur. Çok sert savunma yapan bir takım değildir. Daha ziyade yumuşaktır oyuncular, teknik özellikleri çok yüksektir ve yüksek tempo oynamayı severler. Oyunu erken bitirmeyi severler.

Ekol derken genel bir basketbol yapısını alt yapıdan A takımına düzeyine kadar A milli takımına düzeyine kadar oynanan basketbolun temel niteliklerini oyuncu özelliklerini tanımlayan bir unsurdur ekol dediğiniz şey. Mesela örnek veriyorum Hırvat basketbolu için bunu söyleyebilirim. Bizim öyle bir ekol olabilmemiz için yapmamız gereken ilk şey bence alt yapıdan yetişen jenerasyonların bulunduğu koç organi-

zasyonundan A milli takım koçuna kadar ve kulüp koçlarına kadar bu yaş jenerasyonları ve A takım düzeyinde hatta beraber koordine hareket edip istenen niteliklere uygun oyuncu yetiştirme yönünde çalışmalar yapılmalı. Demek istediğim şu; U 16 milli takım koçu, U 18 milli takım koçu, U 21 milli takım koçu bunlar çalışırken kendi yapacakları organizasyonları mutlaka diğer koçlarla da paylaşıp paralel hareket edebilirler. Dolayısıyla oyuncuların özelliklerini en iyi biçimde ortaya çıkaracak organizasyonları o zaman ortaya çıkarabilirler. Tabi ki bunların başında A milli takım koçu gelip bunları kontrol eder ve siz bunun üzerine bir şey inşa etmeye başladığınız zaman işte o zaman bir yere doğru gidirsiniz, bir ekol olmaya başlarsınız.

Bir örnek daha vereyim size; en yakın örnek Fransa basketbolu. En son oynadıkları düzeyi geldikleri yeri biliyoruz. Geçen dünya şampiyonasında, İspanya'yı geçip Amerika'yla oynadılar. Büyük bir sürpriz yaptılar İspanya'yı geçerek. Sonra Sırbistan'ı geçemediler ondan sonra da Amerika'yla Sırbistan oynadı. Ama baktığınızda alt yapılarda bu söylediğimiz jenerasyonlar için hep Fransa önde gelen bir ülkedir. Neden? Çünkü Fransa'nın kendi bir basketbol okulu ve programı var. Oynayan çocuklar aynı okulda okuyorlar ve o okulda beraber eğitim görürken aynı zamanda basketbol hayatlarını beraber geçiriyorlar. Koçlar birbiriyle çok bağlantılı jenerasyondan jenerasyona geçişlerde herkes oyunculara hâkim. Dolayısıyla birlikte hareket ediliyor ve bugün baktığınızda Fransa basketboluna çok atlet ve teknik düzeyi çok yüksek her ne kadar kendi yerel ligi çok kuvvetli olmasa da bütün Avrupa da ve NBA de çok sayıda oyuncu yetiştiren ve orada da önemli oyunculara sahip olan hakikaten benim açımdan ekol diyebileceğim bir ülkedir.

Biz de bu paralellikte gidersek bir ekol olabiliriz bence. Mutlaka bir hedefiniz olmalı. Bilerek hareket etmeliyiz. On dört yaşında bir çocuk geldi bu ilerde çok iyi olacak on yedi yaşına kadar bütün sistemi onun üzerine kuralım alt yapılarda. O çocuk çıkana kadar diğer çocuklar olmasa da olur. O bir çıksın bakalım. Bizim gururumuz olur vs. vs. falan olmuyor. Alt yapılarda birçok örneği var. Bir oyuncu milli takım düzeyinde çıkıyor. Ama siz bir ekol olur musunuz? Oynadığınız basketbola yetiştirdiğiniz oyuncu tipiyle bir prototipe sahip olmuyorsunuz. Sizin için şunu demiyorlar. Bu ülke mi şu teknik özelliklere sahip oyuncu yetiştirir. Bu teknik özelliklere sahip basketbol oynar. Bunu görür zevkle izleriz. Bunu insanlar şu anda söylemiyor. Ama inanıyorum ki böyle bir planlamaya da zaman içinde gidilecektir. Çünkü doğal bir seleksiyondur. Yani her zaman güçlüler kalır bu işin içinde. Dolayısıyla da güçlendikçe insanlar daha fazla tecrübe edindikçe bu iş olması gerektiği yola girecektir.

GALATASARAY LIV HOSPITAL

Murat ÖZYER - Genel Menajer

Ergin ATAMAN - Baş Antrenör

Gökhan TURGUT

Merve AKTÜRK

GALATASARAYLIV HOSPITAL

Türkiye’de basketbolun hak ettiği değerde pazarlanabildiğini düşünüyor musunuz?

Murat ÖZYER: Şimdi öncelikle ben 2005’ten bu yana bir on seneyi konuşuyoruz. On sene içerisinde bir sürü ülkenin bir sürü sektöründeki dalgalanma doğal olarak basketbola da spora da yansdı. Fakat geldiğimiz son senelere baktığımızda öncelikle basketbol federasyonunun sonrada Avrupa tecrübesi olan kulüplerin pazarlama birimlerinin daha aktif çalıştığını görüyoruz. Tabi biz hep en iyisini istediğimiz için şuan pazarlamanın basketbol için yeterli olduğunu ben düşünmüyorum. Geldiğimiz son iki senede Türkiye basketbol federasyonu merkezi pazarlama sistemine geçti ve kulüplerden erkek takımların mücadele ettiği Türkiye basketbol liginde bütün pazarlama ve sponsorlukla ilgili konuları kontrol etmek adına bir firmayla yedi senelik bir anlaşma yaptı. Budakulüpleri başka mecralar arayışına ittiğini düşünüyorum. Burada bence federasyonun eksik yaptığı işler var.

Eksik yaptığı konulardan bir tanesi de şu; tamamen üçüncü bir partiye Türkiye basketbol liginin erkeklerin pazarlamasını bırakıp kulüplerden uzaklaşma. Çünkü kulüplerle beraber kulüplerin kendi içinde yaşadığı dünyaları var belediye kulüpleri var bizim gibi hem futbol hem de diğer branşların olduğu kulüpler var. Burada herkesin yaşadığı ve yaşayacağı konular farklı. Dolayısıyla burada Türkiye’nin genel sporuna baktığımız zaman da bir sürü sponsor özellikle futbol liginde mücadele eden takımlardan uzaklaşmaya başladı. İşte bunun çeşitli sebepleri konuşuluyor net bir sebebi var mı ben bilmiyorum ama çeşitli sebepleri konuşuluyor. Şimdi burada ikinci bir konuda Türkiye’de pazarlamayla sponsorluğu

ben beraber de bilmiyorum ondan sonra belki sponsorlukla da ilgili bir şey sorabilirsiniz ama sponsorluklarda da şöyle bir şey var: Türk Hava Yolları, Ülker, Beko gibi basketbolun zıplama, kaldıraç olarak kullanan değerli markalar zaman içerisinde ülke sınırlarının dışarısına çıkıp markalarını global bir kavram haline değer haline getirip dünyadaki sınırları zorlamaya başladılar. Şimdi Türkiye'deki sporu çok fazla büyük anlamda yani Ülker'in bir Fenerbahçe beraberliği var ama onun dışında futboldan milli takımlardan da ayrılacağı söz konusu şuan o açıklamayı da yaptılar.

Dolayısıyla bence aslında bunun iyi tarafına bakmamız lazım. İyi tarafı nedir bu markalar basketbolun kaldıraç etkisiyle beraber zıplayarak büyük bir zıplama yaparak global rekabetin içine kendilerini attılar ve orada çok büyük hamleler yaptılar. Beko'nun bir takım liglere isim sponsorluğu var Türk Hava Yollarının Euroleague ve milli takımlara, yabancı futbol kulüplerine destekleri var. Bireysel destekleri, sponsorlukları var. Dolayısıyla şimdi bunların bu boşalan yerlerin Türkiye'de yeni firmaların dolduracağını ben düşünüyorum. Ama bunu içeriye çekecek olan kişilerde Türkiye basketbol federasyonu ve kulüplerin beraberliği yani bunun sadece kulüplerin içeriye çekmesi çok kolay değil. Çünkü bir sponsorla görüşmeye gittiğiniz zaman eğer isminiz Galatasaray ise bazı sponsorlar markalar senle beraber sadece senle beraber anılmak istemiyorlar çünkü düşünceleri Fenerbahçe veya Beşiktaş taraftarını veya kulüplerini karşılarına almamak. Dolayısıyla burada bir havuz kavramı şimdi merkezi sistem diyorlar ama bunlar için birde kulüplerin kesin desteğini ve fikir birliğini almaları gerektiğini düşünüyorum.

Toparlarsam önemli bir hamle var Türkiye basketbol ve kulüpler tarafından ama yeterli değil çünkü pazarlanacak çok

şey var ve artık hem sizler bizden genç olduğunuz için bu dünyanın direk içerisinde dijital mecra çok sık kullanılıyor gençler tarafından. Biz kulüpler ve basketbol organizasyonunun içerisinde olan birimler olarak bizim, sizlerin bulunduğu mecraların içine girmemiz lazım ama bunların yapılması içinde tamamen bir beraber hareket etmek için organize olmak lazım. Şuan bunu sadece bütün kolları mümkün olduğunca Türkiye basketbol federasyonu yönetmeye çalışıyor. Ama burada kadın basketbolunu da biraz kenara atmış durumdadır. Ben onların bir yayıncı kuruluşu ve sponsorluk adı altında bir takım çalışmaların daha yukarıya çıkacağını düşünüyorum.

Gelirlerinizi ne tür organizasyonlardan sağlıyorsunuz?

Murat ÖZYER: Bizim gelirlerimiz öncelikle sponsorluklarımız var bizim kulübümüzde sponsorluk genelde şöyle oluyor sponsorlara verdiğimiz paketler şöyle oluyor; diyelim ki basketbol erkek takımı Liv Hospital veya kadın takımı Odeabank sadece kadın takımına sponsor olmuyor. Daha doğrusu görüldüğü yer sadece kadın takımı olmuyor. Evet, belki isim sponsorluğu olarak Galatasaray Odeabank şimdi maçını seyrettiğiniz takım ama hem futbolda bir yerde yer alıyor bir görünürlük alıyor hem de erkek basketbolunda. Mesela formanın sırtında yer alıyor biz buna havuz kavramı diyelim öyle söylemek daha kolay oluyor. Bir sponsor Galatasaray spor kulübüne geldiği zaman havuzun içine giriyor. Belki birisinin ana isim sponsorluğunu alıyor ama voleybolda basketbolda futbolda veya bizim salonlarımızda, stadyumlarımıza bir görünürlük alanı oluyor ana gelirimiz genelde sponsorluklardan oluyor isim sponsorluklarından oluyor.

Bunun yanında İddaa geliri ciddi bir rakam teşkil ediyor. Gişe

hasılatı biz salonu doldurabilen bir kulübüz yani aşağı yukarı Euroleague maçlarımız hep on bin kişi civarında oynanıyor. İddialı olduğumuz senelerin çoğunda iddiasızda olsak en az bir ile sekiz bin kişi arası oynanıyor. Kadın maçlarında bu sadece derbi maçlarında çok ciddi olan Euroleague maçlarında yani karar maçlarında doluyor. Gişe hâsılatımız var. Bunun dışında basketbol federasyonu yeterli olmasa da ben çok az olduğunu düşünüyorum bir isim hakkı anlaşmamızdan gelen bir rakam var. Çünkü bizim basketbol federasyonu ile lige katılma anlaşmamız var. Bunu açıklamam lazım sizin için önemli bir konu diye düşünüyorum. Lige katılırken siz isminizin pazarlanması, maçlarınızın pazarlanması içinde taahhüt ediyorsunuz ve bu birbirinden ayrı bir şey olmuyor. Tek bir sözleşmenin içerisinde çünkü kulüpler zaman zaman futbolda görüyorsunuz; *ben yayın haklarımı kendim kullanacağım* diyebiliyorlar. Bunu önlemek için bir birliktelik yaratmak için lige katılım hakkı sözleşmesinin içerisine siz kulüp olarak bütün haklarınızı federasyona vermeye taahhüt ediyorsunuz. Buradan da size bir isim hakkı geliyor. Fakat bu gelirler federasyonun bizden aldıklarını bile karşılamıyor. Dolayısıyla yani bu bir gelir kalemi ama bize gelen bu gelirin üzerine biz para koyarak federasyona geri ödeme yapıyoruz. Dolayısıyla gelir ama aslında giderleri karşılıyor bir noktada.

Bunun dışında bir şeyi daha atlamak istemiyorum. İddaa gelirini söyledim, sponsorluğu söyledim. Gişe bunun dışında bizim üretim yani formayı sorarsınız muhtemel basketbol konusunun zayıf noktası. Bizim basketbol olarak aslında kendi içimizde pazarlama birimine bağlıyız. Yani bizim Galatasaray spor kulübünün pazarlaması bir birim. Bu bütün branşlara yardım ediyor. Bunda tabi futbolun öncelikleri oluyor. Oradaki ürün satış da işin hareketini daha kolay çevirebildikleri için, ama bu bizim eksliğimiz tekrar tekrar söyleyeyim.

Şampiyon olduğumuz sene Avrupa şampiyonu olduğumuz senede buradan daha fazla gelir yaratabilirdik. Onda çok yarattığımızı söyleyemem. Bunun dışında önümüzdeki sene için dijital mecralardan bir gelir düşünüyoruz. Çünkü facebook, twitter, instagramdan oldukça fazla takipçimiz var yani Avrupa'nın da geneline baktığımızda bunu şimdi hem facebookta hem işte googlenin yardımıyla siz bunu benden daha iyi biliyorsunuz dijital mecralarda atwörslerle bir sürü konuda Galatasaray gibi markası bilinen spor kulüplerinin bence orda da bir görünürlüğü olduğu için anlaşacağı ufak sponsorluklarla gelir getireceğinin raporunu biz yönetime verdik. Zaten şuanda bir çalışma var. Önümüzdeki sene oradan bir gelir elde edilecek.

Basketbol müsabakalarının şifreli kanaldan yayınlanmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Murat ÖZYER: Şimdi ben şöyle düşünüyorum Avrupa'da da Amerika'da da bir sürü reytingi olan diziler olsun spor müsabakaları olsun şifreli kanaldan yayınlanıyor. Şifreli kanalda eğer yayınlanıyorsa bizim isim hakkımızın karşılığında aldığımız gelirin şu ankinden çok yüksek olması lazım. Eğer biz şuan ki kadar bir şey yapıyorsak ben Murat Özyer olarak şifreli kanaldan yana değilim. Yani daha ücra köşesine kadar ülkemizin Avrupa'nın bizi seyreden Türk gençlerinin basketbola tekrardan ısınması belki yeni sponsorlarının işini çekebilmesi için açık kanallarda bu milli takımın maçları açık kanallarda oluyor bu Türkiye liginin maçları da açık kanallarda olabilir. Fakat bunun tabi uzun süreli bir sözleşmesi yapıldı buradan geri dönmekte artık söz konusu değil.

Ama bu anlaşma yapılırken ben kulüpleri çok bir araya getirmeye gayret ettim, sesimizi duyurmak istedim. Bu anlaşma-

nın bir parçası bizim olmamız gerektiğini söyledim. Çünkü kulüplerin beklentisiyle federasyonun pazarladığı şartlar birbirine örtüşmüyor. Dolayısıyla evet şifreli kanalda oluyorsa en azından üç katı dört katı gelir gelmesi lazım. Olmuyorsa o zaman açık kanala geçip en azından sponsorları cesaretlendirip daha çok kişiye gönüllülükle hitap etme şansı vermeliyiz.

Yıllık toplam bütçeniz ne kadardır? Ve bu bütçe hangi giderlere harcanıyor?

Murat ÖZYER: Şimdi dönem bütçelerimiz değişiyor her mart ayında bütçemiz genel kurula sunuluyor bu genel kurul bütçeyi onayladıktan sonra genelde tekrar bir revize yapılıyor. Bütçelerde bir artış oluyor. Her sene farklı bir bütçemiz oluyor. Baktığımız zaman en büyük rakamı bütçede %70'e yakını oyuncu sözleşmeleri kapsıyor. Ondandır tabii seyahatler bizim kendi salonumuz olmadığı için Abdi İpekçi spor salonuyla bizim bir sözleşmemiz var orda oynadığımız her maçın her idmanın bir karşılığı var ona göre bedel ödüyoruz. O gişe hasılatını alıyor mesela öyle söyleyebilirim dolayısıyla ana birimler genelde oyuncu bütçesi sonra teknik ekip yani koçlar ve onların çalışanları, seyahatler ve idman ve maçları yaptığımız salonlardaki kira ve sözleşme karşılığında verdiğimiz ücretler bunlar ana giderleri oluşturuyor. Bunun dışında tabii hepimizin düşünebileceği gibi seyahat giderleri de tabii önemli rakam geçen sene yanlış hatırlamıyorsam ondan önceki sene yetmiş sekiz maç yaptık geçen sene ona yakın maç yaptık yine seyahatler, oteller, uçaklar bunlar tabii üst üste koyduğunuz zaman seyahat paketi içerisine koyduğunuz zaman önemli rakamlar oluyor.

Kulübünüzün marka değerini arttırmaya yönelik ne tür özgün aktiviteler gerçekleştiriyorsunuz?

Murat ÖZYER: Bir defa Galatasaray markası hakikaten dünyada en çok bilinen kulüp markalarından bir tanesi. Tabii ki bu markanın değerini arttırmak için çalışmalar deminde dediğim gibi özellikle pazarlama biriminin yetkisinde ve onların yaptığı düzenlemelerle daha çok destekleniyor. Ama bunun yanında bizde basketbol şubesi olarak şöyle düşünce-miz olmuştu, geldiğimizde evet biz şampiyonluk istiyoruz kupaları istiyoruz ama bunun yanında Galatasaray'da çalışan kişiler olarak bizim sosyal sorumluluğa da kesinlikle değer vermemiz gerekir. Bunu da bizim işimizin önemli bir parçası olduğunun altını çizmiştik. Yani biz şampiyon olup hem de taraftar ile birlik ve bütünlük içerisinde mücadele ederken bunun yanında sahanın dışında da sporun ve sporcunun biraz fark yaratması adına sosyal sorumluluğu da ön plana çıkardık. Bu sene biraz onda gerideyiz ama önümüzdeki hafta Down sendromlularla ilgili bizim bir birlikteliğimiz vardı onu devam ettireceğiz.

Önemli projelerimden bir tanesi şu devam eden projemiz. Busene geçtiğimiz sezon Van'da depremi yaşayan çocuklarla beraber olmak istedik ve oraya, oradaki genel müdürlükle beraber valinin yardımıyla tekerlekli sandalye basketbol takımımız, kadın takımımız ve erkek takımımız ile beraber yöneticilerimiz ile beraber deprem bölgesine gittik ve sezon açılışımızı orada yaptık. Bizim için muazzam bir deneyim oldu. Çünkü oradaki çocuklara genellikle Türk halkı bu konularda çok duygusal ve yardım etmek için her konuda hızlı davranabiliyor ama orada gördük ki bizim götüreceğimiz hediye veya bir takım yardımların bizim oraya gittiğimiz kadar kuvvetli bir değeri olmayacak. Çünkü orada birebir iletişime

girdiğiniz zaman çocukların televizyonda seyrettiği kişiler onlara dokunabilecek noktaya gelmesi ve onlara değişik bir vizyon açabilmeleri çok önemli.

Şunu söylemek istiyorum eğitime devam edecek sporcuda olacak sporcu olursa iyi bir üniversiteye gitme şansı olacak hem eğitimini hem spora devam ederek takım oyuncusu olacak hem de ülkesine hizmet edebilecek bir mesleği olacak. Bu konularda biz üç senedir bu sosyal projeyi, sorumluluk projesini devam ettiriyoruz. Bunun bir ucunda Avrupa'yı da aldık. Çünkü Euroleague'de vantim diye bir kavram var burada her kulübün bir sosyal sorumluluk yapması gerekiyor. Biz genelde kulüpler yoğun tempolarından dolayı kendi ilçelerinde veya illerinde böyle sosyal sorumluluğun içine giriyorlar. Biz biraz zor ama ses çıkartabilecek bir şey yapmak istediğimiz için Van'a gittik ve orayla iletişimimizi devam ettiriyoruz. Sistem şöyle devam ediyor orada: Üç tane beden eğitimi hocasıyla biz bazen onlara eğitim veriyoruz ve eğitimi de bazen de yurt dışına İspanya ya göndererek orda uluslararası eğitim almasını sağlıyoruz. Zaman zamanda orada seçtiğimiz kız erkek çocukları öğrencileri buraya belli dönemlerde İstanbul'u tanıtmak, belki okulları onlara göstermek, müzeleri, sarayları gezdirmek, bir takım oyun yerlerini gösterip İstanbul'u tanıtmak için davet ediyoruz. Ve onlara biraz daha Türkiye'yi geniş ölçekli görmelerini sağlamak için bu projeyi devam ettiriyoruz. Bunun yanında ufak tefek sosyal sorumluluk projelerimiz var. Ama markamıza sportif başarının yanında sosyal sorumlulukla beraber değeri daha çok arttırmak için yaptığımız bizim şubemizin özel bir etkinliği olarak size söyleyebilirim.

Örnek aldığınız bir organizasyon (kulüp bağlamında) var mı?

Murat ÖZYER: Örnek aldığım organizasyon. Barcelona'nın genel organizasyonu çok hoşuma gidiyor. Türkiye'de de Ülker'de on üç sene çalıştım orda kurguladığımız organizasyonda bizim için yani benim için kendi kariyerimin yapı taşlarından bir tanesidir. Ama Barcelona'yı gözlemliyorum. Onlarla iletişim içerisinde de oluyorum. Tabi onların şartlarıyla, yarattığı şartlarla oradaki spor anlayışıyla bizim şuan oraya zıplama yapmamız söz konusu değil. Ama en iyisini görüp, en iyisini yetiştirmeye çalışmak her zaman bizi beraberini yanında getiriyor. Oradaki dönüm noktasını biz ne zaman yakalarız?

Türk insanı olarak onu bilmiyorum ama olimpiyatlar kendi öz kaynaklarına dönmek için önemli bir başlangıç noktası olmuş İspanya için ve kendi sporcusunu kendi yaratıp yetiştirip bunu kültür içerisinde dünya ile Amerika ile Rusya ile Yugoslavya ile Sırbistan ile diyelim her spor branşında yarışabildiklerine göre doğru bir şey yapmışlar. O doğru bir şeyin bizim tek bir kulübün yapması mümkün değil.

Bunun bir devlet spor anlayışı olması gerekiyor. Dolayısıyla hani İspanya'ya özenerek bakıyorum oradan etkilendiğim bir takım projeleri burada kendi ölçeğimize getirip uygulamaya çalışıyorum. Bunlardan bir tanesinin de çocuk kulübü projesiydi. Barcelona kendi içerisinde çocukları spora sevdirmek ve bir aidiyet kazandırmak için bir çocuk kulübü kurdu. Çocukları üye yaptı. Bende bunun ilk fikrini alıp basketbol için düşünüyordum. Ama kulüp bunu şuan bütün kulüp içerisinde yavaş yavaş başladı ama benim düşündüğüm bunu daha iyi hale getirecek projenin devamı olacak. Çünkü ben şöyle

düşünüyorum hani eğitim küçüklükten başlıyor deniliyor ya biz eğer çocuklara spor yapmayı, sporcu olabilmeyi, takımla beraber davranmayı öğretebilirsek sadece sporcu çıkmayacak sporu seven sponsorlar çıkabilecek ve yöneticiler çıkacağını düşünüyorum.

Biz çok ufaktan çocuklara sporun güzel yanlarını göstermemiz gerekiyor. Bence o yüzden ne kadar çok çocuğu sporun herhangi birine çekebilirsek daha sonrasında bunu ben sadece sporcu olarak görmek istemiyorum. Çünkü yüzlerce insan geliyor onların arasından bir tane çok yetenekli oyuncu A milli takım seviyesine kadar veya Avrupa da bir tane Arda Turan oluyor. Senelerce Arda Turan'ı konuşuyoruz gönül istiyor ki o Arda Turan'ın arkasından her sene birer tane oyuncu yurt dışına gidip orda Türk bayrağını dalgalandırsın ve Türk sporunun konuşulmasını sağlasın. Ama bu şuan için mümkün değil gibi gözüküyor. Dolayısıyla yüzlerce insan geldiğinde bir tane insan çıkarken o 99 ile spora bir şekilde yardım edebilecek düşünce yapısında olmasın lazım. Onun için sporcu evet yetişsin ama sponsorda yetişsin, hakemde yetiştirelim seyircide yetiştirelim bunların önemli olduğunu düşünüyorum.

Basketbolun ülkemizdeki geleceğini nasıl öngörüyorsunuz?

Murat ÖZYER: Yaz, kış çalışan basketbol okulları var. Ve kulüpler artık alt yapıdaki yaş gruplarına oldukça aşağıya indirdiler on yaşında on bir yaşında çocuklar eğitmeye çalışıyorlar. Gençlik spor il müdürlükleri de bu konuda eğitim vermeye gayret ediyorlar. Ama burada genelde bu sporun Türkiye ye etki eder hale gelmesi için genelde televizyonda maçı oynayan takımların milli takımların hep gözü önünde

olup artı şeyler yapması gerekiyor. Onlar yuvarlanarak büyük etkilerle aşağıya doğru gidiyor. Burada tabi biz belki Avrupa'yı takip ediyoruz ama çok organize bir yapımız yok. Genel anlam da eğer çok organize bir yapımız olsa yetenek taramayı daha düzgün daha çağımızın gereklerine uygun bir şekilde yapabileceğimizi düşünüyorum. Bunun içinde belki önümüzde artık basketbolun çok yirmi, yirmi üç senelik bir dönem kapanmak üzere 30 Mart 2015'den itibaren oda artık Türkiye'yi Avrupa da temsil edecek ve Avrupa'nın kararlarını verebilecek bir mekanizmanın başına geçecek.

Türkiye'de bir değişim yaşanacak. Umut ediyorum bu değişim Türkiye deki basketbola yirmi sene önce Turgay Demirel'in verdiği değerler bir yerden sonrada artık bu yorgunluk oluyor, mental yorgunluk oluyor, kendini tekrar etmeye başlıyorsun şimdi bir kaldıraç daha yeni gelen ekip kaldıraçla daha basketbolumuzu yukarıya doğru kuvvetli bir şekilde zıplatabilir diye düşünüyorum. Bu umudu taşıyorum.

Afyon Kocatepe Üniversitesi Mensuplarına ve Afyonkarahisarlılara Bir Mesajınız Var mı?

Murat ÖZYER: Var. Ortaokulda Afyon'a bir haftalık bir turnuvar vardı. Ortaokul herhalde 1983 senesinde Afyon'a gittim. O zaman bayağı gezme şansım olmuştu. Hatta sabah beş veya altı gibi pazar kuruluyordu, sabahleyin pastaneciler ve tatlıcılar köyden gelen kaymakları alıyordu hiç unutmuyorum bizde çocukları ben antrenörlük yapıyordum o zaman Galatasaray lisesinin ortaokul takımını çalıştırıyordum. Pazaraya gidip kaymak aldığımızı hatırlıyorum. O tadı ben hiçbir yerde bulamadığımızı söyleyebilirim. Aklımda kalan Afyon hatıralarından biridir.

Ben; sizin üniversitenizin böyle bir organizasyon yapması

ve buna vakit ayırmasını sizden sonra gelecek öğrencilere çok büyük bir faydası olacağını düşünüyorum. Çünkü genç insanlar ne kadar içerisine girerlerse onların içerisine bir dinamizm katacağını biliyorum. Sizlerin kafası bizlerden daha iyi çalışıyor ve daha kolay alıp kolay üretip dışarıya daha kolay şey verebiliyorsunuz. Bizim makinalar artık eskimeye başladı. Ve ben bu anlamda bizleri geçebilecek bir jenerasyonun yetiştiğinin ben farkındayım.

Sorduğunuz sorulardan işe verdiğiniz yoğun konsantrasyondan odaklanmadan dolayı ben bir defa çok teşekkür ediyorum bu tip organizasyonlarda ben sizin gibi öğrencilerin bu bilgiyi yerine gidip almaya çalışmak insanlarla iletişim sağlamanın sizlerin diğer arkadaşlara büyük örnek teşkil edeceğini düşünüyorum. Sizden sonra altınızdan gelecek sınıflarında sizden sonra daha iyi yapmak istediği şeyler olacaktır. Dolayısıyla siz şimdi çıtayı bir yere koyuyorsunuz. Umut ediyorum istediğinizi verme şansını da yakalama şansım olmuştur kendi adıma inşallah faydası olmuştur.

Bu konuda ben size her şekilde yardım etmek isterim. Çünkü dediğim gibi üniversitenin içindeki bu gençler bayrağı bizim koyduğumuz yerden daha iyi yerlere getireceklerine inanıyorum.

Dolayısıyla bilgi paylaşıldıkça büyüyor bizim bir de tecrübemiz var. O tecrübelerden size iletme şansımız olduğundan sizde üzerine bir şeyler koyup bence Türk gencinin Türk sporuna hizmetine bir değer daha yukarıya koyacağını düşünüyorum. Geldiğiniz için çok teşekkür ediyorum bana bu imkânı verdiğiniz için çok teşekkür ediyorum anlatma şansı verdiğiniz için teşekkür ediyorum.

Türk basketbolunun dünya basketbolundaki yerini nasıl tanımlarsınız? Avantaj ve dezavantajları nelerdir?

Ergin ATAMAN: Şimdi güzel bir konuya girmişsiniz. Ama çok şükür bizim çemberlerimiz çok sorunlu değil. Türkiye özellikle spor branşları içerisinde en başarılı branşlardan birisi. Basketbol bir kere baktığımız zaman dünya klasmanında basketbol yedinci durumda yani tüm dünyada milli takımlar düzeyinde Türk basketbolu yedinci sırada. Son Dünya şampiyonasında da basketbol milli takımımız dünyanın ilk sekiz takımı arasına girdi. 2010'da Türkiye'de düzenlenen dünya şampiyonasında da dünya ikincisi oldu. Zaten bunun dışında da kadın basketbol takımımız kadınlar düzeyinde de başarılar var. Olimpiyat beşinciliği var son olimpiyatlarda. Avrupa ikinciliği var üç sene önceki Avrupa şampiyonasında.

Külpeler düzeyine bakıldığında şampiyonluklar var. Efes Pilsen'in Koraç Kupası şampiyonluğu var. Beşiktaş Milangaz'ın Avrupa'nın üçüncü kupası sayılan Eurochallange şampiyonluğu var. Eksik olan tabii ki şampiyonlar ligindeki şampiyonluklar eksik ama tabii orada da baktığımız zaman her sene bir ya da iki takımımızın Avrupa'nın şampiyonlar ligindeki en iyi sekiz takımından biri olduğunu görüyoruz. Geçen sene Galatasaray'dı şampiyonlar liginde olan bu sene Fenerbahçe Ülker garantiledi. Anadolu Efesinde gireceğini düşünüyorum. Yani hep Avrupa basketbolunun tepesinde Türk takımları ve Türk milli takımı orada. Bu da diğer branşlarla kıyasladığımız zaman özellikle futbolla kıyasladığımız zaman basketbolda çok ileri olduğumuzu söyleyebiliriz.

Türk basketbolunun gelişimini ekol olması yolunun da ne gibi çalışmalar gerçekleştirilmelidir?

Ergin ATAMAN: Türk basketbolunda ciddi anlamda bir ekol var.Şöyle ki biz buna 90'lı yıllarda Aydın hocanın Aydın Örs'ün Efes Pilsen'deki çalışmalarıyla işte alt yapıdan çıkan oyuncular o dönemde Volkan Aydın, Ufak Sarıca, Tamer Oyguc keza işte daha sonra Mirsad Türkcan gibi oyuncularla o dönemde Efes Pilsen'de Koraç kupası şampiyonluğu var.

Daha sonra benim dönemimde 2000'li yıllarda Euroleague final four ve yine 2001'de Avrupa ikinciliği Aydın hocanın yönetiminde milli takımda. Daha sonrada Aydın hocadan sonra işte ben, Oktay Mahmudi yine aynı jenerasyondan gelen hocalarımız Ufuk Sarıca bakıldığında Türk basketbolunda hep bir ekol oluşturmaya çalıştık. Ve işte daha çok fizik güce dayalı değil de tekniğe dayalı şut özelliği yüksek olan oyunculardan kurulu buna mukabil birçok oyuncumuzu NBA gönderdik biliyorsunuz son yıllarda NBA en çok oyuncu gönderen Avrupa ülkesi Türkiye oldu. O açıdan Türk basketbolunun ciddi anlamda bir ekolu olduğunu düşünüyorum ben dünyada.

Afyonkarahisar'a bir mesajınız var mı?

Ergin ATAMAN: Tüm Afyon'a bir kere buradan sevgi ve selamlarımı gönderiyorum. Afyon bizim en güzel illerimizden bir tanesi. Ama maalesef basketbol takımı 1. Ligde yok. İnşallah basketbolda birinci ligde sizin orada komşu Uşak var biliyorsunuz çok başarılı bir iki yılı geçirdi 1. Lige çıktıktan sonra.

Ümit ederim Afyon'da da hem üst yapıda yani 1. Lig seviyesinde Afyonun bir takımı olur hem de Afyonlu genç-

lerin özellikle çocukların basketbolu oynamalarını isterim. Hem kız çocuklarımızın hem erkek çocuklarımızın çünkü basketbol bir takım oyunu sadece profesyonel bir düşünce değil.

İSTANBUL BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE

Aycan ŞARLI - Genel Menajer

İlker SALMAN - Yardımcı Antrenör

Tuba ERDEN

Gamze TURHAN

İSTANBUL BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE

Türkiye’de basketbolun hak ettiği değerde pazarlanabildiğini düşünüyor musunuz?

Aycan ŞARLI: Türkiye’de Türkiye basketbol federasyonu bu sezon itibariyle profesyonel bir firmayla anlaşarak Infront firmasıyla anlaşarak Türkiye’deki ligin pazarlamasını Infront firmasına vererek takımları daha iyi şartlarda gelir elde etmesini sağladı. Bu konuda değer bulduğumu düşünüyorum.

Gelirlerinizi ne tür organizasyonlardan sağlıyorsunuz?

Aycan ŞARLI: Gelirlerimizi kulübümüzün sponsorları var belediyelerin firmaları var bunlarla birlikte sponsor olan firmaların bize sağlamış olduğu bütçe doğrultusunda sağlıyoruz.

Basketbol müsabakalarını şifreli kanaldan yayınlanmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Aycan ŞARLI: Şöyle değerlendiriyorum kulüplerin gelir elde edebilmesi için şifreli kanaldan ciddi gelir elde ediyor bu konuda destekliyorum şifreli kanaldan yayınlanmasını destekliyorum.

Yıllık toplam bütçeniz ne kadar?

Aycan ŞARLI: Yıllık toplam bütçemiz yani şöyle söyleyeyim size oyuncu bütçesi ve genel bütçe olarak toplam iki milyon doları geçmiyor.

Bu bütçe hangi giderlere kullanılıyor?

Aycan ŞARLI: Oyuncu transferleri, idari ve teknik kadronun transferleri, deplasman giderleri ve malzeme giderleri olarak değerlendiriyoruz.

Kulübünüzün marka değerini artırmaya yönelik ne tür aktiviteler gerçekleştiriyorsunuz?

Aycan ŞARLI: Kulübümüzün aktiviteleri maç organizasyonları olur hazırlık maçları görsel basında reklamlarda sporcularımızın değerlendirilmesi gibi organizasyonlarla aktivitemizi gerçekleştiriyoruz.

Basketbolun ülkemizdeki geleceğini nasıl öngörüyorsunuz?

Aycan ŞARLI: Türkiye basketbolu Avrupa liglerinde en iyi olma derecesinde Rusya ligi ve Türkiye basketbolu başı çekiyor lokomotif oluyor o yüzden değerli bir lig olduğunu düşünüyorum.

Afyon Kocatepe mensuplarına ve Afyonkarahisarlılara ne mesaj göndermek istersiniz?

Aycan ŞARLI: Sizlerinde Afyon Belediyesi olarak bir basketbol takımımız var Türkiye basketbolu ikinci liginde o takımımızı desteklemenizi ve birinci ligde görmek istiyoruz Afyon Belediyesi spor kulübü olarak.

Türk basketbolunun dünya basketbolundaki yerini nasıl tanımlarsınız?

İlker SALMAN: Şu anda ciddi olarak gelişmekte olan bir Türk ligi özellikle son iki, üç senedir hem bütçe anlamında hem de organizasyon anlamında sürekli ilerleyen Avrupa'da da yükselen liglerden bir tanesiyiz şu anda inşallah önümüzdeki senelerde daha da fazla bu şekilde ilerleyebiliriz.

Avantaj ve dezavantajlarımız nelerdir?

İlker SALMAN: Avantajlarımız çok iyi bir alt yapımız var.

Türk gençleri özellikle son iki, üç senedir alt yapılarda çok ciddi başarılar elde ediyor. Bu gençlerimizi daha iyi seviyelere taşıyabilirsek eminim Türk basketbolu açısından ilerde çok çok daha faydalı olacaklardır.

Türk basketbolunun gelişimi yolunda ne gibi çalışmalar geliştirebiliriz?

İlker SALMAN: Bu gene tabi ki alt yapıyla alakalı bir şey ne kadar fazla hem tesis anlamında hem alt yapılardaki oyuncular anlamında yatırım yapılırsa bunlar ileriki dönemlerde mutlaka çok daha pozitif olarak yansıtacaktır. İşte okullarla beraber beden eğitimi öğretmenleriyle beraber bir yapılanma içerisinde olup buradaki yetenekli oyuncuları bulup bunları işlemek ve değerlendirmek gerekiyor yani bunları yaptığımız süre boyunca da her zaman başarılı ve istikrarlı bir gelecek kaydedebiliriz.

MURATBEY UŞAK SPORTİF

Fatih HAN - Genel Menajer

Ozan BULKAZ - Baş Antrenör

Şeyma Esma URGANCI

Ayşe Dudu KARAHALLI

MURATBEY UŞAK SPORTİF

Türkiye’de basketbolun hak ettiği değerde pazarlanabildiği düşünüyor musunuz?

Fatih HAN: Özellikle geçen sezon basketbol federasyonu İnfront firması arasında yedi yıllık süre içerisinde pazarlama haklarının verildiği anlaşma yapıldı ve bu anlaşma dâhilinde grupların %50 arttırılacağı taahhüdüyle kulüpler bu anlaşmanın içerisinde yer aldı. İyi bir pazarlama modernizasyonuna girdik.

Geçen yıllardan daha farklı olduğunu hissediyoruz. Basketbol federasyonu içerisinde çalışan pazarlama bölümü daha aktif. Geçen yıl Uşak için milat oldu. İnfront firması ile arasında imzalanan anlaşmadan sonra yedi yıl süre ile pazarlama haklarının infront firmasına dâhil edilmesinden sonra Türkiye’de basketbol daha fazla önem arz edekten pazarlama konusunda çok daha fazla öncem kazandı.

Örnek aldığımız bir organizasyon (kulüp bağlamında) var mı?

Fatih HAN: Basketbol anlamında Banvit örneğini vermek istiyorum. Sonuçta Banvit bir marka, ancak basketbol deyince hafızalara ilk gelen marka olarak ön plana çıktı. Çok iyi bir yapılanmayla değerlendiriliyorlar. Alt yapılarında oyuncular başarılı, oyuncular Türkiye’nin çeşitli takımlarında oynadılar. Bu anlamda Türk Basketbolunu bir yerden bir yere taşıdığını düşündüğümüz için Banvit’i örnek alıyoruz.

Basketbolun ülkemizdeki geleceğini nasıl öngörüyorsunuz?

Fatih HAN: Basketbol önceki senelerde futbolun şuanda

belki gerisinde gibi gözükmekte ama son yapılan araştırmalarda belki sizde takip ediyorsunuzdur, mesela Ülker grubunun futbol sponsorluğundan bu sezon tamamen çıktı ve çok büyük bir bütçenin futbol kaynağından çıkıp başka kaynaklara yöneleceği fikrini ortaya getirdi. Bununda sebebi futboldaki yaşanan gerek taraftar sayılarının düşmesi ve futbolun son dönemdeki o bazı söylentiler şike skandalları olumsuz davranışlar bence basketbolun önünü açtı ve bence basketbol hızla büyüyen bir çığ gibi geliyor.

En son 2015 All Star bence tüm dünyaya örnek alınabilecek uluslararası All Star şeklinde gerçekleşti. Çok büyük bir organizasyondu. Basketbol federasyonunu kutluyoruz. Bu konuda Ligin de değeri çok arttı.

Özellikle İnfront firmasıyla imzalanan pazarlama anlaşmalarının ardından salonlara çok güzel standartlar getirildi. Aynı şekilde bizim şehir içinde bir salonumuz var ama maalesef milli standarda uymadığı için o salon da oynayamıyoruz. Yani maalesef diyorum çünkü o salon bizim içinde önem arz etmekte şehir merkezindeki salonlarda bu sorunlar yaşanıyor ama şehir merkezinde oraya taraftarların gelmesi konusunda ve diğer konularda sorunlar yaşanıyor ama şehir merkezindeki salonlarda bu sorunlar yaşanmıyor.

Ben Basketbolun geleceğinin çok parlak olduğunu ve birinci ligin uzun yıllar Avrupa' da en çok ses getiren lig olacağını düşünüyorum ve gururla söylüyorum. İkinci ligin en uzun çalışan menajer ve antrenörü Uşak Sportif sekiz yıl kesintisiz olarak İkinci Lig'de yer aldık. İkinci liginiz de aynı şekilde Avrupa'nın en iyileri arasında hatta birinci ligine eş değer bir şekilde yürütülüyor. Organizasyon da çok güçlü. Bu anlamda ben basketbolun çok büyük bir ivme kazandığını ve hızla

yükseldiğini söyleyebilirim.

Gelirlerinizi ne tür organizasyonlardan sağlıyorsunuz?

Fatih HAN: Uşak Sportif olarak on altı takım arasında büyükşehir olmayan tek takımımız. Aynı zamanda bir taşra takımımız ve arkamızda genel bir sponsor bu işi götüren tek takımımız. İsim sponsorumuz yok. İsmimiz Uşak Sportif. Uşak ilini temsil ediyoruz. Ulaşım sponsorumuz Anadolu firması, sağlık sponsorumuz Medical firması ve bunun gibi Uşak'ta tedarikçi firmalar var. Bu firmalarla maliyeti azaltıp bu firmaların bize katkı sağlamalarıyla birlikte reklam gelirlerimiz var.

İçeride görüyorsunuz bu sezon İnfrond firmasının getirmiş olduğu yeniliklerden bir tanesi de bu. Artık bütün salonlarda reklama döndü bu reklamların %50'si kulüplere %50'si Basketbol Federasyonu ve İnfrond Firması arasında gerçekleşmektedir. Tabi ki bu da kulüpler için gelir kaynağı kapısını açmış oldu. Daha önceki senelerde hiç kullanılmayan özellikle bu oyuncu değiştirme olsun, potalardaki reklamlar olsun, kulüplere farklılıklar kazandırmakta.

Orta saha yuvarlağında mesela bu sene kulüplerin logosu olma şartı getirildi. Buda kurumsal yapı ve basketboldaki değerini arttırmayla alakalı bir çalışma. Bizim diğer bir gelirimiz maç bilet hâsılatımız, kombine gelirimiz ama en önemli en büyük gelir kaynağımız Sportoto'dan bize tahsil edilen isim hakkı dediğimiz her maçımızdan İddiaya girilmesi sonucunda bize tahakkuk eden bir para var. Bu da her takımın galibiyeti esnasında 45.000 mağlubiyet esnasında 35.000 lira gibi bir rakam. Birinci lig kulüplerine ödenmektedir. Bütün sezon bütün maçlarımız bu anlamda değerlendirilmekte. Bunun dışında İnfrond ve Basketbol Federasyonu anlaşması

dâhilinde yaklaşık olarak 1 - 1,5 milyon lira arasında kulüpler Basketbol Federasyonundan da isim hakkı bedeli parası almaktadırlar. Bunun dışında bizim çok fazlada gelir kaynağı elde ettiğimiz bir alan yok. Reklamlar, bilet hâsılat gelirlerimiz Süpetoto gelirlerimiz bunun dışında da Basketbol Federasyonu gelirlerimiz içerisinde maçlarımızın canlı yayınından elde ettiğimiz gelirlerde var. Canlı yayın gelirleri diyoruz. Bunun dışında da Uşak'ta sattığımız biletler.

Birçok kulübün sponsorlarından elde ettiği gelirleri var. İsim sponsorluklarından dolayı maalesef biz bu dilimi kullanamamaktayız. Bunun dışında Uşak'ta bu kalan açığı kapatmak durumundayız.

Basketbol müsabakalarının şifreli kanaldan yayınlanmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Fatih HAN: Tabi gönül ister ki basketbol seyirci olmadan tadı tuzu olamayan spor branşlarının başında gelen bir branş. Yani bütün her şey bence seyirci organizasyonu üzerine kuruluyor. Biz bu konuda çok şanslıyız Uşak olarak küçük bir şehiriz ama arkamızda yaklaşık 400 bin gibi hemşerimiz diyebileceğimiz bizim fanlarımız seyircilerimiz var. Bunlar bizi her gittiğimiz yerde yurtdışına gidiyorsak yurtdışında, Afyon'a gidiyorsak Afyon'da, İstanbul'a gidiyorsak İstanbul'da yalnız bırakmıyorlar. Kendi evimizdeki maçlarda da salonu sonuna kadar doldurup bize destek oluyorlar. Ama biz şundan yanayız bir değişiklik daha yapıyor, onu da size şimdi söyleyeceğim.

Bu sezonlarda dört büyüklerin maçı ile ilgili basketbol liglerinde son beş yıldır söyleyebiliriz. Galatasaray, Fenerbahçe, Beşiktaş, Efes Pilsen genelde bu dört büyük takımın maçları şifreli kanalda yayınlanıyor. Dolayısıyla

sizin oynamış olduğunuz atıyorum Torku Konya karşılaşması yayınlanmıyordu. Ama bu basketbol sevenler arasında bayağı bir kötü algıya sebep oldu. Fakat tabi kulüplerinde gelire ihtiyacı var. Yani sonuçta şifreli kanalda yayınlamazsak kulüplerin buradan alabileceği havuz gelirleri bayağı düşecektir. Biliyorsunuz futbolda bu rakamlar çok üst düzeyde rakamlar. Basketbolda da inşallah temennimiz bu rakamlara ulaşmamız ama Basketbol Federasyonunun Lig TV ve NTV Spor anlaşması sonucunda önümüzdeki sene bütün maçların canlı yayınlanacağı söyleniyor. Bunlardan muhtemelen dört maç şifreli kanalda dört maçta NTV Spor'da yayınlanacak ve otomatikman her hafta bütün takımların maçları izlenecek.

Tabi ki kulüplerin gelir elde etmesi açısından şifreli kanal burada biraz ön plana çıkıyor kulüplerin gelirlere ihtiyacı var. Çok büyük bütçeler ödeniyor ve şöyle söyleyebilirim bizim yer aldığımız lig şuan Avrupa'nın en zor, en bütçeli, en flaş oyuncuların kadroda yer aldığı en büyük antrenörlerin bu ligde çalıştığı ve çok büyük bütçelerle kurulan bir lig haline geldi. Yani eskiden Avrupa'da ilk üç lig arasında sayılıyordu. Ama bu sene bana kalırsa Avrupa'nın en gözde ligi haline geldi.

Türkiye Basketbol Ligi, erkekler ligi bu anlamda kulüplerinde gelir elde etmesi bence şifreli kanalda yayınlanması konusunda bizim fikrimiz. Gelirlerimiz çok olsa tabi ki o zaman şifreli kanal istemeyiz ama gelirlerimizden dolayı ve gelirlerimizin artmasını sağladığı için şifreli kanal tabi ki istemeyerekte olsa bizim yöneldiğimiz kanal.

Yıllık toplam bütçeniz ne kadardır? Bu bütçe hangi giderlere harcanıyor?

Fatih HAN: Bizim yıllık toplam bütçemiz 4 milyon lira. Oyuncu bütçemiz var, staf yani teknik ekip ile birlikte bu 4 milyon 300 bin lira civarında bir parayı buluyor. Bunun içerisinde 1 Trilyona yakın vergi ve SSK'lar yer alıyor. Arkasından oyuncuların ev kiralari, araç kiralari, takımımızda beş tane yabancı oyuncu var ve bu oyuncuların ev ve araç kiralari bize ait.

Bunun dışında ulaşım giderlerimiz var. Bunun dışında uçak ulaşım giderlerimiz var. Sağlık giderlerimizi sponsorumuzdan dolayı ortadan kaldırdık. Anadolu Ulaşımında bizim ulaşım sponsorumuz olduğundan birçok deplasman ulaşım giderimizi de kendimiz sağlamaktayız ve geriye kalan konaklama giderleri. Her deplasman mecburen karşılamak zorunda olduğumuz konaklama giderlerimiz var. Bunun dışında görünmeyen giderlerle bizim toplam bütçemiz 7 milyon 500 bin lira. Bunun içerisine salona ödediğimiz parada dâhil. Avrupa'da iyiyiz ama bana göre bu sezon on altı takımın içerisinde en düşük bütçeye sahibiz.

Kulübünüzün marka değerini arttırmaya yönelik ne tür özgün aktiviteler gerçekleştiriyorsunuz?

Fatih HAN: Elimizden geldiğince sponsorlarımızın reklam ve marka olgularını daha fazla sergileyebilmek adına çeşitli etkinliklerimiz oluyor. Basketbol federasyonu ile ortaklaşa çalıştığımız sistemde görüyorsunuz. Sponsorlarımızın görsellerini ele almakta. Aynı şekilde diğer sponsorlarımız yer almakta. Bunun yanında basketbol saha zemininde yer alan üç saniye görünen reklam alanlarımız var. Onların hemen çaprazlarında yine birer tane reklam alanlarımız var. Biz ge-

rekli sponsorlarla güçlenerek ürünümüzün marka değerini arttırmaya çalışıyoruz.

Tabi ki basında yer almakta çok önemli. Biz bu sezon marka değeriyle alakalı EuroChallenge maçı ve kupasında en iyi on altı takım arasında kaldık. Bu çok büyük bir ses getirdi. Bir marka değeri kattı. Bunun yanında kulübümüzün internet sitelerinde, Facebook, Twitter, sosyal medyadaki bütün alanları aktif olarak kullanıyoruz. Bütün alanlarda kulübümüzün reklamları, yapmış olduğu faaliyetleri yer alıyor.

Bunun dışında az önce söylediğim gibi bugünde mesela Avrupa ligi maçı var. Bu Uşak Sportif'in tüm Türkiye ve Avrupa'da tanınabilirliğini arttırdığını düşünüyoruz. Elimizden geldiği kadar büyük takımları kendi sahamıza getirmeye çalışıyoruz. Özellikle Fenerbahçe maçı sonrasında basında kazandığımızla birlikte bütün spor ve diğer gazetelerde sözlü-yazılı basında Uşak Sportif ismi ön plana çıktı.

Bunların hepsi kulübümüzün marka değerini arttıran şeyler. Elimizden geldiğince uğraşyoruz. Çok zor rakiplerle karşılaşıyoruz. Önümüzdeki senelerde de bu ligde yer almak istiyoruz.

Afyon Kocatepe Üniversitesi mensuplarına ve Afyonkarahisarlılara bir mesajınız olacak mı?

Fatih HAN: Afyon bizim sonuçta sınır komşumuz. Kardeş şehrimiz. Biz bir yere gideceksek Afyon'un içinden geçiyoruz. Afyon'da bu bölgede. İzmir tarafına gidecekse Uşak'ın içerisinde geçiyor. Yani Afyon'a geldiğimiz zaman kendi şehrimize gelmiş gibi hissediyoruz. Bu anlamda Afyon'da buraya çok fazla maç izlemeye gelen seyircilerimiz var. Biz Ege bölgesinin takımı olduğumuzu söylüyoruz. Hatta

tüm Türkiye'nin taşradaki tek takımımız. Hani diyoruz ya Anadolu'nun temsilcisiyiz diye. Evet, büyükşehir olmayan bir şehirdir ama doğumuzda Afyon, bu tarafta Denizli, Manisa bütün bu iller Muğla, Kütahya Uşak'a birinci lig maçı izlemeye geliyorlar.

Tek şansları bizim bu anlamda bununla gurur duyuyoruz. Çok güzel mesajlar geliyor bize. Afyon'dan, Kütahya'dan, Denizli'den olumlu mesajlar alıyoruz. Ve Afyonluları burada bütün maçlarımıza davet ediyoruz. Onlarda gelsinler üniversite olarak sizi ağırlamak isteriz aynı şekilde. Başta Türker hocamız olmak üzere bu çalışmayı yürüten bütün arkadaşlarımıza ben teşekkür ediyorum.

Sonuçta Sorunlu Çemberler basketbolda tabii ki Avrupa'nın liginde oynuyoruz. Ama çok fazla sorunumuz var. Özellikle ekonomik olarak pazarlama alanında çok büyük problemler yaşıyoruz. Yavaş yavaş bunları aşmaya çalışıyoruz. Ama tabii ki bazı kulüpler şanslı. Çok büyük sponsorlarla yollarına devam ediyorlar. Bizim gibi küçük kulüpler ise aynen bu Sorunlu Çemberlerin içerisinde kendilerini sorunsuz hale getirebilme ile ilgili davranış sergiliyorlar. Bunlar sizin sorularınızla çok alakalı. Açıkçası bu araştırmanın sonucunu bizde çok merak ediyoruz. İnşallah bizimle de paylaşsınız bunu, ortaya güzel çalışmalar çıkar ve Türk basketbolunun da en azından birkaç sorununun üstü burada örtülmüş olur.

Türk basketbolunun dünya basketbolundaki yerini nasıl tanımlarsınız? Avantaj ve dezavantajlarımız nelerdir?

Ozan BULKAZ: Türk basketbolu son yıllarda Avrupa standartlarını yakaladı ve Avrupa'nın en iyi ligi haline geldi. Dünya basketbolu deyince yakalamamız gereken mesafeler var. Bizim şu andaki tek sıkıntımız alt yapıdan oyuncu

çıkarma konusunda. Tabii ki bir basketbol karakterimiz ülke olarak basketbolda ortaya bir karakter koymamız lazım. Bu vefa olur. Ortaya karakter koyamadık. Tabii ki bunun birçok sebebi var. Avantajımız çok sayıda öğrenciye sahip olmamız ve çok geniş bir kitlede tarama yapılması imkânımız var. Ama özellikle uzun oyuncu konusunda dezavantajımız var. Uzun oyuncu ülkenin genel karakteristiği açısından çok fazla yok. Ama doğru bir planlamayla bizde basketboldaki yerimizi alabiliriz.

Türk basketbolunun gelişimi (ekol olması) yolunda ne gibi çalışmalar gerçekleştirilebilir?

Ozan BULKAZ: En önemlisi alt yapıyı desteklemek ve önem vermek. Eğer kendi çocuklarımızı yetiştirip geliştirsek dünya standartlarında oyuncular çıkarabilirsek Türk basketbolu gelişmiş olacaktır. Tabii bunun yanında da spor kültürünü ve spor ahlakının oturması lazım. Ailelerin, çocukların spor kültürüyle büyümesi lazım. Bu tabii ki bir süreç ama spor kültürü olmadan sporda centilmenlik olmadan bazı şeylerin oturması çok zor. Bunlarla ilgili okullarda kulüplerde çalışmalar yapılıyor. Bunun üzerinde durulması lazım. Tabii ki eğitim sporu destekliyor.

NSK ESKİŞEHİR BASKETBOL

Ege TAŞPINAR - Genel Menajer

Brad GREENBERG - Baş Antrenör

Selcan YILDIRIM

Betül TUTKAN

Emre KUMRU

NSK ESKİŞEHİR BASKETBOL

Türkiye’de basketbolun hak ettiği değerde pazarlanabildiğini düşünebiliyor musunuz?

Ege TAŞPINAR: Eskiye göre daha iyi ama daha da gelişmesi lazım. Esasen dünya çapında ve Avrupa çapında baktığımızda o zaman daha iyi pazarlanabilir.

Basketbol müsabakalarının şifreli kanallardan yayınlanmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ege TAŞPINAR: iki taraf içinde kazançlı bir şekilde devam etsin isterim tabi ki basketbola çok ciddi bir katkı sağlandı. Bundan önceki senelerde daha çok kişi seyretsin daha çok kanalda yayınlansın isteriz tabi ki.

Yıllık toplam bütçeniz ne kadardır ve bu bütçe hangi giderlere harcanıyor?

Ege TAŞPINAR: Bu özel bir konu bu yüzden bütçe konusunda bir açıklama yapamayacağım.

Kulübünüzün marka değerini artırmaya yönelik ne gibi aktiviteler gerçekleştiriyorsunuz?

Ege TAŞPINAR: Çok fazla aktivite gerçekleştiremedik. Seneye Eskişehir’e taşınacağız. Eskişehir’e taşındıktan sonra daha çok sponsorumuz olacak.

Basketbolun ülkemizdeki geleceğini nasıl öngörüyorsunuz? Afyon Kocatepe Üniversitesi mensuplarına ve Afyonkarahisarlılara bir mesajınız olacak mı?

Ege TAŞPINAR: Afyon’a sahip çıkanlar var. Çok istekli yöneticiler var. İrtibatımız da oldu. Belediye başkanı da çok destek veriyor bildiğim kadarıyla Afyon’a. Birinci lig neden

olmasın? İnşallah seneye o yönde bir çalışma olacak diye duyuyorum. Takım lige çıkmak için uğraşılıyor.

Türk basketbolunun dünya basketbolundaki yerini nasıl tanımlarsınız? Avantaj ve dezavantajlarımız nelerdir?

Brad GREENBERG: NBA ve Avrupa ligleri ile karşılaştırıldığında en az Avrupa kadar profesyoneldir. Avrupa basketbolcuları gibi uzun ve güçlü basketbolcular var. Bu durumları avantajlarıdır.

Türk basketbolunun gelişimi (ekol olması) yolunda ne gibi çalışmalar gerçekleştirilmelidir?

Brad GREENBERG: Türk takımları rekabet ortamında gayet iyi çalışıyorlar. Hem kendi aralarında hem de Avrupa Liglerinde en iyi takımlarla rekabet edebilecek güçlü ve uzun boylu oyunculara sahipler. Buda rekabeti güçlendiriyor. NBA ve Avrupa Liglerinde mücadele etmiş ve eden başarılı basketbolcularınız var. Uluslararası anlamda çok iyi temsil ediyor.

PINAR KARŞIYAKA

Selim ÇINAR - Genel Menajer

Ufuk SARICA - Baş Antrenör

Vural İLASLAN

Ali YILDIZ

PINAR KARŞIYAKA

Türkiye’de basketbolun hak ettiği değerde pazarlanabildiğini düşünüyor musunuz?

Selim ÇINAR: Hak ettiği değer bence biraz göreceli bir şey. Biz işin içinde hak ettiği yerde değilizdir diyoruz ama bu dışarıdan bunu izleyen biride basketbol çok iyi bir yerde pazarlanıyor da diyebilir. Ancak bu bir gerçek elbette her yer yıl üstüne koyarak geliyor ve gelişmekte. Bu hem sportif başarı anlamında sahada hem de bunun dışında işin pazarlama yönünde işin reklam yönünde algı yönünde git gide artıyor.

Türkiye Basketbol Federasyonu bu sene örneğin yeni bir atılım yaptı ve birinci ligin tüm pazarlama satış haklarını Infort adı altında uluslararası düzeyde iş yapan firmaya verdi. Bunlar çok kati kuralara belirli standartlar getirmeye başladı. Tüm salonlardaki reklam amaçlı pazarlamayı sağlamaya çalışıyorlar. Bu da pazarlamanın profesyonelleşmesine sebep oluyor ve basketbolun daha ciddiye alındığını gösteriyor. Her sene gelişerek de gidiyor.

Gelirlerinizi ne tür organizasyonlardan sağlıyorsunuz?

Selim ÇINAR: Başlıca gelirler elbette ki sponsorlar. Bizim 1996’dan bu yana kesintisiz Pınar ana sponsorumuz. İsmi de bize veriyor. Öncelikle sponsorlarımızdan geliyor daha sonra 2005’ten bu yana maçlarını oynadığımız salonun reklam yönündeki pazarlamalarında geliyor. Bunun yanında ciddi anlamda tribün ve kombine gelirlerimiz var.

Basketbol müsabakalarının şifreli kanaldan yayınlanmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Selim ÇINAR: Bu işin kalite yönünden artmasına vesile

ama şifreli bir kanal üzerinden yayın yaptığı için geniş kitlelere ulaşamaması da dezavantaj. Biz kulüpleri düşünürsek gelir arttırıcı bir hareket. Bizim için olumlu kısmı da %100 olumlu demekte pek doğru değil ama taraftarlar açısından şifreli yayın yapılması kesinlikle engel sayılabilir. Önümüzdeki senenin ihalesinde yanlış bilmiyorsam bu paylaşılmış olacak ve maçların bir kısmı açık kanallarda yayınlanacak. Bunda daha başarıya endeksli bir havuz sistemi var.

Yıllık toplam bütçeniz ne kadardır? Bu bütçe hangi giderlere harcanıyor?

Selim ÇINAR: Oyuncu ve teknik kadro giderleri bakımında konuşursak 6-6,5 milyon TL. giderimiz var. Bunun içine diğer masrafları da katacak olursa 8-8,5 milyon TL. kadar yükseliyor. Bu da demek oluyor ki yaklaşık 2 milyon civarında da diğer kalemler bütçenin içerisinde yer alıyor. Seyahat masraflarından tutunda ofise alınan kırtasiye masraflarına kadar her şey bu bütçenin içerisinde.

Kulübünüzün marka değerini arttırmaya yönelik ne tür özgün aktiviteler gerçekleştiriyorsunuz?

Selim ÇINAR: Örneğin şuan iki yılından beri özellikle basketbol takımımızın göstermiş olduğu başarı arka arkaya gelen iki kupa ondan önce evimizde oynanan final karşılaşması yükselen trend etraftaki algıyı da çok arttırdı. Bu zamana kadar Pınar Karşıyaka her zaman burada bir ekoldü. Her zaman belirli bir seviye başarı gösteriyordu ama artık ciddi anlamda diğer büyük bütçeli takımlara rakip olabiliyor. Tabi kendi mütevazı çerçevesinde. Her yıl playoff oynama ihtimali olan bir takımdı ve buraya gelen büyük bütçeli takımları ürkütüyordu. Artık buradan çıktık.

Pınar Karşıyaka gerek içeride gerek dışarıda herkesin rakibi olmaya başladı. Başarıya endeksli olarak ebetteki dışarıdan taraftar anlamında seyirci olarak algı değil. Bu işe destek olmak isteyen ve bu işin kenarında yer almak isteyen reklam desteği anlamında algısı elbette artıyor. Bizde bu işi her sene biraz daha kurumsal ve profesyonel yapmaya çalışıyoruz.

Örnek aldığımız bir organizasyon (kulüp bağlamında) var mı?

Selim ÇINAR: Direkt bir kulübü örnek almak çok kolay değil. Her kulübün kendi içerisinde farklı bir başarıları var. Örneğin spor kulübü çatısı altında ikinci ligde futbol ve ikinci ligde voleybol ve bunun yanı sıra yüzme, yelken gibi branşları olan bir kulübüz. Her şubenin de alt yapısı var. Öncelikle hedef buradaki gençlere spor yaptırıp daha sonra A takımlar seviyesinde de hem onlara yer yaratabilmek hem de başarılı olabilmek var.

Sporun baş hedefi başarılı olmak, direkt bir kulübü rol model alıp onu takip edebilmek çok kolay değil. Bizim yapımız biraz daha farklı biraz daha zor. Dışarıdan farklı ama işin içerisinde biraz daha farklı görülebiliyor.

Basketbolun ülkemizdeki geleceğini nasıl öngörüyorsunuz?

Selim ÇINAR: Geleceğin nasıl görüldüğüne yorum yapabilmek için yakın geçmişe biraz bakmakta fayda var. Hem milli takımlar seviyesinde hem de kulüpler seviyesinde başarılar git gide arttığı sürece elbette gelecekte önümüz açık. Geçtiğimiz yaza baktığımız da özellikle genç milli takım ve ümit milli takımın şampiyonlukları var. Elde edilen başarılar var. O jenerasyonların bundan birkaç sene sonra A takım

seviyesinde yer alacaklarını düşündüğümüzde başarının geleceğine inanıyorum. Daha güzel günler bekliyor.

Afyon Kocatepe Üniversitesi mensuplarına ve Afyonkarahisarlılara bir mesajımız olacak mı?

Selim ÇINAR: Az öncede söylediğim gibi sohbetin başında bahsettiğim gibi orada şehrin adını taşıyan bir basketbol takımı var. Bugün basketbol yarın futbol olabilir fark etmez. Şehrin adını veya bulunduğu ilçenin semtin adına bir kulüp varsa bence herkes ona sahip çıkmalı. Evet, büyük takımları desteklemek onların taraftarı seyircisi olmak elbette güzel ve tutkulu saygı değer şeyler. Ama önce bulunduğumuz yere sahip çıkabilirsek var olan değere sahip çıkabilirsek hepsi arka arkaya geliyor.

Türk basketbolunun dünya basketbolundaki yerini nasıl tanımlarsınız? Avantaj ve dezavantajlarımız nelerdir?

Ufuk SARICA: Basketbol milli takımının Dünya basketbolundaki yeri özellikle kendi evimizde düzelenmiş olduğumuz Dünya Şampiyonasında Amerika'yla final oynamamız orada bayağı bir yukarıya çıkan heyecan gelen başarı elbette önemliydi. Amerika'nın Dünya Şampiyonu olması yani yenilmez değiller ama çok kuvvetliler. Bir de Avrupa basketbolu var elbette. NBA ile aradaki farkı her geçen gün kapatıyor. Zaten çok sayıdaki Avrupa oyuncusu ve Türk milli takımında da oynayan bugün birçok oyuncu NBA'de forma giyiyor. Bu da her geçen gün makasın daraldığını gösteriyor.

Ama bir gerçek var ki bizim ülke basketbolumuzun en büyük dezavantajı diye soruyorsak ekol olamamız. Bizim ekol olarak Türkiye basketbol milli takımı hangi ekoldür dersek tam net cevap veremeyiz. İspanya için bir şey söyleyebiliriz.

Eskiden Yugoslavya dağıldı onlar Sırbistan, Hırvatistan, Makedonya ve Karadağ onların bir ekolu var. Yunanistan bugün bir ekol Dünya basketbolunda keza İtalya'nın da bir ekolu var.

Bizim, bence çok büyük yeteneklerimiz ve iyi oyuncularımız var. İyi takımlarımız var ama ekol olarak net bir ekolumuz yok. En büyük dezavantajımızda budur. Bizim bunu oturmamız gerek. Yoksa kimseden bir eksikimiz yok. Geçen seneki Dünya Şampiyonası'nda bence belki üstün başarı alınamadı ama mevcut kadro ve eksik oyuncular vardı. Özellikle de NBA oynayan oyuncular takımda olsaydı büyük güç katarlardı. Onlarsız oynanan maçlarda özellikle de Amerika karşısında oynanan basketbol bence yine ses getirdi. Ama istikrar sorununu aşamıyoruz. Yani kendi evimizde Dünya ikincisiyiz. Sonraki şampiyona da ise bir derecede değiliz. Belki her sene şampiyon olamazsınız ama ilk dört içinde ilk beş içinde oralarda yer edirsiniz. Bence ekolu oturtmak gerek.

Türk basketbolunun gelişimi yolunda ne gibi çalışmalar gerçekleştirilmelidir?

Ufuk SARICA: Bunun kökü okullardır. Bir kere bizim spor anlayışımız daha çok gelişmeli. Bizde spor sonuç olarak değerlendiriyor. Yani sonuç olarak değil de sporun gerçekten öncelikli olarak sportif anlamalara taşıyıp daha sonra sonuç anlamına bakmalıyız. Bunun içinde sporu okullara daha sağlıklı olarak sokmak gerek. Dolayısıyla alt yapılar kulüp alt yapıları olur, okul alt yapıları olur. Burada da donanımlı insanlarla bu işin gerçekten bu işe emek veren bu işlebilgi birikimleri olan insanlarla daha genç yaştaki çocukları, kardeşlerimizi bu bilgiler ışığında donatmak gerek. Alt yapıların bir parça daha veya okul takımlarının donanımlı olması

gerek ki üst tarafa geldiğiniz zaman daha farklı bir kültüre sahip olalım.

Afyon Kocatepe Üniversitesi mensuplarına ve Afyonkarahisarlılara bir mesajınız olacak mı?

Ufuk SARICA: Buradan bütün Afyonlulara selam söylüyorum. Sizin tabi ki buralara kadar gelip bu işlere zaman ayırmanız, bizlere çeşitli hediyeler sunmanız çok güzel şeyler. Bunlar için sizlere de teşekkür ediyorum. Basketbol takımınıza da sevgi selamlarımı iletiyorum, üniversite takımımıza. Türker hocanıza da selamlar.

ROYAL HALI GAZİANTEP BELEDİYE

Boray DAİ – İdari Menajer

Jure ZDOVC – Baş Antrenör

Ali Can BOZKURT

Kemal KILINÇ

ROYAL HALI GAZİANTEP BELEDİYE

Türkiye’de basketbolun hak ettiği değerlerde pazarlanabildiğini düşünüyor musunuz?

Boray DAİ: Son iki, üç yıla baktığımızda Türk basketbolu Avrupa’da çok önemli yerlere geldi. Özellikle bu seneye beraber, daha da iyi yerlere geldi. Çünkü bu yabancı kurulumun serbest kalması, altı yabancı sistemin olması, lige önemli sponsorların gelmesini sağladı. Türk basketbolunun Avrupa’da birçok ülkenin önüne durması, yani geçtiğimiz senelerde İtalya, Almanya, İspanya özellikle konuşuluyorken şimdi artık Türk basketbolu İspanyanın da önüne geçmiş durumda. Dolayısıyla ilerleyen yıllarda, bunun daha da yukarılara taşınacağından eminiz biz.

Bu sadece Türkiye basketbol federasyonu ile değil, kulüplerinde birlikte destek olması gerekiyor. Kulüplerinde sponsorluk pazarlama çalışmaları şeklinde önem vermesi gerekiyor. Çünkü basketbol, futbola göre biraz daha az ilgi olan bir organizasyon. O yüzden sponsorsuz yürümeyen bir organizasyon. Ama biz Türkiye’de basketbolun çok daha öne taşınacağından eminiz. Bunu da zaten görüyorsunuzdur. Fenerbahçe, Anadolu Efes şu anda son sekiz için mücadele veriyorlar. Eğer geçerlerse final four’a kalacak. Banvit final oynadı. Dörtü finallere kaldı Eurocup’da. Yine geçtiğimiz sene biz Eurochallenge’da final four oynadığımızda, önceki sene Karşıyaka ikinci oldu. Bu sene Trabzon final four oynuyor. Dolayısıyla Türk basketbolu daha da yukarılara gidecektir.

Gelirlerinizi ne tür organizasyonlardan sağlıyorsunuz?

Boray DAİ: Federasyonun sponsorluklarından gelir kaynak-

larımız var. İddia gelirlerimiz var. Ama en büyük gelirimiz kendi kulübümüzün sponsor geliri. Bizim isim sponsorumuz Royal Halı.

Royal Halıyla Birinci Lig'de üç, İkinci Lig' den buyana beraber çalışıyoruz. Onlar bu işe ciddi emek harcıyorlar. İşlerini severek yapıyorlar. Yani gelirlerimizin büyük bir kısmı kendi organizasyonumuzdan kaynaklanan sponsorlar. Alt sponsorlarımız da var. Kendi şehrimizden. Ulusal firmalardan sponsorlarımız var. Gelirlerin büyük bir kısmı buradan geliyor.

Basketbol müsabakalarının şifreli kanaldan yayınlanmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Boray DAİ: Bu bir pazarlama stratejisi aslında. Federasyon tarafından ihaleye çıkılıyor. En yüksek meblağı kim verirse yayın hakları onda kalıyor. Gönül ister ki tabi şifresiz kanaldan yayınlansın. Daha çok izleyiciye ulaşsın ama şuan da şifreli kanaldan yayınlanıyor. Bu sene dört ya da en fazla beş maç yayınlanıyor. Ama gelecek sene şifresiz bir kanaldan da beraber yayınlanacak. Üç tanesi şifreli kanaldan, üç tanesi de şifresiz kanaldan. Böyle bir anlaşma yapıldı. Bu tabi altı maç için. Bence talep doğrultusunda sekiz maça kadar çıkarılabileceği gibi duruyor.

Örnek aldığımız bir organizasyon (kulüp bağlamında) varmı?

Boray DAİ: Örnek aldığımız bir kulüp, organizasyon yok aslında. Biz kendi organizasyonumuzu şu anda başarılı bir şekilde yapıyoruz. Baktığımız zaman hakikaten Royal Halı Gaziantep kulübü birçok yerde örnek gösterilebilir kulüp haline geldi. Çünkü üç yıl gibi kısa bir sürede isminizden söz ettirmek çok kolay bir çalışma değildir.

Bugün Avrupa'da olsun, Türkiye'de olsun birçok oyuncu bizim kulübümüze gelip oynamaktadır. Kendi organizasyonumuzun işleyişi şuan da gayet iyi gidiyor. Şehir olarak da güzel bir şehrimiz var. Gaziantep yaşanabilir bir şehir. Oyuncular içinde basketbola odaklanabilecekleri bir şehir. Örnek almaktansa örnek bir kulüp olmayı tercih ediyoruz.

Kulübünüzün marka değerini arttırmaya yönelik ne tür özgün aktiviteler gerçekleştiriyorsunuz?

Boray DAİ: Bu çok önemli bir soru aslında. Kulüp marka değeri, öncelikle az önceki soruyla birleştirirsek düzgün bir organizasyon çok önemlidir. Kulübün marka değerinin öne çıkmasında en güzel reklam insanların sizin hakkınızda konuştuqlarıdır. Bir oyuncu bir sezon sonu ayrılıp gittiğinde başka bir önceki oyuncuya teklif verildiğinde, buradan giden oyuncuya sorduğun da bizim takımla ilgili, kulüple ilgili Royal halıyla ilgili çok güzel şeyler söylüyor. En başta bu sonucu başarmaktır. Yani tanıtımın en güzel ayağıdır. Bu duruma ilk ayak olarak baktığımız da sonrasında ise mutlaka iyi bir takımı sahiplenen bir taraftar kitleniz olması gerekiyor. Bu da kolay bir çalışma değildir.

Kulüp olarak üçüncü yılımızdayız. İlk senemizde birçok kulübün önüne geçerek normal sezonunda seyirci rekoru kırmıştık. Ortalama seyirciden, normal seyircisi olan ve en çok seyircisi olan kulüptük. Bu sene de şuan dördüncü, beşinci sıralardayız. Bu da çok önemlidir.

Onun dışında yaptığımız organizasyonlar var. Sosyal sorumluluk proje üzerine çok önem veriyoruz. Biz her maça belirli köy okullarından başarılı öğrencileri belirleyip, maçımıza davet ediyoruz. Onlara kitaplar hediye ediyoruz. Maç sonrası, maç öncesi ya da antrenmanlar da basketbolcularımızla

fotoğraf çekimi yapıyoruz ve yemek ısmarlıyoruz.

Basketbol açısından da baktığımız zaman, organizasyonlar da alt yapılar da çok önemlidir. Çünkü dokuz, on yaşlarında çocuk geliyor. Alt yapıda oynarken, A takımındaki ağabeylerini örnek alıyor. Örnek aldığı abisinin formanı giyip antrenman yapıyor. Okulunda arkadaşlarına beden eğitimi dersinde, formasını giyerek hangi takımda oynadığını belli ediyor. Aynı zamanda da arkadaşlarını da kendi takımına çekiyor. Böylece şehirde takımı oyuncuları benimseme organizasyonları benimseme oluşuyor. Bununla birlikte taraftar oluşuyor. Her geçen gün daha da artıyor. Ama bizim gibi spor kulüplerinde ki en güzel ilk başarıyla geliyor. Biz bu başarıyı yakaladığımızı inanıyoruz. İlk yılımız da dokuzuncu bitirdik. Joe Dorsey gibi oyuncuyu getirdik. İkinci sene Avrupa'da ismimizi zikrettirdik. Eurochallenge katıldık. Burada güzel bir başarı elde ettik. Bu sene yaptıklarımız ortada. Deneyimli, tecrübeli daha önce Euroleague'de Eurocup'ta görev yapmış bir antrenörümüz var. Bunlar yukarıya çıkmamızı sağlayan unsurlar. Dediğim gibi sporda, sportif bir başarıya bakılıyor.

Basketbolun ülkemizde geleceğini nasıl öngörüyorsunuz?

Boray DAİ: Basketbol bence ilerleyen yıllarda futbolun önüne geçecek gibi ümit ediyorum. Tabii futbolda son zamanlar da yaşanan üzücü olaylar, basketbolu biraz daha değerli kılar gibi oldu. Yeni çıkan sponsorların gelmesi, basketbolu daha değerli kılıyor. Bunun yanında da basketbol kapalı bir alanda oynanan, kış veya yaz insanların daha rahat izleyebileceği, %60, %70 oranında daha çok ailelerin takip ettiği organizasyon olduğu için, bence her geçen sene ön plana çıkıyor. Her geçen sene taraftar kitlesi artıyor. Bu yüzden basketbolun

Türkiye'de çok daha ileriye gideceğini inanıyorum.

Afyon Kocatepe Üniversitesi mensuplarına ve Afyonkarahisar halkına bir mesajınız var mı?

Boray DAİ: Mesajım var tabii ki. Öncelikle buraya kadar geldiniz, bizi ziyaret ettiniz. Çok teşekkür ediyoruz. Bu tür projelerle ilgilenmek çok iyidir. Bende üniversiteden mezun olalı on iki yıl oldu. Çok mutlu oldum. Afyon'da bir takımınız var. İkinci Lig'de galiba. Gayet de başarılı. Yeni bir takım. İnşallah Afyon ili de basketbolun temsilci bir il haline gelecektir. Tabii zamanla, hemen olmuyor. Gaziantep'e de bekleriz. Çok teşekkür ederiz.

Türk basketbolunun gelişimi yolunda ne gibi çalışmalar gerçekleştirilmelidir?

Jure ZDOVC: En başta bunu cevaplaması zor. Bir buçuk yıldır Türkiye basketbolunun içindeyim. Neler olduğunu bir buçuk yıldır görebiliyorum. Türkiye basketbolu şu anda çok iyi durumda. Fakat bir ekol olmak istiyorsa İspanya, Litvanya veya Yunanistan basketbolu gibi, bunun içinde daha iyi genç oyuncularla oynaması gerekiyor. Genç jenerasyonu şuanda çok iyi yakaladınız. Türk basketbolunun gelişimi hakkında kaygılanabileceğimiz bir durum anlamına gelmiyor. İyi durumda fakat genç oyuncuların gerektiği düzeyde olduğunu söyleyemem. Diğer takımlar için söylemiyorum tabii ki. Daha iyi genç oyuncuları takımlara adapte etmek gerekiyor. Bunu yapabiliriz. Türkiye Basketbol Ligi'ne bu sene çok iyi yabancı koçlar geldi. Çok iyi oyuncular da geldi Avrupa'nın en zor liginden. Bu durum Türk koçlarını küçümsemediğim anlamına gelmiyor. İyi oyuncularla, iyi koçlarla beraber daha iyi seviyelere gelinebilir. Tabii ki başka birisi geldiğinde farklı ekollerden daha iyi geliştirebiliyorsun ken-

dini. İyi koçlar farklı ülkelerden geliyorlar. Farklı bakış açıları oluyor basketbolla ilgili. Buda çok iyi bir durum.

Türk basketbolunun, dünya basketbolunda ki yerini nasıl tanımlarsınız?

Jure ZDOVC: Özellikle bu sene çok iyi takımlar, çok iyi oyuncular var. Türkiye ekonomik olarak güçlü bir ülkedir. Birçok iyi oyuncunun, antrenörün de Türkiye'ye gelmesindeki en büyük sebep ekonomik olarak kuvvetli olmasıdır. İyi bir lig var. Federasyonun organizasyonu da çok iyi bu konuda. Bu sene on altı çok kuvvetli takımlar var Türkiye liginde. Herkes birbirini yenebilir. Birçok ülkede olmayan şey Türkiye basketbol liginde var. Çok fiziksel bir lig.

RÖNESANS TED ANKARA KOLEJLİLER

Ali KAVAKLIOĞLU – Kulüp Müdürü

Sabire ÇİMEN

Burak GÜNDÜZ

Ayşe TAŞÇI

RÖNESANS TED ANKARA KOLEJLİLER

Örnek aldığınız bir organizasyon (kulüp bağlamında) var mı?

Ali KAVAKLIOĞLU: Şimdi Türkiye de üç büyük kulüp vardır. Fenerbahçe, Beşiktaş, Galatasaray bunların arkası var seyirciler destekliyor. Onlar büyük spor kulüpleri olduğu için seyirci sıkıntısı yok. Anadolu Efes'in seyirci sıkıntısı var. Anadolu Efesin ne bir semt ne bir futbol kulübü ne gençlik kulübü yok. Basketbol kulübü olarak hizmetler yapmış. Bugün karşımızda da maddi olarak ödemiş bir kulüp. Onlar okulları organize ediyorlar maddi sıkıntıları hiç yok. Çok önemli bütçelerle çok iyi oyuncular transfer ediyorlar. Şampiyonlar liginde oynuyorlar o tür organizasyonları daha iyi yapıyorlar. İşte okullara gidip bilet dağıtıyorlar. Belli bir kesime hitap etmiyorlar. İstanbul'un geneline ama yakın okulları yakın yerleri organize ederek hem geliş hem gidişlerde sıkıntı olmaması için araba otobüs temin ediyorlar. Seyircileri oraya çekebilmek için. Ama mesela Fenerbahçe, Galatasaray da böyle bir şeye gerek yok seyirciler kendiliğinden geliyor. Bizim örnek aldığımız organizasyon Anadolu Efes'in organizasyonunu o anlamda beğenirim. Ama dediğim gibi değişik kriterleri var. İşte benim seyircim öğrenci olduğu için okul öğrencini getirmekte sıkıntı yaşıyoruz. Birde bizim oynadığımız salon ile okul arasında mesafe var kolay değil tabi.

Gelirlerinizi ne tür organizasyonlardan sağlıyorsunuz?

Ali KAVAKLIOĞLU: Şimdi bizim sponsorumuz var. Rönesans Holding bizim ana sponsorumuz. Bize yıllık gelir veriyor. Artı İddaa gelirleri var biliyorsunuz. Futbol ve basketbol spor toto teşkilatında olan bir organizasyon.

Yıllık toplam bütçeniz ne kadardır? Bu bütçe hangi giderlere harcanıyor?

Ali KAVAKLIOĞLU: Şimdi burada bize bir yıllık birinci ligde galibiyette 45 bin TL mağlubiyette 35 bin TL gibi bir rakam. Şimdi biz yensek de yenilsek de bunu alıyoruz. Biz bunu hesaplarken on altı takım ligde otuz maç oynuyoruz. Biz bunu otuz beş ile kırk beş arası kırk çarpı kırk diyoruz. 1200 TL gelir bu gelir her zaman var. Bu 100 lira aşağı olur 100 lira yukarı olur kaybettiğin maça göre. Bu bütçeyi oyuncuların giderlerine gider. Bu oyuncuların tamamı SGK'lıdır. Sonra deplasman giderleri vardır. Artı federasyon giderleri vardır. Oyuncunun malzeme giderleri vardır. Malzeme Nike, Adidas'tır. Oyuncuların rahat edebileceği şeylerdir.

Türkiye'de basketbolun hak ettiği değerde pazarlanabildiğini düşünüyor musunuz?

Ali KAVAKLIOĞLU: En iyi formatla oynanıyor. Geçmiş sahada üç yabancı varken şuan beş yabancı bu Türkiye Basketbol Ligleri kurulduğundan beri elli yıldır ilk defa böyle bir şey oluyor. Bu da basketbolun şehir zevkini yükseltti. Daha fazla sponsor oldu. Her zaman üst takımlar alt takımları yenebiliyor. Rekabetin yüksek olduğu bir ortam. Türkiye'de basketbol pazarlanabilir olarak gözüküyor. Dünya'da bir numaralı basketbol Amerika'da oynanan NBA ligi onun arkasından Avrupa'daki liglerdir. Türkiye ve İspanya Avrupa'daki birinci lig için uğraşılıyor. Bu da Avrupa'daki Türkiye'de iki ligden birisi. Bu da marka değerini yükseltmede önemli bir kriterdir.

Basketbol müsabakalarının şifreli kanaldan yayınlanmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Ali KAVAKLIOĞLU: 2005-2006 yılıdisekiz ve ya dokuz yıldır şifreli kanaldan yayınlanıyor. Buradan kulüplere gelir aktarılıyor. Digitürk tarafından en geniş kitlelerde yayınlanması izleyiciyi arttırır. Şifreli kanaldan yayınlanması ürünün kalitesini belirtir. Şahsi kanalda geniş kanallarda izlenmeli ki sponsor artsın.

TOFAŞ

Efe AYDAN - Başkan

Medine GEDİK

Sedat YILDIRIM

TOFAŞ

Türkiye’de basketbolun hak ettiği değerde pazarlanabildiğini düşünüyor musunuz?

Efe AYDAN: Türkiye’de basketbolun hak ettiği değerde pazarlanabildiğini düşünüyorum muyum? Tabii ben Türk Basketboluna aşağı yukarı kırk üç seneden beri içinde olduğum için, 1971 yılından oyunculığa başladım. Tabii bunun içerisinde uzun yıllar yaşadığım için nereden nereye geldiğimi çok iyi biliyorum basketbolun. O bakımdan hak ettiği demeyelim ama basketbol pazarlanması konusunda çok ciddi gelişmeler oldu.

Federasyon tarafından girişimlerin yapıldığı bir gerçektir. Yeterliliği konusunda hiçbir zaman hiçbir şey yeterli olamaz. Her şeyde mükemmeli yakalamak çok zordur biliyorsunuz. Birinci ligin kaynağının yaratılması konusunda basketbol federasyonu üzerine düşenleri yapıyor diyelim dönem öbür tarafa. Kulüpler ne yapıyor? Bu konudaki Türkiye’deki kulüplerin gerçeklik içeriğine bakmak lazım. Bir müessese kulüpleri var Tofaş gibi Efes gibi bir devlet kamu kulüpleri varher ne kadar özelleştirilse de Türk Telekom gibi belediye kulüpleri var. Halka açık Galatasaray, Fenerbahçe gibi kulüpler. Şimdi bu kulüplerin her birinin reklam konusundaki yaklaşımları birbirinden farklıdır. Anadolu Efes bağlı olduğu kulübün reklamını yapmaya çalışıyor.

Keza Tofaş aynı vaziyette. Bunlar müessese kulüpleri. Dolayısıyla kulüplerin reklam bulma konusunda çokta araştırmacı olduklarını düşünmemek lazım. Biz çabalıyoruz ama bulamıyoruz. Adımız Tofaş olduğu için. *Sen Tofaş’ın niye sana reklam verelim?* diyenlerle karşılaşıyoruz. Efes Pilsen, Anadolu Holding onlarda kendi firmalarının kaynaklarından

faydalanarak kulüp bütçesi oluşturuyorlar. Yalnızca Efes Pilsen değil bu işin arkasında. Anadolu Holdingdeki diğer kurumlarda kurumun bütçesini oluştururken önce reklam verir. Telekom zaten reklam veren bir kurum olduğu için Telekom’un Galatasaray, Fenerbahçe maçında gibi takımlar seyirci kapasitesi daha yüksek olduğu için onlar biraz isim hakkı göze yakın diğerlerinininki daha düşük gibi. Kaç sene dir ligde oynuyorsun kaç tane şampiyonluğun var filan gibi. Böyle bir takım kriterler var o kriterlere göre isim hakkın puantajı oluyor. Bu puantaja göre bölünüyor kulüplere birde oradan gelirimiz var. Bunun haricinde Tofaş Otomobil Fabrikası AŞ ’ye destek veren yan kuruluşlar var. Bu yan kuruluş tan desteği oluyor kulübün bütçesine. Tedarikçiler var. Yani bu kuruluş tedarikçiler aslında. Bayiler var. Bayilerden de bir takım kaynak aktarılıyor. Bunun dışında kulübün pazarlama ve bilet, halkla ilişkiler gibi bir gelirimiz var. Onun çabalarıyla bir takım kaynaklar var. Sonuçta ortaya bir bütçe çıkıyor. Bilet geliri var az da olsa. Çok azda olsa bilet geliri var. Ortaya bir kaynak çıkıyor ve bu kaynak sene başında tahmini rakam bu bütçe. Sene sonuna doğru onayda belki Telekom ile ilgili iş yapan firmalarla kaynağı oluşturuyor olabilir. Bunun dışındaki diğer kulüpler belediyeler zaten. Bugün var yarın yok. Başka birisi gelir onun yerine. Spor sevmeyen biri gelir, belediye gider. Onlara öyle bakmak lazımdır.

Dolayısıyla kulüpler reklam konusunda ne gibi bir çaba sarf ediyorlar. Orası çok soru işareti. Yeterli mi? Hayır yetersiz. Profesyonel ekipler var mı? Hayır yok. Anlata biliyor muyum? Olmalı mı? Mutlaka olmalı. Bu yetersizlik kulüplerin sorunu. Basketbol federasyonu yeterliliği ise, basketbol federasyonu şuna yalnızca büyük deplasmanla ilgili çaba sarf ediyor. Geline nokta hakikaten takdire şayan ama bunun gibi ikinci lig var. Bölgesel lig var. Dolayısıyla oralarda şuan

da bir üst takım var ama zaman içerisinde mutlaka federasyonun bu çabalarını karşılayacak diye düşünüyorum.

Gelirlerinizi ne tür organizasyonlardan sağlıyorsunuz?

Efe AYDAN: Şimdi Tofaş Spor Kulübü Derneği adı Tofaş ama tüzel bir kişiliğe sahip. Dolayısıyla kaynağımızın bir kısmını Tofaş Otomobil Fabrikası A.Ş reklam karşılığı veriyor. Büyük bir bölümü buradan geliyor. Bunun dışında Basketbol Federasyonundan hani demin bahsettiğimiz olay. Reklam adı altında onun hissesine düşen bir bölüm var. Sonra isim hakkı var. Nereden? İddaadan. İddaadan gelen isim hakkı aldığı galibiyet, mağlubiyet sayısına göre, aldığı dereceye göre İddaadan da bir gelirin var. Bunun haricinde yayın hakkın var. Yayın hakkının belli kriterlerine bağlı alındıktan sonra adam ana sponsordan. Çünkü sonuçta Tofaş A.Ş bu işin patronu oradan onay aldıktan sonra onay doğrultusunda oluşan bütçe bu yıl için harcanıyor. Bütçe bu şekilde oluşuyor.

Ama reklam gelirleri, bilet gelirleri bu bahsettiğim kulüp gelirlerinin %1'i bile değil bence. O kadar bile değil. Bunun dışında bu bütçeyi %50'sini bazen 48'ini Tofaş A.Ş karşılıyor. Geri kalan %48 ya da 50 yada 52 duruma göre değişiyor. Bu yan kuruluşlardan, federasyondan gelen gelirler ya da kendi kaynağımızdan gelirler. Tabi şöyle bir denge var işin içerisinde bu dengeyi görüyoruz. Buna benzer dengeler bütün kulüplerde olması lazım zaten vardır. Ama bizim harcadığımız bütçe çok hesaplı. Çünkü biz altyapıya yönelik çalışmalar yapan bir kulübüz. Bütçe kontrolünü sağlamak için bu tip çabaları her yıl devamlı olarak göstermekteyiz. Çok büyük bir bütçemiz yok aslında. Türkiye Basketbol Federasyonu'na bakarsak on altı takım varsa mesela Tofaş'ın bütçesi her halde on ikinci ya da on üçündür büyüklük açısından.

Basketbol müsabakalarının şifreli kanaldan yayınlanmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Efe AYDAN: “Şifresiz kanaldan yayınlanırsa çok mu seyredecek seyrettiğini sanan insanlar?” diye sorayım ben sana. Burada bir kaynak var. Yani nedir? Bir sponsor var. Sponsor şuanda Digitürk. Digitürk diyor ki ben Basketbol Federasyonunun maçlarını yayınlamam. Şartlarım bu. Bunun karşılığında da bu kadar lira bir gelir sağlıyorum. Basketbol Federasyonu hayır olamaz illa açık olsun diyecek hali yok. Çünkü bu pazarlama ve alışveriş durumu.

Açık yayın olursa Basketbol çok daha fazla insana ulaşır ya da çok daha fazla insan seyrederek gibi bir inanç var. Ben buna pek katılmıyorum. Basketbolu seven insanlar Digitürk'ten de ayda 15 lira bir para verip ya da 20 lira her neyse aylık maçları alıp bütün Avrupa Kupası maçlarından lig maçlarını seyredebilir. Dolayısıyla spor bir değer sunuyor insanlara. Değer nedir? Yarışmalardır. Bu değer bir karşılığı olması lazım. Bu karşılığa belki o spor karşılaştırmalarının şifreli kanaldan alınarak insanlara sunulmasıdır. Ben sana bir değer sunuyorum. Sen bunun karşılığını ödeyeceksin demektir. Dolayısıyla şifreli olması bence normal. Futbolda da bu çok yaşandı eskiden. “Şifreli mi olsun olmasın mı?” gibi. Bir dönem şifresiz yayınlandı. Seyirci kaçtı. Ben spor karşılaşmalarının, özel konserlerin ortada bir ticaretin döndüğü bir şeyin olduğu bir takım karşılaşmaların ya da olayların şifreli kanaldan yayınlanmasına taraftarım diye söyleyebilirim.

Yıllık toplam bütçeniz ne kadardır? Bu bütçe hangi giderlere harcanıyor?

Efe AYDAN: Şimdi yıllık bütçemizin nereye harcadığı konusunda şöyle söyleyeyim; oyuncu giderlerimiz bütçenin ya-

rısından aşağı yukarı karşılığını oluşturur. Bunlar sigortaları, ondan sonra primleri, aylıkları, ondan sonra başka ne var? Bu aşağı yukarı bütçenin yarısını oluşturur. Geri kalan diğer yarısı çalışanların maaşları, antrenörler, idareciler, kulüpte çalışan personellerin maaşları, onların sigortaları, tabi gelir vergisi. Vergilere de ödeniyor. Sporcular net alıyorlar çünkü. Onların vergileri de ödeniyor. Seyahat masrafları ödeniyor. Otel, uçak gibi vs. Ondan sonra altyapı masraflarımız var.

Altyapıdaki çocukların hepsini demeyeyim ama bir kısmının Anadolu'dan gelenlerin okul masrafları, kıyafeti, okutuyoruz çünkü. Ev kiralari, sporculara ayrılan lojmanlar. Diğer branşlar içerisinde voleybol ikinci deplasmanlı ligde oynuyor. Futbol var. Bursa amatör birincikümede oynuyoruz. Masa tenisi var süper ligde mücadele ediyoruz. Yüzme, su topu ve briç var. Altı tane branşımız var. Buralara harcanıyor. Sonuçta bu gelen bütçe çoğunluğu basketbol olmak üzere bu şekilde dağıtılıyor. Normal bizim bütçemiz ise şimdi 9-10 milyon lira civarında bir rakam olması lazım. Civarında diyorum. Çünkü değişebiliyor. Bazen fazla harcıyoruz. Hata ediyoruz. Bu 10-10,5 milyon arasında değişiyor. Bu da işte Türkiye Ligi'ndeki on ikinci ya da on üçüncü bütçe diye söyleyebilirim.

Kulübünüzün marka değerini arttırmaya yönelik ne tür özgün aktiviteler gerçekleştiriyorsunuz?

Efe AYDAN: Bizim kulübümüz bağlı olduğu kurumun bir parçası olarak görüyor kendimizi. Dolayısıyla biz Tofaş'ın sosyal yönüyüz. Tofaş Otomobil Fabrikası Bursa'ya kurulduğundan beri Bursa'ya ve çevresine her alanda destek oldu. Sanat olsun, spor olsun, ondan sonra kültürel faaliyetler olsun bu tip anlamda destek oluyor. Biz bunun spor yönüyüz.

Yaptığımız olay yalnızca yarışmalar değil tabi ki elde ettiğimiz başarılar Bursa'yı ön plana çıkartıyor. Yıllar önce demiyorum. Avrupa Kupaların da mücadele ettiğimiz zaman biz Bursa Tofaş diye anılıyor. Herkes bizi Bursa Tofaş diye biliyor. Dolayısıyla uluslararası maçlara yönelik herkes önce Bursa'yı biliyor. Oraya gittiğimiz zaman tabi ki Bursa şehri tanıtıyoruz. Bu Bursa'nın yurt dışına tanıtılması konusunda çok önemli. Elde ettiğimiz dereceli başarılar Bursa'yı gururlandırdı diyorum.

Şuan da şampiyon değiliz. En son 1998 – 1999-2000 yılında şampiyon olduk. Bu gibi durumlarda bizim Bursa'yı gururlandırdığımız gerçeğini göz ardı etmemek lazım. Bunun dışında altyapı faaliyetlerimiz var ki bu çok önemli. Hem Bursa'daki gençleri sporla tanıştırıyoruz. Hem onlardan basketbolcu çıkarmaya çalışıyoruz. Bunun içerisinde yalnız Bursa değil, Türkiye genelinden de tarama yapıyoruz.

Ondan sonra bu sporcuların ileride iyi birer insan olmasını sağlamak adına sağlam kafa sağlam vücutta bulunur, bu çok doğru bir sözdür. Bu doğrultuda çocuklara bazı yetenekler kazandırmak için çaba sarf ediyoruz. Ve bunların ilerleyen zamanda milli takımlarda, basketbol, voleybol dâhil her branşta gerekse diğer kulüpler de spor hayatlarına devam etmelerini sağlıyoruz. Olan oluyor, olmayan da var tabi. Ama sporcu olmayan insanlarda en azından bir spor kültürünün içinde yetişmiş, o sporla ilgili bilgi sahibi, o sporu seven ilerde belki o sporla ilgili çalışmalar yapacak olan ya da en azından seyirci olacak ama bu işi bilen insanlardan seyirci olacak gibi bir takım kazanımlar elde ediyoruz.

Bizim spor kulübümüzde sporcu olup da, uçak mühendisi olan arkadaşlarımız var. Bizim spor kulübümüzde okuyup,

Amerika'da okuyan sporcumuz var. Bizim spor kulübümüzde basketbol öğrenirken gemi mühendisliğini kazanıp sonra sporu bırakan arkadaşlarımız oldu ama yine bizim spor kulübümüzde okuyup hiçbir şey olamayan arkadaşlarımız da oluyor. Ama sonuçta şu var; burada eğitim alan bu gençler hemen hemen hepsi basketbolun bir yerinde mutlaka bir yerde karşılaşacaklar. Karşılaştığı zaman basketbola faydalı insan olacaklar. Bundan şüphem yok. Bu yine bizler için Türk Basketbolu için büyük bir kazanç. Bu da bizim için yapmış olduğumuz sosyal bir çalışmanın ürünü.

Bunun dışında olayı yalnızca basketbolcu yetiştirmek olarak bakmamak lazım. Kaynak yetersizliği olan yerler var Türkiye'de. Oralarda bu basketbol sporu hemen hemen hiç tanınmıyor. Çocuklar istese de oynayamıyorlar. Aynı zamanda bu kaynak yetersizliği olan yörelerde. Türkiye'de bir vakıf var. Türk Eğitim Gönüllüleri. Türk Eğitim Gönüllüleri ile ortak bir proje hayata geçirdik. 2000 yılında başladık. Bizim bir de yapımızda şu da var; bir takım kuruluşla bir faaliyete başlarsak bu faaliyeti *aman iki sene yaptık birazda ondan yapalım* gibi bir mantıkta değiliz. Bir işe başladığımız zaman bunu uzun yıllara yayıp hem bu uzun yıllar içerisinde daima daimadaima daha iyiye götürmek gibi bir felsefemiz var. Fabrikada da bu böyle. Bizde de böyle. Kulüp olarak bu Eğitim Gönüllüleri Vakfıyla şöyle bir çalışma içerisindeyiz.

Basketbol Gönüllüleri dediğimiz bir projemiz var. Bu da aslında sosyal bir faaliyet. Merkezi Bursa'da olan bir deplasman kulübü Türkiye'nin çeşitli yörelerinde gönüllü insanlara basketbol antrenörlüğü eğitimi veriyoruz. Bunu her yıl Şubat tatilinde çocuklara üniversite'deki çocuklara okutuyoruz zaten. Onların boş olduğu dönemlerde, onları buraya eğitime alıyoruz. Bir hafta kadar sürüyor. Çoğu zaten spor akade-

misinde okuyor ya da basketbolu kıyısından köşesinden biliyor. Onlara basketbolun inceliklerini, ufak yaş grubundaki çocukları nasıl çalıştırmaları gerektiği hakkında bilgiler aktarıyoruz. Bu faaliyeti yılda bir kez yapıyoruz ve gittiğimiz çevrelerdeki kültürel dokuyu, tarihsel dokuyu çocukları gezdirerek gösteriyoruz. Bunu daha marjinal buluyoruz.

Mesela en son gelen bir grupta gönüllüler adlı yöre, gönüllüler grubunda beş tane sporcu var. Eskiden faaliyetlere girmiş, o zamanlar yarışmalara katılmış, sonra büyük üniversite mezunu olmuş ve bundan çok etkilenmiş gelip o bölümde yine o yöredeki eğitim vakfında eğitici olarak gelen beş kişi vardı. Bu bizim için mükemmel bir duygu.

Yani çocuğu basketbolla tanıştıyorsun, çocuk basketbolcu olamadı ama hala o işin içinde gönüllü olarak devam etme arzusunu uyandırmışsak biz onda, çok büyük bir kazanç elde etmişiz demektir. O tip insanlar var.

Geçen sene bir, bu sene beş oldu. Hakikaten güzel bir şey. Aralarında basketçi çıkmadı mı? Çıktı. Van'dan getirdiği bir sporcuyu birinci lige kadar yükseldi. Geçen sene bizdeydi. Bu yıl Beşiktaş'a transfer oldu. Böyle sporcular da çıktı aradan. Bu bakımdan bu yapılan çalışmalar kulübün sosyalliğini ve kültürel yönünü ön plana çıkardı. Bu sene haziranda yine yapacağız. Şubatta geçirdiğimiz on gün önce antrenörler buradaydı.

Örnek aldığımız bir organizasyon (kulüp bağlamında) var mı?

Efe AYDAN: Biz bir örnek kulübüz. Örnek alınacak bir kulüp varsa şayet o biziz. Bizim çok ciddi bir ekibimiz var. Çok ciddi çalışan bu işe zaman ve akıl koyan çok ciddi bir ekibiz. Bizim yaptıklarımızın bir kısmı Türkiye'de tektir. Bir örne-

ği yoktur. Benzerlerimiz vardır. Benzerlerimizi izleriz ve ne yaptığını görürüz. İlgilenmemiz gereken bölümlerle ilgileniyorsak ilgileniriz. Bize benzer işler yapan Anadolu Efes onun yanında bu kadar çıkmaz diye biliyorum.

Basketbolun ülkemizdeki geleceğini nasıl öngörüyorsunuz?

Efe AYDAN: Yıllardan beri basketbol Türkiye’de ikinci spordur. Bu 1970’li yıllarda böyleydi. Bu 80’li 90’lı yıllarda da böyleydi. 2000’li yıllarda da böyledir. Türkiye’de bir spor gerçeği var, futbol tüm spor sayfalarında dergiler olsun, gazeteler olsun, TV programlarındaki spor programları olsun, tartışma programları olsun spor denilince sanki futboldan başka bir şey görülmez gibi bir his var bu yörenin insanlarında.

Futbolun çok kötü olduğu yıllarda 1980’lerin başında, basketbol o yıllarda çok ilerideydi. Bir atak yaptı, çok hızlı bir atak yaptı. Sonra bu atak 80’li yıllardan sonra devam etti. Hala devam ediyor. Bugün içinde bulunduğumuz dönemlerde basketbol varlığını, yani Türkiye’deki varlığını geliştirerek devam ediyor. İyi de başarı elde ediyor uluslararası alanda. Dolayısıyla basketbolun geleceğini bana sorarsan bu anlamda iyi. Altyapı olarak basketbolun temelinde sporcu var.

Afyon Kocatepe Üniversitesi mensuplarına ve Afyonkarahisarlılara bir mesajımız olacak mı?

Efe AYDAN: Şimdi aslında Afyon Ege Bölgesi’ne bağlı bir şehrimiz. Fakat iç Anadolu kadar sert bir iklimi olan, son derece sert bir iklimi olan bir şehrimiz. Bir Egeli olarak Afyon’u severim. Özellikle kaymağını çok severim. Oraya gelip kaymaklı ekmek kadayıfı yemeye bayılırım. Sucuklu

yumurtası çok güzeldir. Yani Afyon deyince insanın aklına bunlar geliyor.

Fakat Afyon şehrinin, özellikle sporcular, gelişmesi için mutlaka acele etmeden altyapılarına mücadeleyi gösteren bir organizasyon ortaya çıkartıp her branşta olabilir. Voleybol olur, basketbol olur, masa tenisi olur. Salon sporlarından bahsediyorum. Çünkü halen daha Afyon’da futbol takımı var. Dolayısıyla futboldan bahsetmiyorum. Onu geçiyorum. Bir köşeye koyuyorum. Bu salon sporlarında özellikle üniversitenin yetiştirmiş olduğu antrenörleri, oralarda kalmasını sağlayan, Afyon’a gelen çocukların çoğu da başka illerden geliyorlar. Sonra okuyup, mezun olup geri gidiyorlar. Dolayısıyla Afyon’da kalıcı değililer.

Mutlaka Afyonlu sporseverlerin, üniversite mezunlarının orada kalıp, çaba sarf edip, spor altyapılarını geliştirmesi için orada kalıp, belediyelere veya valilikçe veya özel kurum veya kuruluşlarca sağlanması için çaba sarf edilmesi gerekiyor. Bu çabayı kim sarf edecek? Tabi sizler sarf edeceksiniz üniversite öğrencileri olarak. Bugün için başarı elde edemeyebilirsiniz. Bunun için bu kaynaklarınız boşa çıkabilir. Ya da destek olursa bir takım insanlar, birazcık bir kıvılcım çıkabilir. Ama bu çabukta söner, alevlenebilir de bu yapılan çalışmalar. Ama bunu birilerinin başlaması lazımdır. Oturduğunuz yerden insanlardan bir şey beklerseniz hiçbir şey elde edemezsiniz. Çünkü bizi yönetenlerden hiçbir tanesi hayatları boyunca hiç spor yapmadı. Başbakan. Cumhurbaşkanı hariç. Hiç birinin sporla uzaktan yakından alakası yok. Bugün Türkiye’yi şey olarak yöneten ne derler? Bakanlık olarak yöneten, spor bakanlığının içinde çalışan insanların hiçbir tanesi sporla ilgili değililer. Uzaktan yakından ilgisi yok. Dolayısıyla sizin gibi genç yeteneklerin her alanda ken-

dilerini kabul ettirmek için çok ciddi savaş vermeleri gerekiyor. Bunun başlangıcı Afyon. Oradasınız çünkü. Devamı belki gittiğiniz şehirde başka şeylerle uğraşmak. Örnekleri var elimizde.

Yine bizim bu faaliyetlerimize gidip de Beden Eğitimi Spor Yüksekokulu'nda o zamanlar görevli olan, mezun olduktan sonra öğretmen olmak için yıllarca sıra bekleyen, sınava giren, başarılı olduktan sonra bir yere kapağı atan, böyle tabir ediyorum kusura bakmayın. Birçok genç arkadaşım var. Bu insanlar okullara girdikten sonra, sevdikleri spor alanında ki bu çoğunluğu basketbol oluyor. Faaliyet gösterip kulüpler kurdukları yarışmalar yaptıklarını ben biliyorum. Muş'a gidip Muş'ta takım kurdukları, o bölgede şampiyon olan antrenörler var. Hatay'da var. Eskişehir'den çıktı. Yani bunların çoğalması gerekiyor. Kolay bir iş değil. Çaba sarf edeceksiniz. Ama bunun yollarını ve yöntemlerini bulup, bu konuda eğitimler alıp, yalnızca okulda öğrendiklerinizde yetmeyecektir. "Nasıl pazarlama yapıyoruz? Nasıl tanıtım yapıyoruz?" vs. gibi. Bu çalışmalarını yapıp ortamı yaratmak lazım. Siz bir şey yapamazsanız, sizden sonrakiler devam eder. Belki de Afyon'da basketbol başlamışsa bunun bir parçası da bendim diyebilirsiniz. Kalıcı bir lig başlamış ise.

TORKU KONYASPOR BASKET

Yaşar BERBER - Genel Menajer

Aziz BEKİR – Baş Antrenör

Emine KARADAĞ

Şerife KOLAY

TORKU KONYASPOR BASKET

Türkiye’de basketbolun hak ettiği değerde pazarlanabildiğini düşünüyor musunuz?

Yaşar BERBER: Türkiye’de bundan sonra sponsorlar olmadıkça artık spor kulüpleri zor tutunur. Pazarlama bir kulüp de en önemli elemanlardan biri oldu. Her kulübün bir pazarlama elemanına ihtiyacı var. Ve reklam konusunda da TBL basketbolun en büyük gelir damarlarından biridir.

Gelirlerinizi ne tür organizasyonlardan sağlıyorsunuz?

Yaşar BERBER: Gelirlerimiz ana sponsorlarımız, salona aldığımız reklamlar, iddia gelirleri, televizyon gelirleri, isim sponsor gelirleri hemen hemen bütçemizin yarısından fazlasını garanti getirilerden sağlıyoruz.

Basketbol müsabakalarının şifreli kanalları yayınlanmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Yaşar BERBER: Basketbol müsabakalarının şifreli kanaldan yayınlanması doğal kabul ediyorum. Çok fazla pahalı değil yani sekiz lira dokuz lira aylık ücretle hemen hemen bütün basketbolun naklen yayımla hepsi izlenebiliyor Stabil yayıncılık konusunda muhakkak bir paraya ihtiyaç olduğu için Türk kulüpleri federasyona para ödediği için normal olarak karşılıyorum.

Yıllık toplam bütçeniz ne kadardır? Bu bütçe hangi giderlere harcanıyor?

Yaşar BERBER: Yıllık bütçemiz beş buçuk trilyon civarındadır. Üç trilyonu oyuncu, salon, antrenör giderlerine harcanıyor. Diğer iki trilyonu da lisans giderleri, deplasman giderleri, kulüp giderleri, kamplar gibi programlarda kullanılıyor, alt yapılarda

kullanılıyor bu şekilde tamamlıyoruz bütçemizi.

Kulübünüzün marka değerini arttırmaya yönelik ne tür özgün aktiviteler gerçekleştiriyorsunuz?

Yaşar BERBER: Kulübümüzün marka değerini arttırmak için başta iddialı bir takımı kurarak, burada Konya seyircisinin ve kamuoyunun bildiği maçlar gerçekleştirerek ve bu heyecanlı maçların sayesinde sponsorların taleplerini çoğaltıyoruz. Hem gelirleri çoğaltıyoruz hem de basketbolun daha ileriye gitmesini sağlıyoruz.

Örnek aldığınız bir organizasyon (kulüp bağlamında) var mı?

Yaşar BERBER: Örnek aldığımız organizasyon bu sene hemen hemen bütün özel okullarda ve alışveriş merkezlerinde yabancı oyuncuların imza törenlerinde çok büyük bir yığılma oldu.

Basketbolun ülkemizdeki geleceğini nasıl öngörüyorsunuz?

Yaşar BERBER: Basketbolun önümüzdeki geleceği bu sene yeni olan altılı yabancı sistemle Avrupa’nın en iyi ligi oldu. Bu çok faydalı oldu.

Çoğu okulun alt yapısından oyuncu yetiştirmesi gibi şeyler oluyor ama kalite çok yükseldi. Avrupa’nın en iyi ligi oldu. Bunların dediğimiz gibi sponsorlarla yaparak bütçeleri aşmayarak takım kurulursa daha sağlıklı işler yapılarak daha ileriye görülebilir basketbol.

Afyon Kocatepe Üniversitesi mensuplarına ve Afyonkarahisarlılara bir mesajımız var mı?

Yaşar BERBER: Bu sene Afyon'da bulunan ikinci lig ekibi Afyon'a bir hareketlilik getirdi basketbol hususunda. Kulübün düşme tehlikesi var ama inşallah kurtulur. Afyon Belediyesinin ve üniversitenin iş birliği ile Afyon'a ilk defa lig olması nedeni ile yıllardır futbolun ardından bir basketbol seyircisi getirdi o basketbol seyircisi olarak devam eder.

Türk basketbolunun dünya basketbolundaki yerini nasıl tanımlarsınız? Avantajları ve dezavantajlarımız nelerdir?

Aziz BEKİR: 1993'de Türkiye'ye basketbolcu olarak geldim. Üç sene Telekom da oynadım Üç sene Ülker de oynadım. Bu yirmi iki, yirmi üç sene önce şunu görüyoruz; Türk basketbolunun şu andan itibaren yerini Avrupa'nın en önemli beş tane ülkelerinden olduğunu düşünüyorum. Türk basketbol ligi en önemli liglerden üç tanesinden biridir.

Alt yapı çalışmalarında Türkiye Avrupa'nın bir numaralı alt yapısıdır. Son beş sene bir takım adına konuşuyoruz en önemli en başarılı olduğunu görüyoruz.

Yirmi üç sene önce geldiğimde çok büyük bir fark vardı ne Türkiye basketbol ligi güçlüydü ne de milli takım güçlüydü nede alt yapı güçlüydü o yüzden rahatça şunu söyleyebiliriz; Türk basketbolu Avrupa ve dünyanın en önemli basketbol camialarından bir tanesidir.

Avantajı nedir? Daha öncede söylediğim gibi Türkiye Cumhuriyetin de yaşayan insanların eski Osmanlı topraklarındandır ki kocaman toprakları onlar. Genetik yapısını alıp Türkiye cumhuriyetini sıkıştırdılar bu yüzden şu anda Balkanlardan

tutup Kafkaslara kadar gidip oradan Arabistan gidip her türlü genetik yapısı vardır. Seksen milyonun içerisinde basketbolun insanların çok rahat bulabilirsiniz. İkinci avantajı ise son on sene ile beraber ekonomik gelişmelerle beraber spora yatırım şirketlerin sayısı çoğalmasını ve kulüpler bazında daha çok büyük para harcanmasını söyleyebiliriz.

TRABZONSPOR MEDICAL PARK

Nihat MALA - Genel Menajer

Nened MARKOVIÇ - Baş Antrenör

Vural İLASLAN

Ali YILDIZ

TRABZONSPORMEDICAL PARK

Türkiye’de basketbolun hak ettiği değerde pazarlanabildiğini düşünüyor musunuz?

Nihat MALA: Basketbol ’un son üç, dört yılda, geçmiş yıllara nazaran daha iyi bir konumda olduğunu düşünüyorum. Ülkemizde futbola olan aşırı ilgi maalesef tüm diğer spor branşlarını azami düzeyde etkiliyor. Buna direkt pazarlama eksikliği demek doğru olmayabilir. Lakin mutlaka etkisi vardır. Trabzon’da bu sorunun çözümü için, ciddi uğraşlar verdik. Göreve başladığımda, ortalama 400-500 kişiye oynarken bugün bu rakamı ortalama 3.000’e çektik. Tarihinde ilk kez salonu tam olarak doldurduk Eurochallenge finalinde, 10.000 kişiyle oynadık.

Tabi ki, Trabzon her ne kadar futbola düşkün olsa da spora yatkın ve Trabzonspor’a sahip çıkan bir şehirdir. Bunun da bu başarıda etkisi var ancak basketbola olan ilgiyi arttırmak için mutlaka plan ve programlı çalışmak lazım. Takımın başarılı olması, Avrupa’da daha fazla boy göstermek, basketbola olan ilgiyi daha fazla arttıracaktır. Trabzon özelinde bu konuda başarılı olduğumuzu söyleyebilirim. Türkiye genelinde ise, çok şey yapıldı ancak hala daha yapılması gereken şeyler var. Basketbol, bir gün futbol kadar popüler olabilir ülkemizde, olmaması için bir neden yok.

Gelirlerinizi ne tür organizasyonlardan sağlıyorsunuz?

Nihat MALA: Tabii ki günümüz basketbolunda kulüplerin en büyük gelir kaynağı sponsorlar. Ciddi sponsorlar olmadan maalesef kulüplerin ayakta durabilmeleri oldukça zor. Sponsor dışında, en önemli gelir kaynağımız televizyon yayınları, federasyon desteği, İddaa, reklam ve bilet satışlarıdır.

Basketbol müsabakalarının şifreli kanaldan yayınlanmasını nasıl değerlendiriyorsunuz?

Nihat MALA: Basketbol severlerin şifreli yayınlar konusunda şikâyetleri olsa da salona gelen aktif seyirci sayısını artırması sebebiyle kulüpler için olumlu olduğunu düşünüyorum. Ayrıca kulüp gelir kalemlerinde de en önemli yerlerden birini tutması sebebiyle, şifreli yayınların kulüplerin lehine olduğunu düşünüyorum.

Yıllık toplam bütçeniz ne kadardır? Bu bütçe hangi giderlere harcanıyor?

Nihat MALA: Yıllık bütçemiz 2 milyon Dolar'dır. Basketbol Kulüplerinin birçok giderleri var. Bunlardan önemlisi transfere harcanan miktarlar ve oyuncu maaşlarıdır. Bunun dışında personel giderleri, uçak ve konaklama masrafları, yemek organizasyonları, kiralar gibi birçok gider kalemi mevcuttur.

Kulübünüzün marka değerini arttırmaya yönelik ne tür özgün aktiviteler gerçekleştiriyorsunuz?

Nihat MALA: Kulüplerin marka değerlerinin artırmanın en iyi yolu başarılı olmaktır. Türkiye'de ve Avrupa'da başarılı bir sezon geçirdik. EuroCahllenge'da final oynamak ve final four organizasyonunu Trabzon'da gerçekleştirmek, Trabzonspor Medical Park'ın marka değerine ciddi katkı sağlamıştır. Ayrıca kulüplerin sponsorları da, kulübün marka değeri açısından önemlidir. Medical Park gibi üst düzey bir şirket ile anılmak da marka değerine ciddi bir katkıdır.

Örnek aldığınız bir organizasyon (kulüp bağlamında) var mı?

Nihat MALA: Örnek aldığımız bir kulüp yok. Örnek alınacak bir yapı oluşturmak için elimizden geleni yapıyoruz.

Basketbolun ülkemizdeki geleceğini nasıl öngörüyorsunuz?

Nihat MALA: Son yıllarda yakaladığımız ivmeye bakılırsa, Türk Basketbolunun yakın gelecekte Avrupa Kupalarının gedikli olması muhtemeldir. Bütün Avrupa turnuvalarında, Türk takımlarının final oynayacağını, hatta kupaların favorisi olacağına inanıyorum.

Afyon Kocatepe Üniversitesi mensuplarına ve Afyonkarahisarlılara bir mesajınız olacak mı?

Nihat MALA: Bu tür bilimsel ve akademik araştırmalar ile Türkiye Basketbolunun doğru ve yanlışlarının analizi yapılmalı ve olumlu etkenler teşvik edilmeli, olumsuz etkenlerin çözümü için ise alternatifler düşünülmelidir. Araştırmanızı basketbol üzerine yapmayı tercih ettiğiniz ve benim görüşlerime de başvurduğunuz için teşekkür ederim. Dilerim çalışmalarınız, Türkiye'de basketbolun iyileştirilmesinde aktif rol oynar. Çalışmalarınızda başarılar dilerim.

Türk basketbolunun dünya basketbolundaki yerini nasıl tanımlarsınız? Avantaj ve dezavantajlarımız nelerdir?

Nenad MARKOVIÇ: Türkiye ligi kalite bakımından dünyanın en iyi üç liginden biri haline geldi. Türkiye çok önemli bir Pazar haline geldi. Türkiye'de oynayıp kendini göstererek bu pazara girmek istiyor birçok oyuncu. İyi oyuncular getirmek futboldaki gibi çok zor değil. Ligimiz kaliteli

bir lig ve dünya sıralamasında üst sıralardayız. Sert ve üst düzey olması olumludur. Ancak yeteri kadar seyirci ilgisi, taraftarlar arasında basketbol kültürünün ülke genelinde çok yavaş ilerlemesi dezavantaj diyebiliriz.

Türk basketbolunun gelişimi (ekol olması) yolunda ne gibi çalışmalar gerçekleştirilmelidir?

Nenad MARKOVIĆ: Altyapıya daha fazla önem verilmeli. Kulüplerin iyi sponsorlar bulması önemli, bu konuda yasal olarak büyük firmalar sponsorluğa teşvik edilebilir. Kulüplerin gelirleri artırılması için çalışmalar yapılabilir. Başarı çok önemli bir faktördür. Başarı ile birlikte birçok yönüyle basketbol gelişecektir. Avrupa arenasında başarılar, iyi bir Milli Takım, teknik kadrolarda istikrar, ekol olunması yolunda oldukça önemli. Tabi ki, Basketbol ile ilgilenen insan sayısının artması gerekiyor. Güzel şeyler oluyor, ancak ülke genelinde ilgi olması gerekenden az. Kulüpler iyi taraftar kitlesi yakaladığında, camia olabildiklerinde, başarıya zorlandıklarında, başarı gelecek ve benimsenmiş ekol kendiliğinden oluşacaktır.

TÜRK TELEKOM

Ercüment SUNTER – Baş Antrenör

Yavuz NERKİZ

Mehmet KIVRAK

TÜRK TELEKOM

Türk basketbolunun dünya basketbolundaki yerini nasıl tanımlarsınız? Avantaj ve dezavantajlarımız nelerdir?

Ercüment SUNTER: On, on beş yıl içerisinde Türk Basketbolu dünya basketbolunda önemli yer aldı. Hem NBA’de hem de Avrupa’daki dünya şampiyonlarında gösterdiğimiz başarı Türk Basketbolunun isminden çok bahsettirdi. Birde ligin kalitesinin yükselmesi büyük etken oldu. Şuanda ligimizde bence tüm takımlara bakarsak Avrupa’da oynayan Amerikalı olsun Avrupalı olsun birçok oyuncu girip çıkıyor. Bu yüzden bana göre tüm dünyanın bahsettiği bir ülke olduk basketbolda.

Türk basketbolunun gelişimi (ekol olması) yolunda ne gibi çalışmalar gerçekleştirilmelidir?

Ercüment SUNTER: Uzun bir konu ama ben Türk Basketbolundaki en önemli sorunun eğitim olduğunu düşünüyorum, bir defa Türkiye’de, basketbolun eğitimle beraber yürütülmesine olanak sağlanması gerektiğini düşünüyorum. Çünkü ABD’de insanlar kolejlerde okuyorlar hem dersi hem de basketbolu bir arada götürebiliyorlar. Bir sporcunun eğitimle beraber sporu götürmesi zorlaştı. Burada kolaylıklar gelmesi gerekiyor. Eğitimsiz spor çok başarıya gidemez. En büyük engel budur.

Sizin örnek aldığımız biri var mı?

Ercüment SUNTER: Basketbolda ilk çığır açan Aydın Örs’tür. Tüm Avrupa başarılarının başlangıcı Avrupa’da Türk takımlarının başarılı olması bence o dönemlerdeki takımlar için en büyük örnek odur. Ben de onu örnek alıyorum.

SONUÇ VE ÖNERİLER

Türk basketbolunun en üst seviyesinde temsil edildiği ligi oluşturan on altı takımın tepe yöneticilerini dinledikten sonra ülkemizde basketbolun gelişimi anlamında umutlanmak mümkün değil.

Bu umudu taşımakla birlikte yine muhataplarımızın söylemlerinden çıkarsamalarımız göstermektedir ki aşılması gereken problemler de mevcudiyetini sürdürmektedir.

Bizler; böylesi yoğun emek sarf edilen bir çalışma sonrasında ortaya çıkan aşağıda sıralamaya çalışacağımız önerilerin Türk basketbolunun sınıf atlmasına katkı sağlayacağına yürekten inanıyoruz. Bu satırlar kaleme aldığımız sırada Euroleague’de ülkemizin dört takım (Fenerbahçe Ülker, Anadolu Efes, Darüşşafaka Doğuş ve Pınar Karşıyaka) tarafından temsil edileceğinin belirlenmesinin camiaya katacağı moral değer de yerinde ve tutarlı hamlelerle değerlendirilmesinin gerekliliğinin altını bir kez daha çizmek istiyoruz.

- Kulüpler farklı disiplinlerde uzmanlaşmış ve verim sağlayacak insanların eliyle yönetilmelidir.
- Multidisipliner kararlar ve organizasyonlar kulüplerde profesyoneller eliyle gerçekleştirilmelidir.
- Özgün ve başarılı organizasyonlar bizzat yerinde incelenmelidir. Hatta kulüpler bu organizasyonlarda kendi elemanlarının minimum bir yıl staj görmesini sağlamalıdır. Eğer böyle bir imkân bulunamıyorsa başarılı organizasyonlarda görev yapan tecrübeli saha elemanları kulüplerde istihdam edilmelidir.
- Endüstriyel spor bilinci kulüpte görev yapan tüm çalı-

şanlarca içselleştirilmelidir.

- Endüstriyel sporun tüm enstrümanları uygulamaya konulmuş olmasına rağmen başarının sinerji oluşturacak amatör inanmışlık ve takım ruhunda gizli olduğu da asla akıldan çıkarılmamalıdır.
- Basketbol sporunun Dünya’da ki zirvesi kabul edilen NBA’in tüm birimlerine (özellikle pazarlama) Türkiye Basketbol Federasyonu tarafından doğru seçilmiş ve gelecek adına yatırım yapılabilecek genç elemanlar yetiştirilmek için gönderilmelidir.
- Potansiyeli olan şehir (Samsun, Adana, Antalya, Urfa vb.) takımlarının basketbol liglerinde en üst düzeyde temsilinin sağlanması adına lobi faaliyetleri ve teşvik edici çalışmalar gerçekleştirilmelidir. Basketbol İstanbul’a sıkıştırılmış bir spor olma algısından hızla sıyrılmalıdır.
- Basketbol sporuna olan ilginin artırılması noktasında özellikle gençlere yönelik başrollerinde toplumun önder olarak değerlendirdiği sanatçıların rol aldığı dizler ve filmler ekranlara getirilmelidir. (Bir zamanlar ülkemizde basketbolun sevilmesinde inkâr edilmez bir etkisi olan “Beyaz Gölge” adlı dizinin gerçekleştirdiği başarı göz ardı edilmemelidir.)
- Basketbol camiasının toplum nezdinde –diğer spor branşları özellikle de en büyük rakibi futbol karşısında- elde ettiği; eğitimi, centilmen ve duyarlı insanların sporu imajı olumlu anlamda işlenmelidir.
- Basketbol camiası içindeki iletişimin sağlıklı bir şekilde sağlanabilmesi için her yıl teknik adamların, kulüp

yöneticilerinin ve federasyon yetkililerinin katılacağı geleneksel hale dönüştürülecek toplantıların, çalışmaların gerçekleştirilmesi adına adımlar atılmalıdır. Afyonkarahisar şehri bu konuda tüm paydaşlarıyla birlikte toplantıların düzenlenmesi noktasında destek vermeye hazırdır.

- Kulüplerin, özellikle uluslar arası arenada başarı elde etmesi adına yeni ekonomik kaynaklar bulunmalıdır.
- Ülkemizde salonlar modernize edilmelidir. Maçların dışında da izleyenlerin ilgisini çekecek yaşam alanları bu modern salonlarda inşa edilmelidir.
- Kulüpler özellikle eğitim kurumlarında sohbet ve panelere katılıp sosyal sorumluluk faaliyetlerine önem verip, toplumla her anlamda temasta bulunmalıdır.
- Basketbol sporunun daha geniş kitlelerle temasının sağlanması için mevcut yayın politikası mutlak anlamda revize edilmelidir.
- Türkiye Basketbol Federasyonunun önderliğinde alt liglerin de televizyon yayının sağlanması, yayıncı kuruluşlarla temas sağlanarak tesis edilmelidir. Bu uygulama kulüplerin tanıtımının sağlanması, daha rahat sponsor elde edilmesinin yanı sıra ek gelir elde etme imkanı da sağlayacaktır.
- Alt yapıya önem veren takımlar transfer yönetmeliklerinde gerçekleştirilecek değişiklikler sayesinde ödüllendirilip, teşvik edilmelidir.

SUNUM FOTOĞRAFLARI





BEŞİKTAŞ INTEGRAL FOREX



DARÜŞŞAFAKA DOĞUŞ



FENERBAHÇE ÜLKER



GALATASARAY LIV HOSPITAL



İSTANBUL BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE



NSK ESKİŞEHİR BASKET



MURATBEY UŞAK SPOR TİF



PINAR KARŞIYAKA



ROYAL HALI GAZİANTEP BELEDİYE



TOFAŞ



RÖNESANS TED ANKARA KOLEJLİLER



TORKU KONYA BASKET



TÜRK TELEKOM



ZİYARET
FOTOĞRAFLARI













Kocatepe Üniversite'li gençler sordu, Beşiktaşlı ve Galatasaraylılar anlattı

Afyon Kocatepe Üniversitesi Afyon Meslek Yüksekokulu Parasitoloji Bölümü öğrencilerinin Öğretim Görevlisi Türker Göksele'nin koordinatörlüğünde gerçekleştirilen "Sorunlu Çembeler" projesinin sonuçları Türk Sporunu anıttı.



BEŞİKTAŞ İNTEGRAL FAREX VE GALATASARAY LİV HOSPİTAL BASKETBOL TAKIMLARININ YERİNE ALINAN OKUL

Afyon Kocatepe Üniversitesi (AKÜ) Afyon Meslek Yüksekokulu (MYO) Parasitoloji Bölümü öğrencilerinin Öğretim Görevlisi Türker Göksele'nin koordinatörlüğünde gerçekleştirilen "Sorunlu Çembeler" projesinin sonuçları Türk Sporunu anıttı. Proje kapsamında Beşiktaşlı ve Galatasaraylı basketbolcularun okullarını ziyaret etmeleri ve okulların durumunu öğrenmeleri amaçlandı.

BU AN FAZLA BİLİMLERİN BASKETBOL İÇİN YETİMLİ OLUYORSA BİR İNDEKSİYASYON!

Türker Göksele, "Bu projenin amacı, basketbolcuların okullarını ziyaret etmeleri ve okulların durumunu öğrenmeleridir. Bu projeye katılan öğrencilerimiz, Beşiktaşlı ve Galatasaraylı basketbolcularla tanıştı ve onların okullarını ziyaret ettiler. Bu ziyaretler, öğrencilerimizin basketbolculardan çok şey öğrendiklerini göstermektedir. Özellikle basketbolcuların okullarını ziyaret etmeleri, onların okulların durumunu öğrenmelerine yardımcı olmuştur. Bu projeye katılan öğrencilerimiz, basketbolcuların okullarını ziyaret etmeleri ve okulların durumunu öğrenmelerine yardımcı olmuştur. Bu projeye katılan öğrencilerimiz, basketbolcuların okullarını ziyaret etmeleri ve okulların durumunu öğrenmelerine yardımcı olmuştur."

TÜRKİYE LİGİNİN BAĞLARI NA AÇIK KANALLARLA İZLENİMLER

Türker Göksele, "Bu projenin amacı, basketbolcuların okullarını ziyaret etmeleri ve okulların durumunu öğrenmeleridir. Bu projeye katılan öğrencilerimiz, Beşiktaşlı ve Galatasaraylı basketbolcularla tanıştı ve onların okullarını ziyaret ettiler. Bu ziyaretler, öğrencilerimizin basketbolculardan çok şey öğrendiklerini göstermektedir. Özellikle basketbolcuların okullarını ziyaret etmeleri, onların okulların durumunu öğrenmelerine yardımcı olmuştur. Bu projeye katılan öğrencilerimiz, basketbolcuların okullarını ziyaret etmeleri ve okulların durumunu öğrenmelerine yardımcı olmuştur."

"BAŞKA EN ÇOK ÖZGÜRÜK ÖĞRENCİSİNİZ" DEDİLER

Türker Göksele, "Bu projenin amacı, basketbolcuların okullarını ziyaret etmeleri ve okulların durumunu öğrenmeleridir. Bu projeye katılan öğrencilerimiz, Beşiktaşlı ve Galatasaraylı basketbolcularla tanıştı ve onların okullarını ziyaret ettiler. Bu ziyaretler, öğrencilerimizin basketbolculardan çok şey öğrendiklerini göstermektedir. Özellikle basketbolcuların okullarını ziyaret etmeleri, onların okulların durumunu öğrenmelerine yardımcı olmuştur. Bu projeye katılan öğrencilerimiz, basketbolcuların okullarını ziyaret etmeleri ve okulların durumunu öğrenmelerine yardımcı olmuştur."



Kocatepe Üniversitesi Afyon MYO Öğretim görevlisi Türker Göksele'nin yürüttüğü "Sorunlu Çembeler" projesinde Beşiktaş-Galatasaray ezeli rekabeti yaşandı

Afyon Kocatepe Üniversitesi (AKÜ) Afyon Meslek Yüksekokulu Parasitoloji Bölümü Öğretim Görevlisi Türker Göksele'nin koordinatörlüğünde gerçekleştirilen "Sorunlu Çembeler" projesi bir başarıyla sonuçlandı.

BEŞİKTAŞ-GALATASARAY REKABETİ

Afyon Kocatepe Üniversitesi (AKÜ) Afyon Meslek Yüksekokulu Parasitoloji Bölümü Öğretim Görevlisi Türker Göksele'nin koordinatörlüğünde gerçekleştirilen "Sorunlu Çembeler" projesi bir başarıyla sonuçlandı.

BEŞİKTAŞ-GALATASARAY REKABETİ

Afyon Kocatepe Üniversitesi Öğretim Görevlisi Türker Göksele'nin koordinatörlüğünde gerçekleştirilen "Sorunlu Çembeler" projesi bir başarıyla sonuçlandı. Proje kapsamında Beşiktaşlı ve Galatasaraylı basketbolcularun okullarını ziyaret etmeleri ve okulların durumunu öğrenmeleri amaçlandı. Öğrencilerimiz, basketbolcuların okullarını ziyaret etmeleri ve okulların durumunu öğrenmelerine yardımcı olmuştur. Bu projeye katılan öğrencilerimiz, basketbolcuların okullarını ziyaret etmeleri ve okulların durumunu öğrenmelerine yardımcı olmuştur. Bu projeye katılan öğrencilerimiz, basketbolcuların okullarını ziyaret etmeleri ve okulların durumunu öğrenmelerine yardımcı olmuştur. Bu projeye katılan öğrencilerimiz, basketbolcuların okullarını ziyaret etmeleri ve okulların durumunu öğrenmelerine yardımcı olmuştur.

1.ligde Basketbol takımınız olursa Afyon şehri kazanır

Beşiktaş İntegral Forex adına Basketbol Genel Direktörü Yiğitler Ulaş, "Basketbolun Afyon'da geliştirilmesi birinci lig düzeyinde bir temsilcinin alınması birinci ligde kaçınılmaz birer Afyon şehrine Afyon gençliğine çok şey verir. Belediyemize saygınlık pehlinin adını daha fazla spor gündeminde yer alması duyurmanın için çok büyük bir hamle olur" dedi.

Afyon Belediye Başkanlığı Afyon Meslek Yüksekokulu Parasitoloji Bölümü Öğretim Görevlisi Türker Göksele'nin koordinatörlüğünde gerçekleştirilen "Sorunlu Çembeler" projesi kapsamında Beşiktaşlı ve Galatasaraylı basketbolcularun okullarını ziyaret etmeleri ve okulların durumunu öğrenmeleri amaçlandı. Beşiktaş İntegral Forex adına Basketbol Genel Direktörü Yiğitler Ulaş, "Basketbolun Afyon'da geliştirilmesi birinci lig düzeyinde bir temsilcinin alınması birinci ligde kaçınılmaz birer Afyon şehrine Afyon gençliğine çok şey verir. Belediyemize saygınlık pehlinin adını daha fazla spor gündeminde yer alması duyurmanın için çok büyük bir hamle olur" dedi.



BASKETBOL İÇİN YETİMLİ OLUYORSA BİR İNDEKSİYASYON!

Türker Göksele, "Bu projenin amacı, basketbolcuların okullarını ziyaret etmeleri ve okulların durumunu öğrenmeleridir. Bu projeye katılan öğrencilerimiz, Beşiktaşlı ve Galatasaraylı basketbolcularla tanıştı ve onların okullarını ziyaret ettiler. Bu ziyaretler, öğrencilerimizin basketbolculardan çok şey öğrendiklerini göstermektedir. Özellikle basketbolcuların okullarını ziyaret etmeleri, onların okulların durumunu öğrenmelerine yardımcı olmuştur. Bu projeye katılan öğrencilerimiz, basketbolcuların okullarını ziyaret etmeleri ve okulların durumunu öğrenmelerine yardımcı olmuştur."



AKÜ Öğretim Görevlisi Türker Göksele'nin koordinatörlüğünde gerçekleştirilen "Sorunlu Çembeler" projesinin sonuçları Türk Sporunu anıttı.

Afyon Kocatepe Üniversitesi Afyon Meslek Yüksekokulu Parasitoloji Bölümü öğrencilerinin Öğretim Görevlisi Türker Göksele'nin koordinatörlüğünde gerçekleştirilen "Sorunlu Çembeler" projesinin sonuçları Türk Sporunu anıttı. Proje kapsamında Beşiktaşlı ve Galatasaraylı basketbolcularun okullarını ziyaret etmeleri ve okulların durumunu öğrenmeleri amaçlandı.

Basketbolda organize bir yapımız yok!

Afyon Kocatepe Üniversitesi Afyon Meslek Yüksekokulu Parasitoloji Bölümü Öğretim Görevlisi Türker Göksele'nin koordinatörlüğünde gerçekleştirilen "Sorunlu Çembeler" projesi bir başarıyla sonuçlandı.

Türk basketbolunun gelişimini engel olmasın yolumuz da ne gibi adımlar görülmelidir?

Türker Göksele, "Bu projenin amacı, basketbolcuların okullarını ziyaret etmeleri ve okulların durumunu öğrenmeleridir. Bu projeye katılan öğrencilerimiz, Beşiktaşlı ve Galatasaraylı basketbolcularla tanıştı ve onların okullarını ziyaret ettiler. Bu ziyaretler, öğrencilerimizin basketbolculardan çok şey öğrendiklerini göstermektedir. Özellikle basketbolcuların okullarını ziyaret etmeleri, onların okulların durumunu öğrenmelerine yardımcı olmuştur. Bu projeye katılan öğrencilerimiz, basketbolcuların okullarını ziyaret etmeleri ve okulların durumunu öğrenmelerine yardımcı olmuştur."

Türk basketbolunun gelişimini engel olmasın yolumuz da ne gibi adımlar görülmelidir?

Türker Göksele, "Bu projenin amacı, basketbolcuların okullarını ziyaret etmeleri ve okulların durumunu öğrenmeleridir. Bu projeye katılan öğrencilerimiz, Beşiktaşlı ve Galatasaraylı basketbolcularla tanıştı ve onların okullarını ziyaret ettiler. Bu ziyaretler, öğrencilerimizin basketbolculardan çok şey öğrendiklerini göstermektedir. Özellikle basketbolcuların okullarını ziyaret etmeleri, onların okulların durumunu öğrenmelerine yardımcı olmuştur. Bu projeye katılan öğrencilerimiz, basketbolcuların okullarını ziyaret etmeleri ve okulların durumunu öğrenmelerine yardımcı olmuştur."

