

Divan Kurulu Toplantı Tutanağı

Divan Kurulunun 12 Eylül 2012 Çarşamba günü saat 13.30'da Galatasaray Lisesi'nde yaptığı toplantının tutanağıdır.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Toplantı başlıyor. Eylül 2012 Divan Kurulu olağan toplantısına hoş geldiniz. Toplantımızı açmak için yeterli çoğunluğumuz vardır. Her zaman olduğu gibi, toplantımıza başlamadan önce, cumhuriyetimizin kurucusu Aziz Atatürk ve silah arkadaşları, vatan uğruna yaşamlarını yitirmiş değerli şehitlerimiz, kulübümüzün kurucusu 1 numaralı üyesi Ali Sami Yen ve arkadaşları, geçen iki aylık süre içinde vefat eden 2850 sicil numaralı Divan Kurulu üyemiz Enis Müdüroğlu, 3915 sicil numaralı Divan Kurulu üyemiz Dinç Gürs, 4238 sicil numaralı Divan Kurulu üyemiz Kemal Taşlıca, 4562 sicil numaralı Divan Kurulu üyemiz Kemal Suman, 4929 sicil numaralı Divan Kurulu üyemiz Hüsmen Bakkaloğlu, 7613 sicil numaralı kulüp üyemiz Haydar Keskin, 8979 sicil numaralı kulüp üyemiz Faruk Ergün, 9146 sicil numaralı kulüp üyemiz Faik Tozkoparan, 15410 sicil numaralı kulüp üyemiz Meriç Soylu ve aramızdan ayrılmış tüm Galatasaraylılar için sizleri saygı duruşuna davet ediyorum.

(Saygı duruşu yapıldı.) Teşekkür ederim, buyurunuz efendim.

Şimdi bugünkü toplantımızın gündemini okutuyorum

Divan Kurulu Başkan Yardımcısı Ahmet Yolalan

Gündem

1. Geçen aya ait toplantı tutanaklarının takdimi ve oya sunulması,
2. Divan Başkanlığına gelen evrakın okunması,
3. Galatasaray Spor Kulübü'nün kurumsallaşması konusunda Deloitte and Touch firmasının hazırladığı Stratejik Planlama Raporu ile ilgili sunum yapılması ve görüşülmesi,
4. Güncel konular ve dilekler.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Değerli Galatasaraylılar,

Gündemi okuttum. Okunan gündemi oylarınıza sunuyorum. Kabul edenler? Etmeyenler? Kabul edilmiştir. Teşekkür ederim.

Değerli Arkadaşlar,

Lütfen cep telefonlarınızı sessiz konuma alınız efendim. 2 aylık yaz tatili süresini sıhhatli ve dinlendirici bir şekilde geçirmiş olmanızı ümit ederim. Bu yıl, kulübümüzün yeniden yapılanması, kurumsallaşma çalışmaları ve bunlara bağlı olarak gerekli tüzük değişikliği Divan Kurulumuza da yoğun bir mesai yükü getirecektir. Siz kıdemli kulüp üyelerinin bu çalışmaları yakinen takip etmesi ve genel kurullara bilgili, birikimli olarak katılması kulübümüz için çok önemlidir. Bilvesile arz ederim.

Gündeme geçmeden önce size sunmak istediğim 3 kısa konu var. Sırasıyla arz ediyorum.

İlk konu, bu yıl başlattığımız, Divan üyelerinin yıllık kombine kartlarıyla ilgilidir. 288 Divan üyemiz kombine kart almıştır. Ayrıca, 55 Divan üyemiz tenzilatlı otopark kartlarını satın almayı tercih etmiştir. Bilindiği gibi, kombine kartlar Doğu tribününün 114. bloğundadır. Bu blokta geçen yıl satılmış olan normal kombine kartlı seyirciler mevcuttur. Bu kombine kartlarının süresi bitince tekrar satılmayacak ve 114. blok sadece kombine kartlı Divan üyelerine tahsis edilecektir. Bilginize sunarım.

Galatasaraylılar Derneği'nin sağladığı otobüs ve maça ulaşım imkânından bazı Divan üyeleri istifade etmiştir. Talep artarsa ilave otobüs tahsisi yapılacaktır.

Diğer bir konu, Ali Sami Yen spor tesislerindeki çok maksatlı salonla ilgilidir. Bu salonun asma tavan, ışıklandırma, kürsü tanzimi ve benzeri teknik eksiklikleri büyük ölçüde tamamlanmıştır. Tavan yüksekliğinin sınırlı olması (2.30 metre) -alçak bir tavan-, büyük taşıyıcı kolonların görüşe mâni olması, yan akslarda oturan üyelerin görüşmeleri ancak kolonlara monte edilecek televizyon monitörlerinden takip edebilmesi bu salonu ideal Divan Kurulu toplantı salonu olarak tercih etmemize mâni teşkil etmektedir. Klimalı olması dolayısıyla Haziran ve Temmuz ayı Divan toplantıları için belki alternatif olarak değerlendirilebilir. Yerinde yaptığım tetkikatı size arz ediyorum. Divan Kurulunun toplantı yeri, kulübümüzün kurulduğu Galatasaray Lisesi'nin Tevfik Fikret Salonu'dur ve öyle devam etmesinde de kulübümüzün geleneklerine bağlılığı dolayısıyla da fayda vardır.

Son konu, Kalamış'ta yaptırılan havuz inşaatı ile ilgilidir. Geçen hafta yerinde yaptığım incelemeye göre, tesis Ekim ayı içinde açılışı yapılarak hizmete alınabilecek seviyeye gelmiştir. 83. Yönetim Kurulunun başlattığı bu tesis inşaatı bazı projelendirme problemleri dolayısıyla resmî makamlarca müteaddit defalar durdurulmuştur. Ciddi güçlükler aşılarak bitirilme seviyesine gelmesi sevindiricidir. Kulübümüzün su sporları branşına kazandırılan bu önemli tesisin yönetimi ve kullanımının su sporları yönetiminin önerisi ve Yönetim Kurulu kararı ile kesinleşmesi gereklidir. Şube yöneticilerinin böyle bir düzenleme yapma yetkisi yoktur. Bilvesile değerli yöneticilerimizin dikkatine sunuyorum. Bu tesis, kulübümüzün tesisi. Bu tesis hakkında karar vermek sadece Yönetim Kuruluna aittir. Bu tesis inşaatı ile ilgili resmî dairelerdeki problemlerin çözümü için ciddi uğraş veren Yönetim Kurulu üyesi Sayın Emir Sarıgül'e ve problemleri bir inşaatın yürütme sorumluluğunu özveriyle üstlenen Galatasaray Gayrimenkul Yatırım A.Ş. Yönetim Kurulu üyesi Sayın Ümit Özdemir'e de teşekkür borçluyuz.

Efendim, arz etmek istediğim konular bundan ibaret. Şimdi gündemimize geçiyorum.

Değerli Galatasaraylılar,

Gündemin birinci maddesi, geçen aya ait toplantı tutanaklarının takdimi ve oya sunulması. Geçen aya ait toplantı tutanakları 28 sayfa olarak düzenlendi, size sunuldu. Hazırlandığı şekilde bu toplantı tutanaklarını oylarınıza sunuyorum efendim. Kabul edenler? Etmeyenler? Kabul edilmiştir. Teşekkür ederim.

İkinci maddemiz, Divan Başkanlığına gelen evrakın okunması. Buyurun efendim.

Divan Kurulu Başkan Yardımcısı Emir Turgan

Galatasaray Spor Kulübü Derneği Divan Kurulu Başkanlığına,

Bildiğiniz üzere, 14 Mayıs 2011 tarihinde Genel Kurulumuz tarafından seçtiğim Galatasaray Spor Kulübü Derneği Yönetim Kurulu üyeliğinden istifa ettim. Başkanlığınız nezdinde 4. defa seçtiğim bu göreve beni layık gören Genel Kurulumuza bir kere daha teşekkür ederim.

Şimdiye kadar görev aldığım dönemlerde olduğu gibi, bu dönemde de gösterilen güvene layık olmak için kurumsal terbiye, disiplin, sadakat, Galatasaraylılık ilke ve duruşu içinde görevimi yerine getirdiğim inancıyla, Divan Kurulumuza dönem içindeki destek ve yol göstericiliği için teşekkür eder, saygılarımı sunarım.

9314 Mete Başol

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Değerli Galatasaraylılar,

Mete Başol arkadaşımız, birikimiyle, eğitimiyle değerli bir arkadaşımız. Geçmişinde Deutsche Bank Genel Müdürlüğü, birleştirilmiş devlet bankaları, yani Ziraat, Vakıflar, Halk Bankası yöneticiliği gibi önemli birikimi olan bir arkadaşımız. Şu anda da İş Bankası Yönetim Kurulu üyesi, Efes, Coca Cola ve Dedeman gruplarında da bağımsız Yönetim Kurulu üyesi. Ancak biliyorsunuz, yönetimlerde grup

çalışması mevcuttur. Herhâlde farklı düşünceler, farklı davranışlar arkadaşımızın Yönetim Kurulundan ayrılmasına sebep olmuştur. Ben şahsi üzüntümü bildiririm. Ancak Mete Başol arkadaşımız değerli bir arkadaşımız olduğu için daha sonraki yönetimlerde de her zaman müracaat edilebilecek bir arkadaşımızdır. Bilginize sunuyorum efendim.

İkinci gelen evrak ise, Sayın Hayrettin Kozak'ın Temmuz ayı toplantısında müteaddit sualleri olmuştur. Bu suallerle ilgili uzunca bir cevap gelmiş. Bu tabii okunabilecek cinsten bir cevap değil. Bunun bir kopyasını Hayrettin Kozak arkadaşımıza vereceğim. Şahsi cevap niteliğindedir. Zaten size davet mektubunda da ifade ettim. Ekim ayı toplantımız, 6 aylık bağımsız denetimden geçmiş konsolide hesapların görüşüleceği, yani 6 aylık performansın değerlendirilebileceği bir toplantı olacaktır. İcap ediyorsa bu suallerle ilgili de orada görüşülür.

Gündemimizin 3. maddesine geçiyorum, Galatasaray Spor Kulübü'nün kurumsallaşması konusunda, Deloitte Touche firmasına hazırlattığı Stratejik Planlama Raporu ile ilgili sunum yapılması ve görüşülmesi.

Değerli Arkadaşlar,

Kulübümüz için önemli konulardan birisini bugün arkadaşlar ilk defa Galatasaray kamuoyuna ve dolayısıyla da spor kamuoyuna sunacaklar. Bunun önemli olduğu kadar da dikkatle ele alınması gereken bir proje olduğunu hepimiz sunumu dinleyince anlayacağız. Şimdi sunuma geçmeden önce şu hatırlatmayı da yapayım. Divan Sekreteri Erol Bey şu tür ufak kâğıtları arzu eden arkadaşlarıma suallerini yazılı olarak yazmaları için dağıtabilir. Evvela sunumu dinleyeceğiz. O arada sualleri olan arkadaşlarımız el kaldırırlarsa Erol Bey kâğıtları iletir. Arkadaşlarımız da -3 arkadaşımız sunum yapacak- hangi arkadaşımızın cevap vereceğine karar verirler. Bu uygulamayı öyle yaparız.

Efendim, sunuma Yönetim Kurulu üyemiz Sayın Aka Gündüz Özdemir'le başlıyoruz. Sayın Özdemir, buyurun efendim.

Yönetim Kurulu Üyesi Aka Gündüz Özdemir

Sayın Başkan, Değerli Galatasaray Divan Heyeti Üyeleri,

Sayın Ünal Aysal başkanlığındaki Yönetim Kurulunun göreve başlamasının 16. ayını idrak ediyoruz. Bu sürede çok önemli işler yapıldığını hepimiz bilmekteyiz. Yapılması gereken oldukça önemli işler de var elbette. Spor kulüplerinin yönetilmesi hususunda ülkemizde bugüne kadar uygulanan kısa vadeli çözümler ve yüksek harcamalarla sürekli başarı sağlanamadığı ve sağlanmasının da mümkün olmadığı tartışma götürmeyecek kadar açıktır. Çözüm gelmediği gibi, finansal açıdan sürdürülemez bir durum ve malî sorunların hızla artıyor olması da önemli bir gerçektir. Spor kulüpleri yönetimlerinde yaşanan sık değişimler ile iş süreçlerinde standartların net olmaması, kulüplerin yönetim biçimlerinin dönemin yönetimine özgü yaklaşımları ile şekillenmesi sonucunu doğurmaktadır. Bu durum bir önceki dönemde başlatılmış başarılı uygulamaların bir sonraki dönemde devre dışı kalmasına veya birkaç dönem boyunca edinilen deneyimlerin bir sonraki dönemde kullanılmamasına neden olmaktadır. Oysa, kurumlar mevcut sistemlerini sürekli geliştirdikleri ölçüde büyür, gelişir ve sürekliliğini güvence altına alırlar.

2011 yılında görevi devralan Yönetim Kurulumuz, alışılmış yöntemler dışında, sadece başarı hedeflememekte, aynı zamanda, ülkemizde spor kulüpleri açısından eksikliği özellikle içinde bulunduğumuz dönemde şiddetle hissedilen gerçek anlamda kurumsallaşma konusunda öncü olmayı en önde gelen hedef seçmiştir. Sayın Başkanımız Ünal Aysal'ın bu konuya inancı ve yaklaşımını tamamiyle paylaşan ve destekleyen Yönetim Kurulu üyeleri bu tarihî görevi yerine getirme hususunda öncelikli olarak sorumluluk bilinciyle hareket etmektedirler.

Galatasaray Kulübü'nün tüm sorunlarına maksimum çözüm getirmek üzere aldığımız karar gereği, kulübümüzün kurumsal yapıya kavuşması çalışmalarını yürütme görevi tarafıma tevdi edilmiştir. Yaklaşık yılbaşında başlatılabilen proje çalışmaları tespit ve doküman olarak tamamlanmış, sisteme CEO tayini ile icraat başlatılmıştır. Sayın Lütfü Arıboğan bu göreve tayin edilmiş, çalışmalarını hızlı olarak sürdürmektedir. Başlangıçta son derece dikkatli bir seçimle, spor kulüpleri kurumsal dönüşüm projelerinde Avrupa'da hepimizin çok yakından takip ettiği, sektörde lider ve çok başarılı birçok futbol kulübüne danışmanlık desteği vermiş, önemli tecrübe birikimi olan Deloitte firması ile birlikte bu projeyi yönetmekteyiz. Bu sayede oldukça hızlı şekilde yol alıyoruz. Bu evrensel inancı bizden önce de hissetmiş olan Sayın Merhum Özhan Canaydın ve Sayın Adnan Polat yönetimleri de benzer çalışmalar yapmışlar, fakat uygulamaya geçilememiştir. Bunları siz değerli Divan Heyeti üyeleri bilmektesiniz.

Sayın Galatasaraylılar,

Her türlü yapıda, kurumsallaşma çalışmalarının zor bir süreç olduğunu sizler de çok iyi bilmektesiniz. Zira kişiler alışkın oldukları işleyişten vazgeçip yeni sistem ve altyapı kurmak, uygulamak için ilave çaba harcamakta isteksiz davranabilirler. Kurulan sistem ve altyapıdan beklenen sonuçlar hemen elde edilemediğinden dolayı çalışmalar için gerekli motivasyon zamanla azalabilir. Tek tip model doğru olmadığı için karar almada kararsızlık yaşanabilir. Acil işler bunların önüne geçebilir. İşte kurumsallaşma sadece kural koyma, profesyonel yöneticiler istihdam etme, bürokrasiyi arttırma veya sadece yazılı kurallara göre hareket etmek değildir. Kurumsallaşma yönetim kalitesini sürekli geliştirme, faaliyetleri sistematik ve kişilerden bağımsız hâle getirme, temel görevlere odaklanmış bir yönetim oluşturma ve etik değerlere uymadır. Kurumda herkesin neyin, ne zaman ve nasıl yapılacağını bilmesi ve daha önemlisi, uygulanmasının teminini sağlamaktır. Günümüzde kurumların başarısı için, karar vericiler tarafından katılımcı karar verme, şeffaflık ve hesap verme kültürünün benimsenmesi, adil ve tutarlı olunması ile kurumsal güven veren yönetim yapıları gerekmektedir. Bu prensipler sadece ticari kurumlar için değil, belirli bir amaç için bir araya gelmiş tüm oluşumlar için uygulanabilecek evrensel yönetim ilkeleridir. Bunlar:

1. Katılımcılık ve yayılım: Yani kurumsal başarı için sürekli gelişmelidirler. Gelişme ise, kurumda her seviyede yeniliklerin hayata geçirilmesi ile sürdürülebilir hâle gelmesidir.

2. Şeffaflık: Kurumlar değer yaratabilmek için kullanacakları kaynakları bulabilmek üzere başkalarının güvenini kazanmalıdırlar. Güven ancak şeffaflık ile olur.

3. Hesap verebilirlik: Başkalarının kaynaklarını kullanan her kurum, bu kaynakların kullanımında adil olur ve hesap verebilirse daha geniş imkânlarla ulaşabilir ve gelişmesini sürdürebilir.

4. Tutarlılık: Kurumlar yaklaşımları ile sadece kendi kaynaklarını değil, değer zincirindeki tüm kaynakların kullanılmasını etkileyeceklerdir. Politikada tutarlı olmak, değer zincirlerinde beklentilerin doğru oluşmasını ve zincirin bütün olarak daha güçlü olmasına imkân kılar.

5. Etkililik: Kaynaklar hedeflenen sonuçlar doğrultusunda etkili bir şekilde kullanılırsa başarı sağlanabilir, kuruma duyulan güven artar.

6. Sorumluluk: Değer yaratmak için dengeli bir şekilde risk üstlenilmesi ve güç kararların alınması gerekir. Bu kararların alınmasında en üst düzeyde inisiyatif alınması ve sorumluluk üstlenilmesinden kaçınılması gerekir. Bu yönetim ilkeleri doğrultusunda kurumsallaşma, kurumun hedeflerine ulaşmasını, bu hedefe ulaşırken mevcut kaynaklarıyla en iyi performansı göstermesini güvence altına alır.

Bu kısa açıklamaları yaptıktan sonra, projeyi paylaştığımız Deloitte tarafından kulüp bünyesinde zorunlu olarak yapılan durum tespiti çalışmasını çok özet olarak sizlere sunmak üzere sözü Deloitte adına bu projeyi yürüten sorumlu arkadaşımız Özgür Yalta'ya bırakacağım.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Bir dakika efendim.

Değerli Galatasaraylılar,

Özgür Yalta arkadaşımız danışman üye olarak bize bilgi verecek. Divan üyesi olmadığı için söz alması için sizden müsaade talep ediyorum. Kabul edenler? Etmeyenler? Edilmiştir. Özgür Bey, buyurun efendim.

Yönetim Kurulu Üyesi Aka Gündüz Özdemir

Bir bitireyim Başkanım, müsaade ederseniz. Bir paragraf daha var.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Tamam efendim, buyurun, paragrafınızı bitirin.

Yönetim Kurulu Üyesi Aka Gündüz Özdemir

Özgür Beyin arkasından, Galatasaray Spor Kulübü'nün saptanan hedef ve stratejilerini anlatmak üzere Hakan Akbaş söz alacaktır. Hakan Akbaş arkadaşımız icradan sorumlu olan ve Galatasaray Lisesi'ni 120. dönemde dönem birincisi olarak bitiren arkadaşımızdır. Sınırlı zamanı etkili ve faydalı kullanabilmeyi diliyorum ve hepinize saygılarımı sunuyorum.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Efendim, Sayın Gündüz Özdemir'e projenin ana hatlarını bize açıkladığı için teşekkür ederiz. Buyurun Sayın Özdemir. Özgür Bey, buyurun efendim, söz sizin.

Özgür Yalta

Değerli Galatasaray Divan Kurulu Üyeleri,

Öncelikle, onayladığınız ve bana konuşma imkânı verdiğiniz için çok teşekkürler. Yarım saatlik süreye sığdırmaya çalışacağım. Gündüz Bey kısaca bahsetti, ama firmamız kimdir, bir bahsetmek gerekiyor. Çünkü önemli bazı önerilerde bulunduk. İnşallah hayata geçtiğinde de, bizim de bir katkımız olmuş olacak.

Deloitte firması yaklaşık 200 ülkede, 180 bin çalışanı olan bir denetim ve danışmanlık firması. Dünyadaki en büyük firmalardan bir tanesi. Bunun spor danışmanlığı alanındaki ekibi çalıştı ve bu ekibin merkezi İngiltere Manchester'da. Çalıştığı kulüpler arasında Manchester United, Manchester City, Real Madrid, Barcelona gibi global, Galatasaray'ın bugün ve ileride önemli rakipleri de yer almakta. Bunun dışında, tek futbol üzerine değil, diğer sporlarda da oldukça aktif. En tazesini, Deloitte, Londra'daki olimpiyatlar ve paralimpik olimpiyatların hem Londra tarafından alınması, hem de bu olimpiyatların hazırlanılması sürecinde de İngiltere hükümetine ve Londra Belediyesine gerekli desteği veren danışmanlık firması. Dolayısıyla, bu tecrübeleri de bu projeye aktardık ve çalışmamızı 5 ay sürdürdük. Bugün bu projenin sorumlusu olarak, 13 yıldır Deloitte'da çalışıyorum, Türkiye'de. Ben sunum yapacağım, ama ekibimiz bu proje sırasında yaklaşık 8 kişi olarak çalıştı.

Kısaca Galatasaray'daki önerilerimiz ve tespitlerimize geçmeden önce, bu tespitlere de şekil veren dünyada spor ve özellikle de futbol -çünkü merkeze futbol oturuyor- endüstrisinin mevcut durumundan ve bunun Türkiye'deki yansımalarından kısaca bahsetmek istiyorum, çünkü bunlar, bugün niye buradayız, gelecekte nasıl zorluklar yaşayacağımızın da bazı ipuçlarını veriyor.

Çok kısaca bahsetmek gerekirse, birinci nokta, dünyada futbol herkes tarafından en beğenilen ve en çok takip edilen spor dallarından bir tanesi. Başlangıçta, 1990'lı yıllara kadarki futbolla 1990'da özellikle Avrupa'daki Şampiyonlar Ligi'nin kurulmasından sonraki futbolu birbirinden ayırmak gerekiyor. O güne kadarki futbol 11 kişiyle, 3 hakemle oynanıp iki kale direği arasında geçmekteyken

bugün de öyle, ama benzerlik yalnızca bu noktada. Bunun dışındaki her şeyde önemli değişimler var ve özellikle de bir endüstri hâlini almış durumda.

Bunun önemli örnekleri ne? Bugüne geldiğimizde, Avrupa futbolunun büyüklüğü 10 milyar dolar ve bunun yaklaşık 5 milyar doları bu endüstrinin en öndeki 5 ülkesi tarafından -İngiltere, İspanya, Almanya, Fransa ve İtalya tarafından- oluşturulmakta. Geri kalan 5 milyar doları ise geri kalan Avrupa ülkelerine, yaklaşık 40-50 tane ülkeye paylaşmak söz konusu olabilir. İlk 20 tane Avrupa kulübüne baktığımızda, birinci sıradaki kulübün artık 550-600 milyon dolarlık bir rakama ulaştığını ve kulüp içindeki sporculara ve diğer çalışanlara ödedikleri rakamın yıllık olarak 350 milyon dolar, yani yaklaşık 500 milyon TL'nin üzerinde, 600-700 milyon TL'ye yaklaşan bir rakama ulaştığını görüyoruz. Bu büyüklükteki takımların oluşturduğu ilk 10 arasına girebilmek de Türk takımlarının aslında bir nevi kıvılcığı ve hedefi. Biraz sonra vereceğimiz örneklerde de göreceksiniz, Galatasaray 2000 yılında bunun köşesinden döndü. Şimdi tekrar aynı ivmeyi kazanmakla ilgili bir hedef içinde.

Türkiye'ye baktığımızda, birkaç tane önemli noktada büyük farklarımız var. Para harcama bakımından, Türkiye Avrupa'da 7. sıradaki ülke. Yani bu 5 ülkeden sonra Rusya var ve 7. sırada da Türkiye bu sektöre para harcıyor. Fakat sportif başarı olarak baktığımızda, UEFA sıralamasında 12. sıradayız. Dolayısıyla, harcadığımız kadarını geri alamıyoruz. 5 sıra gerideyiz. Bu önemli bir fark. Bunu sportif başarıya döndürememenin sıkıntısını tüm sektör olarak başka türlü de yaşıyoruz. Şampiyonlar Ligi'ne yalnızca bir takımımız gidiyor. Şampiyonlar Ligi'ne tek takım gitmesi -Türkiye'de üç büyükler var ve diğer takımlar da bu pastadan pay almak istiyorlar- diğer kulüplerin finansal olarak çok geride kalmasına sebep oluyor. Bu stres de bizi, kurallar da net konmadığı takdirde, denetleme mekanizmaları da tam net konmadığı takdirde, zor durumlarda bırakabiliyor. Geçen sene geçtiğimiz zorlu dönemi, diğer kulüplerin yaşadığı zorlu dönemi de hatırlayalım. Dolayısıyla, Galatasaray Kulübü içinde bulunduğu ülkedeki futbolun, Türk futbolunun yükselmesiyle beraber, bunun öncüsü olarak yükselecektir. Bunu mutlaka aklımızda buldurmamız gerekiyor.

İngiliz takımlarının 4 takımla Şampiyonlar Ligi'ne gittiği, 4 tane takımla da Avrupa Ligi'ne gittiği bir rakam karşısında tek bir takımla mücadele etmek çok zor. Çok taze bir örnek verelim. İskoçya ligindeki Glasgow Rangers -bazen Galatasaray'la Şampiyonlar Ligi'nin başlangıcında veya bazı yerlerde karşılaşılıyorsunuzdur- benzer durumda, kendi ülkesinde her sene şampiyonluğa oynayan iki takımdan bir tanesi, Celtic ile beraber. Bazen Celtic şampiyon oluyor, bazen Glasgow Rangers şampiyon oluyor ve bunun üzerine yalnızca bir takım Şampiyonlar Ligi'ne gidiyor. Şampiyonlar Ligi'ne gideceğimiz heyecanıyla yıllarca yatırım yapmaları sonucu, bunun karşılığını alamadıkları birkaç sene sonunda, bugün Glasgow Rangers 3. ligde. Bütün oyuncularını satmış şekilde, İskoçya'da 3. ligde ve tekrar 1. lige çıkmak için mücadele etmeye başlamış durumda, en baştan. Dolayısıyla, tüm ülke olarak futbolu ve sporu yükseltmeden, tek takım olarak bir noktaya kadar gidebiliyorsunuz. Sonra Glasgow Rangers'teki örnekler kadar sert örneklerle de karşılaşılabilir. O yüzden, ülke futbolundaki sorunlara topluca bakmak lazım.

Bunun dışında, bir başka sorunumuz daha var. Sporcu yetiştirme konusunda Türkiye'nin yine rakiplerinden bir farkı var. Biz kendi ülkemiz 70 milyon ve genç nüfuslu olduğu için altyapıdan oyuncu yetiştirmenin önemli olduğunu söylüyoruz ve buna göre de 6 yabancı hakkımız var. Bir dahaki seneye de 5 yabancı hakkımız var diyoruz. Dolayısıyla, bir dahaki sene ilk 11'de sahaya çıkacak 6 oyuncunun Türk pasaportlu olması gerekiyor. Bu bizim rakiplerimizin hiçbirinde olmayan bir zorunluluk. Buna karşın, dün akşam milli maça çıkan oyuncuların yalnızca 4 tanesi Türkiye'de yetişmiş durumda. Dolayısıyla, biz oyuncu yetiştirmeyi başaramazken kendimize bir de zorluk koymuşuz, 6 tane birinci sınıf oyuncuyu da takımımızda buldurmakla, ilk 11'de buldurmakla ilgili. Buna karşılık, şu andaki Türkiye'deki spor altyapısı yeterli oyuncu yetiştiremediği için bazı kritik oyuncuların fiyatları çok

yükseliyor ve kulüpler için de bazı darboğazlara yol açıyor. Siz de günlük hayatınızda tartışıyorsunuzdur, bu oyuncu bu kadar eder mi diye. Eder, çünkü az oyuncu yetiştiriyoruz, birinci sınıf seviyeye çok az oyuncu getirebiliyoruz. O yüzden de, o oyuncuların maliyeti çok fazla, çünkü 6 tane yerli oyuncu oynamak zorunda.

Birkaç tane de rakam vermek istiyorum. (Burada mikrofona bağlı kalmak zorundayım, değil mi? Mikrofon hareketli değil. O zaman şuradan göreyim birkaç tane rakamı.) Şimdi Türkiye Süper Ligi'ndeki yeni oyuncuların -bu geçen seneki verilerdi- yalnızca % 10'u Türkiye'den yetişmiş. Yani Süper Lig'de 18 takımın mevcut oyuncuları var ve yeni oyuncu eklemek istiyorlar. Bu oyuncuları ararken ya yurt dışına gidiyorlar, ya Almanya ligindeki oyuncuları almaya çalışıyorlar ve hatta 2. ligden de oyuncu getirmeye çalışıyorlar. Türkiye Süper Ligi'nde yalnızca 10 oyuncunun bir tanesi Türkiye'den yetişmiş durumda. Bu büyük bir sorun. Bizim gibi finansal olarak o ilk 5'teki ülkelere göre geride kalan bir ülkenin bu kadar ithalat üzerine gitmemesi gerekiyor.

Bir başka kritik nokta. Bunun diğer örneklerini de görüyoruz. Dünya futbolunda önemli iki tane turnuva var, Dünya Kupası ve Avrupa Kupası. Son 10 yılda toplam 5 turnuva yapılmasına rağmen yalnızca bir tanesine katılabildik. Burada da ülke futbolu olarak geride kaldığımız gözüküyor maalesef. Altyapıda nasıl gidiyoruz diye baktığımızda ise, genç milli takımlar son 20 yıllık dönemde yalnızca 4 turnuvada başarılı olabilmış. Özellikle bunların bir bölümünde şu andaki Teknik Direktör Fatih Terim'in de imzası var. Yeni teknik direktörün de imzası var. Geri kalan dönemlerde maalesef... Hani diyoruz ya biz, genç futbol milli takımlarımız hep başarılı oluyor da A takımlar başarılı olamıyor diye. Hayır, genç takımlarda da o kadar başarılı olamıyoruz aslında, süreklilik arz edecek şekilde.

Dolayısıyla, futbolcu ve sporcu yetiştirmekte bu kadar zorlanılan bir durumda, bir de finansal bir zorluğumuz varken, kulüpleri yönetmek açısından birinci zorluk başlıyor. Ama bu yalnızca Türkiye'deki kulüplere özgü bir durum değil. Dortmund, Real Madrid, Barcelona... Dortmund son 2 senenin Almanya şampiyonu. 90'lı yıllarda önemli bir finansal krizden geçiyor. Kulüp çok büyük yatırımlar yapıyor. Belki hatırlarsınız, Juventus'la Şampiyonlar Ligi finali oynuyor. O dönemde, Dortmund diye bir takım dalga dalga geliyor deniliyor. Fakat finansal, malî pazarlamayı çok iyi yapamadığı için, o kadar fazla harcamanın karşılığını finansal başarıya döndüremediği için bir darboğaza giriyor ve takım önemli bir karar verme aşamasına geliyor. Birçok yıldız oyuncusunu satarak altyapıya yatırım yapıp belirli bir süre başarıdan uzak kalmayı kabulleniyor. 90'lı yılların sonunda, Dortmund'un yıllarca zor durumdaki günlerini hatırlarsınız. Dortmund, o günlerin sonunda, bugün altyapıdan yetiştirdiği veya Polonya, Japonya gibi ülkelere bulduğu yıldız adaylarıyla kurduğu takımla Almanya'da son iki yılda şampiyonluğu sağlıyor. Finansal olarak da, şu anda Avrupa'nın ilk 10'unu zorlayan gayet sağlıklı bir finansal yapıya sahip. Dolayısıyla, kurumsallaşma süreci yalnızca Türkiye'deki kulüpler için değil, dünyadaki kulüpler için de bu Şampiyonlar Ligi sonrası endüstriyel futbolda geçilmesi gereken bir durum.

Bir başka örnek Real Madrid, bir başka örnek Barcelona. Her ikisi de dünyanın belki çok uzun zamandır en önde gelen kulüpleri, ama 2000'li yılların başında onlar da finansal krizle ve sportif başarı ile ilgili bazı zorluklarla karşı karşıya kalıyorlar. En sert örneği -biraz sonra sonuçlarıyla vereceğim- Barcelona. Ama Real Madrid'de, 2003 yılında, Fernando Perez, yeni başkanları, "Pazarlama konusunda, marka konusunda, bu kadar güçlü bir markamız var. Bunu tüm dünyaya yaymalıyız. En iyi oyuncuların bizde oynayacağı iletişimi ile tüm dünyada taraftar toplamalıyız. Tüm dünyada taraftardan gelir elde etmeliyiz." mantığına geçiyor ve bunun sayesinde de, şu anda dünyadaki kulüpler sıralamasında finansal açıdan birinci sıraya yükseliyorlar.

Çalışmamız sırasında bu örnekleri seçerken, Galatasaray'a benzerliğine önem vermek istedik, ondan da bahsedelim. İngiltere kulüpleri genelde patron şirketleri şeklini almış durumda. Yani haftaya

karşılaşılabacak olan rakibin, Manchester United'ın Amerikalı bir sahibi var ve dolayısıyla, bir Amerikalı sahip bir genel müdür kararı verip bütün her şeyi yapabiliyor. İspanya ve Almanya ise bize daha çok benziyor. Dernekler şeklinde kurulmuş, üyeleri olan ve beraberce karar almış, belirli dönemlerde seçilmiş yönetim kurulları ile yönetilen, benzer yapıda Divan Kurulunun denetlediği yapıdaki kurumlar. Dolayısıyla, örneklerimiz daha çok Almanya ve İspanya'dan, ki bunlar da gerçekten önemli başarıları bu kurumsallaşma çalışmaları sonunda yapmışlar.

Barcelona'dan kısa bir örnek verelim. Biraz Barcelona'yı tanıyalım, çünkü şu anda en iyi örnek o ve aslında çok benzerlikler de taşıyor. Neden? Dernek statüsünde. Fakat bir farkı var. 177 bin kulüp üyesi var. Bu 177 bin kulüp üyesinin yaklaşık 15 bin tanesi İspanyol da değil, Katalan da değil. Japon vatandaşı, Türk vatandaşı vs., çünkü onlara da üyelikleri açmışlar. Belirli bir süreyi geçtikten sonra üye olabiliyorsunuz. Ama ağırlık olarak Katalanlardan oluşan üyelere oluyor. Barcelona'yı 1990'larda da, 2000'lerde de çok başarılı bir futbol takımı olarak biliyoruz. Stoichkov'larla, Ronaldo'larla, Figo'larla tanıdığımız bir takım. Ama bu, finansal olarak aynı şekilde yürümediği için darboğaza girmiş. 2003 yılında yönetime gelen ekip, bizim bazı şeyleri değiştirmemiz lazım demiş. Benzer bir organizasyonel yapılandırma ve stratejik plan çalışmasından gitmiş. Oradaki bir fark, 6 yıllık bir süreliğine seçiliyorlar. Profesyonel yönetimde yeni bir yapılanmaya gitmiş. Yönetim Kurulunu yalnızca denetleyen ve stratejik kararları veren, profesyonelleri ise günlük icrayı tamamiyle yönetir hâle getirmiş. Pazarlama konusunda hızlı adım atabilmek için bir tane ikon bulması gerektiğine karar vermiş ve Ronaldinho'yu satın almış. Ronaldinho'nun üzerine de, yıllardır futbol ekolünde oluşturduğu diğer İspanyol oyuncularını koymuş. Bunun sonucunda, futbolda önemli bir başarıya başlamış. Ama futbolda başarıya başladıktan sonra, vizyonunu "dünyanın en iyi kulübü" olarak koyduğu için ve kendilerine "bir kulüpten ötesi" diye de bir marka logosu atadıkları için sponsorlarında da önemli değişikliklere gitmişler. Yerel sponsorlar gitmiş. Şurada sponsorları görüyorsunuz. İsimleri çok vermeyeyim, ama hep dünyanın önde gelen sponsorları. Türk Hava Yolları da bu ekibe katılmış durumda. Orada maça gittiğinizde, maç kenarındaki bütün reklam panolarındaki her şey global firmalardan oluşuyor. Bu da Barcelona'nın peşine tüm global firmaların takıldığını gösteriyor. Tabii global firma tüm dünyada bunu pazarlama aracı olarak kullandığı için de Barcelona'ya ödediği miktar da çok çok üstünde oluyor. Bir Türk kulübüne ödediğinin 7-8 katına kadar çıkabiliyor. Bunun sonucunda, 2012 yılına geldiğimizde, Barcelona bu dönüşümünü yaptıktan sonra nereye gelmiş? Finansal olarak ikinci sırada, 606 milyon dolarlık bir takım. Maç günü gelirleri, yayın hakları ve ticari gelir detayına girmeyelim. Onlarda da ilk üçte. Sportif başarıda, UEFA sıralamasında birinci. Taraftar sayısına göre de Avrupa'da birinci sırada. Barcelona'nın geldiği nokta bu.

Bir başka etkileyici rakam ise takımda. En üstte gördüğümüz oyuncuları altyapıdan yetişmiş durumdadır, yani altyapıdaki günlük masrafları dışında bir kuruş bonservis bedeli ödemedi. Şu anda bonservis değerleri 336 milyon euro, 500 milyon dolar. Yani bu oyunculara yılda yaklaşık 2-3 milyon dolar altyapı için harcayarak, belki 5 milyon dolar harcayarak, 500 milyon dolarlık değer yaratmış durumdadır. Hemen alttaki grup ise -Fabregas, Pique, Alba diye belirttiğimiz- altyapıdan yetişmiş, biraz daha pişsin diye belirli bir ücret karşılığında gönderilip geri gelmiş oyuncular. Onlar da ilk 11'de oynuyor. Onları da eklediğimizde, yaklaşık 750 milyon dolarlık altyapıdan yetişmiş oyuncuyla dünyanın en iyi takımı. Dolayısıyla, bu önemli bir rakam. Genelde en üstte baktığımız ilk 11'in oyuncuları kendi altyapısından yetişen. Daha sonra, yıldızlarla takviye ediyor birkaç pozisyonu. En alta ise, o en üsttekileri zorlayacak şekilde yeni yıldızlar yetiştiriyor.

Bu ekolü dünyada şu anda bu kadar etkin uygulayan başka bir kulüp yok. Hiç kimse de belki bu kadar etkin bir daha uygulayamayacak. Ama buradan çıkarılacak derslerle yapılacak yatırımlar var. Biraz sonra rakam vereceğim, ama yeri gelmişken söyleyeyim. Galatasaray'ın Arda Turan'dan elde ettiği

transfer maliyeti, altyapıya Arda Turan'ın Galatasaray'da bulunduğu süre içindeki harcadığı maliyet kadar. Yani Galatasaray'ın altyapıya Arda Turan'ın bulunduğu 10 sene içinde harcadığı yaklaşık tüm parayı, Arda Turan giderken geri ödemiş durumda. İki Arda Turan olsa, yatırımın geri dönüşünü düşünmek lazım. Dolayısıyla, altyapı kritik ve bu yapıyı kurabilmek yalnızca iyi niyetten, kurumsallaşmadan geçmiyor maalesef. Sabırdan geçiyor, herkesin desteğinden geçiyor. Barcelona böyle bir yapıyı 15 yılda kurmuş, Johan Cruyff'dan başlayarak. Normalde bugün söylenen ise, bir futbol yapısının oturması için sabırla yapıyı 6 ile 8 yıl takip etmek, desteklemek gerekiyor.

Galatasaray'ın rakamlarını verelim. Çok kısaca söylersek, dünyadaki örneklerden bizim bulduğumuz rakamlarda, Galatasaray gelir sıralamasında -son dönemdeki yeni stada geçiş ve bu ivmenin etkisiyle- 17. sırada gözüktüyor. Ama resmî rakamlar, Deloitte'un yaptığı bir çalışmada bir dahaki sene karşınıza gelecek. Belki orada daha yukarıda, daha aşağıda olabilir. Diğer kulüplerin de finansallarını elde etmek gerekiyor. Son 5 yılın sportif başarı sıralamasında, UEFA listesine baktığınızda, 60. sırada. 2000 yılında UEFA Kupası'nı, Süper Kupa'yı aldığında 7. sıraya kadar yükselmişti. 25 milyon taraftarıyla (Bu, bazı listelerde 25 milyon olarak değil, 9 milyon diye geçiyor, çünkü bazı listeler, taraftar biraz bağlantılı olmalı diyor. Sorduğunda, Galatasaraylıyım diyen 25 milyondur, ama biraz Galatasaray'la ilgili herhangi bir şeyi takip etmeye başlayan 9 milyondur diyor. Bu diğer kulüplerimiz için de aynı şekilde geçerli.) Avrupa'da 9. sırada. Dolayısıyla, 9. sırada bir taraftar sayısı var. Bu, gelire 17. sırada olarak dönüyor. Taraftar demek, müşteri demek değil, kabul. Ama bugünkü futbol endüstrisine geldiğimizde, taraftarın da kendine alkışın üzerinde biraz daha destekte bulunması gerekecek. Demek ki, taraftarımız, orada biraz gerideyiz ve finansal olarak 17. sırada bir gelir sağlıyoruz. Bu da 60. sırada sportif başarıya dönüyor. Demek ki, finansal, sportif arasında da uzun vadeli planlamaları iyi yapmadığımız için burada da biraz zorluk yaşıyoruz.

Şimdi geçmişten ders çıkarmak daha kolay olduğu için, bazı rakamları koyduk. Sayın Başkan da daha önceki bir sunumda buna benzer bir şey göstermişti. O nedenle, çok özet geçeceğim. Ama 1996 ile 2000 döneminde, buradaki önemli rakam en alttaki. Yalnızca 58 yerli, 32 yabancı sporcu ile ve 1 teknik direktör ile 4 şampiyonluklu bir dönem. Borç oranı da -futbol bütçesi 16 milyon dolardan- 10 katı kadar borca ulaşmamıza rağmen, 2010 yılına geldiğimizde, yalnızca 2010 döneminde 9 teknik direktör, 1 şampiyonluk, 1 kez Şampiyonlar Ligi'ne katılımı geçen bir dönem var. Şurada şeyi gösteremediğim için... Hakan Bey, hangisiydi? Evet. Gözüküyor mu, bilmiyorum. Ama baktığınız 1996 yılında ... dönemi ve UEFA Kupası ile biten dönem burada gelirlerde önemli bir artışa da dönüşüyor. Ama giderler de aynı şekilde artıyor, borçlar da aynı şekilde artıyor. Ama sportif başarı geldiği için ve çok fazla transfer maliyeti oluşmadığı için bu dönem sağlıklı geçiyor. Fakat 2000 ile 2005 döneminde aynı oranda başarı gelmeyince, gelirlerde bir düşüş oluyor. Giderleri kısmamıza rağmen borçlarımızı azaltamıyoruz, çünkü gelirlerimiz de çok hızlı düşüyor ve 2000-2006 döneminde sportif başarıyı da yakalayamayarak, bir sarmal başlamış oluyor. Yavaş yavaş stres oluşuyor, çünkü medya, Genel Kurul üyeleri, herkes baskı yaratıyor. Kimin üzerinde? Yönetim kim ise o dönem, sportif takımında kimler varsa, onlar üzerinde. Bu biraz bizim kültürümüzden de kaynaklanıyor. Sağlıklı düşünmüyoruz, sakin duramıyoruz ve bu da yanlış kararları üst üste getiriyor. Bu sarmal çığ gibi büyüyüp, 2010 yılına geldiğimizde, gelirlerin çok üzerinde gider ve neredeyse teknik iflas süresindeki bir borca kadar ulaşıyor. Bunun karşılığında, bu kadar zahmete girilirken, bu son 4 yıllık dönemde şampiyonluk sayısı 1 oluyor, Şampiyonlar Ligi'ne katılım da 1 oluyor. Transfer maliyeti ve futbol takımında yer alan oyuncu sayısı da burada yalnızca 70 ile sınırlı iken, bir anda 250'ye kadar çıkıyor. Yani biz sürekli bir deneme içindeyiz, sürekli bir şeyler yapmak istiyoruz, ama bu stres yüzünden yanlışlar yapmaya doğru gitmek zorunda kalıyoruz. Dolayısıyla, **sakinlik, sabır, plan, 4-5 yıl, 5-6 yıl gitmek, inandığının üzerine gidebilmek önemli bir mesaj gibi gözüküyor.**

Kulüplere baktığımızda, bir kulübün başarılı olması için sonuçta 3 tane nokta var: **Finansal başarı, sportif başarı, sosyal sermayeyi iyi yönetebilmek.** Sosyal sermaye derken, taraftar ve değerlerimizden aldığımız güç. Bunlar da çok önemli, çünkü bir gün finansal başarı gidebilir. Sportif başarı bir dönem için gidebilir. Nedir o? Yatırım yaptığınız oyuncu -Allah korusun- ayağını kırar. Finansal olarak da sizin için kötü bir şeydir. Sportif olarak şampiyon olamayabilirsiniz. Geçen sene Barcelona şampiyon olmadı, Şampiyonlar Ligi'nde oynamasına rağmen. Arsenal, 2000 yılındaki Şampiyonlar Ligi'nde hepimizin karşımıza çıkan takım o günden sonra şampiyonluk almadı, ama stadı hâlâ full devam ediyor ve kombine alabilmek için 7 bin kişi de sırada.

Dolayısıyla, bu 3'ünü dengede tutabilmek önemli. Birincisi, finansal taraf. Finansal tarafta bazı şeyler düzelmeli, yüksek gelir sağlanmalı. İkinci taraf, sağlıklı nakit akış dengesi. Şu anda her ikisi de yeterli boyutta değil. Yüksek faaliyet kârına doğru bir zıplama içinde çalışılıyor, ama bunun mutlaka iletilmesi lazım. Negatif nakit akışı da sürmekte. Bu ne demek? Sürekli geriden geldiğiniz takdirde, bir organizasyonu sağlıklı bir şekilde yönetmeniz çok zor. Bu yüzden, bir bütçe, planlama, ben ne kadar gelir elde edeceğim, ne kadar gider yapabilirim, bunu da çok düzgün bir şekilde yapmak ve kurum içindeki tüm karar veren ve yönetenlerin de paralel hareket etmesini sağlamak gerekiyor.

Baktığımızda, gelirler ile giderler arasında da bazı dengelerde farklar var. Futbol gelirleri, gelirlerin önemli bölümü. Maalesef diğer sporlar dünyada da, Türkiye'de de yeterli gelir yaratamıyor, çünkü ilgi ve pazarlama kabiliyeti düşük. Giderlerde de futbol giderleri yüksek, ama kulübün idarî kadro ve diğer spor branşlarına yaptığı giderler de yüksek. Dolayısıyla, iki tane yöntem var. Galatasaray Şampiyonlar Ligi'ne gittikçe, böyle bir kadro kurdukça problem yok, ilerleyebilir. Şampiyonlar Ligi de, birincisi, yayın gelirleri demek; ikincisi, UEFA'nın verdiği katılım payı demek; üçüncüsü, ilgi, yeni forma demek, stadın dolması demek, ek maç demek. Bunların hepsi size belirli bir kâr getiriyor. Ve iki sene üst üste katıldığımızda, katılamadığımızı göre fark yaratıyoruz. Bu, Türk kulüpleri için önemli bir rakam.

Ama bizim sanki Şampiyonlar Ligi'ne katılamayacakmışız gibi plan yapmamız, büyük darboğazlara girmemiz önündeki engel olabilir. Bunu da birkaç şekilde sağlayabiliriz. Birincisi, gelirleri artırarak. Gelirlerde mevcut gelirleri müthiş şekilde artırmak çok zor. Yeni stada geçtik. Yeni statta bilet satışları gayet yüksek bir performansla, Galatasaray taraftarlarının da büyük bir ilgisi ile sağlanmış durumda ve Avrupa'da bile üst seviyelere çıkmış. Yayın gelirlerinde çok hareket alanı yok, Şampiyonlar Ligi'ne girdikçe artıyor. Ama Türkiye'deki yayın gelirleri olabileceği en iyi seviyede. Türk sporunun şu andaki değerini dikkate aldığımızda, ticari gelirlerde ise kısa ve orta vadede, uluslararası olmadan, daha iyi şartlarda sponsor bulmak çok zor. O yüzden, şu anda sponsorlukta da büyük zıplama olamaz. O yüzden, Galatasaray'ın kendini besleyecek yeni gelir alanları yaratması lazım. İkinci bölümde ise, giderlerde ise, futbol giderlerinde bazı verimsizlikler söz konusu. Ama bu çalışmamız geçen sezonda. Bu sene daha iyi duruma gelinebilir ve diğer spor branşlarında da bazı kararlar verilebilir. Yeni alanlar ne olabilir? Bir, sporla ilgili alanlar olabilir. Spor enstitüsü, spor akademileri, turizm konaklama ile ilgili bazı hizmetler, hastaneler olabilir veya hiç alakası olmayan başka alanlarda da hizmet verebilir Galatasaray. Bunlarla ilgili yapılanma önemli.

Baktığımızda, verimsizlik derken bunu diyordum. Son 11 yılda transfer edilen 112 futbolcudan -bu sene dahil değil- yalnızca 55 tanesi, yani yarısı 1 sezondan fazla oynamış. Yani hazır kart gibi, kullan-at modelinde gitmiş bir 10-11 sene. 2011-2012 sezonu boyunca ticaret zararı oluşmuş oyuncularla, maalesef geçiş dönemi. Akademiden, yani altyapıdan yetişen 34 futbolcudan sadece 15 tanesini 2 sene oynatabilmiş Galatasaray, ki son dönemde aslında en iyi dönemlerinden birini geçiriyor. Arda Turan örneğini verdim.

Sağ tarafta gördüğünüz, geçen sene malî sıkıntı yüzünden ödeme yapılması gereken elde bulunan ve diğer oyuncular ve teknik direktörler. Birkaç tanesini söylemek gerekirse, belki hatırlarsanız, Pinto,

Misimoviç, Stancu, Culio, Nonda, Franco, altta da Rijkaard ve ekibi. Yapılan kontratlar ve sonuna kadar gidememek yüzünden ödemeler devam ediyor, ama oyuncuların Galatasaray'a hizmeti yok. Dolayısıyla, bu planlamanın ne kadar önemli olduğunu gösteren bir başka örnek. Tabii bu, geçen senenin bilgileriyle. Bu seneye bu oyuncuların bazıları yansımada artık.

Diğer sporlarda, 2011 yılında, yalnızca **diğer sporlarda 16 milyon dolar zarar** edilmiş durumda. Maalesef ki, spor sayısı artıkça, maliyetler arttıkça bu rakamlar oluşuyor ve 1995 yılından itibaren, son 15 yılda ise kümülatif zarar 100 milyon dolara ulaşmış. Biraz önce gördüğümüz 300 milyon dolar civarı olan borcu düşündüğümüzde, 100 milyon dolarlık payı diğer sporlara yapılan yatırımlardan geliyor. Yapmamak değil, ama bunun üzerinde de stratejik olarak çalışmak gerekiyor.

Bir başka şey de, biraz önce dedik, 25 milyon taraftarı var. Dünyadaki çalışmalar söylüyor ki, 25 milyon taraftarın genelde ortalama % 3'ü gelir yaratır, diğer kulüplere baktığımızda. Bu da 750 bin Galatasaray taraftarının kulübe çeşitli alanlarda gelir yaratması demek. Ama bugün rakamlara baktığımızda, şu anda bazı sponsorluk ve marka anlaşmalarının henüz bu rakamları tam olarak sağlamadığı gözüküyor. Yani burada önemli bir kazanç sağlanabilir, ama bunun için de belirli planlama yapmak gerekiyor. Bir banka, bir telekom şirketi gibi çalışmak, onlar gibi pazarlama faaliyetlerini bire bir yapmak, Galatasaraylıları yavaş yavaş kulübe yaklaştırmayı başarmak gerekiyor.

Bunun arkasından, kurumsallaşma tarafı. Burada da çok kısaca 5 mesaj vereyim.

Galatasaray bugünkü büyüklüğüyle ve kompleks yapısı ile **Türkiye'nin ilk 250 kurumundan bir tanesi** ve bunun dışında, Sermaye Piyasası Kurulu'na açık da bir iştiraki var. Tüm bunları değerlendirdiğimizde, Galatasaray Sportif A.Ş. aslında birinci sınıf ve bugün sizlerin çalıştığı veya herhangi bir akrabanızın çalıştığı, yönettiği, sahibi olduğu şirketlerin en üstünde sayılan o 250 şirketten biri nasıl yönetilirse o şartlarda yönetilmesi lazım. Zaten "bu şartlarda yönetilmesi lazım"ı devlet de söylüyor (Türk Ticaret Kanunu, Sermaye Piyasası Kurulu, Dernekler Kanunu, olabilecek değişiklikler) ve bu da yetmiyormuş gibi, UEFA da, "Finansal Fair Play diye bir şey çıkarıyorum. Benim kurallarına uyduğun sürece benim liglerimde mücadele edebilirsin." diyor. Ve bayağı da sert. Dün Fenerbahçe'ye, Bilica transferi yüzünden, bir aksaklık yüzünden ödemeleri durdurmuş durumda. Eylül sonuna kadar çözmezse, UEFA'dan alacağı parayı vermeyecekler. Beşiktaş'ın gidememesini ve Bursaspor'un direktten döndüğünü de gördünüz. Bunun daha sertleri Şampiyonlar Ligi'ne de gelecek, çünkü oraya daha çok önem veriyorlar. Dolayısıyla, bu kadar kuvvetli bir mekanizma sizin nasıl ilerlediğinizi takip etmeye çalışırken, **şeffaf olmanızı, hesap verebilir** olmanızı beklerken, sizin de buna göre hazırlanmanız gerekiyor.

Biraz önce dediğim o ilk 10 kulüple farkı kapatabilmek için de günlük olarak **çok etkin kararlar alan, dünyayı takip eden ve her zaman hesap verebilir şekilde, profesyonelce yöneten ekiplerin her an aktif olması gerekiyor**. Bunların üzerinde de, bir mekanizmanın çok **sağlam bir denetleme** ve gerekli stratejileri uygulaması gerekiyor. Böyle bir yapı diğer kulüplerde oluşmuş durumda. Bugünkü futbol maalesef bunu gerektiriyor. Tabii tüm bunları yaparken de, kulüplerin kendilerini bugüne getiren, 25 milyon taraftara getiren sosyal sermayeyi unutmuyarak değerlerini de koruması gerekiyor.

Bu zorlu bir mekanizma, belirli bir emek ve zaman isteyecek. Ama şu 5 tane maddeyi de kapatmak gerekiyor.

Birincisinden bahsettim. Yönetirken, **kuvvetler ayrılığı ve görev-sorumluluk paylaşımları net değil** bugün. Mutlaka düzeltilmesi gerekiyor. Yani kim günlük işi yapar, kim denetlerin çok net olması lazım, çünkü biri performans koyacak, o performansıyla profesyonelce belki maaşını alacak ve Galatasaray'ı başarıya götürecektir. Bir bölümün ise, "Her şey yolunda mı gidiyor? Galatasaray değerleri ve uzun vadeli koyduğu hedeflerle paralel mi?" demesi gerekiyor. İki kişi birbirine karışır sorunlar başlıyor.

İkincisi, iç denetim mekanizması ve risk yönetimi ile ilgili organizasyon içinde profesyonel, daha doğrusu, bu ilk 250 firma nasıl yapıyorsa benzer mekanizmaların kurulması lazım. Bir iç denetim departmanının ve risk denetim departmanının oluşturulması lazım.

Üçüncüsü, **organizasyonel verimliliğin** daha yükseltilmesi lazım. Organizasyonel verimlilik derken, genelde medyada da, her yerde de söyleniyor, çok kişiyle mi çalışıyoruz, az kişiyle mi çalışıyoruz diye. Daha önemli bir şey var; doğru kişiyle ve kişinin yaptığı işi çok net tanımlayarak çalışmamız önemli. Yani ben buraya, Galatasaray Lisesi'ne nasıl gelebilirim diye sorsam, bir kişi der ki, Taksim metrosundan çıkacaksın, bir kişi Şişhane metrosundan, bir kişi Karaköy'den yürürsün. İşte Galatasaray'da da veya herhangi bir kurumsallaşmaya, gelişime açık bir firmada ya da kurumda da durumlar böyle oluyor. Nasıl oluyor? İş yapış şekilleri herkesin tarifine göre gidiyor. Buna izin vermemek lazım. Tek çeşit bir iş yapış şekli var. Kim oraya gelirse, kişilerden bağımsız, aynı şekilde çalışır. Bu mekanizmaya ulaşıldığı takdirde kurumlar saat gibi gider, ki ilk 250 şirketten, kurumdan biri olmuş Galatasaray'ın da artık böyle çalışması gerekiyor. Ve bunları yapabilmek de yalnızca kişilerden geçmiyor. Bugün hepimizin hayatına katılmış, **bilgi teknolojileriyle** ilgili bir dolu mekanizma var. Bunların hepsinin hayatımıza geçmesi lazım. Birinci sınıf bir kurumun yönetildiği gibi, bilgi teknolojilerinden gerekli desteği almamız lazım. Raporlamamızı çok etkin hâle getirmemiz, bunu sağlamamız gerekiyor.

Dördüncü sırada da, insan kaynağının yetkinlikleri var. İnsan kaynağının yetkinliklerini artırmamız ve onların, Galatasaraylılığın dışında, Galatasaray'da hizmet verdiği süre boyunca kariyerlerini de geliştirdiklerini hissettirmemiz lazım, çünkü biz süreklilik arıyoruz. Sürekli çalışacak, burada gelecekte çok üst seviyelere, profesyonel bir başka şirkette çalışan mekanizmada geleceği gibi kendini hisseden kişileri çalıştırmamız ve bunları geliştirmemiz gerekiyor. O nedenle de, bu insan kaynakları yapısını da kurmamız önemli.

Benim diyeceklerim bu kadar. 5 aylık çalışmanın bir özetini sunmaya çalıştım. Çok teşekkürler zaman ayırdığınız için.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Evet efendim, Özgür Beye biz de teşekkür ediyoruz. Şimdi Hakan Akbaş açıklama verecek. Hakan Bey de Divan üyesi değil. Hakan Beyin söz alabilmesi için müsaadenizi talep ediyorum. Kabul edenler? Etmeyenler? Kabul edilmiştir. Hakan Bey, buyurun.

Hakan Akbaş

Sayın Başkan, Değerli Divan Kurulu Üyeleri,

Şu anda aranızda bulunmaktan dolayı çok büyük memnuniyet duyuyorum. Aynı zamanda, benim için çok nostaljik bir an, çünkü 25 yıl önce aynen bu kürsüde mezun olmuştum. Dolayısıyla, öyle önemli bir tarihten, bugünkü bir başka tarihî projenin ekibinin parçası olarak karşınıza çıkıyorum. Önümüzdeki yarım saat içerisinde sizlere Gündüz Beyin ve Özgür Beyin anlattığı kurumsallaşma programının icrası ile ilgili olarak neler yapıyoruz, bundan sonra neler olacak konularında kısa bilgi arz etmek istiyorum.

Evet, kurumsallaşma derken, bunun değişmez 3 tane ayağı var. **Sportif başarı**, ki hedefimizi burada ilk 10 üzerine koyduk. Stratejilerimizi biraz sonra size arz edeceğim. Buna ilaveten, tabii ki futbol sektörü dünyada ve Türkiye'de çok önemli bir endüstri hâline geldi. Bir matematik artık var. **Finansal başarı** çok önemli. Bu açıdan, mevcut durumda yaklaşık 200 milyon dolar cirosu var, ki Özgür Bey söyledi. Bu, Türkiye'nin en büyük 200-250 şirketinden bir tanesi yapıyor. Önümüzdeki 10 yıl içerisinde, eğer Avrupa kulüplerinin ilk 10'unun içerisinde olmak istiyorsak bunu 2-3 katına çıkarmamız gerekiyor. Yine bunun değişmez bir parçası, **sosyal sermaye** demiş. Aslında, taraftar sevgisini paraya çevirmek

diyorum ben ona, yani 25 milyon taraftarımızın kulüple olan gönül bağı, marka bağı, artırarak yeni gelirler elde etmek. Ancak bu üçünü yapabildiğimiz sürece başarabiliriz ve başarımızı da, 2000'de olduğunun aksine, sürekli ve sürdürülebilir hâle getirebiliriz.

Evet, yine burada ilk defa sizlere açıklıyoruz. Vizyonumuz ve stratejimiz. Çok güzel bir laf vardır, hangi limana gideceğini bilmeyen denizciye hiçbir rüzgâr fayda etmezmiş. Dolayısıyla, önce rotamızı çizip, daha sonrasında attığımız adımlarla oraya sabırla ve kararlı bir şekilde gitmeliyiz. Evet, buradan baktığımızda, öncelikle Türkiye'den çıkmış, önde gelen bir dünya kulübü olmak istiyoruz.

Vizyonumuz: Hedeflerimiz olarak 3 ayrı kulvar belirledik. İlki, Avrupa'nın en büyük 10 spor kulübünden, markasından bir tanesi olmak. Bununla ilgili, finansal yapımızı daha da güçlendirmeliyiz ve finansal disiplinden taviz vermemeliyiz. Sonrasında, sportif ve finansal başarıyı sürekli kılmak için de gerekli olan değişiklikleri yapmak durumundayız, çünkü bir sene ileri, 3 sene geri, başarı sürekli olmaz. İkinci kulvarda, sporcu yetiştirme konusunda çekim merkezi olmalıyız, çünkü taşıma suyla değirmen dönmez. Futbolda ve diğer spor şubelerinde uzun vadeli plan içerisinde hareket etmek, yatırımlarımızı, harcamalarımızı, transferlerimizi buna göre yapmak durumundayız. Bununla ilgili olarak da yönetim kadrolarını seçmeliyiz. En üst düzeyde insan kaynağıyla çalışmak durumundayız, **adama göre iş değil, işe göre adam** ile çalışarak. Ve en son kulvarda da, taraftarı ve üyeleriyle bağlılığı tam ve sportif başarıdan çok, bağlılığını sportif başarının ötesine taşımak. Yani sadece spor arenasında değil, tüm kulüp olarak, sizlerle, taraftarlarımızla entegre bir takım çalışması yapmak zorundayız. Bu çok zor bir iş ve yine markamızı, sosyal sermayemizi uluslararası perspektifte en iyi şekilde yönetmek durumundayız. Bugün Çin'e gittiğiniz zaman, belki Türkiye'nin yerini bile bilmeyenler, ama Galatasaray'ı söyleyince biliyorlar, futbolcularımızı teker teker sayıyorlar. Bunun altında da, -ben omurgası diyorum- en altta gördüğünüz, şeffaf, hesap verilebilir ve Galatasaray değerlerini, hepimizin **içinden geldiği değerlerini de gözetin**, ama aynı zamanda **yüksek performans** hedefleyen ve **hesabını verebilen** bir çalışma düzeni kurmak. Bu olmazsa olmaz.

Evet, burada daha detaylı olarak stratejilerden bahsediyoruz. Hepsinin üzerinden kısaca geçmek istiyorum. Borcun azaltılmasından bahsettim. Bunun için, öncelikle faaliyetlerinizden kâr elde etmeniz gerekiyor. Şu anda bu söz konusu değil. Bunu desteklemek için, geçen sene şampiyon olduk, bu sene, önümüzdeki sene de sürekli başarı çok çok önemli. Bunu yaparken de, tabii ki Avrupa'da da kalıcı başarıyı hedeflemeliyiz. Buna ilaveten, önümüzdeki 3 yıla ilaveten, bir de 10 yıllık perspektifte atmamız gereken adımlar var. Öncelikle, en değerli varlığımız, **Galatasaray markasının bir marka stratejisinin belirlenmesi**; bundan sonra da **pazarlama stratejisinin** ortaya çıkartılması; bununla ilgili olarak da, gerekli, gelir getiren programların, ürünlerin tasarlanması. Tabii ki sonuçta, bizim için futbol çok önemli. Fakat **futbol için de 6-8 yıllık bir plan yapılması lazım**, stratejik bir plan yapılması lazım ve futbolcu yetiştirmeyi de, aynen Portekiz modelinde olduğu gibi belki, bir okul gibi bir ana yatırım kalemi olarak belirleyip çalışmak gerekiyor. Diğer spor branşları da yine aynı şekilde, voleybolumuz, basketbolumuz ve diğerleri.

Tabii ki, Özgür Bey bahsetti, böyle bir yapı içerisinde, aynı zamanda bizden hesap soran farklı merciler var artık, Sermaye Piyasası Kurulu, Futbol Federasyonu, Türk Ticaret Kanunu'nun bağlı olduğu bakanlıklar ve yine UEFA başta olmak üzere. Dolayısıyla, güçlü bir yönetim yapısı olması lazım. Yani eğer 10 yıllık bir başarıyı hedefliyorsak, sabırlı ama güçlü bir yönetim yapısıyla, profesyonelleşmiş bir yönetim kadrosuyla işimizi yönetmeliyiz. Bunu yaparken de, yeni iş alanlarında da gelirlere bakmamız lazım. Yani şampiyon olduğumuz zaman çok güzel, daha fazla forma satıyoruz. Ürünlerimiz daha fazla alınıyor. Ama bu ya sıfır, ya bir değil. Uzun dönemde, belki de futbol dışında da, bu gayrimenkullerimizin dışında da yeni iş alanlarına girip, Galatasaray'ın uzun dönemdeki hedeflerine koşması için gerekli olan yüksek gelir alanı işleri ortaya çıkartmamız lazım. Dolayısıyla, 2011'de 320

milyon dolarlık bir borçtan, 2020 yılında finansal açıdan, sportif açıdan ve pazarlama açısından çok daha üst seviyede uluslararası bir marka olmayı hedefe koyuyoruz.

Evet, bununla ilgili olarak 9 ayrı proje var. Tabii ki şimdi bunların çok fazla detayına girmem mümkün değil, ama ana hatlarıyla anlatmaya gayret edeceğim. Bizim ilk olarak üzerinde çalışmaya başladığımız ve çok yoğun zamanımızı alan organizasyonel değişim. Yeni bir organizasyon üzerinde uzun zamandan beri çalışıyoruz ve en geç Ekim ayı içerisinde, **Sportif A.Ş.'nin yönetim organizasyon şemasını ve profesyonellerini** açıklıyor olacağız. Bu çok önemli, çünkü yeni ekiple -gerek içeride mevcut kadrolardan, gerekse dışarıdan gelen arkadaşlarla- bu hedeflere koşmak için beraber çalışıyor olacağız. Bununla ilgili olarak, bu organizasyonu hayata geçirirken, her görev için -ki biraz sonra organizasyon şemasını göstereceğim- o işin ihtiyaçlarına ve niteliklerine uygun insanları gerek içeriden, gerekse dışarıdan getiriyoruz ve bunlara hedefler vereceğiz. Bir senelik hedefler, uzun dönemli hedefler ve bu hedeflere koşmaları için gerekli olan altyapıyı da kuracağız. Yine bu hedeflere ne kadar yakın gelebildiklerinin hesabını da soruyor olmamız gerekiyor.

Bir sonraki sayfaya geçip tekrar geri geleceğim. Evet, şöyle bir organizasyon şeması yapısı önerildi. Aslında bunu da ilk defa burada açıklıyoruz. Dolayısıyla, sol tarafta Genel Kurul ve Yönetim Kurulu ve buradan Sportif A.Ş.'nin seçilmiş Yönetim Kurulu ve Başkanın altında, geçtiğimiz aylarda atadığımız CEO'muz Sayın Lütfü Arıboğan'ın başkanlığında 6 tane fonksiyon var. Bu fonksiyonlardan, soldan başlamak üzere, **Kulüp İdari Direktörü** dediğimiz, altında gayrimenkuller, üye ilişkileri, hukuk gibi altyapıların ve aynı zamanda basketbol, voleybol gibi diğer şubelerin bulunduğu önemli bir rol. Yine sağa doğru gelirken, **Stadyum ve Tesis Operasyonları Direktörlüğü** de, Arena başta olmak üzere, güvenlik ve müzenin de bulunduğu önemli bir fonksiyon. Sağ tarafa geldiğimizde, **Strateji, Proje ve İş Geliştirme Direktörlüğü**, az önce arz ettiğim gibi, uzun soluklu ve kulübe yeni gelir kaynağı yaratacak işleri planlamak, projelendirmek ve daha sonra Yönetim Kurulu ve Genel Kurulun onayından geçirerek hayata geçirmek çok önemli. Buradaki direktörümüz de daha orta ve uzun vadeli projelere bakıyor olacak ve diğer ekipteki arkadaşlarla beraber çalışıyor olacak. Sağ tarafta, hakikaten kritik rollerden bir tanesi, **Malî İşler ve Kurumsal Hizmetler Direktörlüğü**. Bugün kulüpte bazı fonksiyonlar tam olarak işlemiyor ya da dağınık bir çatı altında işliyor. Biz bunları alıp Deloitte ekibiyle birlikte tek bir yere bağladık. Merkezden, standart bir şekilde hizmet veriyor olacaklar. Hem malî işler, hem insan kaynakları, satın alma ve bilgi teknolojileri burada profesyonel bir direktör altında toplandı. **Ticaret ve Medya Direktörlüğü**, bütün gelirlerimizi kontrol edecek kritik bir pozisyon aslında, çünkü biliyorsunuz, 200 milyon dolara yakın bir ciromuz var. Burası kombine satışlarından bütün bilet satışlarına, hepsinin yönetildiği bölüm. Altında, yine çok önemli gelir kaynaklarından olan sponsorluk ve pazarlamadan gelen lisanslı ürünler, mağazacılık yine burada. İletişim, Galatasaray TV'miz ve dergimiz olmak üzere bütün bu pozisyon altında toplanmış oluyor. Böylelikle kümeleme yapmış oluyoruz. Burada gelirlerimizi, aslında burada da hizmetlerimizi toparlıyoruz. Burada da, bir şekilde fabrikamız diyebileceğimiz en önemli gelir kaynaklarımızdan ve aynı zamanda yuvamız var. Tabii ki sağ tarafta da, yine diğer branşlarda olduğu gibi, Fatih Hocanın **futbol direktörlüğü** var. Burada yine icra açısından baktığımızda, bunlar bir İcra Kurulu içerisinde, CEO başkanlığında toplanarak profesyonel kararlarını veriyor olacaklar.

Kritik konulardan bir tanesi, ilk defa, yine şirket içerisinde bir **İç Denetim ve Risk Yönetimi** bölümü kuruyoruz. Bu kritik, çünkü 5 ayrı merci saydım. Sermaye Piyasası Kurulu'ndan Futbol Federasyonuna kadar, Dernekler Kanunu'na kadar çok farklı yerlere hesap verme durumunda burası. Buna ilaveten bir de şunu söyleyeyim. Şurada bu bağlantıyı sorabilirsiniz. Tabii ki Sportif A.Ş.'nin çoğunluk hissedarı, paydaşı bugün Divan Kurulu, Genel Kurul ve Galatasaray Spor Kulübü'dür. Ancak bizim önemli bir bölümümüz, biliyorsunuz, Sportif A.Ş. halka açıktır. Dolayısıyla, azınlıkta olan hissedarlarımız da

olduğu için, bunu bu şekilde göstermek durumundayız. Gelen bazı sorular var daha öncesinde, çünkü halka açık bir şirket olarak, bunu Sermaye Piyasası Kurulu'na açıklamak durumundayız. Evet, ilk defa bu şemayı açıkladık ve en geç Ekim ayı içerisinde de buradaki bütün isimleri açıklıyor olacağız.

Burada çalışmalarımızla ilgili olarak kısa bilgi; CEO'yu atadık, direktör pozisyonlarının da hemen hemen hepsi karar verilmeye çok yakın. Şunu söyleyebilirim, Galatasaray markası çok büyük bir marka. Bugün Sabancı, Koç gibi Türkiye'nin güzide kuruluşlarında bulabileceğiniz profile yakın veya üstünde insanlar Galatasaray'da çalışmak için, Galatasaray markasının da aşkıyla, hakikaten can atıyorlar. Bu çok gurur verici bir şey. Benim beklentilerimin de üzerinde bir talep ve nitelik gördüm. Çok çok gurur duyulacak bir şey. Ama biz bunu yaparken sadece dışarıya bakalım demedik. Kendi içimizdeki yeteneklerimizi de, dolayısıyla, şu anda Sportif A.Ş.'de çalışan yaklaşık 434 kişinin mevcut yetkinliklerini -liderlik kadrosundan bahsediyorum- de değerlendirdik, yeni organizasyon içerisindeki hedeflere ve niteliklere uygun olarak, bu elimizdeki arkadaşları nerelerde, ne şekilde kullanabiliriz, ona bakmak için, adil olmak adına. Bundan sonrasında da, bir harman şeklinde hem içeriden, hem de dışarıdan, açık pozisyonlarla ilgili olarak birtakım işe alımlar için dışarıdan profesyonel şirketlerle de çalışmaya başladık. Ve arz ettiğim gibi, en geç Ekim ayı içerisinde bu çalışmanın sonuçlarını açıklıyor olacağız.

Buna ilaveten, özellikle ikinci programda, organizasyonu arz ettim. İkincisinde, bu yönetim ve tüzük değişikliğinin yapılması.. Şimdi 10 senelik bir hedefe koşarken, 3 yıllık seçimle gelen ve Genel Kurulundan gelen bir Yönetim Kurulu ve üyeleri var. Dolayısıyla, burada öyle bir yapıya geçmemiz lazım ki, Galatasaray Spor Kulübü içerisinde herkes, Genel Kurul, Divan Kurulu ve onların atadığı Yönetim Kurulu üyeleri aynı hedefe doğru bir ekip olarak koşabilsinler ve 3 yılda bir, siz bu sunumu bir başka arkadaştan dinlemeyin. Bunun için, Sayın Başkan ve Divan Kurulu heyetiyle birlikte Yönetim Kurulumuzun değerli üyeleri çalışma yaptılar. Bu önümüzdeki dönemde de devam edecek. Bunun çok kritik olduğunu düşünüyorum, çünkü bu değişimi hep birlikte gerçekleştireceğiz.

İç denetim fonksiyonundan bahsettim. Burada iç denetim fonksiyonunu kurduğumuz zaman, yapacağımız en önemli şeylerden bir tanesi de her iş sürecini -bu satın alma olabilir, bu işe bir adam alma olabilir- detaylı bir şekilde tanımlayıp, yazıp, **bilgi teknolojileri altyapısını** kurunca sistemlere koyacağız. Her şey kâğıt altında olacak ve verilen kararların, atamaların, harcamaların da buradan hesabı verilebilir. Şeffaf bir şekilde, sizlere, Sermaye Piyasası Kurulu'na, kime bir şekilde hesap vermek durumundaysak vereceğiz.

Evet, az önce arz ettiğim gibi, bilgi teknolojileri altyapısı çok kritik. Burada özellikle finansal ve muhasebe kayıtları başta olmak üzere, satın almalar, insan kaynakları süreçleri, hatta transferler de dahil olmak üzere, birçok kritik kararları, kritik fonksiyonları bu bilgi teknolojileri altyapısını kurarak burada kayıt altına alacağız. Bir çalışma yaptık ve Avrupa'daki 10 büyük kulübe baktık, bunlar nasıl bir altyapı kurmuşlar, ne kadar sürmüş, nerede çuvallamışlar, nerede başarmışlar diye. Dolayısıyla, tekerleği yeni baştan keşfetmeyeceğiz. Onların içerisinde yapmış olan ekiplerle de konuşuyoruz. Dolayısıyla, dışarıdan belki danışman da tutarak, ama mutlaka bu bilgi teknolojilerinin başına da birini getirerek bu işi yapmak zorundayız, çünkü bu aslında kurumsallaşmanın çipası bir yerde. Yani bu olmadığı zaman geçmişe dönük bir bellek de olmuyor ve ileriye doğru bir karar da alamıyorsunuz.

Ortada, pazarlama ve marka stratejisinden bahsettim. Markamız en değerli varlığımız diyoruz, 25 milyon taraftarımız diyoruz. Ama Özgür Beyin verdiği istatistiklerde, diğer hedeflediğimiz konumdaki dünya kulüplerine göre, gelirlerden aldığımız payda çok gerideyiz. Demek ki, taraftarların hislerini, ne istediklerini daha iyi anlamamız lazım; buna ilişkin marka stratejimize, konumuza daha iyi bakmamız lazım ve sonrasında, pazarlamayla, satışla bunların ihtiyaçlarına uygun ürünleri bir şekilde hayata

geçirmemiz lazım. Bu zamana kadar yapılan güzel şeyler var, ama daha iyisini yapmak durumundayız, çünkü bence, her birinde performans açısından daha iyileri hedefleyebilecek durumdayız.

İş geliştirme stratejilerinden bahsetmiştim. Burada yeni iş alanlarına bakmamız lazım. Bunun için, futbol sektörü, spor sektörünün içerisinde olabilir veya dışarıdan yeni işlere bakabiliriz. Bununla ilgili olarak da bir profesyonel ekip olacak.

Gerek diğer sporlarda, gerekse futbolda 8 yıllık bir plan. Futbolda bunu Fatih Hoca ve ekibi yapıyor olacak. Burada uzun vadeli kadro stratejisi, altyapı modelimiz, yatırım planlarımız, spor okulları stratejisi, tesisleşme stratejimiz ve iş birimi sorumlulukları, kariyer planlarına kadar, hatta hatta sporcularda performans bazlı ücretlendirme ve kontrat yönetimine kadar detaylı bir planlamadan bahsediyoruz. Burada da yine Fatih Hoca ve diğer sporlardaki çalışmalarından sorumlu olan Sinan Bey çalışıyorlar.

En son olarak baktığımızda, 9. sıraya baktığımızda, kurumsallaşma, performans yönetimi diyorum ben ona. Biliyorsunuz, hepimizin evimizde bir bütçemiz var, işimizde bir bütçemiz var. Ama kulüpte de tabii ki bir bütçemiz var. Bu bütçeyi de siz onaylıyorsunuz her sene. Bunu daha sistemli bir şekilde yapmak durumundayız. Halka açık durumda olduğumuz için, Sportif A.Ş. olarak bunun hesabını verebilir şekilde yapmak durumundayız. Bir de, bu bütçeyi ve raporlamayı yaptıktan sonra da bunu şirket içerisinde çalışanlara hedef olarak verebilmeli ve daha sonra, bunun takibini yapabilmeliyiz. Bu, futbolda ve diğer branşlarda bir sportif başarı hedefi olabilir; bu, aynı şekilde, profesyoneller arasında bir gelir yaratma veya bir tasarruf hedefi olabilir. Dolayısıyla, aynen Türkiye'nin büyük 250 şirketinde olduğu gibi, bunun hesabını da bir şekilde sorabileceğimiz profesyonel bir altyapıyla ve bir şekilde bir hedeflendirme ile hayata geçiriyor olmayı hedefliyoruz.

Evet, son yarım saat içerisinde, kurumsallaşma programının icrası adına şu ana kadar neler yaptığımızı ve bundan sonra neler yapacağımızı arz ettim. Yeni kadronun, yeni organizasyonun açıklanması ile birlikte, bu arkadaşlarla bu gemiyi size arz ettiğim rotaya götürmeye devam ediyor olacağız. Her zaman olduğu gibi, bu konuda da sizin desteğinize her zamankinden daha fazla ihtiyacımız olacak. O açıdan, beni dinlediğiniz için sizlere teşekkür ediyorum. Saygılar sunuyorum.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Efendim, biz de Sayın Hakan Akbaş'a açıklamaları için teşekkür ediyoruz. Bu konuyla ilgili suali olan var mı? Varsa, yazılı olarak vermesi için arkadaşımız kâğıt bıraksın. Başka sualin dışında? Sayın Hocam söz istiyor. Bir arkadaşımız istiyor. Evet efendim. Hocam, söz sizin. Mühim değil, ama eğer soru sormak istiyorsanız arkadaşlarımıza... Buyurun, buyurun efendim. Siz efendim, söz mü istiyorsunuz? Peki efendim.

Oğuz İmregün

Sayın Başkan, Değerli Arkadaşlarım, Büyüklerim, (pek kalmadı) Gençler, Efendim, dinledik, çok güzel. İnşallah olur, gerçekleşir. Yalnız bugünkü gerçeklere de bakmamız lazım. Bugün rakibimiz firma veyahut kulübün maçlarını bizim statta seyredemiyoruz. Geliyorlar, ama onların stadına gidip bizim takımı seyredemiyoruz. Yani sporumuzdaki rekabet bu derece. Neredeyse satırlı, bıçaklı. Burada Galatasaray Spor Kulübü hem öncü, hem sosyal bir kulüptür. Sosyal ilişkilerimiz sıfıra yakın. Yani bizim 20 milyon, 30 milyon, 10 milyon, ne kadarsa, taraftarımız var diyoruz, ama bu taraftarlarımızı -özür dilerim, kelimeyi kullanmakta- eğitemiyoruz. Bir Galatasaraylı olmak ne demektir, bunu veremiyoruz. Veremedik. Yani kendi kendimize mi maç yapacağız? Bütün bunlar iyi. Rekabet ne olacak? Bugün devlet A stadında bizim maç yapmamızı, bizim statta onların maç yapması hâlinde seyircilerin alınmaması... Galatasaray maçında Fenerliler, Fener maçında Galatasaraylılar statlara gidemeyecekler. Bu mudur spor? Bunu evvela bizim üyelerimiz... Tamam ama bir de

tarafklararımızı eğitmek lazım. Bunun yolları nedir, bilmem. Yani bilsem de kıymeti yok burada. Ben bu hususta da bilgi almak istiyorum. Nedir, ne olacak? Biz sadece kendi tüzüğümüzde, kendimizi yöneten hükümleri koyacağız. Ee, peki, genel olarak Türk sporunda çare birbirimizle maç yapmayı yasaklamak mı olacak?

Kendi statlarımızda bunu düzeltmek için -tekrar ediyorum- herhâlde bir yollar olmalı. Halk, taraftar eğitilmeli. Karşı tarafı da bir düşman gibi değil, bir rakip gibi görmeye alıştırmalı. Vakti zamanında, bizim çok ciddi kişilerimiz, rahmetli Canaydın bir hazırlık maçında 6-0 yenildik diye karşı tarafı tebrik etti, Fenerbahçe'yi. Hakkında söylenmedik laf kalmadı. Bu mu? Yenmeyi de bir zafer değil, yenilmeyi de bir felaket değil, kabul ettirmek lazım. Sportmen olmak lazım. Türk sporuna en büyük faydayı böylece sağlayabiliriz. Hürmetlerimi sunarım.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Efendim, teşekkür ederiz. Sırada Sayın Cengiz Akatlı. Sual mi sormak istiyorsunuz, katkıda mı bulunmak istiyorsunuz efendim? Buyurun efendim.

Cengiz Akatlı

Sayın Başkan ve Değerli Divan Üyeleri,

Hepinizi saygıyla selamlarım. Efendim, kendileri burada yok, önce Sayın Kulüp Başkanımıza ve tabiatıyla, onun yönetimine teşekkür etmek istiyorum. Son günlerde, son aylarda ezik, başımız eğik, mutsuz dolaşıyorduk sokaklarda, pazarlarda. Çok şükür, bu yönetimin getirdiği yeni bir heyecanla, yeni bir şevkle eski günlerimize döndük, dönüyoruz. Onun mutluluğunu yaşıyoruz. O bakımdan, ben öncelikle Sayın Başkana ve tabiatıyla, yönetime teşekkür ediyorum.

Son maçlarda, bir tane de özel maçta, İzmir'de oynadığımız bir maçta bütün stadyumun doldurulması çok ender bir başarıdır. Tebrik ediyorum. Yalnız o konuda bir parantez açmak istiyorum. Bir yandan gelirler düşünüyoruz, gelirleri artırmak için her çareye başvuruyoruz. Bakın, orada ben gazetelerde okudum. Basından belki siz de okumuşsunuzdur. Bir store anlaşmazlığı olmuş. Oraya gelen taraftarlar, 50 bin taraftar forma almak istiyor, atkı almak istiyor, yani kulüple ilgili bir şeyler almak istiyor. Fakat onunla ilgili bir satış yok. Bu, basında çıktı. Çok büyük bir aksaklık, önemli bir organizasyon hatası. Bu nasıl oluyor? Bir taraftan taraftardan yardım bekliyoruz, malî açıdan destek bekliyoruz, bir taraftan 50 bin kişinin toplandığı bir maçta, statta maalesef satış yapamıyoruz. Bu basında çıktı.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Sayın Akatlı, efendim, gündem maddemiz kurumsallaşma ile ilgili. Açıklama onun üzerine. Lütfen, açıklamalarınızı verirseniz mutlu olacağız.

Cengiz Akatlı

İşte efendim, bu da gelire alakalı. Gelire alakalı.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Peki efendim. Dilekler son fasılda efendim. Şu anda dilekleri değil, şu anda maddeyi görüşüyoruz. Buyurunuz efendim.

Cengiz Akatlı

Efendim, burada bir hususa daha işaret edeceğim. Sayın Başkanımız, burada yapılan sunumda da bütün taraftarın katkısı rica ediliyor. Nasıl bir katkı? İşte Bonus Kart alınarak, dergiye abone olarak, bunun gibi şeyler alınarak, satılan formalardan alınarak katkılarda bulunması isteniyor. Bu katkıya önce kimin örnek olması lazım? Bizim anlayışımıza göre, öncelikle kulüp üyelerinin katkıda bulunarak

diğer taraftarlara örnek olması lazım. Kulüp üyeleri kulübün bir çeşit sahipleri. Kulüp üyelerinin katkı vermesi lazım. Biz de bu düşünceyle, son Genel Kurulda 4-5 arkadaşın imzasıyla, çoktan beri ayarlanmamış olan 100 liralık aidatın 200 liraya çıkartılması yönünde bir önerge verdik. Müzakere edildi ve kabul edildi. Genel Kurul kabul etti. Geçen toplantıda, -burada tutanakta var- bir Divan üyesi bir önerge verdi, bir dilekçe verdi Divan Başkanlığına. Diyor ki, bu artış miktarını yönetim uygulamasın.

Değerli Üyeler,

Şu tüzük, Başkanın bir kısa mektubu ile hepimizin evlerine geldi. Tüzük hepinizde var, hepiniz okuyorsunuz. Tüzükte ne diyor? Yönetim Kurulu, Genel Kurulun onayladığı bütçeyi tatbik eder. Bir ikinci husus, denetçilerle alakalı. Denetçiler, Genel Kurulun onayladığı bütçenin takip edilip edilmediğini kontrol eder. Yani ikisine de sorumluluk verilmiş, hem yönetime, hem de Denetim Kuruluna. Bir Divan Kurulu üyesi, bu tüzük maddesinden habersiz, âdeta yönetimi suça davet ediyor. Diyor ki, siz bu Genel Kurulun aldığı kararı kabul etmeyin veya dikkate almayın, bu şeyi pas geçin. Böyle bir şey olabilir mi? Yani Divan Kurulu üyesi böyle bir teklifte bulunabilir mi? Bunu sakıncalı gördüm. Yani tüzüğümüze ve kurallara aykırı bir durum. Divan Kurulu üyesi ne demek? Asgari 25 yıl kıdemi olan üye demek. Şimdi minimum 25 yıllık kıdemi olanın şu tüzük hükümlerini bilmesi ve üyelere örnek olması gerekir. Bu hususu belirttim.

Bir de temennim var, onu da çok kısa belirteyim. Çok kısa, bu şeyin dışında küçük bir temennim var. Gelecek ay, kulübümüzün kuruluş yıldönümü var. Geçen sene Ekim ayında yapılan kuruluş yıldönümünün burada gerekli heyecanı bulmadığını, gerekli atmosferi bulmadığını ve programın biraz daha zenginleştirilmesinin gerektiğini söyledim. Burada ifade ettim. Burada espri seven arkadaşlarımızdan biri “dansöz getirelim” dedi. Evet, öyle bir espri yapıldı. Şimdi bir de espri modası oldu. İşte bakanlar espri yapıyor, valiler espri yapıyor, falan filan. Burada üyeler de espri yapıyor. Şimdi, gelecek ay burada toplantımız var. Burada heyecanlı, güzel bir toplantı yapmak için tabii ki yönetim bir program hazırlayacak. Tüzük öyle diyor, yönetimin hazırladığı program uygulanır diyor. Kendilerine geçen sene ile ilgili tavsiyelerimi zannediyorum Kasım ayı toplantısında bulabilirler. Bunu arz ediyorum. Teşekkür ederim.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Efendim, biz de teşekkür ediyoruz.

Değerli Üyeler,

Söz için müracaat eden Mehmet Bilen, Hikmet Öziş, Taner Aşkın, Bülent Karpat ve Hayrettin Kozak arkadaşlarım var. Kendilerinden özellikle rica ediyorum. Şu andaki gündem maddesi, arkadaşlarımızın sunum yaptığı kurumsallaşma ile ilgili. Başka bir konu arz edeceklerse zatiyelerinize, lütfen sabır buyursunlar, bir sonraki maddede söz alsınlar. Herhâlde açıklığıyla anlattım. Sayın Mehmet Bilen, buyurun efendim.

Mehmet Bilen

Sayın Başkan, Değerli Divan Üyeleri,

Hepinizi saygıyla selamlıyorum. Sayın Başkanım, tabiatıyla bu noktada biraz konuşmalar karışıyor ve söz alan kişinin, daha sonradan alacak olanların dikkati dağılıyor. Yani aslında böyle bir ayırım yapılmadan normal konuşmalar yapılırsa daha verimli olur. Bu tabii benim naçizane görüşüm.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Efendim, o sizin şahsi fikriniz.

Mehmet Bilen

Tabii, naçizane görüşüm benim, tabii.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Öyle olmaz. Buyurun.

Mehmet Bilen

Ben notlarımı aldım. Evet, çok güzel bir araştırma, uluslararası bir araştırma. Yalnız, Oğuz ağabeyimizin dediği gibi, ülkenin ve kulübün bazı gerçeklerini de bu araştırmaya paralel olarak göz önüne almamız önemlidir. Sadece teorik olarak bunun burada ifade edilmesi bir yerden sonra çok fazla anlam ifade etmiyor. Mesela, altyapının önemi vurgulanıyor. Biz bunu yıllardır şubelerin içinde yaşıyoruz. Sportif performansta ülke olarak geriye gitme; bu da çok doğrudur. Fakat bunun bir numaralı nedeni Türk milli eğitim sistemidir. Türkiye'deki milli eğitim sistemi, öğrenim modeli bizde sporcu yetişmesinin, performans sporcusunun yetişmesinin önündeki en büyük engeldir. Bu araştırmanın ötesinde bir ikinci gerçek de, bizim kulübümüzün veya bizim gibi kulüplerin üye yapısı, tüzüğü ve oy gücüdür. Yani siz burada bunu teorik olarak yapabilirsiniz, fakat neticede oy faktörüyle yönetimler ve yönetimlerin uygulamaları olarak uygun vermesi, tesislerin kullanımıyla ilgili kararları kimin alacağı...

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Tesislerin yönetimi, tahsisi Yönetim Kurulunun görevidir. Yönetimin talimatına göre hareket edebilirsiniz. Kulübümüzde yetkili merci Yönetim Kuruludur.

Mehmet Bilen

Tüm yetki Genel Kuruldadır. Genel Kurul Yönetim Kurulunu seçer, Yönetim Kurulu da şube kaptanlarını seçer.

Bir araya gelmiş iki tane havuzumuz var; biri Altunizade'deki olimpik Ergun Gürsoy Yüzme Havuzu, biri de Kalamış'ta su topu ölçülerinde yapılmış su topu havuzu. İki şube oturmuş, demiş ki, su topu havuzu bu ölçülerde, bunun % 80'ini su topu kullansın, ihtiyaç olursa da yüzme kullansın, öbürünü de yüzme. Gayet güzel. Bunu da yönetime sunmuş, yönetim de gayet güzel görmüş. Bildiğim kadarıyla, gördüğüm kadarıyla, Yönetim Kurulu da bunu karar altına almış, geçirmiş. Yani bu çok güzel bir iş için, burada, efendim şubeler bunu yapamaz, şube fikrini söyler... İşte nitekim zaten Yönetim Kurulu da bunu yapmış. Ancak demin bahsettiğim gibi, bu firmanın tüm araştırmalarına rağmen, bizim kendi iç yapımız var. Maalesef kulüp içinde belli, etkin, kendilerine bir güç odağı diyen, her zaman için, yıllardan beri elinde belli bir oy potansiyelini tutan ve maalesef biraz arkadaş dayanışması içinde olan kişiler var. Bunlar da Galatasaraylı. Galatasaray'ı çok seviyorlar, bir sözümüz yok. Ancak bunların bu istekleri, güçlerini gösterme olayları bilgi kirliliğine neden oluyor ve onun sonucunda da, o şube şöyle mi olacak, böyle mi olacak derken şubeler bundan zarar görüyor.

Şu anda yüzme de, su topu da son derece başarılı gidiyor. Allah kısmet ederse, bu Kalamış havuzunu su topu şubesi komple anlaşıldığı şekilde işletirse hem sportif yönden, hem malî yönden kulübümüzde bir ilk olacaktır. Su topunun geliri ile gideri 1-2 sene içinde birbirini karşılayacak ve bu şube aynı zamanda da şampiyon olacaktır. Temennimiz, bu araştırmanın bu tatbikatlarla paralel hayata geçmesidir.

Bu duygu ve düşüncelerle hepinizi sevgi ve saygıyla selamlıyorum.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Efendim, temennilerinize çok teşekkür ediyoruz. Sayın Semih Haznedaroğlu kendi fikrini ifade eder, kendisiyle görüşürsünüz. Efendim, sıradaki görüşmecimiz Sayın Hikmet Öziş, buyurun efendim. Hikmet Bey, söz istemiştiniz.

Hikmet Öziş

Efendim, Sayın Divan Kurulu üyelerini saygıyla selamlıyorum. Divan Kurulu önünde ilk defa konuşuyorum ve bundan da mutluyum.

Sayın Arkadaşlarım,

Ben 1949 senesinde Galatasaray'a kalben bağlıydım, fakat 1949 senesinde Ali Sami Beyin elini öperek resmen Galatasaraylı oldum. 1949 senesinden 1956 senesine kadar kulüpte kaldım. Kulübe girdiğim vakit, takımımızda 10-12 tane Galatasaray mezunu arkadaşımız vardı: Gündüz ağabey, Turgay, Coşkun, Fazıl, Necmi, Doğan Koloğlu... Evet, bunların dışında 4-5 arkadaş biz dışarıdan gelmiştik, yani başıbozuk takımıydık. Ben Kabataş mezunuydum, iktisat birdeydim. Özcan, Robert Kolej'deydi. Rober Eryol, Saint Joseph mezunuydu. Orada biz Galatasaray terbiyesini aldık ve okulla hiçbir ayrılığımız olmadı. Futbolu bazen orada, bazen burada yaparak tam bir Galatasaraylı, okuldan nasıl Galatasaraylı çıktıysak, o zamanki kulüp takımından da aynı şekilde insanlar çıktık.

Bunu söylememin sebebi, Galatasaray'da son 2 senede hiç de hoşuma gitmeyen hususlar oldu. Onu arz etmek içindi. Geçen toplantıda gelecektim, fakat rahatsızlığım dolayısıyla doktor izin vermedi ve gelemedim. O zaman Galatasaray Kulübü'nde başkanlık yapan çok kıymetli ağabeylerim vardı: Ali Tanrıyar, Suphi ağabey, Ali Uras, yardımcısı Adnan Polat. Biliyorum, Florya Tesisleri'ndeki çimleri elleriyle, parmaklarıyla, tırnaklarıyla temizlediler. Onun dışında, Faruk Süren ve Alp Yalman başkanlarımız da bize yıllarca övüneceğimiz çok büyük zaferler kazandırdılar. Onların hepsine büyük minnet duyuyorum. Fakat son 2 senede, Galatasaray camiasında, Galatasaray'a hiç yakışmayacak bazı olaylar oldu ki bu beni çok üzdü. Şimdi bunun başında, son 2 senede bir kongre yaptık, biliyorsunuz. Ben eskiyi deşmek istemem, ama bunlar bana acı veren şeylerdi.

Şimdi kurumlaşırken bunlara dikkat etmemiz lazım. O toplantıda, İdare Heyetini istemeyebiliriz. Kongre yapıldı. Denetleme Kurulu raporu görüşülecek. Bir patırdı, bir gürültü, oylama nasıl yapıldı? Galatasaray Kulübü'nde böyle oylama yapılır mı? Galatasaray Kulübü'nde böyle kongre hitam bulur mu? Hadi 100 kişi, 300 kişi dışarı çıkacak, arkadan girecekler, hayır diyecekler. Ötekiler çıkacaklar, evet diyecekler. Bir karmaşa, bir karmaşa, yani sözümü söylemek istemiyorum. O kadar acı bir durum ki, Başkan da, karakuşi hükümlerle "Denetleme Kurulu raporu reddedildi ve yönetim düştü" dedi. Fakat Sayın Aysal zamanında Denetleme Kuruluna seçilen çok kıymetli bir genç arkadaşım, bir sene sonra geldi buraya, "Adnan Polat döneminde yapılan denetim fevkalade güzeldi." dedi. "Çok güzel bir müessese yaptırmışlar, kendilerine teşekkür ediyorum. Biz de aynı şekilde denetleme raporunu hazırlayacağız." dedi. Bu vefası dolayısıyla o arkadaşıma teşekkür ediyorum. Onu da bilmem, Adnan Bey dedi. Bir defa el sıkışmışımdır. Durum budur. Fakat aynı zamanda, bu arkadaşlar şimdiki stadımızın yapılması için büyük emek sarf ettiler. Bir Işın Çelebi'yi, bir Adnan Polat'ı ayak altına alıp da hiçbir hizmet yapmamıştır bunlar, hiçbir şey... Biz kurumlaşıyoruz, kurumlaşırken bazı şeylere dikkat etmemiz lazım. "Hiçbir hizmet yapmamıştır bunlar. Bu doğrudan doğruya Canaydın'ın eseridir." diyor. Canaydın'ın kalbimizde her zaman yeri vardır. Hiç unutmam, Ada'da yapılan bir seçim toplantısında, bütün aileler, çok kıymetli Galatasaraylı üye arkadaşlarım aileleriyle gelmişlerdi. Canaydın toplantıya katıldı, herkes masasına davet etti. Canaydın hepsinin önünden geçti ve Fazıl'la benim oturduğum masaya geldi, "Burada iki tane futbolcu arkadaşım var, ben onlarla oturacağım." dedi. Bu benim için büyük bir şereftir. Onun için, Canaydın'ı hiçbir zaman unutmam. Ama Canaydın'ın kulübe kazandırdığı

bu güzel stadı diğerlerinin hizmetini inkâr ederek, onları tersleyerek, onları yüzüstleştirerek takdim etmek son derece ağırıma gitti. Bunu arz etmek istedim.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Peki efendim, çok teşekkür ediyoruz.

Hikmet Öziş

Pardon, devam edeceğim.

Sayın Arkadaşlarım,

Şimdi bunu arz ettikten sonra, Sayın Başkandan çok güzel öneriler duydum. Çok güzel fikirleri var. Kendisine bu bakımdan müteşekkirim. Sayın Başkandan ve yönetimden iki şey rica edeceğim. Birincisi, kulübümüzde bir futbolcular yardım derneği var. Şimdi bunu...

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Sayın Öziş, çok farklı şeylerden bahsediyorsunuz. İlk defa söz aldığınız için, saygımdan kesmiyorum. Ancak toplantının bütün insicamını bozuyor. Lütfen gündem maddesine ait söyleyeceklerinizi söyleyiniz, saygıyla dinleyelim. Ama diğer konuları lütfen sonraki maddeye erteleyiniz. Peki efendim. Çok kısa lütfen.

Hikmet Öziş

Bir eski sporculara yardım derneğimiz var. Şimdi birçok arkadaşım, ya futbolculara ne yardım edeceğiz diyeceğiz. Hepsinin, Allah daha iyi etsin, gözümüz yok, villası var, yazlığı var, kışlığı var, arabaları var. Daha iyi olsun inşallah. Fakat 1949'dan 1960 senesine kadar ilk profesyonel olan arkadaşlarım ve ben ayda 250 lira para alırdık. Ancak bir Galatasaraylı gibi yaşar, giyinir, gezerdik ve bol bahşış verirdik. Başka hiçbir şeyimiz yoktu. Nitekim futbolu bıraktığı zaman, o zaman birçok arkadaşım maalesef sefalet içine düştü. Bu yardım derneği, tek başına Oral Bey orada çalışıyor ve üyelerimizin yardımlarıyla bu arkadaşlara yardım ediyor. Mesela onlardan bir tanesi, Sarıyer'den Galatasaray'a gelen Akın arkadaşımızdır. Fevkalade kötü bir durumdaydı. Affedersiniz, çok kötü bir hastalığa tutulmuştu. Ayaklarını kestiler, ellerini kestiler. Turgan ağabeyimiz, Sayın Beyazıt Başkanımızla temas etti ve o arkadaşımıza son zamanlarında çok iyi baktı. Kendisinin gözü arkada kalmadan, çocuklarına da sahip çıkarak bunları devam ettirdi. Fakat her zaman bir Selahattin Beyazıt nerede bulacağız? Vardır muhakkak Galatasaray'ın içinde, ama onlara nasıl erişeceğiz, bilemiyoruz.

Bu yardım derneğimiz var. Sayın Başkandan, bu yardım derneğimize bütçeden senede ufak bir para aktararak -onlar zaten topluyorlar- onlara biraz rahat nefes aldırmanızı rica ediyorum.

Son önerim şu. Ben 83 yaşındayım. Galatasaray maçlarını seyretmek istiyorum. Ama bir defa açılışına gittim, yarım saat evvel çıktım, o kalabalığa giremedim. Yer bulmak mesele, yerini tespit etmek, gitmek gelmek büyük mesele. Fatih Hocamız da 6-7 ay evvel bir öneri yaptı, "eski futbolcular, eski sporcular, yaşlı gelemeyecek olanlar için 40-50 kişilik bir yer ayıralım, onlar geldikleri vakit muayyen bir kapıdan girsinler, yerlerine otursunlar" dedi. Bunu temin ederse, senede bir defa, iki defa... Ben şunu söyleyeyim, Süleyman Demirel gibi, kendim için bir şey istiyorsam namerdim, ama o arkadaşlarımı görüyorum. 52 bin kişilik statta lütfen onlara ufak bir yer ayırınız. Onlar da senede hiç olmazsa bir defa, iki defa maça gelip seyretme imkânı bulsun.

Hepinizi saygıyla selamlıyorum. Başkanımıza da teşekkür ediyorum. Sağ olun.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Efendim, biz de teşekkür ediyoruz, sağ olunuz. Sayın Bülent Karpat, buyurun efendim.

Bülent Karpaz

Sevgili Başkanım, Yönetim Kurulu Üyelerimiz ve Divan Kurulunun Değerli Üyeleri, Şimdi 1.5 saati geçen bir süreç içerisinde, Deloitte şirketinin çalışanları, mensupları ve Yönetim Kurulu üyemiz bize çok değerli bir sunum yaptılar. Bu sunumun içinde çok önemli çalışmalar, araştırmalar var. Bu araştırmaları da, Türkiye'nin 250 büyük şirketinden birisi olan Galatasaray'a mal etmek, onun daha büyümesi ve Avrupa'nın ilk 10'unun içerisine girmesi için sundular. Çok değerli bir sunum. Tabii bu sunumların ne kadar değerli olduğunu ben çok iyi biliyorum. 1991 yılında Şampiyonlar Ligi'nin kuruluşuyla ve yayın haklarının özel televizyonlara verilmesiyle büyük kaynakların toplanmaya başladığını ve kulüpler arasında dağıtmaya başladığını gördük. Biraz önce sevgili arkadaşlarımda anlattıkları gibi, o günden bu yana, Avrupa'daki önemli ülkelerin önemli takımları bunları çok iyi değerlendirdiler ve her geçen gün, hem altyapıda, hem de A takımı seviyesinde uluslararası başarılar ulaştılar. Galatasaray Spor Kulübü, Türkiye'de Şampiyonlar Ligi gelirlerinden elde edilen bu yayın haklarından yararlananlardan birisidir zannediyorum. Bunu elde etmek için, bunu yapabilmek için de kurumsallaşmak gerekir. O ilk günlerde, Ali Sami Yen Stadı'nda, UEFA gelip de Şampiyonlar Ligi'ne katılabilme hakkını kazanacak Galatasaray'ımızın o stadı yıkıp yeniden inşa etmeleri gerektiğini söyledi. Toplantılarda, bizim bir ITV gibi, bir İspanyol milli televizyonu gibi yayın yapamayacağımızı, onların dışarıdan arabalarını ve ekiplerini getirerek burada çekimler yapmak istediklerini söylediler. Ve o zaman biz onlara itiraz ettik. Kendi çekimlerimizi kendimiz yaptık. 3 ay içerisinde, Ali Sami Yen Stadı'nı Şampiyonlar Ligi maçları oynanacak norma getirdik. Ama bütün bunlar bir süreç işidir. Bu sürecin içerisinde de sabır çok önemli şeydir.

Galatasaray Spor Kulübü, mazisine yakışır, değerli üyeleri, değerli kurumları ve aldığı başarılarla bunu her zaman hak etmiş bir kulüptür. Bu nedenle, uzun yıllardır yapılması gereken profesyonel çalışma şemasının sonunda geleceğini düşünüyorum. Çok güzel bir sunum yaptınız. Ben bir Divan üyesi olarak, şahsım adına kendilerine çok teşekkür ediyorum. Çok bilgilendim. Bunun da Galatasaray Spor Kulübü'ne büyük artılar getireceğini, Galatasaray Kulübü'ne daha fazla başarılar ulaşma ve bir dünya kulübü olma yolunda önemli katkısı olacağını düşünüyorum. Çok teşekkür ediyorum. Elinize sağlık.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Sayın Karpaz, biz de size açıklamalarınız için teşekkür ediyoruz. Doğrudur, hatırlattığınız günlere tekrar geri döndüm. Ali Sami Yen Stadı'yla ilgili, her sene içimiz pır pır ederdi. Adamlar gelir denetlerlerdi bizi, zor, zekat geçerdik sınavı. Efendim, sıra Sayın Taner Aşkın'da.

Taner Aşkın

Sayın Başkan, Yönetim Kurulunun Sayın Üyeleri, Saygıdeğer Divan Üyeleri, Hanımefendiler, Beyefendiler,

Bu sonbaharın ilk gününde, yazdan sonra tekrar bir arada olmanın hepimiz için büyük bir mutluluk olduğunu en azından paylaşarak bugünü daha iyi anlayacağız. Efendim, biraz evvel yapılan konuşma ile ilgili, takdimle ilgili öncelikle Sayın Yönetim Kurulu Başkanımıza ve Sayın Yönetim Kurulu arkadaşlarımıza ciddi anlamda bir teşekkürüm var. İyi bir çalışma, Galatasaray için faydalı olacağına inandıkları bir çalışma. Bunu da bizimle paylaştıkları için kendilerine ayrıca teşekkür ediyorum. Ama şunu da söylemem lazım. Bu projenin mimarı ve sahibi olarak, geldiği günden beri ısrarla ve inatla "kurumsallaşma olmazsa ben yokum" diyen, kurumsallaşmanın arkasında durduğunu her an, her dakika, her yerde söyleyen ve hatta kurumsallaşmaya karşı çıktı diyerek bir Yönetim Kurulu arkadaşımızın da istifasını isteyen Sayın Başkanımızın bugün ne olursa olsun burada olması lazımdı. Bu benim düşüncem, kusura bakmasın. Kendisine her zaman, gördüğüm her yerde söyleyeceğim. İş ne olursa olsun, gelip burada bir saat durabilirdi. Anlatmasına, izah etmesine gerek yoktu. Bir açılış

konusması, bir merhabası dahi yeterdi. Ama madem ki bu projenin sahibiydi, madem ki bu Yönetim Kurulunun Başkanıydı, madem ki projeyi takdim etmek bugüne kalmıştı, işi ne olursa, Sayın Başkan burada olmalıydı. Çünkü, ben şöyle söyleyeyim, bu işin en önemli kısmı tutarlılıktır; bu işin en önemli kısmı güvenilirliktir; en önemli kısmı birlik, beraberlik ve dayanışmadır. Eğer böyle bir projeyi takdim ediyorsak, eğer böyle bir projede yürüyeceksek...

Biz bir evvelki yönetimde böyle bir çalışma yaptık. Belirli sebepler var. Ben bugün o tecrübeleri de arkadaşlarıma aktarmak istiyorum. Sizler de duyun bunları. Böyle bir projeye yola çıktığınız zaman, şüphesiz ki, birtakım zorluklarla karşı karşıya kalacaksınız. Kalacağız, hep beraber kalacağız. Bu bir temenni değil, ama gerçek. Bunu göreceğiz. Kuyruğuna bastığınız her yerde, birisi size bir tırmık atacak.

Öncelikle şunu söylemek zorundayım. İçinde bulunduğumuz konjonktürde, şu anda, özellikle spor camiası, özellikle sporla ilgili kurum ve kuruluşlar bu altyapıya hazır değiller. Hiçbirisi hazır değil, göreceksiniz. Bu proje doğacak, büyüyecek, bir yere kadar gelecek. İnsanları bıktıracak. Yani şöyle söylemek istiyorum. Önce bu işin altyapısını yapmak üzere, Galatasaray Spor Kulübü'nün Türk futboluna ve Türk sporuna bir öncülük yapması lazım. Bir statüler, bir kanunlar silsilesini öncelikle Galatasaray Spor Kulübü'nün kamuoyuna empoze etmesi lazım. Bunun kanunlaşmasını sağlatması lazım. Yani siz, bugünkü havuz sistemiyle, bugünkü hiçbir fonksiyonu olmayan, hiç ama hiçbir fonksiyonu olmayan Kulüpler Birliği Vakfı'yla, kurmuş olduğunuz bu kurumsal yapıyla nereye kadar gidersiniz? İştirak eden arkadaşlarımız burada, söylesinler. Ama mertçe söylesinler. Kulüpler Birliği yapısıyla, Kulüpler Birliği Vakfı'yla bir yere gidemezsiniz. Ama sizi de bir yere götürmezler. İsteddiğiniz kadar kurumsallaşın. Bakın, ben söylüyorum; kurumsallaşma Galatasaray için de, Türk futbolu için de, Türk sporu için de tek yoldur. Ama bu yol çok manialı, çok engibeli bir yoldur.

Bugün şunu söylemek gerekirse, açık açık söylüyorum. Doğrudur, bizim 9 bin taraftarımız var. 9 bin de üyemiz var. Biz, kimi kimle mukayese ediyoruz? Bakın beyler, dikkat edin. 177 bin üyesi var Barcelona'nın, arkadaşlarımız söyledi burada. Peki, ben arkadaşlarımızın bir eksliğini tamamlayayım. Belki biliyorlar ama söyleme gereğini duymadılar, belki de araştırmadılar, olabilir. Kişi başına ortalama 236 dolar yıllık getirisi var Barcelona'nın. Bakarsanız bunları göreceksiniz, 236 dolar. Şimdi bakın, ben buradan başka bir yere daha gelmek istiyorum. Çok önemli. Biz tabii, bir şirketi birleştirmekle bir yere geldik. Ama kurumsallaştırmaya gelince, biz herhangi bir şirket değiliz. Biz bir spor kulübüyüz ve bir spor kulübü şirketiyiz. Burada dikkat edilecek o kadar çok husus var ki. Bunlardan söylüyorum, onların üyesi yok. Onların Divan Kurulu da yok. Onların statta seyircisi de yok. Bunları çok kolay aşarsınız, ama burada birtakım handikaplar var. Daha da ötüye götürüyorum. Onların karşısında, en azından karşısına geçmiş 17-18 tane birlik olmuş bir Kulüpler Birliği Vakfı da yok. Siz pastanın en zor kısmını taşıyacaksınız. Bütün yük sizin sırtınızda olacak, ama birileri gelecek, bu pastadan ben de pay istiyorum diyecek ve bu pastadan aslan payını da müsaadenizle onlar alacaklar.

Şimdi şunu misal olarak bir kez daha söyleyeyim. Bu kürsüde bir kere daha söylemiştim. 500 kişiye oynayan Gençlerbirliği ile 50 bin kişiye oynayan Galatasaray'ın almış olduğu ücret, havuzdan almış olduğu para acaip. İnanılmayacak kadar ters bir oran. Galatasaray 7 milyon alacak. Buna mukabil, hiç oynamadığı 500 kişiyle, arkadaşlar 4.5 milyon alacaklar. Böyle bir şey yok. Siz bunlarla kurumsallaşmayı bir yere kadar getireceksiniz. Ama getirdiğiniz yerde de, söylüyorum, bu handikapları asla atlayamayacaksınız.

Biraz evvel takdim eden Sayın Aka Gündüz Bey bunlara kısmen de olsa değindi. Fazla değinmemesinin nedenini de ben gayet iyi anlıyorum. Konumu itibarıyla, aynı zamanda konunun biraz stratejik olması dolayısıyla da üstü kapalı olarak geçti. Fakat söylüyorum, ayağına bastığınız her yerde karşınızda bir

kedi var. Ve illa ki, kuyruğuna bastığınız zaman sizi tirmalayacak. Bu bilinçte olarak yola çıkmak durumundayız.

Hiç unutmadan şunu da söyleyeyim. Bu bizim için ne olur, onu söyleyeyim. Bugün çok ciddi anlamda gördük orada. Yalnız ben bir yerde bir şeyi sormak istiyorum burada. Herhâlde son takdimci arkadaşımız Hakan Beyin konuşmasında geçti. Onu sormadan evvel şunu söylemek zorundayım. Burada çok önemli bir şey var. Bu bir elma şekeri; dışı çok güzel, kıpkırmızı ve yemyeşil. Önce yiyoruz, üstündeki tatlısı gidiyor. Sonra ısıyoruz, meyvesi geliyor. Ama sonunda, çubuğu elimizde kalmasın. En çok dikkat edilecek husus burası. Bakın, kurumsallaşmayı yapıyoruz. Kurumsallaşmanın kadroları, birinci sorun bu. Kurumsallaşmada içten ve dıştan gelen kadrolar kimler? Yani şunu söylemek istiyorum. Bakın, hiç kimseden bir çekincem yok. Açık açık da söylüyorum. Eğer bir insan Galatasaray Kulübü'nde 12 yıl genel sekreterlik yapmışsa, ondan sonra da bir şekilde Galatasaray'ın karşısında masada oturmuşsa, bugün de tekrar aynı yere gelmişse ve bu organizasyon şeması içerisinde de belirli bir görev alacaksa, bugün de karşıyım, yarın da karşıyım, ahirete de gitsem, cehenneme de gitsem yine karşıyım. Bu kadar net söylüyorum. Buradaki kadrolar çok hassas kadrolar.

Şimdi yine o noktaya geliyorum. Söylemek istediğim noktaya geliyorum. Bir 9. madde var orada, tüzük değişikliği, Yönetim Kurulu değişikliği. Yönetim Kurulunda görev dağılımı. Bugünkü yönetimde çok insan var. Çok fikirden bir zarar çıkmaz. Yani ne olur? Bence, daha iyi olur. Ama burada bir sakınca varsa, ki ben öyle bakmıyorum olaya, farklı bakıyorum. Çünkü başka şeyler geliyor. 3 senede bir bunları izah etmeyelim size de, buyurun 10 senede bir izah edelim. Ha, demek ki burası bir sahibin eline doğru geçmeye gidiyor. Bakın uyarıyorum, birileri burayı sahiplenmeye gidiyor. % 51 hisse, hisse senetleri düştü, kimin aldığı belli değil. Soruyoruz, cevap da yok. Şeffaflık, hani nerede şeffaflık? O da yok. Ama kurumsal yapıda şeffaflık olacağını söylüyorlar. Altında en önemli belirttikleri husus şeffaflık. Ben bugün bir şeffaflık göremiyorum. Öyle bir şeffaflık yok. O şeffaflık olmadığı için de, o tüzük kongresinde ciddi anlamda, ama ciddi anlamda çok dikkat etmemiz lazım. Ben bugünden uyarıyorum sadece. Bugün Galatasaray henüz o noktada değil, o noktaya da hazır değil. Bakın, tüzükle oynarsanız, tekrar söylüyorum, tüzükle oynarsanız, kurumsal yapı, evet, bir elma şekeri olarak takdim ediyorsunuz, böyle olduğu takdirde çomağın elimizde kalacağını altını çizerek ve tasrih ederek söylüyorum. Aynen imzamı da atarım bu sözlerin arkasına. Hiçbir tereddüdüm yok, en ufak bir tereddüdüm yok. Ama lütfen sizden rica ediyorum, o 9. maddede, böyle 10 seneye götüren, işte sadece şirketi yöneten profesyoneller falan, filan, bunların Türkiye'nin şartlarıyla iyi entegre edilmesi lazım, iyi oturtulması lazım.

Ben hiçbir zaman kimsenin yaptığı işi kınamıyorum. Takdirle, bu projeyi desteklediğimi söylüyorum. Ama şartları doğru yapmak kaydıyla destekleyelim. Profesyonellere ne söylerseniz, onlar o çalışmalarını yapıyorlar. Size de çok iyi bir sunum takdim ediyorlar. Doğru mudur? Doğrudur. Ama düşünün, 177 bin üyesinden 236 dolar yıllık geliri olan bir Barcelona ile bugün sadece ve sadece sırf konservatif... Ben size bir şey söyleyeyim. Yeni tüzükte iki madde var. 58 maddeye indirilmiş bir tüzük. 7 kişiden oluşan bir Yönetim Kurulu, 3 tane de yedek üyesi var. Buyurun. Burada ne var, biliyor musunuz? A grubu hak sahipleri var. A grubu kim? Galatasaray Lisesi mezunları. Kimin itirazı var? Hiç kimsenin itirazı yok. B grubu, çocukları. C grubu, sporcular. D grubu, Başkanın kontenjanı. Onun bir altına geliyorsunuz, diğer üyeler. Ama bir madde var, o madde çok önemli. A grubu ve C grubu, yıllık alınacak üyede hiçbir şeye tabi değil, serbest kontenjan. Altında bir not var, 400 kişi üye alınır. 400 kişi, yani isterse Yönetim Kurulu o 400 kişiyi kullanır. Hepsini A grubundan olabilir veya hepsini C grubundan veya müşterek olabilir. Diğerlerinden almayabilir. Ben de olmayacağını söylüyorum. Hazır ambalaj, ama şunu söyleyeyim. Şimdi böyle bir tüzük maddesi önümüze geliyor, gelecek daha doğrusu. Öyle çünkü, yazılmış şu anda.

Biz bir tarihte diyoruz ki, oradaki gelirleri artıralım. Ne ile artıralım? Seyirci gelirleri ile artıralım. Seyirciden alacağımız nemalarla artıralım. Beyler, yani çok komik oluyor. Siz bir tarafta konservatif keseceksiniz ve 10 bin kişiyle, 12 bin kişiyle sınırlı tutacaksınız. Ondan sonra da, biz niye büyüyemiyoruz, niye bunları yapamıyoruz diyeceksiniz. Buna bir formül bulmak lazım. Bu böyle olmaz, böyle de gitmez.

Kusura bakmayın, ben fazla uzatmayayım, çünkü dilekler kısmında da bir şey söyleyeceğim. Özellikle ağabeyimin söylediği bir şey vardı, bir önceki yönetimle alakalı, mahkeme ile alakalı bir şey. Onu da dilekler kısmında size arz etmek istiyorum. Hepinizi saygıyla selamlıyorum. Beni dinlediğiniz için de çok teşekkür ediyorum. Saygılar sunuyorum.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Efendim, Taner Aşkın'a teşekkür ediyoruz. Sayın Aşkın, benim bilmediğim bir tüzük teklifi mi var? Gelişmesi mi var? Benim bildiğim kadarıyla, burada kurulmuş olan 11 kişilik bir Tüzük Tadil Komisyonu var. Bu komisyon çalışmalarına hele hele bugünkü açıklamalardan sonra devam edecek. Sizin bildiğiniz, benim bilmediğim, hazırlanmış bir özel tüzük mü var, böyle masa altında hazır da pat çıkarılıp ortaya konan?

Taner Aşkın

Sayın Başkan, bende bir tane var. Size takdim edebilirim. Bir kopyasını verebilirim. Ama geri, araştırmasını siz yaparsınız. O benim işim değil. Teşekkür ediyorum.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Değerli Üyeler,

Bir konuyu hatırlatayım efendim. Tüzük değişikliği dediğimiz konu, Tüzük Tadil Komisyonu tarafından yapılır. Bendenizin, Sayın Ahmet Turgan'ın, Sayın Emir Turgan'ın münferiden oturup hazırladığı, 50 maddelik, 40 maddelik taslaklar, bunlar Galatasaray Kulübü için tavsiye niteliğindedir. Başka hiçbir özelliği yoktur. Bunu lütfen herkes bir kenara yazsın. Yani şu anda ne Kulüp Başkanı, ne Divan Başkanı, ne başka kişiler Tüzük Tadil Komisyonu'na ne talimat verebilir, ne fazla öneride bulunabilir. Onlar kendi aralarında otururlar, bu konuyu incelerler ve kulübümüz için hayırlı olan solüsyonu getirirler. Tüzük Komisyonu'nun hazırladığı taslak kabul edilir, edilmez; Genel Kurul uygun bulur, bulmaz; o ayrı iş. Ancak prosedürden bahsediyorum. Bir yanlış hatırlama var.

Efendim, Sayın Hayrettin Kozak, buyurun.

Değerli Arkadaşlar,

Bir ufak hatırlatma yapayım. Sayın Taner Aşkın demin hatırlattı. Sayın Başkan bir diş ve çene ameliyatı geçirmiş olduğunu bana telefonla ifade etti. Ancak benim hatam, size arz etmedim. Öyle bir mazereti olduğunu söyledi. Malum, bu sihi mazeret ayrı bir şey. Buyurun Sayın Kozak.

Hayrettin Kozak

Değerli Büyüklerim, Arkadaşlarım,

Madem öyle, biz de Başkana sağlık dileklerimizi ileterek başlayalım.

Evvela, kişisel olarak bir teşekkür edeceğim. Haziran ayındaki Divan toplantısında bir konuşma yapmış ve onu takiben de 5 sorunun cevaplanması ricasında bulunmuştum. O gün cevaplandırılmamıştı. Bunun için, lütfetmişler, çalışmışlar, bana bir cevap vermişler. Cevapları ben de bilmiyorum, okuyacağım. Bunun için yönetimimize teşekkür ediyorum.

İkincisi, bugünkü sunumu yapan 2 arkadaş son derece anlaşılabilir, güzel birer sunum yaptılar. Kendilerine de teşekkür ediyorum. Sunulan kısım, hazırlanan raporun sadece bir kısmıdır diye

düşünüyorum. İçeriğinde çok daha farklı şeyler olması lazım. Buna eminim, siz de tahmin edersiniz. İçeriğinde çok daha detaylı bilgiler olması lazım, ki onu uygulayacak insanlar onları kullanmak suretiyle doğrulara gitsinler. Yoksa problem vardır diye düşünüyorum. İzlediğimiz kadarıyla, çok genel bilgiler. Galatasaray Kulübü'nün böyle bir yola gitmesi lazımdı. Değişik zamanlarda benzer çabalar başlıyor, akim kalıyor, sonu getirilemiyor. Bunun akim kalmaması için, gerek bu çalışmayı yapan arkadaşların, gerekse yöneticilerin bugün söylenenlere genelde dikkat etmeleri gerektiğini düşünüyorum.

Şimdi, bu tamamen teorik bir çalışmadır. Hayata geçmemiştir. Hepiniz bilirsiniz, esas olan fiilî uygulamadır. Az önce Taner Aşkın Beyin söylemeye çalıştığının bir kısmı da bu zaten. Şimdi, kadroların tayini, tespit edilmesi ve onların çalışmaya başlaması... Bu arada, minik bir soru. Deloitte firması tarafından bu çalışma yapıldı, altına imzalar atıldı, kulübe teslim edildi. Devamında, bunu takip, denetim sorumluluğu da var mı acaba yapılan anlaşmada? Eğer yoksa, kanımca ilave etmek gerekir, çünkü onların sorumluluklarını bir süre sürdürmeleri gerekir diye düşünüyorum.

Yapılan çalışmada en öne çıkan konu kulübün ekonomisi, ki zaten en önemli konu bu. Farkındaysanız, Galatasaray'ın başarıya ulaşması için mutlak, olmazsa olmaz şekilde, futbolun başarısı tek başına en ön planda. Neden? Futbol başarılı olduğu sürece -içinde bulunduğumuz sene olduğu gibi- gelirler belirgin şekilde artıyor. Ya başarı olmazsa? Ya üst üste 3 sene şampiyonluk olmazsa? Hiç kimsenin bu konuda taahhüt edeceği bir şey olamaz. Ne Deloitte'un, ne sizin, ne benim, ne yönetimin, asla olamaz. Futbola ilgili herkes bunu çok iyi bilir. Bunun önlemi olarak, burada alternatif bir yol önerilmiyor. Önerilmezken, -dikkat edin, bunu yıllardır söyleyen bir insanım ben- hiçbir surette giderlere bakılmıyor. Sunumda siz gelir artışlarını izliyorsunuz. Yabancı kulüplerin hep gelirlerini dinliyorsunuz. Deloitte hep gelir sıralaması yapar. Takip edenler iyi bilir, giderlere pek bakmazlar. Niçin İngiliz takımlarının hepsi krallara, padişahlara, Körfez ağalarına satıldı dersiniz? Tesadüf müydü bu? Zor duruma düştüler, öylesine var olan futbol güçleriyle.

Hemen yanında söyleyelim. Barcelona, tamam Barcelona, ona da dikkatli bak. 140 bin tane üye filan da, bir Laporta vardı. Hepiniz bilirsiniz Laporta'yı, o dönemin efsanevi başkanı, olağanüstü başarılı başkanı. 11 arkadaşıyla harikalar yaratmış başkanı, o kadar iz bırakan. Onun sonu ne oldu, ona da bakalım. Barcelona'nın başarıları devam ediyor, ama hep sürer mi, bilmiyorum. Ama şunu bilelim. Eğer biz futbolda nasıl olsa başarılı oluruz diye ayağımızı denk almazsak, Ne Deloitte, ne de X firma, ne de kendimiz hiçbir şey yapamayız. Bizim giderlerimiz büyük problemdir. Hiçbir noktasında bir tasarruf önlemi yoktur ve hiç kimse tasarrufun önlemini ifade bile etmemektedir. Bu işin anahtarıdır diye düşünüyorum. Mutlaka bakılması, titizlik edilmesi gerekir.

Şimdi kısaca tüzüğe değinmeye mecburuz. Bu projenin en önde gelen, yani hedeflere ulaşmayı sağlayacak projeleri içinde hemen 2. sırada yer alan, yönetim ve tüzük değişikliğinin tamamlanmasıdır. Anladığıma ve duyduğuma göre, Deloitte bunun tamamlanma süresini zaten belirlemiş. O da Temmuz sonuna kadar. Yani geçtiğimiz Temmuz sonuna kadar. Ben size söyleyeyim, bilerek söyleyeyim. Tüzük Komisyonu'muz 11 kişiden teşekkül ediyor. Şu ana kadar 5 toplantı yapmış durumda ve bu toplantılara bugüne kadar iştirak eden sayısı da 5'i geçmiyor. 11 üyede 5 iştirak. Makus kader yine kendini gösteriyor. Kulübün böylesine hayatini ilgilendiren, gerek yönetimin anlayışıyla, gerek Deloitte'un görüşüyle bu projenin en önemli bölümlerinden biri olan tüzük bu şekilde mi değişecek? Daha proje birinci adımda tepetaklak oluyor ve soran yok. Niye bu toplantılar yapılmıyor? Tüzük Kongresine ihtiyaç var ya da yok, onu ilgili kongrede zaten tartışacağız. Ama şunu söyleyeyim. Ben de yine Taner Aşkın'a katılıyorum, orada bir paket var. Yani hazır bir paket, fiyongu bile var.

Biliyorsunuz, ben de geçtiğimiz tüzük komisyonlarında bulundum. Bu paket, geçtiğimiz tüzük genel kurullarında, uzun ve büyük bir emek, mesai ile hazırlanmış tüzük taslaklarının arasından, onları kenara çekip komple oylanmak üzere, ortaya konmuş, ısrarla önerilmiş ama benimsenmemiş bir pakettir. Şimdi, bu paket zaten eldedir. Bende yok, ama Taner Beyin de elindeymiş, kulübün de elinde. Tüzük Komisyonu'na egzize edilecek, yani iki yönetim üyesi tarafından bastırılacak paket bu pakettir diyorum ben. Sevgili Başkanımız İrfan ağabeyden rica ediyorum; bu böyledir, değildir, olayı kontrolüne alsın diyorum ve bu Tüzük Kongresi neden bu kadar laçka gidiyor diye soruyorum. Sunulan projenin hayati önemde konularından biri böyle laçka başlarsa, diğer konuların ne olacağına dikkatinizi çekerim.

Gelirler faslında, içinde bulunduğumuz yıl itibarıyla, 182-200 milyon civarı olarak görüyoruz ve diyoruz ki, 2019-2020'lerde 570 milyon dolara ulaşmak hedefimiz. Bunun yanında diyoruz ki, İngiltere'nin gelirler itibarıyla en önde gelen kulübü olan Manchester United'ın ulaştığı da 550 milyondur diyoruz. Yani biz onun seviyesine geleceğiz! Şimdi lütfen realist olalım. Büyük hedef göstermek, böyle hani vizyon sahibi olma konusu!.. Vizyon sahibi tabii olalım, ama uçmayalım. Vizyon sahibi olurken, elimizdeki yarım yamalak vizyonu da kaybetmeyelim diyorum.

Başka bir konu, yine tasarrufla bağlantılı. Kulüpte bugün itibarıyla 546 adet çalışmamız var bizim, müdürüyle, yetkilileriyle, vs. Şimdi burada, Deloitte firmasının getirdiğinde, çalışan sayısında % 18'lik bir azaltma ile hemen hemen belki 100 kişilik bir ayrılış söz konusu olacaktı. Bunu böyle bir kenara koyalım. Bir de, yeni eklenen roller dolayısıyla mutlaka ciddi bir istihdam yapılacak. Zaten söylüyorlar onu da. Aşağı yukarı 49 kişiymiş. Şimdi, ileriye dönük olarak, mutlaka yapılması gereken şey tasarruf diyoruz. Tasarrufa giderken, hemen daima ilk bakılacak nokta bu personel ve genel yönetim giderleridir, biliyorsunuz. Soru şu. Bunu, bu kadar çalışmadan sonra, artık yönetimden veya Deloitte'dan bugün alırsak diye düşünüyorum. Bu azaltmanın kıdem tazminatı tutarları olarak ne öngörülüyor? Tabii bunlar proforma rakamlardır. Yani bugün 10 derler, yarın 8 olur. Buna kimsenin, sizin de, benim de itirazım olmaz. Ama grossomodo bir rakam bilelim, değil mi? Bu kadar uzun çalışmalar yapılmış. 100 kişi ayrıldığı takdirde kıdem tazminatı olarak projeksiyonu nedir? Yanında hemen, bugün var olan CEO'muz dahil, o 49 kişinin kulübe artı brüt maliyeti nedir? Bunu alt alta koyalım, geçmiş yılın genel yönetim giderlerini de yanına koyalım; o bize bir şeyler gösterecek. Eğer arada aleyhte çok ciddi bir fark varsa, ciddi manada hem neticeyi gösterir, hem de bir zafiyeti ifade eder diye düşünüyorum. Hemen yanında, eğer futbolda başarılar da devam etmezse... Bir parantez açalım. Hepimizi biliyoruz, içindeyiz. Tanrıya şükürler olsun, geçen seneyi biz şampiyonlukla kapattık. Şampiyonlar Ligi'ne gidiyoruz. İnşallah devam da edeceğiz. Ya olmasaydı diye düşünmeye mecburuz, bu planlara bakarken diyorum önemle.

Sunumda sosyal tesislere hiç değinilmemiş. Neden, bilmiyorum. Sadece tesisler diyor, geçiyor. Hâlbuki sosyal tesisler, mutlak surette ayrı bir paragraf açacak kadar önemlidir. Projeyi sunan iki arkadaşımıza da söylüyorum, ki bir tanesi dipten Galatasaraylı, diğeri de girmiş. Bunu yakın bir mercek altına almalarını rica ediyorum. Galatasaray için sosyal ve sportif tesisler adı altında iki ayrı nüvenin geleceğe yönelik hayati önemi vardır. Bunun üzerinde ısrarla duruyorum. Hemen yanında, dünyanın en güzel yerinde bulunan sosyal tesislerimizden bir tanesi, Galatasaray Adası'nın yıllık geliri - biliyorsunuz, artık dillerde pelesenk oldu- sadece 400 bin dolardır. Yani sıradan bir alışveriş merkezindeki 200 m² bir dükkanın yıllık kirası kadar. Şimdi, bu kadar gelir ihtiyacı varken, gelir-gider farkında bu kadar açığımız varken, bunda acelemiz var. Bunu bir tek söyleyen yok. Önlem için girişim yapan yok. Bunu anlamak mümkün değildir arkadaşlar. Şimdi bir mahkeme devam ediyor. Geçen söylediğimde, Sevgili Refik Arkan -kendisi bugün burada yok- "mahkeme devam ediyor" demişti. En basit iş. Siz herhangi bir mahkemeyi kazanmak için kavrayarak sürdürmezseniz o mahkeme 10 sene

devam eder, hiçbir şey de bitmez. Kulübümüzün yıllardır görevli olan, akli başında, çalışkan avukatımız tek başına bir şeyler yapmaya çalışıyor. Hiçbir güçlü desteği yok maalesef. Hiç de suçu yoktur. Kulüp, değişik noktalarda, vergi konusunda, Maliye Bakanlığında pek çok konuda birtakım presler filan yaparken bu konuda bir ricada bulunamaz mıydı? Sonra peşinde koşulacak şey, bir haksız talep değil ki. % 1000 -çok içindeyim- haklı olduğumuz bir talep. Niye bu kadar laçkalık? Niye atmışız kenara? Niye iki satır şurada bulunmaz? O Ada'nın yıllık geliri belki de bizim futbol şubemizin –inanın, abartmıyorum- yıllık giderinin bir bölümünü karşılar niteliktedir.

Mete Başol konusuna gelelim. Öyle basit geçilecek bir konu değildir. Mete Başol arkadaşımız, mevcut yönetimin, -bütün arkadaşlarım da bunu kabul ederler- kariyeriyle, eğitimiyle, beyefendiliğiyle, ciddiyetiyle temayüz etmiş bir arkadaşımızdır. Hele hele şöyle bir proje hayata geçerken ayrılmasını anlamak mümkün değildir. Ve Sayın Başkanın bu ayrılışı -keşke burada olsaydı da yüzüne karşı söyleseydim- bu kadar ucuza mal etmesi de asla kabul edilir bir şey değildir. Ben biliyorum, inanıyorum, yüzde yüz inanıyorum. Eğer adam gibi, Mete'nin üstüne gidilseydi, Mete şimdi burada, şu koltuklarda oturuyor olurdu. Ve çok aranacaktır bu proje esnasında. Buna da inanıyorum. Kısaca, çok yazık olmuştur diyorum.

Değerli vakitlerinizi aldım, dinlediğiniz için teşekkür ederim.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Efendim, Sayın Hayrettin Kozak'a teşekkür ediyoruz. Sayın Özdemir, sualler geldi mi efendim? Size sualler geldi mi? Hazırlık yaptık mı? Tamam. Sayın Helvacı, buyurun efendim. Hocam, dileklerde söz istediğinizi ifade etti. Dileklere geçmedik, şu anda bu kurumsallaşma maddesindeyiz. Buyurun Sayın Mehmet Helvacı.

Mehmet Helvacı

Sayın Başkan, Sayın Yönetim Kurulu, Değerli Galatasaraylılar, Hanımefendiler, Beyefendiler, Hepinizi saygıyla selamlıyorum. Sunumu hepimiz gayet dikkatle dinledik. Üzerine de, katkı yapan konuşmaları izledik. Elbette hepsini birlikte değerlendirerek bir sonuca varacağız, ama benim anlayabildiğim ve görebildiğim kadarıyla, bir karışıklık söz konusu. Zaten konuşmalarda ortaya çıkan durum da bu karışıklıktan kaynaklanıyor. Karışıklığın temel nedeni şu. Ekranaya yansıyor, 1905 Galatasaray Spor Kulübü'nün kuruluşu. 2012, 107 sene olmuş. Galatasaray Spor Kulübü'nü kuran eğitim kurumunun kuruluşu 1481. Hesaplamak çok zor kaç sene olduğunu. Şimdi demek ki böyle kurumlardan bahsediyoruz. Yani bir tanesi 500 küsur yıllık, bir tanesi de 100 küsur yıllık. İki kurumdan bahsederken aslında kurumsallaşma tabirini kullanmak zaten doğru değil, çünkü bunlar kendi ülkelerinde diğer kurumlara öncülük eden ve onların kurumsallaşmasını sağlayan kurumlar. Zaten aslında yapılan çalışmaya baktığımızda da, Galatasaray Spor Kulübü Derneği çatısı altında herhangi bir değişikliğin olmadığını, yapılacak olan değişikliklerin temelde Sportif A.Ş. yönetim şeklinde... Galatasaray'da gereği var mıdır, yok mudur, bugünün tartışma konusu değil, ama yapılmış olan şirketleşmedir. O şirketleşmenin neticesinde geldiğimiz durum, yani Galatasaray Spor Kulübü Derneği'nden yönetimi alıp Galatasaray şirketlerine devreden durum bugünkü tabloyu ortaya çıkarmış ve o tablo her gün çıkardığı arızalar nedeniyle tartışılır ve düzeltilme ihtiyacına tabi olur olmuştur. Bugün kurumsallaşma isteğinin altında yatan da budur. Ama maalesef bu kurumsallaşma talebi de yine o arızayı ortadan kaldıracak nitelikte değildir. Bunun sebebi çok basittir. Galatasaray'ın gelir ve giderlerinin önemli bir bölümü Sportif A.Ş.'dedir ve onun yönetimi Galatasaray Spor Kulübü'nün elinde değildir. Sonuç aslında bu kadar basittir. Çözüm, bunun yeniden Galatasaray Spor Kulübü Derneği'nin eline geçmesindedir. Eğer Galatasaray Spor Kulübü Derneği'ni bizler,

Galatasaraylılar yönetiyorsak, iddiamız oysa, o zaman bunu yönetebilir hâle gelmemiz gerekir. Hayır, öyle değilse, o zaman bu kurumsallaşma talebi bu hâliyle doğru olarak kabul edilebilir.

Şimdi bakın, burada bütçeden bahsediliyor. Ee, bu bütçeyi bizler onaylayacak mıyız? Hayır. Yani tamamen profesyonel bir kadronun önerileri doğrultusunda, bizim seçmiş olduğumuz başkan ve Yönetim Kurulu onaylayacak ve buna uyulup uyulmadığını yine onlar denetleyecekler. Bizler, Divan Kurulunda bize sunulan konsolide hesaplar çerçevesinde bundan bilgi sahibi olacağız. Yani iş işten geçtikten sonra, sonuçlar meydana geldikten sonra burada eleştirme kabiliyetine ancak sahip olacağız. O eleştirilerin de ne kadar değerlendirileceği veya kıymete alınacağı belli değil. Ortadan kaldırılması gereken sorunlar bunlar.

Ben bu sunumun arkasından mesela şöyle somut öneriler beklerdim. Bu sunum çerçevesinde, Sportif A.Ş. ve şirketlerin ana sözleşmelerinde şunlar değişecek, Galatasaray Spor Kulübü tüzüğünde de bunlar değişecek. Zaten sorularım arasında var. Sordum, nedir bu somut öneriler diye. Şimdi bizim bu somut önerileri tartışıyor olmamız lazım. Ne öneriyorlar?

Bir başka şey var. Galatasaray Spor Kulübü'nün amacı, tüzüğümüzün birinci maddesinde yazıyor. Ama bugün konuşulan şeylerin hiçbirisi o amaç dahilinde değil. Tam tersine, Galatasaray Spor Kulübü'nün amacının dışında, kâr elde etme amacına yönelmiş bir şirket faaliyetinden söz ediyoruz. Galatasaray Spor Kulübü'nün amacı bu değil. Beni yanlış anlamasınlar, bir taraftan, diğer branşlarda yapılan masrafların çokluğunu ileri sürüyorlar. Diğer taraftan da, kulüple olan aidiyet duygusunun artırılmasından bahsediyorlar. Kulüple olan aidiyet duygusunun artırılması, amatör sporlara bugünkünden çok daha fazla yönelmesi ve Galatasaray'ın sporcu sayısının bu manada artırılmasından geçer. Başka türlü olmaz, çünkü o sporcularla, onların çevreleriyle, onların aileleriyle, onların kazandıkları başarılarla Galatasaray kimliği ve markası değerlendirilir. Ki bugüne kadar olan da budur. Galatasaray geçmişte amatör sporlara yapmış olduğu o yatırımlarla markasını bu değerli hâle getirmiştir. Türkiye çapında tanınmasının, Türkiye çapında sevilmesinin temel nedeni, bu kadar büyük taraftarının olması, eskiden amatör sporlara yönelmiş olmak ve Türk gençliğine spor yapma imkânını sağlamış olmasından kaynaklanır. Yoksa sporda veya futbolda alınan başarılarından kaynaklanmaz. Elbette onun da, 2000 yılından sonra olan sonuçların da katkısı vardır, ama görüldüğü gibi, o katkı ekonomiye dönmemektedir, çünkü o sadece bir salt duygusal aidiyet duygusu olarak kalmakta ve bunun sonucu oluşmamaktadır. Sonucu oluşturan, ekonomik getiri yapan katkılar ise -isterseniz bunun araştırılmasının yapılmasını talep edelim ve hep beraber görelim- o amatör sporlardan kaynaklanan aidiyet duygusu neticesindedir.

İşte meseleye doğru açıdan bakmayı bilerek sonucu değerlendirmemiz lazım. Eğer Galatasaray Spor Kulübü'nü konuşuyorsak, o zaman onun üzerinden hareket edilmeli ve bu araştırma ona göre yapılmalıdır. Hayır, şirketleri konuşuyorsak, zaten onu burada konuşmanın sadece bir fantezi değeri var. Onun dışında bir değeri yok, çünkü bunun için bizim burada vereceğimiz bir karar veya Galatasaray Spor Kulübü Genel Kurulunun vereceği bir karar gerekmemektedir. Onu zaten bizim seçtiğimiz Yönetim Kurulu yapma yetkisine sahiptir. Kaldı ki, zaten onlar da söylüyorlar, "Ekim ayında, önümüzdeki ay bunu hayata geçireceğiz." diyorlar. Yani bize sorulan bir şey yok. Sormalarını beklediğim için söylemiyorum. Sadece sizi bir yanılgıdan kurtarmak için konuşuyorum. Yani zannetmeyiniz ki, bahsedilen kurumsallaşma sizlere bir öneri olarak gelmekte ve bu öneri için sizin fikirlerinize ihtiyaç duyulmaktadır. Hayır, öyle bir şey yok. Çünkü bu yetki zaten kendilerindedir. Zaten Hakan kardeşim konuşmasında söyledi. Dedi ki, "Biz Ekim ayında bu şemayı tamamlayıp hayata geçireceğiz." Çok güzel. Bir başka dilekle ilgili bir şey söylemiyorum. Ama bu araştırmayı bir başka kuruluşa verirsek, onun yapacağı çalışmada da başka alanlarda farklı, birçok alanda örtüşen başka bir şemayla karşı karşıya kalırız. Bunlardan bir tanesini diğerine tercih etmek için çok temel bir sebebiniz

olmayabilir. Dolayısıyla, 3 sene sonra gelen birisinin bu şemada değişiklik yapıyor olması aslında kurumsallaşma açısından büyük bir kayıp da değildir. Lütfen bu çerçevede meseleye yaklaşalım. Yani bize sunulan şeyle, bizim karar vermemiz gereken şeyle konuşulan şeyler arasında çok temel farklılıklar var. Zaten bu problemler de o çerçevede ortaya çıkıyor.

Aslında konuyla bağlantısı olmayan bir küçük hususu arz edeceğim, sonra da beni dinlediğiniz için sizlere teşekkür edeceğim. Üyelik konusunda 400 kişiyle getirilmiş olan sınır bir matematik değerlendirmenin sonucudur. Kimsenin kafasından uydurarak yazdığı bir rakam değildir. O 400 kişilik sınır da Galatasaray Lisesi dışında gelecek olan kimseleri sınırlamak maksadını taşımaz. Sebebi, % 3 kontenjanının belirli bir rakamla sınırlanması ihtiyacından kaynaklanır, çünkü yapılan hesaplar çerçevesinde, bir yıl içerisinde Galatasaray Lisesi'nden mezun olan öğrenci sayısı maksimum 120'dir. Bunun ancak 60-70 adedi Galatasaray'a üye olmak için başvurmaktadır. Dolayısıyla, her yıl Galatasaray Lisesi'nden mezun olanların tamamını kaydetsek bile, demek ki 330 tane açık kontenjan kalmaktadır. Şimdi meselelere böyle bakarsak, o zaman Galatasaray Spor Kulübü'nde yaratılmaya çalışılan bu ayrımcı düşünceleri, (Ben Taner Aşkın'ı tenzih ediyorum, o hiç bu maksatla hareket etmemiştir. Ama bu ayrımcı düşünceler kendisini bu noktaya taşımış olabilir.) farkına varmadan bizler bu ayrımcılığı körükler noktalara gelebiliriz. Onun için, söylemlerimize, eylemlerimize, Galatasaray Spor Kulübü'nün birlik ve beraberliğine bu ayrımcı olabilecek davranış ve söylemlerden kaçınarak bakmakta yarar olduğunu düşünüyorum.

Hepinize teşekkür ederim. Saygılarımla efendim.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Efendim, Sayın Mehmet Helvacı'ya biz de teşekkür ediyoruz açıklamaları için. Şimdi kim açıklama yapacak efendim? Arkadaşlarımızın sualleri var, onları cevaplandırmamız lazım.

Yönetim Kurulu Üyesi Aka Gündüz Özdemir

Efendim, ben heyetinizi tekrar saygıyla selamlıyorum. Konuşmacıları dinledik. Bize gelen sualler de var. Bunlara isim isim cevap veremeyeceğiz, çünkü aynı sualler muhtelif arkadaşlarımız tarafından tevdi edilmiş. O itibarla, genelinde bazı şeyleri açıklayarak birçok merak edilen konuyu açıklayabileceğimi düşünüyorum.

Bir defa şunu bilmek gerekir ki, bu kurumsallaşmanın temelinde, CEO'nun yönetiminde, belirli hedeflere göre –ki bu hedefler, kulübün bütün faaliyetlerinde daha verimli olmasını temin edecek, yönetimin saptayacağı hedeflerdir- çalışan profesyoneller... Basit ifadeyle şunu söyleyeyim. Tabii biz o detaylara burada girmedik, zamanınızı almamak için. Temelindeki mantık, gelirleri artırmak, giderleri azaltmaktır. Tabii ki çok da kolay olmayacağını hepimiz bilmekteyiz. Ama bir bütçeleme sürecinde bunun sürekli takibi, CEO'nun kendi emrindeki çalışanlarla birlikte periyodik olarak Yönetim Kuruluna hesap vermesi mantığına dayanır. Bu güveni profesyonelleşmek için sağlamak zorundayız.

Gelen soruların aşağı yukarı tamamında tüzükle ilgili sorular var. Tabii ki gerekli tüzük değişikliği olmadan burada herhangi bir şey yapamazsınız. Yapmanız da mümkün değildir. Genel Kurulun veya Divan Kurulunun buna inanıp inanmaması ve bu konuda destek verilip verilmemesi, bu projenin tek kelime ile atardamarıdır.

Burada fazla laf söylemek istemiyorum, ama şunu lütfen kabul etmemiz gerekir. Bu çalışma gerçekten bir devrim mahiyetindedir. Eğer Galatasaray Türkiye'nin Batı'ya bakan yüzü ise, demin bir arkadaşımızın söylediği gibi, çevredeki zorluklar bizi bu projeyi uygulamaktan imtina ettirmemelidir. Böyle zamanlar fırsatları da beraberinde getirecektir. Tabii ki bunların tamamı planlanabilecek faaliyetlerdir. Hiçbir tanesi de hayal değildir. Bunların hepsi, bu planlamalar yapıldıktan sonra ilgililerin tamamının bilgisine sunulup ondan sonra uygulamaya konulacak nitelikte planlardır.

Ben için bu kısmında size daha fazla bir şey söylemek istemiyorum, ama detayda takip edemediğimiz bazı şeyler var. Hakan Beyle de konuştuk. Hakan Bey size detay sorularda cevaplar verecek. Teşekkür ederim efendim.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Efendim, biz de teşekkür ediyoruz. Buyurun Hakan Bey.

Hakan Akbaş

Bazı teknik sorular vardı, onlara cevap vermek istiyoruz. Öncelikle bu Avrupa kulüplerindeki kurumsallaşma süreci incelendiğinde, kurumsal yapıya geçişte karşılaşılan sorunlarla ilgili olarak, bunu Özgür Beye bırakacağım.

Özgür Yalta

Yapılan yorumlarda da bazen geçiyor. Sportif başarıyla birleştiği zaman, başarılı hikâyeleri duyduğumuzda, mutlaka sportif başarı kurumsallaşmayı kolaylaştırmış. Ama oradaki kritik nokta, belki de belirleyici nokta, beraberce hareket edebilme. Yani buradaki değişim sırasında, yarı yolda bir dolu zorluk çıkacak. O zorluklarda, yapılan plana sadık kalarak devam edebilme ve bu süreyi de çok uzatmama... Bütün örneklerde gördüğümüzde, değişik konuşmacılar da Barcelona örneğini ve diğer örnekleri verdiler. Hepsi 1-1,5 yıllık sürede rayına sokmuşlar organizasyonu, birçok değişikliği yaparak. Bu süreye sadık kalmak lazım.

Hakan Akbaş

Evet, özellikle markalaşma, marka mimarisi ve pazarlama stratejisi ile ilgili olarak bir soru var. Faruk Beyden geliyor. Burada hem marka stratejisi, hem de pazarlama stratejisi ile ilgili olarak önce detaylı bir pazar ve taraftar araştırması yapılması... Buna ilaveten, kendisinin önerdiği arama toplantıları, tabii ki kulüpte bu zamana kadar yapılmış iyi pratiklerin, yine kulüp, Genel Kurul olsun, camia içerisinden olsun, bu konuda birikimleri olan değerli profesyonellerin de katkılarını harmanlamak açısından çok güzel bir öneri.

İlaveten, CEO'muzun altında görevli direktörlerin titrleriyle ilgili bir soru vardı, burada direktör veya başkan yardımcısı denmez mi diye. Aslında bu çok önemli değil. Burada önemli olan, seçilmiş olan Yönetim Kurulunun CEO'nun ve onun altındaki profesyonellerle birlikte çalışıyor olması ve bu direktörlerin de CEO'ya raporlayarak görevlerini icra ediyor olmalarıdır.

Son olarak da, ticari ve medya grubu fonksiyonunun altında çok fazla şeyi toplamamış mısınız gibi bir soruydu. Mağazacılık ve marka yönetimi gibi. Bu, tam tersine, özellikle dikkat ettiğimiz bir konu. Taraftarlar ve camia içerisinde bu sevgiyi paraya, gelire, yeni işlere çevirebilmek için gerek ürün yaratmaktan, gerek bunların iletişimlerine, gerekse planlamasına kadar bütün ekibin entegre bir şekilde çalışması için bunun birlikte olmasını şart görüyoruz ve kritik başarı faktörü olarak görüyoruz. Dolayısıyla, bu konu önemli.

İsim vermeyen bir ağabeyimiz var, kulüpteki çalışan sayısı ile ilgili olarak bir soru sormuş: Hayrettin ağabeyin de bazı yorumları var. Şimdi, öncelikle şunu söylemek istiyorum. Hayrettin ağabey bazı rakamlar verdi. Fakat bu, eski bir raporun içerisinden alınmış bazı rakamlar. Keşke buradaki ekiple birlikte bu sorularınızı sorarak bu şeye gelebilseydiniz, çünkü birtakım eski rakamlar var yaptığınız yorumlar içerisinde. Şu anda kulüpte 534 kişi çalışıyor. Bunu biz aylık olarak takip ediyoruz. Ayrıca, az önce sunumda arz ettiğim gibi, Ekim ayı içerisinde bu yeni kadrolar açıklanacak. Dolayısıyla, kurumsallaşmanın en kritik konusu, Yönetim Kurulunun seçtiği CEO ve onun atayacağı profesyoneller kendi ekiplerini yine kuracaklar. Değerlendirecekler, kimler kalsın, kimler gitsin diye. Dolayısıyla,

verilmiş bir karar, bir rakam yok ki kıdem tazminatına burada girebilelim. Sadece profesyonel kadroların kurulması için gerekli liderler atanıyor olacak. Ve bundan sonra da, bu ekip çalışıp işlerine devam ediyor olacaklar.

Şöyle bir örnek vereyim. Genel yönetim giderlerinden bahsedildi, bir soru vardı. Bu aslında baktığınızda, kulüpteki çalışanla mı ilgili? Evet. Doğru, evet doğru. Teşekkür ederim. Bu yönetim başladığında 514 kişi vardı, bugün 534 kişi var. Yaklaşık olarak 20 kişilik bir artış var, ama burada önemli olan artış değil. Kulübün içerisine giren yeni fonksiyonlar var. Kulübün artan gelirleri var. Örneğin mağazacılıkta, Galatasaray Store'lar var. Televizyon var, Galatasaray TV var. Bunu içeriye aldık. Yine tesis yönetiminde, Galatasaray Kulübü'ne ve Sportif A.Ş.'ye katılan profesyoneller var. Kulüp ve Sportif A.Ş. yaşayan bir organizma. Gelirlerimiz arttıkça, yeni hedeflere koştukça, daha büyük hedeflere koştukça, ki bence bizim burada koymamız gereken, Manchester United'dan da öte büyük hedefler olması lazım. Büyük hedefleri kendimize hedef gösterelim ki büyük işler yapabilelim. Dolayısıyla, ben burada Hayrettin Beyden farklı düşünüyorum. Ve baktığım zaman, 20 kişi cevabı onun. Bu yapıyı da Ekim ayı içerisinde açıklayacağız. Bu yeni gelen profesyoneller de, kim kalacak, kim gidecek ve hedeflerini belirledikten sonra, buna profesyonelliğin ve kurumsallaşmanın gereği olarak karar verecekler.

Bakıyorum, daha önce yapılan yorumlarda Taner ağabeyin bir yorumu vardı. "Burada şartlar uygun değil." dedi. Eğer şartların değişmesini eklemesek, Galatasaray'a yakışan liderliği nasıl göstereceğiz diyorum. Bildiğiniz gibi, şu anda Mecliste bekleyen bir Kulüpler Yasası var. Yani mevcut Dernekler Yasası ile Galatasaray gibi veya diğer büyük kulüpler gibi milyarlarca dolarlık şirketleri yönetmek artık mümkün değil. Dolayısıyla, bize yakışan -şartlar uygun değil, doğru, ama- bunların değişimine liderlik edecek inisiyatifleri almak. Sadece tüzük değil, belki de burada hedefimiz, Kulüpler Yasası içinde gerekli olan liderliği gösterebilmek.

Kurumsallaşma ile ilgili olarak, bundan sonra gelecek olan profesyoneller eğer ihtiyaç görürlerse Deloitte'dan veya diğer danışmanlardan da tabii ki destek alacaklar. Ama onlara, kurumsallaşmanın prensipleri doğrultusunda, bizlerin değil, seçtiğimiz profesyonellerin karar vermesi lazım. O zaman yine eski günler devam edecek. Dediğim gibi, verilen birtakım rakamlar eski rapordan alınmıştır. Dolayısıyla, gerekirse önümüzdeki dönemde, gelecek olan, yapılacak olan atamalarla bu profesyonellerin verdiği kararları da tekrar çalışan sayısı açısından açıklayabiliriz burada.

Benim söyleyeceklerim bu kadar. Sanırım birçok soruya cevap verdim. Atladığım var mı? Hepsi bu kadar, evet. Hepsi bu kadar.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Efendim, sorulan suallere verilen cevaplar için teşekkür ediyorum. Mehmet Helvacı, Sayın Helvacı, bir şey mi sordunuz? Neydi? Siz şifaen mi sordunuz, yazılı mı? Yazılı olarak sormuş Sayın Helvacı. Hakan Bey, var mı?

Hakan Akbaş

Sayın Başkan, bu kurumsallaşma, Mehmet Beyin konusu, önerilen somut tüzük değişikliği ile ilgiliydi. Aka Gündüz Beyin buna kürsüde cevap verdiğini düşünüyorum. Ama burada şöyle söyleyeyim. Sunumda icra ile ilgili olarak bu 9 projenin hayata geçirilmesi için gerekli olan her şeyin aslında tüzük içerisinde adreslenmesi lazım. Ama en kritik konu, seçimler ve profesyonel yöneticilerin her 3 senede bir sil baştan değiştirilmemesi şeklinde özetlenebilir. Ama Başkanın da söylediği gibi, mevcut kurulla birlikte, Divan Kurulunun Tüzük Heyeti ile birlikte bu çalışmayı zaten yapıyor olacağız.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Efendim, bu maddeyi kapatmadan önce...

Arkadaşlar, şimdi burada bir mutabık olalım. Bu spor camiasında yapılan en önemli girişimlerin birincisi daima Galatasaray Spor Kulübü'nündür. Bu da önemli bir projedir. Bana tüm rapor geldi. Tabii, arkadaşlar çok özetin özetini sundular bugün. Yani burada ciddi reçetesi var bu işin, nasıl olduğunu anlatan. Ancak bir hususta mutabık oldum. Doğru karardan daha önemli olan, doğru uygulamadır diyor. Yani arkadaşların bu 110 sayfalık raporda hazırladıklarını ben doğru olarak görüyorum, doğru olarak kabul ediyorum ve kulübümüz için faydalı görüyorum. Ancak şunları bilelim. Bir, uygulama çok önemli. İki, bu konuya, Sayın Taner Aşkın'ın dediği gibi, karşı çıkacak insanları ben size bir tadat edeyim, siz daha sonraki zamanlarda bir söylersiniz.

Birincisi, yöneticiler bu işi kötüleyecekler; ya nereden icat çıktı, şimdiye kadar bütün icraat bizdeydi, şimdi bir kısım İcra Kurulu, vs. vs... Arkadaşlar burada, yüzlerine söylüyorum.

İkincisi, bu bahsettikleri norm, kadroda bazı arkadaşlarımızla vedalaşmamız gerekecek. O vedalaşmamız gereken arkadaşlar gelecekler, şikâyetçi olacak, hoca mı bulacaklar, işte bilmem şudur, budur. Bir sıkıntı olacak. Biz bunu biliyoruz, ama arkadaşlar da bunu biliyor.

Üçüncüsü, Galatasaray Spor Kulübü'nün üyelerinin veya taraftarlarının dışında, Türkiye'de bir kısım insanlarımız var. Hele hele, bu arkadaşlarımız üstüne alınmasın, ama medyada ve basında Galatasaray Spor Kulübü iyi bir şey yapmaya niyet ettiği zaman onu karikatürize etmekten başlayarak küçültmek için uğraşacak pek çok insan var. Hazırlıklı olun. Yani hemen söylenecek şey, bu kurumsallaşma maydanoz gibi, her yemeğe katılır denecektir. Onun için, lütfen bunun ciddi ve önemli olduğunu evvela biz bilelim.

Bugün yapılan sunum ilk defa Galatasaray Kulübü üyelerine yapılan, Divan üyelerine yapılan bir sunumdur. Yani bu konuyu artık insanlarımızın anlaması gerekiyor. Ayrıca, şunda da mutabık olalım. Bize miras olarak kalmış 107 yıllık bir müessese var. 107 yıllık müessese beklemediğimiz bir seviyeye geldi. Yani stat gelirleri arttı, televizyon gelirleri arttı, şu arttı, bu arttı. 200 milyon dolar. Arkadaşlar, 200 milyon dolarlık bir müessese. Değerli kardeşlerimiz, ki onlar 84. Yönetim Kurulu. Daha önce 83 Yönetim Kurulu görev yaptı. Part time, hepsinin işleri var, şirketleri var, fabrikaları var, vs. Oradan ayırabildikleri zaman ile kulübü yönetiyorlar. Elleri sağ, çok da teşekkür ediyoruz. 200 milyon dolara ulaşmak bu insanların gayretiyle oldu. Ancak bunun böyle devam etme imkânı yok. Bunda mutabık olalım. İstanbul'un eski zenginlerini Sayın Hocam hatırlayacak; efendim, Nemlizedeler, Tatariler, Dilberler ne oldu? Bir zamanın büyük zenginleri kayboldu gitti, çünkü gerekli aşamayı yapamadığınız zaman servet gidiyor.

Şu anda Galatasaray Kulübü'nün elinde ciddi bir gayrimenkul serveti var. Alt alta dizdiğinizde, Ada, Riva, Florya, vs. "500 milyon dolar su içinde" diyen Sayın Oğuz İmregün Hocam bizi hep ikaz eder. Arkadaşlar, bu borçlanmanın sonu problemdir. Gayrimenkullerimize el atarlar. Bir dost kulübümüzde görüyoruz. 400 bin avroluk bir alacak yüzünden iflasını istediler koca şirketin. Onun için, hepimizin daha dikkatli, daha sabırlı, daha ılımlı olmamızda yarar var. Yani bu proje pek çok kişi tarafından didiklenecek. Ama mecburuz. Eğer bu büyüklüğe ulaştıysak, part time mesaiyle, gönüllülük esasıyla... Hiçbirinizi buraya getiren, mecbur tutan bir şey yok. Sıkıldığımız zaman kapıdan çıkar gideriz. Profesyonel insan öyle değil. Bahsedilen kadrodaki insanlar, bir şirketi halka açarken niye dikkat etmedin, efendim, yanlış halka açılma yapılırken niye dikkat etmedin diye biz sorabildik mi geçmiş arkadaşlarımıza? Geçti. Allah kabul etsin dedik, geçti gitti. Onun için, lütfen bu konunun önemini hepimiz idrak edelim. Arkadaşlarımıza yardımcı olalım, Yönetim Kuruluna yardımcı olalım. Çünkü bunun devamı gelecek. Yani tüzükte icap eden tadilatlar, vs. vs., yine bunu bizler ele alacağız. Dışarıdan gelen Deloitte bizim için tüzük yapacak değil. Biz yapacağız.

Arz etmeye çalıştım, kusuruma bakmayın. Ben taraf değilim, ama bu kulübün önemli bir projesi olduğu için söylemem gerektiği kanaatindeyim.

Şimdi son maddeye geçeceğiz, güncel olaylar ve dilekler. Buraya geçmeden önce, kısa bir şey soracağım. Sizin fikrinizi almak istiyorum. Sayın Mustafa Sarıgül bugün beni aradı, “Eski dönemlerde de yaptığımız gibi, arkadaşlar bir Divan toplantısını lütfen benim davetlim olarak kabul ederler mi?” dedi. Hilton Otelinde zannediyorum kendisine bir kontenjan sunulmuş. Böyle bir daveti kabul etmemizi uygun görenler lütfen ellerini kaldırsınlar. Uygun görmeyen var mı? Gitmeyelim diyen var mı? Davete icabet etmek saygıdır da, bazen bazı üyelerimizden bazı sözler duyuyorum. Efendim, ne lüzum var, biz yemeğimizi kendimiz yeriz, şudur, budur. Tıbben mahzuru yok. Yemeğe de katılmayabilir. Daha sonra gelip toplantıya katılırım.

Son maddemizde söz almak isteyen var mı? Sayın Hocam, siz buyurun. Birinci. Efendim, bilemem, ben tanıyorum da.

Turcan Bolayır

Sayın Başkanım, Kıymetli Divan Üyeleri, Sayın Yönetim Kurulu, Hepinizi hürmetle, saygıyla selamlarım. Ben ufak bir şey söylemek istiyorum sadece. 200 lira aidat yapılması bugünkü parayla bir şey değil. Cengiz ağabeyim bunun 4 kişinin önerisiyle kabul edildiğini söyledi. Bu gibi şeyler malî kurullardan geçer, tenkit etmiyorum. Malî Kurulda muhtelif fikirler ortaya atılır ve sonunda sonuçlandırılır. 200 lira olduğu takdirde, 9’la çarparsak, yani 9 binle çarparsak, yanılmıyorsam 1 trilyon 950 bin lira, yani bizim eski parayla. Dolar bazında çok fazla bir şey tutmaz. Bunun yanında, bakıyoruz bir futbolcu mırın kırın ediyor, ben efendim 7 milyon avro alırım diyor. Yöneticilerden bir tanesi, çok para diyor. Örneği de tenkit mahiyetinde söylemiyorum. Gazetelerden okuyorum, takip ettiğim şeyler. Öbürü de diyor ki, ne pahasına olursa olsun ben bunu alacağım. Ya kimin parasıyla, nasıl alıyorsunuz? 7 milyon avro. Fenerbahçe çıkıyor, Beşiktaş çıkıyor, ben 9 milyon avro veriyorum diyor. Oradaki yönetici pasifize ediliyor hemen. Ben buna karşıyım. 200 lira aidat yapacak buradaki muhterem insanlara, senede 500 lira yapsın, devede kulak olur. Öbür tarafta onun tenkisini yapmak lazım. O 7 milyon avroyu 3 milyon avroya indirebilerseniz, gelir, gider, bütçe denilen şey ortaya çıkar. Balanslı olur. Öbür türlü olmaz ki, sadece gelir kaynağını temin etmekle... Asıl gideri temin edeceksiniz, gideri frene edeceksiniz. Bu olursa biraz daha ileri gidirsiniz. Ama çuvalın dibi delikse, zaten istediğin kadar onu yükseltmeye çalış, oradan bir delik bulur, tıkr tıkr su akar, yoluna devam eder.

İlk olarak bu konuyu size arz ettikten sonra, geçen Divanda da bir konuşma esnasında biraz ironik olarak söyledim. Tekme atan yok, hiçbir şey yok, futbolcu yerde yatıyor. Ondan sonra, Süper Kupa maçında, bir problem oluyor, yine itiraz, mitiraz. Bu sefer, hakemin gırtlığına sarılıyor. Hava meydanından geliyor takım, -neyse ki o gün Fenerbahçe orta sahası çok kötü, maçı alıyoruz- adam hava alanında omuzlarda. Hannibal gibi, sanki büyük bir zafer kazanmış. O adam istediği şekilde oynar. Ben eğitimci olduğum için, belki böyle şeylere fazla takılıyorum. Önce disiplindir bir kurumu ayakta tutan. O kurum da disiplinsiz demek istemiyorum. Bakıyorum, ondan sonra Cenova’da özel maç, bu beyefendi maça çıkıyor, oynuyor. Ama 2 gün evvel, Tuzla’da, Pendik’te muazzam bir araba kazası. Fotoğrafları görüyoruz, araba şey olmuş. Afedersiniz, nasıl biliyor musunuz? Cacık, cacık. 140’la gitmeden o arabanın devrilmesi yahut o hâle gelmesi mümkün değil.

Fazla bir şey söylemeyeceğim. Beni dinleyip de bana kızanlar da olabilir. Ben söylediğimin altını çiziyorum. Burada benim talebelerim beni bilirler. Bizim analarımızın, babalarımızın bir lafı vardır. Oğlum, ayağını yorganına göre uzat derler. Uzatmadığımız müddetçe, ileriye gitmek mümkün değildir.

Hepinize saygılar arz ediyorum. Geçen sefer alkışlamadınız. Bu sefer ne yaparsınız, bilmiyorum. Teşekkür ederim.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Efendim, teşekkür ediyoruz, alkışlarla sizi gönderiyoruz. Sayın Hayrettin Kozak, buyurun efendim.

Hayrettin Kozak

Teşekkür ederim, benim sadece yarım dakikalık bir söyleyeceğim var. Hem Deloitte, hem yönetim itibarıyla bir sorum vardı. Şöyle. Şimdi bir sunum yapıldı. Deloitte firmasının bir mukavelesi var, karşılıklı imzalanmış. Şimdi icraata geçiliyor. Bunun hayata geçiş dönemi son derece önemli. Bu süreç içinde, Deloitte'un belli periyotlarda, en azından 1 yıl için, 2 yıl için, sözleşmeye göre -yani yönetimi de ilgilendiriyor bu- belli periyotlarda projenin uygulamasını ve sonuçlarını denetim sorumluluğu var mı, yok mu mukaveleye göre? O kadar. Yani son derece başarısız oldu uygulama, bunun da bir sorumluluğu var mı?

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Anlıyorum.

Hayrettin Kozak

Sürekli değil, ömür boyu değil. Dikkat edin, altını çiziyorum.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Gündüz Bey, Deloitte'un sözleşmesi ile ilgili arkadaşımızın haklı bir suali var.

Yönetim Kurulu Üyesi Aka Gündüz Özdemir

Bizim Deloitte'la sözleşmemiz gereği olan kısım tamamlanmıştır. Ancak bu proje için Deloitte'un bundan sonra herhangi bir şekilde biz istemeden bu projeyi denetlemesi bahis mevzuu değildir. Ancak Deloitte bu işin çok içindedir. Bundan sonra atılacak olan adımlarda -ki içeride bir proje ofisi kurulmuştur ve bunun liderliğini de Hakan Bey yapmaktadır- gerektiği zaman Deloitte veya başka danışmanlardan danışmanlık hizmeti alınabilir. Ama bunun için şu anda bir öngörümüz yok. İhtiyaç duydukça bunu yapacağız. Cevap oldu mu, bilemiyorum.

Hakan Akbaş

Burada zaten bu icrayı yapacak olan, arz ettiğim gibi, Yönetim Kurulunun altında çalışacak olan profesyonel kadrolardır. Yani bunlar profesyonel, sabah 8'den akşam 8'e kadar çalışacaktır. Dolayısıyla, devamlılığını zaten bu seçilen profesyoneller icra edecektir. Yani tabii ki burada profesyoneller yapacak bunu. Yani Deloitte da değil, yine seçtiğimiz profesyoneller yapacaklar.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Evet efendim, anlaşıldı. Sayın Taner Aşkın, buyurun.

Taner Aşkın

Tekrar herkese saygılar sunuyorum. Bir kere daha huzurlarınıza geldim. Bu dilekler kısmı, sadece isteklerimi arz etmek üzere huzurlarınızdayım.

Ada ile ilgili son gelişmelere Hayri arkadaşımız biraz değindi, eksik olmasın. Ama orada biraz daha fazla bir hassasiyetim var. Sonu ne olursa olsun, biraz evvel bir şeylerden bahsettik. Koskoca bir Galatasaray camiası, koskoca bir Galatasaray Kulübü. Sosyalleşme bu biraz evvel söyledikleri kurumsallaşmanın içerisinde olmazsa olmaz unsurlardan bir tanesidir. Eğer siz belirli idealler uğruna,

sosyalleşecek mekânları Galatasaray camiasından esirger ve yok etmeye kalkarsanız -ki % 100 öyle yapılan bir hatadan dönmek her zaman için bir erdemdir. Bir hata olmuş, yanlış bir kontrat yapılmış. Öyle veya böyle, bugün ortada bir karar var. Artık bu karar bu yönetim tarafından tatbik edilir bir noktaya getirilmeli. Sonu ne olursa olsun, Galatasaray oradan hiçbir şekilde zarar etmez. Ama şunu unutmayın. Bakın iyi tetkik edin, iyi araştırın, göreceksiniz. Sadece kiracı suçlu değil, yıkım kararı var Ada'nın üstünde. Bu işi çok iyi bilen Yönetim Kurulu arkadaşlarımız var. Bunlarla ilgili olarak kesilecek cezalar var. Bunlar sadece kiracıyı kapsamaz, bunlardan mal sahibi de müteselsil olarak sorumludur. Bu cezaların rakamlarını kimle paylaşacağız? Kimle paylaşacağız.

Arkadaşlar, çok ciddi, çok düşünceli ve Galatasaray'ın geleceğine adım atacak bir karar benim yönetimden özel bir talebidir. Bu işin üstüne gidelim, karşımızdaki kim olursa olsun. İnan Beyin düğününe gidecek, onunla konuşacak, ondan hatır cevazı alacak, falan filan... Geçin bunları ya. Galatasaray'dan büyük hiçbir şey yok. Yok böyle bir şey. Ben kabul edemiyorum, kusura bakmayın ve bu konuda son derece ısrarcıyım. Samimi söylüyorum. İster Koçarlan olsun, ister Taçarlan olsun, ne olursa olsun, hiçbir şey fark etmiyor. Galatasaray camiasında doğru bir yaklaşım olmak zorunda. Bugün o Ada'nın kirası, aldıklarıyla verdiklerini mukayese ettiğiniz zaman, hiçbir noktaya taşınacak ve mukayese edilecek bir şey yok. Böyle bir şey yok. Arkadaşımızın bir tanesi çıkıyor, Ada'yla ilgili konuşuyor. Adamın kafasını koparacaklar ya... Kim koparacak? Ne demek böyle bir şey ya! Adam müdafaa ediyor. Kimi müdafaa ediyor? Galatasaray'ın haklarını müdafaa ediyor, beyler. Kendimize gelelim lütfen. Böyle saçma şey olmaz. Birincisi bu.

İkincisi, yine yönetimden rica ediyorum bunu. Sevgili Mehmet gülüyor tabii, benim heyecanlandığımı herhâlde fark etti. Ama o benim bu tip konuşmalarına çok alışkın. Yönetimde biz böyle çok konuştuk, o da çok dinledi. Arkadaşlar, bir şey daha söylemek zorundayım, kusura bakmayın. Bu hakikaten olması gereken bir şey. Ben yönetimden rica ediyorum, özellikle Sayın Başkandan rica ediyorum. Galatasaray'da kurumsallaşmanın içerisinde olan, bugün de birçok kurumda, kuruluşta yer alan, bir evvelki konuşmamda özellikle değinmediğim, buraya sakladığım bir husus var. Bu da, Sayın Mete Başol'un, burada okunan dilekçesinin dışında, gerçekleri Galatasaray Kulübü'nde, Galatasaray Divanında anlatması lazım. Başkanın da anlatması lazım. Hangi noktada bu ip koptu? Biz bunu bilmeliyiz, çünkü çalışan yönetim kurullarında biraz evvel arkadaşlarımızın izahları içerisinde var. Seçilen insanların birbirlerine yakın, birbirlerini anlayan, birbirleriyle çalışabilecek insanlar olması hususu diye bir not var orada. Gizli de olsa bu not var. Onun için, burayı bir açmamız lazım. Burası bir netleşmeli. Ben çok rica ediyorum. Sayın Başkan veya Sayın Mete Başol, ikisi de bir arada olurlarsa daha iyi olur. Burada, bu kürsüde bu açıklığı bize bağışlasınlar, lütfen. Bu gizli kalsın. Her şey kırılır, kol yen içerisinde bir kaide varsa da, bu, bunun için geçerli değil. Özellikle Galatasaray'ın bundan sonraki geleceği için geçerli değil.

Bir son husus daha, bir şey söyleyeyim. Bir ağabeyimiz değindi, biliyorsunuz. Hatta biraz da gündem dışına taşıtı diye İrfan Başkan tarafından ikaz edildi. Bir önceki, 83. yönetimin ayrılması ile ilgili mahkeme kararı. Buna itiraz edilmişti, bizim tarafımızdan itiraz edilmişti. Onun bir ilamı çıktı. O ilam artık şunu söylüyor. Elimde, Divan Başkanımıza takdim edeceğim. İsterse okutabilir. Burada net, açık olarak söylüyor. Bu dava artık dava konusu değil. Mahkemeye dosya iade edildi. Mahkeme uyar, uymaz, orasını bilemeyiz. Ama şunu söyleyeyim. Biz eski yönetim olarak, özellikle ben şahsım adına konuşuyorum, asla bir iadeitibar peşinde değiliz, çünkü böyle bir şey zaten yoktu. Biz onunla alakalı da istifa etmedik. Bizim istifamız tamamen 25. maddeyle alakalıydı. Dolayısıyla, Galatasaray'a yakışan ne ise onu yapalım. Bu camianın içerisinde kırgınlıklar, dargınlıklar, küskünlükler, sen, o, ben, biz, sizler olmasın. Kulüp başkanı toparlayıcıdır, kulüp yönetimi toparlayıcıdır. Lütfen rica ediyorum, bu konsensüsü temin edelim ve el ele, kucak kucağa, hep beraber birbirimizi kucaklayalım.

Hepinize sevgiler saygılar sunuyorum. Teşekkür ediyorum.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Sayın üye, Sayın Taner Aşkın Ada'yla ilgili konularda gayet hassas ve heyecanlı. Yönetim Kurulundaki arkadaşlarımız da bunu takip ediyorlar, görüyorlar. Bu önemli bir konu, herhâlde usulüne uygun şekilde ele alırlar. Bizim Divanda ne Başkana, ne Sayın Mete Başol'a bir şey sorma hakkımız olamaz. Galatasaray teamüllerinde böyle bir şey yok. Ben böyle bir şey düşünmüyorum. Mahkemenin kararı, tabii gerekçeli karar daha ziyade Türker Arslan ve arkadaşlarını alakadar eden bir husustur. Bunlar alırlar, incelerler. Ben kendilerine iletirim.

Efendim, söz almak isteyen son konuşmacı Sayın Faruk Gürbüz. Buyurun efendim. Basına yeter derecede doküman veriyoruz. Mütemmim cüzü olur. Buyurun efendim.

Faruk Gürbüz

Sayın Başkan, Sayın Divan Üyeleri, Sayın Yönetim Kurulu, Kurumsallaşmanın ve çağdaşlaşmanın konuşulduğu bugün keşke sosyal hayatın içeriği olan güncel konulara da değinebilseydik. Deloitte firması, çok hoş, dinledikçe insanın ilgisini çeken bir rapor hazırlamış ve sağ olsunlar, bizi Türkiye'nin 250 büyük şirketi arasında göstermiş. Ama gönül isterdi ki, diğer 249 firma, şirket ticari amaçla kurulmuş olan şirketler. Burası ise bir spor kulübü. Yani 250'nin içinde spor amaçlı tek kurum biziz. Sporun özünde sevgi vardır, sporun özünde dostluk vardır, sporun özünde hoşgörü vardır. Belki ben anlayamadım, beni bağışlasınlar. Ama o raporda hiç öyle bir şey yok. O rapor doğrudan doğruya kurumsallaşmayı anlatan maddelerle dolu. Getirecekleri içinde çok şey olabilir, olmayabilir. O detaylara girip kıymetli zamanınızı almak istemiyorum. Zaten toplantıya başlama sayımız belli. Şu anda dinleyici ve ilgili sayısı da belli. Ama hayatın bir de gerçek yüzü var. Yaşanan gün var, yaşadığımız gerçekler var.

Böyle bir günde, belki çoğunuz okudunuz veya okumadınız, belki Yönetim Kurulumuzun haberi de yok, ama bizim Türk Telekom Arena Stadı'nda yapılan satışlarla ilgili bir gazete kupürü var. Kurumsallaşmanın konuşulduğu bugün bu gazete kupürünü size göstermek istemiyorum. Belki Yönetim Kurulumuzun bundan haberi de yok. Ben bu gazeteyi ve diğer gazeteden kesmiş olduğum kupürü bilgilenmeleri amacıyla Yönetim Kuruluna iletmek üzere sayın Divana teslim ediyorum. Buyurun efendim.

Kurumsallaşmadan bahsederken, Türk Telekom Arena'da binlerce dolar maaş alan CEO'larımızın, danışmanlarımızın, genel müdürlerimizin ve hatta çalışanlarımızın, sorumlularımızın ne hâlde oldukları, Galatasaray'a saygı, sevgi ve derneklerine ne kadar bağlı oldukları orada yazıyor. Umarım bunlardan bir ders alırız. Futboldan sonra su topu, yüzme ve kürek şubelerinde de başarılı olduk, şampiyon olduk. Öncelikle bu şubelerin sporcularını, antrenörlerini ve tabii şubenin başkanı Semih Haznedaroğlu ile komite üyesi arkadaşlarım Vakur Dağdeviren ve Mehmet Bilen'e teşekkür ederim. Darısı son 2 yılda tarihimizin en büyük yatırımını yaptığımız, ancak sıralamada bütçemizin yarısı kadar olan takımların gerisinde kaldığımız basketbol ve voleybol şubelerimizin başına.

Söz yüzme ve su topundan açılmışken, bu sporun vatani olan Kalamış'tan da söz etmeden geçemeyeceğim. Çok değerli vakitlerinizi aldık, çok da geç kaldık. Onun için, çok kısa bitireceğim.

Sayın Yönetim Kurulum, hiçbir mimara, mühendise gerek yok. Usta da çok fazla. Sıradan bir inşaat işçisini lütfen Kalamış'a yollayın, göreceksiniz denize nazır yapılmış olan yeni tuvaletlerdeki seramik döşemelerini, tavanların hâlini, göreceksiniz sporcu kafesi diye yapılan kafe ile oyun salonunun doğramalarındaki dengesizliği, göreceksiniz hür dağılımdaki 2 tane iskeleyi ve göreceksiniz grobeton diye yapılmış olan betonun çirkinliğini. Yol yakinken lütfen bunları tespit edin, ihbar edin, istihkak ödemelerini kesin ve bu işleri düzelttirin. Ve sizlerden rica ediyoruz, lütfen arada bir Kalamış'a gelin.

Sayın Başkanımız çok yorgun, işleri çok. Çilek arıyor, pasta arıyor, gazete ve televizyon röportajlarından vakit bulamıyor olabilir. Ama sizler lütfen Kalamış'a gelin, bir tatlı huzur almaya.

Bir diğer konu, kulübümüze büyük hizmetlerde bulunmuş olan, Galatasaray sevgisinin milyonlara yayılmasında büyük pay sahibi olan, hepimizin "Taçsız Kral"ı Metin Oktay'ı anma günü yarın. Biz 2010 yılında, 10 gönüllü arkadaşımınla birlikte, Hayri Kozak ağabeyin başkanlığında bir gönüllüler grubu oluşturduk ve siz Divan ve kongre üyelerimizi bir Metin Oktay'ı anma gecesine davet ettik. O gecede sadece Galatasaraylılar değil, rakip takım sporcuları, idarecileri, federasyon başkanları, Türk spor kamuoyunun ileri gelenleri vardı. Bu düşüncelerle, ben şahsen geçen sene yine Yönetim Kurulumuza müracaat ettim. Aldığım cevap şuydu: "Saygıdeğer Galatasaraylılar, siz yapın, biz arkanızdayız." Onların dediği gibi oldu, yapılmadı. Bu sene GSYİAD'daki arkadaşlarla görüştük, onlarla birlikte bir organizasyona girdik. Salonları kiraladık, davetlilerle konuştuk. Davetli listesini hazırlamaya başladığımız anda, kulüpten bir yazı aldık. Bu yazıda, Metin Oktay gecesinin yapılmaması emrediliyordu. Biz de her Galatasaraylı gibi, Yönetim Kurulumuzun kararına saygı duyduk ve bu geceyi iptal ettik. Ama şimdi burada oturan arkadaşlara soruyorum. Hepsi de arkadaşım, hepsi de dostum, hepsiyle çalıştım da, çalışacağım da. Yarın Metin Oktay'ın kabri başına geldiğinizde ne hissedeceksiniz? İçinizden neler geçecek? Kendi dünyanızda neler yaşayacaksınız? Ve gece o yastığa o başınızı rahat koyabilecek misiniz?

Beni dinlediğiniz için, sabrınız için hepimize teşekkür ediyor, Galatasaray'a saygılar sunuyorum.

Divan Kurulu Başkanı İrfan Aktar

Efendim, Sayın Faruk Gürbüz'er'e teşekkür ediyoruz. Toplantımız 3 saat 15 dakika sürdü. Epey yorucu bir toplantıydı. Ekim ayında görüşmek üzere efendim.

İrfan Aktar (5629)

Başkan

Emir Turgan (5259)

Başkan Yardımcısı

Ahmet Yolalan (6701)

Başkan Yardımcısı

Ömer Işıl (3882)

Sekreter

A. Aykotalp Derkan (6833)

Sekreter