

PROFİL

Köksal'ın 15 yıl TPAO'da çalıştıktan sonra kurduğu Pet Holding: 7 şirket, 6 iştirak

Devletten holdinge

Madencilik, sigorta, turizm, inşaat vb. alanlarda faaliyet gösteren Ankaralı Pet Holding'in kurucusu ve başkanı Güntekin Köksal, pek çok işadımı gibi ticarete çok küçük yaşta başladığını söylüyor. O da daha yirmisine varmadan, iş hayatında tecrübe kazanmaya başlamış... 11 yaşındayken İzmir'de sokakta bardak satmış... Babası "Çok kâr değil, sürüm önemlidir" deyince Güntekin Köksal da hayatının ilk dersini almış; bir bardağı 20 kuruşa satarken, iki bardağı 35 kuruşa bırakmayı akla yakın bulmuş...

Ama bu çocukluk anılarının, Güntekin Köksal'ın bugün sürdürdüğü işlerle doğrudan hiçbir bağlantısı yok. Köksal, şimdi bardak satmıyor. Çok başka alanlarda at koşturmaya çalışıyor. Üstelik, iş hayatına aslında çok genç yaşta atılmış da değil. 15 yıl devlet hizmetinde çalıştıktan sonra serbest çalışmaya karar vermiş, sonra da işleri git-tikçe gelişmiş bir işadımı.

AKSİLİKLER Aslında Köksal geçmişini anlattıkça, hayatının bir di-zi aksilikle başladığı, hatta bu engellerin Köksal'ın yaşamına yön verdiği görülüyor. Güntekin Köksal, devlet bursu kazanarak Viyana'da petrol ve maden mühendisi olduktan sonra, doktora yapmak istemiş; ancak bursu veren MTA'nın Genel Müdürü Topaloğlu, "Biz diploma koleksiyonu yapmıyoruz, bize çalışacak adam lazım" diyerek geri çağırış Köksal'ı. Bundan sonra Köksal'ın devlet memuriyeti baş-



lıyor. Türk Petrolleri AO'da 15 yıl görev yapan Köksal, bu kez de tam genel müdür yardımcısı olacakken, kendisinden daha az kıdemli birinin bu göreve getirildiğini öğrenince, memuriyete küsererek istifasını basmış...

Bundan sonra oldukça maceralı ve çalkantılı bir iş yaşamı başlıyor Köksal için. 1974'te Ankara'da kurduğu mühendislik bürosu, bu hayatın ilk adımı. Fakat işler öyle sandığı gibi yolunda gitmiyor:

"Bu büroda hiç iş yapamadım. Baktım aklımdan öleceğim, cenazemi belediye kaldırıcak; işi temsilcilik ve müşavirlik alanına kaydırdım. Zaten kurduğum şirketin odacısı da, yöneticisi de bendim..."

Köksal, bu kararın ardından bir

sigorta şirketinin temsilciliğini almış. Nihayet bahtı da açılmış: İlk almayı başardığı iş, bu temsilcilik sayesinde gerçekleşmiş ama, hak ettiği paranın yarısını tahsil edemediğini de ekliyor. İlk kazancı, o zamanın parasıyla 150 bin lira olmuş. Bu 150 bin liradan sonra, Köksal, temsilcilik ve müşavirlikte büyük kazanç olduğunu anlıyor, bir süre bu tür işlerde yoğunlaşıyor. Sigortacılık dışında özellikle enerji, madencilik, petrol alanlarında çalışan Köksal, çeşitli Amerikan, Japon, Alman ve Sovyet firmalarının temsilciliğini alıyor. Öyle ki, 1980 yılında temsilcilik işlerinden kazandığı para, 1.5 milyon doları buluyor.

Gelgelelim aksilikler yine yakasını bırakmıyor Köksal'ın. Bu kez de iş ortakları nedeniyle elindeki para uçup gidiyor:

İSTİKBAL ARSADA Bu son aksilik üzerine Köksal, bu kez garantili bir yatırım alanı arıyor. Sonunda arsa satın almaya karar veriyor: "Etüt ettim, dünyanın en büyük şirketlerinin muhakkak bir emlak bölümleri var. Hele Türkiye'deki nüfus artışı, maşallah dedirtecek boyutta. Buradan hareketle sahillerde, İstanbul'da, Ankara'da, sağda solda araziler aldım. Bunlar bizim garantimiz oldu. İsabet etmişim. 1980'e doğru ve



sonrasında arsa işlerim sürdü.”

Köksal'ın yeniden toparlanması 1982'yi buluyor. İşte o tarihte, Giresun'da bir maden arsası alıyor Köksal. Böylece iş yaşamında yeni bir sayfa açılmış oluyor. Satın aldığı ormanlıklar içinde sessiz bir bölge olan bu arazide, şimdi yılda 80-85 bin ton barit üreterek ihraç ediyor.

Şu anda Giresun'daki bu maden sayesinde Köksal, yılda 5-7 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiriyor. **SOVYETLER'LE İŞ** Madencilik, Köksal'ın Sovyetler Birliği ile iş ilişkisine geçmesini sağlıyor. Maden işlemeye başlayınca ilk olarak Sovyet pazarına giriyor Köksal. Daha sonra başka alanlarda da ilişkiler gelişiyor: “Orada bir otelin iki katını tutup ofis yaptık. Temsilciliğimiz var, bugünlerde MİR'le beraber 110 milyon dolarlık bir iş anlaşmasına da imza koyduk...”

Sovyet pazarının Türkiye için dev bir olanak olduğuna inanan Köksal, bu konuya ilişkin olarak şunları söylüyor:



15 yıllık Pet
Güntekin Köksal devlet memurluğuna küsünce Pet'i kurmuştu. Holdingin 15. yıldönümünde Sovyet Büyükelçisi Çernişev'le (yukarıda). Datça'daki turizm yatırımında (yanda) ise İsveçlilerle ortak.

Pet Holding

Sermaye: 500 milyon TL.- 88 ciro: 5 milyon \$

İştirakler:

- MİR (İnşaat, taahhüt) Gama, Kutlutaş, Kıska, Entes ve Güneşle birlikte
- Diğer AŞ (Kimya sanayii)
- İsikurt AŞ (Petrol ve kimyevi maddeler)
- Aerosol AŞ (Valf sanayii)
- Bimpaş AŞ (Konut pazarlama) 21 ortakla birlikte
- SEK İmmobilya-Tourismus Trade GmbH (Konut pazarlama) % 50'si Pet'in

Şirketler:

- Pet AŞ (Mühendislik müşavirlik) Sermaye: 100 milyon TL.-
- Petma Ltd. (Madencilik) Sermaye: 1 milyar TL.- 89 ihracat: 80 bin ton
- Petkontur AŞ (Turizm) Sermaye: 1 milyar TL.-
- Peteks AŞ (Dış ticaret) Sermaye: 100 milyon TL.-
- Pet Ticaret Bürosu (Güneş Sigorta'nın temsilcisi)
- Petika Ltd. (Mermer Sanayii)

Ortak yatırım:

- Pet Sov (Taahhüt, Ticaret Sovyet Gelios firmasıyla birlikte)

“Şimdiye kadar bizi aldatmışlar; aman bu umut demişler, aman komünisttir, sizi yer demişler, yanlış veya doğru. Bir de Stalin'in talepleri bize korkaklık ve ürkeklik aşılamış, dolayısıyla bize uzak kalsın demişiz. Ama sonradan keşfettik ki, esas büyük rakipler, yani iki süper ülke, en büyük ticareti kendi aralarında yapıyor. Şimdi biz de ticaret yapıyoruz. Giderek artmaması için hiçbir neden yok. Bilhassa Gorbaçov'un yeni yaklaşımlarıyla önemli değişiklikler oldu. Onlarda ağır sanayi var ama, hafif sanayi diye bir şey yok. Var ama, süper devlete ve insanına yakışır düzeyde değil. Bizde de hafif sanayi var; yani birbirimizi çok iyi tamamlıyoruz...”

ŞİMDİ DE TURİZM Pek çok başka şirketler topluluğunda görüldüğü gibi, Köksal'ın 1983'te kurulan Pet Holding'i de, artan turizm teşvikleri ve gelişen turizm nedeniyle, bu sektöre de yatırım yapmaya karar vermiş. Petkontur adlı turizm-konut şirketi, Datça'da büyük bir yatırıma hazırlanıyor. Bu nedenle İsveçli Euro Hotel zinciriyle geçtiğimiz günlerde bir anlaşma imzalanmış. Köksal, bu projeyi şöyle anlatıyor:

“Euro Hotel zincirinin geliştirip işlettiği bir sistemi Türkiye'ye getiriyoruz. Sistem şu: Öncelikle, yapılacak olan her biri 40 metrekare 200 küçük daireyi, inşaata girişmeden önce Avrupa'da satmaya başladık. Bunlar kişileri hem mülk sahibi yapacak, hem de gelir getirecek. Tahminimize göre bu daireler, ortalama 70 bin marka satılacak. Dairenin tapusunu alacak kişi, istediği zaman kalacak, boş bıraktığında ise

bina bir otel işletmesi haline dönüşecek. Mutfağı kapatılacak ve gelen müşteri, otel gibi burada yaz-kış tatil yapabilecek. Evin sahibi ise kalmadığı dönemler için otel işletmesinden belli bir pay alacak...”

Petya adı verilen Datça'da bu yatırım, şimdilik Avrupa'da pazarlanıyor ama, Güntekin Köksal, dış pazardan sonra iç pazara da açılmayı düşünüyor. Köksal'ın yakındığı bir nokta da, bu proje dolayısıyla teşvik ve kredi alamamak.

HOLDİNGLEŞME 1974 yılında iş yaşamına atılan Köksal, 1983 sonrası sayıları artan şirketlerini bir holding çatısı altında birleştirdi. Pet Holding'in bünyesinde şu anda 7 şirket, 6 iştirak ve Sovyetler'le kurulan bir ortak yatırım şirketi bulunuyor. Holdingin başlıca faaliyet alanları içinde, en başta mümessilik geliyor. Çeşitli yabancı kuruluşların mümessili olan Pet şirketi, daha çok enerji alanında anahtar teslimi projeler gerçekleştiriyor, çeşitli teknolojik ürünler pazarlıyor. Madencilik, inşaat, turizm, Pet Holding'in diğer faaliyet alanları arasında. Kimya ve petrol alanında iştirakleri de bulunan Pet Holding, Sovyet Gelios firmasıyla ortak bir taahhüt ve ticaret şirketine sahip. Önümüzdeki günlerde yine Sovyet firmalarıyla, biri deniz ürünleri, diğeri barter (mal değiş tokuşu) alanında iki joint-venture projesi daha gerçekleştirilecek.

Geçen yıl 5 milyon dolar ciro yapan Pet Holding, bu yıl 22-25 milyar lira ciro bekliyor. Bazı yatırımlar düşüldükten sonra 2-2.5 milyar lira da vergi ödeneceği belirtiliyor.

-Muzaffer Şahin