

## TELKODER 9. Olağan Genel Kurul Toplantısı-07.12.2016

### Murat ERKAN-Türkcell Genel Müdür Yardımcısı

Öncelikle çok teşekkür ediyorum.

Aslında Kaan Bey yapacaktı burada sunumu kendisi inşallah toplantının bir aralarında yetişmeye çalışacak. Maalesef ki yerden kalkarken uçağında küçük bir pürüz çıkmış lastiğinde tabi duyunca endişelendim. Beşiktaş'ın maçı vardı oradaki taraftarlar baya hırpalanmış. Genel Müdürümüze de bir şey olmamıştır diye ama sağ salim gelecek inşallah.

Sayın ,Başkanımız, Sayın Müsteşarım, Değerli vekillerim, Kurul Üyelerimiz, Dostlar hoşgeldiniz.

Ben de çok heyecanlıyım. Neden? Bu toplantı odasının tozunu epey yuttum zamanında benzer toplantılarda. O yüzden de şimdi söyleyeceklerimi çok dikkatli söylemem lazım. Telkoder üyeleri diyebilir ki sen böyle demiyordun böyle dedin o yüzden de seçe seçe çok net olarak bazı şeyleri söylemek istiyorum.

Bir kere müthiş bir 2016 başladı bizim adımıza da 4,5G ihalesiyle inanılmaz bir hem frekansın hem de içeriği olarak operatörlerin aslında önü açıldı. Neden? Çok net. Kurul Üyelerine ve Başkanımıza da çok teşekkür ediyorum. Çünkü biz hiçbir teknolojiye bağımlı kalmadan frekanslar aldık ve önümüzün çok açık olduğunu görüyoruz. Tabi daha birinci yılını bile tamamlamadık önümüzde bu sürenin nasıl hayata geçtiğini çok net göreceğimizi düşünüyorum. 4.5G demişken de birkaç bilgi de vermek istiyorum. Geçtiğimiz 8-9 ayda müthiş bir data tüketimi hayata geçti. Biz de Türkcell olarak yatırımlarımızın neredeyse %90'ından fazlasını bu data tüketimini karşılamaya harcıyoruz ve baktığınız zaman ortalama data tüketen müşterinin ortalama aylık tüketimi 2,6GB. Bunun 4.5G müşterilerine baktığımızda 4.6GB müthiş bir artış var. 2020 yılında ön görülen rakamlar 14 GB. Yani kişi başına aylık tüketim 14 GB. Bunu nasıl karşılayacağız? Az önce söylediğim gibi yatırımların %90'ını bunu karşılamaya harcıyoruz. Tabi fiber bunun içinde çok önemli.

Bir başka unsur var ki servisler. Bundan da bir örnek televizyon servisi ile ilgili verebilirim. Mobil televizyon izleyen müşterilerimiz geçen yıl aralık ayında ortalama günde 7 dk televizyon seyrediyor. Yeni rakamlara baktım şu anda bizim mobil televizyon izleyen müşterilerimiz ortalama 28 dk günde televizyon seyrediyor. Bence çok önemli bir rakam. Topu topu bir yıllık bir zamanda 7 dk dan 28 dk'ya ortalama tüketim gidiyor. Bu da aslında data tüketimi. Peki, bütün bunlara nasıl cevap vereceğiz? Nasıl karşılayacağız? Çünkü her yıl böyle giderse bizim çok ciddi kapasite ihtiyaçlarımız var. Bunun da arkasında fiber var biz kendi adımıza bunu açık söylemek gerekirse 8 yıl önceden gördük ve yatırımlara başladık ve bir özel şirketin yapabileceği bana göre müthiş bir çıkışla 8 yılda 35 bin km fiber altyapı. Bütün var olan koşullarının net olmamasına rağmen evlere kadar 3 milyona yakın eve fiberi

götürme şansımız oldu. Ama bakıyoruz ki Türkiye’de 21 milyon ev var ve ev sayısı da her yıl %3 ya da 4 artıyor. Şimdi 2023’de devletimizin bir vizyonu var. %80’ine 1000MB hız götüreceğiz diyor. Şimdi topluyorum, sayıyorum. Naçizane hesabım da fena değil. Biz 4-5 milyon eve ulaştığımız. 2017’ye giriyoruz. Önümüzde de 6 yıllık bir dönem var. Nasıl olacak da biz bu 5milyon haneyle 21milyonun %80’inin o zaman 22 milyon olduğunu düşünsek 17-18 milyon haneye götüreceğiz. Bunu hiçbir şirketin kendi başına maddi gücü ile yapma imkânı yok. Burada bir ortak bir akıl gerekiyor. Biz de aslında bu yatırımı önceden başlamamıza rağmen burada taşın altına elimizi koymayı çok net ortaya koyduk ve sağ olsun diğer oyuncularla beraber eminim Türk Telekom da inşallah katılacak. Biz Türkiye’nin bu hedefine ulaşması için elimizden geleni yapacağız. Çünkü biz profesyonel yöneticileriz bütün Türkcell ekibi olarak söyleyebilirim.

Tabi ki bizim önceliklerimizden bir tanesi en önemlilerinden bir tanesi hissedarlarımıza fayda sağlamak. Ama bir şey daha var, biz bunu her zaman en üste koyuyoruz, memlekete fayda sağlamak. Bizim gelecek nesillere bırakacağımız en önemli miras bu doğru altyapıdır diye düşündük. Altyapısı göreceli olarak daha fazla olmasına rağmen bu işe girmenin, bu işin bir parçası olmanın kaçınılmaz olduğunu gördük. Bununla beraber Türkcell Grubunda önemli bir yola da çıktık. Bundan 7 yıl önce nazizane söylediğimiz. Biz dedik ki İpek Yolunu fiber yoluna dönüştüreceğiz. Bunu o zaman söylerken aslında salt altyapı gibi söylemiştik ama bugün geldiğimiz noktada dünyanın her yerinde şu var; bu ülkenin verisinin bu ülkede kalması lazım. Bunun yolu da sadece altyapıyı yapmaktan geçmiyor. Bunun üst yapısında da veri merkezlerini konuşlandırmaktan geçiyor. Bununla ilgili de çok tipik bir örnek vereyim. Yaklaşık birkaç ay önce bir İran seyahatimde İran Telekom’un Yönetim Kurulu Başkanı bana dedi ki: Murat Bey biz bir yer yarattık tamamen körfeze yakın ve burada sizin elektrik maliyetiniz ne 10 Lira, Avrupa’da 8 Lira. Biz bunu 0,5 Liraya çekiyoruz. Biz buraya inşaat izni veriyoruz. Hiçbir kural da getirmiyoruz. İsteyen herkes veri merkezi kursun. Şimdi ne dersiniz? Bir taraftan şunu düşündüm çok iyi, bu arada sizin İran sınırından oraya gitmenizi de çok minimum koşullarda sağlayacağız. Aslında müthiş bir teklif ama şunu söyleyebilirim ülkeler artık bu işte rekabet ediyor. Birleşik Arap Emirlikleri, İran, Katar herkes bu verinin merkezi olmaya çalışıyor. Burada da hızlı olmak çok önemli. Şu açıdan söylüyorum bundan 1,5 sene önce bizim İran’a internet satılıp satamayacağımız bile belli değildi. Biz İran’a internet verirken yaklaşık her 6 ayda 1 Amerikan konsolosluğuna gidip bunun aslında insan hakları için olduğunu söylüyorduk. Bugün geldiğimiz noktada İran veri merkezinin başkenti olma misyonunu önüne koymuş, bizim de çok hızlı hareket etmemiz lazım.

Fiberle ilgili ortak altyapıyla ilgili bir iki bir şey daha söyleyip çok uzatmadan toparlamak istiyorum. Neden ortak altyapı? Çok net bir nokta var burada bizim operatörler olarak rekabeti üst yapıda yapmamız lazım. Altyapı işini çok yoğun çalışan, bilen birisi olarak söylüyorum. O zaman son kullanıcıya faydası olur. Ben zaman zaman görüyorum. Bir örnek vereyim yaşatmak için. Mesela İzmir’de bir eve girdiğinizde fiberle o evde genellikle bir tane kanal oluyor evlere giden, o binanın. O kanalı önce kim alırsa oradaki müşterileri o alıyor. Sonra giden operatörle de diğeri mahkemelik oluyor. Durum bu. İzmir örneğini her yerde

söyleyebilirim. Binanın içinde bile paylaşamıyoruz. Bina sahibi şunu söylüyor: “Benim mermerden bir altyapım var ve bir tane boru yapmışım eğer hizmet verecekseniz burayı kullanın. Bir daha kırdırıp döktürmem” diyor. Haklı. O yüzden siz orada müşterinize hizmet veremiyorsunuz. Hadi o binaya giremediniz. Üst mahalleden o binaya biri taşınırsa sizin müşteriniz, normalde hizmet vermemiz lazım, veremiyoruz. Diyoruz kusura bakma hizmetimiz yok burada. Müşteri de zaman zaman, süperonline’da genel müdürlük dönemimde şikayet mektupları alıyordum. Nasıl bunu yapamazsınız? Bu kadar beceriksiz misiniz? Biz bunları hak etmiyoruz. Bunların çözümünü üretmemiz lazım. Ortak altyapı da çok temelde bunların etrafında çalışması lazım. Bizim temelde üst yapı yapmamız lazım. Bazı arkadaşlarımız çok farklı servislerle öne çıkabilir, çalışabilir. Çok küçük bir operatör de bugün için kimsenin aklına gelmeyen bir servisle de pazarı başka bir yere sürükleyebilir. Biz buna çok inanıyoruz ve bunun peşinde olduğumuzu söylemek istiyoruz.

Bir de veri merkezleri ile ilgili konuyu söyledim. Burada Sayın Paul Doany çok önemli bir şey oldu. Biz sabit altyapıyı paylaşalım ama mobili niye paylaşmıyoruz, niye paylaşmadık? Burada da kendisine %100 katılıyorum. Biz de Türkcell olarak bu altyapıda en yüksek payı olan şirket olarak biz de her türlü adımı atmaya da hazırız. Aslında her ne kadar bu ortak altyapı şirketi sanki sabit fiber altyapıyı paylaşmak gibi olsa da skobunun içinde bunun da olduğunu diğer paydaşlarla konuşuyoruz, dillendiriyoruz. İnşallah onu da devreye almayı düşünüyoruz deyip hepimiz çok teşekkür ediyorum. Hayırlı bir genel kurul olmasını diliyorum. Çok teşekkürler.