

Bulgar göçmeni bir ailenin çocuğusunuz. Babanız ilk geldiğinde Sultan Hamam'da tekstil işi ile uğraşmış. Aslında sizin de ilk işiniz tekstil ama sonra bilişim sektörüne gönül vermişsiniz. Bugün 800'ü aşkın çalışanınızla, geçtiğimiz yıl itibariyle ile 418 milyon lira ciroya ulaşmış Hitay Yatırım'ın başındasınız. Online iletişim sistemleri, bilgisayar hizmetleri, factoring, finansal hizmetler, gayrimenkul gibi değişik iştirakleriniz var. Bize biraz kendinizi anlatabilir misiniz?

1958 doğumluyum, dedemler Osmanlı döneminde Bulgaristan tarafından gelmişler. Önce İzmir'e geliyorlar ardından babamla İstanbul'a yerleşiyor annemle evlenip. Yani biz tüm kardeşler İstanbul'da büyüdük. Kabataş Erkek Lisesi'ni ve arkasından Ege Üniversitesi işletmeyi bitirdim. Üniversitede okurken hayatım hep çalışmakla geçti. Daha önce babamla yazları işe giderdik ama üniversitede 18 yaşından itibaren bilgi iletişim merkezinde sistem öğretmeni olarak çalıştım. Daha sonra 1 sene programcılık yaptım. O benim profesyonel yaşamım. Ardından 22 yaşında 1980 yılında da girişimci olmaya karar verdim.

Emin bey siz girişimcilikle özdeşleşmiş bir kişiliğe sahipsiniz. Genç yaşlarınızdan beri hep yeniliklerin peşinde koşmuşsunuz. “Start-Up”çısınız. Bir sektörde bir işin başarılı olabileceğine inanıyorsunuz, onu keşfediyorsunuz, onun üzerine gidiyorsunuz, şirketi kuruyorsunuz, değerlendiriyorsunuz ve rantını bulduğunda da satıyorsunuz ve diğer işlere yöneliyorsunuz. Hangi sektörün, ya da o sektörde hangi işin başarılı olabileceğine nasıl karar veriyorsunuz?

Evet şimdi baktığımız zaman ortaklı ya da kendi başımıza 30'un üzerinde şirket kurmuşuz ama bakıldığı zaman sanki tüm şirketlerde başarılı olmuşuz gibi bir izlenim uyanıyor. Ama aslında öyle değil. Yani bugüne geldiğimizde geriye dönüp bakarsak bir sürü işte de başarısız olduğumuz gerçek. Dolayısı ile her iş başarılı değil. Tüm şirketler başarılı olacak diye bir şey yok. Buna nasıl karar veriyorum? Aslında çok fazla düşünüp, planlar yapıp bir işe karar verdiğimi söyleyemem. Bir takım tesadüfler ve fırsatlar olabiliyor. Aslında hepimizin hayatında bir sürü fırsatlar önümüzden akıp gidiyor. Önemli olan bu fırsatları görüp, yakalayıp, çıkarmak ve onu hayata geçirmek.

Saniyorum ki “İddaa” Türk iş dünyasında sizin en çok isminizi duyduğunuz isim oldu. “İddaa”yı büyüttünüz. Türkiye'de Spor Toto'nun, spor bahisleri üzerine kurduğunuz şirketi 2006 yılında 80 milyon dolara Yunanlılar'a sattınız. “İddaa” fikri nasıl çıktı ve Türk insanının hayatına nasıl yerleştirdiniz?

Aslında “iddaa” dediğimiz ve şu anda oynalanan oyun, bizim Spor Toto ihalesini aldığımızda böyle bir oyun yoktu. Biz ihaleyi aldıktan sonra Yunanlı ortağımız kendi ülkelerinde oynattıkları oyun olan şimdiki “iddaa”yı getirmek istediler. Biz başta “iddaa”yı oynamıyorduk, bildiğimiz Spor Toto oyununu oynatıyorduk. Fakat “iddaa”nın çok popüler ve çok ciro yapan oyun olduğunu söylediler ve Yunan ortağımızın önerisi ile bunu getirerek Spor Toto'ya sunduk. Fakat Spor Toto bunun için ayrıca ihale yapmamız gerekiyor dedi. Yani “bizim size verdiğimiz iş bu değil” dedi. Tekrar bir ihale oldu, onu da biz kazandık ve öyle başladı. İnanılmaz bir talep geldi “iddaa” oyununa. İlk senesinde 160 milyon dolar, ikinci senesinde 985 milyon dolar şu anda cirolar 3.5 milyar dolara ulaşmış durumda.

“İddaa” ile ilgili hep Türk insanında bir endişe vardı. Çünkü yurtdışındaki iddaa rasyolarına oranlara bizimkiler çok daha sert diye yorumlandı. Türkiyede 1.90 kazandıran bahisler yurtdışında 2.3'e kadar çıkıyormuş. Yurtdışında tek maç için oynanabilirken Türkiye'de en az 2-3 maç oynama mecburiyeti varmış. Bunlar sizi iş yapmanızda ve belki de daha sonradan da devretmenizde gerekçeler miydi?

Hayır bunlar gerekçe değildi. Burada oynanan “iddaa”da bahislerde düşük pay verilmesi tamamen

Türkiye'deki sistemden kaynaklanıyor. Çünkü Türkiyede %50 payout var. Yani ödenen para %50 civarında olmasına göre ayarlanıyor bütün bahisler. Dolayısı ile Türkiye'deki iddaa düşük veriyor. Yurtdışında ise devlet ile bir anlaşması yok. Tamamen oyunu kendisi oynatıyor, kazandığı para kendisinin ve kaybettiği para da kendisinden çıkıyor. Bu nedenle çok daha yüksek oranlarda verebiliyorlar. Türkiye'de şans oyunları vergisi ve KDV var. Oynatan yerlerin komisyonları var. Dolayısı ile bunları topladığımız zaman ciddi bir oran ortaya çıkıyor ve payout düşük oluyor. Payout düşük olduğu zaman da tabii "iddaa"yı oynatan firma mecburen düşük oranlar vermek zorunda kalıyor. Bu nedenle de aslında Türkiye çok büyük vergi kaybına uğruyor. Bu aralar dikkat ederseniz gazetelerde yazmaya başladı. E- ticaret Maliye Bakanlığı tarafından dikkatle göz altına alınmaya başlandı. Burada sadece e-ticaret dedğimiz bir takım malların satılması değil, yasadışı bahis sitelerinin Türkiye'de oynattığı oyunlar da göz altına alınmaya başlandı. Çünkü buradan daha yüksek bahislerde yurtdışına internetten "iddaa" oyunu oynayanlar var. Bu paralar tamamen yurtdışına gidiyor. Kazanılan paraların vergisi yok. Oynatan şirketin beş kuruş vergi ödediği yok ve Türkiye'nin paraları yurtdışına gidiyor. Aslında buna önemle eğilmeleri gerekiyor. Amerika bunu bir günde çözdü. Nasıl çözdü onu söyleyeyim. Şimdi Türkiye'de siz yasadışı "iddaa" oynarsanız onun çok basit bir cezası var. Ama Amerika'da bu yükümlülüğü bir kanun çıkararak bankalara verdi ve bir günde bu çözüldü. Çünkü bankalara bir kanun çıkararak, eğer yasadışı bahis sitelerinde oyun oynamak üzere para transferi yaparsan seni sorumlu tutarım dersiniz, bankalar kesinlikle bu transferi yapmaz ve bu iş bir günde çözülür. Türkiye'de de bir yönetmenlik, bir kanun çıkarılırsa bu iş çözülür. Şu anda Türkiye'den yasadışı bahis sitelerine giden para 1 milyar dolar civarında.

Siz hem Endonezya Cumhuriyeti İstanbul Fahri Konsolosusunuz hem de Türkiye - Endonezya İş Konseyi Başkanlık görevini de yürütüyorsunuz. Endonezya ile iş ilişkilerimiz nasıl? Orada büyüme potansiyeli var mı? Orası Türkler için fırsat mı sizce ve Endonezyalılar'ın Türklere bakışı nasıl?

Endonezyalılar'ın Türkler'e bakışı çok olumlu. Bir önyargı ve yanlış düşünce yok tam tersi çok seviyorlar. Türkiye'ye bugün baktığımız zaman her iş kolunda inanılmaz yıpratıcı bir rekabet var. Kâr marjları çok düştü. Fakat Endonezya'ya bakıyoruz bugün 240 milyon nüfus, 2 milyon kilometre kare toprak, 3500 dolar kişi başına gelir ve 2011 sonu itibari ile Türkiye ve Hollanda'yı da geçerek 16. sıraya yerleşmiş bir ekonomiden bahsediyoruz. Geçen yıl % 6.2 büyüdüler, bu sene de hedefleri % 6.5 civarında. Şimdi bu kadar hızlı büyüyen bir ülkede herşeye ihtiyaç var. Türkiye'nin 10-15 sene öncesini aklınıza getirin ne kadar hızlı bir büyüme oldu. Ayrıca bu ülkede doğal kaynaklar da çok zengin. Kömür, petrol, doğalgaz ve orman ürünleri var. İş gücü ucuz. Hızla büyüyen ve fırsatlar sunan bir ülke. Bizim de mutlaka orada bulunmamız gerektiğine inanıyorum. Özellikle altyapı sektöründe inanılmaz fırsatlar var. Bu ülke alt yapısına 200-250 milyar dolar para harcayacak. Limanlar, rafineriler yaptırmaya ihtiyacı var. Enerjiye ihtiyaç var ve her sene enerji tüketimi %10 miktarında artıyor. Buna enerji üretimi şu anda yetişemiyor. Dolayısı ile ben iş adamlarımıza buradan seslenmek istiyorum. Endonezya'yı ciddi olarak değerlendirsinler. Ben bu her konuda kendilerine yardımcı olurum. Her zaman için kapımı çalabilirler.