

FINANS DÜNYASI

[Kapak
Söyleşi

≥ MT GRUP YÖNETİM KURULU BAŞKANI MURAT SANCAK

Ödeme sistemlerinin **Ferrari'sini** ürettik

Türkiye'nin, hatta dünyanın ilk yazar kasa POS'u Vera Delta'nın üreticisi MT Bilgi Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı Murat Sancak ile markanın doğuş sürecini konuşurken, kendilerine yöneltilen eleştirileri de sorduk.

Maliye Bakanlığı Gelirler İdaresi Başkanlığı “Kayıt dışı Ekonomi ile Mücadele Stratejisi Eylem Planı” çerçevesinde yeni nesil yazar kasalara geçiş için verilen süre Aralık 2015’te doluyor. Tebliğe göre, önce Temmuz 2013’e kadar mobil POS’lar yazar kasa POS’a dönüştürülmüştü. Sabit yazar kasaların dönüşümü ise 2015 sonuna kadar tamamlanmak zorunda. Yeni nesil yazar kasalar hem yazar kasa hem POS cihazı işlevi görebileceği gibi nakit, kredi kartı gibi farklı ödeme şekillerinin tamamı tek cihaz üzerinden yapılabilecek. Sistem sayesinde Maliye Bakanlığı online vergi denetimi de sağlamış olacak.

Sürede sona yaklaşıırken ödeme sistemleri sektörü, yoğun bir rekabete sahne oluyor. Rekabetin en güçlü oyuncularından birisi MT Bilgi Teknolojileri.

MT Grup, Vera Delta markasıyla Türkiye’nin ve hatta dünyanın ilk yazarkasa POS’unu üretirken, Maliye Bakanlığı ve TUBİTAK’tan gerekli onayları alarak piyasaya giren ilk şirket oldu. Ancak, şirketin piyasaya girişi oldukça tartışma yarattı. Pek çok eleştiriye maruz kalan şirketin piyasada haksız rekabete yol açtığı iddia edilmişti.

Vera Delta’nın üreticisi MT Bilgi Teknolojileri Yönetim Kurulu Başkanı Murat Sancak ile markanın doğuş sürecini konuşurken, kendilerine yöneltilen eleştirileri de sorduk. Sancak, eleştirilerin aksine, Maliye Bakanlığı’nın süre uzatımları ve teknik kılavuza uygun olmayan cihazlara onay verilmesiyle asıl haksız rekabete kendilerinin



“
Maliye Bakanlığı’ndan gerekli onayları alarak piyasaya giren ilk şirket olduk. Biz o zamana kadar teknolojinin ‘t’sinden anlayan bir şirket de değildik. Üç mühendisin fikriyle yola çıktık, risk aldık ve dünyada olmayan bir cihazı geliştirdik.”

uğradığını söylüyor. Sancak’a göre, bunun en büyük sıkıntısını sorunlu cihazları alan esnaf çekecek.

Ödeme sistemleri sektörünün Ferrarisi’ni olabilecek bir ürün geliştirdiklerini belirten Sancak, “Dünya markası olabilecek bu ürüne; bırakın hükümeti, muhalefetin bile sahip çıkması gerekir” diyor.

İsmi son günlerde daha çok ödeme sistemlerindeki çalışmalarıyla gündeme gelen Murat Sancak, aslında pek çok şapkayı aynı anda taşıyor. Sancak; Star Medya Grubu ve sağlık sektörünün lider kuruluşu MT

Sağlık Ürünleri’nin yönetim kurulu başkanlığını görevlerini sürdürüyor. “Olduğumuz her sektörde hedefimiz liderlik” diyen Sancak, medya ve sağlık sektöründe de büyük düşünüyor.

Yazarkasa ve POS’u ilk birleştiren şirket oldunuz. Vera Delta markası nasıl doğdu?

2008 yılında Gelirler İdaresi Başkanlığı, Kayıt dışı Ekonomi ile Mücadele Stratejisi Eylem Planı çerçevesinde “31 Aralık 2012 tarihine kadar yazarkasa ile POS’u birleştireceğim” demiş. Böyle bir karar çıkarılmış ancak o zaman, dünyada böyle bir cihaz yok. Karardan 18 ay sonra bana pırl pırl üç mühendis geldi. Tebliğe uygun bir projelerinin olduğunu, istenilen cihazı geliştirebileceklerini söylediler. 1 saat içerisinde bütün süreçleri bitirip anlaştık. Ortak şirket kurduk, ofislerini verdim, maaşlarını bağladım ve yola çıktık. Yani biz sektörün içerisinde olmadan, Maliye Bakanlığı yeni sisteme geçiş için kararını vermişti.

Sonrasında hummalı bir çalışma içerisine girdik. TUBİTAK’ta, Gelir İdaresi Başkanlığı’nda toplantılar yapıldı. O dönemin Gelir İdaresi Başkanı’na ‘Yazarkasa POS cihazı geliştirdik’ dediğimizde çok şaşırmıştı.

Sektör bileşenlerinin kendilerine böyle bir cihazın olmadığını söylediklerini, söz konusu projenin birçok ülkenin sorununu çözebileceğini ve bununla ilgili çalışmalara mali de olmak üzere her türlü desteği vereceklerini ifade etmişlerdi.

FİNANS DÜNYASI

[Kapak

Söyleşi

Ancak, bu cihazı üretmek yetmiyor; donanımı, yazılımı bir araya getirip hemen piyasaya sunabileceğiniz bir ürün değil. İçerisinde bankacılık uygulamaları da olduğu için PCI kurallarından geçmesi gerekiyor. Kolay kolay da herkes o süreçten geçemiyor. Çeşitli denetimler yapılıyor. Hatta olası bir yangın halinde, verilerin ne kadar etkileneceğini test etmek için kasayı fırına bile atıyorlar. Neticede, Vera Delta markalı ürünümüz ile tüm bu süreçleri sorunsuz bir şekilde geçtik ve dünyanın ilk yazarkasa POS'unu ürettik.

Süreçte ne gibi sıkıntılar yaşandı?

Tabii o dönemlerde uluslararası arenaya çıkmak da kolay değildi. Bu işin onayını veren yönetim kurulu üyeleri laboratuvarlar genelde bankacılık uygulamaları içerisinde olan sektör bileşenleriydi. Visa, Mastercard hatta rakiplerimiz de bu kuruluşların üyeleriydi. İki buçuk ayda onaylanabilecek bir cihaz için bizi dört buçuk ay uğraştırdılar.

Sonuçta cihazı esnafa satabilmemiz için Maliye Bakanlığı'ndan gerekli onayları alarak piyasaya giren ilk şirket olduk. Biz o zamana kadar teknolojinin 't'sinden anlayan bir şirket de değildik. Üç mühendisin fikriyle yola çıktık, risk aldık ve dünyada olmayan bir cihazı geliştirdik.

Böyle bir cihazı yapmak, yazarkasa ve POS'u; yazılımıyla, donanımıyla birleştirmek o kadar basit bir iş değildi. Yazar kasacılar 'Belirtilen süre içerisinde bu işi

Çok yönlü kullanım

Yeni nesil yazarkasa POS cihazına, 53 banka entegre olabiliyor. Her türlü kampanya ve duyuruyu yapabileceğiniz bu cihazlardan; kontör alımı yapabilirsiniz, yemek çeklerini kullanabilirsiniz. Tax free'den, e-fatura, Maliye Bakanlığı'nın bütün ihtiyaçlarını karşılayabilecek bir cihazdan bahsediyoruz.

“

Haksız yere, teknik kılavuzda belirtilen hususlara uygun olmayan birkaç firma da bu işe girdi. Neticede bir sorun yaşandığında bu işin sıkıntısını esnaf çekecek.

”



yapamayacağımız' diye değişik taleplerde bulunmaya başladılar. Bankacılar, yazarkasacılar bu işe inanmadılar. POS tarafına hakim olan firmalar bu işi zaten istemiyorlardı. Ama netice itibarıyla güçlü bir iktidar ve hükümet vardı. Ülkenin güçlü olabilmesi için her şeyin vergiden geçtiğini, vergilerin doğru dürüst toplanmasına gerektiğine inanan maliye bürokratları vardı ve bu işin arkasında durdular.

Aslında tebliğde geçiş için iyi de süre verilmişti; nereden baksanız dört yıl. Maliye Bakanlığı, süreyi önce Aralık 2013'e erteledi. Ardından 2015 sonuna kadar piyasadaki bütün yazar kasaların değişmesi için bir süre konuldu. Bu süre de piyasadaki yazar kasaların ömrü düşünülerek getirildi. Normalde piyasadaki POS cihazlarının ömrü üç yıl. Ortalama yazar kasanın kullanım ömrü beş yıl. Her yıl ortalama 700 bin POS satılıyor. 3 yıllık süre getirdiğin zaman zaten toplamda bütün cihazlar değişmiş oluyor. Yeni yazar kasa POS'ların ömrü 10 yıl olmak zorunda. Rakipler olsun, POS şirketleri olsun bu sistemin Türkiye'de olmayacağını düşündükleri için, hiç kimse gerekli çalışmaları yapmadı. Biz ise dört yıl gibi bir süre içerisinde yaklaşık 250 mühendisle işe başladık, daha sonra sayıyı 370'e çıkardık. Şu ana kadar 80 milyon dolara yakın bir yatırımla bu hale getirdik. Aslında, bu kadar maliyet beklemiyorduk. 3-5 milyon dolarla sistemi geliştireceğimizi düşünüyorduk. Süre uzadıkça maliyet de arttı. Benim yüzde 25 pazar hedefim var. Bunu yakaladığımız zaman masrafları karşılayacağımızı

düşünüyorum. Bu hedefe de 2015'te ulaşırız. Ama asıl amacım, Türkiye'den çok uluslararası piyasaya ihracat yapmak.

Piyasaya bu cihazları veren tek şirket olduğunuz ve hükümete yakınlığınız sık sık eleştirildi. Piyasada haksız rekabet yaratıldığı iddiaları ortaya atıldı...

Devletimizin henüz ben bu işin içinde yokken aldığı kararlara güvenerek hareket ettim. Hükümet beni korumuş olsaydı, tarih geldiğinde süreyi iki kez uzatmazdı. Biliyorsunuz tebliğin uygulanma süresi iki kez ertelendi. Hatta rakiplerime öyle bir hak verdi ki. Onaylı şirket olabileceksen cihazını 2014'e yetiştirebileceksen, buna inanıyorsan fatura da kesebilirsin" dedi. Yani rakiplerin önünü açtı. Ve biz hiçbir zaman sahada yalnız olmadık. Evet belki elle tutulur satın alır almaz kullanılabilecek tek cihaz bizimdi ancak diğer firmalar da olmayan cihazlarının satışını yapabilme yetkisine sahipti. Şimdi bize "Hükümet yanlış firmaya kıyak geçildi" diyenlerin birkez daha düşünmesini isterim. Kıyak kime geçilmiş?

Bazı siyasi nedenlerle firmalara ayrıcalık tanınarak hem tebliğe hem de teknik kılavuza uygun olmayan cihazlara onay verildi. O arada piyasada çok eleştirildiğimiz, 'Bu iş rekabetsiz olur mu?' denildiği için de çok fazla sesimizi çıkarmadık. 'Pazarın tamamını almak' diye de bir derdimiz yoktu.

'Hükümete yakın aile' diye eleştirildik. Bu projeye bırakın hükümeti, muhalefetin bile sahip



çıkması gerekir. Dünyada hiçbir ürünümüz dünya markası değil. Bizim ürünümüz, dünya markası olabilecek bir ürün. Katma değer yaratabilecek, yüksek fiyatlarla yurt dışına pazarlanabilecek bir ürün. Ödeme sistemlerinde bu işin Ferrarî'si bu ürün. Herkesin el birliğiyle destek vermesi gerekiyor. Haksız yere, teknik kılavuzda belirtilen hususlara uygun olmayan birkaç firma da bu işe girdi. Neticede bir sorun yaşandığında bu işin sıkıntısını esnaf çekecek.

Teknik kılavuza uygun olmayan cihazlara onay verilerek aslında haksız rekabete kendinizin uğradığını söylüyorsunuz...

PCI kuralları da, bu işin teknik kılavuzu da o kadar net ki... Şu anda piyasada teknik kılavuza uygun olmayan ürünler var. Yani yazar kasa ile var olan POS'u içeriden bir kabloyla birleştirip biraz da kozmetik kullanarak 'Yazarkasa POS yaptım' dediler. Maalesef TÜBİTAK da buna onay verdi. Normalde tebliğe ve teknik kılavuza aykırı.

FINANS DÜNYASI

[Kapak
Söyleşi

PCI 'İki parçalı cihaz olamaz' diyor. Uzaktan yükleme yapılması gerekiyor. Bizim bir rakibimiz pazarlamasında bile kullanıyor, 'Cihazınız arızalandığında bir parçasını alıp değiştireceğim' diyor. Oysa PCI kuralları bunu engelliyor PCI; 'Ya uzaktan yükleme yapacaksın ya da güvenli odana alıp orada yükleme yapacaksın' diyor. Bazı firmalar şu anda uzaktan yükleme yapamıyor. Esnaftan gelen verilerin bir kapsül içerisinde güvenli bir şekilde bankalara ve Maliye Bakanlığı'na gönderilmesi için gerekli sistem merkezi pek çok firmada yok. Bunlar da çok pahalı ve kolay kurulabilir sistemler değil. Biz uzaktan yükleme yapabiliyoruz. Hatta uzaktan reklam bile gönderebiliyoruz. Hatta bizim yazar kasa POS'umuza 3-5 tane değil 53 banka ayrı ayrı girebiliyor. Şu anda geliştirilmeye çalışan birçok cihaz 2 ayrı

firmanın bir araya gelerek üretmeye çalıştığı cihazlar. Teknik kılavuzda 'Mobil POS'un pil ömrü 18 saat olacak' diyor. Piyasadaki cihazlara bakın, 18 saat hangisi dayanıyor? Bir saatte şarjı biten cihazlar var. Geldiğimiz noktada güzel bir sistem ama bazı firmalar Maliye Bakanlığı'ndan haksız yere onay aldı, inşallah esnaf mağdur olmaz.

Standartlara uymayan cihazlara karşı denetim yapılmıyor mu?

Maliye Bakanlığı süreç içerisinde denetleyecek ve birçok firmanın uygun olmadığını görebilecek. Şikayetler olduğu zaman birçok cihazın toplatılması gibi bir sorunla karşı karşıya kalınabilir. Hükümetimizin MT Bilgi Teknoloji firmasına lütfettiği bir cihaz değil bu. Eleştiriyorlar ya 'Hükümete yakın diye önünü açtılar' diye öyle bir şey yok. Hükümet sadece 'MT satsın' dese

bile yetmiyor. Daha önce ifade ettiğim gibi PCI'nın onayını almadan hükümet ya da Maliye Bakanlığı 'MT Bilgi Teknolojileri satsın' diyemez. Bu da yetmiyor Mastercard veya Visa'dan da onay alıyorsunuz. TÜBİTAK'a, TSE'ye gidiyorsunuz. Bütün onay süreçlerinden geçtikten sonra zaten piyasaya ürünü verebiliyorsunuz.

Yazarkasa POS üzerinde çalışan bir iki firma da var. Yerli bir firma olursa bütün know-how'ımızı paylaşmaya hazırım. Hatta işbirliği yaptığımız firma da var. Ülkenin bu sisteme ihtiyacı var. Güçlü markalarımız, cihazlarımız olduğu zaman yurt dışına çok daha kolay bir şekilde pazarlanabilir. Bu da cari açığı kapatma noktasında çok büyük katkı sağlayacaktır. Çünkü bir çoraptan, gömlekten bahsetmiyoruz; bir kasanın satış fiyatı 500- 1000 avro. Dünyadaki esnaf sayısını hesaplayın. Bunun

binde beşine bile bu ürünü satabilirseniz Türkiye'nin cari açığını kapatırsınız. Evet, 'Kendi otomobilimizi yapalım' ama dünyada otomobil var. Hatta çok sayıda firma tarafından üretiliyor. Ancak dünyada **yazar kasa** ve POS'un entegre olduğu başka bir cihaz yok. Dünyada tek ve marka olabilecek bir ürün. İhracatımızın büyük bir kısmını fason üretim ile gerçekleştiriyoruz. Elle tutulur, pazarlayabileceğimiz bir markamız yok. Aslında herkesin sahip çıkması gereken bir marka. Yarın öbür gün yerli firmalar benzer cihazlar geliştirdikleri zaman onlara da destek olunması gerekiyor. Pazar herkese yeter. 'Pazarın tamamını alacağım' diye bir derdimiz yok.

Hatta bu işe girdiğimde, bana şunu önerdiler: 'ABD'de şirket kur. Ürünün menşei ABD olsun, dünyanın her yerine gidebilirsin.' Ben bunu yapmış olsaydım, ABD hükümeti, arkamda duracaktı. Ama maalesef Türkiye'de iş yapmak çok kolay değil. Bir iş yaptığın zaman hükümete yakın diye eleştiriler başlar...

Dünya markası olabilecek bir ürün geliştirdiğiniz iddiasındasınız, yurt dışına yönelik planlarınız nedir? İhracata ne zaman başlamayı düşünüyorsunuz?

Eleştirenler övmeye başladı

Daha önce sistemi eleştiren, 'Olmayacak' diyen bankacı, yazar kasacı arkadaşlar son dönemlerde verdikleri röportajlarda övgülere başladı. Sistem; çok doğru bir sistem. Vergiyi her kesime yaymak istiyorsanız, yazar kasa ve POS'un birleştirilmesi gerekiyor. Şimdi yine tebliği değiştirmeye çalışıyorlar. Hem yazar kasa hem pinpad bağlantısı yani POS'un şeritsiz olanını yapalım diye TUBİTAK'a, Gelirler İdaresi'ne baskılar var. Bu işi yine karıştırmaya çalışıyorlar. Ancak, bu işi çok iyi bilen bürokratların böyle bir şeye izin vereceğini düşünmüyorum.

“
Günlük alışverişlerde, hatta bazen de büyük montanlı alışverişlerde artık her şey kayıt altına alınabilir. Tamamen nakitsiz bir topluma dönüştüğümüzde vergi kaçırmanın da mümkün olmayacağını göreceğiz.”

Bu alanda dünyaya öncülük eden ülke konumundayız. Hatta cihazın duyurusuna başladığımız dönemde Maliye Bakanlığı'nın bir bürokrati, AB bürokratlarıyla bir araya geldiğinde bu projeyi çıkıp anlatmış. Kürsüden indikten sonra bazı ülkelerin maliye bakanları konu ile ilgilenmişler. Ondan sonra bize üç-dört ülkeden başvuru oldu. Bizde kendilerine ilk önce Türkiye'deki operasyonu bitirmemiz gerektiğini ardından yurt dışı çalışmalara başlayacağımızı söyledik. Çünkü bu cihaz bir cep telefonu gibi değil, gidip hemen esnafa satamıyorsunuz. Maliye bakanlıkları tarafından sistemin oluşturulması, tebliğin çıkması, teknik kılavuzun hazırlanması gerekiyor. Şu anda birçok ülke ile görüşmeler devam ediyor.

Gelecek yıl ihracat başlayacaktır. Hatta bir ülke ile ciddi bir çalışma içerisine girdik. İsrail, Filistin, İran, Azerbaycan, Yunanistan, İtalya ve Slovenya ile ciddi görüşmeler yapıyoruz.

Yeni yazar kasa POS'lar esnafa ne gibi avantajlar sağlıyor?

Yeni nesil cihazlara, 53 bankanın entegrasyonunun sağlanmasıyla artık POS kalabalığının yarattığı görüntü kirliliği ortadan kalkacak. Ve kullanım ömrü de ömrü 10 yıl. Hatta bizim cihazımızın mali hafızası 20 yıl.

Esnaf, daha önce 500 ile 700 lira arasında kasa alabiliyordu. Şu anda ortalama fiyat; bin -bin 200 lira. Ancak şöyle bir durum var: Eskiden esnafın kullandığı cihazın içerisindeki hafıza kartının; iş hacmine göre üç ayda, altı ayda değiştirilmesi gerekiyordu. Tanesi 150 dolardı. Esnaf, beş yılda ödeyeceği para ile yeni bir kasa alabilir. Esnaf, artık müşteri ile karşı karşıya gelmeyecek. Fişini aldın mı, almadın mı? tartışması ortadan kalkacak. Kredi kartını cihazdan geçirdiğin anda hem fişini hem de slipini veriyor. Maliye Bakanlığı'na ve bankalara ayrı ayrı bağlanabilen bir sistem.

Kayıt dışının önlenmesi, vergilerin sağlıklı bir şekilde toplanması için çok önemli. Ülkenin güçlü bir yapıya sahip olabilmesi için vergisini dört dörtlük toplamaları lazım. Günlük alışverişlerde, küçük alışverişlerde hatta bazen de büyük montanlı alışverişlerde - hatta Maliye Bakanlığı isterse büyük faturaları da bu sistemden geçirebilir- artık her şey kayıt altına alınabilir. Aslında nakitsiz bir döneme



girmiş oluyoruz. Tamamen nakitsiz bir topluma dönüştüğümüzde vergi kaçırmanın da mümkün olmayacağını görmüş olacağız.

Şu ana kadar piyasada kaç cihazın değişimi yapıldı?

170 bin POS'un değişimi gerçekleştirildi. Şu anda seyyar POS'lar değişti. Piyasada 450-500 bin cihaz var ama değişeni 150-170 bin arası. Türkiye'de denetim olsaydı aslında yeni nesil cihazlara geçmeyen esnaf ceza yiyecekti. 7 Haziran'daki seçimin ardından Maliye Bakanlığı konuya eğilecektir. 2015 sonunda sisteme tamamen geçilmesi isteniyor.

Aslında sizi MT Grup'tan önce sağlık sektöründeki yatırımlarınızla tanıdık. Sağlık sektöründe yeni girişimleriniz var mı?

Piyasada eczanelerde, medikal malzeme satan yerlerin çoğunda varız. Yaklaşık 300 ürünümüz var. Bu anlamda yeni ürünler de getiriyoruz. Eczane sektöründe pazarın lideriyiz. Size şöyle bir örnek vereyim: Devlet şeker ölçüm cihazına önce 29 lira ödüyordu. Sonra '19 lira ödeyeceğim' dedi. 'Türkiye'deki uluslararası firmalar, rakip firmalar biz bu cihazı devlete satmayacağız' diye karar aldıkları

zaman, bir tane İsviçre malını bir tane de kendi cihazım olan ürünü piyasaya 19 liradan sundum. Şu anda pazar lideriyim. Para kazanıyor muyum? Evet, kazanıyorum.'

Sağlık sektöründe o kadar çok kar marjları vardı ki... Kanaatkar olduğumuz için her geliştirdiğimiz üründe yüzde 10-15 gibi düşük kar marjlarıyla çalışıyoruz. Bu bize yetiyor. Öyle firmalar vardı ki, yüzde 100, yüzde 200 kar marjlarıyla yıllarca piyasada çalıştılar. Şu anda bunu yapamıyorlar. Artık ciddi rakipler var. Bu anlamda devlete çok ciddi katkılarımız da oldu. Size şöyle bir örnek daha vereyim; Medikal alana ilk olarak 10 bin çeşit hastane ürünüyle girdik. O zaman ameliyatlar sonrasında kullanılan sondaların tanesi 3,5 liraya veriliyordu. Biz ihalede 0,38 kuruş fiyat verdik. Avrupa'dan getirdiğimiz, standartlara uygun bir ürün. Sektöre baktığınızda medikal firmalar bizi pek

sevmezler. Çünkü pazarlarını bozduk. Genel tarzımız, ikinci olmayı sevmiyoruz. En iyisini, en doğru ürünü yapmaya çalışıyoruz.

Medikalde pazara sunacağınız yeni bir ürün var mı?

Ortopedi alanında diz kapakları ameliyatlarında vidaların doğru yerleştirilmesi için geliştirilen bir cihaz var ve bu ürünü Türkiye'ye getireceğiz. İki-üç ameliyat geçiren hastalar, artık bir ameliyatla sorunu çözebilecekler.

Bel ve boyun fıtığını ameliyatsız gideren ped şeklinde ürünümüz var. Geri ödeme sistemine girmesi için nisan ayında onay alacağımızı düşünüyoruz. Ameliyat noktasına gelen bir hasta, ameliyat olmadan pedi sorunu bölgeye yapıştırıp 18 saat uzanıyor. Hasarlı bölge ped sayesinde onarılıyor ve vücudun rahatlamasını sağlıyor. Bir ameliyatın maliyeti 10 milyar lira ise pedin fiyatı 200'de bir olacak. Devlete ciddi katkılar sağlayacak bir ürün. **FD**

Çin'e kadar uzanan güçlü bir medya kuracağız

Medya sektörünü sevdik. Daha önce Kanal 24'ü kurmuştuk. Star gazetesini de satın almıştık. Rehberimiz Ethem Sancak'ın öngörülerıyla hedefimiz büyük. Asya'ya hizmet edecek bir medya kuruluşu yapmak istiyoruz. Hedeflerimiz var, yola çıktık bir kere, bunu gerçekleştirmek için ne gerekiyorsa yapacağız. Çin'e, Rusya'ya bütün Orta Doğu'ya hatta Balkan ülkelerine hitap edecek güçlü bir medya kurmak istiyoruz. Dijital medyada işbirlikleri ya da satın almalarla büyüebiliriz.