

SPONSOR ARAMIYORUM!

Bir firmadan sponsorluk istemek utanılacak bir durum değildir. Siz kendi imkanlarınız yetmediği için, daha doğrusu hayalleriniz imkanlarınızın üstünde olduğu için, bu hayalleri gerçekleştirmek adına karşı taraftan destek talep ediyorsunuz. Bunun karşılığında da sponsorunuza firmasının adını sizin üzerinden duyurma imkanını sunuyorsunuz. Fotoğraflar: Ahmet KARATÜN

Yukarıdaki başlık bana ait değil. Tolga Pamir adlı bir yelkenci denizciler arasındaki e-posta grubuna yolladığı yazısına bu başlığı atmış. Bu yazıyı bana da bir arkadaşım yolladı. Böylece Tolga Pamir'i ve yaşadıklarını öğrenmiş oldum. Tolga Pamir, Mini Transat adı verilen yarışa katılmaya karar vermiş bir yelkenci.

Mini Transat'ın dünya yelken yarışçılığında çok önemli bir yeri var. Bu yarışta, Atlantik Okyanusu'nu, Avrupadan Amerika'ya doğru geçerken yarışılır. Yarışın en büyük özelliği yarışan teknelerin çok küçük, sadece altı metre boyunda olması ve her teknede sadece bir kişi bulunmasıdır. Küçük bir tekneyle hiç durmadan koskoca bir okyanusu geçmek kolay iş değildir. Üstelik bunu yaparken doğa koşullarının yanı sıra bir de diğer rakiplerle yarışmak... Bu insan gücünün ve dayanıklılığının sınırlarını zorlayan büyük bir mücadele, büyük bir meydan okumadır.

Bugüne kadar herhangi bir Türk denizcinin katılmadığı bu zorlu yarışa girmeye karar veren Tolga Pamir, böylesine prestijli bir organizasyona ilk defa bir Türk denizcisinin katılmasına ilgi gösterecekleri sanısıyla (aslında yanılmasıyla olmalıydı) potansiyel sponsorların kapılarını çalmaya başlar. Sonuç daha önce aynı kapıları çalanların hiç de yabancısı olmadığı gibi koca bir hayal kırıklığıdır. Sevgili Tolga uğradığı hayal kırıklığını anlattığı yazısının başlığını "Sponsor Aramıyorum" diye atar altına da "... ben hayallerimi satın almam istemiyorum." yazar.

YEMİN EDERİM SEVGİLİ SPONSORUM

Tolga'nın başına gelenleri okuyunca aklıma yıllar önce bizim de başımıza gelen olaylar geldi. Uzaklar'ı dünya seyahatine hazırlarken yol hazırlıklarını ve seyahat masraflarını karşılamak için sponsor arıyorduk. Hürriyet Gazetesi'nden Fikret Ercan'la yaptığım görüşmeye göre Hürriyet Gazetesi seyahatte bizi destekleyecekti. (Çok ilginç, hatta trajikomik sayılabilecek bu sponsorluk hikayesinin ayrıntılarını "Uzaklar, Atasoylar'ın Dünya Seyahati" adlı kitabımda anlattım.) Ancak Uzaklar'ı yola hazırlamak için yola çıkmadan bir miktar daha desteğe



Uzaklar II, Deniz Ticaret Odası'nın katkılarıyla inşa edildi...

ihtiyacımız vardı. Tekneyi Bodrum'daki Yat Lift adlı çekek yerinde karaya almış, Zuhâl'le birlikte son sürat çalışıyorduk. Uzaklar'ın karinasında beklemediğimiz bir şekilde 'ozmos' çıktığından işimiz oldukça zordu. Bir gün çekek yerinin idarecisi Yusuf Civelekoğlu yanımıza geldi ve Duratek adlı boya firmasına müracaat ettiğini ve onlardan sponsorluk olarak bizim adımıza boya istediğini söyledi. İstenen boya sekiz buçuk metre boyundaki Uzaklar'ın karinasını boyayacak epoksi boya ve macunla, zehirli boyadan ibaretti. Tekne fibreglas olduğundan üst taraf için boyaya gerek yoktu. Birkaç gün sonra firma yetkilisiyle buluştum. Boyaları almak için önce uzattığı belgeleri imzalamam gerektiğini söyledi. Önüne kalınca bir kâğıt tomarı uzatmıştı. Merak ederek tomarı aldım ve kendisine, anlaşmayı okuduktan sonra imzalayıp getireceğimi söyledim. Yanından ayrılınca kâğıtlara şöyle bir göz gezdirdim. Kâğıtlardaki çok sayıda madde ve rakamla aklım karışınca dayıma danışmaya karar verdim. Dayım Yılmaz Karaveli uzun yıllar şirket ortaklığı yaptıktan sonra işlerini



Osman Atasoy, Uzaklar II ile yeni seyahatine başlıyor. 11 Ekim'de uğurlayacağımız Atasoy'un hedefi, dünyada az sayıda denizcinin dönmeyi başarabildiği Horn Burnu. Osman Atasoy, izlediği rotayı, yaşadığı macerayı her ay MBY okuyucularıyla paylaşacak.

Sponsorluk, bu gibi uzun okyanus yolculuklarının ruhuna ters düşer. Eğer kendi imkanlarım yeterli olsa, seyahate çıkmak için sponsor aramam.

tasfiye edip İstanbul'dan Bodrum'a göç etmişti. Hesap kitap işlerinden iyi anlardı. Evine gidip olanları anlattım. Kâğıtları beraberce okumaya başladık.

Anlaşma, verilecek boyaların cinsi ve miktarı ile başlıyordu. Tek tek yapılan dökümün ardından sıra dünya seyahatinin rotasına geliyordu. Klasik batı yönlü rotayı takip edeceğim biliniyordu. Bu rotaya uymam gerektiği, aksi takdirde anlaşmanın bozulacağı belirtiliyordu. Dünya seyahatinin her ne sebepten olursa olsun tamamlanamaması durumu da anlaşmayı bozuyordu. Anlaşmayı bozmanın cezasının ne olduğunu öğrenmek içinse sonraki maddeleri okumamız gerekiyordu. Eğer anlaşmayı ilk yıl bozmuşsak nispeten hafif bir cezayla kurtuluyorduk! Sonraki yıllarda ise cezaın derecesi artıyordu. Hele üçüncü yıldan sonra ceza altından kalkılması zor bir seviyeye ulaşıyordu.

Borç faizleri o dönemin yüksek enflasyon oranlarıyla hesaplandığından, seyahate dördüncü yılda ara verdiğimiz takdirde cezamızı ödemek için (Allah korusun) Uzaklar'ı satmamız gerekiyordu. Anlaşmanın son sayfasına toplu

ğneyle, üzerinde verilen boyaların tutarı kadar bir miktar yazan bir borç senedi iliştilmişti. Boyaları almak için, anlaşmayı imzaladıktan sonra bu senedi de imzalamam gerekiyordu. Dayım son maddeyi de okuduktan sonra gözlüklerini çıkartıp masanın üstüne koydu ve "Bu anlaşmaya bir madde daha koymaları gerekiyordu, sanırım onu unuttuğular." dedi. Ciddi olduğunu düşündüm: "Ne diyorsun dayı, ne maddesi?" O sigarasını yakarken güldü: "Senden yemin etmeni istemeyi unuttuğular. Son madde şöyle olmalıydı." Ben bu dünya seyahatini yapacağımıza söz veriyordum. Vallahi de Billahi de dünya seyahatini yapacağım! Götürüp anlaşmayı şirket yetkilisine iade ettim.

SPONSORLUK İSTEME BENDEN

O yıllarda (1992) büyük şirketlerden sponsorluk bulmak çok zordu. Şirket yetkilileri kendilerinden sponsorluk isteyenlere pek iyi gözle bakmazlardı. Onları sanki kendilerinden para sızdırmaya çalışan kötü niyetli kişiler gibi görürlerdi. Sponsorluk arayana bugün o kadar kötü gözle bakılmasa da sponsor bulmak hâlâ kolay değil. Bunda



Bir yerden sponsorluk istemek gocunulacak bir şey değildir. Gerektiğinde koskoca iş adamlarımız bile sponsorluk arayışına girebiliyorlar...

sponsorluk isteyenlerin sayısının eskiye göre artmış olmasının da payı var. Bu konuyla ilgili bir olay benim de başıma geldi. Dünya seyahatinden döndüğümüz günlerde Necati (Zincirkıran) ağabey elinde bir aletle geldi: “Osman bu cep telefonunu sana Murat (Vargı) Bey hediye olarak yolladı.” İlk defa bir cep telefonu görüyorum ve aynı anda sahibi de oluyordum. Küçük siyah kutuyu elimde çevirirken Necati ağabey: “Hadi Murat Beyi ara da bir teşekkür et.” dedi. Kendisi Turkcell’in hissedarıymış. Necati ağabeyin yardımıyla numarayı çevirip hediyesi için teşekkür ettim.

Yıllar sonra bir gün, bu sefer kendi başıma, Murat Beyi bir daha aradım. O sıralar Atv’deki hava durumu işinden ayrılmıştım. Ancak denizciler, balıkçılar telefonla arayıp havayı soruyorlardı. Telefon numaram elden ele geçmiş, arayanlar çoğalmış, cevap yetiştirmekte zorlanıyordum. Bir arkadaşım hava durumunu bir gsm operatörü vasıtasıyla herkese iletebileceğimi söyledi. Bu fikir aklıma yattı. Böylece hem ben devamlı çalan telefonlara yetişmekten kurtulurdum, hem de denizciler her istediklerinde denizlere ait hava durumunu öğrenebilirlerdi. Telefonu açan Murat Beye kendisiyle bir iş konusunu görüşmek istediğimi söyledim. Bana verdiği cevap “Ben o işlerle ilgilenmiyorum” oldu. Şaşırdım, çünkü ben kendisine görüşmek istediğim iş konusunu ilgili herhangi bir bilgi vermemiştim. Acaba Murat Bey gelişen teknolojinin son ürünü olan bir telefonu, karşı tarafın aklında geçenleri okuyan, henüz piyasaya çıkmamış bir cep telefonu mu kullanıyordu. Merakla “Peki, ne yapmamı önerirsiniz?” diye sordum. Verdiği cevap sorumun karşılığı olmasa da gizli bir cep telefonu kullanmadığını anlamamı sağladı: “Ben sponsorluk işlerine bakmıyorum.” Anlaşılan kendisini sponsorlukla ilgili olarak o kadar çok arayan oluyordu ki, kendimi tanıınca “Bu da



19 bin 500 millik seyahatin ana destekçisi Yüksel Holding.

olsa olsa sponsorluk için arıyordur.” diye düşündü. Bana verdiği cevap bir çeşit şartlı refleks etkisiyle dudaklarından kendiliğinden döküldü.

HERKES İSTEYEBİLİR

Bir firmadan sponsorluk istemek utanılacak bir durum değildir. Siz kendi imkânlarınız yetmediği için, daha doğrusu hayalleriniz imkânlarınızın üstünde olduğu için, bu hayalleri gerçekleştirmek adına karşı taraftan destek talep ediyorsunuz. Bunun karşılığında da sponsorunuza firmasının adını sizin üzerinden duyurma imkânını sunuyorsunuz. Unutulmamalı ki bu gibi tanıtımların kamuoyunda, ya da o firmanın hedef kitlesi üzerinde yaptığı etki parayla verildiği çok aşikâr ilan ve reklamların etkisinden daha fazladır. Bir yerden sponsorluk istemek gocunulacak bir şey değildir. Gerektiğinde koskoca iş adamlarımız bile sponsorluk arayışına girebiliyorlar. Rahmi Koç da bunlardan birisidir. Rahmi Bey ile dünya seyahatimiz esnasında mektuplaşıyorduk. Kendisi de dünya seyahati yapmak arzusunda olduğu için bizim yaşadığımız tecrübeleri mektupla öğrenmek istiyordu. Seyahat dönüşü yeni tekne yaptırmak için sponsor ararken kendisine de müracaat etmişim. Konuyla yakından ilgilenmişti. Ancak o sırada büyük Marmara depremi oldu ve bu konu da haliyle kapanmış oldu. Ben daha sonra Deniz Ticaret Odası’nın sponsorluğuyla tekneyi yaptırdım. Tekne denize indikten sonra bu kez seyahat sponsorluğu için kendisine yazdım.

O güne kadar çok yere müracaat ettiğim için tecrübeliydim, başvurduğumuz iş adamlarının nasıl davrandıklarını biliyordum. Çoğu firma sahibi veya yetkilisinin telefona çıkmayıp yok dedirttiğine, ya da arayacağım deyip aramadığına, gönderilen dosyalara lütfedip iki satır cevap yazmadığına, kısaca burunlarından kıl aldırmadıklarına şahit olmuşum. Rahmi Bey ise çok farklıydı.

Eline geçen her sponsorluk dosyasını muhakkak incelediğini, yapabileceği bir şey varsa yaptığını, yoksa olmadığını bildirdiğini biliyordum. Yani kendisinden olumlu ya da olumsuz mutlaka bir cevap gelirdi. Bu sefer de öyle oldu; birkaç gün sonra faksla gelen cevapta, sponsorluk konusunda bir katkısının olamayacağını, çünkü çok yakında çıkacağı dünya seyahati için kendisinin de sponsor aradığını nazik bir dille ifade ediyordu. Cevaben kendisine iyi yolculuklar diledim ve eğer imkânları el veriyorsa sponsorsuz gitmesini, zira sponsorluğun seyahatin büyüsünü bozduğunu söyledim.

Hakikaten de sponsorluk bu gibi uzun okyanus yolculuklarının ruhuna ters düşer. Eğer kendi maddi imkanlarım yeterli olsa, seyahate çıkmak için sponsor aramam. Çünkü engin okyanuslarda seyrederken tekne ve yelkenlerimin üzerinde kara dünyasına ait bir işaret olsun istemem. Hiçbir yere bağımlı olmadan, başı boş bir deniz kuşu gibi süzülüp gitmek isterim. Okyanusta her gün sadece benim için doğan ve batan güneşe bakarken neler yaşadığımı, neler hissedip neler gördüğümü kimseyle paylaşmak istemem. Bencilce bir sahiplenmeyle değil, okyanusların mahremiyetine saygı duyduğum için böyle olsun isterim. ➤



Uzaklar II'nin macera dolu rotası:

Osman Atasoy'un Uzaklar II ile izleyeceği rota: Türkiye, Cebelitarık, Kanarya Adaları, Brezilya, Arjantin, Horn Burnu, Şili, Peru, Panama Kanalı, Bermuda, Cebelitarık, Türkiye. Horn Burnu, yıl boyu hüküm süren fırtınalara, soğuğa, buz dağlarına rağmen denizcileri kendine çeken

tılsımlı bir yer. Dünyada az sayıda yelkencinin dönmeyi başarabildiği Amerika Kıtası'nın güney ucu, "Yedi Denizlerin Everest'i" ve "Dünya'nın ucu" olarak bilinir. Crusing Under Sail kitabında Horn Burnu'ndan şöyle bahseder; "...orada denizler o kadar diktir ve vahşice kırırlar ki, özellikle Güney Yarımküre'nin yüksek enlemlerinde, 15 metreden küçük bir yat üzerindeki mürettebatı hangi emniyet tedbirlerini alırsa alsın, gene de kontrol dışı kalıp alabora olabilir..."

Osman Atasoy'u bu yolculuğuna 11 Ekim'de Netsel Marina'da Yüksel Yatçılık'ın organize ettiği kokteyle uğurlayacağız. Seyahatin tamamı 19 bin 500 mil sürecek. Heyecan dolu maceranın bütün detayları her ay Osman Atasoy'un kalemiyle MBY'de.

DESTEKÇİLER

Sponsor kelimesinin sponsor olması için gittiğimiz kişilerin kulağına hoş gelmediğini, onlarda olumsuz çağrışımlar yaptığını fark ettiğim için bu kelime yerine artık 'destekçi' kelimesini kullanmanın doğru olacağını düşünüyorum. Bu biraz da yat sahiplerinin, doğrusu aslında yat olan yatlarına 'tekne' demelerine benziyor.

Uzaklar II Horn Burnu rotasında çıkacağı yeni seyahatini destekçilerinin katkılarıyla yapacak. Uzaklar II'nin Cengiz Kaptanoğlu'nun başkanlığındaki Deniz Ticaret Odası'nın desteğiyle nasıl yapıldığını çok yerde yazıp söylemişim, ayrıca yukarıda bahsettiğim kitabımda da ayrıntıları yazılı. Seyahatin ana destekçisi Yüksel Holding. Holdingde yönetim kurulu üyesi olan Emin Sazak benim çocukluk arkadaşım. Ailesinin diğer üyeleri gibi o da deniz aşığı, her fırsatta Ege'de yelken yapar. Acıbadem Sigorta ikinci sıradaki destekçimiz. Elimize geçen her kuruşu tekneye harcamaktan, tekneye bakmaktan yıllardır kendimize bakma fırsatı olmamıştı. Genel Müdür Ömer Karahan'ın zorlamasıyla sonunda kendimize de baktırdık. Acıbadem Hastanesi'ndeki doktorların söylediğine göre sağlamışız; yirmi sene sonra gelin bir daha bakalım! dediler.

Eksik olmasın Sayın Bülent Özyadın'ın tavsiyesiyle Ford Otosan yan destekçilerimizden biri oldu. İstanbul Deniz Otobüsleri (İDO) diğer yan destekçimiz. Genel Müdürleri Ahmet Paksoy meslekten denizci. Yardımcısı Murat Nurcan be-

nim her işimle bizzat ilgileniyor. İş Bankası Genel Müdürü Ersin Özince'de eski İngiliz denizcilerini andıran bir zarafet vardır. Onun tavsiyesiyle Uzaklar II'yi Anadolu Sigortanın güvencesi altına aldık.

Global Star Türkiye'nin sahibi Atilla Özçelik uydu telefonu ve tekne takip sistemimizi verdi. Jotun Boyaları'ndan Işıl Çelik, Uzaklar II'nin tüm boya ihtiyacını karşıladı. Hem de senetsiz sepetsiz!

Blues Yachting, Anker Marine ve Yüksel Yatçılık bakım, onarım işlerinde destek oluyorlar. Necati (Zincirkıran) ağabey, elektrik, elektronik konusunda işin olursa Marmaris'teki Genesis Elektronik'in sahibi Şenol Tezcan'dan başkasına gitme demişti. Ne kadar haklıymış, Şenol bana sihirli elleriyle her denizcinin hayalindeki insanmış gibi geldi. Ottoman Medya'dan Nihan Azizlerli, Osman Balcıgil, Crea İstanbul'dan Serhan Ertan bu seyahate destekçi bulmak için ellerinden geleni yaptılar.

Ta en baştan beri Hüsamettin (Özkan) ağabey ve sevgili Fatih (Çekirge) en büyük manevi desteği vermeye devam ediyorlar.

Bu benim maceram. Fakat yaşadıklarımı sizlerle paylaşmak ayrı bir haz konusu. Motor Boat & Yachting ile her ay binlerce kişinin bizimle aynı heyecanı paylaşacak olması... Bu heyecanımı daha da artırıyor...

Hepsinin sayesinde Uzaklar uzun yolculuğuna yalnız çıkmıyor. **MBY**