



EX-INDUSTRIALIST NOW SHIPOWNER

SANAYİCİLİKTE DENİZCİLİĞE

HALİS ÖZTÜRK

Nine years ago, the shipping industry witnessed a quite unusual development. Yalcin Sabanci, a member of the Sabanci Family, a family identified with industry in Turkey, decided to enter the shipping business and drew attention with newbuilding orders.

Dokuz yıl önce denizcilik sektörü hiç alışık olmadığı bir olayla karşılaştı. Türkiye’de sanayicilikle özdeşleşen ailelerden olan Sabancı ailesinden bir üye, Yalçın Sabancı, denizcilik sektörüne girme kararı aldı ve yeni gemi siparişleri ile dikkatleri üzerine çekti.



Yalcin Sabanci

The preference of the established families in the shipping business, which is rather a traditional family business, was to acquire second hand vessels and operate them for quite a long time. But the newly established Yasa Shipping has placed newbuilding orders one after the other and never hesitated to sell them. Yasa has become a very well known shipping company throughout the world within the last 9 years, while ranking one of the leading shipping companies in Turkey. Active under the roof of the Yasa Holding, Yasa Shipping has made a good name for itself in both dry bulk carrier and tanker operations. Yasa’s fleet is composed of 14 dry bulk carriers, 9 Superhandymax and 5 Panamax with total capacity of 894 thousand dwt, as well as 3 Aframax tankers totaling 340 thousand dwt. 10 tankers (five 158 K dwt Suezmax, one 110 K dwt Aframax, and four 50 K dwt MR product tankers) and 13 dry bulk carriers (1 Capesize, 3 Panamax,

Geleneksel bir aile mesleği olan denizcilikteki köklü ailelerin tercihi ikinci el gemi satın alarak uzun süre işletmek idi. Oysa yeni kurulan Yasa Denizcilik peş peşe yeni gemi siparişleri veriyor ve gemi satmakta da hiç tereddüt etmiyordu.

Geride bıraktığımız 9 yıl içinde Yasa dünya genelinde iyi tanınan bir armatörlük şirketi haline gelirken, Türkiye’nin de önde gelen denizcilik şirketleri arasında yerini aldı. Yasa Holding bünyesinde faaliyet gösteren Yasa Denizcilik, bugün hem dökme kuru yük gemisi ve hem de tanker işletmeciliğinde adından söz ettiriyor. Yasa filosunda 9 Superhandymax ve 5 Panamax olmak üzere toplamı 894 bin dwt olan 14 dökme kuru yük gemisi ile toplamı 340 bin dwt olan 3 Aframax tanker bulunuyor. Ayrıca siparişi verilen 10 tanker (5 adet 158 kdwt Suezmax, 1 adet 110 kdwt Aframax ve 4 adet 50 kdwt MR ürün tankeri) ile 13 dökme kuru yük gemisinin (1 Capesize, 3 Panamax, 3 Superhandymax ve 6 Handysize) teslim tarihleri Haziran 2008’den itibaren 2012 yılına kadar uzanıyor. Siparişler toplamı ise 1,904,000 dwt. Denizcilik sektöründe ayrıca DATİ Yatırım Holding A.Ş., Deniz Nakliyatı T.A.Ş., Ereğli Denizcilik A.Ş. ve Denizciler Turizm A.Ş. gibi şirketlerde de ortaklığı bulunan Yasa Holding kurucusu Yalçın Sabancı ile keyifle okuyacağınız bir söyleşi yaptık.

25 Mayıs’da 9. yılınızı kutlayacaksınız. Bizlere yansıyan, bu 9 yılın şirketiniz için son derece başarılı geçtiği ama değerlendirmesini sizden alalım. Başlangıçtaki düşünceleriniz ve hedefleriniz neydi? Geçen süreç içerisinde kat ettiğiniz yol, hedeflediğiniz seviyenin ilerisinde mi yoksa gerisinde mi?

Seneler çok hızlı geçiyor. Tekstil sektöründen, denizcilik sektörüne 1999 yılında geçtim ve sanki 9 yıl değil, 9 ay geçti gibi hissediyorum. Denizcilik öyle güzel ve tempolu bir meslek ki, her günümüz dolu dolu geçiyor. Kökten denizci olmadığım ve 55 yaşında denizciliğe geçtiğim için, aslında birçok şeyi de yeni öğreniyorum. Benim bilgilerim farklı alanlardaydı. Denizcilikle ilgili hala bilmediğim çok şey var. Buna rağmen piyasaların da yardımıyla 9 yıl içinde koyduğumuz hedeflerin %80-90’ını gerçekleştirdik.



3 Superhandymax, and 6 Handysize) are currently on order, and they are scheduled for delivery from June 2008 to 2012. Total capacity of the vessels on order is 1,904,000 dwt. We had an interview with Mr. Yalcin Sabanci, the founder of the Yasa Holding, who also holds shares in companies such as DATI Investment Holding, Deniz Nakliyatı T.A.S. (Turkish Cargo Lines), Ereğli Shipping Co. and Deniz Cruise&Ferry Lines in the shipping industry.

You will celebrate your 9th anniversary on May 25. What we have witnessed is that it has been very successful for the company, but we would like to hear your evaluation. What were your plans and goals in the beginning? Have you been able to attain your goals during this period?

The time passes very quickly. I switched from textile industry to shipping in 1999, and I feel like it has been only 9 months, not 9 years. Shipping is such a pleasurable and dynamic profession, each and every day is full of exciting activities. Because I have not been in this business since the beginning of my business life, and switched to shipping only when I was 55 years old, actually I learn many things newly. My knowledge was on other fields. There are still many things I should learn about shipping. In spite of this fact we have been able to attain 80 to 90 percent of our goals within 9 years, thanks to the market as well.

Well, what were the things that drew your attention during this period?

Because I engaged in the textile industry for 39 years, I used to know the expressions peculiar to that industry. Even I can say that I was one of the oldest textile industrialists in Turkey. I switched from an industry that I knew quite well to the one, which I knew almost nothing about. I used to hear some expressions peculiar to the shipping industry from my friends, who were in shipping business, and I was unfamiliar with almost all of them. I gradually learned them, but surely, there must be new things I will learn.

Could you please compare the manufacturing industry and shipping industry?

Textile industry employs a very large number of workers. Thousands of workers may work at a factory. Consequently, there are many incidences. Certainly it is not the same in shipping. The work you perform and products you manufacture are always there in front of your eyes in the textile industry. However, it is not the same in shipping; you can only follow things by communicating. I am not afraid of high number of employees, for I am used to it. Therefore, because the number of our employees has not reached one thousand yet, it does not seem to me that we have grown, there is still a big room for growth.

Peki bu süreç içerisinde en çok dikkatinizi çeken şeyler nelerdi?

39 sene tekstil ile uğraştığım için o sektörün kendine özgü tabirlerini bilirdim. Hemen hemen en eski tekstilcilerdendim diyebilirim. Böylesine hakim olduğum bir sektörden, hiç bilmediğim, sadece kulaktan dolma bilgilere sahip olduğum bir sektöre geçmiş oldum. Denizci arkadaşlarımdan denizciliğe ait terimler duyardım ve bunların neredeyse hepsine yabancıydım. Sonrasında yavaş yavaş öğrendim ama hala öğreneceğim yeni şeyler vardır mutlaka.

Sanayicilikle denizciliği karşılaştırır mısınız?

Tekstil, çok büyük bir işçi kitlesini istihdam ediyor. Bir fabrikada binlerce kişi çalışabiliyor. Dolayısıyla hadiseler çok daha fazla oluyor. Denizcilikte o kadar değil tabii. Tekstilde yaptığınız iş, üretiminiz gözünüzün önündedir her zaman. Oysa denizcilikte öyle değil, iletişim kurarak takip edebiliyorsunuz. Ben, kalabalık çalışmamdan korkmam çünkü öyle alıştım. Dolayısıyla henüz bin kişiye bile ulaşmadık ve büyümüşüz gibi gelmiyor bana, daha da büyüebiliriz.

Yatırım ve iş hacmi açısından baktığınızda nasıl değerlendirirsiniz bu iki sektörü?

Tekstil sektörü yatırım açısından geri gitti. Denizcilikte ise ciro açısından farklı ama bir büyük gemi, tekstilde bir fabrikaya denk geliyor. Tekstil ve denizcilik çok ayrı iş kolları. Tekstilde de Avupa üçüncüsüydük, ama çok çalıştık. 1965'de Paris'e gidip Ticaret Ateşliği'nden adresleri alıp, kendimizi anlatmak için çok uğraştık. O dönemde Türk tekstilini kimse tanımıyordu. Şimdi öyle değil tabii, daha uluslararasıız. Denizcilik daha beynelmilel bir sektör.

Şu anda denizciliğin en sevdiğiniz ve en sevmediğiniz yönleri neler?

En sevdiğim tarafı dinamik oluşu. Her gün dünyada neler oluyor, kiralar ne durumda takip ediyorum. Kazancımız bile günden güne değişim gösteriyor. Ben hareketi seven bir insan olduğum için bu durumdan memnunuz. Gemilerimiz 24 saat çalışıyor ve hareket çok fazla. Temennim sorun olmaması, ama örneğin bir gemimiz geçen gün Filipin açıklarında, her koşul normal olduğu halde karaya oturdu. İngiltere'de yapılan haritalar kullanılıyor, ama oluşan depremler sonrası orada kara yükseldiği





Neslihan-Yalçın Sabancı

How do you compare these two industries in terms of investments and business volume?

The textile industry declined in terms of investments. It is different in the shipping industry in terms of turnover, but one large vessel can be compared to a factory in the textile industry. Textile and shipping are very different lines of business. We used to rank third in Europe in textiles, but we worked really very hard. In 1965, we went to Paris, obtained addresses of potential customers from the Commercial Attaché, and struggled hard to express ourselves. No one in the world knew anything about the Turkish textile industry at that time. Certainly, everything has changed and we are more international now. Shipping is a more international sector.

What are the most favorable and unfavorable aspects of the shipping industry?

The most favorable aspect of shipping is that it is very dynamic. I follow every development in the industry throughout the world, as well as the charter rates, etc. Even our earnings change day by day. Because I am a dynamic person, I am very much pleased with this situation. Our vessels run 24 hours a day and there are many things happening at the same time. I wish there were no problems, but one of our vessels recently ran aground off the coasts of Philippines, although all conditions were normal. Charts prepared in the United Kingdom are used on board vessels, but because the depth of the sea changed due to earthquakes, the actual depth was lower than that shown on the chart. You might encounter unexpected problems at any time. Actually, dealing with unfavorable conditions has become easier thanks to the developing technology. We have an advantage; the average age of vessels in our fleet is 2, and they are vessels built to order. Furthermore, we are quite open to innovations, and we immediately replace outdated things. We acquire all spare parts that might be needed in the future, even before vessels leave the yard. We spend some extra money in the

için su seviyesi haritada gösterilenden düşükmüş. Her an bir sorun olabiliyor. Teknolojinin gelişmesi ile şartlar daha da kolaylaştı aslında. Bizim bir avantajımız da filomuzun ortalama yaşının 2 olması ve sipariş üzerine yapılmış gemilerden oluşması. Ayrıca yeniliğe çok açığız, eskiyi anında değiştiririz. Daha gemi tersaneden çıkmadan gelecekte hangi yedek parçalara ihtiyaç duyulacaksa alıyoruz. Başlangıçta biraz masraf yapıyoruz ama biliyoruz ki bunun rahatlığını sorunla karşılaştığımızda yaşayacağız. Ayrıca kiracınız böyle bir gemi ile çalıştığı zaman daha rahat oluyor. Gemilerde insan faktörü çok büyük. Dolayısı ile gemilerimizi, çalışanların kendilerini evlerinde hissedebilecekleri şekilde yapıyoruz. Ben işverenden ziyade bir aile reisi gibiyim. Çalışanlarımızla diyaloglarımız çok iyidir. Ayrıca 400 tane burslu öğrencimiz var. Ben böyle yetiştim. Benim babam, şoförü yemek yemeden sofraya oturmazdı. Burada nasıl imkanlar varsa gemilerimizde daha iyisi var. Personelimiz içerisinde çok fazla sirkülasyon olmadığı için birbirlerini iyi tanıyorlar. Bu nedenle uyum içerisinde çalışıyorlar ki, bu çok önemli.

Geçen 9 yıl içinde en kötü ve en güzel gününüz hangisiydi?

11 Eylül 2001 yılı denizcilikte çok yeni olduğumuz bir döneme denk geldi. Ekonomik olarak tüm dünyada olduğu gibi biz de sarsıldık ancak kısa zamanda kendimizi toparladık. Bir keresinde, gemimiz Basra Körfezi içinde bir Amerikan nükleer denizaltısıyla çarpışmıştı. Tamirden çıkalkı henüz 6 saat olmuştu. %95 haklı çıkmıştık ama çok sıkıntı yaşamıştık. Allahtan iki tarafta da ölüm olmamıştı. Bir keresinde de Papua Yeni Gine'de gemimiz mercan kayalıklarına çarptı. Ama okyanusta çalıştığımız için böyle sıkıntılar olabiliyor. Bunların haricindeki günlerimizse gayet iyi geçti. Son 3-4 yıldır kuruyük dalgalı da olsa çok iyi gidiyor. Bu nedenle memnunum.

Türkiye'deki diğer köklü armatörlük şirketlerine baktığınız zaman, yeni gemi açısından sizler kadar yatırım yapmadılar. Buna ilişkin değerlendirme yaptınız mı?

Aslında bu bir karar meselesi. Onlar belki, ben sektöre henüz gir-



FOR US IT'S NATURAL

PROTECTING LIFE THROUGH OUR
ENVIRONMENTAL SERVICES –
IT'S IN OUR NATURE.

www.lr.org/marine

Lloyd's
Register

LIFE MATTERS

Coral reef in the Red Sea, Indian Ocean – a rich and diverse ecosystem, with many species found nowhere else.

Services are provided by members of the Lloyd's Register Group. Lloyd's Register is an exempt charity under the UK Charities Act 1993.



beginning, but we know that we would be able to overcome any future problems more easily. Furthermore, it is less stressful when your charterer works with such a vessel. The human factor is very important on board vessels. So, we build our vessels in such a way that the personnel would feel like they are home. I am more like a head of the family than an employer. We have very favorable relations with our personnel. We also provide scholarship to 400 students. My father would never go to the dinner table before his chauffeur had dinner. Our vessels are equipped with even better facilities than we have here. Because there is not much circulation among our personnel, they know each other very well. Consequently, they all work in harmony, which is very important.

What were the best and the worst days in the past 9 years?

September 11, 2001 coincided with a period in which we were rather new in the shipping industry. We also experienced an economic downturn as in all the world, but we recovered in a short period of time. Once, one of our vessels collided with a US nuclear submarine in the Persian Gulf. It happened only 6 hours after the completion of repair works. We were 95 per cent right, but it was really stressing. Thanks God, there were no losses of life. In another incident, our vessel crashed into coral reefs in Papua New Guinea. But such things can happen for our vessels operate in the ocean. Except for these few incidents, we had quite good days. Although the dry bulk market is rather unstable for the last 3-4 years, it goes very well. So, I am very pleased with it.

When we look at the other established shipping companies in Turkey, we see that they do not invest big amounts of money in newbuildings. Have you ever made an evaluation about this situation?

Actually, this is a matter of decision. Perhaps, because they had very bad days before entering this industry, I mean, because they know the bad, they might have acted more conservatively. My chance is that I was not in this sector at those times. They might have made their decisions late. As a matter of fact, the image of shipping was not so favorable in that period. I would not be normal for such companies that suffered such difficulties to grow rapidly. But currently many Turkish owners have newbuilding orders with foreign yards, the fleet grows. There has been a crisis in the banking sector for the last one year, they lost too much money particularly after the subprime crisis. Many banks ceased providing credit facilities to the shipping industry last year. They have just

memişken, çok kötü günler geçirdikleri için yani kötüyü bildikleri için daha tutucu davranmış olabilirler. Benim şansım o döneme denk gelmemiş olmam. Biraz ağır hareket ederek geç karar vermiş olabilirler. Zaten o dönemde denizciliğin imajı da iyi değildi. Bu sıkıntılardan geçmiş şirketlerin birden bire hızlı büyümeleri pek normal olmazdı. Ancak önümüzdeki seneler için birçok Türk armatörün yabancı tersanelere siparişleri var, filo büyüyor. Son bir yıldır bankalarda kriz var, özellikle mortgage krizi sonrasında çok para kaybettiler. Birçok banka geçen yıl gemicilik kredilerini durdurdu. Yeni yeni yeşil ışık yanmaya başladı, bu da memnuniyet verici birşey. Yaşanan kriz sayesinde bu bankaların idari heyetleri, denizcilik sektörünün diğer sektörlerden daha güvenilir olduğunu anladılar. Ben prensip olarak herşeyi beynelmilel düşünüyorum. Hangi ülkeyle olursa olsun rekabet beni korkutmaz. Oyunu kurallarına göre oynarsanız sıkıntı yaşamazsınız. Eğer eski gemilerle bu sektöre girseydim maliyet artışları ile karşılaşacaktım. Dolayısıyla karşımızda rakip olanların gemisi benimkinden daha iyi değil ki. Gemim zaten dört dörtlük, ekibim de öyle, onlar benden korksun. Kiracıların tercih edeceği tüm normlar bizde mevcut. Hazır gemi almıyoruz, "custom made" şeklinde ilave özelliklerle gemimizi daha tercih edilir hale getiriyoruz.

Denizcilik sektörüne ilk yöneldiğiniz dönemde "şans" olarak değerlendirdiğiniz güzel bir anınız vardı. Okurlarımızla da paylaşır mısınız?

Benim ilk gemi işine girme isteğim olduğunda şansım yönümü değiştirdi. 1999 yılında ilk ekibimizi kurduğumuzda tanker inceleme için Avustralya'ya gittik. 94,000 dwt'lik bir gemiydi. Yanımda arkadaşlarım vardı ve gemiyi beğendiler. Geminin fiyatı 17 milyon dolardı. Bir an evvel gemiyi alıp işe başlamak istiyordum ama bir başkası gemiyi 17.1 milyon dolar vermişti. Sürekli telefon geliyor ve fiyat artıyordu. Arada İngiliz brokerler vardı, fiyat 18 milyon dolara çıktı. 2 kişi kalmıştık. Ben o arada Amerika'daydım, gece telefonum çaldı ve bir arkadaşım aradı. "Karşıdaki bir Türk armatör. Sen nasıl olsa sektöre yeni giriyorsun, başka gemi olsa da fark etmez, onlar kiracısını bile hazırlamış, beş yıllık sözleşme yapmış" dedi. Ben de zaten bu durumdan çok sıkılmıştım. Meğerse İngilizler, karşınızdaki Yunanlı diye, iki Türk'ü birbirine vuruyorlarmış. Dolayısıyla o gemiyi onlar aldı, ben de bu bahaneyle tanker işinden sıyrıldım. Yeni gemiye karar verdim. İkinci elde bir gemiye beş kişi bakmaya gidiyor, herbirine haber verirken brokerler üstüne



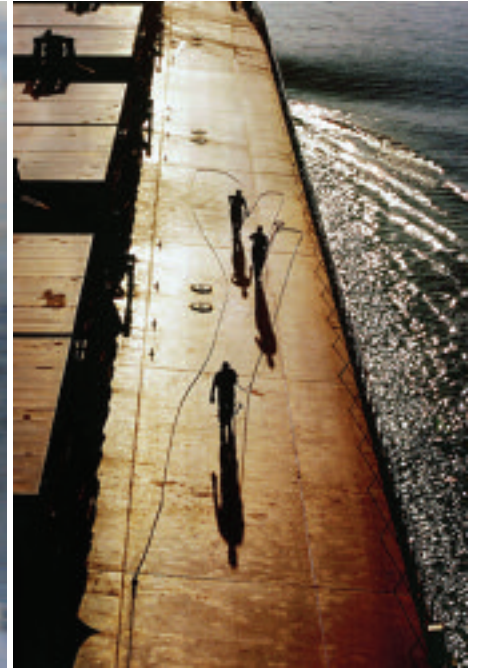
Anchor in the

Sea of Opportunities!

The Maritime Financer of the Year* DenizBank, named after the Sea, continues to back the marine and shipbuilding sector.

You will find special customized solutions for all your needs at Deniz, the rising star of the finance world...

DenizBank 
FINANCIAL SERVICES GROUP



begun recovering, which is quite pleasing. The senior managements of banks have seen that the shipping industry is more reliable than others in view of the crisis. As a principle, I consider everything with an international point of view. I am not afraid of competition regardless of the country. If you play the game according to the rules, then you would not experience any problems. If I had entered this industry with old vessels, I would have been overburdened by high costs. Consequently, our competitors do not have vessels better than mine. My vessels are already excellent, as for my team; they should be afraid of me. We meet all norms required by charterers. We do not acquire ready-made vessels, we have them custom made with additional features to render them more preferable.

You had a nice memory you consider as a “chance” at the time you first switched to the shipping industry. Would you share it with our readers?

When I first wanted to enter the shipping business, my chance changed my direction. When we formed our first team in 1999, we went to Australia to see a tanker. She was a 94,000 dwt vessel. I had my friends with me, and they approved of her. The price was 17 million dollars. I wanted to buy the vessel and start the business as soon as possible. But another buyer offered 17.1 million dollars. We were frequently called by phone and the price was continuously rising. There were British brokers organizing the sale, and the price went up to 18 million dollars. Ultimately, there left only two buyers. I was in the United States at that time, and my phone rang one night. It was a friend of mine. He told me, “The other buyer is a Turkish owner. You will enter the sector newly. It does not matter if you buy another vessel. But they have already arranged the charter for this vessel and have a contract for five years.” I was already very much bored of this situation. Apparently, the British brokers were playing off against two Turkish owners, saying that the other owner was a Greek. Consequently, the vessel was acquired by them, and I escaped from the tanker sector. I decided to take on newbuildings. In the second hand, say five buyers go and see a

koyup söylüyor, siz de arada sandviç oluyorsunuz. Eskiden Mitsui, Mitsubishi, Toyota, Bridgestone, Komatsu gibi firmalarla ortaklıklarımız vardı. Pazarlama gruplarıyla yazışarak başladık. Onlar tersanelerden fiyat getirdiler, biz de istediğimiz gemiyi yaptırдық. Diğer arkadaşlarımıza da bu konuda öncü olduk. Şimdi isteyen istediği normda gemi siparişi verebiliyor. Biraz beklemek zorunda kalıyorsunuz, ama işi rayına koyarsanız peşpeşe teslim alıyorsunuz. Dolayısıyla arzu ettiğiniz boyutta, arzu ettiğiniz malzemeyle donatılmış geminiz oluyor.

Çok ciddi bir yol kat ettiniz. Bunu daha da hızlandırmak için borsaya açılmayı düşündünüz mü?

Şu anda Amerikan borsasında olan birkaç denizcilik firması var. Bu konuyu organize eden firmalardan bizimle de görüşmeye gelenler oldu. Düşünme aşamasındayız, zaman ne gösterir bilemiyorum. Dış borsaya açılmanın başlıca sebebi dışarıdan para almaktır. Borsaya açılanların yatırımcılara yıllık belli bir oranda kar payı vermeleri lazım. Bu da bir maliyettir. Benim yaşım 60'ı geçti, dolayısıyla bundan sonra çok büyük bir riske girmek istemiyorum. Şu anda istesem 50 gemi alabilirim ama beni çok yorar. Uykularımı kaçırmamanın gereği yok. Bu bir prensip meselesi, taşıyabileceğim kadar risk alırım. 20-30 sene önce çok önde olan firmalar bundan dolayı şimdi yoklar.

Tankerdeki işletme stratejiniz ne olacak? Farklı yatırımlarınız da söz konusu mu?

1 yıllık time charter bağlıyoruz. Bir havuz içerisindeyim ve Over Seas Global (OSG) firması ile çalışıyoruz, birbirimizden de memnunuz.

Farklı yatırımlarınız da söz konusu mu?

Denizcilik çok geniş bir yelpazeye sahip. Yeni bir şirket kurarak değişik bir iş kolu olan konteynere girmeyi hedefliyorum. Böylece çok iyi durumda olan kuruyük, tanker ve konteyneri destekler diye düşünüyorum. Ama zamanı konusunda henüz birşey söyleyemem. Tan-



vessel, but the brokers exaggerate the prices while informing the individual buyers of the prices offered by others, and the price increases. We used to have co-operations with companies such as Mitsui, Mitsubishi, Toyota, Bridgestone, and Komatsu. We started working with them by corresponding with their marketing groups. They brought prices from shipyards, and we had vessels built according to our requirements. We also served as a pioneer for other colleagues in the sector. Now, they can order vessels in any norms they require. The delivery time is a little bit longer, but if you put things on the right track, you take delivery of them one after the other. Ultimately, you have a vessel custom-made according to your requirements.

You have made very significant progress. Have you ever considered an IPO to further speed it up?

There are some shipping companies listed on the US stock exchanges. Representatives of companies that organize IPOs visited us. We are at the stage of thinking, and I do not know what the time will show. The primary reason of going public is to raise funds. They need to give annual dividends of certain amounts to the investors. That is a cost as well. I am over 60 now, so I do not want to take big risks from now on. Currently, I have the power to acquire 50 vessels, but it would tire me largely. There is no need to lose my sleeps. This is a matter of principle; I take risks as much as I can. Companies that were in a very good position 20-30 years ago do not exist today due to that reason.

What will your operating strategy be with tankers?

We enter into one-year time charters. We are in a pool and work with Over Seas Global (OSG) company, and we are pleased with working with each other.

Do you plan to make other investments?

Shipping has a very broad range. I am planning to enter the container ship sector, which is a different line of business, by establishing a new company. I believe that the dry bulk business that is in a very favorable condition would provide support to tanker and container business. But, I cannot tell you when I will do it. The situation in tanker business is unfavorable, the freights hardly cover the purchase costs. Actually, the world's richest ship owners are tanker owners. The oil is rather scarce for OPEC has reduced oil production for a few years. Because there are many vessels available, freight rates drop.

The automotive industry grows rapidly in Turkey, and there is a growth in the whole world. Haven't you ever considered car carriers?

There are many branches of business in the maritime industry, but the important thing is to find time to be able to deal with them. 2-3 years ago, the partners of Toyota, with whom we work, proposed us to carry the cars manufactured at their plant here, acquiring a port appropriate for establishing a car park. But, to what extent could we do it? God helps to those who want to work, but I am over 60 now, so I believe my children would do it. ☒

kerde durum çok iyi değil, navlun getirisi alış fiyatlarını bile zor ödüyor. Ama dünyanın en zengin armatörleri de tankerciler aslında. Birkaç senedir OPEC petrolü kıstığı için üretim az, gemi fazlalığı oluyor ve fiyatlar düşüyor.

Otomotiv sanayisi Türkiye'de çok hızlı geliyor ve tüm dünyada artış var. Car carrier hiç düşünmediniz mi?

Denizcilikte iş kolu o kadar çok ki, önemli olan yetişebilmek. 2-3 yıl önce beraber çalıştığımız Toyota'nın ortakları, buradan çıkan arabalarını taşımak üzere, araba parkı açısından müsait bir liman olarak taşımasını da yapmayı önerdiler. Ama bu konuya ne kadar yetişebirdik ki... Çalışmak isteyene Allah yardım ediyor ama ben altmış yaşına geldim artık bu işleri çocuklar yapar diye düşünüyorum. ☒

FLEET OF YASA

YASA FİLOSU

Bulk Carriers (Existing) // Dökme Yük Gemileri (Mevcut)

Vessel Name // Gemi Adı	DWT	Del.Date	Builder	Vessel Type	Country
Yasa H.Mehmet	52,407	Oct. 2001	Tsuneishi	Superhandymax	Japan
Yasa H.Mulla	52,383	Feb. 2003	Tsuneishi	Superhandymax	Japan
Yasa Neslihan	82,849	Oct. 2005	Tsuneishi	Kamsarmax	Japan
Yasa Pioneer	82,849	Feb. 2006	Tsuneishi	Kamsarmax	Japan
Yasa Fortune	82,849	May. 2006	Tsuneishi	Kamsarmax	Japan
Yasa Team	75,621	Feb. 2006	Sanoyas H.Meisho	Panamax	Japan
Yasa Unity	75,580	May. 2006	Sanoyas H.Meisho	Panamax	Japan
Yasa Gülten	55,953	Nov. 2005	Mitsui	Superhandymax	Japan
Yasa Özcan	55,924	Jan. 2006	Mitsui	Superhandymax	Japan
Yasa Ünsal Sunar	55,526	Jan. 2007	Mitsui	Superhandymax	Japan
Yasa Pembe	55,912	Jan. 2007	Mitsui	Superhandymax	Japan
Yasa Aysen	55,905	Mar. 2007	Mitsui	Superhandymax	Japan
Yasa İlhan	55,518	Mar. 2007	Mitsui	Superhandymax	Japan
Yasa Emirhan	55,545	Mar. 2008	Mitsui	Superhandymax	Japan

Bulk Carriers (New Building) // Dökme Yük Gemileri (Yeni İnşa)

Vessel Name // Gemi Adı	DWT	Del.Date	Builder	Vessel Type	Country
Yasa Dream	207,000	Oct. 2008	Universal	Fukuyamamax	Japan
Yasa Kaptan Erbil	56,000	Mar. 2010	Mitsui	Superhandymax	Japan
Mitsui 56K	56,000	Jul. 2011	Mitsui	Superhandymax	Japan
Mitsui 56K	56,000	Dec. 2011	Mitsui	Superhandymax	Japan
Sanoyas 83K	83,000	Oct. 2011	Sanoyas H.Meisho	Kamsarmax	Japan
Sanoyas 83K	83,000	Nov. 2011	Sanoyas H.Meisho	Kamsarmax	Japan
Sanoyas 83K	83,000	Apr. 2012	Sanoyas H.Meisho	Kamsarmax	Japan
Tsuji 30K	30,000	Sep. 2010	Tsuji	Handy size	China
Tsuji 30K	30,000	Oct. 2010	Tsuji	Handy size	China
Tsuji 30K	30,000	Nov. 2010	Tsuji	Handy size	China
Tsuji 30K	30,000	Dec. 2010	Tsuji	Handy size	China
Tsuji 30K	30,000	Jan. 2011	Tsuji	Handy size	China
Tsuji 30K	30,000	Feb. 2011	Tsuji	Handy size	China

Tankers (Existing) // Tankerler (Mevcut)

Vessel Name // Gemi Adı	DWT	Del.Date	Builder	Vessel Type	Country
Yasa Golden Bosphorus	115,000	Jan. 2007	Samsung	Aframax	Korea
Yasa Golden Horn	115,000	June 2007	Samsung	Aframax	Korea
Yasa Golden Marmara	110,000	Jan. 2008	Mitsui	Aframax	Japan

Tankers (New Building) // Tankerler (Yeni İnşa)

Vessel Name // Gemi Adı	DWT	Del.Date	Builder	Vessel Type	Country
Yasa Golden Dardanelles	110,000	June 2008	Mitsui	Aframax	Japan
SPP 50K	50,000	Nov. 2008	SPP Shipbuilding	MR Product	Korea
SPP 50K	50,000	Dec. 2008	SPP Shipbuilding	MR Product	Korea
SPP 50K	50,000	Sep. 2009	SPP Shipbuilding	MR Product	Korea
SPP 50K	50,000	Oct. 2009	SPP Shipbuilding	MR Product	Korea
Samsung 158K	158,000	Nov. 2009	Samsung	Suezmax	Korea
Samsung 158K	158,000	Feb. 2010	Samsung	Suezmax	Korea
Samsung 158K	158,000	May 2010	Samsung	Suezmax	Korea
Samsung 158K	158,000	July 2010	Samsung	Suezmax	Korea
Samsung 158K	158,000	Oct. 2010	Samsung	Suezmax	Korea