StratejiCo.

TELIASONERA

Müşteri: **TELIASONERA**

Sektörler: **Bilgi ve İletişim Teknolojileri**

Hizmetler: **Kriz Yönetimi**

> StratejiCo. olarak {TeliaSonera'yı} Türkiye'nin katma değerli bir partneri olarak konumlandırdık, paydaşları angaje ederek ülkenin en büyük GSM operatörünün hisse alımı aşamasındaki anlaşmazlığın çözümüne katkı sağladık.

Sorun

İsveç merkezli telekomünikasyon firması {TeliaSonera}, Türkiye'nin en büyük GSM operatörü Turkcell'in bir kısım hisselerini satın alma aşamasındayken hissedarlar arasında yaşanan bir çıkar çatışmasıyla karşılaştı. Tartışma, alım işleminin büyüklüğünden dolayı (Türkiye tarihindeki en büyük doğrudan dış yatırımlardan biri) ticari ve siyasal bir konu haline dönüştü.

Çözüm

{TeliaSonera}'nın içselleştirdiği iyi yönetişim ilkelerine dayanan bir **stratejik konumlandırma** geliştirdik. Bu konumlandırma, içinde hükümetin, regülasyon kurumlarının, basının, iş organizasyonlarının ve fikir liderlerinin bulunduğu kamu ve özel sektörde, paydaşları üzerinde farkındalık yaratmayı hedefliyordu. Bu strateji ayrıca, Turkcell'i Türkiye'nin ticari nüfuzunu artıracak şekilde bölgesel bir GSM operatörüne dönüştürmeyi de amaçlıyordu.

StratejiCo. olarak, {TeliaSonera}'nın bu değer önermesini tüm ilişkiler nezdinde projelendirip uygularken, Boğaziçi Üniversitesi, TKYD ve İsveç Ticaret Konseyi işbirliği ile, bir dizi panel ve konferanstan oluşan uluslararası GOOD (İyi Kurumsal Yönetişim) programını yarattık ve yönettik. Program İsveç Kralı'nın katılımını dahi sağlayacak derecede yankı uyandırdı.

Sonuç

{TeliaSonera} bu zorlu süreç boyunca kendi pozisyonunu çok iyi korudu, Türkiye'deki kamu ve özel sektör temsilcileriyle etkili ilişkiler kurdu, fikir önderleri nezdinde itibarını arttırdı ve operasyonlarıyla ilgili taşıdığı riskleri azalttı.