

TELIASONERA

Müşteri: **TELIASONERA**

Sektörler: Bilgi ve İletişim Teknolojileri

Hizmetler: Kriz Yönetimi

StratejiCo. olarak {TeliaSonera'yı} Türkiye'nin katma değerli bir partneri olarak konumlandık, paydaşlarımıza angaje ederek ülkenin en büyük GSM operatörünün hisse alımına başlamasındaki anlamazlıkların çözümüne katkı sağladık.

Sorun

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

Çözüm

{TeliaSonera}'nın içselleştirdiği iyi yönetim ilkelerine dayanan bir **stratejik konumlandırma** geliştirdik. Bu konumlandırma, içinde hükümetin, regülasyon kurumlarının, baskın, iş organizasyonlarının ve fikir liderlerinin bulunduğu kamu ve özel sektörde, paydaşlarımız 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 ilşkiler nezdinde projelendirip uygularken, Boğaziçi Üniversitesi, TKYD ve İsveç Ticaret Konseyi işbirliği ile, bir dizi panel ve konferanstan oluşan uluslararası GOOD (İyi Kurumsal Yönetim) programını yarattık ve yönettik. Program İsveç Kralı'nın katılımının 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 itibarın arttında ve operasyonlarla ilgili taahhüt riskleri azalttı.