



SİNEMA KULÜBÜNE HOŞ GELDİNİZ!

Welcome to the Cinema Club!

Röportaj/Interview ZEYNEP İYİĞÜN Fotoğraf/Photography RIFAT OĞUZ ARSİVİ-ARCHIVE

Aylık üyelik sistemiyle sınırsız filmi vizyonda izleme fırsatı sunan özel sinema kulübü “Sinemia”nın kurucusu Rıfat Oğuz, geçtiğimiz aylarda, İngiltere merkezli Finance Monthly’nin “2017 CEO Awards” ödülüne lâyık görüldü. Bir yılda 14 kat büyümeyi başaran Sinemia’yı Rıfat Oğuz’dan dinliyoruz.

“Sinemia” is a private cinema club that offers limitless film screenings with a monthly membership. Its founder, Rıfat Oğuz, recently won a “2017 CEO Award” from the England-based publication Finance Monthly. We heard from Rıfat Oğuz about the success of Sinemia, which grew 14-fold over the past year.

HOLLYWOOD

Sinemaya olan tutkunuzun bu girişimde büyük etkisi olduğu aşikâr. Bu işe nasıl atıldığınızı sizden dinleseğ...

Uzun yıllar kurumsal sektörde finans ve teknoloji alanında çalıştım. Sinemaysa her zaman benim için tutkuydu. Zaman içinde filmleri, “sinemada izlenecek film, evde izlenecek film” diye ikiye ayırdığımızı fark ettim. Bu da, hem bizim sinemayı bir deneyim olarak yaşamamızı engelliyor hem de sektörün potansiyellerine bir türlü ulaşamamasına neden oluyordu. Teknoloji tecrübemle sinema aşkımı aynı potada eriterek Sinemia fikrine ulaştım. Lokasyon bazlı teknolojilere banka kartı altyapısının entegre edilmesiyle ortaya Türkiye ve Avrupa’da bir “ilk” olan sistem çıkmış oldu. **Girişiminizin ilk adımında ilham aldığınız bir isim oldu mu?**

Akıllı termostatlar üreten Nest’in kurucusu Tony Fadell, bu yoldaki en büyük ilham kaynaklarımdan biri oldu. Dünyayı değiştiren girişimcilere baktığımızda çoğunun kurumsal bir geçmişinin olmadığını görürsünüz. Kurumsala giren, genellikle o yolda ilerler ve sistemin dışına çıkmak istemez. Ancak Tony Fadell’in 41 yaşında Apple’dan ayrılarak Nest’i kurması ve iki yıl içinde bir milyon dolara satması beni cesaretlendirdi.

Bu yılın başında ABD’ye de açıldınız. Başarı grafiğiniz çok hızlı bir şekilde yükseliyor...

İlk global adımımız İngiltere’ydi; geçtiğimiz yıl kendimizi orada kanıtladık. Bu başarıyı ve aldığımız yatırımların ardından, bu sene ABD pazarına da girdik. Aslında diğer sinema platformlarıyla aynı hedef kitleye hitap ediyoruz ancak verdiğimiz mesaj ve pazarlama biçimimiz farklı. Başlangıçta, ABD’de yaşadığımız birkaç günlük zorluk da buradan kaynaklandı. Reklam ve pazarlamada doğru cümleyi bulana kadar, Amerikalı müşterilere üç günde, 100 farklı cümleyle hitap ettik. Ardından da beş haftada 80 şehre ulaştık. Biliyorsunuz, Sinemia yalnızca sinemaya gidiş biletiniz değil, aynı zamanda bir içerik platformu. ABD’nin her yerinden şu anda toplam 100 bin okuyucumuz var. Türkiye’de de platformun aylık iki milyon okuyucusu mevcut. Bu arada, merkez ofisimizi İstanbul’dan Los Angeles’a taşıma sürecindeyiz. Çünkü sinema sektörünün gezegendeki kalbi Hollywood ve bizim de orada olmamız gerekiyor.

Needless to say, your passion for cinema played a large role in this venture. Could we hear how you got started?

I worked in the corporate sector in the area of finance and technology for many years, but cinema was always my passion. I realized that over time, films had become divided into two groups: the ones you watch in the movie theatre, and the ones you watch at home. Not only was this preventing us from enjoying the cinematic experience, it was also one reason why the sector was unable to achieve its full potential. I took my experience with technology, put it together with my love of cinema, and the result was the Sinemia concept. It became the “first” system in Turkey and in Europe to integrate location-based technology with bank-card infrastructure.

When you started up this initiative, was there anyone you were inspired by?

One of my greatest source of inspiration on this journey has been Tony Fadell, the founder of Nest, which produces smart thermostats. If you look at the entrepreneurs who have changed the world, you’ll notice that most of them don’t have corporate backgrounds. People who start work at a corporation tend to stay there, with no desire to step outside the system. But Tony Fadell left Apple at the age of 41 to found Nest, which he sold for a million dollars in less than two years. I was encouraged by this.

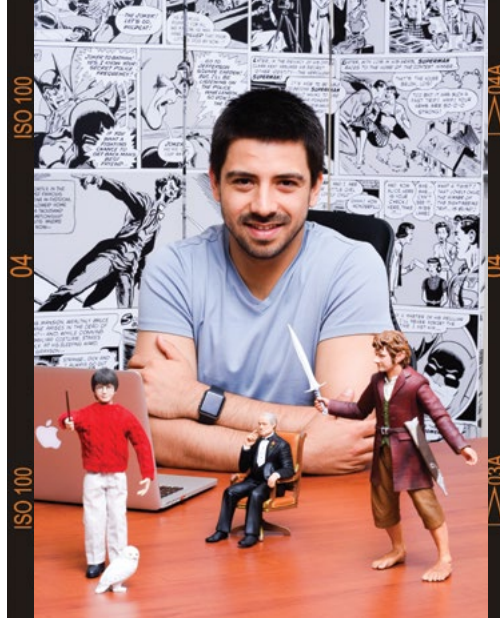
You started operating in the US at the beginning of the year, and your numbers there are increasing rapidly...

Our first global initiative was in England, and we proved ourselves there last year. With that success, and the investments that followed, we entered the US market this year. In fact, we have the same target group as other cinema platforms, but our message and marketing style are different, which created some difficulties for us during our first few days of operation in the US. In just three days we went through 100 different taglines until we found the right advertising and sales slogan for our American customers. We were then able to expand to 80 cities in five weeks. You know, Sinemia isn’t just a way to purchase your cinema tickets, it’s also a content platform. We’ve got an audience of 100,000 from all over the United States, and in Turkey, our platform has a monthly audience of 2 million. We’re currently in the process of moving our main office from İstanbul to Los Angeles, because Hollywood is the heart of the global cinema sector, and we need to be there, too.

Hakkında ... about

“Sinemia'nın amacı sinemayı kolay erişilebilir, hesaplı ve keyifli bir hâle getirmek.”

“Sinemia aims to make cinema easily available, affordable and enjoyable.”



Bu yoğunlukta, eskisi gibi film izlemeye devam edebiliyor musunuz?

Her gün ya da iki günde bir mutlaka bir film izliyorum. Film izlemeyi, beyninizi dinlendirdiğiniz ve dış dünyadan soyutlandığınız bir an olarak görüyorum. Düşünün, cep telefonunuzun sizi rahatsız etmediği nadir yerlerden biri de sinema salonu! Filmlerin insan hayatındaki yerini çok önemsiyorum. Öyle bir film izlersiniz ki, gördüğünüz bir sahne ya da bir konuşma hayatınıza farklı bir yön verebilir. Örneğin benim çok sevdiğim, Danny Boyle'ın “The Beach” (Kumsal, 2000) filmi, hayatımı değiştiren bazı öğelere sahipti. Film, her şeyi arkamda bıraktığımı varsayıp bambaşka bir yerde yeni bir hayata başlasam da, çözümleyemediğim sorunlardan kaçamayacağımı anlatmıştı bana. Bu filmin verdiği mesajı hâlâ çok seviyorum.

En son hangi filmi izlediniz?

Çok tuhaf! “L.A. Confidential”'ı (Los Angeles Sırları, 1997) izlememişim. Madem Los Angeles'tayım, onu izleyeyim dedim. Şu sıralar, bu şehri anlatan filmlere sarmış durumdayım.

Sormak için biraz erken ama 2018 Oscar'ında hangi filmleri göreceğimizi düşünüyorsunuz?

Buraya geldiğimde daha da net anladım ki Oscar, bu sektörde bazı filmler için ücretsiz bir pazarlama platformu aslında. Örneğin, “Moonlight” (Ay Işığı), “Slumdog Millionaire” (Milyoner) gibi filmlerin sahip oldukları bütçelerle bu kadar duyurulması imkânsız olurdu. “Get Out” (Kapan), “Wonder Woman” ve “Dunkirk” bu yılın Oscar adayları arasında olabilir.

With this pace, are you able to keep watching films the way you used to?

I'll definitely watch a film every day or two. I consider watching a film to be a way of resting your brain and disconnecting yourself from the outside world. Think about it: A movie theatre is one of the few places where you won't be disturbed by your mobile phone! I think film has a very important place in our lives. You can watch a film, and a scene or a monologue in it may provide a different direction to your life. For example, there are a couple of things in Danny Boyle's film “The Beach” (2000) that changed my life. The film taught me that leaving everything behind and starting life over again in a completely new place won't allow me to escape from problems that I haven't been able to solve. I still love the message of that film.

What's the last film you watched?

It's very strange! I hadn't seen “L.A. Confidential” (1997)” and I thought, “Here I am in Los Angeles, I ought to watch this film”. These days I'm engrossed in films about this city.

It's a little early to ask, but which films do you think we'll be seeing at the Oscars in 2018?

Coming here made it clearer to me that the Oscars are really a free marketing platform for some films in the sector. For example, it would be impossible to publicize films like “Moonlight” and “Slumdog Millionaire” to such an extent on the kinds of budgets they had. “Get Out”, “Wonder Woman” and “Dunkirk” could be among those in the running for this year's Oscar.



SINIRSIZ SINEMA BİLETİ

Sinemia; televizyon, DVD, internetten film indirip izleme derken, sinemada film izleyenlerin sayısında gözle görülür bir azalma olduğunu gören sinema aşığı Rifat Oğuz'un imza attığı bir girişim. Üyelerine sınırsız sinema bileti sağlayan özel bir sinema kulübü olan Sinemia aracılığı ile sinemaseverler Türkiye'nin her yerinde ve her seansta sınırsız film izleyebiliyor. Sistem, www.sinemia.com adresi üzerinden seçilen üyelik paketinin ardından, Sinemia kartının üye adresine gönderilmesiyle çalışmaya başlıyor. Daha sonra Sinemia mobil uygulamasından aktive edilen kart, herhangi bir banka kartı gibi kullanılarak sinema gişelerinden bilet alınmasına olanak tanıyor. İngiltere'nin ardından ABD pazarına da giren Sinemia'nın kurucusu Rifat Oğuz, bu yıl sonuna kadar Sinemia'yı on ülkede tanıtmayı, gelecek yıl ise tüm dünyayı hedeflediklerini belirtiyor.

LIMITLESS FILM TICKETS

Rifat Oğuz is in love with cinema. When he recognized that television, DVDs and films downloaded from the Internet were leading to noticeable decreases in the numbers of people going to the cinema to watch films, he started the initiative Sinemia, a private cinema club that members use to get limitless tickets to the movies. Through Sinemia, film lovers can get tickets to any film showing at movie theatres all over Turkey with no limits. After signing up for a membership packet from www.sinemia.com, you'll receive your Sinemia membership card. Afterwards, you use the Sinemia mobile app to activate the card, which you use like a bank card to purchase tickets at movie theatres. After starting up operations in England, Sinemia entered the US market. Sinemia founder Rifat Oğuz says his goal is to introduce the platform in 10 countries by the end of this year and go worldwide next year.