

MLPCARE

MLP Sağlık Hizmetleri Yatırımcı İlişkileri Departmanı Röportajı

Deniz Can Yücel - Yatırımcı İlişkileri Direktörü

Turgut Yılmaz - Yatırımcı İlişkileri Müdür Yardımcısı

Yıldırım Kaan Karakayalı - Yönetici Asistanı

TÜYİD: Öncelikle MLP Care halka arzının ortaklarınıza ve sermaye piyasalarımıza hayırlı olmasını dileriz.

MLP Care: Teşekkür ederiz.



TÜYİD: Halka arz sürecinizle ilgili soruları sormak için sabırsızlanıyoruz ama öncesinde grubunuz ve grubunuza ait büyüklükler hakkında kısa bir bilgi rica edebilir miyiz?

MLP Care: 1993 yılında temelleri atılan grubumuz (MLP Sağlık Hizmetleri A.Ş.) Medical Park markasına ek olarak Liv Hospital ve VM Medical Park markalarıyla da hizmet vermektedir. Şirketimiz bugün itibarıyla; Bursa'dan Elazığ'a, Trabzon'dan Antalya'ya kadar 17 ilde, 31 hastanede, 5.900'den fazla yatak kapasitesi ile sektöre yön veren en büyük sağlık grubu olarak faaliyetlerini

sürdürmektedir. En büyük avantajlarımızdan biri olarak gördüğümüz güçlü markamızın yanı sıra farklı segmentleri hedef alan geniş hizmet yelpazemiz, şirketimizi Türkiye'nin en büyük multidisipliner hastane grubu haline getiren en önemli faktörler olarak öne çıkmaktadır.

TÜYİD: Sağlık sektörüne özel sektör katkısının ülkemizde geldiği nokta ve bu konudaki büyüme öngörülerinizi de alabilir miyiz?

MLP Care: MLP Care, bildiğiniz üzere son 10 yılda sağlık sektörüne yapılan harcamalar bazında yıllık ortalama %14 oranında büyüyen cazip Türkiye sağlık pazarında faaliyet göstermektedir. Bu noktada ifade etmekte fayda var ki, Türkiye pazarı, OECD standartlarıyla karşılaştırıldığında güçlü bir büyüme potansiyeli sunmaktadır. Talepteki artışın, yaşanan nüfustan ve bunun getirdiği kronik ve/veya özellikli yapıdaki hastalıkların artışından kaynaklanacağı öngörülürken, sağlık hizmetlerindeki arzın ise OECD göstergeleri uyarınca önümüzdeki yıllarda hem yatak sayısındaki hem de personel sayısındaki artışa bağlı olarak artmaya devam edeceği öngörülmüyor. Öte yandan, Türkiye'de sağlık harcamalarının GSYİH'ye oranı diğer OECD ülkelerine göre çok daha düşük seyrediyor. OECD ortalama kişi başı sağlık harcamaları, Türkiye'deki kişi başı sağlık harcamalarının 6 katından daha fazla üzerindeyken, aynı durum Türkiye'de kişi başına düşen hastane yatağı

sayısında da gözlemleniyor. 2014 yılsonu itibarıyla bu sayı Türkiye’de binde 2,7 iken, aynı döneme ilişkin OECD ortalaması binde 4,6’dır. Ayrıca, TOBB Sektör Raporu verilerine göre 2015 yılı itibarıyla Türkiye’de her 100.000 kişiye 266 hastane yatağı ve 179 doktor düşerken, 2014 yılı için OECD ortalaması, 464 yatak ve 308 doktordur. Dolayısıyla, OECD’nin Türkiye’ye denk ülkelerine kıyasla, Türkiye’nin sağlık harcamaları açısından ciddi bir büyüme potansiyeline sahip olduğunu söyleyebiliriz. MLP Care de Türkiye sağlık pazarındaki bu ciddi büyüme potansiyelinden en iyi faydalanacak şekilde konumlanmıştır.

TÜYİD: Şimdi gelelim halka arza. Her halka arz yolculuğu yorucu ve heyecanlıdır ama sizinkinde bu doz sanırsanız biraz fazlaydı. Deniz Can bey siz sürece ne zaman dahil oldunuz?

Deniz Can Yücel: Haklısınız. Örnek olay olabilecek pek çok şeyi tecrübe ettik. Ben halka arzdan 4 ay önce dâhil oldum gruba. İlk işimiz tabii ki yatırım bankalarıyla olan toplantılara katılmaktı. Ardından da yatırımcıların nabzını yoklama amaçlı “pilot fishing” turlarına katıldık. Bu tur kapsamında ilk önce Uzak Doğu’ya gittik. Dubai, Abu Dabi ve Doha’nın ardından Singapur’a geçtik. Bu süreç şüphesiz hepimiz için çok heyecan doluydu. Tüm bu ön gözlemlerimiz sonucunda halka arzımızın başarılı geçeceğine inanıyorduk. Daha sonra hazırlıklarımızı tamamlayarak SPK başvurumuzu da yaptıktan sonra halka arz için Ocak ayının sonunda asıl roadshow turlarına başladık. Ama bu süreç içerisinde özellikle Türkiye’deki kur hareketliliğinin ve yurt dışı piyasalardaki çalkantıların bize gelecek talebi olumsuz etkilediğini gördük. Yani halka arzdan önce edindiğimiz izlenimden farklı bir tabloyla karşılaştık. Yine de hiç moralimizi bozmadan roadshow turlarına devam ettik. Bu arada belirtmekte fayda var, bizimle birlikte yine aynı tarihlerde başka bir Türk şirketi daha halka arz için roadshow’a çıkmıştı. Hatta çok

enteresan bir şekilde bazı toplantılara arka arkaya girip çıktık. Tabii bu durum aramızda tatlı bir rekabete dönüşerek bazen toplantı aralarında bazen uçakta bazen de tren yolculuklarında şakalaşmalara sebep oluyordu. Bu toplantılar esnasında gördük ki ülkemizi geliştirmekte olan piyasalar arasında konumlandığımız olsak da, küresel ölçekte rekabetin çok daha yoğun olduğu, piyasaların en ufak hatayı bile cezasız bırakmadığı bir ortamda mücadele veriyoruz. Örneğin biz Londra’dayken değişik ülkelere birçok şirket aynı anda halka arz olmaya çalışıyordu. Bu durum bize, o şirketlerle sadece Türkiye içerisinde değil aynı zamanda birçok gelişmiş ve geliştirmekte olan ülkelerin piyasaları nezdinde de yarıştığımızı hatırlatıyordu. Bu çerçeveden baktığımızda hiç de kolay bir süreç olmadığını belirtmem yanlış olmaz sanırım. Velhasıl, bütün roadshow turlarımızı tamamladık ve son gün artık taleplerin girilmeye başladığı sırada yurt dışı piyasaların bir anda çöktüğü haberiyle sarsıldık. Aslında çok yüksek bir taleple halka açılacakken, son gün özellikle Amerikan piyasalarına gelen satıştan dolayı bazı hedge fonlar yani kısa dönem yatırım yapan fonlar bizden taleplerini geri çektiler. Böyle olunca bizim talep listemizde hep uzun vadeli fonlar kaldı. Aslında bu durum bir bakıma Temasek, Genesis, Fierra gibi fonların uzun vadeli yatırımı tercih ediyor olması sebebiyle daha kaliteli bir talep listesinin ortaya çıkmasına olanak sağladı. Tabii bu durumun halka açıldıktan sonra şirketin likiditesinde yani işlem hacminde düşüklüğe sebep olacağı aşikârdı. Ancak, tüm bu iniş çıkışlara rağmen halka arzımızı gerçekleştirebildiğimiz için büyük mutluluk duyuyoruz.

MLPCARE

TÜYİD: Biraz da yatırımcı ilişkileri birimi örgütlenmeniz hakkında bilgi alabilir miyiz? Kaç kişiden oluşuyor, kime bağlı olarak çalışıyorsunuz?

MLP Care: MLP Care'in Yatırımcı ve Pay Sahipleriyle ilişkilerini, şirketin Kamuyu Aydınlatma Politikası'na uygun şekilde Yatırımcı İlişkileri Direktörlüğü yürütmektedir. Deneyimli ve yüksek donanımlı bir kadrodan oluşan direktörlüğümüzde aktif bir yatırımcı ilişkileri modeli benimsenmiştir. Bu alandaki çalışmalarımızı sadece yurt içi halka açık şirketlerin yaptığı yatırımcı ilişkileri çalışmalarını değil yurt dışındaki emsallerimizin yapmış oldukları çalışmalarla da karşılaştırıyoruz ve kendimizi nasıl daha da geliştirebiliriz konusunda kafa yoruyoruz. Genel itibarıyla söylenebilecek bir diğer önemli konu ise, direktörlüğümüz yalnızca kanuni zorunluluklarını yerine getiren bir anlayışla hareket etmek yerine şirkete olabildiğince fazla katma değer yaratmayı prensip ediniyor.

TÜYİD: Sektör profesyonellerini odağımıza alan bir Derneğiz biliyorsunuz. Bu anlamda ülkemizde yatırımcı ilişkileri mesleğinin gelişimini nasıl buluyorsunuz?

Deniz Can Yücel: Yatırımcı ilişkileri genel itibarıyla son dönemlerde geleceği en parlak görünen meslek alanlarından bir tanesidir diyebiliriz. Bu durumu sektör özelinde değerlendirecek olursak, yatırımcı ilişkileri bölümünde çalışan profesyonel sayısının oldukça az olması, yatırımcı ilişkileri uzmanlarının daha da kıymetlenmesine neden oluyor. Sadece tek bir alanda uzmanlaşmış profesyonellerden değil finanstan kurumsal pazarlamaya, stratejiden kurumsal iletişime birçok departmanın yeterliliklerine sahip olan; öğrenmeye ve gelişmeye açık profesyonellerden oluşan yatırımcı ilişkileri bölümü, karakteristik özellikleri itibarıyla çağın meslekleri arasında yer almaktadır. Diğer bir yandan yatırımcı ilişkileri departmanında çalışan profesyonellerin ancak bazılarının

deneyimleme şansına sahip olduğu halka arz tecrübesi de yine bu bölümün artlarından biri olarak karşımıza çıkıyor.

Öte yandan piyasalardaki dalgalanmalara rağmen ülkemiz özellikle yabancı yatırımcılar nezdinde önemli bir yere sahip ve popüler. Dolayısıyla önümüzdeki dönemlerde gerçekleştirilecek yeni halka arzların bu departmana olan ilgi ve önemi artıracığı yorumunu yapabiliriz. Geçtiğimiz senelerde yine TÜYİD'de çıkan bir köşe yazımda yerli bir şirket sahibinin yatırımcı ilişkilerinin aslında yeterli yetkinliğine sahip olmadığını, yeterli yetkinliğe sahip olsalardı kendi işletmelerini kurup daha başarılı olacaklarını öngören teziyle savunduğunu belirtmişim¹. Yine o gün de belirttiğim gibi, pek tabii yatırımcı ilişkileri bölümünü sadece mevzuattaki zorunluluk olarak gören şirket yönetimleri pratikte yatırımcı ilişkileri yönetimi yapmamaktadır. Bu şekilde çalışan yatırımcı ilişkileri ismen var olsa da aslında yaptıkları iş mevzuata uyumdur. Bu tip yatırımcı ilişkilerinin aksine, şirketin süreçleriyle entegre olmuş aktif bir yatırımcı ilişkileri uzun vadeli bir yatırımdır. Öyle ki, bu yatırımın sonunda yatırımcı ilişkileri bölümü, halka arz olmuş şirketlerin en kritik pozisyonlarında bulunarak hisse performansının desteklenmesinde büyük pay sahibi olmaktadırlar.

TÜYİD: Vermiş olduğunuz kapsamlı bilgiler için teşekkür ederiz.

MLP Care: Biz teşekkür ederiz.

¹