



Halka Arz Sürecinde Yatırımcı İlişkilerinin Rolü

Duygu İnceöz – Mavi Giyim Yatırımcı İlişkileri Direktörü

Şirketlerin ilk kez halka açılması zor ve cesur bir karar olmakla birlikte bu karar verildikten sonraki süreç de gerek hazırlık aşaması gerekse halka arz sonrası yeni dünya düzenine uyum aşaması düşünüldüğünde oldukça meşakkatlidir. Başarılı bir halka arz ancak şirket içinden ve dışından çok sayıda farklı konularda deneyimli ve yetkin profesyonelin aylar süren özverili emekleri sonucunda mümkün olabilmektedir. Bu süreçte finans, muhasebe, hukuk, kurumsal iletişim gibi alanların yanı sıra hiç şüphesiz olmazsa olmaz öneme sahip bir diğer rol de yatırımcı ilişkileridir.

Hem şirket faydasını maksimize etmek hem de şirketin ana stratejisinden uzaklaşmadan, kendini doğru anlatabildiği başarılı bir halka arz gerçekleştirmesini mümkün kılmak için deneyimli bir yatırımcı ilişkileri profesyonelinin tüm süreçlerin en başından itibaren şirket bünyesinde görev alması çok önemlidir.

Halka arza hazırlık süreci yukarıda da değindiğim gibi çok paydaşlı bir süreçtir. Bu süreci düzenleyici kurumlar, hukuk danışmanları, bankalar, denetim şirketleri ile halka arza konu şirketin ortakları, yönetimi ve ilgili iç fonksiyonları gibi birden fazla ve

farklı motivasyona sahip unsurun beraber olduğu bir çalışma masası gibi düşünebiliriz. Bu taraflardan birçoğu süreçteki rolleri gereği başarılı bir satış gerçekleştirmeye odaklanmış kısa vadeli motivasyonlarla hareket ederek şirketi yönlendirirler. Hayatlarına bir anda bambaşka bir terminoloji girmiş olan şirket ortakları ve yönetimi ise kendisine ne yapılması gerektiğini söyleyen bir sürü bankacı, hukukçu ve danışmana kendini teslim etmek durumunda kalır. Tam da bu aşamada, şirket dışı katılımcılarla aynı dili konuşabilen, şirketin halka arz hikâyesinin kurgulanmasında yönetimin hassasiyetlerini gözetebilecek, diğer taraftan halka arzdan sonraki süreçte şirketi neler beklediğini bilerek süreci buna uygun yönlendirebilecek, tecrübeli bir yatırımcı ilişkileri profesyoneli daha ilk adımlardan itibaren şirket bünyesine katılmalıdır. Yasal yükümlülükler ve bunların yaygın uygulamalarına hakim, gerekli politika, prosedür ve diğer dokümanların hazırlanmasında aktif rol alabilecek, süreç içinde alınacak tüm kararların gelecekte oluşturabileceği zorlukları öngörebilecek bilgi ve birikime sahip bir kişinin varlığı bu süreçte çok değerlidir. Yatırımcı ilişkileri aynı zamanda tüm

tarafları aynı dil etrafında toplayabilmesi nedeniyle yoğun ve karmaşık halka arz takviminin şirket tarafındaki yönetiminin ve taraflar arasındaki koordinasyonun sağlanması görevini de rahatlıkla üstlenebilir.

Yatırımcı ilişkileri rolünün halka arz sürecinin en başından itibaren sürece dâhil olmasının bir diğer avantajı ise yatırımcılarla ilk iletişimin kurulduğu, “pilot fishing” (piyasa yoklama) ve “deal roadshow” gibi en değerli geri bildirimlerin alındığı, şirket hikâyesinin kabul edilmesi zor olan (“push-back”) noktalarının tanımlandığı bu süreçten yatırımcı ilişkileri profesyonelinin maksimum fayda sağlayabilmesidir. Bu süreçlere dâhil olan yatırımcı ilişkileri profesyoneli, sektörü ve şirketi tüm yönleriyle tanıma fırsatı bulmakla kalmaz, şirketin diline ve kurum kültürüne ilk günlerden aşına olarak hikâyenin kesintisiz bir şekilde sürdürülebilmesini sağlar. Bu durum halka arz sonrasında yürütülecek yatırımcı ilişkileri programının başarısında fark yaratacaktır.

Yatırımcı ilişkilerinin halka arz sürecindeki önemli rollerinden birisi de yatırımcılarla yapılan temaların kayıt altına alınmasıdır. Yoğun halka arz roadshowları boyunca hangi yatırımcılarla kaç kez görüşüldüğü, neler konuşulduğu, hangi sorularla karşılaşıp nasıl cevaplandığı gibi konularda oluşturulan bir veri tabanı sonraki yatırımcı ilişkileri programı açısından çok değerlidir. Hem konferans ve roadshowlara hazırlanırken, hem de yatırımcı hedeflemesi yapılırken bu veri tabanından

faydalanılır. Örneğin şirket hikâyesi ile ilgilenmiş ancak bir sebeple halka arza iştirak etmemiş yatırımcılar öncelikli temasta bulunulacak yatırımcılardır. Halka arz sürecindeki yoğunluk ve şirket çalışanlarının bu konudaki tecrübesizliği sebebi ile bu süreç doğru şekilde yönetilemeyebilir ve hayati öneme sahip birçok bilgi kaybolup gidebilir.

Özet olarak bu kadar çok sayıda ve farklı motivasyona sahip tarafın bulunduğu bir masada, deneyimli bir yatırımcı ilişkileri profesyoneli tüm paydaşlar arası iletişimi kolaylaştıracak, şirketin uzun vadeli menfaatini de düşünen bir taraf olarak şirket yönetiminin kendini daha güvende hissetmesinde etkili olacaktır. Halka arz tamamlandıktan sonra ise Şirket yeni paydaşlarının karşısına bilgili, yetkin ve tutarlı bir yatırımcı ilişkileri ile çıkmış olacaktır.