



Etkili bir Yatırımcı İlişkileri Departmanı olmak için dikkat edilmesi gerekenler nelerdir?

Aslı Kılıç Demirel /Anadolu Efes Biracılık ve Malt. San.A.Ş., Yatırımcı İlişkileri Yöneticisi

Yatırımcı İlişkileri Departmanı şirket yönetimi ve yatırımcılar arasındaki en güçlü bağıdır. Bu birimin hem yönetim nazarında, hem de yatırımcı ve analistler açısından etkili ve verimli olması için gereken temel vasıflar birkaç başlık altında toplanabilir.

Öncelikle şirketin içinde bulunduğu sektörün makro ve mikro dinamiklerden ne ölçüde etkilendiği; sektörün büyüme potansiyeli, fırsat ve riskleri iyi değerlendirilmelidir. Şirket özelinde bakıldığında ise şirketin sektördeki konumu, rakipleri, rakiplere göre güçlü ve zayıf yönleri, fiyatlama stratejileri, maliyet yapısı ve gider yönetimi, yatırım stratejisi ve inorganik büyüme fırsatları Yatırımcı İlişkileri Departmanı'nın yatırımcılara sunduğu bilgiler arasında olmalıdır.

Şirketin uzun ve kısa vadeli stratejisinin yatırımcılara net bir şekilde aktarılması dikkat edilmesi gereken noktalardan biridir. Bu stratejileri uygularken karşılaşılabilecek zorluklar ve bu zorluklar karşısında ne gibi önlemlerin alındığı, yatırımcılara anlaşılır biçimde aktarılmalıdır.

Bunların dışında, sektörün tabii olduğu düzenlemeler yakından takip edilmeli, bu düzenlemelerin değiştiği durumlarda sektörün bundan ne boyutta etkileneceği;

bu değişikliklerin fırsat ya da risk olarak mı değerlendirilmesi gerektiği analiz edilmelidir. Bu olası değişikliklerin şirketin günlük işleyişine ve uzun vadeli stratejisine nasıl etki edeceği, paylaşılması gereken bilgiler arasındadır.

Yatırımcı İlişkileri Departmanı mevzuatın asgari gereksinimlerini yerine getiren bir birim olmaktan ziyade, yatırımcıyı bilgiyle beslerken aynı zamanda mevzuata uyumu da gözetilen bir yapılanma içinde olmalıdır. Bunu sadece özel durum açıklamalarıyla değil, gerektiğinde hazırlanan ek sunumlar, analist ve yatırımcılarla düzenlenen telekonferanslar ve roadshowlar aracılığıyla da çeşitlendirmelidir.

Etkili bir Yatırımcı İlişkileri Departmanı'nın dikkat etmesi gereken en önemli konulardan bir tanesi de sunumun yatırımcı ve analistler açısından önemidir. Anlatılan konu, ancak etkili bir sunuş ve ikna becerisiyle harmanlanırsa verilmek istenen mesaj doğru bir şekilde yatırımcıya aktarılacak, yatırımcıya şirketi yakından tanımak için fırsat sunacaktır.

Yukarıda belirtilenlere eklenmesi gereken bir diğer unsur ise, bu birimin mevcut ve potansiyel yatırımcılarını iyi tanıması gerekliliğidir. Yatırımcıların neden

şirkete yatırım yaptığı; hangi durumlarda yatırım yapmaktan vazgeçip, hangi durumları ise fırsat olarak değerlendirecekleri öngörülmesi ve bu senaryolar doğru ve şeffaf bir şekilde yönetilmelidir.

Şirketin hem iyi hem kötü dönemlerinde beklentileri yönetmek Yatırımcı İlişkileri Departmanı'nın en kritik görevlerinden biridir. Bu konuda dürüst ve açık olmak yatırımcı ve analist gözünde şirketin güvenilirliğini artıracaktır. Tam tersi durumda, beklentilerin yönetilmesindeki başarısızlık şirketin güvenilirliğine uzun vadede zarar verecektir.

Son ama önemli konulardan bir tanesi ise bu birimin görev akışının hiçbir zaman tek yönlü olmaması gerektiğidir. Sadece yönetimden ve diğer kaynaklardan alınan bilgilerin yatırımcıya aktarılması yeterli değildir; yatırımcıdan alınan geribildirimlerin de yönetime iletilmesi kritiktir. Bazı durumlarda yatırımcıların fikirleri yönetim için yön verici olabilmekle beraber, bu sayede yönetimin daha isabetli kararlar aldığı örnekler zaman içinde tecrübe edilmiştir.