



Sektör Değişikliklerinde Yatırımcı İlişkileri

Verda Beste Taşar /Ülker Bisküvi Yatırımcı İlişkileri Direktörü

Hepimiz kariyer hayatımız boyunca farklı sektörlerde çalışma imkanı bulduk. Bu yazının konusu "yatırımcı ilişkileri" alanında çalışanların sektör değişikliğine nasıl uyum sağlayacaklarına yönelik.

Şirketlerde yatırımcı ilişkilerini, yatırımcı ilişkileri ana faaliyetlerine ilişkin görev tanımları ve kurumsal yöneti(şi)me ilişkin görev tanımları olarak ikiye ayırmak gerekir.

Yeni şirketteki yapıyı iyi anlamak kritik önem taşır. Halka açık olmak bir kültürdür ve şirket yönetiminin görevi bu kültürün tüm iç paydaşlar nezdinde en sağlıklı bir şekilde anlaşılmasını sağlamaktır. Yönetimin bakış açısını anlayarak bu kültürü yaymada biz yatırımcı ilişkileri bölümü çalışanlarına da önemli görevler düşmektedir. Yatırımcı ilişkileri çalışanları sektör değiştirse bile ülkemize yatırım yapan yatırımcılar çoğunlukla aynı olduğu için sürekliliği devam ettirebilir.

Sektörü, şirketin yapısını ve daha önce gelmiş olan yatırımcı sorularına bakmadan yatırımcı ve analistler ile kurulacak iletişimde bu konulara hakim bir birimin desteğini almak önemlidir. Dikkat edilmesi gereken önemli bir nokta da analistler ve yatırımcılar ile olan ilişkiler ve bu iletişimlerde aktardığımız bilgilerin şirketin tüm finansal ve kurumsal imajına doğrudan etki etmesidir.

İzlenecek en temel adımlar

Oryantasyon: Kurumsal İletişim, Hukuk, Mali İşler, Operasyonel Departmanlar ile en kısa sürede bir oryantasyon yapılmalıdır.

Şirketin Yapısı ve Finansalları: Şirketin finansal yapısı, bilançosu, gelir tablosu, nakit akışı, geçmiş dönemde

gerçekleşmiş finansal önemli gelişmeler ve şirketin kurumsal tarihi çok iyi anlaşılmalıdır.

Analistler ve Yatırımcılar: Bir bilgilendirme yazısı ile beraber mümkünse her bir analist ile tek tek bir tanışma toplantısı organize edilmeli. Şirket ne kadar iyi anlatılırsa o kadar sağlıklı finansal modeller ve şirket değeri çıkar. Aracı kurumların satış birimlerinin analist raporlarından istifade ettiği her zaman akılda tutulmalıdır.

Mevcut Durum Tespiti: Tarafsız bir göz ile geçmiş deneyimlerin nasıl aktarılacağı ve neler yapılacağı refleksinden önce şirketin anlık durum görüntüsünün çıkarılması faydalı olacaktır. Bir iletişim stratejisi var mı? Yatırımcı tabanı nasıl? Tüm yatırımcılar uzun vadeli mi yoksa hepsi kısa vadeli mi? Hisse performansı nasıl seyretmiş, hisse nelerden ve nasıl etkilenmiş bugüne kadar? vb. sorular yardımcı olacaktır.

İyi uygulamaların tespiti, eksik uygulamaların önem ve aciliyet seviyesine göre hayata geçirilmesi iyi bir planlama ile olur.

Verinin önemi

Veri çok önemli. Veriye rahatlıkla ulaşabilmek için yatırımcı ilişkilerinin şirketin tüm departmanlarına erişiminin olması gerekir. Yatırımcı ilişkileri; tüm verilerin toplandığı, konsolide edildiği, harmanlandığı ve en önemlisi mevzuat ve iletişim süzgecinden geçirilip adil, şeffaf ve hesap verebilir şekilde hissedar ve paydaşlarla paylaşıldığı birimdir. Kişisel iletişim ve çabanın katkısı da çok önemlidir.

Bu adımları mümkün olan en kısa süre içerisinde tamamlamak ve en önemlisi yeni sektörün dinamiklerini anlamak daha rahat bir geçiş süreci sağlanmasına yardımcı olacaktır.