



TAB Gıda

Can ÖZTOPRAK _ TAB Gıda _ Yatırımcı İlişkileri Direktörü

1. Şirketinizin kuruluş ve gelişimini kısaca öğrenebilir miyiz?

1994 yılından itibaren Türkiye'de hızlı servis restoran zinciri sektöründe öncü bir rol oynayan TAB Gıda, kuruluşundan bu yana geçen süre içinde büyük bir büyüme göstererek, sektördeki lider konumunu pekiştirmeye devam ediyor. Burger King ile başlayan yolculuğumuz, zamanla portföyümüze eklediğimiz Sbarro, Popeyes, Arby's ve Subway markalarının yanı sıra kendi yarattığımız Usta Dönerci ve Usta Pideci markalarımızla toplam 1700'ün üzerinde restoranla devam ediyor. Bugün ülkemizin mutfak tercihlerinin yüzde 85'ine cevap verebilen zenginlikte geniş bir ürün portföyünü misafirlerimize sunuyoruz.

TAB Gıda olarak, TFI TAB Gıda Ekosistem Şirketleri sayesinde ihtiyaçlarımızın önemli bir kısmını kendi bünyemizde karşılayabildiğimiz bir sistemin parçasıyız. İleri teknoloji et işleme tesisi Ekur Et Entegre, Türkiye'nin en büyük patates işleme fabrikası AtaKey, üstün teknolojiye sahip unlu mamuller fabrikası Ekmek Unlu Gıda ve Fasdat Sebze Doğrama Tesisi bu ekosistemde yer alıyor. Satın alma, tedarik ve lojistik zincirimiz ise Fasdat tarafından sağlanıyor. Ayrıca ekipmanlarımız, paket servis ve dijitalleşme ile teknoloji yatırımlarımız farklı ekosistem şirketleri tarafından yönetiliyor.

TAB Gıda olarak, kuruluşumuzdan bu yana sektördeki yenilikçi ve sürdürülebilir yaklaşımlarımızla büyümemizi sürdürmeye ve müşterilerimize en iyi hizmeti sunmaya devam ediyoruz.

2. Şirketiniz ve sektörünüzde 2024 yılı nasıldı, hedeflerinize ulaştınız mı? Yılın geri kalanı için nasıl bir beklentiniz/öngörünüz var?

2024 yılı bizim için oldukça dinamik ve yenilikçi bir dönem oldu. Yılın başında belirlediğimiz hedeflere ulaşmak için büyük çaba gösterdik ve önemli başarılar elde ettik.

Bu süreç içinde müşterilerimize sunduğumuz kaliteli hizmeti geliştirmeye devam ederken yaratıcı ve yenilikçi uygulamalarla bu yılın geride kalan bölümünde de performansımızı yukarıya taşımaya devam ediyoruz. Yeni restoran açılışlarıyla ülke genelinde erişimimizi genişlettik ve daha fazla müşteriye ulaşmayı başardık.

2024 yılı ikinci çeyreğinde, ilk çeyrekte olduğu gibi yolumuza güçlü bir şekilde devam ettik. Hem kendi restoranlarımızın hem de franchise restoranlarımızın satışlarını içeren sistem genelindeki toplam satışlarımız, geçen yıla göre %76 artarak 10,8 milyar TL'ye ulaştı. Benzer şekilde, enflasyona göre düzeltilmemiş hasılatımız yıllık bazda %78 büyüme gösterdi. TMS 29'a göre düzenlenmiş hasılatımız ise %4 reel büyüme ile 7,5 milyar TL olarak gerçekleşti.

2024 yılının ilk yarısı itibarıyla, toplam varlıklarımızı 2023 yıl sonuna göre reel olarak %10 artırarak bilançomuzu daha da güçlendirdik. Aynı şekilde, öz kaynaklarımızı reel olarak %7 oranında büyüttük, bu da gelecekteki büyüme ve kârlılığımız için sağlam bir temel oluşturdu.

Genel olarak sektör için de dijitalleşme ve sürdürülebilirlik konularının gündemde olduğu bir yıl oldu. Şirketler, tüketici taleplerine hızlı yanıt verebilmek için yenilikçi ürün ve hizmetler sunmaya devam etti. Biz de sektör lideri olarak, bu trendleri yakından takip ederek müşterilerimize en iyi deneyimi sunmak amacıyla sürekli yenilikler yapıyor, teknolojiye olan yatırımlarımızı artırıyoruz.

3. Yatırımcı ilişkileri biriminizin örgütlenmesi hakkında bilgi alabilir miyiz? Kaç kişiden oluşuyor? Departmanınız kime bağlı olarak çalışıyor?

Yatırımcı ilişkileri departmanı, şirketimizin halka arz kararını takiben kuruldu. Mevcut sorumluluklarımızın artması, yatırımcılardan gelen taleplerin çeşitlenmesi ve şirketimizin genel stratejisi doğrultusunda Yatırımcı İlişkileri ekibimizi genişletme aşamasına geldik.

Bu süreç, yatırımcılarla olan ilişkilerimizi daha da güçlendirmek, onların taleplerine ve beklentilerine daha hızlı ve etkin bir şekilde yanıt verebilmek için büyük önem taşıyor. Ekip genişletme planımız, yalnızca operasyonel bir gereklilikten değil, aynı zamanda şirketin büyüme hedefleri ve finansal sürdürülebilirliği açısından da stratejik bir adım.

Şirketimiz, Yatırımcı ilişkilerine büyük bir önem gösteriyor. Yatırımcılarla kurulan iletişim, hem şirketin dış imajını hem de uzun vadeli yatırımcı güvenini doğrudan etkiliyor. Bu nedenle, Yatırımcı ilişkileri faaliyetlerimizin şirketin genel başarısında kilit bir rol oynadığına inanıyoruz. Bu faaliyetlerin doğru bir şekilde yönetilmesi, yatırımcılarla şeffaf ve güvenilir bir ilişki kurulması ve şirketimizin değerinin etkin bir şekilde anlatılması bizler için hayati bir noktada.

Yatırımcı ilişkileri departmanımız doğrudan Co-CEO'muz Özgür Çetinkaya'ya bağlı olarak çalışmalarını sürdürüyor. Doğrudan Co-CEO'ya raporlama yapmamız, alınan kararların ve stratejik adımların hızlı bir şekilde uygulanmasını sağlıyor. Ayrıca, bu yapının, Yatırımcı ilişkileri faaliyetlerimizin şirketin genel vizyonu ve hedefleriyle uyumlu olmasını temin ettiğine inanıyoruz. Ekibimizi genişleterek, bu stratejik önceliklere daha da güçlü bir şekilde yanıt vermeye devam edeceğiz.

4. Yatırımcılarınızla temasta hangi iletişim kanallarını kullanıyorsunuz? Son dönemde, katıldığınız konferans ve toplantılarda yatırımcı ilgisinin nasıl şekillendiğini gözlemliyorsunuz?

TAB Gıda olarak, yatırımcılarımızla iletişimde çeşitli kanalları etkin bir şekilde kullanıyoruz. Şirketimiz, yatırımcılara ve diğer paydaşlara ulaşmak için web sitemizi ve yatırımcı ilişkileri portallarımızı düzenli olarak güncelliyoruz. Ayrıca e-posta ve haber bültenleri aracılığıyla yatırımcılarımıza düzenli bilgilendirmeler ve duyurular yapıyoruz. Bu yöntem, yatırımcılara doğrudan bilgi sağlamak ve etkileşimde bulunmak için kullanılan etkili bir yöntem. Bunların yanı sıra sosyal medya platformlarını da şirketimizin güncel haberlerini ve gelişmelerini paylaşmak için etkin bir şekilde kullanıyoruz.

Ayrıca bize gelen yerli ve yabancı yatırım fonlarının toplantı taleplerine cevap vererek onlarla bir araya geliyoruz. Bunlar çevrim içi toplantılar şeklinde olabildiği gibi konferans ve roadshow'lar şeklinde de olabiliyor. Bu sene başından itibaren 6 farklı roadshow ve konferansa katılım gösterdik.

100'e yakın toplantıda, 150 civarında analist ve fon yöneticisiyle görüştük. Sürdürdüğümüz bu çalışmaların sonucunda, kurumsal yatırımcı oranımız halka arz günü %20 seviyesindeyken, bugün %65'ler seviyesine ulaştı. Yılın geri kalanında da benzer şekilde yatırımcılarla bir ara gelmeyi ve hikayemizi anlatmayı sürdüreceğiz.

Son dönemde katıldığımız konferans ve toplantılarda, makroekonomik gelişmelerin sektörümüze ve şirketimize olan etkilerini anlamaya yönelik soruların yanı sıra, sürdürülebilirlik ve sosyal sorumluluk konularına olan ilginin de belirgin bir şekilde artmış olduğunu söyleyebiliriz. Yatırımcılar, şirketlerin bu alanlardaki performanslarını ve stratejilerini daha yakından takip ederken, bu konulara dair bilgileri de ön planda tutmaya devam ediyor. Bu eğilimler, bizim de yatırımcı ilişkileri stratejilerimizi şekillendirmemize yardımcı oluyor.

5. Sürdürülebilirlik ve dijitalleşme konularının daha ön plana çıktığı bu dönemde, grubunuzda bu alanlarda yapılan çalışmalar hakkında bilgi alabilir miyiz?

Günümüzde sürdürülebilirlik ve dijitalleşme konuları, şirketlerin faaliyetlerini yeniden şekillendiren ve dönüştüren önemli unsurlar haline geldi. TAB Gıda olarak, bu iki kritik alanda kapsamlı çalışmalar yürütüyor, sürdürülebilirliği 360 derecelik bir yaklaşımla yönetiyoruz.

Kaliteli ve lezzetli gıdayı kaynağından müşterilerimizin sofrasına ulaştırırken, çevreye ve kaynaklara duyarlı yöntemler kullanıyoruz. Bu kapsamda, operasyonlarımızın her aşamasında gıda güvenliğinin sağlanması ve tedarik zincirinin devamlılığının garantilenmesi öncelikli hedeflerimiz arasında yer alıyor. Ayrıca, çevresel sürdürülebilirliği izliyor ve ölçüyoruz. Bu çabalarımızın bir parçası olarak, "Ne Yediğini Bi" platformumuz aracılığıyla tüm bu süreçleri müşterilerimizle şeffaf bir şekilde paylaşıyoruz.

Ayrıca çatı şirketimiz TFI TAB Gıda Yatırımları'na ait ekosistem şirketlerimiz bize, sürdürülebilirlik operasyonlarının ve karbon ayak izimizin takibi, şeffaflık ve gıda güvenliğinin sağlanması açılarından büyük avantajlar sağlıyor. Ekosistem şirketlerimiz et, ekmek ve patates başta olmak üzere tüm tedarik süreçlerinde bize hizmet veriyor. Yerli besicilik ve sözleşmeli tarım modellerimiz sayesinde patates üretimi başta olmak üzere tamamen yerli imkanlarla üretilen gıda ürünleri, restoranlarımıza tedarik ediliyor.

Bu sayede uçtan uça bir sistem ile tarladan restoranlarımıza, ardından müşterilerimizin ev ve iş yerlerine kaliteli gıdayı güvenilir bir şekilde ulaştırabiliyoruz.

Tüm bunların yanı sıra çevresel sürdürülebilirlikle ilgili olarak da her geçen gün kendimizi geliştirmeye devam ediyoruz. Uluslararası standartlarda Kapsam 1, 2 ve 3 emisyon hesaplamalarımızı her yıl yaptırıyoruz. Bu kapsamda güneş enerjisi yatırımlarımız üzerine çalışmayı sürdürüyoruz. Cadde restoranlarımızın enerjisini yeşil enerjiye çeviriyoruz. Yenilenebilir ve temiz enerji kaynaklarına yönelik bu çalışmalarımıza önümüzdeki dönemde de devam edeceğiz.

TAB Gıda dahil tüm ekosistem şirketleri, sıfır atık belgeleriyle faaliyetlerini sürdürüyor. *Sıfır atık* ve sürdürülebilirlik odaklı projelere verdiğimiz destek, sadece çevresel değil, aynı zamanda sosyal açıdan da etkiler yaratıyor. Bu kapsamda, TAB Gıda olarak gerçekleştirdiğimiz *TEGV (Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı) "Atma Bağışla"* projesi hem çevresel hem de sosyal sorumluluk ilkelerinin korunmasına ve uygulanmasına katkı sağlıyor. Proje, kullanılmayan elektronik atıkların (e-atık) toplanmasını ve geri dönüşümünü teşvik ederek, bu atıkların çevreye zarar vermesini önlemeye yönelik bir adım atıyor. "Atma Bağışla" projesi ile topladığımız e-atıkları geri dönüştürerek, elde edilen gelirleri TEGV'e bağışlıyoruz. Bu sayede hem çevresel sürdürülebilirlik sağlanıyor hem de çocukların nitelikli eğitim imkanlarına ulaşması destekleniyor.

TAB Gıda olarak birçok alanda olduğu gibi dijitalleşme alanında da yatırımlarımızı artırıyor ve sektörde öncü olmaya devam ediyoruz.

Yenilikçi teslimat hizmetleri, temassız ödemeyi kolaylaştıran ve sıra bekleme süresini kısaltan çözümler, online ve restoran hizmetlerinde müşteri deneyimini iyileştiren yeni yöntemler belirlemek ve müşterilerimize daha kişiselleşmiş öneriler sunmak için var gücümüzle çalışıyoruz. Çalışmalarımızda veri analizinden ve yapay zekadan destek alan dijital çözümlere odaklanıyoruz.

Bu kapsamda son dönemde kioskulara ağırlık vermeye başladık. Sunduğumuz *dokunmatik kiosk ekranlar* sayesinde restoranlarımıza gelen müşterilerimiz sıra beklemeden sipariş verebiliyor ve kasaya gitmeden anında ekrandan ödeme yapabiliyor.

Böylece müşterilerimiz siparişlerini daha hızlı teslim alabiliyor ve bekleme süreleri azalıyor.

Dijitalleşme bizim artık işimizin merkezinde yer alıyor. Dijitalleşmeye yaptığımız yatırımlarla müşteri tabanımızı sürekli geliştirirken, yılda 200 milyondan fazla sipariş ile ortalama 350 milyon müşteriye hizmet sunuyoruz. Yine dijital yatırımların bir sonucu olarak paket serviste yıllık toplam 46 milyon siparişe ulaştık. Önümüzdeki dönemde özellikle masaya servis gibi müşteri deneyimini üst seviyeye çıkartacak yeni dijital konseptler oluşturmayı sürdüreceğiz.

Diğer yandan, TAB Gıda markalarının tüketiciyle buluştuğu *Tıkla Gelsin'e* müşterilerimizin hiç sıra beklemeden siparişlerini teslim alabilmesini sağlayan "*önceden sipariş verme*" fonksiyonu gibi yeni özellikler eklemeye ve müşteri memnuniyetini bu platformda da artırmaya devam ediyoruz. Buradaki mobil paket servis uygulamasını sürekli güncelleyerek ve yapay zekaya dayalı veri analizi sistemlerinden faydalanarak daha kullanışlı hale getiriyoruz.

6. Türkiye'de Yatırımcı İlişkileri mesleğinin gelişimi ve derneğimizin faaliyetleri hakkında ne düşünüyorsunuz?

Yatırımcı ilişkileri mesleği, Türkiye'de giderek olgunlaşan ve profesyonelleşen bir alan haline geliyor. Şirketler; yatırımcılar, analistler ve diğer paydaşlarla etkili bir iletişim kurarak, finansal performanslarını, stratejilerini ve hedeflerini açık bir şekilde paylaşmaya özen gösteriyor. Bu hem mesleğin önemini artırıyor hem de kurumsal yönetim standartlarının yükselmesini teşvik ediyor.

Bugün yatırımcı ilişkileri mesleği eğitim ve sertifikasyon programları gibi çeşitli araçlarla destekleniyor, bunu mesleğin gelişimi açısından çok kıymetli buluyorum. Türkiye'de de bu alanda düzenlenen eğitimler ve seminerler var, bu da profesyonellerin bilgi ve becerilerini artırarak, mesleki standartların yükselmesini sağlıyor. Bu çabalar, yatırımcı ilişkileri profesyonellerinin sektördeki en iyi uygulamalara erişimini ve işlerini daha etkili bir şekilde yürütmelerini kolaylaştırıyor.

TÜYİD'in de bu mesleğin gelişimine büyük katkı sağladığını düşünüyorum. Derneğinizin, yatırımcı ilişkileri alanındaki profesyonellere yönelik düzenlediği eğitimler, seminerler ve konferanslarla, sektördeki bilgi birikimini ve deneyimi artırdığına inanıyorum.

Ayrıca TÜYİD'in üyeleri arasında oluşturduğu ağ, meslektaşlar arasında iş birliği ve deneyim paylaşımını teşvik ediyor, sektör profesyonellerinin bir araya gelerek bilgi alışverişinde bulunmalarını ve ortak çözümler geliştirmelerini sağlıyor bu da sektöre büyük katkılar sunuyor.

Ayrıca, TÜYİD, Türkiye'de yatırımcı ilişkileri mesleğinin standartlarını belirleme ve profesyonel etik kurallarını geliştirme konusunda da önemli bir rol oynuyor. Bu standartlar, sektördeki profesyonellerin yüksek kalite ve güvenilirlikte hizmet vermelerini destekliyor.

Türkiye'de yatırımcı ilişkileri mesleği, artan şeffaflık, profesyonellik ve eğitimle önemli bir gelişim gösteriyor. TÜYİD'in de bu süreçteki katkıları, sektördeki en iyi uygulamaların yaygınlaşmasına ve profesyonel standartların yükselmesine büyük bir destek sağlıyor.