



### **Bu Soruların Cevaplarını Öğrenmeden Toplantılara Asla Girmeyin !**

Bir Çin atasözü der ki “Akıllı bir adam ile yapacağınız kısa bir sohbet, on yıllık masabaşı çalışmasından daha öğreticidir”. Akıllı paranın akıllı insanlar tarafından yönetildiğini varsayarsak, bu mesleği icra ederken yaptığınız her görüşme sizin için bir öğrenme fırsatı olabilir. Zaten, bu meslekte yaşayacağınız en büyük mesleki tatmin akıllı insanlarla karşılıklı öğrenme duygusudur.

Yatırımcı ilişkileri mesleğine başladığım ilk yıl. Büyük bir heyecanla ve öğrenme isteği içinde şirketin CEO’su ile beraber ilk kez Paris’te büyük bir konferansa katılacağım. Dünyanın en büyük fonlarını yöneten fon yöneticilerinin neler sorduğunu ve o zamanki CEO’muzun nasıl cevap vereceğini merak ediyorum. Kendimce hazırlıklarımı yaptım, şirketin tüm geçmiş faaliyetlerini ve finansallarını inceledim. Bu şirketi CEO kadar biliyorum diye düşünüyorum. İlk toplantıya giriyoruz, ilk sorular çalıştığım yerlerden geliyor ve ben mutluyum. Bir anda sorular ilginç bir hal alıyor ve ben afallıyorum. İşte o sorulardan biri: “Akşamları sizi ne uyanık tutar?”, Özellikle “Akşamları sizi ne uyanık tutar” sorusu bana hep çok ilginç gelmiştir. Hatta, bu soruya espri mahiyetinde şu şekillerde cevap verildiğini bile gördüm. Bunca yolu geldikten sonra, jet lag (uçak yolculuğu sonrası saat farkından dolayı çekilen uykusuzluk) sonrası hiçbir şey beni uyanık tutamaz. Sağlığıma dikkat ediyorum ve en az sekiz saat her gün uyurum. Şaka bir yana, burada size sorulmak istenen şirketinizin karşı karşıya kaldığı riskler ve bu risklere karşı ne önlemler aldığınız.

İşte cevabını bilmeniz gereken en çok sorulan sorulardan birkaçı ve aslında öğrenilmek istenen konu:

“Şirketinizin değerleri nelerdir?” (Şirket kültürünüz var mı yok mu?)

“Şirketinizin üst yönetiminin ücretlendirmesinde hangi performans kriterleri bulunuyor?” (Şirkette üst yönetimi yüksek performansa teşvik edecek bir ücretlendirme sistemi var mı, eğer varsa performans ve ödül orantısı kabul edilebilir mi?)

“Optimal sermaye yapınız nedir?” (Bilançonuzun pasif tarafının iyi yönetilip yönetilmediği)

“Faaliyet gösterdiğiniz coğrafyada başka rakiplerin piyasaya girmesini zorlaştıran pazar engelleri var mı?” (Pazara yeni girmeyi düşünen şirketlere karşı pazar payınız ne kadar stabil?)

“Yatırım kriterleriniz nelerdir?” (Yatırım yaparken doğru karar veriyor musunuz?)

“Sizi rakiplerinizden ayıran en önemli üç rekabet avantajı nedir?” (Mevcut rakiplerinize karşı avantajlarınızı uzun vadede koruyabilecek misiniz?)

Toplantılarda üst yönetimin ne söylediğini not almanız daha sonra size aynı sorular sorulduğunda aynı paralelde cevap verebilmeniz açısından iyi bir referans kaynağı olabilir. Nitekim yatırımcılar, aynı soruları hem size hem de daha sonra şirketin başka bir yöneticisine sorarak, verdiğiniz cevapların ne kadar tutarlı olduğunu kontrol edebilir.

Toplantı sonlarında sizi şaşırtacak bir başka klasik soru da “Sizce sormam gereken tüm soruları sordum mu?” Burada aslında toplantıya katılan taraf size söz hakkı tanımaktadır. Yanlış anlaşıldığını düşündüğünüz ya da ekleme yapmak istediğiniz bir şey varsa bu kısımda değerlendirebilirsiniz. Eğer, tüm soruların cevaplarını karşı tarafın çok iyi anladığını düşünüyorsanız, şirketiniz ile ilgili vermek istediğiniz mesajı sadece üç kısa cümle halinde kapanış kısmında tekrar ediniz. Karşı tarafın aklında, yazılı aldığı notlar dışında, öncelikle söylediğiniz bu son üç cümle kalacaktır.

### **Deniz Can Yücel**

Coca Cola İçecek A.Ş  
Yatırımcı İlişkileri Müdürü