



Akxa Enerji Röportajı

Özlem McCann- Akxa Enerji Yatırımcı İlişkileri ve Kurumsal İletişim Direktörü

Şirketinizin gelişimini sizden biraz dinleyelim mi? Bugüne kadar şirketinizdeki önemli gelişmeler nelerdi?

Akxa Enerji, Türkiye'nin enerji sektöründeki lider gruplarından Kazancı Holding'in enerji üretim şirketidir. Türkiye'nin halka açık en büyük serbest elektrik üreticisi olan Şirketimiz, 2015 yılına kadar sadece Türkiye ve Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde faaliyet gösteriyordu. Ancak, doğru zamanda doğru yerde olmanın önemine inanarak, aynı yıl yurt dışına açılma kararı aldık ve elektriğe erişimin sınırlı olduğu Afrika ülkelerine yoğunlaştık. Verimlilik ve sürdürülebilirlik odaklı bir yaklaşım ile Gana, Madagaskar ve Mali'de enerji santralleri kurduk.

Santrallerin proje geliştirme ve dizaynından başlayarak mühendislik, inşaat, montaj, işletme, uygulama ve bakım aşamalarının tamamını kendi bünyemizde gerçekleştirdik ve santrallerin inşasında, portföyümüzdeki santrallerin ekipmanlarını kullanarak hem yatırım tutarını hem de kurulum sürecini minimize ettik. Öyle ki 370 MW kurulu güce sahip Gana Enerji Santrali'nin inşaatını 9,5 ayda, Madagaskar Enerji Santrali'nin inşaatını 7 ayda, Mali Enerji Santrali'nin inşaatını ise sadece 6 ayda tamamladık.

2018 yılında Gana Enerji Santrali'ndeki kurulu güç artışıyla, Afrika'daki kurulu gücümüz 476 MW'a, KKTC'deki santralimizle de birlikte yurt dışındaki toplam kurulu gücümüz 629 MW'a ulaştı. Akxa Enerji olarak Türkiye ve KKTC'den sonra Afrika enerji pazarında da önemli oyuncularından biri haline geldik ve bugün yaklaşık 1

milyar insanın elektriğe erişimi olmadığı bir bölgede onların hayatlarına dokunmaya çalışıyoruz.

Şirketiniz ve sektörünüzle ilgili büyüme öngörüleriniz ve başlıca büyüme dinamikleri nelerdir?

Sanayileşmenin ve şehirleşmenin artması, gayri safi milli hasılamızın büyümesi Türkiye enerji sektörünün de büyümesini sağlıyor. Büyümeyle beraber artan talebe karşılık verebilmek ve enerjide dışa bağımlılığı azaltabilmek için enerji arz güvenliği ve bunu destekleyecek kaynak çeşitliliğinin artırılması ülkemizde ana hedefler olarak belirlendi. Türkiye, bu kapsamda son dönemde uygulamaya başladığı yerli enerji politikalarıyla önemli mesafe kat etti.

Yerli ve yenilenebilir kaynaklara teşviklerin artmasıyla birlikte 2019 yılının ilk üç ayında kömürün elektrik üretimindeki payı % 36 olarak gerçekleşirken hidroelektrik santrallerinin payı %31 oldu. Sektörümüzdeki arz güvenliğini sağlamak ve yerli kaynaklara yapılacak yatırımları teşvik etmek amacıyla atılan adımların devam edeceğine inanıyoruz.

Yurt dışındaki yatırımlarımızla 2 kıtada 5 ülkede enerji üretiyoruz. Sahip olduğumuz deneyim ve yetkinliği sektörümüze katma değer sağlamak için kullandık. Bir Türk enerji şirketi olarak, acil enerji ihtiyacı bulunan ülkelere hem şirketimiz hem de ülkemize katma değer sağlayacak projelere devam ederek, ekonomimize destek olduğumuz gibi, enerji açığı olan ülkelere hızlı çözümler getirerek, kalkınmalarına katkıda bulunmaya devam edeceğiz.

Afrika pazarı nüfusu sebebiyle çok büyük bir pazar. Bölgenin bakir olması, gelişmeye açık olması burayı cazip hale getiriyor. Önümüzdeki dönemde Orta ve 'Sahra Altı Afrika', Türkiye'nin en önemli ihracat ve üretim pazarlarından biri olmaya aday. Dolayısıyla Afrika, temaslarımızı sürdürdüğümüz, büyümesine inandığımız ve radarımızda olan bir coğrafya. Önümüzdeki dönemlerde yeni iş fırsatları yakalayabilmek amacıyla Afrika'da çeşitli ülkeler ile görüşüyoruz.

Sektörümüzde, son 5 yılda 2,5 milyar TL'den fazla yatırım yaptık. 2018 yılı ilk çeyreği itibarıyla da Afrika'daki yatırımlarımızın sonuçlarını almaya başladık ve bu güzel sonuçların devam edeceğine inanıyoruz.



Geçen seneki yatırımcı ilişkileri zirvemiz "Türkiye'nin Yeni Hikayesi" temasıyla düzenlendi. Bu hikâyede şirketinizin ev ödevi ne olmalı? Şirketinizin yeni bir hikayesi var mı 2019 için?

Biz aslında "Aksa Enerji'nin Yeni Hikayesi"ni yurt dışında hayata geçirdiğimiz 3 enerji santrali ile 2017 yılında yazmaya başladık. Şirketimizi gelirlerimizdeki ve döviz kurlarındaki volatiliteden kurtarmak için Türkiye'de yüksek verimlilik ile çalışamayan santrallerimizin lisanslarını iptal ederek, ekipmanların bir kısmını Afrika'ya taşıdık; 3 ülkede 6-9,5 ay gibi kısa sürelerde enerji santralleri kurduk. Böylece artık FAVÖK'ümüzün %75-85'i yurt dışında al-ya da-öde kapsamında garantili satışlar yapan ve döviz cinsinden kâr yaratan santrallerimiz oluşuyor.

Güvenli bir gelecek ve daha yaşanabilir bir dünya oluşturma idealinin en çok sorumluluk yüklediği sektörlerin

başında enerji geliyor. Biz de Aksa Enerji olarak iklim değişikliği, doğal kaynak yönetimi, atık yönetimi ile biyoçeşitliliğin korunmasını önceliklendiriyoruz. Bu kapsamda, doğal kaynakların sürdürülebilirliği, atık miktarının asgari düzeye indirilmesi, toprak, hava ve su kirliliğinin önlenmesi gibi sürdürülebilir bir dünya için birçok projeye imza attık.

Sürdürülebilirliği, iş yapma biçimi ve uzun vadeli stratejik yaklaşımımızın bir parçası haline getirmek için çalışıyoruz. 2015, 2016 ve 2017 yıllarında gönüllülük esasıyla GRI onaylı Sürdürülebilirlik raporlarımızı yayınladık. 2018 yılı Sürdürülebilirlik Raporu'nu da tamamlamak üzereyiz.

Yatırımcı ilişkileri örgütlenmeniz hakkında bilgi alabilir miyiz? Kaç kişiden oluşuyor? Departmanınız kime bağlı olarak çalışıyor?

Şirketimizde Yatırımcı İlişkileri 2017 yılından beri CEO'ya bağlı bir Direktörlük olarak hizmet veriyor. Direktörlüğün altında hem Yatırımcı İlişkileri hem de Kurumsal İletişim faaliyetleri bulunuyor. 4 kişiden oluşan departmanımız CEO'nun ayrılmasıyla yılın başından bu yana CFO'ya bağlı olarak çalışıyor.

Yurt dışı roadshow ve konferans sıklığınız nedir?

Aksa Enerji olarak ihtiyaçlar doğrultusunda mümkün olduğunca sık yurt dışı roadshow düzenliyoruz; konferanslara katılıyoruz. Bunları yaparken yabancı aracı kurum/yerli aracı kurum dengesini sağlamaya özen gösteriyor, böylece daha farklı yatırımcılara ulaşmaya çabalıyoruz. Afrika santrallerinin devreye girmesi ile yeni bir yatırımcı tabanına ulaşmak için 2017 yılı itibarı ile Güney Afrika, Amerika ve kıta Avrupası'nda yeni Frontier yatırımcılarla bir araya geliyoruz. Bir Türk şirketi aracılığıyla Afrika'ya yatırım yapabilmek Frontier yatırımcılar için oldukça ilgi çekici oluyor.

Eskiden aracı kurumlarla sıklıkla roadshow yaparken, MiFID sonrası roadshow'ları kendimiz düzenlemeyi daha verimli buluyoruz. Yılda ortalama 3-4 yatırımcı konferansına katılıyor ve 3-4 roadshow yapıyoruz. Geniş bir yatırımcı tabanına ulaşabilmek için Londra ağırlıklı olmak

üzere ABD, İskandinavya, kıta Avrupası ve Birleşik Arap Emirlikleri'ndeki yatırımcıları ziyaret ediyoruz.

Türkiye'de Yatırımcı İlişkileri mesleğinin gelişimi hakkında ne düşünüyorsunuz? "Yeni hikâyeden" bahsetmişken; sizce yatırımcı ilişkileri mesleğinin yeni hikayesi ne olmalı, mesleğin icrasında neler değişmeli?

Sınırların ortadan kalktığı, bilgi ve iletişim teknolojilerinin hızla ilerlediği günümüzde şirketler hem operasyonel ve finansal hem de iletişim alanında farklı yönetim ve uygulama teknikleri geliştirmek zorunda kalıyor. Yatırımcı ilişkileri açısından bakıldığında finansal paydaşlar artık gelişen iletişim teknolojileri ile firmalarla ilgili sürekli ve her alanda bilgi alabiliyorlar. Bu nedenle bizlerin hissedarlara karşı sorumluluklarımız her geçen gün artmaya devam ederken yatırımcı ilişkilerinin kritik bir önem kazanmasında da etkili oluyor.

Modern yatırımcı ilişkilerinde kurumların finansal performanslarının yanında istikrarlı olmaları, sosyal değer yaratmaları dikkat çeken unsurlar olarak öne çıkıyor. O nedenle yatırımcı ilişkileri mesleği mensuplarının toplumsal fayda ve sürdürülebilirlik alanında sektörlerinin ihtiyaçlarına göre yaklaşımlar geliştirmeleri gerektiğini düşünüyorum.

Ülkemizde önemi yeni yeni anlaşılmaya başlayan Yatırımcı İlişkilerini stratejik bir pazarlama iletişimi faaliyeti olarak da konumlandırabiliriz. Yapılan araştırmalara baktığımızda yıllar boyunca artış trendinde de olsa, kurum sözcülerinin yani CEO'ların, zamanlarının en fazla yüzde 14'ünü, CFO'ların yüzde 19'unu, Yatırımcı İlişkileri yöneticilerinin ise yaklaşık olarak yüzde 60'ını paydaşlar ile iletişim için ayırdıklarını gösteriyor.

Mesleğimiz gerek analiz gerekse iletişim süreçlerinde dijitalleşmenin olanaklarından en çok yararlanan finans piyasalarının merkezinde yer alıyor. Bu süreçlere hakimiyet de sözünü ettiğiniz kapsamda yeni hikâyeyi yaratacak faktörlerden biri olacaktır.

İşte bu hızla değişen ve gelişen global pazarda sürdürülebilir rekabet şartlarını yerine getirebilmek için kurumların üzerine düşen görevlerden biri de paydaşlar ve hedef kit-

leler ile etkili ve düzenli iletişim politikaları geliştirmektir. Bu iletişimin fayda sağlaması için ise hem CEO ve CFO'nun, hem de Yatırımcı İlişkileri yöneticilerinin net ve etkin bir iletişim ile kurumun stratejik iletişim planlarını da gözeterek mesajlar vermeleri ve yaptıkları bilgilendirmelerle yatırımcıları ve diğer tüm paydaşları nezdinde öncelikle güven oluşturmaları gerekiyor. Bunu yaparken de stratejik vizyonlarını, şirketin yatırım kriterleri ve başarı tanımlarıyla desteklemeleri çok önemli. Kurumsal iletişim ve Yatırımcı İlişkileri birbirini tamamlayan faaliyetler olduğu için Aksa Enerji'de aynı Direktörlük altında birleştirildi. Bu yapının yurt dışında da artan bir trend olarak karşımıza çıktığını görüyoruz. Dolayısıyla belki Türkiye'de de yeni hikâyeye bu olabilir ve mesleğimizin sınırları kurumsal iletişimi de içine alacak şekilde gelişebilir.

