



Dijital Dönüşümü Anlatmak

“Zihinlerini değiştiremeyenler, hiç birşeyi değiştiremezler.”

G. Bernard Shaw

Korhan Bilek -TÜYİD YKÜ, Turkcell Hazine ve Sermaye Piyasaları Yönetimi Direktörü

Teknoloji dünyasında son 10 yıllık gelişmelere baktığımızda, değer yaratan yepyeni ürünler ve hizmetler ortaya çıktığını görüyoruz. Her biri yeni bir fikirden yola çıkan ve FAANGs olarak adlandırılan içlerinde Facebook, Google, Amazon'un bulunduğu şirketler ve benzerleri müşterilerinin hayatlarına değer katarken, roket hızıyla artan kullanıcıları, kesintisiz yüksek büyüme hızları ile yatırımcıları için de büyük kazançlar yarattılar. Trilyon dolarlık piyasa değerlerine ulaştılar.



uygulaması geliştirildi, mevcutların üzerine yenilikler eklendi, ve anlık mesajlaşmadan, kişisel bulut hizmetine, müzikten TV servisine yaygın portföyümüz bugün 200 milyona yakın download sayısına ulaştı.



Teknolojide bu önemli gelişmeler yaşanırken, telekom dünyasının neredeyse tamamı eski iş modeline takılı kalmayı seçti. Ses ve SMS, bir ölçüde data gelirlerini esas aldı ve bekleneceği üzere, düşük büyüme sarmalı içinde kaldı. Altyapısını gümüş tepside sunmuş olduğu FAANGs'in yarattığı değeri uzaktan izledi.

Bu resim içerisinde Turkcell, zihniyetini değiştirerek hem organizasyon hem de hedef olarak dijitalleşmeyi odağına aldı. Turkcell 2015 yılından bu yana kendisini “Dijital Operatör” olarak tanımlıyor. Bununla beraber, onlarca dijital servis

Yalnızca ürün tarafında değil, iş yapış şeklini de dijitalleştiren Turkcell'de tüm yöneticiler bir dashboard üzerinden, şirketin finansal ve operasyonel 2000'in üzerinde KPI'ını gerçek zamanlı olarak mobil cihazlarından izliyor, anında karar alma ve müdahale imkanı buluyorlar. Bu dashboard, AI desteği ile yöneticiye sıradışı bir KPI gelişimi konusunda uyarıda da bulunabiliyor.

Bu dönüşüm neticesinde müşteriye ulaşan yeni ürünleri, hızlı karar alan organizasyonu ile Turkcell, 2017 ve 2018'de dünyanın en hızlı büyüyen telekom şirketi oldu.

Buradan yatırımcı ilişkileri açısına gelirsek, yine bir zihniyet dönüşümünden bahsedeceğim. Elbette öncelikle ben ve ekibim bu dönüşümü benimserken, önümüzde zor bir görev vardı; yatırımcının zihniyetini dönüştürmek. Sizi belli bir kalıp içinde düşünen, eski metriklerle ve bildiği sorularla anlamak isteyen yatırımcıların bakış açısını değiştirmek için sürekli ve tutarlı bir mesaj vermek gerekiyor.

Turkcell, BIST ve NYSE’de kote olması neticesinde %90’ın üzerinde kurumsal yabancı yatırımcısı olan bir şirket. Tüm dünyadaki örneklere hakim, sorgulayıcı bir hedef kitlemiz var.

Her toplantıda yeni iş modelinizin neden başarılı olmayacağını size anlatan, sizi sorgulayan yatırımcılarla karşı karşıya kalıyorsunuz. Yılmadan bıkmadan, tekrar tekrar anlattık, yılda 500’e yakın görüşme yaptık. Toplantılarımızda tablet üzerinden ürün demoları, anlık verilerin canlı tanıtımını yaptık. Sanırım en etkili metod buydu.

Bunlarla beraber, stratejimiz her çeyrek operasyonel ve finansal verilere yansımaya başladı. İlk başlarda neden bu modeli seçtiniz, nasıl başarılı olacaksınız sorularından, bugün, diğer firmalar neden sizin yaptığınızı yapamıyor aşamasına geldik. Hem şirketimiz hem yatırımcı ilişkileri için büyük bir gurur.

Şimdi önümüzde yeni hedefler var. Ekonomide dijital dönüşümü desteklemeyi hedefleyen dijital iş servisleri işimiz, ve finans ve ödeme sistemleri alanında oyunu değiştirecek olan techfin inisiyatiflerimizin potansiyelini yatırımcıya anlatmak.

Bankalar dururken, telekom ve ödeme sistemleri nasıl bir araya geliyor dediğinizi duyar gibiyim. İşte yeni bir değişim ihtiyacı. Bunu da bir sonraki yazımızda ele alalım.

Yarıyıl sonuçlarını açıklama hazırlıklarında olan tüm meslekdaşlarıma başarılar dilerim. Umarım Borsamız, şirketlerimiz, analistler ve yatırımcılar için güzel bir sonuç açıklama dönemi olur. Tüm camiamızın ve milletimizin Bayramını şimdiden kutlarım.

