



Netaş Röportajı

Mehmet İlker Çalışkan, Netaş İcra Kurulu Başkan Yardımcısı ve CFO

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

Netaş 1967 yılında Türkiye'nin iletişim altyapısını yerli imkanlarla oluşturmak için kurulmuş bir şirket. Bundan 45 yıl önce Türkiye'nin ilk özel yerli telekom Arge'sini kurduk, ilk yazılım ihracatını gerçekleştirdik. Bugün Türkiye'de telekomdan savunma sanayiye, finanstan ulaşıma birçok farklı sektörde hizmet veriyoruz. Argemizde çalışan yüzlerce mühendisler, nesnelerin interneti (IoT), internet üzerinden sesli iletişim (VoIP), büyük veri analitiği, bulut bilişim, multimedya, geniş bant iletişim, GSM-R, siber güvenlik ve savunma iletişimi gibi yeni nesil teknolojiler üzerine odaklanıyoruz. Netaş yıllardır Türkiye'nin en önemli şirketlerinin ve kamunun güvenilir iş ortağı konumunda bulunuyor. Kamu tarafında geliştirdiğimiz, teknolojik altyapısını kurduğumuz birçok proje yer alıyor. Kurumsal ve kamu müşterileri için geliştirdiğimiz projelerle, bu kurumların dijital dönüşümlerine öncülük ediyoruz.

Son dönemde geliştirdiğimiz önemli projelere gelecek olursak Ulak Projesini, Afet Yönetim ve Karar Destek Sistemini, Akıllı Stadyum Projelerini örnek gösterebiliriz. Bu projeler Türkiye'nin stratejik önceliklerini desteklemek, ve dijital dönüşüm kapsamında topluma kullanıcı dostu hizmetler sunmak için tasarlandı. Örneğin yeni nesil bilişim altyapısını ördüğümüz İstanbul Havalimanı'ndaki çalışmalarımızın katkısıyla Sistem Entegratörü ve İş Ortağı kategorisinde hem "İş Uygulamaları" hem de "Ağ Donanımı"nda da iki ödül birden aldık.

Kanadalı şirket Northern Electric'in Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'daki fırsatları değerlendirmek üzere PTT ile beraber kurduğu Netaş, teknolojideki bilgi birikim ve donanımlı insan kaynağıyla yıllar boyunca yabancı ortakların ilgisini çekmekte zorlanmadı diyebilirim. 2016 yılı sonunda Çin'in telekomünikasyon ve bilgi teknolojileri liderlerinden ZTE Corporation Netaş'ın %48,05'lik payını alarak ana hissedarımız oldu. Hong Kong ve Shenzhen borsalarında işlem gören ZTE Corporation 160'tan fazla ülkede faaliyet gösteriyor. Böylesine büyük bir teknoloji şirketinin Netaş'ın ana hissedarı olması şüphesiz şirketimiz için avantaj sağlıyor. ZTE Corporation ile beraber geliştirdiğimiz ve geliştirmeyi planladığımız birçok proje bulunuyor. Bunların en önemlileri arasında ZTE Corporation'ın Türkiye pazarına uygun olan ürünlerinin yerleştirilmesi ve Netaş'ın yurtdışında daha fazla proje geliştirmek üzere özellikle Orta Doğu ve Afrika'da konumlandırılması yer alıyor.

Şirketiniz ve sektörünüzle ilgili başlıca büyüme dinamikleri nelerdir?

2018 yılsonu verileri bazında bakıldığında Türkiye'deki şirket ve kurumların Bilişim ve İletişim Teknolojileri harcamalarının önümüzdeki 5 yılda ABD Doları bazında yıllık %2,6 büyüyerek 3.5 milyar ABD Doları seviyesine ulaşacağı öngörülüyor. Bu büyümeyi en çok finansal servislerin ve devletin yapacağı harcamaların destekleyeceği de öngörüler arasında.

Bunun dışında bir diğer veri seti bize hem globalde hem de Türkiye'de harcamaların doygun segmentler olan mobil telefonlar, bilgisayarlar ve yerinde veri merkezlerinden

bulut servislere ve nesnelere internetine doğru kayacağını söylüyor. Bu gelişmeler paralelinde bazı şirketlerin evrildiklerini ve kendilerine bu dönüşümde yer bulmak istediklerini görüyoruz. Bilgi Teknolojileri artık şirketlerin faaliyetlerini sürdürmelerini sağlayan bir platformdan çok daha fazlası, şirketlerin büyümelerini ve rekabetçi kalmalarını sağlayan bir motor. Örneğin Türkiye’de dijital bankacılığın geldiği noktaya bakalım, dijitalleşme olmadan bir bankanın rekabetçi özelliklerini koruması ne kadar mümkün olurdu?

Netaş özelinde konuşursak tüm bu global trendleri yakından takip eden bir şirket olarak; biz Netaş’ın köklü mühendislik yetenekleri ve müşterileri ile yıllardır süregelen ilişkileri sonucunda şirketlerin ve kamunun önemli çözüm ortaklarından biri olmaya devam edeceğine inanıyoruz.

2019 yılı nasıl geçiyor, 2020 yılına ilişkin beklentileriniz neler?

2019 yılının ilk dokuz ayında sipariş ve ciro büyümesinde başarılı sonuçlar elde ettik. Bir önceki yıla kıyasla ilk dokuz ayda siparişlerimiz TL bazında %47, ABD Doları bazında ise %20 büyüdü. Aynı dönemde ciromuz %39 artışla 833 milyon TL oldu. Netaş’ın fonksiyonel para biriminin ABD Doları olması nedeniyle maliyetlerimizde de birtakım artışlar gördük. Bildiğiniz gibi yılın özellikle ilk altı ayında faizlerin yüksek seyri devam etti, bu da şirketlerin finansman giderlerine yansdı. 2019 şu ana kadar nakit akışına yoğunlaştığımız bir dönem oldu diyebilirim. Netaş’ın finansal sonuçlarında genelde 3. Çeyrek ve 4. Çeyrekte bir ivmelenme olduğunu söyleyebiliriz; bunun temel nedeni de Kurumsal tarafta şirketlerin yıl sonlarına girerken bilişim teknolojileri alanındaki bütçelerini kullanmak istemeleridir.

2020’de şüphesiz ekonomideki genel seyir herkes gibi bizim sonuçlarımız için de önem taşıyacak. Nihayetinde Netaş birçok farklı teknolojik alanda proje geliştiren bir şirket, Türkiye’deki kurumsal şirketlerin ve kamunun faaliyet gösterdiğimiz alanlardaki harcama iştahı bizim için önemli. 2020’ye giderken şu anda gördüğümüz resimde enflasyonda gevşeme ve faizlerde gerileme var. Bu da şirketlerin genel yönetim ve pazarlama giderlerinde ve finansman maliyetlerinde bir rahatlama işaret ediyor.

Yurt dışı roadshow ve konferans sıklığınız nedir?

Şirket olarak bize gelen tüm konferans ve roadshow taleplerini değerlendirdiğimizi söyleyebilirim. Özellikle Londra’ya ve Polonya’ya yılda bir kez gitmeye çalışıyoruz. Tabii yıl içerisinde bizi ziyaret ederek toplantı yapmak isteyen yerli ve yabancı birçok kurumsal yatırımcı da bulunuyor. Son dönemde aracı kurumlardaki analist sayısının azalmasının ve MIFID II’nin (Finansal Ürün Piyasaları Direktifi II) devreye girmesinin şüphesiz bir etkisi oldu. Artık Yatırımcı İlişkilerinin yurtdışındaki fon yöneticileri ile bizzat iletişime geçmesi, toplantı organize etmesi gerekliliği ortaya çıktı; çünkü artık her aracı kurum her lokasyonda toplantı düzenleyemiyor diyebiliriz. Önümüzdeki dönemde Hong Kong ve Shenzhen borsalarında işlem gören ana hissedarımızla birlikte Yatırımcı İlişkileri alanında da işbirliği yapabiliriz diye düşünüyoruz. Sonuçta hissedarımızın Asyalı yatırımcılara dair ciddi bilgi birikimi var ve yatırımcı bazımızı genişletmek için başta Singapur olmak üzere Asya’da bizim ziyaret etmek isteyeceğimiz birçok fon yer alıyor.

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

Yatırımcı ilişkileri departmanımız bir kişiden oluşuyor ve direkt İcra Kurulu Başkan Yardımcısı ve CFO’ya raporluyor. Haftalık toplantılarımızda yatırımcılarımızdan aldığımız soruları, yorumları finans ekibi olarak değerlendiriyoruz. Böylelikle finans ekibindeki diğer arkadaşlar da yatırımcıların, fon yöneticilerinin şirketi nasıl değerlendirdiklerini, neler sorduklarını öğrenmiş oluyorlar. Yatırımcı İlişkileri Departmanının sorumlulukları arasında tüm yatırımcılarla, aracı kurum ve analistlerle doğru ve şeffaf bir iletişim yürütülmesi, mevzuata uyum kapsamında zorunlu aksiyonların alınması, Genel Kurul süreçlerinin düzenlenmesi, yatırımcı ilişkileri stratejisinin oluşturulması gibi konular yer alıyor. Yatırımcı İlişkilerinin en önemli görevlerinden birinin şirket dışından gelen yorumları, soruları ve bakış açısını şirket yönetimine şeffaf şekilde aktarması ve şirketi gerekli konularda aksiyon almaya teşvik etmesi olduğunu düşünüyorum.

Türkiye’de Yatırımcı İlişkileri mesleğinin gelişimi hakkında ne düşünüyorsunuz?

Türkiye’de yatırımcı ilişkileri nispeten yeni bir alan olsa da, uluslararası standartlara ve mevzuatlara uyum sağlama-mızın da gerekliliği ile bu alanın hızla geliştiğini gözlemliyorum. Nitekim yatırımcı ilişkileri konusunda Borsa İstanbul’daki bazı şirketlere gelen ödüller de bunu doğruluyor. Ayrıca teknolojiye meraklı ve dijital dönüşüme ayak uydurabilen bir ülke olmamız da bize avantaj sağlıyor; yatırımcı ilişkilerine yönelik uygulamalar yapılıyor, dikkat çekici web sayfaları yaratılıyor.

Son dönemde öne çıkan çevre dostu, sürdürülebilir şirketlere yatırım yapma trendi ve gerekliliği (responsible investing) de yatırımcı ilişkilerine yeni sorumluluklar getireceğe benziyor. 2019 verilerine göre kurumsal yatırımcıların neredeyse tamamı yatırım kararlarını verirken “iklim değişikliğini” göz önüne aldıklarını belirtiyor. Birleşmiş Milletler Kalkınma Programına baktığımızda (UNDP), oluşturulan 17 adet “Sürdürülebilir Kalkınma Hedefi”nin global ekonomik büyümeyi sağlamada kilit rol oynadığı gözleniyor. Nihayetinde uzun vadede, ekonomik büyüme şirketlerin ciro ve kar büyümesini tetikliyor, bu da hisse senetlerinde ve diğer varlıklarda getiri demek oluyor. Dolayısıyla yatırımcıları ve şirketleri toplumun hedefleri ile aynı hizaya buluşturmanın her geçen gün önem kazanacağını düşünüyorum. Bu da demek oluyor ki önümüzdeki dönemde şirketler çevresel ve sosyal yönetime, sürdürülebilirliğe dair daha çok veri paylaşımında bulunacak ve yatırımcıları bu gibi konularda da bilgilendirmek durumda olacaklar; şüphesiz burada en önemli görevlerden biri de yine yatırımcı ilişkilerine düşecektir. Bu vesile ile Netaş’ın Borsa İstanbul’un Sürdürülebilirlik Endeksi çalışmalarına katıldığını ve Kasım 2019 - Ekim 2020 döneminde Sürdürülebilirlik endeksinde yer alacağını belirtmek isterim. Ayrıca bu röportajla Netaş’ı daha yakından tanıtmaya fırsatı sunduğu için TÜYİD Yatırımcı İlişkileri Derneği’ne teşekkür ederim.