



Logo Yazılım Röportajı

Canan Şenkuş, Logo Yazılım Yatırımcı İlişkileri Müdürü

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

Bu yıl kuruluşunun 35. senesini kutlayan Logo Yazılım, Türkiye'nin ilk teknoloji start-up şirketlerinden biri. 1980'lerde hayatına muhasebe programlarıyla başlayan Logo, 1990'larda Kurumsal Kaynak Planlama (ERP) yazılımı şirketine dönüştü. 2000 yılında halka arz gerçekleştirildi ve bu Logo'ya aynı zamanda Türkiye'nin halka açılan ilk teknoloji şirketi unvanını getirdi. Aynı yıl önemli diğer bir gelişme de Gebze'de Yazılım Geliştirme Merkezi'nin hayata geçmesiydi. Kurulduğu günden bugüne ar-ge'ye büyük önem veren Logo, her yıl gelirlerinin önemli bir kısmını ar-ge harcamalarına ayırıyor. 2004 yılında 1 milyon kullanıcı ile Türkiye'nin en büyük yazılım şirketi olan Logo bugün öncü konumunu koruyor. Logo, 2011-2016 yılları arasında 8'i Türkiye'de 1'i yurtdışında olmak üzere 9 satın alma gerçekleştirdi. 2013 yılında Logo'nun en büyük yerel rakibi olan Netsis'in satın alınması önemli bir gelişme oldu. 2016 yılında, Romanya'nın en büyük yerli yazılım firması Total Soft'un satın alınması ise bölgesel oyuncu olma yolunda çok önemli bir adımdı. Uluslararasılaşma yolculuğunda ikinci önemli gelişme ise 2016 yılı sonunda Hindistan'da kurulan Logo Infosoft ortaklığı oldu.



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

Türkiye'de Kurumsal Uygulama Yazılımları (EAS) kullanımını Avrupa ortalamalarına göre düşük seviyelerde. Özellikle KOBİ ve en küçük şirket segmentinde kurumsal uygulama yazılımları kullanım artışı büyümeyi tetikleyen ve tetikleyecek olan ana unsur. Türkiye bugüne kadar daha çok donanımaya yatırım yaptı, yazılım ise toplam Bilgi Teknolojileri yatırımı içinde göreceli olarak küçük bir pay aldı. Yazılımın payının son yıllarda artış eğilimine girdiğini gözlemliyoruz ve bunun da artan oranda devam edeceğini düşünüyoruz. ERP'ye ilave olarak müşteri ilişkileri yönetimi (CRM), iş zekası (BI) ve tedarik zinciri yönetimi (SCM) çözümlerinde de talep artışı bekliyoruz.

Türkiye'nin dijitalleşme gündemi ve şirketlerin e-devlet ürünlerine olan talepleri de önemli bir büyüme dinamiği. E-fatura, e-arşiv fatura, e-defter, e-irsaliye vb. birçok ürünü içinde barındıran e-hizmet platformu şirketimiz eLogo bu alanda kullanıcı bazında pazar lideri. Son dönemde yayınlanan tebliğ ile kapsamı genişleyen e-devlet ürünlerinde yüksek büyüme potansiyeli mevcut.

2016'da satın aldığımız Romanya'daki iştirakimiz Logo Total Soft'un büyümesi ise hem Romanya pazarındaki talep büyümesinden hem de hizmet sağladığı Avrupa ülkelerindeki talepten geliyor. Özellikle finansal hizmetler, insan kaynakları yönetimi ve medikal alanlara yönelik ERP çözümlerinde stratejik olarak konumlanan çözümlerimiz önümüzdeki dönemde de euro bazlı gelirleriyle konsolide gelir büyümemize ciddi katkı sağlamaya devam edecek.

2019 yılı nasıl geçiyor. 2020 yılına ilişkin beklentileriniz?

2019 yılı beklentilerimiz çerçevesinde gerçekleşiyor. Türkiye’de 2019 yılının ikinci yarısında ilk yarıya göre şirketlerde yatırım faaliyetlerinin arttığını gözlemliyoruz. Romanya faaliyetlerimizde de beklentilerimiz çerçevesinde yüksek performans gösterdiğimiz, yeni müşteriler kazandığımız bir yıl yaşıyoruz. Hindistan’da ise ürünümüzün 60 firmanın ürünü arasından devlet kurumu olan GSTN tarafından onaylı 8 üründen 1’i olarak seçilmesi 2019 yılının önemli gelişmesi oldu. 2020 beklentilerimizi bugünlerde detaylandırıyoruz. Genel olarak Türkiye’de güçlü büyümeyi sürdürmeyi hedefliyoruz ve sürdürülebilir kârlılık seviyemizin devam etmesini öngörüyoruz. Romanya faaliyetlerimizde ise sağlıklı büyümenin yanı sıra kârlılıkta iyileşmenin devam etmesini hedefliyoruz. Hindistan’da ürünümüzün kullanımının yaygınlaşmasına, müşteri ve kullanıcı sayımızın artmasına odaklanacağız.

Yurt dışı roadshow ve konferans sıklığınız nedir?

Her sene Londra, ABD ve Kıta Avrupası’ndaki yatırımcılarımızı ziyaret ediyor, Türkiye’ye yaptıkları ziyaretlerde yatırımcı ilişkileri ve üst yönetim olarak mutlaka görüşüyoruz.

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

CFO’muzun liderliğinde ekibimiz 3 kişiden oluşuyor.

Türkiye’de Yatırımcı İlişkileri mesleğinin gelişimi hakkında ne düşünüyorsunuz?

Yatırımcı ilişkileri mesleği gittikçe önemi artan, mevzuat zorunluluğunun ötesinde şirketler ve yatırımcılar nezdinde değer yaratımının net olarak anlaşıldığı bir konuma ulaştı. Bu gelişmede derneğimiz TÜYİD öncü bir rol oynadı. Dernek, yatırımcı ilişkileri profesyonellerinin mesleki gelişiminden paydaşlarla kurulan güçlü ilişkilere, sermaye piyasalarının etkinliğinin artırılmasına yönelik gösterdiği çabalardan küresel eğilimlerin takibine kadar birçok alanda mesleğin gelişimine değer katıyor.