



Ford Otosan Röportajı

Aslı Selçuk, TÜYİD Yönetim Kurulu Başkanı ve Ford Otosan Yatırımcı İlişkileri Müdürü

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

Ford Otosan'ın temelleri 1928'de kurucumuz merhum Vehbi Koç'un Ankara Ford Bayiliği'ni almasıyla başlıyor. 90 yılı aşkın tarihimizde birçok ilke imza attık. Dünya otomotiv sanayindeki en uzun soluklu ve en başarılı ortaklıklardan biriyiz. 1997'de Şirketimizde Koç Holding ve Fotor Motor Company'nin ortaklıklarının eşitlenmesini takiben gelişmeler hız kazandı. 2001'de Gölcük Fabrikamız ve 2014'te Yeniköy Fabrikamız faaliyete geçti. Günümüzde toplam 455 bin ticari araç, 75 bin motor ve 140 bin aktarma organı üretim kapasitemizle Avrupa'daki en büyük ticari araç üretim merkeziz. Türkiye toplam araç üretiminin %25'ini, ticari araç üretiminin de %77'sini biz gerçekleştiriyoruz. Son 9 yıldır otomotiv sektörünün, 5 yıldır da ülkemizin ihracat şampiyonuyuz. Yurt içi toplam pazarda %10 payla 3'üncü, ticari araçlarda ise %34 payla lideriz.

11.000 çalışanımızla Türk otomotivinin en yüksek istihdamına ve 1.400 Ar-Ge mühendisimizle Türk otomotivinin en yetkin Ar-Ge gücüne sahibiz. Komple bir aracı, motoru da dahil olmak üzere, beyaz kağıttan ürüne tüm süreçleriyle tasarlamak, geliştirmek ve test etmek için gerekli tüm birikim, yetenek ve altyapıya sahibiz. Motoru dahil fikri mülkiyet haklarının tamamına sahip olduğumuz F-Max kamyonumuz ile "2019 Uluslararası Yılın Kamyonu" ödülünü ülkemize kazandırdık. Bir yandan mevcut ürünlerimizi daha verimli ve rekabetçi hale getirmeye çalışırken diğer yandan da geleceğin teknolojilerini şekillendirmek üzere elektrifikasyon, otonom ve bağlı araç gibi konulara odaklanıyoruz.

2015'ten beri tüm süreçlerimizi ve iş yapış modelimizi dijital dönüşüm ve inovasyon bakış açısıyla yeniden yapılandırıyoruz. Bu doğrultuda yürüttüğümüz Endüstri 4.0 ve akıllı fabrika uygulamalarımız ile Gölcük Fabrikamız Dünya Ekonomik Forumu'nun (WEF) "Öncü Fabrika (Global Lighthouse)" ağına seçildi. Bu listeye Türkiye'den giren ilk, Ford camiasında tek, dünyada ise 2. otomotiv şirketiyiz.

Şirketinizin büyüme öngörülerini ve başlıca büyüme dinamiklerini nelerdir?

Dünyada e-ticaretin her geçen gün büyümesi bizim için önemli bir potansiyel yarattı çünkü internetten alınan ürünlerin taşınmasında kullanılan ticari araçlara olan talep artıyor. Hem ortağımız Ford'un liderlik stratejisi hem de güçlü ürün portföyümüzle bundan en fazla faydalanan şirketiz çünkü Ford'un Avrupa'da sattığı Transit Ailesi araçların %83'ünü biz üretiyoruz.

Kamyonda F-Trucks markamızla uluslararası pazarlarda büyüyoruz. Şu anda 43 ülkedeki yapılanmamızı 2024 yılına kadar Batı Avrupa dâhil 81 ülkeye çıkarmayı hedefliyoruz.

Bize ölçek ekonomisi sağlayan ihracatımızın yanı sıra yurt içi pazarda ticari araçlarda ciddi bir birikmiş talep var. Sektör lideri olarak buradaki büyümeden en fazla faydalanan şirketiz.

Elektrikli araçlar sektörümüzün en önemli gündem maddeleri arasında. 2019'da segmentte bir ilk olarak Custom aracımızın şarj edilebilir hibrit (PHEV) modelini üretmeye başladık ve 2020 Uluslararası Yılın Ticari Aracı ödülünü kazandık. Tamamen elektrikli araçlarımızı da önümüzdeki birkaç sene içinde piyasaya sunacağız.

Bir de herkesin ilgiyle izlediği Ford - VW iş birliği konusu var. Bu iki dev marka otonom araçlar, mobilite, elektrifikasyon gibi konulara daha fazla kaynak ayırabilmek üzere ortak çalışma yapıyor. Biz de uzun vadede bu iş birliğinin şirketimize daha fazla büyüme potansiyeli getireceğini öngörüyoruz. Ford markasının Avrupa'daki en büyük ticari araç üretim merkezi olarak daha fazla sorumluluk almak üzere çalışıyoruz.

2019 yılı nasıl geçti, 2020 yılına ilişkin beklentileriniz?

2019 yurt içinde zorlu bir yıldır. Otomotiv sektörü iki yıl üst üste daraldı ve satışlar son 15 yılın en düşük seviyesine geriledi. Ancak rekor ihracat performansımız, kârlılık odaklı stratejimiz ve maliyet azaltıcı projelerimizle başarılı bir yıl geçirdik. Bu sene küresel bazda düşük büyüme trendi, ABD-Çin ilişkileri, Brexit sonrası oluşacak resim ve ikili serbest ticaret anlaşması süreçleri ile jeopolitik riskler ana gündem maddelerini oluşturuyor. Yurt içi pazarda iki yıllık daralmanın ardından daha olumlu bir seyir bekliyoruz. Kârlılık odaklı stratejimiz ve maliyet azaltmaya yönelik projelerimiz devam edecek. Risk yönetimi ve güçlü mali yapımızı koruma odağımız sürecektir.

Yurt dışı roadshow ve konferans sıklığınız nedir?

Yılda 15'in üzerinde konferans ve roadshowa katılıyoruz. 350-400 tane toplantı gerçekleştiriyoruz. Londra, New York gibi ana merkezlere yılda birkaç kez gidiyoruz ve her yıl yeni bir merkezi ziyaret etmeye özen gösteriyoruz. Son iki senedir MiFID sebebiyle konferansların sayısı ve etkinliği oldukça düştü. Bunun için daha fazla roadshow yapıyoruz. Genel Müdürümüz ve Mali İşler Genel Müdür Yardımcımız da önemli yatırımcılarla yıl boyunca müsaitlikleri çerçevesinde görüşüyorlar.

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

İki kişilik bir birimiz. Mali İşler Genel Müdür Yardımcımıza bağlı olarak çalışıyoruz. Yatırımcı ilişkileri bilgi ve veriyle yaşayan bir bölüm. Bu nedenle tüm şirketin nabzını tutmak için Genel Müdürümüz ve diğer üst yöneticilerimiz ile de güçlü ilişkilerimiz var. 2019'da "Institutional Investor" algı araştırmasında EMEA bölgesi otomotiv sektöründe "En İyi CFO", "En İyi Yatırımcı İlişkileri

Profesyoneli" ve "En İyi Yatırımcı İlişkileri Programı" 1'incilik ödülleri kazandık, mutluyuz.

Türkiye'de Yatırımcı İlişkileri mesleğinin gelişimi hakkında ne düşünüyorsunuz?

Yatırımcı ilişkileri mesleğinin önemine ve potansiyeline yürekten inanıyorum. Yatırımcıya düzenli, eş zamanlı ve şeffaf bilgilendirme yapmak suretiyle sermaye piyasalarında güven ortamı oluşmasına katkıda bulunuyoruz. Yatırımcı beklentilerini anlamak ve yönetmek ve bu suretle piyasalarımızda adil fiyatlamaların oluşmasını sağlamak hedefiyle çalışıyoruz. Ülkemizin ve sektörlerimizin tanıtımına hizmet ediyoruz. Küresel dinamikler ve yatırımcı beklentileri konusunda yönetimlerimizi bilgilendiriyoruz. Bu suretle de tüm paydaşlarımız için değer yaratan bir meslek dalıyız.

İşimizi hakkıyla yapmak için çok donanımlı, geniş kapsamlı bir beceri setinde yüksek yetkinliği olan insan kaynağına ihtiyacımız var. Bir de Yatırımcı İlişkileri uygulamalarında küresel standartları tabana yaymak önemli. İşte burada TÜYİD devreye giriyor. Her yıl düzenlediğimiz eğitim, seminer ve toplantının yanı sıra iş birliklerimiz, yayınlarımız ve çalışma gruplarımızla ülkemizde Yatırımcı İlişkileri mesleğinin temsilcisi ve referans merkezi olarak sermaye piyasalarının gelişmesine katkı vermek için çalışmalarımızı aralıksız sürdürüyoruz.