



Covid-19 Küresel Salgınının Düşündürdükleri

İrem Çalışan Dursun – Tüvid Denetim Kurulu Üyesi, Cornerstones IR, Yönetici Ortak

Tüm dünya daha önce benzeri olmamış bir dönemden geçiyor. Konu fazlasıyla global, fazlasıyla ani ve fazlasıyla belirsiz... Yabancı kaynaklarda çok sık rastladığım bir kelime var şu aralar: “unprecedented”. Yani eşi benzeri olmayan bir süreçle karşı karşıyayız.

Bu krizi yönetmekte fark yaratacak yatırımcı ilişkileri ekiplerinin yüksek kredibilite sağlayanlar olduğunu düşünüyorum. Kredibilitenin sac ayaklarının şeffaflık, güvenilirlik ve tutarlılık olduğu şüphesiz. Yatırımcı ilişkilerinin ana prensipleri olan bu ilkelerin böyle bir volatilité ve belirsizlik ortamında şirket yönetimleri tarafından daha da benimsenerek uygulanması yatırımcılar ve diğer tüm paydaşlar nezdinde mutlaka değer yaratacaktır.

Bu çerçevede aşağıdaki check-list üzerinden faaliyetlerimizi gözden geçirmekte fayda var.

[Covid-19 etkilerine ilişkin analizlerinize yatırımcı ilişkileri iletişim dökümanlarında yer verin](#)

Bu konuda yapılabilecek açıklamaların seviyesi tabii ki şirketin kendi sektörüne ve koşullarına bağlı. Reel zaman olarak müşteri, tedarik zinciri ve operasyon verilerini takip edebilen şirketler Covid-19 etkilerini doğal olarak daha hızlı ve doğru analiz etme imkanına sahipler. Bunun ötesinde yönetimin hızlı değişen koşulları analiz edebilme ve bu veriye dayalı doğru tahminler yapabilme becerisi de yatırımcılara sunulacak ilave bilgilendirmelerin kapsamı ve güvenilirliği konusunda çok önemli bir kriter. Diğer yandan, global anlamda benzer şirketlerin yaptıkları bilgilendirmeler de kendi açıklamalarımızın çerçevelerinin belirlerken dikkate almamız gereken bir faktör.

- İletişim araçlarınız arasında öncelikli olarak **yatırımcı sunumunuzu** Covid-19 etkilerini içeren bir bölüm ekleyerek güncelleyebilirsiniz. Aktarabileceğiniz

bilgilerin genişliğine bağlı olarak bu bilgilendirmeyi ayrı bir sunum olarak da hazırlayabilirsiniz. Hazırlayacağınız bu ilave bilgilendirmeler alınan tedbirler, operasyonlar ve finansal durum üzerindeki etkiler ve varsa senaryo çalışmaları gibi çeşitli alt başlıklar içerebilir. Uluslararası operasyonları olan bir şirketseniz, yurtdışı lokasyonlarınıza ait durum değerlendirmesi bilgileri de kıymetli olacaktır.

- Sunumun eki olarak sizin içsel olarak geliştireceğiniz bir **soru&cevap dokümanı** da mutlaka hazırda bulundurulmalıdır.
- **Geleceğe yönelik tahminleri** oluşturabilmek/güncelleyebilmek bu dönemde doğal olarak oldukça zor ancak beklentileri doğru yönetebilmek adına her zamankinden daha da önemli. Şirketler mevcut koşullar altında kendi kontrollerinde olan faktörlerin etkilerini dikkate alarak tahminlerini güncellemeli ve bu şekilde piyasada oluşacak beklentilerin normalize olmasına katkıda bulunmalıdır.

[İletişim kanallarını açık tutun](#)

Günümüzde teknolojik gelişmelerin sunduğu birçok imkana rağmen, yüzyüze toplantılar yapmak hem yönetimler hem de yatırımcılar açısından hala en fazla tercih edilen toplanma yöntemi. Webcast veya telekonferans yöntemi ile yapılan dönemsel finansal sonuç değerlendirme toplantılarını bir yana bırakırsak, gerek roadshowlar gerekse yatırımcı konferansları ağırlıklı olarak fiziksel ortamda biraraya gelinen toplantılar olarak planlanmaktaydı. Pandemi koşullarında bu yüzyüze toplantıların yılın son çeyreğine kadar mümkün olamayacağı gözüküyor. Böyle bir ortamda çeşitli video konferans yöntemlerini daha etkin şekilde devreye alarak

iletişimi sürdürmek artık yatırımcı ilişkileri faaliyetlerinin ana çerçevesi olmalı. Telekonferans yöntemi de tercih edilebilecek bir alternatif olmakla birlikte video iletişim içeren sanal toplantıların çok daha etkili bir iletişim metodu olduğunu ifade edebiliriz.

- Öncelikli olarak, yıllık olağan analist toplantınıza ilaveten bu dönem için ek bir **sanal analist/yatırımcı toplantısı** planlamak veya olağan analist/yatırımcı toplantısı planlanmışsa bunu mevcut döneme kaydırmak akılcı olacaktır. Yukarıda anılan şekilde yatırımcı sunumunun güncellenmesini takiben C-seviye yöneticilerin katılacağı bir sanal toplantı ile bu sunumun üzerinden geçmek ve soruları cevaplamak yatırımcılar nezdindeki itibarınızı şüphesiz güçlendirecektir.
- **Sanal non-deal roadshowlar** planlayarak yatırımcılarla ilişkilerinizi canlı tutmak da kredibilite açısından çok önemli. C-seviye yöneticilerin de katılım sağlamasını teminen önceden takvimlerde bu iş için ayrılacak özel günlerle (aynen fiziki roadshowlar planlanırken yapıldığı gibi) belirli bölgedeki yatırımcıların hedeflendiği toplantılar yapmak mümkün. Konsantre şekilde bu işe vakit ayırmanın farklı günlerde farklı saatlerde münferit olarak sanal yatırımcı toplantıları yapmaya kıyasla yatırımcı ilişkileri takımları açısından daha etkin olacağını düşünüyorum.
- **Kurumsal sosyal medya hesapları ve internet sitesi**, şirketin konuya ilişkin yaklaşımını ve stratejisini anlatabileceği öncelikli genel iletişim platformları olarak büyük önem arz etmeye bu dönemde de devam ediyor. Üst yönetimin şirketin çalışanlarının sağlığı ve operasyonlarının sürdürülebilirliği anlamında aldığı tedbirlerin yanısıra, toplum sağlığı için yapılan katkıların iletişimi bu ortamlar üzerinden etkin şekilde yürütülmelidir.

Son sözler...

Olağanüstü bir dönemden geçiyoruz. İş yapış ve yaşam koşullarımızdaki bu ani değişiklikleri yönetebilmek hem bireysel hem kurumsal olarak birçok boyutuyla zor ve yorucu. Ancak unutmamak gerekiyor hiçbir kriz kalıcı olmuyor. Belli bir zamanı dilimi içinde normalleşme mutlaka gelecek. Tüm dünya bu süreç sonunda belki daha önce hiç sorgulamadığı bazı değerlerin daha da farkına varacak. Yeni normal dönem bu açıdan iş ve hayata ilişkin birçok yeni normları da beraberinde getirecek.

Yatırımcı ilişkileri ekipleri olarak işimizi her zamankinden de daha dikkatli bir şekilde yönetip, kısa vadede bu zorlu süreci özenli iletişim uygulamalarıyla maksimum şeffaflık boyutuna taşımalı; uzun vadede ise şirket hikayemizi yine bütün inancımızla paydaşlarımıza aktarmaya devam etmeliyiz.