



Mackolik

Zeynep Gül BALTA – Mackolik – Yatırımcı İlişkileri Müdürü

1. Şirketinizin kuruluş ve gelişimini kısaca öğrenebilir miyiz?

Mackolik, 2001 yılında dört yazılımcı tarafından spor haberleri ve spor müsabakalarına dair canlı sonuçları kullanıcılara ulaştırmak ve tarihsel spor verilerini paylaşmak amacıyla yola çıkan ve ilk olarak bir web sitesiyle hizmet veren bir marka olarak kuruldu. 2003 yılında "Sahadan" isimli ikinci markasını yarattı ve 2008 yılında Perform Group tarafından satın alındı. Teknolojinin hızla gelişmesi ve kullanıcı taleplerinin değişmesiyle birlikte, 2011 yılında Android, 2012 yılında ise iOS uygulamalarıyla akıllı telefonlardaki yerini aldı. 2015 yılında Perform Group, Fransa menşeli ve Mackolik ile aynı faaliyet konusuna sahip "Match en Direct"i de bünyesine kattı.

2021'de Mackolik ve Match en Direct, Mediazz Yeni Medya ve Teknoloji Yatırımları ile aynı zamanda genel müdürümüz de olan Emre Uğurlu tarafından satın alındı. 2022'de Mackolik olarak, global uygulamamız "Matchoholic"i 14 dilde yayına aldık. Son olarak 2023'te halka arz gerçekleştirildi ve aynı yıl Hollanda merkezli M Sports kuruldu. 2024'te ise global markamız Matchoholic'i "M Scores" olarak yeniden adlandırdık.

Bugün Mackolik, M Scores ve Match en Direct olarak Android, iOS ve Huawei platformlarına yönelik yazılımlar geliştiriyoruz. 175 ülkeye ait 1.500 ligin verilerini, dünyanın %84'ünü kapsayacak şekilde 15 dil seçeneğiyle kullanıcılarımıza ulaştırıyoruz. Türkiye, Fransa ve Hollanda'daki üç ayrı operasyonumuzla yalnızca futbol değil; basketbol, voleybol, tenis, F1 ve at yarışı dahil birçok spor dalında kullanıcıların aklına ilk gelen uygulama olma hedefiyle çalışmalarımıza devam ediyoruz.

2. Şirketiniz ve sektörünüzde 2024 yılı nasıldı, hedeflerinize ulaştınız mı? 2025 yılı için nasıl bir beklentiniz/öngörünüz var?

2024 yılı, hem Türkiye hem de dünya ekonomisi için zorlu geçti. Jeopolitik belirsizlikler, FED ve Avrupa Merkez Bankası'nın politikalarının yanı sıra Türkiye Merkez Bankası'nın faiz ve enflasyonla mücadele politikaları, bizim de gündemimizin merkezinde yer aldı. Buna rağmen, sektörel açıdan EURO 2024, Fransa'da gerçekleşen 2024 Olimpiyatları ve Süper Lig'in etkisiyle oldukça yoğun bir trafik yaşadığımız, verimli bir yıl geçirdik. Gelirlerinin yarısına yakını döviz bazlı elde eden bir şirket olmamız, yüksek enflasyon karşısında önemli bir avantaj sağladı. Enflasyon muhasebesinin uygulandığı bu dönemde satışlarımızı artırmayı bir başarı olarak değerlendiriyoruz. Hem net satışlarını, hem FAVÖK'ünü, hem de net karını artıran bir şirket olarak, 2024 yılını finansal açıdan başarılı bir şekilde tamamladığımızı düşünüyor, 2025 yılında da bu olumlu tabloyu sürdürmeyi ve Temettü Endeksi'ndeki yerimizi korumayı amaçlıyoruz.

3. Yatırımcılarınızla temasta hangi iletişim kanallarını kullanıyorsunuz? Son dönemde, katıldığınız konferans ve toplantılarda yatırımcı ilgisinin nasıl şekillendiğini gözlemliyorsunuz?

Şu anda yatırımcılarımızla e-posta ve telefon üzerinden iletişim kuruyoruz. Mayıs ayında ilk yatırımcı sunumumuzu hazırladık ve ilk analist toplantımızı gerçekleştirdik. Katılımdan da oldukça memnun kaldık. Halka arz sonrasında önceliğimiz, iç piyasaya ve analistlere şirketimizi en iyi şekilde tanıtmak oldu.

Gelirinin %99'unu reklam satışlarından elde eden bir firma olarak, zaman zaman bahis firması olduğumuz yönünde algılarla karşılaşılıyor. Ancak Mackolik olarak biz bir bahis firması değil, yazılım geliştiricisiyiz. Yasal bahis firmalarıyla reklam anlaşmalarımız bulunuyor evet; ancak bahis bizim faaliyet konumuz değil.

4. Sürdürülebilirlik ve dijitalleşme konularının daha ön plana çıktığı bu dönemde, grubunuzda bu alanlarda yapılan çalışmalar hakkında bilgi alabilir miyiz?

Daha önce de belirttiğim gibi, bir yazılım geliştirme şirketi olmamız nedeniyle dijitalleşme alanındaki yetkinliklerimizin oldukça gelişmiş olduğunu söyleyebilirim. Biz şu aşamada daha çok sürdürülebilirlik adına hangi adımları atmalıyız, artı ve eksilerimiz nelerdir gibi soruların cevaplarını araştırdığımız bir süreçteyiz.

Türkiye’de şirketlerin sürdürülebilirlik konusuna verdiği önemin dünyada yol gösterici bir seviyeye gelmiş olması beni oldukça heyecanlandırıyor. Mackolik Yatırımcı İlişkileri Müdürü olarak, bu konuda en iyisini yapmayı hedefleyen bir yönetim anlayışı ve ekiple çalıştığım için kendimi şanslı hissediyorum.

5. Yatırımcı ilişkileri biriminizin örgütlenmesi hakkında bilgi alabilir miyiz? Kaç kişiden oluşuyor? Departmanınız kime bağlı olarak çalışıyor?

Şu anda yatırımcı ilişkileri departmanından tek başıma sorumluyum ve CFO’muz Murat Demirel’e raporlama yapıyorum. Ancak finans müdürümüz Alihan Cingilli ve CFO’muz Murat Demirel ile üç kişilik bir çekirdek ekip olarak çalışıyoruz.

Bunun yanında halka arz sürecinden bu yana tasarım ekibinden ürün geliştirmeye, yazılım ekibinden veri analistlerine kadar birçok çalışanın bu departmanın oluşturulmasında ve sistemin kurulmasında ciddi emeği oldu. Dolayısıyla bazen tek başımayım, bazen üç kişiyiz, bazense 137 kişi demek hiç yanlış olmaz diye düşünüyorum.

6. Türkiye’de Yatırımcı İlişkileri mesleğinin gelişimi ve Derneğimizin faaliyetleri hakkında ne düşünüyorsunuz?

Yatırımcı ilişkilerinin öneminin son yıllarda daha iyi anlaşıldığını düşünüyorum. Genellikle halka arz olan şirket sayılarındaki artış ilk sebep olarak gösterilse de ben düzenleyici kurumlar, yatırımcılar ve üst yönetim arasında bir kesişim noktası olan bu mesleğin yalnızca mevzuata uyum perspektifinden uzaklaşıp, bir şirketin sermaye piyasalarında ve değişen dünya düzeninde var olması açısından olmazsa olmaz bir faktör olduğunun fark edildiği

ve bu sayede gereken özeni görmeye başladığı kanaatindeyim.

Bu değişim ve gelişimde TÜYİD’in katkıları yadsınamaz. Kendini sürekli yenileyen, sektöre katkı sağlayan eğitimleriniz ve organizasyonlarınız, mesleki gelişimimde önemli bir yer tutuyor. Geçtiğimiz hafta düzenlenen 13. Yatırımcı İlişkileri Zirvesi organizasyonunuz için yeri gelmişken buradan da teşekkür etmek isterim. Meslektaşlarımızla bilgi alışverişi ve şirket üst yöneticilerinin katkıları açısından oldukça verimli ve keyifli bir etkinlik oldu.