



Coca Cola İçecek Röportajı

Çiçek UŞAKLIGİL ÖZGÜNEŞ- Coca-Cola İçecek Hazine ve Yatırımcı İlişkileri Direktörü, TÜYİD Yönetim Kurulu Üyesi

Şirketinizin kuruluş ve gelişimini kısaca öğrenebilir miyiz?

Coca-Cola ürünlerinin Türkiye’de satış ve dağıtımını yapılması hakkının ilk verilmesi 1964 yılına dayanıyor. Daha sonra 1980’li ve 90’lı yıllarda Türkiye’nin farklı bölgelerinde, farklı şirketlerle franchise ağı genişletiliyor. 1996 yılına gelindiğinde Anadolu Grubu Türkiye’deki şişeleme şirketine ortak oldu. Yine 90ların başında Anadolu Efes bünyesinde kurulan Efes Sınai şirketi ile BDT ülkelerinde Coca-Cola şişeleme faaliyetlerine başlandı. 2005 yılında Türkiye ve yurt dışı operasyonları Coca-Cola İçecek altında birleşerek bugünkü CCI oluşturuldu. Aynı tarihte Ürdün’deki Coca-Cola şişeleme şirketini satın alırken 2006 yılında yapılan halka arz ile de CCI, Borsa İstanbul’da işlem görmeye başladı. 2007 yılında Damla markası ile doğal kaynak suyu kategorisinde faaliyete başlayan CCI, 2008 yılında Pakistan ve 2012 yılında ise Güney Irak operasyonunu satın alarak toplam 400 milyon nüfusa sahip 10 ülkede faaliyet gösterir hale geldi. Son olarak da Özbekistan’daki Coca-Cola şişeleme şirketinin %57’sinin satın alınması ile ilgili olarak Özbekistan Devleti Varlık Yönetim Şirketi ile bir anlaşma imzaladık. Onay süreçlerinin tamamlanması ile CCI’nin faaliyet gösterdiği ülke sayısı 11’e, ulaştığı nüfus ise 430 milyona ulaşacaktır.

Şirketiniz ve sektörünüzle 2021 yıl sonu hedeflerine ulaşma öngörüleriniz nelerdir?

Dünya tarihinin son yıllarda gördüğü en büyük kriz olan Covid-19 pandemisinin başından itibaren zorlu koşullara hızlı adaptasyonumuz, geniş ürün portföyümüz, yıllardır gelişmekte olan piyasalarda faaliyet gösteriyor olmanın getirdiği esneklik ile aldığımız başarılı kararlar sayesinde çok zor bir yıl olan 2020 yılını başarı ile kapattık. Konsolide satış hacmimiz büyürken, ünite kasa başı fiyatlarımızı değer büyümesi yönetimi ve sıkı iskonto yönetimi ile kuvvetli bir şekilde artırmayı başardık. Buna ek olarak, karlılığımızı da sıkı maliyet yönetiminin bir sonucu

olarak CCI tarihinin rekor seviyelerine çıkarttık. Bu kadar başarılı bir yılın oluşturduğu sağlam baza ve Covid-19 pandemisinin devam eden belirsizliklerine rağmen, bu sene başında 2021 yılı için hedeflerimizi konsolide bazda satış hacminde %4 ile %6 arası büyüme, net satış gelirlerinde yüksek onlu hanelerde büyüme ve geçen seneki rekor karlılığa paralel bir karlılık olarak açıkladık. En büyük pazarımız olan Türkiye’de kısmi normalleşmenin gecikmesi ile tahminlerimizden geç açılan yerinde tüketim kanalındaki yavaşlığa rağmen, yılın ilk yarısında hem Türkiye’de hem de yurt dışı operasyonlarda rekor büyüme rakamlarına ulaştık. Bundan aldığımız cesaretle, satış hacmi ve net satış gelirleri beklentimizi sırasıyla yüksek tek haneli büyüme ve düşük/orta yirmili yüzdelerde büyüme olarak revize ettik. Üçüncü çeyrekte, tüketiminin güçlü seyrini koruması, mobilitenin artması ve geçen seneye göre artan turizm aktivitesinin de desteği ile yıl sonu beklentilerimizi gerçekleştirecek paralellikte bir performans sergiliyoruz. Tahminimizin ötesinde bir artış gösteren emtia fiyatlarının yarattığı maliyet baskısı, yapmış olduğumuz türev işlemlerinin ve değer yaratma yaklaşımımızın dengeleyici etkisi ile 2021 senesinde CCI için yönetilebilir seviyede olacaktır. Dolayısıyla karlılık tarafında 2021 yılında negatif bir sürpriz beklemiyoruz. Ancak Türk Lirası’nın değer kaybı, yüksek emtia fiyatları, tedarik zincirlerinde yaşanan aksaklıklar, enflasyonist ortam ve buna ek olarak delta varyantına ilişkin belirsizlikler sektör üzerinde, oyuncular üzerinde ve tüketicilerin alım gücü üzerinde baskı yaratmaya devam ediyor. Önümüzdeki dönemin sıkı maliyet ve işletme sermayesi yönetiminin esas olduğu, tüketicinin alım gücünü dikkate alarak erişilebilirlik ve premium ürün dengesini kurmanın her zamankinden daha önem kazandığı, pazardaki başarılı uygulamaların ve dengeli ürün portföylelerine sahip olan şirketlerin öne çıkacağı, dijitalleşme ve doğru yetenek yönetimini önceliklendirmenin giderek önem kazanacağı bir dönem olacağını tahmin ediyor ve adımlarımızı buna göre atıyoruz.

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

Üç kişilik yatırımcı ilişkileri departmanında benimle beraber bir müdür, bir de yönetici arkadaşımız bulunuyor. Tabii ki başta raporlama olmak üzere, sürdürülebilirlik, kurumsal iletişim ve hukuk gibi departmanların desteğini de sürekli olarak alıyoruz.

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

Maalesef Covid-19 nedeniyle son bir buçuk senedir yatırımcılar ile yaptığımız görüşmeleri sürekli olarak sanal ortamlar üzerinden gerçekleştiriyoruz. Bu durum, çok daha fazla sayıda yatırımcıya daha hızlı ulaşmamızı sağlasa da yatırımcılarımız ile yaptığımız yüz yüze toplantıları özleyüyoruz. Yatırımcılarımız da bu yüz yüze görüşmeleri özleyecek ki yaptığımız görüşmelerde sık sık İstanbul'a gelip hem pazar ziyareti yapmak hem de yatırımcı ilişkileri ve üst yönetimle toplantı yapmak istediklerini dile getiriyorlar. Son dönemde katıldığımız konferanslarda yeni yabancı yatırımcıların giderek azaldığını üzülerek görüyoruz. Zaten uzun yıllardır Türkiye'de yatırımları olan fonlara ek olarak yeni fonlar görmeyi, eskiden sıklıkla görüştüğümüz dünyanın en büyük fonlarının tekrar radarına girmeyi çok isteriz. Borsa İstanbul'da genel bir değer düşüklüğü sorunu var. Çok büyük, köklü ve karlı şirketlerin, Türkiye finans piyasasının kalbi büyük bankalarımızın yurtdışındaki benzerlerine göre çok düşük çarpanlarla işlem gördüğüne tanıklık ediyoruz. Yabancı ilgisinin az olduğunu üzülerek takip ederken yerli yatırımcıların daha kısa vadeli bir bakış açısına sahip olduğunu görüyoruz. CCI olarak Borsa İstanbul'da işlem gören şirketler arasında en yüksek yabancı payına sahip şirketlerden biri olmamıza rağmen, belirttiğim gibi eskisine oranla daha az yabancı yatırımcı görüyoruz. Son dönemde gözlemlediğimiz bir başka trend de coğrafi yatırım yapan fonlardan ziyade sektör yatırımcılarının artması oldu. Yani Türkiye'ye odaklı fonlar yerine, global FMCG şirketlerine ve Coca-Cola şiseleyicilerine yatırım yapan sektör fonları ile çok sık görüşüyoruz. Görüştüğümüz yabancı fonların genelde uzun vadeli yatırım felsefesi olan değer odaklı fonlar olması memnuniyetle dikkatimizi çekiyor. Bunlar genellikle piyasalarda oluşabilecek kısa vadeli dalgalanmayı önemsemeyip, uzun vadeli değer yaratma potansiyeline odaklanan yatırımcılardan oluşuyor.

Çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim (ÇSY) konularının daha da ön plana çıktığı bu dönemde, grubunuzda bu alanda yapılan çalışmalar hakkında bilgi alabilir miyiz?

CCI olarak ÇSY konularına bütüncül bir bakış açısı ile yaklaşıyoruz. Bu alanda stratejimizi, sorumluluk sahibi ve sürdürülebilir bir iş modeli yaratmak olarak tanımlarken hesap verebilirliği ve doğruluğu temel değerlerimiz olarak benimsiyoruz. İş modelimizi tüm paydaş ekosistemimizin beklentilerini dikkate alarak kurgularken nihai hedefimizi paydaşlarımız için kalıcı değer yaratmak olarak özetleyebiliriz.

Sürdürülebilirlik temasının tüm dünyada yükselen bir değer olduğunun ve özellikle uluslararası kurumsal yatırımcıların bu konuda ilgisi ve hassasiyetinin son yıllarda arttığını görüyoruz. Biz de 2021 yılında ÇSY temalı yatırımcı konferansları ve toplantılarına sanal ortamda da olsa katılarak bu alandaki inisiyatiflerimizi detaylı olarak yatırımcılar ile paylaştık. CCI olarak halihazırda yer aldığımız BIST sürdürülebilirlik Endeksi, MSCI ESG Liderleri Endeksi, FTSE ForGood Endeksi gibi önemli alanlarda kalıcı olarak yer almayı ve uluslararası standartlara göre ölçülen ÇSY skorlarımızı arttırmayı hedefliyoruz.

Bu çerçevede çevresel önceliklerimizi, hızlı tüketim ürünleri sektöründe faaliyet gösteren çok uluslu bir şirket olarak çevresel ayak izimizi azaltmak, geri dönüşüm oranlarımızı artırmak, su tüketimi ve karbon salınımı değerlerimizi düşürmek olarak belirtebiliriz. Sosyal konulardaki çabalarımızı ise, uluslararası alanda imzalanan inisiyatifler, sivil toplum kuruluşları ile üyelik ve işbirlikleri, şeklinde özetleyebiliriz. Bu alanda İcra Komitesi'ne direkt bağlı olan Çevresel ve Sosyal Sorumluluk Komitesi önemli bir görev icra ediyor. Yönetmelik alanında da SPK mevzuatına tabi olan bir şirket olarak, kurumsal yönetim alanında yüksek seviyede olan standartlarımızı korumayı ve bu alanda hem sektörümüzde hem Borsa İstanbul'da iyi örnek teşkil eden bir şirket olmayı hedefliyoruz.

Bildiğiniz gibi 2020 yılında Türkiye hızlı tüketim ürünleri sektörünün ilk entegre faaliyet raporunu yayınladık. Tüm okurları, bu kapsamlı raporu incelemeye davet ediyorum. İsteyenler raporumuza <https://integrated.cci.com.tr/2020> adresinden ulaşabilirler.

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

Türkiye’de yatırımcı ilişkileri son 10 yılda çok büyük yol kat etti. Bunda düzenleyici kuruluşların, yatırımcı ilişkilerine önem veren şirketlerin iyi uygulamalarının, artan halka arzlarının ve yatırımcı talebinin olduğu kadar, en önemli amacı Türkiye’de yatırımcı ilişkilerinin gelişmesi olan ve bu amaç doğrultusunda çok başarılı uygulamalar yapan Türkiye Yatırımcı İlişkileri Derneği’nin (Tüyid) de katkısı yadsınamaz. Kariyerimde yatırımcı ilişkilerine başladığım 2005 senesinde yatırımcı ilişkileri departmanı pek çok şirkette sadece özel durum açıklaması yapan bir bölüm olarak görünürken, şu anda şirketin doğru değerine ulaşması için yatırımcılar ile şirket yönetimleri arasında köprü görevi gören ve iletişimde tüm paydaşları dikkate alan stratejik öneme sahip bir bölüme dönüştü. Önümüzdeki dönemin artan yabancı yatırımcı ilgisi ve talepleri ile yatırımcı ilişkileri departmanlarının daha yüksek bütçelere sahip olduğu, data kullanımı ile yatırımcı hedeflemelerinin (investor targeting) daha net yapılabildiği ve yatırımcı ilişkileri alanında çok daha büyük başarıların elde edildiği bir dönem olmasını umut ediyorum.

Tüyid’e de gençlerin yatırımcı ilişkilerine ilgi duymasını sağladığı, onları eğitimler, mentorluk programları, seminerler ile sürekli geliştirdiği, hali hazırda yatırımcı ilişkilerinde görev alan veya yakın çalışan kişiler arasında bir network kurulmasına ve bilgi ve tecrübe paylaşımı yapılmasına imkân verdiği için de çok teşekkür ediyorum.