



Boğaziçi Beton Röportajı

Ali ÖCAL – Boğaziçi Beton ve San. Tic. A.Ş. – Yatırımcı İlişkileri Müdürü

Şirketinizin kuruluş ve gelişimini kısaca öğrenebilir miyiz?

Şirketimiz 2003 yılında Boğaziçi Beton Sanayi ve Ticaret Anonim Şirketi unvanı ile İstanbul ili, Kâğıthane ilçesinde kurulmuştur.

Şirketimizin faaliyet konusu hazır beton üretimi; agrega, mermer, taş vb. madenlerin işletilmesi, inşaat ve yapı malzemelerinin üretilmesi yanı sıra çimento alım ve satımı yapılmaktadır.

2014 yılı içerisinde Ayazağa'da 160 hektar büyüklüğünde 270 milyon ton agrega rezervine sahip maden ocağında, rödovans sözleşmesi kapsamında agrega üretimi halen devam etmektedir.

Şirketimizin hazır beton üretim tesislerinin tamamı İstanbul lokasyonundadır.

Kuruluşundan itibaren gerek büyük kamu alt yapı projeleri (başta metro ağları olmak üzere altyapı ve ulaşım) gerekse konut ve AVM projeleri (Maslak 1453, Skyland, Tema İstanbul-2, Mall of İstanbul AVM vb.) ile sözleşme imzalanarak hazır beton tedariki yapılmaktadır.

Şirketimiz, 2021 yılında Halka Arz sürecini başarılı şekilde gerçekleştirerek sermayesini %30 halka açıklık oranı ile 380 milyon TL'ye artırmıştır.

Halk Arz gelirinin %50'sini finansal borçların ödenmesi, %30'unu işletme sermayesinin güçlendirilmesi, %20'sini de yatırım finansmanı ve araç/makine alımı için kaynak olarak ayırmıştır. Finansal borçların ödenmesi ve işletme sermayesinin güçlendirilmesi için ayrılan kaynağın tamamı, yatırım finansmanı ve araç/makine alımı için ayrılan kaynağın ise %30'u kullanılmıştır.

Halka Arz sonrası işletme sermayesini güçlendirmesi ve finansal borçlarını vadelerine göre azaltması sonucunda

güçlü finansal yapı ile rekabetçi yönünü daha da artırmıştır.

Şirketimizin 2021 yılı 9 aylık verileri baz alındığında 75 beyaz yaka, 862 mavi yaka olmak üzere toplam 937 çalışanı bulunmaktadır.

Üretim ve satış faaliyetlerimiz İstanbul'da 20 farklı lokasyonda, 28 hazır beton tesisi ile sürdürülmektedir. Ana faaliyet konumuz olan hazır beton üretimi ve satışı ile birlikte, hazır betonun hem kalitesini hem maliyetini etkileyen agrega da kendi bünyemizde üretilmektedir. Yıllık 6 milyon ton agrega üretim kapasitesine sahip 2 taş kırma tesisi ile İstanbul Avrupa yakasının en yüksek kapasiteli Agregada Maden Ocağı işletmecilerinden birisidir.

Özellikle 2021 yılında, araç/makine ve teçhizat alınması /yenilenmesi ve maden ocağı kapasitesinin artırılmasına yönelik büyük yatırımlar yapılmıştır. 2021 yılı 9 aylık verileri dikkate alındığında 731 milyon TL tutarında maddi ve maddi olmayan duran varlığı bulunmaktadır. Bunun yanı sıra aktif değer toplamımız 1.228 milyon TL olup karşılığında 732 milyon TL tutarında öz kaynak bulunmaktadır.

Şirketimizin hazır beton sektöründe öne çıkan özellikleri değerlendirildiğinde, İstanbul lokasyonunda pazar lideri olması, marka bilinirliği, geniş müşteri portföyü, stratejik ve büyüme potansiyeline sahip yüksek iş kolları, agrega madenciliği aklı gelmektedir. Bunun yanı sıra güçlü yanlarımız yükselen operasyonel kârlılık, modern araç parkurumuz ve geniş lokasyon ağımız ile alanında uzman yönetici kadrolarına sahip olmamız sayılabilir.

2021 yılını nasıl kapattınız?

İnşaat sektörü pandemiden etkilenen sektörlerden biri oldu. Pandemi sürecinde hazır beton üretimi ve madencilik faaliyetlerimize gerekli yasal tedbirlere

uyarak herhangi bir aksama olmadan devam edilmiştir. 2021 yılı ilk 9 aylık veriler baz alındığında hasılat hedef gerçekleşme oranımız %96,2, Esas Faaliyet kârı hedef gerçekleşme oranımız %77,3, FAVÖK hedef gerçekleşme oranımız %81,7 ve FAVÖK marjı hedef gerçekleşme oranımız ise %85 dir. 2021 yılının tamamına ait hedef gerçekleştirmelerimiz yılsonu faaliyet raporumuzda yayınlanacaktır. 2022 yılına ilişkin hedeflerimiz büyüme stratejilerimiz doğrultusunda planlama yapılarak paydaşlar ile paylaşılacaktır.

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

Şirketimizde Yatırımcı İlişkileri Departmanı, Haziran 2021 tarihinde gerçekleştirilen Halka Arz sürecinden hemen sonra kurulmuştur. Boğaziçi Beton ekibine 2021 Temmuz ayında Yatırımcı İlişkileri Müdürü olarak katılmamın ardından, uzun yıllar sermaye piyasalarında bir banka aracı kurumunda orta düzey yöneticilik yaparak edindiğim kurumsal tecrübelerimi şirketimizde de hayata geçirmek için yoğun şekilde çalışmalarımız devam etmektedir. Genel Müdüre bağlı çalışan tek kişilik bir departman olarak çalışmalarımızı yürütüyoruz. Başta Finans ve Mali İşler olmak üzere pek çok departmanla sürekli bir koordinasyon içinde çalışıyoruz.

Yatırımcı ilişkileri programınızı biraz anlatır mısınız? Yatırımcılarınızla temasta hangi iletişim kanallarını kullanıyorsunuz? Nelere dikkat ediyorsunuz?

Şirketimiz 2021 yılında başarılı halka arz gerçekleştirerek %30 halka açıklık oranı ile payları Borsa'da BOBET kodu ile 3 Haziran 2021 tarihi itibarıyla Yıldız Pazarda işlem görmeye başlamıştır.

Şirketimizin KAP platformu üzerinden yasal periyodik bildirimleri (Finansal Raporlar, Faaliyet Raporu, Fiyat Tespit Raporu, Halka Arz Fon Kullanım Yeri Raporu vb.) ve Özel Durum Açıklamaları (ÖDA) Birimimiz koordinasyonu ile yapılmaktadır.

Yatırımcılardan gerek telefon gerekse e-posta yoluyla gelen talep, öneri ve şikâyetler değerlendirilerek kurumsal bir yaklaşım çerçevesinde cevaplar verilmektedir. Yatırımcı ilişkileri departmanın etkin şekilde çalışmasına yönelik olarak gerekli prosedür ve iş akışları hazırlanarak yönetim kurulu onayına sunulma süreçleri devam etmektedir.

2021 yılında yoğun şekilde kurumsal yapının oluşturulması ile ilgili çalışmalar yürütülmektedir.

2021 yılında bir aracı kurumla uzaktan erişim yöntemiyle elektronik ortamda analist toplantısı yapılmıştır.

2022 yılında yoğun şekilde yüz yüze ya da online olarak aracı kurumlarla analist toplantıları ve yatırımcı konferansları yapılması planlanmaktadır. Halka arz sonrası 2022 yılında yapılacak olan ilk halka açık Elektronik Genel Kurul (e-GKS) hazırlıkları devam etmektedir.

Kurumsal Yönetim ve Sürdürülebilirlik alanındaki mevzuat hükümlerine uyum çerçevesinde yapılması zorunlu çalışmalara başlanılmıştır.

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

Yeni uygulanmakta olan Çevresel iklim değişikliği ile ilgili yasal düzenlemeleri içeren teknik ve yasal önlemlerin alınması ve bu önlemlerin sürekli olarak denetlenmesi gerekmektedir. Yaşanmakta olan pandeminin personel ve çevre üzerindeki sosyal ve ekonomik etkilerinin gelecekteki üretimin sürecindeki yansımalarına ilişkin toplantılar yapılmaktadır.

Kentsel dönüşüm sürecinde olan İstanbul lokasyonunda eski teknoloji ile yapılmış yapılarımızın zafiyetlerini (Isı yalıtımı, dayanıklılık, insan can güvenliği vb.) ortadan kaldırma amacına yönelik şirketimiz Ar-Ge bölümü çalışmalarının katkılarıyla yeni nesil enerji tasarrufu sağlayan ve depreme dayanıklı yapı metodolojisi ile çevresel iklim değişikliğine olumlu katkı sağlanması hedeflenmektedir.

Sürdürülebilirlik yönetiminin, şirketin iş stratejisi ve hedeflerine entegre şekilde yürütülmesi için danışman firma ile çalışmalara başlanmıştır.

Konu hakkında TÜYİD tarafından düzenlenen ve düzenlenecek olan WEBINAR toplantılarına katılım sağlanmaya devam edilmektedir.

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

Türkiye'de 2020 ve 2021 yıllarında yoğun şekilde pay halka arzları gerçekleştirilmiş olup önümüzdeki yıllarda pay halka arzlarının devam edeceği öngörülmektedir. Bu bağlamda yatırımcı ilişkileri departmanı şirketler için önemli bir konuma sahiptir. Yatırımcı İlişkileri

birimlerinde SPK tebliğine göre zorunlu lisanslara sahip tecrübeli ve alanında yetkin personel bulundurulması şirketlerin gelişimi ve sağlıklı büyümeleri için önem arz etmektedir.

Birimimiz ile ilgili mevzuat değişikliğinin ve güncellemelerinin takip edilmesi, mesleki gelişimleri artırılması bağlamında TÜYİD, Türkiye’de yatırımcı ilişkilerinin bugün geldiği noktaya en çok katkı sağlayan kuruluşların başında geliyor. Bu nedenle halka arz sonrası halka açık şirket olarak TÜYİD’e başvuru yaparak dernek üyeliğimizi aktif hale getirdik. 2021 yılında TÜYİD tarafından gerçekleştirilen birçok eğitim, seminer ve toplantılara uzaktan bağlantı yoluyla katılım sağladık. Türkiye Yatırımcı İlişkileri Derneğinin biz sektör çalışanlarına sağladığı değerli katkı ve destekler için teşekkür ederim. Derneğin faaliyetlerinden son derece memnun olduğumu hem aktif katılımcı hem de iyi bir faydalanıcısı olduğumu belirtmek isterim.