



Arzum Röportajı

Neslihan AYDOĞDU – Arzum – Yatırımcı İlişkileri Müdürü

Şirketinizin kuruluş ve gelişimini kısaca öğrenebilir miyiz?

Arzum, yolculuğuna 55 yılı aşkın süredir aynı özenle devam eden ve temelleri 1950'li yılların başlarına uzanan köklü bir Şirket. Elektrikli ev aletleri sektöründe faaliyet gösteriyoruz ve faaliyetlerimizi 3 ana ürün kategorisi altında toplamış durumdayız. Bunları; Mutfak Aletleri (Gıda Hazırlama, Pişirme ve Kızartma, Sıcak İçecek Hazırlama), Kişisel Bakım (Saç Kurutucular, Saç Şekillendiriciler, Epilasyon Cihazları ve Tıraş Makineleri), Elektrikli Ev Aletleri (Ütü, Elektrikli Süpürge, Isıtıcı-Soğutucu, Şofben) olarak sıralayabilirim. Bu kategorilerde 650'den fazla ürünle milyonlarca eve girmeye devam ediyoruz. Bununla birlikte, Arzum OKKA markasıyla Türk kahvesi kültürünü dünyaya yaymak üzere global bir misyonu da yerine getiriyoruz. "Dünyaya Türk Kahvesini Sevdiren Marka: Arzum OKKA" sloganıyla bugün dünyanın birçok ülkesine Türk kahvesi kültürünü taşımaktan gurur duyuyoruz.

Arzum'un tarihine baktığımızda, heyecanlı yolculuğumuzda bize eşlik eden 2 özel sermaye fonu görüyoruz ki bu ortaklıklar Arzum'un kurumsallık yolculuğuna halka arzdan çok daha önce başladığını da gösterir nitelikte. Dünyanın önde gelen özel sermaye fonlarından 2008 ve 2009 yıllarında gerçekleştirdiği iki işlemle Ashmore Group ve 2013 yılında %100 Mediterra Capital Partners iştiraki olan SDA International'ın katkıları ile Türkiye'de üst üste 2 özel sermaye fon girişi alan Şirket olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Yakın tarihe baktığımızda da 2020 yılının sonlarında gerçekleştirdiğimiz başarılı halka arzımız da en önemli dönüm noktalarımızdan biri olarak yerini alıyor.

Arzum'un başarılarını yalın iş modeli ve nitelikli insan kaynağı ile sürdürdüğünü söylemem doğru bir yorum olacaktır. İnovasyon ve marka odaklı yatırım, sınırlı yatırım gerektiren üretim modeli ve esnek tedarik modelimizle son derece yalın bir iş modeline sahibiz.

Bununla birlikte, 150 ile 160 arasında gezen insan kaynağımızın içerisinde ortalama %40 kadın çalışan istihdam ediyoruz. Aynı yaklaşımdan hareketle hem Üst Yönetimimizde hem de Yönetim Kurulu'nda kadın üye oranımız %33 ve bu oranları artırmak adına halihazırda benimsemiş olduğumuz çeşitlilik politikasını yakın zamanda yazılı hale de getirme istegindeyiz.

Arzum olarak biz; özenli, tutkulu, güvenilir, yenilikçi ve samimi bir Şirketiz ve bu değerlerimizi koruyarak yurt içinde ve yurt dışında tüketicilerin hayatlarına kolaylık sunmaya devam edeceğiz.

Şirketiniz ve sektörünüzde 2021 yılı nasıl bitti ve 2021 yıl sonu hedeflerine ulaşma öngörüleriniz tuttu mu?

2021 yılını değerlendirdiğimizde küçük ev aletleri sektöründe (KEA) yüz güldüren sonuçlar gördük. Sektör 2021 yılında büyümesini sürdürdü ve 2022 yılında da hala gidecek yerinin olduğunu görüyoruz. Türkiye KEA sektörü, 2020 yılındaki 9 Milyar TL Pazar büyüklüğünü 2021 yılında 14 Milyar TL'ye çıkardı. Bağımsız araştırma kurumu 2021 yılı sektör raporlarına baktığımızda hem adet bazında hem de ciro bazında gıda hazırlama ve tost makineleri kategorilerinin lideriyiz. Saç bakım kategorisinde cirosal olarak ikinci sırada adetsel olarak lider konumundayız. Sıcak içecek hazırlamada ise hem adet hem ciro bazında ikinci sırada yerimizi aldık ve böylece bu kategoride pazarı domine eden ilk 3 Şirketten biri olma varlığımızı sürdürdük.

2021 yılı sonuçlarımıza ilişkin bağımsız denetim raporumuz henüz yayımlanmamış olmakla birlikte, 2021 yılı 9 aylık finansal sonuçlarımızı değerlendirdiğimizde; hasılatın 435 Milyon TL'den 580 Milyon TL'ye çıktığını görüyoruz. Bu da 2020 ve 2021 yılının ilk 9 ayı kıyaslandığında hasılatla %33'lük bir büyümeyi ortaya koyuyor. Yine 2020 yılının ilk 9 ayında 140 Milyon TL olarak gerçekleşen brüt kâra baktığımızda 2021 yılının aynı döneminde 187 Milyon TL'ye çıktığını, bununla

birlikte brüt kâr marjının da %32'ler dolaylarında korunduğunu görüyoruz. Öte yandan Arzum güçlü özkaynak yapısı ile de dikkat çeken bir Şirket. Her sene düzenli olarak temettü dağıtımını yapan ve bunu da oransal olarak "Kâr Dağıtım Politikası"na yazılı olarak taşıyan Şirketimiz, temettü dağıtımlarına rağmen özkaynaklarını Eylül 2021 itibarıyla 154 Milyon TL'ye çıkarmayı başardı. 2022 yılında da sürdürülebilir büyüme odağımızla finansal ve operasyonel olarak başarılı bir sene geçirmeyi hedefliyoruz.

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

Arzum'da Yatırımcı İlişkileri CFO'ya bağlı olarak konumlandırıldı. Yatırımcı İlişkileri departmanında şu an için tek çalışıyorum. Ama Yatırımcı İlişkilerini, tüm departmanların desteği ve katkısını alan kesişim noktası departman olarak konumlandırmam daha doğru olur. Bu anlamda departmanım; Hukuk Müşavirliği, Bütçe ve Planlama, Muhasebe, Finans, Risk Yönetimi ve Pazarlama İletişimi başta olmak üzere pek çok departmandaki arkadaşlarımın da sürekli desteğini alıyor.

Yatırımcılarınızla temasta hangi iletişim kanallarını kullanıyorsunuz? Nelere dikkat ediyorsunuz?

Halka açık her Şirket gibi mevzuatsal olarak duyurmamız gereken her bilgi ve açıklama için açık, şeffaf ve anlaşılır bir dille Kamuyu Aydınlatma Platformu kanalını kullanıyoruz. Burada yapacağımız bildirimlerin tamamını internet sitemizde de kamuoyunun bilgisine sunuyoruz.

Yatırımcılarımızdan gelen telefon ve e-postaları da ticari sır niteliği taşıyan ya da henüz kamuya duyurulmamış içsel bilgi niteliğindeki bilgiler hariç şeffaf bir şekilde yanıtıyoruz. Bununla birlikte, her finansal rapor ilanı sonrasında aracı kurumlarla düzenli olarak bir araya geliyor, finansal sonuçlarımızı CEO seviyesinde katılımlı bir toplantı ile anlatıp, soruları yanıtıyoruz. İleriki dönemlerde de bu toplantılara vakit ayırmaya ve aynı özenle kendimizi anlatmaya devam edeceğiz. Umuyorum 2022 yılında pandeminin etkileri sona erer ve yatırımcılarımız ve aracı kurumlarla yüz yüze görüşmeler de yapabiliriz. Şu an için tüm görüşmelerimiz elektronik platformlar üzerinden gerçekleşiyor.

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

Arzum olarak çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim konularını her zaman Şirketimizin odağında tutuyoruz. İş modelimizde üretimde kaynak tasarrufu ve geri dönüşümün üzerinde duruyoruz. Ayrıca atık yönetimi konusunda da çalışmalar yapıyoruz. Bu kapsamda 2020'de hayata geçirdiğimiz "Ürün Yenileme" projesi ile kaynakları tasarruflu kullanıyor, çevreye olan olumsuz etkileri azaltmayı hedefliyoruz. Satış iadesi olarak sıfır tüketici kullanımına sahip ürünleri yenileyip, parçalama yaparak yedek parça olarak kullanıyoruz. Böylece, hurdaya giden ürünleri üretime yeniden kazandırıyoruz. Ayrıca bütün tedarikçilerimizin çevre yönetmeliklerine tam uyumlu olmasına dikkat ediyor, enerji regülasyonlarını hassasiyetle takip ediyoruz. Daha az enerji tüketen, daha az karbon ayak izi olan ürünler için mesaimiz artıyor.

Yakın zamanda Şirket içerisinde Bağımsız Yönetim Kurulu üyemizin başkanlığında ve içerisinde Pazarlama ve Ar-Ge, Operasyonlar ve İnsan Kaynakları gibi birimlerimizi yöneten üst düzey yöneticilerimizin katılımı ile efektif bir Sürdürülebilirlik Komitesi kurduk ve bu komite çalışmalarını aktif olarak sürdürmeye başladı. Sene başında almaya başladığımız danışmanlık ile, 2022 yılında sürdürülebilirliğe ve döngüsel ekonomiye verdiğimiz önemi perçinleyecek adımlar atma hedefindeyiz. Sürdürülebilirlik ve ÇSY konuları ile kaynak kullanımı konuları her zaman odağımızda kalmaya devam edecek.

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

Yatırımcı İlişkileri hepimizin malumu olduğu gibi son yıllarda oldukça revaçta bir meslek ve bu ilgiyi de fazlasıyla hak ediyor. Özellikle halka arzların artması ile birlikte, bu mesleğin önemi ve bilinirliği iyiden iyiye arttı. İyi bir Yatırımcı İlişkileri departmanı Şirketin yalnızca mevzuatsal uyumunu değil, aynı zamanda kurumsal yönetim yolculuğunu da taçlandırıyor. Şirket içerisinde yapılan işlerde kurumsal yönetim uygulamalarına daha fazla nasıl uyabiliriz sorusu her zaman odağımızda. Bu da kısa zamanda çok yol almamızı sağlıyor ve Şirketin gelişimine katkı sunuyor. Şirketlerin, yatırımcı ilişkileri departmanlarını kurarken bu departmandan maksimum

faydayı sağlayabileceği şekilde yapılanmaları naçizane tavsiyemdir.

TÜYİD ise tüm Yatırımcı İlişkileri çalışanlarının ve halka açık Şirketlerin gelişimine katkı sunan, her zaman desteğini alabileceğiniz, çok kıymetli üyeleri bulunan ve Yatırımcı İlişkileri departmanının en iyi şekilde anlaşılması adına çalışmalar yürüten kocaman bir aile. TÜYİD, diğer halka açık Şirketlerin Yatırımcı İlişkileri departmanları ile bilgi paylaşımı yapmamıza ve birbirimizden öğrenmemize fırsat tanıyor. Bunun yanı sıra son derece aktif bir dernek olması sebebiyle; düzenlemiş olduğu eğitimler, çalıştaylar, seminerler, paneller vb. paylaşım alanlarının tamamı son derece güncel ve katma değerli içeriklerden oluşuyor. Türkiye’de Yatırımcı İlişkileri mesleğinin gelişim ve dönüşüm yolculuğunda çok büyük katkısı bulunan TÜYİD’e, başarılı çalışmalarından dolayı teşekkürü bir borç biliyorum. Arzum olarak, bu kıymetli derneğin bir parçası olmaktan çok mutluyuz.