



# Alarko Holding Röportajı

Özgür KALYONCU – Alarko Holding – Yatırımcı İlişkileri ve Kurumsal İletişim Direktörü

## Şirketinizin kuruluş ve gelişimini kısaca öğrenebilir miyiz?

Alarko Holding 1954 yılında merhum Dr.Üzeyir Garih ve İshak Alaton tarafından kurulmuştur. Türkiye’de en erken endüstriyel imalata önem veren ve gerekli tesisleri kuran şirket olarak özellikle mühendislik alanında gelişim kaydetmiştir.

Alarko Holding’in ilk yıllarda ana iş kolunu ısıtma, soğutma ve havalandırma işleri oluşturmuştur. 1973 yılında Holding haline gelen Alarko, 1974 yılında halka açılmıştır. Halka arz sonrası özellikle sanayi ve ticaret alanı ile inşaat ve arazi geliştirme konularına ağırlık verilmiş ve bu süreçte Türkiye’de halen kullanılmakta olan kritik önemde altyapı projeleri ve tesisler hayata geçirilerek Türkiye’ye kazandırılmıştır. Türkiye’deki projelerinin yanı sıra yurt dışında da çok sayıda proje üstlenen Alarko Holding, uluslararası müteahhitlik alanında en başarılı şirketler arasında yer edinmiştir.

1990 yılında enerji sektörünün büyümede olan kilit rolü göz önünde bulundurularak ilk hidroelektrik santrali kuruldu ve enerji sektörüne giriş sağlandı.

1994’te Turizm alanında yatırım planları kapsamında Fethiye Kalemya koyunda Hillside markası ile ilk turizm işletmesi açılarak sektöre yeni bir soluk ve farkındalık getirildi.

1997 yılında Holding bünyesinde kurulan Alarko Gayrimenkul Yatırım Ortaklığı İMKB’de işlem görmeye başlayan ilk GYO şirkettir. 1998 yılında Holdingin sanayi grubu dünyanın en büyük iklimlendirme firmalarından Carrier ile eşit oranda ortak olmuştur.

Alarko Holding, 2022 yılı itibarıyla 6 farklı işkolunda faaliyet göstermektedir. Enerji işkolumuz kapsamında Türkiye’de 1.540 MW ı bulan kurulu güç ile elektrik üretiminde faaliyet gösterirken, Elektrik Dağıtım ve Perakende segmentinde ise Türkiye yüzölçümünün

%10’una yakın bir kısmında yaklaşık 2.3 milyon tüketiciyi de elektrik dağıtım ve tedarik hizmeti verilmektedir. Taahhüt iş kolunda yurt içinde ve yurt dışında katma değeri yüksek projelerde aktif rol üstleniyoruz. Projeler kapsamında havaalanları, raylı sistemler, büyük altyapı işleri ve endüstriyel tesisler inşa edip hayata değer katıyoruz.

Arazi Geliştirme İş Kolumuzda ise portföyünde yer alan değerli araziler üzerinde yeni proje geliştirme çalışmaları devam etmektedir. Konjonktürün izin verdiği zamanda bu projeleri hayata geçirmeyi planlıyoruz. Bunun dışında portföyde yer alan ofis/ turizm tesisi gibi alanlardan da kira geliri elde etmeye devam ediyoruz.

Sanayi ve Ticaret iş kolumuz bir ortaklık çatısı altında faaliyetlerini sürdürmektedir. 1998 yılında Carrier ile eşit ortaklık olarak yapılandırılan şirketimiz Türkiye’de iklimlendirme sektöründe her ihtiyaca uygun, kalite odaklı yaklaşımı ile tüketiciye hizmet etmektedir.

Turizm iş kolumuz “İyi hissettirme” misyonuyla faaliyet göstermekte olup, otelcilik ve leisure sektörlerinde trendleri belirleyerek sektöre öncülük etmektedir. Turizm sektöründe rekor seviyedeki %71 tekrar gelme oranına sahip Hillside Beach Club ile misafirlerine nitelikli tatil hizmeti sunmaktadır.

Son olarak 2020 yılında girişim sermayesi, yeni bir iş kolu olarak bünyemize dahil olmuştur. Alarko Ventures teknolojiye dayalı yüksek potansiyel vadeden gelecek nesil şirketlere yatırım yapmaktadır. Küresel bazda, süratle gelişmekte olan dijital şirketlere, çevrim-içi-pazaryerleri, sağlık, finansal teknoloji, emlak-teknolojisi ve tedarik zinciri / lojistik alanlarında yatırım yapmaktadır.

## **Şirketiniz ve sektörünüzle 2022 yılı nasıl başladı ve 2022 yıl sonu hedeflerine ulaşma öngörüleriniz nelerdir?**

2021 çeşitli zorluklarla mücadele ettiğimiz ve her seferinde mutlak başarı ile çıktığımız bir yıl oldu. 2022 yılında devam eden ve edecek olan zorlukların farkında olmakla beraber yılın ilk ayları geride kalırken, belirlediğimiz hedeflere ulaşmak konusunda temkinli bir iyimserlik içindeyiz. İleriye baktığımızda, bu yolculuk sırasında bazı zorluklar ve dalgalanmalarla karşılaşmamız mümkün olmakla birlikte Alarko Holding'in önümüzdeki yıllarda da güçlü büyüme ivmesini sürdürecektir. İstek ve kapasiteyi geliştirmiş olduğuna inanıyoruz. 2022 yılında her anlamda kuvvetli bir büyüme öngörüyoruz. Bu büyümenin yapı taşlarını yine enerji sektörü oluşturacaktır. Konsolide karımızın 2022 yılında verdiğimiz öncü beklentiler neticesinde 2021 yılına kıyasla %116 ile %155 oranında artmasını beklemekteyiz. Dinamik enerji sektöründe, doğru şekilde konumlanmamız ve stratejik yönetimimiz sayesinde elektrik üretim işimizin karlılıkta önemli bir rol almasını öngörüyoruz. Bununla beraber defansif olarak nitelendirdiğimiz Elektrik Dağıtım ve Perakende iş kolumuzun ise enflasyon korumalı gelir modeli ve yeni tarife döneminde artan yatırımların da etkisiyle toplam karlılık içindeki ağırlığı her geçen gün artış kaydedecektir. Son olarak Taahhüt iş kolumuz da devam ettiği projelerde artan tamamlanma yüzdeleri neticesinde daha yüksek ciro ve kar elde ediyor olacaktır.

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

Yatırımcı ilişkileri ve Kurumsal İletişim Direktörlüğü, Strateji ve İş Geliştirme Grup Başkanlığı altında faaliyet göstermekte olup, Grup Başkanına raporlama yapmaktadır. Direktörlük 3 kişiden oluşmaktadır. Departman doğası gereği bütün birimler ile yakın ilişkiindedir. Düzenli Yönetim Kurulu raporlaması ve Kurumsal Yönetim Komitesi toplantıları gerçekleştirilmekte olup, şirket içinde 2021 yılı içinde oluşturulan Sürdürülebilirlik Çalışma Grubu ve Dijitalleşme Komitesi gibi oluşumlarda da görev almaktadır.

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

Yatırımcıya ulaşmak için geleneksel kanalların dışında hedefleme çalışmaları ile dijital ortamda da toplantılar gerçekleştirilmektedir. Her raporlama dönemi sonrasında webinar düzenlenmekte ve bütün paydaşların katılması teşvik edilmektedir. Bununla beraber yılda 1 kez Sermaye Piyasaları Günü düzenlenmekte ve bu organizasyona Aracı Kurum/Banka Temsilcisi, Analist, Yatırımcılar birlikte davet edilmektedir. Bugünün ertesinde ek görüşme talep isteyen kurumsal şirketlerle takip toplantıları organize edilmektedir. Yıl içinde aracı kurum ve bankaların düzenlediği tematik veya genel konferans/road showlara iştirak edilmektedir. Özellikle MİFİD sonrasında, Pandemi etkisi ve ülkemize yönelik azalan yatırım iştahına rağmen yatırımcı hedefleme konusunda çeşitli çevrimiçi uygulamalar kullanılmakta ve yıl boyunca sanal toplantılar ve konferanslar organize edilmektedir.

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

Alarko Holding olarak ÇYS kapsamında oluşturulan felsefe bir bütün olarak grup şirketlerimiz tarafından içselleştirilmiş, günlük iş süreçlerine entegre edilmiştir. Bu süreçlerin takibi, sertifikasyon çalışmaları yine Topluluk Şirketleri tarafından takip edilmektedir. 2021 yılında Alarko Holding çatısı altında Sürdürülebilirlik Çalışma Grubu oluşturulmuş ve Holding'in vizyonu çerçevesinde çalışmalarına başlamıştır. 2022 yılında Alarko Holding'e ait ilk Sürdürülebilirlik Raporunun yayımlanması planlanmaktadır. Bu anlamda önümüzdeki 3 yıl içinde entegre raporlamanın da bitirilmesi hedeflenmektedir. Sosyal çalışmalar anlamında Alarko Eğitim ve Kültür Vakfı faaliyet göstermekte ve her yıl yüzlerce öğrenciye destek verirken, Ülke gençliğini 21. yüzyıl bilgi çağında donanımlı hale getirerek geleceğe hazırlanması konusunda büyük emek verilmiştir. Kurumsal Yönetim anlamında ise derecelendirme hizmeti alınmış ve rapor eşliğinde BIST Kurumsal Yönetim endeksine dahil olunmuştur. Burada geliştirilebilecek alanlar çıkarılmış

ve Kurumsal Yönetim Komitesi liderliğinde iyileştirmeler gerçekleştirilmektedir.

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

TÜYİD’i sektörde yaptığı tanıtma, bilgilendirme ve iletişimin doğru kullanılması anlamında hem beğeniyle takip ediyor hem de çalışmaları hem şirket içi hem de profesyonel network ile paylaşıyorum. Halka açılan veya açılmakta olan şirketlere verilen destek ve eğitim gibi bilgilendirici çalışmalar dışında halka arz olmuş şirketlere de yapılan işin küresel anlamda nasıl daha iyi yapılabileceğine dair çalışmalar fikir önderleri, akademisyenler ve uzmanlar eşliğinde TUYİD organizasyonlarında aktarılmakta ve sektörün sağlıklı bir şekilde gelişmesine olanak vermektedir.

Yatırımcı ilişkilerinin görev kapsamının ve etki alanının genişleyerek, vizyon geliştirici çalışmalar yapmasını hem sektör için hem de şirketler lehine oldukça değerli buluyorum.

Yatırımcı ilişkileri döneme göre iş yapış şekilleri değişse bile en nihayetinde tüm paydaşlara eşit mesafede durarak, çeşitli aktarım mekanizmaları kullanarak bilgi vermek, ilgiyi korumak ve artırmak suretiyle şirket değerinin adil düzeye erişmesinde aktif görev almaktadır. Yapılan iş sadece finansal etkileşim değil iletişim bacağına da içermesinden dolayı şirketlerin Yatırımcı İlişkilerini sadece mevzuatın bir uygulama yükümlülüğü olarak değerlendirmeyip stratejik çalışmalarında da yer verdiğini ve her geçen gün kapsamını geliştirdiğini görmek beni oldukça ümitlendirmektedir.