



ATP Röportajı

Burcu NERGİZ – ATP – Yatırımcı İlişkileri Müdürü ve Genç TÜYİD Çalışma Grubu Başkanı

Şirketinizin kuruluş ve gelişimini kısaca öğrenebilir miyiz?

ATP, en yenilikçi bilgi teknolojilerinden faydalanarak kurumsal organizasyonların yaşamsal (mission critical) süreçlerine yönelik kapsamlı çözüm ve hizmetler geliştiren küresel bir teknoloji şirkettir. Türkiye, Çin ve EMEA bölgesindeki 500'ün üzerindeki müşterisine nitelikli teknoloji hizmetleri sağlamaktadır.

1997 yılında Ata Holding iştiraki olarak kurulan ATP, ilk olarak Tradesoft markasıyla sermaye piyasalarına yazılım platformlarını geliştirmiştir. Deloitte Fast 50 listesinde Türkiye'de en hızlı büyüyen 50 teknoloji şirketi arasında yer almıştır. ATP, 2008-2015 arasında 5 kez Deloitte Fast 50 en hızlı büyüyen şirketler listesine girmiştir. Zenia markasıyla konuk ağırlama sektöründe derinleşen ATP, 2016 yılında Ar-Ge merkezini kurarak araştırma ve geliştirme çalışmalarını sistematik bir süreç ve yenilikçi bir organizasyonel yapı altında sürdürmüştür.

ATP, 2019 yılında Malta'da Zenia LTD'yi ve Hollanda'da Zenia Technologies'i kurarak, 2020 senesinde ise TS China'nın %51'ini satın alarak Avrupa, Çin ve Asya Pasifik pazarlarına açılmıştır. Hizmet verdiği sektörlerde gösterdiği başarılı performansla çözümlerini küresel pazarlara taşıyan ATP, Haziran 2021'de halka arz olmuş (BİST: ATATP) ve Borsa İstanbul'da işlem görmeye başlamıştır. 2021 senesinde kurduğu Konuk Ağırlama A.Ş. ile konuk ağırlama sektörüne yönelik Ar-Ge çalışmalarını daha da güçlendirmiş, 2022 yılında ATP Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.'nin kuruluşuyla "global ölçekteki büyümesine stratejik destek sağlayacak girişimlere" yatırım yapacağı kurumsal yapıyı oluşturmuştur.

Tradesoft, halen sermaye piyasalarında aracı kurumlar ve portföy yönetim şirketlerine yazılım platformları sunmaktadır. İnovasyon ve standartlara uyumluluk

yatırımlarıyla sektördeki liderliğini sürdüren Tradesoft, Borsa İstanbul işlem hacminin rakip sistemler içerisindeki en büyük payına sahiptir. Zenia'nın hızlı servis restoran yönetim sistemleri, küresel markalar tarafından Türkiye ve Çin'in de dahil olduğu 5 ülkede 2.800'den fazla zincir restoranda kullanılmaktadır. Bugüne kadar 500'ün üzerinde kapsamlı projeyi başarılı bir şekilde tamamlamış bulunan şirketin ATP Digital birimi, sunduğu teknoloji çözüm ve hizmetleriyle orta ve büyük ölçekli şirketlerin dijital dönüşüm projelerini hayata geçirmeye devam etmektedir.

Şirketiniz ve sektörünüzle 2022 yıl sonu hedeflerine ulaşma öngörüleriniz nelerdir?

Pandeminin hayata ve iş süreçlerine etkilerinin sürdürdüğü, yeni iş modellerinin oluştuğu ve alışkanlıkların hızla değiştiği bir ortamda Bilgi Teknolojilerine verilen önem ile birlikte bu sektöre yatırımlar her geçen gün artmaktadır. Bu kapsamda Ar-Ge'ye yatırımlar şirketlerin önemli bir gücünü oluşturuyor. Ar-Ge'ye yaptığımız yatırımlarımızla önce Türkiye'ye teknolojik üretim faaliyetlerini ve süreçlerini geliştirmek ve tüm dünyada yaygınlaştırmak temel hedeflerimiz arasında yer alıyor. 2022 yılında hedeflerimiz doğrultusunda ilerliyoruz. 2022 yılı ilk çeyrek verilerimize baktığımızda geçen yılın aynı dönemine göre gelirlerimizi %63 artırarak 84.4 Milyon TL ve net dönem karlılığımızı ise %140 artırarak 27.5 Milyon TL olarak gerçekleştirdik. Aynı zamanda 2022 yılı 1. çeyrek gerçekleşen dönem karı tahminlerinin %172 üzerinde oluştu. 1. çeyrek sonuçlarında yaşanan büyümeler şirketin faaliyetlerde bulunduğu yazılım ve teknoloji operasyonları sonucunda göstermiş olduğu başarısının finansal yansımalarıdır.

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

ATP bünyesinde Yatırımcı İlişkileri Bölümü 4 Haziran 2021 tarihinde şirketin halka arzının ardından önem kazanmış ve bölüm CFO'ya bağlı olarak konumlanmıştır. Ben de bu süreç sonrasında 2021 yılının ağustos ayında ATP ekibine katıldım. CFO'ya bağlı olarak çalışan tek kişilik bir departman olarak çalışmalarımızı yürütüyoruz. İlerleyen dönemlerde bölüm faaliyetlerimize bağlı olarak bölümün örgütlenmesi ve kadromuzun genişlemesi söz konusu olabilir.

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

ATP'nin pandemi döneminde halka arz olması nedeniyle yatırımcılar ile iletişim ve görüşmeler online toplantı ve telekonferans aracılığıyla başlamıştır. Yatırımcılarımıza temaslarımız bu doğrultuda online iletişim kanallarıyla devam etmektedir. Yatırımcıları zamanında, tam ve doğru bilgilendirmek ve gelişmelerden haberdar edilmeleri için en etkin kullandığımız mecralar ise Kamuyu Aydınlatma Platformu (KAP), şirket web sitesi, sosyal medya, basın ve halkla ilişkiler çalışmalarımızdır. Bu iletişim araçlarıyla beraber yatırımcılarımızdan gelen soruları telefon ve e-posta aracılığıyla da - ticari sır niteliği taşıyan ya da henüz kamuya duyurulmamış içsel bilgi niteliğindeki bilgiler hariç - şeffaf bir şekilde yanıtlamaya özen gösteriyoruz. Son dönemde yaptığımız konferans ve toplantılarda yatırımcıların bilgi teknolojileri sektörüne ilgilerinin, değişen dünya standartlarının etkisi ve pandeminin yeni çalışma sistemlerine etkisine bağlı olarak, arttığını ve buna ek olarak yatırımcı ilgisinin çevresel, sosyal ve yönetim (ÇSY) konularında yoğunlaştığını görüyoruz. Şirketlerin ÇSY yaklaşımlarının yatırımcıların yatırım kararlarında yadsınamayacak derecede önemli etkisinin bulunduğunu gözlemliyoruz.

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

ATP, kurumsal değerlerini “yenilikçi, müşteri odaklı, güven yaratan ve başarıyı paylaşan” bir firma olarak tanımlamakta ve faaliyetlerinde tüm menfaat sahiplerinin ihtiyaç ve beklentilerini gözetmektedir. Başarıyı sadece finansal performans ile ölçmemekte, başarının finansal performansla beraber çevreye saygılı,

çalışanlarımıza ve topluma duyarlı, gelecek nesillerin ihtiyaçlarını gözetken bir yapı ile ilerlemek olmanın bilinciyle, çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim konularını odağında tutmaktadır. Bu doğrultuda ÇSY yaklaşımının şirketimiz tarafından içselleştirilmesi, günlük iş süreçlerine entegre edilmesi öncelikli hedefimiz haline gelmiş ve bu kapsamda alanında uzman danışman bir kuruluşla iş birliği sağlanmıştır. Kısa bir süre içerisinde ÇSY yaklaşımının tam anlamıyla iş modellerimize entegre edilmesi, sürdürülebilirlik raporunun oluşturulması ve kamu ile paylaşılması planlanmaktadır.

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

Son iki yılda artan halka arzların da etkisiyle yatırımcı ilişkileri mesleğinin önemi daha fazla anlaşılmaya başlandı ve gün geçtikçe de önemi artmaktadır. Yatırımcı ilişkilerinin; hukuk, finans, strateji, raporlama, kurumsal iletişim ve pazarlama gibi birçok iş kolunun bir araya gelmesiyle oluşan bir alan olması nedeniyle, dünyadaki gelişmelere şirketlerin uyum sağlamasında öncü rol oynaması ile şirketlerin kurumsallaşması adına kritik öneme sahip bir meslek olduğunu düşünüyorum. Halka arzlarla ülkemizde şirketlerin kurumsallaşması adına önemli adımlar atıldığını ve yatırımcı ilişkileri profesyonellerine bu konuda büyük sorumluluklar düştüğü kanısındayım. Yatırımcı ilişkileri oldukça spesifik ve uzmanlık gerektiren bir meslek. Bir finansçı olarak yatırımcı ilişkileri ile tanışmam çalıştığım şirketin 2016 yılında halka arz olması ile başladı. Yatırımcı ilişkileri Bölümü bizler için oldukça yeni ve yabancıydı. Bölümün görevlerini en iyi şekilde yerine getirmemizde, bu alanda uzmanlaşmamda, sektörde tanınan başarılı yatırımcı ilişkileri profesyonelleri ile tanışmamda TÜYİD'in önemi büyüktür. Yatırımcı ilişkileri mesleğinin farkındalığının artmasında ve icrasının gelişiminde TÜYİD'in yaptığı katkıların önemli olduğunu düşünüyorum.

TÜYİD'in yıllardır halka açık şirketlere sağladığı katkılar dışında yeni halka arz olmuş şirketlere katkılarını çok kritik ve önemli buluyorum. Özellikle yeni halka arz olan şirketlerin vakit kaybetmeden TÜYİD'le tanışmalarını tavsiye ederim. TÜYİD'in kuruluşundan bugüne kadar gelmesinde emeği geçen tüm profesyonellere çalışmalarından dolayı teşekkür ederim.