



## Yatırımcı Tabanını Çeşitlendirmek: Sürdürülebilir Büyüme İçin Yatırımcı İlişkilerini Güçlendirmek

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

Warren Buffet'in dediği gibi, "Çeşitlendirme, riski yaymanın bir yoludur."

Finansal piyasalarda tek değişmez şeyin belirsizlik olduğu bir gerçek. Bu nedenle, yatırımcı tabanını çeşitlendirmek; şirketler açısından sadece bir strateji değil, aynı zamanda finansal istikrarın temeli, dalgalanmalara karşı bir kalkan ve sürdürülebilir büyümenin devamlılığını sağlayan bir unsur olarak önemlidir.

### Farklı Yatırımcı Türleri ve Önemi

Finans dünyasında tek ortak paydaları getiri elde etmek olan, çeşitli kaynaklara ve motivasyonlara sahip, her biri başka varlık sınıflarını ve yatırım stratejilerini temsil eden yatırımcılar bulunmaktadır. Bu yatırımcıların hepsi, şirketlerin farklı zamanlarında, farklı vadelerde ve kanallardan finansmana erişiminde kritik öneme sahiptir. Değişik yatırımcılardan finansman sağlamak, şirketleri olası risklere karşı daha iyi korur. Tek bir yatırımcı grubuna bağımlı olmak, şirketler açısından finansal istikrarsızlık riskini de beraberinde getirebilir.

İşletmelerin finansmana erişiminde sermaye ve borç finansmanı olmak üzere iki ana kategoriden bahsetmek mümkündür. Finansman sağlayan yatırımcılar aynı zamanda stratejik ve finansal yatırımcı olarak kendi içlerinde ikiye ayrılırlar. Hem stratejik hem de finansal yatırımcılar için vade, yatırım ve teminat prensipleri ve risk toleransı gibi konularda farklı yaklaşımlar ve prensipler olabilir. Benzer şekilde, yatırımcılar bireysel ve kurumsal; büyüme, değer veya getiri odaklı; sadece uzun pozisyon taşıyan veya kısa pozisyon da alan, kaldıraç kullanan olarak da birbirlerinden ayrışabilir.

Her bir yatırımcı profilinin, ekonominin belli dönemlerinde ya da şirketlerin farklı yaşam evrelerinde önemi artabilir.

Hızlı büyüyen bir şirket, "büyüme yatırımcısının (growth investor)" radarındayken; büyüme eğrisi düzleşmeye başladığında "değer yatırımcısına (value investor)" ve "getiri yatırımcısına (income/dividend investor)" cazip gelebilir.

Bazı yatırımcılar belirli sektörlerde uzmanlaşırken, bazıları belirli coğrafyalarda yatırım yapmayı tercih edebilir. *Coğrafya özelinde uzmanlaşmış yatırımcılar*, genellikle geniş ilişki ağlarına sahiplerdir. Diğer işletmeler, hükümet yetkilileri ve önemli sektör oyuncularını ile bağlantıları vardır. Yatırım yaptıkları coğrafya özelinde olan bitene hakimdirler ve fırsatları fark edip, daha iyi değerlendirirler. Ancak, yatırım yaptıkları coğrafyaya özgü risklerin arttığı durumda, bu gruptaki yatırımcıları o bölgede faaliyet gösteren en iyi şirketlere dahi yatırım yapmaya ikna edemeyebilirsiniz.

*Sektör yatırımcıları* ise; belirli bir sektör veya endüstri konusunda derin bilgi ve uzmanlığa sahiptirler. Bu tür yatırımcılar, ülke riskine görece daha az önem verirken yatırım yaptıkları sektörler özelindeki risk ve fırsatlara odaklanırlar. Şirket finansmanında sadece bir çeşitlendirme sağlamakla kalmaz, yatırım yaptıkları şirketlere stratejik rehberlik sunabilir, sektör içinde farklı coğrafyalarda faaliyet gösteren bağlantıları ile işbirliği ve büyüme için fırsatlar yaratabilirler. Sektöre inancı tam olan bir yatırımcı, ülke riskinin arttığı ortamda, hissenin değerindeki düşüşü uzun vadeli getiri için bir alım fırsatı olarak görüp denge sağlayabilir.

Sadece uzun pozisyon taşıyan yatırımcı (long only investors) her şirketin gözdesi olsa da, hedge fundlar gibi kısa pozisyon da alabilen, kaldıraç kullanan, risk algısı yüksek yatırımcının da likiditeyi artırmak, şirket değerinde bir balon oluşmasına engel olarak gerçek değeri bulmasına destek olmak gibi olumlu etkileri vardır.

Sonuç olarak, yatırımcı tabanını çeşitlendirmek, şirketlerin gelecekteki zorlukları aşmalarına yardımcı olabilir ve sürdürülebilir büyüme için sağlam bir temel oluşturabilir. Bu strateji, finansal başarıyı ve şirketin uzun vadeli değerini artırmak için önemli bir adım olabilir.

### **Sermaye Tabanının Çeşitlendirilmesi, Uluslararası Piyasalara Erişim ve Yatırımcı İlişkileri**

Sermaye tabanının çeşitlendirilmesi ise etkin bir yatırımcı ilişkileri stratejisi ile mümkündür.

Yatırımcı ilişkileri birimi, şirketlerin mevcut ve potansiyel yatırımcıları ile etkili iletişim kurarak ve onları daha yakından tanıyarak sürdürülebilir büyüme sağlamalarına katkıda bulunmalıdır. *Çeşitlendirilmiş bir yatırımcı tabanına sahip olmak* sadece finansman çekmekle sınırlı değildir. Şirketin yatırımcılarını elde tutmak ve şirket için değer yaratmak açısından da önemlidir.

Sermayenin serbest dolaşımından faydalanarak, yatırımcı ilişkileri biriminin şirket hikayesini farklı coğrafyalardaki yatırımcılara anlatmak gibi bir misyonu olmalıdır. Sadece tek bir coğrafyadaki yatırımcı grubunu önceliklendirmek kendi içinde riskler barındırabilir. Portföy yatırımları, hepimizin bildiği gibi, işlerin ters gitmesi durumunda finansal piyasalardan en hızlı çıkabilen yatırım türüdür. Yatırım yapılan şirketin değil, yatırım yapan kurumun/kişinin kendi ülkesindeki ekonomik koşullardaki değişimler de yatırım tercihlerini etkileyebilir. Bu sebeple, yatırımcı bazının mümkün olduğu kadar farklı coğrafyalardan oluşması kritik öneme sahiptir. Uzak Doğu, Amerika, Avrupa, Orta Doğu'daki farklı yatırımcılara hikayenizi anlatmak, kendi ülkenizdeki yerli yatırımcıyla da temas etmek çok önemlidir.

Yatırımcı ilişkilerini güçlendirmenin en temel yolları yatırımcılarla kurulan düzenli, proaktif ve açık iletişimden geçer. Finansal sonuçlar, sektör/faaliyet bölgesindeki önemli gelişmeler, stratejik planlar, sürdürülebilirlik hedefleri ve performansı gibi konularda şeffaf bir iletişim, kişiselleştirilmiş ilişkiler, yatırımcıdan alınan geri bildirimlere dayalı olarak gözden geçirilen stratejiler, düzenli olarak yatırımcı algısının ölçümü, kriz durumlarında hızlı ve etkili iletişim kurmak önemli sonuçlar verir. Güçlü bir yatırımcı ilişkileri yapısının kurulmasına, şirketin finansal piyasalardaki imajının ve itibarının iyileştirilmesine, yatırımcıların güveninin kazanılmasına, sermaye çekme sürecinin kolaylaşmasına ve hatta sermaye maliyetinin düşmesine sebep olur.

Bu nedenle, yatırımcı ilişkilerine yatırım yapmak ve bu ilişkileri etkili bir şekilde yönetmek, şirketin başarısı için kritik öneme sahiptir.

Yatırımcı tabanını çeşitlendirmek için başarılı bir strateji oluşturmak, özenli bir iletişim, şeffaflık ve yatırımcıların ihtiyaçlarına duyarlılık gerekir. Ayrıca, şirketlerin, sürdürülebilir büyüme hedeflerini ve uzun vadeli vizyonlarını yatırımcılarına net bir şekilde aktarmaları da kritik önem taşır.

Yatırımcılar, sadece finansman sağlayan bir araç değil, aynı zamanda şirketin öyküsünün bir parçasıdır.