



Tatlıpınar Enerji

Çiğdem ABALI YILMAZER – Tatlıpınar Enerji Üretim A.Ş.- Yatırımcı İlişkileri Müdürü

Şirketinizin kuruluş ve gelişimini kısaca öğrenebilir miyiz?

Tatlıpınar Enerji olarak, %100 yenilenebilir enerji üretme hedefiyle 2011 yılında yola çıktık. 2012 yılında yenilenebilir enerji üretimi için ön lisansımızı aldık. Balıkesir sınırları içerisinde yer alan Tatlıpınar RES projemizi, Kasım 2019'da 5 türbin ile (19,5 MW) işletmeye aldık. 2021 Yılında ise toplamda 25 türbin ile 115,5 MW kurulu güce ulaştık.

Ağustos 2023 bizler için bir milat oldu ve şirketimizi halka arz ettik. Büyüme hedeflerimizi halka arzdan sağlanan fon ile gerçekleştirmek yolunda ilerliyoruz. Çok sevdiğimiz bir söylem var; "halka arz bir gün, halka arz sonrası ise bir maraton".

İlk hedefimiz halka arzın sonrasındaki 1 yıl içerisinde üretim kapasitemizi yaklaşık 2 katına çıkarmaktı.

2023 yılında yatırımına başladığımız 79 MW Güneş Enerji Santrali ve 33,6 MW Rüzgar Enerji Santrali ile kapasitemizi 115,5 MW'tan 228,1 MW'a arttırma hedefimiz doğrultusunda çalışmalarımız devam ediyor. 2023 yılı içerisinde 9,6 MW kurulu güç kapasitesine sahip 2 türbini daha işletmeye aldık ve kurulu gücümüz 125 MW'a ulaştı.

Bunun yanı sıra yakın zamanda, grubumuz bünyesinde bulunan Ağaoğlu Yenilenebilir Enerji Yatırım Holding A.Ş.'nin, tüm yönetim imtiyazlı hisseleri de dahil olmak üzere %30'luk hisse devrine ilişkin sözleşmeyi imzaladık. Aralık ayında işlemi tamamlanan, %22,50'lik yönetim imtiyazlı hisselerin devri sonrası, Tatlıpınar Enerji'nin yönetiminde söz sahibi olduğu işletmedeki kurulu güç 215 MW'a ulaştı. Bu satın alma sonrası mevcut işletmedeki kurulu güç olan 125,1 MW'a ek olarak şirketin yönetiminde söz sahibi olduğu, tüm hibrit yatırımları ve kapasite artışları da gerçekleştiğinde kurulu gücün, halka arzdaki kapasitesinin 3 katı olan 349,1 MW'a ulaşması öncelikli hedefimiz.

Şirketiniz ve sektörünüzde 2023 yılı nasıldı, hedeflerinize ulaştınız mı? 2024 yılı için nasıl bir beklentiniz/öngörünüz var?

2023 yılında en kritik konumuz olan Tatlıpınar Enerji'nin halka arzını başarı ile gerçekleştirdik. Kurumsallaşma yolunda önemli bir eşiği geride bıraktık. Bir önceki soruda bahsettiğim pay devri ile satın alma ve kapasite artışı çalışmalarımızı tamamlayarak büyüme yolunda önemli adımlar attık.

2024 yılında güneş ve rüzgar enerjisi üretimi olmak üzere planlanan kapasite artışlarını tamamlamayı hedefliyoruz. 2024 yılını genel perspektiften değerlendirecek olursak; şirketler için en önemli konunun nakit olacağını düşünüyorum. Tüm şirketlerin ciro ve kârdan daha çok nakit yönetimine odaklanacaklarını söyleyebilirim. Önümüzdeki senelerde şirketlerin finansmanlarının sağlam olması büyük bir avantaj sağlayacak. Geri dönüşü kısa ve pahalı finansmanlar şirketler için sorun yaratabilir. Bu sebeple şirketlerin çok dikkatli olması gerektiği bir dönemdeyiz.

Yatırım portföyümüzü rüzgâr ve güneş santralleri oluştururken, bu yatırımları sadece Türkiye'de değil yurt dışında da hayata geçirmek istiyoruz. Yakın coğrafyamızda yenilenebilir enerji alanında çok ciddi fırsatlar var. Balkan ülkeleri, Türki Cumhuriyetler ve Doğu Avrupa'daki fırsatları yakından inceliyoruz ve buralarda oluşabilecek yatırım fırsatlarını değerlendirmek istiyoruz.

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

Yatırımcı ilişkileri departmanımızda, tüm süreçleri beraber yürüttüğümüz Yatırımcı İlişkileri Müdürü'ne bağlı 2 ekip arkadaşım daha var. Departmanımız yönetim kuruluna bağlı olarak çalışmalarını sürdürüyor. Ekip olarak diğer tüm departmanlar ile aramızda şeffaf ve sürekli bir bilgi akışı var. Böylece yatırımcılarımızın bilgilendirilmesi gereken konularda ivedilikle aksiyon alabiliyoruz.

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

Enerji sektörü bir süredir en çok ilgi gören sektörlerin başında geliyor, bu sebepten biraz şanslıyız diyebilirim. Tatlıpınar Enerji, Ağaoğlu Enerji Grubu çatısı altındaki şirketlerinden biri. Bu nedenle enerji sektörüne ilk giren yapılardan birinin parçası olmasının getirdiği, bilgi, tecrübe ve bağlantılarına sahip olmak bizleri güçlü kılıyor. COP 28'de 170 ülkenin dünyanın kurulu yenilenebilir enerji üretim kapasitesini 2030 yılına kadar üç katına çıkarma taahhüdü ile sektörün büyüme potansiyelinin yüksekliği ve yeşil dönüşüm kapsamında, yenilenebilir enerjinin artan önemi, bizim kadar yatırımcılarımızın da dikkatini çekiyor.

Şu anda yatırımcılarımızla iletişim kurduğumuz en etkin kanallar telefon görüşmeleri, zoom toplantıları ve yüz yüze planlanan toplantılar. Burada en öncelikli kriterimiz şeffaflık. Tüm yatırımcılarımızı doğru bilgilendirmek öncelikli hedeflerimizden biri.

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

Bu soruya ilk önce grubumuz adına gurur verici bir bilgi ile başlamak istiyorum. Ağaoğlu Şirketler Grubu olarak her ne kadar maskülen bir isimle anılsak da içeride durum biraz daha farklı. Grubumuzda çalışan yönetici kadrolarının yarısından fazlası kadın. Ben de bir kadın olarak bu veriyi bir gurur vesilesi olarak görüyorum.

Bunun yanı sıra grup olarak bugüne kadar topluma ve ülkemize katkı noktasında spordan sanata, eğitimden kültüre birçok farklı alanda fayda sağladık.

Çevre konusunda da hassasiyeti yüksek bir grubuz. Enerji tarafında sadece yenilenebilir enerji kaynaklarına yatırım yapıyoruz. Sürdürülebilirlik üzerine de çalışmalarımız var, bu sene sürdürülebilirlik raporlarımızı hazırlamayı ve sürdürülebilirlik endeksinde yerimizi almayı hedefliyoruz.

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

Yatırımcı ilişkileri profesyonelleri olarak görevimiz öncelikli olarak yatırımcı ve şirket arasında bir köprü görevi kurmak. Dolayısı ile iletişim kanallarının bizim mesleğimizde yadsınamaz bir önemi var. İletişim kanallarını doğru ve verimli kullanmak bu noktada çok önemli. Mesleğimiz de çok eskiye dayanan bir meslek değil. Dolayısıyla gelişime ve yeniliğe açık. Teknoloji ve iletişim kanalları geliştikçe bizim de kendimizi yenilememiz ve günün şartlarına adapte etmemiz gerekiyor.

Ülkemizdeki dernek ve STK'ların sektörlerin ve mesleklerin gelişimi adına çok değerli olduğunu düşünüyorum. Özellikle bu sektöre bir noktadan dokunan kişilerin, görüşlerinin ve fikirlerinin her zaman gelişime ve değişime olumlu katkıları olduğuna inanıyorum. TÜYİD'in yayınlarını ve etkinliklerini elimden geldiği kadar takip etmeye ve bunlardan azami ölçüde istifade etmeye çalışıyorum. Yaptığınız her işin sektör ve mesleğimiz gelişimi için çok değerli olduğunu düşünüyorum. Ayrıca Şirketimizi ve kendimi ifade etmek adına, tanınan bu fırsat için TÜYİD'e teşekkür ederim.