



Atakey Patates

Fulden PEHLİVAN – Atakey Patates – Yatırımcı İlişkileri Direktörü

Şirketinizin kuruluş ve gelişimini kısaca öğrenebilir miyiz?

Atakey Patates, 2012 yılında, hâkim ortağı TFI TAB Gıda Yatırımları'nın bir iştiraki olan TAB Gıda'nın hızlı servis restoran zincirlerine dondurulmuş patates tedarik etmek amacıyla kurulmuştur. Afyonkarahisar Susuz'da 157 bin m²'lik üretim tesisi, 2014 yılında faaliyete geçmiştir. Mevcut durumda yıllık 90 bin ton dondurulmuş patates ve 10 bin ton kaplamalı ürün işleme kapasitesine ulaşan Atakey Patates, Avrupa'nın önde gelen üreticileri arasında konumlanmakta olup Türkiye dondurulmuş patates pazarında yaklaşık %20 paya sahiptir.

Şirket, üretim faaliyetlerini entegre bir tedarik zinciri modeliyle desteklemektedir. Yaklaşık üç yıllık bir döngüye yayılan bu model kapsamında; üst kademe patates tohumu temin edilmekte, şirket kontrolündeki arazilerde sertifikalı tohum üretimi gerçekleştirilmekte ve sözleşmeli çiftçilere dağıtılarak ham madde tedarikinde süreklilik ve kalite güvence altına alınmaktadır. Patates ve soğan gibi temel girdiler sözleşmeli tarım modeliyle yetiştirilirken, bu ürünler yüksek katma değerli nihai ürünlere dönüştürülmektedir.

Ürün portföyü; farklı kesim ve kaplama seçenekleriyle çeşitlendirilmiş dondurulmuş patates ürünlerinin yanı sıra, 2025 yılında portföye eklenen patates kroket ile birlikte toplam 9 üründen oluşmaktadır. Halka arz sonrası yatırımlar kapsamında 2024 yılında devreye alınan 10 bin ton kapasiteli kaplamalı ürün hattında soğan halkası ve peynir çubuğu üretimine başlanmış, 2025 yılında aynı hat üzerinde ek geliştirme ile patates kroket üretimi de hayata geçirilmiştir.

Atakey Patates, satış tarafında hem grup içi hızlı servis restoran zincirlerine hem de HORECA kanalına (*otel, restoran, kafe zincirleri*) ve perakende segmentine hizmet veren geniş bir dağıtım ağına sahiptir. Şirket, grup içi ekosistemde önemli bir tedarikçi konumunda olup, 2025 yılı itibarıyla toplam satışlarının %78'i TAB Gıda'nın 2.030 restoranına gerçekleştirilmiştir.

Bununla birlikte şirket, uluslararası pazarlarda da büyümesini sürdürmektedir. 2025 yılında Birleşik Arap Emirlikleri, Çin, Irak, İngiltere ve Özbekistan'a ihracat yapmıştır.

Operasyonların tamamında tarladan nihai ürüne kadar izlenebilirlik sağlanmakta; üretim süreçleri BRCGS Küresel Gıda Güvenliği Standardı ve Restaurant Brands International (RBI) kriterlerine uygun şekilde yürütülür. Süreçler kalite, verimlilik ve sürdürülebilirlik odağında yönetilir.

Operasyonel performans tarafında ise, 2025 yılında 20 ilde 100'ün üzerinde üretici ile 120 bin tonun üzerinde hasat gerçekleştirilmiş; dondurulmuş gıda satış hacmi %10 artışla 69,3 bin tona ulaşmıştır. Kaplamalı ürün segmentinde ise ilk tam satış yılında 5,3 bin tonluk satış hacmine erişilmiştir.

Temmuz 2023'te halka arz edilen Atakey Patates, %20,34 halka açıklık oranıyla Borsa İstanbul Yıldız Pazar'da işlem görmekte olup, 2024 yılından bu yana Birleşmiş Milletler Kadının Güçlenmesi Prensipleri'nin (UN WEPs) imzacısıdır. 2025 yıl sonu itibarıyla 237 çalışanı bulunan şirket, faaliyetlerini kurumsal yönetim ilkeleri doğrultusunda sürdürmektedir.

Şirketiniz ve sektörünüzde 2026 yılı nasıl başladı? Yılın geri kalanı için nasıl bir beklentiniz/öngörünüz var?

Dondurulmuş patates ürünleri; kullanım kolaylığı, standart kalite sunumu ve taze ürüne kıyasla daha uzun raf ömrü gibi avantajları sayesinde özellikle hızlı servis restoran zincirleri ve HORECA kanalı için güçlü bir çözüm olmaya devam etmektedir. Bu doğrultuda, fast food sektöründeki yapısal büyüme, dondurulmuş patates pazarını destekleyen temel dinamiklerden biri olmayı sürdürmektedir.

Research and Markets tarafından yayımlanan 2026 yılı küresel dondurulmuş patates pazarı raporuna göre, pazar büyüklüğünün 2025 yılında 69,8 milyar ABD dolarına ulaştığı ve 2026 yılında 73 milyar ABD dolarına yükselmesinin beklendiği ifade ediliyor.

PotatoNewsToday'de yer alan bir değerlendirmede ise, orta vadede küresel dondurulmuş patates talebinin yıllık ortalama %3'ün üzerinde büyüme kaydetmesi öngörülüyor. Söz konusu büyümenin temel itici gücünü hızlı servis restoran zincirleri ile HORECA kanalındaki genişleme oluşturacağı beklenmektedir.

Öte yandan, 2025 yılında özellikle Avrupa'da yüksek rekolteye bağlı oluşan arz fazlası, hammadde fiyatlarını aşağı yönlü etkilerken, işlenmiş patates ürünlerinde fiyatlamada baskı yaratmıştır. Bu durum, küresel ölçekte rekabetin artmasına ve ihracat pazarlarında daha disiplinli ve seçici bir satış yaklaşımının önem kazanmasına neden olmuştur. Türkiye'de ise tarım tarafında veri altyapısının güçlendirilmesine yönelik olarak kapsamlı bir tarım envanteri oluşturulmasına yönelik adımların atılması, orta vadede arz-talep dengesinin daha sağlıklı yönetilmesine katkı sağlayacağı düşünülmektedir.

Makro tarafta ise jeopolitik gelişmeler, enerji fiyatlarındaki oynaklık ve gübre ticaretindeki daralma gibi unsurlar, tarımsal üretim maliyetleri üzerinde yukarı yönlü riskler oluşturmaktadır. Bu çerçevede, sözleşmeli tarım modeli, hammadde arz güvenliği ve maliyet yönetimi açısından kritik bir araç olmaya devam etmektedir.

2026 yılına ilişkin beklentiler, sektör genelinde fiyatlamada disiplininin korunması ve marj yönetiminin önceliklendirilmesi gerektiğine işaret etmektedir. Bu görünüm altında Atakey Patates, 2026 yılında toplam satış hacmini 80 bin ton seviyesine çıkarmayı hedeflemektedir. Talep tarafında sürekliliğin korunması beklenirken, özellikle katma değerli kaplamalı ürün segmentinin toplam satışlar içerisindeki payının artması öngörülmektedir. Bununla birlikte, perakende kanalında yeni ürün lansmanları ile marka bilinirliğinin güçlendirilmesi ve daha geniş tüketici segmentlerine ulaşılması hedeflenmektedir.

Genel olarak, kısa vadeli dalgalanmalara rağmen sektörün yapısal büyüme dinamiklerini koruduğu; operasyonel disiplin, ürün çeşitliliği ve doğru kanal stratejileri ile desteklenen Atakey Patates'in sektör içinde pozitif ayrışacağı değerlendirilmektedir.

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

Atakey Patates olarak yatırımcı iletişiminde; şeffaflık, süreklilik, erişilebilirlik ve zamanında bilgilendirme ilkelerini esas alıyoruz. Bu doğrultuda, yatırımcılarımızla çok kanallı ve yapılandırılmış bir iletişim yaklaşımı benimsiyoruz.

Çeyrek dönem finansal rapor takvimimizi önceden KAP üzerinden duyurarak öngörülebilirliği artırıyor; finansal sonuç açıklamalarımızda mevzuat gerekliliklerinin ötesine geçerek, ilgili döneme ilişkin operasyonel ve finansal performansı özetleyen finansal bültenler yayımlıyoruz.

Her çeyrek sonuç açıklamasının ardından düzenlediğimiz telekonferans toplantıları aracılığıyla analist ve kurumsal yatırımcılarla doğrudan iletişim kuruyoruz. Bu toplantılar, Yatırımcı İlişkileri koordinasyonunda gerçekleştirilmekte olup, TFI ve Atakey Patates Yönetim Kurulu üyelerinin katılımıyla şirket performansı, stratejik öncelikler ve beklentiler detaylı şekilde paylaşılmaktadır. Sunum materyalleri toplantı sonrasında kurumsal internet sitemizde erişime açılmaktadır.

Finansal sonuçların açıklanmasını takiben yayımlanan basın bültenleri ile daha geniş bir paydaş kitlesine ulaşarak şirketimize ilişkin farkındalığı artırmayı hedefliyoruz. Bunun yanında, talep doğrultusunda analistler, portföy yöneticileri ve yabancı kurumsal yatırımcılarla birebir toplantılar veya küçük grup toplantıları düzenliyoruz; gelen tüm soruları detaylı ve zamanında yanıtıyoruz. Bireysel yatırımcılarla iletişim ise ağırlıklı olarak e-posta kanalı üzerinden sürdürülmektedir.

Dijital iletişim tarafında, kurumsal internet sitemizi yatırımcıların ihtiyaç duyabileceği tüm bilgi ve dokümanlara kolay erişim sağlayacak şekilde düzenli olarak güncelliyoruz. Sosyal medya kanallarımızda ise belirli periyotlarla finansal ve operasyonel gelişmeleri özetleyen içerikler paylaşarak daha geniş bir kitleye ulaşmayı hedefliyoruz.

Son dönemde katıldığımız yatırımcı toplantılarında, özellikle operasyonel disiplin, entegre iş modeli ve katma değerli ürün segmentindeki büyüme potansiyelimize yönelik ilginin arttığını gözlemliyoruz. Bununla birlikte, yatırımcıların odağının; marj sürdürülebilirliği, hammadde maliyet dinamikleri ve ihracat pazarlarındaki rekabet koşulları gibi başlıklarda yoğunlaştığı görülmektedir.

Yatırımcı ilişkileri yönetimi olarak şeffaf ve veri odaklı iletişim yaklaşımımızı sürdürerek yatırımcı güvenini güçlendirmeyi önceliklendiriyoruz.

Sürdürülebilirlik alanlarında şirketinizde öne çıkan çalışmalar nelerdir ve bu çalışmaların sağladığı somut katma değeri nasıl değerlendiriyorsunuz?

Atakey Patates, 2025 yılında sürdürülebilirliği yalnızca bir uyum gerekliliği olarak değil, uzun vadeli değer yaratımının temel unsurlarından biri olarak konumlandırmış ve bu doğrultuda bütüncül bir yaklaşım benimsemiştir. Şirket; enerji ve emisyon yönetimi, su ve atık yönetimi ile sürdürülebilir tarım başlıklarında somut ve ölçülebilir çıktılar üreten çalışmalar yürütmektedir.

Enerji tarafında, toplam elektrik tüketiminin %100'ü yenilenebilir kaynaklardan (YEK-G sertifikalı) karşılanarak Kapsam 2 emisyonları etkin şekilde yönetilmiştir. Su yönetimi kapsamında çamur havuzları aracılığıyla 2025 yılında 525.116 m³ su tasarrufu sağlanmış; üretim başına su tüketim yoğunluğu 13,9 m³/ton seviyesinden 13,2 m³/ton seviyesine düşürülerek operasyonel verimlilik artırılmıştır. Atık yönetiminde ise oluşan atıkların %93,8'i geri dönüşüme kazandırılmış, üretim kaynaklı atıkların önemli bir bölümü hayvan yemi ve biyogaz girdisi olarak değerlendirilmiştir.

Şirket, sürdürülebilir tarım alanında da güçlü bir model ortaya koymaktadır. 100'ün üzerinde üreticiyle yürütülen sözleşmeli tarım yapısı, hem yerel kalkınmayı desteklemekte hem de izlenebilir ve güvenilir bir tedarik zinciri oluşturmaktadır. Bu alandaki performans, uluslararası FSA (Farm Sustainability Assessment) "Gold" derecesi ile teyit edilmiştir. Ayrıca BRCGS Global Gıda Güvenliği standartları denetimlerinden "A" notu alınması, şirketin operasyonel mükemmeliyet ve gıda güvenliği konusundaki yetkinliğini göstermektedir.

Atakey Patates, Kapsam 1, 2 ve 3 emisyonlarını düzenli olarak ölçmekte olup, sera gazı azaltım hedefleri Bilime Dayalı Hedefler Girişimi (SBTi) tarafından onaylanmıştır. Bu gelişme, şirketin düşük karbon ekonomisine geçiş sürecini uluslararası standartlarla uyumlu hale getirdiğini göstermektedir. Önümüzdeki dönemde sürdürülebilirlik performansının daha şeffaf ve etkin yönetimi amacıyla dijital izleme altyapısı ve emisyon takip süreçlerinin dijitalleştirilmesi planlanmaktadır.

Sürdürülebilirlik uygulamaları yalnızca çevresel etkiyi azaltmakla sınırlı kalmayıp, aynı zamanda finansal değer yaratımını da desteklemektedir.

Bu kapsamda hayata geçirilen Palet Onarım Projesi ile 2025 yılında yaklaşık 12 milyon TL tasarruf sağlanmıştır. Kurumsal yönetim alanında ise 2025 yılında elde edilen 9,05'lik derecelendirme notu ve BIST Kurumsal Yönetim Endeksi'ne dahil olunması, şirketin şeffaflık ve hesap verebilirlik alanındaki güçlü performansını ortaya koymaktadır.

Şirket'in sürdürülebilirlik faaliyetleri ilk kez, ana ortaklığı TFI TAB Gıda Yatırımları tarafından yayımlanan 2023 yılı Sürdürülebilirlik Raporu kapsamında kamuoyuna açıklanmıştır. Atakey Patates, Ağustos 2025 itibarıyla ilk solo sürdürülebilirlik raporunu yayımlamış; aynı çalışma içerisinde TSRS uyumlu sürdürülebilirlik raporlamasına da yer vererek raporlama kapsamını ulusal düzenlemelerle uyumlu hale getirmiştir. 2025 yılı için hazırlanan TSRS uyumlu sürdürülebilirlik raporu ile birlikte, şirketin iklim risklerine yönelik senaryo analizleri, Bilime Dayalı Hedefler Girişimi (SBTi) tarafından onaylanmış emisyon azaltım taahhütleri ve kısa-orta-uzun vadeli sürdürülebilirlik hedefleri de şeffaf bir şekilde paydaşlarla paylaşılmıştır. Bu bütünsel yaklaşım, Atakey Patates'in sürdürülebilirliği operasyonel verimlilik, risk yönetimi ve uzun vadeli paydaş değeri ile entegre şekilde ele aldığını göstermektedir.

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

Yatırımcı ilişkileri Direktörlüğü, doğrudan İcra Kurulu Başkanı'na bağlı olarak faaliyet göstermektedir. Birim; yatırımcı iletişiminin yönetilmesi, sermaye piyasası mevzuatı kapsamında yükümlülüklerin yerine getirilmesi, kamuyu aydınlatma süreçlerinin yürütülmesi ve kurumsal yönetim uygulamalarının geliştirilmesi gibi temel sorumlulukları üstlenmektedir. Bu kapsamda, KAP açıklamaları, finansal bültenler, yatırımcı sunumları ve kurumsal internet sitesinde yer alan yatırımcı ilişkileri içerikleri Yatırımcı İlişkileri tarafından hazırlanmakta ve koordine edilmektedir.

Faaliyet yılı içerisinde operasyonel performans ve gelişmeler, şirket üst yönetimi ile düzenli olarak değerlendirilirken; finansal sonuçlar ve muhasebe standartlarına ilişkin etkiler TFI Finansal Raporlama birimi ile birlikte analiz edilmekte ve bu değerlendirmeler doğrultusunda yatırımcı iletişim materyalleri oluşturulmaktadır.

Kurumsal yönetim alanında ise, şirketin gelişiminin yakından takip edilmesi ve kurumsal yönetim derecelendirme notunun iyileştirilmesine yönelik çalışmalara liderlik edilmektedir.

Bu çerçevede, Kurumsal Yönetim Komitesi faaliyetleri ve yatırımcı ilişkileri çalışmalarını yıl içerisinde dört kez Yönetim Kurulu'na yazılı ve sözlü olarak raporlanmaktadır.

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

Türkiye’de sermaye piyasalarının derinleşmesi, kurumsal yönetim uygulamalarının yaygınlaşması ve uluslararası yatırımcı ilgisinin artmasıyla birlikte, yatırımcı ilişkileri fonksiyonunun stratejik önemi belirgin şekilde artmaktadır. Bu gelişim, yatırımcı ilişkileri profesyonelleri arasında bilgi paylaşımı ve etkin iletişimin güçlendirilmesini de kritik hale getirmektedir.

Bu çerçevede, TÜYİD’in kuruluşundan bu yana üstlendiği rolü başarıyla yerine getirdiğini ve sektörün gelişimine önemli katkılar sunduğunu düşünüyoruz. Derneğin, yatırımcı ilişkileri alanında en iyi uygulamaların yaygınlaştırılması, mesleki standartların geliştirilmesi ve farkındalığın artırılması yönündeki çalışmaları hem profesyoneller hem de kurumlar açısından değer yaratmaktadır.

Son dönemde uluslararası platformlara taşınan etkinlikler ve iş birlikleri sayesinde, yatırımcı ilişkileri profesyonellerinin küresel gündemi yakından takip etmesi ve global en iyi uygulamalara erişimi önemli ölçüde kolaylaşmıştır. TÜYİD, güncel ve gelişim odaklı yaklaşımıyla bizleri destekleyici konumdadır.

Atakey Patates olarak, TÜYİD üyeliğimizin hem yatırımcı ilişkileri fonksiyonunun gelişimine hem de şirketimizin kurumsal vizyonuna katkı sağladığına inanıyoruz. Önümüzdeki dönemlerde de Derneğin sektöre değer katmaya devam eden çalışmalarını yakından takip etmeyi sürdüreceğiz.