



Europower

O. Serkan ÇELİK – Europower – Yatırımcı İlişkileri Yöneticisi

Şirketinizin kuruluş ve gelişimini kısaca öğrenebilir miyiz?

Enerji sektörü bugün küresel ölçekte yaşanan dönüşüm ile yalnızca bir endüstri olmanın ötesine geçerek sürdürülebilir kalkınmanın temel taşlarından biri hâline gelmiştir. İşte tam da bu noktada Europower Enerji olarak sahip olduğumuz vizyon, yalnızca bugünü değil, yarınları da şekillendirme sorumluluğunu beraberinde getirmektedir.

Europower Enerji, 2008 yılında Ankara’da, Girişim Elektrik Grubu’nun iştiraki olarak 300.000 TL sermaye ile kurulmuş ve kısa sürede enerji ekipmanları üretimi ile mühendislik alanlarında faaliyet göstermeye başlamıştır. Kuruluşunu takiben devreye alınan Ana Üretim Tesisinde orta gerilim modüler hücre, alçak gerilim panoları ile beton ve sac köşk üretimi gerçekleştirilmiş; 2014’ten itibaren devreye alınan Orta Gerilim Üretim Tesisi, Modern Üretim Kampüsü ve diğer üretim tesisleri ile kapasite, çeşitlilik ve teknoloji altyapısı sürekli olarak güçlendirilmiştir. Bugün şirket 10 üretim tesisi ile birlikte toplamda 80.000 m² kapalı alanda üretim faaliyetlerini yürütmektedir.

Europower Enerji, yaklaşık 1.600 kişilik uzman kadrosu ile faaliyet göstermekte olup, ürettiği ürünleri Dünya’da 80’den fazla ülkeye ihraç ederek global bir Türk şirketi konumuna ulaşmıştır. Alçak, orta ve yüksek gerilim ürünleri başta olmak üzere transformatörler, güç transformatörleri, AG-OG şalt cihazları, kompanzasyon sistemleri, orta ve yüksek gerilim kesici ve ayırıcılar ile güneş santralleri taşıyıcı konstrüksiyon sistemleri gibi geniş bir ürün gamına sahibiz. Üretimimizin önemli bir bölümünü oluşturan güneş santrali ekipmanları alanında, iştirakimiz Peak PV ile birlikte üretim faaliyetlerimizi sürdürmekte ve yenilikçi çözümler geliştirmeye devam etmekteyiz. 2025 yılı itibarıyla tamamlanan güç transformatörü yatırımıyla, bu stratejik ürün de ürün yelpazemize eklenmiş ve Europower Enerji alçak gerilimden güç transformatörlerine kadar uzanan kapsamlı bir üretim kabiliyetine ulaşmıştır.

Şirketimiz aynı zamanda bir teknoloji ve çözüm ortağı olarak enerji dönüşümünde öncü rol oynamaktadır. Mühendislik, test, devreye alma ve EPC hizmetleri ile müşterilerimize entegre çözümler sunarken, enerji depolama sistemleri gibi geleceğin teknolojilerine yatırım yapıyor ve uluslararası stratejik iş birlikleri kuruyoruz. Başta Türkiye olmak üzere Avrupa, Balkanlar ve Orta Asya bölgelerinde yürüttüğümüz projelerle sadece bölgesel değil, küresel bir çözüm ortağıyız.

“Enerjinin geleceğinde ve enerjiye ihtiyacınız olan her yerde biz varız” anlayışıyla hareket eden Europower Enerji, sürdürülebilir büyüme ve yeşil enerji dönüşümünü iş modelinin ve kurumsal kültürünün merkezine koymuştur. Ürettiğimiz her ürün, ekonomik değer yaratmanın ötesinde çevresel katkı sağlamakta ve şirketimizin uzun vadeli sorumluluk bilincini yansıtmaktadır.

Şirketiniz ve sektörünüzde 2025 yılı nasıl geçti? 2026 yılı için nasıl bir beklentiniz/öngörünüz var?

2025 yılı Europower Enerji için planlanan hedeflerimize büyük ölçüde ulaştığımız ve operasyonel verimliliğimizi pekiştirdiğimiz bir yıl oldu. Yıl sonunda toplam hasılatımızı yaklaşık 329 Milyon USD seviyesinde gerçekleştirerek yıl başında öngördüğümüz 330 Milyon USD’ye yakın bir performans sergiledik. Brüt kârımız yaklaşık 75 Milyon USD ve Esas Faaliyet Kârımız yaklaşık 52 Milyon USD olarak gerçekleşmiş ve yine yıl başında tahmin ettiğimiz kâr rakamları büyük oranda hayata geçmiştir.

Faaliyetlerimizin olumlu sonuçları FAVÖK tarafında da kendini gösterdi. 2025 yılında FAVÖK rakamımız yaklaşık 60 Milyon USD olarak gerçekleşerek beklenenin üzerinde bir performans sağladı. Bu durum, operasyonel optimizasyonlarımız, proje teslimlerimiz ve maliyet yönetimindeki etkinliğimizin bir yansımasıdır. Net kar rakamımız ise yaklaşık 21 Milyon USD seviyesinde gerçekleşti; bazı dışsal ekonomik ve finansal dalgalanmalar bu alanda hedeflerimizin altında kalmamıza neden oldu.

2026 yılı için öngörümüz, 2025'teki güçlü operasyonel performansımızı daha da ileriye taşıyarak, stratejik yatırımlarımızı üretim ve projelerimize entegre etmektir. Yurtiçi ve yurtdışı projelerimizde artan talep ve genişleyen ürün portföyümüz sayesinde gelir ve faaliyet karı tarafında pozitif bir trend yakalamayı hedefliyoruz. Özellikle 2025'de üretimine başladığımız Güç Transformatörü ürünümüz hem Türkiye'de hem de global pazarda yaşanan arz sorunları ve yüksek katma değeri sayesinde bilançolarımıza anlamlı bir pozitif katkı yapacaktır.

Ayrıca yeni teknolojik yatırımlar ve Ar-Ge projelerimizle sektördeki rekabet gücümüzü artırmayı ve müşterilerimize daha kapsamlı çözümler sunmayı planlıyoruz. Özetle 2025 yılı hem hedeflerimize yakın bir performans sergilediğimiz hem de bazı alanlarda beklenenin üzerinde sonuçlar elde ettiğimiz bir yıl oldu. 2026 yılını ise istikrarlı büyüme, teknolojik gelişim ve global pazarda güçlenme yılı olarak öngörüyoruz.

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

Yatırımcı iletişimi, şirketimizin dışı açılan yüzü olarak bizler için büyük önem taşımakta olup, bu nedenle şirket politikası olarak bu alana özenle yaklaşmaktayız. Bu yaklaşım yalnızca yasal zorunluluklardan kaynaklanmamaktadır. Yatırımcı iletişimi, şirketimizin stratejik vizyonunu, operasyonel performansını ve değer yaratma süreçlerini paylaşabileceği etkili bir iletişim dili olarak kullanılmaktadır. Bu bağlamda, şeffaflık, hesap verebilirlik ve süreklilik ilkeleri çerçevesinde yürütülen yatırımcı ilişkileri, şirketimiz için en önemli faaliyetlerden biri olarak değerlendirilmektedir.

Bu çerçevede, yatırımcılarımızla iletişimimizi sadece bilgi paylaşımı olarak görmüyor, aynı zamanda katılımcı ve etkileşimli bir deneyim yaratmayı hedefliyoruz. Çevrim içi bilgilendirme toplantıları, birebir görüşmeler ve tesis gezileriyle yatırımcılarımızın projelerimizi ve üretim süreçlerimizi doğrudan deneyimlemesini sağlıyoruz. Ayrıca, yatırımcılarımızın doğrudan iletişime geçebileceği telefon ve e-posta kanalları da açık tutulmakta, tüm talepler titizlikle yanıtlanmaktadır. Dijital platformlar ve interaktif sunumlarla finansal ve operasyonel verilerimizi anlaşılır ve görselleştirilmiş şekilde sunarak, yatırımcılarımızın hızlı ve doğru karar almasını destekliyoruz.

Bu yaklaşım, yatırımcı iletişimini sadece yasal bir zorunluluk olmaktan çıkarıp, şirketimizin değer yaratma hikayesini aktardığımız dinamik bir araç haline getirmektedir.

Bunlara ek olarak, yatırımcılarımızı ve finansal analistleri tesislerimizde ağırlayarak şirket gezileri düzenlemekteyiz; bu sayede üretim süreçlerimizi ve projelerimizi yerinde görmelerini sağlayarak daha kapsamlı ve şeffaf bir iletişim deneyimi sunuyoruz.

Bu kapsamda yatırımcı ilişkileri biriminin en önemli iletişim kanallarından biri olan Yatırımcı Sunumlarımızı tek taraflı ve statik bir yapının ötesine taşımak amacıyla, her sunumda güncellenen ve üretim tesislerimizi tanıtan videoları sunumlara dahil etmekteyiz. Bu uygulama, yatırımcı sunumlarında video kullanımının genellikle çok nadir olduğu bir ortamda şirketimizi farklılaştırmakta ve tesislerimizi fiziki olarak ziyaret etme imkânı bulamayan yatırımcılar ve analistler için daha etkili bir deneyim sunmaktadır.

Bu etkili yöntem ile tüm paydaşlarımız şirketimizin operasyonel süreçlerini ve güncel durumunu olabilecek en etkili şekilde görsel olarak deneyimleyebilmektedir. Böylece yatırımcılarımızın bilgiye erişimi artırılmakta ve şirketimizin değer yaratma hikayesi daha anlaşılır ve etkileşimli bir şekilde aktarılmaktadır.

Yatırımcı ilgisi son yıllarda dünya genelinde artan enerji ihtiyacı ve değişen enerji üretim kaynaklarına paralel olarak yenilenebilir ve temiz enerji üretimi, şirketimizin bu alandaki yatırımları, vizyonu ve finansal beklentileri üzerine yoğunlaşmaktadır. Bu durum, yatırımcılarımızın şirketimizi sadece mevcut performansı üzerinden değil, aynı zamanda sürdürülebilir ve yenilikçi büyüme potansiyeli üzerinden değerlendirdiğini göstermektedir.

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

Europower Enerji olarak sürdürülebilirlik ve dijitalleşmeyi stratejik önceliklerimiz arasında konumlandırıyor, çevresel etkiyi azaltırken operasyonel verimliliği artırmayı hedefliyoruz. Bu kapsamda, fabrikalarımızın çatılarına kurduğumuz güneş enerjisi santralleri (GES) ile elektrik ihtiyacımızın önemli bir kısmını yenilenebilir kaynaklardan karşılıyor, karbon ayak izimizi ve enerji maliyetlerimizi düşürüyoruz.

Orta gerilim anahtarlama ürünlerimizde yaygın olarak kullanılan SF6 gazlı ekipmanları çevre dostu SF6-free teknolojilere dönüştürerek sera gazı emisyonlarının azaltılmasına katkı sağlıyoruz.

Enerji alanındaki yenilikçi çözümlerimiz arasında yer alan SunuJunior ürünü ile hibrit (on-grid & off-grid) ve enerji depolamalı GES sistemleri sunuyor; ayrıca büyük ölçekli enerji depolama sistemleri üzerine çalışmalar yürütüyoruz. Şirket içi operasyonlarda fosil yakıtlı araçlar yerine elektrikli araçlar ve ekipmanlar kullanıyor, bu araçların enerji ihtiyacını fabrikalarımızın çatılarındaki GES'lerden karşılayarak sürdürülebilir bir enerji döngüsü oluşturuyoruz. Fabrika içi iklimlendirmede VRF (Yüksek Enerji Verimli İklimlendirme Yönetimi) sistemleri kullanarak elektrik temelli bir yapı ile doğalgaz tüketimini azaltıyoruz.

Tüm bu çalışmalar sayesinde karbon emisyonlarında azalma, enerji ve kaynak verimliliğinde artış, operasyonel süreçlerde hız ve şeffaflık ile müşteri memnuniyetinde sürdürülebilir bir iyileşme sağlıyoruz.

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

Yatırımcı ilişkileri birimimizin örgütlenmesi şirketimizde merkezi bir yapıya sahiptir. Birimimizde 1 kişi görev yapmakta olup, çalışmalar doğrudan Şirket Yönetim Kurulu'na bağlı olarak yürütülmektedir. Bu yapı, yatırımcı iletişimi ve finansal bilgilendirme süreçlerinin hızlı karar alınmasını ve etkin yönetilmesini sağlamaktadır.

Yatırımcı ilişkileri birimi, Kurumsal Yönetim Tebliği'nde belirtilen bilgilendirme politikalarının uygulanması, yatırımcı ve pay sahiplerinin sorularının yanıtlanması, finansal raporlar ve yatırımcı sunumlarının hazırlanması, pay sahipleriyle etkin iletişim kurulması ve şirketin stratejik vizyonunun yatırımcılara aktarılması gibi görevleri yerine getirmenin yanı sıra, şirket üst yönetimine düzenli olarak raporlar ve sunumlar hazırlayarak iletişim süreçlerinin etkin ve şeffaf bir şekilde yürütülmesini sağlamaktadır.

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

Türkiye'de Yatırımcı İlişkileri (Yİ) mesleği, son yirmi yılda sadece finansal verilerin paylaşıldığı bir iletişim köprüsü olmaktan çıkıp, şirketlerin stratejik değerini inşa eden ve koruyan bir disipline dönüşmüştür.

Geçmişte daha çok operasyonel bir faaliyet olarak görülen bu alan, bugün sermaye piyasalarındaki yoğun rekabet ve artan şeffaflık beklentileriyle birlikte kurumsal yönetimin en kritik sütunlarından biri haline gelmiştir. Özellikle küresel piyasalardaki ESG (Çevresel, Sosyal ve Yönetişim) odaklı dönüşüm, Yİ profesyonellerinin sorumluluk alanını genişleterek bizi sadece finansal sonuçların değil, şirketin uzun vadeli sürdürülebilirlik hikayesinin de baş anlatıcısı konumuna getirmiştir.

Yatırımcı ilişkileri artık sermaye piyasaları ile şirket yönetimi arasında çift yönlü bilgi akışını sağlayan hayati bir stratejik köprü görevi görmektedir. Borsa İstanbul'un her geçen gün derinleşmesi, yatırımcı tabanının genişlemesi ve sermaye piyasalarına olan ilginin artmasıyla birlikte, bu köprü'nün sağlamlığı şirketlerimizin finansal başarısı için her zamankinden daha kritik bir rol oynamaktadır. Bu dinamik ekosistemde Yİ profesyonelleri; hem yatırımcı beklentilerini yönetim katına taşıyan bir danışman hem de şirketin potansiyelini piyasaya doğru yansıtan bir güven elçisi konumuna gelmiştir.

Mesleğimizin bu denli stratejik bir konuma evrildiği bu süreçte, TÜYİD'in üstlendiği misyon ve gerçekleştirdiği faaliyetler biz profesyoneller için vazgeçilmez bir rehberlik sunmaktadır.

Yatırımcı ilişkileri, doğası gereği üniversitelerde müstakil bir bölümü bulunmayan; finans, hukuk, iletişim ve stratejinin kesişim noktasında, sahada 'yaşayarak' öğrenilen multidisipliner bir meslek konumundadır. Bu mesleğin bir okulu veya hazır bir el kitabı olmadığı düşünüldüğünde, TÜYİD'in sunduğu platform ve yürüttüğü faaliyetler, biz profesyoneller için tam anlamıyla akademik bir boşluğu dolduran ve pratik tecrübeyi teorik bir zemine oturtan bir 'sektör okulu' niteliği taşımaktadır.

Derneğin bu öğretici rolü ve vizyoner yaklaşımı çerçevesinde sunduğu;

- **Eğitim ve Sertifikasyon Programları:** Mesleki standartların belirlenmesi ve özellikle Yİ sertifika programları aracılığıyla teorik altyapının usta-çırak ilişkisi ötesine taşınması,
- **Bilgi Paylaşımı ve Networking:** Farklı sektörlerdeki en iyi uygulamaların paylaşıldığı zirveler ve çalışma grupları ile 'yaşanmış tecrübelerin' kolektif bir hafızaya dönüştürülmesi,

- **Mevzuat ve Düzenlemeler:** Sermaye piyasalarındaki güncel gelişmeleri ve düzenlemeleri yakından takip ederek üyelerini anlık olarak bilgilendirmesi ve sektörün sesi olması,

mesleki gelişimimiz açısından paha biçilemez katkılardır. TÜYİD, bireysel çabalarla öğrenilen bu mesleği kurumsal bir kimliğe kavuşturarak, Türkiye'deki yatırım ikliminin gelişimine öncülük etmektedir.