



Yatırımcı ilişkilerinin hedefleri ve bu hedeflere ulaşmak için izlenmesi gereken yollar

H. Müge Yücel /Doğuş Otomotiv Servis ve Tic. A.Ş., Yatırımcı İlişkileri Bölüm Yöneticisi

Yatırımcı ilişkileri görevini uygulayan kişinin; tanımları, görevleri ve hedefleri gayet iyi bildiğini varsayıyorum bu yazımda. Bu bağlamda, son derece dinamik ve dışa açık faaliyetlerin, zaman içinde şirket ve piyasa ortamının ihtiyaçları doğrultusunda sürekli değişen ve matrisyel bir fonksiyon haline geldiğini de vurgulamak isterim. Gelin birlikte bakalım.

Bir hikâye ile yola çıkmak ve iş planı hazırlamak...

Bir yatırımcı ilişkileri profesyonelinin fark yaratan özelliklerinden biri, şirket stratejilerini etkileyici ve farklı formlarda hikâyeler haline dönüştürebilmesidir. Böylelikle, yatırımcının finansallar veya şirket çalışmalarına yönelik ilgisi daha tatmin edici bir şekilde cevap bulabilir. Değişim hızının gerektirebileceği esneklik kadar; konuya adaptasyon, normal zaman veya kriz anı ayrımı yapmaksızın görüşmeye elverişli ortam yaratma gayreti ve samimi tavır elzemdir. Tüm bunları doğru bir şekilde gerçekleştirebilmek için kaynakları en verimli şekilde kullanmayı ve etkin çözümler üretmeyi dener. Ancak, kendi birimi için önemli olan iş planı geliştirme noktasında da benzer çabaları göstermesi gerekir. Etkili bir yatırımcı ilişkileri planı, mevcut analist ve yatırımcıyı doğru tahlil ederek istikamet belirler; şirket bütçesinin uygun olması halinde ise, bu yönde bir algı çalışması değer üreten bir başlangıç olur. Bütçelerin sınırlı olduğu durumlarda ise, analist ve yatırımcı geri bildirimlerini toplamak için hazırlanacak gayri resmi anketler seçenek olarak değerlendirilebilir.

İş planı hazırlıklarında dikkate alınmasını önerdiğim bir takım esaslar şöyledir:

- Stratejik İletişim
- Uyum (compliance) hassasiyetleri

- En iyi ve/veya emsal uygulama örnekleri ile çalışmalar
- Hedeflerin (SMART), rezerve edilen risklerle birlikte değerlendirilmesi ve olası senaryo değişikliklerine karşı önleyici tedbirlerin geliştirilmesi (esnek duruş kabiliyeti ile birlikte)
- Bütçeyle mutabakat ve dönemsel takip/kontrol
- Performans yönetimi ve raporlama

Yatırımcı Yönetimi

Yatırımcı ilişkileri faaliyetleri, özellikle yeni yatırımcı arayışındayken, mevcut yatırımcıların ihtiyaçlarını ihmal etmeden yeni ve mevcut yatırımcılar arasında doğru dengeyi oluşturmalıdır. Bu dengenin temelinde ise yatırımcıları yakından tanımak, iletişimin devamını sağlamak ve doğru sonuçlar üretmek yer alır. Bu sebeple, geçmişte temas kurulan fonlarla tekrar bağlantıya geçilmesi de sürdürülebilir ilişki yönetiminin bir geleneği haline getirilmelidir. Görüşmeler sırasında, yatırımcılara yatırımcı ilişkileri ekibi ile doğrudan iletişim kurabilecekleri mesajının paylaşılması da muhataplara değer verildiğinin bir göstergesi olacaktır.

Yatırımcı Hedeflemesi

Değişken piyasa koşulları, şirket strateji ve operasyonları göz önünde bulundurulduğunda, şirketin ilerideki pozisyonuna uygun yatırımcıların hedeflenmesi doğru olacaktır. Ekonomi ve finans departmanlarından destek olarak büyüme olanaklarının tespit edilmesi, şirketin M&A veya yeni yatırım potansiyellerinin incelenmesi ya da yönetim değişikliği ve benzeri konular uzun vadeli düşünce perspektifinin ve

muhtemel yatırımcı listesinin oluşturulmasına katkıda bulunacaktır. Ayrıca, finansal merkez oluşturan şehirler ne kadar önemli odak noktası ise, ikincil ve üçüncül destinasyonlar da o derece dikkat edilmesi gereken, sürpriz hedefler olarak değerlendirilmelidir.

Proaktif bir yaklaşım sergileyerek, küresel kısıtlama eğilimlerinin arttığı bir ortamda (örn. MIFID) yatırımcılara doğrudan ulaşılması söz konusu olabilir. Aracı kurumları seçmek zorunda kalan yatırımcılarla, sadece konferanslar yoluyla değil, non-deal roadshow seyahatlerini artırmak suretiyle de iletişim sağlanabilir. Üstelik, alışılmış yatırımcı tiplerinin dışına çıkılması ve hedef platformun genişletilmesi kanalıyla, daha geniş proaktif hareket alanı fırsatı elde edilmiş olacaktır.

İletişim

Şirketlerde, kurumsal iletişim faaliyetlerinden sorumlu bir departman olması halinde, bu birimle güçlü içsel diyalog platformu oluşturulması, iç ve dış iletişiminin sürekliliği, anlık yanıt verme kabiliyeti ve tek kurumsal mesajın paylaşımı mümkün olmaktadır. Bu, sürekli haber üreten küresel piyasaların aktörleriyle anlık ve doğrudan iletişim sağlayarak şeffaf kalabilme ve şirkete duyulan güveni artırma noktasında da son derece önemlidir. Kurumsal İletişim Departmanı ile yatırımcı ilişkilerinin seçkin bir ortaklık oluşturma çabası; paydaşlarla ilişkiler, sürdürülebilirlik, hukuk ve benzeri fonksiyonlara doğru ilişki referansı oluşturarak faydalı ve başarılı çalışmalara yön verecektir.

Sürdürülebilirlik ve Kurumsal Yönetişim

Sosyal sorumluluk sahibi yatırımcılar (Socially Responsible Investors) özellikle genel kurul gündemlerinde iklim değişikliği ve ESG (Environmental, Social And Governance) konuları ile birlikte yönetim kurulu bağımsızlığı ve çeşitliliği (board independence & diversity) gibi konulara yer verilmesi taraftarıdır. Genel Kurul gündemlerine ilişkin öneriler proxy advisory hizmeti veren şirketler tarafından raporlanmakta olduğundan, ortak çalışmalar neticesinde derecelendirme ve uyum raporlarının geliştirilmesi pozitif bir katkı yaratacaktır. Uzun vadede ise bu tarz sürdürülebilirlik çalışmalarının katkılarının şirket finansallarına ve operasyonel performansa yansıtacağı beklenmektedir. Yatırımcı ilişkileri faaliyet kapsamının genişlemesi de doğal bir sonuçtur.

Profesyonel Gelişim

Yatırımcı için yatırımcı ilişkileri profesyoneli ile görüşmek, CEO/CFO ile görüşmek kadar iyi izlenim bırakmalıdır. Bunu desteklemek için teknik altyapı, yasal süreçlerde, sözlü-yazılı iletişimde Türkçe ve İngilizce dil hâkimiyeti gerektirir. Ayrıca yatırımcı ilişkileri profesyoneli, günlük piyasa, ekonomi ve sektör konularının yakın takipçisi ve sürdürülebilirlik ve kurumsal yönetim konularında gittikçe uzmanlaşması beklenen, hem şirketi hem de piyasa için değerlendirilen çok değerli bir çalışandır.