



YATIRIMCI İLİŞKİLERİNİN GELECEĞİ

Türkiye hızla büyüyor, alt yapı, kültür ve kurumsallaşma büyümeye yetişemiyor. Arada eksikler katlanarak çoğalıyor. Sermaye tabanımız gelişmiş ülkelerle kıyaslandığında dar ve sığ. Halka açılmaktan kimi haklı gerekçelerle korkan bir iş dünyasından söz ediyoruz. Küçük ve orta boy işletmelerin önünde hem fırsatlar hem de zorluklar dağ gibi... Yatırımcı beklendiği kadar rahat değil. Tabana yayılmaktan söz etmek mümkün gözüküyor. Pek çok şirketin yatırımcı ilişkileri bölümü yok. Ekipler genellikle dar ve çok genç. İş dünyasına yayılmış bir yatırımcı ilişkileri kültürü, bir gelenek henüz oluşabilmiş görünmüyor.

Yaprak Özer

İndeks İçerik İletişim Danışmanlık CEO

Tüyid, geçtiğimiz günlerde genel kurulunu topladı. Geçmiş dönemde yaptığı çalışmalarını raporladı, gelecekte yapacaklarını aktardı. Yukarıda özetlediğim şartlar altında Tüyid açısından kısa zamanda gelinen nokta anlamlı, önemli ve başarılı. Başarılı olunca başarı yetmiyor. Daha fazlası, daha daha fazlası bekleniyor.

Ben de bir gözlemci ve destekçi olarak, beklentilerimi yapıcı platformda, yazıyorum. Tüyid'in yeni dönemde odaklanmasını kaçınılmaz gördüğüm iki disiplin var. Biri insan kaynakları, diğeri iletişim. Birbiriyle etkileşim içinde olan bu iki disiplinde kat edilecek mesafenin, anlamlı sonuçlar yaratacağına inanıyorum.

Gözlemim şu ki, yatırımcı ilişkileri ekiplerinde iletişim konusu ya "ben biliyorum" ya da "ben anlamam" tadında. "Ben biliyorum"cu dinlemiyor, "ben anlamam"cı; ne yaparsan yap benden uzak ol demek ister gibi. Arası yok mu? Olmaz mı? Ama kaç kişi?

Diğer yandan iletişimci kimliğiyle söylemeden geçemeyeceğim bir gözlemim daha var. Yatırımcı ilişkileri "ilişki bazlı iletişim" in içine kendisini hapsetmiş gözüküyor. Daha çok Batı'yı örnek aldığı için yapılan her şeyin ve gidilen her yolun taklit edilmesi gerektiğine kanaat getirmiş durumda. İlişki yönetimi ve bu çerçevede yapılan dar ve özel iletişimin önemini inkar edemem, ama geride kalmış, tek sesli, kapalı devre ve statik bir çalışma olduğunu ifade etmem gerek. Yatırımcı ilişkilerinin çok sesli çok renkli, farklı hız ve çeşitli alanlarda iletişim yapan dinamik iletişim anlayışını kucaklaması gerektiğini düşünüyorum. Kurumsal iletişim ilkelerine bağlılığını artırırken kendi ayaklarının üzerinde duracak özel ve uzman iletişim anlayışı geliştirmeli. Enerjisini teknoloji üzerinden farklı hedef kitlelerle buluşturmasını öneriyorum. Daha fazla ölçülebilir risk ve deneysel iletişim çalışması gerek diyorum! Biraz heyecan, biraz macera...

İnsan kaynakları açısından bakıldığında, yatırımcı ilişkileri çalışma alanı "çaresizlik" boyutunda. Çoğu kurum ekip denemeyecek tek kişilik ordularla hareket ediyor. Yetmezmiş gibi çoğunluk giriş seviyesi, "turn-over" yüksek.

Giriş seviyesi, deneyimsiz... Kilometre yapmadığı için bilgi eksikli ve çaresiz... Buna karşın emanet aldıkları konular "angarya" seviyesi ile "kritik" seviye arasında gidip geliyor. Dayanabilenler bir kaç yıl içinde çöküyor. Yükün altında ezilince, "ama ben bunu hayal etmemiştim" diyerek umutsuzluk yaşıyorlar. Sayıları azımsanamayacak kadar fazla. Dikkat!

Ekiplerin başı ise her zaman yalnız. Çözüm adına en önemli görevleri kendi üslerini kalıcı ve kaliteli insan kaynağına ikna etmek olmalı.

Tüyid'e önerim ciddi bir eğitim kurumuyla ya da kurumlarıyla işbirliği yaparak insan kaynağı geliştirmek üzere kolları bir an önce sıvamak. Bu kaynağın değerini artırmak ve kurumsallaştırmak için sertifika verilen adayların sektörde iş bulmasını sağlamak ciddi yük getirirse de çağ atlatır. Yatırımcı ilişkilerinin meslek olarak algılanmasını

sağlamak gerekiyor. Özetle yukarıdaki yalnızlar kadar aşağıdaki gençlere de yakın durmak Tüvid'in görevi. Devşirme yatırımcı ilişkileri uzmanlığına son. Tüvid'in bu sayede vazgeçilmez olması kaçınılmaz. Yatırımcı ilişkileri bölümleri farklı uzmanlıklara da kucak açmalı. Söylediğime inanıyor muyum? İnanmalıyım! Hayal etmek bir işi yarı yarıya bitirmektir diyenlerdenseniz, siz de inanmaya gayret edin.

Profesyonel yatırımcı, yatırımcı ilişkileri departmanından her şeyden önce şeffaflık, kalite ve sürdürülebilirlik bekliyor. İlişki yönetimi üzerine bina edilen bir iletişim çalışması yapıldığı için insan kaynakları açısından sürdürülebilirlik ve kalite olgusunun önemini anlatmaya gerek yok. Genel itibariyle iletişim ile insan kaynakları arasında ilişki kurulmaz. Oysa iletişim insan kaynaklarından başka bir şey değildir.

Türkiye'de ve tabii ki tüm dünyada gençler açısından hayat her zamankinden zor. Şablon hayatlar yerini inter-disipliner ve esnek yapılara bıraktığı için başta gençler olmak üzere herkesin kafası karışık.

Yatırımcı ilişkileri mesleğine bakalım... Kim diyebilir ki, finans yeter ya da "iyi iletişimci"ysen "iyi yatırımcı ilişkileri" de yönetebilirsin. Makro ekonomi, siyaset, sosyoloji, toplum mühendisliği... Ya tarih bilgisi!... İletişim... Daha fazla saymaya gerek görmüyorum.

İşin özü insan. Bu sektöre yetenekli, bilgili ve kalıcı gençler gerek.