



Sizinkisi kaç kişi

Yatırımcı İlişkileri Ekibiniz büyük mü küçük mü? Yoksa sizde yatırımcı ilişkileri ekibi yok mu? Varsa, sizin ekip kaç kişi? Investor Relations Magazine Dergisi'nin araştırma kolu olan IR Insight tarafından gerçekleştirilen, "Global Practice Report 2011"de her yönüyle Yatırımcı İlişkileri ekipleri mercek altına alınmış. Bütçeleri, ekip büyüklükleri ve raporlama yapıları sorgulanmış. Çıkan sonuçlarda yatırımcı ilişkileri ekiplerinin büyüklüklerine ilişkin ilginç bulgular bulunuyor. Çalışma binden fazla yatırımcı ilişkileri profesyonelinin içerecek bir örneklem üzerinden yürütülmüş.

Yaprak Özer İndeks İçerik İletişim Danışmanlık CEO

Çıkan sonuçlara bakalım mı; dünya genelinde ortalama Yatırımcı İlişkileri ekip büyüklüğü 2011 raporunda 3,7 kişi, 2010 raporunda 3,8 kişi. Amerikalı ve Kanadalı şirketler ekiplerini büyütüyor. Kuzey Amerika'da 2010'da 2,5 olan görevli sayısı 2011'de 3,3 kişiye çıkıyor. Avrupalı firmalar Amerikan firmalarından da büyük ekiplerle çalışıyorlar. Bu kıtada ortalama ekip büyüklüğü 3,5 kişi. Brezilyalı ve Asyalı firmalar en kalabalık ekiplerle lider durumdalar: 4,3 kişi.

Çalışma da takım büyüklüklerindeki değişimin yatırımcı ilişkileri faaliyetlerine etkisini inceleyebilmek için kuzey Amerika'da yer alan farklı alanlardan 3 dev şirket seçilmiş.

Seçilen şirketlerde aynı büyüklükte yatırımcı ilişkileri departmanları olanlar; Starbucks: 8, Scoitabank: 7, Microsoft: 7

Microsoft ekibini ürün gruplarına göre bölmüş; bir yatırımcı ilişkileri yöneticisi Windows ve Bing ile, bir diğeri Microsoft Office ile ve üç kişi de telefonlar ve oyun konsolu Xbox ile ilgileniyor.

Scoitabank ise iletişim gruplarına göre bir ekip planlaması yapmış. Dış iletişim ve iç iletişim olarak grubunu ikiye ayırmış. Sadece üç kişiyi dışarıda konuşlandırmış. Bunlar analist ve yatırımcılarla ilişkileri geliştiriyor. Böylece amaç mesajın tutarlı iletilmesi ve sorumluluk dağılımının sağlanması

Starbucks: Yatırımcı ilişkileri ekibinin 2005'ten bu yana 2 kat büyüdüğünü görüyoruz. Yatırımcı ilişkileri bölümü başkanı JoAnn DeGrande'ye göre ekibi büyüttükten sonra yatırımcı ilgisinde kuvvetli artış olmuş ve şirketin hisselerini takip eden analist sayısında yüzde 100'lük artış yaşanmış. Yeni yapılanma sayesinde Credit Suisse ve Wells Fargo gibi devlerin ilgisini çekmeyi başarmışlar.

Peki ekiplerini neye göre seçiyorlar. Görülen o ki, normal bir mülakat süreci yaşanmıyor. İçerideki yöneticiler ve takım liderleri genellikle; MBA yapmış, 3 yıl tecrübesi olan, ekstra katkı yaratma potansiyeli ve kapasitesi bulunan adayları seçiyor.

Sahaya çıkmak yatırımcı ilişkileri ekiplerinin en belirgin özelliği. Araştırmaya daha fazla katkı veren firmaların ortak görüşü fiziksel temasın çok önemli olduğunu ifade ediyor. Yatırımcılarla dışarıda buluşmanın arttığı ifade ediliyor. Tüm Yatırımcı ilişkileri yöneticileri fiziksel temas baskısı altında; daha çok road-show yapmaları, daha çok yüz-yüze görüşmeler yürütmeleri ve daha çok konferans organize etmeleri bekleniyor. Microsoft yatırımcı ilişkileri sorumlusu seyahatlerin 10 kat arttığını ifade ediyor: "İlişki önemli; yatırımcı gözlerimin içine bakabilmek ve söylediklerime güvenebileceğini bilmek istiyor."

Yatırımcı ilişkileri yöneticilerine zamanlarını nasıl yönettikleri de sorulmuş; planlarını 3 ana kriter üzerinden yapıyorlar. Yüzde 37 kurumsal yatırımcılar, yüzde 25 muhtemel kurumsal yatırımcılar ve yüzde 29 yatırım analistleri şeklinde. Bölgesel olarak bakıldığında da birbirine çok yakın rakamlar söz konusu.

Inside Investor relations- Investor relations magazine 1988 yılında çalışmalarına başlayan İngiltere ve Amerika'da ofisleri bulunan CrossBorder Group adlı yayın grubuna bağlı olarak faaliyet gösteriyor. Dergi her ay 23 bin 600 yatırımcı ilişkileri profesyoneline ya da karar vericiye ulaşıyor. Grup aynı zamanda yıllık olarak dünya genelinde katılımı olan IR Awards ödül törenini düzenliyor.