

BASIN BÜLTENİ -2

17 Mayıs 2022

XIV. ULUSLARARASI KURUMSAL YÖNETİM ZİRVESİ DÜZENLENDİ

Türkiye Kurumsal Yönetim Derneği (TKYD) ve TÜSİAD iş birliğiyle 17 Mayıs 2022 tarihinde ‘XIV. Uluslararası Kurumsal Yönetim Zirvesi’, “Daha İyi Bir Gelecek İçin Kurumsal Yönetim” ana temasıyla gerçekleşti.

Oxford Üniversitesi, Said Business School, Management Studies Öğretim Üyesi Prof. Colin Mayer Zirve’nin ilk bölümünde konuk konuşmacı olarak yer aldı.

Zirve kapsamında düzenlenen “Yönetim Kurulunun Değişen Rolünü Anlamak” konulu ilk panel ise gazeteci Yasemin Salih moderatörlüğünde gerçekleşti. Panele konuşmacı olarak Boğaziçi Ventures Yönetim Kurulu Başkanı Agah Uğur, Doğanlar Holding Yönetim Kurulu Başkanı Davut Doğan ve Akfen Holding Yönetim Kurulu Üyesi Pelin Akın Özalp katıldı.

Oxford Üniversitesi, Said Business School, Management Studies Öğretim Üyesi

Prof. Colin Mayer:

**GÜNÜMÜZDE İŞLETMELERİN HEM PARA KAZANMASI
HEM HAYIRSEVERLİK YAPMASI BEKLENİYOR**

“İşletmeler hayatımızdaki en önemli kurumlar arasındadır. Onların sayesinde tüm ihtiyaçlarımızı karşılarız. Bizi istihdam edip tasarruflarımız yönlendirirler. Dünyadaki ekonominin büyümesini finanse ederler. Neredeyse 2 bin yıllık ticari hayat geçmişinde para kazanma işleri ve kamu işleri birleşmişti. İş dünyasının baskın olarak tek amacının para kazanma olduğu fikri sadece son 60 yılda karşımıza çıkıyor. Bugün karşılaştığımız birçok sorunun temelinde bu yatıyor. İşletmelerin hem para kazanması hem hayırseverlik yapması bekleniyor. İşletmelerin faydalı ama kârlı işler yapmaları gerekiyor. Günümüzde artık işletmelerin amacını temel faaliyet alanlarıyla ilişkilendirmesinden söz ediyoruz.

Bu konuda pandemi başladığından beri odak noktası haline gelen sağlık sektöründeki bir şirketi örnek verebilirim. Danimarkalı Novo Nordisk şirketi insülin üreten bir kuruluş. Birkaç yıl önce amacının ne olduğu konusunu ayrıntılı değerlendirdi. Ardından amacının dünyada tip2 diyabeti tedavi etmek ve insanların tip2 diyabetten kaçınması olarak belirledi. Dünyanın çeşitli yerlerinde sağlık dünyası, hükümetler ve yerel kurumlarla birlikte hareket etti. Novo Nordisk insülin satışını

mı baltaladı. Hayır... Güvenilir bir ortak olarak bu ilişkileri planladı. Bir dizi sağlık ürünü ve sağlık tedavisi geliştirilebilecekleri ortak bir platform oluşturdu. Bunu yaparken beraberinde gerçek bir taahhüt sunarak bir değer yaratı. Bu da şirketi güvene taşıdı. Doktorlar, hastaneler devletler, üniversiteler nezdinde güvenilir algısını oturttu.

Oxford'ta biz büyük şirketlerin amaçlarını belirlemeleri ve faaliyetlerine entegre etmeleri için çalışıyoruz. Şirketlerin amacını faaliyetleriyle ilişkilendiriyoruz. Sahiplendiriyoruz. Kurumsal amacım istikrarla sürdürülmesine odaklanıyoruz. Şirketin faaliyetlerini yürütürken aynı zamanda değer yaratması başkalarının sorununu çözmesi asıl konu.

Fosil bazlı şirketlere baktığımızda artık bunlar karşımıza enerji şirketi olarak. Dünyanın enerji sorununu çözmek için ortaya çıkan enerji şirketlerinin bu dönüşümü herkesin enerjiye erişimi sağlaması ve satın alma gücünü sarsmadan yapmaları gerekiyor. Şu anda bu adil geçiş büyük enerji şirketlerinin odaklandığı noktadır. Yenilenebilir enerjiye geçişi şirketler tek başın çözemeler. İlgili hükümetler ve kamu ile ortak hareket etmek zorundalar.

Pandemi, şirketlerin değerinde muazzam bir yıkım yarattı. İnsanlara çok büyük sorunlar yükledi. Bu sorunlar beraberinde yeni sorun getirdikçe, işletmelerin sorunları çözerken bu problemleri tanınması ve bunu fırsat olarak görmesi gerekecek. Yenilikçi olarak gören şirketler için yeni fırsatlar haline gelecektir.”

AGAH UĞUR: ZORLAYICI VE DEĞİŞİK BİR DÖNEMDEN GEÇİYORUZ

Panelde konuşan Boğaziçi Ventures Yönetim Kurulu Üyesi Agah Uğur şunları söyledi:

“Çok farklı, zorlayıcı ve değişik bir dönemden geçiyoruz. Bu hep devam edecek. İşin adı bu, değişimi yönetmek. İş dünyasında başarı için 4 faktör var. Pazarı müşteriye fırsatları herkesten daha iyi görmek. Ürettiğiniz şeyin rakiplerinizden farklı olması. Kar etmek için verimli bir iş yapış modeli yaratabilmek. Kurum kültürünü ve yeteneklerini şirketlerin gelecekteki ihtiyaçlarına yönelik hazır tutmak. Bunlar hangi dönemde olursa olsun değişmiyor. Yönetim kurulu, yönetimin hissedar adına bunları gerçekleştirdiğine emin olması gereken kurumlar. Geriye bir boyut kalıyor; o günün gereklerine uyması.

Politik değişimlerin ekonomik etkisi çok yüksek oldu. Bir günde hammadde alamaz ya da satamaz hale geliyorsunuz. Pandemiden gelen bir arz sıkıntısı var. Maliyetler artıyor. Enflasyon artıyor. Paranın maliyeti artıyor. Yetenek sıkıntısı da var. Geleneksel sektörler bile teknolojiyi kullanarak fark yaratan ve yıkıcı şekilde oyunu değiştirmeye çalışan bir katman ortaya çıkıyor. Yönetim kurulunun her bir risk ve zorluk için bir yol haritası olmalı. Çok daha esnek ve kısa vadeli olması gerekiyor. Yetenek yönetimi ise çok bambaşka bir noktaya geldi. Gençler değerden pay almadıkça ve iç dünyalarına yakın bulmadıkça bir işte çalışmak istemiyor.

Bir de paydaş kapitalizmi hayatımıza girdi. Değişim bugünün zorlukları var yarın da başka zorluklar olacak. Birçok araştırma paydaş kapitalizminin gerekleri olan kar sağlamak değil, toplumun bütününe katkı sağlayacak onu farklı boyutlara getirebilecek şirketlerin karlılıklarını orta vadede artırabildiğini gösteriyor. İyi şirket olmak örnek olmak çok farklı bir şekilde algılanıyor ve tüketicilerin seçiminde bu giderek öne çıkıyor. Hem menfaat hem mecburiyetten yapmak zorundasınız. Bu iş yatırım gerektiriyor sonra karşılığını alıyorsunuz, bu yatırım satışlarınıza sonra

yansıyor ama zaman gerektiriyor. Yatırım önce yap sonra karşılığını alırım cesaretini ve iddiasını sadece yönetime bırakamazsınız. Yönetim Kurulundan bunun talep edilir halde olmak gerek.”

DAVUT DOĞAN: SÜRDÜRÜLEBİLİR BÜYÜME İÇİN KURUMSALLAŞMAYA ÖNEM VERİYORUZ

Panelde konuşan Doğanlar Holding Yönetim Kurulu Başkanı **Davut Doğan**, şunları söyledi:

“6 kardeş Doğtaş’ı kurduğumuzda yönetim kurulunda doğal olarak kardeşler vardı. Sonra şirketlerimizi büyüttük. 10 yıl önce kurumsal bir markayı satın aldık. O dönemde sürdürülebilir büyümeye kurumsallaşmaya önem verdik. Yabancı fonu ilk kez Türkiye’ye getirdik mobilya sektöründe. Binlerce mobilya üreticisi arasında ilk 3’te olmanız için fark yaratmamız gerekiyordu.

Halka açık bir şirketi satın aldığımız için buna uygun kurumsal yapımızı düzenledik. Yönetim kurulumuzun 6 üyesinin 3 ü kadın. Yarısı kadın. Bununla da gurur duyuyoruz. Kurumsallaşmaya önem veriyoruz büyümek için. Komiteler çok önemli. Halka açık olmayan şirketlerin de bu yönde şirketlerini güçlendirmeleri gerekiyor. Bizim bir diğer isimiz de entegre katı atık yönetimi yapan bir şirketiz. Geleceğin şirketleri sosyal ve çevreci olmak zorunda. Sıfır atık projeleri için çalışıyoruz. Bu da yeşil finans konusunda elimizi güçlendiriyor. Profesyonelleşmeye ve yönetim kuruluna verdiğimiz önem sayesinde zaman yabancı ortaklıklarla rahatlıkla iş yapabiliyoruz. Bütün projelerimizde yerli ve yabancı olarak planlıyoruz. Sürdürülebilir büyüme için ailemizin Z kuşağını da eğitimlerine uygun şekilde şirketlerimizde görevlendiriyoruz. Profesyonellerle uyum halinde iş adaptasyonlarını ve yetiştirmelerini sağlıyoruz gelecek için.”

PELİN AKIN ÖZALP: GENÇ JENERASYON YÖNETİM KURULUNUN FARKLI PENCEREDEN BAKMASINI SAĞLIYOR

Panelde konuşan Akfen Holding Yönetim Kurulu Üyesi Pelin Akın Özalp şunları söyledi:

“Genç jenerasyonun yönetim kurulunda olması çok büyük avantaj sağlıyor. Farklı bir pencereden bakıyor. Etrafından günlük yaşamdan öğrendiklerini şirkete yansıtabiliyorlar. Yenilikleri anlamak ve bunları şirketlere entegre edebilmek genç yönetim kurulu üyelerinin en önemli katkılarından biri. Şirketlerin ilerideki projeksiyonlarına bu gelişmeleri kavramak ve yansıtmak önemli. Bunları şirket içinde kavrayan bireylerden bu mekanizmayı oluşturup yönetim kuruluna aktarılmasını sağlamak gerekiyor. Yeni jenerasyonun önceliği para değil. Kendileri için önemli olan değerleri yaratabilmek istiyorlar. Çalışma şekilleri de değişti. Değer verdiğiniz kişileri şirkette tutmak istiyorsanız bunları göz önüne almak ve gereken ortamı sağlamak gerekiyor.”

*Bilgi için: Mena Stratejik İletişim / Özlem Çakır / 0 532 799 50 04/
ozlem.cakir@menailetisim.com*