

CFO'ların dijital ajandası

Yasal düzenlemelerin çokluğu, finansa erişimi zorlaştırıyor. Şirketler, enflasyonun yüksek olduğu bir ortamda önceliklerini de değiştiriyor. Fast Company'nin MDSap ve Wolters Kluwer ile birlikte düzenlediği buluşmada görüşlerini paylaşan CFO'lar, önceliğin 'büyüme'den 'risk yönetimi' ve 'kârlılık'a geçtiğini söylüyor...

Kumru Tınaz

Norm Holding

Bağlantı elemanları (Cıvata-Somun-Vida-Rondela) grubunun çatı markası Norm Fasteners olarak; yüksek üretim kapasitemiz ile tasarım, kalıp, kaplama, sıcak dövme alanlarında in-house üretim yapıyoruz. Bunun yanı sıra ABD'den Çin'e uzanan geniş lojistik ağı, güçlü Ar-Ge çalışmaları ile sektörün lideriyiz. Bağlantı elemanları dışında pazarlama ve ticaret, teknoloji, eklemeli imalat, kalıp ve saç şekillendirme, kimya ve makine gibi alanlarda faaliyet gösteriyoruz. Bu yıl birçok şirket gibi çeşitli finansal değişkenler ve regülasyonlar ile karşı karşıya kaldık. Nakit akışı yönetmek, bu yılın en önemli konularının başında geldi. Nakit akışı, artık anlık kararlar ve proaktif yaklaşımlar ile yönetilebiliyor. Böyle bir ortamda finansal planlama, veri odaklı kararlar alma ve iş ortamındaki değişikliklere hızlı bir şekilde yanıt verme ile mümkün hale geliyor. Bu nedenle teknolojinin desteğiyle, mali işlerde gittikçe daha fazla analiz odaklı yapıya geçtik. Maliyet yönetimi her zaman gündemimizde ve önemi hiçbir zaman azalmayacak. Holding olarak güçlü bir SAP kullanıcısıyız. Başta "birim maliyet" olmak üzere maliyet yapımızı ve değişkenliklerini görebileceğimiz bir kurgumuz var. Ayrıca bütçe planlaması ve buna uyulması da tüm birimlerimizin önceliğinde. Bütçe üzerinde senaryolar ve simülasyonlar geliştirerek yolumuza devam ediyoruz. Bu sayede geçmiş datayı analiz etmenin ötesinde gelecekte oluşabilecek durumumuzu ölçebiliyoruz.



Uğur Altıntaş

Çak Holding

Bizim ana işimiz tekstil üretimi ve Little Big kendi markamız. Yani hem üretim hem de perakende tarafında faaliyetimiz var. Bu yılki önceliğimizi işi yönetmekten risk yönetimine doğru kaydırdık. Enflasyon çok yüksek ve Türkiye'de döviz erişim çok pahalandı. Bu yüzden de Euro ağırlıklı borçlanmadan TL'ye döndük. Tabii bu durum uzun vadede ne kadar sürdürülebilir bilemiyorum ama bunun risk analizini çalışıyoruz. Şu anda 140 mağazamız var. Denim ürünlerini biz üretiyoruz ama geri kalan ürünleri ithal ediyoruz. Artan maliyetleri ürünlere tam olarak yansıtıyoruz ve kârlılık düştü. Teknolojik bir dönüşüm içindeyiz ve SAP alma sürecindeyiz. Bu çok ciddi bir yatırım gerekiyor. Enerji maliyetini nasıl düşürürüz derken GES işine de girdik. Üretim yapan mavi yaka ağırlıklı bir grubuz. Türkiye'de üretim yapmaya devam edeceğiz. Ancak, düzenlemeler ve diğer değişiklikler bizi ve yatırımcıyı çok yoruyor. Günümüzde büyük şirket-küçük şirket farkı



kalmadı. Hızı yakalayan şirketler ilerliyor. Bunun için de mikro takip gerekiyor. Bence şirketlerin dijital dönüşüm sürecine girmeden önce doğru insan kaynağı oluşturmaları gerekiyor. Ondan sonra dijitalleşme projelerine başlamalıdır.

"Güçlü işbirlikleriyle dijital dönüşüme destek oluyoruz"



BÖLGENİN EN BÜYÜĞÜ MDSap Türkiye ekibi olarak SAP, Wolters Kluwer ve diğer çözüm ortaklarıyla kurduğumuz iş birlikleriyle müşterilerinin dijital dönüşümüne destek oluyoruz. Şirketimiz, Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'nın en büyük gruplarından Midis Grup'un çatısı altında bulunuyor.

GÜÇLÜ REFERANSLAR MDSap'in Türkiye'deki önde gelen referansları arasında şu kurumlar yer alıyor: "Türkiye Belediyeler Birliği, İETT, İş Yatırım, Meteoroloji Genel Müdürlüğü, TMSF, Maliye Bakanlığı Vergi Denetim Kurulu, Akbank, Garanti Bankası, ING Bank, TCMB, Ziraat Bankası, Vakıfbank, Türkiye Petrolleri ve PTT Genel Müdürlüğü."

Orta Doğu bölgesindeki referanslar arasında Emirates NBD, BAE Borsası bulunuyor. Suudi Arabistan'da ise SAMA, SAMBA, Riyad Bankası gibi kuruluşlarla çalışıyoruz. Etkinliği birlikte gerçekleştirdiğimiz iş ortağımız Wolters Kluwer'in çözümü olan CCH Tagetik ile "Genişletilmiş Planlama, Finansal Kapanış, ESG - Sürdürülebilirlik ve Kurumlar Vergisi" gibi başlıklarda müşterilerimize çözümler sunuyoruz. Sürdürülebilir yarınlara için sürdürülebilir finansallar gerekliliğinin farkındayız ve finans ofisindeki dijital dönüşüm için firmalara destek olmaya devam ediyoruz."

NESRİN DEMİRCİ MDSap Türkiye Genel Müdürü



Handan Büyükkardeş

Kontrolmatik

B

Biz, 2008'de kurulduk ve son 3 yılda değişimi de hissederek kendimizi yavaş yavaş yurt dışına çektik. Özellikle, Pakistan,

Afganistan, Bangladeş ve Afrika ülkeleri gibi ödeme açısından riskli sayılabilecek bölgelerdeyiz. Ancak, nakit akışının riske girmemesi için de Dünya Bankası gibi kuruluşların desteklediği projelere giriyoruz. Son dönemde teknoloji tarafında da yatırım yapmaya başladık. 10 şirketimiz var ve özellikle enerji depolamada entegre çözümlerimizle daha aktif olacağız. Verimlilik sağladığı için 2023'te veri anlamlandırma modelleriyle haşır neşir olduk. Türkiye'de raporları ve nakit akışını her an değiştirebiliyor olmak gerekiyor. Bir düğmeye bastığınızda neyle karşılaşabileceğinizi görmek çok önemli. Yani hız ve doğru veri analizi çok kritik. Bu yıl biz nakit akışına daha çok önem verdik. Çünkü, nakde ulaşmanın maliyeti de yükseldi. Bu tablo içinde IT, CFO'lar için olmazsa olmaz bir departman haline geldi. Her şey aslında entegrasyon. Her zaman her şeye odaklanmanız lazım. O yüzden de çok iyi analiz yapan entegre ekibinizin olması lazım. Farklı düzenlemeler ve uzmanlık alanlarından ötürü gereğinden fazla bankayla çalışmak durumunda kalabiliyorsunuz. Üretim tarafında batarya tarafını daha sistematik yönetmeye çalışıyoruz. Aynı zaman nakit akışlarını ve bütçe altyapısını oluşturmaya çalışıyoruz.

Çağdaş Yıldırım

Carvak

i

İkinci el otomobil alım satım ve yenileme hizmetleri veren bir teknoloji startup şirketiyiz. Teknoloji ve yapay zekayı kullanarak müşterilerimize mükemmel bir 2'nci el araç deneyimi yaşatmayı hedefliyoruz. Ama-

cımız sektörü dönüştürmek. Dünyada 10 ülkede faaliyet gösteriyoruz.

Türkiye, ikinci el araç alım satımında dünyadaki 3'üncü büyük pazar. Yılda yaklaşık 7 milyon araç el değiştiriyor. Bu da otomotiv şirketleri için çok büyük bir potansiyel yaratıyor. Günümüzde finansman maliyetleri çok yüksek. Ayrıca finansmana ulaşmak da zorlaştı. Bu nedenle Türkiye başta olmak üzere faaliyet gösterdiğimiz tüm ülkelerde büyümenin yanında karlılık odaklı bir strateji izliyoruz.

Otomotiv, özellikle Türkiye'de son derece geleceksel bir sektör. Biz sektörün dijitalleşmesi için çalışıyoruz. Arabayı online satın almayı da rahat ve kolay hale getirmek istiyoruz. Önümüzdeki dönem içerisinde, 2'nci el araç alım satım işlemlerini uçtan uca dijital platformda müşterilere sunmayı hedefliyoruz. Bu dijital dönüşümün gerçekleşmesi için, kredi ve sigorta süreçleri gibi diğer işlemleri sağlayan iş ortaklarımızın da desteği gerekiyor.



Şirkette süreç optimizasyonu sağlamaya yönelik 30'dan fazla projemiz var. Bu projeleri gerçekleştirmek için RPA (Robotik Süreç Otomasyonu) sıklıkla yararlandığımız bir çözüm yolu. Burada, farklı departman verilerini tek bir data haline getirerek, finansal data ile entegre etmeyi planlıyoruz.



Arda Altınok

Arzum

Arzum olarak üretim tesisimiz, markamıza özel şube ya da satış mağazaları bulunmuyor. Bir kısmını Ar-Ge ve Ür-Ge yatırımlarımız doğrultusunda inovasyonundan tasarımına kadar kendi ekibimizle geliştirdiğimiz ürünlerimizi, yerel ve yurt dışındaki birçok üretilmeye ürettirip, çeşitli fiziki ve çevrim içi satış kanalları aracılığıyla piyasaya sunuyoruz.

Bu iş modelinde işletme sermayesinin iyi yönetilmesi daha da önem taşıyor. Nakit akışı, finansmana ulaşımın zorlaştığı bu günlerde halen en önemli olarak öne çıkıyor. Finansman bonoları ihracıyla finansman erişiminde alternatif yollar ürettik ve nakit akışını en az hasarla yönetmeye çalıştık. Böyle bir ortamın doğal sonucu olarak karlılık daha da önemli hale geldi. Biz de sürdürülebilir ekonomik büyümeyi korumak adına bu dönemde karlılığı ön plana aldık.

Bu yıl ilk çeyreği sektör için çok iyi geçti. Pazarda talep gayet iyiydi. Bundan sonra talebin nasıl devam edeceği önemli bir konu. Ancak, sektörün genel olarak ekonomik dalgalanmalar ve fiyat artışları gibi ekonomik değişimlere son derece dayanıklı bir yapısı var. Bu nedenle ivmesini koruyacağını düşünüyorum.

Ben görevime, tüm finansal süreçlerin yönetimine liderlik etmek üzere 2020 yılında başladım. Dijital dönüşüm her zaman odağımda ve önem verdiğim bir konu. Büyüyen iş modelimizle birlikte ihtiyacımızı karşılayacak yeni bir ERP yatırımı yaptık, SAP dönüşüm sürecimiz başladı. Süreç şu anda gayet başarılı ilerliyor.

Bunu şirketin IT projesi olarak değil, dijital dönüşüm projesi olarak görmek gerektiğine inanıyorum. Örneğin son dönemde finansmana erişimin de zorlaşmasıyla fintech'lerle bir araya geliyoruz. Yeni finansal ürünler geliştirmeye çalışıyoruz. Buna dijitalleşmenin başka bir boyutu olarak bakıyoruz.