

Tarih: 19.08.2011

Konu: Mehmet Kutman Telekonferans

Katılımcılar: Mehmet Kutman & Selran Baydar

Transcript:

Mehmet Kutman: Değerli yatırımcılarımız ve değerli ortaklarımız ben Mehmet Kutman. Bu uygulama sanıyorum Türkiye’de ilk defa oluyor. Yurtdışındaki ortaklarımıza ve yatırımcılarımıza dönük benim, Menkul değerlerde sermaye piyasası döneminde birçok holding ve büyük kuruluşlar için yaptığım mekanizma ama Türkiye’de ilk defa oluyor ve katılımcı adedini duyduğum zaman hakikaten sürprizle karşılaştım. Tahminim üstünde çıktı. Dolayısıyla herkese katılımlarından ötürü teşekkür ederim.

Tüm sorulara açık olduğumuzu belirtmek isterim.

Sorulara ve cevaplara geçmeden önce ben çok kısa bir özet yapmak istiyorum. Belki ilerde sorulacak sorulara da cevap olur diye düşünüyorum.

Hepinizin bildiği gibi 2005 yılına kadar kurumumuz, bir Menkul Değerler şirketi olarak yatırımlarına devam etti ve 2005 yılında Holding çatısına döndü aslında holding kelimesi de tam doğru bir kelime değil özel risk sermayesi olarak tanımlamak daha doğru olabilir, çünkü genelde Türkiye’deki holding yapısındaki algılamalar alttaki şirketlerin sürekli devam ettiği, hiçbir şekilde satılmadığı, zora girmediikten sonra veya yeni bir sektöre girmediikten sonra ve bunlardan gelen nakit akımlarını bir şekilde holdingin döndüğü mantığına dayanır. Halbuki bizim şirketimizde önemli olan yatırımların değerine ulaştığını inandığınız noktada bir kısmını veya hepsini gerektiğinde Türkiye’ye veya yabancı yatırımcılara satılmasıyla holdingde bir değer oluşturmaktır.

2005 yılında bu işe başladığımız zaman ilk yatırımı sizlerin de iyi bildiği gibi Kuşadası Limanı ile başladık onun akabinde yaklaşık olarak ki bu birçok soruya neden oluyor. En önemli konulardan biri yatırımcılarımızdan toplam 2005-2010 yılları arasında veya en son sermaye yatırımındaydı 2008’de veya 2009’da olmuştur. 107 milyon Dolar bir sermaye girişi oldu. Bunun karşılığında 2010 yılı sonu itibarıyla toplam varlıklarımız yaklaşık olarak 1 milyar 314 milyona toplam özkaynaklarımız 512 milyona Ve 2010 yılı sene sonu karımız da 209 Milyon TL’ye çıkmıştır. Özkaynaklardaki artış yaklaşık olarak %6-%7. Toplam varlıklardaki artış %7 olmuştur. Bütün bunları söyledikten sonra şirketin ilerisine dönük olarak bir stratejiyi de anlatmaya çalışacağım. Fazla zaman almak istemiyorum soru cevaplar için.

Biraz önce de belirttiğim gibi şirketimizin ana yapısına özel sermayeli bir portföy diyelim, dolayısıyla 3 ana kolda sizlerin de bildiği gibi konsantre olduk. Bunlardan bir tanesi liman. Bu limanlardaki toplam yatırımımız Dolar bazında geçtiğimiz 5 senede öz kaynak olarak yatırımcısından bahsediyorum, 35 milyon Dolarlık bir yatırım söz konusu 415 milyon dolar şirket değeri üstünden sizlerin de iyi bildiği gibi, açıklamalarımızdan takip ettiğiniz gibi İtalya’nın en önde gelen kurumların kurmuş olduğu bir fona, %22’si, 77.5 milyon Dolar civarında bir para ile satıldı. Ve bu para da holdingin kasasına nakden ve defaten girdi. Bugün de duyduğum kadarıyla, Rekabet Kurulu izni de biraz önce verilmiş zaten bu işe. Dolayısıyla işlem tamamlandı. Birinci iş kolumuz bu. İleriye donuk olarak da limanlarda ne yapacağız, birincisi gerek yurt içinde ve gerek yurtdışında liman yatırımlarını çok yakından takip ediyoruz. Türkiye’de limancılık sektörü artık son noktalara doğru geldi 2 tane liman kaldı Türkiye’de

özelleştirilecek. Biri İzmir Limanı diğeri de Derince Limanı. Tabi ki bu limanları çok yakından takip ediyoruz. İzmir Limanı'nda sizin de bildiğiniz gibi bir ihaleye katıldık, kaybettik. Kaybetmedik daha doğrusu, yargı uzatması sürecinde.

O günkü ortaklarımız, o işi yapmaktan vazgeçti. Yeni bir ihale açıldığı zaman çok yakından takip ediyoruz. İhaleyi de eski Çinli ortağımızla tekrar katılmayı değerlendiriyoruz. Büyük ihtimalle de katılacağız ama limanın bugünkü satış değeri maalesef o günkü satış değerinin çok altında olacak. İkinci yakından takip ettiğimiz liman da Derince Limanı o limanda da Marmara Bölgesindeki limancılık operasyonlarındaki rekabet ve konteyner başına gelirler çok düşük olmasından ötürü o limanın değerinin de fazla yüksek olacağını tahmin etmiyoruz. Türkiye dışında ise, yük limanlarından ziyade özellikle kuruvaziyer limanları, gerek Kuşadasındaki ortağımız Royal Caribbean, gerekse İtalyan ortaklarımızla da çok yakından takip ediyoruz. İkinci ana kolumuz ise; enerji. Enerji de bildiğiniz gibi hidroelektrik santrallerimiz vardı. Bu hidroelektrik santrallerini paket edip hepsini bir çatı altına sokup geçen senekilerle yanılmıyorsam Norveç'in devlet şirketi olan, hidroelektrik santrali işleten, Statkraft adlı şirkete sattık. Ve ordaki özkaynak sistemimizde yaklaşık %120 oldu, bu bir rekordur dünya çapında. Bunun haricinde onu sattıktan sonra elimizde şuanda yeni işlemini tamamladığımız Energaz var. Energaz'da %50 bir ortaklık payımız var STFA grubu ile birlikte. Hepinizin bildiği ve çok yakından takip ettiği gibi Şırnak'taki kömür sahalarımız ve orada geliştirilecek bir elektrik santrali, 270 MW. Güneş enerjisinde de bazı adımlar attık, orada da zannediyorum oldukça başarılı, hangi trafoya bağlanacağı EPDK tarafından yeni açıklandı. Bazı araziler kiralandı orada da belli bir yere geleceğimize inanıyorum. Ama o süreç 1 seneyi bulur. Ve son olarak da yeni portföyümüze kattığımız, Çalık Enerji'den satın aldığımız Naturelgaz Şirketi var. O da portföyümüzün bir parçası olacak. Enerji ayağımız da bu şekilde. Üçüncü bir ayağımız gayrimenkul ayağı. Gayrimenkul ayağı; sektöre ve piyasaya erken girmemize rağmen, bu konudaki tecrübesizliklerimizden ötürü, bazı inşaat maliyetlerinde, şurda burda hatalar yaptık. M2'lerde hatalar yaptık veya bölgelerde hatalar yaptık. Ama bugün gelinen nokta itibariyle o hataların birçoğu düzeldi. Denizli'deki alışveriş merkezimiz faaliyete geçti. Rezidanslar, ben en son gittiğimde 8. katındaydı. Rezidans satışları 15 Eylül'de başlıyor, ilk 150 daire için ve toplam 650 dairelik bir satış söz konusu. Keza, otel arazisi için de Divan başta olmak üzere birçok otellerle görüşmeler yapılıyor. Van konusuna gelince de Van'daki arazide imar problemleri mevcut idi. Zannediyorum belirli bir noktaya gelince Van'daki yatırımlarımızı da önümüzdeki sene ilkbahardan itibaren başlayıp 9 aylık kısa bir süreçte bitirip, devreye alma amacımız. Oradaki de hem alışveriş merkezi hem otel, bir miktar da rezidans olabilir. Son bölümümüz de bunun haricinde tabi, şirketin portföyünde, gerek Pera'da gerek Holdingte belirli mal varlıkları var. Gayrimenkullerin ana amacı, portföyümüzdeki yıllık gelir getirmeyen malları, çok ucuza aldığımız için 2002-2003 senelerinde, gerçek fiyatına çıktığına inandığımız anda portföyümüzden çıkarmak. Örneğin; Veli Alemdar Han'daki satışımız gibi. Genel merkezin yanındaki bina.

Dördüncü ana kolumuz da finans ki, bu en eski sektör orada da bildiğiniz gibi 2 tane şirketimiz söz konusu biri Global Menkul Değerler, biri de Global Portföy. Global Menkul Değerler yakın zamanda halka arz edildi. Maalesef halka arzdan sonra hisse senedi performansı iyi gözüküyor ama bu genel bir konjonktür. Genel konjonktür ile ilgili sorulara da memnuniyetle cevap verebiliriz.

İkinci şirketimiz de Global Portföy, Global Portföy ile ilgili de bildiğiniz gibi de %60'ını İtalya'da yerleşik Azimut ki İtalya'daki en büyük bağımsız portföy şirketi, sattık. Aynı doğrultuda Menkul Değerler'den de %5'lik bir hisse aldılar, %20'ye kadar da çıkma opsiyonları var. Dolayısıyla orada da belli bir noktaya geldik. Yani holdingin ana amacı alttaki şirketlere zaman içinde ortak bulup, bağımsız

yönetimlerine devretmek. Ortak bulunmuyorsa da yapılamıyorsa da bazen %100 satış olabilir özellikle gayrimenkul ayağında o satışlara yönelmek.

Genel strateji ilk 5 yılda ortaklarımızdan aldığımız temettüleri ortaklarımıza ki bu ben başta olmak üzere en geç önümüzdeki 3 yılda hayırlısıyla, bu paraları iade etmek dolayısıyla ortaklarımızın şirkete yatırdığı paraları nakden ve defaten almış olacaklar. Genel stratejimiz doğrultusunda, ki ben bunu Global'in tüm dünyadaki çalışanlarına yolladım: Enflasyon artı 300 baz puan bazında temettü getirisine sahip olmamız, ileriye dönük olarak. İlk 5 sene bunu yapamazdık, niye yapamazdık şirket yeni kurulmuştu ve belli bir yere gelmek zorundaydı, ama bugün itibariyle gerek nakit akımları gerek mal varlığı açısından gerek büyüme açısından o noktaya geldik. Bugüne kadar hep bir otobanda gidiyorduk bundan sonra otobanda gitmemize gerek yok, sağlam ve güvenli bir şekilde köy yolunda gidip yoldaki ağaçlardan meyveleri toplamamız lazım. Ama meyveleri toplarken de o ağaçlara zarar vermeden gerektiğinde sulamayı da yapmamız lazım. Bugünkü yol sonsuz bir yol ve sürekli meyve toplamayı gerektiriyor.

Bütün bunları söyledikten sonra soru cevap kısmına geçebiliriz.

Operatör: Sayın katılımcılar şimdi soru ve cevap bölümü başlıyor eğer bir soru yöneltmek isterseniz telefonunuzun 0 ve 1 tuşlarına sıra ile basınız bu sayede sorularınızı sıra ile sorabilirsiniz eğer konferansı hoparlör üzerinden dinliyorsanız sorunuzu ahize üzerinden sormanızı rica ediyorum.

İlk soru için lütfen bekleyiniz.

İlk soru Sn Murat Bineysel'den:

Murat Bineysel: Başında özel sermaye portföyü gibi özel terim belirttiniz, yalnız son 5 seneye baktığımız zaman sermaye hep bizden size geliyor, risk ise hep sizden bize geliyor. Özellikle PEGYO ve Global Menkul Değerler şirketlerine baktığımız zaman veya Global Yatırım Holding'deki yatırımcılara baktığımız zaman siz önümüzdeki 5 sene içinde enflasyon artı belli bir oranda temettü ödemeleri ile geri ödeyeceğinizi söylüyorsunuz ama ilk 5 sene sadece bedelliler toplandı. Bu PEGYO ve Global Menkul Değerler'in borsa performansı hakkında ne söyleyeceksiniz bunu sormak istiyorum.

Mehmet Kutman: Sözleriniz biraz karışık geldi ama anladığım kadarıyla şunu ifade ediyorsunuz: siz zannediyorum, yazılı da yollamışsınız bunu. İlk 5 senede 107,5 milyon Dolar para topladık, Holding olarak bahsediyorum. Dolayısıyla önümüzdeki dönemde de, 5 sene değil 3 sene içinde, bunu temettü olarak geri vermek, bir yatırımcı olarak, şirketin en büyük ortağı olarak asli görevim birincisi bu. İkincisi; Pera Gayrimenkül Yatırım Ortaklığı olarak daha önce de belirttiğim gibi yanlış yapılmış bazı yatırımlar oldu o yatırımlar Allah'a çok şükür geride kaldı ve ileriye dönük olarak Pera'nın yolu açıktır. Pera'da da bugün itibariyle bizim hisse miktarımız yanılmıyorsa %50'lere yaklaşmıştır ve sürekli olarak holding olarak inancımız tam olduğu için Pera'ya hisse alımları da zannediyorum hazine tarafından devam etmektedir. Gerektiğinde şirketin %100'ünü de mutlaka ve mutlaka hazine bölümümüz geri alacaktır, çünkü biz bu şirketin piyasa değerinin çok çok altında işlem gördüğüne inanıyoruz. Ama şunu da belirtmek lazım; piyasa koşulları karşısında nehre ters yüzmenin de imkanı yoktur. Eğer siz kendi şirketinize ve hissene güveniyorsanız bunu almaktan başka bir çareniz yoktur. Biz şuanda bu işlemleri gerçekleştiriyoruz. Pera Gayrimenkül Yatırım Ortaklığı ve yönetimine güveniyoruz ve dolayısıyla %40'larda olan payımız bugün itibariyle %50'lere yaklaştı bu rakam %60-70-80'e de gelecektir. Ama piyasadaki hisselerin değerini bizim kontrol etme imkanımız olmadı ve

olmayacaktır. Dolayısıyla piyasada 3 Lira çıktı 5 Lira arttı, bugün düştü bugün gitti, bizim şirketimizin ne politikası dahilindedir, ne bunu izleriz ne takip ederiz ne de takip edeceğiz ileriye dönük olarak. Şirketimizin hisse değerinden memnun muyuz? Tabi ki memnun değiliz. Bu doğrultuda gerekli adımları da atıyoruz. Ne yapıyoruz? İştiraklerimizden Pera'nın hisselerini alıyoruz, iştiraklerimizden Global'in hisselerini alıyoruz. Global Yatırım Holding'in hisselerini ben şahsen her gün alıyorum neredeyse, ayrıca şirketin iştirakleri de GYH'nin hisselerini ucuz gördükleri için alıyorlar.

Murat Bineysel: Özellikle GYH hisselerinde yaptığınız desteği diğer grup şirketlerinde de yapmanızı rica ediyoruz. Onlar biraz öksüz kaldı.

Mehmet Kutman: Bakın destek yapımı olarak tanımlamak yanlış. Ama tekrar söylediğim gibi şuanda nakit zengini de olduğumuz için iştiraklerimize ait hisseler eğer fiyatlarının piyasanın ederinin çok altında gördüğümüz anda alımlarımız sürekli olarak devam edecektir. Destek olarak bunu tanımlamak yanlış, yani sizin elinizde bir miktar para var diyelim Murat Bey olarak alternatifleriniz var bizim elimizde de nakitler var bugünlerde bu nakitleri düşünüyorsunuz ne yapmamız gerekir, şirketinizi biliyorsunuz, yönetimi doğru, ileriye dönük projeksiyonları doğru, her şey doğru, dünyada ana değişimler olursa Allah korusun bi deprem olursa onları bir kenara koyuyorum ama normal şartlar altında tabi ki siz, nakitlerinizi en iyi değerlendirebilecek yerdesiniz ve bizde değerlendirmek istersiniz ileriye dönük yatırımlarınızı da göz önünde bulundurarak dolayısıyla biz destek olarak değil şirketin hisselerini ucuz gördüğümüz için alıyoruz ve almaya da devam edeceğiz.

Hakan Sağlık: SPK'nın son çıkartmış olduğu kanuna göre şirketler, %10'una kadar hisselerini geri alma hakkında sahipler. Siz zaten açıkladınız almaya devam ediyoruz diye. Buna kanundan önce mi başladınız yoksa kanunla birlikte mi almaya başladınız hisse senetlerini geri, PEGYO'da özellikle.

Mehmet Kutman: Hayır, Kanun'dan önce. Kanunu çok iyi tanımlamak lazım ve o kanun, kanun demeyelim de mevzuat diyelim, o mevzuat yararlı ve doğru bir mevzuat ama bizim için pek geçerli olan bir mevzuat değil, biz Holding olarak alt şirketlerimizi alma hakkımız her zaman söz konusuydu ve alıyoruz ayrıca, örneğin Sabancı Grubu yaptı. Sabancı Holding'deki hisselerini Sabancı'nın Holdingin iştirak ettiği diğer hisseleri aldı. Holding'de, ki bunun ÖDAF'ları da eminim yapılmıştır %5'i geçince bazı şirketlerimiz holdingin hisselerini aldı. Holding de diğer iştiraklerin hisselerini alıyor ve almaya devam edecek dolayısıyla, ben özellikle bu mevzuatı yakından takip ettim hatta çok da çalıştım çıkması için, örneğin yanılmıyorsam Akfen yapmış. Akfen'in yaptığı mekanizmada dün, ben genel rapordan söylüyorum, ben maalesef takip edemiyorum borsayı. Akfen'in bana gelen bu sabah raporunda; dün sabah %10'lar mı %15'ler mi %20'lerde çıkmış. Tekrar bugün itibari ile o günkü açıklama fiyatına gelmiş.

Ben oldukça uzun 15 yıl Türkiye'de 10 yıl da yurtdışında, 25 senelik borsa hayatı yaşadım. Bu tür dalgalanmaların olduğu, bir piyasada bu tür açıklamaların yapılması, hissemi geri alıyorum demek doğru değil. Kaldı ki yapılan ve yapılacak yatırım, %10 ile kısıtlı olması da çok düşük bir miktar. Herhangi bir kısıt olmaması lazım. Bugün itibariyle, örneğin biz Pera'da %50'lere yaklaşıyoruz, Global Menkul Değerler'de %80-85'lere geldik neredeyse. Holding konsolde de çok büyük rakamlara geliyoruz yavaş yavaş. Dolayısıyla, bu tür bir denetim kurulu kararı alsak dahi, Akfen'deki benim gözlemimin, aynı şekilde Global'de özellikle Holdingde olmasını istemem. Yani 1 günlük kısa vadeli karlar oluşsun, daha sonra uzun vadeli insanlar yine zarar görsün. Buradaki bence, hisselerin geri alımından ziyade ki biz bunu zaten indirekt iştirakler üzerinden yapıyoruz. En önemli kriter, temettü dağılımıdır. Bu temettü dağılımı, sürekli temettü dağılımı, 1 senelik temettü dağılımı değil, her sene

yatırımcılarımızın ve ortaklarımızın enflasyon oranı artı 300 baz puan bazında bir temettü alırsa, sadece Global için de söz konusu değil, borsadaki tüm para kazanan şirketler için. Ancak o zaman sermaye piyasaları gelişir. Dolayısıyla olaya uzun vadeli bakıp, kısa vadeli bakmamamız lazım.

Hakan Sağlık: Peki Mehmet Bey, seneye temettü vermeniz mümkün olabilecek mi, özellikle PEGYO ve Global'de?

Mehmet Kutman: Verilecek, daha erken bir süreçte bile olabilir.

Hakan Sağlık: Yönetim kurulu kararı almıştınız zaten.

Mehmet Kutman: Yönetim Kurulu tarafından, onun yetkisi bana verildiği için, biliyorsunuz Türkiye'de bir de garabet var. Garabetlerden en büyüğü, Vergi Dairesine verilen bilançonuzla SPK'nın verdiği bilanço arasında uçurumlar var. Vergi Dairesine verdiğiniz bilanço da kara dönüşmeden temettü dağıtamıyorsunuz. Şimdi SPK'dan bir talebimiz bu oldu, temettü neticede şirketin kaynaklarını, yönetimin ölçüp ona göre vermesi. Vergi Dairesine verilen bilanço, konsolde olmadığı için holdingler zorda kalıyor. Biz de dedik ki SPK'ya, hatta ben imzaladım: Bizim SPK bilançosu üzerinden temettü dağıtmamıza izin versinler. 2012'de TTK değiştiği zaman, zaten bu otomatik oluyor. Özetle, en kötü ihtimalle dağıtılır seneye ama, daha erken olma ihtimali de mevcut.

İsmail Gayretli: Herşeyden önce böyle bir konferans için çok teşekkür ederiz. 2004 ocak ayından beri, şirketinizin hiç satmamak şartıyla bir küçük yatırımcısıyım. İleride de çok iyi yerlere geleceğini düşündüğüm için satmıyorum. 2 tane sorum olacak. Az önce Murat Bey'in sorduğu sorunun devamı olarak, dediniz ki; hedef fiyata gelinceye kadar kağıtlarımızı almaya devam edeceğiz. Öncelikle Global için kafanızdaki hedef fiyat nedir? Bir de Nisan ayında çıkan bir kanun var, imtiyazlı hisseler 6 ay içerisinde ortadan kaldırılacak diye. Sizin zaten daha önceden böyle bir başvurunuz vardı, ama SPK tarafından kabul edilmemişti. Bu imtiyazlı hisseler hakkında şu anda neler yapıyorsunuz, Ekim ayında bunlar ortadan kalkacak mı?

Mehmet Kutman: Şirket ne eder sorusu, kuzguna yavrusu hikayesi, benim bunu cevaplamam yanlış değil aslında, beklentilerim var mutlaka ama, sizler de bunu çok rahat hesap edebilirsiniz. Alt alta rakamları hep beraber toplayalım, hatta bayağı ortağımız da var. 415 milyon Dolara limanlar satıldı, altına Şırnak'ı ekleyin, altına Energaz'ı ekleyin. Energaz'ın tahmini değeri 300 milyon Doların altında değildir. Şırnak'ın toplam yatırımı 350 milyon Dolar. Altına Pera'nın ederini ekleyin, gayrimenkulleri ekleyin, bundan da konsolide borcu düşeceksiniz. Sonuçta göreceğimiz rakam milyar Dolardır. Ama piyasa holdingi olduğu için böyle bir rakamı asla vermez. Normal şartlarda bu hissenin değerinin, 3 Doların altında olmaması lazım. İkinci sorunuza gelince; tercihli hisse konusu. Şunun çok iyi anlaşılması lazım: insanlar, tercihli hissenin çok önemli birşey olduğunu zannediyor. Biz bunu kaldırmaya çalıştık, SPK'ya müracaat ettik ve reddedildik. O kısmı önemli değil. Ana sözleşmeyi çok dikkatli okumanız lazım, tercihli hissenin Yönetim Kuruluna atama hakkı yoktur. Yönetim Kuruluna aday gösterme hakkı var. Dolayısıyla Genel Kurul onaylamazsa, bu aday gösterilen ortakların hiçbir şekilde seçilme şansı yoktur. Dolayısıyla, tercihli hissenin şirketin değeri veya hisse başına düşen değeri üzerinde benim kanımca hiç etkisi yoktur. En azından yabancı yatırımcılarla ilgili şunu söyleyebilirim, hiç bir etkisi yok. Ne yazık ki bazı yatırımcılarımız böyle düşünüyor. Biz bu konuda yapacağımızı yaptık, SPK'ya müracaat ettik ve 'hayır' dendi. Dolayısıyla bundan sonra bu konuda hiçbir adım atmıyoruz ve atmayacağız da.

Mert Bal: Sayın Kutman, iyi çalışmalar. Size kısaca 3 sorum var, bir kısmını size mail olarak da atmıştım. SümerPark konutlarının sanırım arsa maliyeti 19 milyon TL anahtar teslim maliyeti de müteahhite ödeyeceğimiz 13 milyon TL, toplam 32 milyon TL ediyor.

Bu arada şirketinizin hakkını teslim etmem lazım ne zaman yatırımcı ilişkileri ile görüşsem gerçekten samimi ve tatmin edici cevaplar alıyorum. Bunu da belirtiyim.

Demek istediğim; 32 milyon TL'lik bir maliyet çıkıyor burada. Konutların satışından beklediğiniz kar ne olacak ya da satış hasılatı net değil. İki, 500 milyon TL portföy hedefi vermişsiniz sayın Ayşegül Bensele, bu konu ile ilgili bir projeksiyonunuz varsa onu öğrenmek isterim. Bir de Aqua Dolce Kıbrıs Projesi hakkında şık bilgiler alabilirsek çok teşekkür edeceğim.

Mehmet Kutman: Rica ederim maalesef soruların bir kısmına cevap veremeyebilirim ama Selran Hanım not aldı bunu, Pera yetkilileriyle görüşecek ve cevabı bugün yarın mutlaka verecek. Benim tek bildiğim 150 tane konutun, toplam orada 604 konut yapılıyor. 150 tane konutun asgari minimum satış getirisinin, 23 trilyon olması gerektiği konusunda bana bir bütçe verdiler. 500 milyon portföy değeri de doğrudur, çünkü şöyle bakmanız lazım, bugün itibarıyla Denizli'nin portföy değeri ne tutuyor bilmiyorum, şimdi Denizli'deki alışveriş merkezinin yapım maliyeti 97 milyon TL. Ama değerlendirme neticesi portföy değeri; 160 milyon, bu 500 milyon TL de büyük ihtimalle bunu kast ediyordur. Dolayısıyla Van'ı, Denizli'yi İstanbul'daki yerleri eklediğiniz zaman zaten 500 milyonu TL'ye gelir. Denizli'deki en büyük problemlerden biri, Mehmet Kutman olarak benim hatamdır bu, başta çok büyük hatalar yaptım, yanlış bir inşaat şirketine verildi. Projeyi çok geniş tuttuk, dolayısıyla bunların getirdiği ekstra bir maliyet oldu. Tabii ki bunları tecrübe ettiğimiz için bunlar Van'da yaşanmayacak. Van'daki arazinin toplam geliştirilebilecek ve toplam kiralanabilir alanın, toplam kira geliriyle ki Denizli'de bu rakam yanılmıyorsa 8-9 milyon TL'dir yıllık. Van'daki bu arazide yıllık 16-18 milyon TL arasına gelecek. Toplam yatırım bedeli 25-30 milyon Dolardır, KDV'si dahil. Dolayısıyla, bunun geri ödeme süresi çok daha hızlı olacaktır.

Mert Bal: Denizli'deki Sümerpark AVM'nin yıllık kira bedeli beklentisi 9 milyon TL dediniz ama bu sadece minimum kira üzerinden mi yoksa buna ciroları ekledik mi?

Mehmet Kutman: Hayır, minimum kira, ciroları eklemiyoruz.

Mert Bal: Cirolar peki sene sonunda mı eklenecek yoksa her 3 aylık dönemde mi alacağız onları?

Mehmet Kutman: Açıkçası o detayı bilmiyorum, Selran Hanım not alıyor onları, cevap vereceğiz.

Mert Bal: Peki, Sümerpark projesi nüve ve çekirdekmiş gibi duruyor. Pera'nın marka bilinirliği üzerinden yeni konut projeleri düşünülüyor mu acaba? Etrafında çünkü arsalar var oranın.

Mehmet Kutman: Açık söyleyeyim Denizli bizi çok üzdü, çok yordu, kolay bir şehir değil. Arkadaşlarla görüşmedim ama, bana böyle birşey gelecek olsa 10 defa düşünür, değerlendiririm. Yani çalışma yapmak kolay, inşaat yapmak kolay. Ama arz fazlası var, hem konutta hem alışveriş merkezinde tek arz eksikliği olan otel gibi gözüktüyor, şehrin merkezinde. Zaten Divan ile görüşüyorlar, herhalde önümüzdeki haftalarda bir yere varırlar. Dolayısıyla Denizli'de 2 defa düşünmek lazım.

Mert Bal: Peki o arsalar ileride tekrar Pera'ya devredilecek mi? Otel arsası ve hastane arsası vardı.

Mehmet Kutman: Tabi ki, onlar Pera'nın geçici nakit sıkışıklığını çözmek içindi. Hepsi Pera'nın içinde olacak o kesin. Bizim arazi için de proje geliştirme, otel vs. yapılacak. Ben arazinin dışındaki şeyleri soruyorsunuz zannettim.

Mert Bal: İkisini de sordum aslında, Global'e devredilen hastane ve konut arsasını da merak ediyorum, tekrar alınacak demek ki. O zaman portföy değerimiz oradan da genişleyecek. Hastane ve otel olduğu zaman onun ekspertiz değeri de 100 milyonu falan geçer.

Mehmet Kutman: Bilmiyorum, hiç rakam söylemeyeyim ama, devredeceği %100 onu söyleyebilirim.

Serdar Cavuş: Bu kadar yatırımlar yapıyorsunuz, bu kadar şirketler alıp satıyorsunuz. Biz küçük yatırımcılar olarak bunların bazılarını bilebiliyoruz bazılarını bilemiyoruz. Acaba holdinginizin az önce örnek verdiniz, 400 küsur milyon Dolara. Bir şirketinizin %20'sini holdigden daha değerli bir fiyata sattınız. Acaba holdinginizin bu bilgileri yatırımcılara aktarma konusunda bir sıkıntısı olduğunu düşünüyor musunuz, yani yeterli PR'ı yapabildiğinize inanıyor musunuz?

Mehmet Kutman: Kesinlikle haklısınız, bu konu, en önemli konulardan biri. Ama bu konun biraz çatısına ve nüvesine inmek lazım. Maalesef benim kendi geçmişimden ötürü bir borsacı olarak, olmama rağmen, altını çizerek söylüyorum bir borsacı olarak ve borsanın da maalesef ki yine İMKB'nin genel Türk yatırımcısı nezdinde bir saygınlık kriterlerinde 1'e 10 skalasından 5 'i asla geçemeyeceği ama 1'e daha yakın olduğunda varsayarak oradan gelen bir problemimiz var. İkincisi de bu yaptığımız telefon konuşmaları örneğin, bi kerelik olmayacaktır. Bu, sürekli devam edecek yani biz geçmişte ben en azından bir yatırım bankacısı olarak Koç'a, Anadolu Efes'e, Sabancı'ya 1990'larda ne yaptıysam aynısını bundan sonra hem yurtiçinde hem yurtdışında tüm yatırımcılara ve yatırım yapmak isteyenlere de aynı şekilde düzenli olarak devam ettireceğiz. Dolayısıyla bir iletişim ve tanıtım eksikliği söz konusu. Bu tanıtım eksikliğinin veyahutta reputasyonunun kötü olmasının ana nedenlerinden biri de benim geçmişten gelen borsacı damgam. Damga, maalesef Türkiye'de yanlış anlaşılan bir damga çünkü baktığınız zaman Global Menkul Değerler olarak biz Koç Holding'e 500 milyon Dolar, Sabancı Holding'e 700 milyon Dolar, Anadolu Efes Grubu'na 600 milyon Dolar ve sayamayacağım şirketlere de geçtiğimiz geçtiğimiz 15 yılda, 1990 ve 2005 yılı boyunca 14 milyar Dolarlık özkaynak vermişiz. Yabancı yatırımcılara da bu şekilde. Dolayısıyla bu repütasyonu haketmiyoruz, ama çamur at izi kalsın vari internet sitelerinde yazılanları da bana getiriyor arkadaşlar, 'bakın Mehmet Bey ne yazmışlar' diye maalesef bu şekilde devam ediyor. Bu bir süreçtir. İtibar kazanmak 100 yıl alır, kaybetmek 1 gece alır. Biz şimdi 100 yıllık sürece girdik.

Serkan Şahin: Önümüzdeki sene temettü ödemelerini yatırımcılar açısından üst seviyeye taşıyacağınızı ifade ediyorsunuz . 2012 yılında bildiğimiz üzere Holding'in yaklaşık 75-76 milyon Dolarlık bir tahvil geri ödeme, ana para geri ödemesi söz konusu olacak. Bu aşamada bunun ne şekilde kapatılması düşünülüyor. Yeni tahviller çıkarılacak mı? Yoksa tamamı şirket içi kaynaklardan mı karşılanacak. Ayrıca Şırnak santrali için 2011 yılının son ayları söyleniyor yatırım için ancak o dönemde o bölgenin mevsimsel şartlardan dolayı yatırıma başlanması tarafımda pek mümkün görünmüyor. Bir de bu santral'in finansmanı ile ilgili herhangi bir sıkıntı var mı? Ve bu santral yatırımına mevsimsel şartlar da düşünülerek ne zaman başlanacak?

Mehmet Kutman: Çok güzel sorular, şirketi de iyi tanıdığınız belli. Tahville alakalı olarak 2012 yılında bildiğiniz gibi 100 milyon Dolar 2007'de Deutsche Bankaları ile çıkardığımız tahvilin vadesi doluyor bu doğrultuda çalışmalar devam ediyor. Gerekirse özkaynaklardan öderiz ama tercihimiz tabi ki yeni bir

tahvil çıkarımı şeklindedir. En geç bu senenin Ekim-Kasım aylarından yeni bir tahvil çıkarabileceğimiz konusunda oldukça rahatım. Büyük ihtimalle daha büyük miktarlarla olacak. Çalışmalar devam ediyor ama bu telekonferansta zannediyorum 50-60 kişi var, dolayısıyla benim burada 50-60 kişiye bazı bilgileri vermem doğru olmaz. Bazı çalışmalar devam ediyor. Belli bir noktaya geldiği zaman hukuk departmanımız tarafından bunun duyurusu yapılacaktır. Özetle yeni bir tahvil çıkartmak için çalışmalar başladı. Bu doğrultuda baya bir aşama kaydedildi. Ben çıkacağı konusunda çok çok rahat olsam da piyasa koşullarının izin vermeme imkanı söz konusu. Eğer böyle bir durum söz konusu olursa kendi öz kaynaklarımızdan bu ödemeyi yapabiliriz. Bu ödemeyi yapmak da ile ileriye dönük yatırımlarımızı engellemez.

Şırnak'la alakalı olarak dediğiniz doğru kış mevsimine giriyoruz. Fiziki inşaatı başlatmak bu sene itibari ile biraz zor olabilir ve büyük ihtimalle olmayacaktır. Dolayısıyla Nisan 2012'de inşaatı başlatacağız. Zaten bunun 2016'ya kadar süresi var o süreye de yaklaşmaktayız. Finansman konusunda yine tekrar hukuk birimimizden ötürü bir şey yapamam. Şunu söylebilirim ki bu iş tamam, hem de Türk bankaları ile. Gerekli detayları hukuk departmanınız sizlerle paylaşabilir. Dolayısıyla oradaki yatırımımız, zannediyorum ilkbahar aylarında başlar. Oradaki yatırım çok büyük bir yatırım, yatırılacak para açısından değil yatırımın bölgesel zorluğu ve yatırım bittiğinde de şirketimizin bilançosuna uzun vadeli ve kısa vadeli yararları açısından elektrik santralının yıllık üreteceği elektrik fazlası, yaklaşık olarak üretime geçtiği ilk yılın sonunda 120 milyon Dolar ve bu sadece 270 MW kapasitesi ile ki bizim oradaki rezervlerimiz 2000 MW'a çıkmaya yeterli.

Mert Bal: Pera'nın portföyüne bir miktar Global Yatırım Holding hissesi almıştınız. O duruyor mu?

Mehmet Kutman: Vallahi bilmiyorum, ama öğrenip size cevap verirler.

Mert Bal: O zaman biz dolaylı olarak GYH yatırımcısı da olmuş olduk, ama bundan da benim herhangi bir tedirginliğim yok.

Mehmet Kutman: Yazılı olarak birkaç soru gelmişti, ben onların üzerinden de geçmek istiyorum. Tuğberk Çitilci sormuş: Kuşadası Limanındaki hukuki süreç ne aşamada, çıkarılma ihtimali nedir? Ve Venice fona bunla ilgili bir taahhüt verildi mi?

Hukuki süreç, bizim için ihalenin iptali davası önemli bir dava değildir. Bunu kaybedeceğimizi ilk günden biliyordur. İhalenin iptali davasını bazılarınız biliyor olabilir. Türkiye'de yaklaşık olarak bütün özelleştirmeler için önemli olan imtiyaz sözleşmesi. İmtiyaz sözleşmesinin iptali için dava açılmıştır. Ama imtiyaz süreci sözleşmesi iptal edildiği zaman devletin bize ödemesi gereken o gün itibari ile yatırdığımız paralar, artı yatırımlarımız, TCMB reeskont faizi ile bugüne indirgenecek, onun üzerine gelecekteki karlarımız bugüne indirgenecek ve reeskont faizi ile ödenecektir. Bu rakam 400-500 milyon TL'ye yakın büyük bir rakam ediyor. Dolayısıyla haklı olarak da burada politik bir süreç çalıştığı için özellikle Kuşadası'ndaki CHP meclis üyesi olan birkaç kişi devlet ve diğer illerde de kadar bunu yapmak istemiyor. Dolayısıyla ben bu süreçten bir şey çıkacağına hiçbir şekilde inanmıyorum. Esas, buradaki konu imar sürecidir. İmar sürecinde de yine belediye meclisi bazı CHP üyeleri ile ilgili davalar açtı, imar sürecinde de dava devam ediyor. Nereye doğru bilmiyorum.

Tuğberk Bey'in 2. sorusu: Enerji projesinin finansmanı nasıl sağlanacak? Onu daha önce belirtmiştim, oldu o iş. Energaz'ın Botaş'a olan zamanı geçmiş ticari borcu ne kadar ve nasıl bir süreç izlenecek?

Tuğberk Bey şirketi iyi tanıyor. Bu sabah itibari ile 0 borcu vardır. Hepsini ödendi.

Serkan Şahin Bey'den bir soru: Başkent doğalgaz ihalesi sırasında verilen 50 milyon Dolarlık teminata ilişkin teminatın gelir kaydedilmesi yönünde belediye meclisinin almış olduğu karara karşı açılan davanın bulunduğu aşama ve davanın seyri hakkında bilgi verilmesi?

Başkent doğalgaz süreci devam ediyor. Orada pek bir şey çıkacağını kısa vadede en azından tahmin etmiyorum. Hukuk müşavirimizin bize söylediği; o davayı kazanacağımız.

Kamber Kağızmanlı'nın sorusuna cevap vereyim: büyük hisseler aldığınız şirketlerde manipülasyon yaptığınız için takip altında olduğunuzu ve bu sebepten son dönemlerde sıkıntıda olduğunuz doğru mudur?

Kesinlikle böyle birşey asla söz konusu olmadı ve olmayacak. Bazı internet sitelerine yorumlar yazılıyor, bunların hiçbiri, hiçbir şekilde doğru değildir. Maalesef benim ismimi kullanan bazı yatırımcılarımız, bu tür yollara başvuruyorlar.

Özellikle Pegyo'da Karayeller Grubu ile olan anlaşmazlıklardan dolayı hisselerin hepsini ele geçirmeye çalıştığınız doğru mudur?

Karayeller Grubu nedir bilmiyorum, Pegyo'da ne amaç, mantık o nu da bilmiyorum, böyle birşey de asla söz konusu olmadı.

Siz uzmanlığı borsa olan bir kişisiniz, buna rağmen insanları, borsa ilişkilerinin fiyat ilişkilerine katkıda bulunmadığınızı anlamayacak kadar saf mı zannettiniz? Buna güvenerek mi şirketleriniz bu kadar kötü piyasa değerine sahip?

Bu sorunun verilebilecek hiçbir cevabı yok. Altını çizerek söylüyorum; şirketlerimizin borsadaki fiyatları konusunda bizim yapabileceğimiz hiç birşey yoktur, yapmadık, yapmıyoruz ve yapmayacağız. Tek yapacağımız şey iştiraklerimizin ve/veya holdingin, hisselerinin normal etmelerinin gerektiğinin altında olduğuna inandığımız sürece her zaman bu hisselerimizi, diğer yatırım araçlarından daha yüksek getiri yaptığını inandığımız için, almamız şeklinde olur.

Özellikle Pegyo bu kadar yüksek hisse başı değere sahipken 0,65'lerde satılmasına nasıl razı geliyorsunuz?

Tekrar belirtiyorum burda, PEGYO'da bizim hissemiz, bundan 1-2 ay önce %30-40'a yakinken bugün itibarıyla %50'ye çıktı. Eğer diğer yatırımcı arkadaşlarımız bunu 0,65'ten satmaya razılsa, biz de yavaş yavaş alıyoruz. Buradaki ana konu, sabretmek lazım. Sabretmeden hiç birşey olmuyor. Biz de tabi ki 65 kuruşa düşmesinden mutlu değiliz. Ama biz uzun vadeli düşünen bir yatırımcı olarak hisselerimizi ettiği yere gelene kadar alacağımızı çok açık deklare ediyoruz ve buna da bu şekilde devam edeceğiz.

İsmail Kılıç: Soracağım soruları arkadaşlar sordular ve siz de samimiyetle cevap verdiniz. Bunun için teşekkür ediyoruz size. Bu samimiyet hislerinizi, hisselerinize yansıtmanızı rica ediyoruz sizden. Teşekkür ederiz.

Mehmet Kutman: Ben teşekkür ederim İsmail Bey.

Cem Uşaklı: Son yaptığınız işlem neticesinde, sizin veya yabancı ortağınızın Global Liman İşletmeleri ile ilgili bir call ve put opsiyonu var mı, varsa bunun yapısı nedir?

Mehmet Kutman: Citi Bank ile yapmamamızın nedeni; put opsiyon ve karmaşık bir mekanizmaydı. Bugün başka bir şirket çok büyük bir işlem yaptı. Tamamiyle bir borç mekanizmasıdır. Borsada kote olan bir şirket, yaklaşık 700 milyon Dolarlık çok büyük bir işlem yaptı ve o borç mekanizmasının dolar bazında faizi %13,7'ye gelir. Citi Bank'tan bize gelen ilk teklif böyle olmamasına rağmen, bir sonraki ana sözleşme görüşmelerine geçtiğimizde, teklifi daha çok borç mekanizmasına döndürdüler, put ve call option'lı. Dolayısıyla Citi Bank'tan vazgeçtik. İtalyanlar ile imzalamış olduğumuz anlaşmada, hiç bir call ve put opsiyonu yoktur.

Cemal Büyükmen: Yıl sonu itibariyle göstermiş olduğunuz bilançoda 74 trilyon yönetim giderleri, toplam 350 hisse senetleri içerisinde en yüksek meblağ, bunu nasıl izah edebilirsiniz?

Mehmet Kutman: Hangi bilançodaki 74 trilyonu kastediyorsunuz bahsediyorsunuz, onu açıklığa kavuşturalım. Benim önümde açık olan Genel Yönetim Giderler 1 Ocak- 30 Haziran 2011 tarihi itibariyle vergi bilançosuna yayınladığımız ki, konsolide yayınlamadık daha. Benim önümdeki Genel Yönetim Giderleri: 15.746.095. 74 milyonu nerden aldınız, onu bir söylerseniz size yardımcı olabilirim.

Cemal Büyükmen: 2010 sene sonu itibariyle Genel Yönetim Giderlerini, 74 trilyon diye hatırlıyorum ve bu çok yüksek geldi bana.

Mehmet Kutman: Müsaade edin 2010 yılı sonuna bakayım, bütün yıl itibariyle doğru olabilir. Çünkü konsolide ettiğimiz zaman tüm limanların, Energaz'ın, tüm holdingin, tüm menkul değerleri, portföyü, bütün bu şirketlerin Genel Yönetim Giderlerini kontrol ediyoruz. Neticede biz 100'e yakın şirketin ki, bunlardan yaklaşık 30-40'ı faaliyette, diğerleri kapatmak üzere olduğumuz ya da uyuyan şirketlerdir. 30-40 şirketin Genel Yönetim Giderlerini konsolide ediyoruz. Dolayısıyla bu rakam çoğalıyor. Ama şirket bazında baktığınız zaman, örneğin Energaz'a baktığınız zaman, bizimle aynı sektörde olan bir Aksa var (Sabancı Şirketi), EEW var (Alman Şirketi). Energaz'ın giderlerini onlara kıyasladığınızda, onların %60 altında. Limanlarda da Mersin Limanı ile kıyas ettiğiniz zaman o da %60'ı kadar. Limanlarda bu rakam daha da yüksek, bizim Genel Yönetim Giderlerimizin %52'si kadar limanlar ayağında. Holdinge de baktığımız zaman, holding zaten çok çekirdek bir kadro. Holdingin Genel Yönetim Giderleri de son derece düşüktür, diğer holdinglere kıyasla. Ama konsolide rakamda birkaç bin kişinin Genel Yönetim Giderlerinden bahsediyorsunuz, tek şirket Global Yatırım Holding değil, buna çok dikkat edelim.

Cemal Büyükmen: Ona dikkat ediyorum da, siz temettü dağıtacağınız zaman parayı konsolide olarak dağıtmayacak mısınız? 74 milyon gideri olan bir konsolidasyonda nasıl kar dağıtılabilir ki?

Mehmet Kutman: Sorunuza nasıl cevap vereceğimi bilmiyorum açıkçası, geçen sene karımız 210 milyon civarında idi. Şu andaki nakit kaynaklarımız, konsolide bazda baktığınız zaman 240-250 milyon TL'ye yakın. Demek ki şirket üretiyor ki çalışıyor. Genel Yönetim Giderlerinde bu holdingde bir aşırılık olduğuna ben asla inanmıyorum. E-mailinizi verirsiniz, Selran Hanım bu rakamları kalem kalem yollar.

Kapanış Konuşması:

Hakikaten sorular çok güzel ve şirketin bu kadar yakın takip edildiğini görmek de benim için mutluluk kaynağı. Şunu özellikle istirham ediyorum sayın katılımcılarımızdan; Sayın Selran Hanım ve ekibine kafanızda herhangi bir soru olduğunda telefon ile veya e-mail yoluyla sormaları. Çünkü ortaklarımız

veya ortağımız olmayan kişiler yanlış bilgileri sağa sola gönderiyorlar veya internet sitelerine post ediyorlar. Ayrıca tekrar altını çizerek söylüyorum; bu uzun bir yürüyüş ve uzun bir yoldur. 2005 yılında başladığımız bu yolda, yabancılar nezdinde ve Türkiye nezdinde çok başarılı olarak bugünlere geldiğimize inanıyoruz. Şirketin hissesi bir şekilde bunu göstermeyebilir, doğrudur göstermiyor. Bu konuda bizim yapabileceğimiz fazla birşey yok. Yapabileceklerimiz transparan olmaz ayrıca; yanlış yatırım yapmamak, para kazanmak ve kazandığımız parayı temettü şeklinde ortaklarımızla paylaşmak. Hisselerimizi ucuz gördüğümüzde de holdingimizin ve iştiraklerimizin hisse alımı şeklinde devam etmek. Bunların haricinde, fazla birşey yapma şansımız maalesef ki yok. Şuna da eski bir borsacı olarak herkesin dikkatini çekmek isterim: Türkiye’de bazı dengeler değişiyor, bugüne kadar bildiğiniz bazı değerler ve dengeler mutlaka değişecektir. Bugün veya yarın çok büyük rakamlar eder dediğiniz şirketlerin bu rakamları etmediğini, en azından yabancı yatırımcılar mutlaka algılayacaktır. Dolayısıyla Türk yatırımcılarımız da anlayacaktır. Bir şirketin, enflasyondan arınmış bir ülkede değerini belirleyecek tek etken, tabi ki yaptığı yatırımlar ve yönetim ama, bunlardan daha önemlisi ileriye dönük temettü verimliliğidir. Bugün enflasyonun üzerinde temettü verimliliği olan şirket sayısı Türk borsasında bir elin parmaklarını geçmez. Sadece Global’e yatırım açısından söylemiyorum, sermaye piyasasındaki tüm yatırımcılar için söylüyorum; tek bakacağınız kriter temettü verimliliği olsun. Tabi ki şirketin yönetimi, sağlamlığı da çok önemli kriterler ama enflasyonist bir ortamda yaşamadığımızı göre, borsaya yatırılan 1 TL’nin 1 hafta, 1 yıl veya 5 yıl sonra 5 TL olmasını asla beklememek lazım. Temettü verimliliğini önem vererek yatırım yapmak lazım.

Çok teşekkür ediyorum sayın katılımcılara. Bu konuşmaları ayda 1 kez yapacağız. Bir sonraki de Eylül’ün sonlarına doğru olur.

Selran Baydar: Bu konferansın hem kaydını hem de yazılı olarak İngilizce ve Türkçe sitemizde bulabilirsiniz.