

2021 Olağan Genel Kurul Soruları

1 2016 yurtiçi satışlara bakıldığında dolar bazında %33 gelir kaybı görülüyor. Bunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Bu tamamen Türkiye'nin ekonomisiyle ilgili ne yazık ki. Türkiye'de iç piyasada ürünlerimize/ hizmetlerimize daha evvel aldığımız ücretleri alamıyoruz. Bu bir süre daha böyle devam edecek. İç piyasadaki satış miktarımızı arttırarak bu kaybı önlemeyi hedefliyoruz. Bununla beraber önemli artışı yurt dışı pazarlardan elde edeceğiz. Dış satış hedefimizi 5 yıl içinde o yüzden %80 olarak belirledik. Yurtdışında hem daha fazla gelir elde edebiliyoruz. Hem de yurtdışındaki firmaların ödeme disiplinleri iç piyasaya göre daha iyi.

2 2019 faaliyet raporunda 5 yıl içerisinde dünyada ilk 5 ve satış gelirlerinin %80'inini yurtdışı müşterilerinden elde etme hedefiniz var. Bunu nasıl gerçekleştirmeyi hedefliyorsunuz?

İlk 5'e girmek ve %80 yurtdışı satışları konusunda hiçbir hedeften sapmamız yok. Bunu yakalayacağımıza inanıyoruz. İlk 5 konusu; organik büyümeyle yani kendi paramızı kazanıp buradan kazandığımız fonlarla dış pazarlarda yatırım yaparak dünya çapında ilk 5 şirket içerisine girmek mümkün değil. Birleşmeler, satın almalar yoluyla ve yatırım fonlarına erişmekle bu işi yapmak mümkün. Bu konuda da halen ümitliyiz. Sektörü bilen arkadaşlar hatırlayacaktır, Centrifly ile Thycotic birleşti. Dolayısıyla iki tane 100 milyon USD cirosu olan şirketten 200 milyon USD bir şirket oldular ve Dünyanın ikinci büyüğü konumuna geldiler. Bu tarz ortaklıklar birleşmeler olmadan sektörde global oyuncu olmak mümkün değil. Umuyoruz ki önümüzdeki senelerde önemli gelişmeler olacak.

3 Yeni geliştirilen POS cihazı yazılımının ciroya nasıl bir etki yapacağından bahsedebilir misiniz?

Bu çok yenilikçi bir ürün. Bizim Marta AAA ürünü daha çok telekomünikasyon sektöründe kullanılıyordu. Marta AAA ürünü pos cihazlarına uygulaması yeni. Böyle yenilikçi ürünler için herhangi bir yüzdesel rakam vermek mümkün değil, bunun için ürünün ve pazarın olgunlaşması gerekmektedir.

4 2021 faaliyet raporunda gelecekte elde edeceğimiz başarılı sonuçlara koşarken bizim heyecanımızı arttıran bir yıl olarak hatırlayacağız. Bu heyecanın sebebi nedir?

Sektörün hem ülkemizde hem dünyadaki gelişimiyle ilgili. Özellikle yazılım ve siber güvenlik sektörünün önünde önemli fırsatlar var. Dünyadaki gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Yeni fırsatlar ortaya çıktıkça da yatırımcılarımızla şeffaflıkla paylaşacağız.

5 Hisse senediyle ilgili bedelsiz/bedelli sermaye artırımını düşünüyor musunuz? Hissenin son çeyrek performansındaki düşüş hakkında yorumlarınız nelerdir?

Yatırımcılarımız takdiri. Biz geçmiş yıllara göre en iyi kâr açıkladığımız 2021 sonu raporumuzdan sonra bile beklenen artışı görmedik. Bu bizim heyecanımızı kırmıyor. Çok iyi bir sektördeyiz. Piyasa değeri olarak çok kötü bir noktada olduğumuzu düşünmüyoruz. Şirket değerimizi artırmak için tüm gücümüzle çalışıyoruz.

Yatırımcılarımızın para kazanmasını çok önemsiyoruz. Yatırımcılarımızın para kazanmasının, hisselerin değerinin bedelli/bedelsiz hisse vererek artırılmasına yönelik planımız yok. Performansımızı arttıralım, daha çok kâr edelim, daha çok pazar payımızı arttıralım yatırımcılarımız öyle kazansınlar istiyoruz.

6 Ürünlerde farklılaşmayı sağlamak ve rekabet avantajı/üstünlüğü elde etmek adına Kron'un stratejisi nedir?

Bizim birinci önceliğimiz iyi çalışanlarımızın olması. İkinci önceliğimiz ise ürünlerde rekabetçiliğimizi güçlendirecek farklılaşma yaratmak. İş hayatını film senaryosunu olarak düşünürseniz burada başrol oyuncularını ürün, müşteri bir de bunu yaratan çalışanlarımız. Bu üçüne çok önem veriyoruz. Ürünlerimizin rekabetçi olması için ciddi çalışmalar yapıyoruz. Hem Telekom ürünlerimizde hem siber güvenlik ürünlerimizde üstün olduğumuz noktalarımız var bu üstünlüğümüzü daha da geliştirmek için çalışıyoruz. Örneğin PAM ürünümüzde multi-tenant denilen bir kurulumu birden fazla şirketin kullanabilmesi özelliğimiz. Genel müdürümüzün üzerinde çok yoğun olarak çalıştığı yeni bir özelliği yakında piyasaya sunacağız. Davranışsal biyometri dediğimiz kişiyi sisteme girerken tanıyan, şifresi ne olursa olsun doğru şifreyi elde etse bile doğru kişi değilse onu devre dışı bırakabilen bir ürün üzerinde çalışıyoruz. Bütün bunlar ARGE'ye ayıracağımız fonlarla ilgili. Zaman zaman eleştiriler de alıyoruz, bu şirket niye bu kadar yüksek Ar-Ge harcaması yapıyor diye. Diğer global şirketlerin cirolarıyla baktığımız zaman daha Ar-Ge harcamasında küçük kalıyoruz. Biz de bu durumu daha çok çalışarak yetenekli ekibimizle farkı kapatmaya çalışıyoruz. Bu nedenle yenilikçilik konusu en önem verdiğimiz konulardan bir tanesi.

7 Satın alma ortaklık yolu ile büyüme hedefiniz vardı. Bu konuda herhangi bir gelişmeniz veya size karşı bir girişim oldu mu satın alma ortaklık yönünde? Önümüzdeki süreçte siz ne öngörüyorsunuz?

Daha henüz gerçekleşmeden bir şey söylemek yanıltıcı olacağı için dikkatli konuşmak istiyorum. Çabalarımız devam ediyor. Bize, Kron'a ve yatırımcımıza önemli katkılar sağlayacak, fayda sağlayacak birtakım gelişmelerin 2022 yılı içerisinde olabileceğini söyleyebilirim.

8 Coğrafi bir hedefiniz var mı? Avrupa'da bir ofis açmak ne kadar mantıklı olur? Kuzey Afrika veya daha gelişmemiş ülkelerde ofis açmanız mantıklı olur mu? Ukrayna-Rusya savaşı Kron'u nasıl etkiledi?

Küresel coğrafyanın her noktasında faaliyet gösteriyoruz. Bütün coğrafyalarda olmak kolay değil. Az gelişmiş veya gelişmekte olan pazarlar yerine gelişmiş pazarlara yönelmek bu pazarlardaki Pazar büyüklüğüdür. Siber güvenlik yatırımlarının %50'si Amerika'da geriye kalan %50'nin de yarısı yani dünyadaki toplamın %25'i Avrupa'da. Ondan sonra diğer ülkeler geliyor. Japonya, Avustralya gibi gelişmiş ülkeler de kalan bölümün yarısını alıyor. Dolayısıyla biz pazarın büyük olduğu yerde olmayı tercih ediyoruz. Diğer pazarları da tabii ki ihmal etmiyoruz. Güney Amerika'da da bu sene 1-2 kontratımız olacak.

9 2025'te de dünya siber güvenlik pazarı 22,2 milyar USD olacağı varsayılıyor. Ufak bir start-up, kurumsal firmaları yok edebilir. Kron ürünleri bu rekabet pazarında nasıl tutunacak?

Siber saldırılar çok önem kazandı. 2021 için siber saldırıların globalde 6 trilyon dolar zarar verdiği düşünülüyor. Bu saldırılarla ortaya çıkan zararı bir sektör olarak düşünürseniz en büyük 3. Sektör durumuna gelmiş durumda. Dünyadaki siber güvenlik yatırımları 172 milyar dolar seviyesinde. Saldırıların verdiği zararlar, zararı önlemeye yönelik yatırım arasında çok büyük bir fark var. Siber güvenlik yatırımları için çok ciddi bir artış potansiyeli mevcut. Bu zararı gören ve yaşayan insanlar/ şirketler/ ülkeler yatırımlarına devam edecekler.

10 Gelecek vadeden yazılımcılar tercih etmiyorsa gelecekte Kron'un siber güvenlik pazarındaki payını/riskini azaltır mı? Donanımlı yazılımcılar alamazsak bu pazardan pay alınabilir mi?

Genç yetenekleri kazanma çalışmalarında sürekli yeni sistemler geliştirerek konuyu canlı tutmamız gerekiyor. Burada bir pozitif gelişmeyi de belirtmek isterim. Talep bu kadar artınca üniversitelerde bu alanlara olan tercih çok arttı. Yani ilerdeki yıllarda yetenekli iyi yetişmiş mühendisleri bünyemize katmak daha kolaylaşacak. Bir örnek vereyim; Sabancı Üniversitesi'nde bir bölümden diğerine geçişler çok esnektir. Sabancı Üniversitesi'ne girenlerin %50'si bölüm değiştirerek Bilgisayar Mühendisliğini tercih ediyorlar. Bu gençlerin yarısı da siber güvenliği tercih ediyorlar. Talep arttıkça arz da artıyor diyebiliriz. Şu anda bizim bir numaralı önceliğimiz en iyi mühendislerle çalışmak. Bu arkadaşlarımızı muhafaza edemezsek veya yeni yetenekler kazanamazsak globaldeki hedeflerimize ilişkin iddiamızı sürdürmeyeceğimizin bilinci ile hareket ediyoruz.

11 Gelecek vadeden yazılımcılar Kron'u tercih ediyor mu?

Bizim iki tane hedefimiz var. Bir tanesi bizi tanıyan, ürünü tanıyan, yüksek verimlilikle çalışan tecrübeli arkadaşlarımızı bünyemizde tutmak. İkincisi ise genç yetenekleri bünyemize katmak. O konuda çok iddialı bir programımız var. Unicorn programı. Daha 3.sınıftayken bu arkadaşları belirleyip uzun soluklu stajlar (part-time çalışma) teklif ediyoruz. Bu yolla onları erken tanıyıp çok iyi üniversitelerden yetişmiş arkadaşlarımızı bünyemize katıyoruz. Genç yetenekleri kazanma çalışmalarında sürekli yeni sistemler geliştirerek konuyu canlı tutmamız gerekiyor.

12 Teknoloji ve yazılım şirketlerindeki en büyük sermaye beşeri sermaye. Kron'da çalışan aidiyeti süresi ne kadar? Kıdemli yazılımcıları bünyemizde tutabiliyor muyuz?

Bu konu bütün dünyada ciddi bir sorun olarak ortaya çıktı. IT dünyasında ihtiyaç giderek büyüyor. Özellikle dijital dönüşüm ile artık sadece teknoloji şirketlerinde değil tüm sektörlerdeki şirketlerde Yazılım/enformasyon/bilgi teknolojileriyle ilgili çalışanlara, mühenslere ihtiyaç duyuluyor. Bu büyük talep ne yazık ki Türkiye'de çok aleyhimize çalışmaya başladı. Özellikle Türk lirasının değer kaybetmesiyle beraber mühendislik iş gücü daha ucuz hale geldi. Artık yabancı şirketler mühendisleri evinden veya küçük bir yerel ofisten dünyanın herhangi bir noktasındaki şirketleri adına çalıştırabiliyor. Biz de bu konuyla ilgili çalışmalarımıza yoğunlaştık. Bunlardan biri de sadakat programlarımız. Sadakat programlarımızı güçlendirdik. Nitelikli ve uzun süredir bizimle çalışan arkadaşlarımız arasından çok fazla kaybımız olmuyor. Riskli grup daha şirketi tam olarak benimsememiş orta kademedeki mühendislerimiz. Onlar maddi konulardan daha fazla etkileniyorlar. Onları da sadakat programlarıyla bünyemizde tutuyoruz.

Bizim iki tane hedefimiz var. Bir tanesi bizi tanıyan, ürünü tanıyan, yüksek verimlilikle çalışan tecrübeli arkadaşlarımızı bünyemizde tutmak. İkincisi ise genç yetenekleri bünyemize katmak.