

2022 Olağan Genel Kurul Soruları

- 1** Bu yıl 3. çeyreğe ait toplam ciro geçtiğimiz yıllara oranla daha iyi bir görünüm veriyor. Bu durum 4. çeyrekte de devam eder mi? Kâr marjları ve ciro bu seviyede gelişim gösterir mi? Son olarak, hisse devrinin nedenlerini ve hisse devri ile amaçlananları paylaşabilir misiniz?

Kron Yönetim Kurulu Başkanı Lütfi Yenel'in yanıtı:

Şirket olarak hissedarlar arasında bir karar gelişti ve buradaki durumu paylaşmak isterim. Ben 2013 yılında kendi hisselerimden bir kısmını Netaş'a devretmiştim. Buradaki amacımız Netaş'ın hisselerine sahip olan ABD'li gruba erişebilmektir. Bu şirketin aynı zamanda ABD'de birçok teknoloji şirketinde payları vardı. Oradaki varlıklarını da kullanarak uygun şekilde ABD'ye açılmayı hedefliyorduk. Biliyorsunuz bu tarz fon ve yatırım grupları büyük çapta hisse alıyor ve satıyorlar. ABD'li bu şirket Netaş'ın hisselerinden, konuştuğumuzdan daha önce bir tarihte çıkma kararı aldı. Bu nedenle bizim yapmış olduğumuz anlaşma çerçevesindeki planlar ortadan kalktı. Devam eden süreçte Netaş'la gayet iyi bir ortaklığımız olsa da bizim beklediğimiz bu sıçrama ve ABD'deki satış amacımız gerçekleşmemiş oldu. Bu bakımdan da Netaş'la yapılan ortaklığın iki tarafında çok istediği bir noktada olmadığı ortaya çıktı. Bizim açımızdan da daha dinamik ve hızlı kararlar alabilmek, çeviklik kazanmak için bu hisselerin Zeynep Hanım tarafından devralınması gerçekleşti. Netaş'la bir sorunla karşılaşmadık ama daha dinamik ve daha cesaretli kararlar alabilecek bir yapıya kavuşmuş olduk. Netaş'ın hisselerine sahip kurumlar çok büyük yapılar ve kararlar daha yavaş çıkabiliyor.

Öte yandan kârlılık durumumuz büyümeyle çok yakından ilgili. Ürünlerimizi geliştiriyor ve bunun için yatırım yapıyoruz. Ne kadar çok sayıda satarsak, aynı üründen kâr marjımız da artıyor. Bizim kendimize yazılım şirketi değil yazılım ürünleri şirketi dememizin sebebi de burada yatıyor. Bazı yazılım şirketleri proje bazlı sipariş üzerine yazılım geliştiriyorlar ve bir kez satıyorlar. Halbuki ürünleşme demek aynı ürünü üzerinde çok değişiklik yapmadan birden çok firmaya satmak demek. Dolayısıyla ciro artışı olunca, maliyetler çok düşük oluyor. Üçüncü çeyrek sonunda ciroda da ciddi bir artış oldu. Ayrıca kâr marjlarımız da arttı. Türkiye ekonomik olarak çok büyük bir ülke ancak biz odaklanmış bir şirket olarak baktığımızda, Türkiye'de yapmış olduğumuz satışların genel ekonomi içinde bizim arzu ettiğimiz şekilde gelişemediğini görüyoruz. Bu nedenle şirket olarak daha çok yurt dışında büyümek zorundayız. Ayrıca Türkiye'nin içinde bulunduğu kur artışları vb. konular nedeniyle fiyatlar yurtdışı fiyatlarına göre daha düşüktür. Yurt dışı satışlar arttıkça kâr marjlarımız, kârlılığımızı ve brüt kârlılığımızı çok artırıyor. Tabii ki 4. çeyrek için elimizden geldiği kadar yine yüksek bir performans yakalamaya çalışıyoruz. Bu konuda size rakam veremem çünkü yatırımcılarımızı yanlış yönlendirmiş olurum. Umarım benzer bir performansla 4. çeyreği de tamamlarız.

- 2 Ülkemizde TOGG'un akıllı cihaz olarak tanımlanırken, akıllı cihazların siber saldırılara maruz kalabildiklerini biliyoruz. Bu çerçevede TOGG'la siber güvenlik kapsamında çalışma durumunuz var mı? Ayrıca, gelişen dünya koşullarıyla birlikte Türkiye de önümüzdeki dönemde 5G altyapısına geçiş yapacak. Bu bağlamda 5G konusunda çalışmalarınız var mı?**

Kron Yönetim Kurulu Başkanı Lütfi Yenel'in yanıtı:

TOGG'la ilgili siber güvenlik konusunda erişim ve veri konusunda gelecekte otomobiller siber saldırılara maruz kalabilir. Önümüzdeki senelere yönelik otomobillerden elde edilen veriyle ilgili ciddi bir ihtiyaç ortaya çıkıyor. Biz bunu sadece otomobil olarak ele almıyoruz. Siber güvenlik işine girdiğimiz zaman öncelikle kişilerin sistemlere girmesiyle ilgili yönetim yazılımlarını ürettik ama durum gittikçe makineler arasında da sistemler arasında da bu güvenliğin ortaya çıkmasını gerektiriyor. Bunlara biz IOT veya OT sistemleri de diyoruz. Sadece otomobiller değil fabrika otomasyonları da birbirleriyle iletişim içinde çalışacaklar. Ciddi bir güvenlik ihtiyacı ortaya çıkıyor. Bu alanlarda geliştirme çalışmalarına girdik. Türkiye'deki elektrikli otomobil üreticisi sadece TOGG değil, TOGG'un dışında birçok firma var. Ford Otosan da bunlardan bir tanesi. Biliyorsunuz kamyon ürettiler, yine keza Temsa da var. Hepsiyle ilgili sistem geliştirme düşüncemiz var, temaslarımız var.

Ayrıca 5G konusu bizi çok ilgilendiriyor. Bizim özellikle veri işleme ve veri yönetimi ve güvenliği konusunda önemli ürünlerimiz bulunuyor. 5G kullanıma geçince çok daha büyük bir veri üretilecek. Bunun da alınması işlenmesi ve transferi bizim konularımızdan bir tanesidir. Bu açıdan 5G'ye yönelik hazırlıklarımızı sürdürüyoruz.

- 3 Siber güvenlik alanında yurtdışında da yaşanan satın almalar veya birleşmeler Kron için de söz konusu mu? Öte yandan önümüzdeki dönemde sermaye artırımını gündeme gelir mi?**

Kron Yönetim Kurulu Başkanı Lütfi Yenel'in yanıtı:

Sektörümüzde yaşanan birleşmeler ve satın almalar önemli ancak bizim, kendi imkânlarımızla biraz daha büyüüp bu tür fırsatları daha sonra değerlendirme yönünde bir düşüncemiz var. Yakın gelecekte birleşme ve satın alma konusu gündemimizde yer almıyor. İlerleyen dönemde olabilir, sektör çok dinamik ve birleşmeler de çok oluyor. Geçtiğimiz 2 yılda güçlü olduğumuz PAM alanına yatırım yapan şirketlerde ciddi birleşmeler oldu. Onlar daha çok birkaç tane firmayı bir araya getirerek daha büyük yapılara evriliyorlar. Şu anda bizim için erken diye düşünüyorum biraz daha büyüme konusunda düşüncemiz var.

İkinci sorunuza gelecek olursak; geçmiş senelerden biriken fonlarımızdan dolayı, bedelsiz bir sermaye artırımını şekli her zaman gündeme gelebilir. Şu anda Yönetim Kurulu'nun böyle bir kararı yok ama doğal olarak rezervde duran paranın sermayeleşmesinin hızlandırıcı bir aktör olacağını düşünüyoruz. Çünkü o parayı başka bir alanda değil, büyüme için sermaye olarak kullanmak olabilir. Önümüzdeki dönemde Yönetim Kurulu'na böyle bir konu gündeme gelirse bunu sizinle paylaşırız. Büyüme için her zaman bu tür alternatifleri düşünüyoruz. Şu anda nakit akışımız gayet güçlü, beklediğimiz yatırımları gerçekleştirecek belli bir nakitimiz ve kredi imkânımız mevcut. Daha büyük hedefler için sermaye artışı söz konusu olursa onu da değerlendiririz.

4 Gartner Peer Insights'ta Kron PAM ürünü olan Single Connect hakkında yeni yorum yapıldığını görüyoruz. Önümüzdeki çeyrek dönemde bu yorumlara istinaden satış haberleri duyurulmasını bekleyebilir miyiz?

Kron Yönetim Kurulu Başkanı Lütfi Yenel'in yanıtı:

Gartner'daki haberler ve yorumların satışla doğrudan bir ilgisi yoktur. Ancak bu durum müşterilerimizin ürünlerimizden memnun olduklarını gösteriyor. Bu açıdan yapılan yorumlar bilançoya ne ölçüde yansiyacak diye bir ilişki kurmamak lazım. Küçük bir satıştaki müşteri de memnuniyetini yorumunu dile getirebiliyor. Gartner da satışın büyüklüğüne bakmaksızın satış olduğu için yorumu yayınlatabiliyor. Biz bu açıdan Gartner'da müşterilerimizin yazmış olduğu yorumları memnuniyetle ilişkilendirdiğimizde çok mutluyuz. Bizim adımıza sevindirici olan kısım, ürünlerimizin tercih ediliyor ve seviliyor olmasıdır.

5 Borsada işlem gören hisse değerini incelediğimde Kron'un ciddi bir satış baskısı yaşadığını ve mevcut hisse başına değeri hak etmediğini düşünüyorum. Bu konuda sizin görüşünüzü alabilir miyim?

Kron Yönetim Kurulu Başkanı Lütfi Yenel'in yanıtı:

Bu konuda benim bir yorum yapmam mümkün değil. Daha önce de dile getirdim, genel kurullarda biz şuna inanıyoruz; hissedarlarımızın bize yatırım yaptıkları için hisselerinin artmasını ve kazanmalarını istiyoruz. Bunu yaparken görevimizin sadece şirketin performansını artırma olduğunu düşünüyoruz. Borsa hareketlerinde bir şey yapmıyoruz. Bu nedenle bir yorum yapmak istemiyorum.