

26 Mart 2025 - FORD OTOSAN OLAĞAN GENEL KURUL YATIRIMCI SORULARI VE CEVAPLARI

- 1) **Ali Çelik:** Öncelikle geçirdiğiniz başarılı sene için tebrik ediyorum. Sorum şu olacak, özellikle Asyalı otomotiv fabrikaları ve şirketleri ve Amerikalı otomotiv fabrikaları ve şirketleri teknolojide çok hızlı ilerliyor. Hızlı bir şekilde pazar payına alıyorlar. Avrupalı otomotiv şirketleri bu alanda güç kaybediyor. Sizin bu konuda gelecek vizyonunuz nedir? Bu pazarda nasıl rekabet edeceksiniz?

Güven Özyurt: Bu soru hem siz yatırımcılarımızdan aldığımız hem de kendi içimizde de konuştuğumuz konulardan biri. Ford Otosan olarak bu süreçte şu konulara odaklanıyoruz.

- Maliyetlerin hem ürünlerimiz hem operasyonlarımızda etkin yönetimi
- Hem kısa vade hem de uzun vade ürün kalite standartlarımızı mevcutta iyi olan seviyemizin daha da üstüne taşıyarak kalite noktasında farklılaşmak.
- Esneklik. Özellikle elektrifikasyon sürecine geçtiğimiz zaman biz bilinçli bir şekilde bütün üretim proseslerimizde farklı enerji tiplerindeki araçları aynı üretim hakkında esnek bir şekilde üretme üzerine pozisyon aldık. Talep dalgalanmalarını dengeleyebilmek adına bunun önemli bir avantaj olduğunu hem değerlendiriyoruz hem de görüyoruz.
- Diğer bir nokta malumunuz, faaliyetlerimiz ağırlıklı olarak ticari vasıtalarda. Ticari vasıta demek çeşitlilik demektir. Otomobil sektöründen farklı olarak ticari araç işi terzi işi yapılmaktadır. Bu alanda oldukça önemli bir birikimimiz olduğunu değerlendiriyoruz ve görüyoruz. Bunun da çok kolay replike edilebilecek bir özellik olmadığını düşünüyor ve bu konuda daha da gelişmeye ve keskinleşmeye çalıştığımızı söyleyebilirim.
- Dördüncü bir nokta da satış sonrası hizmetler. Üründen sonraki hayatına devam eden müşteri ürün ilişkisindeki gerek teknolojinin gelişimiyle bağlantılı özellikleri gerekse araçlardan toplanan verilerin müşterinin hizmetine ve verimliliğine aktarılması.

Haydar Yenigün: Ben de izin verirseniz bir ilave yapmak isterim. Gazeteler, sosyal medya, analiz raporları hepsi bu konuda bir bombardıman yapıyor. Konu çok cazip. Otomotiv dünyası çok cazip. Şöyle birkaç tane rakam vereceğim: Şu anda Türkiye'de satış yapan 50'nin üzerinde marka var. Dünyada da Çin'i dışarda tutarsak, toplamda yaklaşık 70 marka bulunuyor. Sadece Çin'de 153 tane marka ve 450'den fazla üretim noktası var. Kapasitelerinin toplamının içinde, sadece boş olan kapasite 7,5 milyon ünite. Ben bir tek şunun altını çizmek istiyorum. Bu iş tek boyutlu bir problem değil. Çinliler çok yüksek teknoloji ile geliyorlar. Batıda da şöyle oluyor. Güven Bey çok iyi anlattı. Altta çok önemli detaylar var. Bu detaylara hâkim olmak gerekir. Otomotiv sektörü önemli bir değişim geçirecek. Önümüzdeki herhalde 10 yıla kadar yayıldı diye varsayıyoruz. Bunun için de batarya teknolojisinden tutun da araçların teknolojik altyapılarının yükseltilmesine kadar her durum söz konusu. Otosan burada çok akıllı bir yol seçti. Çünkü tek bir marka, tek bir ürün değil. Çok çeşitli terzi işi, başka markaya da üretim ve hatta başka bir marka ile ürün geliştirme gibi otomatik sanayisinde çok da fazla örneği olmayan önemli adımlar atıyor. Bunların da meyvelerini toplayacağına inanıyorum. Sorunuz için tekrar teşekkür ederim.

- 2) **Aziz Serin:** Haydar Bey öncelikle teşekkür etmek istiyorum. Çünkü geçtiğimiz yıl gündeme getirdiğimiz, bedelsiz sermaye artırımını ile ilgili bir durum vardı. Bunu yerine getirmiş olmanız bizler için çok kıymetli. Çünkü hisse fiyatının daha ulaşılabilir olması, küçük yatırımcılar adına önemli bir kazanın. Bunu dikkate alıp değerlendirdiğiniz için çok teşekkür ederiz.

Arkadaşımızın da bahsettiği gibi bu Çin mevzusu hepimizi kaygılandıran bir konuydu. Çok haklısınız. Fakat benim dikkatimi çeken şey şu: Ford Otosan'ın güçlü olduğu taraf ticari araçlardı. Çin'in bu tarafta bir hamlesi olmadı henüz. Çin ticari kısımda çok da aktif değil gibi geliyor bana.

İkinci olarak da son zamanlarda yaşanan siyasi olaylarla beraber sosyal medyada söylentiler dolaştığını görüyoruz. Koç Holding veya Ford Otosan bu konuyla ilgili bir aksiyon alacak mı?

Ayrıca 2024 yılı dünya ve Türkiye'deki ekonomik aktiviteleri düşündüğümüzde otomotiv sektörü adına zor bir yıldır. Bu zor yılda dahi satışlarını koruyabilen, kârını koruyabilen sektördeki tek şirket Ford Otosan. Temel politikalarını aynı şekilde başarılı bir şekilde sürdüren en değerli şirketlerden biri. Geçmiş ve yaptıklarınız da bizim için bir referans. Gelecekte de sizlere çok güveniyoruz, çok inanıyoruz. Bunlar için ayrıca teşekkür etmek istedim size. Saygılar sunuyorum. Sağ olun.

Haydar Yenigün: Aziz Bey teşekkür ederim. Öncelikle şunu söylemek isterim, elektrikli araç dönüşümü bir zaman alacak. Belki on yıl, belki yirmi yıl, belki otuz yıl sürecek. Bir süre de hala içten yanmalı motorlar daha verimli olarak emisyonlara daha saygı göstererek üretilmeye ve elektrikli araçlarla beraber yollarda olmaya devam edecekler.

Bir önceki soruda da belirttiğim gibi bu çok boyutlu bir soru. Çinlilerin ilk girmek istedikleri segment binek araçlardı. Ondan başarılı oldular. Şimdi lüks arabalara geçtiler. Ticariye de geliyorlar. 2024 Eylül ayında gerçekleşen Hannover fuarında, orta, hafif, ağır ticari (16 ton ve üzeri) altı ton ve üzeri araçlarını tanıttılar. Bundan 5-10 sene sonra, binek araçlarda olduğu gibi, ticari araçlarda da gelişim göstereceklerine inanıyorum. Ama buna karşı alınacak önlemleri az önce Güven Bey çok güzel özetledi. Sadece görünen araçla değil, onun altyapısı ve 150 yıllık otomotiv tecrübesi olan ülkelerin bu konuda farklı bir boyutta çalıştıklarını da söylemem lazım.

İkinci sorunuzla ilgili: Ben sosyal medyayı çok yoğun kullanıyorum okuyucu olarak. Yani güne ondan başlıyorum, geceyi ondan kapatıyorum. Çok üzülüyorum. Çok ismi muteber insanlar çıkmışlar, diyorlar ki işte koç ailesiyle hükümet arasında şey var, Ford gelecek, hissesini alacak falan. Normal şartlarda bundan 5-10 yıl önceki kurallar manzumesine göre esasında SPK'nın bu kişilere karşı işlem yapması lazım. Çünkü bu Türkiye'nin göz bebeği, dünya ölçeğinde ilk 5'e girmiş, üretim kapasitesi olarak bir şirketi etkileyen bir şey. Ama maalesef onlar söylemiyor. Bizim de böyle bir şeye girmemizi beklememek lazım. Burada yapılacak tek ve yegane iş, her zaman olduğu gibi Ford Otosan'ın çok başarılı olması. Gelecekte de müthiş işler çıkaracak. Bilinçli olarak çıkarılan bu olumsuz haberleri yapan insanlar da yine sosyal medyada ayıplanacaklar, muteber olmayacaklar. Başka bir çaresini ben bulamıyorum.

3. yorumunuza geleyim. Ben de çok teşekkür ediyorum. 2024 yılı hakikaten başarılı geçti ama ben arkadaşlarımızın ne çektiğini biliyorum. 2023 yılından sonra müthiş bir değişim dönemi yaşadık. Ama Otosan her zamanki çevikliğini, akıl gücünü ve dinamizmini kullanarak çok çok başarılı bir dönem geçirdi. Burada tabii liderlik ekibini kutlamak lazım esasında. Otosan'ı gerek bugünkü durumuna getiren gerek geçtiğimiz dönemdeki tüm zorluklara rağmen o başarılı sonuçlara ulaştıran ekip bizim önümüzdeki döneme de umutla bakmamızı, yatırımcılarımızı da ümitlendirmemizi sağlıyor zaten. Bu yorumunuz için ayrıca çok teşekkür ediyorum.

3) : Merhabalar. 2022 yılından beri Ford Otosan'ın yatırımcısıyım. Çok beğendiğim ve takdir ettiğim sizlerle emeğinde saygı duyduğum bir şirket. Ve hayatım, ömrüm boyunca da yatırım yapmayı düşündüğüm bir şirket. Öncelikle bunu söyleyeyim.

Benim iki sorum olacak:

İlki yine tabii ki Çin'in elektrikli araçlarla ilgili. Sanayi devriminden sonra içten yanmalı motorlar, araba, mekanik konulara baktığımız zaman Alman mühendisliğinin ve tabii ki yine Ford önderliğinde Amerika'nın domine ettiğini görmüştük dünyayı. Dönüşüm içerisindeyiz ve elektrikli araçlardan bahsediyoruz. Otomotiv sektörü artık Çin'e karşı elektrikli araçlar konusunda rekabet gücünü tamamen yitirdi ve artık bu iş işten geçti mi? Çin'in hem batarya teknolojileri hem elektrikli araçlar özelinde Çin'i lokomotif mi kabul etmeliyiz? Sizin görüşünüzü merak ediyorum.

İkinci sorum da şu. Çok kırılgan bir ekonomimiz var. En ufak bir olaydan büyük sıkıntılar çıkabiliyor. Dolayısıyla finansal planlamanın çok zor olduğu bu dönemde siz beklentilerinizi nasıl oluşturunuz?

Haydar Yenigün: Ben teşekkür ederim. Az önce bahsettim biraz esasında. Ortada kaybedilecek, kazanılacak bir şey yok. Ortada yüz milyonluk bir endüstri var. Bu yüz milyonluk endüstriye Çin farklı ekonomik, sosyal ve politik dinamikleri olan bir ülke olarak girdi. Ancak şunu da söylemem gerekir ki eğer global ekonominin kuralları her yerde eşit uygulansa bugünkü tablo ortaya çıkmazdı. Şimdi bütün ülkeler Çin'e karşı belli bariyerler koymaya başladı. Bunu bir kısım insan şöyle değerlendiriyor: Batılı ülkeler Çinliler geliyor diye ona önlem almaya çalışıyorlar. Esasında onların altını okursanız şöyle bir şey söylüyorlar. Çin'deki bu az önce bahsettiğim yüz elli tane şirketin yanlış bilmiyorsam sadece yedi veya sekiz tanesi özel şirket. Geri kalanı destek devlet destekleri. Ve şu anda telaffuz edilen rakamların devlet destekleri olmadan hayatta geçirilmesi de mümkün değil. Bunun bir tane örneği Türkiye'de de yaşandı. Çin'den gelen bir araç markası geçen sene Çin'den gelen araçlara yüzde kırk ilave vergi konulduğu zaman bir açıklama yapıp biz bunun yarısını zaten Çin'den destek olarak alacağız dedi. Normal şartlarda böyle bir beyanda bulunulmaması gerekir. Sistemin kendi içinde oturması lazım. Dolayısıyla elektrikli araçlarda farklı bir boyutta Çin'in üstünlüğü olduğunu ancak çok ciddi bir rekabet olduğunu da söylemem gerekir.

Burada az önce Güven Bey çok çok güzel anlattı. Burada markalar batılı olabilir, doğru olabilir, fark etmez. Bunun için de ortaklıklar geliştirilmesi de şart diye düşünüyorum. Aynen Ford Otosan'ın çok başarılı şekilde yaptığı gibi. Hatta bunun Çinli firmaları da kapsamı gerektiğini düşünüyorum.

Bu kırılganlığı nasıl yönetiyorsunuz konusunu ise kırılganlığı müthiş başarılı bir şekilde yöneten CFO'muza iletelim.

Gül Ertuğ: İlk sorunuz bütçeyi nasıl yapıyorsunuz şeklindeydi. Biz, şu an ulaştığımız kapasite ve üretim rakamlarına bakarsak Ford'un çok çok önemli bir paydaşı haline geldik. Ford'un global üretimi içindeki Ford Otosan'ın üretimini payı %15 civarlarında. Durum böyle olunca tabii ki yaptığımız bütçelerin Ford'a çok büyük bir etkisi olduğu için büyük oranda gerçekçi, gerçeğe en yakın şekilde bütçe yapmaya çalışıyoruz. Takdir edersiniz ki içinde olduğumuz bunu tahmin etmek oldukça güç. Açıkladığımız beklenti deklarasyonunda bütçe kabullerimizi açıklamıyoruz. Ama ben size birazcık bir fikir vermeye çalışacağım. Aldığımız aksiyonların, Ford'a da katkısının en iyi şekilde olmasına özen gösteriyoruz. Ana mantığımız bunun üzerinde. Bu anlamda dengeli bir bütçe yapıyoruz diye kabul edebilirsiniz. Fırsatları iyi değerlendirdiğimizde yukarı yönlü potansiyel olduğunu görüyoruz. Olası bir takım metrikler bizim varsayımlarımızdan daha kötü gerçekleşirse,

kötü tarafı da olabilir. Bunu yönetmek için hem kendimiz hem Ford Motor Company hem Koç Holding olarak her ay yenilenen tahmin süreciyle bütün planlarımızı güncelliyoruz. Bir kere bütçe deyip ondan sonra geriye çekilmiyoruz. Tüm yatırımcılarımıza hem hisse yatırımcılarımıza hem tahvil yatırımcılarımıza da çeyrek sonlarında bilgilendirme yapıyoruz.

Ben şimdi bilgilendirmenin de eşit seviyede kalabilmesi için 2024 sonuçlarını açıkladığımız zaman 2025'e ait ne öngördüysek onu burada tekrar edeceğim. Türkiye pazarı için açıkçası pazarda geçen yıla göre bir miktar gerileme bekliyoruz. O yüzden pazara yönelik öngörümüzü 950 bin yani 900 bin bandında o alanda olur diye düşündük. Ve bu rakam içerisinden Türkiye'deki toplam satışlarımızın 90 bin ile 100 bin civarında gerçekleşmesi gününde inşa ettik planlarımızı.

İhracat tarafındaysa az önce okuduğum kısımda zaten kapasitemizin ne noktaya geldiğinden bahsettim. 2024'ün son çeyreğinde sadece kendi araçlarımız değil bir ton partner araçlarını da devreye almamızdan bahsettim. Dolayısıyla ihracat tarafına da 600 bin, 660 bin adet satış gerçekleşmesini öngörüyoruz. Planlarımızı bunun etrafında inşa ettik.

Tabii ki şunun farkındayız. Türkiye'de önemli bir enflasyonla mücadele sürüyor. Belli bir miktarda yol alındı. Ancak bir ihracatçı olarak kurlardaki durumun güçlü TL ve ileriye göre öngörü de hala da belli bir süre bu enflasyon tam olarak kontrol altına alınmaya kadar bir ihracatçı için görece dezavantajlı durumun bir miktar daha devam edeceğini öngörüyoruz.

Bu sebeple de özellikle maliyet tarafında yani internal economics dediğimiz dışarıdaki ekonomik faktörler bize yardımcı olmadığında kendi içimizde kendi kontrol alanımızdaki maliyet çalışmalarını Ford'la birlikte ve tedarik zincirimizle birlikte olarak daha net daha keskin bir şekilde ele alıyoruz. Dolayısıyla planımızı bu şekilde inşa ettik. Daha detaylı yani sayı sayı görmek isterseniz de web sitemizde www.fordotosan.com.tr kurumsal web sitemizde guidance'ın daha da detaylarına erişebilirsiniz. Bu şekilde yanıtlamış olayım. Teşekkür ederim. Umarım sorularınıza cevap olmuştur.

- 4) Gürsoy Hafızoğlu:** Elektrikli araç piyasasında en büyük katma değer batarya üreticileri tarafından sağlandığı görülüyor. Ford Otosan batarya üretiminde veya kritik bileşenlerin tedariğinde nasıl bir stratejisi var? Türkiye'de batarya üretimine yönelik yatırım planı bulunuyor mu?

Güven Özyurt: Dediğiniz çok doğru, batarya elektrikli araçlarda önemli bir yer işgal ediyor malzeme maliyeti içinde. Öte yandan da geçtiğimiz bir iki yıl içerisinde batarya kapasitesine göre bütün firmalar çalışırken büyük bir kapasite oluşturmaya çalışırken biraz önce bahsettiğimiz gerçeklerle yüzleşince birdenbire bu batarya kapasiteleri de atıl kaldı. Önümüzdeki dönemde bunlar tabii ki tekrardan karşılığını bulacaktır. Fakat şu anda devam eden süreçte mevcut batarya kapasiteleri yeterli. Hal böyleyken batarya üretimine yatırım yapma konusu bir miktar arka planda.

Şunu eklemek isterim, bir hücre var, bir batarya var. Ben bataryayı şu anda anlatıyorum. Batarya montajı dediğimiz şey motor toplamak, motor montajı gibi bir süreçtir. Bizim bütün üretim lokasyonlarımızda gerek Türkiye'deki fabrikalarımızda gerekse Romanya'daki fabrikamızda

entegre batarya üretim tesislerimiz mevcut. Bu demin bahsettiğim esnek üretim stratejisinin aslında bir parçası. Dolayısıyla bu önemli ve değerli alanı biz üretim alanına entegre ettik.

Haydar Yenigün: Dolayısıyla esasında sorunun temel cevabı araçların içine konan bataryaların üretilmesi konusunda araç bataryası üretimi konusunda zaten Otosan çok yıllar önce bu yatırımını yaptı. Üretimini de devam ediyor. Hakikaten fabrikada da çok modern tamamen otomasyona sahip sistemler var. Ama az önce söylendiği gibi bir miktar boş duruyorlar. Çünkü elektrifikasyon beklendiği kadar büyük bir hızla yürümüyor.

Bunun dışında yatırım açıklanan yatırımlar vardır. Buna Ford Motor Şirketi'nin yatırım planları da dahil. Amerika'da yanlış hatırlamıyorsam üç tane batarya fabrikası yatırımı açıklandı. Bunlardan iki tanesi hayata geçti. Bir tanesini iptal ettiler. Ertelediler daha doğrusu. Benzer nedenlerle Koç Holding bir yabancı ortakla ve Ford'la bir batarya hücresi üretimine girecekti. Burada biliyorsunuz geçtiğimiz yıllarda zaten basına açıklanmıştı. Ancak benzer nedenlerden dolayı bu yatırım ertelendi. Özetle elektrifikasyon yani elektrikli araçların satışının önündeki engeller kaldırıldığı sürece, ki bunlar maliyet kökenli çoğunlukla, Türkiye'de de batarya yatırımlarının yapılacağını söylememiz lazım.

5) Gürsoy Hafızoğlu: Günümüzde elektrikli araçlar sadece bir taşıt değil, aynı zamanda yazılım platformu haline geliyor. Tesla gibi şirketler araç içi yazılım ve bağlantı hizmetlerinden ciddi gelir elde ediyor. Ford'un yazılım tabanlı gelir modellerine yönelik bir stratejisi var mı? Araç içi yazılım geliştirme konusunda global port ile nasıl bir iş bölümü yapıyor?

Haydar Yenigün: Güzel bir soru. Teşekkür ederim. Tesla esasında araç içi yazılımlardan değil de emisyon karbon kredisi sataraktan para kazanıyor.

Ford'un da yazılım tabanı ile ilgili ciddi çalışmaları var. Bu bağlantılı araç teknolojisi elektrikli araçlara tabii bir şey değil. Hem elektrikli araçlar hem elektrikli olmayan bütün araçlar şu anda Ford Otosan'da bağlı araçlar. Yani, araçların içinde modem var. Araç bilgisini uzaktan takip ediyorsunuz. O bilgilerle birlikte aracı güncelleyebiliyorsunuz. Ve buna bağlı bütün teknolojiler onunla birlikte geliyor. Ford bu konuda oldukça ileride, özellikle ticari vasıtalar tarafında Ford'un Ford Pro manifestosu , araç şarj teknolojileri, telematik verileri buradan hareketle aktar dediğimiz aracın servis dışı kalmaması, sürekli serviste olması ve bunun sağlanması için bu bağlılık özelliklerinin en üst düzeyde ele alınması gibi birtakım farklılaştırma politikaları var ve bu konuda da oldukça ayrışıyor. Rekabette biz de Ford Pro'nun içerisindeyiz. Orada liderlik Ford'da. Biz de oraya girdi veriyoruz.

Kamyon alanında, %100 fikri mülkiyet hakları Ford Otosan'da. Burada da yazılım işlerini benzer bir yaklaşımla sürdürüyoruz. Ürünü, hizmeti farklılaştırma, kalite ve ürün geliştirme hizmetlerini farklılaştırma anlamında teknolojiye oldukça faydalanan ve sektöre liderlik ediyoruz. Aynı zamanda ileri araç güvenlik teknolojileriyle ilgili yazılım konusunda da Ford Otosan gün geçtikçe derinleşiyor.

6) Hasan Duran: Merhaba. 19 Kasım 2024 tarihinde bedelsiz sermaye artırım kararı aldınız. 27 Kasım 2024 tarihinde A grubu işlem görmeyen kaydi payları B grubu kaydi paya dönüştürdünüz. Aynı gün daha önceki alınan bedelsiz sermaye artırım kararını iptal edip

yeniden sermaye artırımı kararınızı bildirdiniz. A grubundan B grubuna pay dönüşümünü neden yaptınız? Bu işlem gerekli ise neden bedelsiz sermaye artırımı kararından önce yapmadınız? 27 Kasım 2024 tarihinde aldığınız bedelsiz sermaye artırımı kararına istinaden SPK başvurunuzu neden 60 gün sonra yaptınız? SPK başvuruza istinaden kapa 29 Ocak 2025 tarihinde iki, 30 Ocak 2025 tarihinde bir bildirim yaptınız. İkinci Kap bildirim içeriğinizde pay dağılımı tablosunda düzeltme yapılmıştır ve üçüncü Kap bildirim içeriğinde Diğer Hususlar başlığı altına bilgi eklemesi yapılmıştır dediniz. Bu hatalar, eksiklikler neden kaynaklandı? Açık konuşmak gerekirse bedelsiz sermaye artışı süreci iyi yönetilmemiştir. Süreç 4 ayı bulmuştur. Açıklama yapılması rica olunur.

Gül Ertuğ: Biz de eleştirinizi dikkate aldık. İleriye doğru daha iyi olması için uğraşacağız. Ama takdir edersiniz enflasyon muhasebesi yıllar sonra ülkeye geldiğinde bedelsiz sermaye artırımı da bununla birlikte bir şarttı. Herkesin kafasında net olması için sürecin nasıl geçtiği, hangi tarihte ne yaptık ve ne oldu dilim döndüğünce açıklamaya çalışacağım.

19 Kasım'da KAP'ta bedelsiz sermaye artırımı duyurusunu yaptık. Merkezi Kayıt Kuruluşu'nda (MKK), A ve B grupları arasında işlem gören paylarda bir fark olduğu ortaya çıktı. Bu husus için MKK'ya başvuru yaptık. Bu düzeltme işlemi MKK tarafından yapıldıktan sonra, 27 Kasım'da güncelleme oldu. 2025 sene başında sermaye muhasebe kayıtları yapılarak ve yeminli mali müşavir raporlarıyla 29 Ocak'ta tekrar sermaye piyasası kuruluna başvurumuz yapıldı. O gün içerisinde yapılan KAP duyuruları aslında bu güncellemelerin KAP formatına uyumu ve İngilizce açıklama eklenmesidir. Yani aradaki yaptığımız düzeltme bununla ilgiliydi.

A grubu ortaklarımızdan Vehbi Koç Vakfı'nın 677.947,33 TL'lik hisselerinin 21 Eylül 2020'de Koç Holding'e satmasına ilişkin işlemin MKK kayıtlarında esas sözleşmemize göre Koç Holding'e devri olduğundan B grubu paylara dönüşmesi beklenirdi. Fakat bedelsiz sermaye artışı MKK kayıtlarında grupların esas sözleşmemiz ile örtüşmediğini gördük ve MKK ile ilgili düzeltme bildirimlerini yaptık. Merkezi Kayıt Kuruluşu'nun pay gruplarındaki güncellemesi sonrasında yeni pay gruplarına göre tekrar KAP duyurusu bu paylarla güncellenmiştir. Yani takdir edersiniz ki esasında burada teknik bir problem yaşandı. Eleştiriye ben de alıyorum. Haklısınız. Ben en azından bunun ucunu iyi haberle bağlamak istiyorum. Şu an itibarıyla bütün belgelerimiz, sermaye kayıtlarımız, yeminli mali müşavir raporlarımız, ek dokümanlarımız eksiksiz olarak teslim edilmiş vaziyettedir. Dolayısıyla sürecin bizimle alakalı olan kısmı tamamlandı. Şu anda SPK değerlendirmesinde. Ve tabii bundan sonraki süreç onların rutin takvimi içerisinde işleyecek. Bizim öngörümüz başvurumuzun olumlu değerlendirilmesinin arkasından Mayıs ayı içinde fiili pay dağıtım işlemlerini tamamlanması şeklinde. Sağ olun. Teşekkür ederim.

7) Ahmet Sevinçli: Iveco ile yeni ağır kamyon kabin modellerinin geliştirilmesi için iş birliğine gidilmişti. Ford Trucks tarafında farklı markalarla benzeri iş birliklerini görmek mümkün müdür?

Güven Özyurt: Teşekkür ederiz Ahmet Bey'e sorusu için. Konuştuğumuz gibi önümüzdeki regülatif dönem aslında üreticilere birçok noktada belli zorlukları da getiriyor.

Sıfır emisyona dönüşüm konusu kamyonlarda otomobilden daha ağır şartlar içeriyor. Regülasyon sadece elektrik ve karbonla ilgili değil aynı zamanda güvenlik önlemleriyle ilgili birçok başka konu da var. Dolayısıyla orada daha ağır bir gündem var. Geçiş biraz daha zorlu olacak gibi öngörülüyor. Bu koşullarda tabii ki ortaklıklar, ortak projeler öne çıkıyor. Iveco bunların bir tanesiydi. Acaba daha ötesi gerisi gelebilir mi? Bu önümüzdeki dönemdeki sürecin bizi nereye götüreceğine dair biz irtibatımızı gerek tedarikçilerle gerekse sektörle en üst düzeyde tutmaya çalışıyoruz.

Bu geliştirmede Ford Otosan liderlik üstlenecek Iveco ile beraberce proje yürütecek.

Haydar Yenigün: Güven Bey'e, sizlere ve elektronik olarak bize soru ve yorum ulaştıran değerli yatırımcılarımıza teşekkür ediyorum.