



Serdar Sağlam
Dijital Marka Danışmanı

Yatırımını yeşil yapan, finansmanını leasing ile akıllı yöneten ve yönetim masasında çeşitliliğe yer açan işletmeler, 2026'da bir adım önde başlayacak.

Sürdürülebilir Büyümenin Formülü: Enerji, Finansman ve Liderlikte Yeni Kodlar

KOBİ Aktüel'in Mart sayısında dört güçlü dosya bir arada: Yöneten Kadınlar, Enerji, Leasing ve Sürdürülebilirlik. Danışmanlık süreçlerimde en sık karşılaştığım tablo şu: Bu dört alanı birbirinden bağımsız gören işletmeler, aslında en büyük büyüme fırsatını kaçırıyor. Çünkü bugünün rekabet denklemi tek bir kelimede özetleniyor: Entegrasyon.

Sahadan bir gerçek: Geçtiğimiz ay bir imalat firmasına danışmanlık verdik. Güneş enerji sistemi (GES) kurmak istiyorlardı ama özkaynaklarla finanse etmeye çalışıyorlardı. Leasing seçeneğini hiç değerlendirmemişlerdi. Dijital varlıkları zayıftı; Google'da görünürlükleri neredeyse sıfırdı. Üstelik yönetim kadrosunda karar mekanizmaları tek bir perspektife sıkışmıştı. Sonuç? Potansiyeli yüksek ama stratejisi eksik bir işletme.

Yeşil Yatırım + Akıllı Finansman = Büyüme

2026'da enerji verimliliği artık bir maliyet kalemi değil, rekabet avantajı. Avrupa Birliği Sınırdan Karbon Düzenleme Mekanizması (CBAM) tam yürürlüğe girdi; ihracat yapan her KOBİ artık karbon ayak izini yönetmek zorunda. Bu noktada leasing sektörü devreye giriyor: GES ve RES projelerini özsermayeye dokunmadan, vergi avantajıyla finanse etmek mümkün. Nakit akışını bozmadan yeşil dönüşüm yapan işletmeler, hem mali-

yetlerini düşürüyor hem de uluslararası pazarlarda "sürdürülebilir tedarikçi" konumuna geçiyor.

Peki tüm bu dönüşümü kim yönetecek? Danışmanlık verdiğim firmalarda net bir gözlemim var: Yönetim masasında çeşitliliğe yer açan, kadın yöneticilerin karar süreçlerine dahil olduğu şirketler, dijital dönüşüm projelerini daha hızlı hayata geçiriyor, sürdürülebilirlik stratejilerini daha tutarlı yürütüyor ve müşteri iletişiminde daha güçlü sonuçlar alıyor. Bu bir tesadüf değil; farklı bakış açıları daha sağlıklı kararlar üretir.

Tüm bu değişimin dijital ayağı ise kritik. Enerji yatırımı yapan ama bunu müşteri-sine anlatamayan, sürdürülebilirlik adımlarını dijital kanallardan duyuramayan işletmeler, yaptıkları yatırımın getirisini yarıda bırakıyor. Stratejik dijital iletişim kurduğumuz işletmelerde, yeşil dönüşüm hikayesini doğru anlatan markaların müşteri güvenini ve satış dönüşüm oranlarını belirgin şekilde artırdığını görüyoruz.

2026'da başarılı olacak KOBİ profili şu: Enerji maliyetlerini akıllı yatırımlarla düşüren, finansmanını leasing gibi esnek araçlarla yöneten, yönetim çeşitliliğiyle karar kalitesini artıran ve tüm bu adımları dijitalde görünür kılan işletme. Bu dört bileşeni bir arada kurgulayanın, rekabette öne geçmesi kaçınılmaz.