



MOORE

Şirket Alım Satım Danışmanlığı



Şirketinize talip mi var? Şirketinizin doğru değerini biliyor musunuz?

Ya sonrası nasıl olacak? Tüm cevaplar burada...

Şirketinize Talip mi var?

Yaşadığımız global dünyada her ürün bir değerdir. Bu değer kişiye, kuruma ve ihtiyaçlara göre değişir. Bunun içindir ki alım/satımlar zaman zaman stratejik olmaktan çıkarak farklı nedenlerle yapılır. Ama şirketlerin değerleri ise matematiksel olarak hesaplanır. Tabii ki bu değer diğer faktörlere bağlı olarak değişkenlik gösterecek ve şirket değerine direkt etki yapacaktır. Şirketin değerini ve dolayısıyla şirket ortaklarının elde edecekleri değerleri maksimize etmek danışmanın görevidir. Pekiyi, danışman ne yapacak? Şirket hangi süreçlerden geçecek?

Şirket Değer Tespiti

Şirketlerin değeri 4 ana yolla hesaplanır;

- 1-) Discounted Cash Flow Yöntemi (DCF Method) yani İndirgenmiş Nakit Akım Yöntemi (INA).
- 2-) Piyasa Değeri Yönetimi
- 3-) EBITDA Çarpan Yöntemi
- 4-) Özkaynak Bazlı Yöntem

Bu konuda detaylı broşürümüzü [buraya](#) tıklayarak bulabilirsiniz.

Şirket Rehabilitasyonu

Esasında bu sürecin ismi şirketin satışa hazırlanmasıdır. Şirketi alım öncesi risklerini ortadan kaldırmak, fiyat ve diğer menfaatlerini en üst seviyeye çıkarmak için danışmanın yapacağı müdahalelerdir.

Müzakere Süreci

Şirketinize değer tespiti yapıldıktan sonra alıcı/satıcı taraf ile oturularak fiyat müzakerelerine başlanır.

Oran ve Ödeme Süreci

Ortak bir fiyat belirlendikten sonra ortaklığın yüzdesi ve ödeme şartları konuşulacaktır. Alıcı taraf alacağı şirketin yüzdesi konusunda fikrini belirterek bu konudaki ödeme şartlarını sunar.

% 100 bir alım veya satım olmadığı sürece, ortakları genelde bir earn-out süreci beklemektedir. Yani alıcı taraf aldığı şirketin değerini ortaya çıkaran kar, satış, EBITDA, Pazar payı vb gibi faktörlerin aynı kalmasını bekler ve ister. Bunun içinde satıcı tarafına satış bedelinin tamamını alım gününde değil, ödeme vadeleri ve benzeri parametrelere göre ödeme yapar.

LOU / MOU / LOI imzalanması

Alıcı ve satıcı taraf bu işlem için anlaştıkları ve alım sırasındaki şartları bir anlaşmaya dökerler. Bu sözleşmelere Letter (Memorandum) of Understanding veya Letter of Intent denir. Kısacası alıcı tarafını niyetini belirttiği, geçerli şartları ve tarihleri gösteren genelde de bağlayıcı olmayan anlaşmalardır.

Due Diligence (Alım Öncesi Risk tespiti)

Bu işlem, alıcı şirketin potansiyel işlem için kendi danışmanlarını kullanarak almak istediği şirketin risklerini tespit etme isteğidir. Bu risk konuları başlıca; vergi, finans, hukuk, çevre, personel vb gibi konularda yapılır. Alıcı şirket kendi danışmanlarını kullanarak yaptırdığı bu işlem, fiyat düşürmek içinde kullandığı bir yöntemdir. Satıcı şirketin danışmanları ise bu risklere karşı kendi tezlerini veya önerilerini ortaya koyarak fiyatın düşürülmesini engellemeye çalışır.

SPA / SHA Anlaşmalarının imzalanması

SPA (Share Purchase agreement) ve SHA (Share Holders Agreement) dediğimiz anlaşmalar hisse satış ve ortaklar anlaşmasıdır. Bu anlaşmalar anayasa niteliğinde olup, en ince ve ufak detaylara kadar yazılır.

Yukarıda süreçler sadece bilgi vermek amacıyla hazırlanmıştır. Her işlemin kendi içinde değişkenlikleri ve farklılıkları olabilir. Önemli olan danışmanınızın şirketin bir ortağı gibi hareket ederek gerçek ortakların tüm finansal ve diğer menfaatlerini maksimize etmesidir.

Moore Global

Moore Global Network, ana merkezi Londra'da bulunan global denetim ve danışmanlık ağıdır.

3,1 milyar ABD doları ücreti ve 106 ülkede ofisleri ile ihtiyaçlarınızı karşılayacak erişimine sahip olduğumuzdan emin olabilirsiniz.

Moore Global üye firmalarının ortak değerlerini paylaşmaktadır: Bilgi, Birikim, Deneyim, Global bakış açısı ve Kalite.

Dünya çapındaki ağımızın genişliği ile yerel uzmanlık ve deneyimi müşterilerin ihtiyaçları ne olursa olsun, Moore Global Network firmalarının uluslararası ihtiyaçlarına doğru çözüm sağlayacağından emin olabilirsiniz.

Türkiye' de Moore

İstanbul Merkez, Ankara, Samsun, Antalya ve Bursa ofisleriyle 5 farklı noktada ve yaklaşık 100 çalışanı ile oluşan Moore Türkiye, Türkiye'nin en büyük bağımsız denetim ağından bir tanesidir.

Amacımız sade ve basittir: Müşteriler tarafından mali konularda danışmanlık aranan ilk kurum olmak, çözüm üretmek, sadece danışmanınız değil iş ortağınız olmaktır.

Müşterilerimizin ticari ve kişisel ulaşabilmelerine yardımcı olmak için mantıklı tavsiyeler ve değişik çözümler sağlıyoruz. Başarımız, tüm müşterilerimize yenilikçi ve kişiye özel bir hizmet sağlayan endüstri odaklı olmamızdan kaynaklanmaktadır.

İletişim Bilgilerimiz

Bu broşürün içinde herhangi bir hizmet hakkında ya da genel hizmetlerimiz bilgi almak istiyorsanız lütfen aşağıdaki kişilerle irtibat kurun:

Kenan Avcı

T +90 (216) 368 2424

kenan.avci@moore.com.tr

Burak Onur

T +90 (216) 368 2424

burak.onur@moore.com.tr

ŞerifAli Mahallesi | Beyan Sokak | Moore Plaza No:48 |

34775 YukarıDudullu İSTANBUL

www.moore.com.tr



Yukarıdaki bilgilerin bu broşürün yapıldığı ve basıldığı tarihte doğru olduğuna inanmaktayız. Ancak bu bilgilerin kullanılmasından veya kullanılmamasından kaynaklı oluşan veya oluşabilecek zararlardan MBK Grup şirketleri çalışanları, ortakları veya çalışanları ile Moore ağı firmaları ve çalışanları, hiçbir şekilde sorumluluk kabul etmeyeceğimizi beyan ederiz. Ocak 2021.