

Satın alma ve birleşmelerde 'makro' out, mikro 'in'

ECE CEYHUN

Odin Finansal Advisors Yönetici Ortağı Ömer Ünsal, satın alma ve birleşme işlemlerinde (M&A) yabancı yatırımcının daha farklı bir hikaye aradığını belirterek "Bundan 3 yıl önce yabancı yatırımcı Türkiye'nin makro hikayesinin cazibesıyla hareket ediyordu. Tüm şirket ve sektörler ilgi gösteriyordu. Şimdi daha seçici bir ilgi var. Şimdi, şirket bazında mikro hikayeye bakıyorlar. Öne çıkan şirketler, ya sektöründe önemli pazar payı sahibi ya ihracat pazarlarında güçlü veya kurumsal yapısı sağlam şeffaf şirketler" dedi. Ünsal, M&A piyasasında 2013 yılı mayıs ayına kadar alıcı-satıcı dengesinin de yüzde 50/50 olduğunu anlatarak bugün gelinen noktada piyasanın 'satıcı' ağırlıklı olduğunu da kaydetti.

Odin Finansal Advisors Yönetici Ortağı Ömer Ünsal ile M&A piyasasındaki gelişmeleri konuşurken, büyük resimde yatırımcı tarafının değiştiğini artık farklı sektörlerin ön plana çıktığını anlattı. Özellikle otomotiv yan sanayi, boya kimyasalları, tarım makineleri gibi sektörlerin Türkiye ekonomisi açısından 'niş sektörler' haline geldiğini ifade eden Ünsal, ihracat kapasitesi yüksek bu sektörleri 'parlayan yıldız' olarak nitelendirdi. Ömer Ünsal şöyle konuştu:

İlgi eskisi kadar kuvvetli değil ama...

"Satın alma ve birleşmelerde Türkiye 3 sene önceye göre çok farklı bir konuma geldi. Eskiden Türkiye'nin makro hikayesini anlattık, şimdi şirket bazında mikro hikayeyi anlatıyoruz. Eskiden sayfa sayfa enflasyon, nüfus, faiz, büyüme alanları gibi bilgi koyardık. Şimdi hiç bunları koymuyoruz. Türkiye büyük bir pazar. İyi yönetilen şirketlerin de her zaman alıcısı var. Eskisi kadar kuvvetli bir ilgi olmadığı bir gerçek ama negatif bir sızın ortamını yaşayan ülke ve bölgelerin olduğu bir dünyada para getiri arıyor. Avrupa'da yüzde 3 büyüyen alışırlarırken Türkiye'de yüzde 65 büyüyen şirketler var."

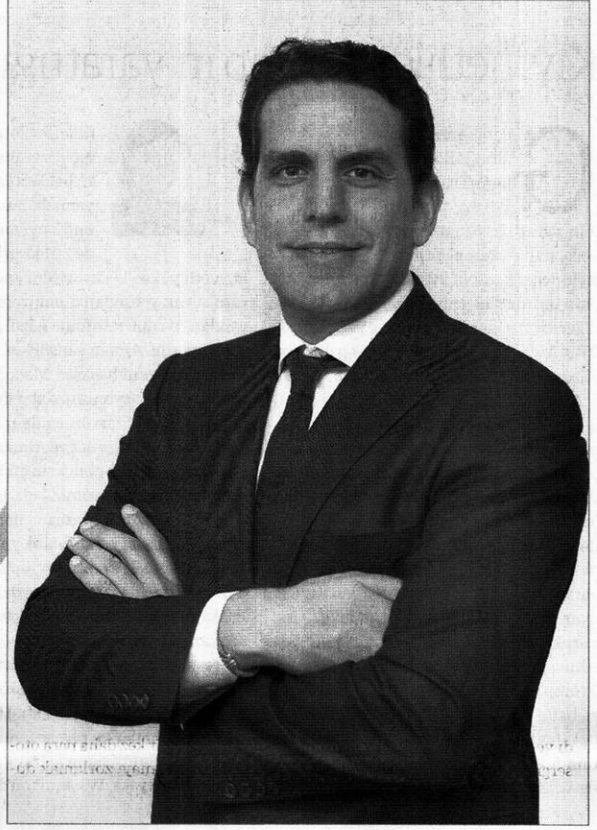
3 özelliğten ikisini taşıyana ilgi var

"Son dönemde ön plana çıkan şirketlerin 3 temel özelliği olduğunu görüyorsunuz. İhracatçı, sektörünün lideri ya da şeffaf ve kurumsal bir yapıya sahip olacaksınız. Son birkaç sene politik gelişmelere hiç girmiyoruz. Bu 3 özelliğten en az ikisine sahip şirketlerde politik gelişmelerden etkilenmiyor. İşini yapan politik dengelerden etkilenmiyor. İhracatı yüksek, iç pazarda kuvvetli, iyi bir markası olan bir şirkete de politik gelişmeler etkilemiyor."

"Sektör liderine ya da ihracat ağırlıklı şirketlere ilgi olmasının en temel sebebi de ihracat hareketleri. Eğer yurtdışına satış yapan bir şirketse, üstelik satış yaptığımız ülkelerde iyi bir pazar payınız varsa gelirleriniz ağırlıklı euro ve dolar bazındaysa bu sizin şirketinizin hikayesini güçlendiriyor. Türkiye'de üretim yaptığınız için bu size yüzde 25-40 maliyet avantajı getiriyor. İyi yönetilen, transparan şirketlerin ise her zaman alıcısı var. Önümüzdeki 6 ayda kendini bu şekilde yönetmiş kurumsallığa ve profesyonel yönetimine yatırım yapmış büyük M&A işlemlerinin yapıldığını da duyacaksınız."

Aventio, Varşova ve Dubai'ye ofis açıyor

Ömer Ünsal, Odin olarak teknolojiye ayrı bir önem verdiklerini anlatarak Aventio isimli bir şirketleri daha olduğunu kaydetti. Ünsal, "Aventio, hem teknoloji danışmanlığı hem yatırım yapan bir girişim sermayesi şirketi. Easycy'nun fonlamasını biz yaptık ki işlem Cumhuriyet tarihinde bir şirkete verilmiş büyük eşdeğer teknoloji venture capital yatırımdır. Aventio'nun yatırım coğrafyası, Polonya'dan başlayarak Doğu Avrupa, Türkiye ve Ortadoğu ve Kuzey Afrika'ya kadar ulaşır. Bu coğrafyalarda dokunduğu hacim 300 milyon dolar. Londra'da bir ofisimiz var, şimdi Varşova ve Dubai'de ofis açıyoruz. Dubai ofisi temmuzda, Varşova ofisi ise ağustosta açılacak" dedi.



Odin Finansal Advisors Yönetici Ortağı Ömer Ünsal, "Türkiye'de ihracat ağırlıklı işler ile uzun zamandır para girişi görülmeyen bazı sektörler önümüzdeki 12 ayda daha fazla para girişi görürüz" dedi.

Yıldızı parlayan niş sektörler var

"Türkiye belirli niş pazarlarda çok ilgi çekici bir ülke. Örnekleyecek olursak bizim defansif sektörler olarak da tanımladığımız otomotiv yan sanayi, ambalaj, gıda üretimi, tarım makinelerini sayabiliriz. Özellikle otomotiv yan sanayi Türkiye'nin parlayan yıldızıdır. Bu sektörde orta ölçekli ve orta ölçeğe hızla ilerlemeye çalışan bir çok şirket var. Buna ikinci örnek ise ambalaj sektörüdür. Türkiye burada know how, kapasite ve kalite açısından çok enteresan bir yerde. Kur avantajını iyi yöneten ambalaj şirketleri parlıyor. Fiyat avantajını sağlayan Türklükler, Avrupa'da önemli pazar payları da kaptı. Tarım makinelerinde Türkiye'nin iç pazarı büyük olduğu gibi dış pazara satış potansiyeli de yüksek. Satış danışmanlığımızı bizim yaptığımız Hisarlar Makine'nin Mahindra'ya satışı da böyle bir bakış açısının sonucudur. Bu sektörler teknolojiyi de eklemek lazım. Sağlık sektörüne dokunan alanlara para girişi olmasını bekliyoruz. Ön plana hafif sanayi çıkacak. Kimya sektöründe hızlı büyüyen kendi alanında lider niş oyuncular var. Otomotiv, gemi sanayine hizmet veren kimya - boya kaplama yapan, niş kimyasal ürünler üreten şirketler var. İlgi bu şirketlerin üzerine olacak."

"Biz geçmişte çok fazla finans sektöründe işlem yapardık. Ama bugün finansal hizmetlere olan talebin kalmadığını görüyoruz. Filo kiralama hiç görmediği kadar ilgi görüyor ama yabancı ilgisi çok az. Bugün çok güzel büyüyen faktoring şirketleri varken ilgi bu segmente de az. Ama öz kaynak karlılığının düşüklüğü, kur hareketleri ve fonlama yapısı bu ilgiyi bitirdi."

YATIRIMCILAR AĞIRLIKLILARAK AVRUPA, ORTADOĞU VE GÜNEYDOĞU ASYA'DAN GELİR

Türkiye'nin güzel bir iş hikayesi var

"Tüketim ağırlıklı hareket eden genç bir nüfusu var. Bu da Türkiye'yi çevre ülkelere kıyasla çok cazip kıyor. Tek eksikliğimiz hikayemizi anlatamamak. Türkiye'nin güzel bir iş hikayesi var. Invest Turkey ve Turquality gibi çok güzel programlar ama her şeyi devletten beklemek lazım."

Türkiye'de ve Türkiye'ye ilgi gösteren Orta ve Doğu Avrupa, Ortadoğu bölgelerinde yer alan şirketlere, stratejik yatırımcılara ve özel sermaye fonlarına şirket birleşme ve satın alma, sermaye artırımı alanlarında hizmet veren bir danışmanlık şirketi olan Odin Financial Advisors'ın bugüne kadar aracılık ettiği projelerin toplam işlem hacmi 3.8 milyar dolar. Odin Finansal Advisors Yönetici Ortağı Ömer Ünsal, son 12 ayda dokundukları ve kapattıkları işlemlerde şirket değerinin 300 milyon dolardan fazla olduğunu kaydederek gelen yatırımcıların menşinin ise Avusturya, İngiltere, İsviçre, Hindistan, İsviçre olduğu bilgisini paylaştı. Önümüzdeki 12 ayda 500 milyon dolarlık bir şirket değeri büyüklüğüne baktıklarını

ifade eden Ünsal, "Bunlarda bu yılın ilk 4 ayında alınan işler. Bu yıl tahminen en az bir 100-150 milyon dolarlık bir iş daha alırız. En az yarısından fazlasını da bu yıl realize ederiz. Önümüzdeki 12 ay içinde alıcılar ağırlıklı olarak Avrupa, Ortadoğu ve Güneydoğu Asya'dan gelir. Avrupa daha selektif olur. Çin'i de es geçmemek lazım. Çinli ve Hintli gruplardan önümüzdeki dönemde Türkiye'ye daha fazla yatırım geleceğini düşünüyoruz. Coğrafi dağılıma bakınca hepsi üçte bir gibi olur" açıklamasını yaptı.