



“BİRLEŞME VE SATIN ALMA SÜREÇLERİNDE, ULUSLARARASI STANDARTLARDA HİZMET SUNUYORUZ”



Odin Financial Advisors
Direktörü Berk Şener

Odin Financial Advisors; şirket birleşmeleri, satın alımları ve satış süreçlerinde şirketlere danışmanlık hizmeti veriyor. Odin Financial Advisors Direktörü Berk Şener, sundukları hizmetleri ve bu hizmeti almanın şirketler için önemini anlatıyor.

Odin Financial Advisors'tan ve hizmetlerinizden kısaca bahsedebilir misiniz?

Odin Financial Advisors, ağırlıklı olarak Türkiye'de şirket birleşmeleri, satın alımları ve satış süreçlerinde hizmet veren bağımsız bir danışmanlık şirkettir. Müşterilerimizin; stratejik ortaklık, yatırım ve banka dışı finansman çözümleri arayışlarında doğru tavsiyeleri paylaşarak; birleşme ve satın alma işlemleri süreçlerinde oluşabilecek tüm ihtiyaçlara uluslararası standartlarda hizmet sunuyoruz. Şirket satışı, satın alma ve birleşmesi süreçle-

rinde satıcı taraf ya da alıcı taraf olarak danışmanlık hizmeti veriyoruz. Bu esnada sağladığımız hizmetler; temsil edilen şirket lehine en uygun işlem yapısının belirlenmesi ve yapılandırılması, şirketin sürece hazırlanması; satış tarafı ise uygun yatırımcıların, satın alım tarafı ise ideal hedef şirketlerin belirlenerek iletişime geçilmesi; finansal modelleme, değerlendirme ve diğer pazarlama dokümantasyonlarının hazırlanması; Hisse Satın Alım Anlaşması (HSA), Hissedarlık Anlaşması (HA) ve diğer nihai satış sözleşmelerinin

avukatlar eşliğinde müzakereleri gibi konuları içeriyor.

Yatırım danışmanlığı desteği almak özellikle KOBİ'ler için neden önemli?

Hisse satışı veya ortaklık bir şirketin yaşam eğrisinde en önemli aşamalardan biri. Doğru bir ortaklık şirketi global bir oyuncuya taşıyabilecekken, sağlıksız bir yapı üzerine kurulmuş bir ortaklık, şirket için kötü senaryoların doğmasına sebep olabilir. Dolayısıyla uzman bir finansal danışmanlık hizmeti alınması çok önemli. Danışmanın önemi KOBİ'lerde daha

da belirgindir. Hisse satışı veya ortaklık süreçleri 7-8 ay çok yoğun bir tempoda sürebiliyor. Şirketin danışmansız olarak bu süreçlere katılımı bazı durumlara sebep olabiliyor. Şirket yöneticilerinin ortaklık sürecine odaklanarak, şirket faaliyetlerine yeterli zamanı ayıramaması, dolayısıyla şirket performansının düşmesi, kurulan ortaklık şartlarının asimetrik olarak alıcının lehinde yapılandırılması, hisse satışlarında ortakların gelecekteki çıkış mekanizmalarının doğru belirlenmemesi, rekabet ortamının yaratılmaması ve dolayısıyla şirket değerinin yukarıya taşınamaması bu durumlar arasında yer alabiliyor. Tüm bu sebeplerden dolayı, Odin Financial Advisors olarak; şirketlerin yanında yer alarak, onların değerini en yukarıya taşımayı, şirket ve hissedarları için en uygun ortaklık yapısının kurulmasını amaçlıyoruz.

Yabancı yatırımcıların Türkiye pazarına ve Türk markalarına ilgisi nasıl? En çok hangi sektörlerde yatırım yapma eğilimindedir?

Yabancı yatırımcı ilgisi açısından 2017 yılına iyi bir giriş yapıldığı ve yılın devamında da bu ilginin devam ettiğini söyleyebiliriz. Birçok sektördeki büyüme oranları ve Türk firmalarının yönetimsel, operasyonel ve finansal kalitesi bölgemizdeki birçok ülkeden çok daha cazip. İlgili sektörlerin büyüme oranları ve sunduğu potansiyeller yatırımcı kararında önemli rol oynuyor. Keza Türkiye'nin

coğrafi konumunun ihracatta avantaj sağlamasından ötürü yabancı yatırımcılar ihracatı kuvvetli firmaları değerlendirilmelerinde ön plana alıyor. Türkiye'ye yapılan yatırımların bölgesel dağılımı zamana ve piyasa şartlarına göre değişkenlik gösteriyor. Bu sebeple, genel geçer bir bölgesel dağılımdan bahsetmek mümkün değil. Amerika ve Uzak Asya gibi daha uzak coğrafyalardaki yatırımcılar, geldiklerinde büyük yatırımlarla gelmeyi tercih ediyor. Bu yıl Hollanda merkezli



Hisse satışı veya ortaklık süreçleri uzun ve çok yoğun bir tempoda sürebiliyor. Şirketin danışmansız olarak bu süreçlere katılımı, şirket için bazı olumsuzluklara sebep olabiliyor. Odin Financial Advisors olarak; şirketlerin şirketlerin yanında yer alarak, şirket ve hissedarları için en uygun ortaklık yapısının kurulmasını amaçlıyoruz.

enerji ticareti şirketi Vitol'ün Petrol Ofisi'ni alımına kadar, son birkaç yılda en büyük işlemlere Türkiye'nin güney veya doğusundan gelen alıcılar imza atıyordu. Avrupalı yatırımcı ise daha sık ve daha orta ölçekli yatırımlar yapıyor. Dolayısıyla işlem adedinde Avrupalı yatırımcılar daima ön plandalar. Bunların yanı sıra Hindistan'ı da gözardı etmemek gerekiyor.

KOBİ'lere, yabancı yatırımcıların ilgisini çekmeleri için neler önerirsiniz?

KOBİ'lerin yabancı yatırımcı ilgisini çekmek için yapmaları gereken aslında operasyonel ve finansal başarı için yapmaları gerekenden farklı

değil. Etkin ve detaylı raporlama kültürü; yasal hesaplar ile uyumlu detaylı yönetim hesapları, mümkünse uluslararası muhasebe standartlarına uygun bağımsız denetim yaptırılmaları, insan kaynaklarına ve makine kalitesine yatırımdan taviz vermemeleri, dünyadaki trendleri, fuarları yakından takip etmeleri, her yıl en az ürün portföyünün yüzde 10'u kadar yeni ürün geliştirmeleri, satın alım ve satışlardaki kur dengesini iyi yönetmeleri, yabancı para girdilere sahip ürün üreticile-



25 yıl. Türkiye ekonomisinde geçmişte yaşanan dalgalanmalar ve aile şirketlerinin üçüncü nesle aktarılamamış olması Türkiye'yi köklü markalar noktasında zayıf bıraktı. Öte yandan Avrupa'da kökleri geçen yüzyıllara dayanan, oldukça köklü ama yönetsel zafiyetleri olan firmalar var. Türk şirketleri, son dönemde Avrupa ülkelerindeki bu markaları yakın takibe almış durumda. Bizim de çok desteklediğimiz bu stratejide amaç, bu markaları oldukça kelepirci fiyata satın alarak, global pazarda güçlü olabilmek. Örneğin tekstilde, gıdada, mobilyada ve kişisel bakımda Avrupa'da satılık çok değerli markalar var. Türk firmalarının bu sektörlerdeki deneyimi ve yetkinliği, bu markaları yeniden canlandırmayı sağlayacaktır.

2018 yılı için hedeflerinizi paylaşır mısınız?

Odin Financial Advisors olarak, bugüne kadar toplam büyüklüğü yaklaşık 4 milyar dolar değerinde 32 işleme imza attık. Özellikle son üç yıldır çok önemli bir ivme yakaladık. Global oyuncular ile ortaklık yapmak isteyen veya yurt dışında firma satın almak isteyen Türk firmalarının danışmanlık için başvurduğu firmalar arasında başlarda yer alıyoruz. 2018 yılında da 6 işlemi başarıyla tamamlamayı hedefliyoruz. 2018 yılı ilk çeyreğinde iki işlemi tamamlayacağız. 2017 yılını iki haneli büyüme rakamları ile kapatabilmiş firmalar, 2018 yılında daha da ilgi çekecektir.