



M&A Advisors



M&A Advisors



NBB M&A ADVISORS
Türkiye

**ŞİRKET ORTAKLIKLARI, HİSSE VEYA ŞİRKET SATIŞ
DANIŞMANLIK HİZMETLERİ**

ŞİRKET ORTAKLIKLARI, HİSSE VEYA ŞİRKET SATIŞ | SÜREÇ YÖNETİMİ

ADIM 1: Şirket Değerleme, Mali ve Finansal Ön Analiz

- Şirketin yerinde görülmesi, üretim ve hizmet süreçlerinin gözlemlenmesi.
- Şirketin finansal bilgileri, ortaklık yapısı ve çalışma sistemleri ile ilgili bilgi edinilmesi.
- Mevcut finansal bilgiler üzerinden ön incelemelerin yapılması.
- Şirketin yurt içinde ve yurt dışında sektörüyle ilgili kapsamlı araştırmalar yaparak, sektörün ve şirketin geleceği ile ilgili kanaat oluşturulması.
- Ülkemizdeki enflasyonist ortam ve vergi planlamaları sonucu bilanço ve gelir tabloları güncel değerleri yansıtmayabilmektedir. Değerleme tablolarımız için bilgilerin gerçek durumu yansıtmaması için recast (yeniden hesaplama) çalışmasının yapılması.
- Bilançodaki alacak kalitesi incelenmesi ve stokların gerçek değerinin tesbiti.
- Gayrimenkuller, taşıtlar ve ekipmanın bugünkü güncel adil piyasa fiyatları ile hesaba dahil edilmesi.
- Bir defalık ortaya çıkan gelir ve gider rakamlarının tespiti.
- Şirketin büyüme, yatırım, ciro ve karlılık projeksiyonlarının yapılması.
- Şirketin satışa hazırlık durumunun analizi.
- Şirket değerini artıracak ve şirketin satış sürecini kolaylaştıracak önerilerin hazırlanması.

Güncel Değer Hesabı

Şirketin aktifinde yer alan gayrimenkuller ve makinalar, SPK yetkili gayrimenkul değerlendirme uzmanları tarafından değerlendirilir

Bu adımın tamamlanması yaklaşık 20-25 gün sürmektedir.

ŞİRKET DEĞERLEME | ÖNEMİ

Şirket Değerlemesi ile, şirketin ideal satış fiyatı hesaplanmaktadır. Şirket değerlemeyi gerektiren önemli nedenler şöyle sıralanmaktadır:

- Şirket ortakları ve yönetimince şirketin bugünkü değerini öğrenmek ve şirketin değerini artırıcı stratejiler oluşturmak.
- Şirkete yeni ortak alınması durumlarında veya şirkete bir alıcının olması halinde, alınan fiyat teklifinin analiz edilmesi veya karşıya fiyat teklif verebilmek.
- Şirket ortakları arasındaki anlaşmazlıklar veya bir ortağın anlaşmalı olarak ortaklıktan çıkmak istemesi durumunda, ayrılacak ortağın hisse bedelini tespit etmek.
- Şirketi satışa hazırlamak için güncel şirket değerini bilmek.



ŞİRKET ORTAKLIKLARI, HİSSE VEYA ŞİRKET SATIŞ | SÜREÇ YÖNETİMİ

ADIM 2: Satışa Hazırlık Çalışmaları

- Şirketin Satış/Ortaklık stratejilerinin oluşturulması.
- Şirket ortaklarının satışla ilgili beklentilerinin belirlenmesi.
- Şirket Tanıtım Kitapçığının (CBR) ve Kimliksiz Yatırımcı Özetinin Teaser hazırlanması.
- Yurt içi ve yurt dışı potansiyel yatırımcı adaylarının belirlenmesi.
- İşlem büyüklüğüne ve yatırım tercihlerine göre Özel sermaye Fonları Private Equity'ler ve Risk Sermayesi Venture Capital şirketlerinin belirlenmesi.
- Stratejik (şirketle benzer işleri yapan) yatırımcı aday listesinin hazırlanması.



Bu adımın tamamlanması yaklaşık 30 gün sürmektedir.

ŞİRKET ORTAKLIKLARI, HİSSE VEYA ŞİRKET SATIŞ | SÜREÇ YÖNETİMİ

ADIM 3: Yatırımcılarla Görüşmeler

- Potansiyel yatırımcılarla temas kurulması.
- Yurt dışı networkle birlikte iş planlarının oluşturulması.
- Alıcı adayları ile gizlilik sözleşmesi düzenlenmesi ve imzalanması.
- Ön tekliflerin alınması ve müzakere yapılması.
- Niyet Mektubu'nun (LOI veya MOU) değerlendirilmesi.
- Şirketin kaç hissesinin satın alınacağı, bu satınalma için ne kadar ödeneceği ve ödemenin nasıl yapılacağı konularında görüşmeler yapılması.

ŞİRKET ORTAKLIKLARI, HİSSE VEYA ŞİRKET SATIŞ | SÜREÇ YÖNETİMİ

ADIM 4: Detay İnceleme (Due Diligence)

- Potansiyel alıcının detay inceleme taleplerinin alınması.
- Şirket bilgilerinin toplandığı bir bilgi odası (dataroom) oluşturulması.
- Due Diligence sürecinin koordinasyonu.
- Gerekğinde bağımsız denetim ve hukuk süreçlerine destek verilmesi.



ŞİRKET ORTAKLIKLARI, HİSSE VEYA ŞİRKET SATIŞ | SÜREÇ YÖNETİMİ

ADIM 5: Kapanış İşlemleri

- Hisse satış Sözleşmesinin (SPA) imzalanması.
- Şirketin tamamı satılmamışsa, Hissedarlar Sözleşmesinin (SHA) imzalanması.
- Yöneticilerin göreve devam etmesi durumunda kontratlarının müzakere edilmesi.
- Kapanış işlemleri.
- İstenildiğinde satış sonrası danışmanlık desteği verilmesi.



ŞİRKET ORTAKLIKLARI, HİSSE VEYA ŞİRKET SATIŞ | TANITIM VİDEOSU VE GİZLİLİK BİLDİRİMİ

Süreç Tanıtım Videomuz

NBB Advisors tarafından yapılan şirket satış süreci yönetimiyle ilgili kısa bir video aşağıdaki YouTube kanalımızdaki linkten izlenebilir:

Youtube Video Linki:

https://youtu.be/Bo20utx_eJQ

Gizlilik Bildirimi

NBB M&A Advisors Türkiye yapılacak çalışma doğrultusunda, işletmeye ait her türlü bilginin gizlilik kuralları çerçevesinde korunacağını taahhüt eder.



İLETİŞİM

NBB M&A ADVISORS Merkez Ofis

Praceta D. Nuno Alvares Pereira, 20
4450-218 Matosinhos – Porto
Portekiz

Tel: (+351) 229 395 009

info@nbbadvisors.com

www.nbbadvisors.com

NBB M&A ADVISORS Türkiye

Konaklar Mh. Zencefil Sk. No:2/3
4. Levent – İstanbul
Türkiye

Tel: (+90) 212 264 63 00

istanbul@nbbadvisors.com

www.nbbadvisors.com



M&A Advisors