

Exit Plan

Çıkış Stratejisi

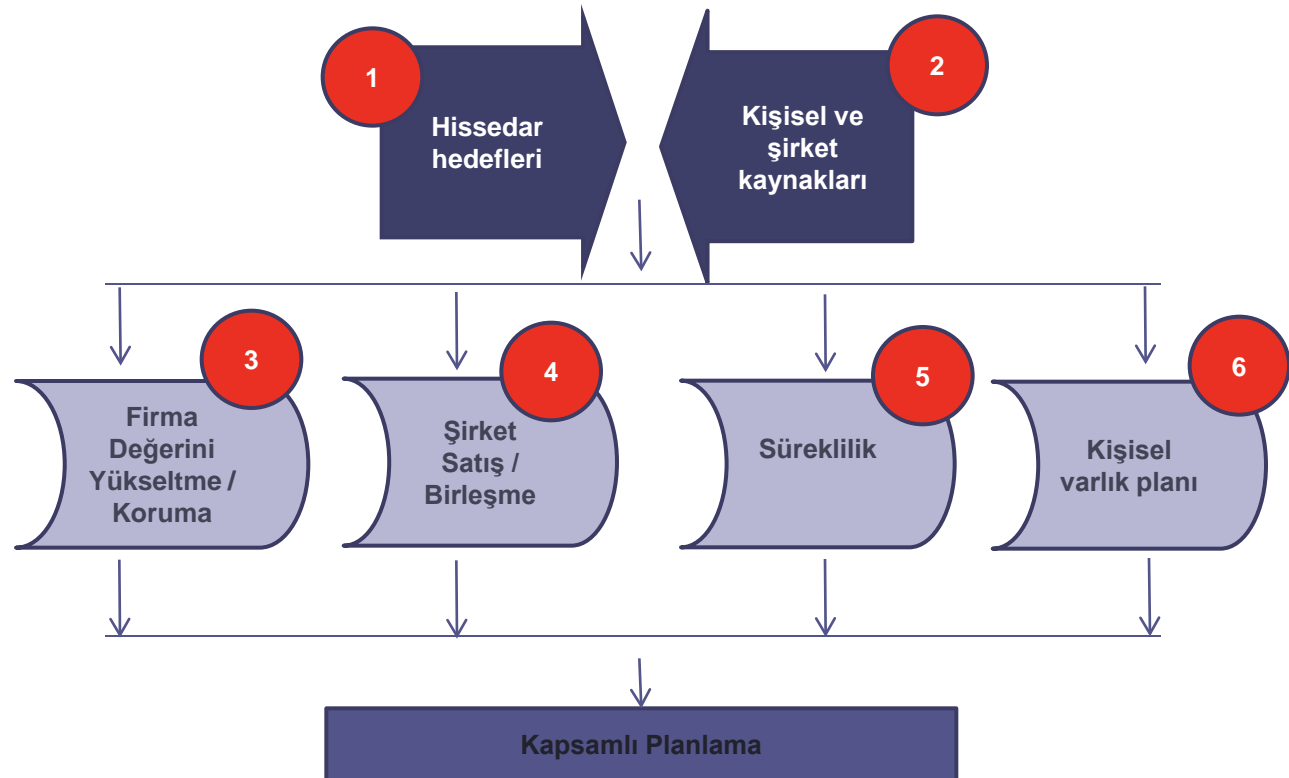
İçindekiler

- **Proje yaklaşımı ve kapsamı**
 - Projeye genel bakış
 - Proje adımları ve ürünler
 - Aksiyon planı ve performans kriterleri
- **Proje organizasyonu**

Proje yaklaşımı ve kapsamı

Projeye Genel Bakış

Yeni dönemde Firmaya sağlıklı büyüme ve doğru çıkış stratejileri alanında daha da ileriye taşıyacağına inandığımız proje yaklaşımımız 6 başlık içermektedir.



Proje adımları ve ürünler

1.Faz: Hissedar hedefleri

Firma sektöründe öncü olarak başladığı faaliyetine Pazar giriş çalışmaları ve sağlıklı nakit akışı sağlandıktan sonra maksimum değer ile firmaya stratejik ya da finansal açıdan değer katacak yatırımcılar bulmak istemektedir. Bu fazda firma sahiplerinin zaman planlamaları, hedeflenen değer tespiti, fizibilite çalışmaları, satış sonrasındaki olası projeleri, satış sonrası hedeflenen firma yapısı gibi konuları gözden geçirilecektir.

Proje çalışması esnasında elde edilen bulgular hissedarın hedeflerini daha sağlıklı bir şekilde belirlemesine yardımcı olacaktır.

Proje çıktıları

Hedef bildirisi

Proje adımları ve ürünler

2.Faz: Kişisel ve şirket kaynakları

Firma'nın mevcut durumunun analiz edileceği fazdır. Firmayı etkileyen iç ve dış dinamikler önceliklendirilerek ve derecelendirilerek incelenecektir. Pazar durumu, yurtdışı örnekler, rakipler, şirket yapısı, finansal durumu, insan kaynakları kalitesi gibi kilit noktalar incelenecektir. Firmanın mevcut durumdaki değer tespiti çalışması da bu fazda yapılacaktır.

Proje çıktıları

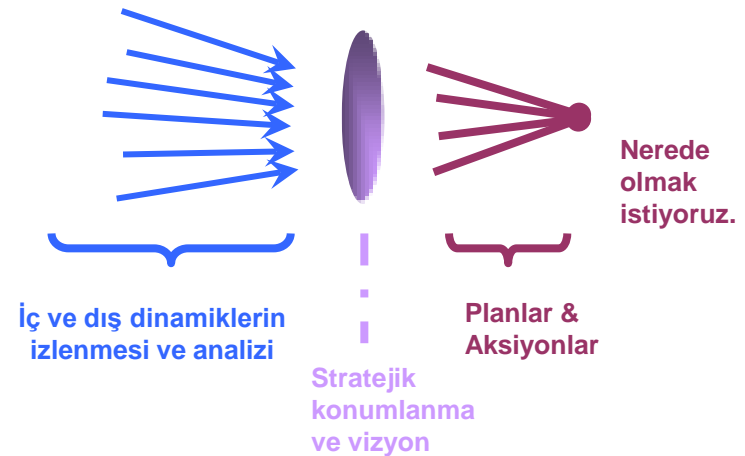
Pazar analizi

Değerleme çalışması

TOWs matrix

Büyüme payı matrixi

Rakip analizi



Proje adımları ve ürünler

3.Faz: Firma Değerini yükseltme / koruma

Firma'nın mevcut firma değer tespiti ışığında bu değeri artırma stratejilerinin belirleneceği fazdır. Hedeflenen değer ulaşmak için yapılması gerekenlerin tespiti ve değere etkileri analiz edilecektir.

Proje çıktıları

Fizibilite

Sunulan / sunulacak değerlerin gelişim planı

Ürün

Müşteri portföyü

Lokasyon, yayılım

İnsan Kaynakları

Ekipman ve altyapı

Maliyet avantajı

Proje adımları ve ürünler

4.Faz: Şirket satış / birleşme

Firma'nın planlanan zamanlama ile yeni bir ortak bulma, %100 satışı gerçekleştirme alternatiflerinin inceleneceği, firmanın transfer edilebilme kabiliyetini artırılacağı bir çalışma aşamasıdır.

Proje çıktıları

Gerçekleşen işlemler

Ortaklık bildirgesi

Operasyonel hazırlık planı

Vergi mevzuatı

Finansal kayıtlar

Sözleşmeler

Personel planı

Proje adımları ve ürünler

5.Faz: Süreklilik

Firma'nın planlanan ortaklık veya satış işleminin sonrasında büyümeyi yönetebilme ve devamlılığı sağlama kabiliyetini güçlendirmek için yapılacak çalışma aşamasıdır. Firmanın devamlılık kabiliyeti değerini de olumlu etkileyen unsurlardandır.

Proje çıktıları

Ortaklık bildirgesi

Kurumsallaşma yol haritası

Güçler ayrılığı

Görev tanımları

Orta vadeli iş planı

Proje adımları ve ürünler

6.Faz: Kişisel Varlık Planı

Satış işlemi sonrası firma sahiplerinin elde edecekleri net gelirin artırılması ve bu gelirin potansiyel kullanım alanlarını tespiti ve değerlendirilmesi yapılacaktır. Bu aşamada vergi danışmanları, muhasebe uzmanları ile birlikte çalışılmaktadır.

Proje çıktıları

Kullanılabilir gelir tablosu

Alternatif yatırımlar risk / getiri analizi

Cash -in / cash out raporu

Ekip koordinasyonu



SBB Capital Partners Türkiye proje aşamasında Firma'nın diğer tüm uzman danışmanlarının ana hedeften uzaklaşmadan zaman planına uyumlu, verimli bir şekilde çalışmalarını koordine edecektir.

Aksiyon Planı ve performans kriterleri

Projenin kalıcılığı, belirlenen stratejilerin hayata geçirilmesi ve takibi ile gerçekleşmektedir. Tüm proje fazlarında belirlenen hedeflere ulaşmak için gerekli aksiyonlar bu aşamada konsolide edilir. Süre ve sorumlu ataması yapılır ve takip planı hazırlanır. Süreç içerisinde uygulamalar esnasında ortaya çıkan ihtiyaca göre aksiyon planları revize edilir.

Proje çıktıları

Kilit performans kriterleri

Kritik başarı faktörleri

Stratejik İnisiyatifler

Proje Organizasyonu

Proje organizasyonundaki SBB Capital Partners Türkiye profillerinin projedeki görevleri aşağıdaki şekilde özetlenebilir:

Şirket Ortağı

- Firma'ya karşı tüm idari konularda ve ürünlerde nihai sorumluluk
- Stratejik kararlar alınmasında Firma ile birlikte çalışma
- Projenin tüm aşamalarını izleme ve yönlendirme

Proje yöneticisi

- Operasyonel koordinasyon
- Operasyonel kararlar
- İş planı tanımlama ve takip

Danışman

- İş planı uygulama
- Koordinasyon