

Satın alım ve birleşme danışmanlığı süreci

SBB Capital Partners Hizmetleri

SBB Capital Partners Türkiye yatırım yönetiminde 4 farklı alanda müşterilerine hizmet vermektedir.

Şirket satın alma ve birleşme

Yıllık cirosu 10-100 milyon \$ arasında olan orta ölçekli işletmelere satın alım ve birleşme sürecinde profesyonel destek sağlar.

Exit Plan

Firmasını orta ve uzun vadede hedeflediği değere ulaştırmak isteyen işletme sahiplerine danışmanlık hizmeti vererek çıkış stratejilerini belirler.

Franchising

Master franchisor bulunması, sistemin modellenmesi, yatırımcılar için uygun franchise alternatifleri bulunması konusunda firma ve yatırımcılara destek verir.

Değerleme

Firmaların ya da belirli faaliyetlerin uluslararası standartlarda değer tespiti çalışmalarını, proje fizibilitelerini ve satın alım fiyat belirleme çalışmalarını gerçekleştirir.

Neden SBB Capital Partners?

Hizmet
Kalitesi

Uluslararası
ağ

Methodoloji

Deneyimli Profesyonel
ekip

- Orta büyüklükteki firmalara yoğunlaşmıştır.
- Başarıya odaklanmış ve sıkı işbirliği içerisinde hareket eden bir ekibe sahiptir.
- Şirketi alıcıların gözünde cazip hale getirir
- Yerli ve uluslararası pazarda doğru alıcıya etkin ulaşım sağlar.
- Yerli ve uluslararası dinamikler paralelinde pazar taleplerine hızlı cevap verilmesini sağlar.
- Yüksek gizlilik standartları ile çalışır.
- Şirketin en başarılı görünmesi gereken bu dönemde işe odaklanmanız için zaman kazandırır.
- Satış işlemini mümkün olan en yüksek değerde ve en kısa zamanda sonuçlandırır
- Uzun soluklu projelerde çıkış stratejisi “exit plan” uygular
- Finansman kaynakları ve şartları hakkında destek verir

Satış Sürecinde Uygulanan Methodoloji

İşletmeyi Satışa Hazırlamak

- SBB anlaşması
- Planlama ve hazırlık
- Veri analizi ve değerlendirme
- İş planlarının hazırlanması ve yatırım raporu
- Finansal modelleme ve firma değerlemesi

Pazarlama

- Pazarlama planı
- Aday profili
- Potansiyel alıcıları belirleme – temas
- Tekliflerin alınması ve eleme
- Mutabakat

Kapanış

- Detaylı Değerleme (due diligence)
- Diğer tüm danışmanların (hukuk, vergi, finans, çevre, teknik vs.) koordinasyonu
- Sözleşme taslağı
- Kapanış
- Kapanış sonrası takip

Süreç Adımları

SBB Capital Partners'ı Yetkilendirme

SBB Capital Partners Türkiye hedeflerinizi, mevcut Pazar yapısı ve alıcı beklentilerini görüşmek üzere sizinle bir araya gelir. İşbirliğinin çerçevesini net bir şekilde tanımlayan anlaşma size sunulur (satın alım temsili sözleşmesi). Anlaşma sadece bunlarla sınırlı olmasa da genel olarak; ücretlendirme, belirli bir süre için münhasır temsil hakkı ve diğer ilgili satın alım maddelerini içerir.

Planlama ve Hazırlık

SBB Capital Partners Türkiye ve firmanız arasında şirketinizi yatırıma hazırlamak için toplantı yapılır. Toplantının temel amacı firmanın yatırım hazırlık seviyesinin kontrol edilmesidir. Toplantıda muhasebeciniz ve finansal danışmanınızın da bulunması faydalı olacaktır. Yapılacak aksiyonlar belirlenir ve görev dağılımı yapılır.

Potansiyel Yatırım Fırsatlarını Belirleme

Firmanın yatırım stratejisine, doğasına, hacmine ve yatırım bütçesine bağlı olarak, potansiyeli en yüksek olan firmaların araştırması yapılacaktır.

Potansiyel satıcılar ile bire bir temas sağlanacaktır. Satış veya ortaklık ile yakından ilgilenen potansiyel satıcılarla gizlilik sözleşmesi imzalanarak detay bilgileri temin edilecektir. Hazırlanan potansiyel yatırım alternatifleri raporu firmaya sunulacaktır.

Süreç Adımları

Veri analizi

Uygun görülen firmaların Uluslararası normlara göre her M&A için gerekli olan standard bilgiler ve dökümanları temin edilecek ve SBB Capital Partners Türkiye ekibi tarafından detaylı olarak analiz edilecektir.

Finansal Modelleme ve Kapsamlı İş Değerlemesi

Elde edilen bilgiler kullanılarak, finansal modelleme ve Pazar araştırmaları ışığında firmaların uluslararası standartlara uygun bir değerleme raporu sunulacaktır. Bu değerleme muhtemel alış fiyatının belirlenmesinde yardımcı olacaktır.

Teklifler ve Mutabakat

SBB Capital Partners Türkiye firmanın hazırladığı yazılı teklifleri ilgili satıcı adaylarına sunacaktır. SBB Capital Partners Türkiye karşı teklif sürecini ve pazarlıkları yönetecektir. Mutabakat sonrası due diligence (detaylı değerlendirme) sürecini hazırlayacaktır.

Due Diligence (Detaylı Değerleme)

Süreç içerisinde verilen bilgilerin doğruluğunun alıcı tarafından kontrol edildiği bir adımdır. SBB Capital Partners Türkiye tüm Due Dulligence sürecini yönetir ve kontrol eder. İşlemi kesintiye uğratmamak ve geciktirmemek için alıcının bilgi isteklerine cevap verir ve gerekir ise mutabakat metnini tarafların onayı ile değiştirir.

Süreç Adımları

Kapanış Hazırlıkları

SBB Capital Partners Türkiye satıcı ve alıcı tarafların avukatları ve diğer danışmanları ile birlikte kapanışın, planlanan zamanda ve mutabık kalınan koşullarda gerçekleşmesi için herhangi bir açık konunun kalmaması ve olası problemlerin çözümlenmesinde birlikte çalışacaktır. Herhangi bir eksik evrak ya da işlem olup olmadığını kontrol edecektir.

Kapanış

Satıcı ve alıcı tüm devir evraklarını imzalar ve bakiye ödeme yapılır. Kapanış sürecinde satıcı ve Firma, devir işleminin çalışanlara ve diğer paydaşlara duyurulmasını da planlar. En son adım yönetimin, firmanın yeni sahibine devridir. SBB Capital Partners Türkiye geçiş döneminin pürüzsüz ve sağlıklı olması için profesyonel destek verecektir.

Kapanış sonrası takip

SBB Capital Partners Türkiye alıcı ve satıcı taraflar ile sürekli temasta kalarak, devir işleminin sürdürülebilirliğini kontrol eder ve yeni yatırım planları için taraflara arzu etmeleri durumunda destek vermeyi devam eder.

SBB Capital Partners Türkiye

A decorative graphic consisting of a solid teal horizontal bar that spans the width of the page. Below this bar, on the right side, there are three thin, parallel white horizontal lines that extend to the right edge of the page.