

"Şirketinizi yüzde 30 kârla satabilirsiniz"

YABANCI yatırımcıların Türkiye'ye ilgisi, ülkemizde şirket birleşme ve satışlarını da son 10 yılda hiç olmadığı kadar artırdı. İstanbul'da başlayan bu furya, artık Anadolu'ya da sıçramış durumda. Bundan kısa süre öncesine kadar şirketini satmayı tabiri caizse 'onur meselesi' olarak gören KOBİ'ler ve yerli girişimler bile artık tekliflere sıcak bakıyor. Bu vizyon değişikliğinin ardında ise değişen global rekabet kurallarının yanı sıra Türk firmaların yabancıların radarına girmesinin rolü büyük. Bu değişime ayak uyduran yerli girişimcilerin en büyük hedefi ise doğal olarak şirketlerini en yüksek bedel karşılığında satabilmek. Ancak bunu başarabilmek görüldüğü kadar kolay değil. Orta ve büyük ölçekteki firmaların iyi satış rakamlarına ulaşabilmesi için finansal yapılarından organizasyonel şemalarına, yönetim süreçlerinden insan kaynaklarına kadar uzanan geniş bir kriterler listesine uyması gerekiyor. Birçoğu 'patron şirketi' olarak adlandıran yerli girişimcilerimizin bu kriterleri yerine getirip, başarılı bir satış sürecinden geçmeleri için ise danışman şirketlerden destek almaları kaçınılmaz görünüyor.

Sektörde bu ihtiyacı fark edip, hizmetlerini bu alanda yoğunlaştırmış genç bir danışmanlık şirketi var, Libertas. Adı Latince'de 'özgürlük' anlamına gelen şirket, geçen yıl farklı sektörlerde tecrübeye sahip üç profesyonel Selim Yuna, Metin Kastro ve Murat Saray tarafından kurulmuş. Özellikle iş geliştirme ve şirket alım, satım ve ortaklık süreçlerinin yönetiminde danışmanlık hizmeti sunan firma, danışmanlık hizmetleri dışında, kendi kaynaklarıyla kriterlerine uygun şirketlere yatırım yapmayı da hedefliyor.

'Dijitalleşme danışmanlığı'

Libertas, finansal yönetim, organizasyonel yapılandırma, insan kaynakları, pazarlama ve tedarik zinciri olarak sıralanan danışmanlık hizmetlerine 'dijital teknolojileri' de eklemiş. Bunun danışmanlık sektörü açısından yeni bir gelişme olduğunu paylaşan Murat Saray, "Şirketlerin bilişim teknolojilerinde de rekabetçi olmaları şart. Günümüzde ofisi bile bulunmayan, tüm süreçlerini dijital olarak yöneten KOBİ'lerin sayısı hızla artıyor. Şirketlerin bu alanda danışmanlık desteğine ihtiyaçları yakın zamanda hızla artacak" diyor.



Eğitim ve gıda gözde

Libertas Kurucu Ortağı Murat Saray, Orta Doğu Teknik Üniversitesi (ODTÜ), Mühendislik Bölümü mezunu. Bilkent Üniversitesi'nde MBA yaptıktan sonra uluslararası bankalarda, kurumsal ve yatırım bankacılığı, özel bankacılık, hazine ve sermaye piyasaları alanlarında 15 yıl çalışmış. Türkiye'de birleşme ve satın alma konusunda gözde sektörleri eğitim, yeme-içme, perakende ve tarım olarak sıralayan Saray, bu sektörlerde önümüzdeki dönem çok sayıda satın almaya şahit olacağını iddia ediyor. Saray, "Bu nedenle biz de bu sektörlerle daha fazla odaklanıyoruz. Genç bir şirketiz ama şimdiden 10'u aşkın şirkete danışmanlık ve bir o kadar şirkete de proje bazlı hizmet veriyoruz" diyor.



Murat Saray

Libertas'ın kurucu ortaklarından Murat Saray en önemli misyonlarını, "Şirketleri satış sürecine hazırlıyoruz" diyerek özetliyor. Ancak Saray'a göre, bir şirketin kendilerinden hizmet alması için illa ki satış planının olması şart değil. Ülkemizde şirketlerin ancak zor durumda kaldıklarında danışmanlık hizmetine başvurduklarını açıklayan Saray, "Oysa bu duruma gelmeden danışmanlık hizmeti almanın gerekliliğini KOBİ'lerin de kavraması gerekiyor" diye hatırlatıyor.

"Türkiye'de şirketlerin yüzde 90'ı aile şirketi. Bunların sürekliliklerini koruyabilmeleri, rekabet içinde bir adım önde olabilmeleri ve finansal yapılarını koruyabilmeleri için mutlaka her an satışa hazır gibi tüm kriterlere uygun hareket etmesi gerekiyor" diyen Saray, ancak bu şekilde uzun ömürlü Türk markalarının aratılabileceğine ve bunların dünyaya ihraç edilebileceğine dikkat çekiyor.