VPR

VALURA PREMIUM RAPORU

VETBİOTECH BİYOTEKNOLOJİ AŞ

Eylül 2022 / Rapor No : VPR-2022-38-4979

VALURA

Increasing Company Value Worldwide

VETBİOTECH BİYOTEKNOLOJİ AŞ

Eylül 2022

İÇİNDEKİLER

HAKKIMIZDA 3
TÜRKİYE EKONOMİSİ 4
SEKTÖR RAPORU 11
ŞİRKET KİTAPÇIĞI 15
FİRMA ÖZETİ VE FİNANSAL VERİLER 28
- VARLIKLAR (USD) 30
- KAYNAKLAR (USD) 31
- GELİR TABLOSU (USD) 34

BÜYÜME PLANI 35
INVESTMETER 42
ŞİRKET DEĞERLEMESİ 54
SONRAKİ ADIMLAR 62
GİZLİLİK BİLDİRİMİ 64
FERAGATNAME 64
EK1 – SİZİN İÇİN KALEME ALDIK 65

Kapak resimlerii için Steve Johnson'ın (https://artbystevej.com/) eserleri kullanılmıştır.

VALURA

Şirket

VALURA en kapsamlı şirket değerleme ve analiz şirketidir. Odağı; veri analizine dayalı metodolojisi ile şirket değerini maksimize etmektir.

Biz, yeni Dünya'nın para biriminin veri olduğuna ve işletmelerin ölçmediği performansı geliştiremeyeceğine inanıyoruz.

Bu doğrultuda veriyi anlamlı hale getirip büyümeyi, karlılığı ve sermaye getirisini ölçülebilir miktarda artırıyoruz.

Hedefimiz

VALURA, bulut tabanlı sistemi ile her ölçekte işletmenin "bilgi"nin gücünü kullanarak daha "değerli" ve daha "fit" şirketler haline gelmesine destek olmaktadır.

Biz zamanı geldiğinde her hissedarın emeğinin karşılığını alabilmesi gerektiğine inanıyoruz.

Vizyonumuz; daha değerli şirketler oluşturarak toplumun refah seviyesini artırmaktır.

Biz

Ödüllü veri analizi yazılımımız ve kurumsal performans analiz sistemimiz C.V.M.S. ile dünya çapında orta ölçekli işletmelerin değerini, performansını ve yatırımcı cazibesini artırırız.

Mottomuz; Global ölçekte en iyi ürünü ortaya çıkar, bunu gerçekleştirirken keyif al, sürekli öğren ve geliş, pozitif ol, daha çevreci, hayvansever bir Dünya'ya destek ol,

---

VALURA, IACVS (Uluslararası Akredite Şirket Değerleme Uzmanları Federasyonu) üyesidir.

IACVS INTERNATIONAL ASSOCIATION of Certified Valuation Specialists

VALURA, International Institute of Business Analysis üyesidir.

IIBA® International Institute of Business Analysis™

VALURA, Borsa İstanbul Özel Pazar'ın yetkili danışmanıdır.

Borsa İstanbul ÖZEL PAZAR

Avrupa Yatırım ve Kalkınma Bankası EBRD'nin onayladığı danışmanlık şirketiyiz.

European Bank for Reconstruction and Development

İklim hareketini yönlendiren küresel topluluk LFCA'nin üyesiyiz.

LEADERS FOR CLIMATE ACTION.

VALURA, İngiltere merkezli M&A Today tarafından 2019 yılı Doğu Avrupa'nın En İyi Şirket Değerleme Firması seçildi.

VALURA, Birleşmiş Milletler (UN) tarafından kurulan Kadını Güçlendirme Girişiminin resmi destekçisi oldu.

VALURA In support of WOMEN'S EMPOWERMENT PRINCIPLES Established by UN Women and the UN Global Compact Office

VALURA, Unicef'in Afrika kıtasında yeni doğan bebek ve çocukların hayatlarını kurtarmak için geliştirdiği Umut Paketinin sürekli destekçisidir.

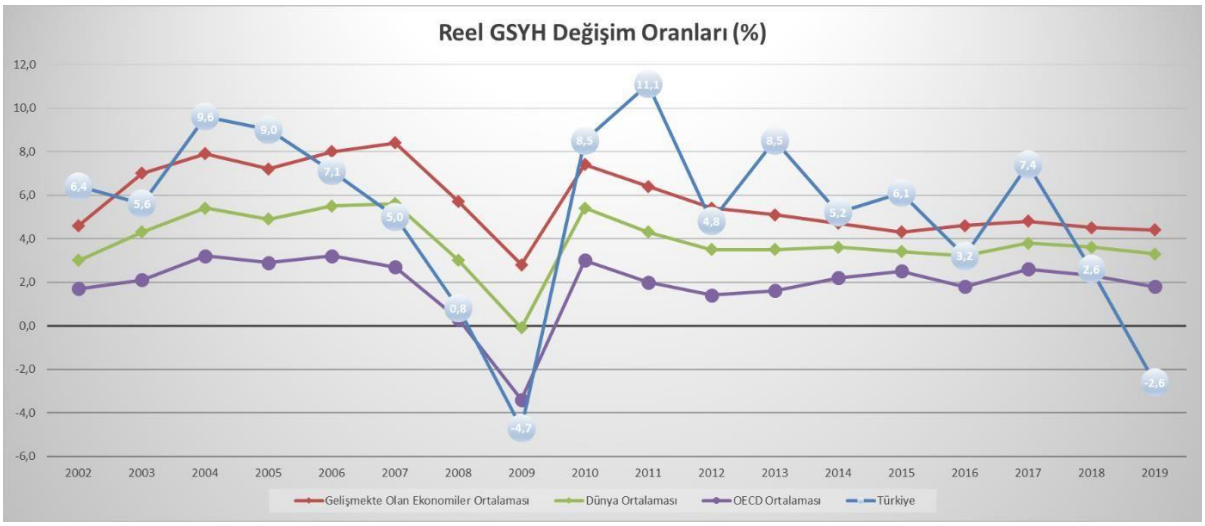
unicef

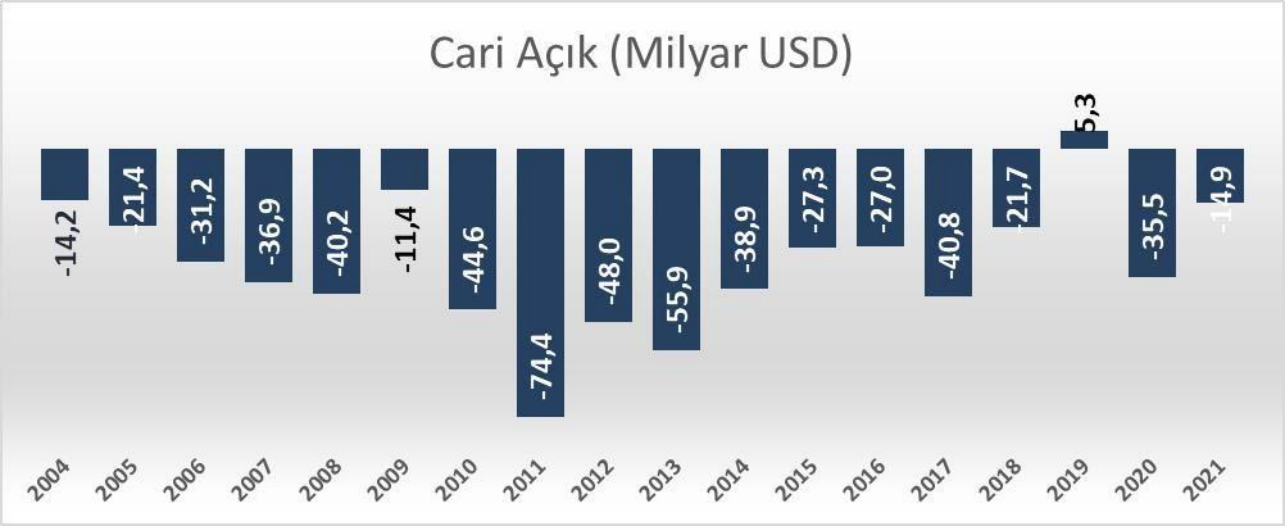
Türkiye Ekonomisi

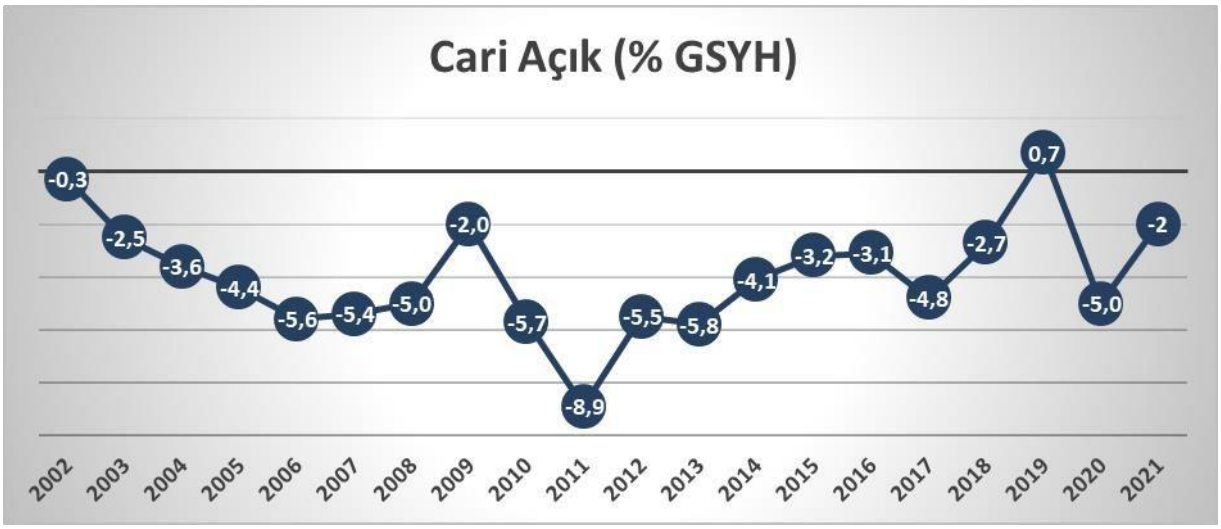
Firmayı Etkileyen Ekonomik Gelişmeler

Türkiye Ekonomisi

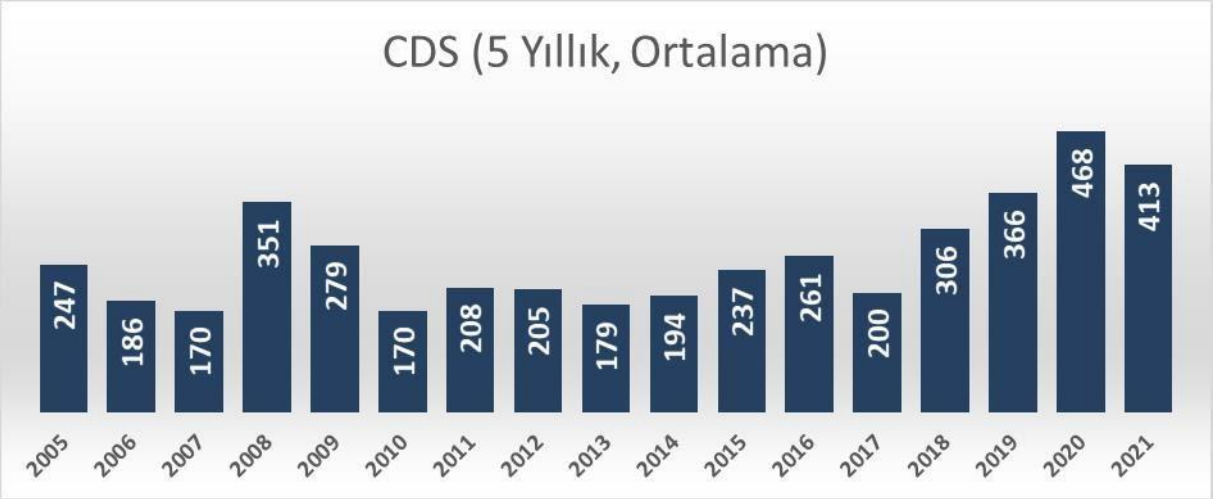
Veriler sabit fiyatlarla olan değişim oranlarını göstermektedir.




Cari Açık (Milyar USD)
-14,2
-21,4
-31,2
-36,9
-40,2
-11,4
-44,6
-74,4
-48,0
-55,9
-38,9
-27,3
-27,0
-40,8
-21,7
5,3
-35,5
-14,9
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018
2019
2020
2021


Cari Açık (% GSYH)
-0,3
-2,5
-3,6
-4,4
-5,6
-5,4
-5,0
-2,0
-5,7
-8,9
-5,5
-5,8
-4,1
-3,2
-3,1
-4,8
-2,7
0,7
-5,0
-2
2002
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018
2019
2020
2021

Türkiye'de İşsizlik Oranları (Yıllık, %)
10,5
10,3
10,6
10,2
10,3
11,0
14,0
11,9
9,8
9,2
9,0
9,9
10,3
10,9
10,9
11,0
13,7
13,2
12
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017
2018
2019
2020
2021



Yıllık ortalama değerlerdir

5 yıllık CDS Primleri, ülke sıralaması, 2010-2020

	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Brezilya	122	317	331	208	205	147	209
Çekya	88	54	43	41	38	42	38
Çin	74	98	118	74	61	47	43
G. Afrika	145	232	279	188	187	183	280
G. Kore	102	57	55	58	45	32	28
Hindistan	75	48	146	99	80	84	76
Macaristan	282	153	143	108	88	83	68
Meksika	123	135	165	120	121	113	142
Polonya	132	69	85	66	61	65	56
Rusya	163	378	251	153	137	108	109
Malezya	88	153	151	90	88	59	65
Şili	79	105	98	66	52	43	73
Endonezya	166	189	182	117	118	94	118
Türkiye	167	233	262	205	301	372	458

Yıllık ortalama değerlerdir

DIŞ BORÇ STOKU (Milyar USD)					
Yıl	Kamu	Merkez Bnk.	Özel	Toplam	Oran (%)*
2007	73,8	15,8	169,6	259,2	37,9
2008	78,6	14,1	192,4	285,0	36,4
2009	83,7	13,2	179,5	276,4	42,4
2010	89,4	11,6	207,2	308,2	39,6
2011	96,3	9,3	215,0	320,6	38,3
2012	107,0	7,1	242,7	356,7	40,6
2013	118,9	5,2	280,3	404,5	42,2
2014	121,3	2,5	292,4	416,2	44,3
2015	116,8	1,3	283,9	402,0	46,4
2016	123,7	1,1	281,2	406,0	46,7
2017	137,3	1,7	311,9	450,9	52,5
2018	143,2	5,9	277,6	426,7	53,5
2019	161,4	8,5	246,1	416,0	54,7
2020	178,4	21,3	233,1	432,8	60,4
2021	179,8	26,1	235,2	441,1	54,9

* : **Dış borç stokunun GSYH'ye oranıdır.**

TCMB 2021 yılında metodoloji değişikliğine bağlı olarak brüt dış borç stoku verilerinde geriye dönük revizeler yapmıştır. Tablodaki tutarlar revizeli değerleri göstermektedir.

Türkiye'nin belli başlı makroekonomik verileri aşağıda sunulmuştur:

EKONOMİK BÜYÜME	BİRİM	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
GSYH Büyüme (sabit F.)	%	8,5	4,9	6,1	3,3	7,5	3,0	0,9	1,8	11,0
GSYH (Cari Fiyatlarla)	Mlr TL	1.823	2.055	2.351	2.627	3.134	3.758	4.320	5.048	7.209
GSYH (Cari Fiyatlarla)	Mlr USD	958	940	867	869	859	797	761	717	803
Kişi Başı GSYH	USD	12.582	12.178	11.085	10.964	10.696	9.792	9.213	8.599	9.539
İŞSİZLİK ORANI	%	9,0	9,9	10,3	10,9	10,9	11,0	13,7	13,2	12,0
ENFLASYON										
TÜFE (Dönem Sonu)	%	7,4	8,2	8,8	8,5	11,9	21	11,8	14,6	36,1
TÜFE (Ortalama)	%	7,5	8,9	7,7	7,8	11,1	16,3	15,2	12,3	19,6
DIŞ DENGE										
Dış Ticaret Dengesi	Mlr USD	- 100	- 84	-63	-56	-77	-55	-29	-50	-46
İhracat	Mlr USD	152	158	144	143	157	168	181	169	225
İthalat	Mlr USD	252	242	207	199	234	223	210	219	271
Cari Denge	Mlr USD	-55,9	- 38,9	-27,3	-27,0	-40,8	-21,7	5,3	-35,5	-14,9
Cari Denge/GSYH	%	-5,8	-4,1	-3,2	-3,1	-4,8	-2,7	0,7	-5,0	-2,0
MALİ POLİTİKALAR										
Toplam Bütçe Dengesi/GSYH	%	- 1,2	- 1,3	-1,1	-1,1	-1,5	-1,9	-2,9	-3,5	-2,9
KUR VE FAİZ ORANLARI										
Yıl Ortalama USD Kuru	TL	1,90	2,19	2,72	3,02	3,65	4,81	5,67	7,01	8,89
2 Yıl Vd. Tahvil Faizi (Ort.)	%	7,3	9,1	9,5	9,6	11,5	18,2	16,8	11,7	17,8
10 Yıl Vd. Tahvil Faizi (Ort.)	%	8,0	9,2	9,1	10,0	10,8	15,4	15,0	12,4	17,4
TL Ticari Kredilerin Ortalama Faiz Oranı	%	8,7	12,5	12,9	13,8	14,9	24,1	20,8	12,4	19,0

NOT: TUİK 31 Ağustos 2020 tarihli yaptığı açıklama ile geriye dönük Ulusal Hesaplar sisteminde revizyon yaptığını belirtmiştir. Tabloda yer alan veriler revizeli değerleri göstermektedir.

Türkiye Ekonomisi - Yönetici Özeti

- 2020 ve 2021'de Dünyadaki ve ülkemizdeki ekonomik gelişmeleri büyük oranda yaşanan pandemi belirlemiş ve şekillendirmiştir.
- 2001-2008 yılları arasında ortalama yıllık %6,5 büyüyen Türkiye, 2009-2021 döneminde ortalama %5,4 büyümüştür. 2021 yılı büyüme oranı %11 olmuştur.
- 2016 yılından itibaren GSYH'nin giderek düştüğü görülmektedir. 2016 yılında 869 milyar USD olan GSYH yıllar itibariyle azalarak 2020'de 717 milyar USD'ye gerilemiştir. Ancak 2021 yılında GSYH'nin tekrar arttığı ve 803 milyar USD'ye yükseldiği görülmektedir.
- Uzun yıllardır sürekli cari açık veren Türkiye Ekonomisi uzun yıllardan sonra 2019 yılında 5,3 milyar USD cari işlemler fazlası vermiştir. Turizm gelirlerinin güçlü seyri ve dış ticaret açığının düşük seyretmesi bu fazlalığın oluşmasında en önemli rolü oynamıştır. Ancak takip eden yıllarda pandeminin de etkisiyle tekrar cari açık meydana gelmiştir.
- Türkiye ekonomisi; düşük hane halkı tasarrufu, mevcut dış borç stoku ve yatırımların dış finansmana bağımlılığı ile sürekli yabancı kaynak arayışında olan kırılgan bir yapı arz etmektedir.

- Son yıllarda Türkiye Ekonomisinin en önemli sorunların başında yüksek seyreden enflasyon ve işsizlik oranları gelmektedir. Türkiye en fazla enflasyona sahip ülkelerden biri olmaya devam ediyor. Bu bağlamda Türkiye, gelişmekte olan ülkeler arasında sıkılaşan mali konjonktüre en duyarlı ülkelerin başında gelmektedir.
- 2007 yılında toplam GSMH'nın %37,9'unu oluşturan toplam 259,2 Milyar USD'lik dış borç stoku, 2021 yılında 441,1 milyar USD ile GSMH'nin %54,9'unu oluşturmaktadır. Söz konusu büyümeyi hızlandıran etmen 2007 yılında 169,6 Milyar USD olan özel sektör dış borcunun 2021 yılında 235,2 milyar USD'ye, kamu dış borcunun 73,8 milyar USD'den 179,8 milyar USD'ye ulaşmış olmasıdır.
- Son yıllardaki en önemli gelişmelerden biri de döviz kurlarındaki önemli dalgalanmalar ve artışlar olmuştur. **Ortalama kur bazında bir önceki yıla kıyasen TL'nin USD karşısındaki değer kaybı 2017'de %20,9, 2018'de %31,8, 2019'da %17,9, 2020'de %23,6, 2021'de ise % 26,8 olmuştur.**
- 2018 ve 2019 yıllarında yüksek seyreden borçlanma maliyetleri, kredi teminindeki güçlükler, TL'nin değer kaybı ve düşük büyümeye paralel olarak holdingler dahil çok sayıda firma ekonomik darboğaza girmiş ve konkordato/iflas ilan etmişlerdir. 2020 yılında borçlanma maliyeti önceki iki yıla kıyasen düşmesine karşın 2021 yılında tekrar yükselmiştir.
- 2022 yılı için Türkiye'nin tahmini büyüme oranını IMF %3,3, Dünya Bankası ise %2 olarak öngörmüşlerdir. Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programında aynı yıl için öngörülen büyüme oranı % 5'tir.

İşletme Açısından Dikkat Edilmesi Gereken İndikatörler

- Tüketime dayalı ekonomimiz düşen tüketici güveni ile daralmaktadır. İşletme **Pazar / bölge çeşitliliğine** gitmelidir.
- Dış borç yükü kurlar üzerinde baskı yaratmaya devam edecektir. İşletme **net döviz geliri yok ise döviz ile borçlanmamalıdır**.
- Biraz düşmesi beklense de yine yüksek seviyelerdeki borçlanma maliyetinin devam edeceğinin öngörüldüğü bir ortamda, kredi temininin de zorlaşacağı göz önüne alınarak işletme **borç yükünü minimize etmeli ve öz kaynaklarını güçlendirerek bilanço dengesini** sağlamalıdır.
- Ortalama rakamlarla %19,6 olarak hesaplanan 2021 enflasyon oranına göre işletme **yıllık minimum %30 mertebesinde büyümelidir** ve söz konusu büyüme ileriki yıllarda da sürdürülebilir kılınmalıdır.
- Parasal sıkışıklığın arttığı ekonomik konjonktürde işletme **ticari alacak tahsilatı** konusunda daha disiplinli olmalı ve **şüpheli alacak riskini minimize edecek önlemleri** almalıdır.
- **Firma nakit döngüsünü optimize etme ve cirosunu artırma yönünde çaba** göstermelidir.

Sektör Raporu

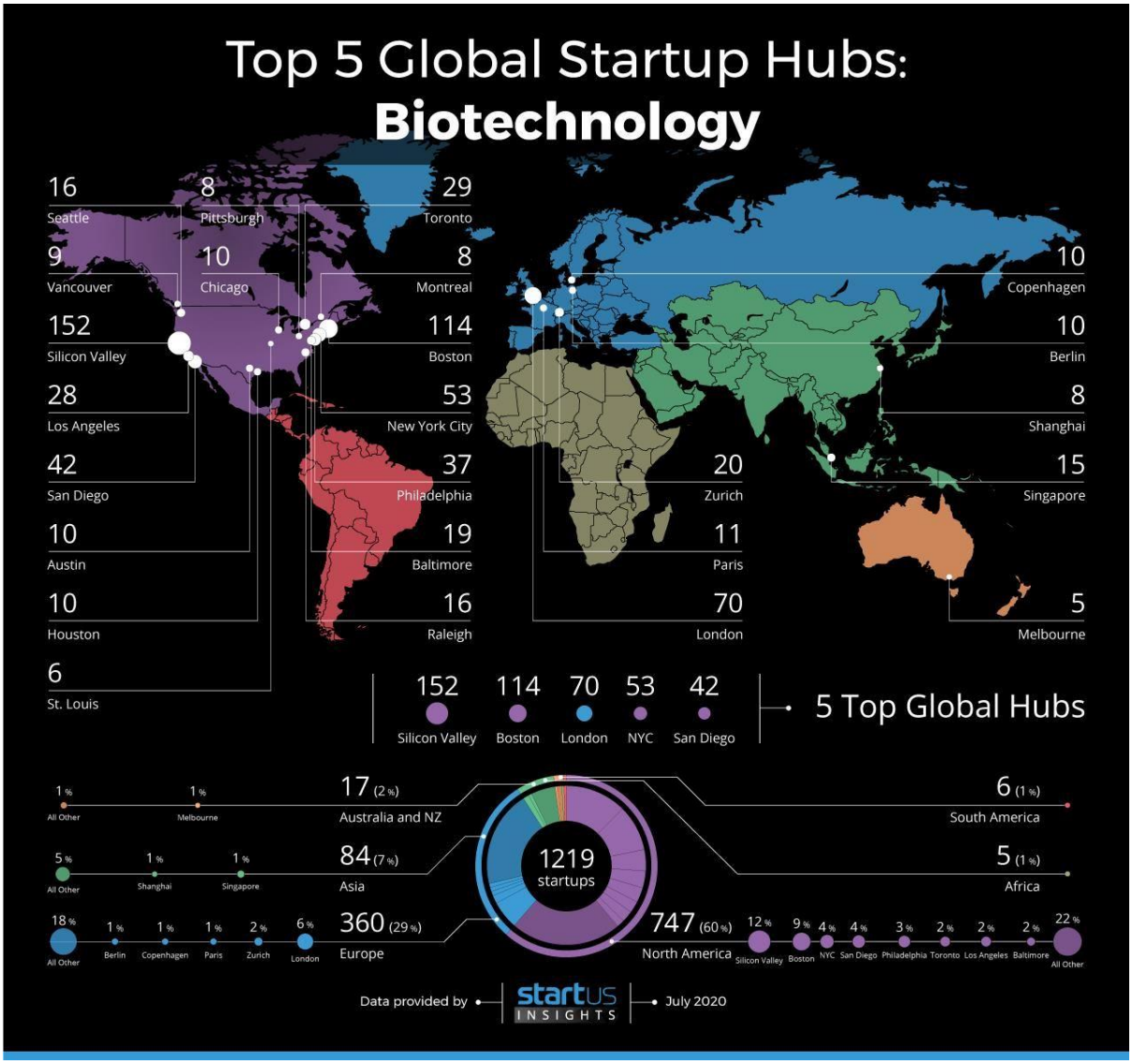
BİYOTEKNOLOJİ - SEKTÖR ANALİZİ

Biyoteknoloji en basit haliyle; moleküler biyoloji, mikrobiyoloji, genetik ve biyokimya gibi doğa bilimlerinin mühendislik ile birleşmesinden oluşur. Bu birleşmeyle yeni DNA yapılarının tasarlanması ve dünyada mevcut fakat yetersiz maddelerin üretilmesi gibi konularda katkı sağlar.

Sektörel İstatistikler - Global - Türkiye

Businesswire'a göre 2020'de 627 milyar dolarlık bir pazar payına sahip olan küresel biyoteknoloji sektörünün, 2026'ya kadar %8,57'lik yıllık bileşik büyüme oranıyla (CAGR) genişlemeye devam etmesi öngörülüyor. ABD'nin %58 ile biyoteknoloji sektörünün hisse değerinde lider olduğunu gösteriyor. ABD'yi %11,3 ile Çin ve %6,9 ile Danimarka izliyor.

Biyoteknoloji işverenlerinin dünya çapındaki yerleri. Kaynak Biotech-Careers.org



Sektör Şirketler

SAĞLIK

Nisan 2020'de GE Healthcare, Microsoft Corporation ile bir ortaklık duyurdu. Amaç, COVID-19 koğuşları için bulut tabanlı hasta izleme yazılımı sunmaktı. Çözüm, tüm bağlı sistemlerden ve cihazlardan bilgi toplar ve risk altındaki ve ventilasyonu yapılan hastalara bildirimler sağlar. Bu, sağlık personelinin kendi kendine enfeksiyona maruz kalmayı azaltırken hastaların sağlığını uzaktan yönetmesini sağladı.

Şubat 2020 de sağlık, inovasyon ve teknoloji gibi farklı Brezilya Bakanlıkları nesnelerin interneti programlarını sağlık sektörüne entegre etmek için iş birliği başlattı.

SEKTÖRDEKİ ÖNEMLİ GLOBAL OYUNCULAR

BionTech

Yeni nesil biyoteknoloji şirketi BionTech 2021'in üçüncü çeyreğinde 3.7 milyar dolar net kâr açıkladı.

Johnson & Johnson (NYSE:JNJ)

Ocak 2022 itibarıyla 441,8 milyar dolarlık bir piyasa hacmine sahip olan Johnson & Johnson, dünyanın en büyük biyoteknoloji şirketi.

Moderna (NASDAQ:MRNA)

Toplam 83 milyar dolarlık piyasa hacmine sahip olan şirketin satışları, 2020'de %1.234 fırlayarak 803,4 milyon dolara ulaştı.

SEKTÖR START-UP LARI

Nanomy: Nanopartiküler yeni ilaç taşıyıcı sistemlerin üretilmesinde kullanılacak cihaz ve ekipmanların tasarlanmasına odaklanıyor.
Integrio: İlaç firmalarının manuel ilerlettiği süreçleri dijitalizleştirerek operasyonel mükemmellik sağlıyor, eczanelerle yaşanan kopuk iletişimi güçlendirerek köprü görevi gören B2B temelinde hizmet vermeyi planlıyor.
Selek Arge ve İnovasyon Ltd. Şti.: Bilimsel tecrübenin tanı ve tedaviye yardımcı enstrümanlara inovatif bakışla aktarılarak ticari çıktılar oluşturulmasına odaklanıyor.
GetDeHealth: Dijital sağlık girişimi olarak kendi ürettiği yeni nesil evde tanı kitlerini mobil uygulamaya entegre ederek dijitalleştiriyor ve bunları kullanıcıların bulunduğu konuma saatler içinde iletebiliyor.
HiDNA: Dijital sağlık girişimi olarak, CRISPR Valley, tüm CRISPR teknoloji yöntemlerinin tek bir çatı altında topluyor.
Porion Biyoteknoloji: Çölyaklılar için her türlü besinin içerisindeki 20 ppm'e kadar gluteni dakikalar içerisinde tespit edebilen, şarj edilebilir, çantada taşınabilir bir cihaz geliştiriyor.
Argeron Magoten: Canlı vücudunda cilt içi, cilt altı veya kas içi enjeksiyon yapılma ihtiyacı olan durumlarda kullanılan, güvenli ve kolay bir kullanım sağlayan manyetik otomatik enjektör geliştiriyor.
Alice and the White Rabbit Biotech: Aralarında beyin omurilik sıvısı da bulunan insan vücut sıvılarını ölçmek üzere hızlı ve zarif yöntemler geliştiriyor.
Omıca Araştırma İnovasyon Ltd Şti: Türkiye'nin ilk hayvan testlerine alternatif yapay deri temelli test platformunu ortaya koyuyor.
NatCo Natural: Tarımsal atık ve yan ürünlerini kullanarak sıfır atık ve yeşil kimya prensipleriyle katma değeri yüksek biyoaktif kozmetik ham maddeleri üreterek ekonomik kozmetik ham maddeleri üretmeye odaklanıyor.
Setint AI Hastane: Yapay zeka modellemesi kullanılarak uzaktan hasta izleme ve takip sistemi geliştiriyor.
Beşinci Mevsim: Yerli ve milli üretim ile Türkiye'nin ilk atmosferik kabininin tasarlanması ve sanayiye uyarlanmasına odaklanıyor.
Kivi Technologies: Diş ve diş etinin 3 boyutlu modelini oluşturmaya yarayan cihaz ve teknolojiler geliştiriyor.
KuartisMED: Biyomedikal girişim olarak, yeni doğanlara odaklı, esenlik hali ve sağlık hizmetleri için yenilikçi ürünler geliştiriyor.

VALURA Yorumu

- **Biyoteknoloji girişimlerinin filizlendiği "hub"lar göz önüne alındığında iddialı oyuncuların hedef lokasyonlarda var olması gerekmektedir. "Sahne"nin dışında kalınmamalıdır.**
- **AR-GE, sektörün büyüme lokomotifidir. Gerekli bütçe ayrılmalı ve sürekliliği sağlanmalıdır. Kurulabilecek en iyi ekip oluşturulmalıdır.**
- **Odaklanmak biyoteknoloji startup'u için olmazsa olmaz stratejik plandır. Yeni işletmeler belli ürün/çözümleri sahiplenmeli ve hızla distribütörleri vasıtasıyla globale taşımalıdır.**

Şirket Kitapçığı

Şirket Kitapçığı

İşletmenin Tarihçesi

Kuruluş Yılı	2022
İnternet Adresi	http://vetbio.tech/
Kurucusu	AVB Biyoteknoloji AŞ - Serkan TUNÇ - Sevil TUNÇ
Tarihçesi	• Mart 2020 tarihinde, şirketin kurucusu Serkan TUNÇ tarafından COVID19 salgının sonlandırılması amacıyla bilimsel çalışmalara başlandı ve dünyada ilk defa quantum biyolojisi alanında sinyal tedavisi buluşunu gerçekleştirdi. Buluşun hayata geçirilmesi amacıyla Eylül 2020 AVB Biyoteknoloji AŞ kuruldu. • Tedavi mekanizmasının anlaşılması amacıyla önce vücut dışında sonra da vücut içinde, bakteri ve virüs türlerinin sebep olduğu ölümcül enfeksiyonlar, sinir ve doku hasarlarının tedavisi üzerinde çeşitli bilimsel çalışmalar yapılmıştır. • Elde edilen tedavi endikasyonlarının hayvan sağlığı alanında tüm dünyada kullanıma başlaması ve arge çalışmalarının devam ettirilmesi amacıyla, Ağustos 2022'de Vetbiotech Biyoteknoloji AŞ bir AVB biyoteknoloji AŞ iştiraki olarak kurulmuştur. • Vetbiotech Biyoteknoloji AŞ ticari yolculuğuna, AVB Biyoteknoloji AŞ'nin ve yönetici hissedarların sağladığı sermaye ve elde edilen know how desteği ile başlamaktadır.

İNSAN KAYNAKLARI

İşletmenin kuruluş yılı	Çalışan Sayısı (Mavi yaka)	Çalışan Sayısı(Beyaz yaka)
2022	0	2

ÜRÜN VE HİZMETLER

SİNYAL TEDAVİSİ CİHAZLARI

İlk Sinyal Tedavisi Cihazıdır. Veteriner tipidir.
Çiftliklerde, barınaklarda, hayvan hastane ve kliniklerinde kullanıma göre tasarlanmış; TS EN 60601-1-2 LVD ve EMC Güvenlik testlerinden geçmiştir.
TS EN 60335-1:2012 LVD Düşük Voltaj Direktifi Testlerinden geçmiştir.
TS EN 60335-1: 2012 Standardında CE belgelidir. Kasım-Aralık 2022 döneminde kiralama yoluyla dünya çapında dağıtımına başlanması planlanmaktadır.

Tedavi Alanı:
Enfeksiyonlar:
Antiviral,
Antibakteriyel,
Antiinflamatuar,
Antioksidan,
Antipiretik,
Antiapoptotik etkileri ile ana, yardımcı ve destekleyici tedavi unsurlarını barındıran, dünyanın en geniş kapsamlı ve tek kombine tedavi sistemine sahiptir.

Beyin ve Sinir Sistemi Tedavileri
Hidrosefali tedavisi – Beyin içi sıvı ve ödem tedavileri,
Miyelit tedavisi – Omurilik iltihabı
Ensefalit tedavisi – Beyin iltihabı
Sinir yenilenme tedavisi,
Beyin dahil tüm vücutta pıhtı tedavisi
İnme Tedavisi
Omurilik Felci Tedavisi

Tedavi Popülasyonu:
Pet hayvanları (memeliler grubu)
Çiftlik hayvanları (memeliler grubu)
Atlar
Egzotik memeli hayvanlar

Dağıtım Şekli:
Yurt içi ve dışında bayilikler ve distribütör kanallar üzerinden dağıtımı sağlanacaktır.
2 yıl garantilidir.
Servis desteği ile 10 yıllık kullanım ömrü tahmin edilmektedir.
Kullanım ömrü içinde her bir cihazla ortalama 5000 hasta tedavisi öngörülmektedir.

Kalite Yönetim Sistemi:
Dr Biolyse® cihazı AB komisyonunun belirlediği tıbbi cihaz üretim kalite sistemine tabidir.
Dr Biolyse® cihazı gerçek zamanlı olarak kendi kalite kontrol ve kalibrasyonunu yapabilen, yönetebilen yazılım ve donanıma sahiptir.
Dr Biolyse teknolojisi gerçek zamanlı kalite kontrol takibini internet üzerinden bir bulut aracılığı ile takip ederek, kalite ve kalibrasyon problemlerini anlık olarak takip edebilmekte ve gerektiğinde cihazın faaliyetlerini durdurabilmektedir.

Rakiplerine kıyasla güçlü ve gelişime açık yönleri

Güçlü Yönler:

- Pazarda aynı çözümü sunabilen rakibinin olmaması
- Pazarda ürüne yönelik ihtiyacın güçlü olması
- Uluslararası patent korumasına sahip olması

Gelişime Açık Yönler:

- Pazarda bilinmiyor olması
- Rakiplerinin global olması ve pazara hâkim olmaları
- Mali açıdan global rekabete yönelik yeterli olmaması

Şirketin sahip olduğu haklar ve üyelikler

- Şirketin pazara sunduğu tedavi sistemi patent koruması altındadır.
- Tedavi yönteminin uygulayıcısı olan ürün faydalı model koruması altındadır.
- Ürünün markası “Dr Biolyse” olarak tescillidir ve bilimsel makalelerde ve resmi izinlerde bu marka kullanılmaktadır.
- Hayvan tedavisi alanında kullanılan Dr Biolyse® PET ürünü CE belgelidir.

Tescilli Markalar	**Patent ve Faydalı Modeller**
AVB Biotech® Dr Biolyse®	Şirket 2020, 2021 ve 2022 döneminde yaptığı çalışmaları ile Türk Patent Enstitüsü, ABD Patent Ofisi, Avustralya Patent Ofisi nezdinde, yerel ve uluslararası patent ve faydalı model başvuruları yapmıştır.

Patentlerden biri 2021 yılında düzenlenen Teknofest 2021 çerçevesinde yapılan **Uluslararası Buluş Fuarı** Yarışmasında, biyoteknoloji alanında en iyi buluş seçilerek altın madalya kazanmıştır.

Yeni eklemeyi düşündüğünüz ve/veya ar-ge sürecindeki ürün ve hizmetler

- Antibakteriyel kapsam çalışmaları.
- Kanser türleri üzerinde çalışmalar planlanmaktadır.

YÖNETİM VE YATIRIM STRATEJİSİ

Şirketin geliştirdiği tedavi sistemi ile ilgili temel yönetim politikası, sinyal tedavisi sisteminin ve dolayısıyla Dr Biolyse® Pet cihazının tüm dünyaya yayılması amacındadır. Bu sebeple tedavi sisteminin kullanımını destekleyici ve yayılımını güçlendirici politikalar oluşturulmuştur.

YATIRIMLAR

1-BİLİMSEL YATIRIMLAR

Bakteri Kapsam Çalışmaları
Antibakteriyel etki kapsamının bilimsel gösterimi amacıyla, invitro ve invivo çalışmaların yapılması.
Kanser Türleri Çalışmaları
Çeşitli kanser türleri üzerinde tedavi etkisinin gösterilmesi amacıyla, invitro, exvivo ve invivo çalışmalarının yapılması.
Tedavi Mekanizması Çalışmaları
Tedavi mekanizmasının ve etki kapsamının gösterilmesi amacıyla geniş kapsamlı multidisiplinlerde çalışmaların yapılması

2-İŞLETME YATIRIMLARI

Faaliyet Yatırımları:
Faaliyetlerin desteklenmesi ve yürütülmesi amacıyla personel sayısının arttırılması ve buna bağlı ofis ve donanımların geliştirilmesini kapsamaktadır.
Bu kapsamda;

- Genel Müdür,
- Bilimsel Araştırmalar Direktörlüğü,
- Üretim Direktörlüğü,
- Ticaret Direktörlüğü,
- Pazarlama Direktörlüğü,
- Kalite Direktörlüğü,
- Mali İşler Direktörlüğü,
- Dış İlişkiler Direktörlüğü
- Ve İnsan Kaynakları Direktörlüğü ile tüm birimlerin faaliyet ihtiyacına göre ast birimleri kurulacaktır.

Faaliyet ölçeğini destekleyecek yeni merkez ofisin kurulumu sağlanacaktır.

Üretim ve Montaj Kapasitesinin Arttırılması Yatırımı:
Cihaz üretimi AVB Biyoteknoloji AŞ bünyesindeki üretim hattında yıllık Sanayi Bakanlığı Kapasite Raporuna göre 1500 Adet kapasite ile sağlanmaktadır.Artan talepler doğrultusunda üretim, montaj ve kalite kontrol bandının kurulması gerekmektedir.
Patent Yatırımları
Yeni yapılacak uluslararası patent başvurularının, süreç ve tescil giderlerinin karşılanması gerekmektedir.

MALİ KAYNAK ÜRETME

Şirketin mali kaynak üretme politikası, asgari işletme seviyesinin oluşturulması dayalıdır. Bu sebeple en düşük düzeyde dış kaynak kullanımı hedeflenmektedir. Gelişimin mümkün olduğunda ticari faaliyetlerden elde edilen gelirlerle doğal akışta ilerlemesi ile organik ve sağlıklı büyüme sağlanması hedeflenmektedir.

Stratejik alanda faaliyette olunması sebebiyle şirketin yönetim organına ortak dış sermayedar kabulü düşünülmemektedir.

Ayrıca grup içi mali destekler ve grup şirketlerinin faaliyetleriyle ticari yapının desteklenmesi hedeflenmektedir.

1-KİTLE FONLAMASI

Vetbiotech Biyoteknoloji AŞ, işletme, dağıtım ve Ar-Ge faaliyetlerinin sürdürülmesinde asgari seviyede gerekli mali kaynağın oluşturulması amacıyla Borsa İstanbul Özel Pazar'da Paya Dayalı Kitle Fonlaması kampanyası yapılması planlanmaktadır.

Kitle fonlamasından 20 Milyon TL mali kaynak üretilmesi hedeflenmektedir.

2-TİCARİ FAALİYETLER

Ticari faaliyetler şirketin geliştirdiği ürünlerin pazara sunulması ile sağlanacaktır. Bu alanda yerel ve ülke bazlı global ölçekte gelişim politikası oluşturulmuştur.

Kısa vadede bayi ve distribütör ağı oluşturmanın yanı sıra, orta vadede yurt dışı pazarlarda kendi iştirakleriyle de temsil edilecektir.

Veteriner Hekimlik Alanı:

Dr Biolyse® PET cihazı veteriner tedavisi alanında kiralama modelinde piyasaya sunulacaktır.

Şirket politikası gereği, hayvanlarla ilgili sosyal güvence olmaması nedeniyle tedavilerin uygun maliyetleri çekilmesi hedeflenmiştir. Bu sebeple, kira fiyatlaması aylık 1 viral enfeksiyon tedavisi bedeli olarak belirlenmiştir.

Bu sebeple, yurt içinde : 250 USD/Ay,
AB Ülkelerinde : 1000 Euro/Ay,
ABD'de : 1000 USD/Ay olarak planlanmıştır.
Dünya ortalaması cihaz kira getirisi asgari 250 USD/Ay olarak hedeflenmektedir.

Bunun yanında bu faaliyet döneminde başlatılması hedeflenen DrBio® kripto varlığı ile veterinerlerin her tedavi ettiği hasta başına dijital sistemde coin mining yapma imkanı tanınmaktadır. Bu sayede cihazla tedavi uygulamalarından da kendilerine coin üretebilecekler, böylelikle dünya çapında dijital paranın değerinin artması sağlanacak ve kullanıcıların yüksek gelir elde etme imkanı olacaktır.

1-GRUP İÇİ FAALİYET DESTEKLERİ

AVB Biyoteknoloji AŞ ve Vetbiotech Biyoteknoloji AŞ sağlık alanında insan ve hayvanlar üzerindeki faaliyetlerde çok yönlü fayda oluşturacak grup sinerjisi sağlamaktadırlar.

AVB Biyoteknoloji AŞ'nin başlattığı klinik çalışmalar sonucunda tıbbi alanda gösterdiği her türlü tedavi kapsamı şirketin ve grubun faaliyetlerinin dünya çapında bilinirliğinin ve güvenirliliğinin artmasına neden olacaktır. Vetbiotech 'in ticari ve arge faaliyetlerinden doğan her türlü olumlu gelişme, AVB Biotech® tarafında güvenirlilik ve yeni tıbbi alanlarda faaliyet imkanı sağlayacaktır.

FİNANSAL FAALİYET – KRİPTO VARLIK ÜRETİMİ

AVB Biyoteknoloji AŞ'nin, girişimi ve yatırımı ile oluşturulan DrBio kripto varlığı, Dr Biolyse® cihazlarının tedavi etkinliğinin arttırılması ve tedavilerin blockchain tabanında kaydedilmesi ile tüm dünyada yönetimi amacıyla oluşturulmuştur. Hayvan ve insan tedavi cihazları, online olarak bir buluta bağlı olarak tedavi yapan cihazlardır. Bu sayede cihaz tedavileri online olarak takip edilebilirken ve dijital kayıt oluşturabilme olanağı sağlamaktadır.

Bilimsel çalışmaların desteklenmesinden, hasta tedavilerine kadar geniş bir alanda geliştirici imkanı sağlayan DrBio Ekosistemi, Dr Biolyse® ile yapılacak tedavilerde meslek profesyonellerinin şifa dağıtma gayretlerini kripto varlık üretimi imkanı sunarak destekleyecektir. Bu destek ile Dr Biolyse®Pet cihazının hedef kitleye ulaştırılmasında, tercih edilmesinde, kullanımında ve tanıtılmasında faydası olacaktır. DrBio kripto varlığının, Ekim 2022'de özel satışlarla piyasaya çıkması hedeflenmektedir.

Yeni müşteri kazanımında faydalanılan pazarlama aktiviteleri

- Bilimsel yayınlar,
- Bilimsel vaka sunumları,
- Kamuya yönelik haberler,
- Mesleki kongreler,
- Kripto varlık ekosisteminin oluşturulması,
- Ölümcül hastalıkları tedavi edilen hayvanların videoları,
- Ölümcül hastalığı tedavi edilen hayvan belgeseli

Pazara yeni oyuncuların girmesi zor mu

- Tedavi pazarı ilaç yoğun bir pazardır. Bizim geliştirdiğimiz tedavinin literatürü bizim tarafımızdan yeni oluşmaktadır. Bu sebeple ilaç yoğun tedavi pazarına, geçerli bir tedavisi olmayan hastalıklar üzerinde etkili olarak giren ürün konumundadır.

Stratejik Büyüme CheckList

1. **Rakiplerinizden açık farkla daha iyi; "işin ustası" olduğunuz bir alan (ürün) mevcut mudur?**
   Hastalıkların tedavisi kombine bir işlemdir. Ancak bu kombine işlemi tek başına sağlayabilen bir ilaç henüz icat edilmemiştir. Ancak bizim geliştirdiğimiz tedavi sistemimiz Antiviral, Antibakteriyel, Antioksidan, Antiapoptotik, Antipiretik özelliklerine sahiptir. Bunun anlamı enfeksiyona sebep olan patojenin imhasına yönelin ana tedaviyi sunarken aynı zamanda patojenin yol açtığı bağışıklık tepkileri sonucu oluşan hasarların tedavisinde yardımcı tedaviyi sunmakta ve hastalığın hızlı geçmesi için destekleyici tedaviyi de eş zamanlı sağlayabilmektedir. Tedavi sistemimiz 3 lü kombine tedaviyi aynı anda sunmaktadır. Bu sebeple hem rakiplerimizce henüz geçerli bir tedaviye sahip olmayan hastalıkları tedavi edebilirken, hemde onların tedavi edebildikleri alanda da kombine ve hızlı tedavi özelliğimizle fark oluşturmaktayız.

2. **Müşterilerinizin ödemeye yapmaya hazır oldukları ve sizin çözmeye talip olduğunuz bir numaralı problemleri nedir? Çözümünüzün üreteceği katma değeri rakamsal olarak ifade edebiliyor musunuz?**
   Müşteri olarak hedef kitle hayvan sağlık kuruluş ve profesyonelleridir. Ancak sağlık sektöründe sağlık kuruluşları ve profesyonelleri hizmet dağıtımında bulunmaktadırlar. Hizmeti alan taraf hastalardır. Veterinerlik alanında da bunlar hasta sahipleridir. Hasta sahipleri hastalara manevi olarak veya maddi olarak bağlıdırlar. Bu sebeple evcil hayvanlar tarafında hasta sahiplerinin tercihi yön belirleyici olacaktır. Bu da özellikle hızlı sonuçlar üreten ve tedavisi olmayan enfeksiyonları dahi tedavi edebilen tedavi sisteminin duyulması ve yayılmasında etkilidir.
   Hayvancılığın gelir kapısı olan işletmelerde, çiftliklerde hayvanlar ticari emtia olarak değerlendirilmektedir.
   Uygun fiyata tedavi ve hayvan ölümlerinin azaltılması işletmenin verimliliğini ve sermayesinin korunmasını sağlamaktadır.
   Ayrıca süt verimliliğinin artması işletme karlılığının artmasında direk etkendir.
   Tüm bunların yanında süt ve et ürünlerinde antibiyotiksiz ürünler daha pahalı ve daha tercih edilen ürünlerdir. Sunduğumuz tedavi sisteminin tercih edilmesi ile et ve süt üreticileri daha yüksek karlarla ürünlerini satabilir hale gelecektir. Bu durum diğer çiftliklerde de tedavinin tercihini sağlayacaktır.

3. **Ürün ve hizmetleriniz hedef kitleniz tarafından denendi, onaylandı ve kabul edildi mi? Ürün pazar uyumunda hangi aşamadasınız?**
   Tedavi sistemimiz ve bu sistemin uygulayıcı tıbbi cihazı Dr Biolyse® hayvanlar üzerinde 3 bilimsel çalışmasını tamamladı. CE belgesi sonrasında Haziran 2022 itibariyle 3 veteriner kliniğinde pilot uygulama olarak tedavi uygulamalarına başlamıştır. Tedavi uygulamaları sonucunda başarılı taburcular gerçekleştirilmiştir ve devam etmektedir.

   Sektörde faaliyet gösteren diğer klinik ve hastanelerden talep olsada Dr Biolyse PET cihazı, Kasım ayında faaliyete geçirilmesi planlanan DrBio isimli kripto varlık ekosisteminin faaliyete geçmesi amacıyla yapılacak lansman sonrasında piyasaya dağıtımı hedeflenmektedir.

4. **En fazla değer ürettiğiniz ve en karlı (ideal) müşterinizi birkaç detayda nasıl tanımlarsınız?**

Dr Biolyse tedavi sisteminin diğer rakip tedavi modellerinden ekonomik farklar sunmaktadır.
Fark 1) Hali hazırda hekimler, cerrahi operasyonlar dışında teşhis uygulamasından gelir elde etmekte ve tedavi ilaçlar tarafından sağlanmaktadır. Hastalığın tedavisi için kullanılan ilaçlardan veteriner hekimlerin veya hastanelerin herhangi bir geliri bulunmamaktadır. Dr Biolyse tedavi sistemi tedaviden de gelir elde etme imkanı sunmaktadır.
Fark 2) Tüm bunların yanında, Dr Biolyse PET cihazı online olarak bir bulut sistemine bağlı çalışan ve GPS konumlandırmasına sahip bir cihazdır. Cihazla online tedavi uygulamalarının tamamında sistem tarafından takip edilebilecek ve her başarılı tedavisi karşılığında şirketin dijital parasından üretebilecektir. Tedavi gelirinin yanı sıra dijital para üretiminden de gelir sağlamış olacaktır.
Fark 3) İleri teknoloji tıbbi sistemler MR, Ultrason, Röntgen vb araçlar tedavi amaçlı değil tanı amaçlıdır. Bu sistemler USD/Euro bazlı yüksek ücretlerle klinik ve hastanelere satılmaktadır ve 6- 12 yıl içinde yatırım geri dönüşü sağlanabilmektedir. Dr Biolyse bir tedavi sistemi sunmaktadır ve aylık kiralama metodu ile piyasaya sürülmektedir.
Tüm bunların yanında şirketimizin sosyal sorumluluk projesi olarak piyasaya sunacağı, Masumiyeti Koruma Projesi ile Dr Biolyse Tedavi Sistemi belediye hayvan barınaklarına ücretsiz olarak yerleştirecektir.

5. **Stratejik Niyet'iniz nedir?**

Biz geliştirdiğimiz tedavi sistemimiz ve ürünümüz ile ilgili yaptığımız bilimsel çalışmalarda tıbbi alanda bir ilki gerçekleştirerek, bilimsel literatüre yüksek kombine etkili sağlayan bir tedavi sistemi ekledik ve bunu somut, pratik olarak kullanılabilir, kalite belgesine sahip bir ürün haline getirerek piyasaya sürülebilir hale getirdik.

6. **Global ölçekte doğrudan rakibiniz olan 3 firmayı listeleyin. Nasıl fark yarattığınızı belirtin.**

Dr Biolyse tedavi sisteminin geçerli tedavisi olmayan hastalıklar üzerinde kullanım olduğu durumlarda herhangi bir yerel veya global rakip bulunmamaktadır. Süt verimliliğinin arttırılması amacıyla kullanım doğrultusunda da herhangi bir rakip bulunmamaktadır. Ancak antibiyotiksiz et ve süt üretimi alanında kullanım durumunda tüm antibiyotik üreticileri rakip olarak konumlandırılabilirken, toplum sağlığı ve hayvan refahı tarafında kanun ve yönetmelikler Dr Biolyse tedavi sistemini desteklemektedir.

7. **Girişimin mevcut durumunu ve paylaşmak istediğiniz KPI'ları listeleyiniz.**

Şirket politikası gereği, kripto varlık ve bu sistemin entegratör bulut yapısı oluşturulmadan KPI üretme endişesi bulunmamaktadır. Dijital sistem kurulana kadar, İstanbul bölgesinde 3 klinikte pilot uygulamalar gözlemlenecek eksiklikler ve yapılması gerekenler planlanacaktır.

8. Önümüzdeki 12-18 ayda en çok başarmak istediğin, en öncelikli ve en önemli 3 somut hedefiniz nedir? Başarıyı ölçebileceğiniz anahtar sonuçlar nelerdir?

- Dr Biolyse Tedavi Sistemi'ni ticari, finansal ve sosyal bir ekosisteme çevirerek, yardım gönüllüsü, hayvan sever, hasta ve sağlık personelinin yüksek gelir elde etmesini sağlayacak DrBio kripto varlık üretilmesi ve bu sistemin, hayvan ve insan tedavi cihazlarına entegresinin, kullanımının sağlanmasıyla tüm dünyaya kullanıcı, faydalanıcı networkü üzerinden düşük maliyetli ve hızlı bir yayılım sağlanmış olacaktır.
- Grup AVB Biyoteknoloji AŞ'nin Covid19 üzerinde başlattığı klinik çalışmanın başarı ile tamamlanması hedeflenmektedir. Sonuç olarak Türkiye Cumhuriyeti ve Dünyanın ilk Antiviral, Antiinflamatuar ve Antioksidan etkili ilk ve tek tıbbi cihazı lisansını almış olunacaktır. Bu sonuç ile enfeksiyon hastalıklarının neredeyse tamamında yardımcı ve destekleyici tedavi olarak Dr Biolyse kullanımına başlanabilecektir. Bu sonuç ile ilave tanıtıma ihtiyaç duyulmadan hayvan sağlığı alanında da etkili talep oluşturacaktır.
- Hayvan sağlığı alanında Dr Biolyse tedavi sisteminin Avrupa ve ABD tedavi sistemine kaydının tamamlanması ile veteriner klinik ve hastanelerinde kullanımının başlatılması.

9. Bir yatırımcı olsanız işletmenize neden yatırım yapardınız?

- Hayvanlarda antiviral tedavi alanında tüm virüs tiplerinde tedavi etkililiği gösterebilen bir tedavi sistemi henüz dünyada bulunmamaktadır.
- Antiviral tedavinin yanında Antibakteriyel alanda tedavi edici özelliği nedeniyle çiftliklerde antibiyotiksiz et ve süt üretim imkânı oluşturur ve bu pazarda talep görür.
- Süt verimliliğini arttırması ve yeni doğan buzağı ölümleri azaltması nedeniyle çiftliklerden yoğun ilgi görür.
- Sadece hayvan deneyleri ile değil, sahipli ve hasta hayvanlar üzerinde klinik çalışmalar ile çoklu tarafların hukuki ve idari gözetimi çerçevesinde bilimsel alt yapısı oluşturulmuştur. Bu da sistemin gerçek hayatta çalıştığının, istatiksel geçerliliğinin ve şeffaflığının göstergesidir.
- Sinir hücre tedavisi yapan bir teknoloji bulunmamaktadır.
- Beyin içinde ameliyat gerektirmeden hidrosefali, pıhtı, inflamasyon, ödem ve inme tedavisi yapan teknoloji rakiplerde bulunmamaktadır.
- Duyu sinirleri ve göz merceği tedavisi yapabilen bir teknoloji rakiplerde bulunmamaktadır.
- CE belgeli bir ürün olması sebebiyle AB ülkeleri ve ABD dışındaki diğer ülkelerde özel izin gerektirmeden serbest satışa/kiralamaya sunulabilmesi.
- Tedavi yönteminin ayrıca insanlarda da klinik çalışmaları için Sağlık Bakanlığından izin alması ve Covid19 tedavisi için klinik çalışma başlatmış olması en etkili referans niteliğindedir.

HİSSEDAR BEYANI
İzinler ve Ruhsatlar
Firma faaliyetinin gerekliliği olan tüm izin ve ruhsatlara sahiptir.

A. **İşletme Koşulları**

1.	İşletmenin geleceğini etkileyecek sektörde ya da pazarda herhangi bir gelişmeden haberdar mısınız? – Faaliyet notlarında belirtilmiştir.	Evet
2.	Danışman firmaya sunduğunuz finansal tablolardaki bilgilerin haricinde belirtilmemiş herhangi bir gelir ya da gideriniz var mı?	Hayır
3.	İşletmenin yerine getirmediği herhangi bir mali ya da anlaşmalı yükümlülüğü var mı?	Hayır
4.	İşletme ya da sahibi son 5 yıl içerisinde iflas başvurusu, konkordato ilan etti mi?	Hayır
5.	İşletme ya da sahipleri ile şahsi ya da özel ilişkileri olan tedarikçiler var mı? Evet ise açıklayın	Hayır
6.	İşletme sahipleri ile ya da kendi aralarında akrabalık olan herhangi bir çalışan ya da tedarikçi var mı?	Hayır
7.	İşletmede kullanılan ancak leasing dışı sahip olunmayan bir ekipman var mı?	Hayır
8.	Kira anlaşmasında ev sahibinin ya da işletmenin yerine getirmediği herhangi bir yükümlülük var mı? Evet ise açıklayın	Hayır
9.	İşletme bir bayilik ya da distribütörlük mü?	Hayır
10.	Son 3 yılda işletme tesisleri içinde hiç adam öldürme, yaralama ya da başka suçlar işlendi mi? Evet ise açıklayın	Hayır
11.	Tesiste ya da tesisin yakınlarında çevreye veya insan sağlığına zarar verebilecek asbest, radon gazı, zararlı boya, solvent, tiner, petrol, tıbbi atık, kirli su ya da su tankı gibi maddeler var mı? Evet ise açıklayın	Hayır

A. Tüzük ve Yönetmelikler

1.	İşletmede iş yeri ruhsatı dışında başka bir lisans ya da ruhsata ihtiyaç var mı?	Evet

B. Hukuki

1.	İşletme aşağıdaki durumlarda taraf mıdır?	
a)	İşçi sendikaları anlaşmaları	Hayır
b)	Çalışanlara hisse planı	Hayır
c)	Dağıtılmış promosyonlar	Hayır
d)	Birikmiş çalışan ödemeleri	Hayır
e)	Ödenmemiş sigorta primleri	Hayır
f)	Tesis dışında bir mülkün kira sözleşmesi	Hayır
g)	Ekipman bakım anlaşmaları	Hayır
h)	Reklam anlaşmaları	Hayır
İ)	Süresi dolmamış anlaşma ve sözleşmeler	Hayır
j)	Bekleyen davalar	Hayır
k)	Ödenmemiş sigorta hasar talepleri	Hayır

l)	Ürün taahhütleri	Hayır
m)	Müşteriye verilen garantiler	Hayır
n)	Beklenen tedarikçi indirimleri	Hayır
o)	Diğer	Evet / Hayır

C. Diğer

1.	İşletmenin faaliyetini olumsuz etkileyecek herhangi bir konu, durum var mı? -	Hayır

HİSSEDAR - SERKAN TUNÇ

Firma Özeti ve Finansal Veriler

Firma Künyesi

Rapor No	**VPR-2022-38-4979**
Firma Adı	**VETBİOTECH BİYOTEKNOLOJİ AŞ**
Yetkili	SERKAN TUNÇ
Sektör	Sağlık
Alt Sektör	İlaç - Biyoteknoloji
Ülke	Türkiye
Şehir	İstanbul
Çalışan Sayısı	4 - 8
Web Adresi	https://www.avbbio.com/
e-posta	stunc@avbbio.com
Telefon	+(90)(555)-103 5606
Raporlama Para Birimi	USD
VALURA Rapor Talebiniz	İşletme değerini öğrenmek

Kilit Finansal Değerler - USD

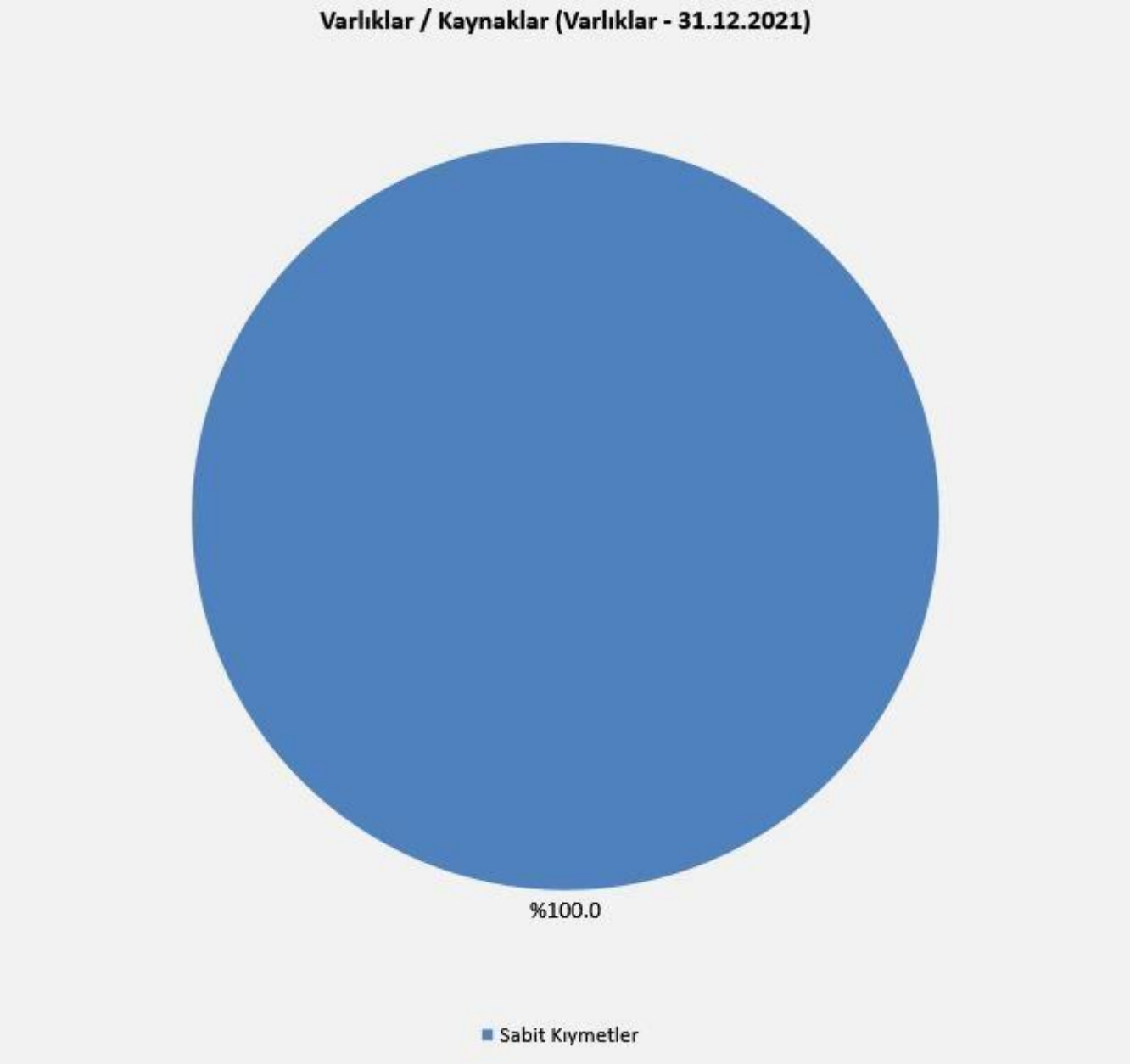
Gelir Tablosu

2020 - Ciro	0
2020 - FAVOK (EBITDA)	-42.800
2021 - Ciro	0
2021 - FAVOK (EBITDA)	-80.000
31.03.2022 - Ciro	0
31.03.2022 - FAVOK (EBITDA)	-31.000

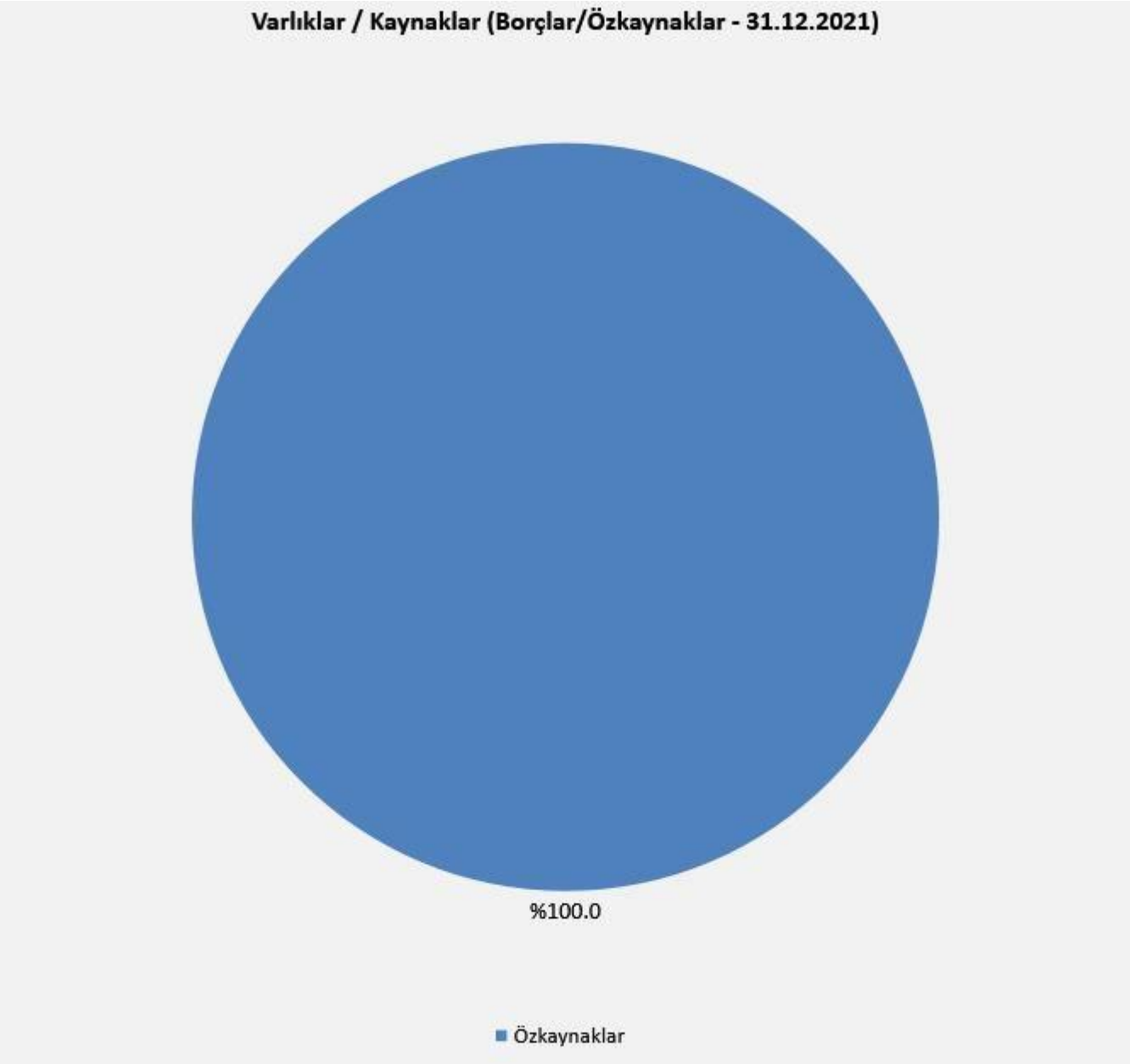
Varlıklar/Kaynaklar

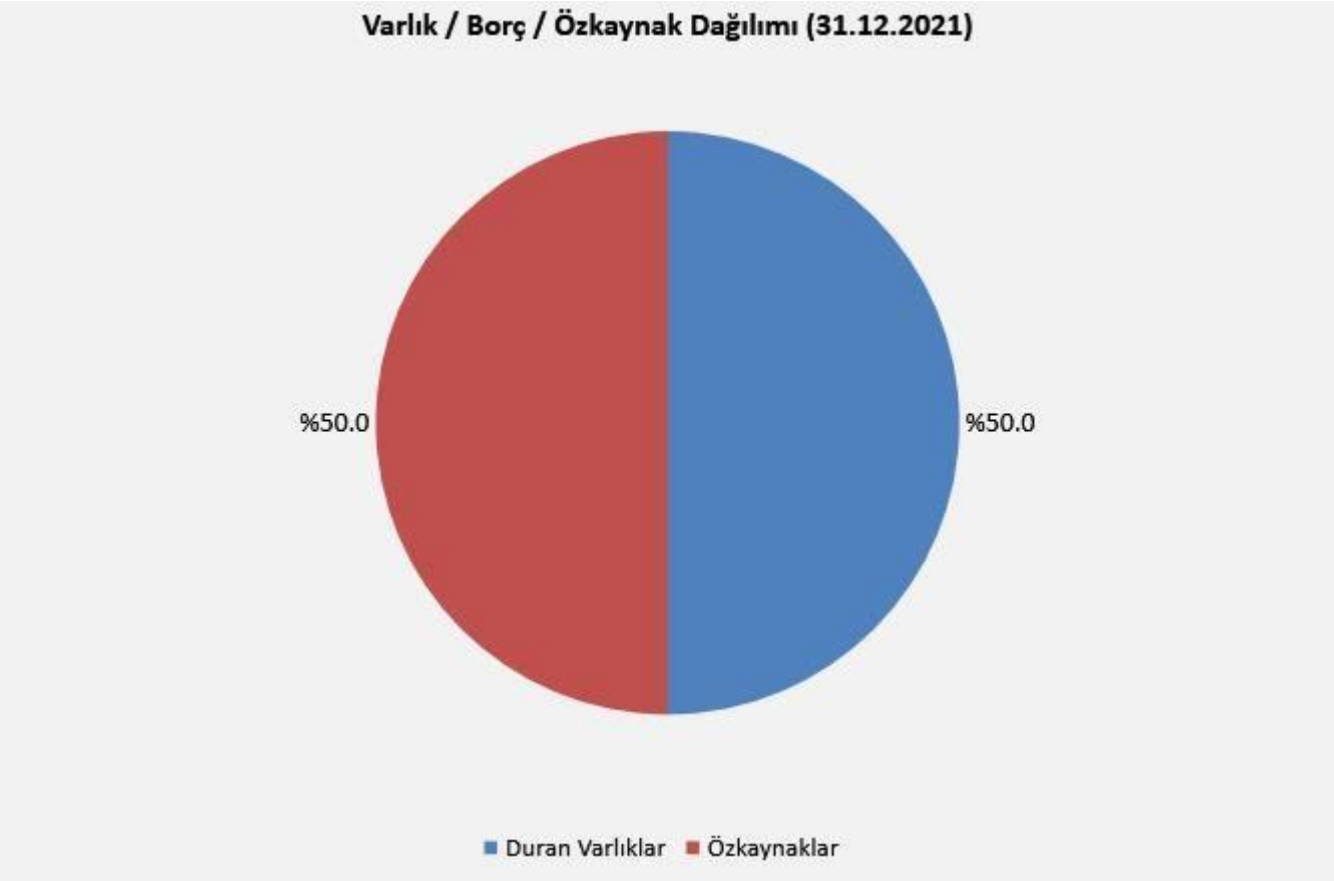
31.03.2022 Dönen Varlıklar	0
31.03.2022 Duran Varlıklar	1.315.200
31.03.2022 Kısa Vadeli Borçlar	0
31.03.2022 Uzun Vadeli Borçlar	0
31.03.2022 Özkaynaklar	1.315.200

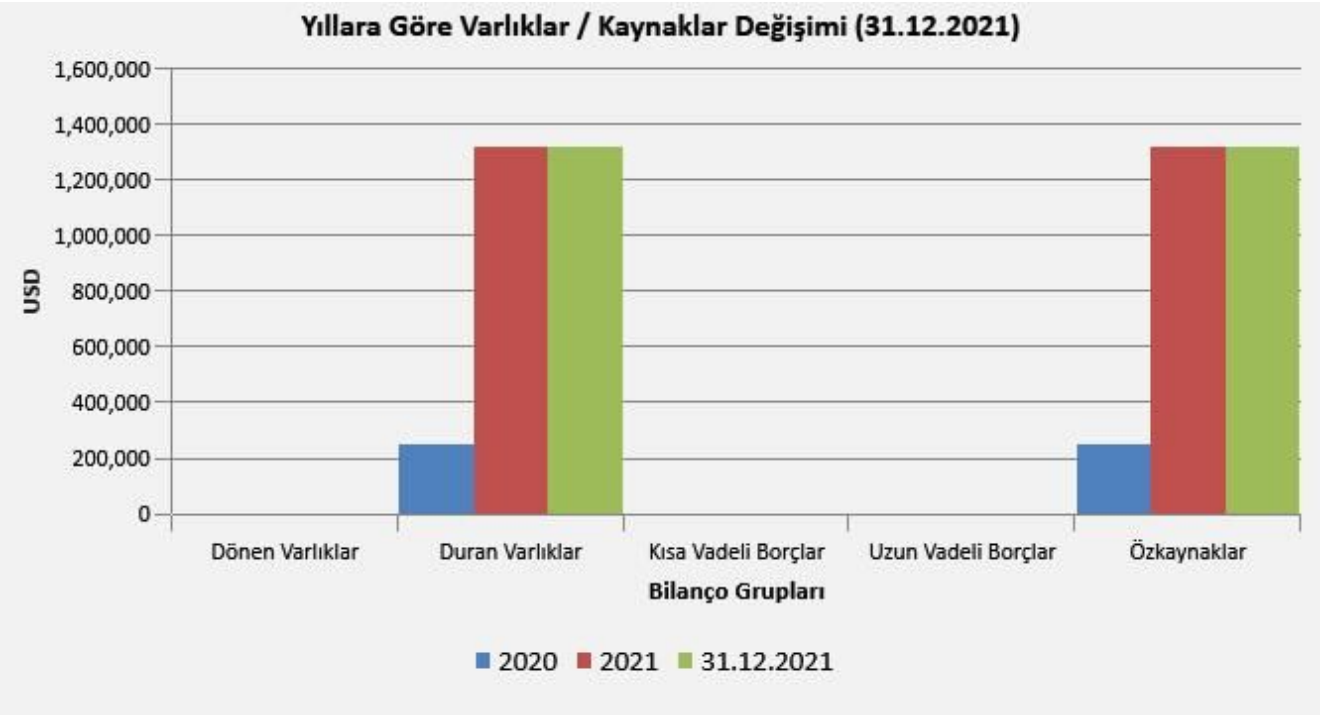
	Varlıklar (USD)		
	2020	**2021**	
Nakit ve Benzerleri	0	0	
Ticari Alacaklar	0	0	
Diğer Alacaklar	0	0	
Stoklar	0	0	
Diğer Dönen Varlıklar	0	0	
Uzun Vadeli Alacaklar	0	0	
Sabit Kıymetler	250.000	1.315.200	
Aktif Toplam	250.000	1.315.200	



	Kaynaklar (USD)		
	2020	**2021**	
Kısa Vadeli Finansal Borçlar	0	0	
Kısa Vadeli Ticari Borçlar	0	0	
Kısa Vadeli Diğer Borçlar	0	0	
Uzun Vadeli Finansal Borçlar	0	0	
Uzun Vadeli Ticari Borçlar	0	0	
Uzun Vadeli Diğer Borçlar	0	0	
Özkaynaklar	250.000	1.315.200	
Özkaynak Değerleme Farkı	0	0	
Pasif Toplam	250.000	1.315.200	




Varlık / Borç / Özkaynak Dağılımı (31.12.2021)
%50.0
%50.0
Duran Varlıklar
Özkaynaklar


Yıllara Göre Varlıklar / Kaynaklar Değişimi (31.12.2021)
1,600,000
1,400,000
1,200,000
1,000,000
800,000
600,000
400,000
200,000
0
USD
Dönen Varlıklar
Duran Varlıklar
Kısa Vadeli Borçlar
Uzun Vadeli Borçlar
Özkaynaklar
Bilanço Grupları
2020
2021
31.12.2021

Düzeltme Notları

1) Hissedarlar ürün geliştirme ve ar-ge için harcadığı kaynağı 1.3 Milyon USD olarak beyan etmişlerdir. Söz konusu tutar Sabit Kıymetlere Yazılım, know-how ve şerefiye olarak kayda alınmıştır.

	Gelir Tablosu (USD)		
	2020	2021	31.03.2022
Net Satışlar	0	0	0
Satılan Mal / Hizmet Maliyeti	0	0	0
Brüt Satış Kar / Zararı	0	0	0
Faaliyet Giderleri	42.800	80.000	31.000
Faaliyet Kar / Zararı	-42.800	-80.000	-31.000
Diğer Faaliyet Gelirleri ve Olağan Dışı Gelirler Toplamı	0	0	0
Diğer Faaliyet Giderleri ve Olağan Dışı Giderler Toplamı	0	0	0
Finansman Giderleri	0	0	0
Dönem Kar / Zararı	-42.800	-80.000	-31.000
Kurumlar Vergisi	0	0	0
Dönem Net Kar / Zararı	-42.800	-80.000	-31.000
Amortisman Gideri	0	0	0
FAVÖK - EBITDA	-42.800	-80.000	-31.000

Düzeltme Notları

1) Hissedarların ürün geliştirme için harcadığı maddi kaynaklar Gelir Tablosuna ilave edilmiştir.

Büyüme Planı

Büyüme Planı

Nakit akışında kullanılan tahminler;

1) Projeksiyon döneminde tahsil edilemeyen önemli miktarda şüpheli alacak riski öngörülmemiştir.

2) 2028 yılına kadar yerel veya global çapta işletme faaliyetlerini önemli miktarda negatif etkileyebilecek bir ekonomik kriz olmayacağı varsayılmıştır.

3) Net satışların 2023 yılında %13233,0 oranında diğer yıllarda sırasıyla, %500,0, %140,0, %52,0 ve %26,0 oranında artacağı öngörülmüştür.

4) Brüt kar marjı 2023 yılında %53,0 gerçekleşirken diğer yıllarda sırasıyla, %56,0, %61,0, %64,0 ve %64,0 oranında olacağı öngörülmüştür.

5) Faaliyet giderlerinin 2023 yılında bir önceki yıla göre %800,0 artacağı, diğer yıllarda artış oranının sırasıyla %80,0, %30,0, %20,0 ve %15,0 oranında olacağı öngörülmüştür.

6) 2022 yılında gerçekleşmesi beklenen %-206,0 faaliyet kar marjının takip eden yıllarda sırasıyla, %38,0, %52,0, %59,0, %62,0 ve %62,0 oranında gerçekleşeceği hesaplanmıştır.

7) Serbest Nakit Akımının işletmenin finansal yükümlülüklerini minimize etmek için kullanılacağı varsayılmak suretiyle finansman giderlerinin 2023 yılında 14.396 USD, sonraki yıllarda sırasıyla; 0 USD, 0 USD, 0 USD, 0 USD gerçekleşeceği ön görülmüştür.

8) Amortisman giderinin brüt kar hesabını etkilememesi için her mali yıl 0 USD amortisman gideri öngörülmüştür.

9) 2022 yılında 1.130.000 USD olan sabit kıymet yatırımları tutarının diğer yıllarda sırasıyla 700.000 USD, 800.000 USD, 900.000 USD, 1.000.000 USD, 1.000.000 USD olacağı varsayılmıştır.

10) 2022 yılında 1.130.000 USD olan sabit kıymet yatırımları tutarının diğer yıllarda 700.000 USD olacağı varsayılmıştır.

11) Nakit döngüsünün 2023 yılında 25 gün olacağı daha sonraki dönemde sırasıyla 25 gün, 25 gün, 25 gün, 25 gün olacağı öngörülmüştür.

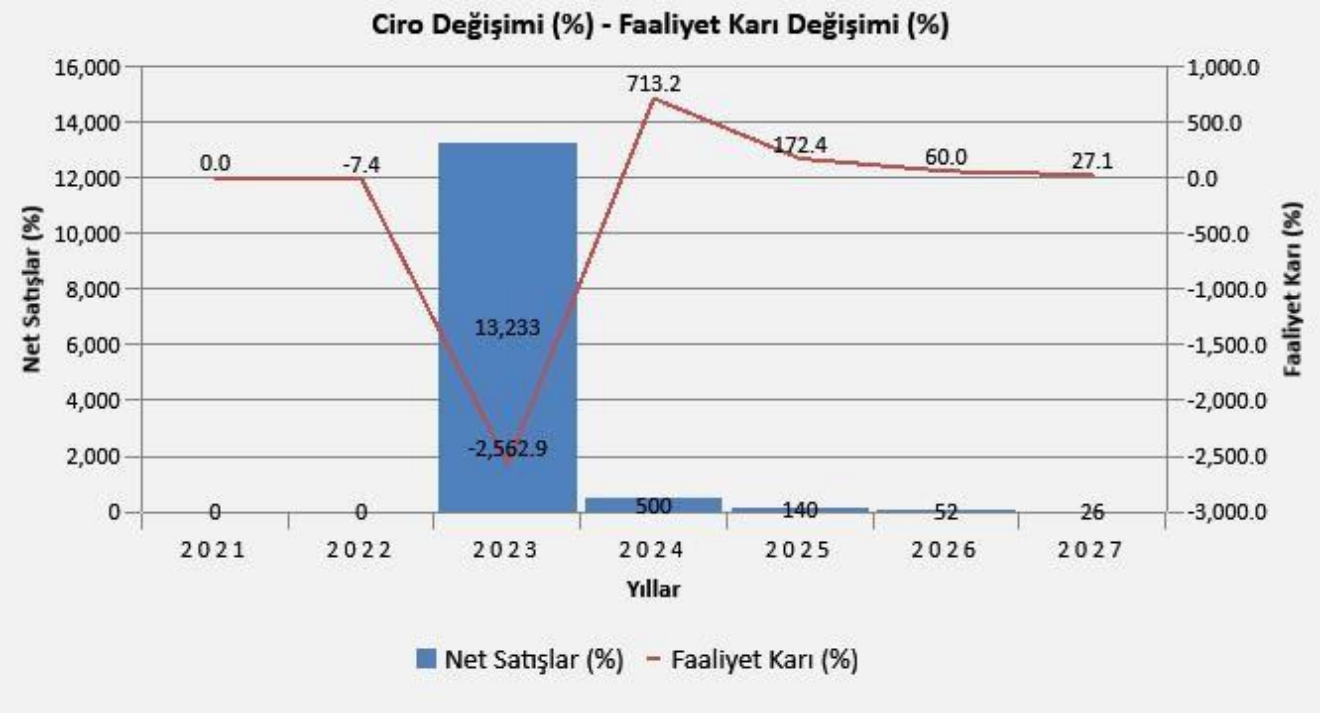
12) İşletme gelecek 5 yıllık süreçte toplam 149.128.545 USD serbest nakit akımı üretecektir.

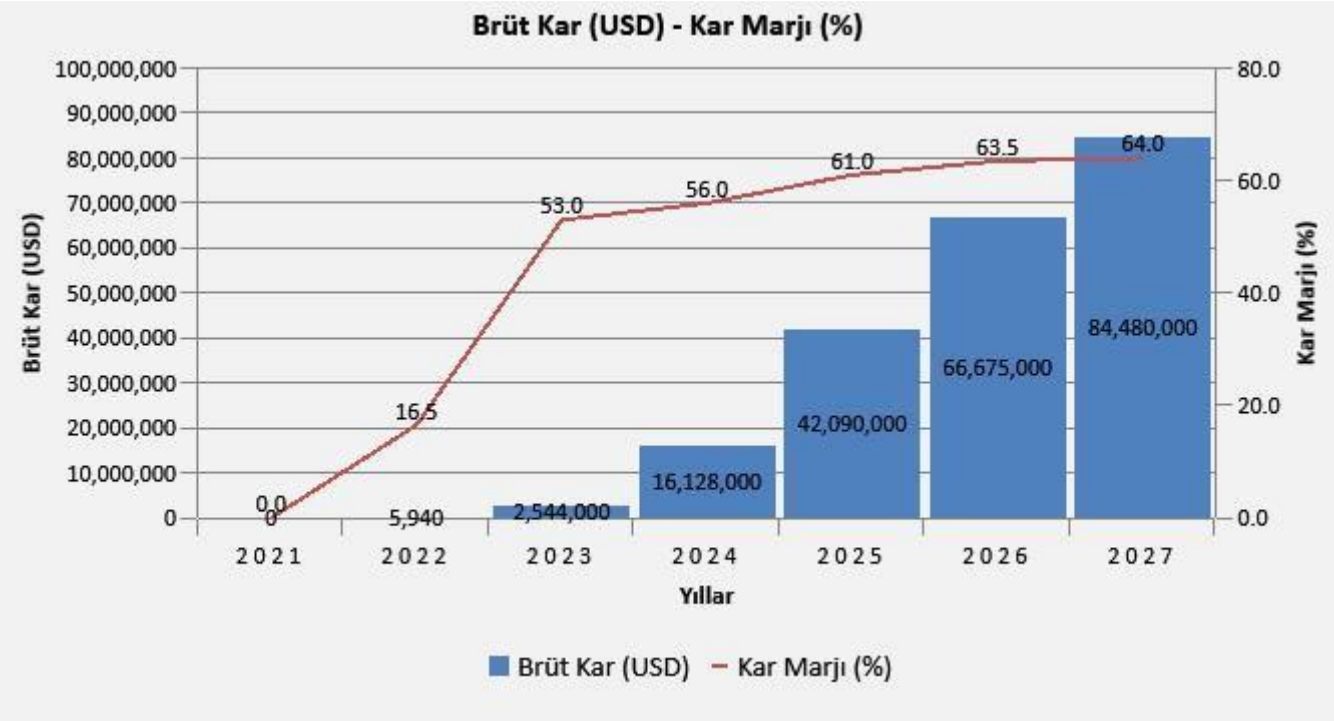
13) Projeksiyon da, Her yıl 5 yeni ülke eklendiği varsayılarak asgari seviyede, her yeni ülkede ilave cihaz satışı varsayılmıştır. Daha önce portföye eklenen ülkelerde ise cihaz satışı normal satışın devam ettiği varsayılmıştır.

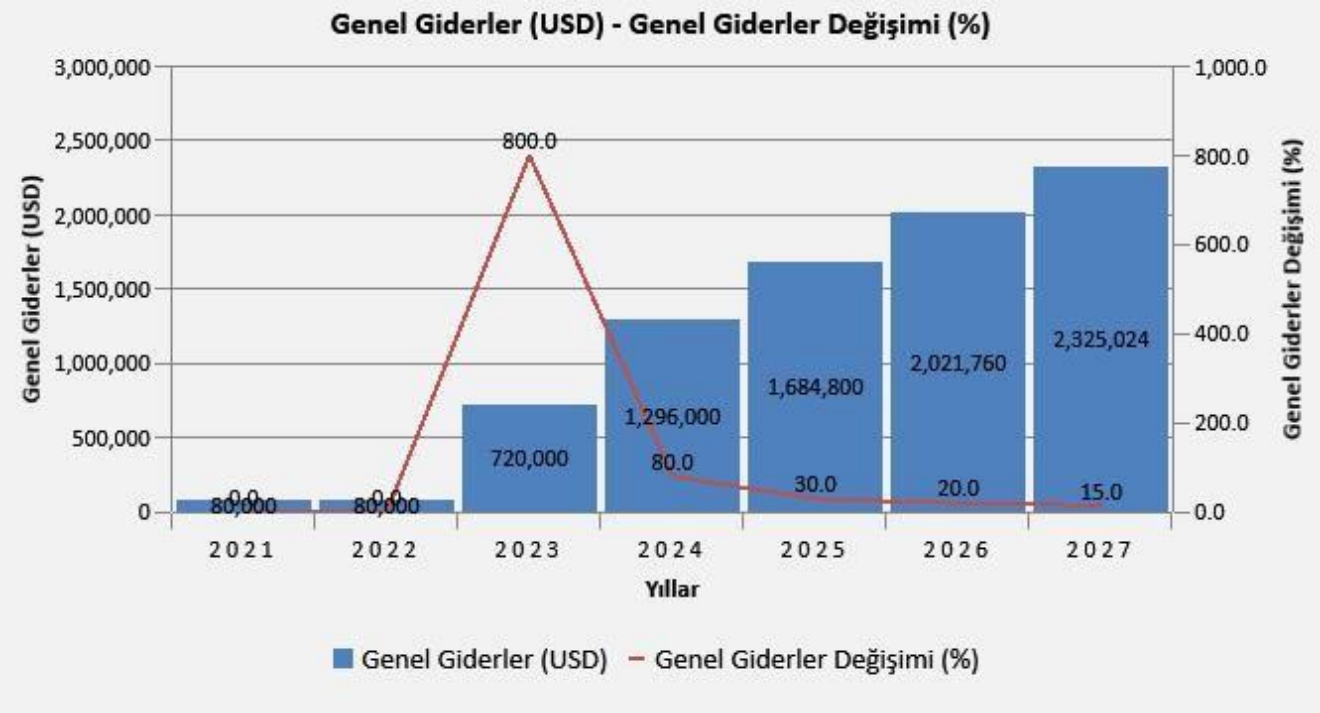
14) Projeksiyon varsayımında; Yıllara ve Ülke sayılarına göre satış adetleri

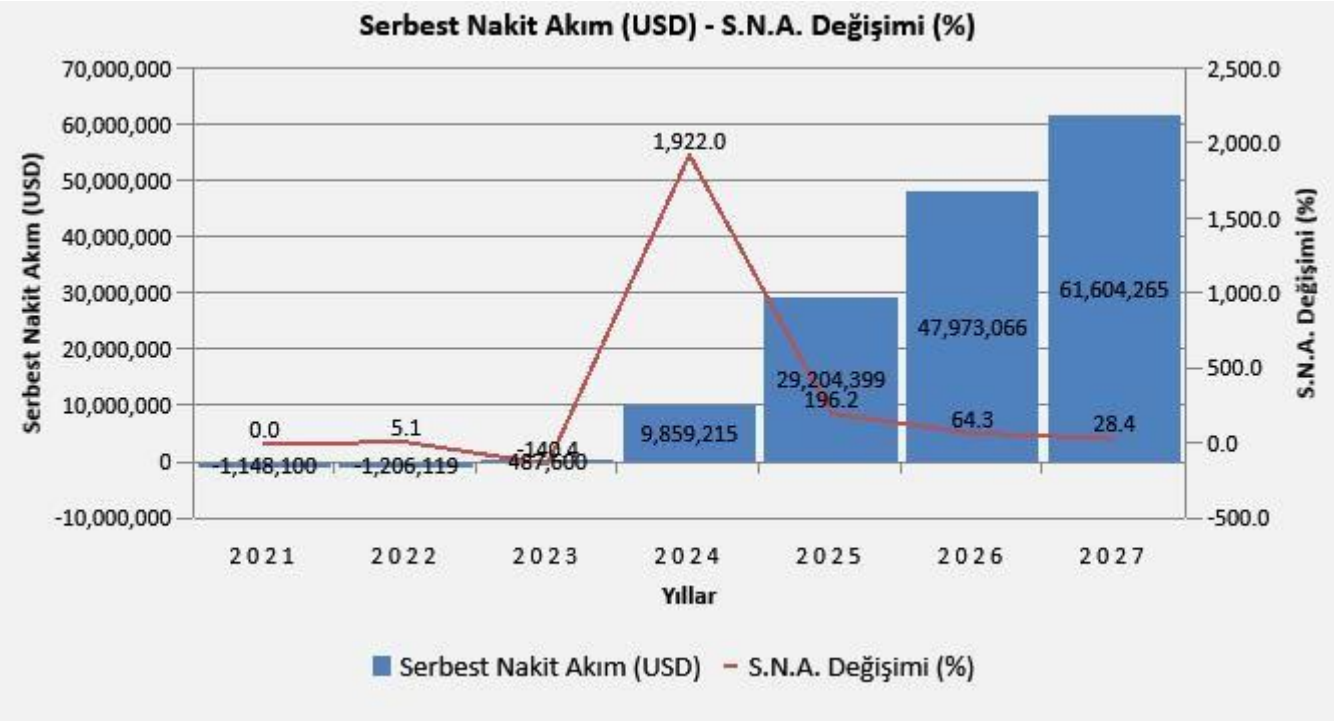
		2023	2024	2025	2026	2027
Ülke Satışları	:	160	400	500	500	400
Ülke Sayısı	:	5	10	15	20	30
Satış Adedi	:	800	4.000	7.500	10.000	12.000
Toplam Satış Adedi	:	800	4.800	11.500	17.500	20.000

Net Satışlar (USD) - FAVOK (USD)
Net Satışlar (USD)
FAVOK (USD)
160,000,000
140,000,000
120,000,000
100,000,000
80,000,000
60,000,000
40,000,000
20,000,000
0
100,000,000
80,000,000
60,000,000
40,000,000
20,000,000
0
-20,000,000
-80,000
-74,060
1,824,000
14,832,000
40,405,200
64,653,240
82,154,976
0
36,000
4,800,000
28,800,000
69,000,000
105,000,000
132,000,000
2021
2022
2023
2024
2025
2026
2027
Yıllar
Net Satışlar (USD)
FAVOK (USD)


Ciro Değişimi (%) - Faaliyet Karı Değişimi (%)
Net Satışlar (%)
Faaliyet Karı (%)
16,000
14,000
12,000
10,000
8,000
6,000
4,000
2,000
0
1,000.0
500.0
0.0
-500.0
-1,000.0
-1,500.0
-2,000.0
-2,500.0
-3,000.0
0.0
-7.4
713.2
172.4
60.0
27.1
0
0
13,233
500
140
52
26
-2,562.9
2021
2022
2023
2024
2025
2026
2027
Yıllar
Net Satışlar (%)
Faaliyet Karı (%)

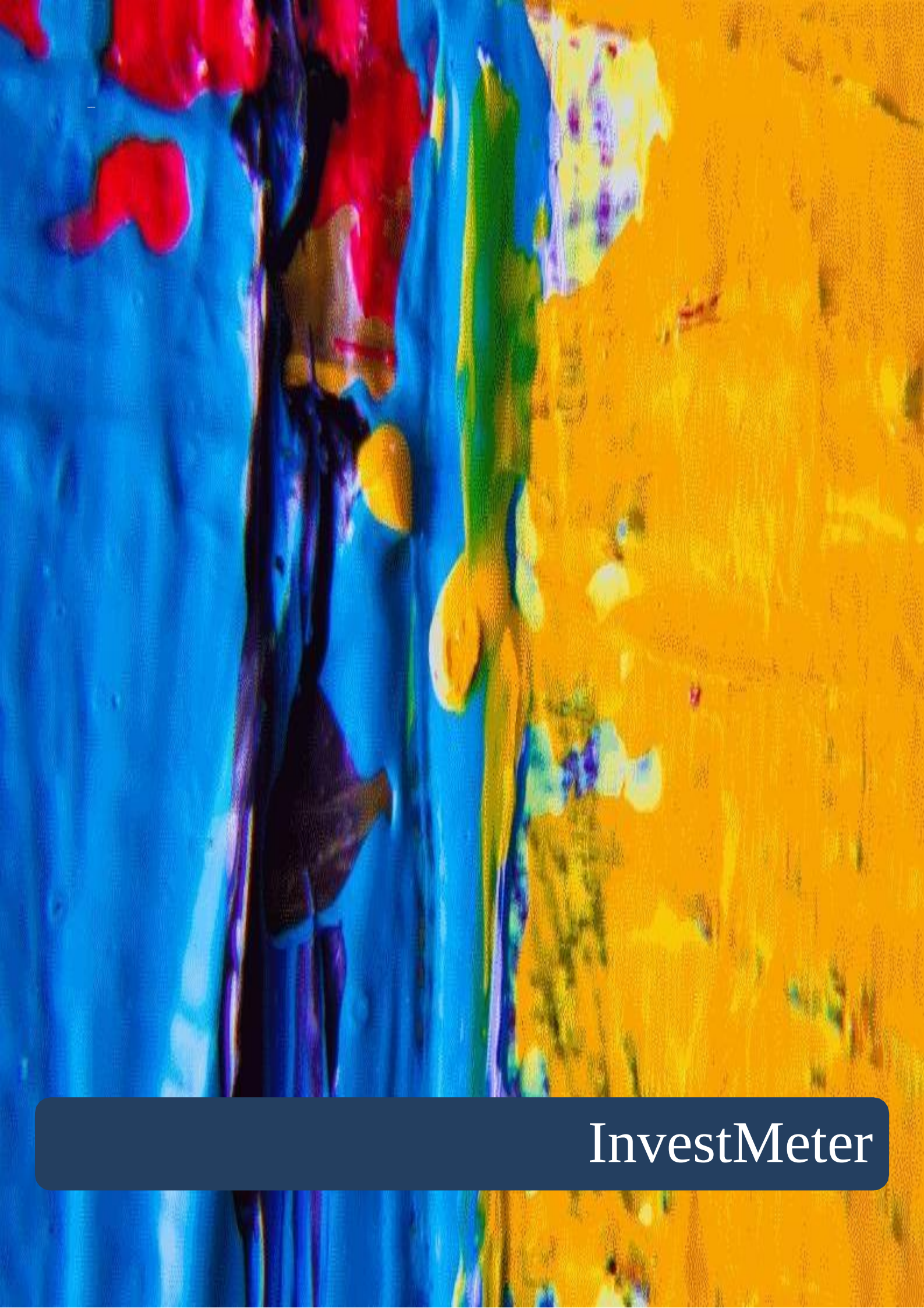

Brüt Kar (USD) - Kar Marjı (%)
Brüt Kar (USD)
Kar Marjı (%)
100,000,000
90,000,000
80,000,000
70,000,000
60,000,000
50,000,000
40,000,000
30,000,000
20,000,000
10,000,000
0
80.0
60.0
40.0
20.0
0.0
0,0
0
5,940
16.5
2,544,000
53.0
16,128,000
56.0
42,090,000
61.0
66,675,000
63.5
84,480,000
64.0
2021
2022
2023
2024
2025
2026
2027
Yıllar
Brüt Kar (USD)
Kar Marjı (%)


Genel Giderler (USD) - Genel Giderler Değişimi (%)
Genel Giderler (USD)
Genel Giderler Değişimi (%)
3,000,000
2,500,000
2,000,000
1,500,000
1,000,000
500,000
0
1,000.0
800.0
600.0
400.0
200.0
0.0
0.0
80,000
0.0
80,000
800.0
720,000
1,296,000
80.0
1,684,800
30.0
2,021,760
20.0
2,325,024
15.0
2021
2022
2023
2024
2025
2026
2027
Yıllar
Genel Giderler (USD)
Genel Giderler Değişimi (%)


Serbest Nakit Akım (USD) - S.N.A. Değişimi (%)
Serbest Nakit Akım (USD)
S.N.A. Değişimi (%)
70,000,000
60,000,000
50,000,000
40,000,000
30,000,000
20,000,000
10,000,000
0
-10,000,000
2,500.0
2,000.0
1,500.0
1,000.0
500.0
0.0
-500.0
0.0
5.1
-140.4
1,922.0
196.2
64.3
28.4
-1,148,100
-1,206,119
487,600
9,859,215
29,204,399
47,973,066
61,604,265
2021
2022
2023
2024
2025
2026
2027
Yıllar
Serbest Nakit Akım (USD)
S.N.A. Değişimi (%)

İşletme Sermaye Döngüsü (Gün)
İşletme Sermaye Döngüsü (Gün)
30
25
20
15
10
5
0
0
25
25
25
25
25
25
2021
2022
2023
2024
2025
2026
2027
Yıllar
İşletme Sermaye Döngüsü (Gün)

	Büyüme Planı (USD)						
	2021	**2022**	**2023**	**2024**	**2025**	**2026**	**2027**
Net Satışlar	0	36.000	4.800.000	28.800.000	69.000.000	105.000.000	132.000.000
Satılan Mal / Hizmet Maliyeti (-)	0	30.060	2.256.000	12.672.000	26.910.000	38.325.000	47.520.000
Brüt Satış Kar / Zararı	*0*	*5.940*	*2.544.000*	*16.128.000*	*42.090.000*	*66.675.000*	*84.480.000*
Faaliyet Giderleri (-)	80.000	80.000	720.000	1.296.000	1.684.800	2.021.760	2.325.024
Faaliyet Kar / Zararı	*-80.000*	*-74.060*	*1.824.000*	*14.832.000*	*40.405.200*	*64.653.240*	*82.154.976*
Finansman Giderleri (-)	0	0	14.396	0	0	0	0
Amortisman Gideri	0	0	0	0	0	0	0
Kurumlar Vergisi (-)	0	0	416.209	3.411.360	9.293.196	14.870.245	18.895.644
Brüt Nakit Akımı	**-80.000**	**-74.060**	**1.393.395**	**11.420.640**	**31.112.004**	**49.782.995**	**63.259.332**
Sabit Kıymet Yatırımı (-)	1.065.000	1.130.000	700.000	800.000	900.000	1.000.000	1.000.000
İşletme Sermaye Değişimi	3.100	2.059	205.795	761.425	1.007.605	809.929	655.067
Serbest Nakit Akım	-1.148.100	-1.206.119	487.600	9.859.215	29.204.399	47.973.066	61.604.265
İşletme Sermaye Döngüsü	0	25	25	25	25	25	25



InvestMeter

1 İşletmeniz kaç yıldır faaliyet göstermektedir?

A	***İşletmemiz son 2 yıldır faaliyettedir***
B	İşletmemiz 3 - 6 yıldır faaliyettedir
C	İşletmemiz 7- 10 yıldır faaliyettedir
D	İşletmemiz 10 yıldan uzun süredir faaliyettedir

2 İşletmeniz hangi büyüklüktedir?

A	***Mikro İşletme (500.000 USD'den az)***
B	Küçük İşletme (500.000 USD - 5 Milyon USD)
C	Orta Ölçekli İşletme (5 Milyon USD - 20 Milyon USD)
D	Büyük İşletme (Ciromuz 20 Milyon USD'den fazla)

3 Şirketinizin son üç yılda USD bazında yıllık ortalama satış büyüme hızı nedir?

A	3 yıl öncesine göre ciromuzda azalış var
B	3 yıl öncesine göre ciromuz yıllık ortalama %0 - %10 büyümüştür
C	3 yıl öncesine göre ciromuz yıllık ortalama %11 - %30 büyümüştür
D	***3 yıl öncesine göre ciromuz yıllık ortalama %30'dan fazla büyümüştür***

4 Faaliyet gösterdiğiniz sektöre dair gelecek öngörünüz nedir?

A	Rekabetin arttığı popüler bir sektörde faaliyet gösteriyoruz.
B	Yıkıcı rekabet birçok firmanın kapanmasına sebep olmaktadır.
C	***Sektörde fark yaratacak birçok alan oluşmakta olup; dinamik bir sektördür.***
D	Sektörün en büyük oyuncuları yüksek pazar payına sahip olup; yeni fırsat alanları kısıtlıdır.

5 Önümüzdeki 3 yıl içerisinde teknolojik gelişmeler* sektörünüzün rekabet dinamiklerini değiştirecek mi?

A	Teknolojik gelişmelerin az olduğu geleneksel bir sektördeyiz.
B	***Teknolojik gelişmeler sektörümüzün rekabet yapısını baştan sona değiştirecektir.***
C	Teknolojik gelişmeler sektörümüzü her sektörü etkilediği kadar etkileyecektir.
D	Teknolojik gelişmeleri çok yakın takip etmiyorum. Sektörümüzü ne kadar değiştireceği konusunda bir öngörüm bulunmamaktadır.

**Açıklama: Sanayi 4.0, nesnelerin interneti, mobil, büyük veri, bulut yazılımlar…v.b.*

6 Şirketinizin en büyük müşterisi cironuzdan hangi oranda pay almaktadır?

A	***% 1 - % 5***
B	% 6 - % 20
C	% 21 - % 40
D	% 41+

7 Son 12 ay içerisinde cironuzdan en çok pay alan 5 müşteri ortalama kaç yıldır müşteri portföyündedir?

A	***Tüm büyük müşterilerimiz son 12 ay içerisinde işletme portföyüne katıldılar.***
B	Ortalama 6 yıldan uzun süredir müşterilerimizdirler.
C	Ortalama 3 - 6 yıldır müşterilerimizdir.
D	Ortalama 1 - 3 yıldır müşterimizdir.

8 Şirketinizin nakit durumu en doğru nasıl ifade edilebilir?

A	İhtiyacımız olandan daha az nakit üretiyoruz bu yüzden sık sık sermaye ve borç arayışı içerisindeyiz
B	İhtiyacımızdan daha fazla nakit üretiyoruz ve yeni yatırımlar için kullanıyoruz.
C	İhtiyacımızdan fazla nakit üretiyor ve yılsonunda hissedarlara dağıtıyoruz.
D	***Biz ancak ihtiyacımız olan kadar nakit üretiyoruz.***

9 Faaliyet gösterdiğiniz sektörde odaklandığınız ürün veya müşteri segmenti ve dolayısıyla uzmanlaştığınız niş alan mevcut mudur?

A	***İşletme dar bir alanda odaklıdır ve müşteriler nezdinde kendi segmentinin en uzman şirketidir.***
B	İşletme nispeten odaklı bir yapıdadır, bununla birlikte ürün ve hizmet gamını genişlemek için sürekli arayış içerisindedir.
C	İşletme geniş bir ürün ve hizmet gamı ile tüm potansiyel müşterilere hizmet verebilmektedir.
D	İşletme her ne kadar tüm potansiyel müşterileri hedeflese de ürün ve hizmet gamı eksiktir.

10 İşletmenizin gelecek 3 yıllık gelişimi konusundaki öngörünüz nedir?

A	***Ciromuz her yıl ortalama %25 artarken, yurt dışı satışlarımızın oranı %50'yi aşacaktır.***
B	Yoğun rekabet nedeniyle ciromuz artmayacak veya artış çok sınırlı olacaktır.
C	Ciromuzun her yıl %20'nin altında artacağını öngörüyorum.
D	Hızlı büyüme dönemindeyiz, her yıl % 25 üzeri büyüyeceğiz.

11 İşletme mevcut kurulu kapasitesinin son 12 ayda ortalama % kaçını kullanmaktadır?

A	%100 kapasite kullanımı mevcut olup, müşteri taleplerini yetiştirmekte zorluk çekiyoruz
B	***%75 ve üzeri kapasite kullanımı vardır***
C	%40 - %75 kapasite kullanımı mevcuttur
D	%40 altında kapasite kullanımı mevcuttur

** Açıklama: Sanayi şirketlerinde kurulu kapasite tek vardiya olarak düşünülmelidir, hizmet şirketlerinde kurulu kapasite; çalışan verimi olarak değerlendirilmelidir.*

12 Cironuzun % kaçı sizin veya diğer hissedarların şahsi çabası sonu gerçekleşmektedir?

A	Hiçbir
B	***%30'dan az***
C	%31 - %60
D	%60 üzeri

13 İşletmenizin yönetici kadrosu nasıl ifade edilebilir?

A	Şirket ortakları haricinde yönetim ekibi mevcut değil
B	İşletmede ortaklar haricinde yönetici var ama görev tanımları net değil
C	***İşletmede ortaklar haricinde yöneticiler var ve görev tanımlarına nettir. Ama yöneticiler insiyatif kullanımında şirket ortaklarına bağlıdır.***
D	Tüm kilit pozisyonlarda yönetici ekibi var ve görev tanımları nettir.

14 Şirketiniz hangi ölçüde kişilerden bağımsız, sistemlerle yönetilen bir işletmedir?

A	Kalite standartları gereği yazılı prosedürlerimiz mevcut olmasına rağmen uygulamada dikkate alınmamaktadır.
B	***Tüm süreçler yazılı olup, işletme çalışanların sorumluluk bilinci haricinde oturmuş sistemlerle yönetilmektedir.***
C	İhtiyacımız olsa da işletmede yazılı prosedür bulunmamaktadır.
D	İşletmemiz yazılı prosedüre ihtiyaç duymamaktadır. Çalışanlarımız sorumluluklarını bilmektedir.

15 Siz, işletmenize 6 ay boyunca hiç uğramasanız ve iletişim kurmasanız, işletmeniz nasıl etkilenir?

A	Hemen hemen hiç etkilenmez, aynen devam eder.
B	***Biraz etkilenir ama sorun olmaz.***
C	Çok etkilenir ve önemli sıkıntılar yaşar.
D	Büyük ihtimalle ayakta kalamaz.

16 Rakiplerin işletmenin faaliyet gösterdiği pazara girişi için bir bariyer mevcut mudur?

A	***Pazara girmek için yoğun tecrübe, finansman ve insan kaynağı gerekli olup giriş bariyerleri çok yüksektir.***
B	İşletme regülasyonlar ile şekillenen bir pazarda faaliyet göstermekte olup, yasal izin süreçleri zor ve maliyetlidir.
C	Ar-Ge / Ür-Ge konusunda tecrübe gerekli olsa dahi pazara girmek kısmen kolaydır.
D	Finansal olarak güçlü potansiyel bir rakip pazara rahatlıkla giriş yapabilir.

17 İşletmenizin bir önceki mali yılda elde ettiği vergi öncesi kar marjı nedir?

A	%0 - %4
B	%4 - %8
C	%8 - %15
D	***%15'den fazla***

18 Şirket üst düzey yöneticisinin (Genel Müdür veya Hissedarlar) zaman ve yetki dağılımı nasıldır?

A	İşletmenin başarısı için gerekli tüm süreç, sistem ve ticari sırların kaynağı sizsiniz ve bu yüzden neredeyse tüm kararları sizin almanız gerekiyor
B	Zaman ve tecrübenizi sadece "yöneticilik" sorumlulukları için harcıyorsunuz
C	Haftada 60 saate yakın çalışıyorsunuz ve iş yükünüzün bir önceki haftalara göre hiç azalmadığını düşünüyorsunuz
D	***Vaktinizin büyük çoğunluğunu gündelik işler yerine strateji, büyüme ve lobi faaliyetlerine ayırıyorsunuz, Şirketin içinde değil üstünde çalışıyorsunuz***

19 İşletmede ISO 9001 Yönetim Kalite sistemi belgesi veya benzeri en az bir kalite standartlarını belirleyen belge/onay mevcut iş yapış şeklinizin bir parçası mıdır?

A	İşletme güncel ISO 9001 ve benzeri kalite yönetim belgesine sahip olmakla birlikte günlük operasyonlarında veya performans sisteminde aktif olarak referans almamaktadır.
B	İşletme ISO 9001 ve benzeri kalite yönetim belgesine sahip değildir.
C	İşletme daha önce ISO 9001 ve benzeri kalite yönetim belgesi almakla beraber belgeleme güncel değildir.
D	***İşletme ISO 9001 ve benzeri kalite yönetim belgesini ve gerektirdiği prosedürleri faaliyetinin ve performans yönetim sisteminin temel parçalarından biri yapmış olup, düzenli olarak referans almaktadır.***

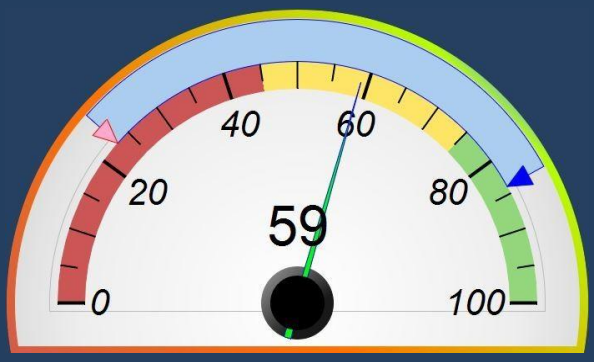
20 İsletmenizin USD bazında (reel) büyümesinin hangi kaynaklardan sağlanacağını öngörüyorsunuz?

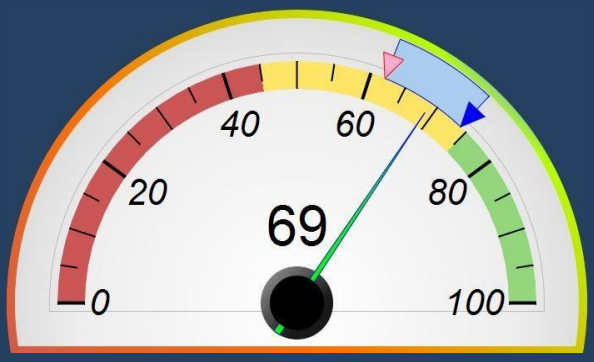
A	Büyümemizi destekleyecek şirket satın almaları, ortaklıklar ve birleşmeler
B	Yeni geliştirilecek ürün ve hizmetler,
C	İşletmenin henüz hizmet sunmadığı yeni müşteri segmenleri,
D	***Yeni girilecek coğrafi pazarlar (ülke/bölgeler),***

InvestMeter

Sonuç : 74

VALURA İstatistik Değerler





TÜRKİYE		İlaç - Biyoteknoloji	
En düşük	23	En düşük	62
Ortalama	59	Ortalama	69
En yüksek	84	En yüksek	74

Bu rapor nasıl kullanılır?

InvestMeter Skorunuz, 20 farklı yatırım kriterinin farklı ağırlıklarda değerlendirilmesi sonucu hesaplanmıştır.

İşletme Performansı bölümünde puanınız ile birlikte iyileştirme açıklamalarını bulabilirsiniz. Tam puan harici soru ve cevaplar açıklamaları ile paylaşılmıştır. İşletmenizin Yatırım Cazibenizi artırmak için Direktörünüzden destek alınız.

Skorunuz : 75 – 100 Puan

75 -100 puan arasında alınan puan en üst seviye yatırım/ortaklık şansına işaret etmektedir. Söz konusu işletmeler yatırımcı kriterlerinin çoğuna sahip olup, gerek yerli veya yabancı sektör şirketlerinden gerekse finansal yatırımcılardan yatırım almak gibi imkanlara sahiptirler.

75 üzeri puana sahip olan işletmeler, satış/ortaklık geliştirme sürecinde birden fazla teklif alabilme ve değerlerini maksimize etme imkanına sahip olacaklardır.

Söz konusu işletmeler; finansal performansları, kurumsallık seviyeleri, organizasyonel yapıları ve iş modelleri ile yatırım almaya en hazır olan işletmelerdir.

Skorunuz : 45 – 75 Puan

45-75 puan arasında puan alan işletmeler sektör ortalamasının altında çarpanlar ile yatırım alabilmektedirler. İşletme Skoru 75'e yaklaştıkça alınacak tekliflerin değeri ve sayısı artacaktır.

Söz konusu işletmeler, yatırım cazibelerini artırıcı düzenlemeler ile skorlarını bir üst seviyeye taşımalıdırlar. Bu çalışma, planlı bir uygulama programı sonucu gerçekleşebilir.

Sürdürülebilir ve rekabetçi iş modelinin oluşturulması, organizasyonel ve finansal yapılanma, odaklı büyüme planları, müşteri ve çalışan deneyim maksimizasyonu için Direktörünüzden destek alınız.

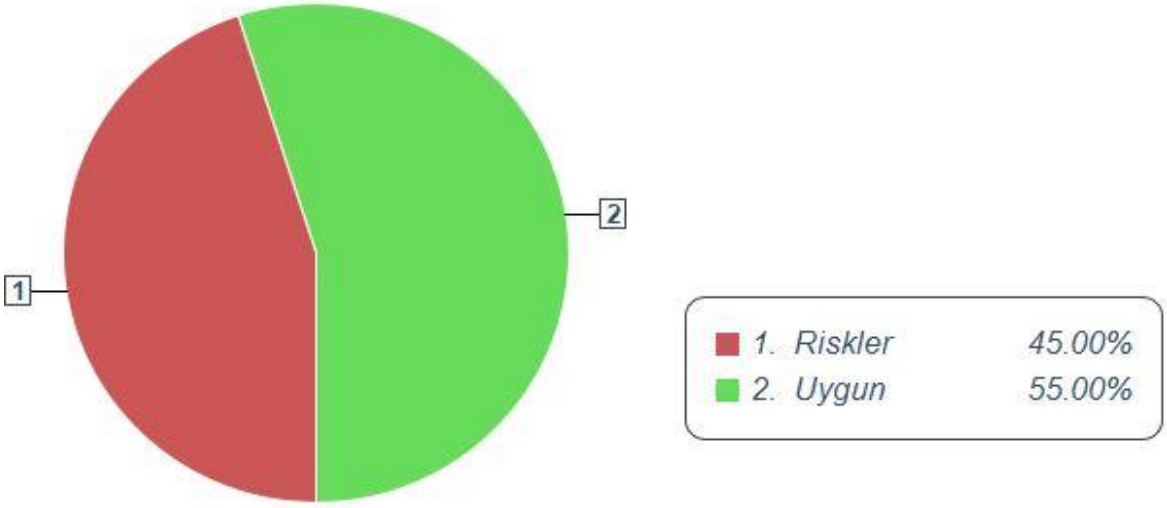
Skorunuz : 45 Puandan az

45 puan altında skora sahip olan işletmeler yatırım almaya hazır değillerdir. İşletmenin mevcut yapısı; düşük bir değerleme ve sınırlı veya hiç ilgi ile karşılaşacağını göstermektedir.

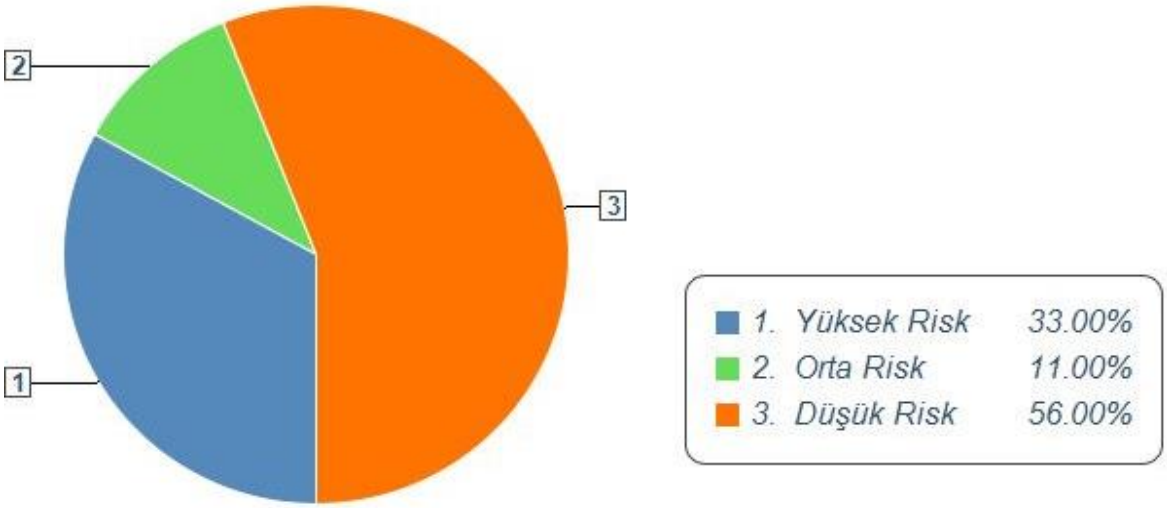
45 altı skora sahip işletmeler satış/ortaklık konusunda mümkünse acele etmemeli ve Direktör desteği ile performanslarını artırmalıdır. Böylece hissedarlar önemli miktarda emek verdikleri işletmelerini düşük bir değerden satmak daha da büyük ihtimalle satamamak durumunda kalmayacaklardır.

Yanıtlarınızın Risk Göstergesi		
Yüksek Risk	Orta Risk	Düşük Risk
3	1	5

Risk Durumu



Risk Dağılımı



Analiz çalışması sonucunda limit altı puan alan yanıtlarınızla ilgili açıklamaları aşağıda bulabilirsiniz

Yanıtlarınızın Risk Göstergesi		
Yüksek Risk	Orta Risk	Düşük Risk

Soru : 1	**İşletmeniz kaç yıldır faaliyet göstermektedir?**
Yanıtınız (A)	İşletmemiz son 2 yıldır faaliyettedir
	Her işletme bir yaşam döngüsüne sahiptir. İşletmenin ilk beş yılı "ölüm vadisi" olarak adlandırdığımız süreçtir. Bu süreçte şirketlerin %85'i başarısız olmaları nedeniyle ticari faaliyetlerini sonlandırmaktadır. Başarılı olan işletmeler duraklama dönemine kadar sürecek hızlı bir büyüme devresine girer. Büyüme hızı düşen ve/veya duraklama dönemine giren işletmeler, müşteri tercihlerindeki değişimi yakalayamamaları durumunda küçülme dönemine girer. Yatırımcı için risk/getiri beklentisine göre değişmekle birlikte pazarda tutunmuş olan ve büyüme sürecinde bulunan işletmeler daha değerlidir.

Soru : 2	**İşletmeniz hangi büyüklüktedir?**
Yanıtınız (A)	Mikro İşletme (500.000 USD'den az)
	İşletmenin cirosal ve karlılık olarak hacmi yatırımcı açısından büyük önem taşımaktadır. Erken aşama yatırımlar hariç işletmenin belli bir ölçeğe gelmiş olması cazibesini artıracaktır. Ölçeğine göre tüm şirketleri bir piramide benzetecek olursak, piramidin üst katlarına çıkıldıkça rekabet azalacak, kaynaklar artacak ve risk azalacaktır. 1 Milyon USD ve 5 Milyon USD ciro basamakları önemli kırılma seviyeleridir.
	*Aksiyon : İşletme cirosunun 10 Milyon USD ve üzerine çıkarılması için büyüme planı oluşturun.

Soru : 4	**Faaliyet gösterdiğiniz sektöre dair gelecek öngörünüz nedir?**
Yanıtınız (C)	Sektörde fark yaratacak birçok alan oluşmakta olup; dinamik bir sektördür.
	İşletmenin faaliyet gösterdiği sektörün gelişimi ve içinde bulunduğu durum yatırım kararını doğrudan etkilemektedir. Rekabetin yıkıcı olduğu, pazarın büyük çoğunluğunun birkaç büyük oyuncunun elinde bulunduğu ve düşük teknoloji kullanan sektörler, yeni oluşan veya dönüşüm geçiren sektörlere göre düşük yatırım cazibesine sahiptir.
	*Aksiyon : Yıkıcı rekabetin olduğu sektörden tamamen çıkın veya sektör içinde karlı-niş alanlar bulmak için "Nasıl fark yaratırım" sorusunu cevaplayın.

Soru : 7	**Son 12 ay içerisinde cironuzdan en çok pay alan 5 müşteri ortalama kaç yıldır müşteri portföyündedir?**
Yanıtınız (A)	Tüm büyük müşterilerimiz son 12 ay içerisinde işletme portföyüne katıldılar.
	Müşteri kazanım maliyetlerinin arttığı ve müşteri sadakatinin düştüğü günümüz iş dünyasında uzun soluklu müşteri ilişki yönetimi büyük önem kazanmaktadır. Bir işletmenin en çok gelir getiren müşterilerine uzun süredir hizmet ediyor olması yatırımcı açısından önem taşımaktadır. Bu performans işletmenin müşterilerini elinde tutma ve müşteri deneyimi yönetimi konusunda başarılı olduğunu göstermektedir. Müşteri sadakati yüksek olan işletmeler riski minimize etmesi açısından yatırım almaya daha yakın durumdadır.

Soru : 8	**Şirketinizin nakit durumu en doğru nasıl ifade edilebilir?**
Yanıtınız (D)	Biz ancak ihtiyacımız olan kadar nakit üretiyoruz.

Sık sık sermaye ihtiyacı duyan bir işletme sürdürülebilir ve karlı büyümeyi gerçekleştiremiyor demektir. Eğer işletme büyüme sürecinde yüksek yatırım sermayesi ve işletme sermayesi ihtiyacı içerisinde ve sektör ortalamasından uzun nakit döngüsüne sahip ise; finansal kaynak ihtiyacı yoğun bir işletme olduğu değerlendirilmektedir. Bu durumda işletme hızlı büyüme gösterse dahi sermaye ihtiyacı aynı oranda veya daha hızlı artabilir. Yatırımcının yaptığı yatırımın geri dönüş beklentisinin düşük olması işletmenin yatırım cazibesini azaltmaktadır.
*Aksiyon : Optimizasyon modülünü kullanın. Nakit döngüsünü ve sabit kıymet yatırımlarını sorgulayın.

Soru : 11	**İşletme mevcut kurulu kapasitesinin son 12 ayda ortalama % kaçını kullanmaktadır?**
Yanıtınız (B)	%75 ve üzeri kapasite kullanımı vardır
	İşletme yönetimin en önemli sorumluluklarından biri kıt kaynakları en yüksek verimlilik ile yönetmektir. Kapasite; makine kapasite kullanımı ile tanımlanabileceği gibi insan kaynağının kapasitesi ile de ifade edilebilir. Düşük kapasite eksik kapasite ile çalışmanın yanı sıra yanlış yatırımları da ifade etmekte olup, kaynakların verimsiz kullanıldığını düşündürmektedir. Tam kapasitede çalışmayan bir işletme kar maksimizasyonu sağlayamaz. Söz konusu performans yatırımcı değerlendirmesini olumsuz etkilemektedir.
	*Aksiyon : Verimlilik artışı için atılacak adımları netleştirin, gerekirse süreç tasarımı konusunda danışmanlık alın.

Soru : 12	**Cironuzun % kaçı sizin veya diğer hissedarların şahsi çabası sonu gerçekleşmektedir?**
Yanıtınız (B)	%30'dan az
	Hissedarların satış ve müşteri ilişkileri konularında aktif olması kısa vadede işletme performansını olumlu etkilemekle birlikte işletmenin yatırım alma potansiyelini düşürmektedir. Yatırımcı söz konusu ilişkilerin hissedarın bireysel başarısı ile geliştiğini ve hissedarların şirketten ayrılması ile kaybedilebileceğini dikkate alacak ve olası satış sürecinde teklifine veya anlaşma şartlarına yansıtacaktır.
	*Aksiyon : Müşteri ilişkileri yönetiminden kendinizi en kısa zamanda tamamen soyutlamak için net hedefler içeren planlama yapın. Yetki devredin.

Soru : 13	**İşletmenizin yönetici kadrosu nasıl ifade edilebilir?**
Yanıtınız (C)	İşletmede ortaklar haricinde yöneticiler var ve görev tanımlarına nettir. Ama yöneticiler insiyatif kullanımında şirket ortaklarına bağlıdır.
	Kilit pozisyonlarda yönetim ekibinin eksikliği, görev tanımları ve sorumluluklarının net olmaması işletme açısından olumsuz bir durumdur. Hissedar dışında bağımsız ve profesyonel yönetim ekibinin mevcudiyeti hissedar sonrası dönem için güven vermektedir. Tüm yönetim fonksiyonlarının hissedarlarda olduğu yönetim, satılabilirlik beklentisini aşağıya çeken önemli bir etken olmaktadır. Mevcut hissedarların ayrıldığı ve yeni hissedarın göreve geldiği durumlarda işi bilen, sistemi oturtmuş üst düzey yöneticilerin işletmede kalmaları kilit önem taşımaktadır.
	*Aksiyon : Her yönetim fonksiyonu için sorumluları atayın, yetki ve görevleri somut olarak kağıda dökün ve performans sistemine bağlayın.

Soru : 15	**Siz, işletmenize 6 ay boyunca hiç uğramasanız ve iletişim kurmasanız, işletmeniz nasıl etkilenir?**
Yanıtınız (B)	Biraz etkilenir ama sorun olmaz.

Hissedarın gündelik süreçlerden uzaklaşması işletmenin kurumsallık seviyesinin test edilmesi için en pratik ve geçerli yöntemdir. Profesyonel yönetim ekibine sahip bir işletme sürdürülebilir büyümeyi başardığı ölçüde yatırımcı için cazip olmaktadır. Hissedarlar kendilerini gündelik sorumluluklardan geri çekerek işletmelerinin daha kurumsal ve yatırımcılar açısından daha cazip seviyeye gelmesini sağlamalıdır.
*Aksiyon : Altı ay işletmeden uzaklaşmak ilk etapta çok olabilir ama bir aylık bir deneme yapabilirsiniz.

Şirket Değerlemesi

ŞİRKET DEĞERLEMESİ

İşletmenize özel ve gerçek zamanlı hazırlanan değerleme çalışması; şirketinizin güncel şirket değerinin tespit edilmesi amacıyla oluşturulmuştur.

VALURA değerleme çalışması; işletme verilerinizi 107 ülkede 94 farklı sektörde faaliyet gösteren 72.000 şirketin güncel verileri ile kıyaslamaktadır. Sisteme yüklediğiniz tüm veriler, VALURA sisteminde yer alan 60 farklı yatırım kıstasına göre dinamik ve anlık olarak analiz edilerek işletmenizin makul piyasa değeri hesaplanmaktadır.

Makul Piyasa değeri; rekabetçi bir ortamda motive ve finansal kabiliyeti olan bir satıcının ödemeyi kabul edeceği en yüksek tutar ile motive bir alıcının kabul edebileceği en düşük değerin kesiştiği seviye olarak kabul edilmelidir.

Bu çalışmada kullanılan veriler VALURA kullanıcısı tarafından sisteme tanımlanan, doğru, eksiksiz ve güncel olduğu kabul edilen verilerdir. VALURA söz konusu verileri denetlememiş ve doğruluğunu teyit etmemiştir.

VALURA Algoritması kullanıcının paylaştığı veriler haricinde, analizin yapıldığı ülkenin risk, getiri, beta kat sayısı, indirgenme oranları gibi değişkenleri kendisi hesap etmektedir.

VALURA erken aşama, büyüyen ve olgun işletmelere değişken kıstaslar doğrultusunda ayrı ayrı makul piyasa değerlemesi sağlayabilmektir. Bu doğrultuda VALURA sistemi aşağıda listelenen uluslararası standartlarda kabul gören değerleme yöntemlerinden faydalanmaktadır.

Değerlemeyi etkileyen faktörler

Firmanın değerini etkileyen birçok potansiyel faktör vardır. Ancak aşağıdaki maddeler değerleme çalışmasında en etkin olanları olarak listelenmiştir.

- Sektörün doğası ve firmanın bu sektördeki geçmişi,
- Ülkenin ekonomik durumu ve sektörün genel görünümü,
- Geçmişteki ve gelecekteki sermayenin maliyeti, risk ve enflasyon,
- Firmanın kazanç sağlama potansiyeli,
- Benzer ya da aynı hizmeti veren firmaların satış değerleri,
- Geleceğe dair projeler ve sözleşmeler,
- Firmanın nakit akışı ve likidite durumu,

Değerleme Metotları

Çalışma esnasında tüm değerleme metotları gözden geçirilmiştir. Firmanın tüm varlıklarının %100 satışı üzerinden bir hesaplama yapılmıştır.

Net Aktif Değeri
Net aktif değeri baz değer olup, bir yatırımcının bir işletmenin hisselerini satın almak için ödeyeceği tutarın en az o işletmenin bütün varlıklarının belli bir tarihte nakde çevrilmesiyle elde edilecek miktara eşit olacağı varsayılmaktadır. Net Aktif Değer hesaplamasında kullanılan veriler, VALURA sistemine girilen rafine verilerdir.

Şirket aktiflerinde yer alan Dönen Varlıkların (stoklar, ticari alacaklar vb.) ve Duran Varlıkların (demirbaş, makine ekipman ve gayrimenkuller vb.) güncel piyasa değerleri tespit edilmiştir. Bilançonun pasifinde yer alan kalemler güncellenmiştir. Net Aktif Değer yeniden değerlenen özkaynaklar olup; hissedarların işletmeye yatırdığı sermaye ve mevcut dönem itibari ile çekmediği kaynakların toplamıdır.

Pazar Fiyatı Yaklaşımı
Bu çalışmanın amacı firmanın pazar değeri hakkında bir fikir sahibi olmak olduğuna göre, pazarda satışı gerçekleşmiş firmaların belirlenmiş ve geçerliliği denenmiş fiyatlarını baz almak uygun bir yaklaşım olacaktır. Bu metotta benzer ya da aynı sektörde faaliyet gösteren firmaların satışlarında yatırımcıların ödedikleri fiyatlar baz alınmaktadır.

VALURA sistemine kayıtlı ve düzenli güncellenen binlerce şirket satış verisi içerisinde aynı sektöründeki benzer ciro büyüklüklerindeki şirketlerin verileri esas alınmıştır. Benzer veya aynı iş kolunda faaliyet gösteren sektörlerde gerçekleşen hisse satış işlemleri incelenmiş, ortalama net satış geliri, faaliyet karı ve ayrıca net kar çarpanları değerlendirmeye alınmıştır.

İndirgenmiş Nakit Akışı
Bu metotta firmanın yarattığı gelir baz alınmaktadır. Firmanın değeri gelecekte yaratacağı gelirlerin bugüne indirgenmiş değeridir. Gelecek tahminleri, firmanın mevcut yapısı ile en azından eski başarılarını tekrar edeceği varsayımı ile daha önceden gerçekleştirdiği sonuçlar temel alınarak hesaplanmaktadır. Sermayedarın beklediği getiri oranını etkileyen sektör ve ülke riski de yaratılan nakdin bugünkü değerini tespitte etkendir.

Nakit akışı hesaplanırken işletmenin faaliyet karına gerçekte bir nakit çıkışı olmayan amortisman eklenmiş, finansman giderleri, kurumlar vergisi ve yapılacak olan sabit kıymet yatırımları çıkarılmıştır, işletme sermayesindeki fark olumlu veya olumsuz olarak hesaplamaya dahil edilmiştir. Beş senelik nakit akışı ile birlikte işletmenin gelecekte faaliyetlerini belli bir büyüme hızında devamlı sürdüreceği varsayılmış ve firmanın değeri bugüne indirgenerek hesaplamaya katılmıştır.

Sermaye maliyeti hesaplamasında işletmenin faaliyet gösterdiği ülkenin ve sektörün riski dikkate alınmıştır. Firma riski (beta) hesaplaması için sektörün global beta oranı dikkate alınmıştır. Pazar genel kazancında faaliyet gösterilen ülkenin uzun vadeli devlet borçlanma tahvillerinin yıllık faizi baz alınmıştır. Ayrıca işletmenin borç özkaynak dengesinin optimum değerler doğrultusunda şekilleneceği varsayılmıştır. Bu doğrultuda şirketin ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti (WACC) hesaplamaya dahil edilmiştir.

Değerleme Çalışması

Net Aktif Değer

- Şirket bilançosundaki Dönen Değerlerin recast edilmiş tutarları dikkate alınmıştır.
- Şirket bilançosundaki duran varlık kıymetleri cari fiyatlar üzerinden değerlendirilmiştir.
- Ticari alacakların tahsil yüzdesinin tam olduğu ve borç/alacak vade yapısının benzer olduğu varsayılmıştır.
- Pasifte yer alan kalemlerin gerçek değerleri yansıttığı kabul edilmiştir.

İşletmenin Varlıkları (USD)	
Varlıklar	**Tutar**
Nakit ve Benzerleri	0
Ticari Alacaklar	0
Diğer Alacaklar	0
Stoklar	0
Diğer Dönen Varlıklar	0
Uzun Vadeli Alacaklar	0
Sabit Kıymetler	1.315.200
Aktif Toplam	1.315.200

İşletmenin Borçları (USD)	
Borçlar	**Tutar**
Kısa Vadeli Finansal Borçlar	0
Kısa Vadeli Ticari Borçlar	0
Kısa Vadeli Diğer Borçlar	0
Uzun Vadeli Finansal Borçlar	0
Uzun Vadeli Ticari Borçlar	0
Uzun Vadeli Diğer Borçlar	0
Özkaynaklar	1.315.200
Özkaynak Değerleme Farkı	0
Pasif Toplam	1.315.200

Net Aktif Değer	**1.315.000 (USD)**

Pazar Fiyatı Yaklaşımı

Pazar fiyatı yaklaşımında aynı sektördeki benzer satış işlemlerindeki oranlar ya da getiri beklenti rasyoları kullanılmaktadır. Tüm veri içerisinde şirketin tamamının satıldığı aynı sektöründeki benzer ciro büyüklüklerindeki şirketlerin verileri esas alınmıştır.

Firma satın alma ve birleşmelerinin bilgilerinin bulunduğu bilgi bankaları kaynak olarak kullanılmıştır. Benzer konuda faaliyet gösteren sektörlerde yapılan satış işlemleri incelenmiş. Ortalama net satışlar ve faaliyet karı çarpanları tespit edilmiştir.

Pazar Fiyatı yaklaşımına göre, "**İlaç - Biyoteknoloji**" özelinde, gerçekleşen hisse satış işlemleri incelenmiştir.

Bu çalışmanın sonuçlarına göre; aynı sektörde faaliyet gösteren **1024** şirket verisi analiz edilmiştir.

Net Satışlar Çarpanı 1,41; **FAVÖK Çarpanı 0,00**; **Net Kar Çarpanı** ise **0,00** olarak tespit edilmiştir. İşletmenin pazar fiyatı ise şu şekilde hesaplanmıştır.

	İşletme Değerleri ve Çarpanlar		
	Net Satışlar	**FAVOK**	**Net Kar**
İşletme Değeri (USD)	0	-80.000	-80.000
Çarpanlar	1,41	0,00	0,00
Sonuç (USD)	0	0	0

Şirketin mevcut dönem itibari ile *Net Satışlar Çarpanı* ile hesaplanan değeri	**0 (USD)**
Şirketin mevcut dönem itibari ile *FAVÖK Çarpanı* ile hesaplanan değeri	**0 (USD)**
Şirketin mevcut dönem itibari ile *Net Kar Çarpanı* ile hesaplanan değeri	**0 (USD)**

İndirgenmiş Nakit Akışı

Varsayımlar

- Sermaye maliyeti hesaplamasında işletmenin faaliyet gösterdiği ülkenin ve sektörün riski dikkate alınmıştır.
- Firma riski (beta) hesaplaması için sektörün global beta oranı dikkate alınmıştır.
- Pazar genel kazancında faaliyet gösterilen ülkenin uzun vadeli devlet borçlanma tahvillerinin yıllık faizi baz alınmıştır.
- Ayrıca işletmenin borç özkaynak dengesinin optimum değerler doğrultusunda şekilleneceği varsayılmıştır.
- Bu doğrultuda hesaplanan şirketin ağırlıklı ortalama sermaye maliyeti :**17,62**

	Serbest Nakit Akım Tablosu						
	2022	**2023**	**2024**	**2025**	**2026**	**2027**	**Artık Değer**
Nakit Akışı (USD)	-905.000	487.600	9.859.215	29.204.399	47.973.066	15.401.066	93.592.521
İndirgeme Faktörü	1,0000	1,1762	1,3834	1,6272	1,9139	2,2512	2,6478
Bugünkü Değer (USD)	-905.000	414.555	7.126.561	17.947.532	25.065.292	6.841.399	35.347.125

Şirketin İndirgenmiş Nakit Akış Değeri	**91.837.000 (USD)**

Sonuç

Önemli Not: Firmanın yaşı, sektörü, kurumsallık seviyesi, yatırımcı cazibesi, büyüme hızı gibi 60 farklı kıstas VALURA algoritması tarafından analiz edilmiştir. VALURA sistemi; tüm değerleme sonuçlarına ağırlıklandırarak bir potada eritmiş ve işletme değerini hesap etmiştir.

İşletme Değeri, işletmenizin faaliyetleri doğrultusunda yarattığı değeri ifade etmektedir. Diğer bir ifade ile "işinizin" değeridir. Söz konusu değer şirketinizin satış işlemi sonucunda elinize geçecek değer ile eşit olmayabilir. Bunun için işletme değerine, nakit varlıklarınız (banka, kasa ve menkul kıymetler) ile mevcut ise işletme bilançosunda yer alan ancak şirket faaliyetleri için kullanılmayan duran varlıklarınızı (arsa, bina..vb) ekledikten sonra tüm finansal borç ana para tutarlarını düşmeniz gerekebilir.

Bir örnek vererek açıklayalım;

- Değeri $500.000 olan bir evi satın almaya karar verdiğinizi varsayalım.
- Evi satın almak için; $100.000 birikiminizden öderken $400.000 konut kredisi kullandınız.
- Evin değeri değişmedi, bu durumda $500.000 işletme değerinizi ifade etmektedir.
- Buna karşı eve sahip olmak için yatırdığınız tutar olan $100.000 hissedar değerinizdir.

İşletme Değeri	60.429.000 (USD)
Nakit ve Benzerleri	0
Faaliyet Dışı Varlıklar	0
Tüm Finansal Borçlar	0
Kamuya Olan Borçlar	0

Hissedar Değeri	60.429.000 (USD)

Sonuç Bildirgesi

1) Net Aktif Değeri 1.315.000 USD olan şirketin 60.429.000 USD İşletme Değeri göz önüne alındığında aradaki 59.114.000 USD fark, işletmenin elle tutulmayan değeri olan; marka, patent, faydalı model, pazar tecrübesi, insan kaynağı, müşteri portföyü, satış ağı gibi varlıklara biçilen değerdir.

2) İşletmenin büyüme projeksiyonu dikkate alındığında işletme mevcut mali yıl kapanışı ile işletme değerini önemli miktarda artırma potansiyeli taşımaktadır.

3) İşletmenin büyüme planı doğrultusunda oluşturulan serbest nakit akım dikkate alındığında, olası bir yatırımcının işletmeye sermaye girişi sağlamasına gerek vardır.

4) Böyle bir durumda olası yatırım anlaşması cash in şeklinde oluşabilir.

5) İşletmenin, pre-money (Yatırım öncesi) değeri 60 Milyon Usd olup, 2 Milyon Usd sermaye artırımı ile yatırım alması durumunda post-money (Yatırım Sonrası) değeri 62 Milyon Usd dir. Bu durumda 2 Milyon Usd yatırım yapan yatırımcılar %3 hisse talep edebilir.

6) Not: İddialı büyüme planı işletme değerini önemli miktarda artırmıştır. Söz konusu hedeflerin realize edilebildiği ölçüde değerleme geçerliliğini koruyacaktır. Hedefler gerçekleştikçe değerleme pozitif etkilenecek ve artış eğiliminde olacaktır.

Yasal Uyarı
Değerlemede kullanılan bilgilerin yetkili kişiler tarafından sağlandığı varsayılmıştır. Buradaki bilgilerin ve sonuçların geçerliliği hakkında VALURA herhangi bir garanti vermez. Sağlanan finansal tablolar, ve varlıklar konusunda herhangi bir denetim yapılmamıştır. Firmaya ait olan ekipmanlar, makine parkı ya da araçlar denetlenmemiştir. VALURA raporun kullanımı ile ilgili herhangi bir sorumluluk üstlenmez. Bu rapor içeriği ve kullanımı VALURA Gizlilik Politikası ve Kullanım Kurallarına tabidir.

Sonraki Adımlar

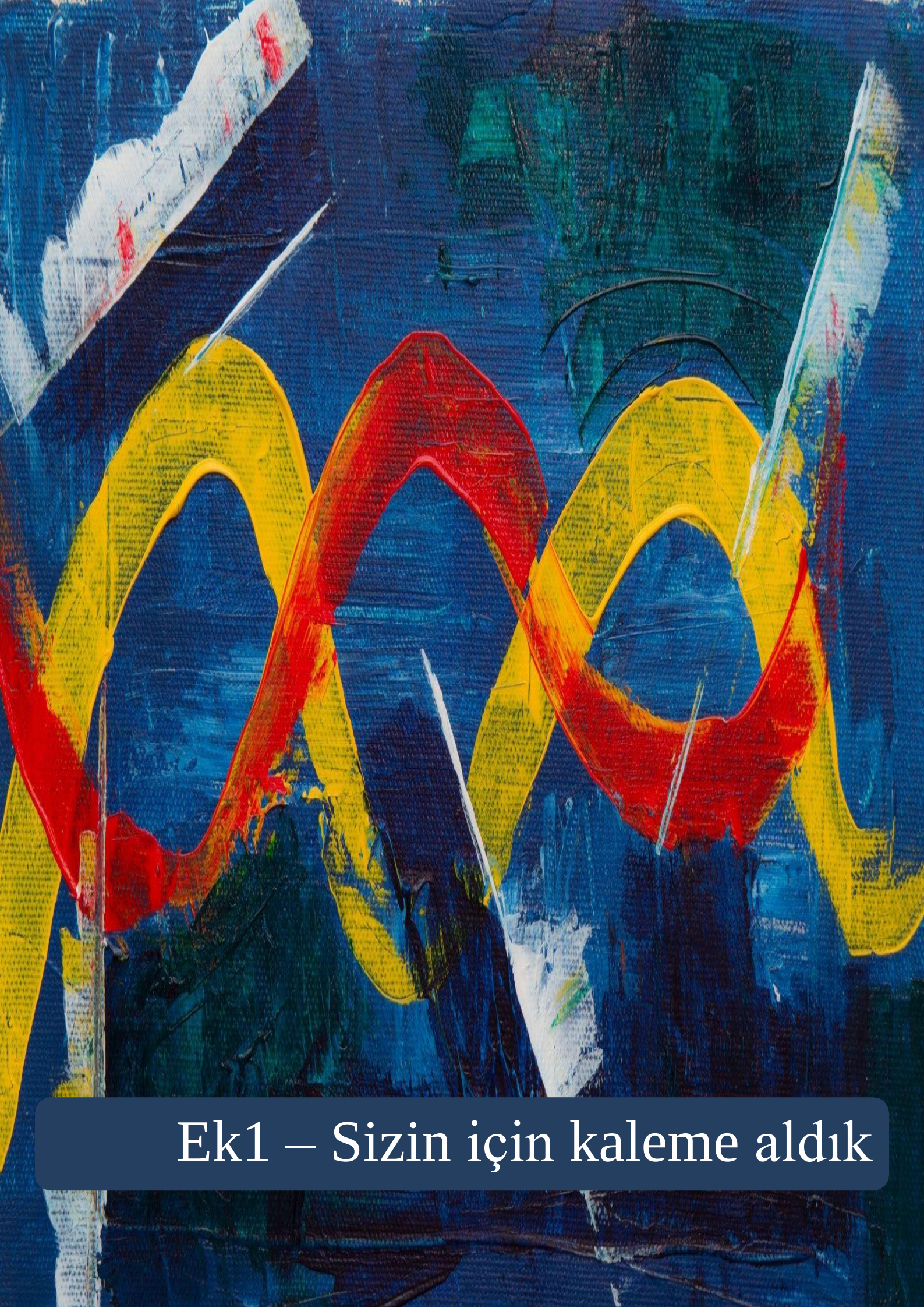
GİZLİLİK BİLDİRİMİ

İşbu belgede sunulan bilgiler yüksek oranda hassaslık ve gizlilik ihtiva etmektedir ve Şirketi veya işbu belgede açıklanan işletme analizlerini iktisap etmek amaçlı kullanım içindir.
VALURA Premium Raporunda sunulan bilgiler Gizlilik içinde ve Sır olarak tutulacaktır ve hiçbir kısmı Şirketin yazılı onayı olmadan başkalarına ifşa edilmeyecektir.
Tüm Gizli Bilgilerin bir sır olarak tutulması Şirket ve mevcut sahibi veya sahipleri için çok önemlidir. Şirketin müşterileri, rakipleri ve/veya diğer kişilere ulaşması halinde veya işbu belgedeki bilgilerin diğer yanlış ellere geçmesi durumunda Şirket büyük ölçüde zarar görebilir. İşbu VALURA Premium Raporu şirketin yazılı ön izni olmaksızın kısmen veya tamamen çoğaltılamaz, kopyalanamaz veya ifşa edilemez veya diğer herhangi bir şekilde kullanılamaz.

FERAGATNAME

Analizde kullanılan bilgilerin yetkili kişiler tarafından sağlandığı varsayılmıştır. Buradaki bilgilerin ve sonuçların geçerliliği hakkında danışmanlık firması herhangi bir garanti vermez.
Sağlanan finansal tablolar, firma tarihçesi, ortaklık bilgileri ve varlıklar konusunda herhangi bir denetim yapılmamıştır. Danışmanlık firması bir denetim firması gibi çalışmamıştır. Bu raporun amacı sadece firma değerini tespitidir.
Firmaya ait olan ekipmanlar, makine parkı ya da araçlar denetlenmemiştir.
Analizin yapıldığı tarihte bilgisi dahilinde olmayan gelişmeler ya da bilgiler ışığında gerektiğinde danışmanlık firması, tüm hesaplamaları yeninden yapmaya, gözden geçirmeye, beyan edilen fikirlerini değiştirme hakkını saklı tutar.
Burada verilen değerlendirme sonuçları stratejik bir alıcının verebileceği artı değerleri kapsamaz. Stratejik bir alıcı, firmayı bünyesine katması ile maliyet kısma, satış imkanlarını artırma ya da mevcut işi için gerekli olan yatırımı yapmama gibi avantajlar elde edebilir.
İş bu rapor Uluslararası Akredite Değerleme Uzmanları Federasyonunun (IACVS) belirlediği şirket değerleme standartlarına göre hazırlanmıştır.

VALURA | To maximize your company value turn your data into action.
T: +44(0)13 449 51153 UK | +90 (216) 250 60 31 TR www.valura.net



Ek1 – Sizin için kaleme aldık

ŞİRKET DEĞERLEME ÇALIŞMASINDA EN SIK YAPILAN 6 HATA

Şirket değerleme konusunda uzmanlaşan bir işletme olarak piyasada gördüğümüz değerleme raporlarında karşılaştığımız birçok hata oldu. Bunların içerisinde değere en çok etki edenleri derlemek ve sizlerle paylaşmak istedik.

1) İndirgenmiş Nakit Akımı değerleme metodolojisinde Ağırlıklı Sermaye Maliyetini yanlış hesaplamak;

Özellikle Beta katsayısı, risksiz getiri oranı, ülke riski, işletmenin varlık kaynak dağılımı, vergi yapısı gibi indikatörlerin yanlış tespit edilmesi veya yanlış formüle edilmesi şirket değerinin doğru hesaplanmasını engellemektedir.

2) Farklı hacimdeki işletmeleri için aynı çarpanı kullanmak;

Şirket değerleme çalışmalarında en sık yapılan hatalardan biridir. Sektörde faaliyet gösteren işletme verilerine en rahat borsa kayıtlarından erişilmesi sonucu değerleme uzmanı söz konusu çarpanları geçerli kabul etmekte ve hacim premium'unu dikkate almamaktadır. Doğru uygulama, söz konusu verinin iskontolanması ve aynı zamanda borsaya açık olmayan işletmelerin hisse devir anlaşmalarının tedarik edilerek kullanılmasıdır. Aynı sektörde olsa dahi iki işletme farklı hacimlerde olduğu için farklı çarpanlar ile değerlenmelidir. Hatta işletmenin olgunluk seviyesi (erken aşama, büyüme ve olgunluk) çarpanları ve değeri etkilemektedir.

3) Gelecek projeksiyonuna dayalı serbest nakit akımı varsayımlarında aşırı iyimser yaklaşım;

Sektörün en büyük oyuncularının dahi sık yaptığı hataların başında gelmektedir. İşletmenin geçmiş 5 yıllık performansı sınırlı olsa dahi gelecek için hızlı büyüme, yüksek marj modelleri kurgulanır. Ne de olsa iyimser olacak nedenler bulunabilir. Ancak zamanla planların beklendiği gibi olmadığı ve üretilen mazeretlerle karşı karşıya kalınır. Bu yaklaşım aynı zamanda yatırımcı beklentisini yanlış yönetecek daha da önemlisi mevcut hissedarlara performansa dayalı hisse devri sözleşmeleri (Earn-Out) getirecektir.

1) İşletme finansallarının ön denetime (düzeltmeye) tabi tutulmamış olması;

Karşılaştığımız bir diğer önemli hata şirket değerlemesi yaparken işletmenin ham finansal verilerinin kullanılmasıdır. İşletme varlık ve kaynakları güncellemeye tabi tutulmak suretiyle olası bir faaliyeti sonlandırma varsayımında oluşacak gerçek varlık ve borçlara göre düzenlenmesi gerekmektedir.

2) Gelecek nakit akımının yaratacağa değere göre işletme değerinin tespiti;

Önemli yanılsamalarından biri şirket değerlemesinin sadece işletmenin gelecekteki yaratacağı serbest nakit akışına göre hesaplanması gerektiğidir. Evet işletmenin gelecekte yaratacağı nakit yatırımcı getirisi için

belirleyici olacaktır. Ancak işletmenin defter değeri, benzer işletmelerin çarpanları en az gelecek öngörüsü kadar değerleme de yer almalıdır.

3) Sadece finansal verilere göre şirket değerleme çalışması yapılması;

Belki de en önemli etkiye sahip hatadır. İşletme dinamik bir canlıdır sadece rakamlardan ibaret değildir. Aynı sektörde faaliyet gösteren aynı ciro ve kara sahip işletmelerin değeri aynı olabilir mi? Büyük bir müşteriye bağımlılık, tek bir patronun yönetimi, inovasyon gibi etkenlerin dikkate alınmadığı bir değerleme raporu doğru sonucu veremeyecektir.

VALURA yüzlerce şirket değerleme tecrübesi, ödüllü yazılımı ve özgün metodolojisi ile şirket değerleme konusunda en doğru şirket değerini öğrenmek isteyen hissedarlar / yatırımcıların tercihi olmaya devam edecektir.

VALURA Takımı

Rahat bir emeklilik, hissedarın sahip olduğu en önemli varlık şirketleri olabilir, şirket sahipleri işletme yaşam süresince kazandıklarını çoğunlukla işletmelere yatırmaktadırlar. Her ne kadar anlaşılabilir olmakla birlikte eğer işletmeleri yatırımcı tarafından talep görmez ise ve değeri maksimize edilmemişse tüm söz konusu yatımlar boşa gidecektir.

Başka bir sektöre geçebilmek, faaliyet gösterilen sektör zaman içerisinde kabuk değiştirebilir ve cazibesini yitirebilir. Konsolidasyonlar ve iflaslar yaşanabilir, karsızlık uzun süreli sektörün önünü tıkayabilir. Bu durumda işletme sahipleri daha iyi bir sektöre geçiş yapmak isteyebilirler.

Şahsi ihtiyaçları için kaynak yaratmak, öngörülen ve görülemeyen birçok ihtiyaç zaman içerisinde oluşabilir. Bu ihtiyaçlar sağlık gibi acil konular olduğunda satılabilir bir işletmenin önemi daha net anlaşılmaktadır.

Kendisine ve sevdiklerine daha fazla zaman ayırabilmek; hissedarlar şirket kurmanın ve büyütmenin yoğun tempo ve motivasyonu ile aileleri ve sevdikleri ihmal edebilir. Aradan geçen yıllar şirket sahiplerinin hayatlarında bir dengenin gerekliliğini ortaya kayar.

Boğa piyasasının varlığı; bazı yıllarda ekonomik büyüme hızlanır, faizler düşer, parasal genişleme ile para bolluğu yaşanır. Bu tip süreçler daha yüksek değerleme ile satış için doğru zamanlardır. Fırsata çevrilmesi düşünülebilir.

İşletmeyi büyütmek için sermaye ihtiyacı; işletme hızlı koşması gereken dönemlerde gerek işletme sermayesi gerekse yatırım sermayesi ihtiyacının sağlanması için yeni yatırım ihtiyacı duyar ve yatırımcı arayışına girer. Ancak işletmenin sürece hazır olmaması büyümek için gerekli yakıtın sağlanamaması ile sonuçlanır.

Aile fertleri arasında görüş ayrılığı ve takipçi liderin olmaması; önemli satış sebeplerinden biridir. Aile bireyleri (büyük çoğunlukla diğer hissedarlar veya mirasçılar) farklı tasarruflarda bulunmak isteyebilir. Ayrıca kurucunun arkasından gelen ikinci neslin olmaması veya yetersiz olması şirket satışını zorunlu kılabilir.

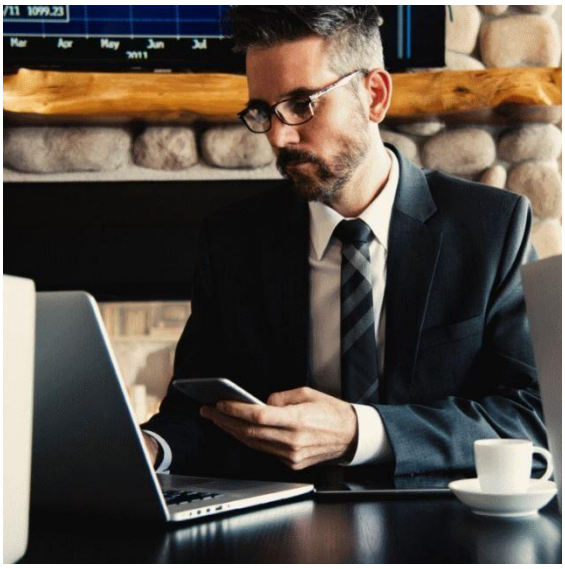
Hissedarlar arası anlaşmazlıklar; hiçbir ortaklık bozulmak için başlamaz ama zaman içerisinde işletmenin geleceği konusunda görüş farklılıkları ortaya çıkabilir ve taraflar ayrılmak isteyebilir.

Her ne sebep geçerli olursa olsun bir hissedarın en önemli sorumluluğu ne daha fazla kar etmek ne daha fazla ciro yapmak ne de daha hızlı büyümek olmalıdır. **Bir işletme sahibinin bir numaralı görevi kişilerden bağımsız sistemlerle yönetilen, değeri maksimize edilmiş ve yatırımcı cazibesine sahip bir işletme yaratmak olmalıdır.**

VALURA Takımı

İŞLETME SAHİPLERİNİN ŞİRKET DEĞERİNİ DÜŞÜRDÜKLERİNİ GÖSTEREN 4 BELİRTİ

İşletmenin başarısı için gerekli tüm süreç, sistem ve ticari sırların kaynağı hissedardır;



Kurucular şirketin tüm süreçlerine hâkim olması hatta tasarlaması kadar doğal olan bir gelişme olamaz. Bununla birlikte eğer know-how işletme içerisinde yetkin ve inisiyatif sahibi yöneticilere dağıtılmaz ise işletmenin cazibesi ve satılabilirliği zarar görür.

Tüm müşteriler ve iş ortakları "hissedara" güveniyor ve kendisi ile iş yapmak istiyorlardır, işletme ile değil;

Bir diğer önemli sıkıntı şirketin aslında işletme sahibi demek olmasıdır. Şirket sahibi şirket ile özdeşleşmiş, paydaşların (çalışanlar, tedarikçiler, müşteriler) güvenini kazanmış ve bu çerçevede değer üretmektedir. Bu tip bir durumda söz konusu hissedarın işletmeden ayrılması işletmeyi çok ciddi erozyona uğratacaktır.

Hissedarlar "İş Kaosu"ndan mustariptir;

VALURA Takımı

Özellikle işletmenin ilk 10 yılında sorunsuz tıkır tıkır çalışan bir işletme yerine, problem çözen, kaosu besleyen, yorucu ve zorlayıcı iş anlayışı hissedarı tatmin edebilmektedir. İş Kaosu olarak ifade edilen bu tutum işletmeyi yıpratmakta sistem büyümesini engellemektedir. Şirket sahibinin "çok yoğunum" tatmininden başka bir anlam ifade etmemektedir.

Zaman ve tecrübesini alt düzey bir çalışanın yapacağı işlere harcayan, haftada en az 60 saat çalışan, boğazınıza kadar işin içinde olan ve yapılacaklar listesi bir türlü azalmayan şirket sahipleri;

İş kaosunun benzeri bir durum ortaya koymaktadır. Şirket sahipleri çok çok yoğundur, karşısına sürekli yeni meydan okumalar, sorunlar çıkmaktadır. Bununla birlikte bu sorunları tek tek çözebilmektedir. "Ben olmasam bu şirkete ne olur" inanışı hakimdir. Lakin bu durumun tek sorumlusunun kendisi olduğunu bilmez veya bilmek istemez. Çünkü bununla beslenmektedir.

Etrafınızdaki işletmelerde bu tip belirtiler görüyorsanız, şirket sahibinin şirketin değerini düşürdüğünden emin olabilirsiniz.

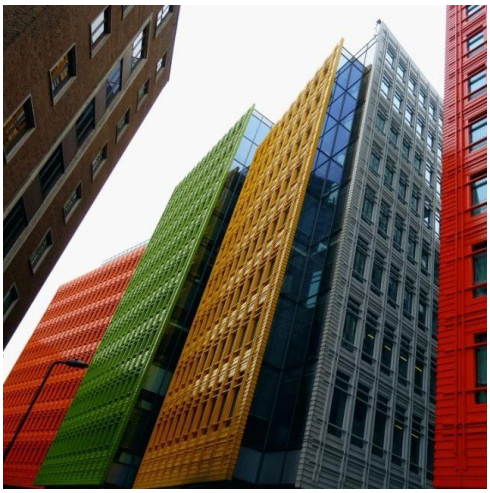
Yapılması gereken kişilerden bağımsız sistemlerle yönetilen, başarı kriterleri (KPI) net ve ölçülen, en iyi çalışanları işe alıp yetki veren, stratejik bakış açısına sahip, odaklı bir şirket oluşturmaktır.

İŞLETMENİN SAHİBİNE GEREĞİNDEN FAZLA BAĞIMLI OLDUĞUNU GÖSTEREN 8 GÖSTERGE

Şirket sahiplerinin işletme içerisinde ve özellikle gündelik işlerde geçirdiği vakit ile işletmenin değeri ve yatırımcı cazibesi arasında doğrudan korelasyon vardır. Bu süre azaldıkça işletmenin değeri ve cazibesi artmaktadır.

Hiç tatil yapmayan şirket sahibi; bu cümle ile öğünen patronlar olduğunu inanabiliyor musunuz? Tatiller işletmeye ve sektöre dışarıdan bakmak ve yeni fikirler geliştirmek için biçilmez kaftandır.

Müşteri ilişkilerini yöneten kurucular; işletmenin kuruluş yıllarında satış fonksiyonun haklı olarak kurucular üstlenmektedir. Ancak işletme olgunluk dönemine yaklaşırken, kurucuların müşteri ilişkilerinden kendileri çekmeleri işletme değerini artıracak ve yatırımcı nezdinde değerli olacaktır.



Tüm ödemelerin patron tarafından imzalanması; Mali denetim ve sorumluluk önemli olmakla birlikte işletme sahipleri kurdukları denetim fonksiyonları ile nakit akışını profesyonellere bırakmak durumundadırlar.

Süreçlerin sadece şirket sahibinin zihninde yazılı olması; ancak kişilerden bağımsız sistemlerle yönetilen ve kurumsal olan bir işletme kendi ayakları üzerinde durabilir ve yatırımcı için cazip bir işletmeye dönüşebilir.

Stratejik olmayan konularda saatlerini harcayan hissedarlar; bir diğer önemli konu işletme sahibinin zaman yönetimidir. Gündelik detaylar yerine strateji, lobi, büyüme ve global genişleme konularına odaklanmak kurucu için bir sonraki adım olmalıdır. Aksi taktirde taktiksel yönetim sektörde yaşanan stratejik dalganın altında kalabilir.

Tüm detaylara hâkim olmak isteyen patron; evet detaylar önemli ve elzemdir ancak detaylarda boğulmak ve takılmak işletmeyi yavaşlatır, hissedara bağımlı kılar.

Hiç hasta izni almayan kurucu yöneticiler, hissedarların her durumda ellerinin işletmenin üzerinde olduğunu hissettirmesi çalışanların inisiyatif alma isteklerini köreltir ve risk iştahı olmayan ve yenilikçilikten uzak bir işletme yaratır.

Akıllı insanları işe alan ama yetki vermeyen yöneticiler, en çok görülen hatalardan biridir. Potansiyeli yüksek çalışanları işletmeye çekmek önemli olmakla birlikte bu kişilere yetki ve hata yapma hakkı verilmezse işletme el freni çekilmiş bir yarış arabasına döner.

Sonuç itibari ile şirket sahiplerinin hiç unutmaması gereken; “İşletme sahibinin yönetim tarzı şirketin “içinde” değil “üzerinde” çalışmak olmalıdır”. Böylece sistemler kurulur, işletme kendi ayaklarının üzerinde durur. Böylece hissedarlar yatırımcı için cazip bir işletmeye sahip olur.

İnanın mümkün, niyet edin ve başlayın!

VALURA Takımı

ŞİRKET DEĞERİNİ ARTIRMANIN 14 ALTIN KURALI

Çoğu şirket sahibi işletmesini satmak istediğinde, beklentilerini karşılayacak bir tutarı yatırımcıdan alacağını tahmin eder. Ne de olsa yılları verdikleri işletmeleri çok değerlidir.

Ancak satış zamanı geldiğinde, birçok hissedar işletmelerinin umduğundan daha düşük değerde olduğunu deneyimler.

Ayrıca işletmelerinin satılabilme şansının çok düşük olduğunu öğrenmek kendilerini şaşırtır. Bilinmelidir ki Satış / ortaklık sürecine giren küçük ve orta ölçekli işletmelerin sadece %15'i başarılı bir sonuç alabilmektedir.

Bu durumda yapılması gereken; hissedarın işletmesini yakın zamanda satmak / ortak almak gibi bir niyeti olmasa dahi her zaman talep görecek ve değeri maksimum noktaya taşınmış işletmeler yaratmak olmalıdır.

Hissedarlar her zaman şirketlerini sonsuza kadar sürecek gibi yönetmeli ama aynı zamanda satışa en hazır halde, değerini maksimize ederek ve yarın en yüksek teklifi verene satacakmış gibi hazır tutmalı; işletmelerini gerçek anlamda *"ceketini alıp çıkacakmış gibi"* yönetmelidir.

İşletmeler hissedarlar olmadan da aynı performansla faaliyet gösterebildiği durumda **değerli ve satılabilir bir varlık** haline gelir.

İşletme sahipleri için kar etmek, işletmeyi büyütmek öncelikli hedefler gibi görünse de şirket değer maksimizasyonu en önemli başarı hedefi olarak belirlenmelidir.

Bu kapsamda 14 adımda Şirket Değerini nasıl katlayacağınızı ve işletmeyi satışa hazırlarken değerini nasıl maksimize edeceğinizi kısa başlıklar altında değerlendirelim.

14 ALTIN KURAL

1) Şirket sahibinden bağımsız işleyen işletme

Patron kendi günlük desteği olmadan işletmesinin büyümesini sağlayacak süreç ve sistemler yaratmalıdır. Ancak bu şekilde "işletme sahibini" değil "işletmesini" isteyen bir yatırımcı bulunabilir. Atılması gereken ilk adım işletme sahibinin gündelik sorumluluklarını devir alacak bir yönetici ataması olacaktır.

2) İstikrarlı Kar

İşletme karının, her yıl reel olarak enflasyon üzerinde artması değerli bir işletme için olmazsa olmazların başında gelir. Bununla birlikte en az mutlak kar tutarı kadar önemli olan konu işletmenin kâr marjıdır. Brüt kâr marjı ve net kâr marjı ayrı ayrı değerlendirilmeli ve sürdürülebilir karlılık için stratejiler geliştirilmelidir.

3) Tekrarlayan Gelir

Şirket satışında işletme değerine en çok etki eden konuların başında tekrar eden satışlar (recurring revenue) gelmektedir. Tekrar eden gelir, gelecek projeksiyonu oluşturmayı kolaylaştırmakta ve şirket değeri %100'e varan oranlarda yukarı çekmektedir. Örnek vermek gerekirse; abonelik geliri, üyelik geliri, bağlı ürünler (tıraş bıçağı / jilet ilişkisi) …vb.

4) Dokümante Edilmiş Sistemler

İşletmesini satmak isteyen hissedarın görevi, yatırımcıyı kendisi ayrıldıktan sonra dahi işletmenin aynı performans ile devam edeceğine ikna etmektir. Kişilerden bağımsız yazılı süreçler doğrultusunda şirket değerini ve satı çekecektir.

5) Kaliteli Yönetim Tutmak

İşletmenin yeni sahibinin ist satıştan sonra kilit çalışa ayrılmasıdır. Kilit çalışan hissedar haricinde i fonksiyonları üstlenen çalışa

Nitelikli çalışanlar işe istikrar getirir ve şirket için sürdürülebilir başarı yaratır. Kaliteli yönetim ekibi hissedarlar çıktıktan sonra dahi şirkette çalışmaya devam ederlerse işletmenin satış şansı ve değeri artacaktır. Kilit çalışanlara hisse opsiyonu, satış bonusu ve promosyonlar gibi teşvikler sunarak şirkette kalmaları sağlanmalıdır.

6) Veriler ve Hedeflerle Yönetilen İşletme

Her işletme faal olduğu her gün büyük miktarda veri üretmektedir. Büyük veri ve veri madenciliği gibi kavramlar işletme sahibinin korkusu değil en büyük yardımcısı olmalıdır.

Doğru kurgulanan rekabet analizi, finansal raporlama standartları ve anahtar performans göstergeleri (KPI) doğrultusunda yönetim işletmeyi "fit" ve değerli hale getirecek adımlardır.

7) Finansal Mühendislik

İşletme sahiplerinin en az donanımlı oldukları konulardan biri finansal okuryazarlıktır. Bu fonksiyon sadece muhasebe veya finans departmanına bırakılmamalıdır. Her hissedar tüm finansal tabloları çok iyi analiz edebilmelidir. Bunun sonucunda işletme kaynakları (özkayak-pasif) ve varlıkları (aktif) en yüksek verim alınacak şekilde değerlendirilmelidir.

Örneğin; Yapılan önemli hatalardan biri gerçek "değerin" sabit kıymetlerden (fabrika, makine, demirbaş, araçlar) elle tutulmayan varlıklara (marka, patent, insan kaynakları, inovasyon, ar-ge, teknoloji) kaydığını görememek olmaktadır. Geleceğin kurallarını; sabit kıymetlerin minimize olduğu, elle tutulmayan değerlerin işletme değerinin %80'indan fazlasını oluşturduğu şirketler yazmaktadır. İşletme sahipleri şirket bilançosunda bulunan sabit kıymet değerinin toplam aktif büyüklüğün %20'sinin altında kalmasını hedeflemelidir.

8) Büyüme potansiyelinin ve büyüme stratejisinin netleşmesi

Somut, iyi planlanmış büyüme stratejisinin işletme değerine ve satılabilirliğine etkisi çok fazladır. İşletme gelecek yıllarda ürün gamını, hedef müşteri kitlesini, faaliyet göstereceği coğrafyayı ve odaklanacağı rekabet avantajını yazılı belgelendirmelidir. Tüm ekibin anlamasını ve sahiplenmesini sağlamalıdır.

Unutulmamalıdır ki yatırımcı işletmenin geçmişine ve bugünkü performansına bakar ama satın aldığı işletmenin geleceğidir.

9) Bağımsızlık Kuramı

İşletme cazibesine en çok etki eden etmenlerin başında bağımsızlık kuramı gelir. İşletmenin tek bir müşteriye veya tek bir kilit çalışana bağımlı olması ileride karşılaşılacak risklerini artırmaktadır.

Cironun %50'sini tek bir müşteriden elde eden, satışların %50'sinin tek bir satış temsilcisinin yaptığı yapı yatırımcı için önemli risk faktörleridir.
Her alanda bağımlılığım azalması yatırım cazibesini artıracaktır.
Bağımlılık oranının %15'in altında tutulması hedeflenmelidir.

10) Serbest Nakit Akımının Kalitesi

İşletmenin nakit akışı yaratabilme kabiliyeti birçok açıdan net kardan daha önemlidir. İşletme mali yıl sonunda işletme sermayesi ve yatırım sermayesi ihtiyacı karşılandıktan sonra optimum hissedar getirisi üretebilmelidir. Bazı şirketlerde 5 yıl süresince her yıl %50 ciro artışı olmasına rağmen serbest nakit akımı üretilemediğini gözlenmektedir.

Kaliteli serbest nakit akışı için; yüksek karlılık, düşük sabit kıymet yatırımı ve iyi yönetilen işletme sermayesi gerekmektedir.

11) Çalışan ve Müşteri Memnuniyeti

Kilit performans göstergelerinin başında olması gereken iki önemli kıstastır. Yapılan çalışmalarda müşterilerin %68'inin hizmet aldıkları şirketleri çalışanların kayıtsızlığı ve ilgisizliği sebebiyle terk ettiği gözlemlenmektedir. Her mutsuz müşteri, mutlu müşteriye göre 5 kat fazla deneyimini dile getirmektedir.

Çalışan ve müşteri memnuniyeti her yıl düzenli olarak ölçülmeli ve müşteri memnuniyetini artıracak adımlar üst yönetimin önceliği olmalıdır.

12) İşletmenin Büyüklüğü, Faaliyet Süresi ve Büyüme Hızı

Gerek işletmenin ciro büyüklüğü gerekse kaç yıldır faaliyet gösterdiği yatırımcı için önemli kriterlerdir. İşletmenin "ölüm vadisi" olarak adlandırılan ilk 5 yıllık süreci geçmiş olması, her yıl istikrarlı büyümesi ve cirosal büyüklüğü yatırım cazibesini doğrudan etkilemektedir.

Aynı sektörde faaliyet gösteren ve aynı ürün gamına sahip iki işletmeden birinin 3 Milyon TL ve diğerinin 50 Milyon TL ciroya sahip olmaları durumunda ikinci işletmenin yatırımcı bulma olasılığı daha yüksektir.

Ayrıca dikkate alınmalıdır ki işletmenin bir yıl %100 ve diğer yıl %10 büyümesinden ziyade her yıl istikrarlı %50 büyümesi daha caziptir.

13) Performans Değerlendirme Sistemine Sahip İnsan Kaynakları Yönetimi

İnsan kaynakları yönetimi bir işletmenin en kritik sorumluluğudur. Her işletme bina, makine ekipman satın alabilir ama piyasada asıl farkı yaratacak ve işletmeyi başarıya götürecek olan işletmenin sahip olduğu insan kaynağıdır.

Çalışan motivasyonunun yüksek tutulması, adil ve performans odaklı yönetim sistemi, inovasyonu körükleyen şirket kültürü, işletme cazibesini ve değerini yukarı çekmektedir.

En kritik konu; yatırımcı için cazip, sürdürülebilir büyümeyi başaran, rakip ataklardan korunaklı bir işletmeye sahip olmak için işletme sahiplerinin en önemli ödevi; fark yaratan ve odaklı bir stratejiye sahip olmaktır.

14) Sürdürülebilir Farklılık ve Odaklanma

Fark yaratabilmek başarılı işletmelerin üzerine strateji inşa ettikleri genleridir. Söz konusu

farklılığın sürdürülebilir olması en az farklılık kadar önemlidir. Gerçek farklılığın ürün özelliklerinden ziyade ürünün etrafına örülen hizmet yumağı ile sağlanacağı unutulmamalıdır.

Farklılığı sahiplenmek ve işletmenin odağı haline getirmek gerekir. Ancak bu şekilde işletme küçük dahi olsa yatırımcı için cazip bir şirket haline gelebilir. Bir konuda "en" olunmalıdır.

Hiçbir yatırımcı fiyat rekabeti içerisinde düşük marjlar ile çalışan bir işletme almak istemez.

VALURA Takımı

ŞİRKET SAHİPLERİNİN HİSSE SATIŞINDA EN ÇOK YAPTIKLARI 14 HATA

Bir şirket satmak genellikle zor ve zaman alan bir süreçtir. Bu süreç detaylı planlama, ön hazırlık ve tecrübe gerektirir. Bu süreçte işletme sahipleri birçok hata yapabilmektedir. Sizler için bu hatalardan bazılarını derledik. Aşağıdaki liste en çok karşımıza çıkan hataları paylaşmak istedik.

1) İşletmeyi satışa yeterli kadar hazırlamadan sürece girmek,

2) Rekabetçi bir süreç tasarlayamamak ve tek alıcıya kalmak,

3) Gizlilik sözleşmesi ile sürecin gizliliğini sağlayamamak,

4) Detay Değerlendirme (Due Diligence) için gerekli altyapıyı kuramamak,

5) Tecrübeli bir danışman ile çalışmamak ve süreci kendi başına yönetmek,

6) Yanlış şirket değerleme raporu ile yola çıkarak beklentiyi yanlış belirlemek,

7) Şirket finansallarının düzenli olmaması sonucu alıcı motivasyonun olumsuz oluşması,

8) Niyet Mektubunda anlaşma ana şartlarını ve kilit konuları netleştirmemek,

9) Teklifi yanlış değerlendirmek ve kötü şartlar ile anlaşma imzalamak,

10) Kapanış anlaşmalarında vergisel ve hukuki durumu göz önüne almamak,

11) Şirket satış sürecinde işletmenin gündelik işleyişini ihmal etmesi,

12) Yöneticiler ile ilgili tasarrufları dikkate almamak ve ekibin sürekliliğini sağlayamamak,

13) Doğru büyüme, yatırım ve karlılık öngörülerinde bulunamamak,

14) Performansa dayalı ödemeyi doğru kurgulayamamak,

VALURA Takımı