



BU İŞTEN BİR ÇIKIŞ YOLU OLMALI

Bülent Özütürk - TÜYİD Genel Sekreteri

Akfen Holding kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Hamdi Akın, iş hayatındaki altın kuralının çıkış stratejisini en baştan kurgulamak olduğunu söylüyor.

"Bir işten ne zaman nasıl çıkabileceğimi bilmem lazım" vurgusunu yapan Akın, *"Eğer bir işten çıkış yoksa ben o işe girmem. Mutlaka bir çıkış kapısı olmalı. Çok kalırsanız ya terlersiniz ya üşürsünüz. Siz işi bağlayacaksınız, işiniz sizi bağlamayacak diye düşünürüm. Yoksa iş yapabilme özgürlüğünü kaybedersiniz. Beyninizi işe kiraya vermiş olursunuz ki, olmaz. Siz özgür ve işinize konsantre olacaksınız, yöneticilerinize hedefler koyacaksınız. Bizim hedeflerimiz olmaz. Biz yüreğimizin götürdüğü yere gideriz"* diyor.

Şirketler çeşitli nedenlerle yatırımlarını elden çıkarabilirler:

- İlk olarak şirket ana faaliyet alanı dışında bir alanda yatırıma başlamıştır; ama ana faaliyet alanındaki başarıyı yakalayamadığı için bu yan alanlardan çıkmayı tercih edebilir.

- İkinci neden, sadece fon ihtiyacıdır. Bu fon yeni bir yatırım için ya da borçlanma düzeyini azaltmak için olabilir.
- Üçüncü bir neden, grup şirketlerinden bazılarının aşırı dalgalanmaya maruz kalması ve grubun genel istikrârını bozmasıdır. Bu durumda da bu tür iştirakler elden çıkarılabilir.
- Diğer bir sebep, şirketin beklenen hedeflerinin altında performans göstermesi ya da zarar etmesidir.
- Son bir neden ise otoritelerin (örneğin rekabet kurumu) grubun bir iştirakini satışa zorlamasıdır.

Varlık Satışı Yoluyla

Bu çıkış yönteminde ortaklar sahip oldukları bir şirketin tamamını ya da bir bölümünü stratejik bir ortağa, finansal bir ortağa veya şirketin diğer ortaklarına geri satabilir.

Şirket uygun bir stratejik ortağa, yeni ortağın yaratacağı sinerjiyi göz önünde bulundurarak şirket değerinin üzerine bir prim koyarak satabilir.

Bu yöntem, halka arz yöntemine göre çok daha basit ve daha düşük maliyetlidir. Ancak stratejik bir ortak

bulmanın zorluğu ile birlikte ortaklık sonrasında şirketteki kontrol gücünün kaybedilmesi durumunu da beraberinde getirdiği için çok tercih edilmez.

Diğer bir yöntem, şirketin bir özel sermaye fonuna veya finansal bir kuruluşa satılmasıdır. Özellikle halka arzın mümkün olmadığı ve stratejik ortak bulunamaması durumunda tercih edilebilir.

Finansal ortak, ortaklıktan bir sinerji sağlayamayacağı için şirketi stratejik bir ortağa göre daha düşük bir fiyatla satın almak isteyebilir. Yatırımların istenilen performansa ulaşamaması durumundaki çıkış stratejisidir.

Ortak Satışıyla Halka Açılma Yoluyla

Bu çıkış yöntemi, diğer çıkış yöntemlerine daha yüksek bir maliyete sahip yöntem olup, ayrıca süreç olarak en uygun piyasa dönemi ve ideal şirket değerinin bir araya getirilmesi güçlüğü de mevcuttur.

Portföyden satış da denilen bu yöntemde, ihraca konu paylar mevcut ortakların sahip olduğu paylardır. Bu yöntemde şirket tarafından yeni pay ihraç edilmesi söz konusu değildir. Ortak satışı işleminin şirket açısından sonucu, ortak sayısının artması nedeniyle halka kapalı şirket statüsünden halka açık şirket statüsüne geçilmesidir. Bu yöntemde şirkete doğrudan bir kaynak girişi olmamaktadır.

Sahip olduğu payları halka arz eden gerçek veya tüzel kişi açısından sonucu ise şirket sermayesindeki pay oranının azalması ve buna karşılık sahibi olduğu payların satışı nedeniyle belirli tutarlarda gelir elde etmesidir.

Tasfiye

Yukarıda sayılan ref finansman yöntemlerinden hiçbiri mümkün değilse ve mutlaka işten çıkmak istiyorsanız geriye kalan seçeneklerden biri de tasfiye etmektir.

Bu, şirketinizi kapatmak anlamına gelir; ama tasfiye sırasında da elinize para geçmesi mümkündür. Çünkü şirketi tasfiye ederken, şirketin elinde bulunan değerleri de satabilirsiniz. Örneğin şirkete ait gayrimenkuller, patent ya da marka tescilleri varsa bunlar ilgi görebilir. Ayrıca, şirketin sahip olduğu demirbaş da satışa çıkartılabilir ve şirketin varlık-borç dengesine göre elinize bir miktar nakit geçebilir. Tasfiye durumunda stoğunuzdaki ürünleri de elden çıkartabilirsiniz.

