

# Türk Şirketleri Ucuza mı Gidiyor?

“En iyi yıllar 2010-2013 dönemiydi, ama şimdi de ucuz satış filan yok”

Pragma, Türkiye’deki şirket satın alma ve ortaklık işlemlerinde finansal danışmanlık hizmeti veren şirketler arasında önde gelenlerden birisi. Şirketin CEO’su Değer Şahbaz’ın dediğine göre, Pragma adı “pratik” sözcüğünden geliyor. “İş bitirici demek aslında” diyor Şahbaz. 2002 yılının Kasım ayında beş ortakla kuruldukları ve ilk işlerini 2005’te tamamlayıp bugün 90 rakamına ulaştıkları düşünüldüğünde de iş bitirici olduklarını kabul etmek gerekiyor.

Türkiye’de bugüne kadar gayrimenkul hariç hemen hemen her sektörde iş yapmışlar. Yönetici Direktör Özlü Yalaza, bugüne kadar tamamladıkları işlemlerin toplam değerinin 6,5 milyar dolara ulaştığını anlatıyor. Bunlar arasında ise Yarımca Limanı’nın Dubai Ports’a, Ulusoy Elektrik’in yüzde 81’inin ABD’li Eaton’a satışı, Kayseri, Konya ve Manisa Şehir Hastaneleri, Sakarya Elektrik Dağıtım Özelleştirmesi gibi ekonomi dünyasının yakında tanıdığı işlemler de var. Toplam işlem hacminin 1,5 milyar dolarlık bölümünü oluşturan 25 işlem de Türkiye’nin içerideki terör olayları, 15 Temmuz FETÖ’cü darbe girişimi, gerilen uluslararası ilişkiler ve bölgede artan riskler nedeniyle zorlandığı 2016 yılından bu yana tamamlanmış. Söz konusu 25 işlem, Pragma’yı bu dönemde Türkiye’de işlem adedi bakımından sektörün lideri yapmış.

Pragma, işlemlerin üçte ikisinde satıcı, üçte birinde de alıcı tarafın temsilcisi olarak yer almış. Özlü Yalaza, “Temelde üç ana işimiz var” diyor. Bunlardan ilki, Türkiye’de ortak arayan ya da şirketini satmak isteyenlere finansal danışmanlık hizmeti vermek. İkincisi ise Türkiye’de satın alma yapmak isteyen şirketlere danışmanlık: İrlandalı yapı malzemeleri grubu CRH ve dünyanın en büyük liman işletmecilerinden Dubai Ports, bu alanda hizmet verdikleri şirketlerden ikisi. Bu alanda çok yoğun çalıştıklarını anlatıyorlar. Yurt dışında satın alma yapmak isteyen Türk şirketleri de bu konuda Pragma’dan destek alıyor. Önceki yıllarda Akkök Grubu İspanya’dan, TIRSAN hissedarları da Hollanda’dan şirket alırken birlikte çalışmış.

Hem Şahbaz hem de Yalaza, 2019’un Türkiye’de şirket satın alma/ortaklık işlemlerinin ciddi daralma gösterdiği bir yıl olduğunu söylüyor. Geçen yıl

toplam işlem hacmi 5,3 milyar dolar, işlem adedi ise 233 olmuş. Bu rakamların 2018’de 12 milyar dolar ve 256 olduğunu söyleyen Yalaza, geçen yılki küçülmenin temel nedenlerini ise şöyle sıralıyor: “Türkiye’nin bulunduğu bölgede yaşanan problemler... Yabancılara ülkemizin güvenli olduğunu anlatmakta zorlanıyoruz. ‘Komşunuzda iç savaş var’ diyorlar, ama aramızdaki mesafeyi bilmiyorlar. Yılın ilk yarısının seçim atmosferinde geçmesi de etkili oldu. Bir diğer sebep ise ekonomide yaşanan sıkıntılar. Bunun yanı sıra 2019’da önceki yıllarda olduğu gibi büyük bir işlemin (banka satışı, özelleştirme gibi) gerçekleşmemiş olması da var. İşlem adedinin işlem hacmine göre daha az küçülmesinin nedeni ise startup yatırımlarında devam eden hareketlilik.”

Ancak Türkiye’deki şirket satın alma ve birleşmeler için pek de iyi olmayan 2019 yılı, Pragma için bereketli geçmiş. Şahbaz yedi işlem tamamladıklarını ve Mergermarket tarafından Türkiye 2019 Yılı Şirket Birleşme ve Devralma Finansal Danışmanı seçildiklerini anlatıyor. “Uyduruk, paralı bir ödül mü bu? Siz mi başvuruyorsunuz?” diye sorunca “Hayır” diyor ve devam ediyor: “Bu alanda çalışan şirketleri araştırıyorlar. Sonra aday olarak belirliyorlar. Bunu yaparken de gerçekleştirdiğiniz iş hacmi, iş adedi, işin zorluğu gibi kriterlere bakıyorlar. Daha sonra da karar veriyorlar.”

Pragma’nın yöneticileri halihazırda devam eden projelerine yönelik ilgiye bakarak 2020’nin daha iyi bir yıl olacağını tahmin ediyorlar. Bunun temel sebepleri olarak da şunları gösteriyorlar: “Dünyadaki makroekonomik durumun göreceli olarak iyileşmesi ve düşük faizler, Türkiye’de nispeten düzelen makroekonomik görünüm (kurların istikrar kazanması, düşen enflasyon, düşen faizler), Türkiye için göreceli azalan jeopolitik riskler, Türkiye’nin bu yılı seçimsiz geçirecek olması, Türkiye’nin gelişmiş altyapısı ve rekabetçi maliyet yapısı ve düşük kur nedeniyle Türk şirketlerinin ihracat pazarlarındaki başarısı.”

Türk şirketlerine son dönemde özellikle Amerikan ve Japon şirketlerinden artan oranda ilgi gözlemlediklerini belirtiyor Değer Şahbaz. Özellikle son iki yılın Türkiye-ABD ilişkilerinin en gergin