

# SPECIAL PURPOSE ACQUISITION COMPANIES

“Birleşme Amaçlı Ortaklık” veya “Özel Amaçlı Satın Alma Şirketi”



## SPACs

SPAC nedir?

SPAC'ın avantajları nelerdir?

Hizmetlerimiz neler ve neden tercih ediliyoruz?



# Giriş: SPAC'ın Türkçesi

2020'de yıldızı parlayan "Special Purpose Acquisition Companies", ya da kısacası SPAClar, Türk sermaye piyasası hukukunda "Birleşme Amaçlı Ortaklık" olarak adlandırılmaktadır.

Birleşme Amaçlı Ortaklık, birleşme ve devralma işlemlerinde sermaye piyasalarından finansman sağlamak amacıyla kurulup payları halka arz edilen bir yatırım aracıdır.

2020 yılında; özellikle ABD borsaları, Nasdaq ve NYSE'de büyük rağbet artışı kaydeden Birleşme Amaçlı Ortaklıkların IPO (Initial Public Offering) yani İlk Halka Arz işlemleri, toplam IPO işlemlerinin yarısından fazlasını oluşturarak en çok tercih edilen IPO yöntemi oldu.



# SPAC'lar kimlere hitap eder?

SPAC'lara bir araç olarak ilgi gösteren dört kitle mevcuttur:

1. Bir SPAC'ı kurup ona gerekli yatırım sermayesini sağlayan, SPAC dünyasında "sponsor" olarak adlandırılan yatırımcılar ya da SPAC kurucuları;
2. Bir SPAC'ın IPO (ilk halka arz) işlemlerinin ilk gününde hisse satın alarak çok ciddi finansman sağlayan (genelde 100 milyon ABD Doları ve üzeri) kurumsal yatırımcılar (emeklilik fonları, ulusal varlık fonları, aile varlık yönetim şirketleri vs);
3. Küçük yatırımcılar;
4. Hisselerini, borsaya kayıtlı bir SPAC'la birleştirerek halka arz etmek isteyen özel şirketler.

Sunumumuz, yukarıdaki gruplardan üçüncüsü hariç bütün gruplara hitap edip SPAC'lar hakkında aydınlatıcı bilgi vermektedir.



## SPAC nedir?

Bir SPAC,

- kısmen kaldıraçlı devralma yöntemiyle
- özel bir şirket satın almak için
- ilk halka arz yoluyla
- hızlı ve nispeten düşük masrafla
- sermaye toplamak amaçlı,
- borsaya kote edilen bir şirkettir.



## SPAC nedir?

SPAC'lar, IPO esnasında herhangi bir ticari faaliyeti bulunmayan şirketlerdir.

Herhangi bir ticari faaliyet yerine, SPAC'ların, bir ya da daha fazla özel şirket satın alarak IPO gelirlerini nasıl kullanacaklarına dair, **önceden belirlenmiş bir "iktisap (acquisition; edinim, satın alma) stratejisi"** mevcuttur.

İktisap stratejisi genellikle geniş kapsamlı olarak tanımlanır ve bir sanayi sektöre, bir teknolojiye, bir coğrafi bölgeye ya da onların bir karışımına odaklanır.



# SPAC nedir?

- Amacına uygun bir yönetim kuruluyla şirket olarak kurulduktan sonra, SPAC, hisselerini genellikle Nasdaq ya da NYSE'de büyük kurumsal yatırımcılara arz eder.
- Hisselerinin arzı, SPAC'ın borsaya kayıtlı olmasından hemen sonra gerçekleşir.
- IPO yatırımcıları genellikle yatırım fonları, emeklilik fonları, ulusal varlık fonları, aile varlık yönetim şirketleri ve benzeri gibi büyük kurumsal yatırımcılardan oluşur.

- SPAC İktisap Stratejileri tercihen sinerji oluşturmayı ve katma değer yaratmayı hedefler.
- Yönetim kurulunun yapısı, halka açık şirketlerin yönetimi ve iktisap stratejisinde belirlenen sektörlerde kanıtlanmış tecrübe yansıtmalıdır.

# SPAC nedir?

- IPO öncesi tanıtım turunda büyük yatırımcıların katılımı sağlanmaktadır.
- Tipik olarak, SPAC'lar IPO sırasında yatırımcıların katılımını beklemek zorunda değildir; tersine, büyük kurumsal yatırımcılar SPAC'ın IPO gününü hazır olarak bekler.
- SPAC'lar genellikle, ticari faaliyetleri ve nakit akışı olan şirketlerin hisselerini iktisap eder. Hedef şirketlerin karlı olması şart değildir fakat karlı olmaları tercih sebebidir.
- İktisap sırasında, devralınan şirket SPAC ile birleştirilerek borsaya kayıtlı bir şirket haline gelir.

Büyük kurumsal IPO SPAC yatırımcıları;

- SPAC'ın iktisap stratejisine inanmalı
- ve
- SPAC yönetim kurulu üyelerinin, iktisap edilecek doğru şirket(ler)i bulup karlı devralma konularında başarılı olacağına dair ikna olmuş olmalıdır.

# SPAC nedir?

- SPAC yönetim kurulu üyeleri başarılı iktisap ve devralma gerçekleşene kadar maaş veya benzeri herhangi bir ödeme almaz. Onun yerine, SPAC kurucu hisseleri ile tazmin edilirler.
- Bir SPAC'ın IPO gelirlerinin planlanması, SPAC'ın iktisap stratejisine ve hedefine bağlıdır.
- Hedeflenen IPO gelirleri genelde 100 milyon ABD Doları'ndan başlar. Fakat kurumsal yatırımcıların ilgisini kazanmak için birçok zaman 200 milyon ya da üzeri tutarındadır. Daha düşük IPO gelir hedeflerine daha çok ABD dışındaki borsalarda rastlanılır.
- SPAC sponsorları (kurucuları) hedeflenen IPO gelirlerinin %4,5 – 6 tutarında bir yatırım ile IPO'ya iştirak eder. SPAC sponsorlarının, hedeflenen IPO gelirlerine ilave olarak bu yatırımları IPO gününde teknik olarak özel plasman olarak gerçekleştirir.

## Yatırımı İade Güvencesi

- Sponsor yatırımlarının bir kısmı ve kurumsal yatırımcıların IPO yatırımlarının tümü emanet hesabında tutulur ve sadece önceden belirlenmiş iktisap hedefinin gerçekleştirilmesi için kullanılabilir.
- Bir SPAC'ın IPO'sundan sonra başarısızlığa uğraması halinde, kurumsal yatırımcılara IPO yatırımlarının tümü ve sponsorlara, plasmanlarından masraf ve giderler düşürüldükten sonra kalan bakiye iade edilir.



# SPAC nedir?

SPAC sponsorları, özel plasmanlarının karşılığında hisse ve varant (opsiyon) elde eder:

- IPO gününde, her 10 ABD doları plasman karşılığında bir Birim (İngl. 'Unit'; bir Birim, bir hisse senedi ve bir varanttan oluşur); hisse senedi ihraç fiyatı 10 ABD dolarıyken varantların itfa fiyatı 11,50 veya 12,00 ABD dolarıdır.
- IPO gününde borsada kote edilen SPAC kurucu hisseleri.

Yukarıdaki rakamlar genel piyasa usulü fiyatlarıdır. *SPAC Consultants* tarafından tasarlanan SPAC'larda sponsorlara ayrılan SPAC kurucu hisse sayısı genelde piyasanın üstündedir.

Varantlar (Opsiyonlar),

- SPAC sponsorlarına ek bir kazanç potansiyeli sağlar,
- SPAC'ın başarılı iktisap işlemlerinden sonra itfa edilebilir, **ancak**
- IPO'dan sonra ikincil piyasada satılabilir (izahname şartlarına bağlı)
- Ve başarılı iktisap işlemlerinden önce diğer hissedarlara satılabilir (izahname şartlarına bağlı).

# SPAC nedir?

- ABD'deki SPAC IPO'ları 2016 ile 2019 arasında 13'ten 59'a yükselirken, 2020 yılı 248 SPAC IPO ile rekor yılı oldu..
- 2021 yılı ise 15 Ocak tarihine kadar ABD'de gerçekleşen 53 SPAC IPO ile daha da hızlı başladı. 2021 yılındaki toplam ABD SPAC IPO'larının 300'ü geçmesi beklenmektedir.
- Özellikle IPO'ları bir milyar doları geçen birkaç SPAC'tan dolayı 2020 yılındaki ABD SPAC IPO ortalama hacmi 336,4 milyon dolar olarak gerçekleşti.
- Belirsizlik, değişken piyasalar, çok düşük ya da negatif faiz oranları ve PG (Parasal Genişleme; QU, Quantitative Easing = (karşılıksız para basma ya da yaratma) büyük kurumsal yatırımcıların SPAC IPO'larına ilgi göstermelerinin ana sebepleridir.

## US SPAC IPO Issuance

Year	Amount Raised (\$bn)	# IPOs	Average Size (\$mm)
2021	14.9	53	282.1
2020	83.4	248	336.4
2019	13.6	59	230.5
2018	10.8	46	233.7
2017	10.0	34	295.5
2016	3.5	13	269.2
2015	3.9	20	195.1
2014	1.8	12	145.8
2013	1.4	10	144.7

## Active SPAC Summary

Group	# of SPACs	Amount in Trust
Total Active	328	\$101,651,897,666
Announced business combinations	54	\$15,736,304,927
Seeking target	274	\$85,915,592,739
Pre-IPO	78	\$19,099,300,000*

Source: <https://www.spacresearch.com/>, 16 Jan 2021

# SPAC'lar kimlere avantaj sağlar?

SPAC'lar, her bir iştirakçısına birçok farklı avantaj sağlar. Tipik SPAC iştirakçıları şunlardır:

- İleriye dönük ve gelecek vaat eden iř fikirlerinin sahipleri
- Sponsorlar (ilk halka arz öncesi özel plasman taahhüdünde bulunanlar)
- Profesyonel yönetim kurulu üyeleri
- Kurumsal IPO yatırımcıları
- Bir SPAC'ın iktisap hedefi olmak isteyen şirketler



# SPAC'lar ne avantajlar sağlar?

## 1. İleriye dönük ve gelecek vaat eden iş fikri sahipleri için:

- Birçok iş insanı, bilim insanı ya da yatırımcıların harika iş fikirleri var. Fakat bunları gerçekleştirmek için gerekli parasal kaynakları olmayabilir. Bu durumda bir SPAC en iyi çözümdür.
- Bu tür insanların bir SPAC'ı başlatmak için de gerekli kaynakları yoksa harici sponsorlar yardımcı olabilir.
- Ayrıca, mevcut satış pazarlarına ya da ileri teknolojilere sahip SPAC hedef şirketleri bulmak da girişimcilerin geliştirmekte olan kendi şirketlerine ivme kazandırabilir.



# SPAC'lar ne avantajlar sağlar?



## 2. Sponsorlar (IPO öncesi özel plasman taahhüdünde bulunanlar) için:

- Girişimci ruha sahip yatırımcılar için SPAC'lar, önceden belirlenmiş bir sanayi ya da iş dalında kaldıraçlı potansiyelli yatırım yapmak için mükemmel bir fırsat olabilir. Girişimcilerden başka finansal yatırımcılar da SPAC sponsoru olarak yatırım yapmaktadır.
- Son dönemlerde, özel sermaye fonları da SPAC sponsorluğunun avantajlarını keşfettiler.
- SPAC sponsorları genellikle SPAC'ın yönetim kurulunda yer alır ve böylece SPAC'ın iktisapları ve işleriyle ilgili kontrol imkanına sahiptir.

# SPAC'lar ne avantajlar sağlar?

## 3. Profesyonel yönetim kurulu üyeleri için:

- Oldukça tecrübeli ve gerçek girişimci ruhuna sahip sayısız yönetici, borsaya kayıtlı şirketlerdeki yönetici kurulundaki yerine ve günde 16 saatlik çalışma temposuna veda eder ve bilgilerini paylaşarak yeni bir başarı hikayesi yazabilecek fırsatlar arar.
- Bu tür tecrübeli yönetici bir SPAC yönetim kuruluna katılarak yeteneklerini ispatlamayı çok sever ve de karşılık olarak SPAC kurucu hisselerinin bir kısmına sahibi olur.



# SPAC'lar ne avantajlar sağlar?



## 4. Kurumsal IPO yatırımcıları için:

- Büyük kurumsal IPO yatırımcıları genellikle milyarlık ve bazen de trilyonluk yatırım fonları yönetir.
- Bu yatırımcılar için, bir SPAC'ın IPO'su için yatıracakları birkaç düzine milyon dolar, bir şirketin akılcı satın alınmasıyla elde edinecek sinerjiyle sağlanan, ortalama üstü kazanç vaat eden bir risk sermayesidir.
- SPAC'ların IPO'larına yatırım yapmak, idare ettikleri varlıklarının çeşitlendirilmesi açısından önemlidir.



# SPAC'lar ne avantajlar sağlar?

## 5. Bir SPAC'ın iktisap hedefi olmak isteyen şirketler için:

- Bir SPAC'ın iktisap hedefi olan şirketlerin, bir yıldan fazla sürebilecek ve %10 – 12 civarında maliyeti olan klasik IPO prosedürlerine katlanmadan halka açık bir şirket haline gelmek şansına sahip olurlar.
- Hedef şirketler, SPAC'la birleştikten sonra, taze işletme sermayesi girişinden yararlanır ve SPAC'ların birçok zaman yaratıkları sinerjiyle piyasada yerini güçlendirirler.





# SPAC'ın avantajlarına birkaç örnek daha...

SPAC'ların IPO'ları daha hızlıdır: İlk hazırlıklara başladıktan sonra IPO gününe kadar normalde 3 - 5 ay geçer.

Klasik IPO'nun maliyetleri, bir SPAC'ın IPO hazırlanmasından çok daha yüksektir.

Büyük küresel bankalar halka arzı gerçekleştirmekle görevlendirilmediği müddetçe, SPAC'ların IPO maliyetleri daha düşüktür.

SPAC'lar IPO için planlanan sermayeyi birkaç gün içinde toplar, klasik IPO'larda ise bu süreç haftalar ve aylar sürebilir.

SPAC'lar, yatırımlarını (iktisaplarını) kaldıraçlı olarak gerçekleştirir. Klasik IPO yolunu seçen şirketlerse ancak arz edilen hisse değeri kadar sermaye toplar.

SPAC'lar akıllı iktisapla (şirket satın almayla) genellikle sinerji yaratıp yeni ufuklara ulaşır.

SPAC sponsorlarının yatırımlarıyla yakaladıkları kazançlar başka alanlarda çok zor gerçekleştirilir.

# SPACs

## Special Purpose Acquisition Companies

Bizim ne yaptığımızı ve müşterilerimizin bizi tercih nedenlerini merak ediyor musunuz?



# SPACs – İlk fikir, İlk Halka Arz ve Ötesi

SPAC Consultants ve proje ortakları Birleşme Amaçlı Ortaklıkları (SPACs) yapılandırmak ve gerçekleştirmek konusunda geniş tecrübeye sahiptir. SPAC Consultants'ın yönetimi, bankacılık, finans, sınır ötesi iş ve sanayii yatırımla, yatırım projeleri yönetimi konularında uzun yılların tecrübesini müşterileriyle paylaşmaktadır.

- SPAC'ların yapılandırılmasından halka arza kadar gerekli olan bütün hizmetleri A'dan Z'ye kadar sunmaktayız, ilk SPAC fikrinden halka arzına kadar ve de ötesine.
- Eğer müşterimiz arzularsa, başarılı iktisap gerçekleşene kadar ve daha sonrasında da SPAC'ın yönetim kurulunda yer alırız.
- Müşterilerimizin proje ortağı olarak hizmet vermekteyiz.
- Müşterilerimizle birlikte SPAC kurucusu olarak hareket edip aynı hedef doğrultusunda çalışmalarımızı sürdürmekteyiz.
- Müşterimizle %100 aynı amaç doğrultusunda Hizmetlerimiz için herhangi bir ücret talep etmeyiz. Çalışmalarımız, tarafımıza ayrılan bir miktar SPAC kurucu hisseyle tazmin edilmektedir.



# Hizmet Kapsamımız

SPAC Consultants Wall Street'ten, SPAC konusunda kanıtlanmış performansa sahip doğru insanları bir araya getirir. SPAC'larımızı, müşterilerimizle birlikte ilk başlangıçtan itibaren riskleri ve maliyetleri asgariye indirecek ve performansı azami seviyeye çıkaracak şekilde yapılandırmaktayız.

- SPAC yapısı ve iktisap fikirlerinin ince ayarı
- İktisap zamanlamasını optimize etmek için önerilen bir SPAC fikrinin ve potansiyel iktisap hedeflerinin değerlendirilmesi
- SPAC'ların yapılandırılması ve kurulması
- Tecrübeli SPAC yönetim kurulu üye adaylarını bulup önermek
- Uygun iktisap hedef şirketleri araştırıp önermek
- Potansiyel halka arz yatırımcılar için tanıtım turu
- SPAC konusunda tecrübeli hukuk ofisleri, denetçiler ve yatırım bankalarıyla ilişki ve koordinasyonu sağlamak
- Kurumsal yatırımcıları iştirake davet etmek;
- Nasdaq, NYSE ve başka borsalarda kotasyon sağlamak
- SPAC hisselerinin başarıyla halka arzını sağlamak
- Halka arzdan sonra SPAC hizmetlerimizi sürdürmek (müşteri arzularsa)

# Ekibimiz

SPAC ekibimiz, müdürümüz Stefan Nolte tarafından yönetilmektedir.

Stefan'ın, faaliyetlerinin çoğu Yakındoğu ve Kuzey Afrika, Güneydoęu Asya ve Uzakdoęu'da olup Şirket iktisabı ve kısa vadeli interbank plasmanlarına odaklanan bir butik yatırım bankasında icra etmiŐ olduğu yönetim mdrlğyle finans sektöründe derin pratik tecrübe kazandı.

Bu görevinden önce Stefan; tekstil, sanayi gıda ürünleri, gıda iŐleme makineleri ve hızlı tüketim ürünleriyle ilgili birçok Şirketin yönetiminde yer aldı.

Bugünse, Stefan hem finansal konular hem de pratik iŐ konularında 30 yıl aŐkın bir süreyle birçok ülkede kazanmıŐ olduğu deneyimleriyle SPAC tasarlamak, yapılandırmak, gerçekleştirmek ve müŐterilerine anlamlı danıŐmanlık hizmeti sunmak konularında benzeri pek bulunmayan, müŐterilerine geniş kapsamlı bir tecrübe aktarımını sağlamaktadır.

Kendi tecrübemiz, uzun yıllardır iŐ birliği yapmıŐ olduğumuz ve SPAC dünyasının, Wall Street'te baŐ oyuncu olarak kabul edilen iŐ ve proje ortaklarımızla desteklenmektedir.

# Biz SPAC'ları başarıya taşırız. Başarılı olacağına inanmadığımız hiçbir SPAC projesinde bulunmayız.

Sorular, fikirler, öneriler ya da talepleriniz için sizi bekleriz::

Stefan Nolte  
Managing Director  
stefan.nolte@spacconsultants.com

LinkedIn



SPAC Consultants

<https://spacconsultants.com/>

+357 222 72 300

SPAC CONSULTANTS, Shanda Consult Ltd'in  
bir hizmet birimidir.

