momentum
FINANCIAL & CORPORATE ADVISORY

KURGUSAL ŞİRKET ÜZERİNDEN ÖRNEK ÇALIŞMA

Örnek Şirket İncelemesi ve Yönetim Kurulu Değerlendirme Raporu

Mali analiz. Operasyon. Organizasyon.
Finansman. SWOT. Uygulama planı.

Şirketinize nerede ve nasıl katkı sağlayabiliriz?

Bu rapor, şirketiniz için yürüteceğimiz çalışmanın kapsamını ve elinize geçecek örnek çıktıları gösterir. Mali verilerden başlayarak ticari ilişkileri, işleyişi ve karar düzenini birlikte inceler; bulguları finansal etki ve uygulanabilir önerilerle yönetim kuruluna sunarız.

İncelemeden yönetim kararına

01 Verileri ve şirketin işleyişini anlamak

02 Bulguları ticari ve finansal etkileriyle değerlendirmek

03 Fırsatları, riskleri ve öncelikleri birlikte belirlemek

04 SWOT ve yönetim kurulu karar önerilerini hazırlamak

05 Kabul edilen planı ekiplerle uygulamak

ABC Üretim A.Ş. temsili bir şirkettir. Tüm tutarlar, ticari ilişkiler ve inceleme bulguları örnek olarak oluşturulmuştur. Gerçek müşteri sonuçları veya denetim görüşü değildir.

Sayın Yönetim Kurulu Üyeleri,

ABC Üretim A.Ş.'nin örnek 2024-2025 verileri, satış büyümesinin aynı ölçüde kazanç ve nakit yaratmadığını gösteriyor. Satışlar 120 milyon TL'den 150 milyon TL'ye yükselirken FAVÖK 18 milyon TL'de kalmış; net kâr 6 milyon TL'den 3,75 milyon TL'ye gerilemiştir.

Bu tabloyu yalnızca finansman ihtiyacı olarak ele almıyoruz. Alacak ve stoklarda bağlı kaynağın artması, müşteri yoğunlaşması, maliyet bilgisinin geç hazırlanması ve kredi vadeleri birlikte incelendiğinde, şirketin büyümesini finanse etme biçiminin yeniden değerlendirilmesi gerektiği görülüyor.

Örnek şirketin 10 yıllık üretim deneyimi bulunuyor. Satışların %70'i tekrar sipariş veren müşterilerden, %20'si ihracattan geliyor. Öncelik, bu güçlü yanları daha fazla nakit ve sürdürülebilir kazanca dönüştürecek karar düzenini kurmaktır.

Önerimiz; ilk aşamada müşteri bazında tahsilat planını, stok ve ürün kârlılığı çalışmasını ve 13 haftalık nakit tahminini ortak bir takvimde başlatmaktır. Finansman talebi bu çalışmaların sonucunda tutar, vade, kullanım amacı ve geri ödeme kaynağı bakımından netleştirilmelidir.

Örnek hedefler, alacak ve stoklarda yaklaşık 6,42 milyon TL bir defalık nakit serbestleşmesi olasılığına işaret ediyor. Brüt marjda 1 puan iyileşme ise aynı satış tutarında yıllık 1,50 milyon TL ek brüt kâr anlamına gelebilir. Bu tutarlar henüz doğrulanmış fayda değildir; ticari uygulanabilirlik, süre ve maliyetleri ayrıca değerlendirilmelidir.

Raporun devamında her bulgunun dayanağını, yönetim açısından anlamını ve önerdiğimiz müdahaleyi gösteriyoruz. SWOT değerlendirmesi bu çalışmaların sonunda yer alıyor. Amacımız, yönetim kurulunun önceliklerini belirlemesini ve alınan kararların şirket içinde uygulanmasını sağlamaktır.

M.Emre Doğu

Kurucu | Momentum Advisory

FAVÖK: faiz, amortisman ve vergi öncesi kâr. Nakit bakiyesi değildir.

ÇALIŞMA YÖNTEMİ

SWOT’a gelmeden ne yapıyoruz?

İnceleme, ilgili birimlerle görüşmeleri, belge kontrolünü ve sahadaki işleyişin değerlendirilmesini kapsar.

01 Yönetimin ihtiyacını ve şirketi anlamak

Yönetim kurulu ve bölüm yöneticileriyle hedefler, sorunlar ve kritik kararları görüşürüz.

Çıktı: İş tanımı, öncelikler, veri listesi ve inceleme takvimi.

02 Mali verileri doğrulamak ve eşleştirmek

Mizan, mali tablolar, banka kayıtları ve alt hesapları karşılaştırır; farkları açıklarız.

Çıktı: Mutabakatlı analiz seti ve eksik bilgi listesi.

03 Ticari ve finansal ilişkileri incelemek

Müşteri, tedarikçi, stok, kredi, teminat ve sözleşmeleri işlem düzeyinde değerlendiririz.

Çıktı: Kazanç, nakit ve riskin nerede oluştuğunu gösteren bulgular.

04 Organizasyon ve sistemleri değerlendirmek

Yetkileri, ekipleri, kontrol noktalarını ve ERP/CRM bilgi akışını inceleriz.

Çıktı: Sorumluluk, kontrol ve raporlama açıkları.

05 Seçenekleri ve finansal etkilerini hesaplamak

Nakit, kâr ve finansman senaryolarını; maliyet, süre ve uygulama şartlarıyla karşılaştırırız.

Çıktı: Gerekçeli müdahale önerileri ve finansal model.

06 SWOT, karar ve uygulama planını hazırlamak

Bulguları birlikte değerlendirir; öncelikleri yönetimle kararlaştırır ve sorumluları belirleriz.

Çıktı: Yönetim kurulu raporu ve takip edilebilir aksiyon planı.

Gerçek çalışmada her bulgu ilgili kayıt veya görüşmeyle eşleştirilir. Doğrulanan bilgi, yönetim beyanı ve henüz teyit edilmemiş varsayım ayrı gösterilir.

01 / MALİ PERFORMANS

KURGUSAL ÖRNEK

Büyümenin kazanca etkisi.

İncelenen kayıtlar: mizan, aylık gelir tabloları, ürün maliyetleri ve satış kırılımları.

Milyon TL	2024	2025
Net satışlar	120,00	150,00
Satışların maliyeti	78,00	102,00
Brüt kâr	42,00	48,00
Brüt kâr marjı	%35,0	%32,0
Faaliyet giderleri	24,00	30,00
FAVÖK	18,00	18,00
Amortisman	4,00	5,00
Net finansman gideri	6,00	8,00
Vergi gideri	2,00	1,25
Net dönem kârı	6,00	3,75

Bulgu ve değerlendirme

Satışlar %25 büyürken satışların maliyeti %30,8 artmış. Brüt kârdaki 6 milyon TL artış, faaliyet giderlerinin aynı tutarda yükselmesiyle dengelenmiş. FAVÖK aynı kalırken amortisman ve finansman giderleri net kârı azaltmış.

Önerilen müdahale

Fiyat, hacim, ürün karması, iskonto ve girdi maliyetini ayrıştıralım. Ürün ve müşteri bazında katkıyı göstererek fiyatlama ve sipariş kararlarını yeniden değerlendirelim.

Nominal tutarlar kullanılmıştır; enflasyon ve fiyat-hacim etkisi ayrıca incelenir. Örnek modelde amortisman ayrı gösterilmiş, satış maliyeti ve faaliyet giderlerine dahil edilmemiştir.

02 / BİLANÇO VE NAKİT

KURGUSAL ÖRNEK

Kârın nakde dönüşmesi.

İncelenen kayıtlar: bilanço alt hesapları, banka ekstreleri, yatırım ve sermaye hareketleri.

Milyon TL	2024	2025
Nakit	8,00	5,00
Ticari alacaklar	24,00	35,00
Stoklar	18,00	26,00
Diğer dönen varlıklar	5,00	6,00
Net duran varlıklar	65,00	73,00
Toplam varlıklar	120,00	145,00
Kısa vadeli yükümlülükler	50,00	67,00
Uzun vadeli banka borcu	30,00	31,00
Özkaynaklar	40,00	47,00
Toplam kaynaklar	120,00	145,00

2025 nakit akışının açıklaması

3,75 net kâr + 5,00 amortisman - 11,00 işletme sermayesi artışı = -2,25 faaliyet nakdi.

Faaliyetler nakit tüketmiş. Buna 13 milyon TL yatırım harcaması eklenmiş; 9 milyon TL net yeni kredi ve 3,25 milyon TL sermaye artışı sağlanmış. Nakit 8 milyon TL’den 5 milyon TL’ye gerilemiş.

Yönetim açısından sonuç

Yeni kredi ihtiyacını, faaliyetlerde bağlı para ve yatırım harcamalarıyla birlikte planlamak gerekiyor. 13 haftalık nakit tahmini hangi tarihte ne kadar kaynağa ihtiyaç olduğunu gösterecek.

Bu örnekte nakit faiz ve vergi giderlere eşittir. Kur farkı, varlık satışı ve diğer nakit dışı hareketler yoktur. Gerçek dosyada bunlar ayrıca mutabık hale getirilir.

03 / MÜŞTERİLER VE TAHSİLAT

KURGUSAL ÖRNEK

Satışın arkasındaki müşteri riski.

İncelenen kayıtlar: satışlar, faturalar, yaşlandırma, müşteri limitleri, vadeler ve teminatlar.

Müşteri dağılımı (milyon TL)

Müşteri	Satış / pay
A	52,5 / %35
B	19,5 / %13
C	15,0 / %10
Diğer	63,0 / %42
Toplam	150 / %100

Alacak yaşlandırması (milyon TL)

Vade durumu	Alacak
Vadesi gelmemiş	22,0
1-30 gün gecikmiş	7,0
31-60 gün gecikmiş	3,5
61-90 gün gecikmiş	1,5
90 gün üzeri	1,0
Toplam	35,0

Bulgu

Alacakların 13 milyon TL’si (%37,1) vadesini aşmış; 2,5 milyon TL’de gecikme 60 günün üzerinde. İlk üç müşteri satışların %58’ini oluşturuyor. Bu tutarlar tek başına tahsilat kaybı anlamına gelmez.

Ne yapacağız?

İhtilaflı faturaları, iadeleri ve teminatları ayıracağız. Finans ve satış ekiplerinin aynı müşteri tablosunu kullanmasını sağlayacak; geciken alacakları sorumlu, tarih ve takip adımıyla haftalık plana bağlayacağız.

Örnek hedefin değeri

Tahsilat göstergesi 85,2 günden 75 güne indiğinde, aynı satış düzeyinde yaklaşık 4,18 milyon TL nakit serbestleşebilir. Vadesi geçmiş 13 milyon TL bu hedefe ayrıca eklenmez.

Gösterge: yıl sonu ticari alacak / yıllık satış × 365. Gerçek fatura bazlı ortalama tahsilat süresi değildir. Yaşlandırma ve müşteri dağılımı kurgusaldır.

04 / TEDARİKÇİLER VE STOK

KURGUSAL ÖRNEK

Stok ve tedarikin nakde etkisi.

İncelenen kayıtlar: stok hareketleri, siparişler, satın alma koşulları ve tedarikçi vade listeleri.

Gösterge	2024	2025
Stok (milyon TL)	18,0	26,0
Yaklaşık stok süresi	84,2 gün	93,0 gün
Ticari borç (milyon TL)	20,0	28,0
Yaklaşık ödeme süresi	93,6 gün	100,2 gün

5,2 milyon TL mevsimsel stok

Stokların %20’si iki mevsimsel ürün grubunda. Bu tutarın tamamı fazla stok değildir. Sezon siparişleri, ürün yaşı ve satış tahmini birlikte incelenerek korunacak ve azaltılacak miktar belirlenmeli.

Alımların %40’ı ithal girdi

Kur, teslim süresi ve sipariş büyüklüğü birlikte değerlendirilmeli. İthal alım payı, satış maliyetine uygulanarak döviz açığı hesaplanamaz. Döviz tahsilat ve ödemelerinin tutar ve tarihleri gerekir.

Önerilen müdahale

Satış tahmini, üretim ve satın almayı ortak plana bağlayalım. Kritik tedarikçilerde vade uzamasının anlaşmadan mı, gecikmeden mi kaynaklandığını fatura bazında inceleyelim. Stok hedefi 85 gün olduğunda yaklaşık 2,25 milyon TL nakit serbestleşmesi potansiyeli vardır.

Süreler yıl sonu bakiyeleri / yıllık satış maliyeti × 365 ile hesaplanır. Ödeme süresinde satın alma yerine satış maliyeti kullanıldığından sonuç yaklaşık göstergedir; gecikme veya sözleşme vadesi değildir.

05 / BANKALAR VE KREDİLER

KURGUSAL ÖRNEK

Borç ve faaliyet döngüsü.

İncelenen kayıtlar: banka sözleşmeleri, limitler, borç servisleri, teminatlar ve finansal taahhütler.

Kurgusal banka	Kısa vade	Uzun vade	Toplam
Banka A	12,0	13,0	25,0
Banka B	10,0	10,0	20,0
Banka C	6,0	8,0	14,0
Toplam (milyon TL)	28,0	31,0	59,0

Mevcut görünüm

Banka borcunun %47,5'i kısa vadeli. Net banka borcu/FAVÖK 2,33'ten 3,00'e; FAVÖK/finansman gideri 3,00'ten 2,25'e gelmiş. Borç yükü kazanca göre artmış. Bu oranlar tek başına kredi limiti veya geri ödeme yeterliliği belirlemez.

İncelemede tamamlanacaklar

Her kredi için vade ve ödeme takvimi, para birimi, faiz ve komisyonlar; limit kullanım şartları, teminatlar, çapraz yükümlülükler ve sözleşmesel oranlar çıkarılır. Akreditif, teminat mektubu ve diğer gayrinakdi riskler ayrıca izlenir.

Yönetim kuruluna önerimiz

Kredi anapara ve faiz ödemelerini nakit tahminiyle eşleştirelim. Yenileme, yeniden yapılandırma, yatırım finansmanı veya sermaye seçeneklerini toplam maliyet, vade ve teminat açısından karşılaştıralım.

Banka dağılımı sadece sunum örneğidir. Faiz karşılama oranı DSCR değildir; DSCR için aynı dönemin anapara, faiz ve kullanılabilir nakdi ayrıca hesaplanır.

06 / ORGANİZASYON VE YETKİLER

KURGUSAL ÖRNEK

Kararları kim, hangi yetkiyle alıyor?

Örnek yapı: Yönetim Kurulu → Genel Müdür → Finans ve Muhasebe / Satış / Üretim ve Satın Alma. Görevleri ve birimler arası karar akışını birlikte inceleriz.

01 Yetki sınırları yazılı değil

Örnek bulgu: rutin satın alma ve iskonto kararları üst yönetime taşınıyor. Benzer işlemlerde farklı koşullar oluşabiliyor. Tutar ve risk esaslı yetki sınırları belirlenmeli.

Teslim: Görev-yetki matrisi ve istisna onay akışı. İlk 30 gün.

02 Bölümler ayrı hedeflerle çalışıyor

Örnek bulgu: satış, üretim ve finansın ortak plan sorumlusu yok. Satış hedefi stok ve nakit ihtiyacıyla aynı masada değerlendirilmiyor.

Teslim: Ortak planlama takvimi, süreç sorumluları ve gerekçeli ekip planı. İlk 60 gün.

03 Ödeme kontrolü kişiye bağlı

Örnek bulgu: ödeme dosyasının hazırlanması ve bankaya iletilmesi aynı rolde; ikinci kontrolün kanıtı düzenli tutulmuyor. Hazırlama, kontrol ve onay ayrılmalı.

Teslim: Ödeme kontrol listesi; 90 gün içinde örneklemle işleyiş değerlendirmesi.

Katkımız

Önce görev, yetki ve kontrol düzenini netleştiririz. İş yükü ve yetkinlik incelemesi sonrasında işe alım ve ekip geliştirme ihtiyacını gerekçesiyle yönetim kuruluna sunarız.

07 / ERP, CRM VE RAPORLAMA

KURGUSAL ÖRNEK

Bilgiden yönetim kararına.

İncelenen bilgi: veri kaynakları, üretim ve satış kayıtları, rapor tanımları ve sistem akışları.

01 Maliyet bilgisi geç hazırlanıyor

Muhasebe ve üretim ayrı dosyalarda; maliyet üç ayda bir güncelleniyor. Fiyat kararları eski maliyetlere dayanabilir. Ürün kodları ve maliyet bileşenleri eşleştirilmeli.

Teslim: Aylık ürün maliyeti ve stok-üretim-muhasebe mutabakatı. İlk 60 gün.

02 Müşterinin bütün resmi görünmüyor

CRM takibi sınırlı; teklif, iskonto, vade ve tahsilat ayrı yerlerde. Satış fırsatının getirisi ile müşterinin ticari riski birlikte izlenemiyor.

Teslim: Müşteri görünümü, teklif aşamaları ve satış-finans raporu. İlk 60 gün.

03 İleriye dönük nakit görünürlüğü yok

Her hafta güncellenen 13 haftalık nakit tahmini bulunmuyor. Raporların veri kaynağı ve sorumlusu ortak tanımlanmamış. Ödeme açığı geç fark edilebilir.

Teslim: Haftalık nakit modeli ve iki kapanış dönemiyle kontrol edilen yönetim paketi.

Yazılım yatırımına nasıl karar vereceğiz?

Önce mevcut sistemin yeterliliği incelenir. İhtiyaç devam ediyorsa entegrasyon, bulut ve şirket içi çözümler; sağlayıcı, toplam maliyet, fayda ve takvimle karşılaştırılır.

Olumsuz koşullara hazırlık.

2026 için örnek senaryo. Gerçek çalışmada bütçe, sözleşme ve siparişlerle dayanaklandırılır.

Milyon TL (oran hariç)	Baz senaryo	Olumsuz senaryo
Satışlar	165,00	150,00
FAVÖK	21,45	13,50
İşletme sermayesi artışı / (azalışı)	-2,12	5,40
Faaliyet nakdi	13,96	0,47
Borç servisine ayrılabilir nakit	15,96	2,47
Faiz + anapara ödemesi	13,50	13,50
Borç servisi karşılama oranı	1,18x	0,18x
Ek kaynak öncesi yıl sonu nakit	7,46	-6,03

Sonucu değiştiren varsayımlar

Baz: satış 165; brüt marj %33; tahsilat 75, stok 85 gün. Olumsuz: satış 150; marj %31; tahsilat 90, stok 100 gün. Her ikisinde gider 33; ödeme 95 gün; faiz 7,5; anapara 6; bakım yatırımı ve amortisman 5,5 milyon TL.

Yönetim kuruluna değerlendirmemiz

Baz planda dahi ödeme kapasitesinin sınırlı payı var. Olumsuz senaryoda ek kaynak öncesi nakit yaklaşık 6,03 milyon TL eksiye düşüyor. Finansman talebi; tahsilat, stok, yatırım takvimi ve olumsuz senaryo birlikte görülerek hazırlanmalı.

Vergi %25 yalnızca model varsayımıdır. CFADS = FAVÖK - nakit vergi - işletme sermayesi artışı - bakım yatırımı. DSCR = CFADS / (faiz + anapara). Yeni kredi, sermaye ve temettü yoktur; diğer faaliyet bakiyeleri sabittir. Negatif nakit, modelde karşılanmamış kaynak ihtiyacıdır.

Hangi müdahale ne sağlayabilir?

Potansiyel faydayı gerçekleşme süresi, maliyeti ve sorumlusuyla birlikte değerlendiririz.

6,42 milyon TL

Alacak ve stoklardan bir defalık nakit serbestleşmesi

2025 satış ve maliyet düzeyinde tahsilat 75, stok 85 güne iner. Alacak etkisi yaklaşık 4,18; stok etkisi 2,25 milyon TL. Toplam, yuvarlanmamış tutarlardan hesaplanmıştır. Hedeflerin uygulanabilirliği ayrıca doğrulanır.

1,50 milyon TL / yıl

Aynı satış tutarında 1 puan brüt marj iyileşmesi

150 milyon TL satış × 1 puan. Uygulama giderleri ve vergi öncesi brüt kâr katkısıdır; nakit serbestleşmesiyle toplanmaz.

Faydayı nasıl doğrulayacağız?

Öneri	Doğrulanacak konu	Takip
Tahsilat planı	Müşteri vadesi, itiraz ve teminat	Finans + satış
Stok azaltma	Sipariş, sezon ve teslimat riski	Üretim + satın alma
Marj iyileştirme	Ürün maliyeti, fiyat, hacim etkisi	Finans + satış

Rapor sonrasında bir fayda takip tablosu kurulur: başlangıç, hedef, gerçekleşen tutar, maliyet, sorumlu ve tarih. Danışmanlık ve uygulama bedelleri de değerlendirmeye dahil edilir.

10 / SWOT SENTEZİ

KURGUSAL ÖRNEK

İnceleme sonuçlarının ortak resmi.

SWOT, önceki bölümlerdeki mali, ticari ve organizasyonel bulguların birlikte değerlendirilmesidir.

Güçlü yönler

Müşteri devamlılığı. Satışların %70'i tekrar sipariş veren müşterilerden geliyor.

Üretim ve ihracat deneyimi. 10 yıllık üretim birikimi, %20 ihracat payı.

Kullanılacak dayanak: Mevcut müşteri ve üretim bilgisiyle kârlı siparişlerin artırılması.

Zayıf yönler

Kâr ve nakit dönüşümü. FAVÖK sabit, faaliyet nakdi negatif. Alacak ve stok büyüyor (s.4-7).

Kontrol ve veri akışı. Yetkiler yazılı değil; maliyet ve nakit bilgisi geç geliyor (s.9-10).

Öncelik: Tahsilat, ürün maliyeti ve ortak planlama düzeni.

Fırsatlar

Yeni müşteri segmentleri. İhracat kanalı üzerinden ek sipariş potansiyeli araştırılabilir.

Alternatif kaynaklar. Faaliyet döngüsüne uygun finansman ve sermaye seçenekleri incelenebilir.

Teyit gerekir: Talep ve finansör şartları henüz doğrulanmış değildir.

Tehditler

Sipariş kaybı. Bir müşterinin %35 payı, talep azalmasının etkisini büyütüyor (s.6).

Kur ve kredi yenileme. İthal girdi ve kısa vadeli borç yapısı birlikte izlenmeli (s.7-8).

Olumsuz koşullar: Örnek stres senaryosu karşılanmamış kaynak ihtiyacı gösteriyor (s.11).

Bu sentez yönetim görüşüyle tamamlanır. Tek tek maddelerden önce bunların birlikte yarattığı finansal ve operasyonel sonuç değerlendirilir.

Önerilen kararlar ve sorumlular.

Toplantı amacı: öncelikli müdahaleler ve görev paylaşımı hakkında karar alınması.

Genel değerlendirme

ABC'nin önceliği, büyümenin nakit ihtiyacını ve ürün bazında kazancı görünür kılmaktır. Finansman görüşmeleri bu görünümle birlikte yürütülmelidir.

01 Tahsilat ve stok programının başlatılması

Finans, satış, üretim ve satın alma ekipleri; müşteri ve ürün bazında planı 30 gün içinde yönetime sunsun. Ticari koşullar ve teslimat riski doğrulanarak hedefler kesinleştirilsin.

Sorumlu: finans yöneticisi. Çıktı: haftalık takip ve aylık etki raporu.

02 Nakit planı ve finansman dosyasının hazırlanması

13 haftalık nakit tahmini ile kredi ödeme takvimi eşleştirilsin. Kaynak ihtiyacı, alternatifler ve teklif karşılaştırması yönetim onayına sunulsun.

Sorumlu: finans + Momentum koordinasyonu. İlk değerlendirme: 30 gün.

03 Yetki ve raporlama düzeninin kurulması

Görev-yetki matrisi ve aylık yönetim raporu uygulamaya alınsın. ERP/CRM için önce gereksinim ve mevcut sistem incelemesi tamamlansın.

Sorumlu: genel yönetim + bölüm yöneticileri. Gözden geçirme: 60 ve 90. gün.

12 / TESLİMLER VE UYGULAMA

Şirketinizde kalacak çalışma düzeni.

Raporu, düzenlenebilir modelleri ve uygulama takibini birlikte teslim ederiz.

Teslim	İçerik	Biçim
Yönetim kurulu dosyası	Değerlendirme, kritik bulgular, seçenekler, karar önerileri	PDF / sunum
Mali analiz ve model	Mali tablolar, mutabakat, oranlar, varsayımlar ve senaryolar	Excel
Ticari takip dosyaları	Alacak yaşlandırma, müşteri riski, stok ve tedarikçi planı	Excel / sistem
Finansman dosyası	Talep, kaynak-kullanım, projeksiyon, borç servisi ve veri odası	Model + belgeler
Organizasyon ve sistem	Görev-yetki, ekip ihtiyacı, ERP/CRM gereksinimi	Yol haritası
Uygulama takibi	Sorumlu, tarih, gerçekleşen etki, açık konu ve karar ihtiyacı	Aylık rapor

Örnek çalışma takvimi

İlk 2-4 hafta: bilgi toplama, mutabakat, bölüm görüşmeleri ve ilk yönetim değerlendirmesi.

İlk 90 gün: seçilen önceliklerin iç ekiplerle uygulanması; haftalık operasyon takibi ve aylık yönetim raporu.

Gerektiğinde 6-12 ay: ekip, bütçe, ERP/CRM ve raporlama düzeninin kurulması; ekibe devir ve sonrasında yönetim kurulu danışmanlığı.

Süre ve teslimler veri erişimi, şirketin büyüklüğü ve seçilen kapsama göre başlangıçta kesinleştirilir.

MOMENTUM İLE ÇALIŞMA

Şirketiniz için nasıl çalışırız?

M.Emre Doğu

Üst düzey bankacılık, CFO ve yönetim deneyimi

QNB Finansbank, Banque du Bosphore ve Société Générale'de kurumsal bankacılık; kredi, yeniden yapılandırma ve dış ticaret finansmanı birikimi. CFO ve ticari yönetim görevleriyle desteklenen yatırım, değerleme ve şirket alım-satımı deneyimi.

Üst düzey temsil ve uygulama koordinasyonu

Şirketin ihtiyacına göre uzmanları bir araya getirir, mevcut ekiplerle çalışırız. Banka ve yatırımcı görüşmelerini, mali ve operasyonel hazırlıkları aynı planla yürütürüz. Görev, dışarıdan danışmanlık veya şirket içinde dönemsel sorumluluk olarak düzenlenebilir.

Kapsamı birlikte seçeriz

Mali inceleme tek başına alınabilir; finansman, dışarıdan CFO desteği, ekip yapılanması veya sistem uygulamasıyla birleştirilebilir. Şirket alım-satımı, yatırımcı arayışı ve uluslararası yatırım çalışmaları ayrıca kapsamlandırılır.

> **İlk toplantıdan sonra elinizde ne olacak?**
>
> Öncelikli ihtiyaçlarınıza göre hazırlanmış yazılı çalışma önerisi: kapsam, teslimler, ekip, takvim ve ücret. Hangi işi hangi koşulla üstlendiğimiz açık olacak.

+90 533 926 19 72 info@momentumadvisory.com.tr

Örnek rapor bağımsız denetim görüşü veya finansman taahhüdü değildir. Hukuki, vergisel ve teknik görüşler ilgili uzmanların çalışma kapsamıyla hazırlanır.