

Our Experience for Turkish Investors





CMS – distinctively European

CMS aims to be recognised as the best European provider of legal and tax services. We combine deep local expertise and the most extensive presence in Europe with cross-border consistency and coordination. CMS has a common culture and a shared heritage which make us distinctively European.

Structure, organisation and coverage are relatively easy for other firms to copy. What is far more difficult to replicate is how we work with our clients to deliver a high quality, personalised service across all of our markets. CMS today comprises ten CMS firms, employing over 2,800 lawyers across 28 countries and 52 offices.

What really differentiates us is the genuine full-service approach which CMS firms have adopted since CMS was founded in 1999: we are a one-stop shop across Europe for legal and tax services. CMS truly distinguishes itself through the investment it has made in this area. We understand the need of our clients to have access to top quality legal services delivered on time, as well as the pressure on our clients' general counsels, M&A project teams and other decision makers to choose the right law firm,

to complete their deals or meet their challenges successfully and to prove the value that they bring to their business stakeholders. Our track record shows us that we have chosen the right approach – league tables and legal directories regularly rank us in leading positions and we have been appointed to the panels of numerous leading multinational companies. Our success to date underlines that we offer precisely what our clients need: the right solutions delivered by the best experts available, throughout Europe.

CMS lawyers have been working extensively on Turkey-related matters for more than 15 years. Over this time we have developed a deep understanding of how to structure and complete Turkey-European cross-border transactions, combining an awareness of the business environment with knowledge of the legal and regulatory framework. Our dedicated Turkey team comprises specialists based in our European offices. The team advises clients on investments both into and out of Turkey, and provides advice on the full spectrum of corporate, commercial and regulatory issues.



CMS – Diğerlerinden ayırıcı özelliği Avrupalı olması

Yerel ve ulusal deneyimlerimizi ve Avrupa geneline yayılmış varlığımızı sınırlar ötesi varlığımız ve çalışmalarımızla birleştirmek suretiyle, CMS olarak hukuki ve vergisel alanlardaki hizmetlerde Avrupa'nın en önde gelen hizmet sağlayıcısı olarak hatırlanmak amacındayız. Bu bağlamda belirtilmelidir ki, CMS yerleşik ortak bir kültüre ve mirasa sahiptir. Bu da bizi diğer hukuk bürolarından ayırarak Avrupalı yapmaktadır.

Yapısal özellikler, organizasyon şeması ve hizmetlerin kapsamının diğer firmalar tarafından taklit edilmesi kolay olmasına rağmen; yüksek kalitede ve müvekkile özel verdiğimiz hizmetlerimizin taklit edilmesi ve kopyalanması mümkün değildir. CMS bugün 10 firmasında 28 farklı yargı alanında yer alan 52 ofisinde istihdam ettiği 2.800'ün üzerinde avukatla hizmet vermektedir.

CMS kurulduğu 1999 yılından bugüne benimsemiş olduğu geniş ve tam zamanlı hizmet anlayışıyla hukuki ve vergisel olarak müvekkillerine Avrupa'da çok geniş çalışma alanlarında verdiği hizmetlerle farklılık yaratmış ve yaratmaya da devam etmektedir. Bu alanlarda yapılan yatırımlarda da CMS, bu farklılığını hissettirmiştir. Müvekkillerimizin zamanında ve kaliteli bir hukuki hizmet almaya ve Şirket Birleşme ve Devralma Projeleri takımının ve diğer karar almaya yetkin birimlerin, ilgili görüşmeleri ve anlaşmaları başarılı olarak tamamlayacak, bu görüşme ve

anlaşmalarda beklentilerini karşılayacak ve müvekkillerimizle ilgilenen kişilere şirketin değerini aksettirecek yetkinliğe sahip doğru hukuk bürosu seçmeye olan ihtiyaçlarının farkındayız. Bugüne kadar yapmış olduğumuz işler de bu farkındalıkla gösterdiğimiz faaliyetin doğru olduğunu kanıtlamaktadır. Aynı zamanda, doğru ve yerinde olarak yaptığımız işlerle de CMS olarak, lider hukuk rehberleri (legal directories) tarafından düzenli olarak lider hukuk büroları arasında gösterilmekte ve çeşitli çok uluslu şirketlerin iş ve işlemlerinde faaliyet gösteren kurul ve heyetlere de atanmaktayız. CMS olarak kuruluşumuzdan bugüne kadar elde ettiğimiz bu başarı doğru ve dalında uzman avukat ve danışmanlarımızla müvekkil ihtiyaçları ve çözüm odaklı verdiğimiz hizmetin bir sonucudur. 15 yılı aşan süredir Türkiye ile ilişkili her türlü konuda hizmet vermekte olan CMS, bu geçen seneler zarfında, iş çevresine ilişkin gerekli hukuki ve kamusal düzenlemelere yönelik geliştirdiği bilgiler ile Türkiye-Avrupa odaklı sınırlar ötesi işlemlerin ve anlaşmaların nasıl temellendirileceğine ve başarılı şekilde tamamlanacağına ilişkin derin bir deneyim kazanmıştır. Avrupa'daki çeşitli ofislerimizde faaliyet gösteren Türkiye odaklı çalışan uzmanlardan oluşan takımımız, müvekkillerimize, Türkiye'de ve Türkiye dışındaki yatırımlarına ilişkin ticaret, şirketler hukuku ve kamusal düzenlemelerle ilgili olarak geniş ve tam zamanlı bir hizmet sunmaktadır.

Why CMS?

- Over 2,800 lawyers across 28 jurisdictions
- Excellent market knowledge, both locally and globally
- Comprehensive grasp of both national and international legal issues
- Interdisciplinary teams
- Industry expertise
- Integrated cross-border service
- Partner-driven approach
- Tailored, business solution-driven approach

Our services

- Banking & Finance
- Commercial & Regulatory
- Competition
- Corporate
- Dispute Resolution
- Employment & Pensions
- Intellectual Property
- M&A
- Real Estate
- Tax

Our industry focus

- Automotive
- Consumer Products
- Energy
- Financial Services
- Hotels & Leisure
- Industrials
- Infrastructure & Project Finance
- Insurance & Reinsurance
- Lifesciences
- Private Equity
- Technology, Media, Telecoms

Our experience

With a GDP of well over EUR 600 billion, Turkey is one of the 20 largest economies in the world. European countries are among the biggest importers and exporters of goods and services from and to Turkey. Investment by European companies in Turkey and increasing levels of Turkish investment in Europe are creating ever closer ties between the economies of the two regions. A member of the European Customs Union since 1995, Turkey also aspires to join the European Union.

It will come as no surprise, then, that leading European provider of legal and tax services CMS has a long tradition of advising Turkish clients looking to invest in Europe. Numerous successful clients have relied on our advice in relation to their cross-border dealings. Among our lawyers are both Turkish-speaking partners and partners who have built a wealth of knowledge and strong relationships with local Turkish law firms. As a client, this means that you will deal with experienced, knowledgeable and business-savvy lawyers who can help you navigate what for you may be uncharted territory from a legal perspective. The strong personal relationships between lawyers at CMS and leading Turkish law firms also remove language barriers: whether your first language is Turkish or a European language, you will be advised in the language in which you are most comfortable doing business.

Neden CMS?

- 28 farklı yargı alanında 2.800' ün üzerinde avukat
- Bölgesel ve dünya genelinde mükemmel pazar bilgisi
- Ulusal ve uluslararası hukuki konulara hakimiyet ve kapsamlı ve ayrıntılı bilgi
- Çok çeşitli ve geniş alanda uzman çalışma takımlarımız
- Çeşitli sanayi dallarına hakimiyet
- Entegre olmuş sınırlar ötesi hizmet
- Müvekkil odaklı yaklaşım
- Çözüm odaklı ve işletmelere uygun yaklaşım

Hizmetlerimiz

- Bankacılık & Finans
- Ticaret Hukuku
- Rekabet
- Şirketler Hukuku
- İhtilafların Çözümü
- İş ve Emeklilik Hukuku
- Fikri Mülkiyet
- Şirket Birleşme ve Devralmaları (M&A)
- Gayrimenkul
- Vergi

Odaklandığımız Sanayiler

- Otomotiv
- Tüketim Ürünleri
- Enerji
- Finansal Hizmetler
- Turizm & Eğlence
- Endüstriler
- Altyapı & Proje Finansmanı
- Sigorta ve Reasürans
- Sağlık
- Girişim Sermayesi (Private Equity)
- Teknoloji, Medya, Telekomünikasyon

Deneyimlerimiz

Türkiye, 600 milyar €' yu aşan gayrisafi yurtiçi hasılası ile dünyanın 20. büyük ekonomisi teşkil etmektedir. Avrupa ülkeleri ise mal ve hizmet sektöründe en büyük ithalatçı ve ihracatçı niteliğindedirler. Avrupa şirketlerinin Türkiye'deki yatırımları ile Türk şirketlerin Avrupa'daki yatırımlarında görülen artış bu iki bölge arasında çok sıkı bağlar oluşturmaktadır. 1995 yılından bu yana, Gümrük Birliği üyesi olan Türkiye, aynı zamanda Avrupa Birliği üyeliğine katılım konusunda da istekli bir çerçevede çizmektedir.

Avrupa' nın hukuki ve vergisel alanda hizmet sağlayıcısı konumundaki CMS' nin, Avrupa'da yatırım yapmak isteyen Türk müvekkillere verdiği hizmetler konusunda yerleşmiş bir deneyiminin olduğunu söylemek yerinde olacaktır. Birçok müvekkilimiz, aralarında Türkçe konuşan Türkiye' deki hukuk büroları ile sağlam, kuvvetli bağlantı ve ilişkileri olan ortak avukatlarımızın da bulunduğu uzman takımımızdan sınırlar ötesi anlaşma ve ilişkilerine ilişkin hukuki hizmet almaktadırlar. Müvekkilimiz için bu, hukuki olarak yabancı olabilecekleri bu pazarda deneyimli ve dalında geniş bilgiye sahip ve iş ve sektöre hakim avukatlar tarafından yönlendirilecekleri anlamına gelmektedir. CMS, avukatları ile Türkiye'nin lider hukuk büroları arasındaki bu sıkı kişisel ilişkiler aynı zamanda dil kaynaklı problemleri de ortadan kaldırmaktadır. Böylece, ana dilinizin Türkçe veya başka bir dil olup olmadığı dikkate alınmaksızın iş yaşamında kendinizi en rahat hissettiğiniz dilde hizmet alma olanağını da yakalamış olacaksınız.



Typical issues for Turkish investors in Europe

Although Turkish companies can look back on a long history of involvement in foreign markets, the number of Turkish businesses focusing their growth strategy on acquiring companies or brands in foreign countries has significantly increased in recent years. Among others, EU countries such as the Netherlands, Germany, Italy and the UK have proven to be attractive destinations for Turkish investors.

While important national differences remain, the market for international M&A transactions has become increasingly standardised. Based on our experience with past transactions, the following should be of specific interest to Turkish companies planning to invest in Europe:

Regulatory approval

With the exception of specific sectors (e.g. defence technology and companies which are vital to national security) and the generally applicable merger control rules under European law and the law of the respective country, a Turkish investor does not need any kind of regulatory approval to acquire a European company. In practice, none of those regulations has been a serious hurdle to Turkish investment in Europe.

Acquisition process

Acquisition processes in Europe more or less follow international standards. Even medium-sized companies normally appoint advisers to help them prepare the initial documents (information memorandum, confidentiality agreement, process letters) and the data room. However, the situation may be very different if the sales process is initiated not by the seller but by the bidder, in which case the process must be agreed between the parties.

Whatever the circumstances, time is of the essence in any sales process in Europe. Timelines set by the seller should be strictly complied with by any bidder who wants to be seen as a reliable partner. Consequently, it is of the utmost importance for bidders to prepare their approach in advance and enlist the aid of relevant advisers as soon as possible in order to avoid delay.

An organised process will normally start with the distribution of a "teaser" by which the seller's advisers will try to find out who might be interested. Those bidders indicating an interest would then be asked to sign a confidentiality agreement ("CA") before the identity of the target is disclosed. After signing the CA, the bidder will typically receive an information memorandum ("IM") describing in reasonable detail the target's structure, business and financial situation. Normally, bidders are requested to make an initial "non-binding offer" within a period of one to four weeks after receipt of the IM. Based on these non-binding offers, the seller will decide which bidders are to be given access to the data room.

Türk yatırımcılar için Avrupa'da genel olarak dikkat edilmesi gereken konular

Türk şirketlerinin yabancı pazarlarda faaliyetlerde bulunmaya başlamalarının her ne kadar uzun bir geçmişi olsa da yabancı ülkelerdeki şirketleri veya markaları devralan Türk işletmeleri sayısında, büyüme stratejileri odaklı olarak, son zamanlarda çok büyük bir artış gözlenmektedir. Özellikle Hollanda, Almanya, İtalya ve İngiltere gibi AB ülkeleri Türk yatırımcılar için yatırımlarını yönlendirebilecekleri cazip ülkeler haline gelmiştir.

Belirli ulusal farklılıklar hala olmakla birlikte, uluslararası Şirket Birleşmeleri&Devralmaları işlemleri pazarı çok büyük bir oranda standardize edilmiştir. Geçmişte yaptığımız iş ve işlemlere dayanarak aşağıda belirtilen hususların Avrupa'da yatırımda bulunmak isteyen Türk şirketlerin özellikli olarak ilgisini çekeceği kanısındayız.

Kamusal İzinler

Bazı sektörler ve (örneğin, savunma teknolojileri ve millî güvenlik için elzem olan şirketler) Avrupa Hukuku'nda ve ilgili ülke hukukunda öngörülmüş bulunan izin alınması gereken birleşmelere ilişkin düzenlemeler haricinde, Türk yatırımcıların herhangi bir Avrupa şirketini devralması için herhangi bir izin alması gerekmemektedir. Uygulamada da, söz konusu düzenlemeler, Türk yatırımcıların Avrupa'daki yatırımları önünde önemli bir engel teşkil etmemektedir.

Devralma Usulü

Avrupa'da devralma süreci ve usulleri, büyük ölçüde uluslararası standartlar çerçevesinde cereyan etmektedir. Genellikle orta ölçekli şirketler ilk belgelerin (bilgi notu, gizlilik anlaşması, process letters) ve veri odasının (data room) hazırlanmasında kendilerine yardımcı olmaları için danışmanlarla çalışmaktadırlar. Ancak bu durum satış sürecinin satıcı tarafından değil de teklif sahibi tarafından başlatılması halinde değişiklik gösterebilmektedir. Her halde, tarafların süreç hususunda anlaşmaya varmaları gerekmektedir. Her ne olursa olsun, Avrupa'da her türlü

devralma usulünde zaman çok önemli bir yere sahiptir. Teklif sahibi, eğer satıcı tarafından güvenilir bir ortak olarak değerlendirilmek istiyorsa, normalde, satıcı tarafından belirlenen sürelerle koşulsuz olarak riayet etmelidir. Son olarak, teklif sahibinin öncelikli olarak yaklaşımını hazırlaması ve her türlü gecikmeyi engellemek için bir an önce ilgili danışmanlarının yardımını alması büyük bir önem arz etmektedir.

Normal koşullarda süreç, satıcının danışmanının, satışla ilgilenenleri tespit edebilmesi amacıyla bilgi notunun dağıtımını ile başlamaktadır. Hedef şirketin kimliği açıklanmadan önce ilgilenen teklif sahiplerinden, bir gizlilik anlaşması imzalamaları istenir. Gizlilik anlaşmasının imzalanmasının akabinde; teklif sahibi ile hedef şirketin yapısını, iş ve finansal durumuna ilişkin bilgileri içeren bir bilgi notu (information memorandum) paylaşılır. Kural olarak, bilgi notunun alınmasından itibaren 1 ila 4 haftalık süre içerisinde, teklif sahibinden ilk bağlayıcı nitelikte olmayan icapta bulunması istenilir. Bu bağlayıcı olmayan icaplara bağlı olmak üzere, satıcı, hangi teklif sahiplerinin veri odasına (data room) erişim hakkının olacağına karar verir.

Due diligence

Due diligence has become standard procedure for any kind of transaction over the last 10 to 15 years. Typical categories of due diligence are financial, business, legal, environmental, HR, patents, insurance and pensions. Whereas the first three are part of almost every transaction, the latter will only be specifically covered if these fields are of special interest or are problematic. In some cases, the seller will ask advisers to prepare legal, financial and environmental due diligence reports for the benefit of potential bidders (vendor due diligence). This can save both parties time and money. However, it restricts the ability of the bidder to gain crucial information via its own trusted advisers. It is important to note that most documents relating to a company will be in the language of the country where the company is based and there may be no English translations available in the data room. Since even many smaller companies have subsidiaries in other European countries, you should also ensure that your advisers' network extends to those countries. Data rooms are still sometimes paper-based, but virtual data rooms are becoming more and more usual. Most sellers offer management presentations in addition. After completion of due diligence, the bidders will be asked to make a "binding offer", although such offers are normally not legally enforceable.

Form and content of transaction documents

In international transactions, it has become increasingly common to draft and negotiate the legal documentation in English. Sellers will, however, normally insist on applying the law of their respective country. In some European countries, such as Germany and Italy, the sale and purchase agreement ("SPA") will in certain cases require notarisation to be effective. This can trigger substantial additional costs depending on the value of the transaction. Also, deal terms are increasingly converging internationally and include fewer references to national civil laws. A German SPA tends to be shorter than the forms used in the UK, for example, but the structure typically follows the same logic. Differences between countries also exist regarding the contractual arrangement of representations and warranties. While German sellers are more reluctant to grant extensive representations and warranties, the picture in the UK, for example, is different.

Industrial relations, codetermination and protection of employees

Industrial relations in Europe are comparatively good. However, since the approach and the legal provisions vary in the individual EU countries, especially regarding workers' participation and trade unions, industrial action such as strikes affects business in different ways. Employees in most European countries are protected against dismissal by a number of statutes that also cover the purchase of a company. Nonetheless, it is possible to reduce the workforce and even to close plants if there is an economic justification for doing so. A number of European countries have implemented the concept of employee co-determination, i.e. the active involvement and participation of elected employees in the company's supervisory board. In addition, many businesses have a works council with the right to consultation in a variety of situations. While the legal framework for such codetermination and works councils in countries such as Germany, Austria and the Netherlands consists of extensive regulations, the concept in the Southern European countries, and in France, is different. In France, for example, there is a requirement to grant information to and consult with the works councils, which may delay the process in certain cases. Essentially, however, employees' representatives are not in a position to prevent the sale of a business.

Due Diligence (Durum Tespit Çalışması)

Due diligence son 10, 15 yıldır, her türlü işlemin standart usullerinden biri haline gelmiştir. Durum tespit çalışması genel olarak finansal, işletmesel, hukuki, çevresel olarak ve insan kaynakları, patentler, sigorta ve işçi alacakları bağlamında ayrı ayrı yapılmaktadır. Finansal, işletmesel ve hukuki due diligence her türlü devralma işleminin bir parçası olmakla birlikte, diğerleri ancak ilgili devralmada özel bir menfaat oluşturması ya da problem oluşturabilecek nitelikte olması hallerinde yapılmaktadır. Bazı hallerde, satıcı muhtemel teklif sahipleri için, danışmanlarından hukuki, finansal ve çevresel due diligence (satıcı tarafından yapılan due diligence) yapmasını isteyebilmektedir. Satıcı tarafından yapılan böyle bir due diligence, her iki taraf için de zaman ve para tasarrufu sağlaması sebebiyle önem arz etmektedir. Ancak, bu durum aynı zamanda teklif sahibinin kendi güvendiği danışmanları yoluyla önem arz eden bilgileri öğrenmesinin önünde engel de teşkil etmektedir. Ayrıca, önemle belirtilmelidir ki, şirkete ilişkin birçok belge, şirketin bulunduğu ilgili ülkenin dilinde hazır bulunmaktadır ve veri odasında belgelerin İngilizce 'ye çevrilmiş metinleri bulunmayabilir. Küçük şirketlerin bile diğer Avrupa ülkelerinde iştirakleri bulunması dolayısıyla, danışmanınızın ilgili ülkelerle gerekli bağlantısının bulunduğundan emin olmanız önem arz etmektedir. Veri odaları, halen bazen sadece kağıda dökülmüş olarak mevcuttur, ancak bilgisayara dayalı bilgi odaları da yerleşmeye başlamıştır. Buna ek olarak, satıcılar yönetim tarafından yapılacak bir sunum (management presentation) da sunmaktadır. Due Diligence'in akabinde hukuken bağlayıcılığı olmamasına rağmen bağlayıcı nitelikte bir icapta bulunmaları istenir.

Belgelerin şekli ve içeriği

Uluslararası işlemlerde hukuki belgeler genellikle İngilizce hazırlanmakta ve görüşmeler de İngilizce yapılmaktadır. Ancak satıcılar genellikle kendi ülke kanunlarının uygulanması konusunda ısrarcıdır. Almanya ve İtalya gibi bazı Avrupa ülkelerinde "Hisse Alım-Satım Anlaşması"nın çoğu halde noter onaylı olması anlaşmanın yürürlük şartıdır. Bu durum, işlemlerin değerine bağlı olmak üzere bazı ek masraflar da yaratmaktadır. Anlaşma hükümleri uluslararası anlamda benzer olmakla birlikte ilgili ülke kanunlarına ilişkin referanslar çok azdır. Almanya'da "Hisse Alım-Satım Anlaşması" İngiltere'ye göre daha kısadır ve fakat temel olarak aynı anlayışı benimsemiştir. Ülkeler arası farklılıklar aynı zamanda "beyan ve taahhütler"e ilişkin anlaşma hükmünde de etkisini göstermektedir. İngiliz satıcıların aksine Alman satıcılar, geniş ve kapsamlı beyanlarda ve taahhütlerde bulunmaktan kaçınmaktadırlar.

Endüstriyel bağlantılar, çalışanların yönetime katılması ve korunması

Endüstriyel ilişkiler Avrupa'da oldukça iyi durumdadır. Ancak, özellikle işçilerin katılımının ve sendikaların ve grev gibi ilgili sanayiye dayalı fiillerin farklı ülkelerde yer alan işletmeleri farklı açılardan etkilemeleri sebebiyle, bunlara ilişkin hukuki hükümler ile prensipler birçok AB ülkesi nezdinde farklılık göstermektedir. Çalışanlar, birçok AB ülkesinde işletmenin satılması sebebi de dahil olmak üzere herhangi bir sebeple işten çıkarmalara karşı birçok hukuki metin ve düzenlemelerle korunmaktadırlar. Ancak, belirli koşullar altında, ekonomik gereklilikler sebebiyle iş gücü azaltılabileceği gibi yine bu sebeple tesislerin kapatılması da mümkündür. Avrupa ülkelerinin bir bölümü, seçilmiş çalışanların şirketin denetim kuruluna aktif olarak dahil olmaları ve katılmaları anlamına gelen 'çalışanların yönetime katılması' prensibini kabul etmişlerdir. Buna ek olarak, birçok işletme çeşitli durumlara ilişkin danışmanlık verme hakkına sahip çalışma konseylerini de bünyelerinde barındırmaktadırlar. Yönetime katılmaya ve çalışma konseylerine ilişkin bu prensiplerin hukuki alt yapıları, Almanya, Avusturya ve Hollanda gibi ülkelerde, Fransa gibi Güney Avrupa ülkelerine göre daha detaylı hükümler içermektedir. Örnek vermek gerekirse, Fransa'da çalışma konseyine bilgi verme ve danışma yükümlülüğü vardır ve bu durum belirli hallerde işleyişi oldukça geciktirmekte ve yavaşlatmaktadır. Ancak önemle belirtilmelidir ki, çalışanların temsilcileri işletmenin satışını engelleme yetkisine sahip değildir.



Acquisition of family-owned businesses

As in Turkey, a large number of attractive European businesses are family-owned. It is thus necessary to be aware of certain cultural issues when trying to acquire such a company. One important issue is that the owners of these companies often not only look at the financial package when choosing a buyer but also at the longterm impact on the company and the local community. For these owners, non-monetary values and the bidder's future plans for the company are often of great importance. It is even possible that a reasonable, well-argued concept might outweigh the higher price offered by a competing bidder. The necessary trust can normally only be gained by building a personal relationship during the negotiating process.

Public takeovers/squeeze-outs

The number of public takeovers announced in Europe is increasing. The law on public takeovers has been largely harmonised by EU Directive 2004/25/EC, which sets minimum standards for takeover bids in the EU. The Directive requires EU member states to reflect basic principles in their national law on public takeover bids,

such as equal treatment of the target company's shareholders, protection of minority shareholders, ensuring an informed decision by the target company's shareholders on the merits of a particular takeover bid, and requiring the board of the target company to act in the interests of the company. Consequently, the Directive prescribes minimum standards in relation to the triggering of events for mandatory offers, the offer price, acceptance periods and the level of disclosure to be provided, pricing and other squeeze-out conditions. Essentially, under national rules a mandatory offer for all shares is triggered as soon as a shareholder (acting alone or in concert with others) acquires 30% or more of the shares in a listed company. At the same time, most national laws allow minority shareholders in public companies to be squeezed out if their joint holdings amount to less than 5% of the shares.

Outlook

If Turkey wishes to further strengthen its manufacturing sector, companies from European countries such as Germany, the UK, Italy and the Netherlands are a natural target for acquisitions and fit well with any strategy to enter the European or world market.

Aile işletmelerinin devralınması

Birçok Avrupa işletmesi, Türkiye'deki gibi aile şirketi konumundadırlar ve böyle bir şirketin devralınmasının istenmesi halinde belirli kültürel konuların mevcudiyeti hakkında bilgi sahibi olunması gerekmektedir. Bu önemli kültürel konulardan bir tanesi, bu nitelikteki şirketlerin sahipleri, çoğu zaman alıcıların finansal durumunun yanında şirkete getireceği uzun vadeli katkıları da göz önüne almak suretiyle alıcıyı seçmektedirler. Bu şirket sahipleri açısından bakıldığında, mali (parasal) olmayan değerler ile teklif sahibinin şirketin geleceğine ilişkin planları karar verme safhasında önemli bir rol oynamaktadır. Makul ve iyi savunulmuş bir usul (konsept), rakip teklif sahibinin yüksek bedelli teklifinden daha ağır gelebilir. Bu tarz devralmaların temelini oluşturan güvenin kazanılması görüşmeler sürecinde kurulacak kişisel ilişkiler sayesinde mümkün olmaktadır.

Halka Arz Yoluyla Devralmalar/Zorunlu Alım ve Satım Teklifleri (Squeeze outs)

Avrupa'da halka arz yoluyla devralmaların sayısı giderek artış göstermektedir. Halka arz yoluyla devralmalara ilişkin kurallar büyük bir oranda, devralma tekliflerinin asgari kaidelerini düzenleyen 2004/25 sayılı AB Yönergesi ile uyumlaştırılmıştır. Söz konusu Yönerge; hedef şirketin pay

sahiplerine eşit muamele, azlık haklarının korunması, hedef şirket pay sahiplerinin alım teklifinin esasına ilişkin bilgi verme kararının verilmesi ve hedef şirketin yönetim kurulunun şirketin menfaati çerçevesinde hareket etme yükümlülüğü gibi, AB üyesi ülkelerin halka arz yoluyla devralmalara ilişkin temel prensipleri kendi ulusal hukuklarına uyarlamalarını gerekli kılmaktadır. Söz konusu Yönerge, zorunlu alım teklifinin başlamasına, teklif miktarına, teklifi kabul sürelerine, fiyatlamaya, bilgi vermenin (ifşa) sınırı ve zorunlu alım teklifinin diğer hükümlerine ilişkin asgari kuralları da belirlemektedir. Yerel kanunlara göre, temel olarak bir pay sahibinin tek başına ya da başka bir pay sahibi ile birlikte hareket etmek suretiyle borsaya kayıtlı bir şirketin paylarının %30 ve daha üstünü elde etmesi halinde, bu pay sahibi ve sahipleri bütün paylar için zorunlu alım teklifi yapmak zorundadır. Ayrıca, çoğu ülke kanunları, azlık pay sahiplerinin toplam paylarının %5'in altında kalması halinde bu pay sahiplerine zorunlu satım teklifi yapma yükümlülüğü yüklemektedir.

Görüş

Almanya, İngiltere, İtalya ve Hollanda gibi Avrupa ülkelerindeki şirketlerin Türk şirketlerince devralınması, Türkiye'nin üretim sektöründe kendisini güçlendirmesini, kuvvetlenmesini ve Avrupa ve dünya pazarına uyumlaşmasını sağlayacaktır.

Our M&A expertise

Within CMS, transactions are the main focus of our corporate law advisory work. With over 600 M&A lawyers across Europe, we are a leader in this field and regularly outperform all other law firms. In 2011, CMS advised on the largest number of M&A transactions in Europe, Germany, Central and Eastern Europe. At European level too, CMS is a frontrunner in the M&A market. The success of our M&A team has been recognised by various accolades from respected industry commentators, including FT/Mergermarket and Acquisitions Monthly.

Increasingly, clients demand that their law firms deliver across multiple European jurisdictions. Thanks to the international capability of the CMS organisation, we regularly advise on a large number of cross-border transactions involving multiple international CMS offices. This strength is also reflected in our ranking both in the top tier of European M&A law firms and at the head of the relevant league tables. Our firm's Corporate/M&A lawyers work seamlessly with experts from a range of other practice areas both within their jurisdiction and internationally to deliver tailor-made advice from a single source.

Our range of services includes:

Private M&A

- Structuring the transaction
- Transaction management
- Negotiating confidentiality agreements and letters of intent
- Support in tender proceedings
- Support during and after due diligence
- Preparing the contracts and resolutions required for the transaction
- Contract negotiations
- Contract management and transaction documentation
- Preparation for signing and closing
- Assistance with post-closing activity

Distressed M&A

- Sale and purchase of distressed assets, distressed debts and distressed companies
- Purchase from the insolvency administrator

Public M&A

- Preparation and structuring of takeover bids
- Acting in concert/insider trading/ad-hoc publicity
- Integration (controlling agreement/profit transfer agreement)
- Squeeze-out
- Delisting
- Advising management and supervisory boards



It creates a climate of trust, is extremely responsive to our demands and highly proactive regarding other topics.

Chambers Global 2011/2012

Friendly, 'can-do' approach and a clear desire to be excellent advisers.

Legal 500, 2011

Şirket Birleşme ve Devralmaları Konusundaki Uzmanlığımız

Şirketler Hukuku'na ilişkin danışmanlığımızın en önemli odak noktası anlaşmalardır. Avrupa genelindeki 800'ün üzerindeki avukatımızla bu alanda hizmet vererek ülkenin en büyük ve alanında lider hukuk bürolarından bir tanesi konumundayız ve verdiğimiz hizmet ile diğer hukuk bürolarından daha etkin bir performans göstermekteyiz. 2010 yılında, CMS olarak Almanya, Fransa, Orta ve Doğu Avrupa, İngiltere ve Benelüks ülkelerinde Şirket Birleşme ve Devralmaları iş ve işlemlerine ilişkin verdiğimiz danışmanlık hizmeti CMS'ye Avrupa Birleşme ve Devralma pazarında tercih edilir ve lider hukuk bürosu statüsünü kazandırmıştır. Şirket Birleşme ve Devralmaları takımımızın bu başarısından FT/Birleşme ve Devralma Monthly de dahil olmak üzere ilgili sanayi eleştirmenleri tarafından da övgüyle söz edilmektedir.

Müvekkillerin, çalıştıkları hukuk bürosunun Avrupa'daki çeşitli yargı alanlarına hakim olmalarına ilişkin istekleri her geçen gün artış göstermektedir. CMS olarak, sahip olduğumuz uluslararası yetkinlik sayesinde, CMS'nin diğer ofislerinin de dahil olduğu sınırlar ötesi işlem ve anlaşmalara ilişkin danışmanlık hizmeti vermekteyiz. Bu yetkinliğimiz ve gücümüz, Avrupa Şirket ve Birleşme Devralmaları Hukuk büroları klasmanında ilk üç arasında ve ilgili branş dizinlerinde de lider olarak gösterilmemiz suretiyle kanıtlanmıştır. Şirketler / Şirket Birleşme ve Devralmaları konularında uzman avukatlarımız, asıl kaynağından müvekkil odaklı bir hizmet vermek amacıyla, kendi yetki alanlarında ve uluslararası platformda diğer çalışma alanlarındaki diğer uzman kişilerle birlikte uyumlu bir biçimde çalışmaktadırlar.

Hizmet Alanlarımız

Halka Açık Olmayan Şirketlere Yönelik Birleşme & Devralmalar

- Anlaşma ve işlemlerin yapısının oluşturulması ve kuruluşu
- Anlaşma ve işlemlerin yönetilmesi
- Gizlilik Anlaşmaları' nın ve Niyet Mektupları' nın görüşülmesi
- İhale sürecinde destek verilmesi
- Durum Tespit Çalışması'nda ve sonrasında destek verilmesi
- İşlemler için gerekli olan sözleşmelerin ve kararların hazırlanması
- Sözleşme görüşmelerinin yapılması
- Sözleşmenin ve işlemlere ilişkin belgelemenin yönetilmesi ve yürütülmesi
- İmza ve Kapanış (closing) işlemlerinin hazırlanması
- Kapanış (closing) sonrası faaliyetlerde yardım edilmesi

İflas Halindeki Şirketlere Yönelik Birleşme & Devralmalar

- İflasa konu malvarlığı değerlerinin ve şirketlerin ve tahsil kabiliyeti olmayan borçların alınıp satılması
- İflas İdaresi'nden satın alma

Halka Açık Şirketlere Yönelik Birleşme & Devralmalar

- Alım tekliflerinin çerçevelerinin belirlenmesi ve hazırlanması
- Birlikte hareket etme/içerideki bilginin ticareti/özel durumların kamuya açıklanması (ad-hoc publicity)
- Entegrasyon (kontrol anlaşmaları / kar devri sözleşmesi)
- Zorunlu Alım ve Satım Teklifi
- Borsa kotundan çıkarma
- Yönetim ve Denetim Kurullarına danışmanlık



Kaynaklar "CMS'in güvenilir bir hava yarattığını, taleplerinize en yüksek düzeyde cevap vermeye hazır ve konularımız ile ilgili olarak inisiyatifli ele alan bir avukatlık şirketi olduğunu" belirtmektedirler.

Chambers Global 2011/2012

CMS'in "dostça tarzı, 'can-do' yaklaşımı ve mükemmel danışman olma konusundaki arzusu" olduğu belirtilmektedir.

Legal 500, 2011



Advice rendered to Turkish clients abroad

- **Turkish municipality** | Advising on obtaining finance for the acquisition of trams.
- **Turkish municipality** | Advising concerning site development for a ski resort.
- **Picaldi Turkey** | Advising regarding the foundation and running of a NewCo.
- **Altinyildiz** | Advising in an arbitration process against a Czech customer.
- **Major Turkish company** | Advising during renegotiation of an assignment agreement concerning gas exploration licences, which resulted in a reduction of the assignment price by 33%.
- **Cevher Döküm** | Advising on negotiations with a German partner regarding the production of series tooling.
- **Vakif Bank** | Advising with regard to debt collection in Austria.
- **Unip** | Advising regarding the foundation of a NewCo in Austria, renovation and conversion of a palace to a hotel.
- **Mavi S.A.** | Advising on corporate issues.
- **Mavi Europe AG** | Advising on termination of service contracts.
- **LBBW** | Advising on project financing issues.
- **Turkish investors** | Advising on presenting claims against a Swiss bank.
- **Turkish bank** | Advising on Swiss inheritance law issues involving Swiss customers of the bank.
- **Private Turkish clients** | Advising on issues involving the acquisition and financing of motor yachts.
- **Godiva Group** | Advising on a regular basis.
- **Cricket & Co.** | Advising Cricket which is 50% Turkish-owned, on reorganisation matters.
- **Eczacıbaşı Holding** | Advising on an acquisition project in Italy.

Türk Müvekkillere Yurtdışında Verilen Danışmanlık Hizmetleri

- **Türkiye’de bir belediyeye** | tramvay alımına ilişkin fon bulması ile ilgili danışmanlık hizmeti verilmesi
- **Türkiye’de bir belediyeye** | bir kayak merkezinin imar durumuna ilişkin danışmanlık hizmeti verilmesi
- **Picaldi Türkiye** | şirket kuruluşu ve akabinde şirketin işlerliğine ilişkin danışmanlık hizmeti verilmesi
- **Altınıyıldız** | çek bir tüketiciye karşı takip edilen tahkim sürecinde danışmanlık hizmeti verilmesi
- **Önemli bir Türk şirketi** | gaz arama ruhsatının devrine ilişkin yapılan mükerrer görüşmelerde temsil edilmesi ve devir bedelinin %33 oranında indirilmesinin sağlanması
- **Cevher Döküm** | alet-edevat üretimine ilişkin olarak Alman ortağı ile görüşmesinde danışmanlık hizmeti verilmesi
- **Vakıf Bank** | avusturya’da alacağın tahsiline ilişkin danışmanlık hizmeti verilmesi
- **Unip** | avusturya’da şirket kuruluşuna ve bir sarayın bir otel olarak yenilenmesi ve otele dönüştürülmesine ilişkin danışmanlık hizmeti verilmesi
- **Mavi S.A.** | şirketler hukuku konularında danışmanlık hizmeti verilmesi
- **Mavi Europe AG** | hizmet sözleşmesinin sona erdirilmesine ilişkin danışmanlık hizmeti verilmesi
- **LBBW** | proje finansmanı konusunda hizmet verilmesi
- **Türk yatırımcılar** | swiss Bank’a karşı alacak ve iddialarına ilişkin danışmanlık hizmeti verilmesi
- **Bir Türk Bankası** | sözü edilen bankanın müşterilerinin de dahil olduğu İsviçre Miras Hukuku ile ilgili bir konuda danışmanlık hizmeti verilmesi
- **Türk gerçek kişiler** | motorlu yatların devralınması ve finanse edilmesinin de dahil olduğu birçok konuda hukuki destek verilmesi
- **Godiva Group** | düzenli olarak hukuki danışmanlık hizmeti verilmesi
- **Cricke & Co.** | yeniden örgütlenmeye (reorganizasyona) ilişkin danışmanlık hizmeti verilmesi
- **Eczacıbaşı Holding** | iltalya’da bir şirket devralınması konusunda danışmanlık hizmeti verilmesi



CMS awards and recognition

- Chambers Europe Award for Excellence: Germany – Client Service Law Firm of the Year, 2011 (Chambers Europe)
- Regulatory Team of the Year 2011 (Legal Business Awards)
- Mid-Market Legal Advisors of the Year, 2011, 2010 (Acquisitions Monthly)
- Rated 16th most active firm worldwide in international arbitration, 2011, 2012 (Global Arbitration Review)
- Law Firm of the Year, 2010 (UNQUOTE CEE PRIVATE EQUITY Awards)
- TMT Team of the Year 2010 (Legal Business Awards)
- Central and Eastern Europe Law Firm of the Year, 2010, 2009, 2007 (PLC Which Lawyer?)



CMS'nin ödülleri ve Tanıtımı

- *Chambers Europe Mükemmellik ve Uzmanlık Ödülü: Almanya –Müvekkile hizmette yılın hukuk bürosu, 2011 (Chambers Europe)*
- *Kamusal Düzenlemelerdeki Hukuk Takımı, 2011 (Legal Business Ödülleri)*
- *Orta Ölçekli Pazarlarda (mid-market) Yılın Danışmanları, 2011, 2010 (Acquisitions Monthly)*
- *Uluslararası Tahkim 'de Dünyanın En Faal 6. Hukuk Bürosu, 2010 (Global Arbitration Review)*
- *Yılın Hukuk Bürosu, 2010 (UNQUOTE CEE GIRISIM SERMAYESI (PRIVATE EQUITY) ödülleri)*
- *2010 yılı TMT Takımı (Legal Business Ödülleri)*
- *Orta ve Doğu Avrupa'da Yılın Hukuk Bürosu, 2010, 2009, 2007 (PLC Which Lawyer?)*



Your contacts



**Austria, Bosnia, Bulgaria, Croatia,
Montenegro, Serbia, Slovenia, Ukraine
Vienna**

Döne Yalçın

Partner, Head of Turkish Desk

T +43 1 40443 3850

E doene.yalcin@cms-rrh.com



**Luxembourg
Luxembourg**

Julien Leclère

Partner

T +352 26 27 53-1

E julien.leclere@cms-dblux.com



**Belgium
Antwerp**

Jef Degrauwe

Partner

T +32 3 206 01 49

E jef.degrauwe@cms-db.com



**The Netherlands
Amsterdam**

Katja van Kranenburg-Hanspian

Partner

T +31 20 3016 402

E katja.vankranenburg@cms-dsb.com



**Bulgaria, Hungary, Romania, Ukraine
Bucharest**

John Fitzpatrick

Partner

T +40 21 407 3 827

E john.fitzpatrick@cms-cmck.com



**Portugal
Lisbon**

José Luís Arnaut

Partner

T +351 210 958 100

E joseluis.arnaut@cms-rpa.com



**China
Shanghai**

Ulrike Glück

Partner

T +86 21 6289 6363

E ulrike.glueck@cmslegal.cn



**Russia
Moscow**

Dr Thomas Heidemann

Partner

T +7 495 786 40 49

E thomas.heidemann@cmslegal.ru



**Czech Republic, Slovakia, Poland
Prague**

Paul Stallebrass

Partner

T +420 2 96798 805

E paul.stallebrass@cms-cmck.com



**Spain
Madrid**

Luis Miguel de Dios Martínez

Partner

T +34 91 451 92 99

E luismiguel.dedios@cms-asl.com



**France
Paris**

Jacques Isnard

Partner

T +33 1 4738 5500

E jacques.isnard@cms-bfl.com



**Switzerland
Zurich**

Dr Max H. Albers-Schönberg, LL.M.

Partner

T +41 44 285 11 11

E max.albers@cms-veh.com



**Germany
Duesseldorf**

Dr Dirk Jannott

Partner

T +49 211 4934 405

E dirk.jannott@cms-hs.com



**UK
London**

David Bresnick

Partner

T +44 20 7367 2729

E david.bresnick@cms-cmck.com



**Italy
Rome**

Pietro Cavasola

Partner

T +39 06 4781 51

E pietro.cavasola@cms-aacs.com

İlgili Kişiler



**Avusturya, Bosna-Hersek, Bulgaristan,
Hırvatistan, Karadağ, Sırbistan,
Slovenya, Ukrayna
Viyana**
Döne Yalçın
Ortak, Türk Masası Sorumlusu
T +43 1 40443 3850
E doene.yalcin@cms-rrh.com



**Lüksemburg
Lüksemburg**
Julien Leclère
Ortak
T +352 26 27 53-1
E julien.leclere@cms-dblux.com



**Belçika
Brüksel**
Jef Degrauwe
Ortak
T +32 3 206 01 49
E jef.degrauwe@cms-db.com



**Hollanda
Amsterdam**
Katja van Kranenburg-Hanspans
Ortak
T +31 20 3016 402
E katja.vankranenburg@cms-dsb.com



**Bulgaristan, Macaristan,
Romanya, Ukrayna
Bükreş**
John Fitzpatrick
Ortak
T +40 21 407 3 827
E john.fitzpatrick@cms-cmck.com



**Portekiz
Lizbon**
José Luís Arnaut
Ortak
T +351 210 958 100
E joseluis.arnaut@cms-rpa.com



**Çin
Şangay**
Ulrike Gluck
Ortak
T +86 21 6289 6363
E ulrike.glueck@cmslegal.cn



**Rusya
Moskova**
Dr Thomas Heidemann
Ortak
T +7 495 786 40 49
E thomas.heidemann@cmslegal.ru



**Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Polonya
Prag**
Paul Stallebrass
Ortak
T +420 2 96798 805
E paul.stallebrass@cms-cmck.com



**İspanya
Madrid**
Luis Miguel de Dios Martínez
Ortak
T +34 91 451 92 99
E luismiguel.dedios@cms-asl.com



**Fransa
Neuilly-sur-Seine Cedex**
Jacques Isnard
Ortak
T +33 1 4738 5500
E jacques.isnard@cms-bfl.com



**İsviçre
Zürich**
Dr Max. H. Albers-Schönberg, LL. M.
Ortak
T +41 44 285 11 11
E max.albers@cms-veh.com



**Almanya
Duesseldorf**
Dr Dirk Jannott
Ortak
T +49 211 4934 405
E dirk.jannott@cms-hs.com



**İngiltere
Londra**
David Bresnick
Ortak
T +44 20 7367 2729
E david.bresnick@cms-cmck.com



**İtalya
Roma**
Pietro Cavasola
Ortak
T +39 06 4781 51
E pietro.cavasola@cms-aacs.com

