

WPH FINANS AG

İş (Proje) Geliştirme,
Koordinasyon ve Danışmanlık Hizmetleri
**Business (Project) Development
Coordination & Consultancy Services**

Adalet Mah. Anadolu Cad. No. 41 Megapol Tower 08 / 81 Bayraklı / İzmir – Turkey

Tel: +90 232 – 700 2482 Gsm: +90 532 – 373 35 11

Vergi No: 815 049 3778 Karşıyaka / İzmir

E-Mail: info@wphfinans.com



Biz, az sayıda müşteriye, sıradışı bir kalitede hizmet veriyoruz.

We serve a few clients exceptionally well.

Мы работаем с небольшим числом клиентов на исключительно высоком уровне.

International project development and financing

FINANSMANA GIDEN YOL

iyi yapılandırılmış projeler = sanayii için finansman = istihdam = vergi = rekabet = istikrar

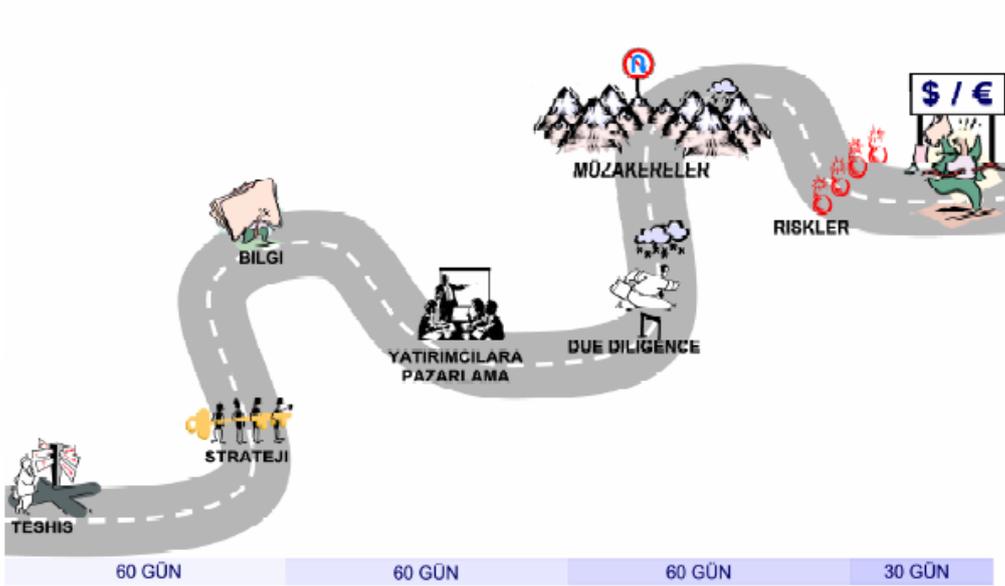
işletme sermayesi ★ borç yapılandırması ★ stratejik yatırım

working capital • debt restructuring • strategic investment



Sizin proje ve piyasa bilginizle bizim uluslararası deneyimimizi birleştirerek projenizi Uluslararası Yatırımcılara ve Bankacılara cazip hale getiriyoruz.

We combine your knowledge of your project and your market with our international experience to make your project attractive to International Investors and Banks.





TEŞHİS

Projedeki fırsatları ortaya koymak, güçlü yönlerini belirlemek ve de başarılı olması için ne gibi bir ek kapasiteye ihtiyacı olduğunu belirlemek amacıyla, Uzman Ekip projeyi analiz eder. Aynı zamanda, bu Takım uluslararası bankaların ve yatırımcıların ilgisini test edip kriterlerini ve koşullarını tespit etmek durumundadır.



DIAGNOSIS

An Expert Team analyzes the Project to outline the opportunity, determine its strengths and understand what kind of additional capacity is needed to succeed.
At the same time, the Team also tests the preliminary interest of international banks and investors, and understand their criteria and requirements.



STRATEJİ

Olası engelleri önceden tespit edip, müzakereler sırasında ve finansman anlaşmalarının imzalanmasından önce çıkabilecek potansiyel problemleri yenecek şekilde en uygun stratejiyi oluşturmak.



STRATEGY

Identify obstacles early on and devise the strategy to overcome them.
Develop customized action plan, including budget and schedule.
You will receive an in-depth report outlining what steps need to be taken to qualify for financing.



financing



BİLGİ

Uluslararası standartlara uygun bir şekilde hazırlanmış açık, şeffaf bilgi başarının anahtarıdır. Uluslararası bankalara ve yatırımcılara bilgileri onların istedikleri anda ve daha onlar sormadan onların sorularına cevap verecek şekilde sağlamak.



INFORMATION PACKAGE

Clear, transparent and relevant information, prepared according to international standards is key to success. Provide banks and investors with information in a concise and clear manner, in a form that anticipates their questions.



YATIRIMCILARA PAZARLAMA

Projeyi aynı anda birçok finansman kaynağına ısrarla pazarlamak ve mümkün olan en iyi koşulları elde edebilmek için rekabet yaratmak.



MARKETING TO BANKS & INVESTORS

Aggressively market the Project to multiple sources of money and create competition to obtain the best possible terms and conditions.

Remember: It's not about who you know in the banks and Investment Banks, it's about the merits of the project.



DUE DILIGENCE

Projeye finansman sağlamaya ilgi gösteren uluslararası bankalar ve yatırımcıların Due Diligence ziyaretlerini koordine etmek ve onların endişelerini ve itirazlarını gidermek.



DUE DILIGENCE BY BANKS & INVESTORS

Pro-actively coordinate the Due Diligence visits of banks and investors and be ready to respond to their questions and overcome their objections.

At this point, your presentation must be polished and airtight, able to withstand heightened scrutiny by top-level decision makers.



MÜZAKERELER

Uzman Ekip iki taraf arasında bir tampon görevi görmeli, proje sahibinin pozisyonunu kuvvetlendirmek ve mümkün olan en iyi koşulları elde edebilmek için onun adına belirli bir süre müzakerelerde bulunmalı.



- 1. İNSAN RİSKİ:**
Proje Ekibi projeyi başarılı bir şekilde uygulayıp yönetebilir mi?
Stratejik Ortak veya Profesyonel Yönetim gerekli mi ve hazır mı?
- 2. PAZAR RİSKİ:**
Ürünü satın alacak müşteriler var mı?
Proje üretime ve ürünlerin dağıtımına hazır olduğu zaman müşteriler olacak mı?
Müşterilerin ürün için ödeyecekleri miktar projeyi karlı yapacak mı?
Pazardaki mevcut rekabet nedir? SİZİN rekabet avantajınız nedir?
Potansiyel müşterilerle şimdiden anlaşma sağlanabilir mi?
- 3. TEKNİK RİSK:**
Uygun teknolojinin hangisi olduğunu biliyor muyuz?
Tercih edilen teknoloji Projenin rekabet avantajını finansmanın geri ödenmesine ve yatırımın kar sağlamasına kadar sürdürebilecek mi?
- 4. FİNANSMAN RİSKİ:**
Eğer projenin hem Özsermaye Yatırımına hem de Banka Finansmanına ihtiyacı varsa, tüm tarafların diğer katılımcılarla ilgili endişeleri en iyi şekilde idare edilmelidir.



NEGOTIATIONS

Negotiate to achieve the best possible terms and conditions within a reasonable time frame by demonstrating credibility and decisiveness.



FINANCING

Finalize Negotiations; Finalize Terms and Legal Documentation; Obtain the Financing.

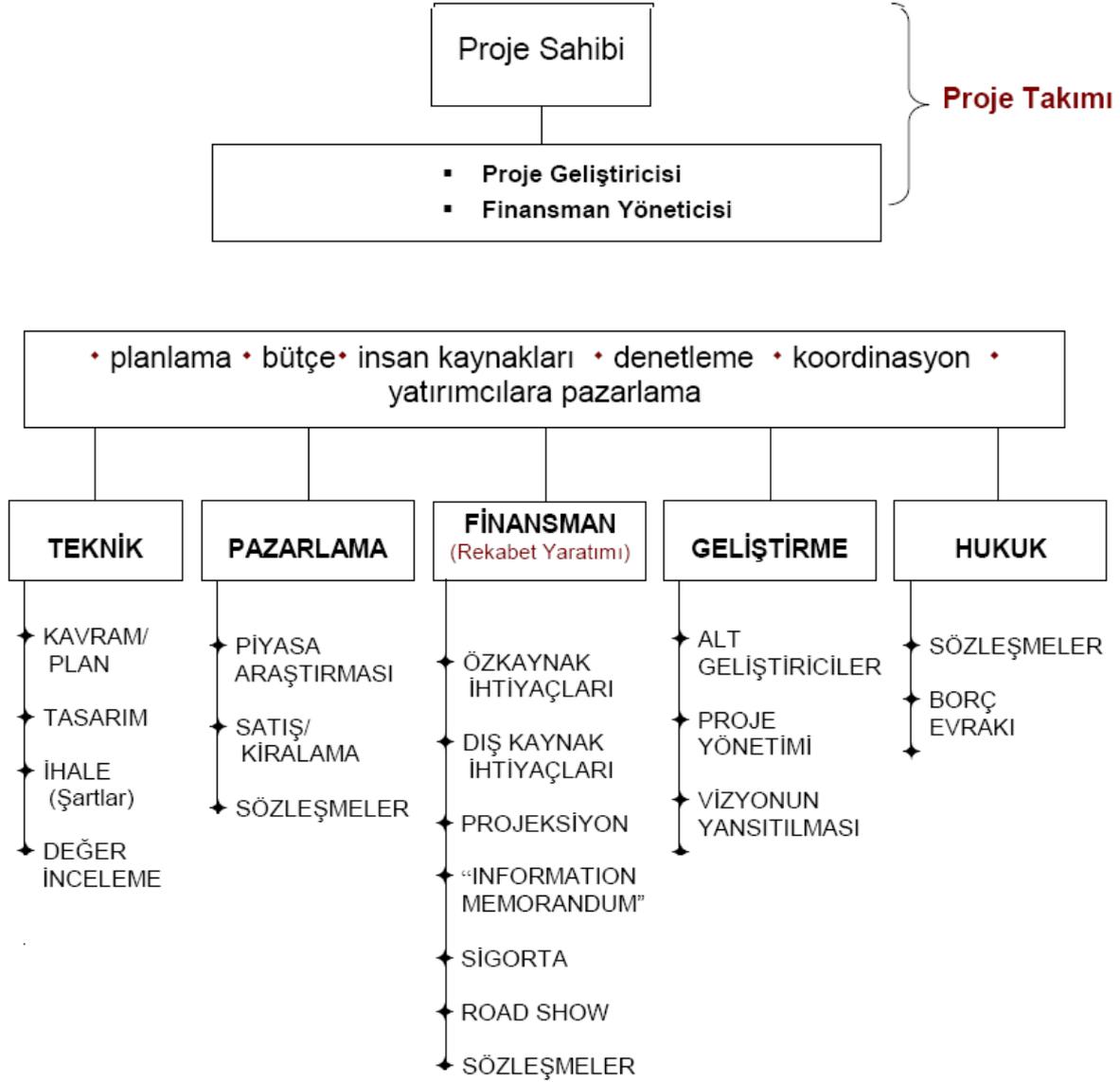
**PREPARE
FOR
THE TEST**

1. Can my Project Team execute and manage the business successfully?
2. Is a Strategic Partner or Professional Management necessary?
3. Have Customers expressed interest to buy my Products?
4. Can I articulate my Competitive Advantages over my Competitors?
5. Can I supply the required Equity or do I need an Investor?

Proje Planlama ve Geliştirme

önceden belirlenen bütçe ve zamana uygun

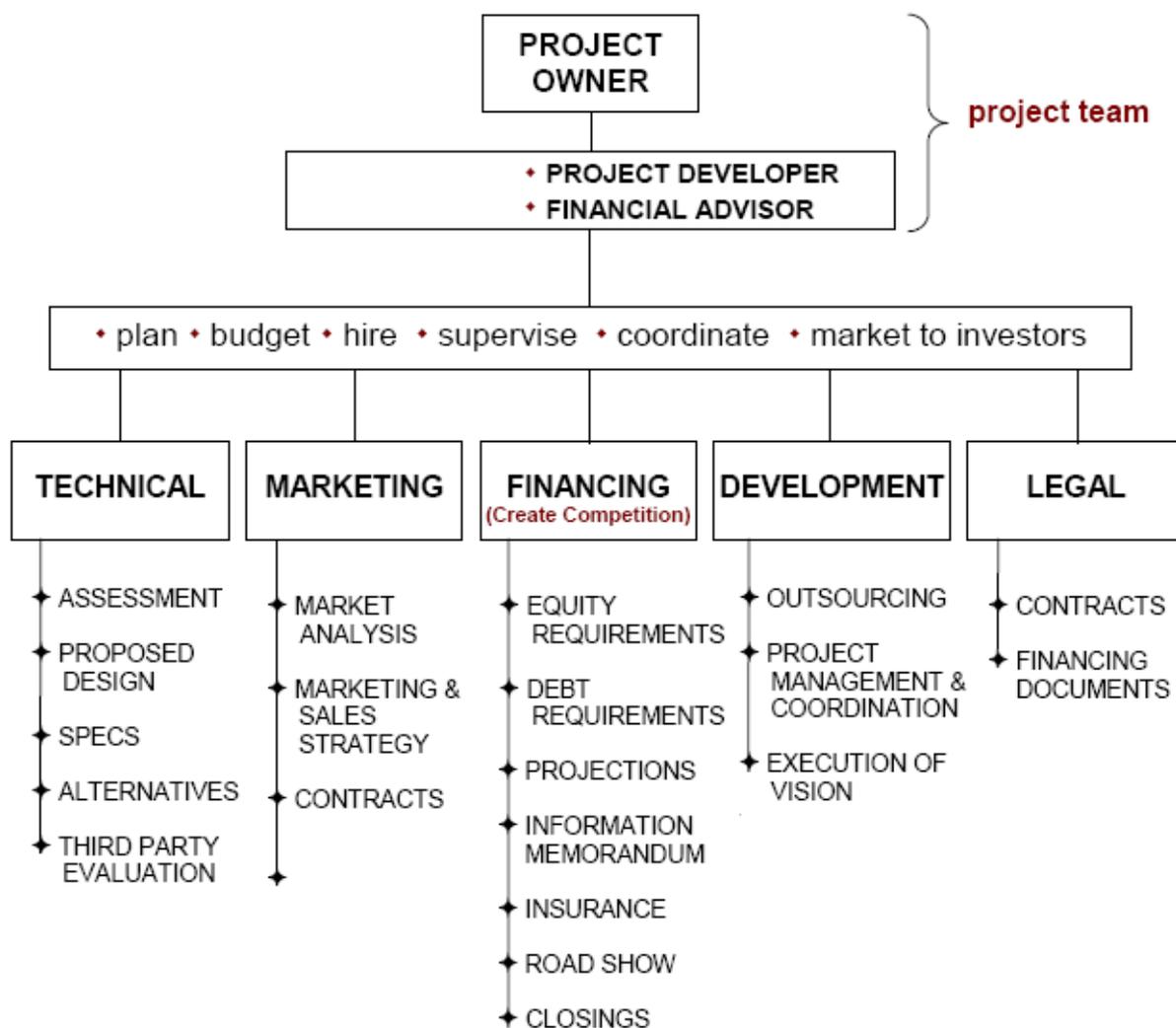
PROJE UYGULAMASI



Project Planning & Development

on time & on budget

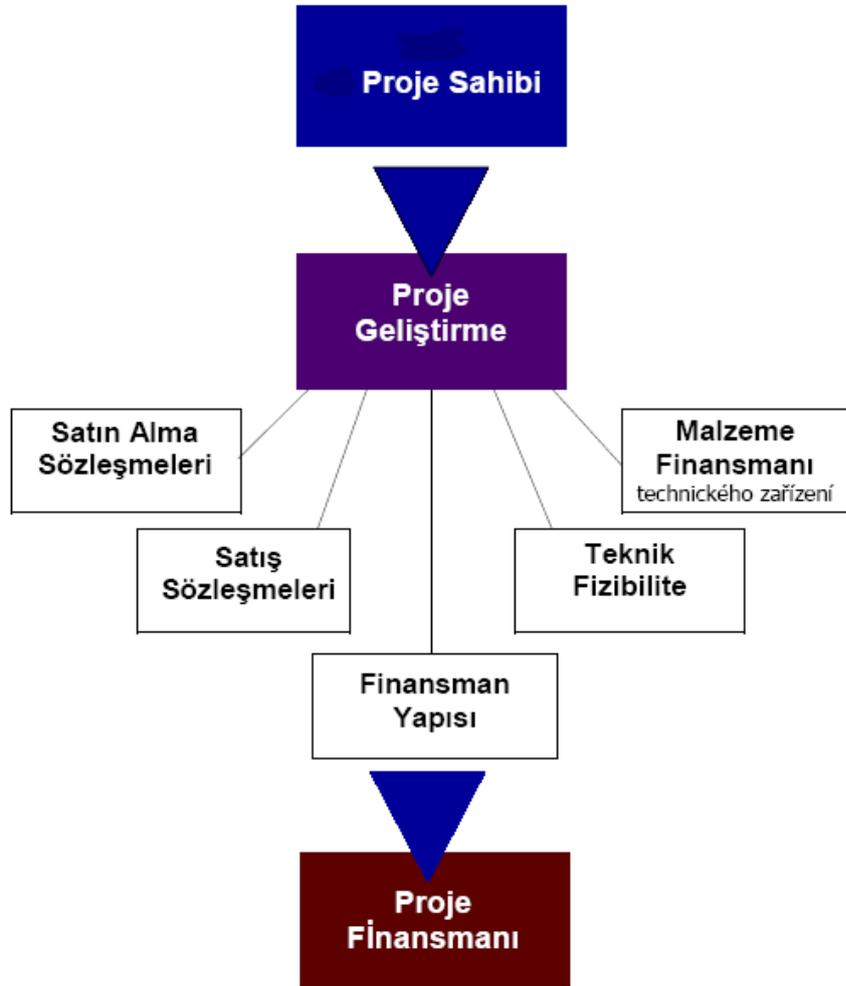
PROJECT IMPLEMENTATION



Proje Geliştirme

Projenizin başarıya ulaşip finansman bulabilmesi için, uluslararası kredi kaynakları projenin net ve anlaşılır olmasını beklemektedir. Bu sağlanmadan projenizin gerektiği gibi değerlendirilebilmesi çok güçtür. İşimizin temel noktası, sizinle birlikte

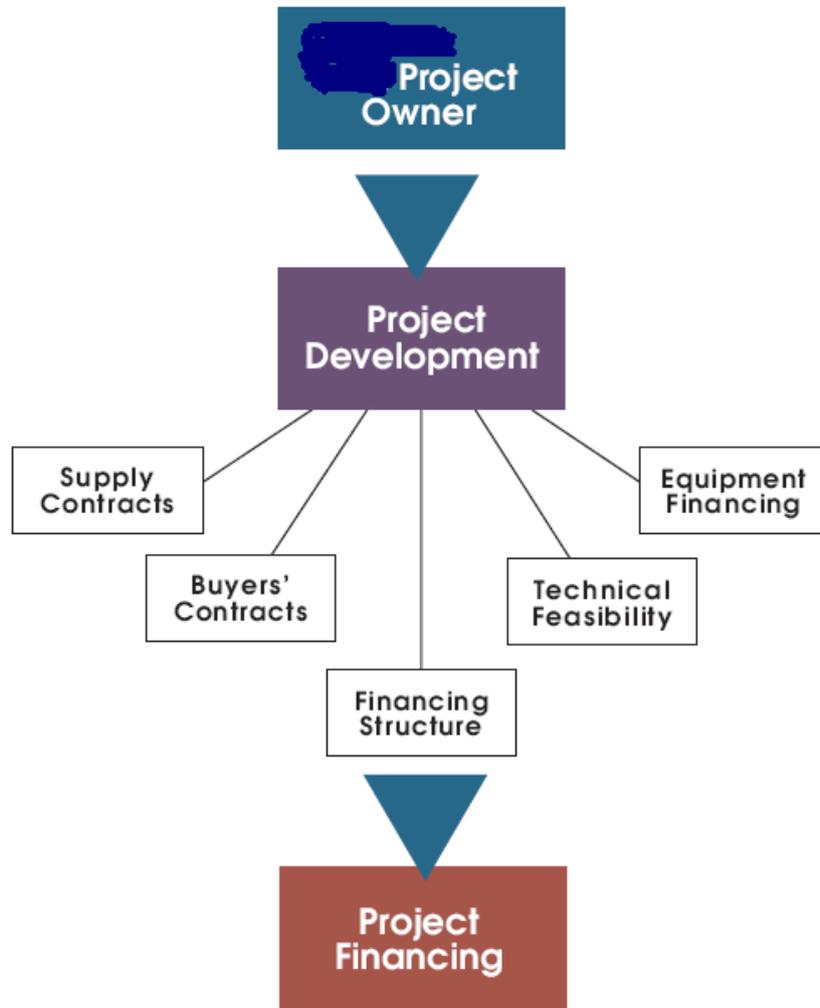
çalışarak, geliştirilmesi gereken noktaları saptamak ve projeyi pazarlamaya hazır hale getirmektir. Bu yapıldığı takdirde finans kaynakları, projenize finansman sağlama kararını çok daha kısa sürede vereceklerdir.



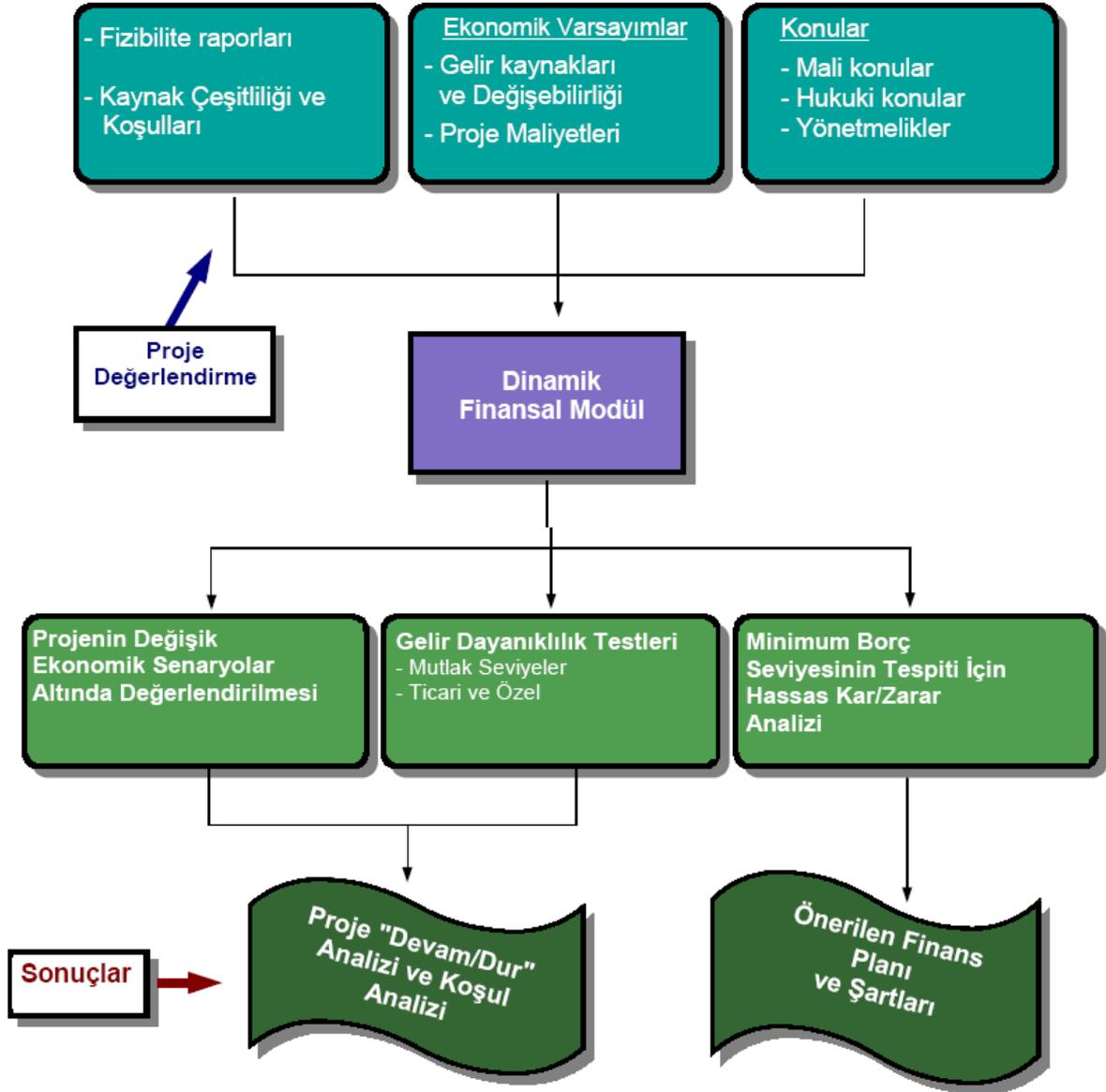
Project Development

International sources of funds require assurance that certain elements are in place in order for your project to succeed and be financed. Without them, your project cannot be properly evaluated. A key part of our work, together with you, is to identify those

elements that are missing from your project and put them in place. Once this has been done, sources of funds can proceed quickly to make investment decisions and either decide not to proceed or provide financing for your project.



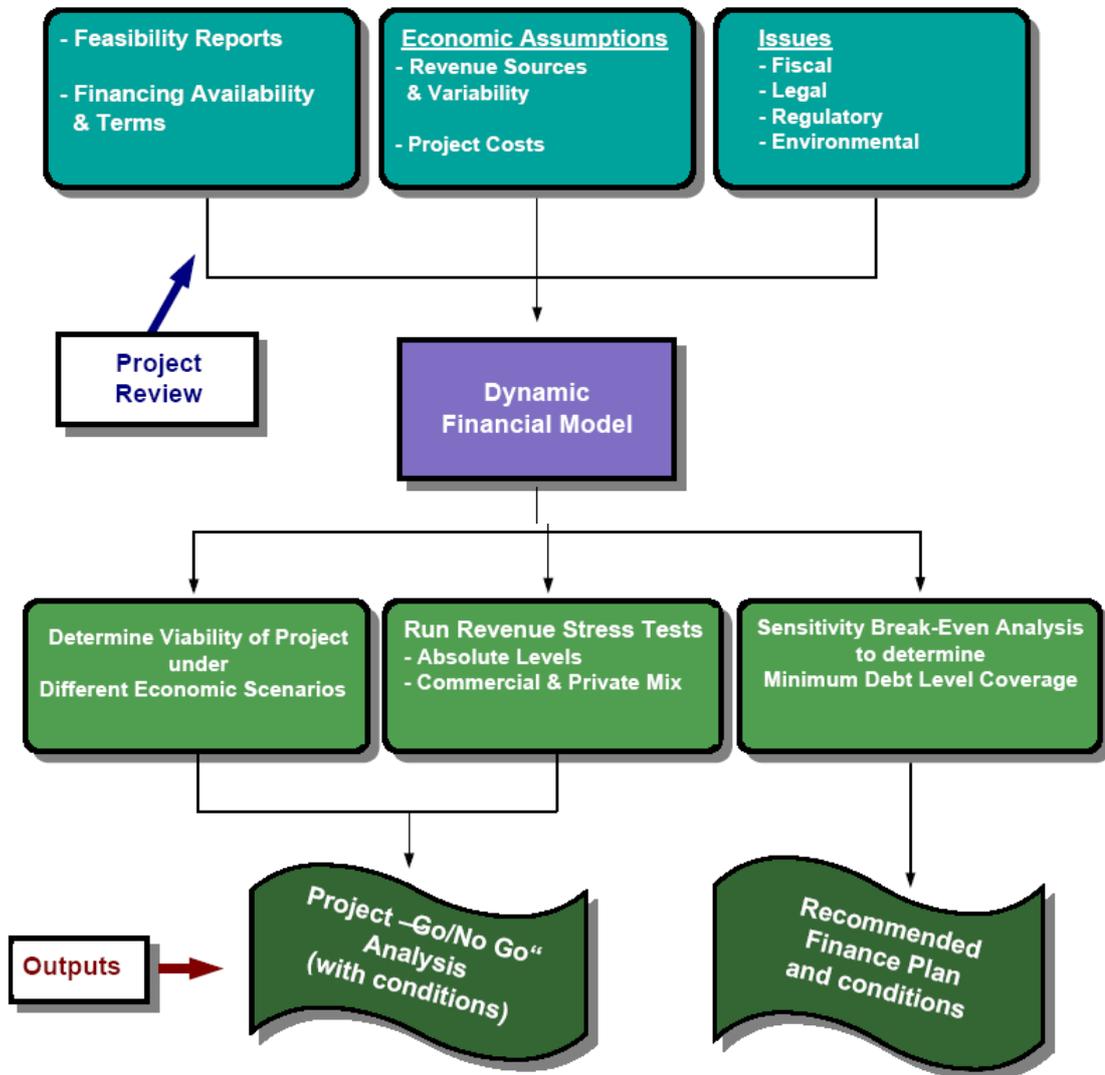
Yeni Proje Değerlendirmesi



proje finansmanını optimize etmek için:

- Optimum risk ve hukuki dağılım yapısını geliştirir.
- Ek gelir kaynaklarının geliştirilmesinde yardımcı olur.
- Alternatif finansman kaynaklarını belirler.
- Pazarlıklı ihalelerle maliyeti düşürür.
- Daha iyi şartlarda daha uzun vadeler sağlar.
- Sigorta, kur hesaplaması gibi problemleri göz önüne alır.

Infrastructure Project



optimize the financing for the project by:

- Developing an optimal legal and risk allocation structure.
- Assisting in the development of additional revenue producing elements.
- Identifying alternate sources of funding.
- Lowering costs through negotiated bidding.
- Achieving better terms & longer maturities.
- Addressing problems such as insurance, currency conversion, etc.

Bizimle Çalışmak

Strateji

Proje geliştirmenin ve finansman sağlamanın ardındaki en önemli faktör stratejidir. stratejiyi tek başına geliştirmek yerine, bunu müşteriyle birlikte yapar. Çünkü birlikte başarıya ulaşabilmek için proje sahibinin sahip olduğu bilgi ve tecrübeye ihtiyaç olduğunun bilincindedir.

Doęru strateji, beraberinde rekabet avantajı getirecek ve birçok projenin finansman beklediği bir pazarda sizi diğerlerinden üstün kılacaktır.

Uygulama

Belirlenen stratejinin uygulanması, proje finansmanının başarısı için anahtardır. uzmanları, içinde bulunduğunuz problemleri yaşıyan başka şirketlerle daha önce çalıştılar.

Uygulama aşamasında, uzman ekibimizin tecrübe ve bilgi birikimi en güçlü kaynağıdır

Süreç



Working With Us

Strategy

Strategy is the driving force behind the project development and financing process. We never develop strategy alone; we always do it in partnership with our client. You, the owner of the project, have the information, knowledge and experience that we need in order to succeed together.

Strategy will give you the competitive advantage. It can make you a winner in a market full of projects competing for financing.

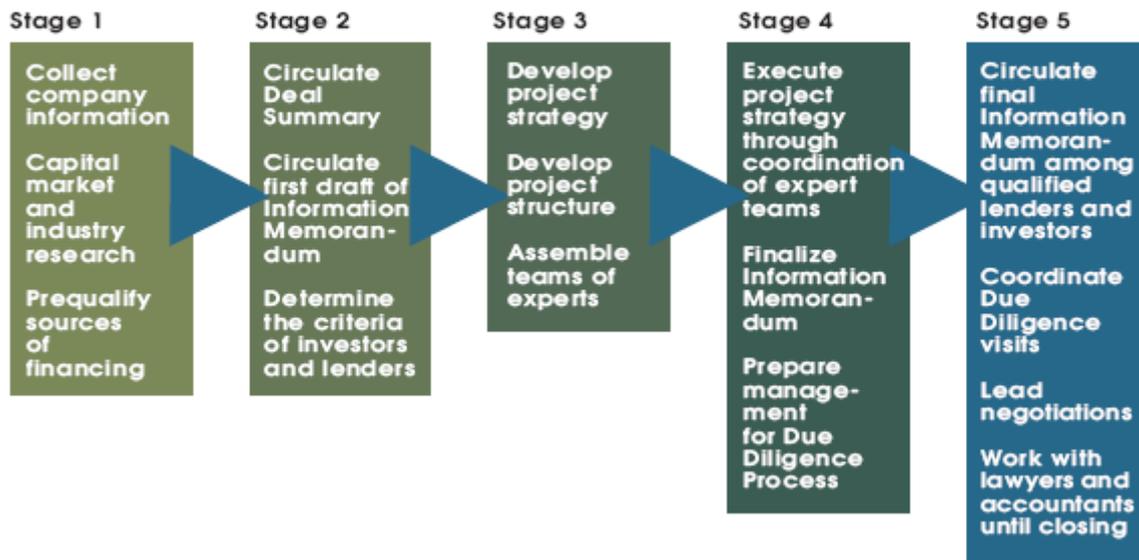
The strategy we develop together with you will optimize your current assets and the value of your future projects.

Implementation

Implementation of the strategy is the key to the successful financing of your projects.

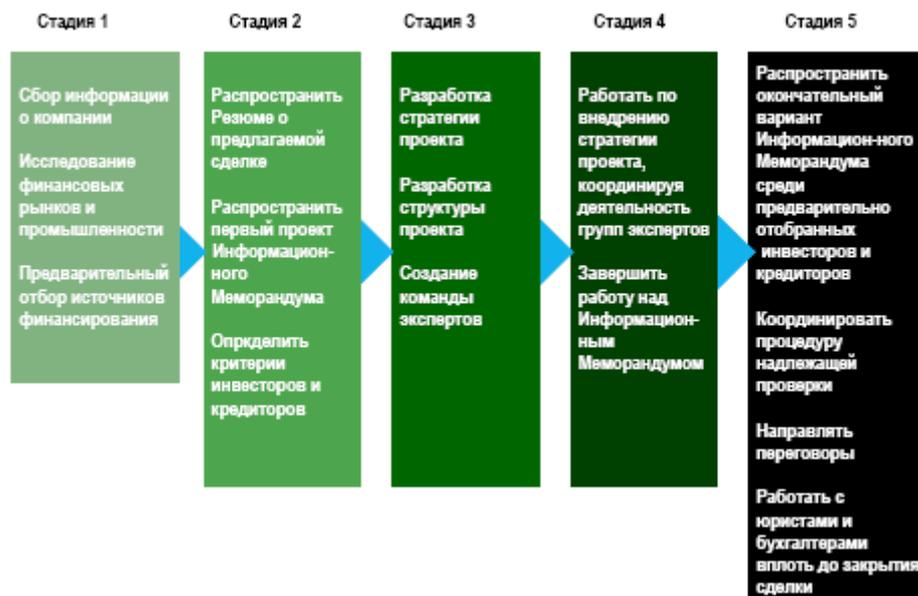
Our experts have worked with companies that have faced problems similar to yours. During implementation, the combined experience of our expert teams is a powerful resource.

The Process



Работа с нами

Процесс



Proje Geliştirme

1. AŞAMA – Bilgi Toplama

Amaç: Firmanızı ve projenizi tanımak. Potansiyel yatırımcı ve bankaları belirlemek.

Sorular

Firmanız, projeniz ve piyasa ile ilgili her şeyi öğrenmek isteriz. Açık bilgi işimizin kaynağı olduğu için, birçok soru yöneltiriz:

- Firmanızı nasıl yönetiyorsunuz?
- Müşterileriniz kimlerdir?
- Ürünleriniz nelerdir?
- Kimlerden mal alıyorsunuz?
- Rakipleriniz kimlerdir?
- Gelecek için stratejiniz nedir?
- Finansmanı nasıl kullanacaksınız?

Araştırma

Sermaye piyasalarında benzer projeler için mevcut koşulları anlamak isteriz:

- Varsa bölgedeki kıyaslanabilir projeler.
- Potansiyel yatırımcılar ve finansman kaynakları kimlerdir?
- Yatırım kriterleri nelerdir?
- Olası finansman şartları nelerdir?
- Finansman için ne tür bilgiler istenmektedir?

Bunlara paralel olarak, sektör ve ülke raporları, özel kurum ve hükümet yayınları, yerel ve bölgesel medya yayınları gibi ek kaynakları araştırınız.

Sizin için en iyi yatırımcıyı veya finansman kaynağını seçmede yardımcı olabilecek tüm kaynakları araştırınız.

2. AŞAMA – Değerlendirme

Amaç: Bankaların ve yatırımcıların beklentilerini, kriterlerini ve stratejik amaçlarını anlamak.

Projenizin gerçekleşmesinde anahtar rolü oynayan bu safhada, en uygun koşullu ortak veya finansman kaynakları belirlenir.

Uluslararası yatırımcılar ve finansman kaynakları, karar verme aşamasına geldiklerinde, net bir şekilde anlaşılması gereken karmaşık bir prosedüre başvururlar. Bu süreçte, projeniz üzerinde odaklanarak deneyim ve bilgisiyle çözümler sunar.

Günümüzde potansiyel yatırımcıların beklentilerinin anlaşılması, onların bilgi ihtiyacını bilmekten daha büyük önem kazanmıştır. Diğer yandan, potansiyel yatırımcı ve finansman kaynaklarının kısa ve uzun vadeli stratejik hedeflerinin sizin hedeflerinize uygun olup olmadığını anlamak zorundayız.

Bunun için 3 araç kullanıyoruz:

1. Proje Özeti:

Bu özet aylarca süren çalışmalar sonucunda toplanan bilgilerin ve yapılan analizlerin sonucudur. Araştırmalar sonucu bulduğumuz potansiyel yatırımcı ve finansman kaynaklarının proje ile ne düzeyde ilgilendiklerini anlamak amacıyla özet halinde sunulan 3 sayfalık bir araçtır.

2. Bilgi Kitapçığı - İlk Taslak:

Bu kitapçık firmanız, projeniz, sektör ve pazar hakkında bilgiler içeren bir araçtır. Yatırımcılar ve bankalar projenizle ciddi olarak ilgilenmeden önce bu bilgi kitapçığını incelemek isterler.

3. Soru ve cevaplar

Potansiyel yatırımcınızla, onların sorularını cevaplandırabilmek, istek ve amaçlarını anlayabilmek için genellikle bir aydan uzun bir süre yoğun bir şekilde görüşürüz:

- Onlar için en uygun proje yapısı nedir?
- Bu tür bir yatırımda görmek istedikleri getiriler ve bunların zamanlaması nelerdir?
- Projeyi uygulayacak yönetim takımının özellikleri ne olmalıdır?
- Kredi vermek için ne tür bir teminat gerekmektedir?
- Projenin süresi boyunca ne ölçüde denetim beklenmektedir?
- Kendileriyle birlikte yatırım yapacak başka yatırımcı arayışı içideler mi?
- Bu yatırımda uzun vadeli hedefleri nelerdir?
- Proje kendi firmalarının uzun vadeli stratejisine uyuyor mu?
- Projeyi onların hedeflerine uyması için nasıl değiştirebiliriz?

Projenizi kredi komisyonlarına sunacak olan kişilerle iyi bir ilişki kurulması çok önemlidir. Biz olarak yatırımcıların ve bankaların beklentilerini anladığımız için zor ve karmaşık projelere finansman bulabiliyoruz.

3 AŞAMA — Strateji ve Yapı

Amaç: Projenin bankaların ve yatırımcıların ihtiyaçlarına göre yapılandırılması.

Strateji

Birinci ve ikinci safhalarda öğrendiklerimiz doğrultusunda projenizi tanımlayacak olan stratejiyi geliştiriyoruz. Bankaları ve yatırımcıları projenize finansman sağlamaya itecek unsurlar nelerdir? Projeniz onların kurumsal hedeflerine ve bölgesel stratejilerine nasıl bir katkıda bulunuyor? Ve son olarak, sizin ve takımınızın büyümesine en fazla katkıda bulunacak strateji nedir?

Yapı

Stratejiyi belirledikten sonra projenizin yapısını tasarlıyoruz. Beraberce projenizin unsurlarını belirliyoruz:

- Müşteriler
- Mal ve hizmet sağlayıcılar
- Dağıtım ağları
- Ekipman sağlayıcılar
- Teknik takım ve yöneticiler
- Uygulama için zaman çizelgesi
- Finansal yapı
- Kısa, orta ve uzun vadeli hedefler

4. AŞAMA – Uygulama

Bu safhada stratejiyi uygulamaya geçerek

Amaç: Projeyi finansman almaya hazırlamak.

hedef yapıya ulaşıyoruz. Yatırımcıların ve finansman kaynaklarının hızlı bir yatırım kararı verebilmeleri ve finansmanı kanalize edebilmeleri için gerekli unsurların kontrolünü yapıyoruz:

- Müşterilerle pazarlık ve sözleşme yapılması
- Mal ve hizmet sağlayıcılarla pazarlık ve sözleşme yapılması
- Teknik fizibilite yapılması
- Detaylı finansal projeksiyonların hazırlanması
- Detaylı pazarlama planının hazırlanması
- Sigortanın alınması
- Modelin veya teknik tasarımın hazırlanması

Bu aşamada uzman teknik, finans, pazarlama ve hukuk ekipleri ile çalışarak, proje yapısının hedeflenen hale getirilmesini koordine ederiz.

Bu çalışmaların sonucu, yatırımcı ve finansman kaynaklarına kurumsal stratejinizi ve projenizin avantajlarını net ve cazip bir şekilde anlatan Bilgilendirme Kitapçığının son şeklidir.

5. AŞAMA – Finansman

Bu safhada projeye ilgi göstermiş olan

Amaç: Projeniz için en iyi şart ve koşulları sağlamak.

banka ve yatırımcılarla konuşarak onlara bilgi kitapçığının son halini gönderiyoruz, sorularını cevaplandırıyoruz, telefon görüşmelerini, toplantılarını ve "due diligence"ları takip ediyoruz. Firmanızı, stratejinizi ve projenizi finansman piyasasına pazarlıyoruz.

Dahası, potansiyel yatırımcılardan teklif aldığımızda, siz ve gelecekteki ortak ya da finansman kaynaklarınız arasında pazarlık ve işin bitirilmesi sürecinde bir tampon görevi görüyoruz. Sizi verilen teklifler ve koşulları konusunda bilgilendiriyor, bunların nerede ve nasıl geliştirilebileceğini gösterip, size hangi teklifi, ne zaman ve neden kabul etmeniz konusunda önerilerde bulunuyoruz.

Project Development Process

STAGE 1 — Information

Goal: Understand your company and project. Identify potential investors and banks

Questions

We start by wanting to know everything about your company, project and market. Clear information is key to our work, so we ask a lot of questions:

- How do you run your company?
- Who are your customers?
- What are your products?
- Who are your suppliers?
- Who are your competitors?
- What is your strategy for the future?
- How will you use the financing?

Research

Next we want to understand the current conditions in the capital markets for projects like yours.

- Comparable deals, if any, in your region
- Who are the potential investors and lenders?
- Their investment criteria
- What are the probable terms and conditions of the financing?
- Their information requirements

In parallel, we're researching secondary resources – specialized industry and country reports, association and government publications, local and regional media stories.

We look at all the resources that will help us understand who are your potential investors and lenders.

STAGE 2 — Knowledge

Goal: Understand the requirements, criteria and strategic objectives of the Banks and the Investors

This phase is key to developing the project in a way that will allow you to obtain the investors who can help you achieve growth while providing the best terms of equity or debt financing.

International investors and lenders are involved in decisions revolving around a complex set of issues that have to be unraveled and understood. This takes dedication and a depth of knowledge on the part of every person involved in your project.

Understanding the needs of your potential investors goes far beyond their information needs. We need to understand elements that must be in place in order for the financing to be approved. We must also understand the short and long term strategic goals of your potential lenders and investors in order to ensure that they are compatible with yours.

We use three tools to reach that understanding:

1. Executive Summary

This summary is the result of months of intensive information gathering and analysis work. It is a 3-page summary that is used as a marketing tool to test the initial interest of potential investors and lenders whom we have identified through research.

2. 1st Draft of Information Memorandum

This is a book that includes information about your company, project, industry and market. Investors and banks need to review the Information Memorandum before they can discuss your project seriously.

3. Questions and Answers

We usually spend more than one month talking to your potential investors every day, answering their questions and understanding their needs and objectives:

- What is the project structure that will be most attractive to them?
- What are the returns that they would like to see on this type of investment? Over what period of time?
- What should be the profile of the management team that will implement the project?
- What type of security would they need in order to lend?
- How much control would they want over the life of the project?
- Would they need other investors to co-invest with them?
- What is their long term objective in making this investment?
- Does this project fit into their long term strategy for their own company?
- How can we modify the project to better fit their goals?

It is important to develop a close relationship with the individuals who will eventually present your project to their credit committee. We gain a deep understanding of the needs of the Investors/Banks and that enables us to obtain financing for the most difficult projects.

STAGE 3 — Strategy and Structure

Goal: Structure your projects according to the needs of Banks and Investors

Strategy

Based on what we have learned during stages 1 and 2, we develop the strategy that will define your project. We work hard to find the value that you bring to your future investors. What is it in your project that will convince the Banks and Investors that they should finance your project? How will your project make a meaningful contribution to their corporate objectives and regional strategy? And finally, what strategy will enable you to achieve the most growth for your company and your team?

Structure

Once we decide on the strategy, we design your project's structure. Together, we define the elements of your project:

- Buyers
- Suppliers
- Distribution networks
- Equipment suppliers
- Technical and management teams
- Timetable for execution
- Financing structures
- Short, medium and long term goals

STAGE 4 — Implementation

Goal: Prepare the project to receive financing

We implement the strategy and structure. We make sure that all the necessary elements are in place so that investors and lenders can make a quick investment decision and proceed to provide the financing immediately thereafter:

- Negotiate and secure buyers contracts
- Negotiate and secure supply agreements
- Prepare a technical feasibility study
- Prepare detailed financial projections
- Prepare a detailed marketing plan
- Obtain insurance
- Prepare models/technical designs

During this stage we work with teams of technical, financial, marketing and legal experts who work under our guidance and coordination to implement the different elements of your project structure.

The result of our work is the last draft of the information memorandum that presents your corporate strategy and the advantages to investors and lenders in a clear and attractive way.

STAGE 5 - Financing

Goal: Obtain the best terms and conditions for your project

We contact banks and investors who have shown interest, as well as new ones. We send to them the final draft of the information memorandum, answer their questions, follow up with calls, visits, meetings, and due diligence trips. We market your strategy, company and project to the financial markets.

There is more. Once we have obtained proposals from potential investors, we act as a buffer between you and your future partners/lenders throughout the negotiations and closing period. We explain to you the proposed terms, point out to you where they can be improved and how, advise you when you should accept a proposal and why.

If all goes well, you will obtain financing for your project.

