

1Ç 2025 FİNANSAL SONUÇLAR

30 NİSAN 2025

TEKNOSA



Yasal Sorumluluk Sınırı

28.12.2023 tarihli ve 2023/81 sayılı Sermaye Piyasası Kurulu Bülteni ile Sermaye Piyasası Kurulu'nun finansal raporlama düzenlemelerine tabi ihraççılar ve sermaye piyasası kurumlarının, 31.12.2023 tarihinde veya sonrasında sona eren hesap dönemlerine ait yıllık finansal raporlarından başlamak üzere TMS 29 hükümlerini uygulamak suretiyle enflasyon muhasebesi uygulamasına karar verildiği kamuya duyurulmuştur. 2025 1. Çeyrek Finansal Sonuçlarına ilişkin olarak hazırlanan bu sunumda, Sermaye Piyasası Kurulu'nun 28/12/2023 tarihli Kararı'na uygun olarak Türkiye Muhasebe/ Finansal Raporlama Standartlarını uygulayan Şirketimizin TMS 29 hükümlerine göre enflasyon muhasebesi uygulanmış finansal verileri esas alınmıştır.

Bu sunumda yer alan bilgiler Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş. ("Teknosa") tarafından güvenilir olduğuna inandığı kaynaklardan toplanan bilgiye dayanmaktadır ancak Teknosa sunumda yer alan bu bilgilerin doğruluk ve eksiksizliğini garanti etmemektedir. Bu sunumda ileriye dönük bazı görüş ve tahmini rakamlar yer almaktadır. Bunlar şirket yönetiminin gelecekteki duruma ilişkin şu andaki görüşlerini yansıtmaktadır ve belli varsayımları içermektedir. Ancak gerçekleştirmeler, ileriye dönük görüşleri ve tahmini rakamları oluşturan değişkenlerde ve varsayımlardaki gelişim ve gerçekleştirmelere bağımlı olarak farklılık gösterebilecektir. Bu ifadeleri, bu ifadelerdeki varsayımlardaki değişiklikleri güncellemek için Teknosa hiçbir sorumluluk yüklenmemektedir. Bu sunum ve içeriği yatırım tavsiyesi oluşturmaz, Teknosa hisselerinin alım-satımı için bir teklif veya davet teşkil etmez. Bu sunumun dağıtımı ve içeriğinin kullanımı yasal mevzuat çerçevesinde yapılmalıdır. Bu sunumun içeriğinin kullanımından doğan zararlardan Teknosa, herhangi bir Yönetim Kurulu Üyesi, yöneticisi veya çalışanı sorumlu değildir ve yükümlülük kabul etmemektedir.



1. eyrek Değerlendirmesi

- **Makroekonomik koşullar**, talebi etkilemeye, finansal ve operasyonel maliyetleri artırmaya devam ediyor
- **Satışlar, mevsimsellik faktörü** ve **azalan satın alım gücü** nedeniyle, **tüketici harcamaları**ndaki düşüşten etkilendi
- **Zorluklara rağmen, Brüt Kâr Marjı** ve **kontrol altına alınan OPEX** ile desteklenen **EBITDA marjı** iyileştirildi
- **Finansal giderler** net kar üzerinde baskı yaratmaya devam etse de, alınan **etkin aksiyonlarla** bu baskı hafifletildi ve satışlara oranında iyileşme sağlandı
- **Net İşletme Sermayesi**, devam eden **proaktif stok ve nakit akışı yönetimi** sayesinde yıllık bazda iyileşme kaydetti
- Uzun vadeli sürdürülebilirlik taahhüdünün bir göstergesi olarak Teknosa, **BIST Sürdürülebilirlik Endeksi**'ne dahil edilerek **308 küresel özel perakendeci arasında 10. sırada** yer aldı

[*ESG Scores | LSEG](#)

** Pazaryeri/ Teknosa.com Brüt İşlem Hacmi (GMV)

172

Mağaza

105K m²

Net Satış
Alanı

225K

SKU

~1200

Satıcı

%34

MP/Online
GMV**

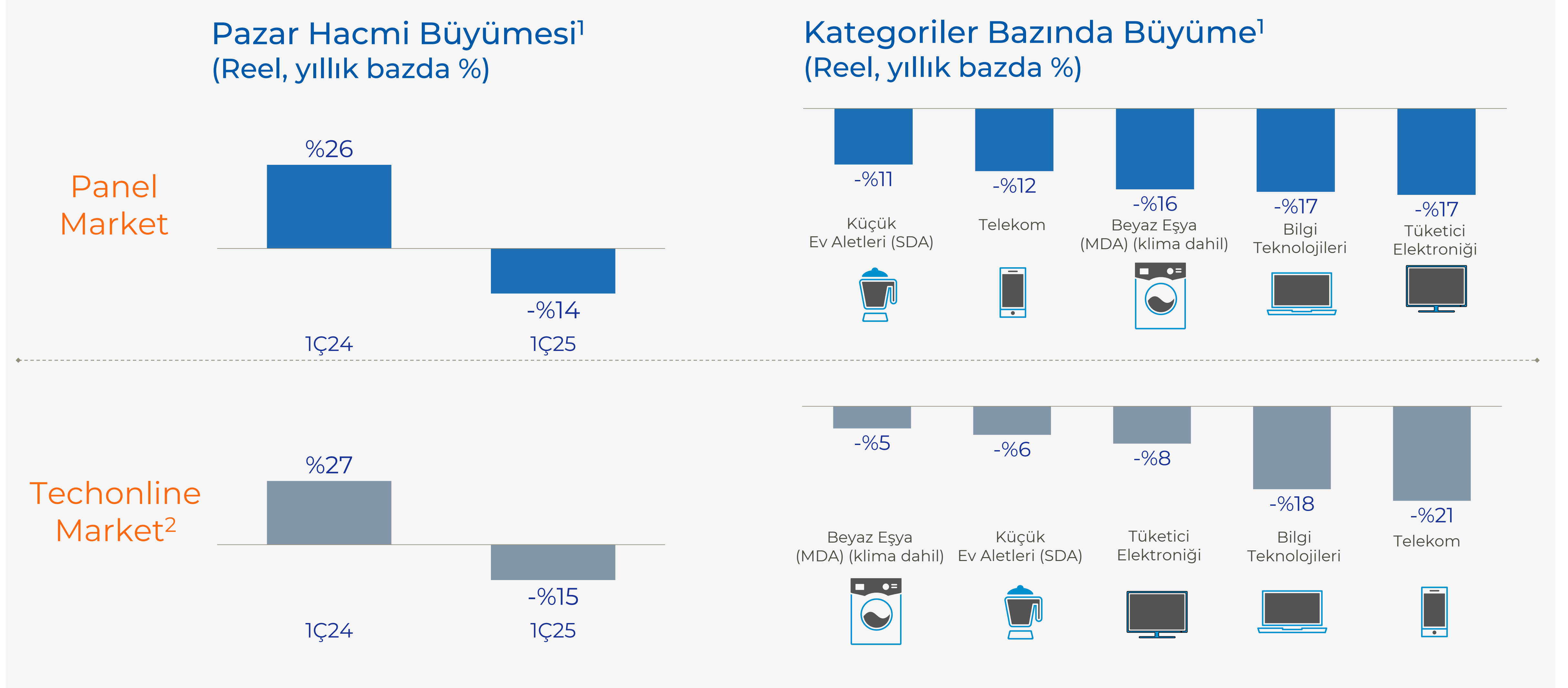
72

NPS skoru

4,8M

TeknoClub
üye sayısı

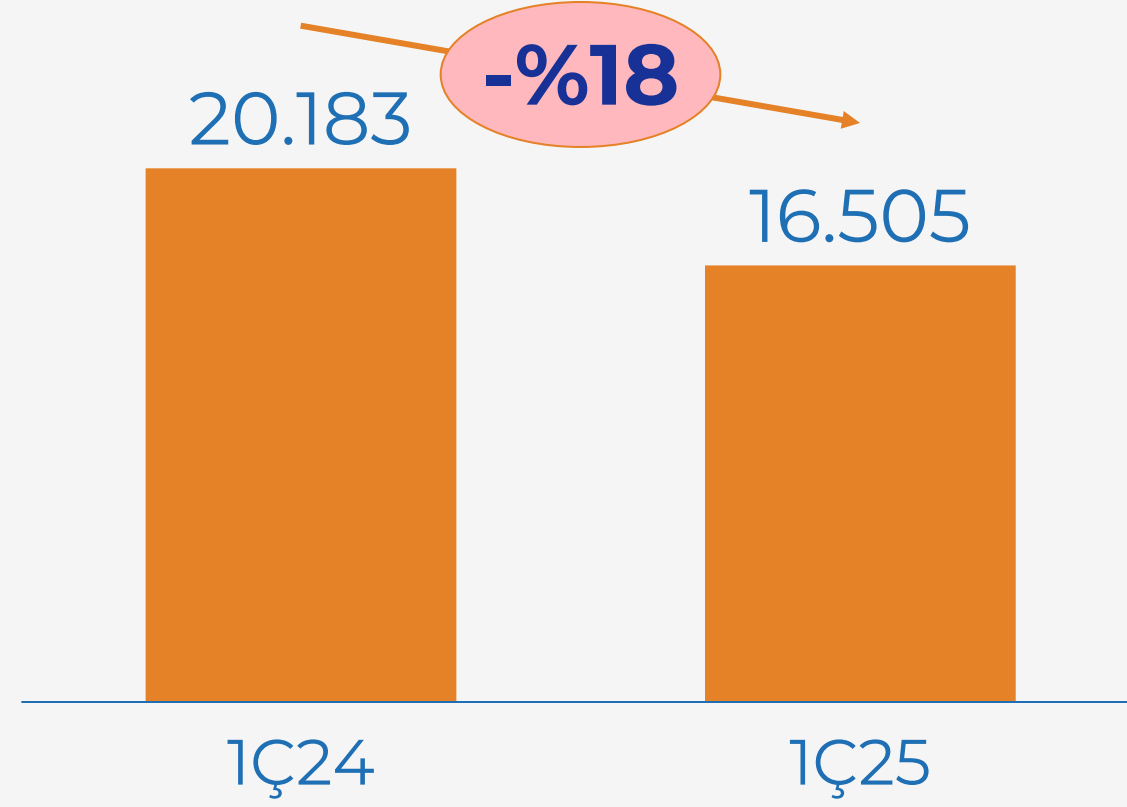
Pazar büyümesindeki yavaşlama ve geçen yılın yüksek baz etkisi sebebiyle, panel market ilk çeyrekte geçen yıla göre orta çift haneli seviyede bir daralma kaydetti



1. Kaynak: GFK. Yıllık Değişim.
2. Panel Market'te yer alan tüm kanalların online satışları Techonline pazarını oluşturmaktadır.

Zayıflayan talebe bağılı olarak azalan gelirlere rağmen, ana stratejimiz olan çoklu kanal (omnichannel) optimizasyona yönelik kararlılığımızı sürdürüyoruz

Toplam Satışlar (Mn TL)



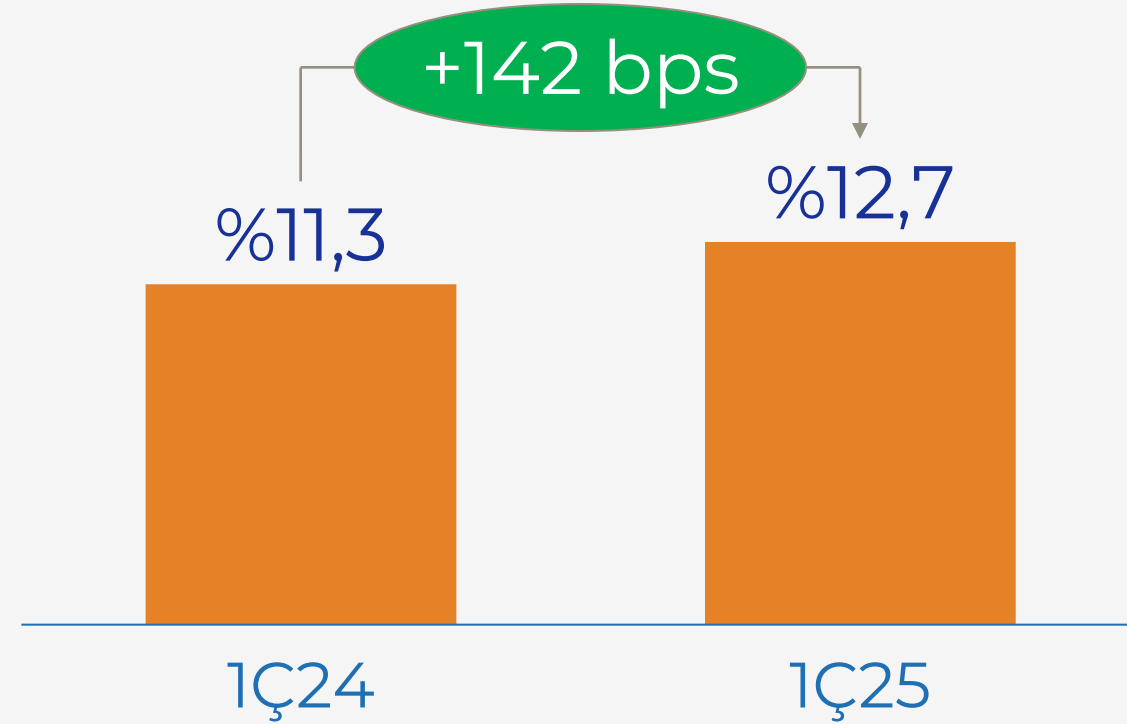
1Ç Değerlendirmesi

- Gelirler Ramazan dönemi ve zayıflayan tüketici talebinden etkilendi
- Zayıf talep, fiyat rekabetini yoğunlaştırırken, Teknosa belirli kategorilerde kârlılığa odaklanan stratejik bir büyüme yaklaşımı benimsedi
- Ayrıca, geçtiğimiz yıl öne çekilen talep sonucu oluşan güçlü bazın etkisi hissedildi

Gelir Büyümesi İnsiyatifleri

- Yapay zeka destekli aracımız 'Bilge' ile koçluk ve performans odaklı yaklaşımlar sayesinde satış ekibimizin etkinliğini artırdık
- Alternatif ödeme seçeneklerini geliştirdik
- Mağaza bazlı performans iyileştirmeleri ve optimize edilmiş pazaryeri komisyon yapıları dahil olmak üzere, çoklu kanal stratejimizi güçlendirmeye yönelik aksiyonlar aldık

Brüt Kâr Marjı



1Ç Değerlendirmesi

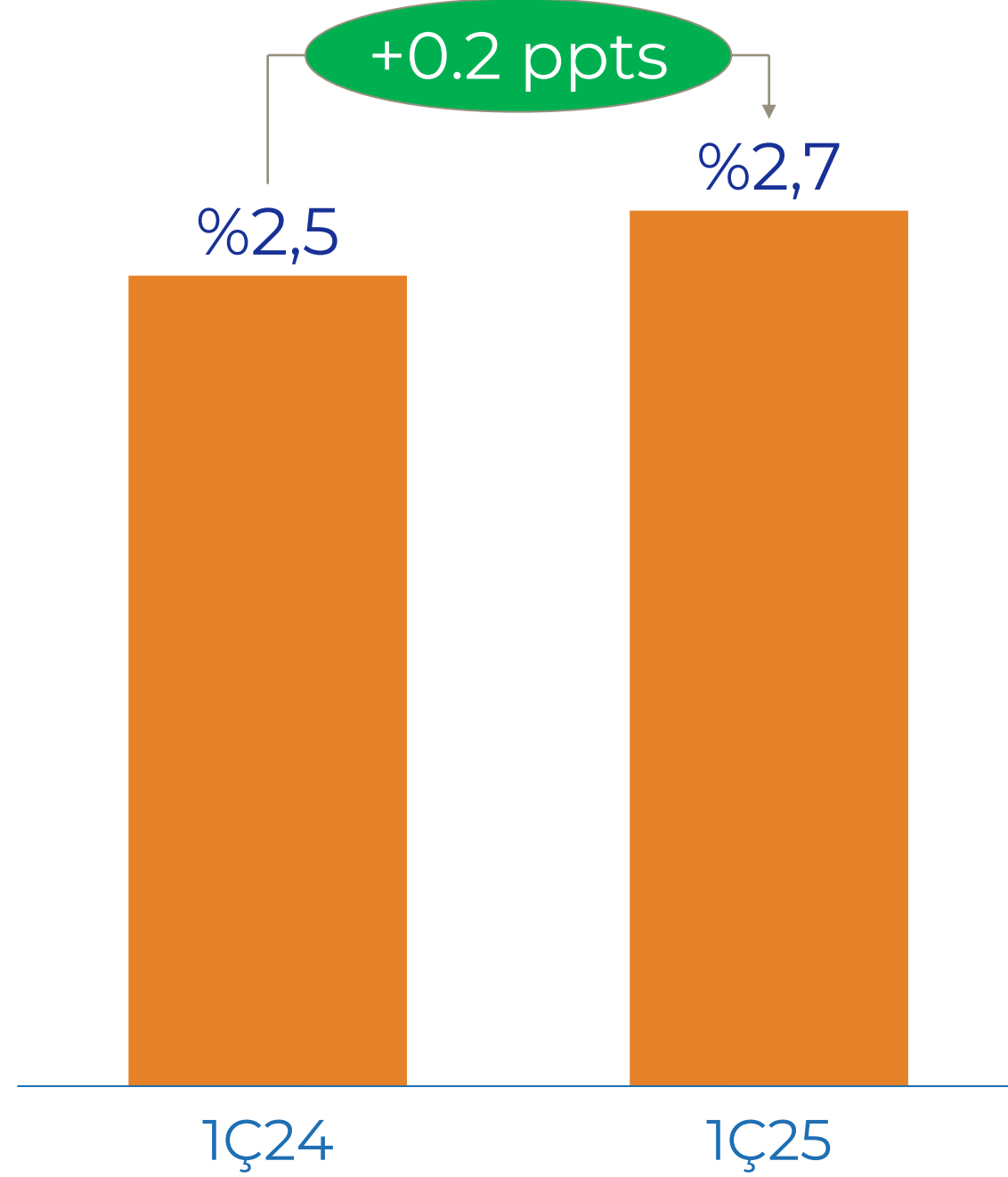
- Ürün miksini iyileştirilmesi, disiplinli kampanya faaliyetleri ve etkili stok yönetimi sayesinde brüt kâr marjı artırıldı

Marj Optimizasyonu İnsiyatifleri

- Daha kârlı kategorilerin ürün miksindeki payı artırıldı.
- Tüm kategorilerde ürün gamı optimizasyonu gerçekleştirildi
- Stok devir hızını daha da artırmak amacıyla stok optimizasyon çalışmalarına devam edildi

Zorlu maliyet ortamına rağmen, marjdaki artış, maliyet kontrolü ve verimlilik artışına güçlü odaklanmamız sayesinde FAVÖK'ümüzü artırmaya devam ediyoruz

FAVÖK Marjı



1Ç Değerlendirmesi

- Geçen yıla göre iyileşen brüt kâr marjı ile desteklendi
- Operasyonel giderlerin azalmasına rağmen, cirodaki daralma nedeniyle Operasyonel Giderler/Satışlar oranında artış gözlemlendi

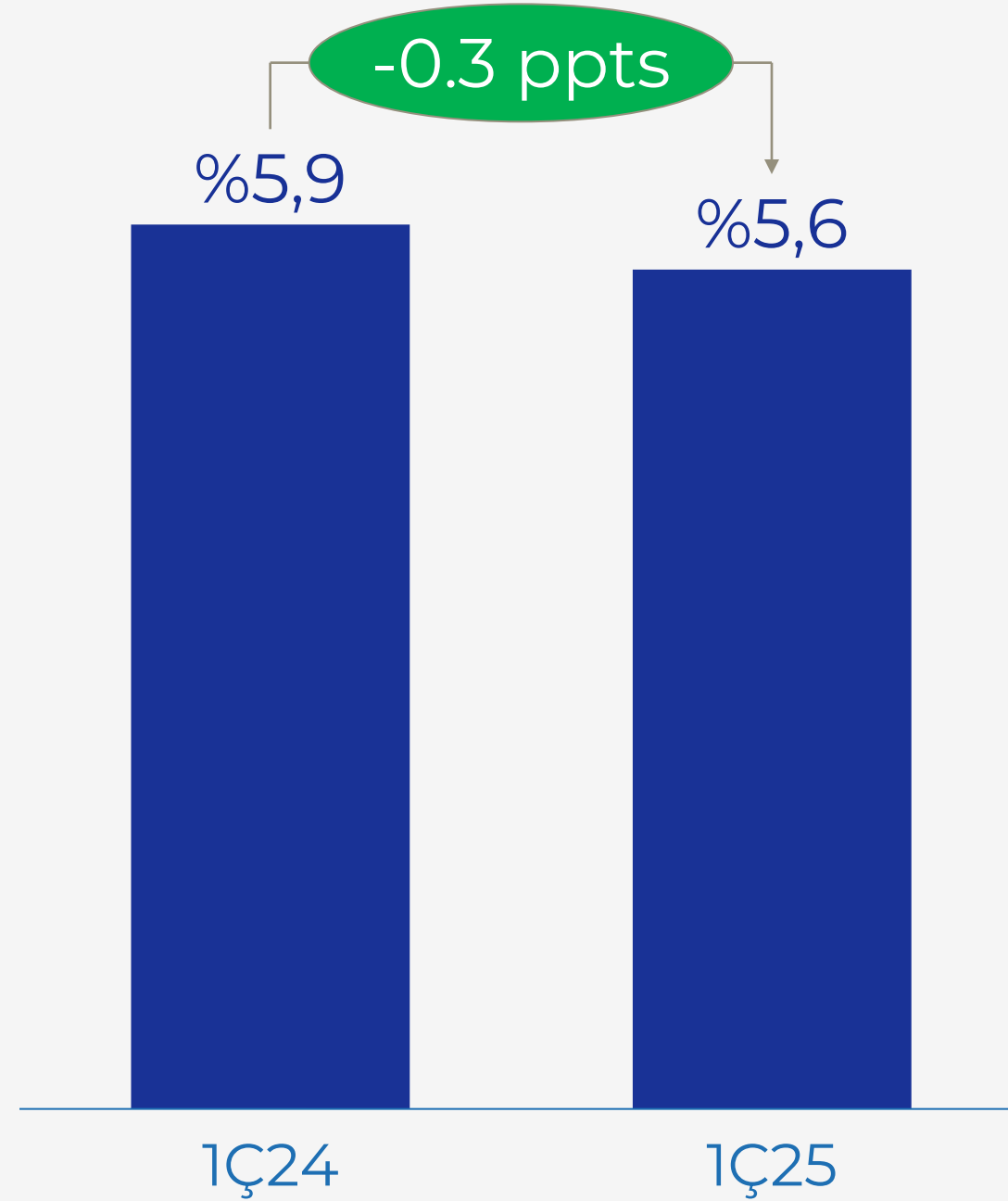


Maliyet Kontrolü Optimizasyonları

- Operasyonel verimsizlikleri ortadan kaldırmak amacıyla mağaza ağıımızı optimize ediyoruz
- Kira, pazarlama, lojistik ve personel giderleri dahil tüm maliyetleri gözden geçirerek tasarruf fırsatlarını değerlendiriyor ve maliyetlerimizi optimize ediyoruz.
- Operasyonel verimliliği artıran yeni ERP sistemine geçiş sürecimizi tamamladık
- Perakende (retail) medya gelirlerimizi artırarak kârlılığımıza doğrudan katkı sağlıyoruz

Yüksek faiz oranları ve devam eden makroekonomik baskılar kârlılığımız üzerinde etkili olmaya devam etse de, aldığımız önlemler olumlu sonuçlar vermeye başladı

Toplam Net Finansal Giderler* / Satışlar



1Ç Değerlendirmesi

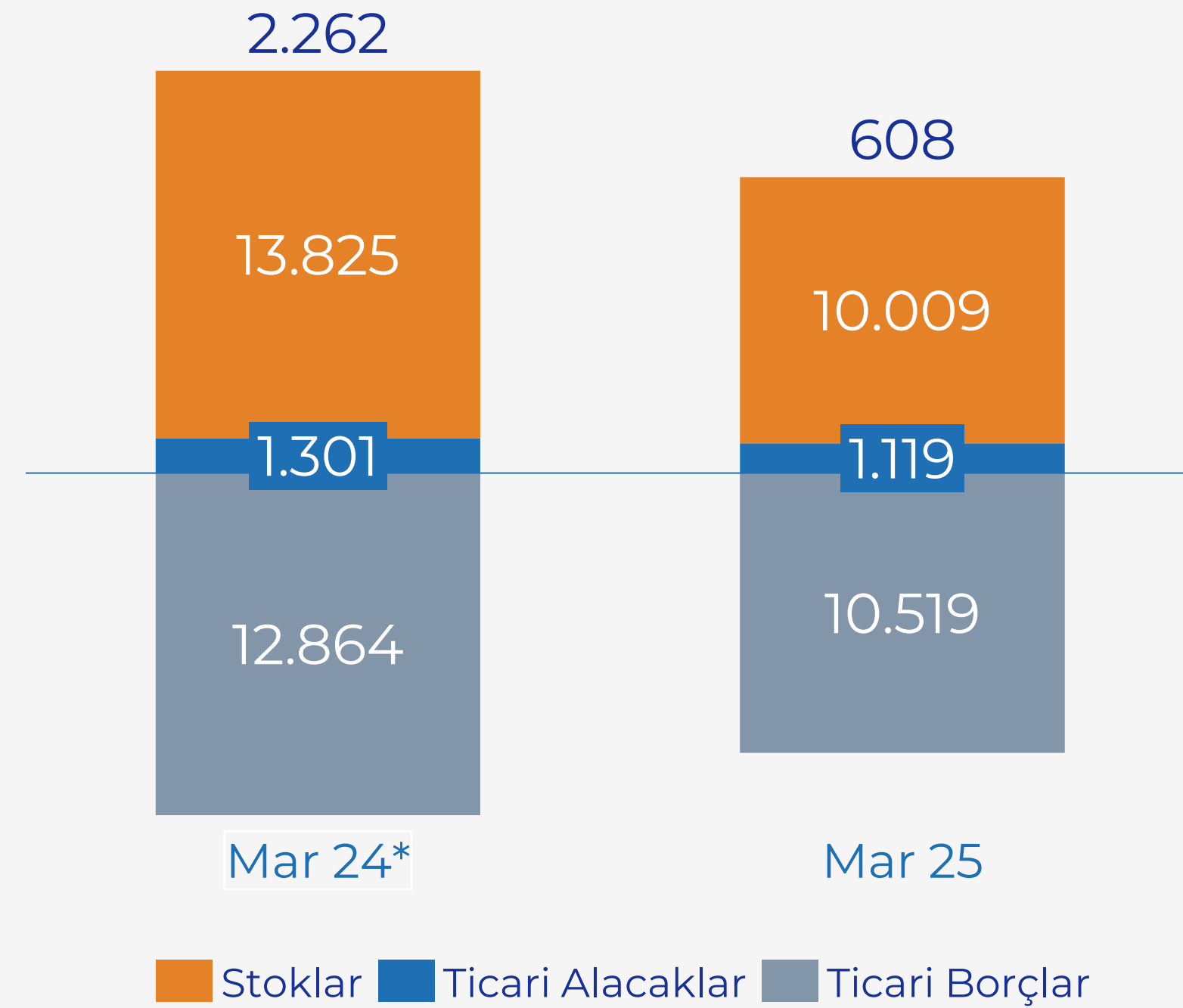
- Tüketici kredilerini geçen yıla göre iki kattan fazla artırmamız sayesinde, kredi kartı komisyonlarının satışlara oranı geçen yıla göre %4,6'dan %4,3'e geriledi
- Ayrıca, aldığımız finansman optimizasyonu inisiyatifleri sonucunda, net finansal giderlerin satışlara oranı geçen yıla göre iyileşme kaydederek %5,9'dan %5,6'ya geriledi

Finansman Maliyetlerini Azaltmaya Yönelik Sıkı Önlemler Alındı

- Stok optimizasyonu ve etkin stok yönetimine yönelik çalışmalara devam edildi
- Stok devir hızlarına göre ek vade imkânları sağlandı
- Tüketici kredileri daha fazla teşvik edilerek kredi kartı dışındaki ödeme yöntemlerinin oranı önemli ölçüde artırıldı ve böylece maliyetler optimize edildi
- Faiz maliyetlerinin tedarikçilere yansıtılmasıyla, faizsiz taksitlendirme seçeneklerinin finansman maliyetleri azaltıldı

Finansal disiplini ve likiditeyi yönetimini güçlendirmeye odaklanıyoruz

Net İşletme Sermayesi (TL Mn)

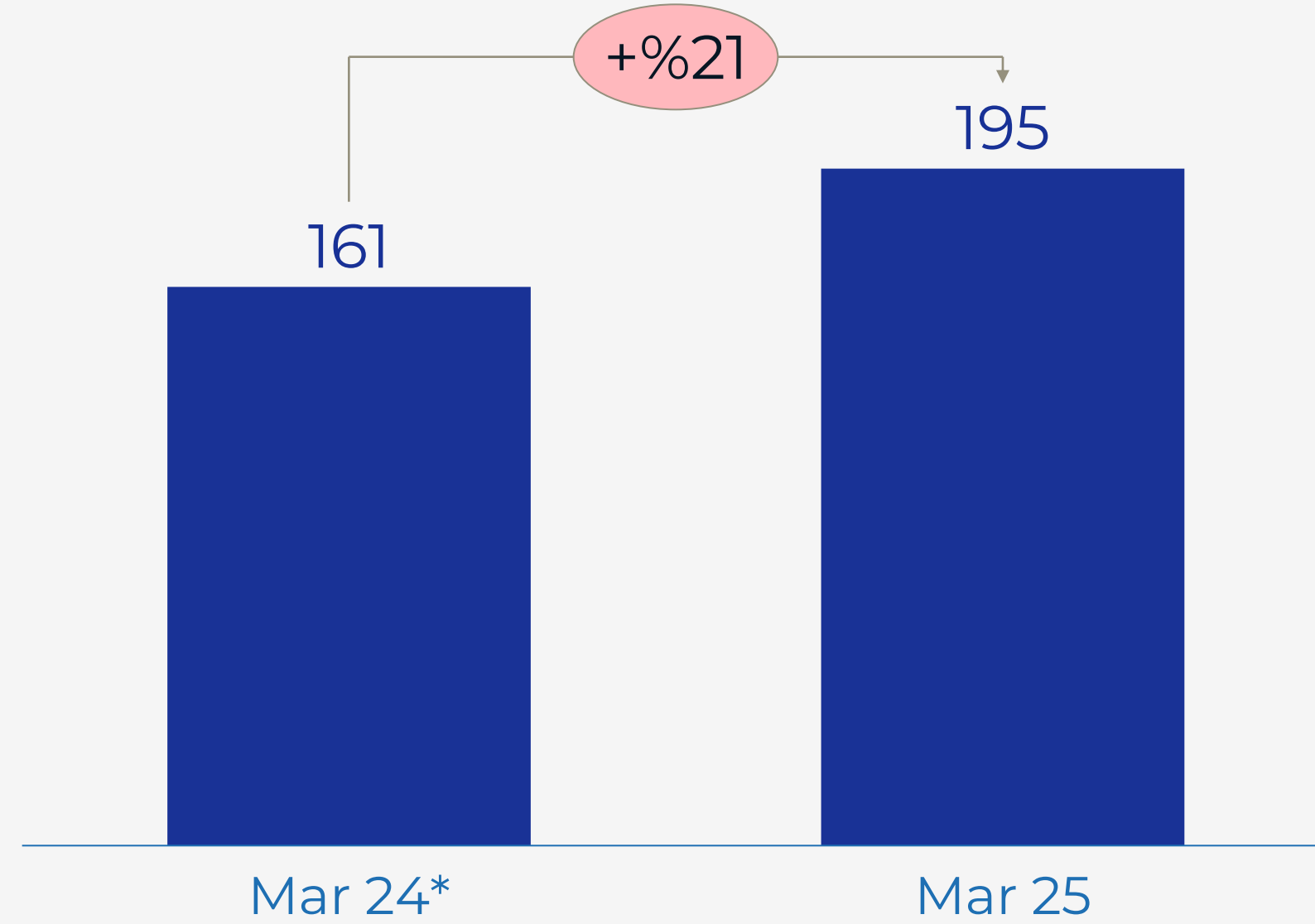


Finansal Disiplini Güçlendirme ve Likidite Yönetimi

- Sıkı nakit yönetimi ve disiplinli tedarik yönetimi konusundaki odak devam ettirildi
- Daha akıllı ürün gamı planlaması, talep tahmini ve stok hızlandırmaya yönelik yapay zekâ tabanlı araçlar devreye alındı
- Ürün gamı ve stok optimizasyonu sağlandı

Dijital-First bir şirket olma yolculuğumuz kapsamında yatırım programımız hızla ilerliyor; dijital ve yapay zekâ dönüşümüne yönelik yatırımlarımız devam ediyor

Yatırım Harcamaları (TL mn)



«Digital-First» Şirket olma yolunda dönüşüm programımız planlandığı şekilde ilerliyor



Digital-First Şirket olma hedefimiz doğrultusunda, mağaza ağıımızı deneyim odaklı bir yapıya dönüştürüyoruz (Şu ana kadar 71 mağazamız yeni dijital konseptle yenilendi)



1 Nisan itibarıyla iki önemli dijital akışı hayata geçirdik (ERP süreçleri için SAP geçişi ve Dijital Veri Platformu uygulaması)



Yapay Zekâ Tabanlı Lokal Asortman Yönetimi Projesi (4Ç24'te Başlandı)



Stok Optimizasyonu: Yapay Zekâ Tabanlı Talep Tahmini ve Satın Alma Kararı Optimizasyonu Projesi (1Ç25'te Başlandı)



Stok Devir Hızı Yönetimi: Yapay Zekâ Destekli Stok Hızlandırma Projesi (1Ç25'te Başlandı)

Tüm bu projeler, Teknosa'ya rekabet avantajı sağlamak ve hem ciro büyümesini hem de verimliliği artırmak amacıyla önceliklendirilmiştir.

Özet Olarak



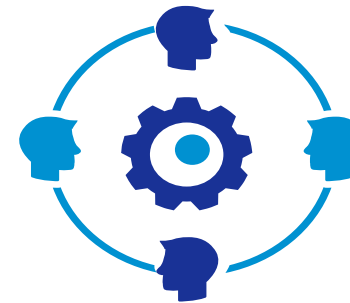
Ödeme seçeneklerini geliştirme ve kârlılığı artırmaya yönelik **proaktif marj yönetimi** gibi **gelir büyümesini destekleyen aksiyonlar** alıyoruz



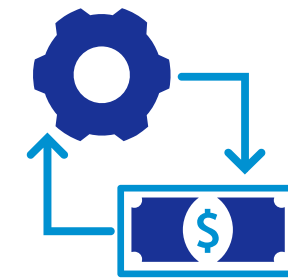
Finansman maliyetlerini azaltırken ve kontrollü OPEX stratejimizi sürdürürken, tüketicilerimizin finansmana erişimini desteklemek amacıyla **kredi kartı dışında cazip ödeme seçenekleri** sunuyoruz



Stoklarımızı etkin, nakit akışımızı disiplinli bir şekilde yönetiyoruz



Operasyonel verimliliği ve performansı artırmak amacıyla **yapay zekâ tabanlı dijital dönüşüm girişimlerine** yatırımlarımızı sürdürüyoruz



Kârlı ve **uzun vadeli büyüme** ile **stratejik yatırımlara** olan taahhüdümüzü devam ettirerek, **sürdürülebilirlik girişimleriyle hissedarlarımıza değer yaratmayı** ve **digital-first bir şirket olmayı** hedefliyoruz

TEKNOSA
YATIRIMCI İLİŞKİLERİ

Ümit Kocagil
CFO

Dilek Aktaş
Finansman ve Yatırımcı İlişkileri Direktörü

Sibel Turhan
Yatırımcı İlişkileri Müdürü

Yatırımcı İlişkileri e-posta:
yatirimciiliskileri@teknosa.com



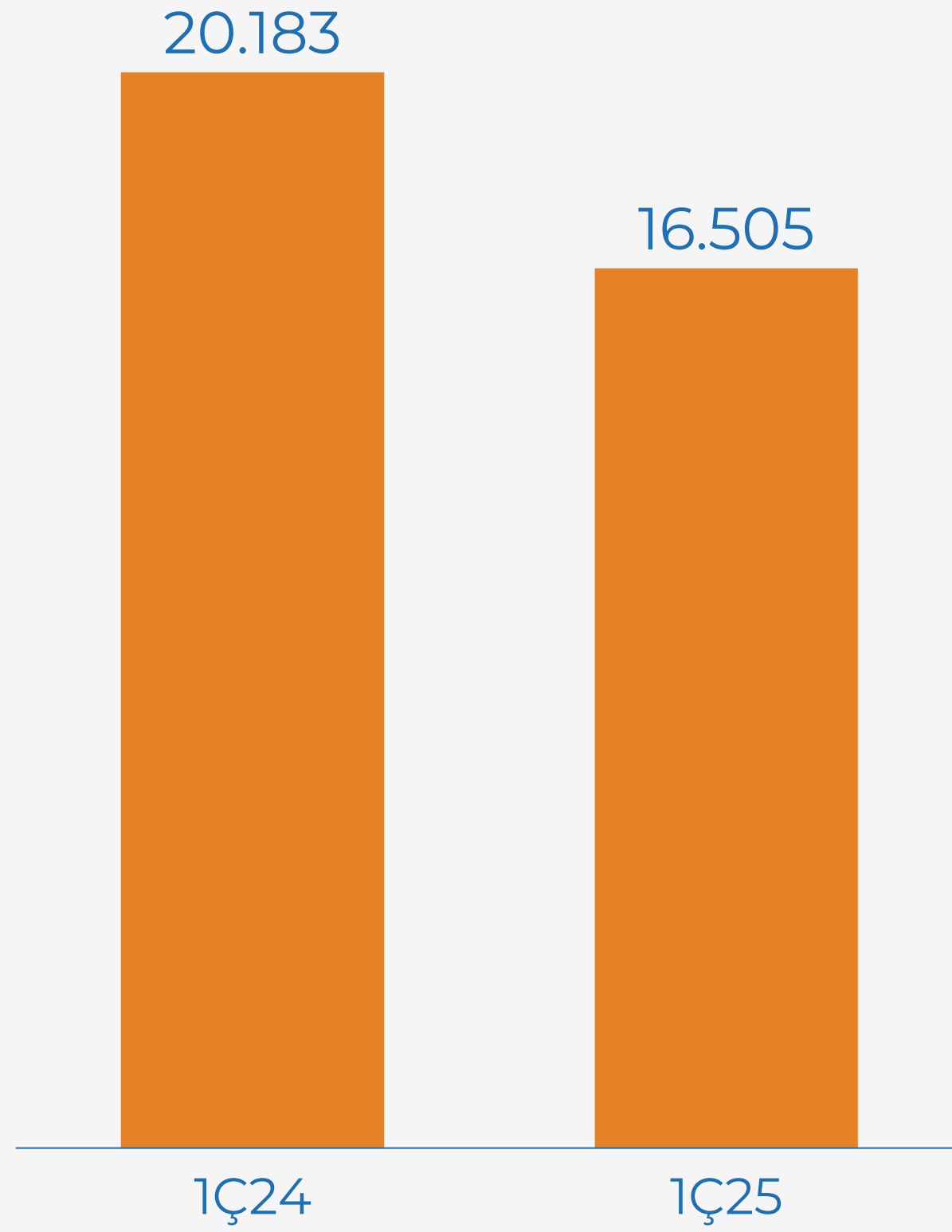
TEKNOSA

EKLER

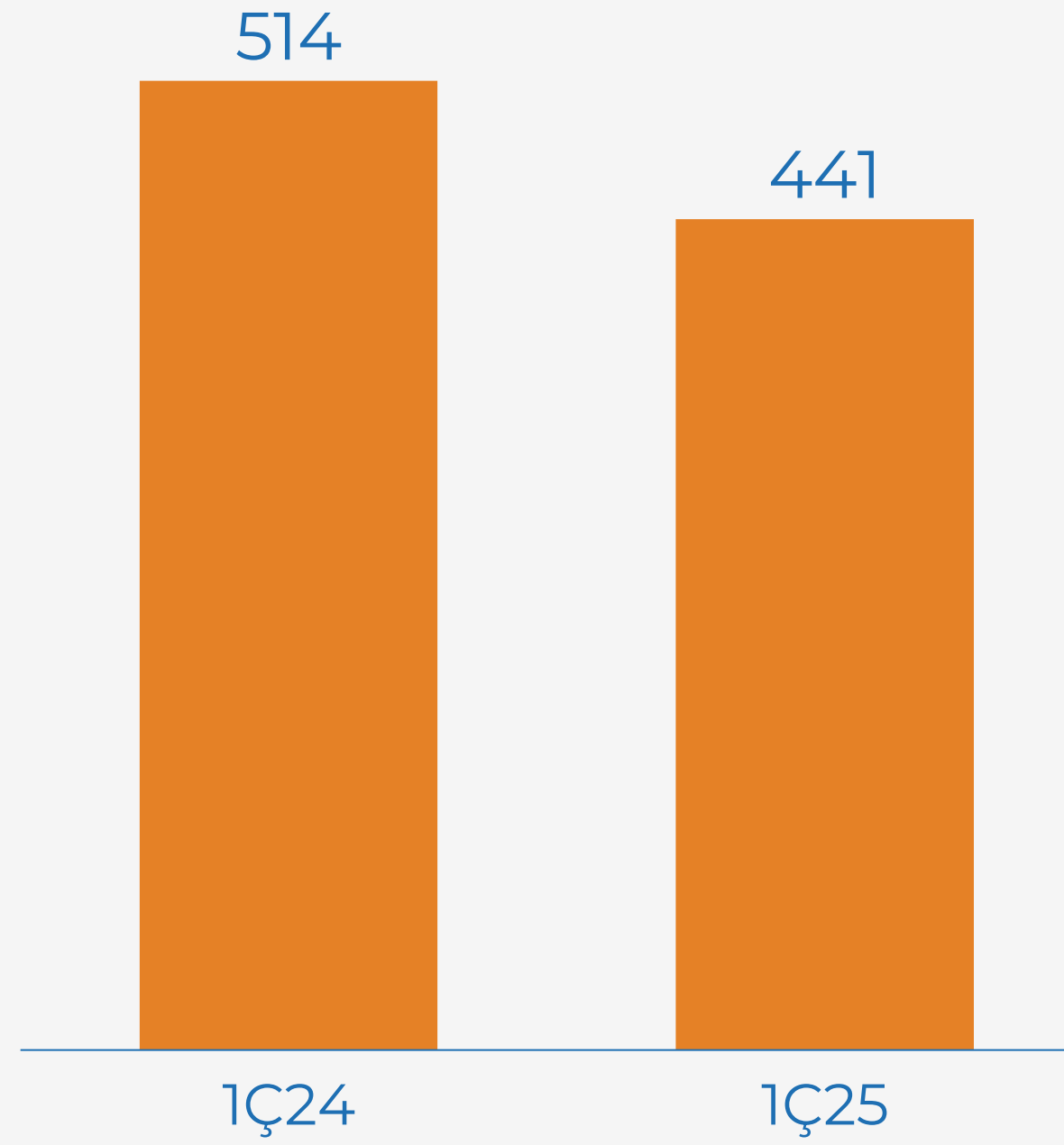


Önemli Finansal Kalemler

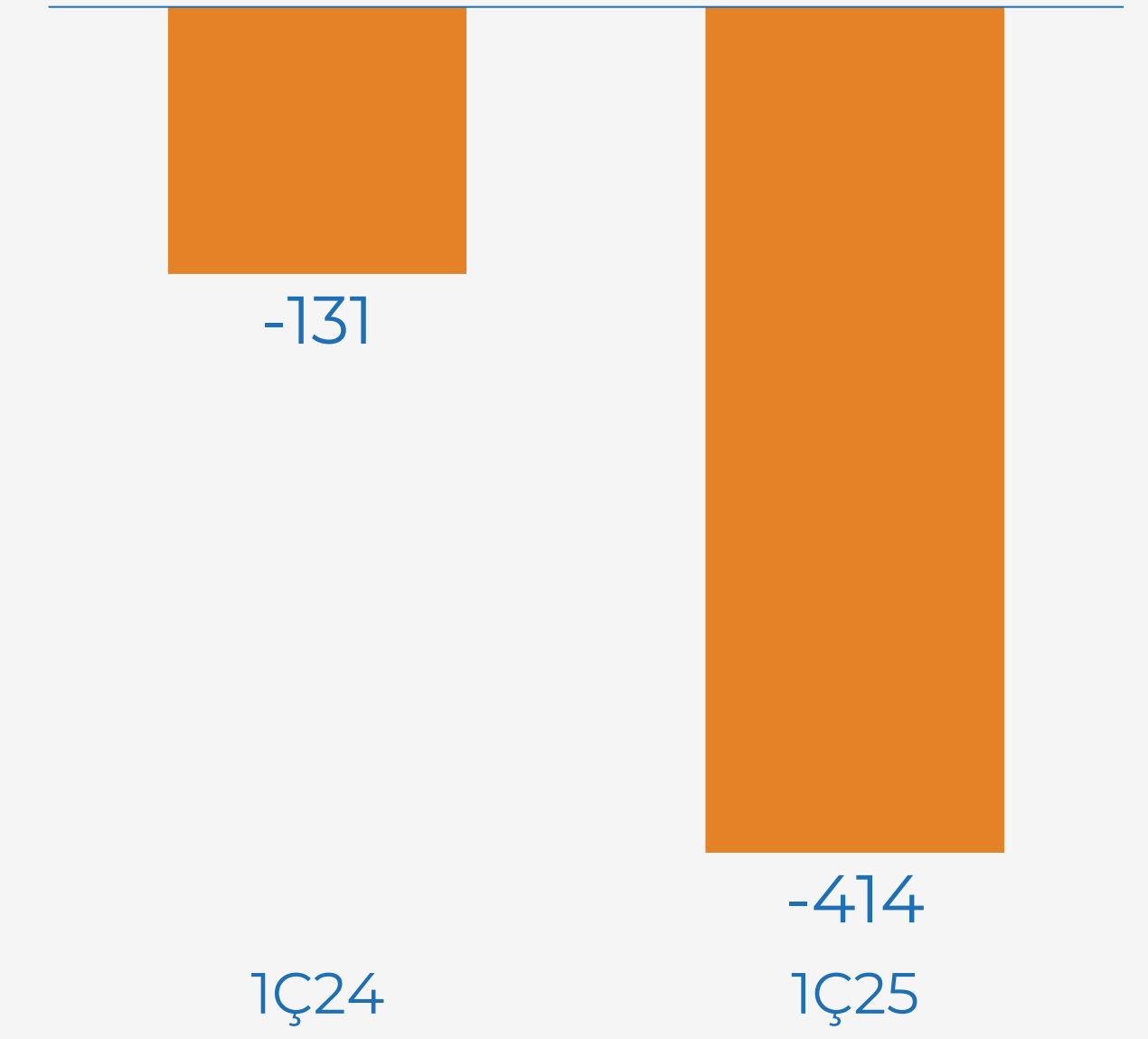
Toplam Satışlar (Mn TL)



FAVÖK (Mn TL)



Net Kâr (Mn TL)



Özet Gelir Tablosu

	1Ç25	1Ç24	Değişim (%)
Satışlar (milyon TL)	16,505	20,183	-18%
Brüt Kâr (milyon TL)	2,093	2,272	-8%
Brüt Kâr Marjı (%)	12.7%	11.3%	1.4%
Operasyonel Giderler/Satışlar (%)	12.8%	10.6%	2.2%
FAVÖK (milyon TL)	441	514	-14%
FAVÖK Marjı (%)	2.7%	2.5%	0.2%
Diğer Gelirler (Giderler) (milyon TL)	-787	-977	-19%
Finansman Gelirleri (Giderleri) (milyon TL)	-922	-1,201	-23%
Net Parasal Pozisyon Kazançları/(Kayıpları) (milyon TL)	1,188	1,864	-36%
Vergi Öncesi Kar (milyon TL)	-538	-182	-196%
Vergi (milyon TL)	124	51	142%
Net Kâr (milyon TL)	-414	-131	-217%
Net Kar Marjı (%)	-2.5%	-0.6%	-1.9%

Özet Bilanço



Mar 25

Ara 24

Varlıklar (milyon TL)

Dönen Varlıklar

Nakit ve Nakit Benzerleri	12,956	16,073
Ticari Alacaklar	1,567	2,814
Stoklar	1,119	1,330
Diğer Dönen Varlıklar	10,009	11,760

Duran Varlıklar

Maddi Duran Varlıklar	262	169
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	4,118	3,932
Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller	1,000	581
Kullanım Hakkı Varlıkları	296	296
Diğer Duran Varlıklar	1,396	1,327
	378	283

Toplam Varlıklar

17,074 20,005

Kaynaklar (milyon TL)

Kısa Vadeli Yükümlülükler	14,339	16,888
Kısa Vadeli Borçlanmalar	2,435	430
Uzun Vadeli Kiralama İşlemlerinin Kısa Vadeli Kısımları	479	418
Ticari Borçlar	10,519	15,060
Ertelenmiş Gelirler	300	411
Diğer Kısa Vadeli Yükümlülükler	606	569
Uzun Vadeli Yükümlülükler	646	614
Uzun Vadeli Kiralama İşlemleri	526	496
Diğer Uzun Vadeli Yükümlülükler	120	118

Özkaynaklar (milyon TL)

2,089 2,503

Toplam Kaynaklar (milyon TL)

17,074 20,005

