

2Ç 2025 FİNANSAL SONUÇLAR

7 AĞUSTOS 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 2. 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.

The logo for TEKNO SA, featuring the word "TEKNO" in white and "SA" in white inside a blue circle, all on an orange background.

2.Çeyrek Değerlendirmesi

- **İki önemli makroekonomik zorluk**la başa çıkmaya devam ediyoruz; **artan faiz oranları ve talepteki yavaşlama**. Her iki unsur da harcama davranışlarını baskılamakla birlikte finansal ve operasyonel maliyetleri artırmaya devam ediyor.
- Yüksek enflasyon ve pazardaki yavaşlamaya rağmen, **satışlarımız geçen yıla kıyasla enflasyona paralel seviyede kaldı**.
- **Bu zorluklara yanıt olarak**, makroekonomik etkileri sınırlandırmak amacıyla tüm maliyet kalemlerinde **operasyonel verimliliği artırmaya yönelik çalışmalarımızı yoğunlaştırdık**;
i) **Mağaza ağı ve iş gücü optimizasyonu**, ve
ii) **Diğer operasyonel gider optimizasyonları** (detaylar ilerleyen sayfalarda yer almaktadır)
- Sonuç olarak, **artan brüt kâr marjı** ve **disiplinli OPEX kontrolü** sayesinde **FAVÖK marjımız iyileşme kaydetti**.
- Finansman giderleri kârlılık üzerinde baskı oluşturmaya devam etmekle birlikte, ihtiyatlı uygulamalarımız sayesinde **önemli finansal oranlarımızda iyileşme sağlandı**.
- **Net işletme sermayemiz geçen yıla göre gelişme göstererek negatif seviyeye geriledi**; bu da güçlü stok ve nakit yönetimimizi ortaya koyuyor.
- **Stratejik aksiyonlarımızın tam etkilerini 2025'in ikinci yarısından itibaren görmeyi** öngörüyoruz.

153

Mağaza

633 m²

Ortalama Net
Satış Alanı

215K

SKU

~1300

Satıcı

~11%

E-Ticaretin
Cirodaki Payı

+70

NPS skoru

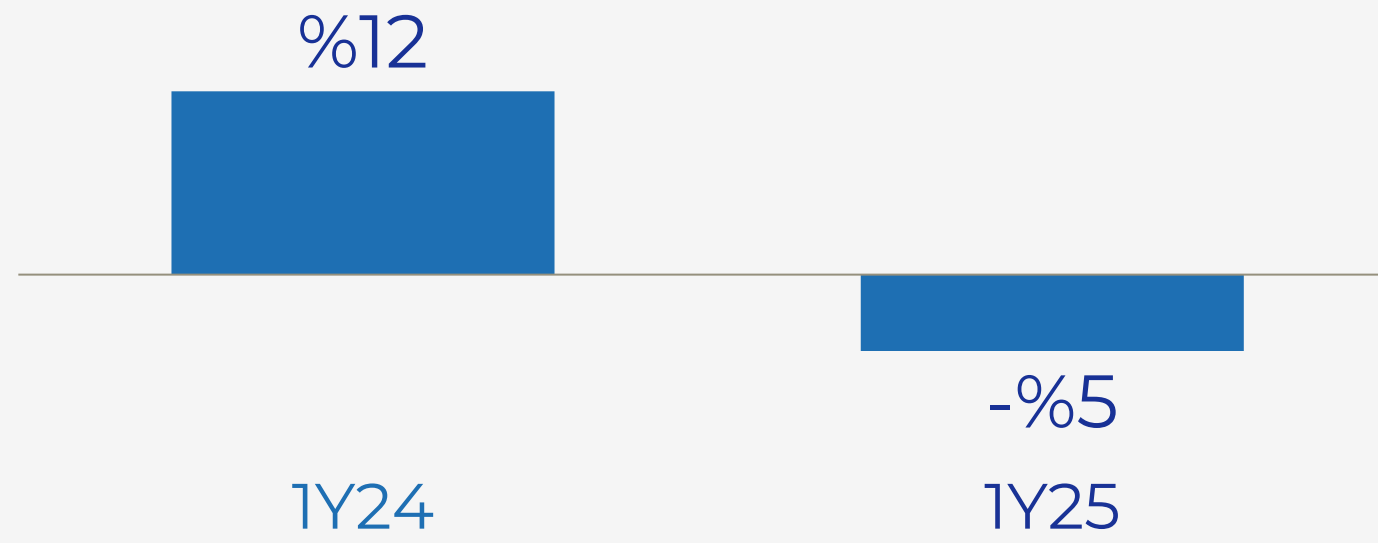
4,9M

TeknoClub
Üye sayısı

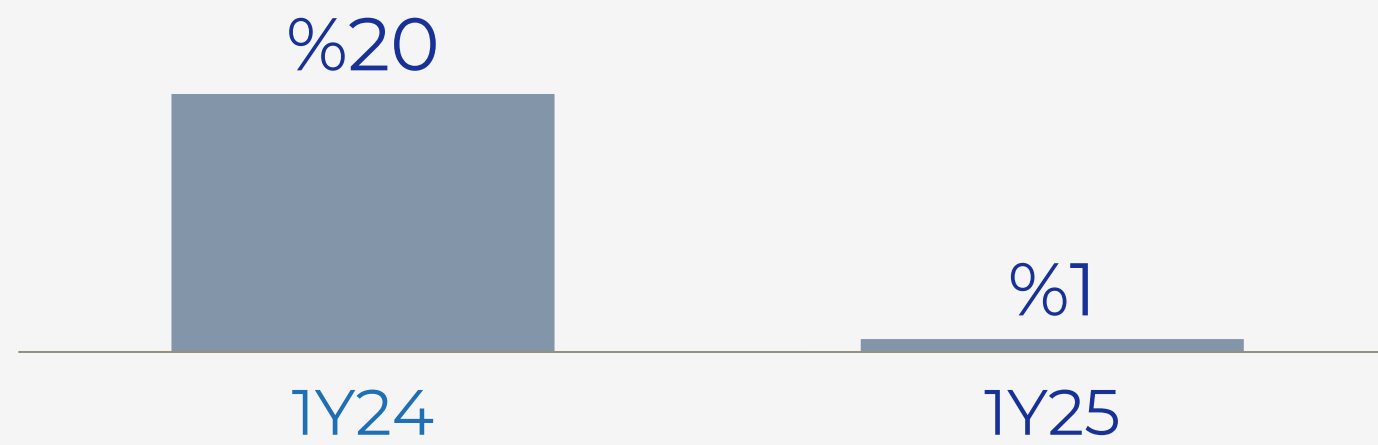
İkinci çeyrekte pazarın göreceli iyi performansı, yılın ilk yarısına ilişkin genel görünümü olumlu şekilde destekledi

Pazar Hacmi Büyümesi¹ (Reel, yıllık bazda %)

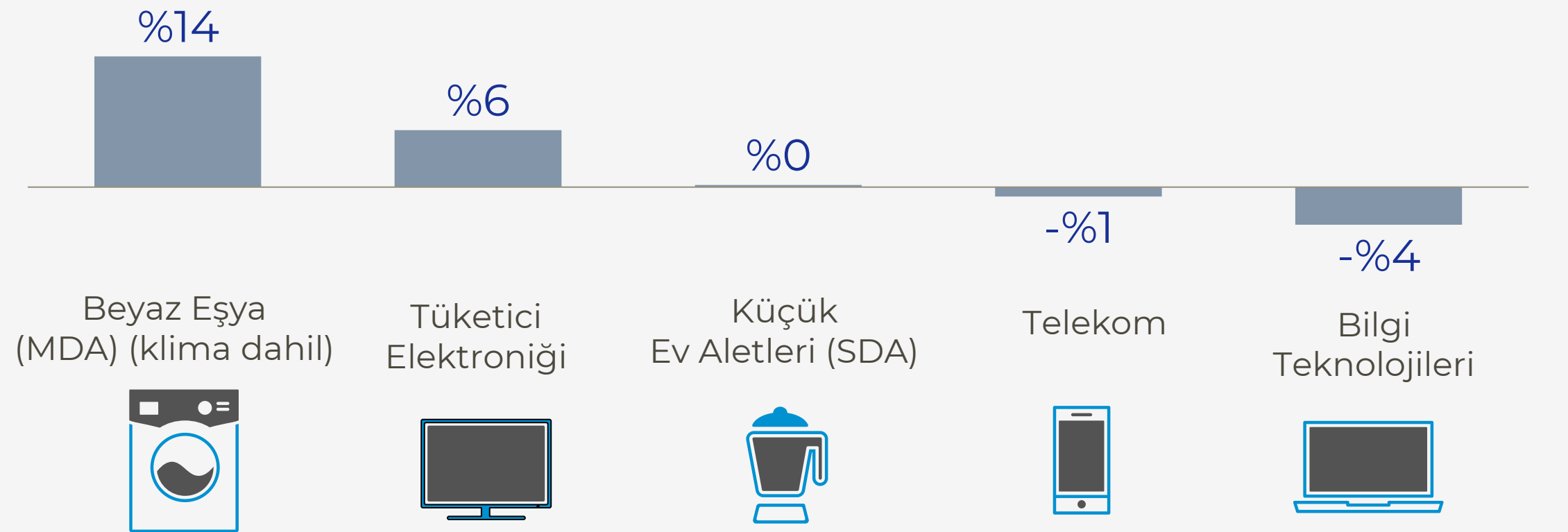
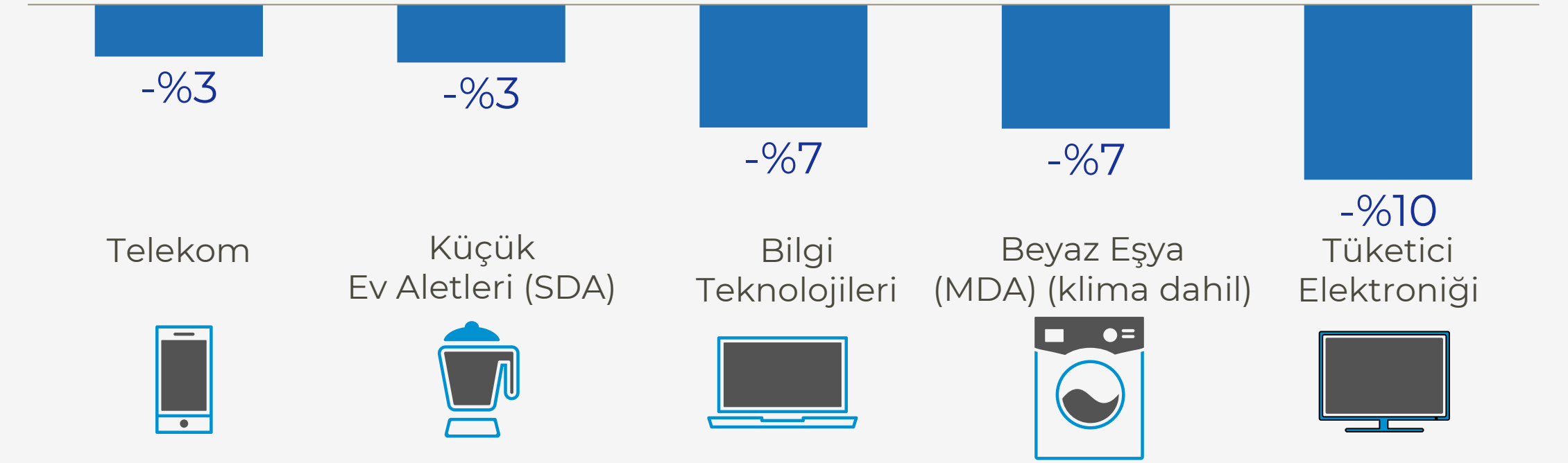
Panel Market



Techonline Market²



Kategoriler Bazında Büyüme¹ (Reel, yıllık bazda %)

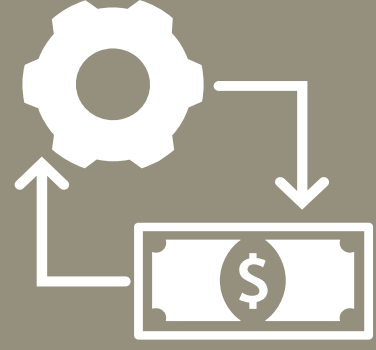


1. Kaynak: GFK. İlk yarıyıl için, enflasyona endekslenmiş yıllık bazda değişim.

4 2. Panel Market'te yer alan tüm kanalların online satışları Techonline pazarını oluşturmaktadır.

2025'in başından bu yana zorlukları aşmaya yönelik aksiyonlarımızı sürdürürken; ikinci çeyrekte daha yüksek etki yaratacak önlemlerle çalışmalarımızı yoğunlaştırdık

1



Zorlu Pazar Koşullarında Gelir ve Marj Artışı Sağlamak Amacıyla Stratejik Aksiyonlar Alıyoruz

Talepteki olumsuz koşullara karşı gelir kaynaklarımızı güçlendirmek ve marjlarımızı optimize etmek amacıyla birçok aksiyonu hayata geçiriyoruz

2



2025 yılı Koşullarına Adapte Olmak Amacıyla Maliyet Kontrolünde Rasyonel Adımlar Atıyoruz

Verimliliği ve müşteri erişimini en üst düzeye çıkarmak amacıyla, kilit lokasyonlarda daha büyük formatlı mağazalarla stratejik olarak mağaza ağıımızı optimize ediyoruz.

2025 pazar koşullarına adapte olmak için tüm operasyonel maliyet kalemlerimizi sürekli olarak optimize ediyoruz

3



Finansal Disiplini ve Likidite Yönetimini Güçlendirirken Stok Seviyelerimizi Optimize Ediyoruz

Daha düşük stok seviyeleri ve daha hızlı stok devir süreleriyle envanter yönetimimizi güçlendiriyoruz.

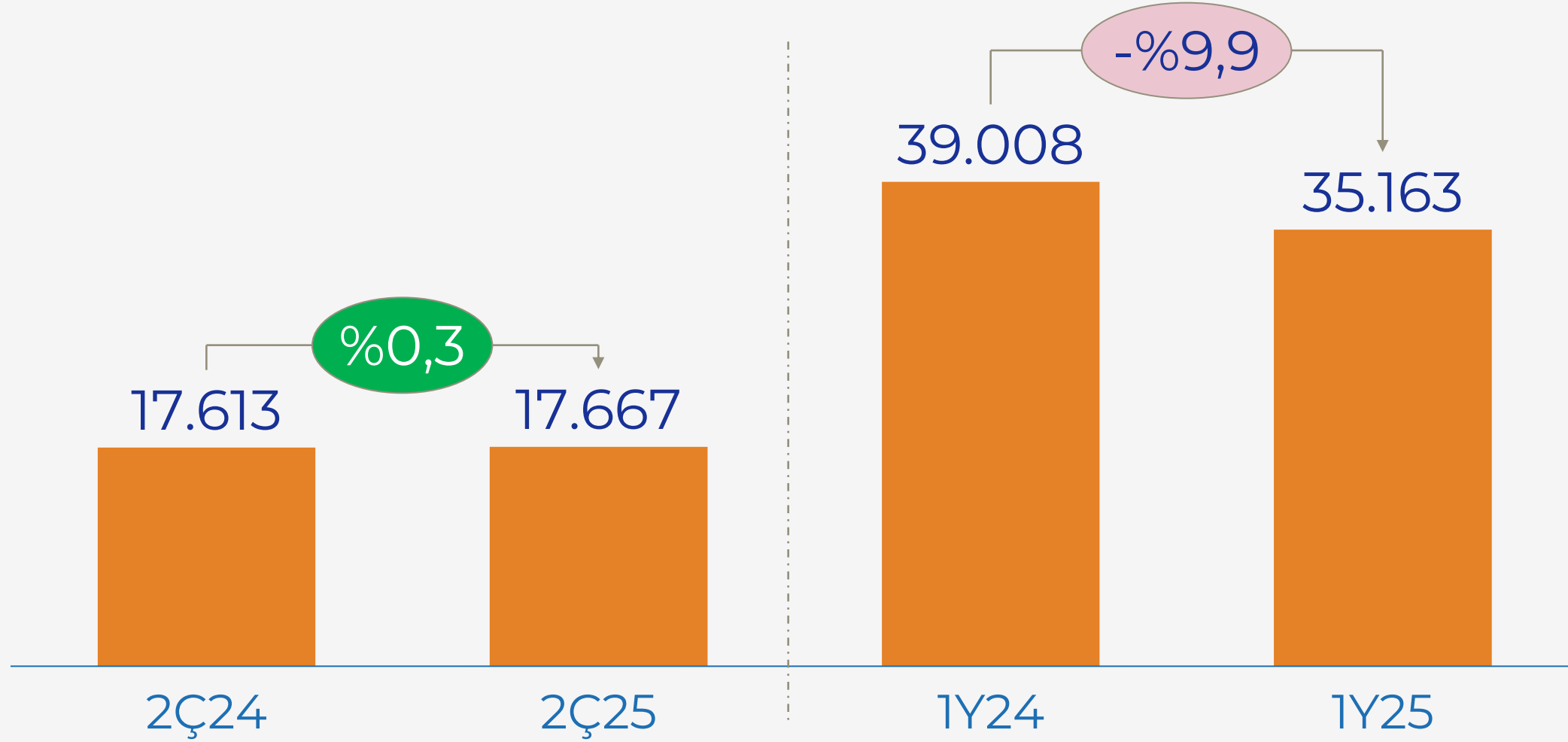
Daha sıkı nakit yönetimi ve optimize edilmiş satın alma süreçleriyle finansman maliyetlerimizi ve likiditemizi iyileştiriyoruz

Azalan talep ve yüksek maliyetli finansman ortamına yanıt olarak, ikinci çeyrekte daha radikal ve etki odaklı aksiyonlarımızı hızlandırdık.

Zorlu Pazar Koşullarında Gelir ve Marj Artışı Sağlamak Amacıyla Stratejik Aksiyonlar Alıyoruz

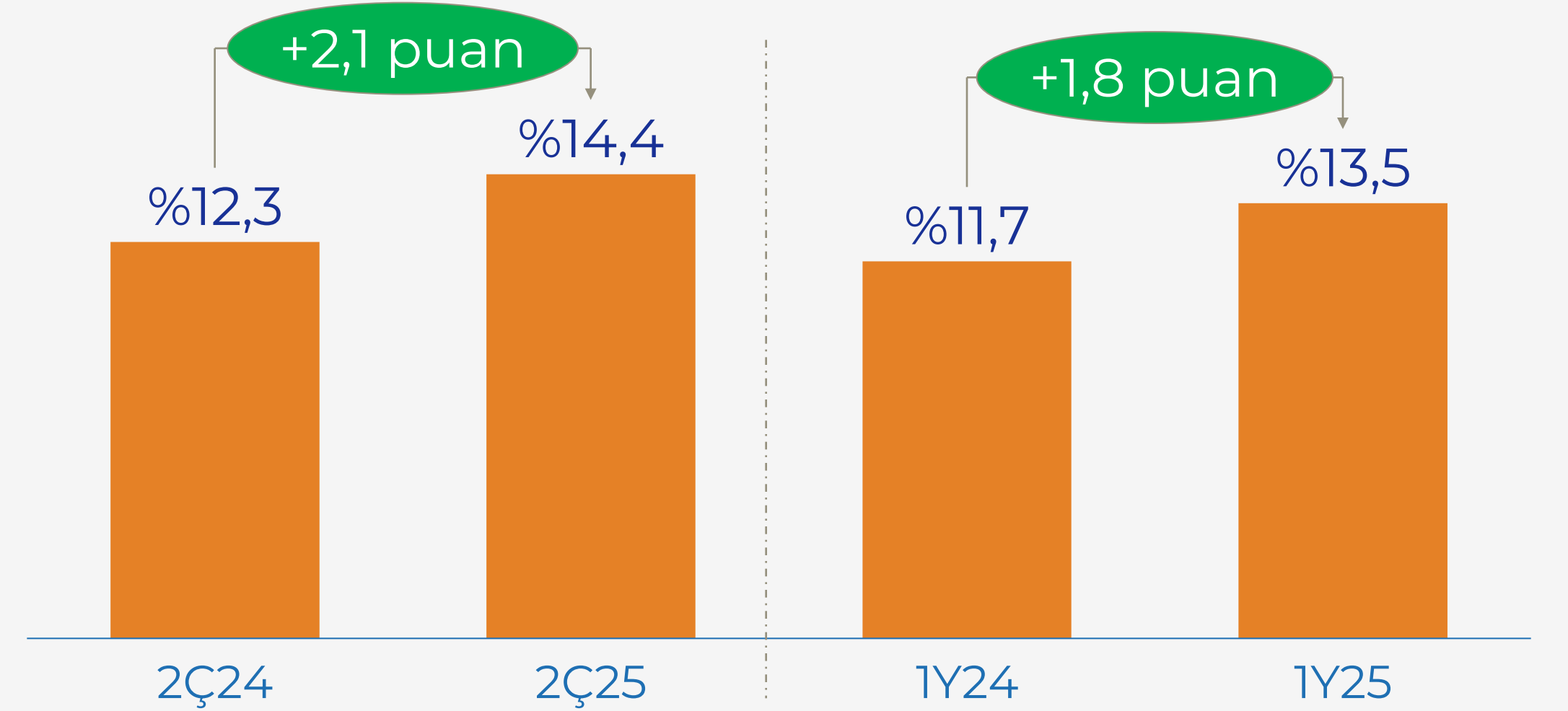
Toplam Satışlar (Mn TL)

- Pazardaki daralmanın devam etmesine rağmen, Mayıs ayında Anneler Günü desteğiyle talepte normalleşme görüldü.
- Haziran ayında, tatil döneminin uzamasına rağmen, talepteki bu trend devam etti.
- İkinci çeyrek satışları enflasyona karşı istikrarlı büyüme göstererek, yıllık bazda %0,3 ve çeyreklik bazda %1,0 artış kaydetti.
- Büyüme, karlılığa ve genişlemeye öncelik verdiğimiz kategorilerde sağlandı.
- Perakende miksimizi güçlendirmeye ve tamamlayıcı ürün ile hizmetlerde büyümeye yönelik stratejik aksiyonlar uyguluyoruz.



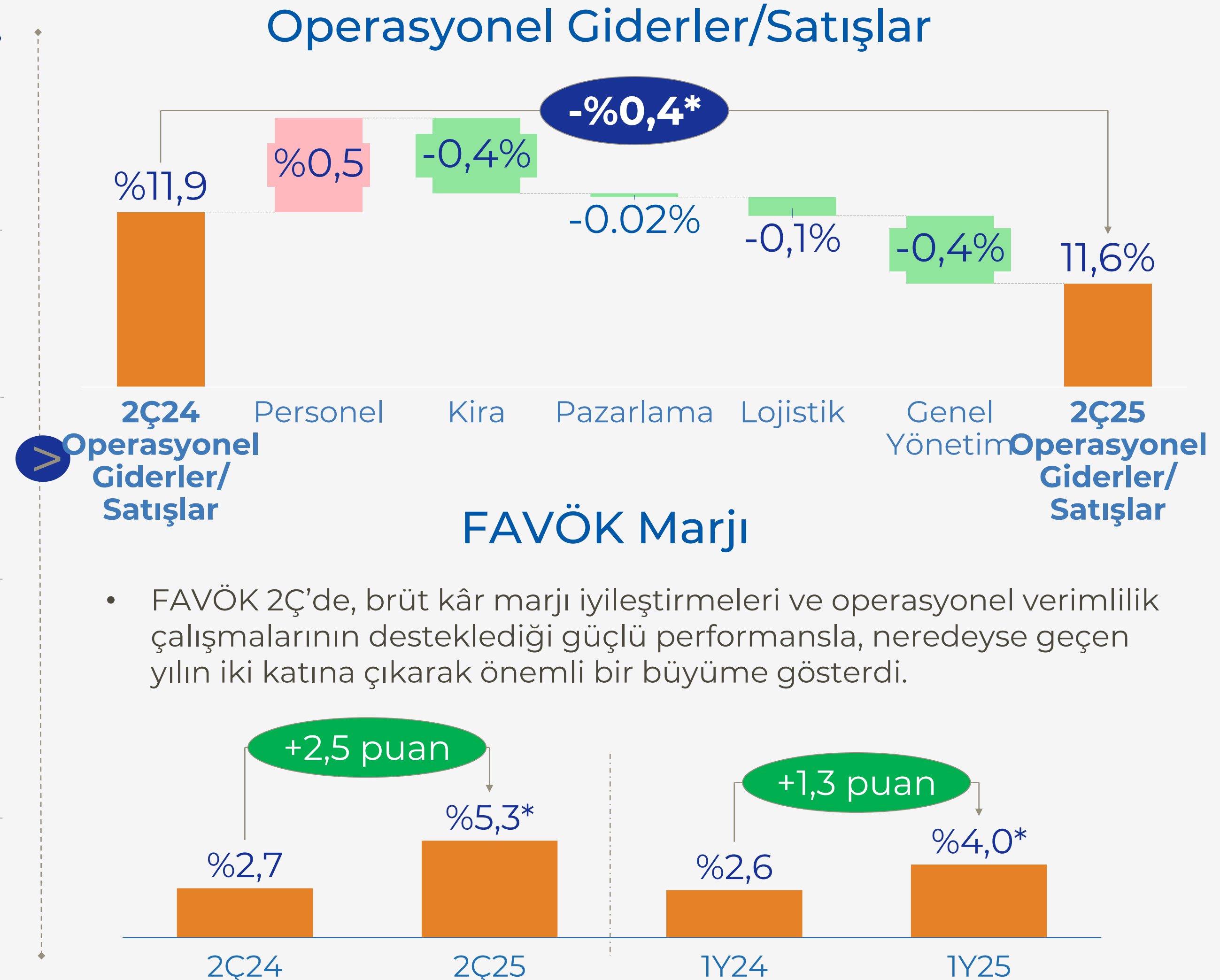
Brüt Kâr Marjı

- Yoğun rekabet ortamına rağmen brüt kar marjı aşağıdaki faktörler sayesinde daha da iyileşti:
- ✓ olumlu ürün miksi,
- ✓ yüksek marjlı kategorilere daha güçlü odaklanma,
- ✓ disiplinli kampanya stratejileri, ve
- ✓ etkin stok yönetimi.



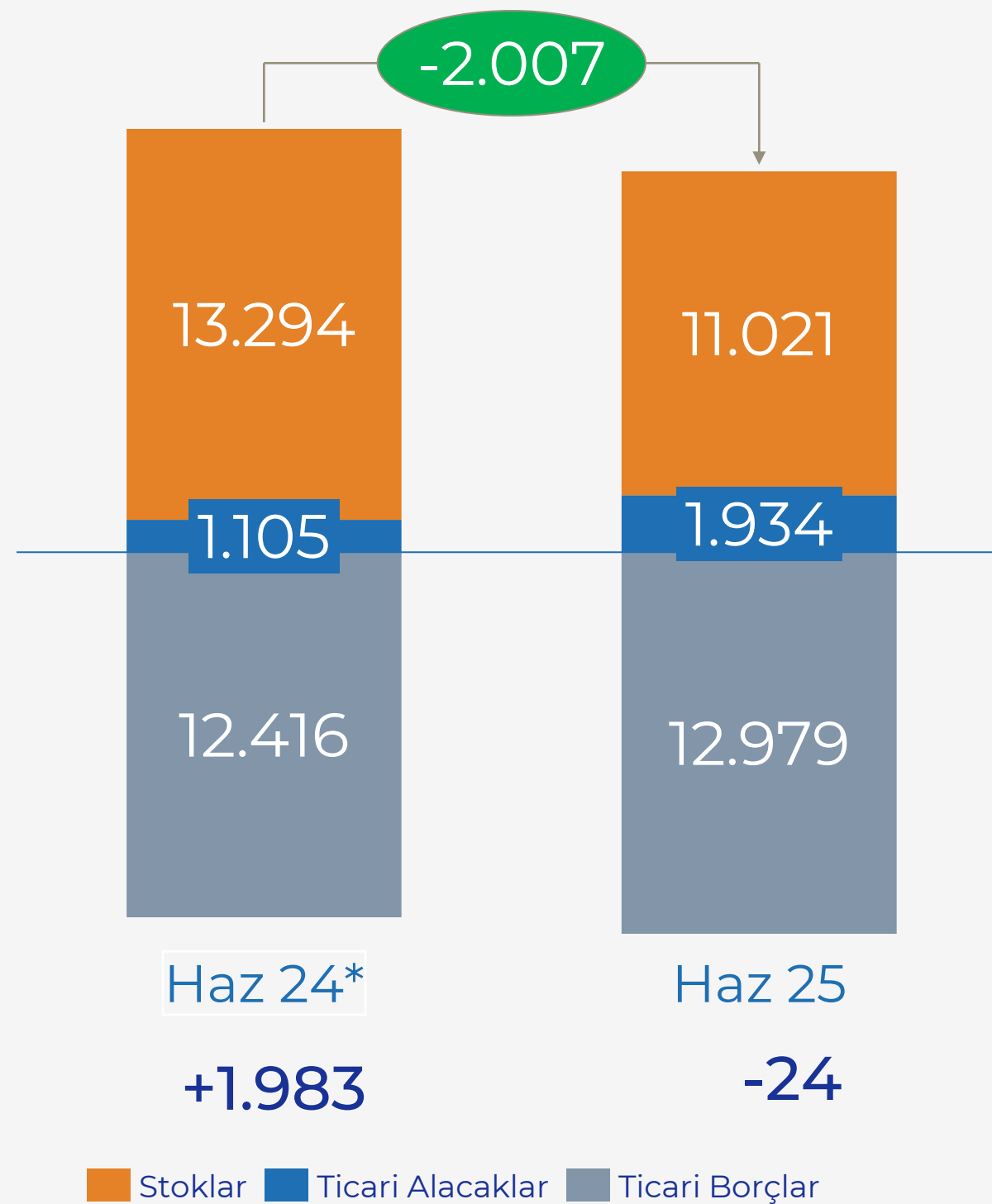
2025 yılı Koşullarına Adapte Olmak Amacıyla Maliyet Kontrolünde Rasyonel Adımlar Atıyoruz

Kalem	Aksiyon
Personel	Merkez ve mağazalardaki iş gücü ile diğer personel maliyetlerinin optimize edilmesi
Kira	- Devam eden veri odaklı kararlı müzakereler - Mağaza ağı optimizasyonu
Reklam ve Tanıtım	Tüm pazarlama ve iletişim giderlerinde tasarruflar
Lojistik	- Lojistik sağlayıcıları ile müzakereler yoluyla tedarikçi miksinin optimizasyonu ve birim maliyetlerin iyileştirilmesi - Depolarımızda devam eden süreç iyileştirmeleri ve operasyonel geliştirmeler
Genel Yönetim	Sigorta, seyahat ve bakım maliyetlerinde ilave optimizasyonlar



Finansal Disiplini ve Likidite Yönetimini Güçlendirirken, Stok Seviyelerimizi Optimize Ediyoruz

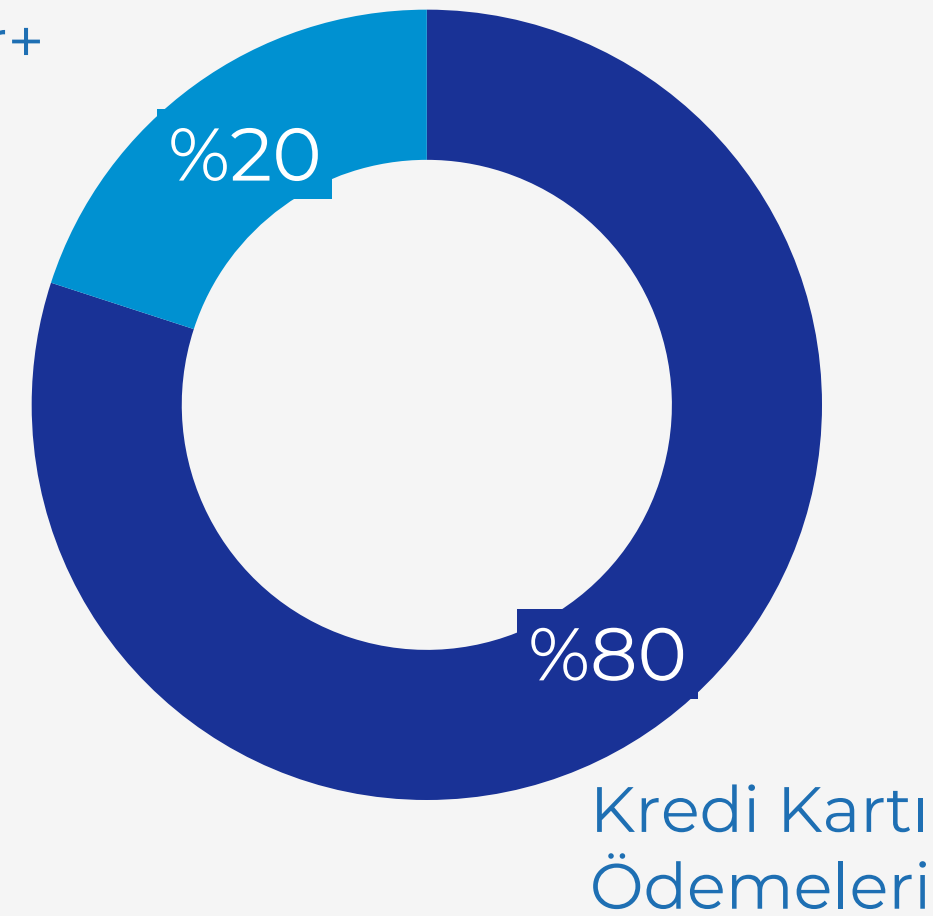
Net İşletme Sermayesi'ndeki İyileşme (TL Mn)



Kredi Kartı Dışı Ödeme Payını Artırmaya Yönelik İnsiyatifler

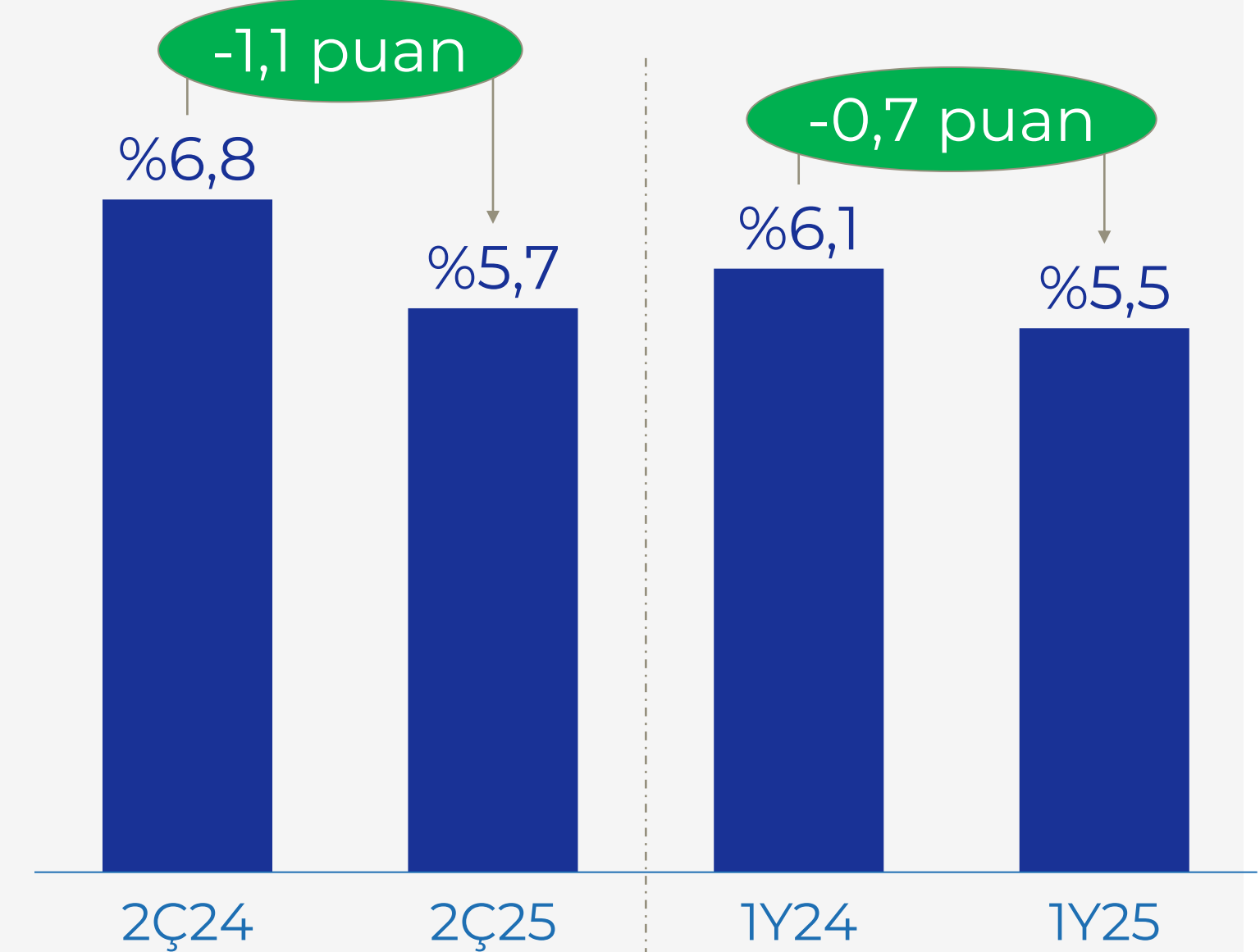
- Bankalarla sürekli müzakereler ve tedarikçi desteğinin artırılması gibi finansman optimizasyon insiyatifleri ile cazip tüketici kredilerinin de etkisiyle, kredi kartı dışındaki ödeme yöntemlerinin payı önemli ölçüde artarak %20'ye yükseldi.

Nakit
Ödemeler+
Tüketici
Kredileri



Toplam Net Finansal Giderler** / Satışlar

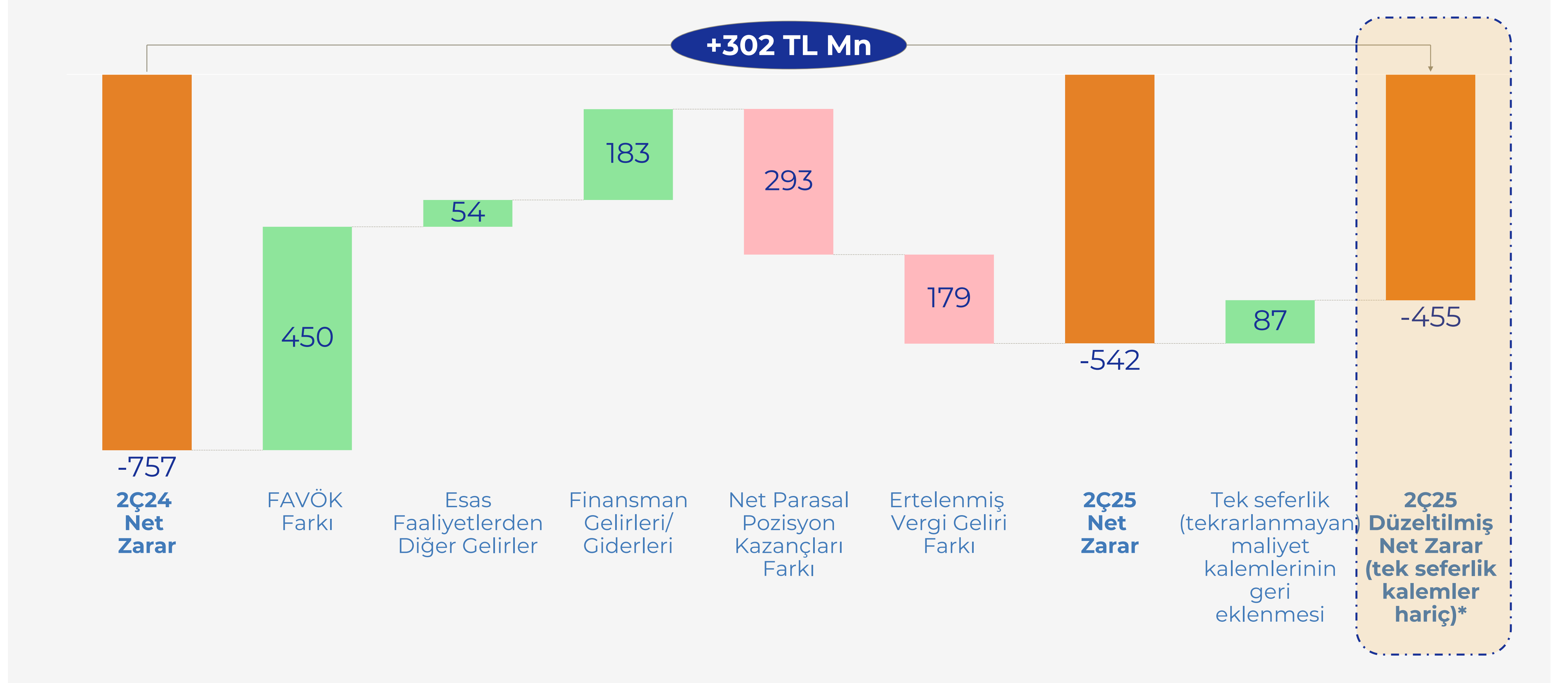
- Bu gelişmeler sonucunda, 1Ç'ye kıyasla daha yüksek borçlanma maliyetlerine rağmen, net finansal giderlerin satışlara oranı yıllık bazda belirgin şekilde iyileşerek 2Ç itibarıyla %6,8'den %5,7'ye geriledi.



• Yukarıdaki rakamlar, Haziran 2025 satın alma gücü paritesine göre endekslenmiştir.

** IFRS 16 düzeltmesi hariç

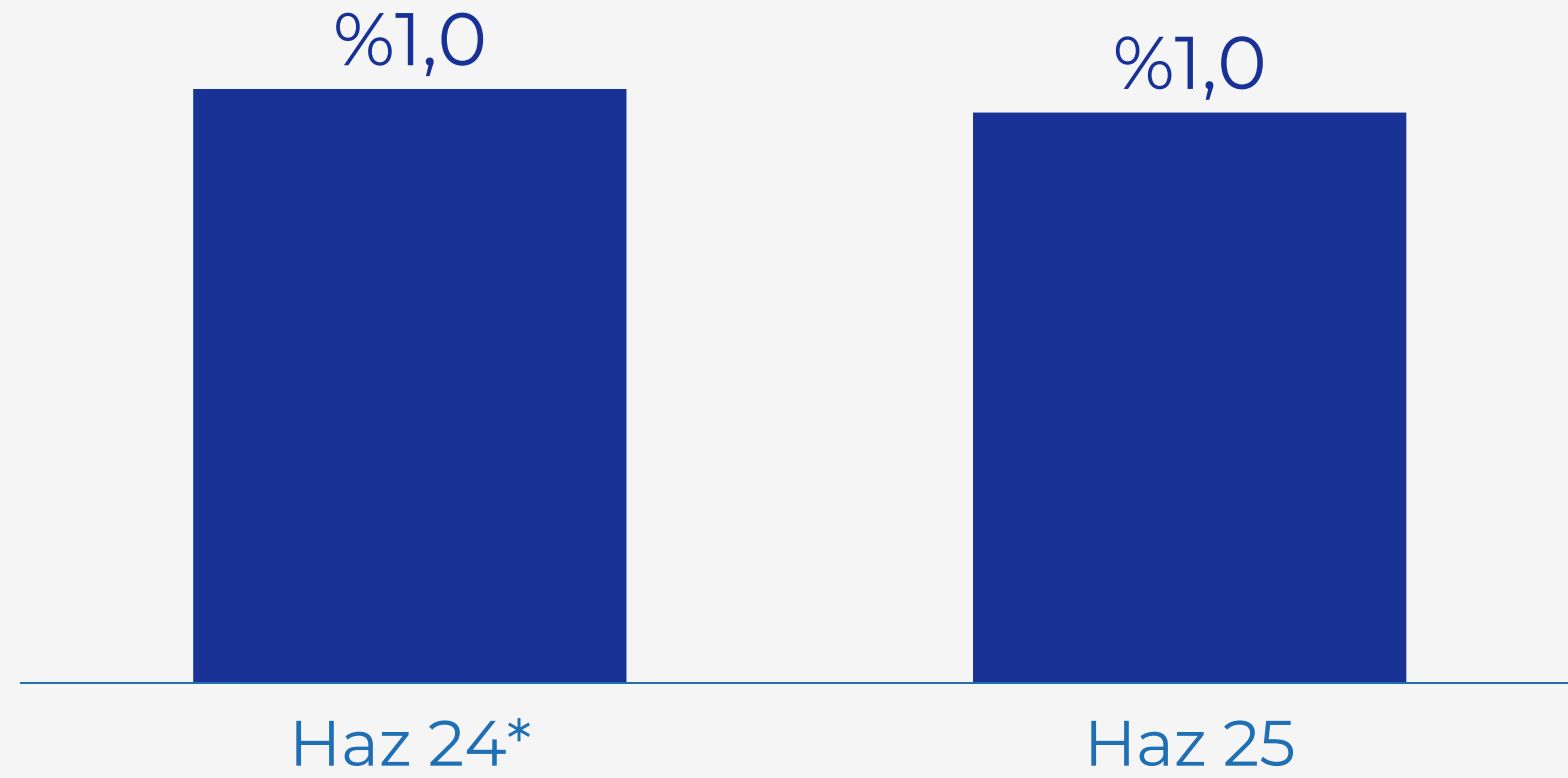
2Ç'deki net zarar, net parasal pozisyonundaki kazançlar ve ertelenmiş vergi gelirlerindeki azalmanın yanı sıra tek seferlik oluşan faaliyet giderlerinden kaynaklandı



Hızlı değer yaratma odağımız ve 'Dijital-First Şirket' vizyonumuz doğrultusunda, yapay zekâ kullanım alanı uygulamalarımıza devam ediyoruz

Yatırım Harcamaları/ 6A Satışlar Oranı

- 2025'in ilk yarısında yatırım harcamaları 342 TL Mn olarak gerçekleşmiş olup, stratejik ve yüksek etkili yatırımlara odaklanmamız değişmedi. Büyük formatlı mağaza açılışlarımız planlandığı şekilde devam ediyor.



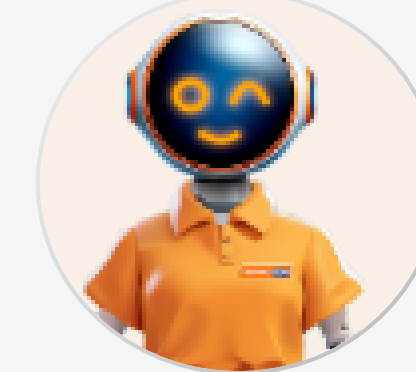
«Digital-First» Şirket olma yolunda dönüşüm programımız planlandığı şekilde ilerliyor

Devam eden Dijital Dönüşüm Projeleri

- ERP sistemini başarıyla hayata geçirdik, geçiş süreci sorunsuz şekilde devam ediyor ve dijitalleşme çalışmalarımız ilerlemeye devam ediyor.



**Mağazalarda
Dijitalleşme**



**Bilge
(Yeni Özellikler)**



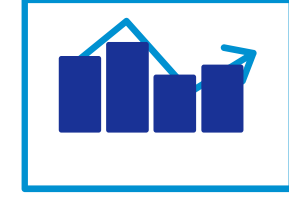
**Yapay Zekâ
Tabanlı Lokal
Asortman
Yönetimi**



**Yapay Zekâ
Destekli
Stok
Hızlandırma**

Yapay zekâ uygulamaları, Teknosa'nın operasyonlarını daha verimli ve etkin hale getirmesini sağlayacak, satış, kârlılık ve net işletme sermayesi iyileştirmelerini destekleyecektir.

Özet Olarak



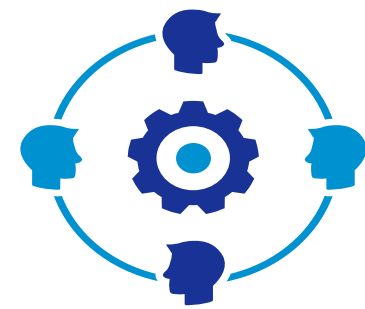
Tamamlayıcı ürün ve hizmet satışlarını artırarak **yüksek kârlı kategorilere** odaklanıyoruz. Bu sayede **gelir ve kâr marjı fırsatlarını** yakalamak için proaktif adımlar atarken, **online kanaldaki büyümeyi sürdürerek perakende miksini** optimize ediyoruz



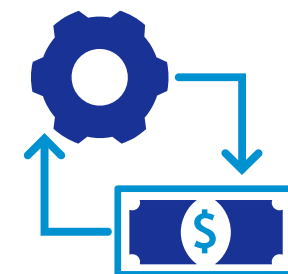
2025 yılı koşullarına adapte olmak amacıyla **tüm maliyet kalemlerinde tasarruflar** hayata geçirerek maliyet kontrolünde rasyonel adımlar atıyoruz



Stok devir hızlarını artırmak, düşük stok seviyelerini korumak, **finansal disiplini güçlendirmek** ve **alternatif ödeme seçeneklerine odaklanmak** amacıyla aksiyonlar alıyoruz



Operasyonel verimlilik ve etkinliği artırmak için **yapay zekâ destekli dijital dönüşüm yatırımlarımızı** sürdürürken, **büyük formatlı mağaza açılışlarımızı da devam ettiriyoruz**



Kârlı, **uzun vadeli büyüme ve stratejik yatırımlarımıza** kararlılıkla devam ederek **Digital-First Şirket olma** hedefimize ilerlerken, **sürdürülebilirlik** uygulamalarımızı da güçlendiriyor ve **hissedarlarımıza kalıcı değer yaratıyoruz**

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

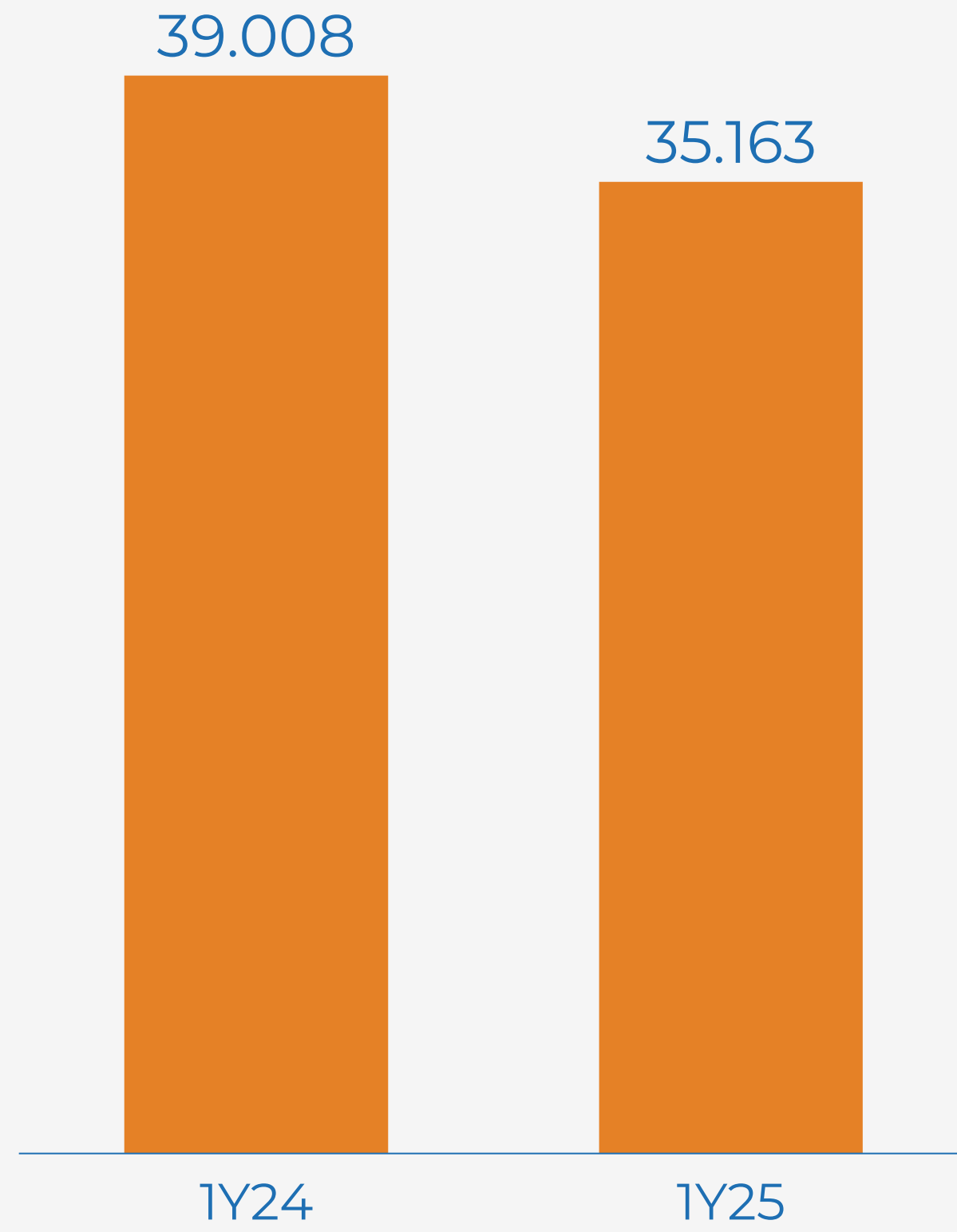


EKLER

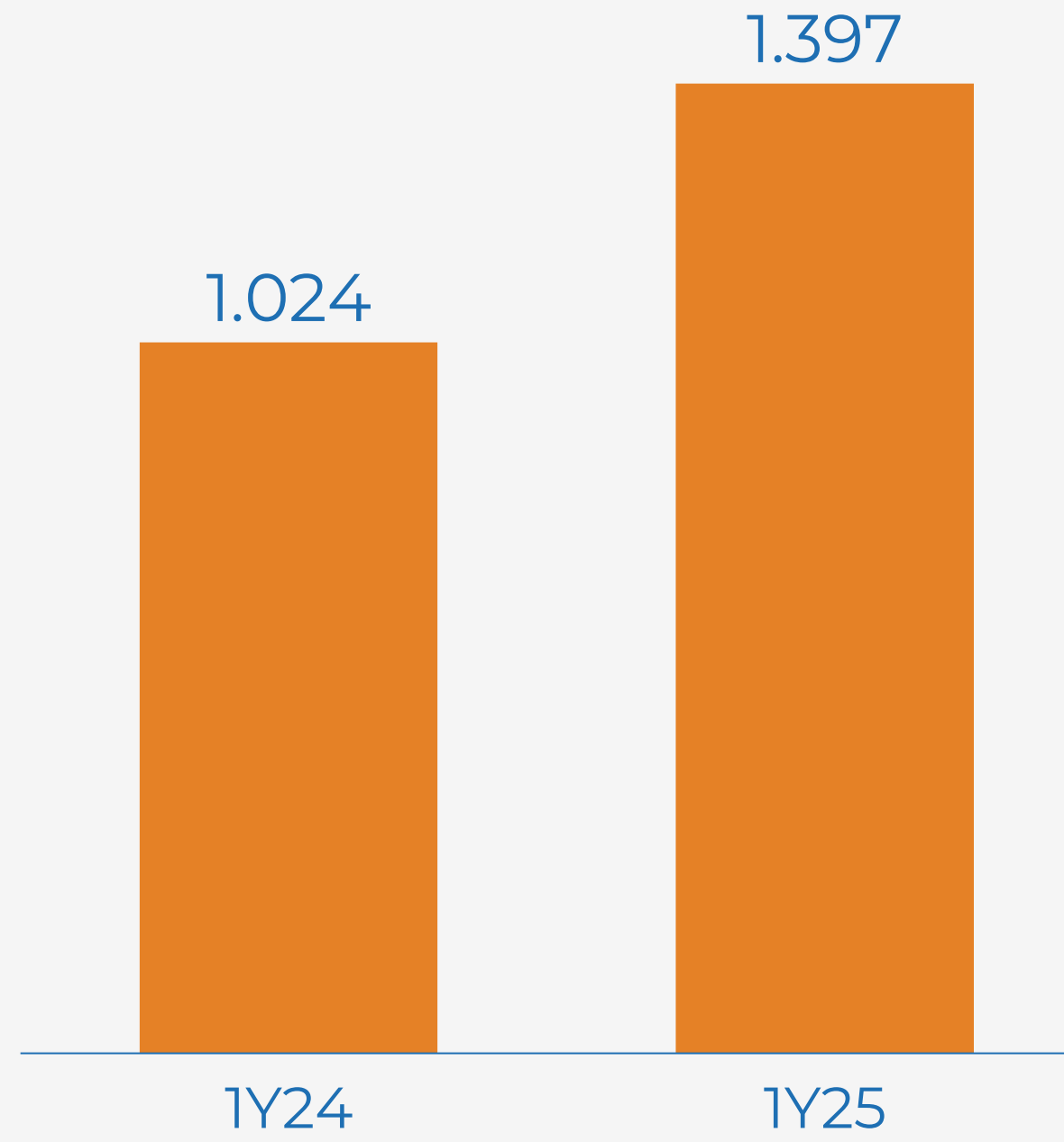


Önemli Finansal Kalemler

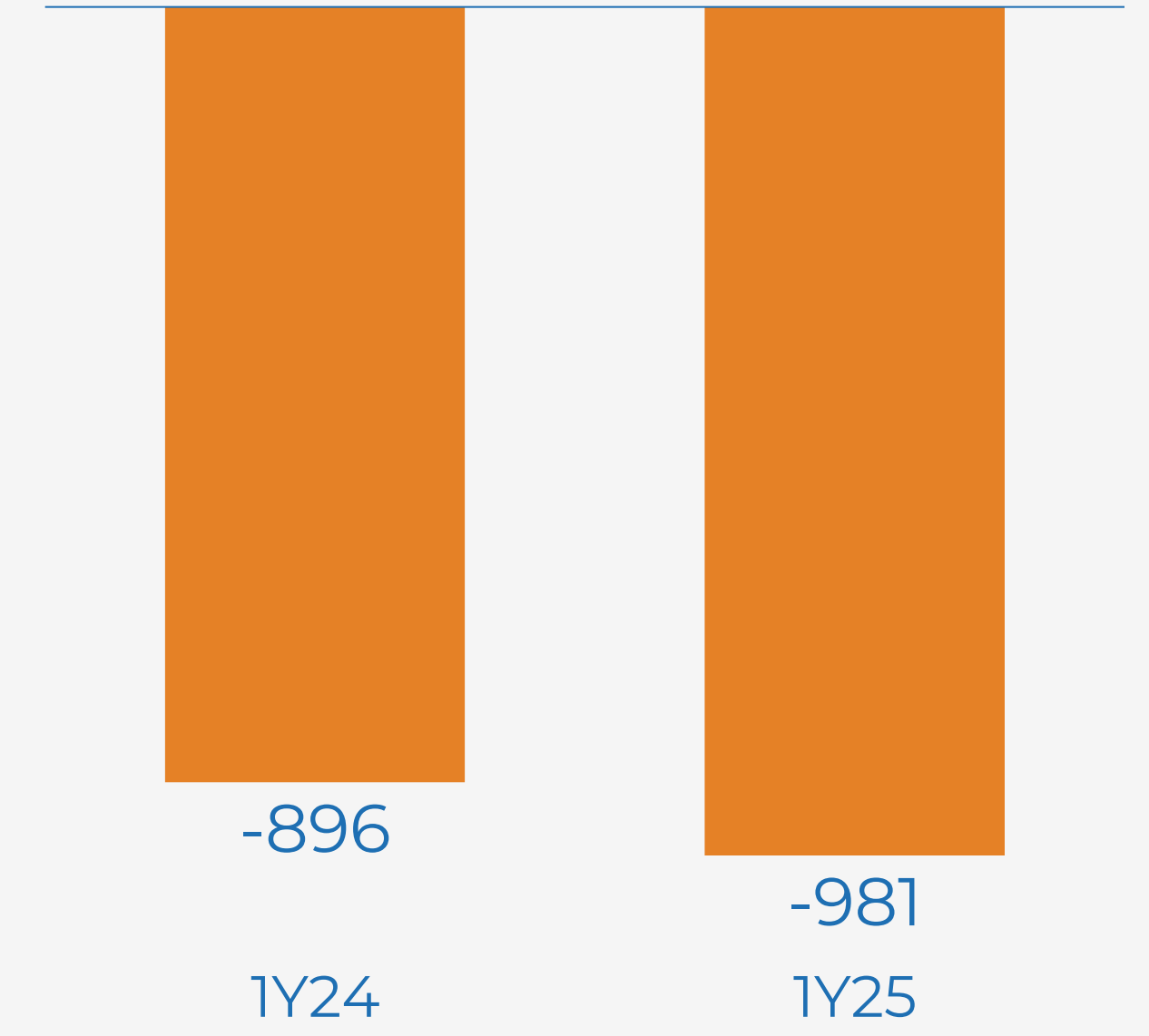
Toplam Satışlar (Mn TL)



FAVÖK (Mn TL)



Net Kâr (Mn TL)



Özet Gelir Tablosu

	2Ç25	2Ç24	Değişim (%)	1Y25	1Y24	Değişim (%)
Satışlar (milyon TL)	17,667	17,613	0.3%	35,163	39,008	-9.9%
Brüt Kâr (milyon TL)	2,545	2,172	17%	4,764	4,580	4%
Brüt Kâr Marjı (%)	14.4%	12.3%	2.1%	13.5%	11.7%	1.8%
Operasyonel Giderler/Satışlar (%)	11.6%	11.9%	-0.4%	12.2%	11.2%	1.0%
FAVÖK (milyon TL)	929	479	94%	1,397	1,024	36%
FAVÖK Marjı (%)	5.3%	2.7%	2.5%	4.0%	2.6%	1.3%
Diğer Gelirler (Giderler) (milyon TL)	-879	-961	-8%	-1,714	-1,997	-14%
Finansman Gelirleri (Giderleri) (milyon TL)	-1,085	-1,267	-14%	-2,062	-2,540	-19%
Net Parasal Pozisyon Kazançları/(Kayıpları) (milyon TL)	807	1,100	-27%	2,067	3,076	-33%
Vergi Öncesi Kar (milyon TL)	-663	-1,057	-37%	-1,233	-1,250	-1%
Vergi (milyon TL)	121	300	-60%	253	355	-29%
Net Kâr (Zarar) (milyon TL)	-542	-757	28%	-981	-896	-9%
Net Kar (Zarar) Marjı (%)	-3.1%	-4.3%	1.2%	-2.8%	-2.3%	-0.5%

Özet Bilanço

TEKNO SA

Haz 25

Ara 24

Varlıklar (milyon TL)

Dönen Varlıklar

Nakit ve Nakit Benzerleri

Ticari Alacaklar

Stoklar

Diğer Dönen Varlıklar

Duran Varlıklar

Maddi Duran Varlıklar

Maddi Olmayan Duran Varlıklar

Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller

Kullanım Hakkı Varlıkları

Diğer Duran Varlıklar

Toplam Varlıklar

Kaynaklar (milyon TL)

Kısa Vadeli Yükümlülükler

Kısa Vadeli Borçlanmalar

Uzun Vadeli Kiralama İşlemlerinin Kısa Vadeli Kısımları

Ticari Borçlar

Türev Araçlar

Ertelenmiş Gelirler

Diğer Kısa Vadeli Yükümlülükler

Uzun Vadeli Yükümlülükler

Uzun Vadeli Kiralama İşlemleri

Diğer Uzun Vadeli Yükümlülükler

Özkaynaklar (milyon TL)

Toplam Kaynaklar (milyon TL)

14,596

1,326

1,934

11,021

314

4,713

1,091

1,039

313

1,770

500

19,309

17,039

2,983

1,410

12,467

180

4,168

1,532

615

313

1,406

301

21,207

16,651

1,949

541

12,979

5

397

780

998

797

201

1,660

19,309

17,902

456

443

15,965

0

435

603

651

525

125

2,654

21,207

TEKNO SA