

TEKNOSA

YATIRIMCI SUNUMU

KASIM 2023

TEKNO **SA**

Yasal Sorumluluk Sınırı

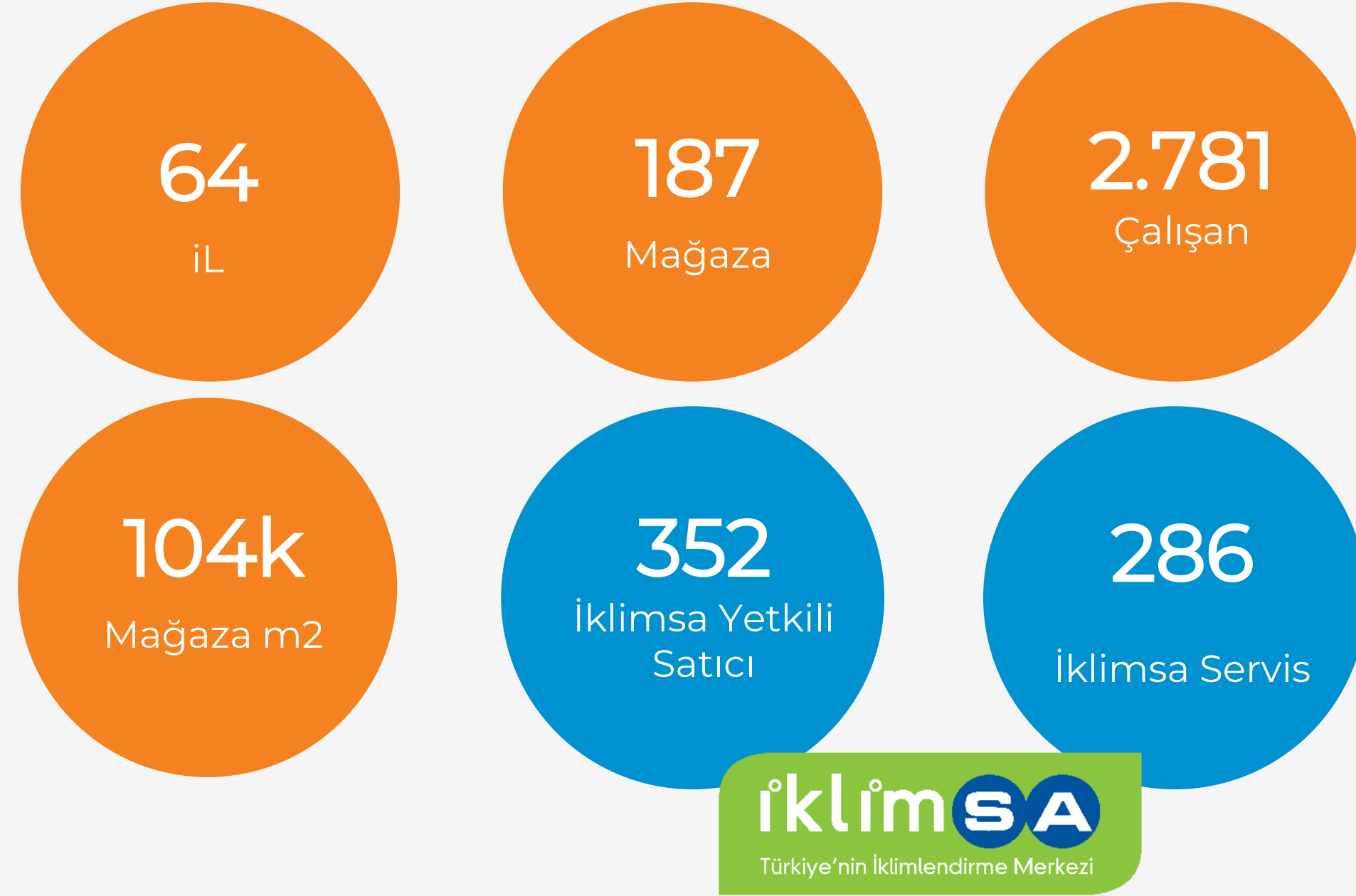
Bu sunumda yer alan bilgiler Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş. (“Teknosa”) tarafından güvenilir olduğuna inandığı kaynaklardan toplanan bilgiye dayanmaktadır ancak Teknosa sunumda yer alan bu bilgilerin doğruluk ve eksiksizliğini garanti etmemektedir. Bu sunumda ileriye dönük bazı görüş ve tahmini rakamlar 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.

İŞ MODELİMİZ VE STRATEJİMİZ



Türkiye'nin En Yaygın ve Güvenilir Teknoloji Perakendecisi

Çoklu Kanal Yapısı



Kanal Bazında Satış Gelirleri



Fiziksel Varlığa Sahip Benzersiz Müşteri Deneyimi Sunan Dijital Tüketici Elektronik Platformu

Geleneksel perakendeciden «Fijital» e dönüşüm

Hem online hem de mağaza içi geniş teknoloji yelpazesi ve benzersiz müşteri deneyimi

«Ürün odaklı müşteri ilişkisi»nden «teknoloji odaklı bütünsel müşteri deneyimine sahip olma»ya geçiş

Değer Odaklı İşlerle Milyonlarca Müşteriye Ulaşıyoruz



Türkiye' nin en kapsamlı teknoloji özel markası

> 1.200
SKU



Türkiye' nin sanal ağ operatörü

> 400b
Abone



Sadakat Programı

> 2,6 milyon
üye



TeknoGaranti ve bakım-onarım hizmetleriyle çevresel etkiyi en aza indirme

Yenilenmiş telefon
satışı

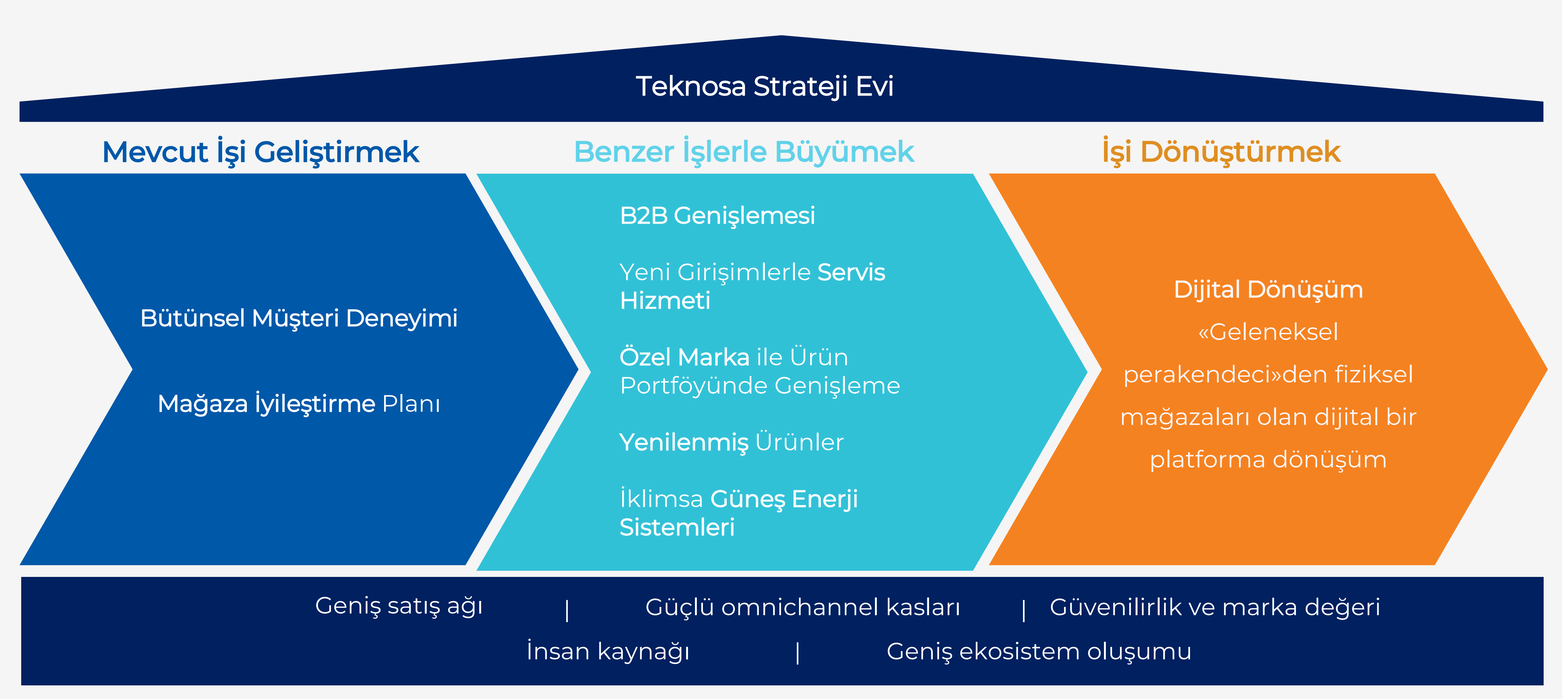
Yaklaşık 200 ürün için kiralama hizmeti



Isıtma-Soğutma Sistemleri
Güneş Enerjisi
Elektronik Ürünler için B2B Satışlar

5 MARKA
> 200 MODEL

Dünyanın teknolojisini herkes ile buluşturarak mutlu anlar yaşatmak için varız



2019'da başlatılan Kapsamlı «Yeni Neslin Teknosa'sı» Dönüşüm Programı ile Güçlü ve Sürdürülebilir Sonuçlar Devam Ediyor

Mevcut İş Geliştirmek

Benzer İşlerle Büyümek

İş Dönüştürmek

✓ Finansal & Operasyonel Dönüşüm (Ağu-Ara '19)

✓ Servis & Özel Marka Dönüşümü ('20-'21)

Devam Ediyor

Kategori Dönüşümü	Satış Dönüşümü	Stok Yönetimi	Maliyet Yönetimi	Yönetsel Dönüşüm
 Tamamlayıcı Ürün Satış Odağı	 Mağaza Performans Yönetimi	 Stok Yönetimi Sistemi	 Kira Müzakereleri	 Hedef & Teşvik Sistemi
 Fiyat ve Promosyon Yönetimi	 Satış İşgücü Verimliliği		 OPEX Kalemlerinde Maliyet Disiplini	 Bütünsel Şirket Performans Sistemi
 Yeni Müzakere Tekniği	 Mağaza Network Optimizasyonu		 Finansal Maliyet Azaltma	
	 E-ticaret Kanalını Güçlendirme			

Yeni Gelir Modelleri
 Servis Dönüşümü
 Özel Marka Dönüşümü

Pazaryeri Dönüşümü
 İlk Versiyon
 Gelişmiş Versiyon
 Farklılaşan Uygulamalar

Kültür Değişimi

Dokunmatik info ekranlarla ürün özelliklerini detaylı inceleme



Mobil Kasa ödeme
(el terminalleri)



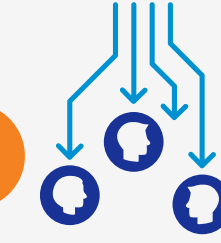
Deneyim Alanları



Sürdürülebilirlik
Duvarı



Dijital etiket



Görme engelli müşteriler için
yürüyüş alanları



Fiziksel engelli müşteriler için
kasada ve Tekno Hizmet alanında
özel bölümler

Mağaza içi etkileşimi en üst düzeye çıkarmak ve benzersiz bir müşteri deneyimi sunmak için mağaza ve dijital yeteneklerimizi birleştiriyoruz.

- Bu yılın başından beri 8 yeni mağaza açıldı ve 11 mağaza dijital konsept ile yenilendi





- ▶ İklimsa sürdürülebilirlik odağı çerçevesinde 2022 yılında Güneş Enerji Sistemleri faaliyetlerine başlamıştır
- ▶ Yaygın bayi ve servis ağı ile iklimlendirme sektöründeki tecrübesini ve müşteri havuzunu Güneş Enerji Sistemleri için de kullanarak **yeni bir iş modeli** yaratmıştır.
- ▶ GES alanında, bireysel ve kurumsal müşterilere **uçtan uca hizmet** sunmaktadır:
 - ◉ Proje çözüm ve çizim süreçleri
 - ◉ Projelerin sahada uygulanması
 - ◉ Satış sonrası hizmet

GES Projelerinin 4 ana aşaması

- 1** **Finansal İşbirlikleri** Finansal alternatifler için tüm sektörleri kapsayacak şekilde -özellikle tarım sektöründe- banka ve finansal çözüm ortakları ile görüşmeler
- 2** **Tedarik Süreci Anlaşmaları** Yeni tedarikçilerin dahil edilmesi
- 3** **Bayi & Servis Eğitimleri** Mevcut personel, bayi ve servis ağı ile güneş panelleri sektör yetkinliği için eğitimler
- 4** **Farklı Proje Tiplerinde Uygulama** Konut, tarımsal sulama, endüstriyel tesislerdeki projeler

İşimizle Dünyamıza, Toplumumuza ve Çalışanlarımıza Değer Katıyoruz

2050 yılına kadar tüm operasyonlarımızda Net Sıfır'a ulaşmayı hedefliyoruz.



25 mn TL

Çevre Yatırımı



3,3 mn TL

Sosyal Yatırım



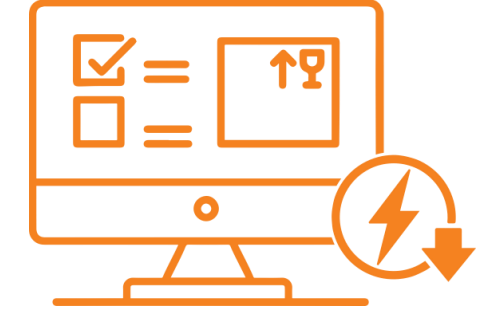
170

Çevre Dostu Ürün ve Hizmet



630 mn TL

Çevre Dostu ürün ve hizmetten gelir



4,59 mn kWh

Mağaza otomasyon sistemiyle enerji tasarrufu

In support of

**WOMEN'S
EMPOWERMENT
PRINCIPLES**

Established by UN Women and the
UN Global Compact Office



%17

Yönetim Kurulumuzda
Kadın yönetici
(2023 itibariyle)



%33

Kadın yönetici
oranı



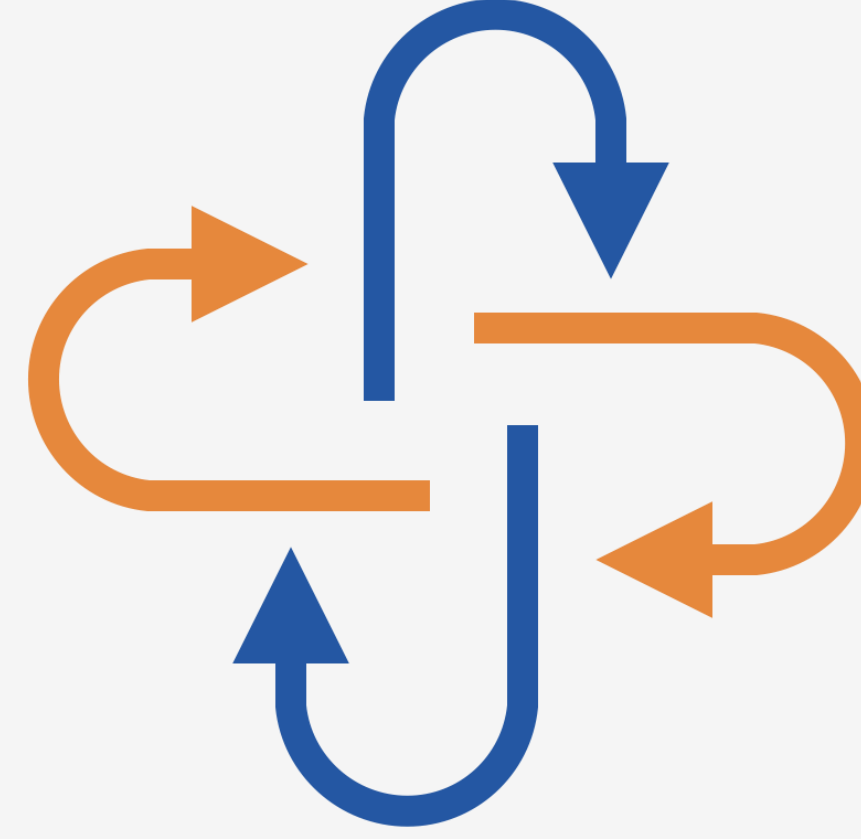
2,217

Kadın için Teknoloji ve Herkes
İçin Teknoloji programlarımızdan
yararlanan **Kadınlar**

Kaynak: Teknosa Sürdürülebilirlik Raporu, 2022

Geniş bir ürün ve hizmet çeşitliliğiyle
"teknoloji alanını" sahiplenir

Mağazacılık kaslarını kullanarak
dijital deneyimi yaşatır



Alanındaki en iyi satıcılarla
çalışır

"Sosyal Ticaret" sayesinde kitlelerin
gücünü aktif olarak kullanır

Müşteri deneyimini mükemmelleştirmek ve operasyonel verimliliği artırmak için yapay zeka algoritmalarını ve veri analitiğini kullanıyoruz.

Pazaryeri Hedefleri



Brüt Satış Hacminde (GMV) ilk 3 yılda 5 kat artış , en az 300 bin SKU

Pazaryeri'nin Ana Bileşenleri

☑ Başlangıç Uygulaması

☑ Farklılaşan Uygulamalar

Satıcı & Ürün
Portföy
Gelişimi

Satıcı
Memnuniyet
Aksiyonları

Web ve Mobil
İyileştirmeleri

Teknosa Sosyal
Ticaret

Retail
Medya ve
Lojistik
Hizmetleri

Kişiselleştirilmiş
ve Katma
Değerli
Hizmetler

9A2023 Ana Kazanımları



26 kat artış ile
133K SKU

390 satıcı



Pazaryeri/Teknosa.com Brüt
Satış Hacmi (GMV) dünya
benchmark'larının (1)
üzerinde



%211 büyüme ile
~5,0 milyar TL GMV



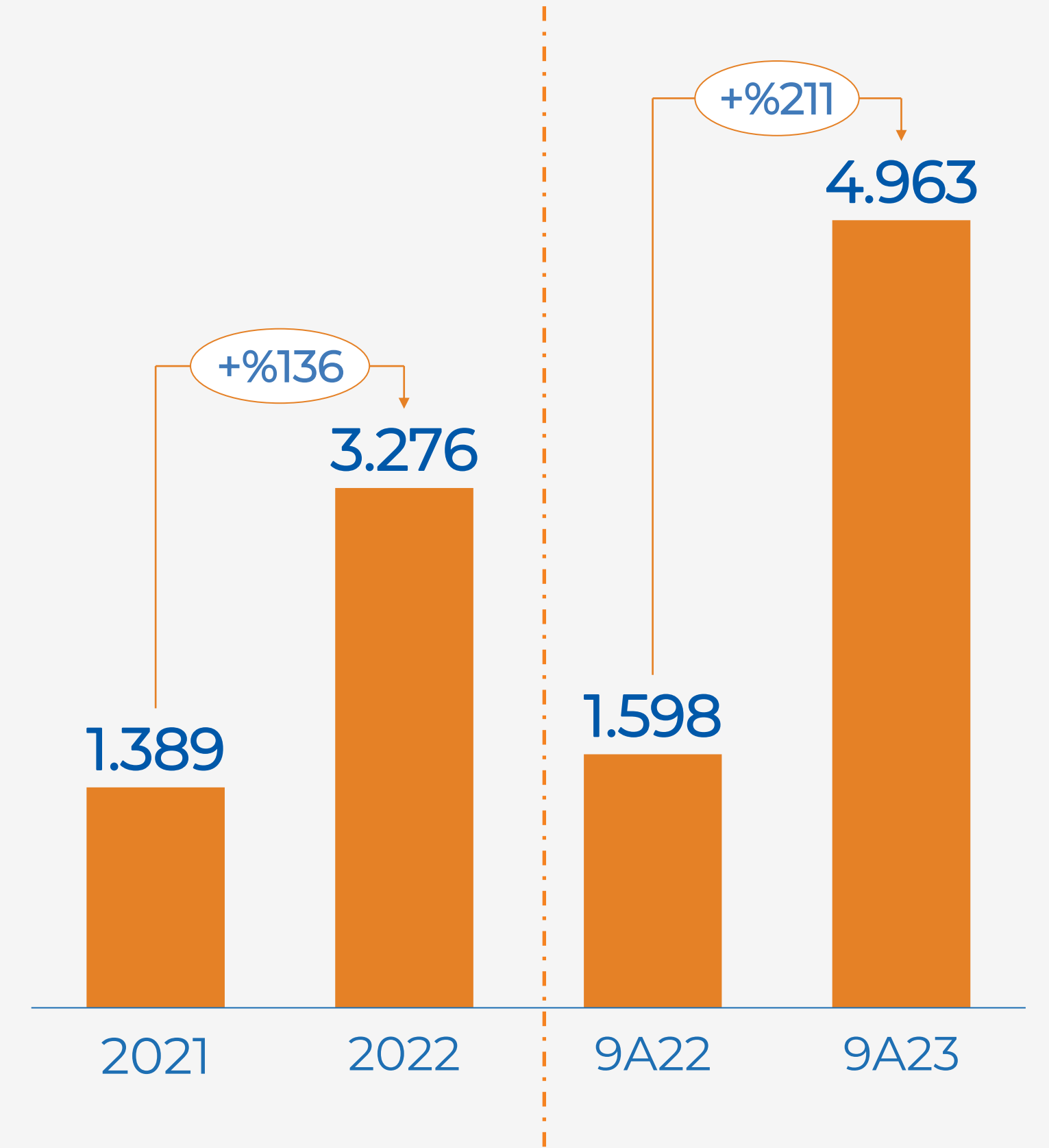
Trafikte bir önceki yıla
göre **%40** büyüme



Ziyaretçi sayısında
%34 artış



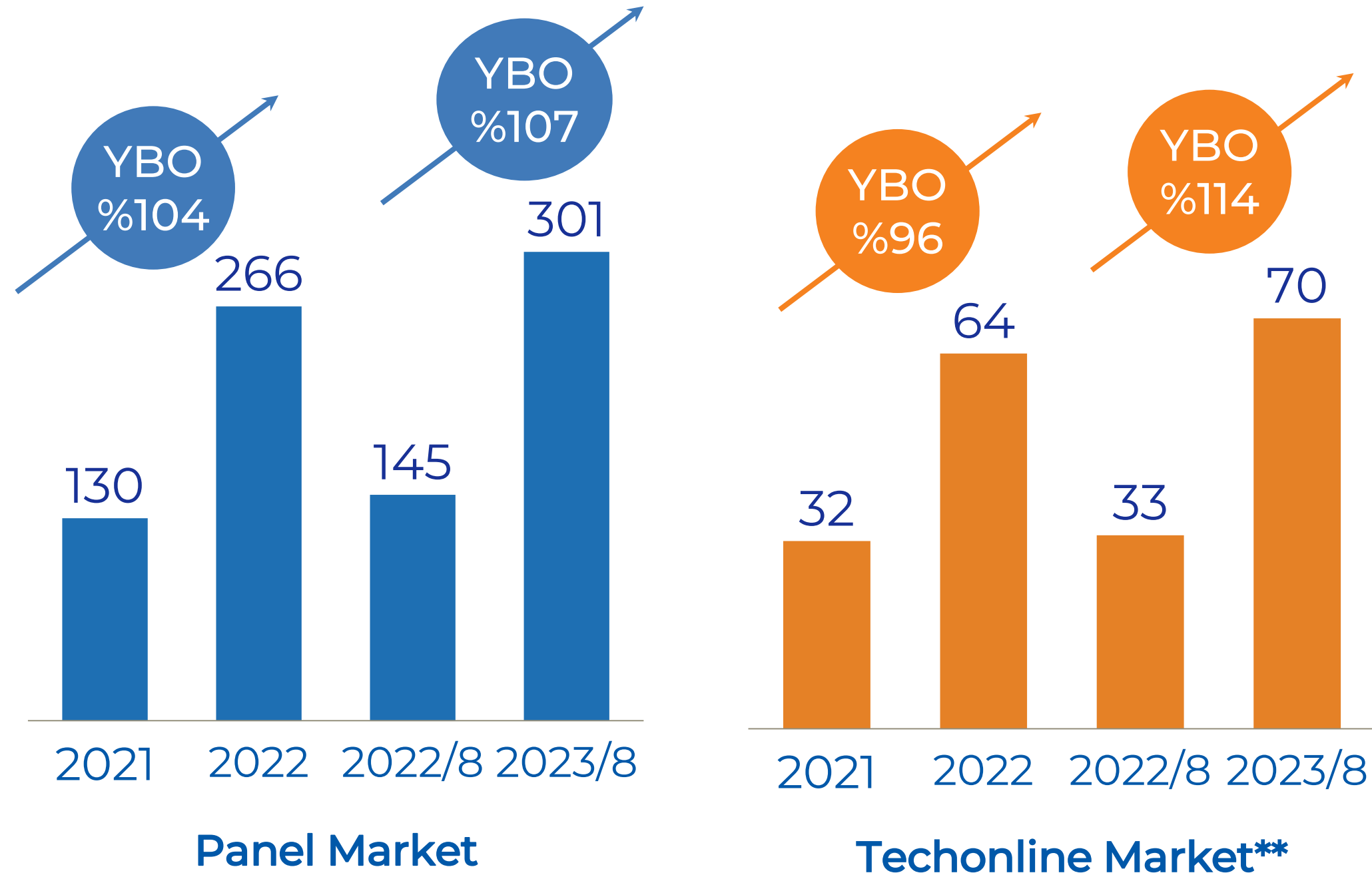
2,2M
Yeni Müşteri

Brüt Satış Hacmi
(GMV)

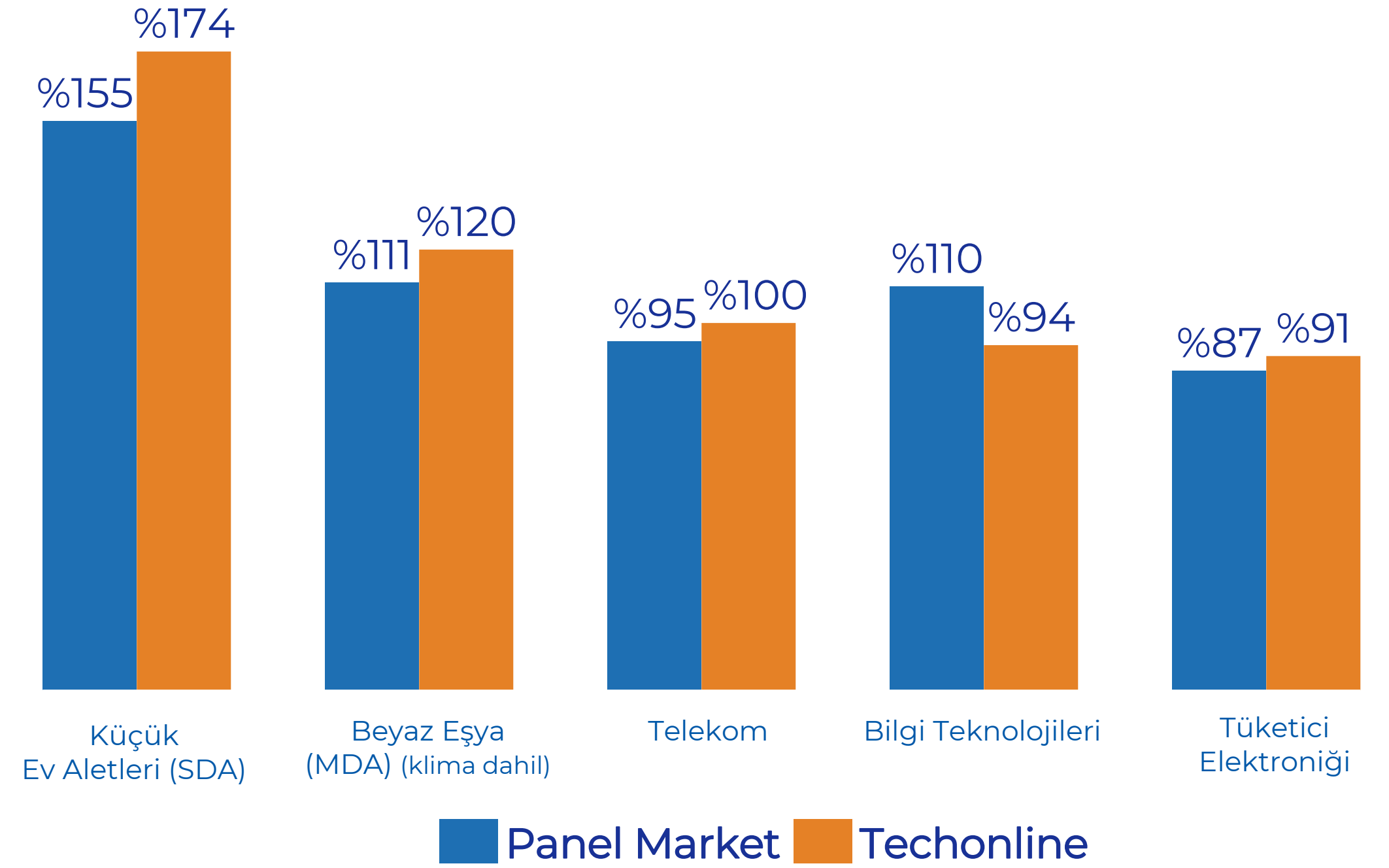
(1) Benchmarklar : Brezilya' dan Magazine Luiza ve Fransa' dan FNAC ve Darty

Makro Olumsuzluklara Rağmen Pazardaki Talep Güçlü Kalmaya Devam Etti

Pazar Hacmi Büyümesi*
Milyar TL

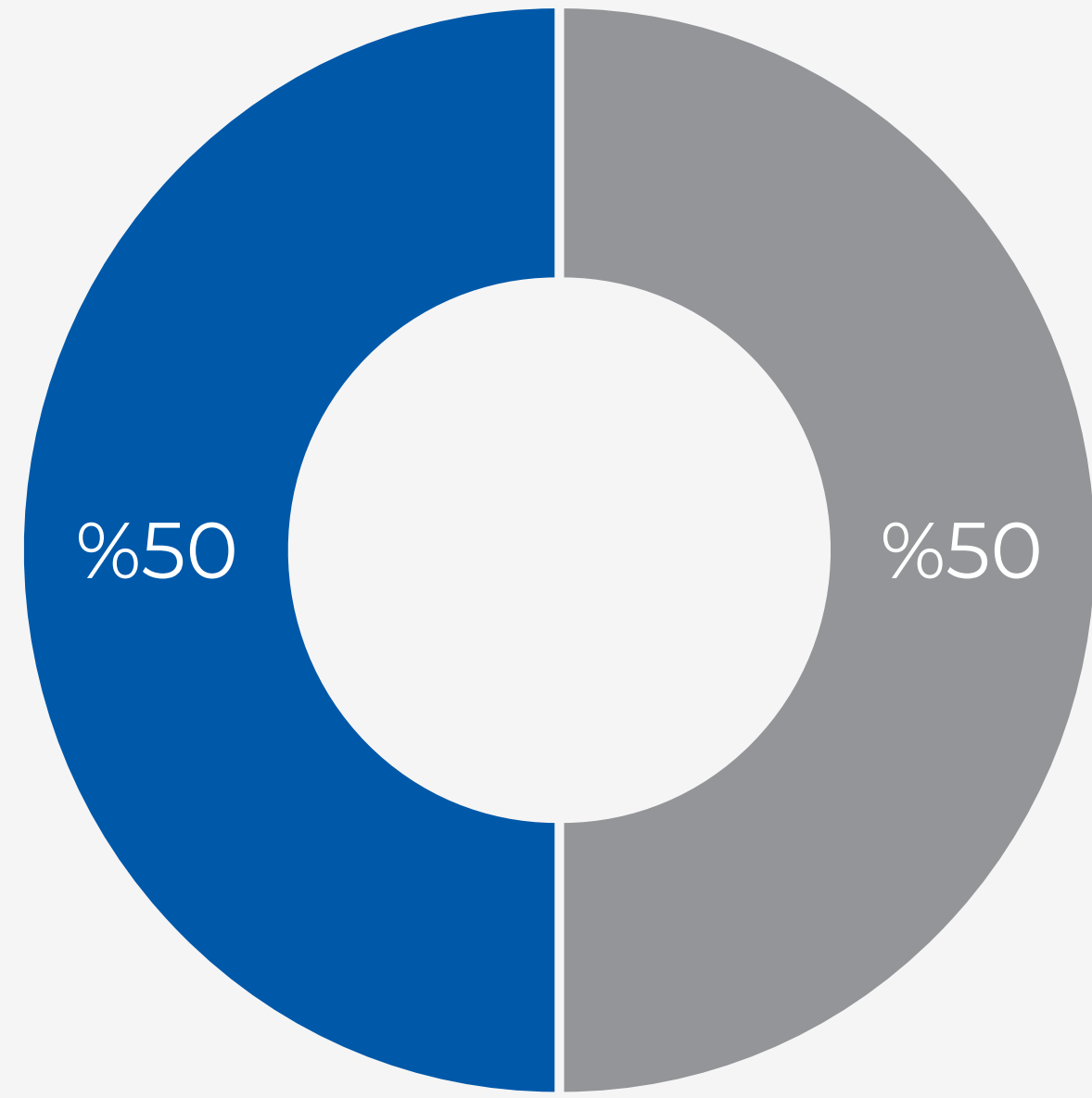


Kategoriler Bazında Büyüme Oranı*
Ağustos itibarıyla, yıllık bazda büyüme%



*Veriler geriden geldiğinden yukarıdaki veriler Ağustos sonu itibarıyla yıllık büyüme olarak (%) sunulmuştur.

Yüksek Halka Açıklık Oranı ile Desteklenen Likidite



■ Hacı Ömer Sabancı Holding

■ Diğer

Fiili Dolaşım: %49,98

Sabancı Holding Portföyünde Güçlü Konum

**Enerji &
Hizmetler**



Sanayi

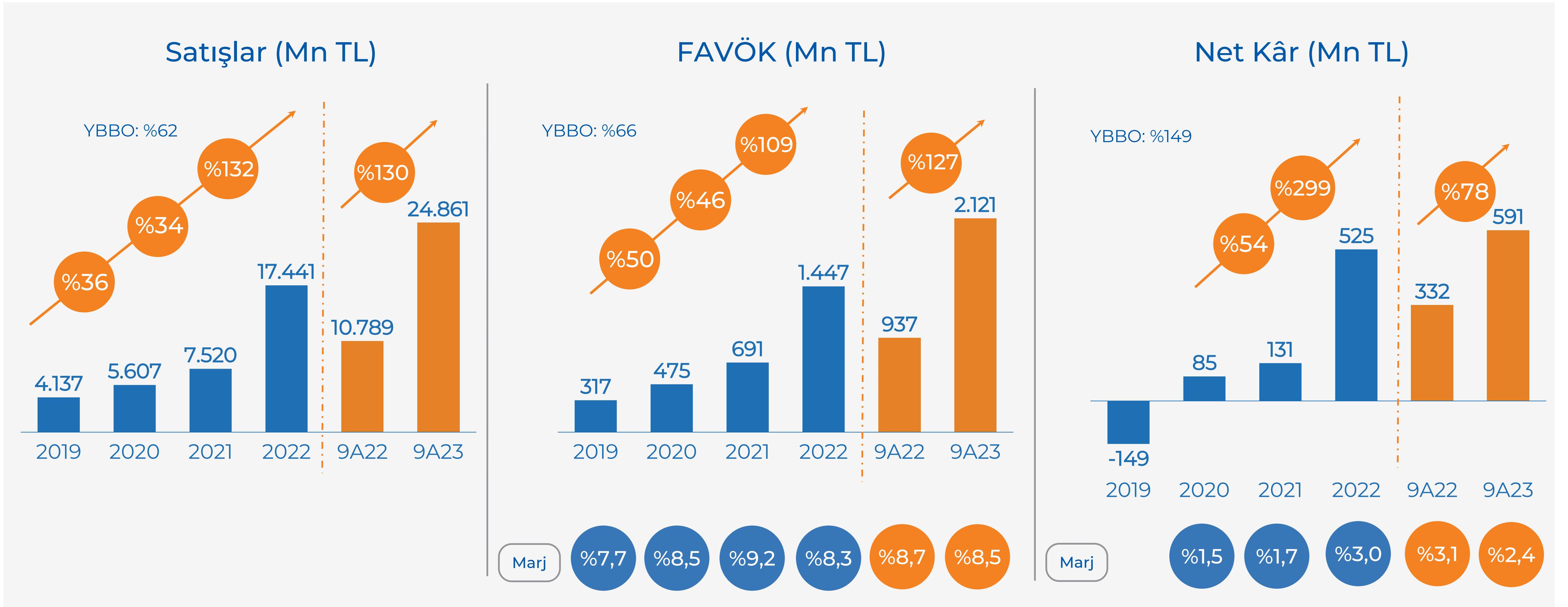
Stratejik
sektörlerin
ikisinde yer
alıyoruz

**Finansal
Hizmetler**

Dijital



Etkin Dönüşüm Programı sayesinde artarak devam eden güçlü sonuçlar elde edildi*



*Dönüşüm Programı Lansmanı-2019

Yetkin Yönetim Kadrosu

- Kusursuz olarak icra edilen Dönüşüm Stratejisi ile kanıtlanmış yönetim yetkinliği
- Uluslararası düzeyde tecrübeli üst yöneticilerin getirdiği küresel yaklaşım

Dijitalleşme ile Değer Yaratma

- Türkiye'nin ilk teknoloji pazaryeri ile güçlenen omnichannel yapısı
- Müşterilere eşsiz bir tecrübe sunmak amacıyla iyileştirilen mağaza içi dijital deneyim
- Teknoloji altyapısı ve sistemlerine sürekli yatırım

Eşsiz Müşteri Deneyimi

- Etkin ve benzersiz bir müşteri deneyimi sunmak için yapılan dijital dönüşüm
- Yüksek müşteri memnuniyeti ve sadakati için perakende veri kullanımının iyileştirilmesi
- Bütünsel ve uçtan uca hizmet yetkinliği

Dönüşümün Getirdiği Sürdürülebilir Kârlılık

- Etkin maliyet yönetimi odaklı büyümeyle pazarın üstünde hacim ve gelir artışı
- Net işletme sermayesi optimizasyonu ile güçlü likidite
- Enflasyonist baskıları dengelemeye yönelik önlemler

EKLER



Türkiye Tüketici Elektronik Sektöründe Dağıtım Kanalları



KİLOMETRE TAŞLARI

TEKNO**SA**

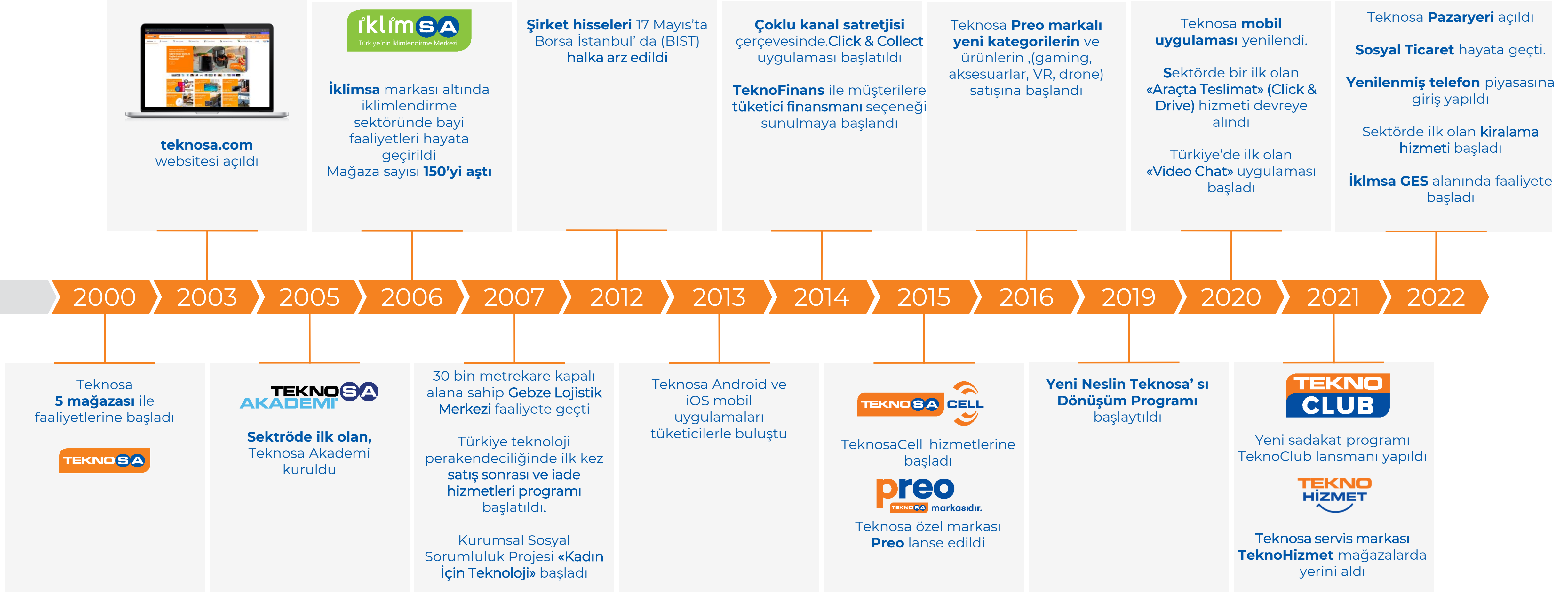


TABİİ Kİ

MUTLAKA

KESİNLİKLE

Kendi Teknoloji Ekosistemimizi Yaratarak Sürekli Gelişme Kaydettik



ÖZET FİNANSALLAR

TEKNOSA



Özet Gelir Tablosu

	2019	2020	2021	2022	2022-2021 Değişim (%)	9A2022	9A2023	Değişim (%)
Satışlar (milyon TL)	4,137	5,607	7,520	17,441	132%	10,789	24,861	130%
Brüt Kâr (milyon TL)	715	931	1,267	2,904	129%	1,883	4,224	124%
Brüt Kâr Marjı (%)	17.3%	16.6%	16.8%	16.7%	-20 bp	17.5%	17.0%	-46 bp
Operasyonel Giderler/Satışlar (%)	13.0%	10.3%	9.7%	9.6%	-9 bp	10.1%	9.6%	-50 bp
FAVÖK (milyon TL)	317	475	691	1,447	109%	937	2,121	127%
FAVÖK Marjı (%)	7.7%	8.5%	9.2%	8.3%	-89 bp	8.7%	8.5%	-15 bp
Diğer Gelirler (Giderler) (milyon TL)	-134	-42	-171	-276	61%	179	506	182%
FVÖK (milyon TL)	37	319	387	1,065	175%	644	1,450	125%
FVÖK Marjı (%)	0.9%	5.7%	5.1%	6.1%	96 bp	6.0%	5.8%	-14 bp
Finansman Gelirleri (Giderleri) (milyon TL)	-215	-208	-248	-464	87%	-267	-739	177%
Vergi Öncesi Kar (milyon TL)	-178	111	139	601	332%	378	712	88%
Vergi (milyon TL)	29	-26	-8	-76	850%	-45	-120	166%
Net Kâr (milyon TL)	-149	85	131	525	299%	332	591	78%
Net Kar Marjı (%)	-3.6%	1.5%	1.7%	3.0%	127 bp	3.1%	2.4%	-70 bp

Özet Bilanço

TEKNO SA	2019	2020	2021	2022	9A2023
Varlıklar (milyon TL)					
Dönen Varlıklar	994	1,565	2,624	5,439	9,878
Nakit ve Nakit Benzerleri	37	392	709	1,604	2,183
Ticari Alacaklar	66	103	156	441	652
Stoklar	860	1,057	1,719	3,265	6,685
Türev Araçlar	-	-	1	-	1
Diğer Dönen Varlıklar	31	13	38	128	357
Duran Varlıklar	518	395	378	859	1,312
Maddi Duran Varlıklar	60	60	84	221	408
Maddi Olmayan Duran Varlık	36	40	50	78	107
Ertelenmiş Vergi Varlığı	71	45	37	76	135
Kullanım Hakkı Varlıkları	322	220	166	374	562
Diğer Duran Varlıklar	30	30	39	110	100
Toplam Varlıklar	1,513	1,961	3,001	6,298	11,191
Kaynaklar (milyon TL)					
Kısa Vadeli Yükümlülükler	1,482	1,944	2,627	5,204	9,396
Kısa Vadeli Borçlanmalar	106	370	0	202	304
Uzun Vadeli Kiralama İşlemlerinin Kısa Vadeli Kısımları	85	98	96	154	247
Ticari Borçlar	1,233	1,386	2,428	4,561	8,293
Türev Araçlar	-	-	-	3	1
Diğer Kısa Vadeli Yükümlülükler	58	89	103	284	551
Uzun Vadeli Yükümlülükler	283	182	131	332	453
Uzun Vadeli Kiralama İşlemleri	273	168	113	264	370
Diğer Uzun Vadeli Yükümlülükler	10	14	18	69	83
Özkaynaklar (milyon TL)	-252	-166	243	761	1,341
Toplam Kaynaklar (milyon TL)	1,513	1,961	3,001	6,298	11,191

İletişim Bilgileri

Yatırımcı İlişkileri websitesi

<http://yatirimci.teknosa.com/homepage>

Yatırımcı İlişkileri e-mail

yatirimciiliskileri@teknosa.com

Bu dokümandaki bilgi ve görüşler Teknosa tarafından güvenilir olduğuna inanılan kaynaklardan sağlanmıştır, ancak, Teknosa bu bilgilerin doğruluğunu, eksiksizliğini ve gerçekliğini açık veya zımni olarak garanti etmez. Bu dokümanda yer alan tüm görüşler ve tahminler verildiği tarih itibariyle Teknosa'nın görüşüdür ve önceden bildirim gerektirilmeksizin değiştirilebilir. Bu dokümanda yer alan bilgiler alıcılara yardım amacıyla sunulmuştur, ancak hukuki olarak bağlayıcı değildir ya da herhangi bir alıcı tarafından yargının uygulanması olarak ikame edilemez. Teknosa, bu belgenin ve içeriğinin herhangi bir şekilde kullanımı dolayısıyla doğrudan veya dolaylı ortaya çıkabilecek herhangi bir zarardan dolayı sorumluluk kabul etmez.