

TEKNOSA

YATIRIMCI SUNUMU

MAYIS 2025



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. Bu doğrultuda, 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.

Neden Teknosa?

- 1 Türkiye Teknoloji Perakende Sektöründe Eşsiz ve Güçlü Yatırım Fırsatı
- 2 Geleneksel Bir Perakendeciden Digital-First Şirkete Dönüşüm
- 3 Operasyonel Verimliliği Artırmak İçin Yapay Zekâ ve Teknolojiye Yatırım
- 4 Çevresel, Sosyal ve Yönetişim (ÇSY) Performansı ile En İyi Özel Perakendeciler Arasında
- 5 Zorlu Koşullara Rağmen Sürdürülen Güçlü Finansal Disiplin

Türkiye'nin En Yaygın ve Güvenilir Teknoloji Perakendecisi

62

il

172

Mağaza

2,750

Çalışan

105K

Net Satış
Alanı (m2)

200M+

Yıllık Ziyaretçi
Sayısı
(Mağaza + Eticaret)

500+

İklimsa Satış ve
Servis Ağı

TEKNO SA

%95

Çoklu Kanal Perakendecilik
Ciro Payı

İKLİM SA

Türkiye'nin İklimlendirme Merkezi

%5

İklimsa
Ciro Payı

Hem online hem de mağaza içinde **geniş teknoloji yelpazesi** sunan...

Geleneksel perakendeciden "Fijital" e dönüşümünü gerçekleştirmiş...

Müşterilerinin **teknoloji odaklı ihtiyaçlarını bütünsel** bir şekilde karşılayabilen ve onlara **benzersiz bir müşteri deneyimi** sunan...

Güçlü fiziksel varlığa sahip Dijital Tüketici Elektronik Platformu

Değer Odaklı İşlerle Milyonlarca Müşteriye Ulaşıyoruz

Müşterilerimize ulaşan 4 büyük marka



Türkiye'nin en kapsamlı
Teknoloji Özel Markası

1000'den fazla
SKU ile 2024
yılında
2 Milyon'u
aşan ürün satışı



Uçtan uca
Hizmet Portföyü

Kapsamlı hizmet
portföyü ile
2024 yılında
3 Milyon'u
aşan hizmet satışı



Hızla büyüyen
Sadakat Programı

Mart 2025 itibarıyla
~4,8 Milyon'a
ulaşan TeknoClub üye
sayısı
(~6 milyon aktif
müşteri¹ sayısı)



Isıtma-Soğutma ve
Güneş Enerjisi Sistemleri

5 marka
ve
200+ model
Isıtma-soğutma ve
güneş enerjisi
sistemleri portföyü

Şirketimizi Digital-First Çoklu Kanal Bir Perakendeciye Dönüştürüyoruz

2029'un
sonunda
başlandı



Ortalama operasyonel
performans gösteren
geleneksel perakendeci



Mağaza odaklı perakendecilik



Genellikle **ana ürünlere odaklı**
satışlar



Operasyonel performansta
zayıflıklar



**Teknoloji ve veri anlamında eksikleri
olan** bir altyapı



Birden çok iyileştirme fırsatına sahip
müşteri deneyimi



Sağlıklı operasyonel
performansa sahip
çoklu kanal perakendeci



Çoklu kanal perakendecilik



Ürün ve hizmetleri bir arada satabilen
güçlü perakende kası



Güçlü ve sürdürülebilir
operasyonel performans



**Önemli fonksiyonları hayata
geçirebilen** teknoloji ve veri altyapısı



İyileştirilmiş çoklu kanal müşteri
deneyimi



Güçlü operasyonel
yeteneklere sahip digital-first
çoklu kanal perakendeci



Çoklu kanal perakendecilik ve bunu
destekleyen **teknoloji odaklı pazaryeri**



Global en iyi uygulamalar seviyesinde
perakende kasları



Daha da güçlü ve sürdürülebilir
operasyonel performans



Rekabet avantajı yaratacak düzeyde **dijital
teknoloji, veri altyapısı ve çözümler**



Kusursuz veri odaklı çoklu kanal
müşteri deneyimi

Devam
ediyor

Dönüşümün İlk Fazı Tamamlandı, İkinci Faz Kararlılıkla Devam Ediyor

Faz I

Sağlıklı operasyonel performansa sahip çoklu kanal perakendeciye dönüşmek



Finansal ve Operasyonel Dönüşüm

Beş ana başlıkta uçtan uca dönüşüm ile Teknosa tekrardan kârlı ve operasyonel olarak oldukça güçlü bir seviyeye getirildi



2020'de tamamlandı



Servis ve Özel Marka Dönüşümü

Servis ve özel marka dönüşümü ile Teknosa için iki önemli sürdürülebilirlik ve kârlı müşteri memnuniyeti kaynağı yaratıldı



2021'de tamamlandı



Pazaryeri Dönüşümü

Teknosa online kanallarına pazaryeri yetkinliği eklenerek ürünler müşterilerimize çok daha geniş bir yelpazede Teknosa güvencesiyle sunulmaya başlandı



2023'te tamamlandı

Faz II

Güçlü operasyonel yeteneklere sahip digital-first çoklu kanal perakendeciye dönüşmek



Dijital Odaklı Dönüşüm

Teknosa'nın rekabet avantajını daha da güçlendirerek sürdürülebilir ve kârlı büyüme için en iyi müşteri deneyimi ve dijital altyapı ve çözümler ile dönüşümün yeni fazına başlandı



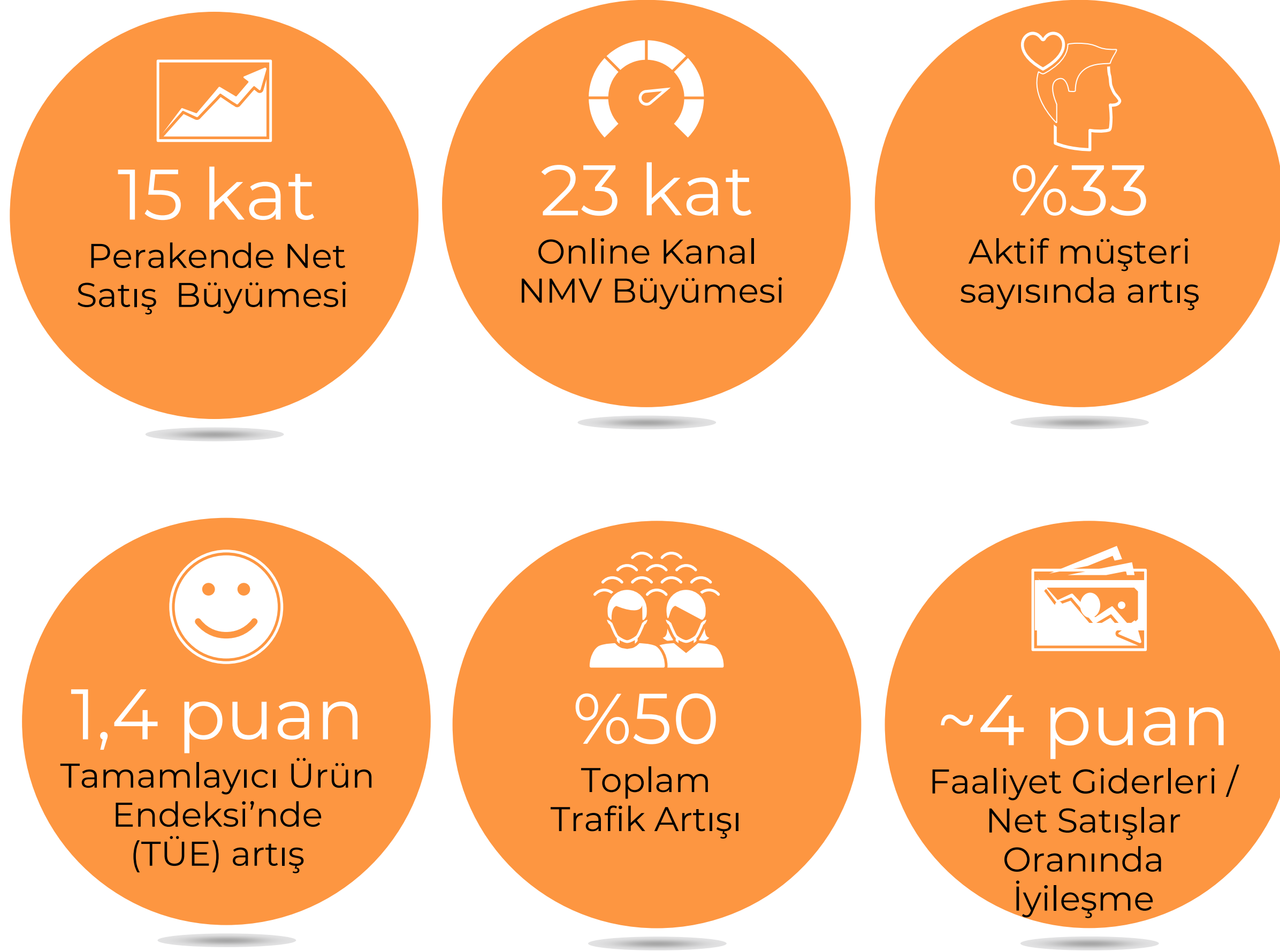
İlk Faz Tamamlandı – İkinci Faz Devam Ediyor

Teknosa'nın Amacı

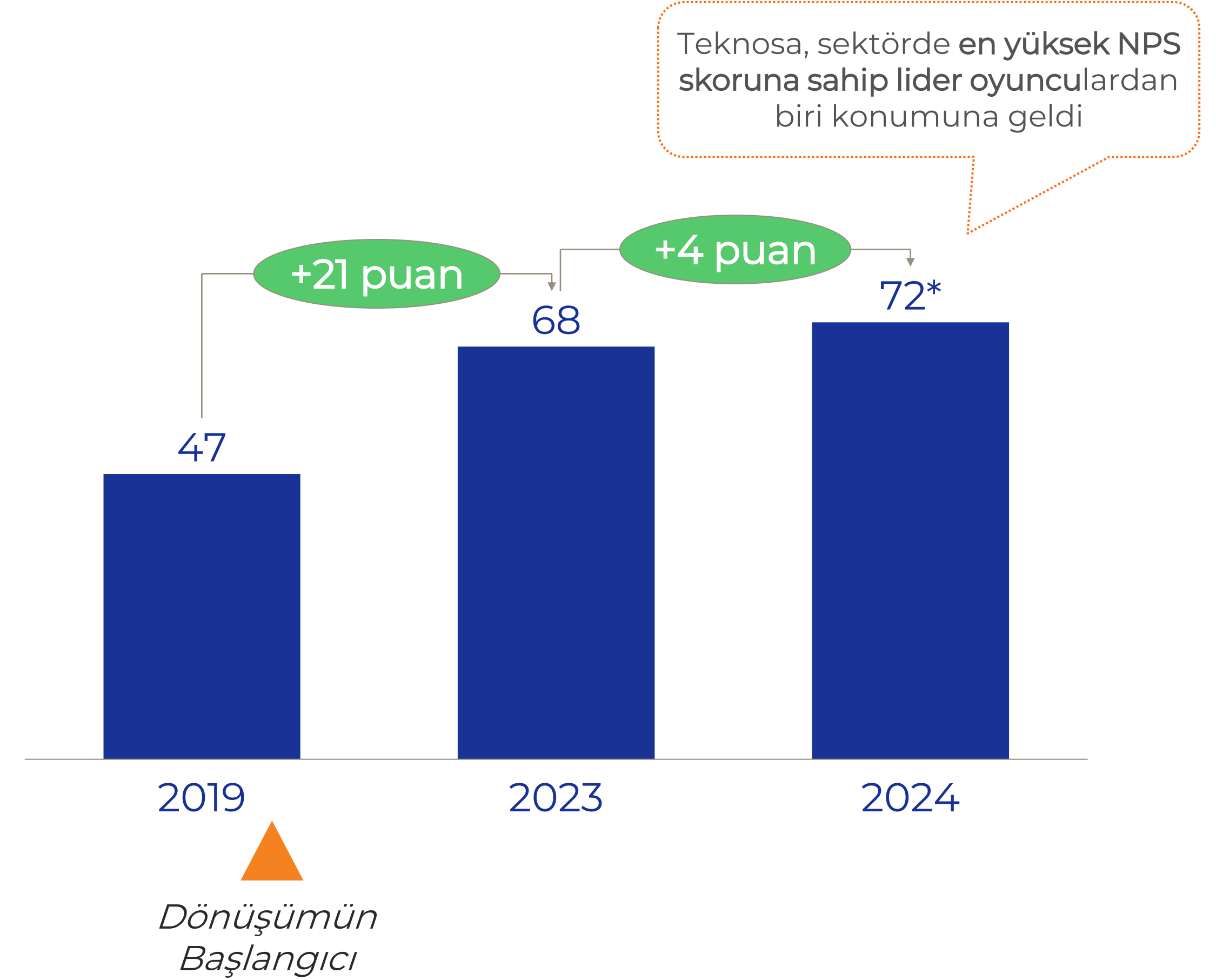
Dünyanın Teknolojisini Herkes ile Buluşturarak Mutlu Anlar Yaşatmak İçin Varız

Sonuç Olarak, Perakende Operasyonel Performansımızda Güçlü ve Sağlam İyileştirmeler Elde Ettik

2019'dan 2024'e...



Teknosa Ortalama NPS



NPS: Net Tavsiye Skoru

8 *NPS skoru Mart 2025 itibarıyla 72 olarak korunmuştur.

Dijital Odaklı Dönüşüm, Altı Temel Dönüşüm Alanı Üzerine İnşa Edildi

Müşterilerimize
sunduğumuz
hizmeti en ileri
seviyeye taşımak



Mağaza
Ağının
Dönüşümü



E-Ticaretin
Geliştirilmesi ve
Pazaryeri
Büyümesi



Çoklu Kanal
Yapının
Geliştirilmesi



Tedarik
Zinciri
Dönüşümü



Gelecek Nesil
Dijital
Uygulamalar



Bilgi Teknolojileri ve
Veri Dönüşümü

Operasyonlarımızı
daha etkin hale
getirerek şirket
performansını
arttırmak

Dönüşüm Programı Kapsamında Mağaza Ağımızı Deneyim-Odaklı Şekilde Sürekli Olarak Dönüştürüyoruz



Yeni Konsept Mağazalarla Perakendenin Geleceğine Yatırım Yapıyoruz

Tüm dünyada yükselen "Deneyim odaklı perakende" trendini yeni dijital mağaza konseptimiz ile Teknosa olarak sahipleniyoruz



Paylaşımlı Alanları Genişletiyoruz

Mağazalarımızdaki paylaşımlı alanları genişleterek, Teknosa ve tedarikçilerimiz için marka bilinirliğini ve değerini en üst seviyeye çıkarıyoruz



Mağaza Ağımızı Optimize Etmeye Devam Ediyoruz

Stratejimize paralel olarak; deneyim, ürün çeşitliliği ve mağaza performansını artırma odağımızla, yeni yüksek m2 alanlı dijital mağazalar açarak ve potansiyeli düşük mağazaları yeni lokasyonlara taşıyarak veya kapatarak mağaza ağımızı optimize ediyoruz

Şu ana kadar 62 mağazamızı yeni dijital konsepte dönüştürdük



Deneyim Alanları



Büyütülmüş Teşhir Alanları



Engelli Müşteriler İçin Özel Bölümler



Self Servis Kiosk



En Çok Satan Ürün Alanı



Sürdürülebilirlik Duvarı

Türkiye'nin İlk ve En Kapsamlı Yapay Zekâ Destekli Saha Satış Danışmanı Aracı 'Bilge'yi ~40 Özellekle Geliştirdik

Satış öncesinde



Bilge

Yapay zekâ destekli yeni satış asistanımız "Bilge", şirket stratejimizle uyumlu şekilde **geniş satış ekibimizi daha dinamik ve etkin bir şekilde harekete geçiriyor.**

Ana özellikler

Teknosa için geliştirilen bu yapay zekâ destekli araç; **saha ekiplerinin kullandığı el terminalleri üzerinden kolayca erişilebilmektedir.**

30'dan fazla kişiselleştirilmiş yönlendirme (nudge) sunar: satış içgörülerıyla ekipleri bilgilendirir, başarıları kutlayarak motivasyonu artırır, eyleme dönüştürülebilir önerilerle rehberlik eder.



Yüksek Dönüştürme Oranları

Artan Sepet Büyüklüğü

Gelirlerde Artış

Daha Kârlı Miks

Ağustos 2024'te lansmanı yapıldı

Satış sırasında



Satış Sihirbazı

Yeni aracımız, satış ekibimize satış anında ihtiyaç duydukları tüm bilgilere anında erişimini sağlayarak daha **bilinçli ve etkili müşteri etkileşimlerini** mümkün kılıyor.

Ana özellikler

Satış Sihirbazı, satış danışmanlarını 4 ana alanda destekler:

- **Ürün Bilgileri:** Barkod taraması veya gelişmiş arama ile fiyat ve teknik özellikleri sunar.
- **Cazip Bilgiler:** İlgili kampanyaları, ödeme seçeneklerini ve alternatif ürünleri paylaşır.
- **Çapraz Satış:** Tamamlayıcı ve çapraz satış ürünleri önerir.
- **Çalışan Faydaları:** Satış danışmanına sağlanan faydaları öne çıkarır.



Ekim 2024'te hayata geçirildi, geliştirmeleri devam ediyor.

Dönüşüm için Daha Güçlü Bir Altyapı Oluşturmak Hedefiyle Bilgi Teknolojileri ve Veri Yetkinliklerimizi Geliştiriyoruz



- Teknik altyapının kapsamlı revizyonu ile Türkiye e-ticaret sektöründe öncü bir hamle yaptık
- Verimlilik, yetenekler ve müşteri memnuniyeti sonuçlarında iyileşme elde etmek amacıyla gelecekteki dijital dönüşüm için zemin hazırlıyoruz

1 Nisan'da canlıya alındı



- Daha iyi yönetim ve veri platformlarının konsolidasyonu yoluyla veri kalitesini, kullanılabilirliğini ve gelir yaratımını iyileştirmeye odaklanıyoruz
- Karar alma süreçlerimizi hızlandırıyor, operasyonel verimliliğimizi artırıyoruz

1 Nisan'da canlıya alındı



- Stratejik hedeflere yönelik 2025 Kurumsal Mimari Dönüşümü Yol Haritası'nı oluşturduk
- Organizasyonu uyumlu hale getirmeyi, verimliliği ve çevikliği artırmayı ve sürdürülebilir büyümeyi hedefliyoruz

İş akışları sırasında güçlü sinerji, BT ekosistemi ve iş süreçlerinin standartlaşması, entegrasyonu ve optimizasyonunu artırıyor.

İklimsa ve Teknosa Sinerjisiyle, Sürdürülebilirlik ve Kurumsal Odaklı İşlerimizi Geliştiriyoruz



Teknosa çatısı altında faaliyet gösteren, iklimlendirme sektörünün öncü markası İklimsa, Sabancı güvencesiyle Türkiye'nin dört bir yanında hizmet veriyor

72
Şehir

500+
Bayi+
Servis Ağı

40+
Yıl
Tecrübe

2022 yarıyılından beri faaliyet göstermekteyiz

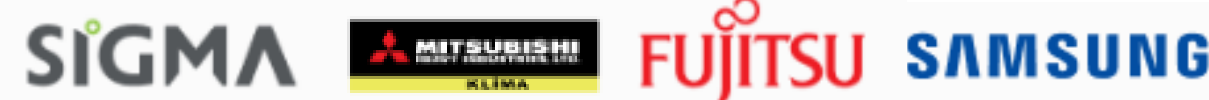
İklimsa'da mevcut iyi yönlerimizi güçlendirirken, aynı zamanda sunduğumuz hizmetleri de genişletiyoruz



1

Klima Sistemleri

- Hem konut hem de ticari müşteriler için uçtan uca iklim çözümleri sunuyoruz
- Geniş bir ürün yelpazesi, A+++ enerji verimliliği, inverter teknolojisi ve dünya markaları ve kendi markamız Sigma altında gelişmiş teknolojiler sağlıyoruz



2

Güneş Enerji Sistemleri Çözümleri

- Merkezi bölge organizasyonu ve 106 bayimizi GES konusunda yetkilendirerek güçlü bir iş planı hazırladık
- Sürdürülebilir bir geleceğe yatırım yapmaya devam ederek 2 yılda 78 GES projesi ile 28 MW'lık kapasiteye ulaştık¹ (%159 yıllık büyüme)



3

Kurumsal

Teknosa'nın geniş elektronik ürün yelpazesi ile İklimsa yetkili satıcıları aracılığıyla kurumlara

- Elektronik ürün tedariği
- Satış sonrası Hizmetler
- Hediye kartları
- Ürün kiralama hizmetleri sunuyoruz



İşimizle Dünyamıza, Toplumumuza ve Çalışanlarımıza Değer Katıyoruz

Sürdürülebilirlik Odağımız

Raporlama

- İlk Sürdürülebilirlik Raporu (2021)
- İlk Entegre Rapor (2023)
- CDP İklim Değişikliği Programı'nda A sıralaması ile «Liderlik» skoru
- Sera Gazı (GHG) Emisyonları Raporu
- TCFD² Raporlaması
- SBTi³ Taahhüdü
- LSEG ÇSY Skoru – BIST Sürdürülebilirlik Endeksi

Toplumsal Cinsiyet Eşitliği

- Kurum genelinde kadın çalışan oranının artırılması
- 2007'den bu yana 30.000'den fazla kadına dijital okuryazarlık eğitimi
- Kadının Güçlenmesi Prensipleri'ni (WEPS) imzalayan ilk Türk teknoloji perakende şirketi olmak

Ürün ve Hizmetler

- Tüm mağazalarımızda Sıfır Atık sistemi
- Geri alım, yenilenmiş telefonlar, kiralama, garanti ve onarım hizmetleri
- Sürdürülebilir hizmetlerin geliştirilmesi ve ürün portföyünün optimize edilmesi

Verimlilik

- Mağazalarda LED dönüşümü, Lojistik Merkezinde enerji denetimi, 62 mağazada yenilenebilir enerji kullanımı
- WWF Yeşil Ofis Programı

Karbon Emisyonları Azaltımı

- GES projeleri ile iklim değişikliğiyle mücadelede olumlu etkinin artırılması
- 2025 sonuna kadar %80 oranında yenilenebilir enerji tedariğinin sağlanması
- 2030 sonuna kadar Kapsam 1 ve 2 sera gazı emisyonlarında %42 azaltım hedefi
- 2050 sonuna kadar Net Sıfır Emisyon ve Atık hedefi



GES PROJELERİ SAYESİNDE
ÖNLENEN CO₂ EMİSYONLARI



11.252 ton/yıl



CO₂ EMİSYONLARINA
EŞDEĞER AĞAÇ SAYISI



288.530 Adet

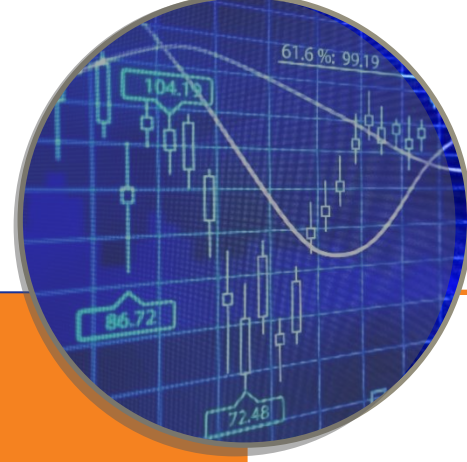


Aldığımız Tedbirler Etkisini Gösteriyor: Zorlu Koşullarda Sağlam Finansal Disiplinle İlerliyoruz



GELİR BÜYÜTME İNİSYATİFLERİ

- Sürdürülebilir ödeme seçeneklerini artırarak gelir büyümesini destekleyen aksiyonlar



MARJ VE MALİYET OPTİMİZASYONLARI

- Kârlılığını artırmak için **proaktif marj yönetimi** ve **kontrollü faaliyet giderleri yönetimi**
- Tüketici finansmanı için **kredi kartı dışı cazip ödeme seçenekleri** sunarak finansman maliyetlerini düşürücü çözümler



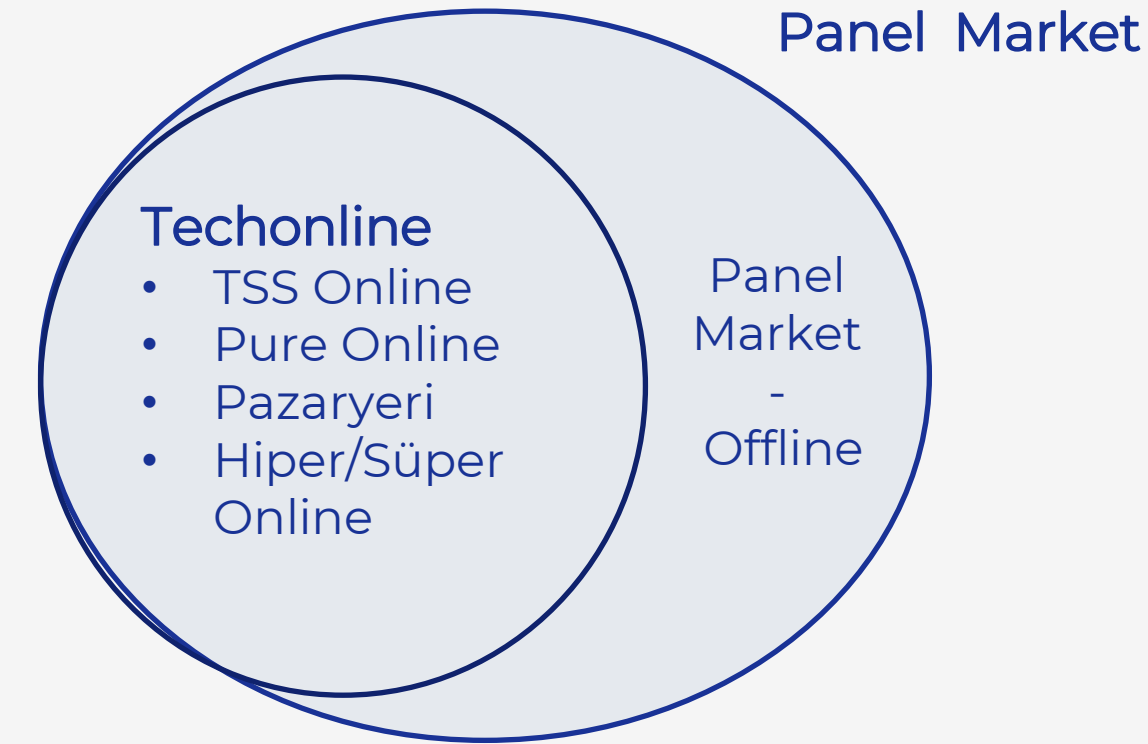
FINANSAL DİSİPLİN

- Etkili **stok yönetimi** ve **disiplinli nakit akışı yönetimi**

Panel Market Dağıtım Kanallarına Göre Pazar Yapısı



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



Kaynak: GFK

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

Pazar Hacmi Büyümesi¹ (Reel, yıllık bazda %)

Panel
Market

%26

-%14

1Ç24

1Ç25

Techonline
Market²

%27

-%15

1Ç24

1Ç25

Kategoriler Bazında Büyüme¹ (Reel, yıllık bazda %)

-%11

Küçük
Ev Aletleri (SDA)



-%12

Telekom



-%16

Beyaz Eşya
(MDA) (klima dahil)



-%17

Bilgi
Teknolojileri



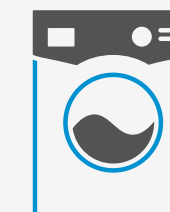
-%17

Tüketici
Elektronikliği



-%5

Beyaz Eşya
(MDA) (klima dahil)



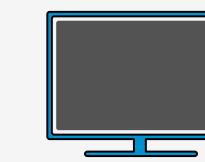
-%6

Küçük
Ev Aletleri (SDA)



-%8

Tüketici
Elektronikliği



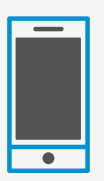
-%18

Bilgi
Teknolojileri



-%21

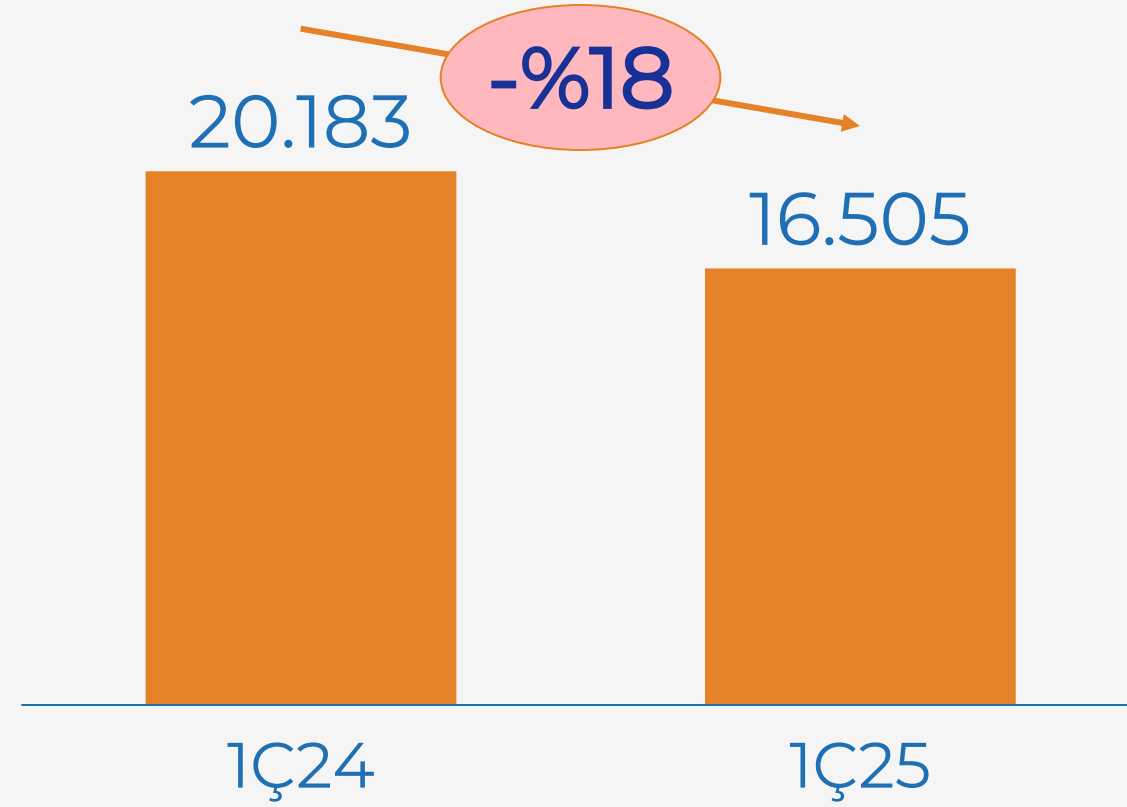
Telekom



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

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

Toplam Satışlar (Mn TL)



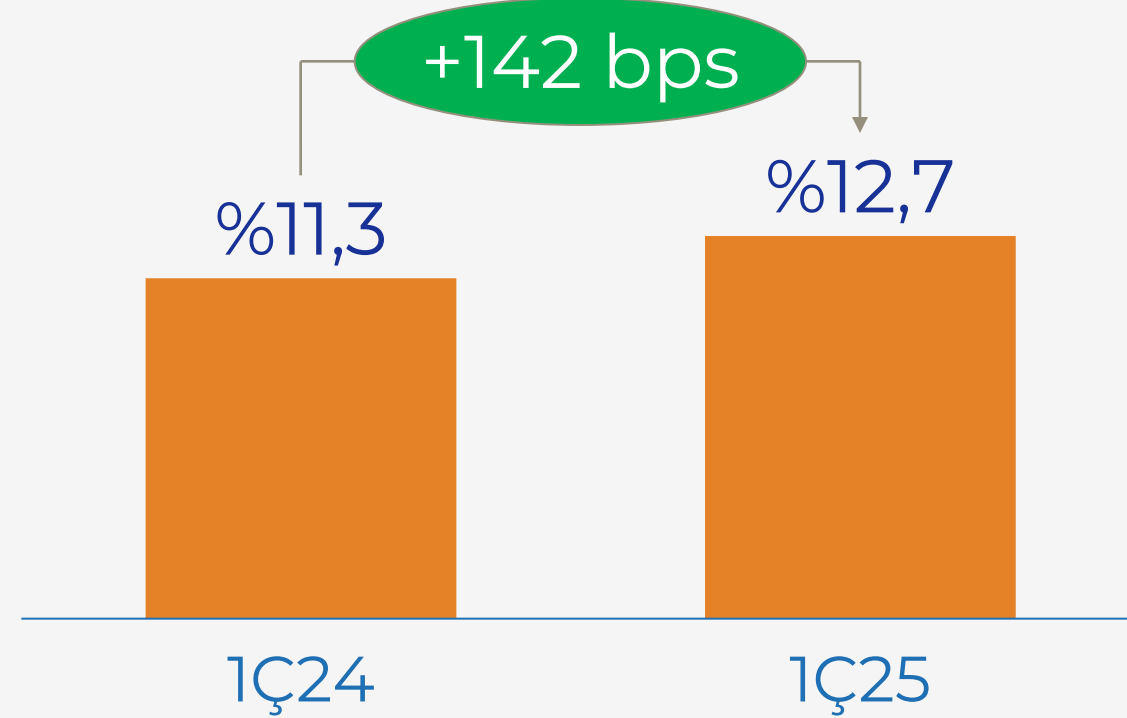
1Ç Değerlendirmesi

- 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 zekâ 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

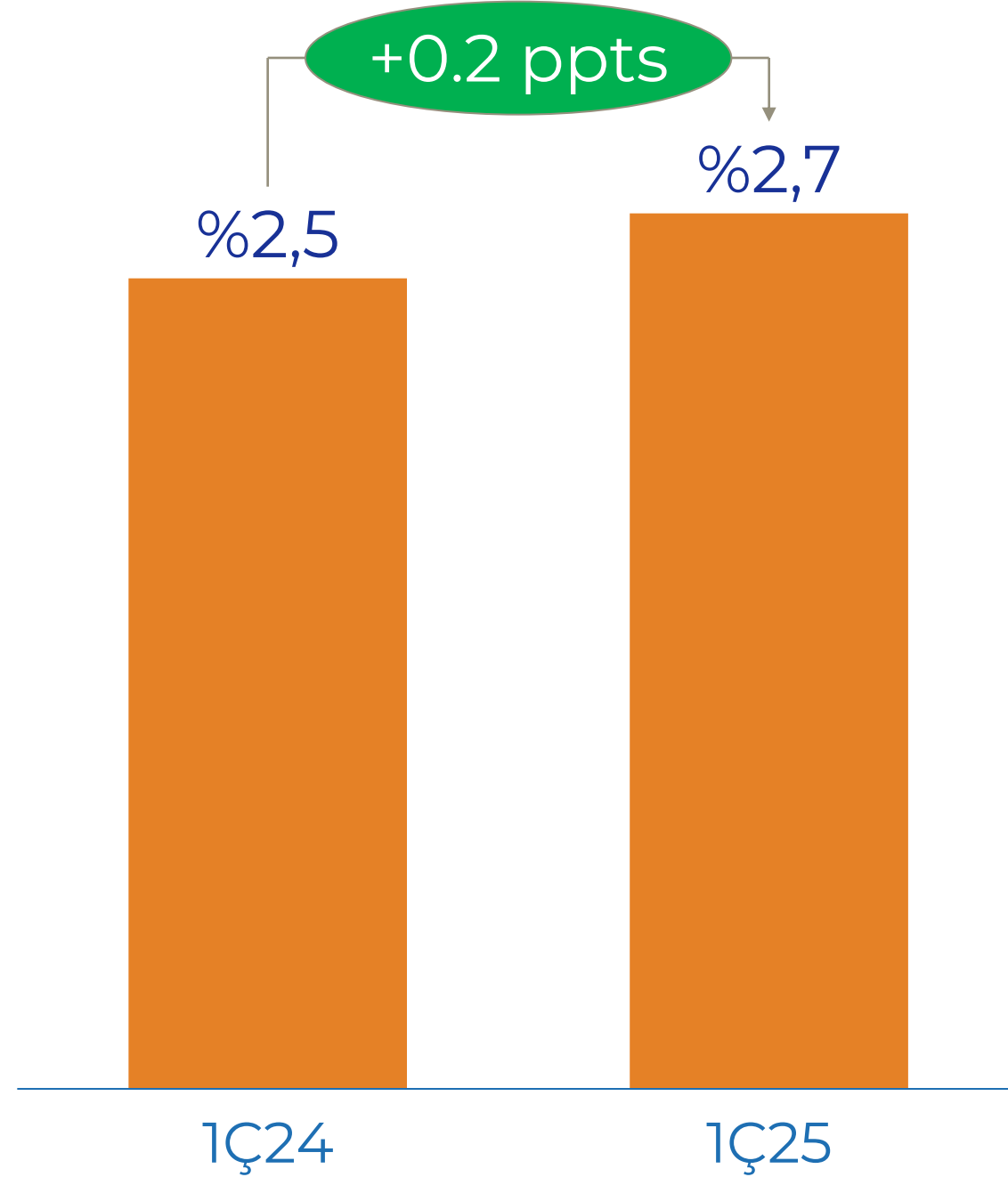
- Ürün miksini iyileştirilmesi, disiplinli kampanya faaliyetleri ve etkili stok yönetimi sayesinde brüt kâr marjı artırıldı

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

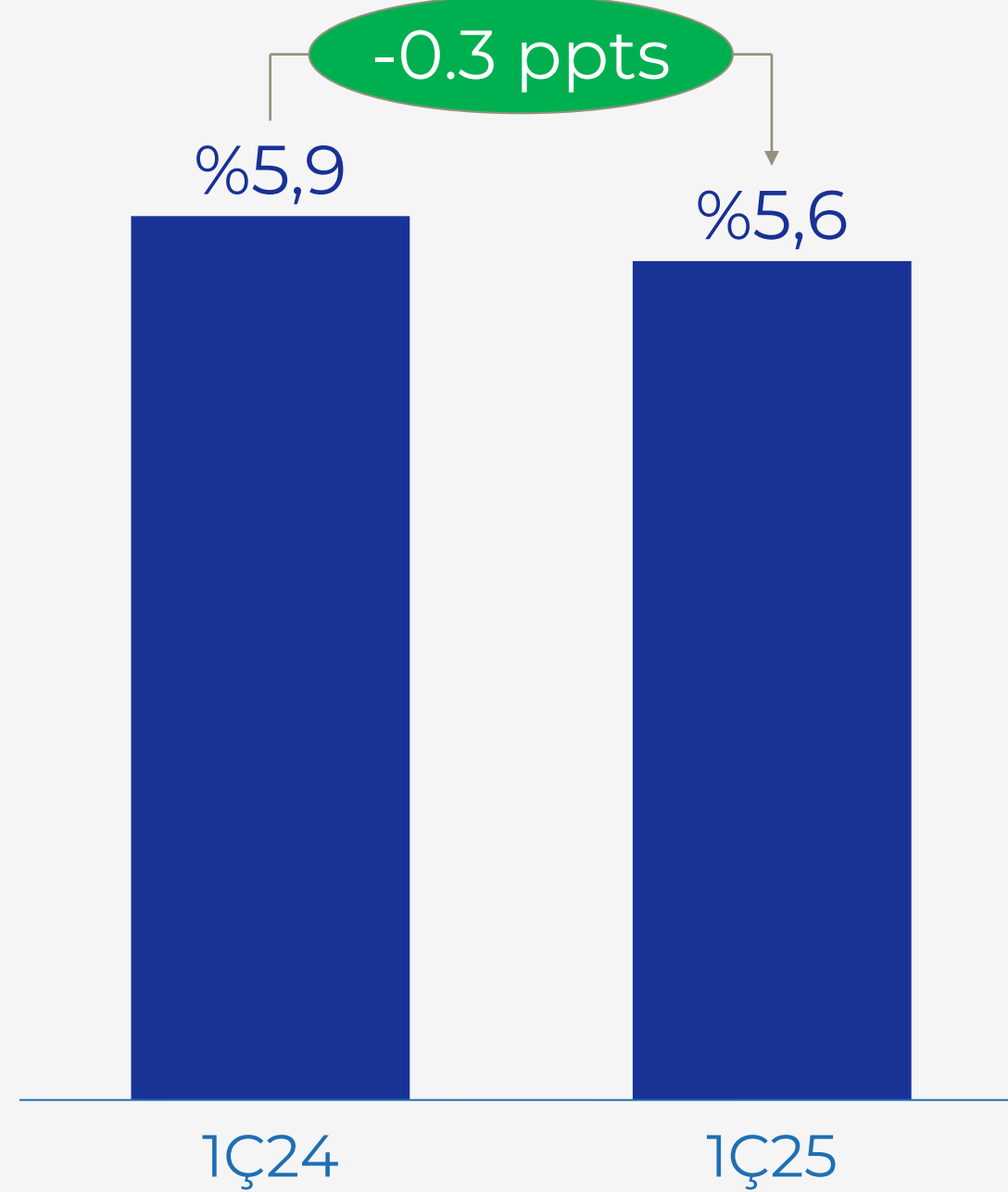


Maliyet Kontrolü Optimizasyonları

- 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

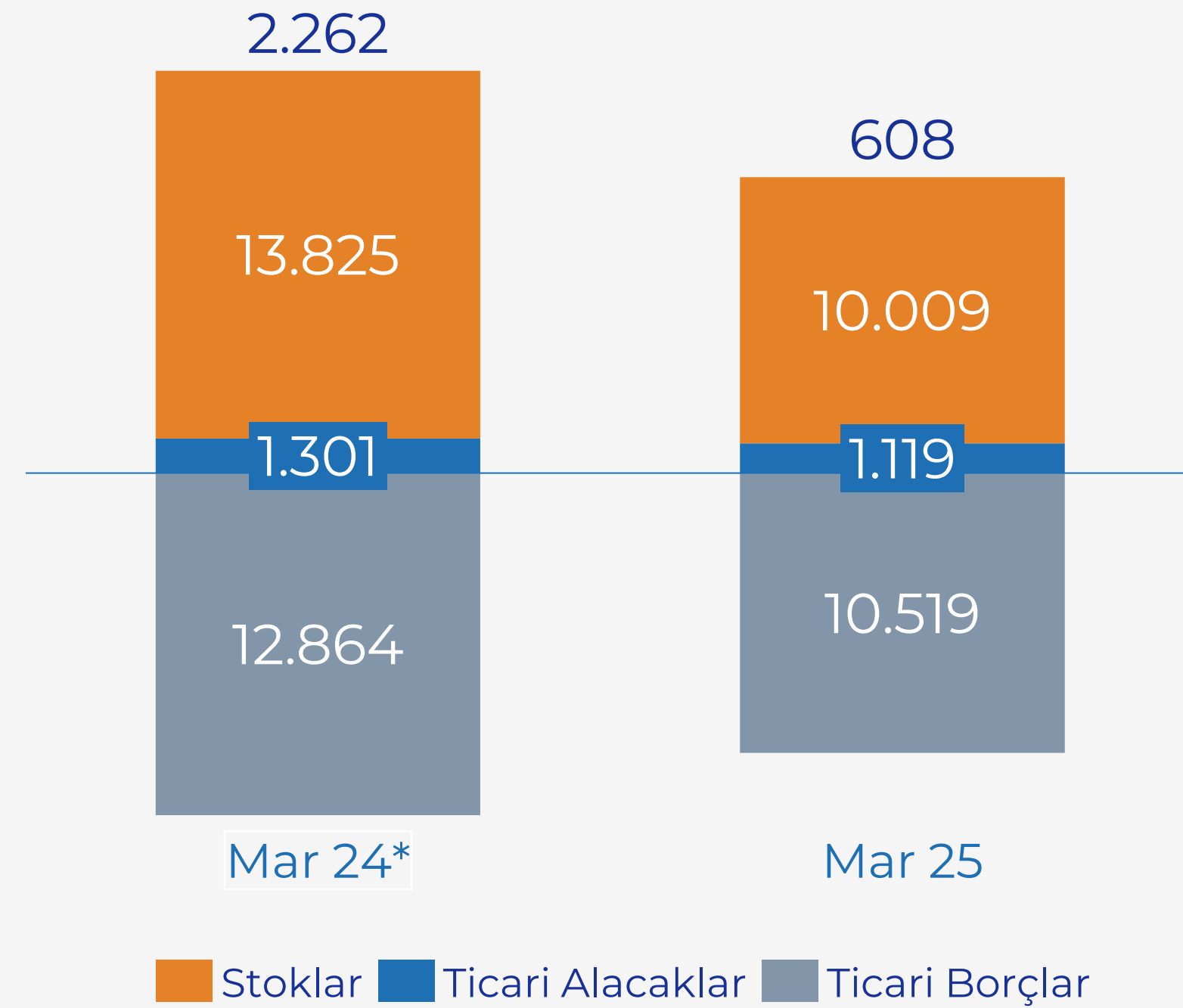
- Tüketici kredilerini geçen yıla göre iki kattan fazla artırmamız sayesinde, kredi kartı komisyonlarının satışlara oranı geçen yıla göre %4,6'dan %4,3'e geriledi
- Ayrıca, aldığımız finansman optimizasyonu inisiyatifleri sonucunda, net finansal giderlerin satışlara oranı geçen yıla göre iyileşme kaydederek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

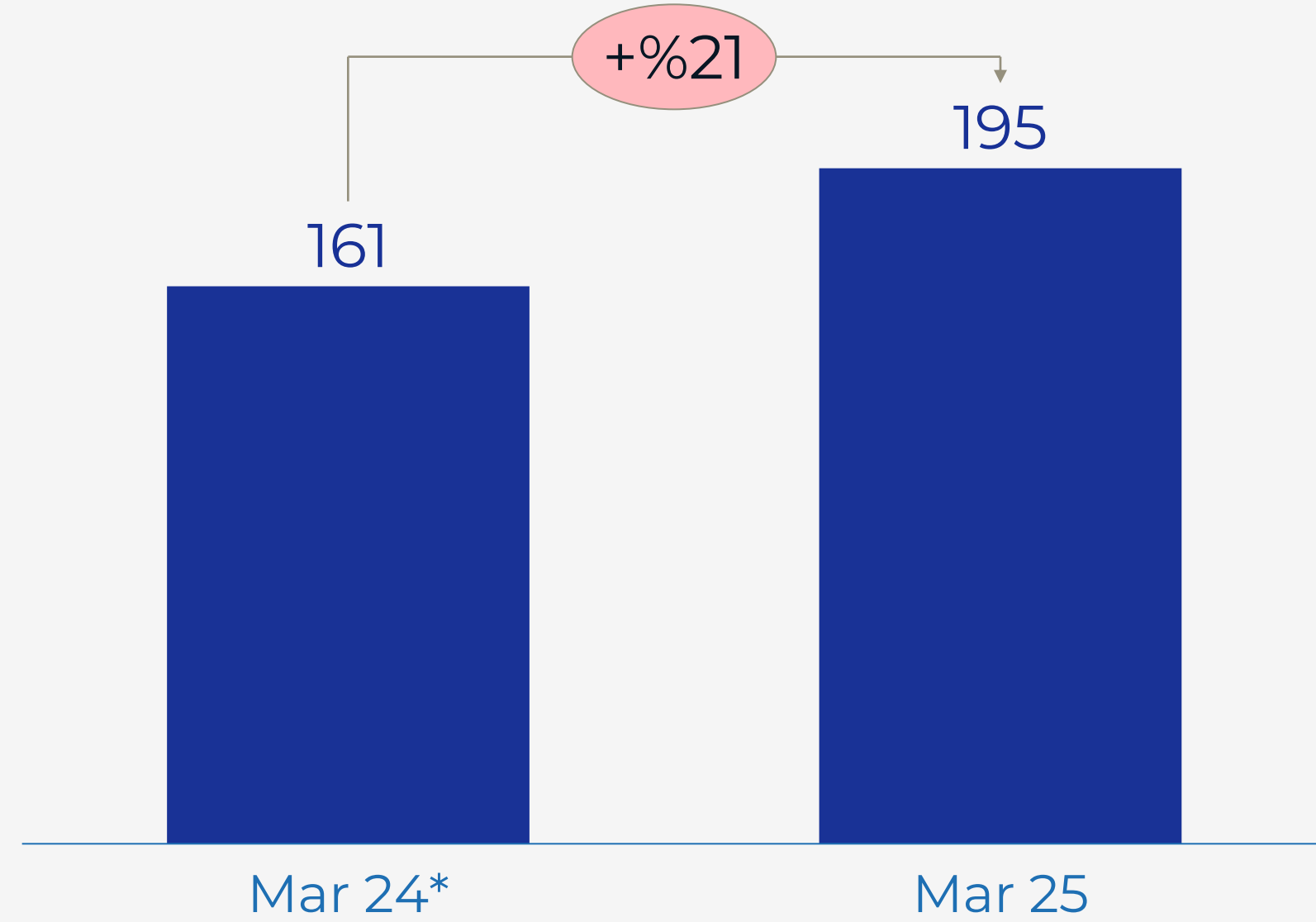


Finansal Disiplini Güçlendirme ve Likidite Yönetimi

- 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 ağımızı 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 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

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

İLETİŞİM

TEKNOSA
YATIRIMCI İLİŞKİLERİ

Yatırımcı İlişkileri e-posta:
yatirimciiliskileri@teknosa.com

Ümit Kocagil
CFO

Dilek Aktaş
Finans ve Yatırımcı İlişkileri Direktörü

Sibel Turhan
Yatırımcı İlişkileri Müdürü

