

**TEKNO** **S** **A**

# YATIRIMCI SUNUMU

---

OCAK 2025

## Yasal Sorumluluk Sınırı (TMS 29)

Şirketimizin daha önce 1 Aralık 2023 tarihinde kamuya duyurulan 2023 yılsonu finansal sonuçlarına dair geleceğe yönelik tahmin ve beklentileri "Türkiye Muhasebe Standardı 29 Yüksek Enflasyonlu Ekonomilerde Finansal Raporlama" (TMS 29) uyarınca enflasyon muhasebesine tabi tutulmamıştır. Diğer yandan, Şirketimizin 20 Mart 2024 tarihinde kamuya duyurulan 31.12.2023 tarihli ve sonraki finansal tabloları ise TMS 29 hükümleri çerçevesinde enflasyon muhasebesi uygulamasına tabi tutulmuş olup söz konusu finansal raporda yer alan finansal bilgiler daha önce kamuya duyurulan tahmin ve beklentiler ile karşılaştırılabilir nitelikte değildir.

Yatırımcılarımızın ve piyasa paydaşlarının Şirketimizin daha önce kamuya duyurulmuş olan 2023 yılsonu finansal sonuçlarına dair tahmin ve beklentileri karşısındaki finansal gerçekleştirmeleri daha doğru okuyabilmelerinin ve yorumlayabilmelerinin temini amacıyla, Şirketimizin kurumsal internet sitesi ve Kamuyu Aydınlatma Platformu vasıtasıyla kamuya duyurmuş olduğu yatırımcı sunumları ve finansal sonuç bilgilendirme bültenlerinde, bahse konu tahmin ve beklentilere konu edilen finansal bilgiler enflasyon muhasebesine göre düzeltilmemiş halde de sunulmaktadır. Ayrıca, geçmiş dönemde yatırımcı bilgilendirme materyallerinde kullanılan seçilmiş gösterge niteliğindeki finansal bilgilere de yatırımcı ve analistler tarafından sağlıklı bir analiz yapılabilmesi için bu çalışmalarda yer verilebilmektedir.

Enflasyon düzeltmesine tabi tutulmamış söz konusu finansal bilgiler bağımsız denetimden geçirilmemiş olup, Şirketimizin bağımsız denetimden geçmiş olan 31.12.2023 tarihli finansal raporlarında yer almamaktadır. Bahse konu finansal bilgiler, Şirketimiz Yönetim Kurulu ve finansal raporlamadan sorumlu yöneticilerinin sorumluluğunda olmak kaydıyla, finansal performansımıza yönelik tutarlı ve karşılaştırılabilir bir değerlendirme yapılabilmesi amacıyla yatırımcılarımızın ve piyasa paydaşlarının değerlendirmesine sunulmak üzere hazırlanmış ve kamuya duyurulmuştur.

**TEKNO SA**

Genel Bakış ve  
Yeni Neslin  
Teknosa'sı



# Türkiye'nin En Yaygın ve Güvenilir Teknoloji Perakendecisi

64

il

176

Mağaza

~2,900

Çalışan  
Sayısı

106K

Net Satış  
Alanı (m2)

~250M

Yıllık Ziyaretçi  
Sayısı  
(Mağaza + Eticaret)

500+

İklimsa Satış  
ve Servis Ağı

TEKNO SA

%94

Çoklu Kanal Perakendecilik  
Ciro Payı

İklimsa

Türkiye'nin İklimlendirme Merkezi

%6

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 5 büyük marka



Türkiye'nin en kapsamlı teknoloji özel markası

Uçtan uca hizmet portföyü

Hızla büyüyen Sadakat Programı

Teknosa'nın mobil iletişim markası ve ev internet hizmeti

Isıtma-Soğutma ve Güneş Enerjisi Sistemleri

1000'i aşan SKU ile 2024 yılında **2 Milyon'u** aşan ürün satışı

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

**~4,5 Milyon'a** ulaşan TeknoClub üye sayısı  
(~6 milyon aktif müşteri<sup>1</sup> sayısı)

2024 yılında **~500K** Teknosacell abonesi  
Eylül 2024'te **Lansmanı** gerçekleştirilen Teknosa.net

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

# “Yeni Neslin Teknosa’sı” Vizyonumuz 2019 Yılında Kuruldu



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**

# Bu Dönüşüm Yolculuğunda, İlk 3 Program Başarıyla Tamamlandı!

Sağlıklı operasyonel performansa sahip çoklu kanal perakendeciye dönüşmek

Güçlü operasyonel yeteneklere sahip digital-first 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



## 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

Dünyanın Teknolojisini Herkes İle Buluşturarak Mutlu Anlar Yaşatmak İçin Varız

# Finansal ve Operasyonel Dönüşüm





# Servis ve Özel Marka Dönüşümü

Türkiye'nin En Kapsamlı Tamamen Dijitalleştirilmiş Elektronik Servis Portföyü



Kurulum Hizmetleri



Arıza Onarım



TeknoGaranti  
(mağaza & online)



Hizmet Üyelik Paketleri



Kiralama



Teknoloji Destek Paketleri



TeknosaCell



Teknosanet



Uzaktan destekten kurulumu kadar geliştirilen **Kapsamlı Destek Paketleri yaklaşık 400 bin hizmet satışına ulaşmıştır**



**TeknoGaranti** ile **Teknosa güvencesi** sürekli olarak müşterilerimize sunulmaktadır



Müşterilerimiz **Teknosa.com**'da uçtan uca servis sürecini takip edebilmektedir



**Teknosacell yaklaşık 500 bin üyeye** ulaşırken, **yeni alternatif hizmetler** için çalışmalarımız sürmektedir

Türkiye'nin En Geniş Ürün Portföyüne Sahip Teknoloji Özel Markası



Aksesuarlar



Küçük Ev Aletleri



TV



PC Ekipmanları



Kişisel Bakım



Diğer Kategoriler



Preo, **+1000 SKU** ile Türkiye'nin en kapsamlı teknoloji özel markasıdır



Günümüzün ekonomik koşulları göz önüne alındığında, Preo özel marka olarak **müşteriler için daha çekici** hale gelmiştir

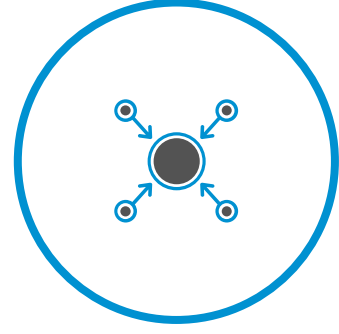


Portföy, **kalite-fiyat hassasiyeti dengesi** gözetilerek dinamik olarak müşteri ihtiyaçlarına göre güncellenmektedir



Yapılan bağımsız müşteri memnuniyet anket sonucuna göre<sup>2</sup>, **müşterilerin %94'ü memnun olduğunu belirtmiştir**

# Türkiye'nin İlk Teknoloji Odaklı Pazaryeri Teknosa!



Geniş bir ürün ve hizmet çeşitliliğiyle “teknoloji alanını” sahiplenir



Alanındaki en iyi satıcılarla çalışır



“Sosyal Ticaret” sayesinde kitlelerin gücünü aktif olarak kullanır



Partner Solutions ile satıcılarını destekler



**Teknosa pazaryeri daha ilk yıllarında çok güçlü bir gelişim göstermiştir**

**SKU sayısı<sup>1</sup>**

133k  
2023/9

193k  
2024/9

Elektronik kategorilerine ek olarak elektronik dışı yakın kategorileri de içermektedir

**Satıcı sayısı<sup>1</sup>**

390  
2023/9

901  
2024/9

Türkiye'nin en iyi elektronik satıcıları

**Teknosa.com hacmindeki payı<sup>2</sup>**

%34  
2024/9

Global benchmark'larının<sup>1</sup> çok üzerinde bir performans

# Teknosa 4. Dönüşüm Programı 6 Ana Başlıktan Oluşuyor

Müşterilerimize  
sunduğumuz  
hizmeti en ileri  
seviyeye taşımak



Mağaza Ağının  
Dönüşümü



E-Ticaret  
Gelişimi



Çoklu Kanal  
Yapının Geliştirilmesi

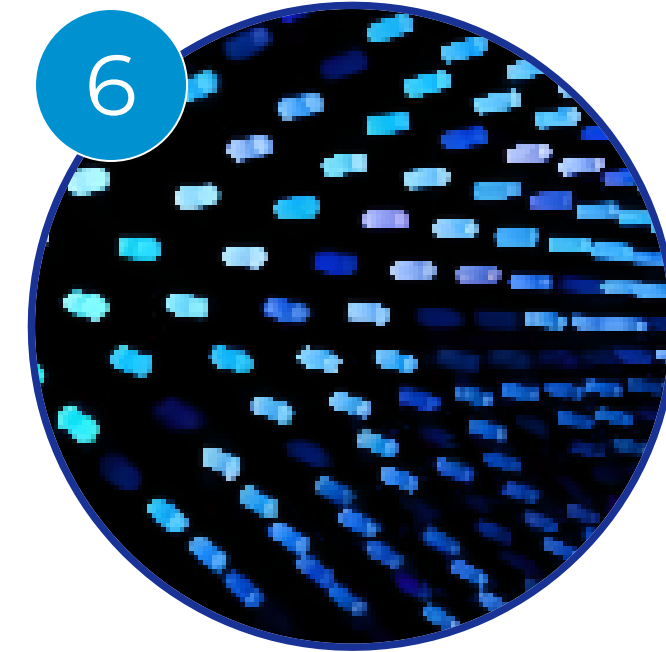
Operasyonlarımızı  
daha etkin hale  
getirerek şirket  
performansını  
arttırmak



Tedarik Zinciri  
Dönüşümü



Gelecek Nesil  
Dijital  
Uygulamalar



ERP - Kurumsal  
Mimari -  
Veri Dönüşümü

# Dönüşüm Programı Kapsamında Mağaza Ağımızı Deneyim-Odaklı Olarak Sürekli 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 / potansiyeli düşük mağazaları yeni lokasyonlara taşıyarak veya kapatarak** mağaza ağımızı optimize ediyoruz

Şu ana kadar **58** mağazamızı yeni dijital konsepte dönüştürdük



Deneyim Alanları



Büyütülmüş Teşhir Alanları



Engelli Müşteriler İçin Özel Bölümler



Self Servis Ekranı



En Çok Satan Ürün Alanı



Sürdürülebilirlik Duvarı

# E-ticaret Stratejik Odak ve Yatırım Alanı Olmaya Devam Ediyor

Online kanalımızı yeni gelişmeler ile her geçen gün büyütüyoruz...



...önümüzdeki dönemde de aynı odakla büyütmeye devam edeceğiz



E-ticaret kanalı,

- Küresel müşteri talebi modeline uyumu
- Müşterilerimize sunduğumuz ürün çeşitliliğini
- Yeni büyüme fırsatlarının sağlanmasını (örneğin Perakende medyası)
- Çoklu kanallı müşteri yolculuğu için tamamlayıcı rol üstlenmeyi

güçlendirmek için **stratejik odak ve yatırım alanı** olmaya devam edecektir.

# Kusursuz Çoklu Kanal Müşteri Deneyimi Yolculuğu

Müşterilerimize 4 ana hedef altında kusursuz çapraz kanal deneyimi sunmayı taahhüt ediyoruz

Seçilmiş Örnekler

Online en iyi uygulamaları offline kanala da taşıma



Mağazalardan online satış



Kiosklar aracılığıyla ürün arama ve sepete ekleme



En çok satan ürün alanı



El terminalleri aracılığıyla mobil ödeme



Konuma dayalı iletişimler (örneğin, müşteriler mağaza yakınındayken SMS/ anında bildirim gönderme)



Müşteriler için geliştirilmiş deneyim alanları

Online kanallarda etkin mağaza deneyimi



Online kanala mağaza bağlantısının güçlendirilmesi (örneğin, mağaza kampanyalarının online kanallar aracılığıyla tanıtımı)



Online kanalda mağaza deneyimini bire bir yaşatma (örneğin, AR özellikleri)



Satış danışmanlarıyla görüntülü satış yoluyla mağazalara doğrudan bağlantı

Müşteri yolculuğunun tüm kanallarda tekilleştirilmesi

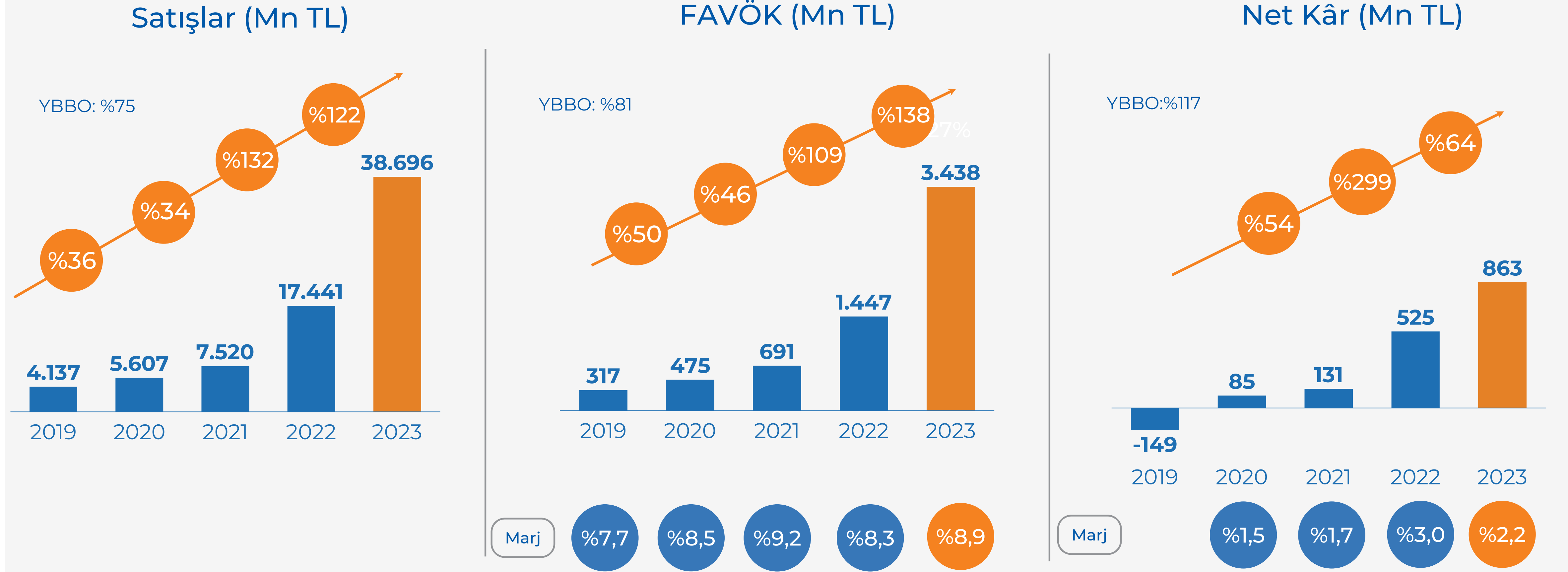


Online-offline kanalların birleştirilmesi (örneğin, online kanallarda mağaza siparişlerini görüntüleme, hizmet sürecini online kanaldan başlatma ve izleme, online olarak satın alınan bir ürünü fiziksel olarak mağazadan iade edebilme<sup>2</sup>)



Çoklu kanal deneyimi sunma (örneğin, daha önce online kanaldan sepete eklenen ürünleri el terminallerinde görüntüleyebilme, satış danışmanlarının kullanıcıların bağlantı yoluyla direk satış yapabileceği canlı yayınlar düzenlenmesi)

# Dönüşüm Programları Sayesinde Artan ve Sürdürülebilir Bir Kârlılık Elde Ettik (TMS 29 etkisi hariç)

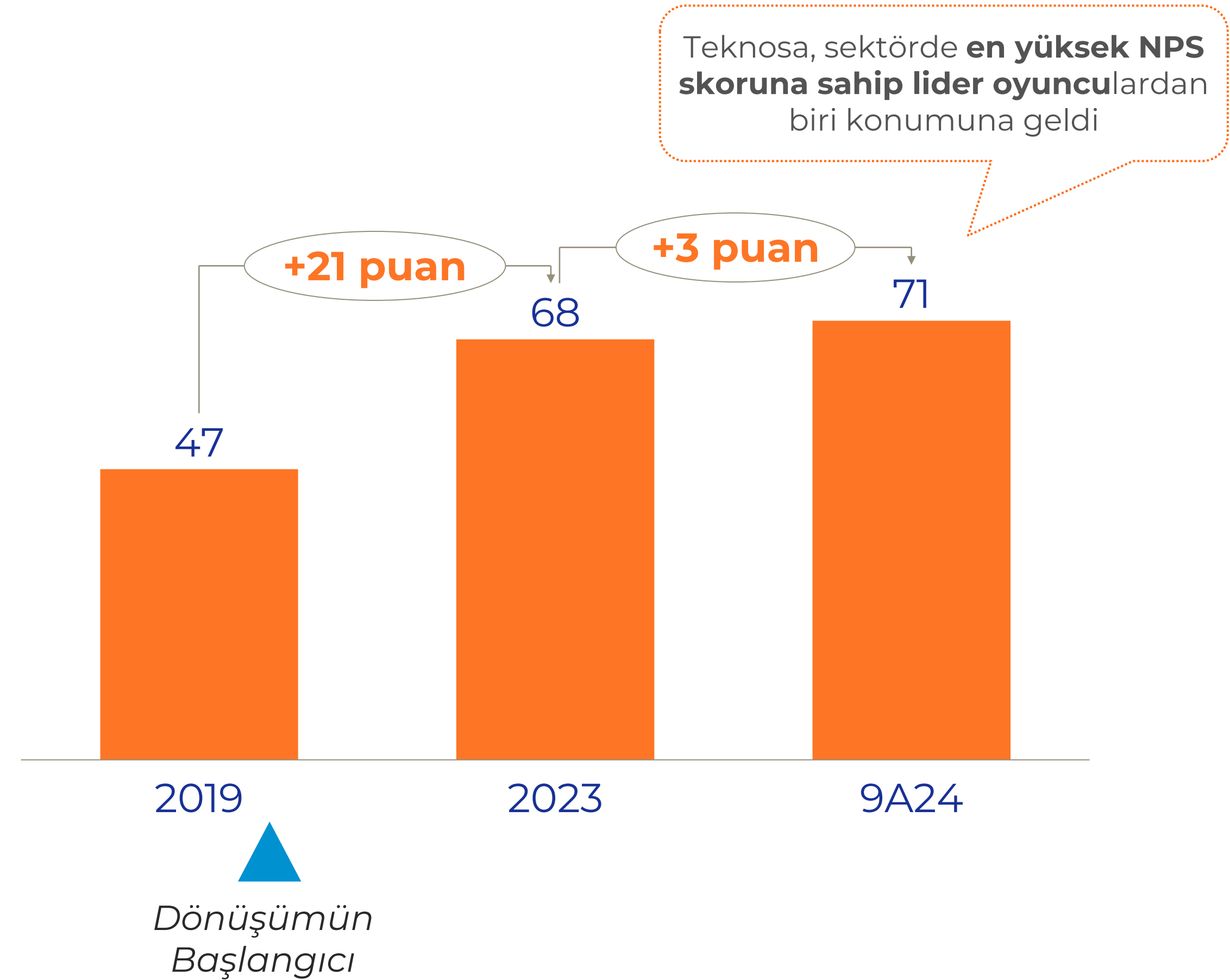


# Bu sayede Performansımızda Her Alanda Oldukça Güçlü ve Sağlam Bir İyileşme Elde Ettik

2019'dan 2023'e...



Teknosa Ortalama NPS

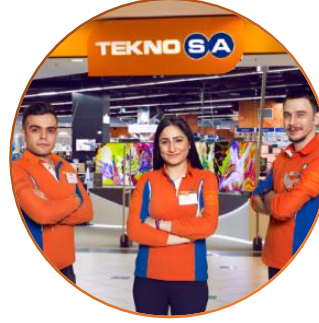


NPS: Net Tavsiye Skoru

**TEKNOSA**

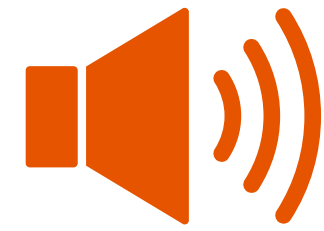


# Satışlarımızı ve Kârlılığımızı Artırmak için, Türkiye'nin İlk ve En Kapsamlı Yapay Zeka Destekli Satış Danışmanı Aracını Geliştirdik



## Dijital Destekli Satış Gücü

Şirket stratejimizi uygulamada önemli bir rol oynayan yeni AI destekli satış asistanımız "Bilge", satış performansını analiz etmekte ve satış danışmanları, mağaza ve bölge müdürleri dahil olmak üzere tüm satış organizasyonuna AI tabanlı kişiselleştirilmiş mesajlar göndermektedir



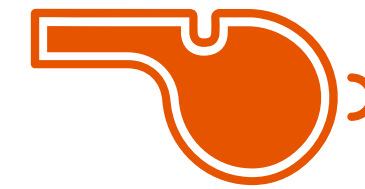
Bilgilendir

KPI'lar hakkında kapsamlı bilgi  
(i.e., Hedef Gerçekleşme Oranı, NPS, Satış metrikleri)



Rehber Ol

Şirket stratejisine paralel fırsatlara yönelik rehber  
(i.e. Kampanyalar, çapraz satış)



Motive Et

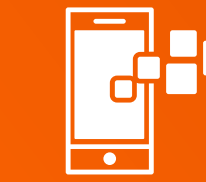
Daha iyi performans için motivasyon  
(i.e., ödüller, madalyalar)



30'dan fazla mağazada pilot uygulama, şu anda tüm mağazalarda aktif

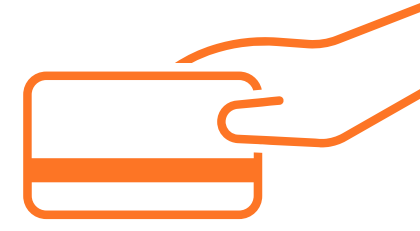


~1800 aktif satış danışmanına destek



Yeni AI özellikleriyle Satış Sihirbazı (Bilge 2.0)'ı devreye aldık

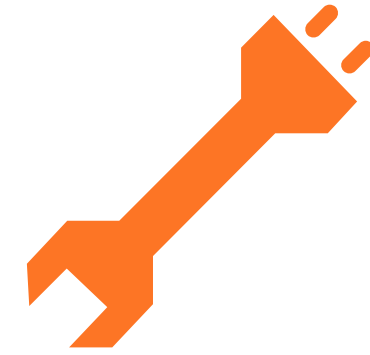
Bilge'nin KPI'lar  
üzerindeki etkisi  
cesaret verici  
ve gelecekteki  
başarının  
sinyallerini  
veriyor



**Yüksek  
Dönüştürme Oranları**



**Artan  
Sepet Büyüklüğü**



**Artan Tamamlayıcı Ürün  
ve Hizmet Satışları**



**Daha  
Kârlı Miks**



**Gelir Artışı  
Başarısı**



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



## ERP Dönüşümü

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



## Veri Yönetimi Dönüşümü

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



## Kurumsal Mimari Dönüşümü

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

# İklimsa ile Teknosa Sinerjisiyle Sürdürülebilirlik ve Kurumsal Odaklı İşlerimizi Geliştiriyoruz

**İKLİMSA**  
Türkiye'nin İklimlendirme Merkezi

Teknosa çatısı altında faaliyet gösteren, iklimlendirme sektörünün öncü markası İklımSA, Sabancı güvencesiyle Türkiye'nin dört bir yanında 500'den fazla satış-servis ağı ile hizmet veriyor

**70**  
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

SIGMA

MITSUBISHI  
HEAVY INDUSTRIES, LTD.  
KLİMA

FUJITSU

SHARP

GE APPLIANCES

SAMSUNG



## 2 Güneş Enerji Sistemleri

- Merkezi bölge organizasyonu ve yaklaşık **90 bayimizi GES konusunda yetkilendirerek** güçlü bir iş planı hazırladık
- Sürdürülebilir bir geleceğe yatırım yapmaya devam ederek** 2 yıldan kısa bir sürede **75 GES projesi** ile **27 MW**'lık kapasiteye ulaştık<sup>1</sup> (2024'te %129 yıllık büyüme)



## 3 Kurumsal

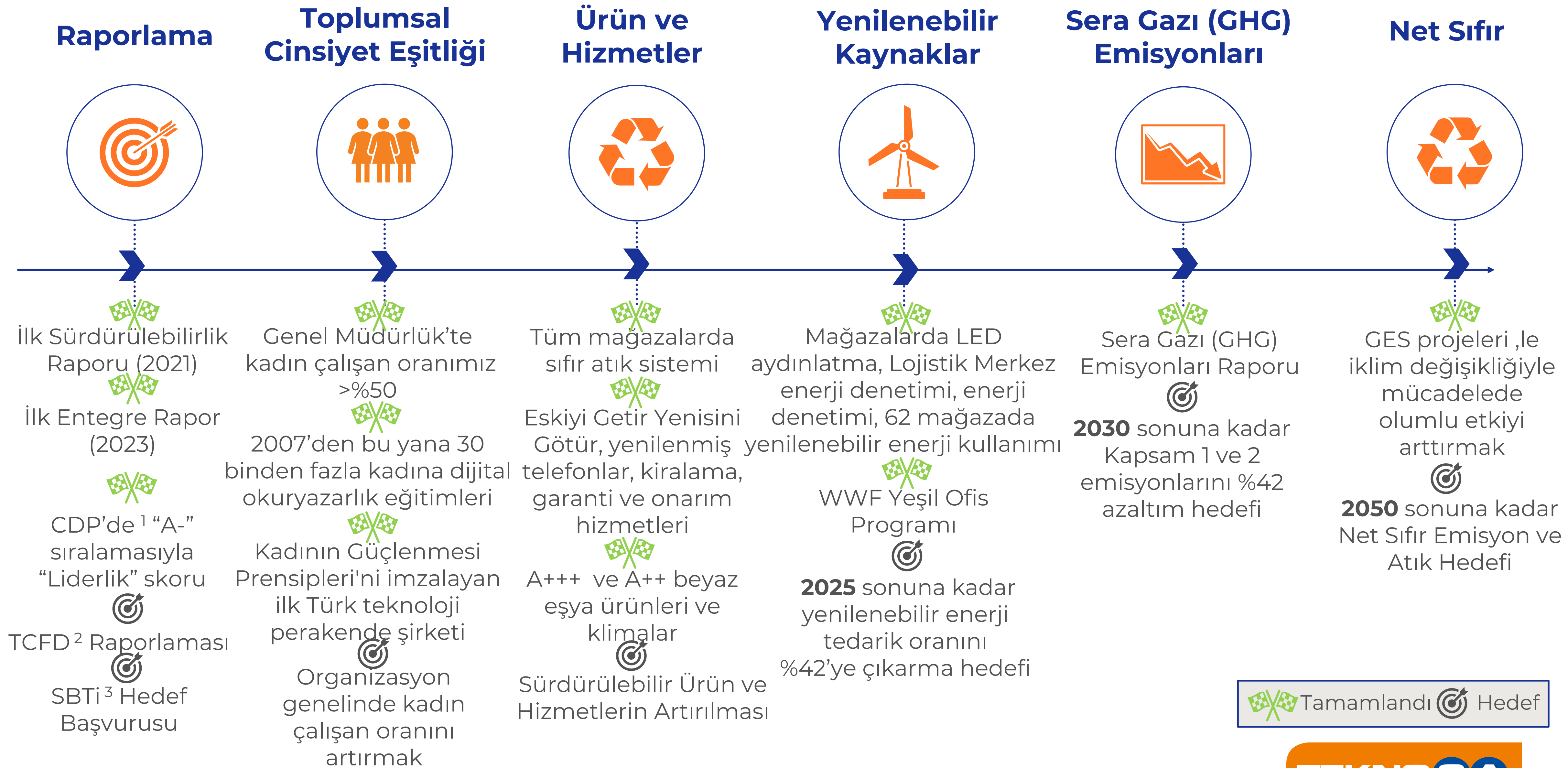
- Teknosa'nın geniş elektronik ürün yelpazesi** ile İklimsa yetkili satıcıları aracılığıyla kurumlara
- Elektronik ürün tedariki**
  - Satış Sonrası Hizmetler**
  - Ürün Kiralama Hizmetleri** sunuyoruz

**TEKNOSA**

# Sürdürülebilirlik Odağı



# İşimizle Dünyamıza, Toplumumuza ve Çalışanlarımıza Değer Katıyoruz



**TEKNO SA**

9A 2024

Pazara Genel Bakış,  
Finansal Sonuçlar ve  
Görünüm



# Panel Pazarı Dağıtım Kanalı Yapısı

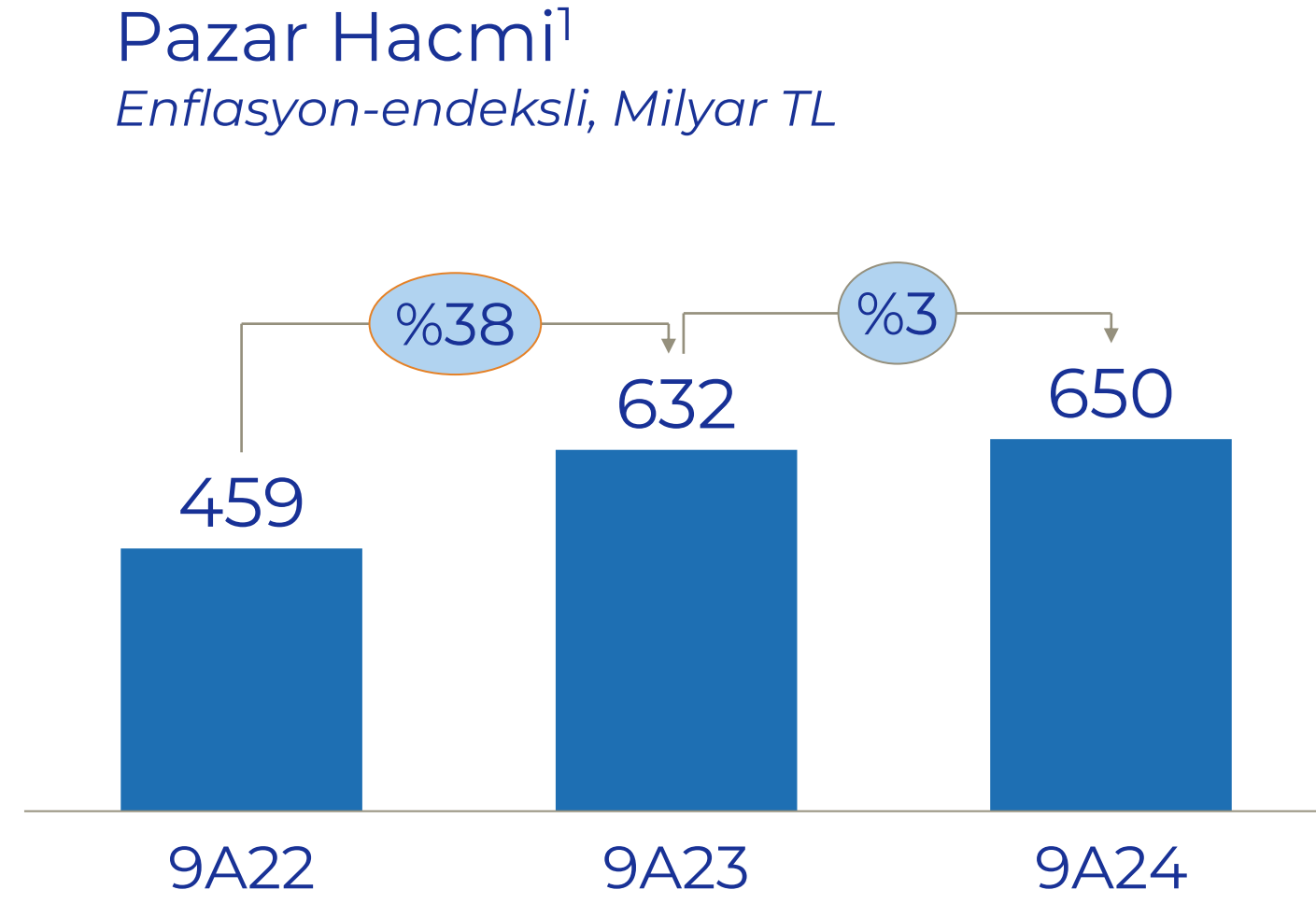


Panel Market'de yer alan tüm kanalların online satışları Techonline pazarını oluşturmaktadır.



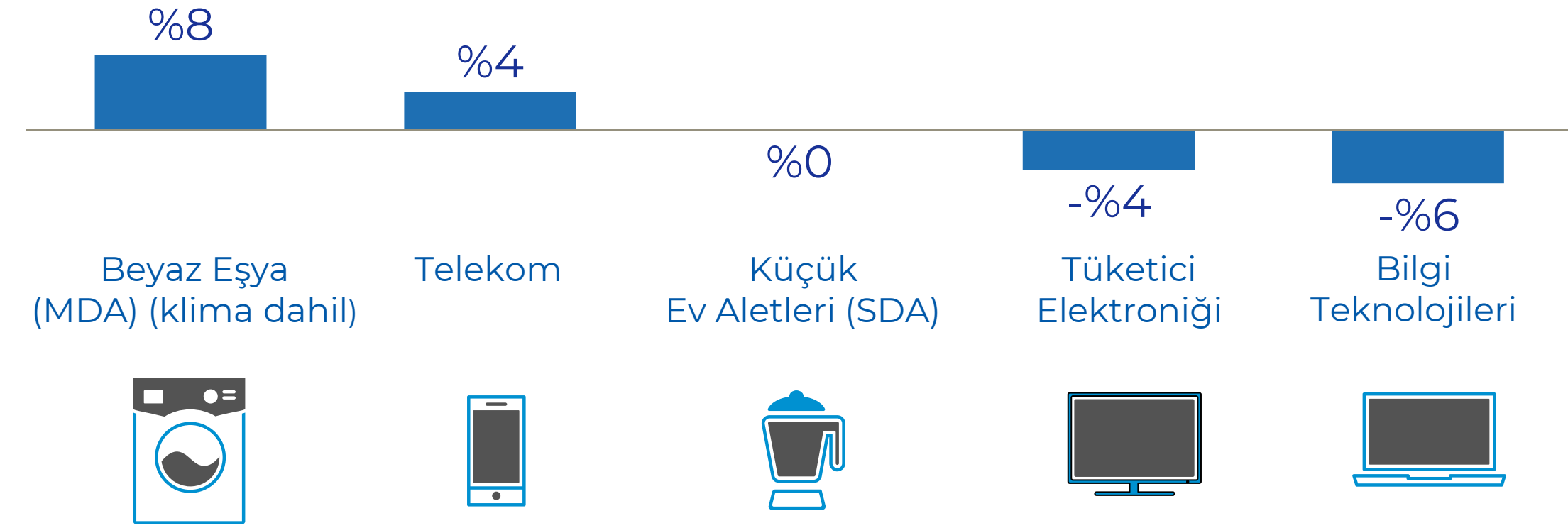
# Panel market, 2024 yılında hızlı büyümenin yavaşlamasına rağmen, ilk dokuz ayda %3 reel büyümeye ulaştı...

## Panel Market

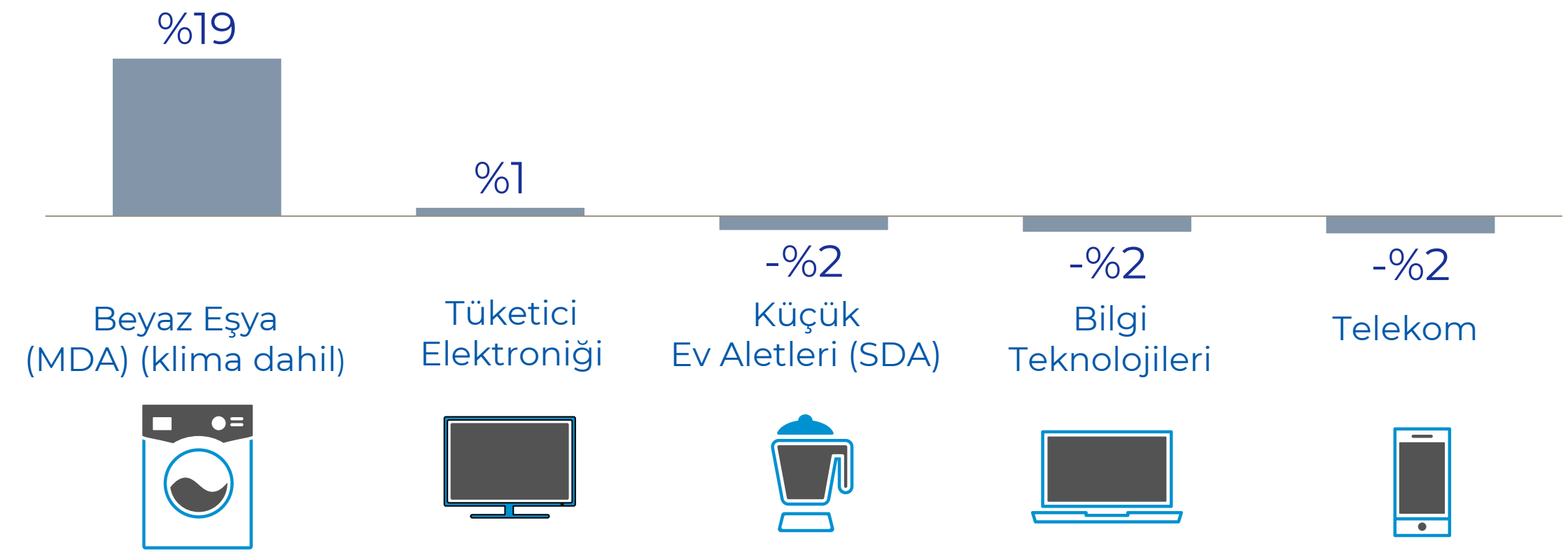
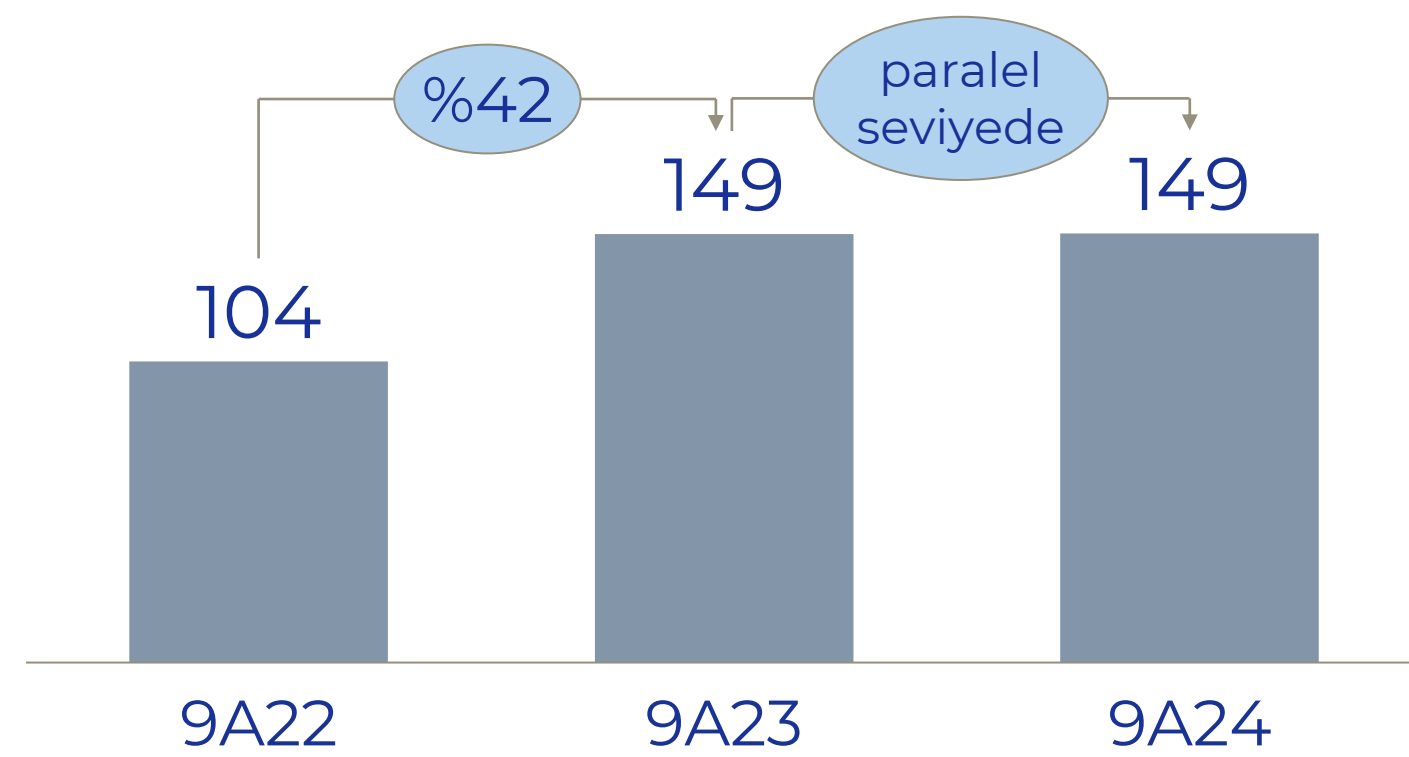


## Kategoriler Bazında Büyüme<sup>1</sup>

Reel, yıllık bazda (%)



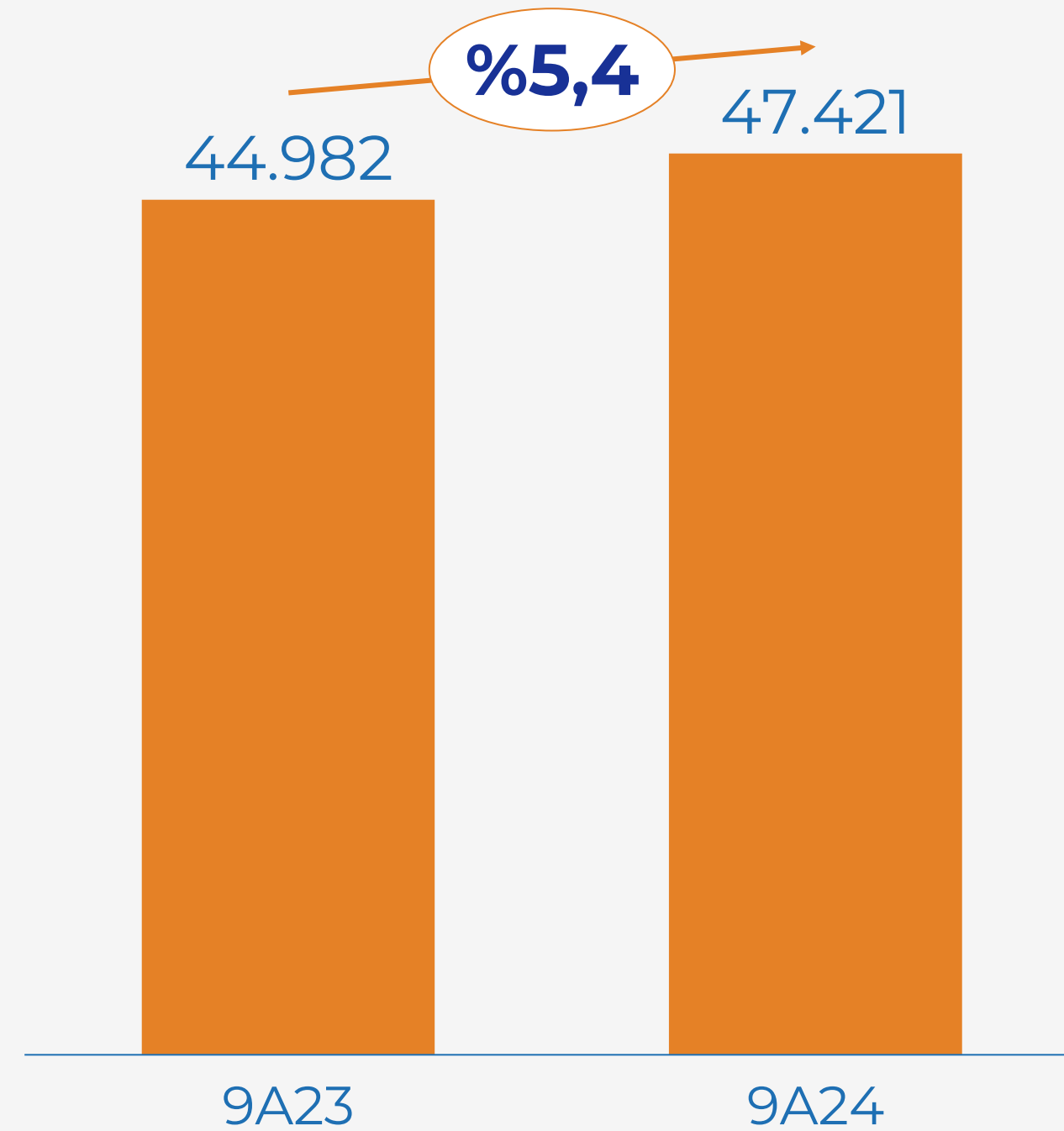
## Techonline Market<sup>2</sup>



# ...e-ticarette büyümeye yönelik kontrollü yaklaşımımız devam ederken, panel marketin üzerinde ciro büyümesi elde ettik

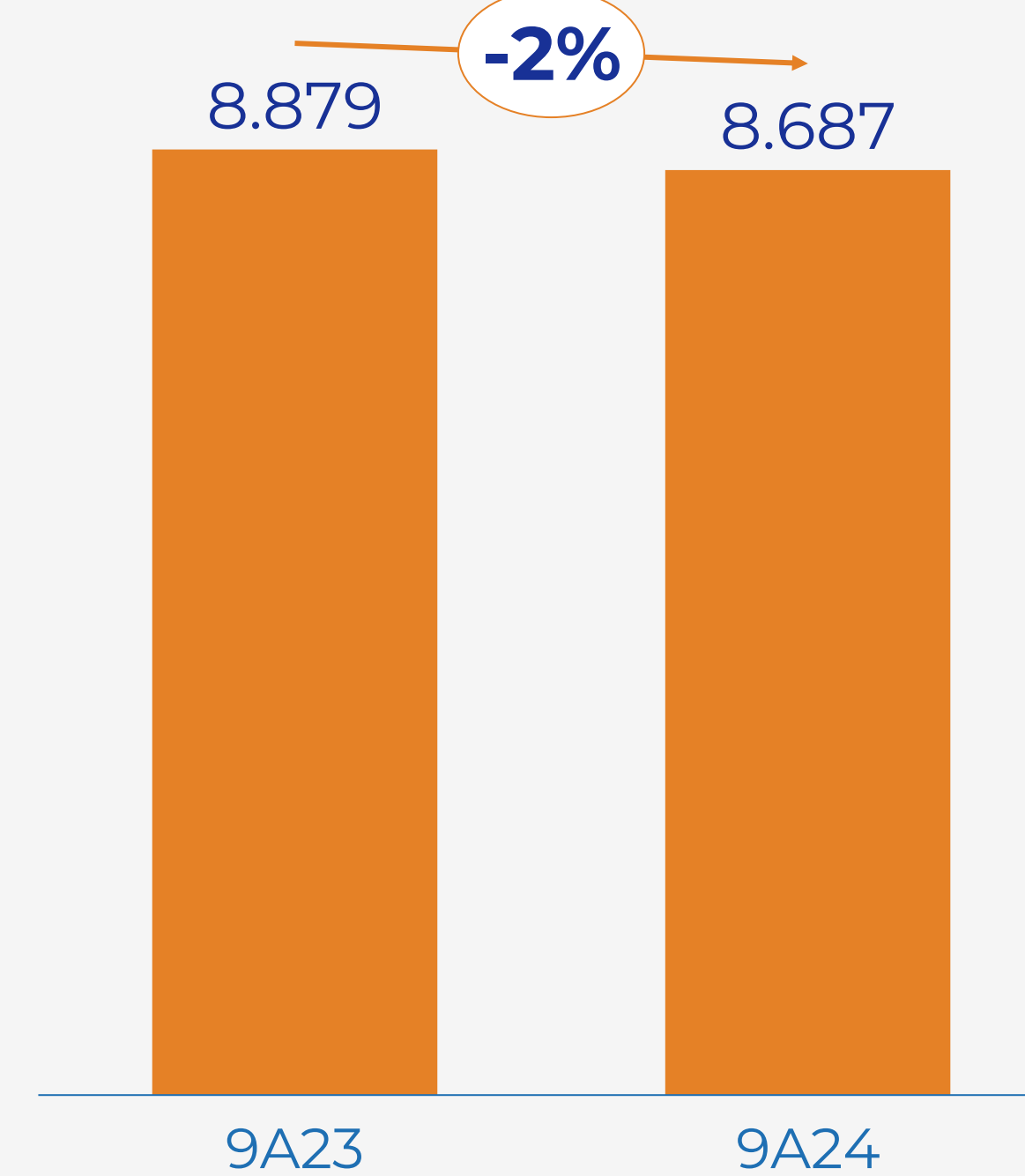
## Teknosa Toplam Satışlar\* (Mn TL)

Teknosa'nın ciro büyümesi pazara göre (%2,9) daha yüksek gerçekleşti



## E-Ticaret GMV\*\* (Mn TL)

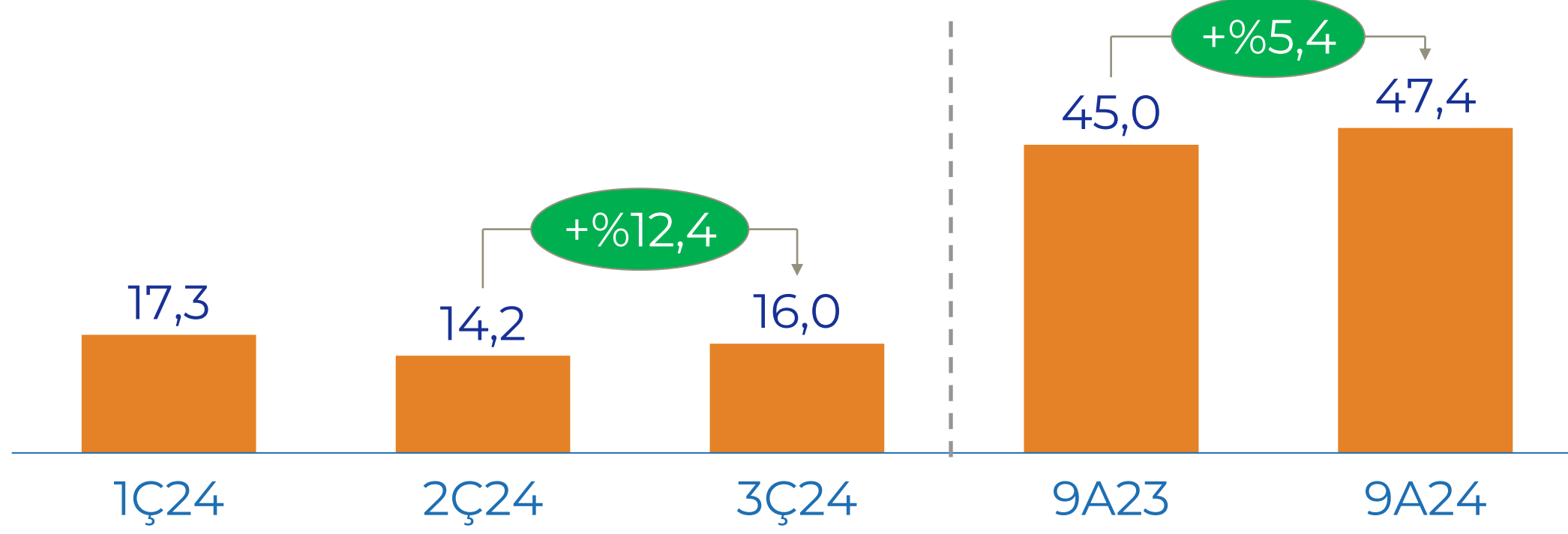
E-ticarette kontrollü büyüme stratejisi ile geçen yıla göre paralel seviyede gerçekleşirken, pazar ortalamasının altında kaydedildi



Stok devir oranında iyileşme ve veriye dayalı pazarlıklar sayesinde Brüt Kâr marjında belirgin bir gelişme sağlanırken; Operasyonel giderler 2Ç'ye kıyasla daha düşük seviyede gerçekleşti

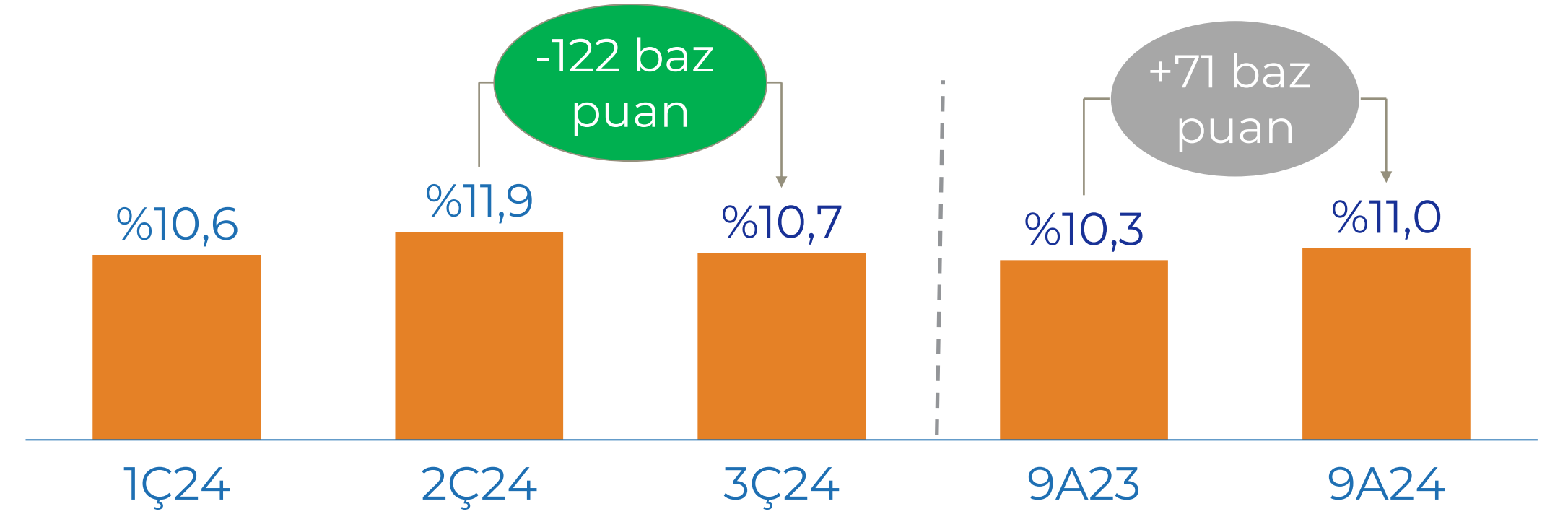
TMS 29'a göre  
Düzenlenmiştir.

## Toplam Satışlar (Bn TL)



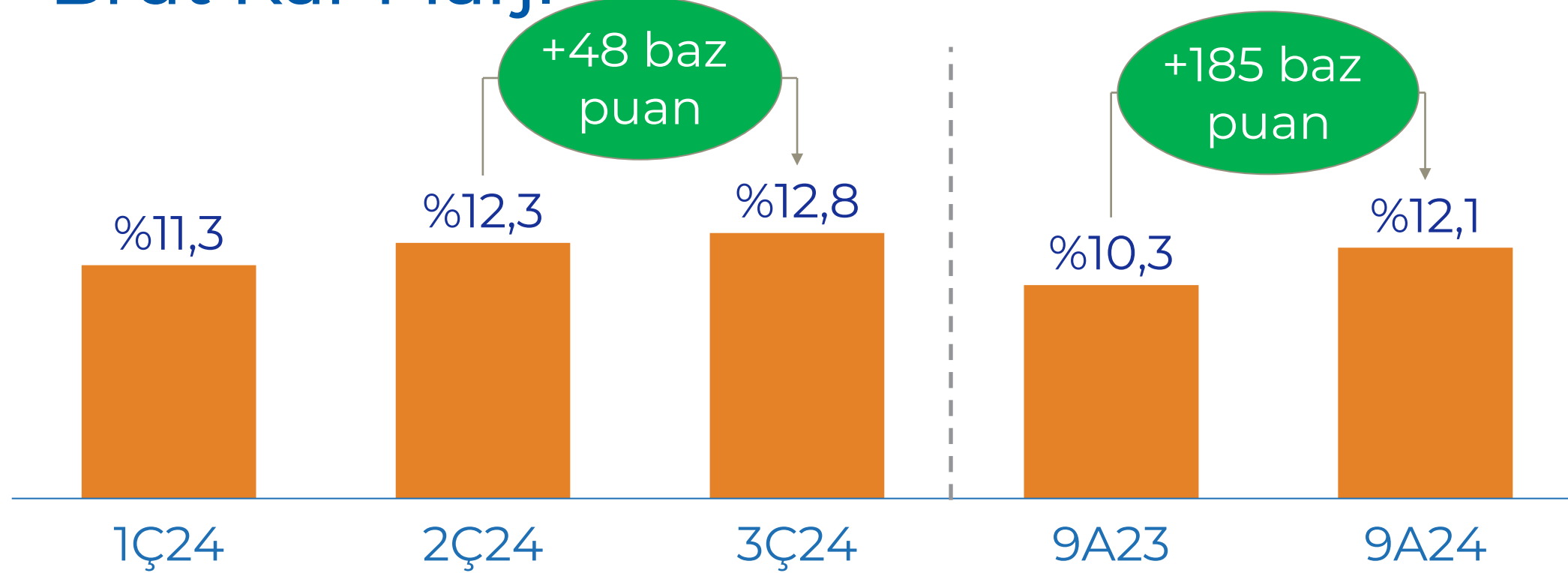
+ Gelirleri arttırmaya yönelik alınan insiyatifler ve talebin normalleşmesiyle Ciro bir önceki çeyreğe göre reel olarak arttı

## Operasyonel Giderler/Satışlar



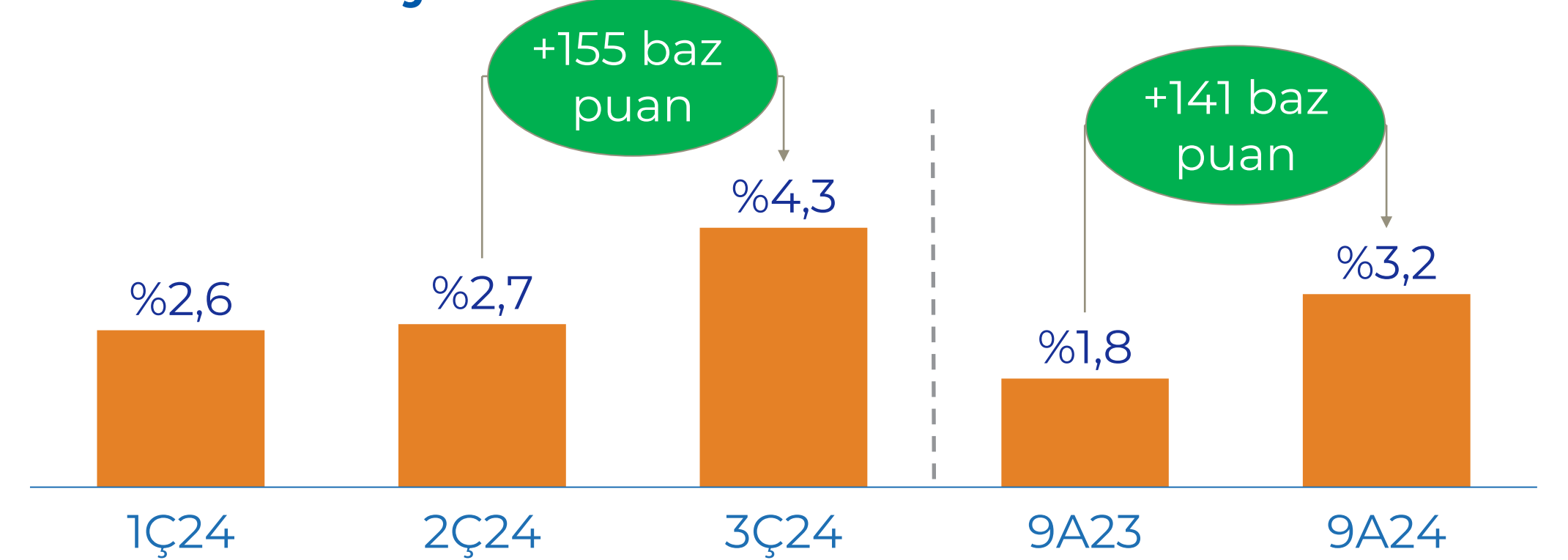
+ Kiralama ve lojistik anlaşmalarındaki yenilenen koşullar ve artan perakende medya gelirleri gibi operasyonel giderleri azaltmaya yönelik sıkı tedbirler sayesinde normal seviyelerine döndü

## Brüt Kâr Marjı



+ Stok devir oranının şimdiye kadarki en iyi seviyelerine ulaşması ve veriye dayalı pazarlıkların sonucunda brüt kâr marjında iyileşme sağlandı

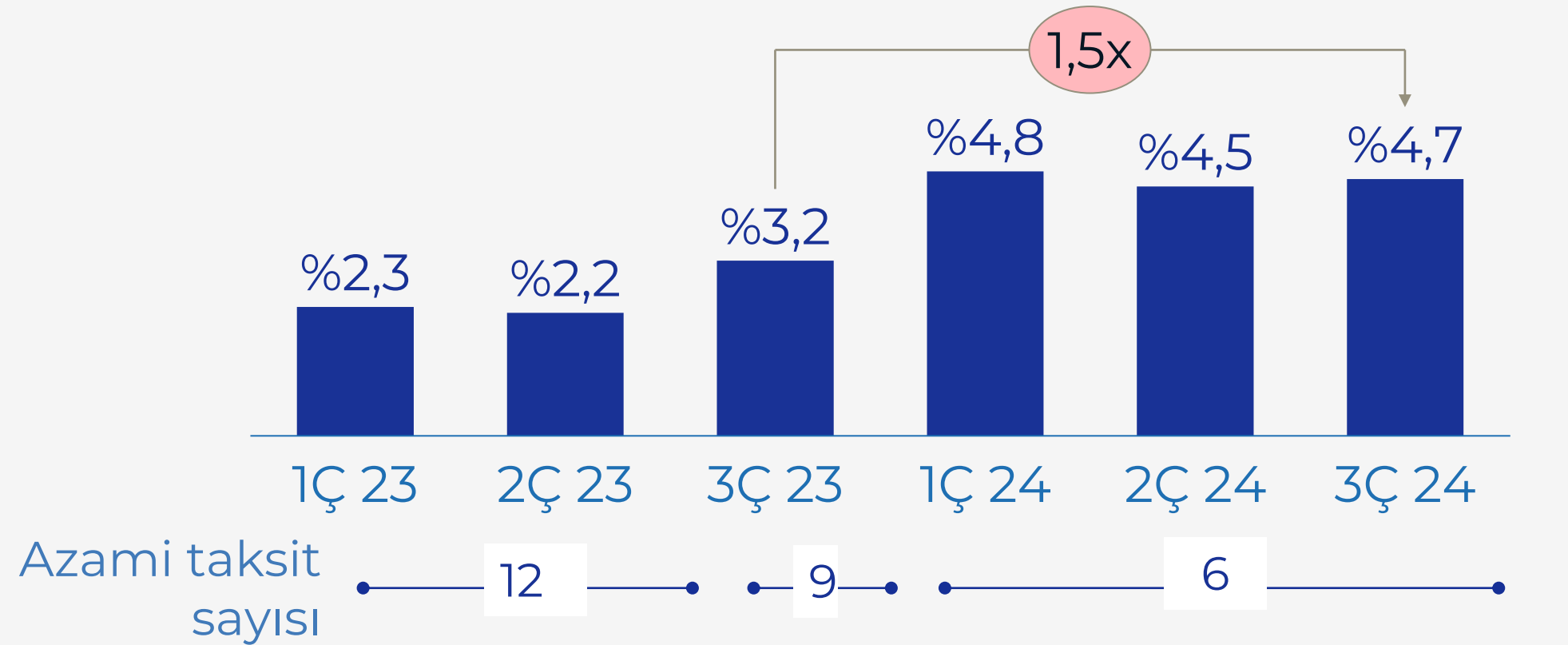
## FAVÖK Marjı



# Yüksek faiz oranları nedeniyle kredi kartı maliyetleri artan finansal giderlerin temel nedeni olmaya devam ederken, alınan hafifletici tedbirler etkili oldu

## Artan faiz oranları ve kredi kartı komisyon oranları finansman giderlerini artırarak kârlılığı baskıladı

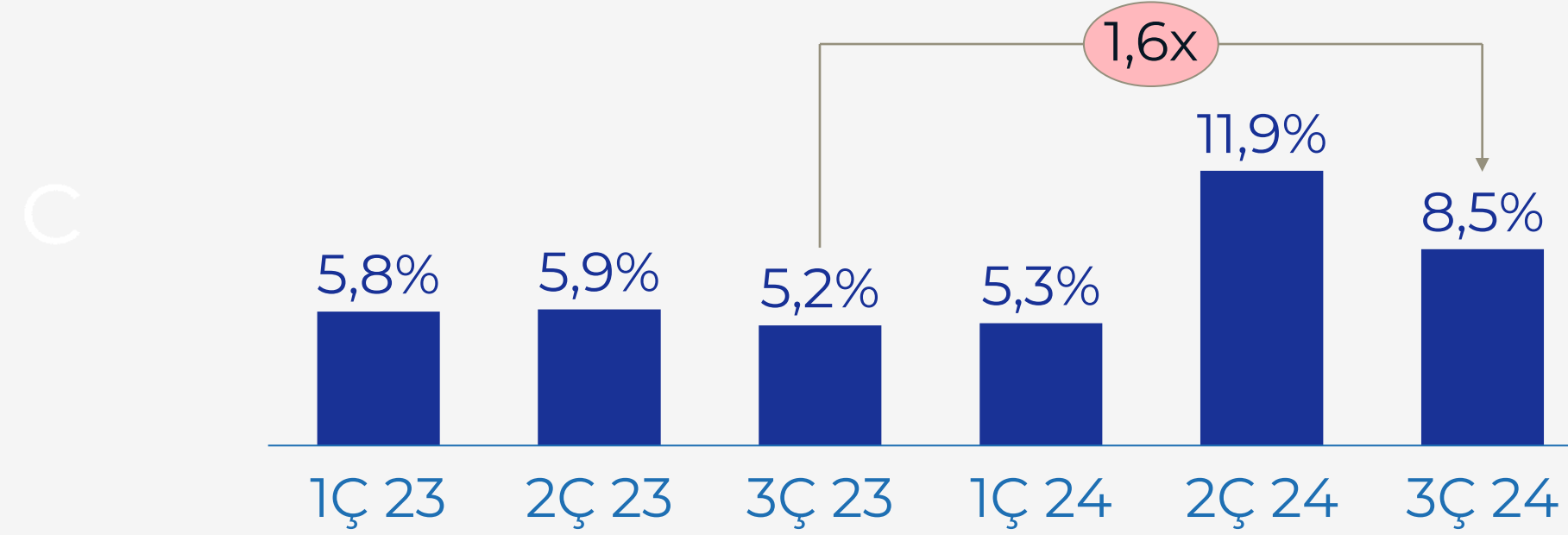
### Kredi Kartı Komisyonları/Satışlar Oranı



- Tek çekim kredi kartı kullanımının maliyetinin dahi %1,2'den %3'e çıkması, kredi kartı komisyonları/satışlar oranında artışa sebep oldu

## ...önlemler devam ettiriliyor...

### Tüketici Kredilerinin Mağaza Tahsilatları İçindeki Payı



- Kredi kartı işlemlerini azaltmak amacıyla tüketici kredisi kullanımını yaygınlaştırdık
- Ayrıca, tüketici kredisi maliyetlerinin bir kısmını tedarikçilerimize ve müşterilerimize yansıtarak maliyetlerimizi düşürmeyi başardık

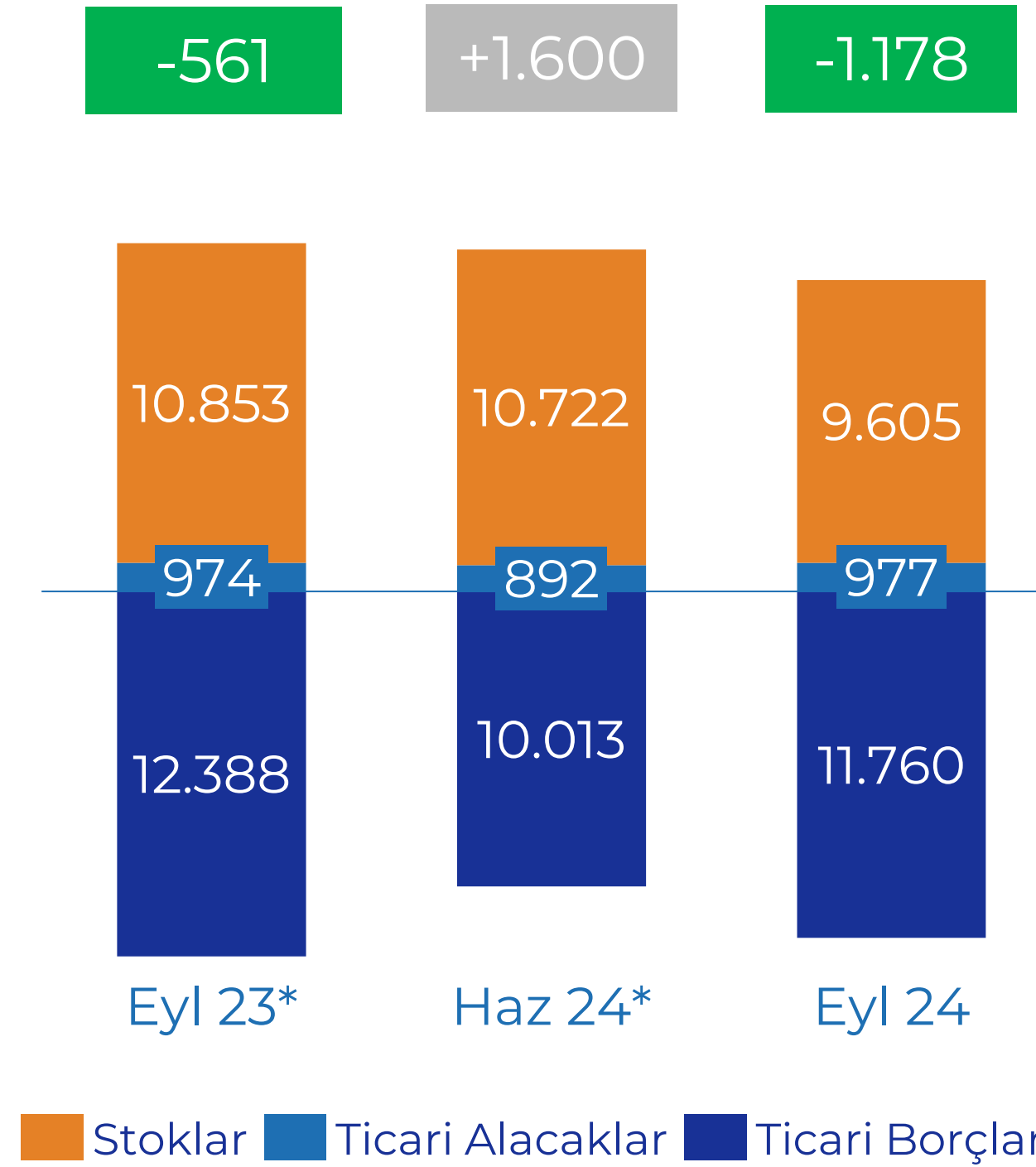
# Alınan hızlı aksiyonlar sonucunda Net İşletme Sermayesi negatife dönerken, geçen yıla göre iyileşme sağlandı

## ALINAN AKSİYONLAR

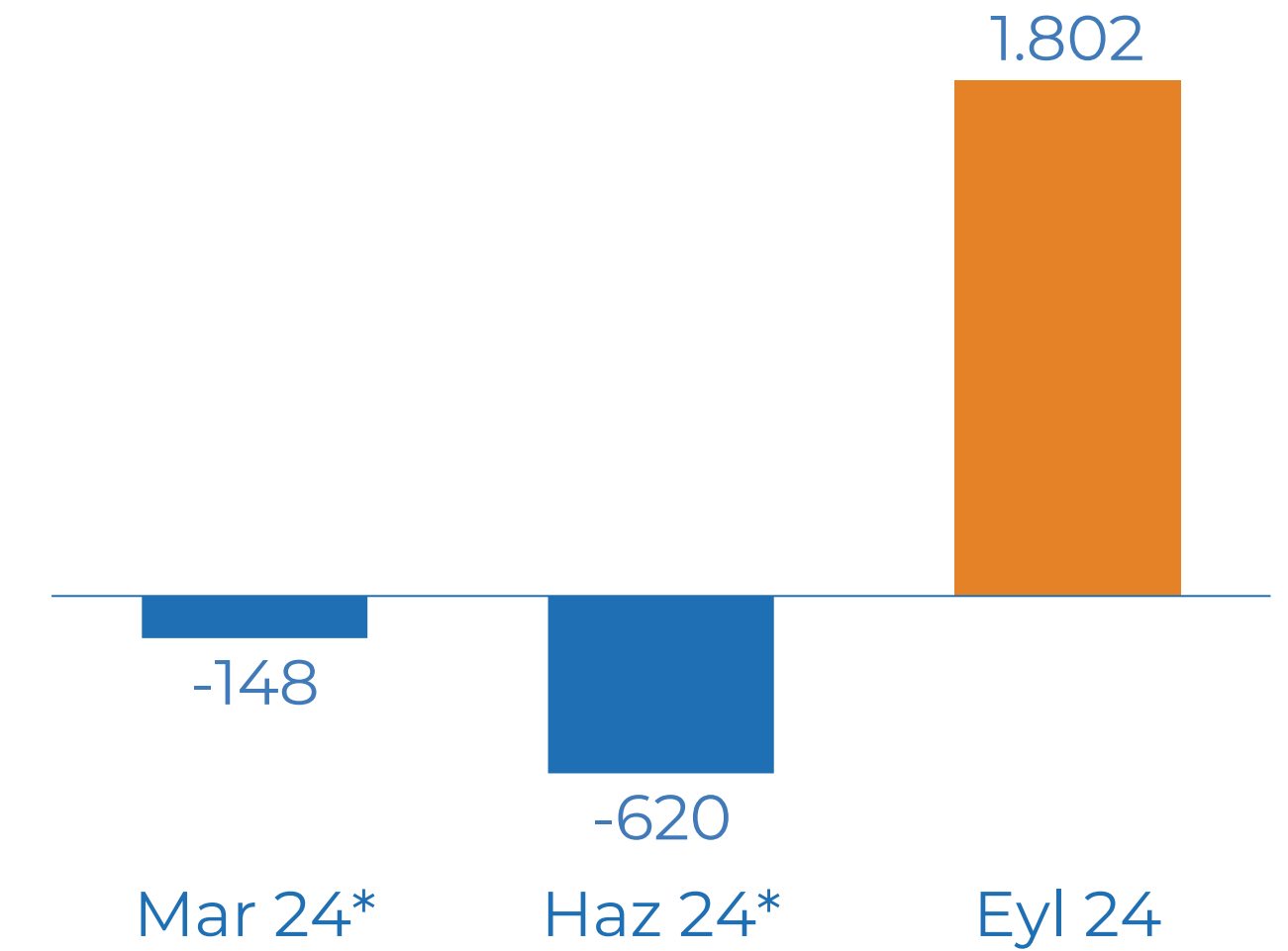


- ✓ Etkin stok yönetimi
- ✓ Ödeme koşullarının müzakere edilerek iyileştirilmesi
- ✓ Nakit yönetimi odağı

## Net İşletme Sermayesi (TL Mn)



## Net Nakit (TL Mn)\*\*, IFRS 16 hariç

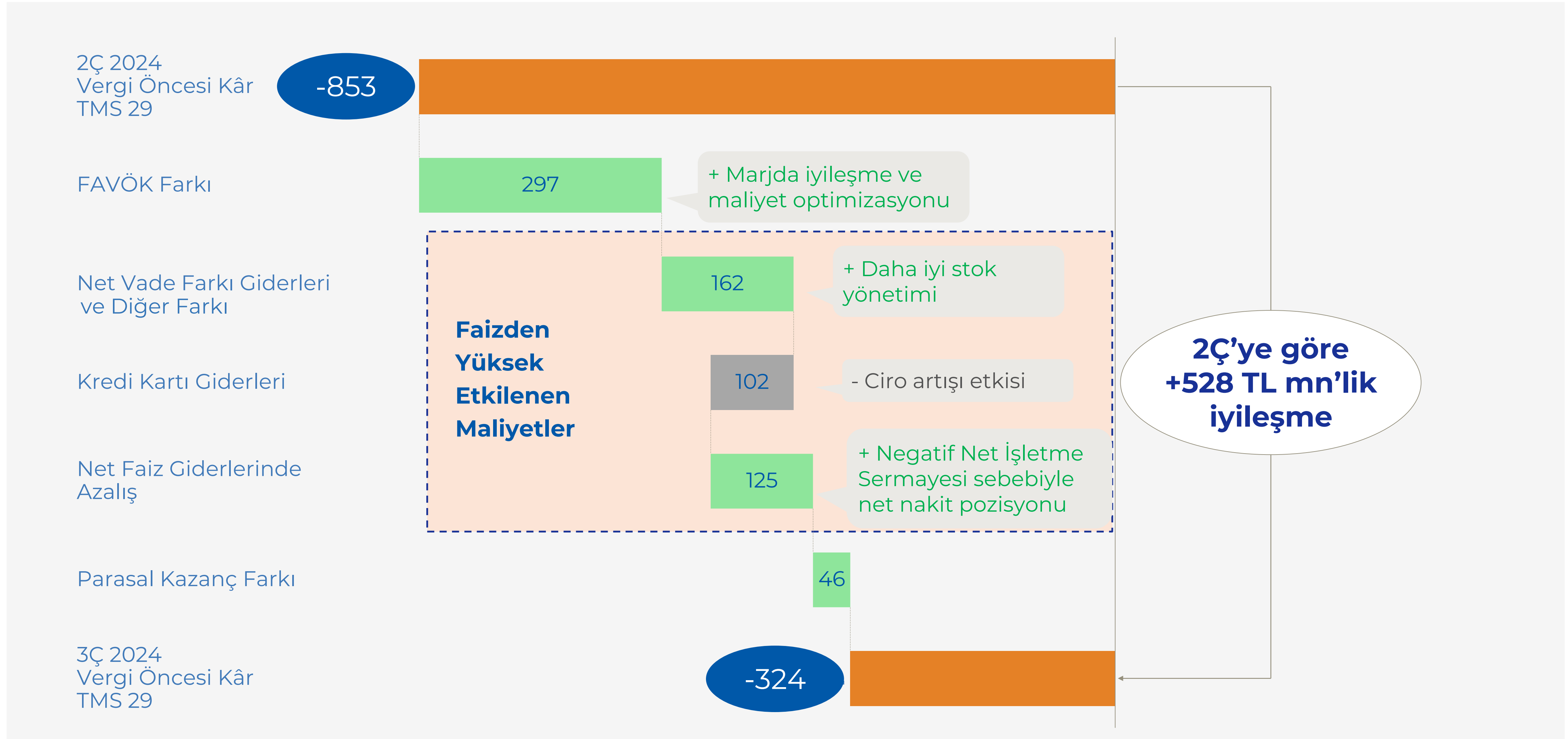


**\*\*340 Milyon TL'lik bono ihracı dahil edilmiştir.**

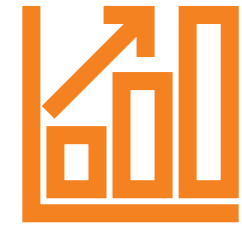
Teknosa stratejik yatırımlarına devam etmektedir.

- 2024'ün ilk dokuz ayında gerçekleşen 596 TL mn yatırım harcamalarının %73'ü BT ve verimlilik projeleriyle ilgilidir.

# Vergi Öncesi Kâr bir önceki çeyreğe göre %60'ın üzerinde arttı



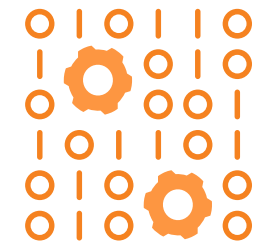
Zorluklara rağmen,  
**ana stratejimiz**  
**doğrultusunda**  
operasyonel  
performansımızı  
artırmaya yönelik  
**proaktif önlemler**  
**olarak, güçlü**  
odağımızı  
sürdürüyoruz



Kapsamlı dönüşüm girişimleri ile büyümeyi sürdürmeye ve **operasyonel performans metriklerini daha da iyileştirmeye odaklanıyoruz**



Alınan tedbirler ile **işletme sermayesine ve finansman giderlerine odaklanıyoruz**



**Dijitalleşme ve teknoloji odaklı stratejik yatırımlarımızı** devam ettiriyoruz



Güçlü bir çoklu kanal stratejisiyle **benzersiz müşteri deneyimimizi mükemmelleştiriyoruz**



'**Digital-First**' şirkete dönüşüm sayesinde **artan değer** yaratmayı hedefliyoruz

TEŞEKKÜRLER!

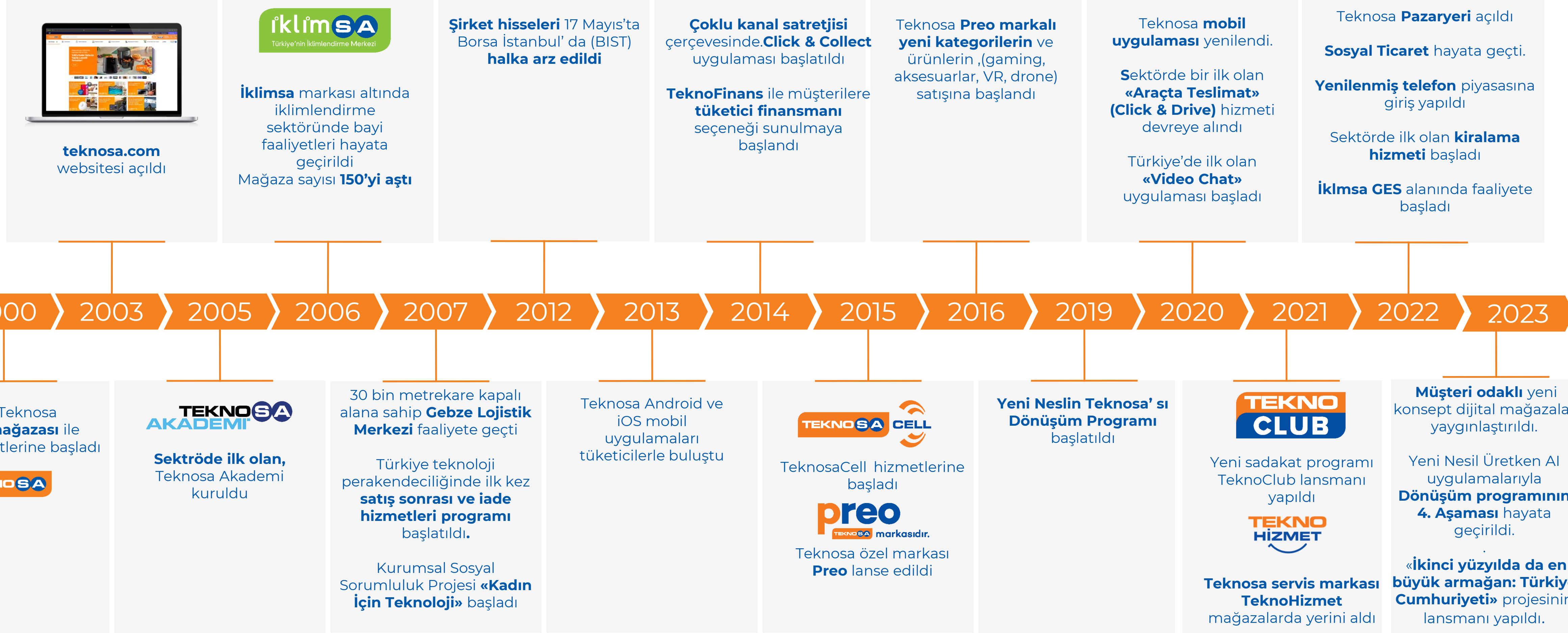
TEKNO SA



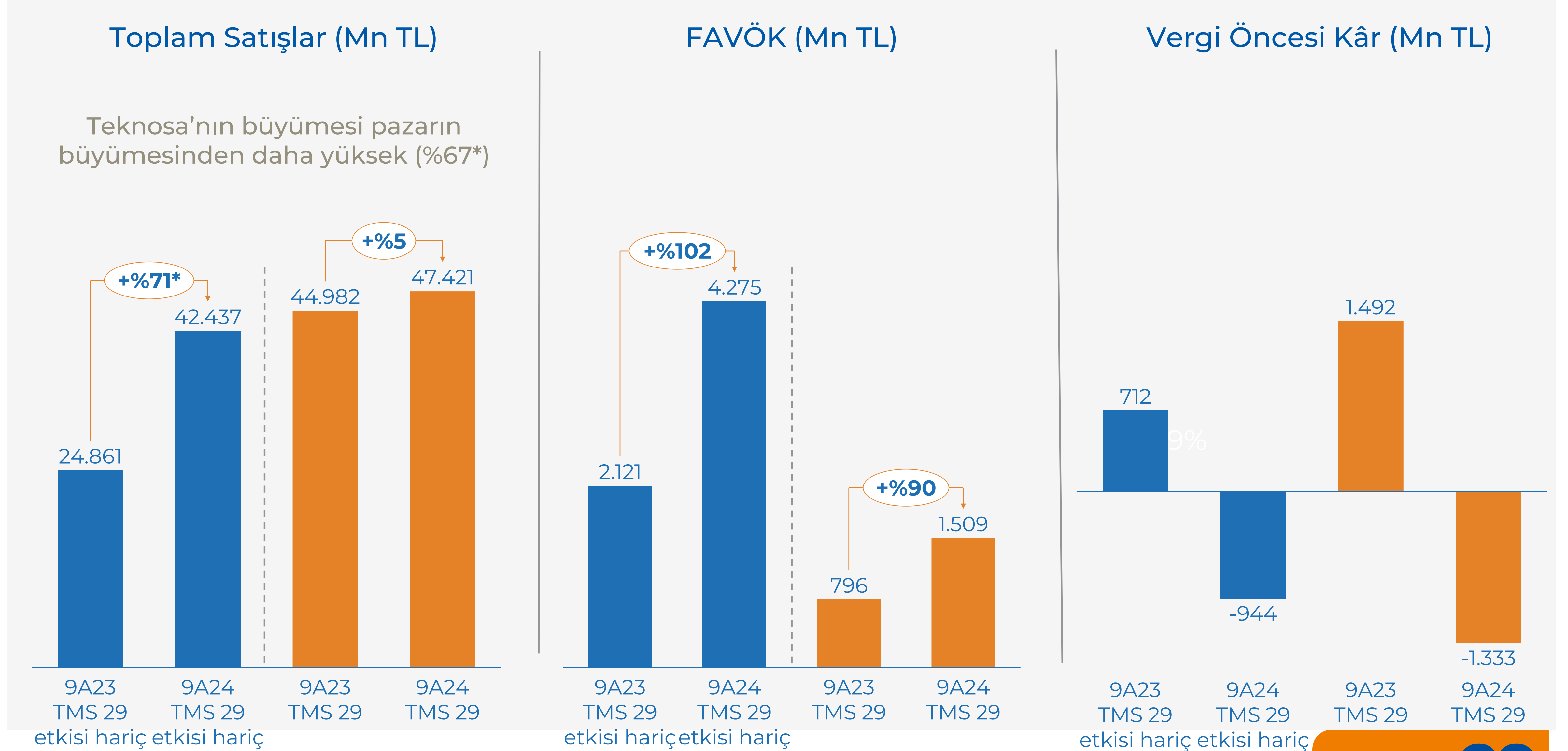
# EKLER

**TEKNO**SA

# Kilometre Taşları



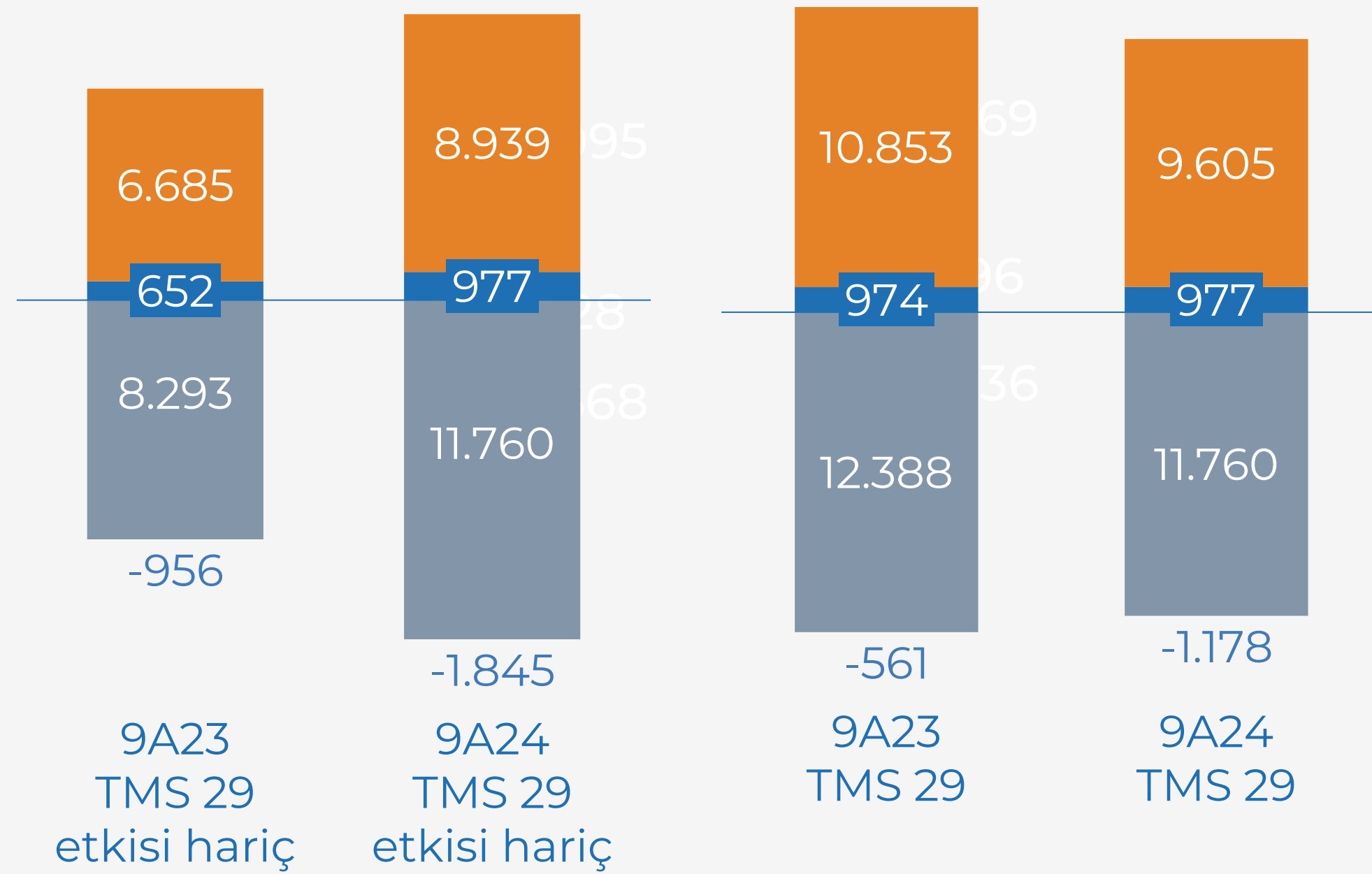
# Önemli Finansallar (TMS 29 etkisi hariç)



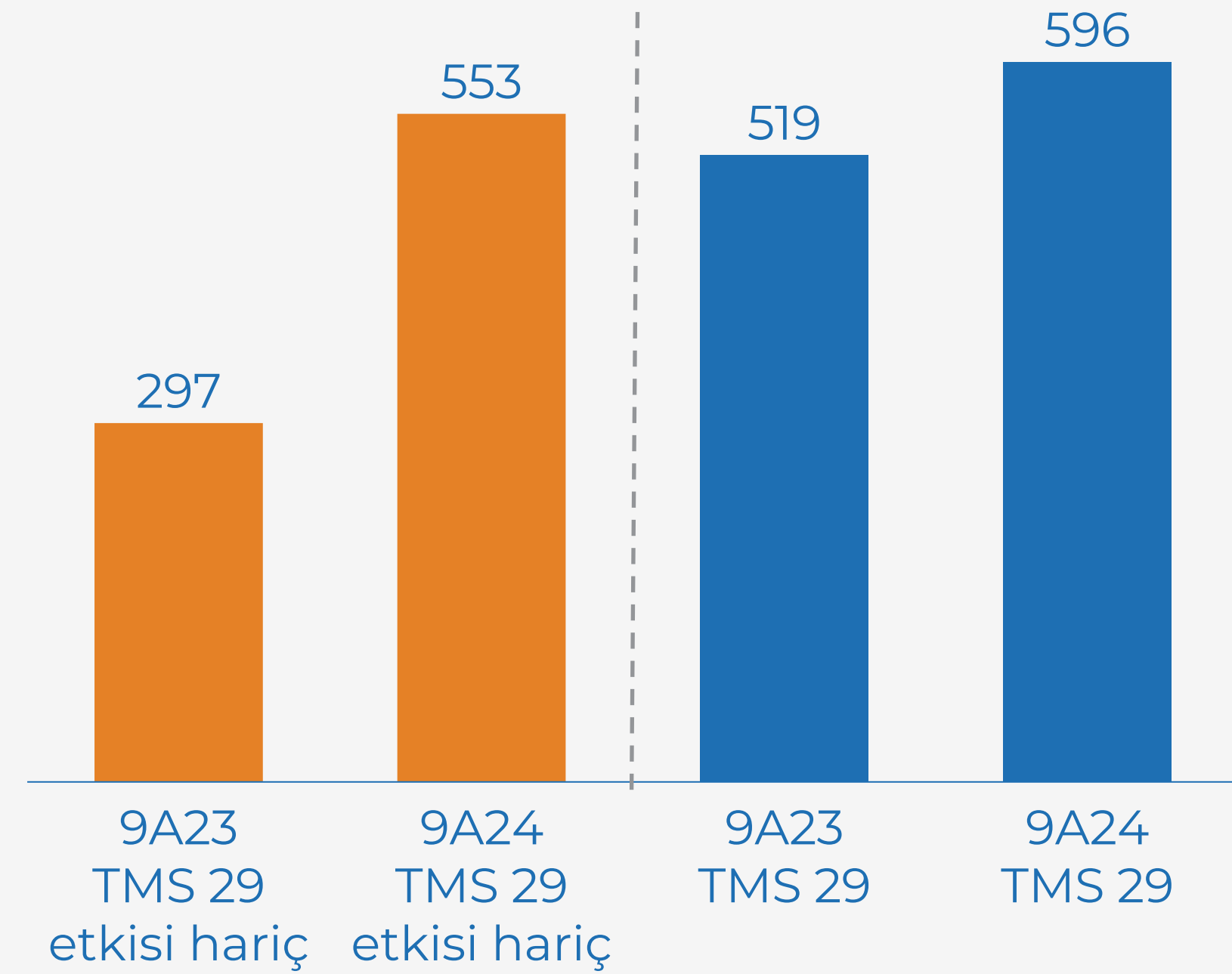
# Net İşletme Sermayesi ve Yatırım Harcamaları (TMS 29 etkisi hariç)

## Net İşletme Sermayesi (Mn TL)

Stoklar Ticari Alacaklar Ticari Borçlar



## Yatırım Harcamaları (Mn TL)



## 2024 Beklentileri (TMS 29 etkisi hariç)

Beklentilerimiz	2023T (TMS 29 etkisi hariç)	2023F (TMS 29 etkisi hariç)	2024T (TMS 29 etkisi hariç)
<b>E-Ticaret Brüt İşlem Hacmi (GMV)*</b>	7,5 milyar TL	8,3 milyar TL	<u>2023 seviyesinin iki katına çıkarmak</u>
<b>Yatırım Harcamaları</b>	500 milyon TL	487 milyon TL	<u>2023 seviyesinin iki katına çıkarmak</u>
<b>FAVÖK Marjı (%)</b>	Yüksek tek haneli oranda	%8,9	<u>Aynı seviyede korumayı hedefliyoruz</u>
<b>E-Ticaret Net İşlem Hacmi (NMV)'nin Perakende Toplam Net İşlem Hacmi'ne Oranı (%)*</b>		%16,4	Orta vadede %20'ler seviyelere ulaşmasını bekliyoruz

\*E-Ticaret Brüt İşlem Hacmi (GMV) KDV, iptal ve iade tutarlarını içermekte olup, Net İşlem Hacmi (NMV) bunlar hariç e-ticaret işlem hacmini ifade etmektedir.

# Özet Gelir Tablosu (TMS 29)

<b>TEKNO SA</b>	3Ç24	3Ç23	Değişim (%)	9A24	9A23	Değişim (%)
<b>Satışlar (milyon TL)</b>	15,961	16,477	-3%	47,421	44,982	5%
Brüt Kâr (milyon TL)	2,045	1,149	78%	5,739	4,612	24%
Brüt Kâr Marjı (%)	12.8%	7.0%	5.8%	12.1%	10.3%	1.8%
<b>Operasyonel Giderler/Satışlar (%)</b>	10.7%	10.2%	0.5%	11.0%	10.3%	0.7%
<b>FAVÖK (milyon TL)</b>	684	-249	a.d.	1,509	796	90%
FAVÖK Marjı (%)	4.3%	-1.5%	5.8%	3.2%	1.8%	1.4%
Diğer Gelirler (Giderler) (milyon TL)	-612	-168	265%	-2,223	-711	213%
Finansman Gelirleri (Giderleri) (milyon TL)	-982	-592	66%	-3,030	-1,312	131%
Net Parasal Pozisyon Kazançları/(Kayıpları) (milyon TL)	933	2,075	-55%	3,413	3,548	-4%
<b>Vergi Öncesi Kar (milyon TL)</b>	-324	785	a.d.	-1,333	1,492	a.d.
Vergi (milyon TL)	-45	-367	-88%	241	-561	a.d.
<b>Net Kâr (milyon TL)</b>	-369	418	a.d.	-1,092	931	a.d.
Net Kar Marjı (%)	-2.3%	2.5%	-4.9%	-2.3%	2.1%	-4.4%

# Özet Bilanço (TMS 29)

**TEKNO SA**

## Varlıklar (milyon TL)

### Dönen Varlıklar

Nakit ve Nakit Benzerleri

Ticari Alacaklar

Stoklar

Diğer Dönen Varlıklar

### Duran Varlıklar

Maddi Duran Varlıklar

Maddi Olmayan Duran Varlık

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

Ertelenmiş Gelirler

Diğer Kısa Vadeli Yükümlülükler

Uzun Vadeli Yükümlülükler

Uzun Vadeli Kiralama İşlemleri

Diğer Uzun Vadeli Yükümlülükler

### Özkaynaklar (milyon TL)

### Toplam Kaynaklar (milyon TL)

Eyl 24

Ara 23

12,972

16,883

2,148

3,721

977

1,266

9,605

11,362

242

535

3,342

3,075

1,291

1,022

351

334

250

250

1,256

1,422

194

47

16,314

19,958

13,365

15,684

346

737

372

397

11,760

13,469

426

461

461

620

557

786

458

592

99

194

2,392

3,488

16,314

19,958

**TEKNO SA**

## Yatırımcı İlişkileri İletişim Bilgileri

Yatırımcı İlişkileri websitesi

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

Yatırımcı İlişkileri e-mail

[yatirimciiliskileri@teknosa.com](mailto: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.



# 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.