

TEKNOSA

4.ÇEYREK 2022 SONUÇLARI

Şubat, 2023

TEKNO**SA**

KISACA TEKNOSA

TEKNO SA

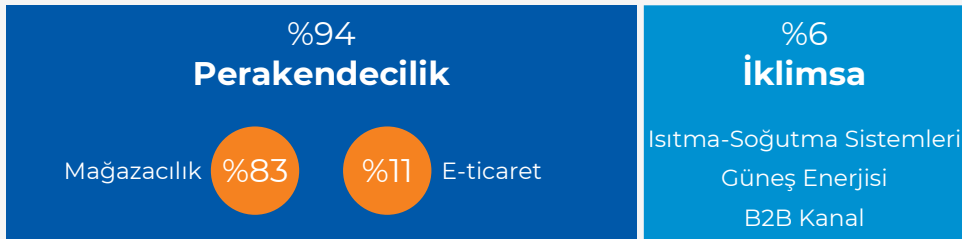


Türkiye'nin En Yaygın ve Güvenilir Teknoloji Perakendecisi

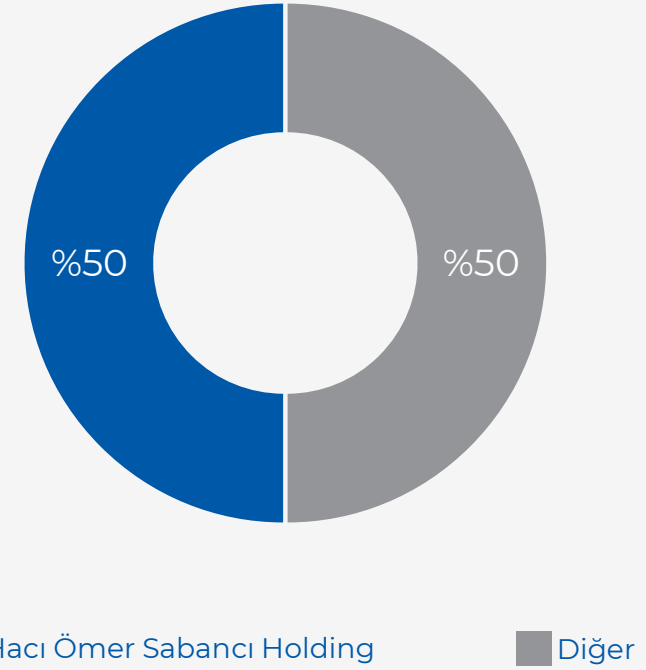
Çoklu Kanal Yapısı



Satış Kanalları, 2022 Oca-Ara

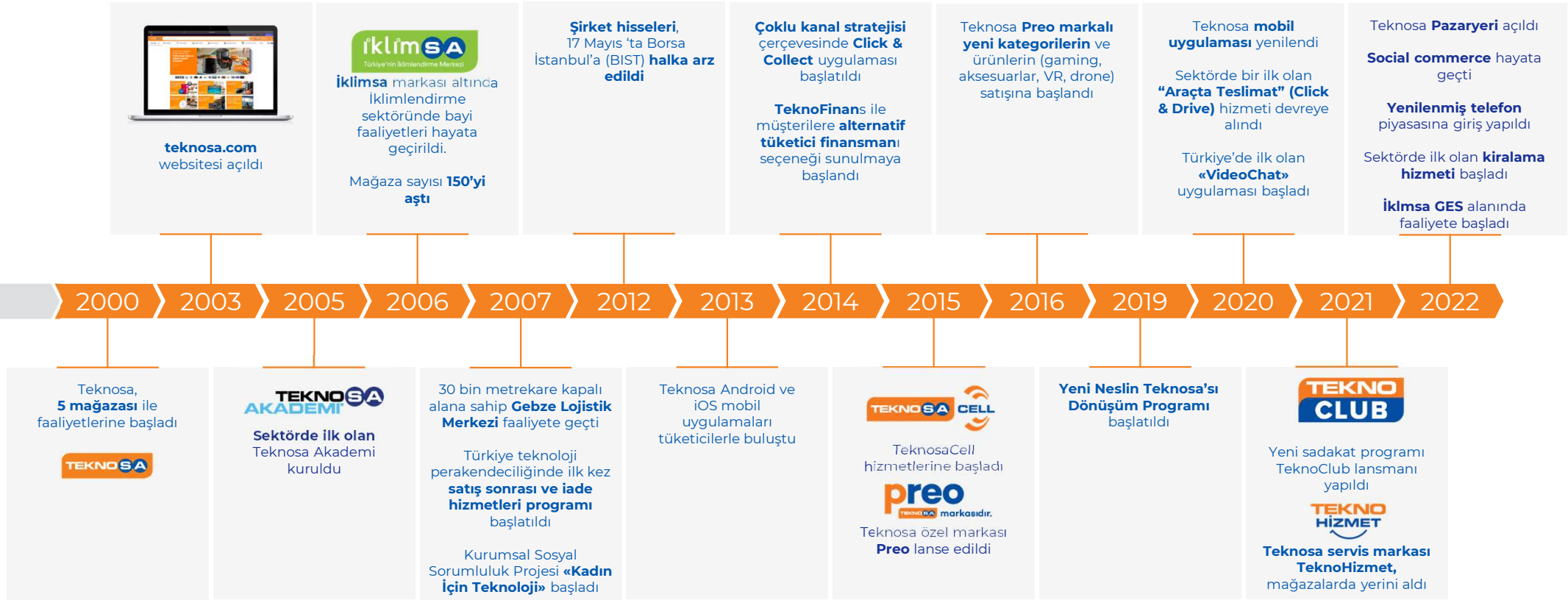


Ortaklık Yapısı



Fiili Dolaşım: %49,98

Teknosa, son 22 yılda kendi teknoloji ekosistemini yaratarak sürekli olarak gelişti



İŞ MODELİ VE STRATEJİMİZ

TEKNO SA



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

Teknosa Dönüşümü

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

Kültür Değişimi

Teknosa Strateji Evi

Mevcut İşi Korumak

Mevcut ana faaliyet alanımızı iyileştirilmiş müşteri deneyimi ile geliştirmek

Ürün portföyünün genişletilmesi ve özel marka yönetimi yeteneklerinin yükseltilmesi

Mağaza içi satış noktaları, servis teklifi ve sadakat programı ile kurumsal satışların güçlendirilmesi

Ağ büyümesi ile İklimsa kanalını geliştirmek

Benzer İşlerle Büyümek

Servis Dönüşümü

Müşterilerimize "Teknoloji için holistik bir müşteri deneyimi" sağlamak için iş ortaklarımızla birlikte uçtan uca satış sonrası hizmeti sunan ekosistemi oluşturmak

İklimsa Güneş Panelleri Dönüşümü

Güneş paneli iş modelinin geliştirilmesi

İşi Dönüştürmek

Pazaryeri Dönüşümü

Tamamen benzersiz teknoloji odaklı bir Pazaryeri oluşturmak; "geleneksel perakendeci"den "fiziksel varlığı olan dijital bir platforma" dönüşmek

Yetkinliklerimiz

Geniş satış ağı

Güçlü omnichannel kasları

Güvenilirlik ve marka değeri

Temelimiz

İnsan kaynağı

Geniş ekosistem oluşumu

Teknoloji işbirlikleri

2022'de Teknosa'da stratejik alanlarda büyümeyi sürdürdü

E-ticaret Dönüşümü

- 2022 1Ç'de Pazaryeri hayata geçirildi.
- Pazaryeri iş modelinde 3Ç' de yeni bir faz olarak **sosyal ticaret** hayata geçirildi. «**Bi'linkle Paylaş Kazan**» projesiyle yeni kazanç alanı ve alışveriş deneyimi sunulmaya başlandı.
- Müşteri etkileşimli **canlı yayınlarla ürün tanıtımı** ve **satışına** başlandı.

Müşteri Odaklı Dönüşüm

- Müşteri odaklı yeni konsept **dijital mağazalar** açıldı.
- **Teknoclub** Sadakat Programı **1 milyon üyeye** ulaştı.
- Marketplace üzerinden **yenilenmiş telefon** satışı Mayıs 2022' de başladı.
- **Teknolojik Eller** destek hattı ve **Blindlook** iş birliği gerçekleştirildi.

Güneş Enerjisi Sistemleri

- İklimsa **Güneş Enerji Sistemleri** ile konut, tarımsal sulama ve endüstriyel tesis projelerinde güçlü iş birliklerine imza atıldı.
- Bankalarla yapılan işbirlikleriyle müşterilerine **finansman alternatifleri** sunuldu.

Özel Marka Dönüşümü

- **Özel marka** Preo 1000'i aşan ürün çeşitliliğiyle en kapsamlı teknoloji private label markası oldu.
- **Kiralabunu.com** iş birliğiyle teknosa.com üzerinden 200'e yakın ürün için **kiralama hizmeti** devreye alındı.

Panel Market Kanal Yapısı



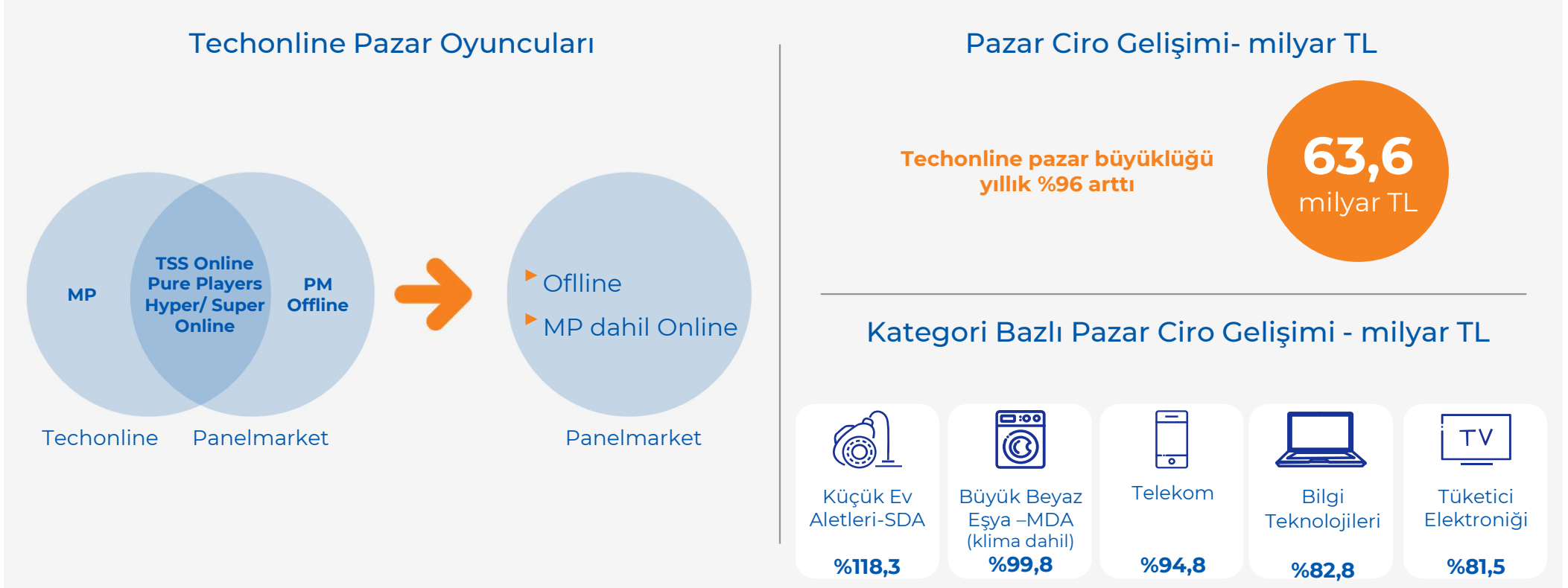
Tüketici teknolojisi ürünleri pazarı 2022 Aralık itibariyle yıllık %104 büyüme -> 266 milyar TL

Kaynak: GFK

TEKNO SA

Techonline Pazar

Techonline, tüketici elektroniği pazarındaki oyuncuların online satışları ile pazar yeri satıcılarının satışlarının toplamıdır



Teknosa'nın Techonline pazar payı, 2022 yılında pazaryerinin hayata geçmesinin de etkisiyle artış trendindedir.

Kaynak: GfK

TEKNO SA

Teknosa hem Panel Market hem de TSS kanalında pazar payını yükseltmiştir

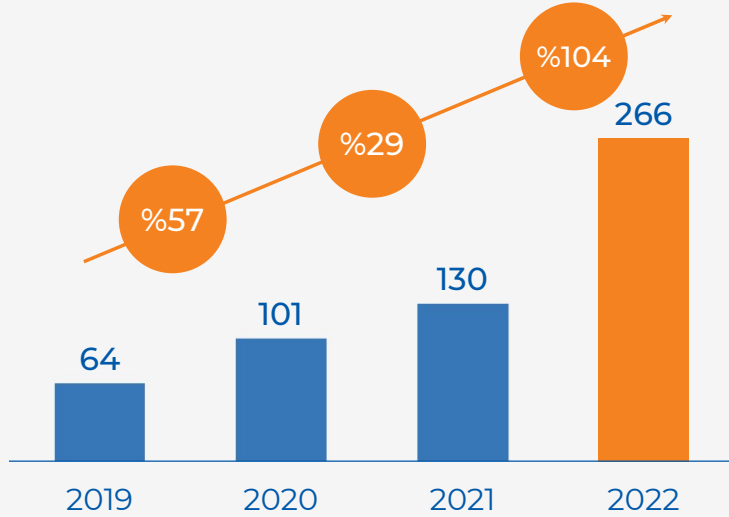
Büyümenin ana etkenleri



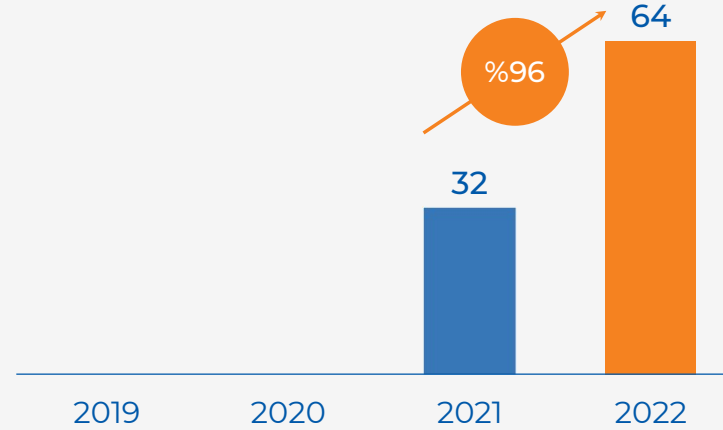
- ★ Ürün çeşitliliği
- ★ Ürün mix'i
- ★ Fiyatlama stratejisi

- ★ Müşteri memnuniyeti
- ★ Omnichannel stratejisi

Panel Market Pazar Büyüklüğü (milyar TL)



Techonline Market Pazar Büyüklüğü (milyar TL)



Teknosa yıllık
ciro büyümesi
%132

Kaynak: GFK

TEKNOSA

Dijital Dönüşüm-Teknosa Pazaryeri Stratejisi



Türkiye’de İlk Teknoloji Odaklı Pazaryeri

Pazaryeri çalışmaları 6 ana başlık altında toplanmıştır



Satıcı & Ürün
Portföy
Gelişimi



Satıcı
Memnuniyet
Aksiyonları



Web ve Mobil
İyileştirmeleri



Teknosa Sosyal
Ticaret



MP Ürünleri
Mağazadan
Satışı



Teknosa
Partner
Solutions



Pazaryeri projesiyle; Brüt Satış Hacmi (GMV) hedefi ilk **3 yılda 5 kat** artış ,
SKU sayısında hedef en az **300 bin**

2022 yılı ana kazanımlarımız



2022’de trafikte bir
önceki yıla göre **%38**
büyüme



2022
Marketplace/Teknosa.com
Brüt Satış Hacmi (GMV)
payı dünya
benchmark’larının¹
üzerinde



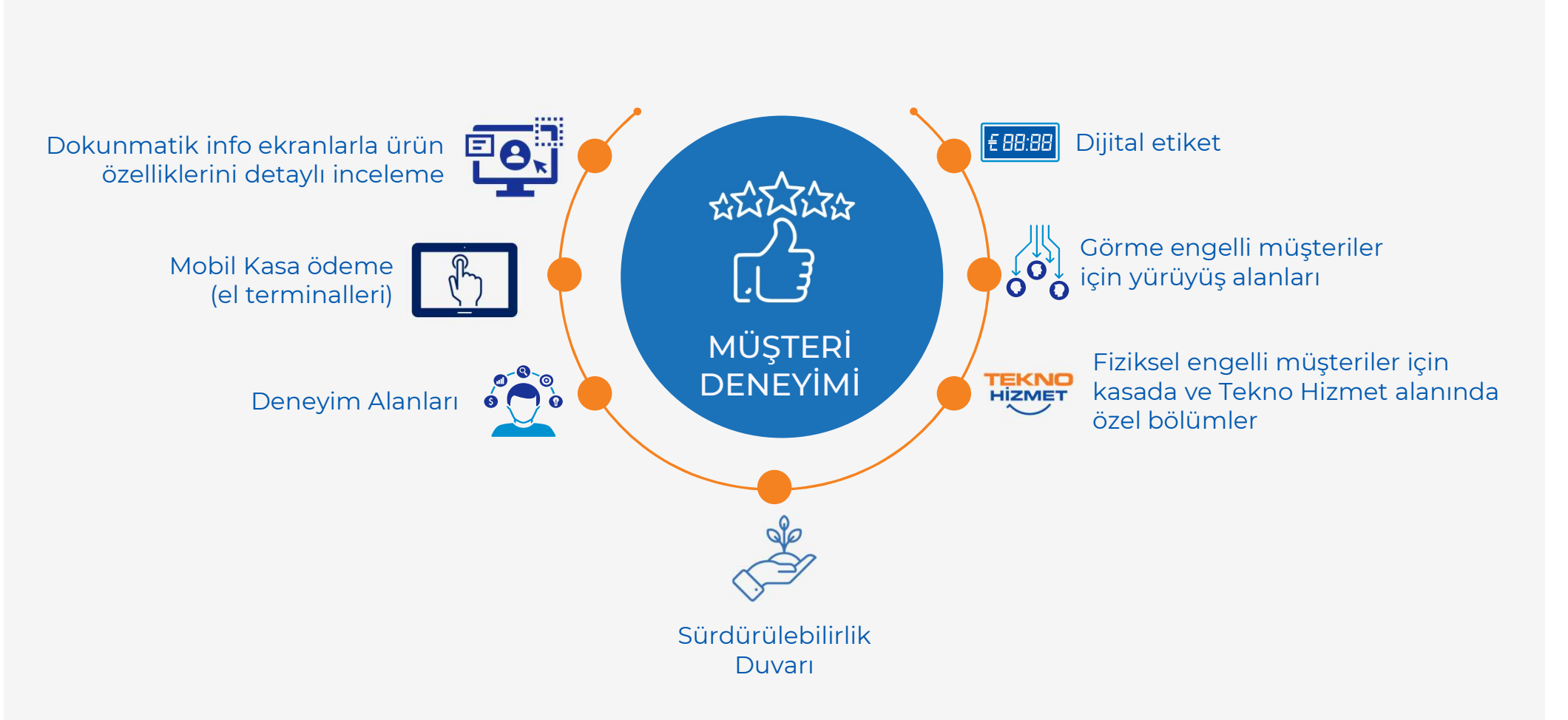
Yaklaşık **250 satıcı**,
22 kat SKU artış



Ek trafik ve ciro sağlayan
social commerce
(paylaş-kazan)
Bi’link proje lansmanı -
Eylül 2022

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

Omnichannel: Fiziksel Lokasyonlu Dijital Müşteri Deneyim Platformu



Omnichannel-Yeni Konsept Mağazalarla Perakendenin Geleceğine Yatırım



Yeni Mağaza
Konsepti

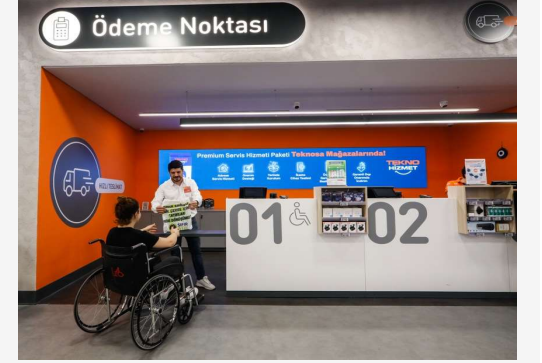
Dijital yetkinliklerle zenginleştirilen müşteri odaklı yeni konseptimizle açılan mağazalarımız:

- İstanbul City's Kozyatağı
- Ankara Nata Vega
- İstanbul İstinye Park
- İzmir Agora
- Trabzon Forum



Fijital
Deneyim

Deneyim alanları ve bilgilendirme ekranlarıyla müşterilerine hizmet verilmesi



İyileştirilmiş müşteri deneyimi için yeni mağaza konseptimiz İstanbul, Ankara, Trabzon ve İzmir'de toplam 5 mağazamızda uygulandı

Güneş Enerjisi Sistemleri – GES

- 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;
 - Proje çözüm ve çizim süreçleri
 - Projelerin sahada uygulanması
 - Satış sonrası bakımını kapsayan uçtan uca hizmet sunmaktadır.

GES projeleri 4 ana aşamada gerçekleştirilmektedir.



SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ODAĞIMIZ

TEKNO**SA**



İş i değ er odaklı gerç ekleş tirerek dñyamıza, topluma ve ç alış anlarımıza değ er katıyoruz



Sñrdñrñlebilirlik stratejilerimiz

- ▶ Topluma değ er
- ▶ Ç alış ana değ er
- ▶ Dñnyaya değ er
- ▶ Geleceę e değ er



Raporlama, Strateji ve Bilinçlendirme

- ▶ İlk Sñrdñrñlebilirlik Raporu 2022 yılı iç inde yayınlanmış tır.
- ▶ Genel Mñdñrlñk iç in Yeř il Ofis Diploması alınmış tır.



Yenilenebilir Enerji ve Enerji Tasarrufu

- ▶ 63 maę azada otomasyon sistemi sayesinde 3,65 milyon kWh enerji tasarrufu
- ▶ 176 maę azada ve genel mñdñrlñkte led aydınlatma dñnüş ümñ
- ▶ Lojistik Merkezi ve 80 maę azada enerjinin yenilenebilir enerji kaynaklarından tedarikē i
- ▶ Adana Sabancı mağ azası çatısına GES kurulumu

Atık Yñnetimi ve Dñngñsel Ekonomi

- ▶ Genel Mñdñrlñk'te sıfır atık uygulaması ve ç evre dostu tñketim



FİNANSAL VE OPERASYONEL PERFORMANSIMIZ

TEKNO**SA**



Güçlü operasyonel
ve finansal
performans ve
sağlıklı bilanço
yapısı ile gelen
sürdürülebilir
büyüme



17,4 Milyar TL
Ciro



525 Milyon TL
Net Kar



1,4 Milyar TL
FAVÖK



3,3 Milyar TL
Online Brüt Satış
Hacmi (GMV)



1,4 Milyar TL
Net Nakit



%17 Mağaza
Ziyaretçi Artışı



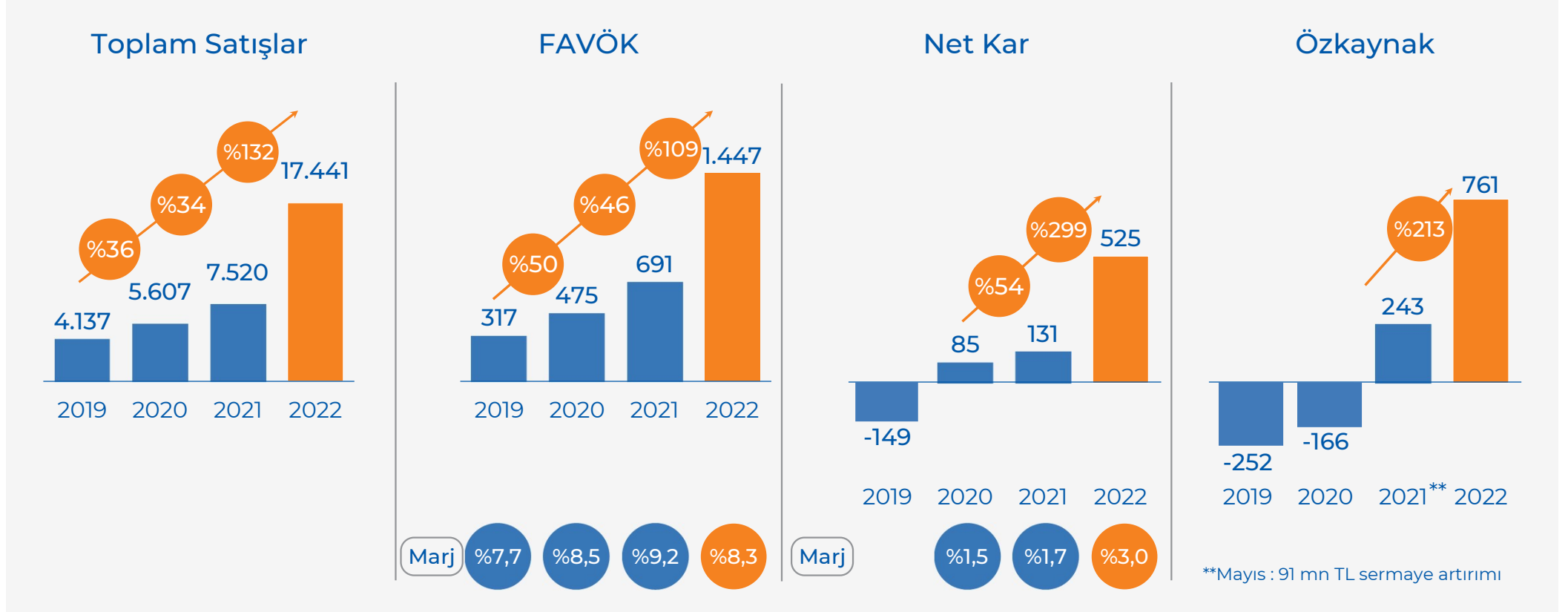
%38 Web
Ziyaretçi
Artışı



2 Milyon
Yeni Müşteri
Kazanımı

Dönüşümle Gelen Güçlü Finansal Performans (2019*-2022)

(mn TL)



Talebin doğru ürün ve fiyatlarla karşılanması için yapılan çalışmalar sonucu yüksek ciro artışı

*Dönüşüm Programı başlangıç tarihi

TEKNO SA

2022 4. Çeyrek Öne Çıkanlar

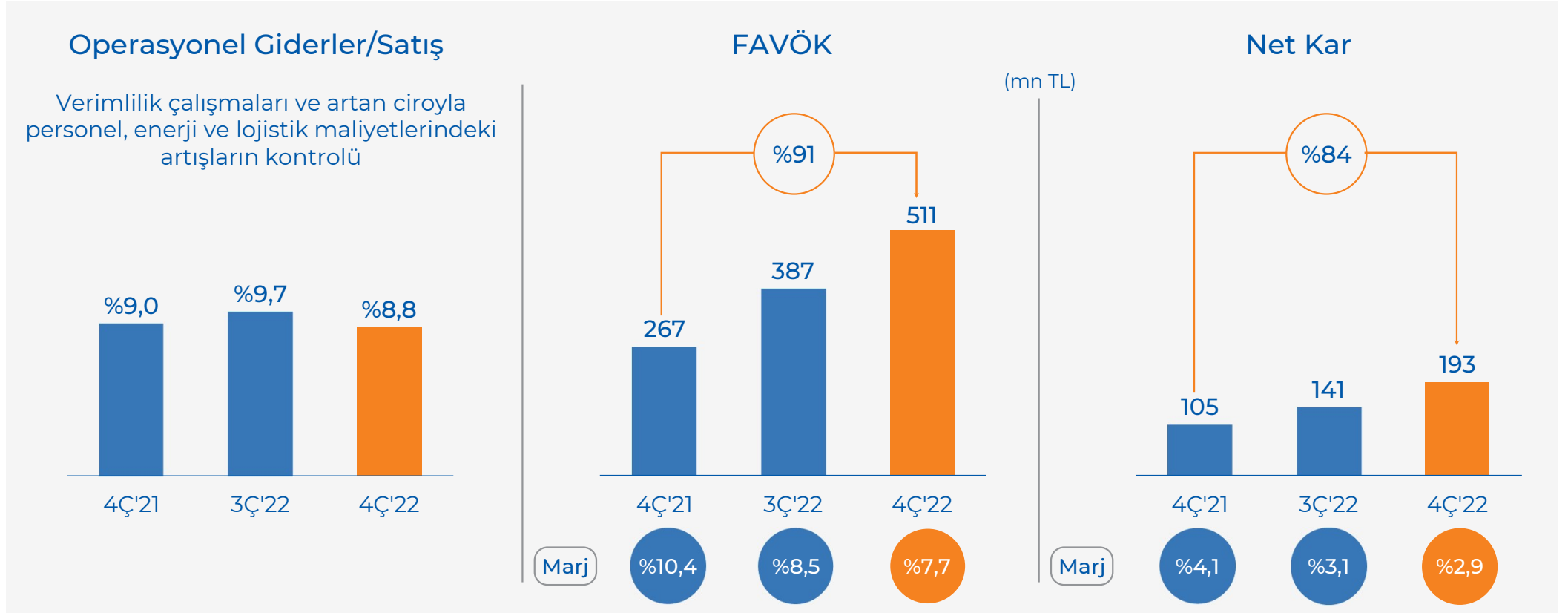
2022 yılı 4Ç; her çeyrekte artarak devam eden **Perakendecilik** ve **İklimsa** iş birimlerinde **en yüksek ciro ve karlılık**

Artan satış fiyatlarına rağmen yüksek devam eden talebin **doğru ürün ve fiyatlarla** karşılanması için yapılan çalışmalar sonucu 4Ç21'e göre **ciroda 2,6 kat artış**

Cirodaki yüksek gerçekleştirmeler ve **enflasyonist ortama** rağmen değişken ve sabit maliyetlerdeki etkin kontrol sonucu **%8,8 OPEX/ciro oranı** (4Ç21'de %9)

Tüm bu başarılı sonuçlarla 4Ç22'de **193M TL net kar**

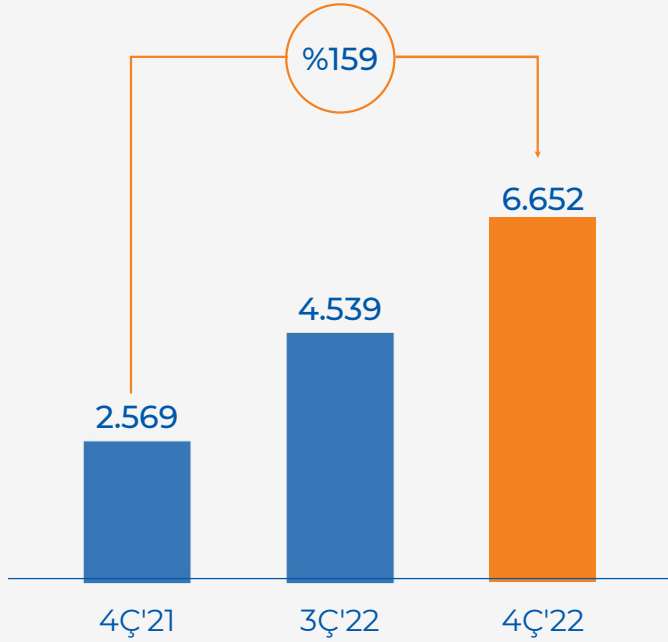
Etkin Maliyet Yönetimi



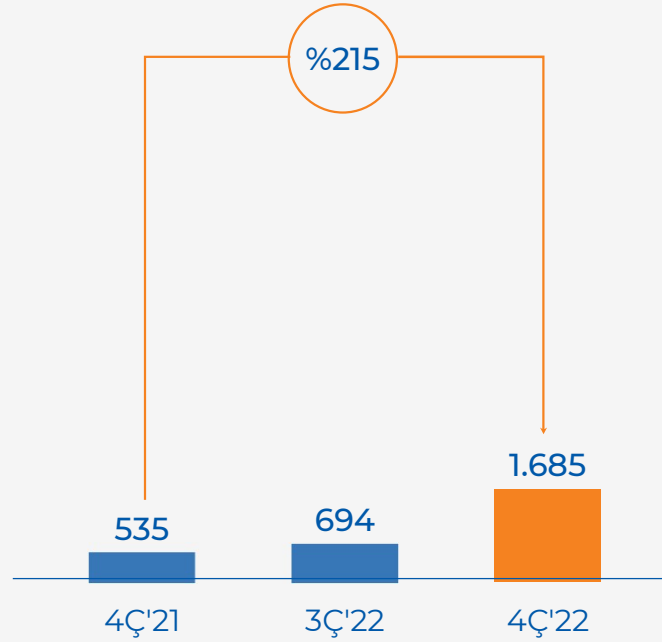
Müşteri memnuniyeti, doğru fiyatlama stratejisi ve operasyonel gider kontrolüyle sürdürülebilir karlılık

Artan Satış Performansı (mn TL)

Toplam Satışlar



E-Ticaret – Online Brüt Satış Hacmi
(GMV)



YoY %136 artış

2022

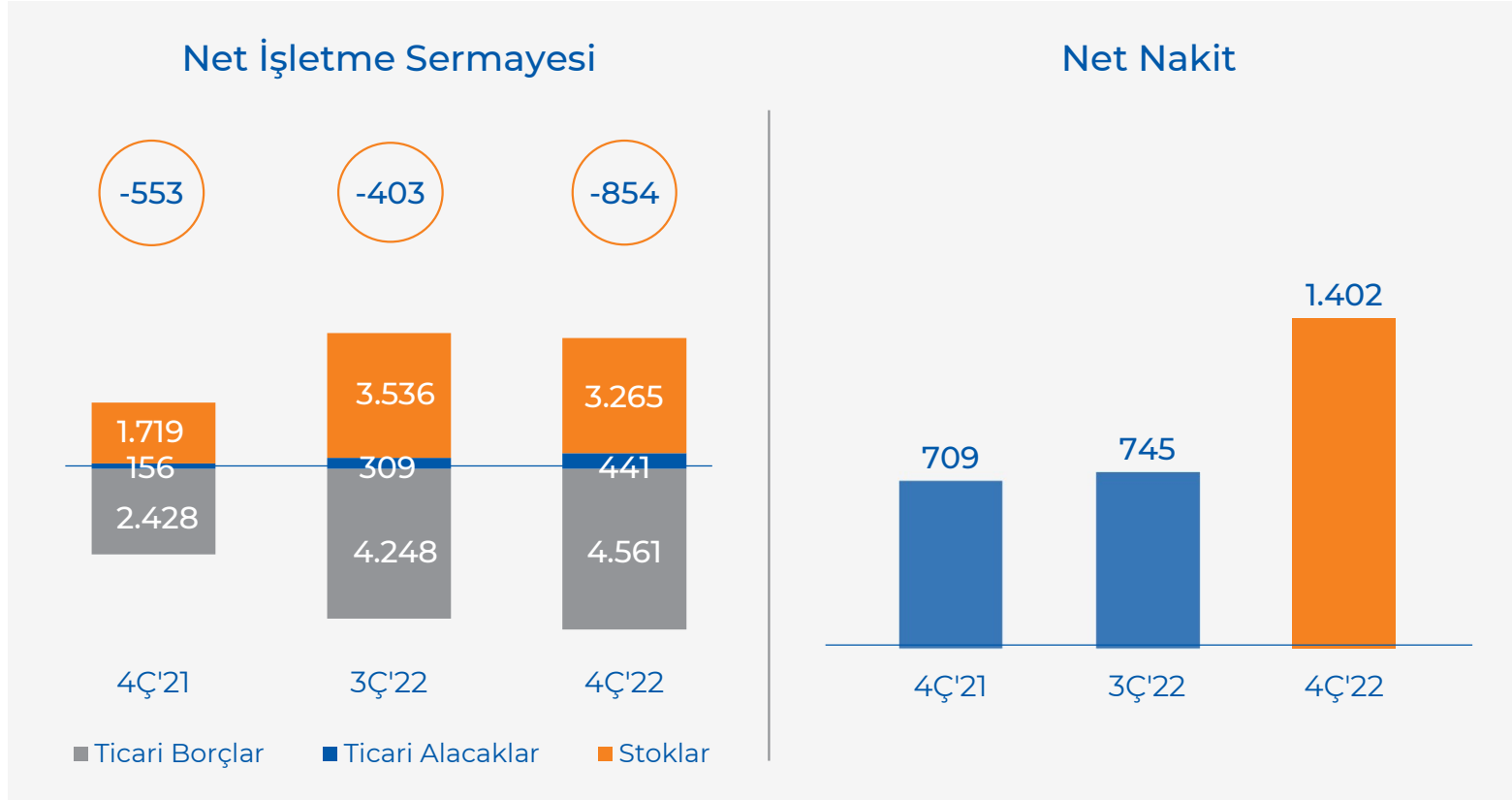
3,3 Milyar TL

2021

1,4 Milyar TL

Doğru ürün çeşitliliği ve fiyatlandırma stratejisiyle artan satış

Net İşletme Sermayesi ve Net Nakit (mn TL)



2022 sonunda 1.604M TL nakit ve nakit benzerleri, 202M TL kısa vadeli borçla net nakit 1.402M TL

Artan faiz oranlarına rağmen güçlü net işletme sermayesi yönetimi ve hedging işlemleri ile güçlü finansman gideri yönetimi

Etkin stok yönetimi

Başarılı net işletme sermayesi yönetimi ve operasyonel verimlilikle güçlü bilanço

Özet Bilanço

Varlıklar (milyon TL)	Ara'21	Ara'22
Dönen Varlıklar	2.624	5.439
Nakit ve Nakit Benzerleri	709	1.604
Ticari Alacaklar	156	441
Stoklar	1.719	3.265
Diğer Dönen Varlıklar	39	128
Duran Varlıklar	378	859
Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller	35	92
Maddi Duran Varlıklar	84	221
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	50	78
Ertelenmiş Vergi Varlığı	37	76
Kullanım Hakkı Varlıkları	166	374
Diğer Duran Varlıklar	4	18
Toplam Varlıklar	3.001	6.298
Kaynaklar (milyon TL)	Ara'21	Ara'22
Kısa Vadeli Yükümlülükler	2.627	5.204
Kısa Vadeli Borçlanmalar	0	202
Uzun Vadeli Kiralama İşlemlerinin Kısa Vadeli Kısımları	96	154
Ticari Borçlar	2.428	4.561
Diğer Kısa Vadeli Yükümlülükler	103	287
Uzun Vadeli Yükümlülükler	131	332
Özkaynaklar	243	761
Toplam Kaynaklar	3.001	6.298

Özet Gelir Tablosu

(milyon TL)	4Ç'21	4Ç'22	%	2021	2022	%
Hasılat	2.569	6.652	% 159	7.520	17.441	% 132
Brüt Kar	452	1.022	% 126	1.267	2.904	% 129
Brüt Kar Marjı	17,6%	15,4%	-2,3pp	16,8%	16,7%	-0,2pp
FAVÖK	267	511	% 91	691	1.447	% 109
FAVÖK Marjı	10,4%	7,7%	-2,7pp	9,2%	8,3%	-0,9pp
Diğer Gelir/Giderler	-56	-17	% 70	-152	-166	% -9
Finansal Giderler	-57	-197	% -245	-248	-464	% -87
Vergi Öncesi Kar	107	224	% 109	139	601	% 331
Vergi	-2	-31	% -1,284	-8	-76	% -861
Net Kar	105	193	% 84	131	525	% 299
Net Kar Marjı	4,1%	2,9%	-1,2pp	1,7%	3,0%	1,3pp

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 itibarıyla Teknosa'nın görüşüdür ve önceden bildirime gerek duyulmaksızın 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.