

2Ç23 Finansal Sonuçlar

Önemli Gelişmeler:

- **Net Satışlar** 1Y23'te yıllık %131 artış ile 14,452 milyon TL'ye çıktı (2Ç23: TL 7,831 milyon; yıllık %130 artış)
- **Pazaryeri** 1Y23 itibarıyla 340 satıcıya (yıllık %138 büyüme) ve 130 bin SKU'ya (26 kat artışı) ulaştı
- **Brüt Satış Hacmi (GMV)** 1Y23'te yıllık %215 büyüme ile 2,845 milyon TL'ye ulaştı
- **Online trafiği** bir önceki yıla göre %39 arttı, **mağaza ziyaretçi sayısı** ise bir önceki yıla göre %37 arttı
- **FAVÖK** 1Y23'te yıllık %113 artış ile 1,171 milyon TL seviyesinde gerçekleşti (2Ç23: 673 milyon TL; yıllık %113 artış)
- **Net Kâr** rakamı geçen yıl elde edilen 192 milyon TL'ye karşılık yıllık bazda %56 büyüme ile 299 milyon TL seviyesinde gerçekleşti
- **Devam eden Net Nakit pozisyonu;** 1Y23 itibarıyla 552 milyon TL

Teknosa Genel Müdürü Sitare Sezgin'in Değerlendirmesi:

"Müşterilerimizin teknolojiye dair tüm ihtiyaçlarını en iyi deneyimle karşılamak amacıyla hem dijital kanallarımız hem de mağazalarımızda hayata geçirdiğimiz yatırımlar ve yenilikçi uygulamalarla bu yılın ilk 6 ayında da sağlıklı ve sürdürülebilir büyümemizi sürdürdük. İstikrarlı bilanço yönetimimiz ile güçlü finansal yapımızı koruduk. Ödüllerle taçlanan yeniliklerimizi sürdürmeye ve tüm paydaşlarımız için değer yaratmaya devam edeceğiz."

Özet Finansallar

TEKNOSA	2Ç22	2Ç23	Değişim (%)	1Y22	1Y23	Değişim (%)
Net Satışlar (Milyon TL)	3,406	7,831	130%	6,249	14,452	131%
Brüt Kâr (Milyon TL)	608	1,334	119%	1,105	2,396	117%
Brüt Kâr Marjı (%)	17.9%	17.0%	-82 bp	17.7%	16.6%	-110 bp
Operasyonel Giderler/Satışlar (%)	9.8%	9.7%	-10 bp	10.4%	9.7%	-64 bp
FAVÖK (Milyon TL)	316	673	113%	549	1,171	113%
FAVÖK Marjı (%)	9.3%	8.6%	-69 bp	8.8%	8.1%	-68 bp
Net Kâr (Milyon TL)	134	157	17%	192	299	56%
Net Kar Marjı (%)	3.9%	2.0%	-192 bp	3.1%	2.1%	-100 bp

Türkiye'de teknoloji perakendeciliği ve e-ticaretin öncüsü Teknosa, yılın ilk 6 ayında güçlü bir büyüme sergileyerek hem Panel hem de Techonline pazarlarını geride bırakarak yıllık %131 büyümeyle 14,5 milyar TL ciro elde etmeyi başarmıştır. Çoklu kanal yetkinliği, pazaryeri uygulaması, artan müşteri memnuniyeti puanı (NPS) ve SKU sayıları ciro büyümesini sağlayan faktörlerdir. Olumlu ürün miksi de güçlü gelir büyümesine pozitif katkıda bulunmuştur.

E-ticarette müşterilerine en iyi deneyimi sunmaya odaklanan Teknosa, aynı dönemde **Brüt Satış Hacmini (GMV)** geçen yıla göre 3 kattan fazla artırarak 2,8 milyar TL'nin üzerine çıkarmıştır.

Teknosa, 2023 yılının ilk 6 ayında, zorlu rekabet ve maliyet baskısına rağmen maliyet optimizasyonu stratejisi sayesinde %16,6 (2Ç23: %17,0) **brüt kâr marjı** elde etmiştir. Güçlü operasyonel gider kontrolü ile 1Y22'de %10,4 olan Operasyonel Giderler/Satışlar oranı, 1Y23'te yıllık bazda 64 baz puan iyileşme kaydederek %9,7 seviyesinde gerçekleşmiştir.

Bunun sonucunda, **FAVÖK** 1Y23'te yıllık bazda %113 artışla 1,2 milyar TL'ye ulaşmıştır. İlk altı ay FAVÖK marjı, 2Ç23'te elde edilen %8,6'lık sağlam marjın da desteğiyle %8'in hafif üzerinde gerçekleşmiştir.

2Ç23'te 157 milyon TL **net kâr** kaydeden Teknosa, sürdürülebilir kârlılık odaklı stratejisi doğrultusunda 2023 yılının ilk altı ayını, geçen yıla göre yıllık %56 oranında artış sağlayarak 299 milyon TL net kârla tamamlamıştır.

Teknosa'nın güçlü finansal yapısı sayesinde **net nakit pozisyonu** 1Y23 itibarıyla 552 milyon TL seviyesinde gerçekleşmiştir.

Teknosa, yaptığı işlerle içinde bulunduğu topluma ve paydaşlarına değer katmaya devam edecektir. Teknosa, gelecek için çevre, enerji tasarrufu, karbon ayak izi, sosyal sorumluluk ve toplumsal cinsiyet eşitliği konularına yönelik çalışmalarını istikrarlı bir şekilde sürdürmektedir. Ayrıca Teknosa, tüm faaliyetlerinde **2050 yılına kadar Net Sıfır'a** ulaşmayı taahhüt etmektedir. Daha detaylı bilgiye Teknosa [sürdürülebilirlik raporundan](#) ulaşabilirsiniz.

Yatırımcı İlişkileri İletişim Bilgileri:

Ümit Kocagil;

Finans Genel Müdür Yardımcısı

E-mail: yatirimciiliskileri@teknosa.com

Dilek Aktaş;

Finansman, Yatırımcı İlişkileri ve Finansal Planlama Grup Müdürü

E-mail: yatirimciiliskileri@teknosa.com

Sibel Turhan;

Yatırımcı İlişkileri Müdürü

E-mail: yatirimciiliskileri@teknosa.com

Teknosa Hakkında:

Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş., Sabancı Holding bünyesinde 2000 yılında kurulmuştur ve 2012 yılından bu yana BİST'te işlem görmektedir. Şirket, "Dünyanın teknolojisini herkes ile buluşturarak mutlu anlar yaşatmak" felsefesiyle her an, her yerde müşterilerinin yanında olarak teknolojiye erişimi kolaylaştırıp keyifli bir alışveriş ve deneyim ortamı sunmaktadır. Türkiye'de tüketicileri ilk defa teknoloji marketi konseptiyle tanıştıran Teknosa, bugün geniş mağaza ağı, teknosa.com ve mobil platformlarıyla müşterisine en yakın teknoloji perakende zinciri konumundadır. Teknosa, müşteri beklentilerine göre dijital ve fiziki kanalların harmanlandığı uygulamalarıyla omnichannel (çoklu kanal) modelinde sektörüne öncülük etmektedir. 2022 yılında sektörün ilk teknoloji odaklı pazaryerini hayata geçiren Şirket, teknoloji ekosistemindeki tüm ürün ve hizmetleri bütünsel bir deneyim ve Teknosa güvencesiyle sunmaktadır. Teknosa, önümüzdeki dönemde mağazalar, teknosa.com, pazaryeri, müşteri deneyimi, iş sürekliliği, operasyonel mükemmellik ve insan kaynağına olan yatırımları ile perakendede bütünsel deneyimin öncüsü olmaya ve kazandıklarını, paydaşları ve Türkiye için faydaya dönüştürmeye devam edecektir. Daha detaylı bilgiye Teknosa <https://yatirimci.teknosa.com/> adresinden ulaşabilirsiniz.