

TY2026 FİNANSAL SONUÇLAR SUNUMU

6 AĞUSTOS 2026

TEKNOSA



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. 2026 1. Yarıyıl Finansal Sonuçlarına ilişkin olarak hazırlanan 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.



1Y'26 Öne Çıkanlar

• **Makroekonomik ortam zorlu seyretmeye devam etti:** Yüksek faiz oranları tüketici talebi ve finansman maliyetleri üzerinde baskı oluşturmaya devam ederken, enflasyon ve jeopolitik gerilimler, kademeli normalleşme sinyallerine karşın hanehalkının zorunlu olmayan harcamalarda temkinli davranmasına neden oldu.

• **BT ile TV ve Görüntü Sistemleri kategorilerindeki güçlü büyüme teknoloji pazarını destekledi:** Ağırlıklı olarak MDA kategorisindeki daralmanın etkisiyle panel market sınırlı bir düşüş kaydederken, BT kategorisindeki güçlü büyüme bu gerilemeyi kısmen dengeledi. Techonline pazarı ise büyümesini sürdürürken, büyümeye en yüksek katkıyı BT ile TV ve Görüntü Sistemleri kategorileri sağladı.

• **Teknosa, çoklu kanal (omnichannel) iş modelinin gücü sayesinde pazardan daha iyi performans göstermeye devam etti:** Zorlu piyasa koşullarına rağmen, güçlü omnichannel uygulamalarımız, yeni pure-player platformlarına girişimiz ve dijital kanallardaki trafik, dönüşüm oranı ve müşteri erişiminde sağladığımız iyileşmeler sayesinde pazardan ayrılmaya devam ettik.

• **Brüt kâr marjı operasyonel kârlılık üzerinde baskı yaratmaya devam etti:** Disiplinli maliyet yönetimi ve devam eden verimlilik çalışmalarının desteğiyle FAVÖK marjı çeyreklik bazda iyileşti. Bununla birlikte, yoğunlaşan rekabet nedeniyle brüt kâr marjı üzerindeki baskı devam etti.

• **Finansman giderleri net kârlılığı baskılamaya devam etti:** Çeşitli finansman araçlarına erişim ve rekabetçi oranlarla gerçekleştirilen başarılı bono ihraçlarına rağmen, yüksek faiz oranları, artan borçlanma ihtiyacı ve mevsimsel işletme sermayesi gereksinimleri net kârlılığı baskılamaya devam etti.

• **Stratejik dönüşüm, uzun vadeli değer yaratımının temel unsurlardan biri olmaya devam ediyor:** Operasyonel verimlilik, dijitalleşme ve kârlılık odaklı girişimler plan doğrultusunda ilerlerken, bu çalışmaların finansal ve operasyonel katkısının yılın ikinci yarısında belirginleşmesi bekleniyor.

137

Mağaza

684m²

Ortalama Net
Satış Alanı

~303K

SKU

1463

Satıcı

%11

E-Ticaretin
Cirodaki Payı

70

NPS skoru

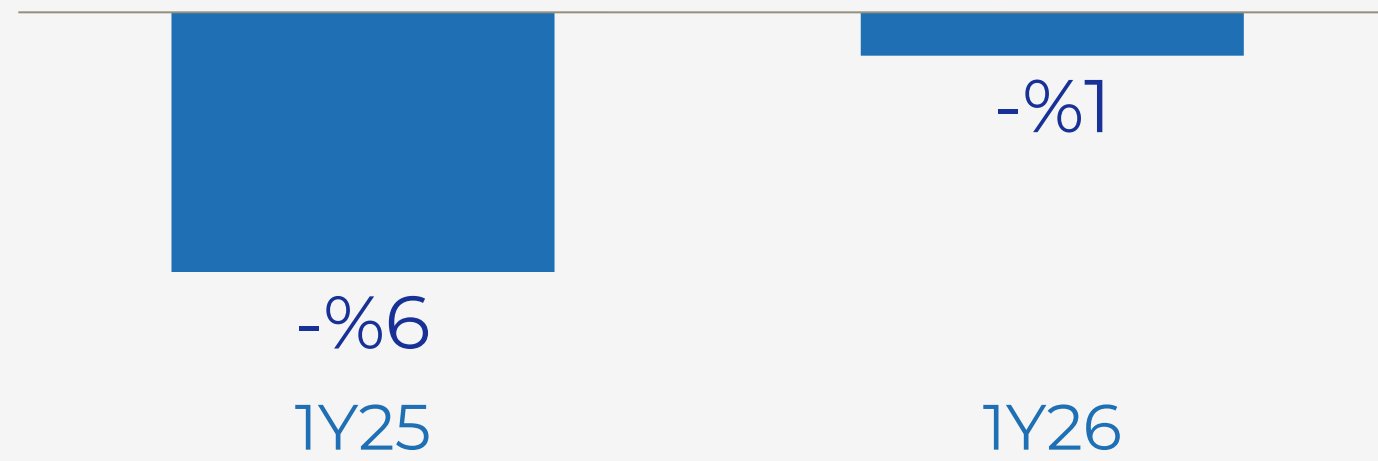
~5.5M

TeknoClub
Üye sayısı

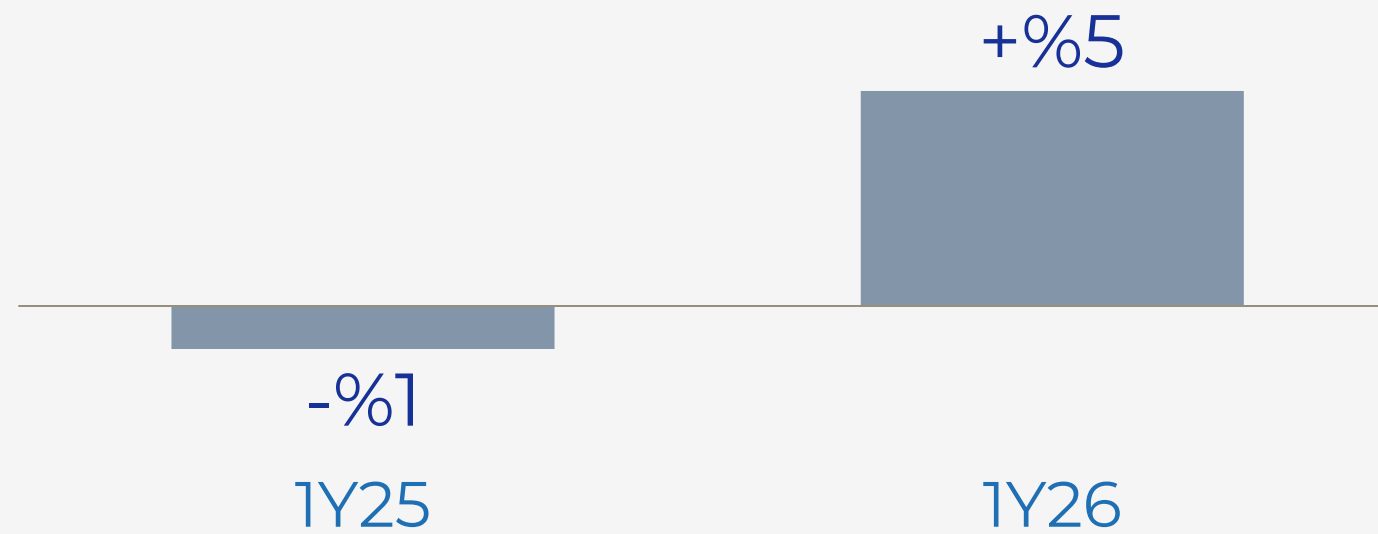
Hem panel hem de techonline pazarları BT ile TV ve Görüntü Sistemleri kategorilerinden destek bulurken, techonline pazarı yılın ilk altı ayında büyüme gösterdi

Pazar Hacmi Büyümesi¹ (Reel, yıllık bazda %)

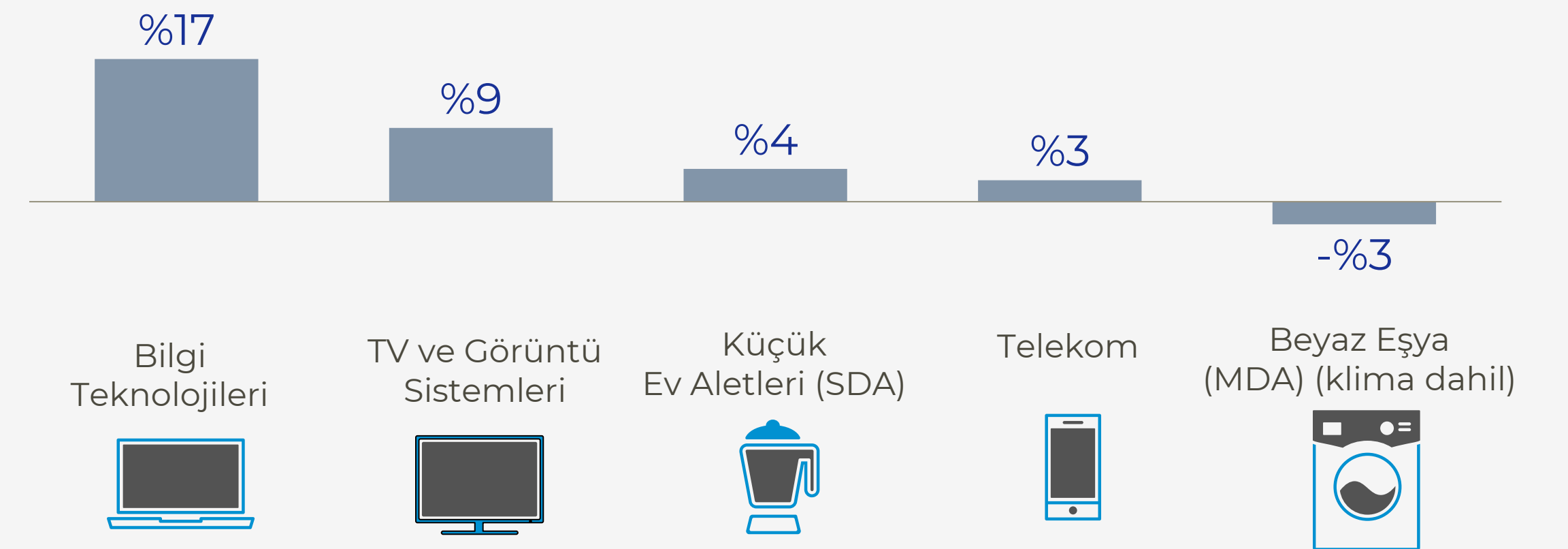
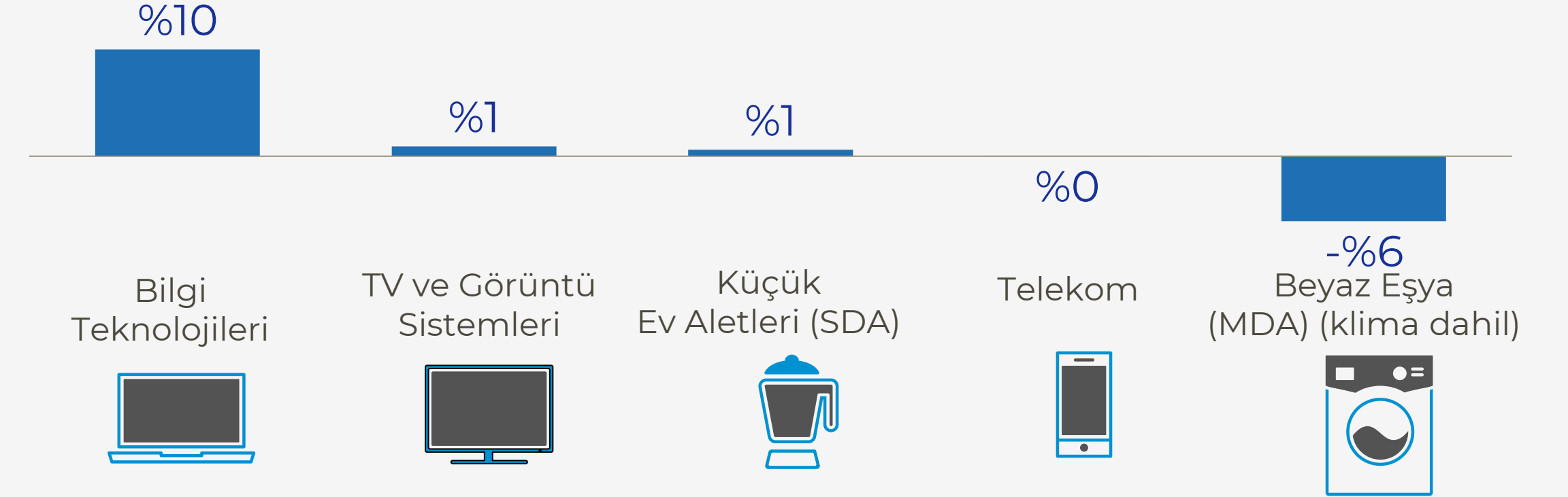
Panel Market



Techonline Market²



Kategoriler Bazında Büyüme¹ (Reel, yıllık bazda %)



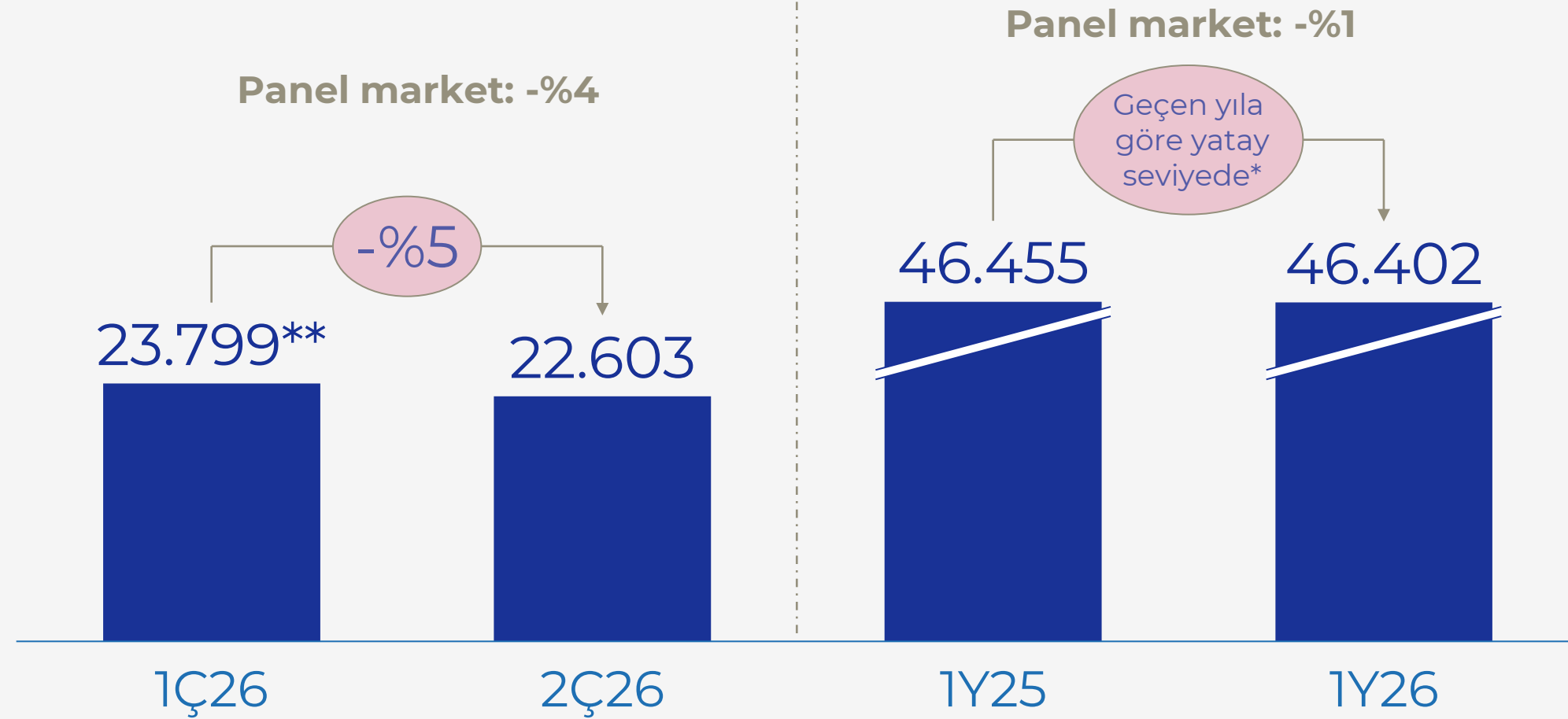
1. Kaynak: GFK, enflasyona endekslenmiş yıllık bazda değişim.

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

Pazar büyümesinin üzerinde performans gösterirken, bu performansımız güçlü e-ticaret ivmesi ile daha yüksek marjlı ürünlere ve pazaryerinin kârlılığına yönelik artan odağımızdan destek buldu

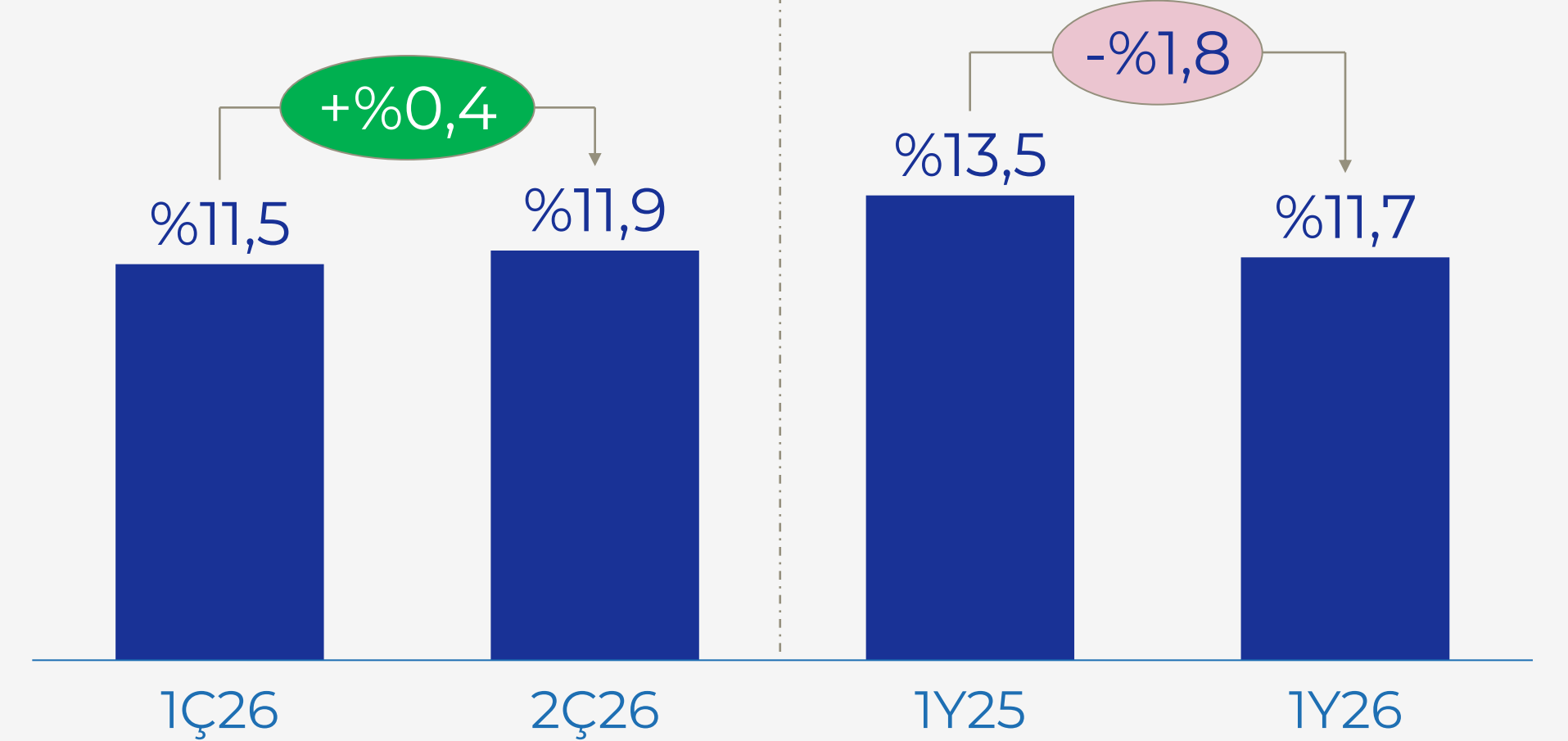
Toplam Satışlar (TL Mn)

- Yoğun rekabet ve mağaza ağıımızın optimizasyonu sonucunda yılın ilk yarısında gelirlerimiz reel olarak geçen yıla göre yatay seyrederken, pazarın hafif üzerinde performans göstermeye devam ettik.
- Online kanalımızdaki güçlü büyüme, toplam performansımızın önemli bir destekleyicisi olmaya devam etti.
- Bununla birlikte, daha yüksek marjlı tamamlayıcı ürün ve hizmetlere odaklanmamızı genişletmeye ve pazaryeri işimizin kârlılığını daha da iyileştirmeye odaklandık.



Brüt Kâr Marjı

- İlk yarıyıldaki yoğunlaşan rekabet ve kampanya faaliyetleri, brüt kâr marjımız üzerinde baskı oluşturdu.
- Tamamlayıcı ürünler, daha yüksek marjlı hizmetler ve pazaryeri kârlılığının iyileştirilmesine odaklanmayı sürdürüyoruz. Bu alanların tamamı, kârlılık stratejimizin temel unsurları olmaya devam ediyor.
- Buna bağlı olarak, brüt kâr marjımız ilk yarıyıldaki geçen yılın aynı dönemine göre gerileyerek %11,7 seviyesinde gerçekleşirken, çeyreklik bazda %11,9'a yükseldi.



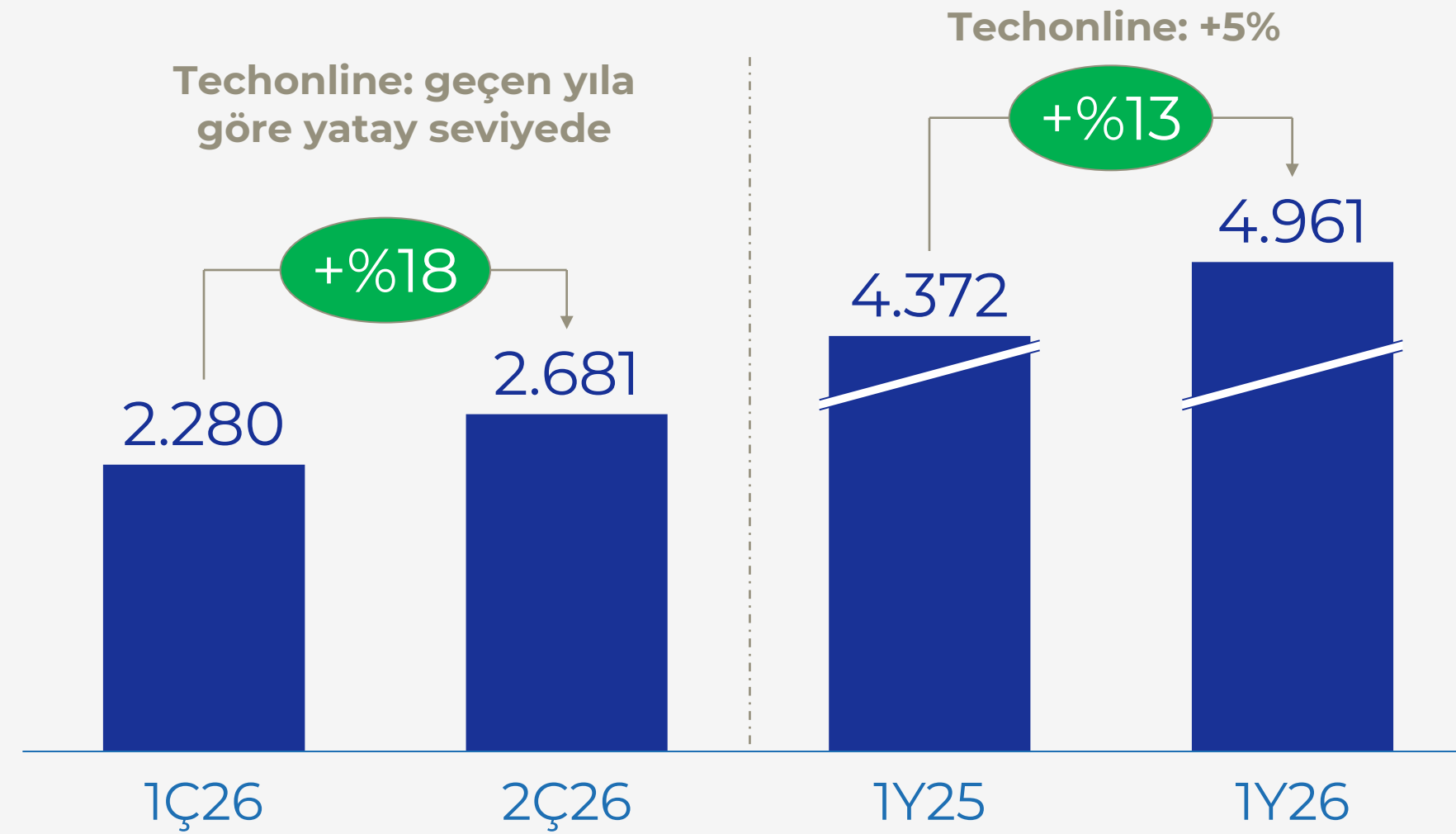
* İlk yarıyıldaki benzer mağaza satışları (LFL), yıllık bazda %6 büyüyerek genel pazar performansının önemli ölçüde üzerinde gerçekleşti.

** Yukarıdaki rakamlar, Haziran 2026 satın alma gücü paritesine göre endekslenmiştir.

Online kanalımızdaki büyüme, çoklu kanal (omnichannel) yetkinliklerimiz ve önde gelen pure-play platformlardaki varlığımızın katkısıyla toplam ciro performansımızı desteklemeye devam etti

E-Ticaret Büyümesi (TL Mn)

- Hem 1P (teknosa.com) hem de pazaryeri (marketplace) işimizde büyümeyi hızlandırmaya odaklanmayı sürdürüyoruz.
- Önde gelen pure-play platformlardaki varlığımızı yılın ilk yarısında da sürdürürken, online kanaldaki konumumuzu daha da güçlendirdik.



Pazaryeri Ölçek ve Erişim

14
Kategori

1463
Satıcı
(geçen yıla göre %13 artış)

~303K
SKU
(geçen yıla göre %41 artış)

E-Ticaret Değer ve Etki

₺8,0 mia
E-Ticaret GMV**

%17
Perakende
GMV**'deki payı

%10
Toplam
Cirodaki Payı

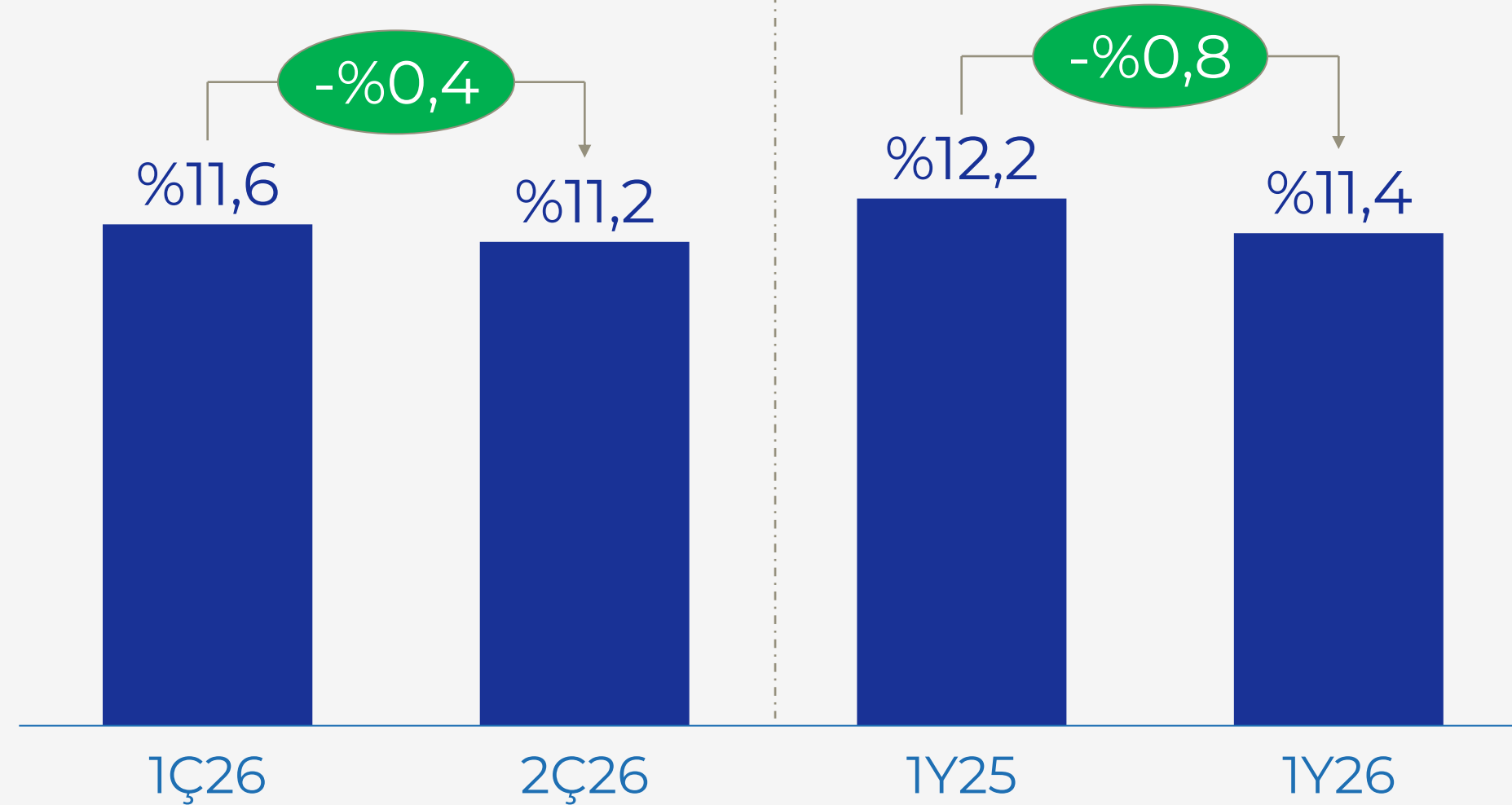
* Yukarıdaki rakamlar, Haziran 2026 satın alma gücü paritesine göre endekslenmiştir.

** GMV (Gross Merchandise Value) – Brüt İşlem Hacmi

Brüt kâr marjı üzerindeki devam eden baskıya rağmen, faaliyet giderlerindeki düşüş operasyonel kârlılığımızı destekledi

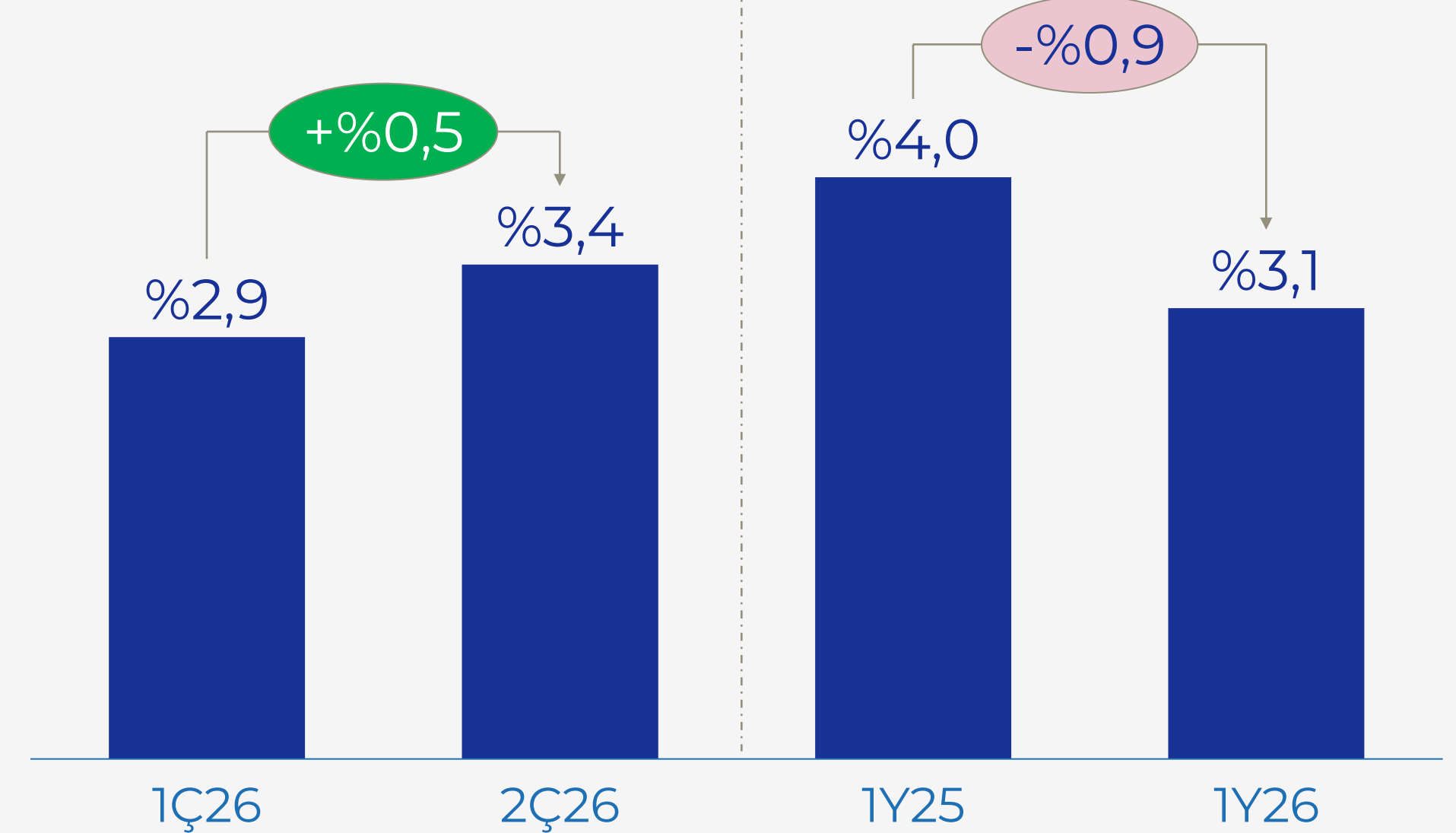
Operasyonel Giderler/Satışlar Oranı

- Operasyonel giderler, devam eden verimlilik ve stratejik inisiyatiflerimizin olumlu etkisiyle, ikinci çeyrekte hem bir önceki çeyreğe hem de geçen yılın aynı dönemine kıyasla nominal olarak geriledi.
- Bunun sonucunda, ilk yarıyıl Operasyonel Giderler/Satışlar oranımız yıllık bazda iyileşme gösterdi.



FAVÖK Marjı

- İkinci çeyrekte FAVÖK marjımız, daha düşük operasyonel giderler ve devam eden maliyet disiplini sayesinde bir önceki çeyreğe kıyasla iyileşme gösterdi.
- Buna rağmen, brüt kâr marjı üzerindeki devam eden baskı nedeniyle ilk yarıyıl FAVÖK marjımız yıllık bazda geriledi.



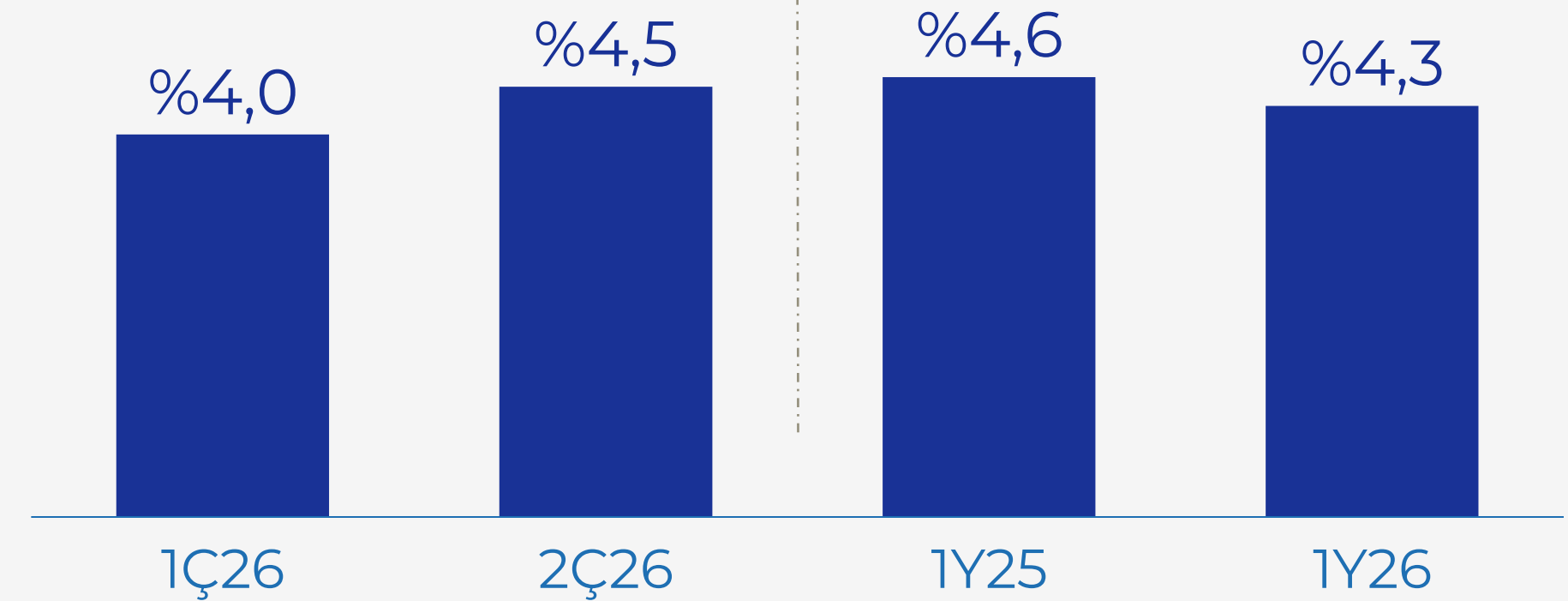
Kredi kartı dışındaki ödeme yöntemlerinin payındaki artış sayesinde, kredi kartı komisyon giderleri yılın ilk yarısında yıllık bazda gerileme kaydetti

Kredi Kartı Maliyetlerinin Azaltılmasına Yönelik İnsiyatifler

- Mevcut faiz oranları ortamında, taksitli satışların toplam satışlar içerisindeki payının yüksek seyretmesi, kredi kartı komisyon giderlerini etkilemeye devam etti.
- Kredi kartı tahsilatlarına olan bağımlılığı azaltırken ödeme yöntemlerini çeşitlendirdik.
- Piyasa koşullarının elverdiği dönemlerde bankalarla komisyon oranlarını yeniden müzakere ettik.
- Nakit tahsilat ve daha avantajlı ticari koşullar ile tedarikçi katılımının daha yüksek olduğu tüketici finansmanı çözümleri gibi alternatif ödeme çözümlerini daha da yaygınlaştırdık.
- Bu girişimler sonucunda, kredi kartı dışındaki ödeme yöntemlerinin payını yıllık bazda yaklaşık **6 yüzde puan** artırarak finansal maliyetlerin azalmasına katkı sağladı.

Kredi Kartı Komisyonlarının Satışlara Oranı

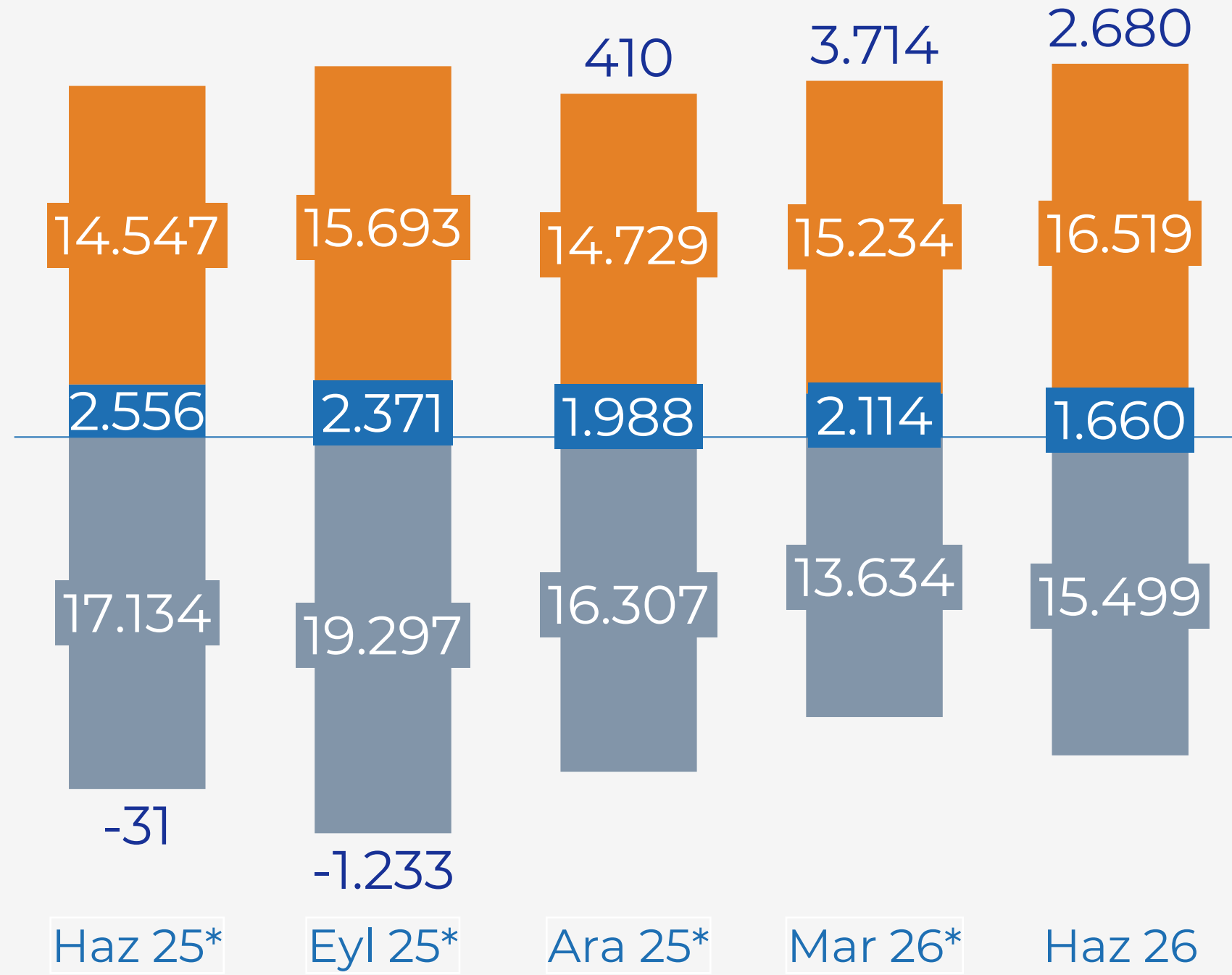
- Kredi kartı maliyetlerinin satışlara oranı çeyreklik bazda artış gösterse de, yılın ilk yarısında geçen yılın aynı döneminin altında seyretmeye devam etti.
- Bu durum, kredi kartı tahsilatlarına olan bağımlılığın azaltılmasına ve ödeme yöntemlerinin çeşitlendirilmesine yönelik devam eden çalışmalarımızın olumlu sonuçlarını yansıtmaktadır.



İşletme sermayesi gereksinimleri Haziran sonu itibarıyla yıllık bazda yüksek seyrini korurken çeyreklik bazda iyileşti; yüksek finansman giderleri borçlanma ihtiyacını artırdı

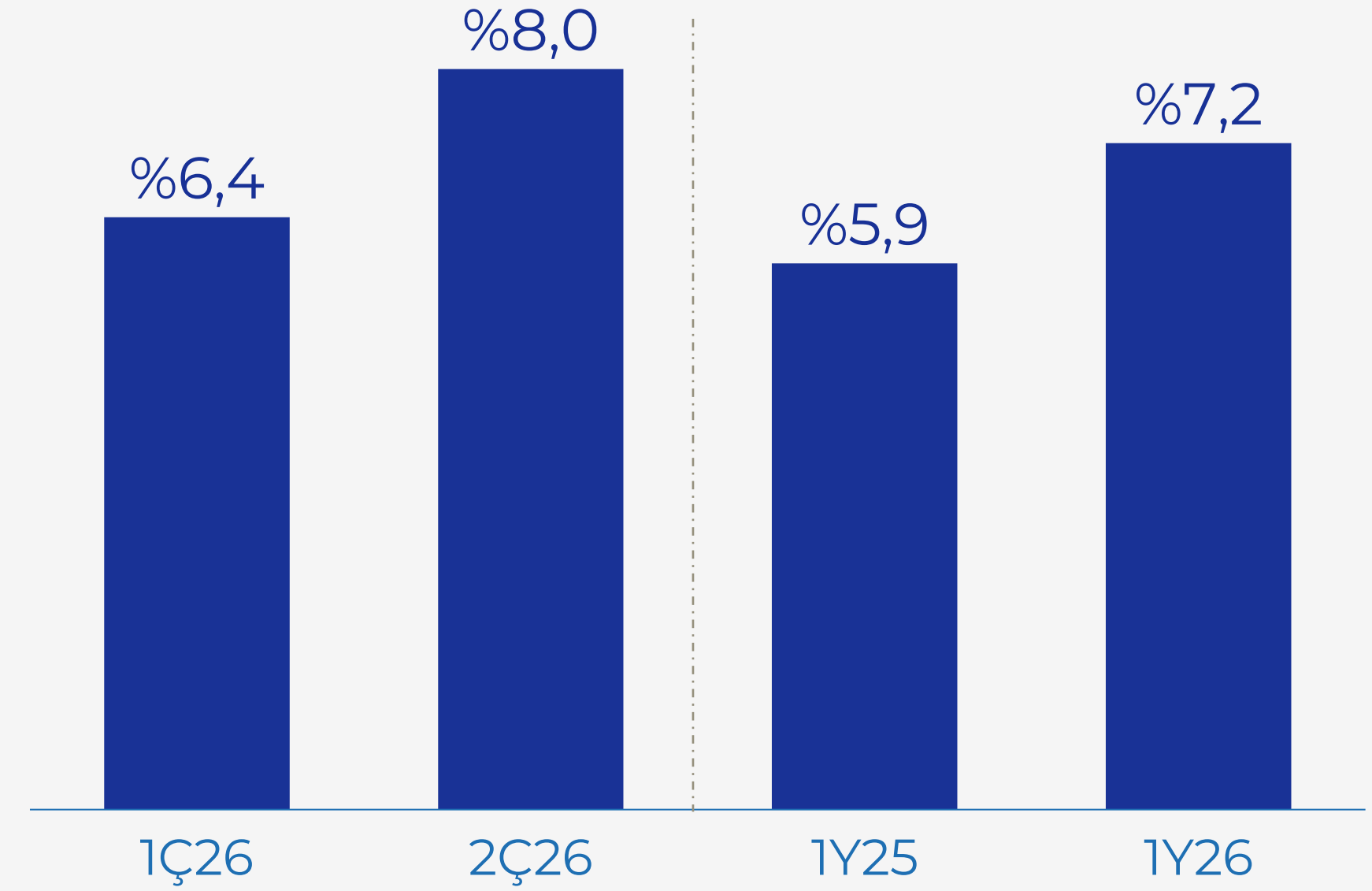
Net İşletme Sermayesi (TL Mn)

Stoklar Ticari Alacaklar Ticari Borçlar



Toplam Net Finansal Giderlerin Satışlara Oranı**

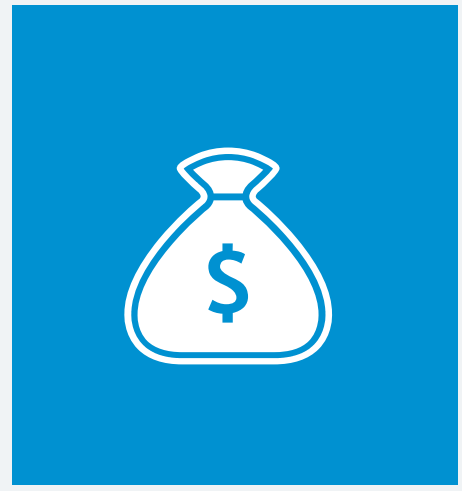
- Elverişli koşullarda başarıyla gerçekleştirilen bono ihraçlarının katkısına rağmen, net finansman giderlerinin satışlara oranı yılın ilk yarısında artış gösterdi.



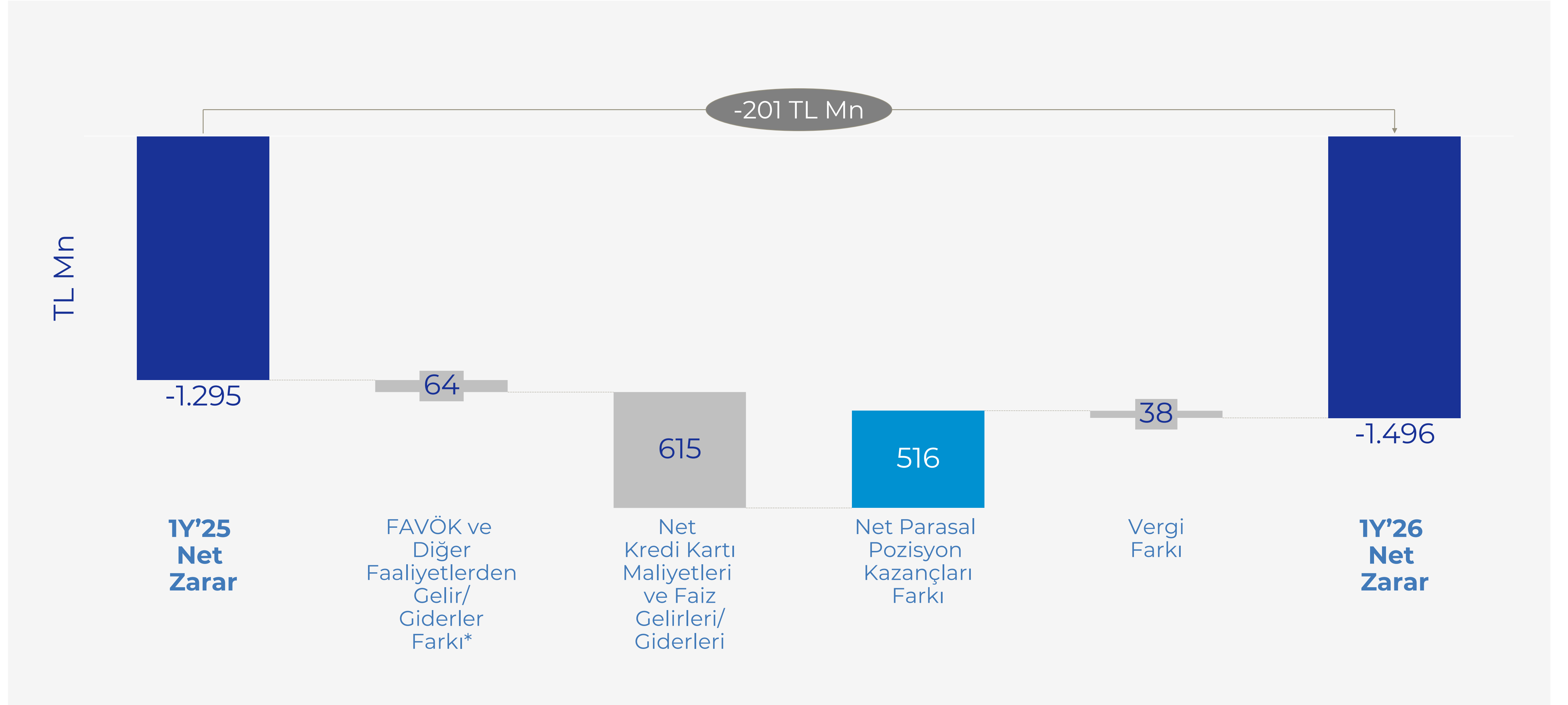
* Yukarıdaki rakamlar, Haziran 2026 satın alma gücü paritesine göre endekslenmiştir.

** IFRS 16 düzeltmesi hariç

3Ç 2026'da hayata geçirilmesi planlanan stratejik girişimlerin, net işletme sermayesi üzerindeki olumlu etkilerinin 4Ç 2026 itibarıyla belirginleşmesi bekleniyor

1  TALEP PLANLAMASI • Yapay zekâ destekli talep planlaması ile tahmin doğruluğunu artırmak • Fazla stok ve yaşlanan stokları azaltmak > Stok devir hızının optimizasyonu ● 2Ç 2026'dan beri aktif	2  YERELLEŞTİRİLMİŞ ÜRÜN PORTFÖYÜ • Müşteri ve lokasyon içgörülerinden yararlanmak • Yapay zekâ kullanarak SKU-mağaza uyumunu optimize etmek • Stok seviyelerini ve stok dağılımını optimize etmek > Daha yüksek satış, daha iyi stok verimliliği ve daha düşük indirim riski ● 2Ç 2026'dan beri aktif	3  DİNAMİK FİYATLANDIRMA • Fiyatları talep ve stok durumuna göre dinamik olarak ayarlamak • Marj seviyesini optimize etmek • Stok devir hızını artırmak > Marj optimizasyonu, daha yüksek dönüşüm ve daha hızlı stok devir hızı ● 2027'de devreye alınması planlanıyor	4  ÖDEME VADELERİNİN OPTİMİZASYONU • Ticari borçların stok devir hızına kıyasla devir süresini uzatmak • İşletme sermayesi disiplini güçlendirmek > Negatif net işletme sermayesi pozisyonuna geçiş ve net borcun azaltılması ● 2Ç 2026'dan beri aktif
--	---	---	---

Yoğun rekabet, yüksek finansman maliyetleri ve artan borçlanma ihtiyacı net kârlılık üzerinde baskı oluşturmaya devam etti



* Diğer Operasyonel Gelir/Giderler: Amortisman ve itfa payları, yatırım faaliyetlerinden net gelir/(gider), operasyonel vade farkı ve kur farkı gelirleri dâhil olmak üzere diğer operasyonel gelir/(giderlerin) toplamı olarak hesaplanmaktadır.

2Y'26 İçin Sürdürülen Odak Alanları

Gelir Artışı ve
Online Büyüme
Fırsatları

Maliyet Disiplini ve
Verimlilik
Kazanımları

Alternatif Ödeme
Performansının
Korunması

Nakit Akışı ve
İşletme Sermayesi
Optimizasyonu

Stok Yönetimi ve
Verimliliği Artırmaya
Yönelik
Yapay Zekâ Destekli
Dijital İnisiatifler

Sürdürülebilir Değer
Yaratmaya
Odaklanmaya
Sürdürmek

Sürdürülebilir operasyonel kârlılık, disiplinli işletme sermayesi yönetimi ve finansal dayanıklılığımızı güçlendirmeye odaklanmayı sürdürüyoruz.

TEKNOSA
YATIRIMCI İLİŞKİLERİ

Ümit Kocagil
CFO

Dilek Aktaş
Finansman ve Yatırımcı İlişkileri Direktörü

Sibel Turhan
Yatırımcı İlişkileri Müdürü

Yatırımcı İlişkileri e-posta adresi:
yatirimciiliskileri@teknosa.com

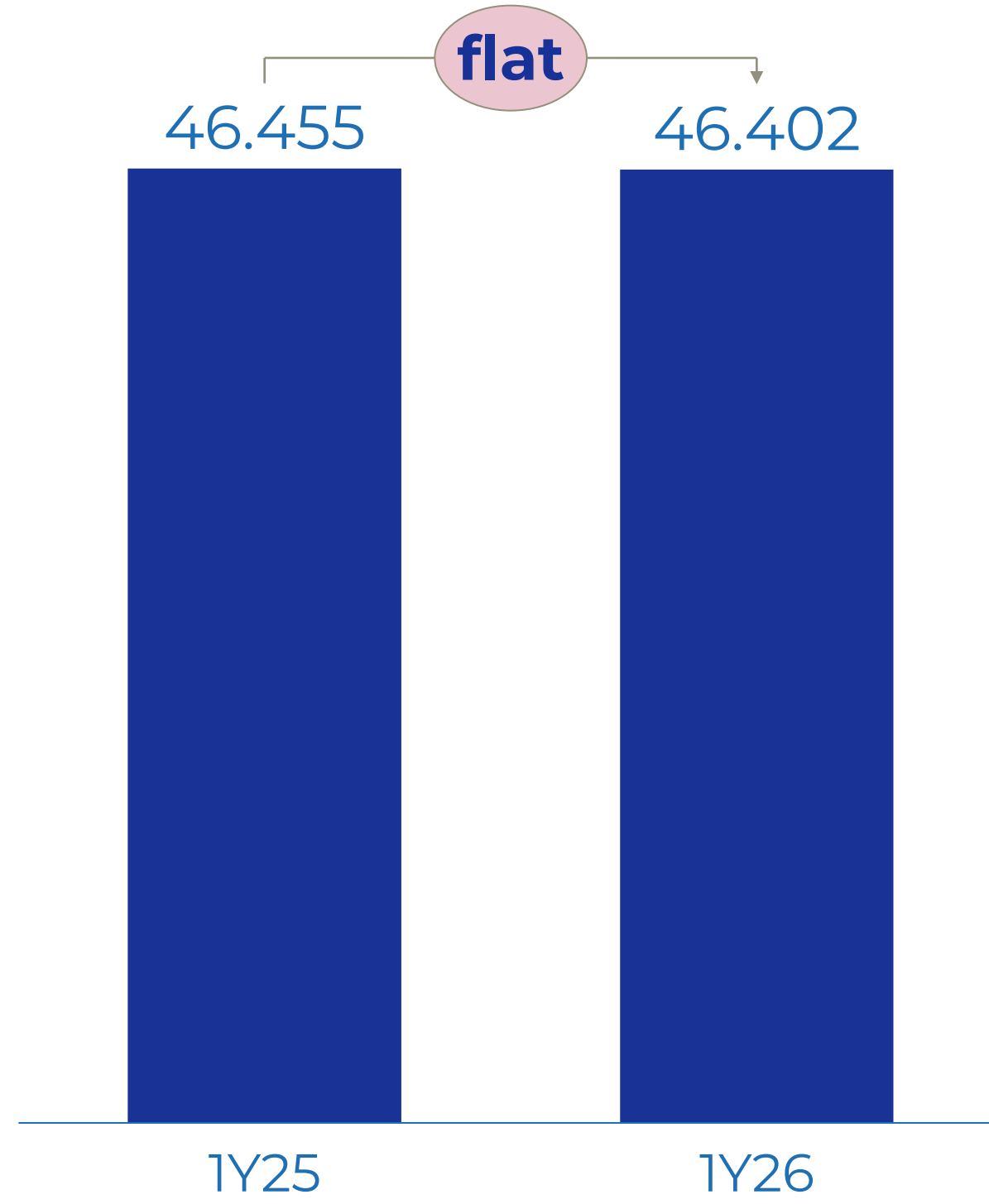


EKLER

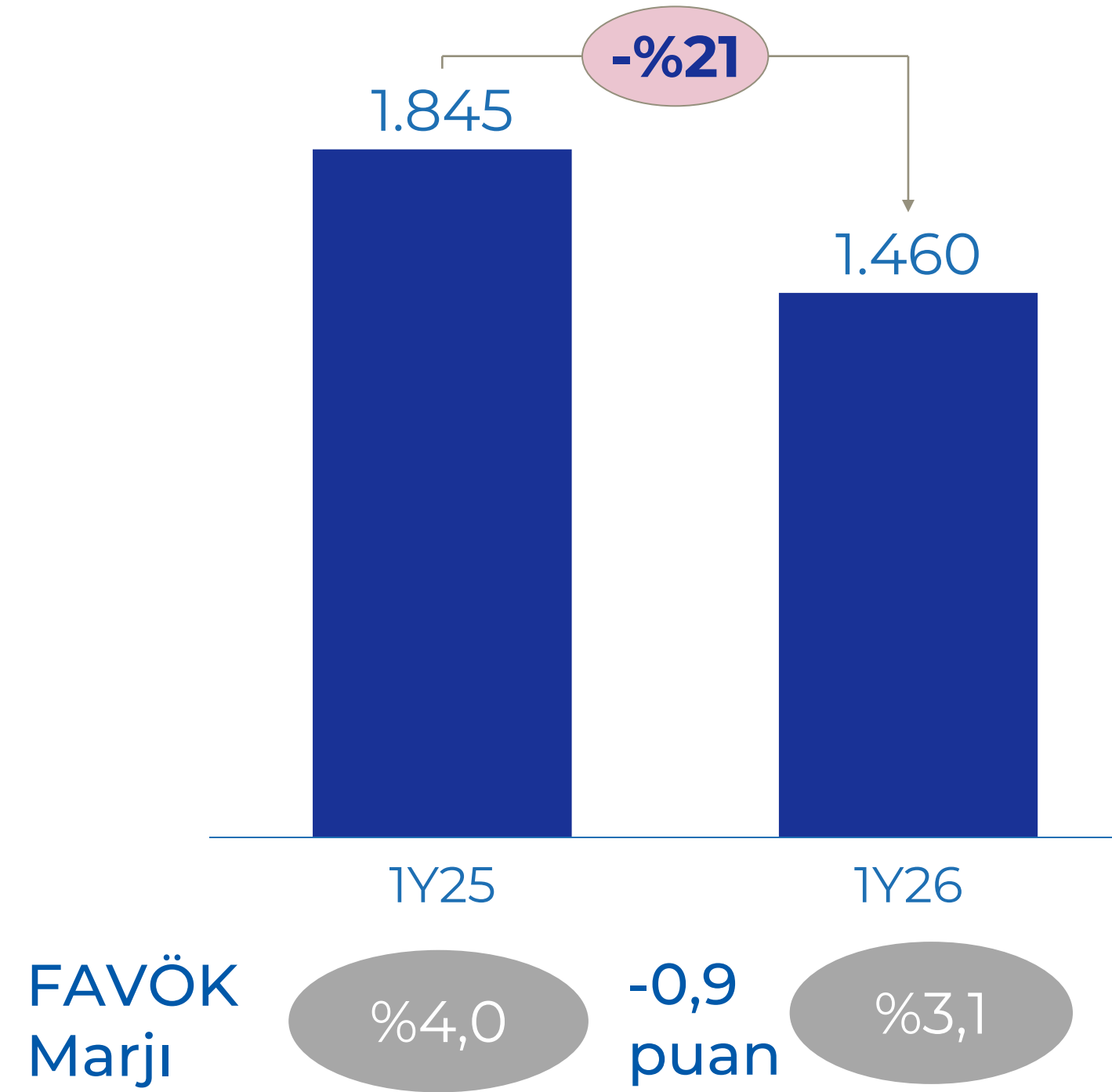


Önemli Finansal Kalemler

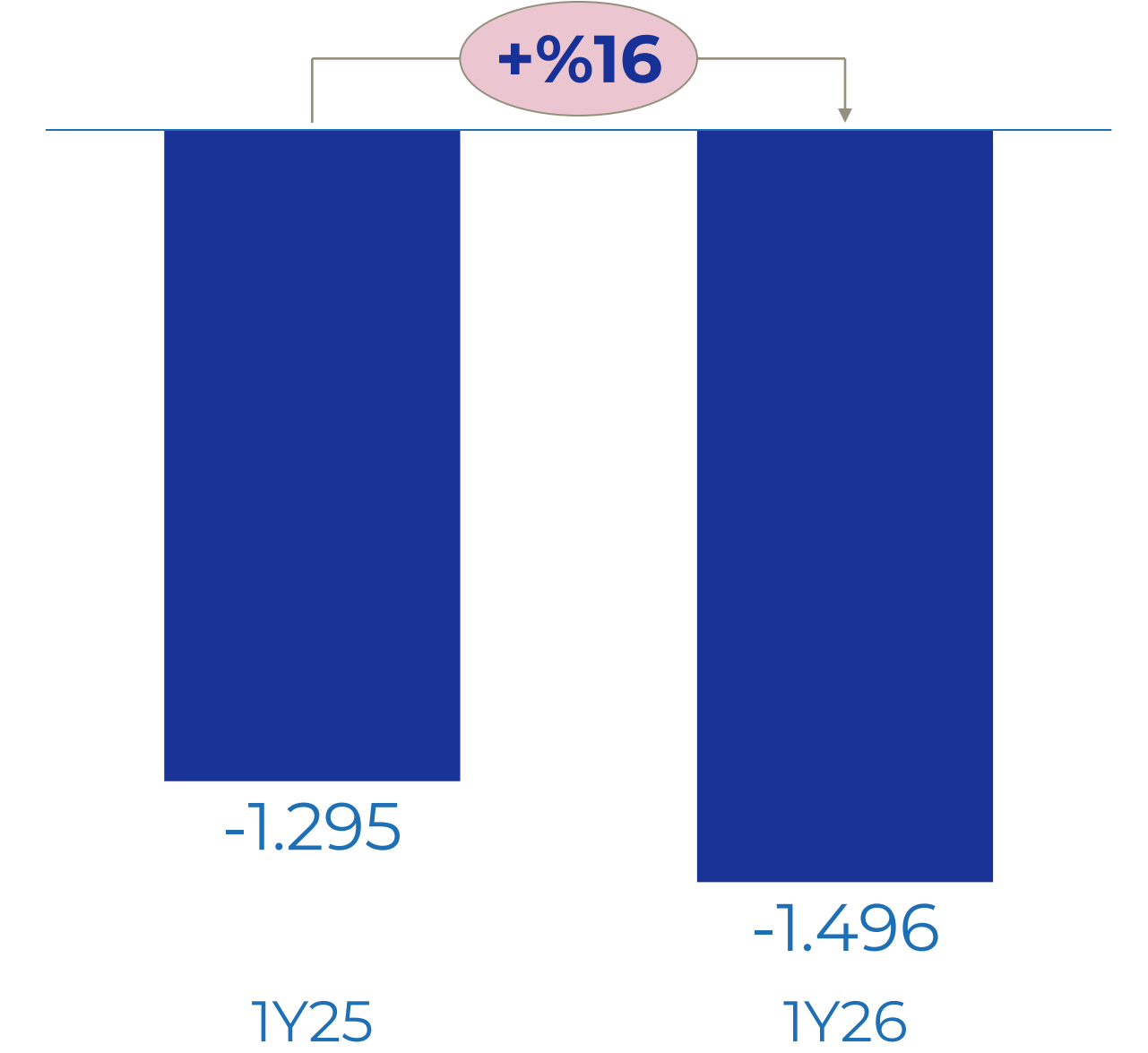
Toplam Satışlar (TL Mn)



FAVÖK (TL Mn)



Net Zarar (TL Mn)



Özet Gelir Tablosu

TEKNO SA	2Ç26	2Ç25	Değişim (%)	1Y26	1Y25	Değişim (%)
Satışlar (milyon TL)	22,603	23,340	-3.2%	46,402	46,455	-0.1%
Brüt Kâr (milyon TL)	2,700	3,363	-20%	5,447	6,294	-13%
Brüt Kâr Marjı (%)	11.9%	14.4%	-2.5%	11.7%	13.5%	-1.8%
Operasyonel Giderler/Satışlar (%)	11.2%	11.6%	-0.4%	11.4%	12.2%	-0.8%
FAVÖK (milyon TL)	771	1,228	-37%	1,460	1,845	-21%
FAVÖK Marjı (%)	3.4%	5.3%	-1.9%	3.1%	4.0%	-0.9%
Diğer Gelirler (Giderler) (milyon TL)	-942	-1,162	-19%	-1,776	-2,265	-22%
Finansman Gelirleri (Giderleri) (milyon TL)	-1,813	-1,433	27%	-3,339	-2,724	23%
Net Parasal Pozisyon Kazançları/(Kayıpları) (milyon TL)	1,392	1,067	30%	3,247	2,731	19%
Vergi Öncesi Kar (milyon TL)	-1,234	-876	-41%	-1,792	-1,629	-10%
Vergi (milyon TL)	248	160	55%	296	334	-11%
Net Kâr (Zarar) (milyon TL)	-986	-716	38%	-1,496	-1,295	16%
Net Kar (Zarar) Marjı (%)	-4.4%	-3.1%	-1.3%	-3.2%	-2.8%	-0.4%

Özet Bilanço



Varlıklar (milyon TL)

Dönen Varlıklar

Nakit ve Nakit Benzerleri	609	2,913
Ticari Alacaklar	1,660	1,988
Stoklar	16,519	14,729
Diğer Dönen Varlıklar	291	293

Duran Varlıklar

Maddi Duran Varlıklar	1,107	1,404
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	1,436	1,445
Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller	344	405
Kullanım Hakkı Varlıkları	2,077	2,214
Diğer Duran Varlıklar	1,052	845

Toplam Varlıklar

Haz 26

Ara 25

19,080

19,924

609

2,913

1,660

1,988

16,519

14,729

291

293

6,016

6,314

1,107

1,404

1,436

1,445

344

405

2,077

2,214

1,052

845

25,095

26,237

Kaynaklar (milyon TL)

Kısa Vadeli Yükümlülükler

Kısa Vadeli Borçlanmalar	7,063	5,430
Uzun Vadeli Kiralama İşlemlerinin Kısa Vadeli Kısımları	682	676
Ticari Borçlar	15,499	16,307
Ertelenmiş Gelirler	482	693
Diğer Kısa Vadeli Yükümlülükler	808	899

Uzun Vadeli Yükümlülükler

Uzun Vadeli Kiralama İşlemleri	993	1,122
Diğer Uzun Vadeli Yükümlülükler	216	261

Özkaynaklar (milyon TL)

Toplam Kaynaklar (milyon TL)

24,535

24,004

7,063

5,430

682

676

15,499

16,307

482

693

808

899

1,209

1,383

993

1,122

216

261

-648

850

25,095

26,237

