

TEKNOSA

YATIRIMCI SUNUMU

1Ç 2023 FİNANSAL SONUÇLAR

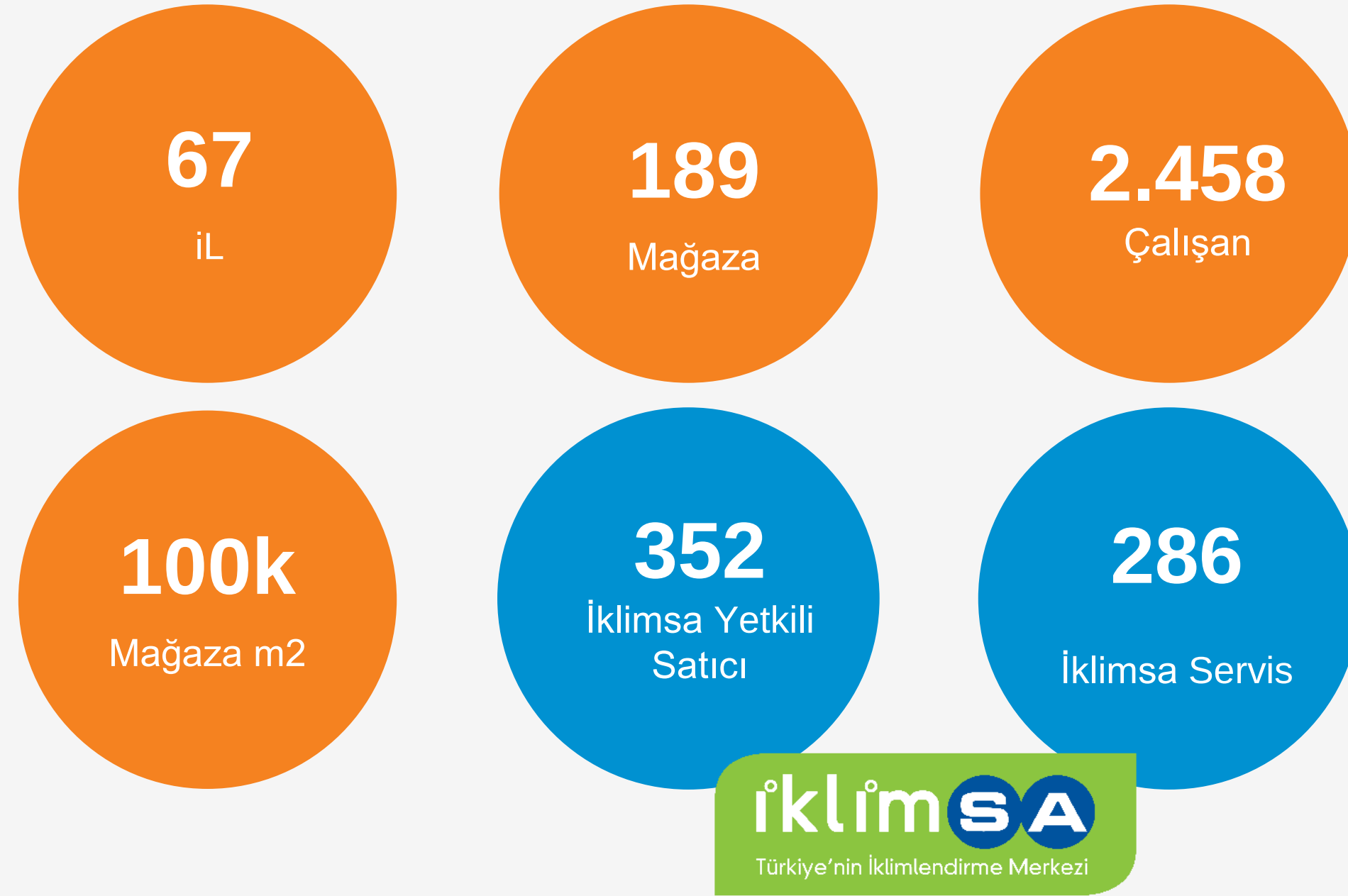


KISACA TEKNOSA

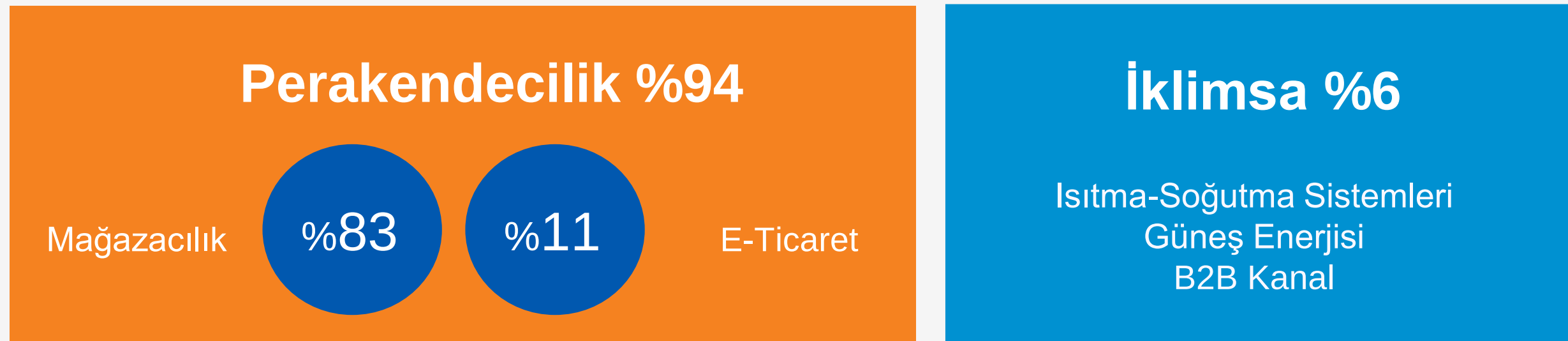


Türkiye'nin En Yaygın ve Güvenilir Teknoloji Perakendecisi

Çoklu Kanal Yapısı



Kanal Bazında Satış Gelirleri, 2022



Fiziksel Lokasyon ve Eşsiz Müşteri Deneyimi sunan Dijital Tüketici Elektronik Perakende Platformu

Geleneksel perakendeciden «Fijital» e dönüşüm

Hem online hem de mağaza içi **geniş teknoloji yelpazesi** ve **benzersiz müşteri deneyimi**

«Ürün odaklı müşteri ilişkisi»nden «teknoloji odaklı bütünsel müşteri deneyimine sahip olma»ya geçiş

Değer Odaklı İşlerle Milyonlarca Müşteriye Ulaşıyoruz



Türkiye' nin en kapsamlı
teknoloji özel markası

> 1,000
SKU

Türkiye' nin sanal ağ
operatörü

> 400b
Abone

Sadakat Programı

> 1,4 milyon
üye

TeknoGaranti ve bakım-
onarım hizmetleriyle çevresel
etkiyi en aza indirme

Yenilenmiş telefon satışı
Kiralabunu.com ile yaklaşık
200 ürün için kiralama
hizmeti

Isıtma-Soğutma Sistemleri
Güneş Enerjisi
Elektronik Ürünler için B2B Satışları

5 MARKA
> 200 MODEL

Dünyanın teknolojisi herkese sunarak mutlu anlar yaratmak için varız



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

Mevcut İş Geliştirmek

Benzer İşlerle Büyümek

İş Dönüştürmek

✓ Finansal & Operasyonel Dönüşüm (Ağu-Ara '19)

✓ Servis & Özel Marka Dönüşümü ('20-'21)

Devam Ediyor

Kategori Dönüşümü

Satış Dönüşümü

Stok Yönetimi

Maliyet Yönetimi

Yönetişel Dönüşüm



Tamamlayıcı Ürün Satış Odağı



Mağaza Performans Yönetimi



Stok Yönetimi Sistemi



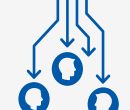
Kira Müzakereleri



Hedef & Teşvik Sistemi



Fiyat ve Promosyon Yönetimi



Satış İşgücü Verimliliği



Yeni Müzakere Tekniği



Mağaza Network Optimizasyonu



E-ticaret Kanalını Güçlendirme



OPEX Kalemlerinde Maliyet Disiplini



Bütünsel Şirket Performans Sistemi



Finansal Maliyet Azaltma

Yeni Gelir Modelleri



Servis Dönüşümü



Özel Marka Dönüşümü

Pazaryeri Dönüşümü



İlk Teklif

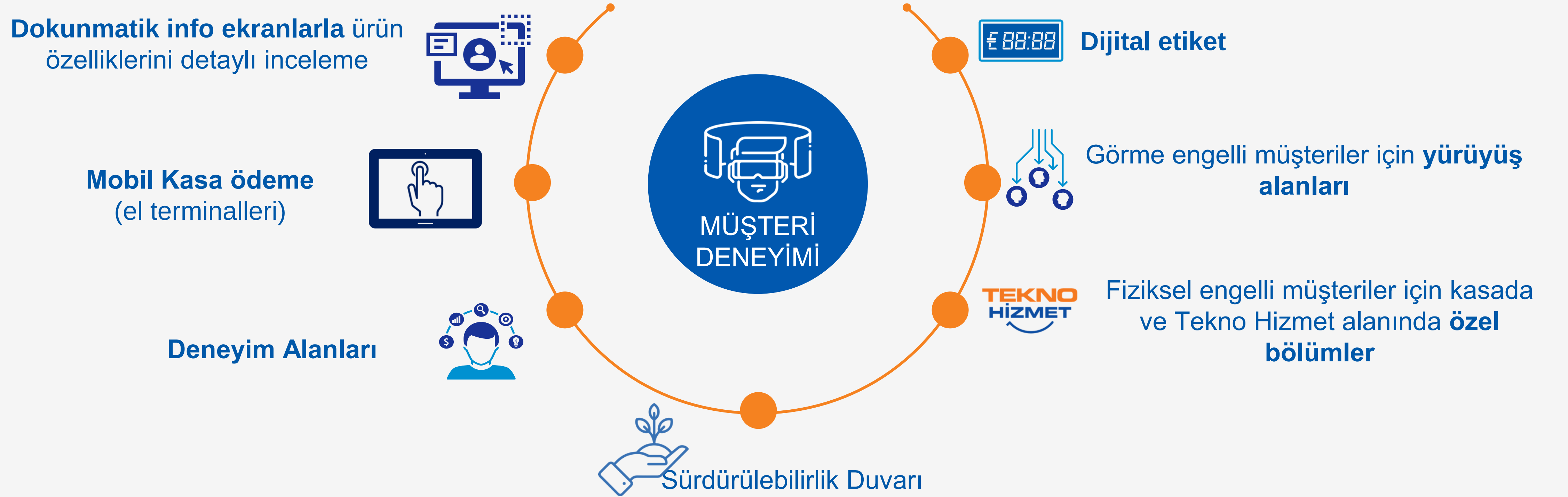


Yükseltme: Farklılaştırma Yeteneği



Tam Teşekküllü Teklif

Kültür Değişimi



Mağaza içi etkileşimi en üst düzeye çıkarmak ve benzersiz bir müşteri deneyimi sunmak için mağaza ve dijital yeteneklerimizi birleştiriyoruz.

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



Deneyim Alanları



Engelli Müşteriler için
Özel Bölümler



Bilgilendirici ekranlar



Pazaryeri Satış Alanı



Sürdürülebilirlik Duvarı



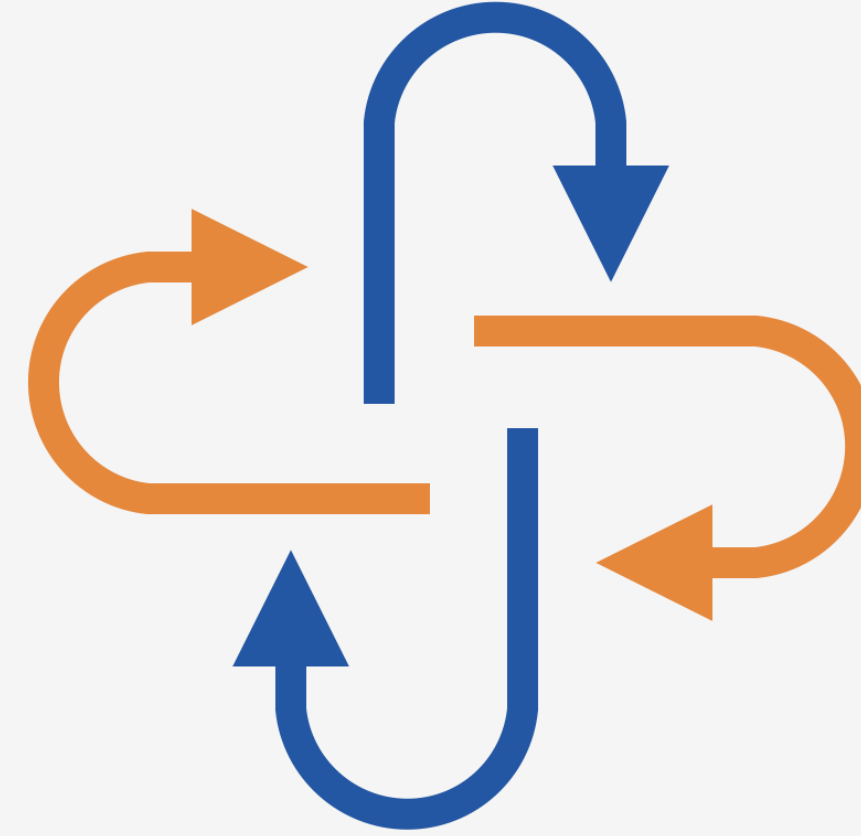
- İklimsa **sürdürülebilirlik odağı** çerçevesinde 2022 yılında Güneş Enerji Sistemleri faaliyetlerine başlamıştır
- Yaygın bayi ve servis ağı ile iklimlendirme sektöründeki tecrübesini ve müşteri havuzunu Güneş Enerji Sistemleri için de kullanarak **yeni bir iş modeli** yaratmıştır.
- GES alanında, bireysel ve kurumsal müşterilere **uçtan uca hizmet** sunmaktadır:
 - Proje çözüm ve çizim süreçleri
 - Projelerin sahada uygulanması
 - Satış sonrası hizmet

GES Projelerinin 4 ana aşaması

- 1** **Finansal İşbirlikleri** Finansal alternatifler için tüm sektörleri kapsayacak şekilde -özellikle tarım sektöründe- banka ve finansal çözüm ortakları ile görüşmeler
- 2** **Tedarik Süreci Anlaşmaları** Yeni tedarikçilerin dahil edilmesi
- 3** **Bayi & Servis Eğitimleri** Mevcut personel, bayi ve servis ağı ile güneş panelleri sektör yetkinliği için eğitimler
- 4** **Farklı Proje Tiplerinde Uygulama** Konut, tarımsal sulama, endüstriyel tesislerdeki projeler

Geniş bir ürün ve hizmet çeşitliliğiyle
"teknoloji alanını" sahiplenir

Mağazacılık kaslarını kullanarak
omnichannel deneyimi yaşatır



Sadece en iyi kalitedeki
satıcıları içerir

"Sosyal Ticaret" sayesinde kitlelerin
gücünü aktif olarak kullanır

Müşteri deneyimini mükemmelleştirmek ve operasyonel verimliliği artırmak için yapay zeka algoritmalarını ve veri analitiğini kullanıyoruz.

Pazaryeri Hedefleri



Brüt Satış Hacminde (GMV) ilk 3 yılda 5 kat artış , en az 300 bin SKU

Pazaryeri'nin Ana Bileşenleri

☑ Başlangıç Uygulaması

☑ Yükseltme: Farklılaştırma Yeteneği

Tam Teşekküllü Uygulama

Satıcı & Ürün
Portföy
Gelişimi

Satıcı
Memnuniyet
Aksiyonları

Web ve Mobil
İyileştirmeleri

Teknosa Sosyal
Ticaret

Pazaryeri
Ürünlerinin
Mağazalardan
Satışı

Teknosa Partner
Çözümleri

2022 Yılı Ana Kazanımları



22kat
SKU artışı
~250 satıcı



Pazaryeri/Teknosa.com Brüt
Satış Hacmi (GMV) **dünya**
benchmark'larının ⁽¹⁾ **üzerinde**



%136 büyüme ile **3,3**
milyar TL GMV büyüme



trafikte bir önceki yıla göre
%38 büyüme

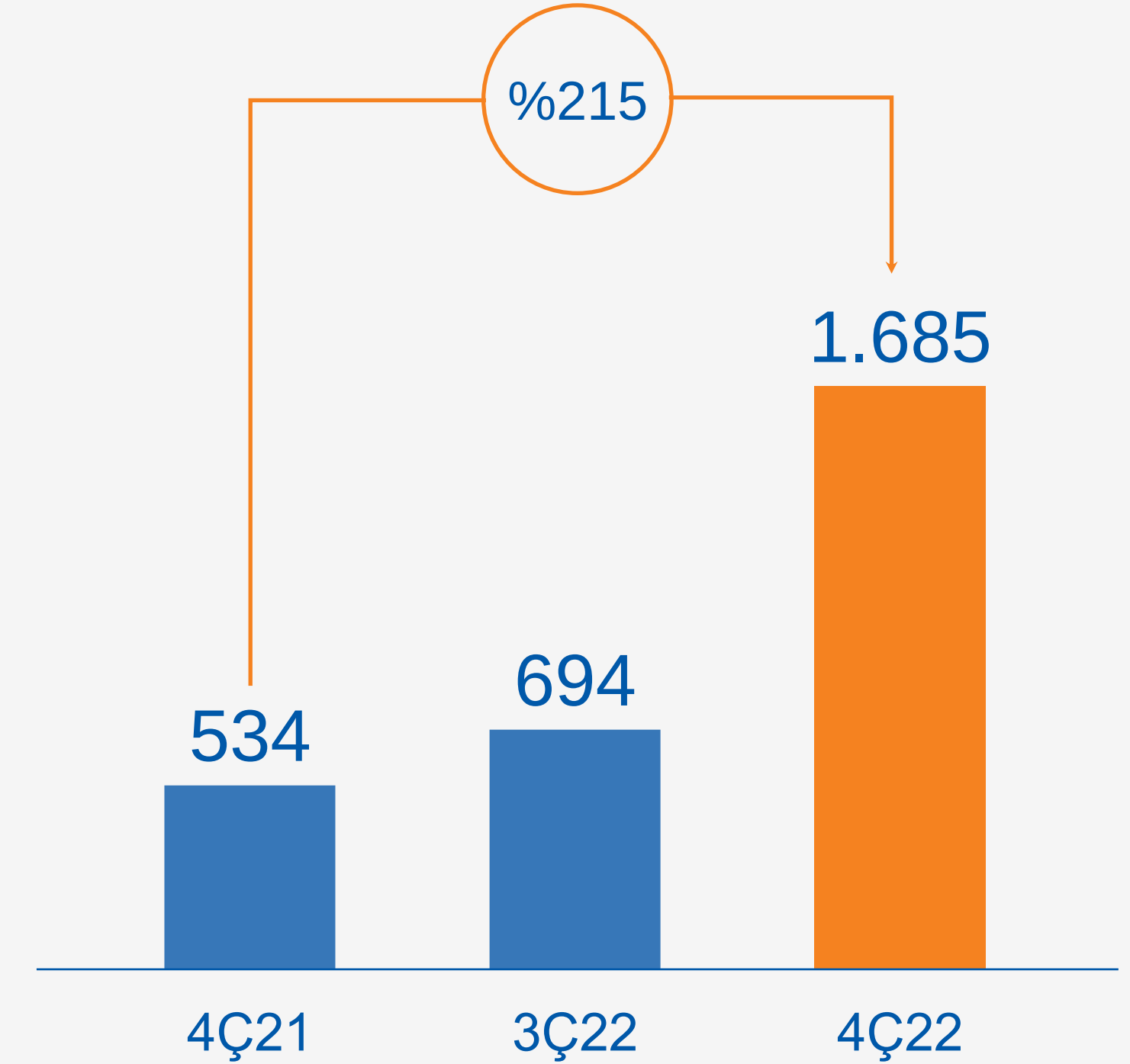


Ziyaretçi sayısında **%17**
artış



2M
Yeni Müşteri

Brüt Satış Hacmi (GMV)



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

Panel ve Techonline Pazarları 2022 yılında 2 kat büyüdü

Kanal Payı

%23

%77

Teknoloji Marketleri (TSS)

TEKNO SA

► Diğer Pazar oyuncuları

Zincir Marketler MASS

- Hiper/Super Marketler, Yapı marketleri
- Cash & Carry
- DIY
- Pure Online
- Çok Katlı Mağazalar
- Online Pazaryerleri

Geleneksel Kanal

- Tüketici Elektroniği
- Beyaz Eşya & Küçük Ev Aleti Bayileri
 - Münhasır
 - Karma Bayiler

Bilgisayar Bayi Kanalı (CSS)

- Karma Bilgisayar Mağazaları

Telekom Bayileri (TCR)

- Cep Telefonu Bayileri

2022 Yıllık Pazar Büyümesi

Panelmarket
Techonline



Küçük Ev Aletleri (SDA)

%14
%118



Beyaz Eşya (MDA) (klima dahil)

%107
%100



Telekom

%102
%95



Tüketici Elektroniği

%98
%82



Bilgi Teknolojileri

%80
%83

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

Kaynak: GFK

TEKNO SA

Teknosa hem Panelmarket hem de Techonline pazarlarından fazla büyüme kaydetti

Büyümenin Ana Etkenleri

- Omnichannel stratejisi
- Pazaryeri lansmanı

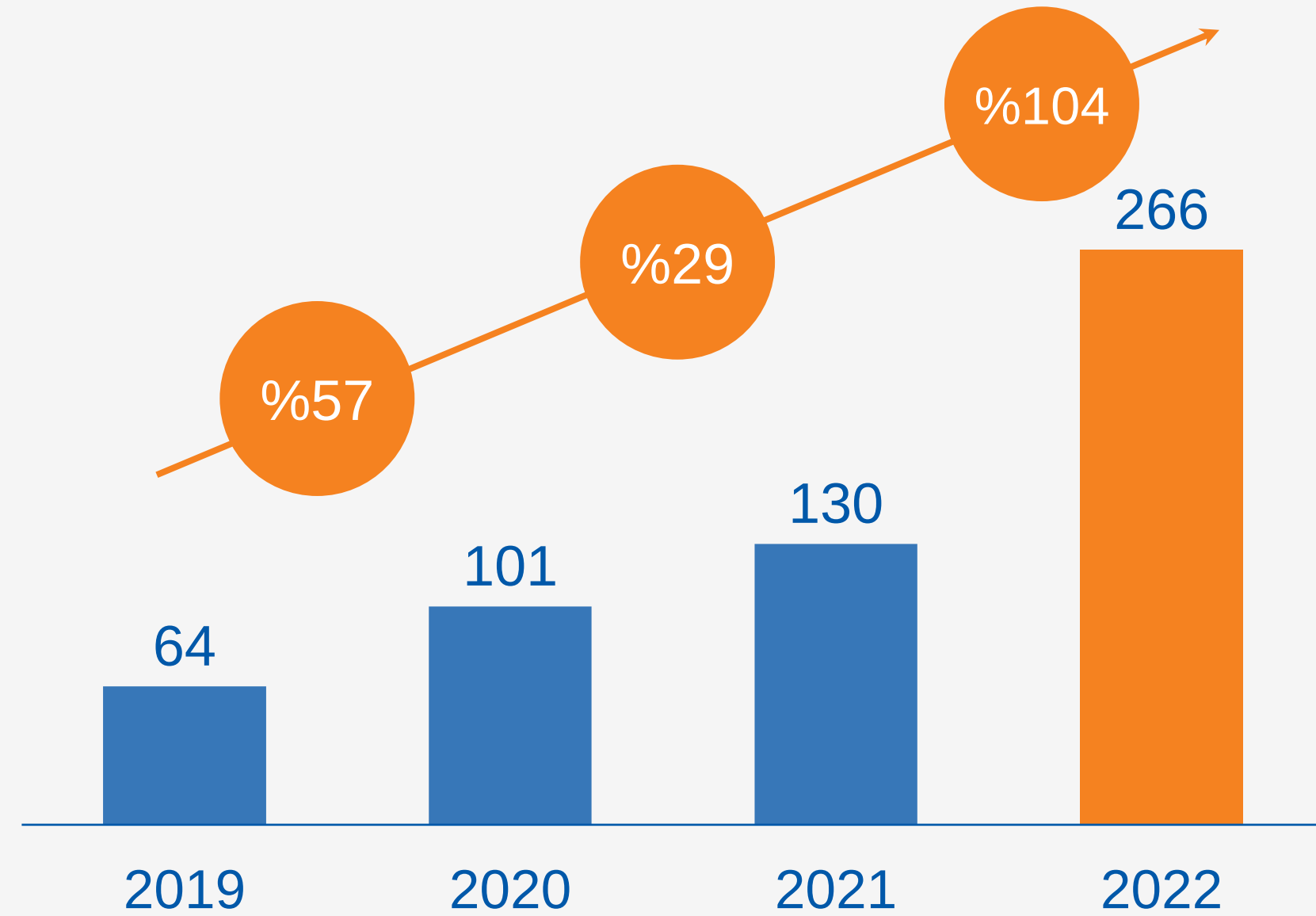
- Müşteri Memnuniyeti
- SKU artışı

- En çok satan SKU odağı
- Fiyatlama Stratejisi

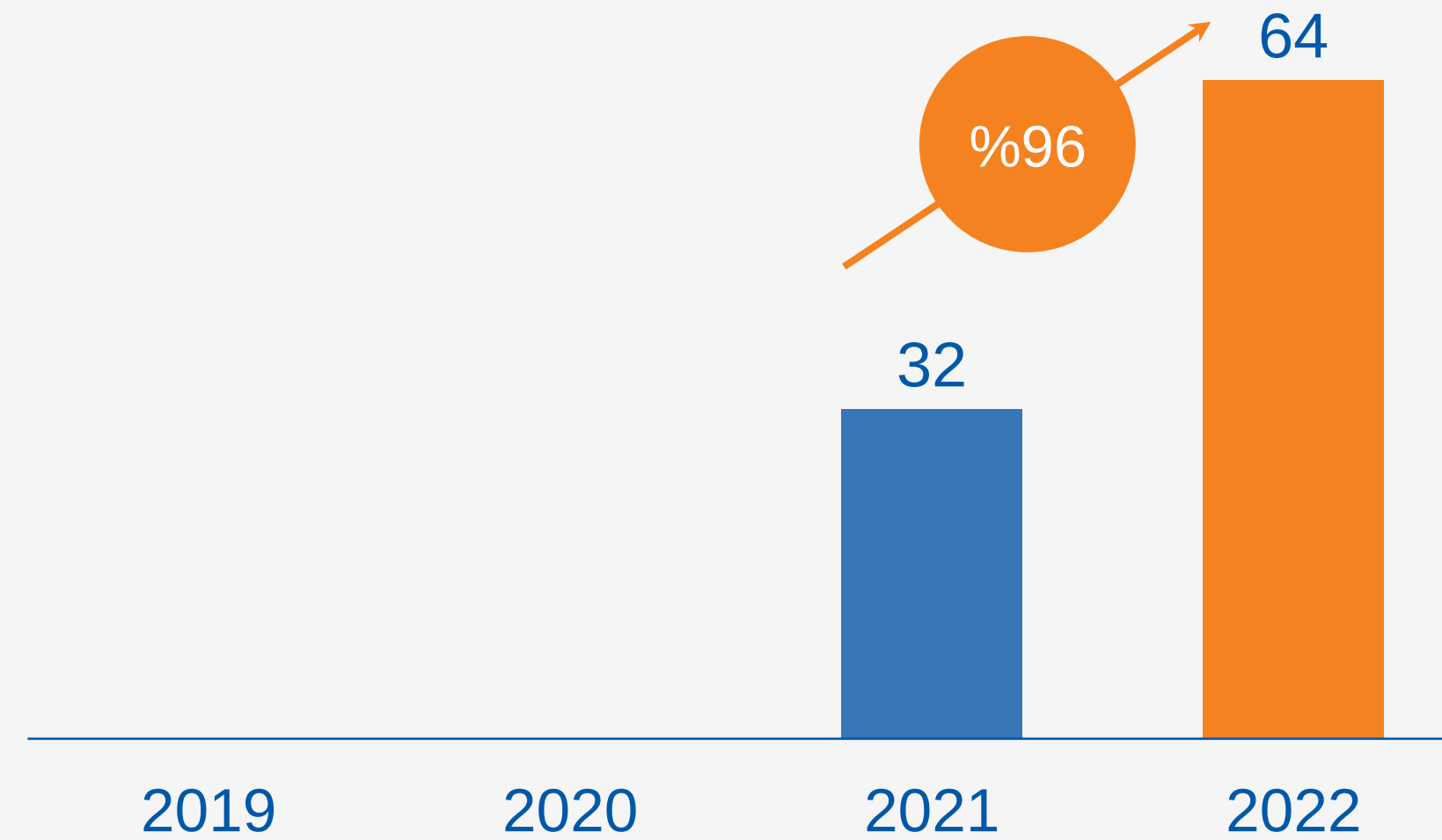
%**132**
Teknosa yıllık ciro büyümesi

Pazar Hacmi Büyümesi, Milyar TL

Panel Market



Techonline Market *

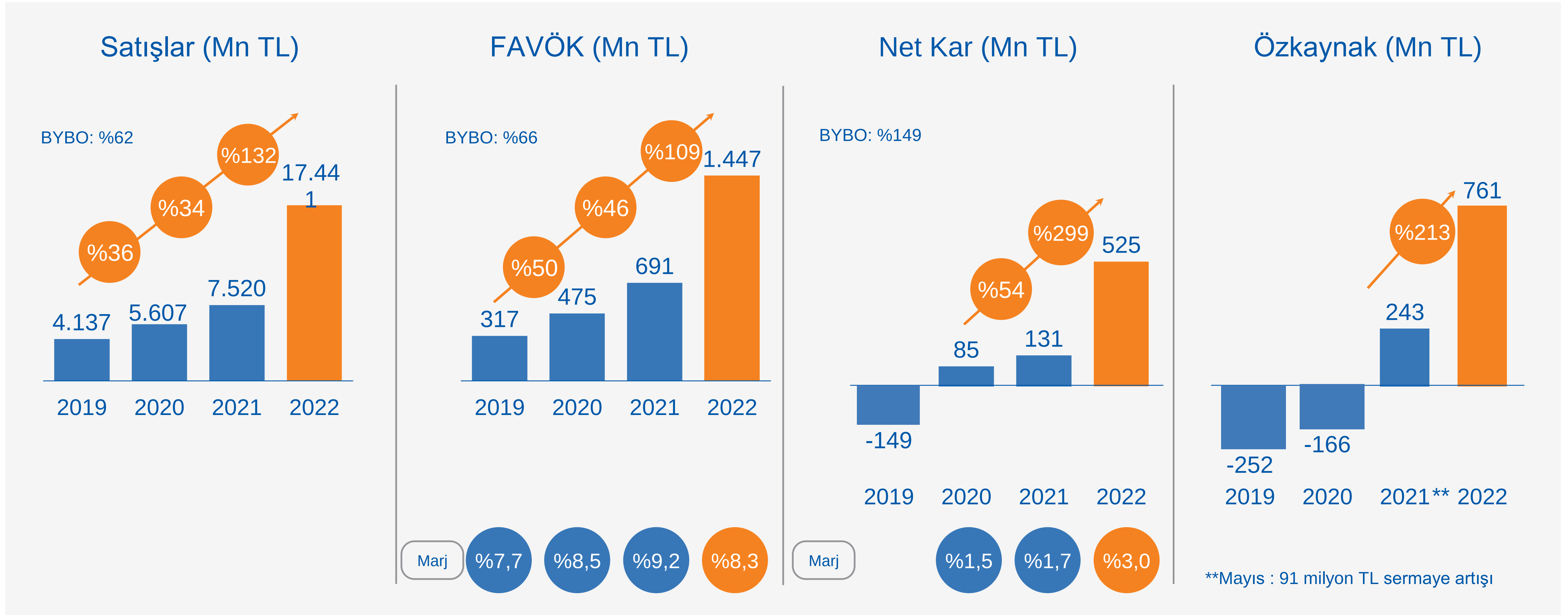


Kaynak: GFK

*Techonline verileri 2021 yılından bu yana mevcuttur

TEKNOSA

Etkin Dönüşüm Programı sayesinde artarak devam eden güçlü sonuçlar elde edildi*



*Dönüşüm Programı Lansmanı-2019

İşimizle Dünyamıza, Toplumumuza ve Çalışanlarımıza Değer Katıyoruz

2050 yılına kadar tüm operasyonlarımızda Net Sıfır'a ulaşmayı hedefliyoruz.



12 mn TL

Çevre Yatırımı



1 mn TL

Sosyal Yatırım



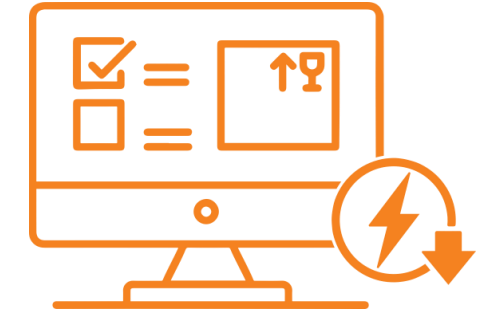
118

Çevre Dostu Ürün ve Hizmet



214 mn TL

Çevre Dostu ürün ve hizmetten gelir



3,65 mn kWh

Mağaza otomasyon sistemiyle enerji tasarrufu

In support of

**WOMEN'S
EMPOWERMENT
PRINCIPLES**

Established by UN Women and the
UN Global Compact Office



% 33

Yönetim Kurulumuzda
Kadın yönetici
(2023 itibariyle)



% 39

Kadın çalışan
(STEM rollerde)

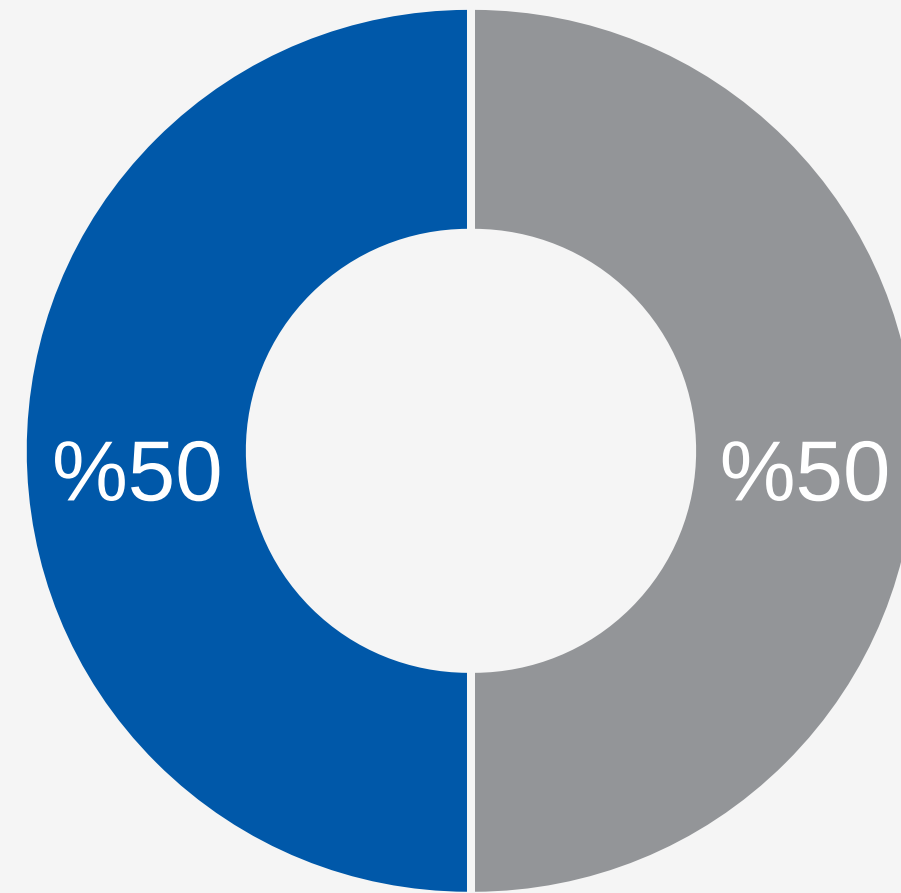


2,651

Kadın için Teknoloji ve Herkes
İçin Teknoloji programlarımızdan
yararlanan Kadınlar

Kaynak: Teknosa Sürdürülebilirlik Raporu, 2022

Yüksek Halka Açıklık Oranı ile Desteklenen Likidite



■ Hacı Ömer Sabancı Holding ■ Diğer

Fili Dolaşım: %49,98

Sabancı Holding Portföyünde Güçlü Konum

Enerji &
Hizmetler



Sanayi

Stratejik
sektörlerin ikisinde
yer alıyoruz

Finansal
Hizmetler

Dijital



Yetkin Yönetim Kadrosu

- Kusursuz olarak icra edilen Dönüşüm Stratejisi ile kanıtlanmış yönetim yetkinliği
- Uluslararası düzeyde tecrübeli üst yöneticilerin getirdiği küresel yaklaşım

Dijitalleşme ile Değer Yaratma

- Türkiye'nin ilk teknoloji pazaryeri ile güçlenen omnichannel yapısı
- Müşterilere eşsiz bir tecrübe sunmak amacıyla iyileştirilen mağaza içi dijital deneyim
- Teknoloji altyapısı ve sistemlerine sürekli yatırım

Eşsiz Müşteri Deneyimi

- Etkin ve benzersiz bir müşteri deneyimi sunmak için yapılan dijital dönüşüm
- Yüksek müşteri memnuniyeti ve sadakati için perakende veri kullanımının iyileştirilmesi
- Bütünsel ve uçtan uca hizmet yetkinliği

Dönüşümün Getirdiği Sürdürülebilir Kârlılık

- Etkin maliyet yönetimi odaklı büyümeyle pazarın üstünde hacim ve gelir artışı
- Net işletme sermayesi optimizasyonu ile güçlü likidite
- Enflasyonist baskıları dengelemeye yönelik önlemler

EKLER

KİLOMETRE TAŞLARI

TEKNOSA



Kendi Teknoloji Ekosistemimizi Yaratarak Sürekli Gelişme Kaydettik



1.ÇEYREK SONUÇLARI



TEKNO SA

Panel ve Techonline Pazarları – Şubat 2023

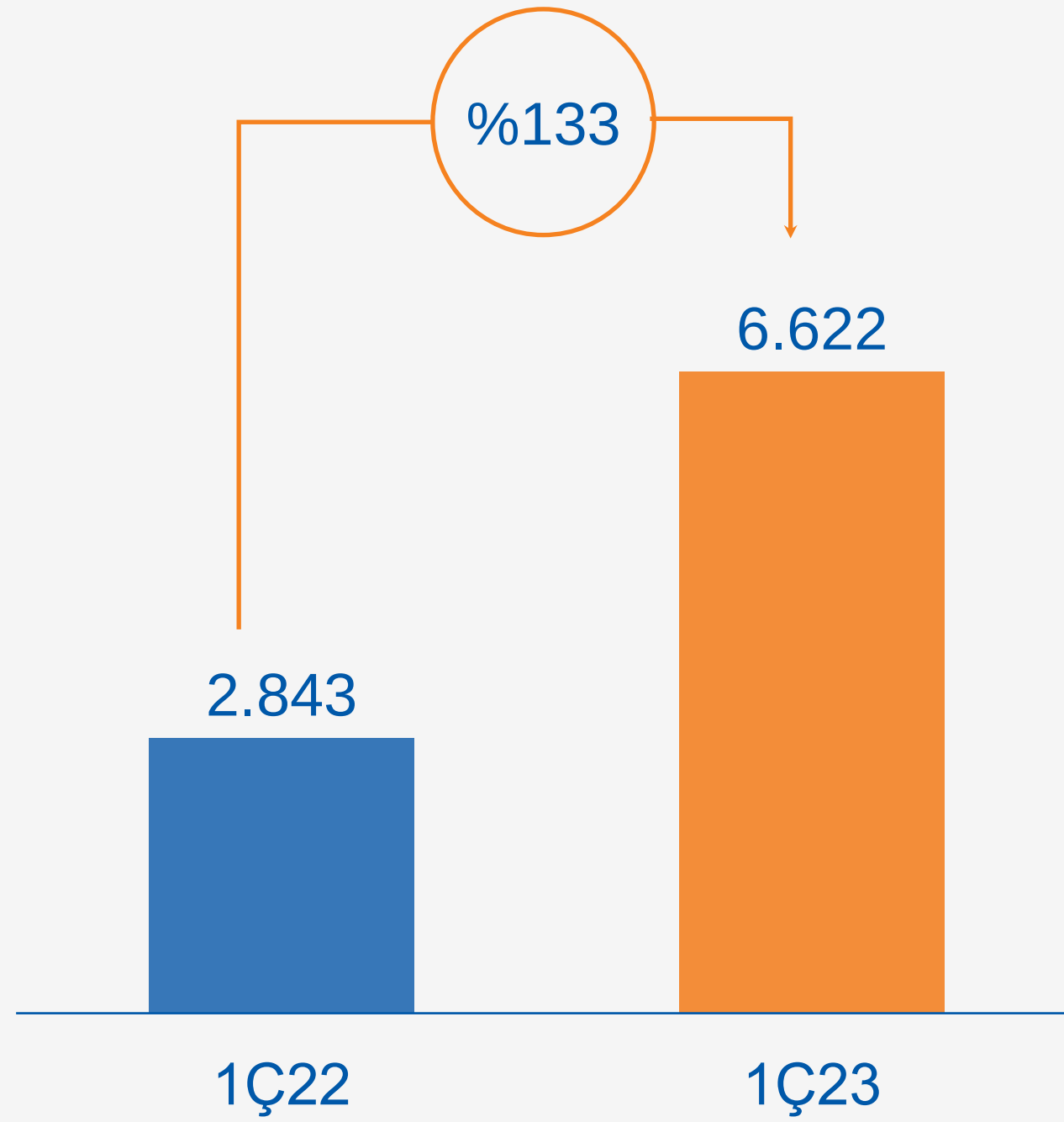


Kaynak: GFK

1Ç23'te Gelirlerimizde ve GMV'de Büyüme Sürdü

(Milyon TL)

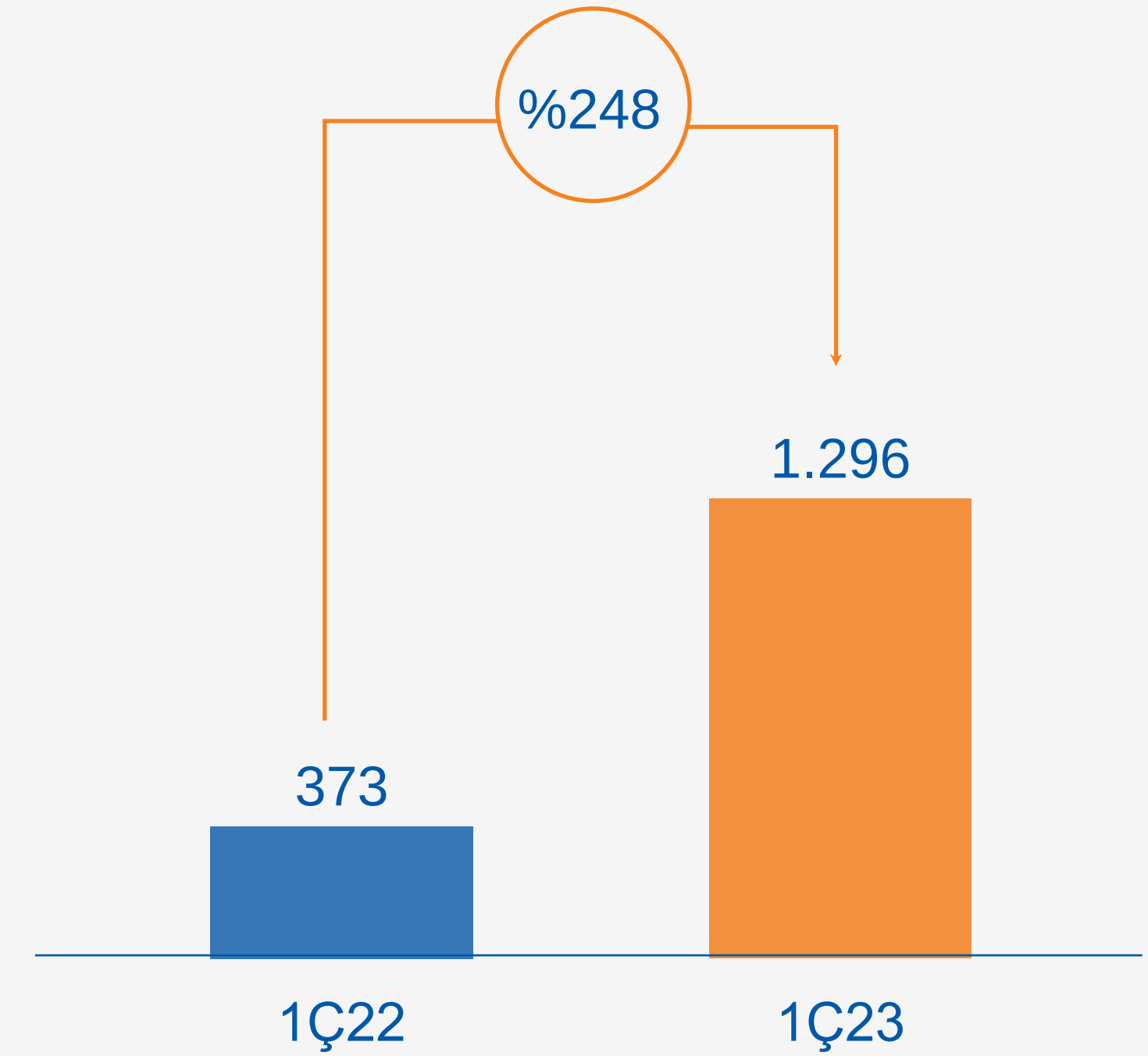
Toplam Satışlar



Satış Kanalına Göre Satışlar



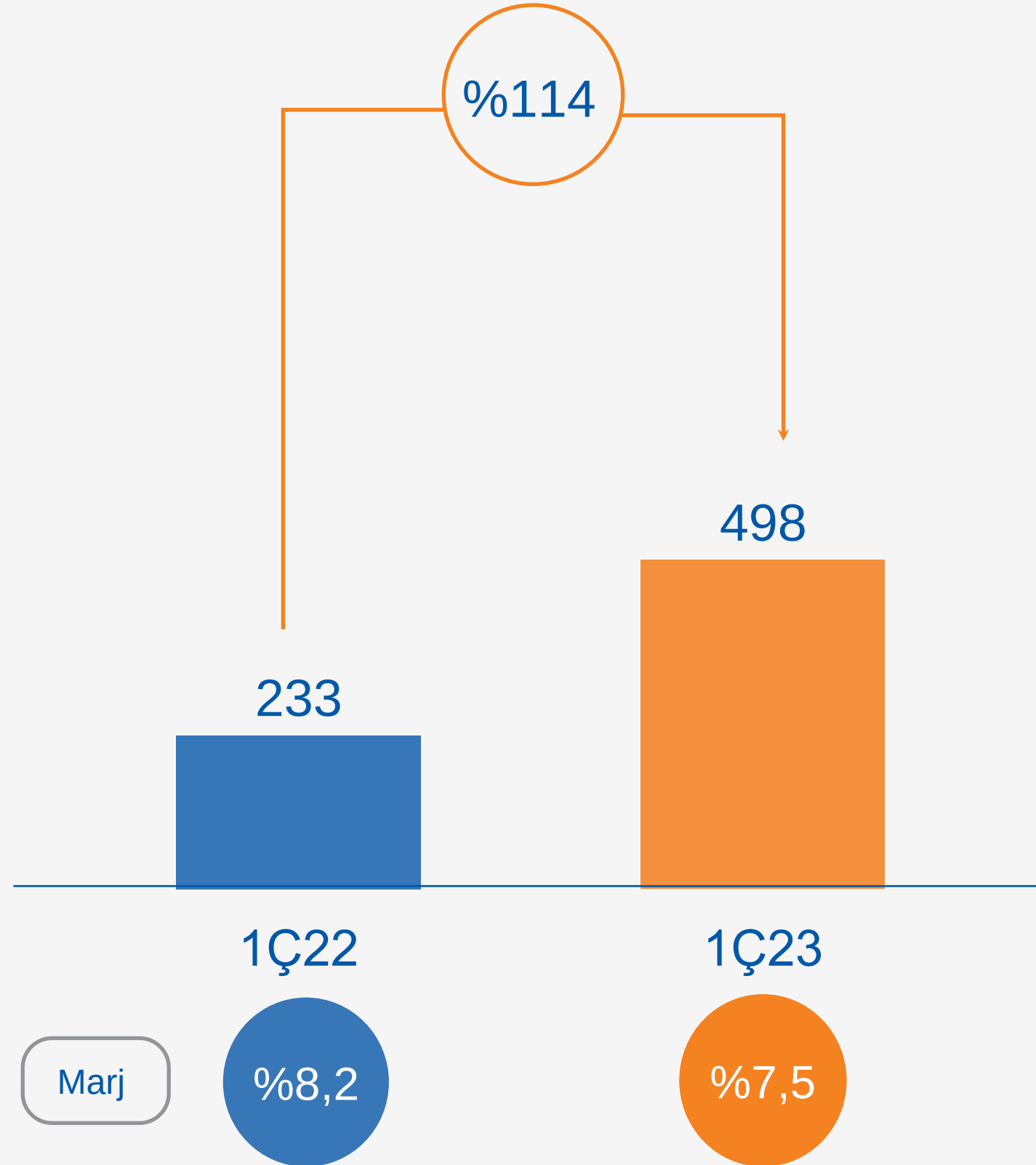
E-Ticaret Brüt Satış Hacmi (GMV)



Geniş ürün yelpazesi, yeni müşteri kazanımı ve etkin fiyatlandırma stratejisi güçlü sonuçları destekledi.

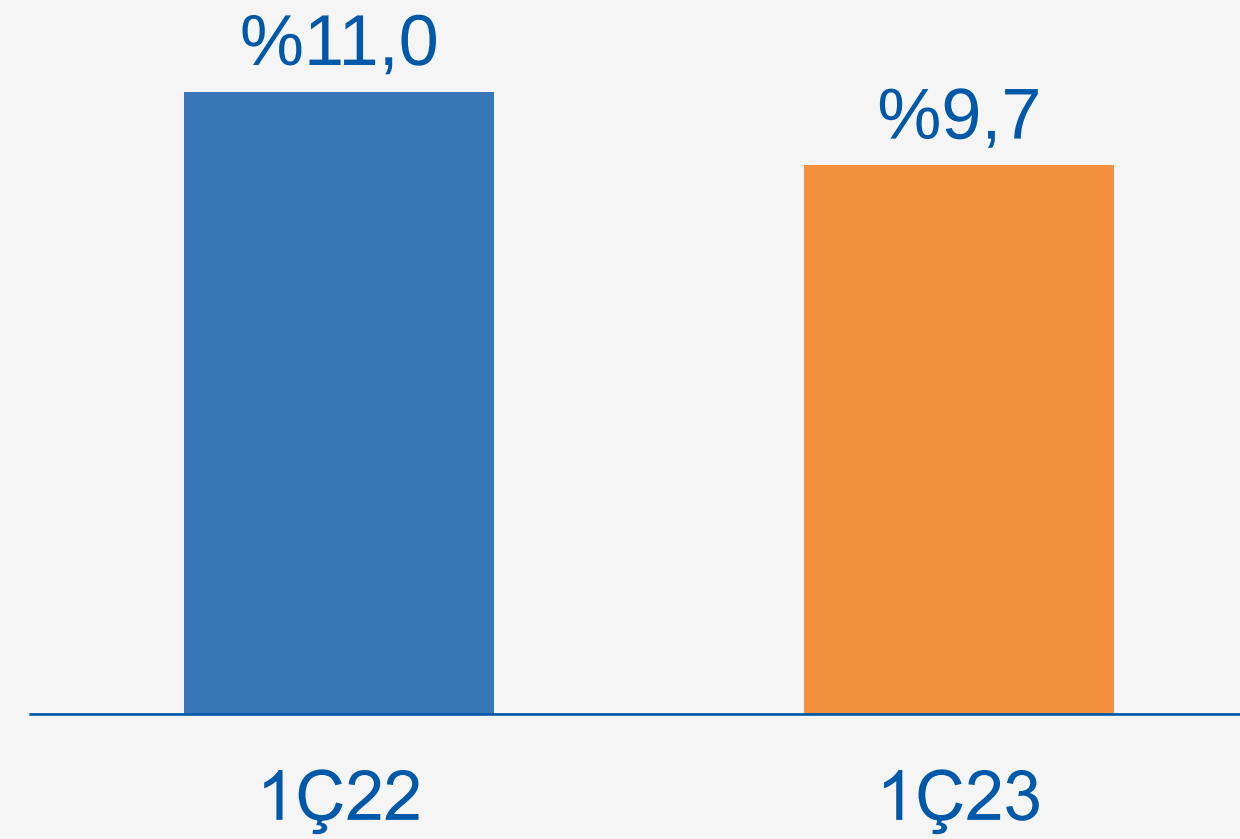
Maliyet Baskısına Rağmen Güçlü Operasyonel Sonuçlar Elde Edildi

FAVÖK

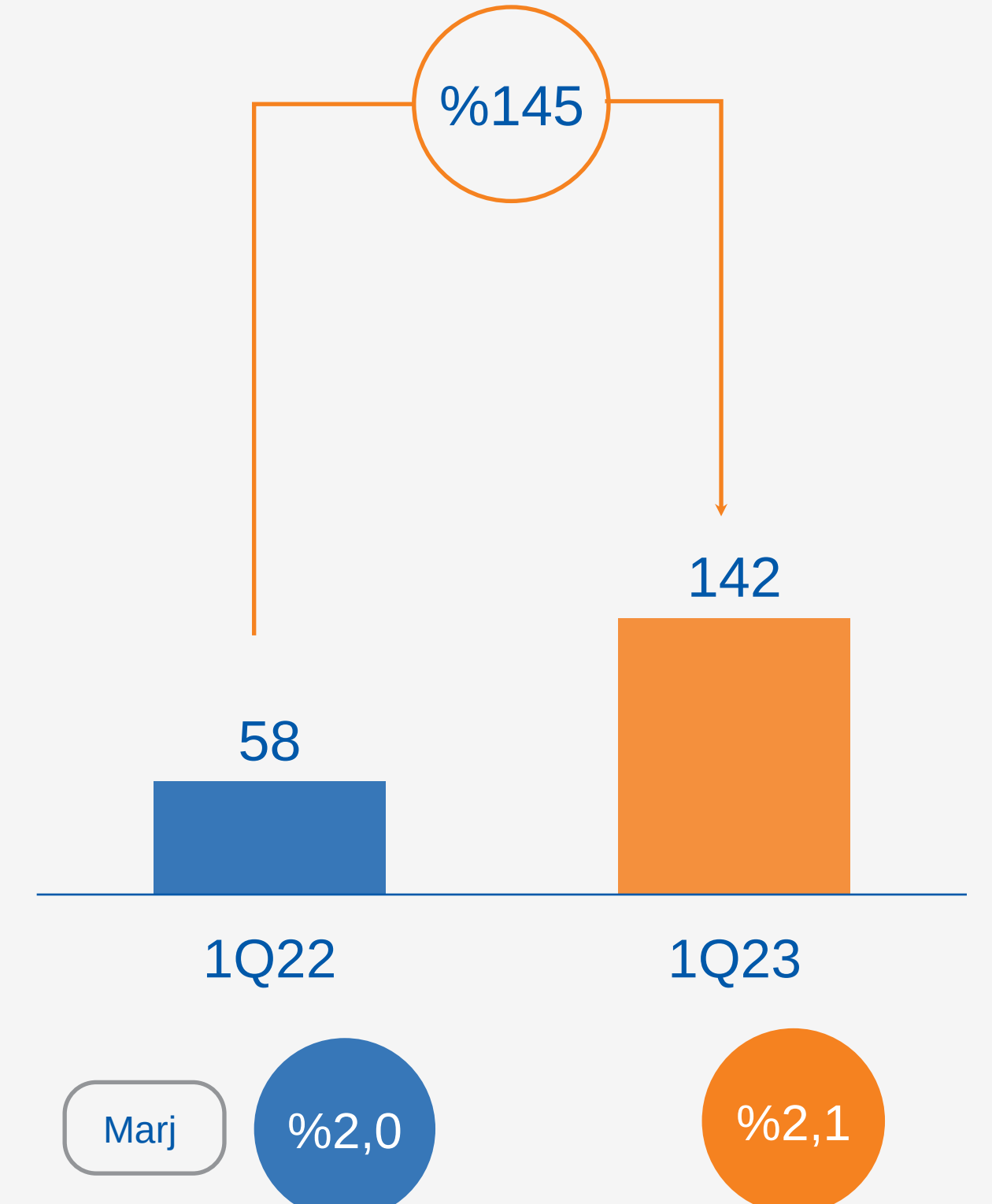


Operasyonel Giderler/Satış

Verimlilik çalışmaları ve maliyet kontrolü



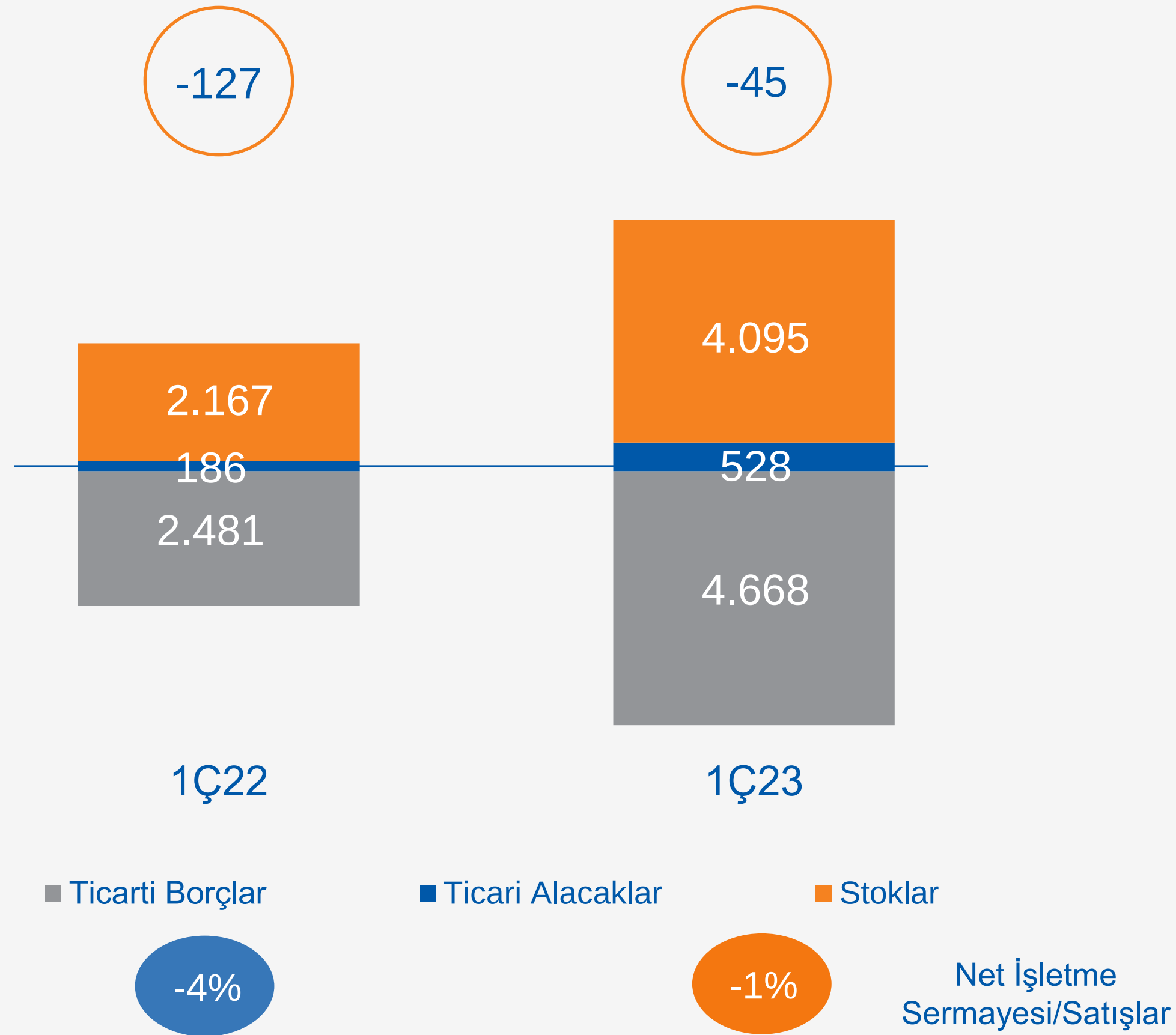
Net Kar



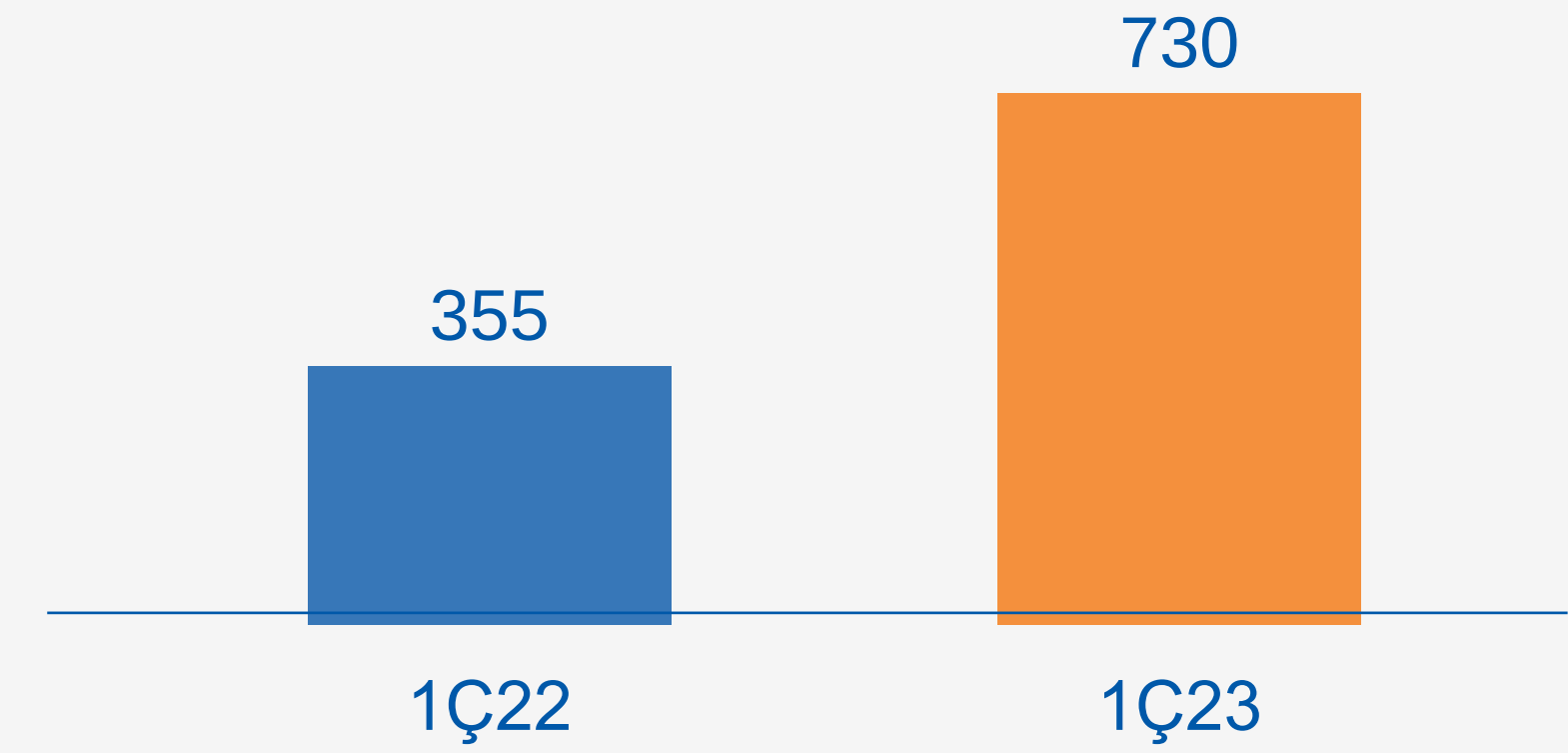
Ürün miksi, etkin fiyatlandırma stratejisi ve gider kontrolü sayesinde sürdürülebilir kârlılık devam etti.

Net Nakit İki Kattan Fazla Arttı

Net İşletme Sermayesi (Mn TL)



Net Nakit (Mn TL),
IFRS 16 hariç



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 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.