



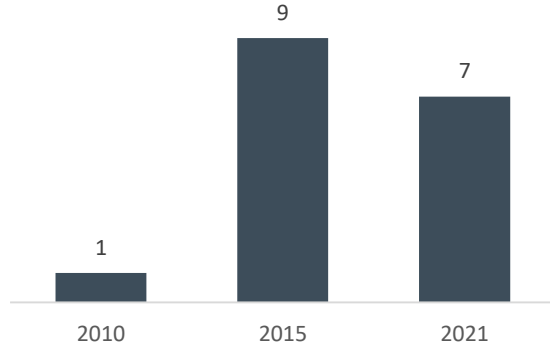
Mart 2022

Bir Bakışta Gözde

- > 2010 yılında kurulan Gözde; aktif büyüklüğü, NAD⁽¹⁾ ve şirket değeri olarak Türkiye’de halka açık en büyük girişim sermayesi yatırım ortaklığıdır
- > Gelecek vadeden şirketlere yatırım yapmak için özgün bir platform sunan Gözde’nin portföyündeki tüm şirketler, kendi sektörlerinde en büyük 3 şirketten⁽²⁾ biridir
- > 2021 sonu itibarıyla Gözde şirketlerinin toplam kombine⁽³⁾ cirosu +40 milyar ₺, kombine FAVÖK’ü ise +3 milyar ₺ seviyesine ulaşmıştır
- > 2022 yılında yurt içi ve yurt dışındaki teknoloji girişimlerine yatırım yapmak üzere Gözde Tech Ventures kurulmuştur.

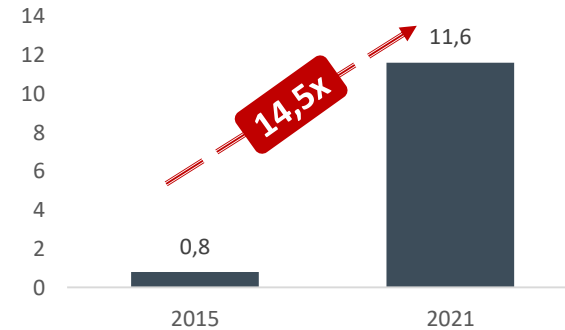
7 şirkete yapılmış yatırım ile
çeşitlendirilmiş portföy

Portföydeki Şirket Sayısı ⁽⁴⁾

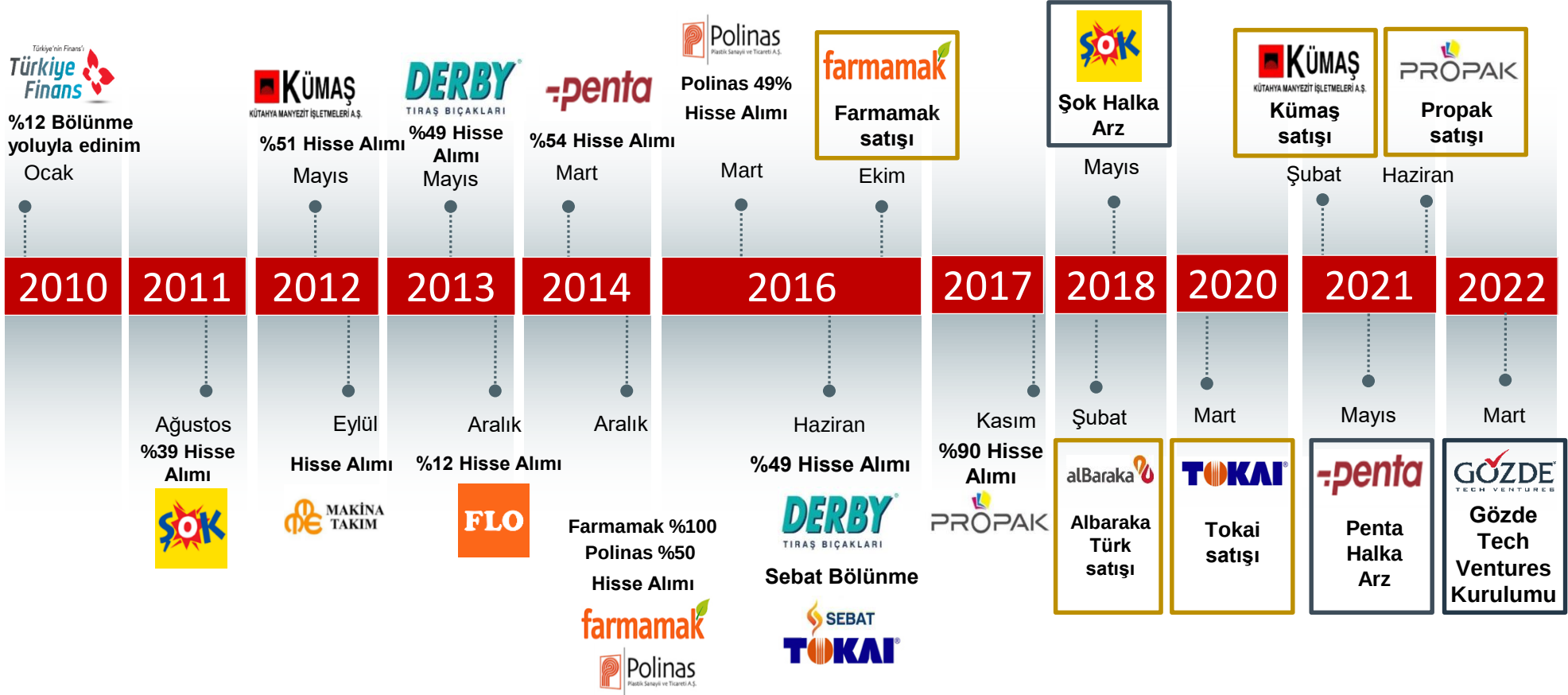


2021 yılsonu itibarıyla **11,6**
milyar ₺’ye ulaşan NAD⁽¹⁾

NAD⁽¹⁾ (mlr ₺) – Aralık 2021 itibarıyla



Yatırım Zaman Çizelgesi



Çıkış yapılan işlemler



Halka arz işlemleri

Gözde: Yatırım Tezi

01 Cazip demografik yapı

- > Dinamik nüfus yapısı ile ekonomideki yavaşlamalardan hızlı çıkan Türkiye
- > Cazip demografik trendler ile tüketici odaklı iş kollarında orta ve uzun vadede hızlı büyüme beklentisi (yaş medyanı 31 olan 83 milyonluk nüfus)

06 Gözde Tech Ventures aracılığıyla erken büyüme aşamasındaki şirketlere yatırım

- > Global ölçekte hızlı büyüyen teknolojisini / ürününü büyük ölçüde kanıtlamış hedef şirketler
- > Deneyimli ve tecrübeli yatırım ekibi

05 Tecrübeli ve iyi tanınan ortakların gözetiminde kurumsal yönetişime odaklanan yönetim

- > Tecrübeli ve geniş yönetim kurulu
- > Farklı deneyimlere sahip 3 bağımsız YK üyesi
- > Alanında lider uluslararası yönetim danışmanı
- > Portföy şirketlerini yöneten güçlü kadro

04 Güçlü operasyonel performans ve yatırımlardan çıkışlar ile değer yaratımı

- > 2010 yılında 385m ₺'den, 2021 yılı sonunda 12 mlr ₺'ye ulaşan net aktif değeri ⁽²⁾
- > Verimlilik artışları, satış içinde artan ihracat payı, dijitalleşme ve ek satın alımlar ile portföy şirketlerinde değer artışları
- > Kümaş, Propak, Farmamak, Sebat Çakmak ve AlbarakaTürk satışı ve Şok ve Penta halka arzı

02 Şeffaf GSYO yapısı ile en büyük halka açık girişim sermayesi

- > Yatırımcılara farklı olgunluk aşamalarında şirketlere yatırım yapma imkanı sunan çeşitlendirilmiş, likit yapı
- > Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı (GSYO) statüsü sayesinde yatırımcıya güven veren yapı - risk limitasyonları, şeffaflık ve finansal avantajlar (kurumlar vergisinden muafiyet⁽¹⁾)

03 Halka açık olmayan, sektöründe lider şirketlere yatırım için ideal platform

- > Perakende, FMCG ve sanayi sektörlerinde, lider şirketlere yatırımlarla oluşturulmuş dengeli portföy
- > Ekonomik yavaşlamadan görece az etkilenen, defansif perakende sektörüne yapılmış yatırımlar (örn: Şok ve Flo)
- > Yabancı para cinsi gelir elde eden şirketler sayesinde dengelenmiş kur riski (örn: Polinas ve Penta)



Gözde Tech Ventures Yapılanması



Private Equity Yatırımları



MAKİNA TAKIM



Polinas

Türkiye
Finans



DERBY

FLO

Venture Capital Yatırımları Gözde Tech Ventures



- Yurt içi ve yurt dışındaki teknoloji girişimlerine yatırım yapmak üzere '**Gözde Tech Ventures**'ın kurulması amacıyla yönetim kurulu kararı alınmıştır
- Teknoloji yatırımlarının değerlendirilmesinde **girişim sermayesi ekibinin deneyiminden ve bilgi birikiminden faydalanılacaktır**
- Teknoloji alanında **ilk etapta 10 adet girişime yatırım yapılması hedeflenmektedir**

- Yeni oluşturulan 'Gözde Tech Ventures' yapısı, **potansiyel yatırım alanlarında proaktif ilerleyip hızlı karar vermek için güçlü bir zemin hazırlayacaktır**
- Böylece '**Private Equity**' için yatırım yapılabilecek aday şirketlerin erken seviyede tespiti ve yatırım yapılması sağlanabilir
- **Gözde portföyünün çeşitliliğinin artırılması ve yüksek getiri sağlanması hedeflenmektedir**
- **Erken büyüme** aşamasında bulunan **teknolojisini / ürününü büyük ölçüde kanıtlamış ve kullanıcıları tarafından yüksek miktarda adapte edilmiş** girişimlere yatırım yapılacaktır



**Ortalama
hedeflenen
yatırım
süresi**

3 - 4 yıl



Coğrafya

Global



**Kısa vadeli
yatırım
büyüklüğü**

İki yıl içerisinde
20 mn ABD \$'a
ulaşan minimum 10
yatırım



**Uzun vadeli
yatırım
büyüklüğü**

Gözde GSYO'nun
toplam aktif
büyüklüğünün
10%'una kadar
ulaşmak



**Yatırım
başına
büyüklük**

500 bin - 2 mn ABD\$



Büyüme

Hızlı büyüyen ve uzun
dönemde büyüme
potansiyeli olan
şirketler



Kontrol

Belli haklara sahip
azınlık



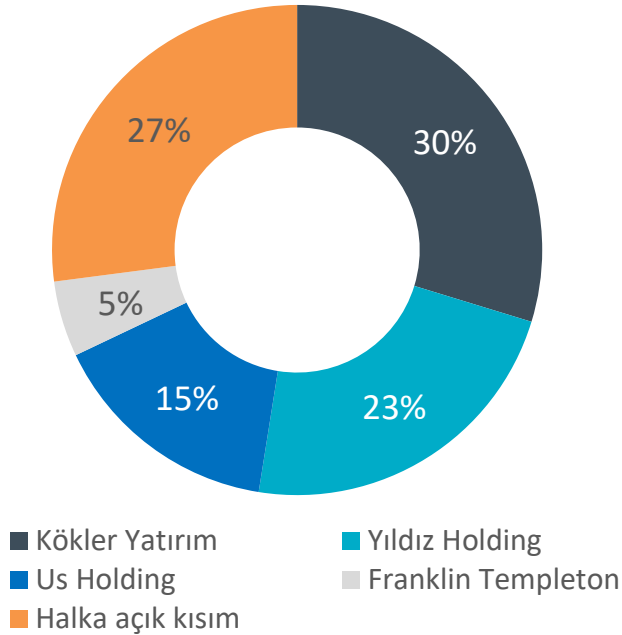
**Öncelikli
sektörler**

Yazılım Hizmetleri, Oyun,
Fintek, Blokzincir, Yapay
Zeka, Mobilite, Eğitim
Teknolojileri, Pazarlama
Teknolojileri ve E-Ticaret

Paydařlar

Ortaklık Yapısı

- > şirketin büyük çoğunluğu Ülker ailesi ve Yıldız Holding'e aittir
- > Franklin Templeton, Ekim 2017'de hissedarlara değer yaratmak adına Gözde ile yönetim danışmanlığı sözleşmesi imzalamıştır ve ayrıca Gözde'ye %5 oranında ortak olmuştur



Kısaca Yıldız Holding

En büyük 2.

global bisküvi üreticisi

+100

İhracat ülkesi

Küresel oyuncu

13 ülkede üretim tesisi

+60 bin

çalışan

Ana
Markalar

ÜLKER

GODIVA
Chocolatier

McVities

Kurumsal Yönetim

- > Kurumsal yönetişimi sağlamlaştıran 9 deneyimli üyeden oluşan Yönetim Kurulu
- > Yüksek ihtiyat ile stratejiyi gözlemleyen 3 bağımsız Yönetim Kurulu üyesi
- > Sıkı raporlama gereksinimleri:
 - > Portföy şirketleri bağımsız denetçiler tarafından denetlenmektedir
 - > Portföy şirketlerinin değerleme çalışmaları bağımsız değerleme şirketleri tarafından hazırlanmaktadır

Ortaklık Yapısı

YILDIZ ★ HOLDING

- > Tüketiciciye yönelik sektörlerde engin tecrübe
- > Operasyonel mükemmellik anlayışı
- > Destek fonksiyonlarının entegrasyonu



FRANKLIN TEMPLETON
INVESTMENTS

- > Küresel ağ
- > Yatırım yönetiminde ve operasyonel liderlikte deneyimli profesyonel ekip
- > Halka açık ve halka kapalı şirket yatırımlarında geniş portföy yönetimi deneyimi

**GOZDE**

- > Yüksek getiri potansiyeli vadeden halka kapalı şirketlere yatırım olanağı sağlaması
- > Kazancını tekrar yatırıma döndürebilme esnekliği
- > Sermaye Piyasası Kurulu'nun «GSYO» tebliğine tabi

- + Danışmanlık hizmeti
- + Gözde'de 5% ortaklık

- > GSYO yapısı sayesinde;
 - Risk kontrolü (örn: yatırım yapılacak coğrafyalar ve yatırım araçlarının sınırlarının belli olması)
 - Finansal avantajlar (örn: kurumlar vergisi muafiyeti)
 - Bağımsız değerlendirme şirketleri tarafından yapılan yıllık portföy şirketleri değerlemeleri sayesinde oluşan şeffaflık
 - SPK tarafından denetime tabi

Gözde, Halka Açık Şirketler Arasında Öne Çıkmaktadır

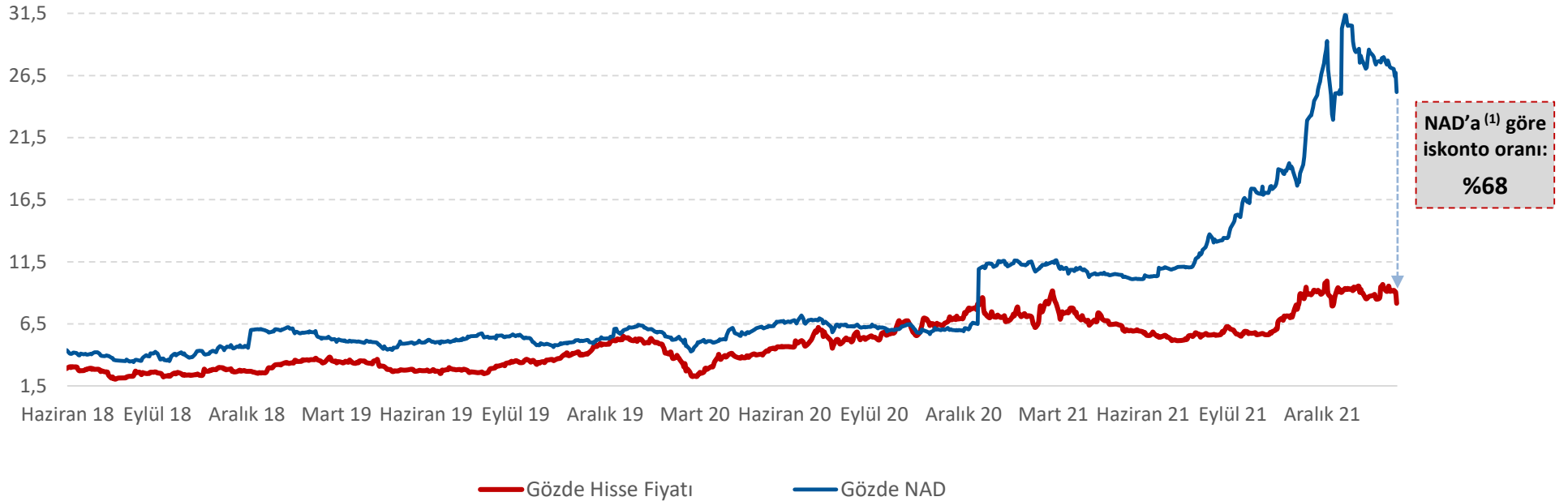
	Gözde	Halka açık holdingler	Halka açık şirketler
Yatırım süresi	2-8 yıl	Genellikle belirsiz ⁽¹⁾	Uygulanamaz
Portföy çeşitlendirmesi	✓	✓	(1)
Yatırım esnekliği	Yüksek	Orta ⁽¹⁾	Düşük ⁽¹⁾
Vergi avantajları	Kurumlar vergisinden muafiyet	%20 'ye varan kurumlar vergisi	%20 'ye varan kurumlar vergisi
Çıkış stratejileri	Getiriyi maksimize etme amaçlı iyi dizayn edilmiş stratejiler	Tanımlanmış çıkış stratejisi olmayabilir	Tanımlanmış çıkış stratejisi olmayabilir
Kurumsal aksiyonlar ile değer yaratma	Maksimum değer yaratmak amacıyla aktif yönetim	Genellikle defansif bir yapı ve sınırlı M&A aktivitesi	Genellikle sınırlı M&A aktivitesi

Hisse Fiyat Performansı

(31 Aralık 2021 TFRS finansalları ile)

Toplam Varlıklar	12,9mlr TL	Piyasa Değeri	3,5mlr TL	Net Aktif Değeri (NAD)	11,6mlr TL
------------------	------------	---------------	-----------	------------------------	------------

Hisse performansı ve Hisse başına NAD⁽¹⁾ gelişimi (TL)



Kaynak: Bloomberg, 24.02.2021 itibarıyla

(1) NAD: Grafikte ortalama hisse adedine düşen NAD fiyatı gösterilmektedir. NAD hesaplanırken halka açık olan şirketler (Şok, Makina Takım ve Penta) piyasa değerinden, halka açık olmayan şirketler ise ilgili çeyrek sonundaki TFRS defter değerlerinden kullanılmıştır

Önemli Gelişmeler

Tamamlanan İşlemler

- > **Kümaş:** Refraktör endüstrisinin önde gelen dikey entegre şirketi olarak Kümaş hisselerini Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları T.A.Ş.'a 340m ABD \$ şirket değeri üzerinden satılması için 4 Ocak 2021 tarihinde Hisse Satım Sözleşmesi imzalamış, 3 Şubatta ise kapanış işlemi gerçekleştirilmiştir. Gözde'nin sahip olduğu %51 hisseye tekabül eden hisse değeri tutarı 151m ABD \$'ı civarındadır
- > **Propak:** Polinas'in iştiraklerinden Propak'ın %100 hissesi, 7 Haziran 2021'de Constantia Flexibles firmasına 120,5 milyon € hisse değeri (Kasım 2021'de açıklanan nihai hisse bedeli) üzerinden satılmıştır
- > **Penta:** Gözde'nin %54 hisseye sahip olduğu Penta'nın halka arzı başarıyla tamamlanmış olup, mevcut durumda Gözde'nin Penta'daki direkt sahiplik oranı %32,2 seviyesine inmiştir

Devam Eden Süreçler

- > **Polinas:** Şirket hisselerinin, faaliyetlerinin veya varlıklarının bir bölümünün veya tamamının satışı, ya da başka bir şirketle birleşmesi imkanlarını araştırmak ve bu amaçla gerektiğinde potansiyel alıcılar ile görüşmeler yapmak ve koordinasyon sağlamak üzere Reimei Global Advisors'ın yetkilendirilmesi 29 Kasım 2021 tarihinde duyurulmuştur
- > **ŞOK:** Dijital sahada sinerji oluşturmak amacıyla, Şok'ta doğrudan / dolaylı pay sahibi olan Yıldız Holding ve iştiraklerinin sahip olduğu bir kısım azınlık payların Getir'e veya ilişkili şirketlerine satışı için stratejik ortaklık görüşmelerinde bağlayıcı olmayan niyet mektubu imzalanmıştır

Gözde Tech Ventures Kurulumu



- > Yurt içi ve yurt dışındaki teknoloji girişimlerine yatırım yapmak üzere Gözde Tech Ventures adlı bir yatırım şirketi kurulması amacıyla yönetim kurulu kararı alınmıştır. Erken büyüme aşamasındaki teknoloji girişimlerine yatırım yapmayı amaçlayan Gözde Tech Ventures, ağırlıklı olarak SaaS (Software as a Service – hizmet olarak yazılım), oyun, fintek, blokzincir, yapay zeka, mobilite, eğitim teknolojileri, pazarlama teknolojileri ve e-ticaret sektörlerine odaklanacaktır

Kümaş: Dördüncü ve en büyük Gözde çıkışı

- > Kümaş, Gözde Girişim'in 2016 yılında Farmamak, 2019 yılında AlbarakaTürk ve 2020 yılında Sebat sonrasında dördüncü ve en büyük çıkış işlemi olmuştur
- > Kümaş Manyezit Sanayi A.Ş. ("Kümaş", ya da "Şirket") refraktör endüstrisinin önde gelen dikey entegre şirketi olarak hisselerini Ereğli Demir ve Çelik Fabrikaları T.A.Ş.'a 340m ABD \$ şirket değeri üzerinden satılması için 4 Ocak 2021 tarihinde Hisse Satım Sözleşmesi imzalamış, 3 Şubatta ise kapanış işlemi gerçekleşmiştir.
- > Gözde'nin sahip olduğu %51 hisseye tekabül eden hisse değeri tutarı 151m ABD \$'dır
- > İşlem sonucu yaratılan değer öncelikli olarak Gözde'nin borçluluğunu düşürmek için kullanılmıştır

Ana metrikler

**Endüstriyel &
Madencilik**

Sektör

30+

Girişte ihraç
edilen ülke sayısı

60+

Çıkışta ihraç
edilen ülke sayısı

2012

Satın alım yılı

Top 5

Özel Sermaye
Fonları arasında
en büyük işlem ⁽²⁾

340m ABD\$

Şirket Değeri
(\$D)

Propak Satışı

- > Gözde'nin dolaylı bağlı ortağı olan Propak Ambalaj Üretim ve Pazarlama A.Ş. ("Propak", ya da "Şirket")'de sahip olduğu %95 oranındaki payların tamamının Avrupa'nın önde gelen ambalaj firmalarından Constantia Flexibles International GMBH'a satışına dair Hisse Alım Satım Sözleşmesi imzalanmıştır
- > 27 Mayıs 2021 tarihinde Rekabet Kurumu İşlem'e izin verilmesine karar vermiştir ve 7 Haziran 2021 tarihinde Şirket hisselerinin devri, 120,5m € (Kasım 2021'de açıklanan nihai hisse bedeli) hisse değeri üzerinden gerçekleşmiştir
- > Propak'ın şirket değeri Gözde'nin hissedarlığı dönemindeki yaklaşık 3,5 sene zarfında € bazında 2,5 katın üzerinde büyüme göstermiştir

Ana metrikler

Ambalaj

Sektör

54

Girişte toplam
ciro (€m) ⁽¹⁾

76

Çıkışta toplam
ciro (€m) ⁽²⁾

2017

Satın alım yılı

9

Girişte FAVÖK
(€m) ⁽¹⁾

19

Çıkışta FAVÖK
(€m) ⁽²⁾

Penta Halka Arzı

- > Halka arzı başarıyla tamamlanan Penta'nın 18.378.752 adet payı 17 Mayıs 2021 tarihi itibarıyla Yıldız Pazar'da pay başına 32,00 TL fiyat ile işlem görmeye başlamıştır
- > Halka arzın toplam büyüklüğü 588 milyon TL olarak gerçekleşmiştir
- > Konsorsiyum liderinin İş Yatırım olduğu halka arza, ayrıca 30 konsorsiyum üyesi de aracılık etmiştir
- > Güncel durumda⁽¹⁾, Penta'nın fiili dolaşımdaki pay oranı %16,2, Gözde'nin Penta'daki direkt sahipliği ise %32,2 seviyesindedir
- > Şirket, halka arz yoluyla elde ettiği net fonu (~45 milyon ABD\$) sendikasyon kredi anlaşması kapsamındaki borçlarının azaltılmasında kullanmıştır:
 - > Net finansal borç Eylül 2021 itibarıyla 29 milyon ABD \$'ına inmiştir (2020 yıl sonu: 66 milyon ABD \$)
 - > Açık döviz pozisyonunda önemli iyileşme sağlanarak; 2020 yıl sonunda 50 milyon ABD \$ olan açık döviz pozisyonu Eylül 2021 sonunda 14 milyon ABD \$'ına inmiştir
 - > Net finansal borçluluğun azaltılması sayesinde Penta daha güçlü özkaynak yapısına ulaşmış olup, sektörde sıkça kullanılan tedarikçi finansman yöntemleri ve tedarikçi limitlerinin sağlayacağı artış ile borç ödeme sürelerini iyileştirmeyi hedeflemektedir. Net işletme sermayesi ihtiyacına da olumlu katkı beklenmektedir
 - > Mevcut markalarla iş geliştirme ve de farklı marka ve kategorilerde organik büyüme fırsatlarının daha uygun şartlar ile değerlendirilmesi hedeflenmektedir

Portföy Şirketleri

Şirket	Hissedarlık Oranı	Alım Yılı	Açıklama	Defter Değer ⁽¹⁾	Portföydeki Payı
	%22,9	2011	Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen İndirim Marketlerinden	1.784	%14
	%11,5	2013	Türkiye'nin En Büyük Ayakkabı Perakendecisi	965	%8
	%32,2	2014	Türkiye'nin Lider Katma Değerli Teknoloji Dağıtıcısı	5.562	%43
	%14,6	2012	Türkiye'nin İlk ve En Büyük Kesici Takım Üreticisi	58	%0
	%97,6	2013	Türkiye'nin İlk ve Tek Traş Bıçağı Üreticisi	499	%4
	%99,0	2014	Türkiye'nin Lider Esnek Ambalaj Filmi Üreticisi	2.139	%17
	%10,6	2010	Önde Gelen Katılım Bankası	451	%4
İstanbul Portföy Yıldız Özel Serbest Fonu				1.371	%11
Toplam				12.831	



Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen İndirim Marketlerinden

9.247

Şok Mağazası ⁽¹⁾

+ Cep'te Şok

Online mağaza

1.000

Civarında yıllık net
yeni mağaza
açılışı ⁽²⁾

~1.800

SKU

%33,1

Ciro büyüme ⁽³⁾

%20,0

LFL büyüme ⁽⁴⁾

%19,8

LFL sepet
büyümesi ⁽⁴⁾

28,4mlr ₺

Ciro ⁽³⁾

1,6mlr ₺

FAVÖK ^(3,5,6)
(marj: **%5,7**)

1,3mlr ₺

Net nakit ⁽⁷⁾

(1) 395 adet Şok Mini mağazası dahil edilmiştir

(2) Son 6 yıl ortalaması (2014-2021)

(3) 2021 yılı

(4) Sadece Şok mağazaları, LfL (birebir mağaza) satış 2019 sonu itibarıyla açık ve 2021 sonu itibarıyla halen operasyonlarına devam eden mağazalardan ölçülmektedir

(5) FAVÖK; dönem karına faiz, vergi, amortisman ve esas faaliyetlerden diğer gelirler / (giderler) eklenerek hesaplanmıştır, UFRS 16 öncesi

(6) UFRS 16 sonrası FAVÖK 2,6 milyar TL, FAVÖK marjı %9,2

(7) 2021 yılsonu, UFRS 16 öncesi

Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen İndirim Marketi



Genel görünüm

Pandemi sürecinden pozitif ve kalıcı olarak etkilenim

2012'de 1.114'ten
2021'de
9.247'ye ulaşan mağaza sayısı

Cep'te Şok ile
81 ilde mağaza fiyatına
eve teslimat

~700 ürün kategorisinde
~1.800 SKU

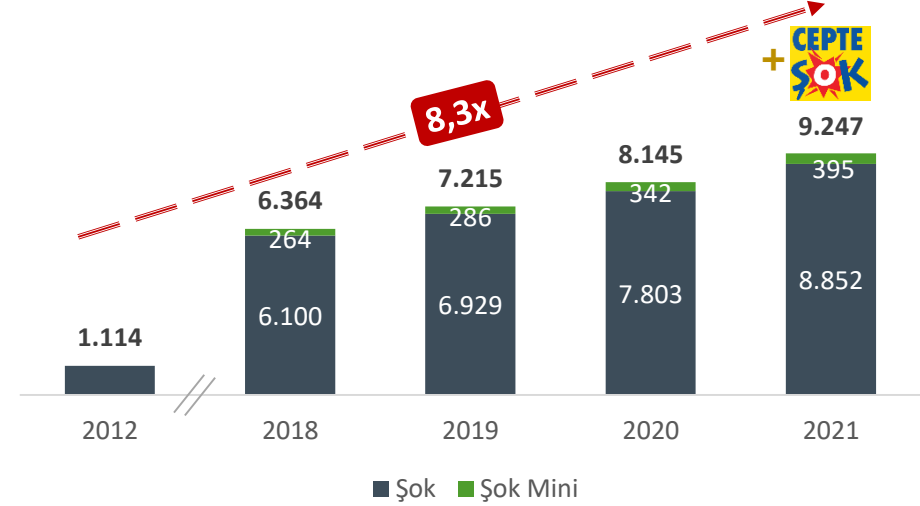
~230 m²
ortalama mağaza
büyüklüğü

Her gelir grubundan
geniş bir müşteri tabanı

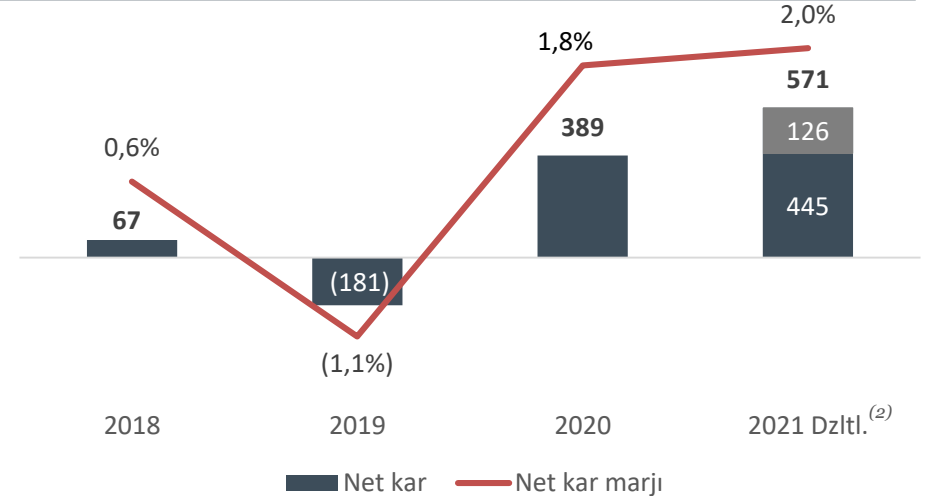
Taze gıda ve kişisel
bakım kategorilerinde
çeşitlendirilmiş ürün
portföyü

Net kar, negatif işletme
sermayesi ve yüksek
nakit ile güçlü bilanço

Mağaza sayısı gelişimi



Net kar ve marjı ⁽¹⁾



Cepte Şok: Özgün, adrese teslim iş modeli



Büyüyen Online Gıda Market Pazarı

- Türkiye’de e-ticaret hacmi, kullanıcı sayısı ve penetrasyon oranı son yıllarda hızlı artış göstermektedir.
- Pandemi ve karantina uygulamaları etkisiyle market ürünleri için eve teslimat talebindeki artış büyük bir ivme kazanmıştır

Yönetimin güçlü ve hızlı icra kapasitesi

- Türkiye’nin her yerine yayılan mağaza ağı sayesinde 81 ilde mağazadan eve teslimat hizmeti sunmaktadır
- Şok, Cepte Şok ile değişen müşteri taleplerine alternatif sipariş (app, telefon, web sitesi) ve ödeme (app, kapıda nakit, kapıda kredi kartı) yöntemleri ile hızlı adaptasyon sağlamıştır
- %100 elektrikli araçlardan oluşan filo ile çevreye saygılı teslimat modeli operasyonlara hızlıca adapte edilmiştir

Cepte Şok değer önerisi ve iş modeli

- Tüm Türkiye’deki müşterilere **mağaza fiyatlarıyla** aynı gün içinde eve teslimat
- 1.800 ürün**, kolay kullanımlı uygulama ve **ücretsiz teslimat**
- Düşük maliyet** ve **yatırım** ihtiyacı

Cepte Şok Ana Performans Kriterleri¹

2,7x sipariş sayısı	2,8x ciro
2,2x toplam üye sayısı	2,0x müşteri sayısı

Öne Çıkan Veriler

81 il teslimat ağı	~1.800 SKU
Aynı gün içinde teslimat	Ücretsiz teslimat

Yatırım tezi

1

Krizlere dayanıklı gıda perakendeciliğinde güçlü oyuncu

Pandemi sürecinden pozitif ve kalıcı olarak etkilenen gıda perakendesi sektörü

2

Büyümeye devam eden organize perakende

Organize kanalın ticaretteki payı ve indirim marketlerinin organize içindeki payı artmaya devam ediyor

3

Müşteri ihtiyaçlarına Odaklanma

Taze gıda ve kişisel bakım kategorilerinin ağırlık kazandığı 1.800 SKU ile mağaza ve online kanallarda müşterilerin her ihtiyacını karşılayabilecek format

4

Operasyonel Mükemmellik

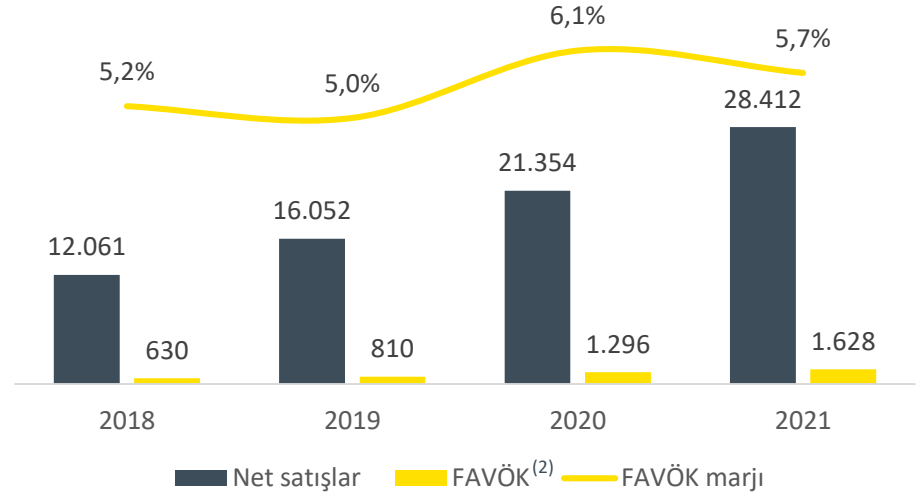
Hem mağaza hem de ürün yönetiminde doğru adımlarla ulaşılan verimli operasyon

5

Yüksek Büyüme ve Nakit Akışı Yaratma

Negatif işletme sermayesi ve yüksek nakit dönüşümüyle Şok, kendi büyümesini fonlayabilmekte olup temettü dağıtmaktadır

Özet finansallar (₺ milyon) ⁽¹⁾



2021 sonuçları

- > 2021 yılında mağaza sayısında (1.102 net açılış) artış ve LfL sepet (2020'a göre %20) tutarındaki artışın yardımıyla %33 büyüme gerçekleşti
- > İş modeli ve devam eden güçlü nakit yaratımı sebebiyle şirket yılı 1,3 milyar ₺ net nakit ile bitirdi
- > Şirket pozitif net karlılığını sürdürdü; 2021 düzeltilmiş net karı 570,5 milyon TL'ye, net kar marjı %2,0'a ulaştı ⁽³⁾
- > Cepte Şok, düşük maliyet ve yatırım ihtiyacı ile büyümeyi destekledi



FLO

Türkiye'nin En Büyük Ayakkabı Perakendecisi

Türkiye'nin

En Büyük

ayakkabı
perakendecisi

3 farklı formatta

515

yurtiçi mağaza

133 yurtdışı
mağaza
(**48'i** franchise
mağaza)

+30m

Yılda ortalama
satılan ayakkabı
çifti

+%90

Sahip olunan
marka satışları

+10.000

çalışan sayısı

+%10

Yurtdışı
satışların toplam
perakende
satışlara oranı

+%10

online satışların
toplam
perakende
satışlara oranı

+%60

online
satışlarındaki
büyüme (2021)

Özet

- > Flo, kaliteli kendi ve lisanslı markalarını, uygun fiyata alt ve orta gelir gruplarını hedefleyerek sunmaktadır
- > Flo'nun 2021 sonu itibariyle 648 (48'i franchise) mağazası bulunmaktadır (515 yurtiçi, 133 yurtdışı)
- > 2019 yılı içinde NineWest'in Türkiye perakende operasyonu haklarını almış olup, 11 mağazayı da devralmıştır
- > E-ticaret üzerinden satışlar geçen yıla göre %67 oranında artmıştır
- > Şirket, 24 ülkede faaliyet sürdürmektedir

Flo, 3 farklı konseptte toplam 648 mağaza ve 3 farklı kanalda operasyonlarını yönetmektedir

Perakende

FLO

486 mağaza
Çoklu Marka

- > Türkiye'nin en büyük çok markalı ayakkabı perakende mağaza zinciri
- > Seçili sahip olunan markalar: Lumberjack, Polaris, Kinetix, seçili lisanslı markalar: Dockers, U.S. Polo Assn.

SPORT IN STREET

148 mağaza
Çoklu Marka

- > Genç tüketicileri hedefleyen spor mağaza konsepti
- > Son iki yılda hızlı büyüme

NINE WEST

14 mağaza
Tek Marka

- > Kadını hedefleyen ayakkabı ve çanta markası
- > Türkiye'de perakende ve online hakları

E-Ticaret

Çoklu Marka /
3. Parti /
Pazaryeri

- > Türkiye'nin e-ticarete 2. büyük ayakkabı satıcısı
- > 80 geliştirici

Toptan

3.500
Satış noktası

- > Türkiye'nin en büyük toptan ayakkabıcısı

Yatırım Tezi

1

Pozitif Pazar Trendleri

TL'deki değer kaybının etkisi ile global markalardan uygun fiyatlı moda ürünlerine geçiş

2

Müşteri Odaklı Geniş Ürün Yelpazesi

Tüm aileye hitap edebilecek dinamik ürün ve marka çeşitliliği ile moda riski minimize edilmekte

3

Entegre tedarik zinciri yapısı

Türkiye Avrupa'nın en büyük ayakkabı üreticisi, 200 üzerinde tedarikçi (%90 civarında Türkiye'den alım)

4

Yüksek Mağaza & Online Büyüme Geçmişi

2017-2021 arası ortalama 95 mağaza açılışı ve 2021 yılında %67 online satış büyümesi

5

Güçlü Büyüme Potansiyeli

Uluslararası pazarlara ve online alana doğru dinamik büyüme

Sahip olunan mağaza sayısı gelişimi, franchise hariç



Müşterilere sahip olunan ve üçüncü parti markalarla erişim

> Sahip olunan markalar:

Casual



Comfort

Polaris

Active



Fashion



NINE WEST



-penta

**Türkiye'nin Önde Gelen Katma Değerli Teknoloji
Ürünleri Dağıtıcısı**

Türkiye'nin
En büyük
Teknoloji ürünleri
distribütörlerinden

**Katma
değerli
hizmetlere**
odaklanan iş modeli

**Katma
Değerli IT**
ürünlerine odaklanmış
iş modeli

+40
global tedarikçi

15
münhasır distribütörlük

+3.500
aktif müşteri

~475m ABD \$
2021 İlk 9 Ay Ciro

%7,0
Brüt kar marjı⁽¹⁾

%5,2
FAVÖK marjı⁽¹⁾

~%19 (ABD \$)
Net satış büyümesi⁽¹⁾

Büyüme ve Karlılığı Yönlendiren Benzersiz İş Modeli

Katma Değerli Hizmetler

Yaygın İşbirliği



Müşteri Çözümleri



Penta Teknoloji
Merkezi

Gelişmiş Lojistik



Penta Depom



10'dan 10'a teslimat

Dijitalleşme



Bayinet

Müşteri ilişkileri
yönetimi

Tedarikçi ve müşteri
entegrasyonları

Abonelik yönetimi
hizmetleri

Stratejik
Şirket Satın
Alımları



Verimli
Entegrasyon



Yeni kategoriler &
markalar

Güçlü
Yönetim ve
Yetkin
Çalışanlar

30+ yıl sektör deneyimli
kurucu



Değerli yeteneklerin
kazanılması ve tutulması

352¹ yetkin ve bağlı
çalışan (ortalama kıdem
yaşı 9.5 yıl)

Yatırım Gerekçesi

1

Cazip Pazar Dinamikleri

Bilişim ve iletişim teknolojileri sektörü dijitalleşme, uzaktan eğitim/çalışma trendlerinden olumlu yönde etkilenmektedir

2

Çeşitlendirilmiş Ürün ve Müşteri Portföyü

+40 tedarikçi ile çalışılmakta ve +3.500 aktif müşteri bulunmaktadır

3

Katma Değerli Servisler

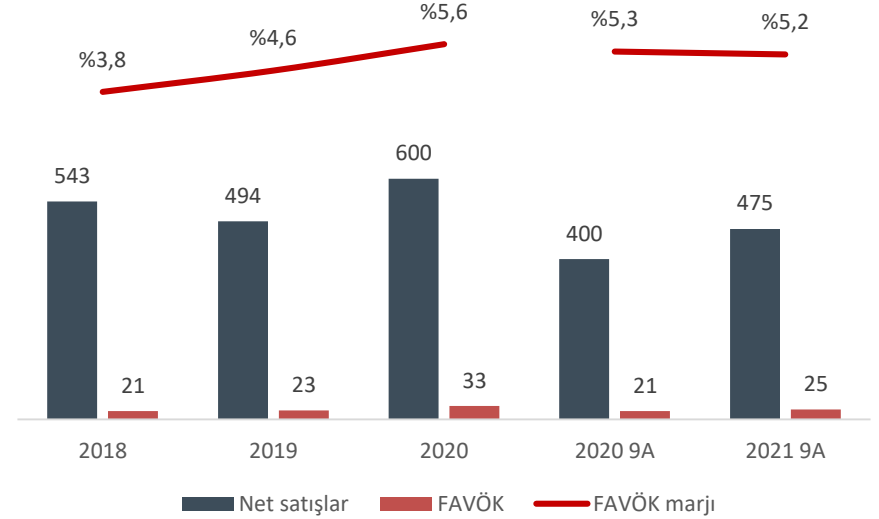
Katma değerli servisler ile daha geniş müşteri kesiminin ihtiyaçlarını karşılayarak rakiplerden ayrışmaktadır

4

Güçlü Karlılık ve Nakit Dönüşümü

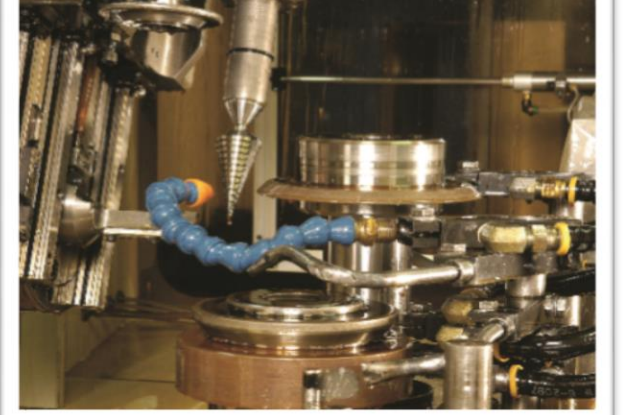
%5,2 FAVÖK marjı ile rakiplerinden karlılık anlamında pozitif ayrışmaktadır

Özet finansallar (ABD\$ milyon)



2021 ilk 9 ay sonuçları

- > 2021 ilk 9 ayda teknoloji ürünlerine artan talebin de etkisiyle, Penta sürdürülebilir karlı büyüme hedefine odaklanmış olup %19 ciro büyümesi elde etmiştir
- > USD bazında faaliyet giderlerinin net satışlara oranı 0,3 puan iyileşerek 2,1% seviyesine inmiştir
- > Döviz pozisyonunda önemli iyileşme sağlanarak, açık pozisyon 50 milyon ABD\$'ından 14 milyon ABD\$'ına gerilemiştir



Türkiye'nin **ilk ve en büyük**
kesici takım üreticisi

+64
yıllık tecrübe

+66
adet bayi ile yaygın
satış ağı

+30 bin
ürün seçeneği

10.000 m²
kapalı alanda modern
üretim tesisi

~%36
pazar payı ⁽¹⁾

+10 milyon
adet üretim kapasitesi

İstikrarlı
nakit üretimi ve net nakit
pozisyonu

%31
FAVÖK marjı ⁽²⁾

(1) HSS (High Speed Steel) kategorisinde tahmini pazar payı

(2) 2021 3Ç

Türkiye'nin İlk ve En Büyük Kesici Takım Üreticisi



Genel görünüm

Sektör oyuncuları arasında en geniş bayi ağı	%70 üzeri bayiler üzerinden gerçekleşen ciro
Portföye her yıl eklenen yeni ürünler	Sermayeye kolay erişimi olan halka açık yapı

Satın alma sonrası başarılı bir geri dönüş hikayesi

- > Üst yönetim yeni önceliklere göre değiştirilerek, Şirket'i stratejik hedeflere ulaştıracak yeni bir yönetim ekibi kuruldu
- > Eski üretim tesisi kapatıldı ve yapılan yeni tesiste üretime başlanarak verimlilik artırıldı
- > Kullanılmayan varlıklar satılarak borçları kapatıldı

Ana ürün grupları

Deliciler	
Kılavuzlar	
Kesiciler	
Pafta, vida tarakları ve testereler	
Sert metal takımlar	

Seçili dünyaca tanınan müşteriler

Otomobil			
Beyaz eşya			
Hava - uzay			

Yatırım tezi

1 Türkiye'nin İlk Kesici Takım Üreticisi

Türkiye'de 64 yılı aşkın tecrübe ile en büyük kesici takım üreticisidir

2 Endüstriyel Büyümeden Sağlanan Faydalar

İç piyasada yüksek pazar payı ile endüstriyel büyümeden en iyi şekilde faydalanmaktadır

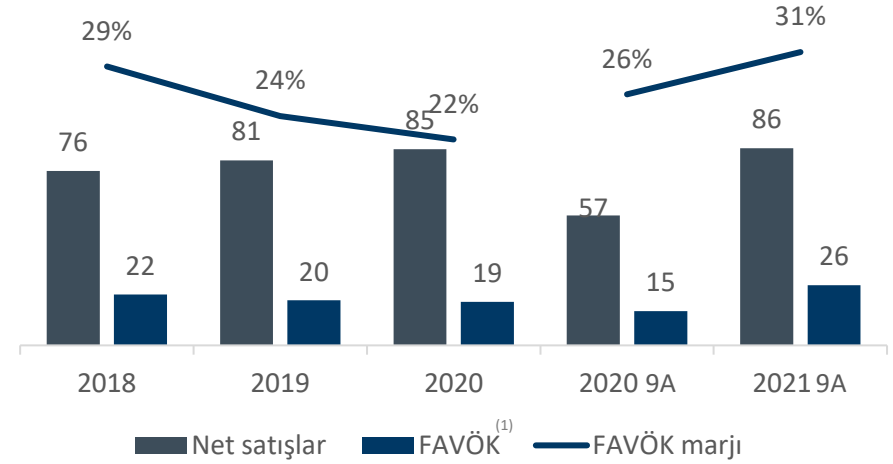
3 Kaliteli ve Geniş Ürün Yelpazesi

30 binin üzerinde isteğe uyarlanmış yüksek kaliteli geniş ürün yelpazesi ile desteklenen müşteri odaklılığı

4 İstikrarlı Serbest Nakit Akışı

Yüksek kârlılık ile istikrarlı operasyonel nakit akışı yaratmaktadır

Özet finansallar (₺ milyon)



2021 9A sonuçları

- > 2021 yılında da devam eden pandemi süreci neticesinde Makina Takım'ın müşterilerinin faaliyet gösterdiği sektörlerde yavaşlamalar yaşanmıştır. Buna rağmen Makina Takım 2021 3Ç itibarıyla hem %50 üzeri bir ciro büyümesi yakalamış hem de karlılığını arttırmayı başarmıştır
- > Güçlü net karlılık ve kontrollü işletme sermayesi yönetimi ile şirket nakit üretmeye devam etmektedir



DERBY®

Türkiye'nin İlk ve Tek Tıraş Bıçağı Üreticisi

Tıraş bıçağında
2.
Büyük oyuncu

%27
Pazar payı
(adet bazında)⁽¹⁾

~%99
Marka bilinirliği

319m ₺
2021 net satış

%40+
İhracat ciro
(65 ülke)

%29
FAVÖK
marjı ⁽²⁾

Türkiye’de
üretilen **tek**
tırış bıçağı
markası

140bin
satış noktası
(Türkiye)

80
yıllık sektör
tecrübesi

(1) Adet bazında Türkiye kulan-at tıraş bıçağı pazarında pazar payı (kaynak: 2021, 4Ç Nielsen, indirim marketleri hariç)

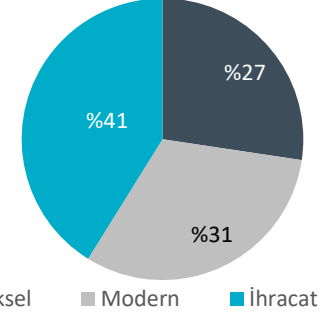
(2) 2021

Türkiye'nin İlk ve Tek Tıraş Bıçağı Üreticisi

DERBY®

- > Azmüsebat (Derby markasına sahip) tıraş bıçağı ürünlerini Türkiye ve birçok çevre ülkede pazara sunan ve önde gelen hızlı tüketim ürünleri oyuncularından biridir
- > Şirket, İstanbul Tuzla'daki üretim tesisi ile dünyadaki sayılı tıraş bıçağı üreticilerinden biridir
- > Derby, farklı fiyat seviyelerinde geniş ürün portföyüne sahiptir
- > Şirket müşterilerine daha iyi ürünler sunabilmek amacıyla, sürekli olarak yeni ürün geliştirme ve mevcut ürünlerin kalite seviyesini artırma konusunda çalışmaktadır
 - > Mevcut ürünlerin kalitesinin artırmayı ve yeni ürünler piyasaya sürerek ile düşük/orta gelir grubunun yanında üst gelir grubuna da hitap etmeyi hedeflemektedir
- > Derby'nin Türkiye'de güçlü bir satış ağı bulunmaktadır ve yurtdışında dağıtım ağını geliştirmeyi sürdürmektedir

Kanal bazında dağılım (2021)



Ürün görselleri

Tüketici Tıraş Bıçakları



Profesyonel Tıraş Bıçakları



Tıraş Bakım Ürünleri



Yatırım tezi

1 Büyüyen Cazip Pazar

Artan nüfus, harcanabilir gelir ve kentleşme ile kişisel bakıma artan rağbet

2 Yerli Tıraş Bıçağı Piyasasında Güçlü Marka

%99 marka bilinirliği ile 2. büyük tıraş bıçağı markası, 3.'lük pozisyonunda güçlü bir marka yok

3 Verimli Üretim Tesisleri

Dünyada sayılı üreticilerden biri ve tek yerli üretici olarak önde gelen imalat kabiliyeti, sektöre giriş için yüksek bariyer, stratejik konum

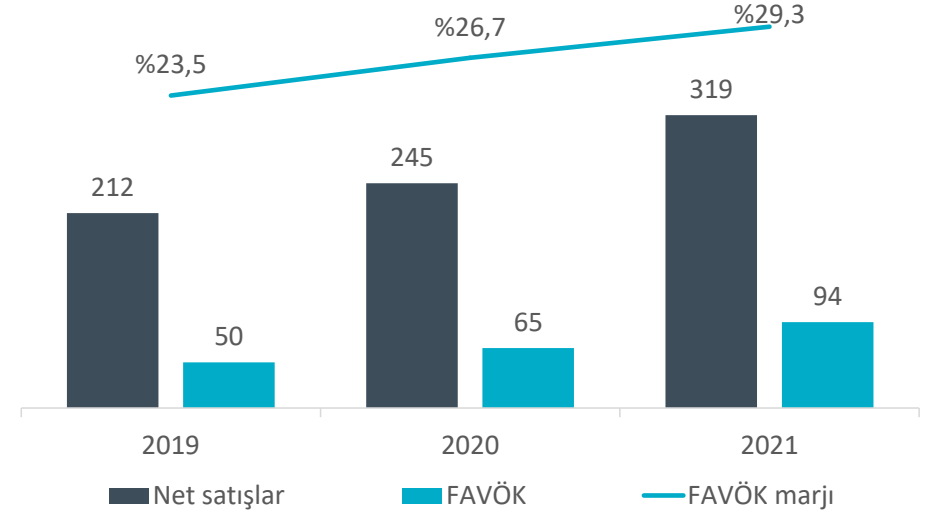
4 Güçlü Satış Kanalları

Geleneksel kanallarda güçlü mevcudiyet, modern kanal ve ihracat kanalında fırsat

5 Değer Yaratma Fırsatları

Yeni ürün inovasyonu ve lansmanı, uluslararası büyüme, marka genişlemesi

Özet finansallar (₺ milyon) ⁽¹⁾



2021 sonuçları

- > Azmüsebat 2021'i %30 ciro artışı ile tamamlarken EBITDA marjını %29 mertebelerine yükseltmiştir
- > Yapılan yatırımlar ve fabrikada yapılan iyileştirme çalışmaları sonucunda yıllık yaklaşık 1 milyar adet üretim kapasitesine ulaşılmıştır



35 yıllık tecrübe

Türkiye'nin **ilk** BOPP*
üreticisi

«Sera»

Marka bilinirliği yüksek
mutfak çözümleri ürünleri

2.913m ₺

Ciro ⁽¹⁾
(Cironun %42'si yurtdışı
pazarlardan)

60%+

Krizlere dayanıklı gıda
paketleme sektörüne
satışların toplam içinde
payı

40+

İhracat yapılan ülke
sayısı

115 bin ton

BOPP* üretim
kapasitesi

50 bin ton

BOPET** üretim
kapasitesi

14 bin ton

Mutfak çözümleri ürünleri
üretim kapasitesi

*Biaxially Oriented Polypropylene

** Biaxially Oriented Polyester

(1) 2021 yılsonu itibarıyla

Polinas: Esnek ambalaj film operasyonu

Genel Görünüm

- > 1982 yılında kurulan Polinas, %22⁽¹⁾ pazar payıyla Türkiye pazarının lider oyuncularındandır
- > Polinas yıllık toplam 165 bin ton üretim kapasitesi ile Avrupa'nın en büyük üç⁽¹⁾ esnek ambalaj üreticisinden biridir
- > Ek olarak, Nuroll tesisinde (İtalya) yıllık 20 bin tonluk esnek ambalaj üretim kapasitesi mevcuttur

Ürün gamı

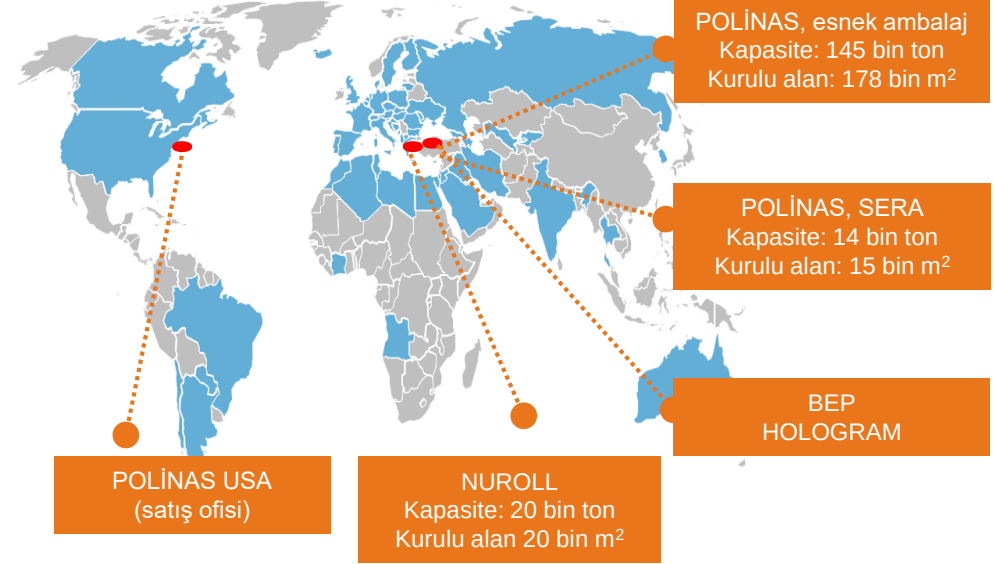
Polinas geniş bir ürün yelpazesine sahiptir

- > BOPP
- > BOPET
- > Metalize Filmler
- > Kaplı Filmler
- > Bariyer Filmler
- > Holografik Filmler
- > Bantlar

Sera müşterilerin mutfak çözümleri ürünleri ihtiyacını karşılar

- > Streç Filmler
- > Çöp Torbaları
- > Pişirme Kağıtları
- > Alüminyum Folyolar
- > Fırın Torbaları

6 kıtada 40'tan fazla ülkeye ihracat



İhracatın kırılımı

%79 Avrupa

%16 Amerika

%3 Orta Doğu

%2 Diğer

Yatırım Tezi

1

Geniş Müşteri ve Ürün Portföyü

Geniş müşteri sayısı ve ürün yelpazesi ile öncü esnek ambalaj üreticisi

2

Büyüme için Uygun ve Entegre Tesisler

Entegre üretim tesisleri ve sürekli iyileştirmeler ile operasyonel verimlilik artmakta

3

Kur Dalgalanmalarından Limitli Etkilenme

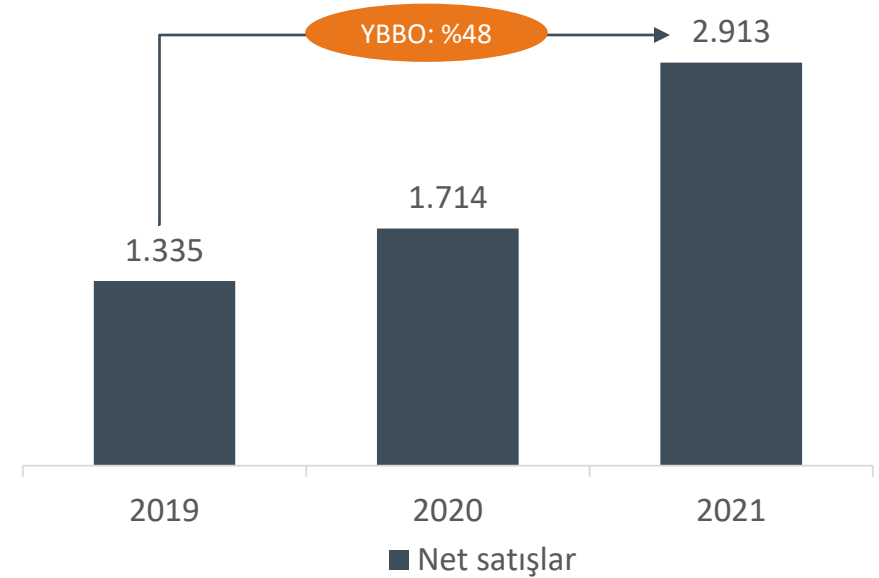
Gelirlerin %42'si yurtdışı pazarlardan gelmekte, €'ya endeksli yurtiçi fiyatlar

4

Büyüme Potansiyeli

Stratejik sektör gıda tüketiminde olan artış ile birlikte esnek ambalaja olan talep artmaktadır

Özet finansallar (₺ milyon)



2021 sonuçları

- > Polinas 2021 yılını güçlü talep ile € cinsinden satış fiyatlarında istikrarını korurken, verimli hat dolulukları sayesinde satış fiyatlarında negatif yönlü emtia fiyat hareketlerinde limitli etkilenecek yüksek karlılık kaydetmiştir
- > Sera operasyonunda ise tüketici nezdinde bulunurluğun artması, yerine koyma maliyeti göz önüne alınarak doğru zamanlama ile yapılan fiyat güncellemeleri ile şirketin karlılığı 2021 yılında pozitif etkilenecektir



Genel Görünüm

- > 2005 yılında kurulan TFKB, Türkiye'deki köklü katılım bankalarından biridir
- > 5 ülkede daha yatırımı olan Suudi Arabistan'ın en büyük bankası olan The National Commercial Bank, TFKB'nin %67'sine sahiptir
- > Gözde ise Şirket'in %10,6 hissesine sahiptir
- > TFKB, bir milyonu aşkın müşteriye hizmet vermekte ve ticari / kurumsal bankacılık, KOBİ bankacılığı ve bireysel bankacılık alanlarında müşterilere yenilikçi ve katma değerli ürünler, hizmetler ve çözümler sunmaktadır

Konsolide Özet rakamlar (2021 Aralık itibarıyla)

316 Şube	112mlr ₺ Aktif Büyüklüğü	6,6mlr ₺ Özsermaye
923m ₺ Net Kar	%15 Özsermaye Karlılığı ⁽¹⁾	%18,9 Sermaye Yeterlilik Oranı

(1) Ortalama özsermaye karlılığı, 2021

Kurumsal Yönetişime Önem Veren Tecrübeli Yönetim Kurulu



Ali Ülker

Yönetim
Kurulu Başkanı



Mehmet
Tütüncü

Yönetim
Kurulu Başkan
Vekili



Murat Ülker

Yönetim
Kurulu Üyesi



İbrahim Taşkın

Yönetim
Kurulu Üyesi



Hüseyin Avni
Metinkale

Yönetim Kurulu
Üyesi



Erman
Kalkandelen

Yönetim Kurulu
Üyesi

Bağımsız üyeler



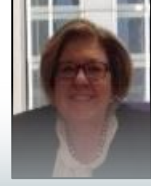
Füsün Akkal
Bozok

Yönetim Kurulu
Üyesi



Agah Uğur

Yönetim Kurulu
Üyesi



Aytaç Saniye
Mutluoğlu

Yönetim Kurulu
Üyesi



Farklı
sektörlerde
tecrübeleri olan
yönetim kurulu
üyeleri



Stratejik
yönlendirmelerde
bulunan ve
operasyonları
takip eden 3
bağımsız üye



Birçok
yapılandırma
projesinde
deneyim



Satın alma ve
birleşme
işlemlerinde
engin tecrübe



Liderlik
deneyimine
sahip yönetim
kurulu üyeleri

Gözde TFRS Finansalları

Gelir Tablosu⁽¹⁾

TL 000	31.Ara.21	31.Ara.20
Hasılat	1.695.683	74.616
Satışların maliyeti	-1.680.805	-45.539
Brüt Kar	14.877	29.077
Genel Yönetim Giderleri	-59.025	-44.919
Esas Faaliyetlerden Diğer Gelirler	7.794.288	2.050.315
Esas Faaliyetlerden Diğer Giderler	-2.098	0
Esas Faaliyet Karı	7.748.042	2.034.473
Finansman Gelirleri	790	65.450
Finansman Giderleri	-294.741	-385.623
Dönem Karı	7.454.091	1.714.300
Pay Başına Kazanç	19,361	4,453

Bilanço ve Net Borç⁽²⁾

TL 000	31.Ara.21	31.Ara.20
Dönen Varlıklar	131	350
Nakit ve Nakit Benzerleri	61	51
İlişkili Taraflardan Ticari Alacaklar	11	0
Diğer Alacaklar	30	259
Diğer Dönen Varlıklar	28	40
Duran Varlıklar	12.881.573	6.032.717
Finansal Yatırımlar	12.830.713	5.993.184
Diğer Duran Varlıklar	50.860	39.533
Toplam Varlıklar	12.881.704	6.033.067
Kısa Vadeli Yükümlülükler	1.213.604	1.084.709
Uzun vadeli borçlanmaların kısa vadeli kısımları	134.076	57.604
Ticari Borçlar	253.340	23.173
- İlişkili taraflara ticari borçlar	252.491	22.966
- İlişkili olmayan taraflara ticari borçlar	849	208
İlişkili Taraflara Diğer Borç	823.337	1.001.025
Diğer Kısa Vadeli Yükümlülükler	2.851	2.906
Uzun Vadeli Yükümlülükler	250.202	984.551
Uzun Vadeli Borçlanmalar	202	75.267
İlişkili Taraflara Diğer Borç	250.000	909.284
Özkaynaklar	11.417.898	3.963.807
Toplam Kaynaklar	12.881.704	6.033.067

Net Borç⁽²⁾	1.207.352	2.042.719
-------------------------------	------------------	------------------

31 Aralık 2021 itibarıyla 11,6mlr ₺ NAD

(₺ milyon)	31 Aralık 2020	31 Aralık 2021
Borsada İşlem Görmeyen Hisse Senetleri	4.056	8.756
Türkiye Finans	347	451
Kümaş	1.112	-
Flo	511	965
Penta	420	4.669
Polinas	1.401	2.139
Azmüsebat ("Derby")	243	499
Makina Takım	23	31
Kuveyt Türk	0.4	0.4
Borsada İşlem Gören Hisse Senetleri	1.937	2.703
Şok	1.772	1.784
Makina Takım	165	27
Penta	-	892
Borsada İşlem Görmeyen Diğer Finansal Varlıklar / Fon Katılım Payı	-	1.371
İstanbul Portföy Yıldız Serbest Özel Fonu Katılım Payı	-	1.371
Toplam Aktif Değeri	5.993	12.831
Nakit ve Nakit Benzerleri	0,1	0,1
Finansal Borç (net)	2.043	1.207
Net Finansal Borç	2.043	1.207
Toplam Net Aktif Değer (NAD)	3.950	11.624

Yasal Uyarı

Bu sunum Gözde Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş. («Şirket») tarafından genel bilginiz için verilmektedir ve buradaki bilgiler, Şirket'in bu sunum sırasındaki mevcut bilgilerine dayanmaktadır ve herhangi bir bildirimde bulunmadan değişikliklere tabidir.

Sunum, Şirket'in gelecekteki olaylara ilişkin görüş, varsayım ve beklentilerini yansıtan ileriye dönük beyanlar içermektedir. Bu durum, bu tür olayların Şirket'in beklentilerinden maddi olarak farklı sonuçlara yol açabilecek ve risklere ve belirsizliklere maruz kalabilecek çeşitli değişkenlerden etkilenebilir.

Şirket, ileriye dönük beyanların yerine getirilmesi veya buradaki bilgilerin eksiksizliği veya doğruluğu konusunda herhangi bir beyan, güvence veya garanti vermemektedir. Şirket, gelecekteki olaylar, gelişmeler ve belirsizlikler nedeniyle bu sunumdaki herhangi bir bildirim güncelleme, düzeltme yapma yükümlülüğü altında değildir.

Bu sunum Şirket'in veya Şirketin portföyündeki herhangi bir şirketin hisse veya menkul kıymetlerine yatırım tavsiyesi, öneri, satış, satın alma veya teklif tavsiyesi içermez. Şirket'in ve Şirket'in portföyündeki şirketlerin önceki sonuçları, gelecekteki performanslarının garantisi değildir.

Şirkete veya Şirketin portföyündeki şirketlere yapılan bir yatırımı düşünen herhangi bir kişi kendi yasal, muhasebe ve vergi danışmanlarına danışmalıdır.

Bu sunum veya bilgi herhangi bir üçüncü tarafa çoğaltmamalı veya dağıtmamalıdır.

Şirket, iştirakleri, yöneticileri ve çalışanları bu sunumun kullanımından veya dağıtımından kaynaklanan herhangi bir zarardan dolayı hiçbir şekilde sorumlu olmayacaktır.



İletişim Bilgileri

Gözde Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.

Kısıklı Mahallesi Çeşme Çıkmazı Sokak Yıldız Holding Apt. No:6/1

Üsküdar / İstanbul/Türkiye

Tel : +90 (216) 524 3484

Fax : +90 (216) 576 2226

Yatırımcı İlişkileri

Serkan Yandı

Tel : +90 (216) 524 2392

E-mail : serkan.yandi@gozdegirisim.com.tr