



Türkiye'nin Önde Gelen Katma Değerli Teknoloji Dağıtıcısı

2021 Yılı 1. Çeyrek Yatırımcı Sunumu

2021



Çekince

Bu sunum yayımlandığı tarih itibarı ile geleceğe ilişkin belirli beklenti ve varsayımlara dayanan ileriye dönük ifadeler içerir ve bu beklenti ve varsayımların riske maruz olması nedeni ile gerçek sonuçlar bu sunumda belirtilen sonuçlardan farklı olabilir. Bu risklerin pek çoğu Penta Teknoloji Ürünleri Dağıtım Ticaret A.Ş. (Penta) kontrol kabiliyetinin ve kesin olarak tahmin edebilme yeteneğinin ötesindedir, örneğin gelecekteki piyasa ve iktisadi koşullar, diğer piyasa katılımcılarının davranışları, edinilen işeri başarı ile entegre etmek veya beklenen maliyet azaltımları veya verimlilik artışlarını gerçekleştirmek bunlar arasında sayılabilir. Okuyucular bu sunumda belirtilen geleceğe yönelik ifadelere gereğinden fazla itibar göstermemek konusunda uyarılmaktadırlar. Penta bu sunum tarihinden sonra meydana gelebilecek gelişmeler nedeni ile bu sunumda yer alan geleceğe yönelik ifadeler konusunda olabilecek herhangi bir revizyonu kamuya açıklama konusunda hiçbir taahhüt altına girmemektedir.

Bu sunum Penta'nın izni olmadan hiçbir surette basılmayacak, yeniden üretilmeyecek ve dağıtılmayacaktır.

Bu sunumdaki rakamlar daha iyi bir genel bakış verebilmek maksadıyla yuvarlanmıştır. Sapmaların hesaplaması kesirleri de içeren figürlere dayanır. Bu nedenle yuvarlama farklılıkları oluşabilir.

Penta yönetim kurulu, üst düzey yöneticileri, çalışanları veya herhangi bir diğer kişi bu sunumun kullanılmasından doğabilecek zararlardan sorumlu tutulamaz.

Gündem

Faaliyetler ve Sektöre Bakış



2021 Yılı 1. Çeyrek Finansal Sonuçlar



Soru ve Cevap



Öne Çıkanlar



40+
global
tedarikçi



15
münhasır
distribütörlük



3,500+
aktif
müşteri

~172 milyon (\$)
Net Satış

~%35 (\$)
Net Satış Büyümesi

%7.0
Brüt Kar Marjı

%5.1
FAVÖK Marjı

2.1 milyon (\$)
Net Kar

%1.2
Net Kar Marjı

Açık döviz
pozisyonunda ciddi
düşüş;
**50 milyon \$ ->
20 milyon \$**

Büyüme ve karlılığı yönlendiren benzersiz iş 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

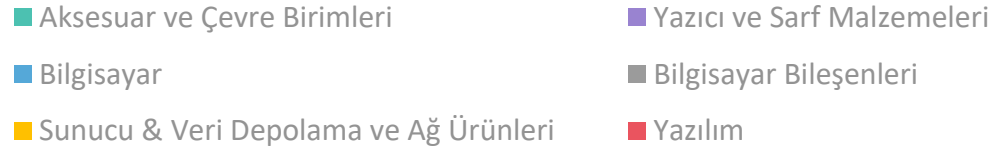
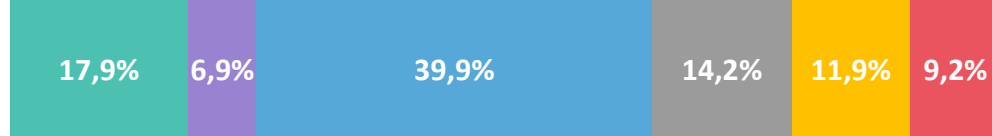


Değerli yeteneklerin
kazanılması ve tutulması

342¹ yetkin ve bağlı
çalışan (ortalama kıdem
yaşı 9.6 yıl)

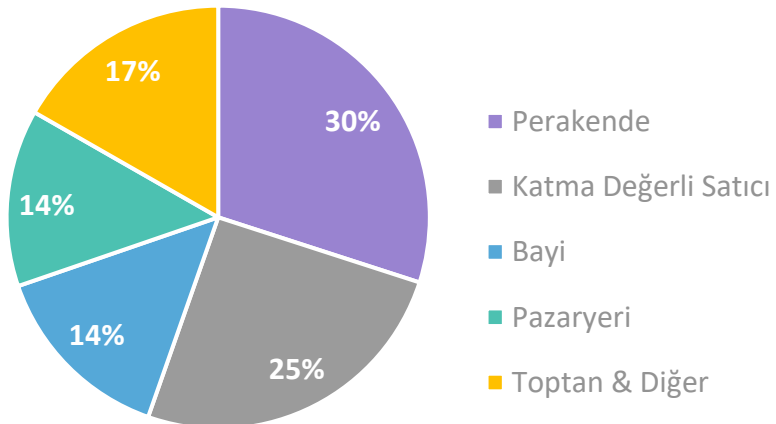
Geniş yelpazeli ürün portföyü ve müşteri tabanı

2021 1. Çeyrek Kategori Kırılımı



- Geçtiğimiz yıla göre Bilgisayar ürünlerine olan talep hala oldukça yüksek (IDC'ye göre %46, Penta için %90).
- Bilgisayar Bileşenleri kategorisi de *gaming* (oyun) ve kripto paraya olan talepten dolayı %27,5 artış gösterdi.
- Ana kategorilerdeki artış Çevre Birimleri ve Aksesuar ürünlerindeki artışı tetikliyor (%51 büyümeye).
- Sektörel yazılım işinde %12 büyümeye kaydettik. Bu alanda önemli entegrasyonlardan birini daha tamamladık.

2021 1. Çeyrek Kanal Dağılımı



- Perakende kanal artan taleple birlikte büyümeye gösterdi.
- Bayi kanalı kapanmalardan en çok etkilenen kanal oldu. Ayrıca *online* (çevrim içi) ticaretin artması da bu kanalı şekillendirdi.
- Pazaryeri kanalını 2021 itibarıyla devreye aldık. Pazaryerinde faaliyet gösteren iş ortaklarımız için entegrasyonlarımızı yaygınlaştırıyor ve geliştiriyoruz.
- Kurumsal kanaldaki talebin yılın ikinci yarısında artış göstermesi bekleniyor.
- Toptan kanal da finansal gücünün de etkisiyle bu dönemde ABD Doları bazında büyümeye gösterdi.

1. eyrek Sektörde Öne Çıkanlar



Uzaktan
Çalışma &
Uzaktan
eğitim



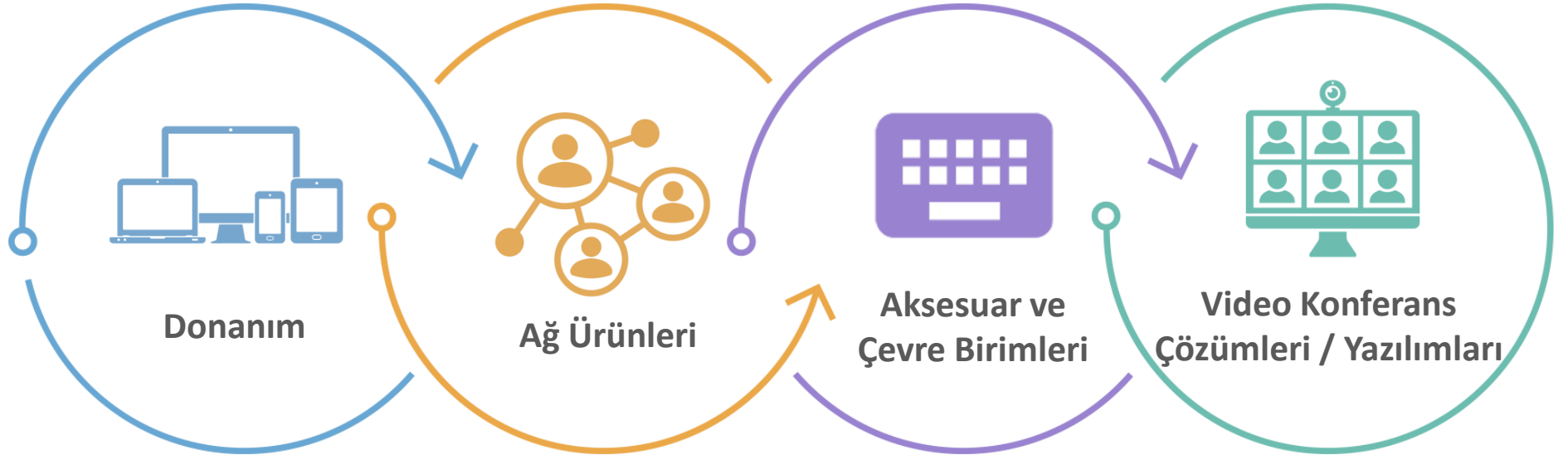
Uzaktan alışma ve eğitimin kalıcı
olacağı tahmin ediliyor



Dijital iş birliği araçlarına olan
ihtiyaç artıyor



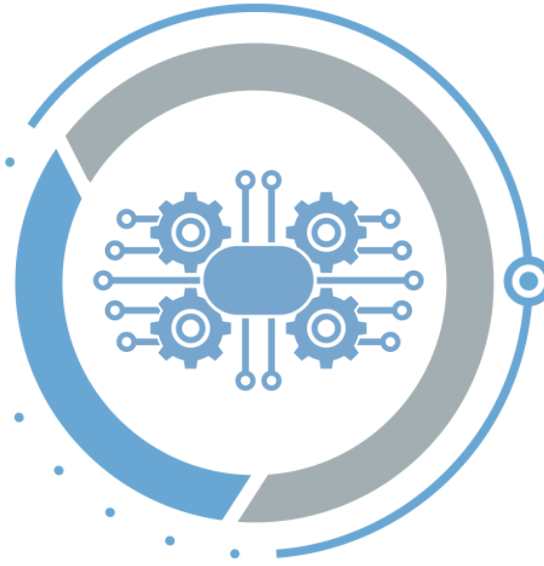
CEOların Türkiye’de %67’si ve dünyada %77’sinin
tahminine göre talebin artacağı ürünler  Dijital iş birliği ve iletişim araçları



1. eyrek Sektörde Öne Çıkanlar



Verimlilik



RPA* & Akıllı Otomasyon

2025 yılında 231 Milyar ABD Doları yatırım yapılacağı öngörülmekte



Üretim



Operasyon



Raporlama vb.



Bulut ve abonelik bazlı satışlar

Küçük ve orta ölçekli işletmelerde yaklaşık

%41, 2025'e kadar minimum **%60** olması beklenmekte



Siber güvenlik

Bağlı cihazların artması

CIÖların %35'i ➡ Siber güvenlik en önemli gereksinim

%36 oran ile işletmelerin en çok yatırım yaptığı alan

E-ticaret trendleri

1. eyrek Sektörde Öne Çıkanlar



Gaming
(Oyun)



Türkiye **ilk-20** ülke içerisinde

Türkiye’de **36 Milyon oyuncu**

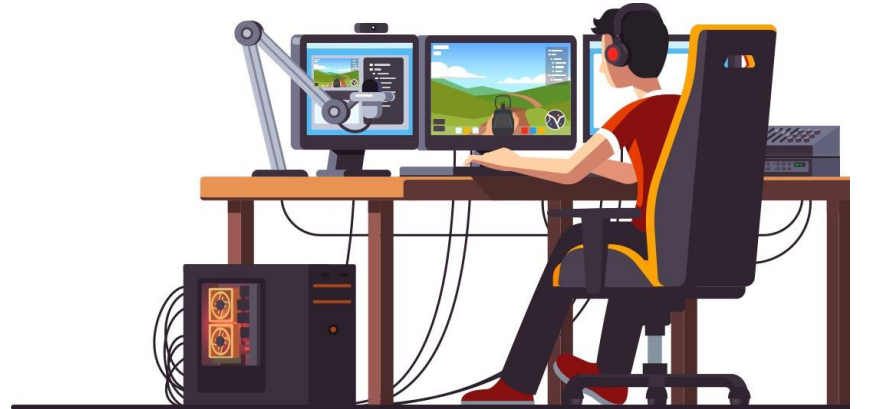
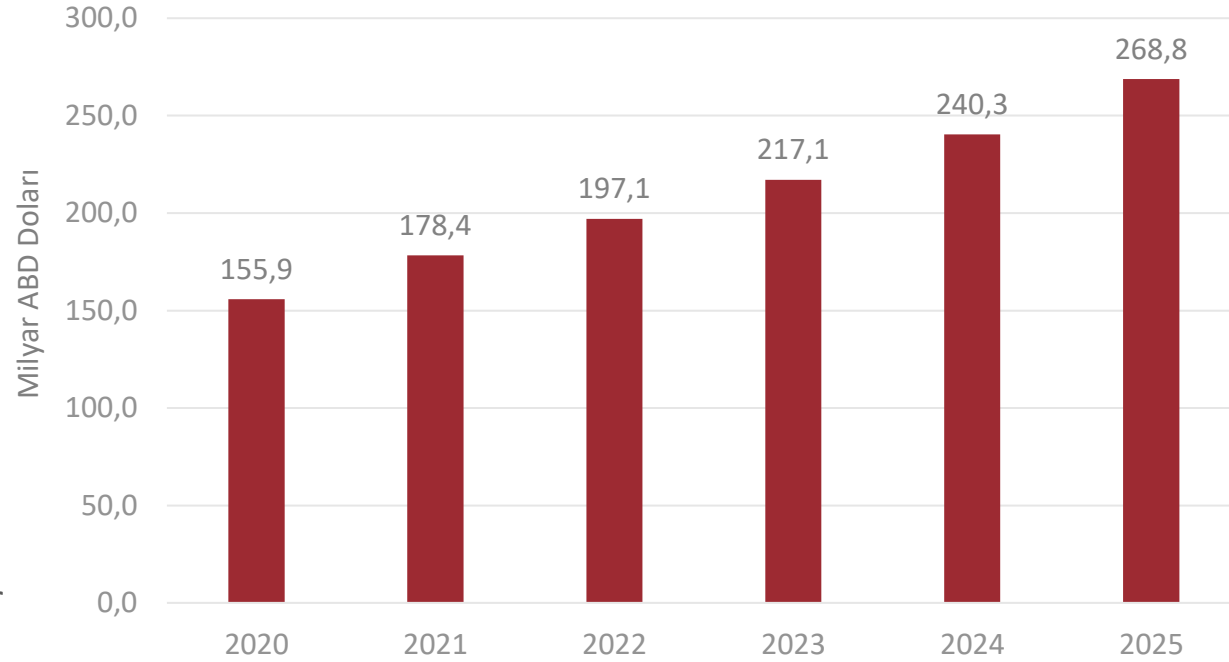


- Bilgisayar Bileşenleri
 - Çevre Birimi ve Aksesuarlar
- kategorilerindeki talebi tetikliyor**

- ASP (ortalama satış fiyatı)
 - Yenileme sıklığı
- artış gösteriyor**



Global video oyunları pazar büyüklüğü 2020-2025



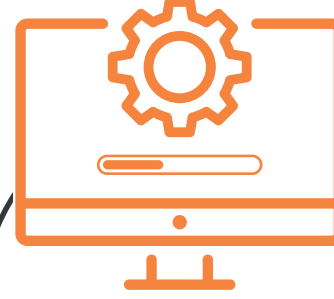
1. eyrek Sektörde Öne Çıkanlar



Bant Genişliğı



2020 yılında
Türkiye’de hanelerin
yaklaşık **%90’ı**



Daha üst seviye
cihazlar

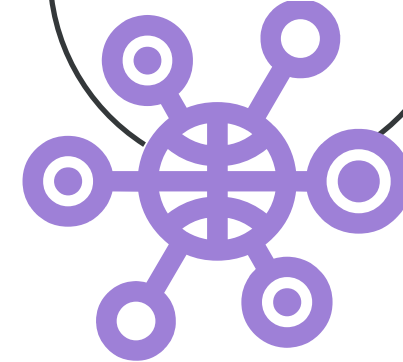


İnternet servis
sağlayıcılarının
artan **yatırımları**

Artan bağlı cihaz
sayısı

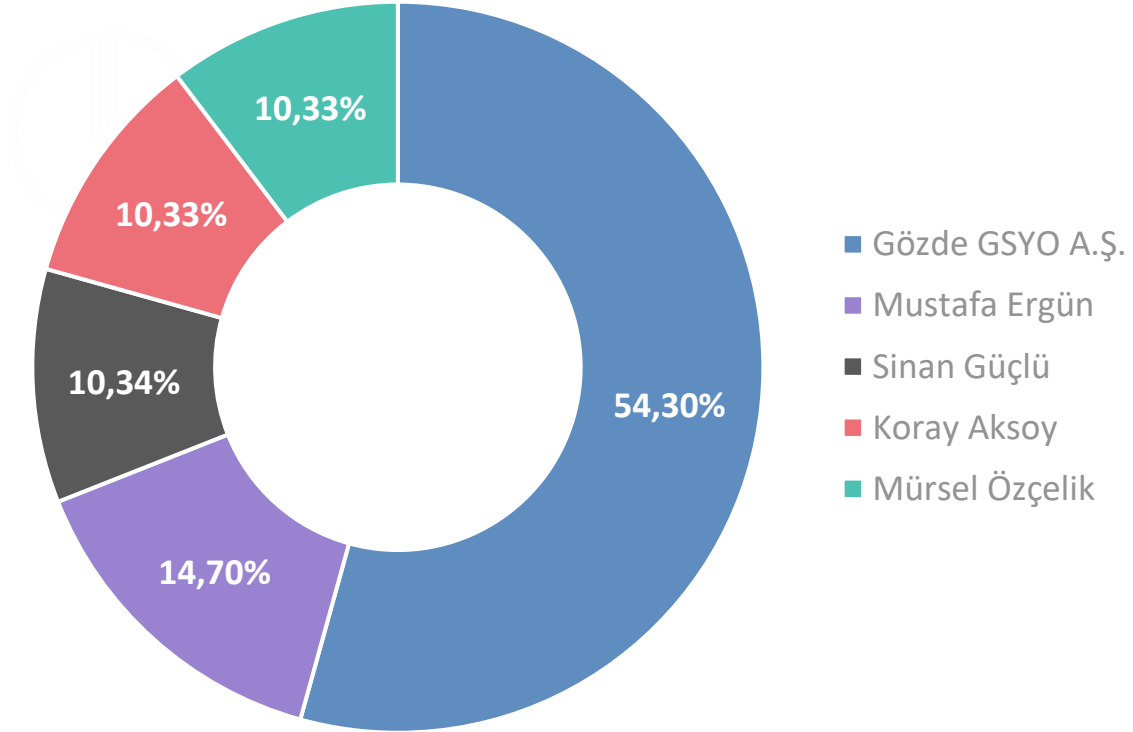


Ağ ürünleri
gereksinimi

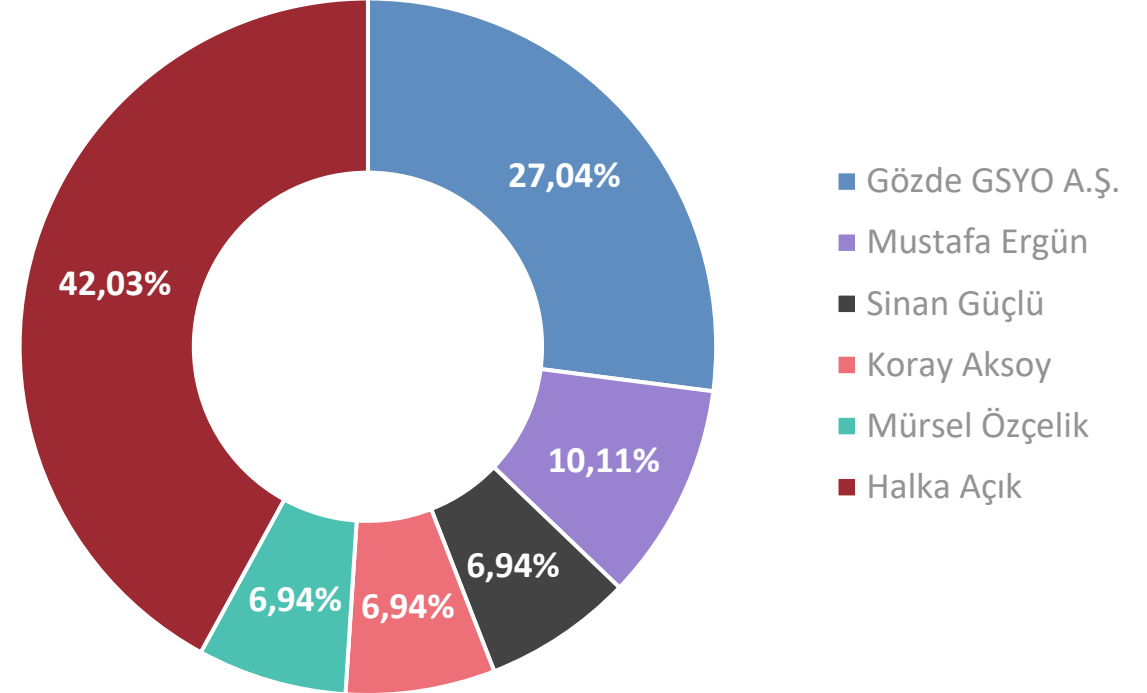


Ortaklık Yapısı

31 Mart 2021



Halka Arz Sonrası

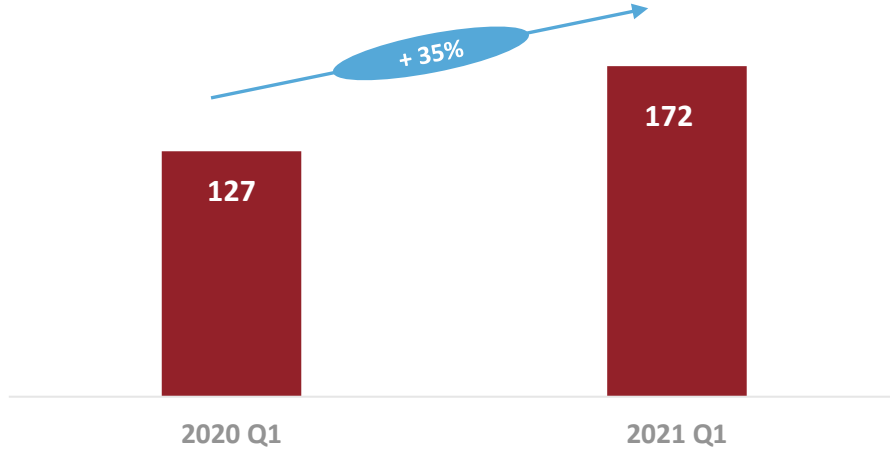


Finansal Sonuçlar – Satışlara Bakış

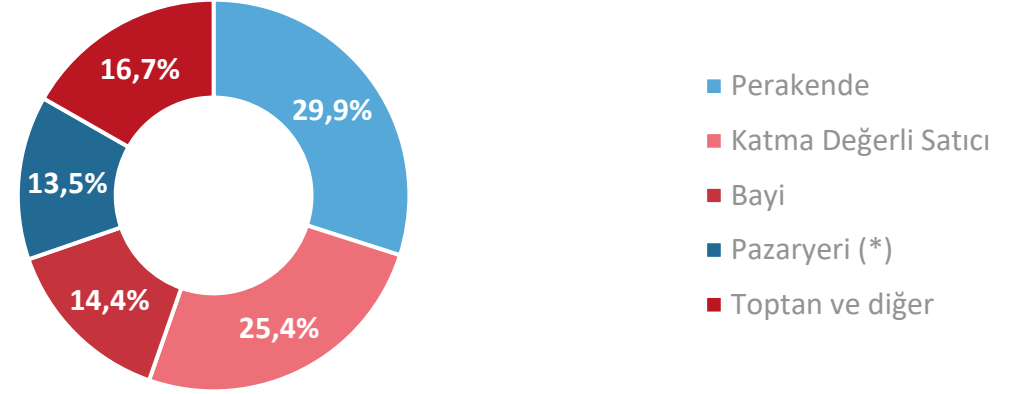
İlk çeyrekte güçlü ciro büyümesi

USD bazında satışlarda %35 büyüme

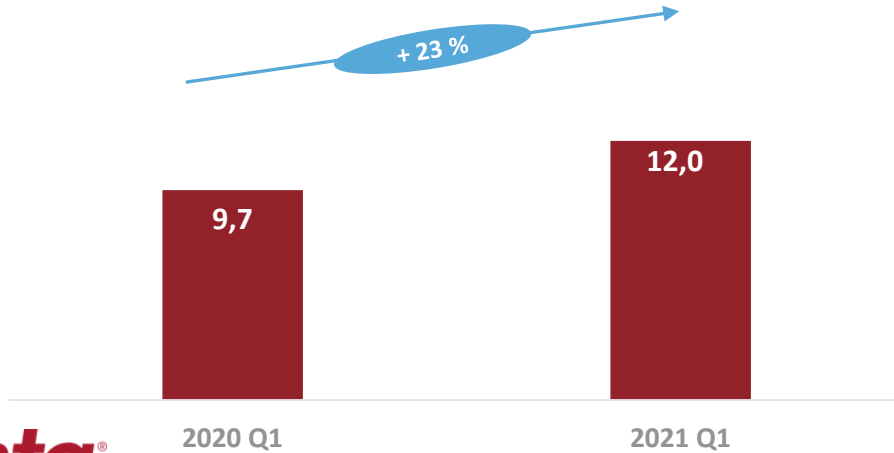
Net Satışlar (milyon \$)



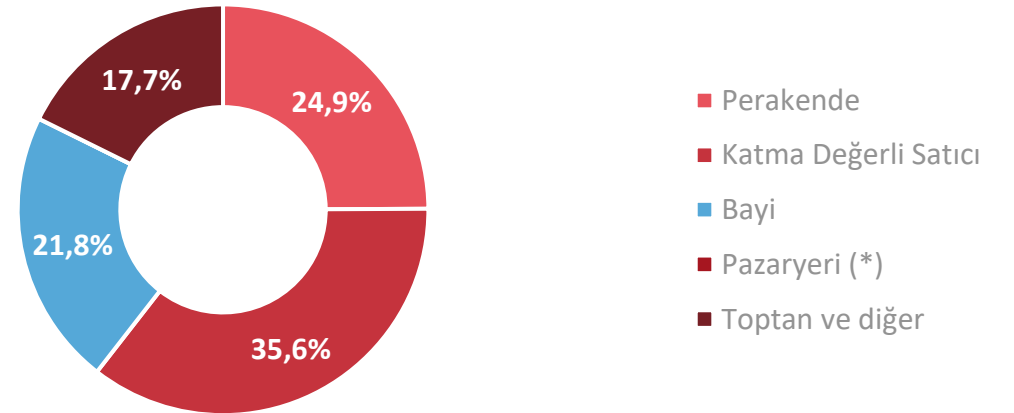
2021 Q1 Satış Dağılımı (%)



Brüt Kar (milyon \$)



2020 Q1 Satış Dağılımı (%)

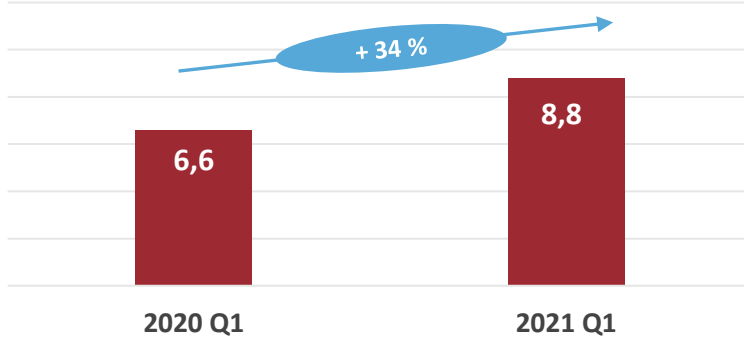


Finansal Sonuçlar – Karlılığa Bakış

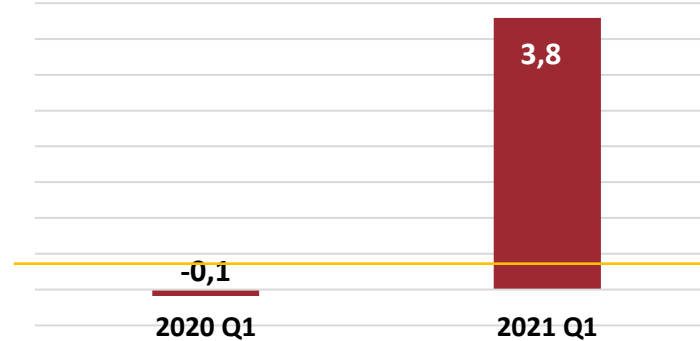
Kârlı büyümeye ve kârlılık oranlarını iyileştirmeye odaklılık

FAVÖK'te yüksek çift haneli büyüme ve net kârda önemli iyileşme

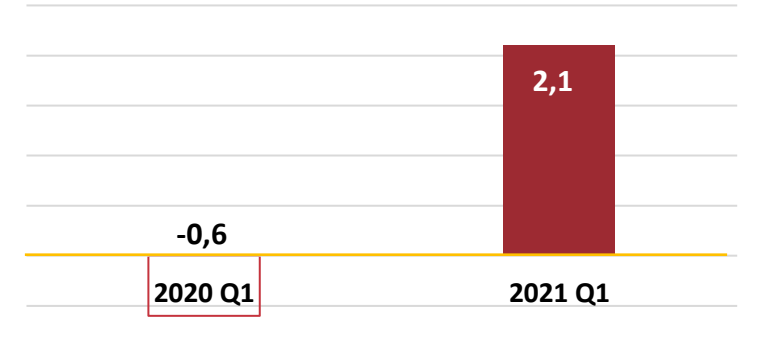
FAVÖK (milyon \$) ⁽¹⁾



Vergi Öncesi Kar (milyon \$)

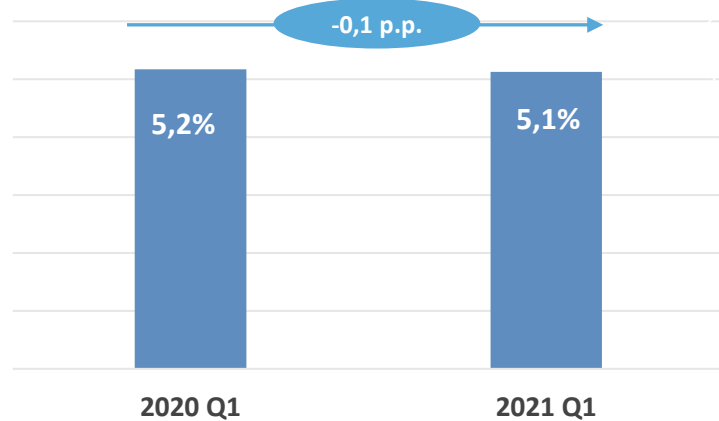


Net Kar /(Zarar) (milyon \$)

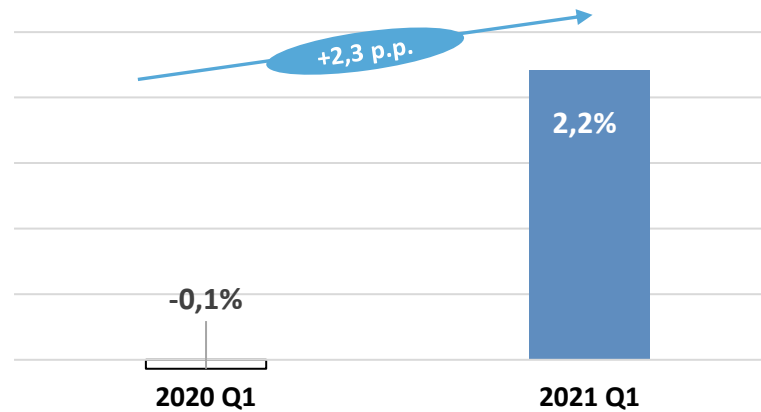


Net kar marjında dikkate değer iyileşme

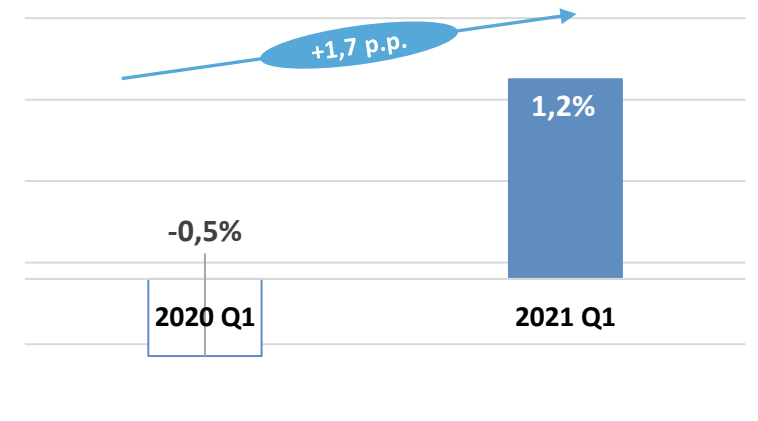
FAVÖK Marjı (%)



Vergi Öncesi Kar Marjı (%)



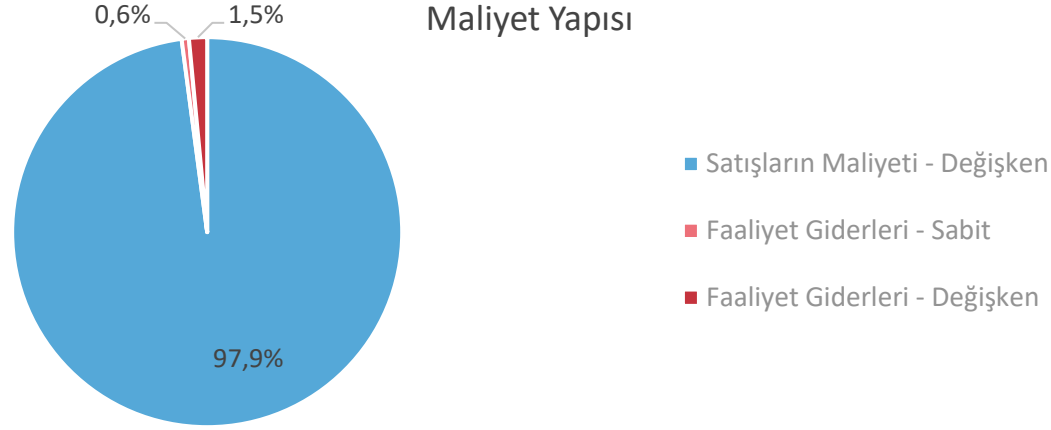
Net Kar Marjı (%)



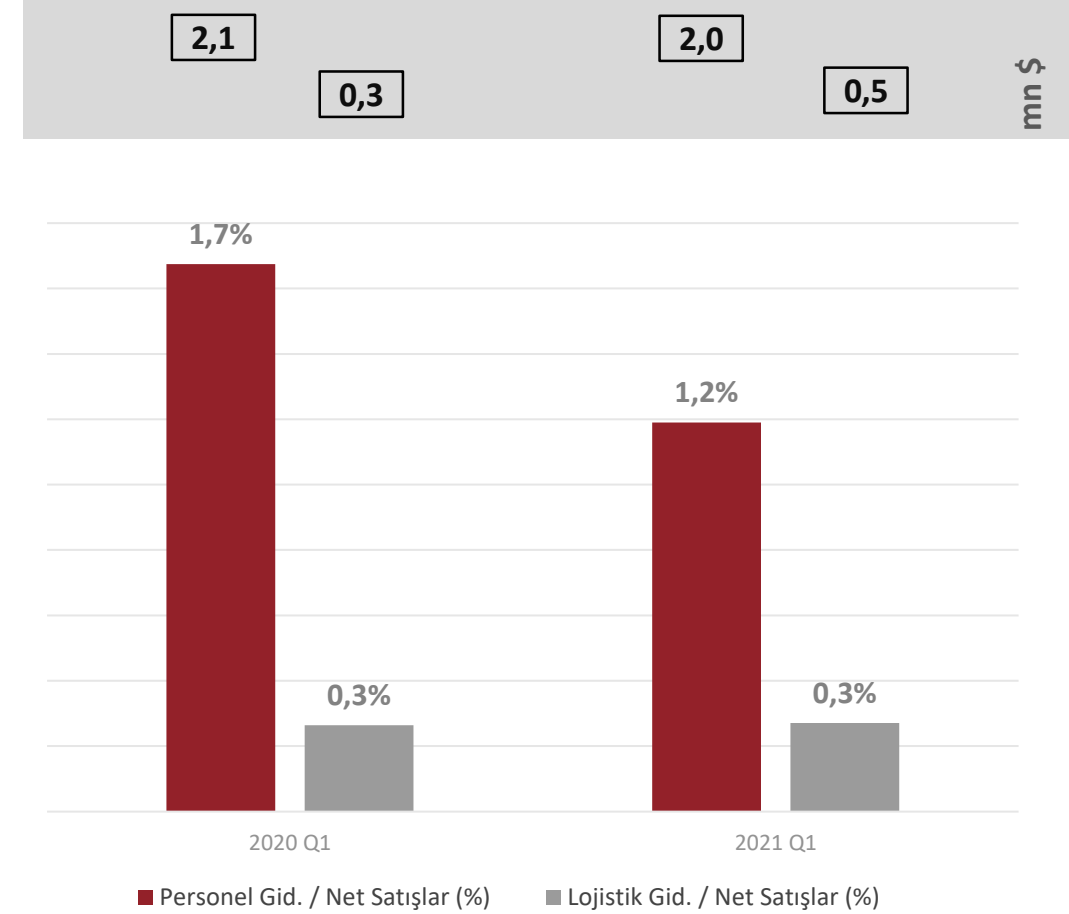
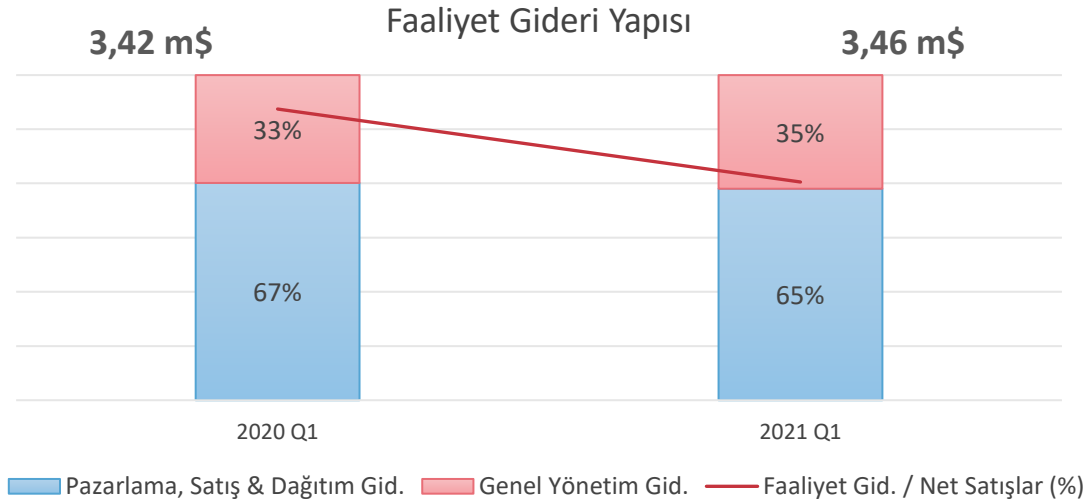
Finansal Sonuçlar – Satılan Malın Maliyeti ve Faaliyet Giderleri

Düşük operasyonel kaldıraç, talepteki dalgalanmalara karşı düşük kırılabilirlik sağlıyor

Personel giderleri ve lojistik giderleri (Net Satışların yüzdesi olarak)



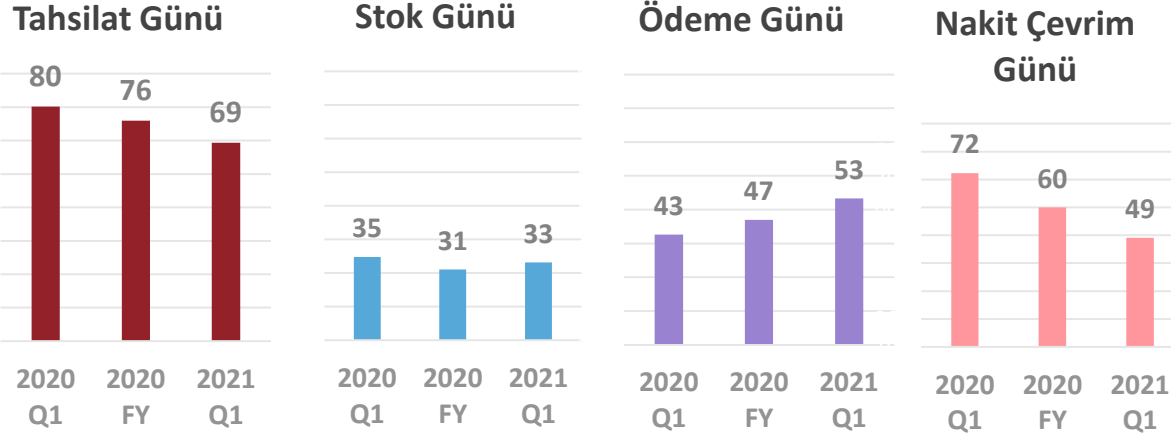
TL bazlı operasyonlar, faaliyet gideri/net satış oranında iyileşme sağlıyor



Finansal Sonuçlar – Net İşletme Sermayesi

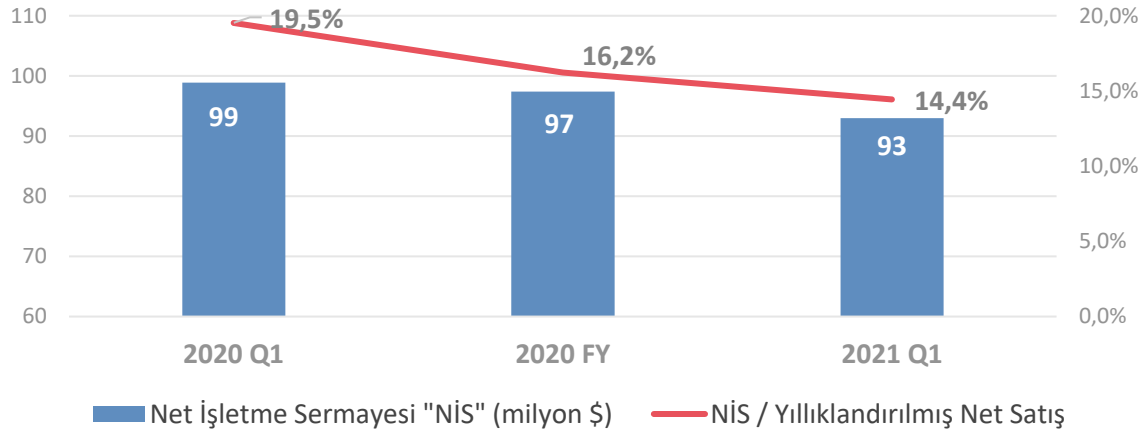
Net işletme sermayesi getirisine odaklılık

Nakit Çevrim Günleri ¹

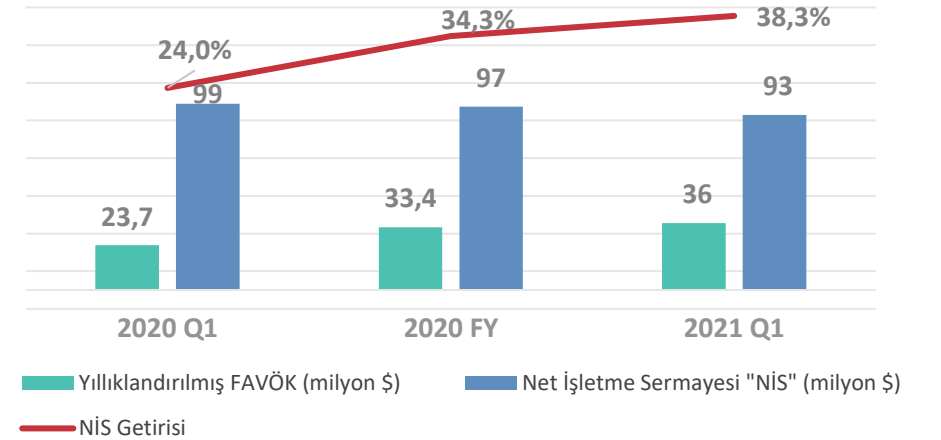


- ✓ İşletme Sermayesi / Net Satış oranında önemli düşüş
- ✓ Net işletme sermayesi veriminde sürekli iyileştirme
- ✓ Operasyonel varlıkların kalitesine odaklılık
 - Alacakların güvenliğine odaklanma (sigorta, özel ekip, içsel olarak geliştirilmiş kredi derecelendirme araçları)
 - Stok yaşlılığının yakından takibi

Net İşletme Sermayesi / Net Satışlar

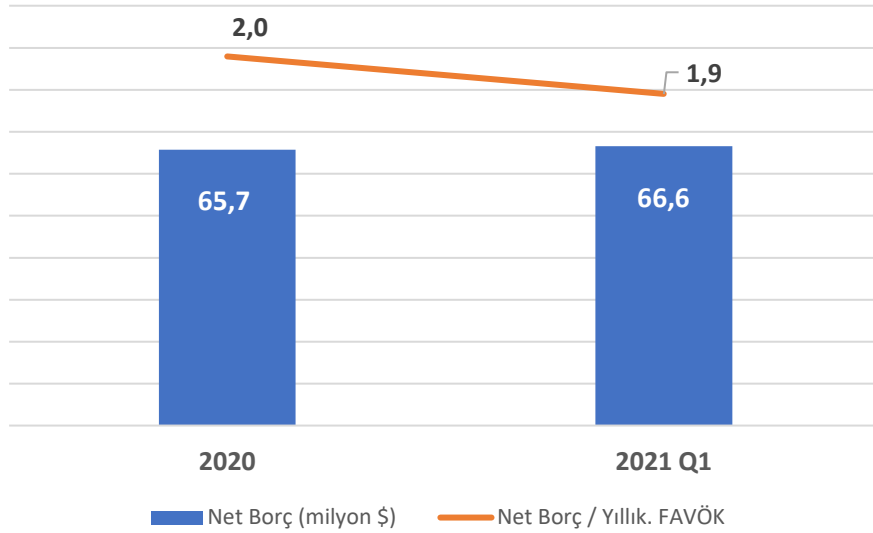


Net İşletme Sermayesi Getirisi ²



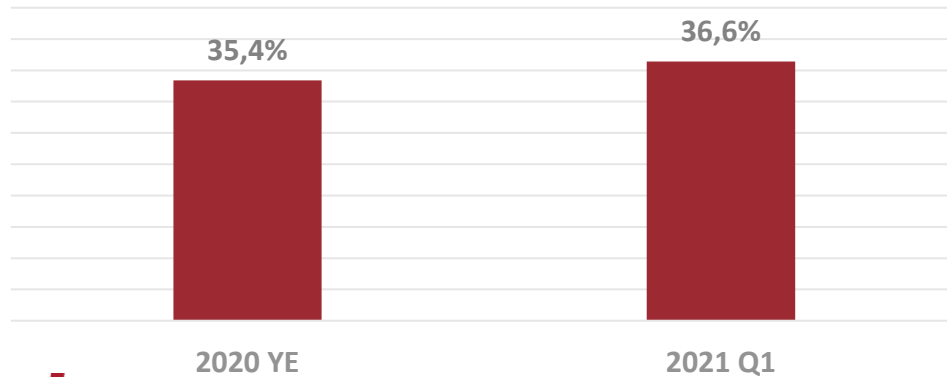
Finansal Sonuçlar – Borç Yapısı

Halka Arz öncesinde bile kaldıraçta düzenli gerileme



Toplam fon kullanımında %35 üzerinde getiri (\$ bazlı)

Yıllıklandırılmış FAVÖK / Toplam Fon (Özkaynak + Borç)



Net Finansal Borç

milyon \$	31 Aralık	31 Mart
	2020	2021
Banka Kredileri	0,7	-
Yıldız Holding'e finansal borçlar ^(1, 2)	107,7	73,3
Ortaklara borçlar	1,5	1,5
Kiralama yükümlülükleri (TFRS 16 etkisi)	1,9	1,8
Toplam finansal borç	111,8	76,6
Nakit ve nakit benzerleri (-)	(16,1)	(10,0)
Yıldız Holding'den finansal alacaklar ⁽⁻⁾⁽²⁾	(30,0)	-
Net finansal borç	65,7	66,6

⁽¹⁾ Yıldız Holding sendikasyon kredisi sözleşmesi. %6.8 sabit faiz oranı.

⁽²⁾ Şirket 8 Şubat 2021 tarihinde imzalanan anlaşma uyarınca, Yıldız Holding A.Ş'den olan TL cinsinden finansal alacaklarını, Yıldız Holding'e olan Türk Lirası ve ABD Doları cinsinden finansal borçlarından mahsup etmiştir. Bu işlem sonucunda şirketin 31 Aralık 2020 tarihli bilançosunda yer alan 220.318.244 TL tutarındaki ilişkili taraflardan diğer alacaklar bakiyesi 5 Şubat 2021 tarihli TCMB döviz alış kuru olan 7.0789 ABD doları / TL'den 31.1 milyon ABD Doları olarak ilişkili taraflara diğer borçlar hesabından mahsup edilmiştir.

Böylece, Şirket'in döviz açık pozisyonu 31 milyon \$ azalmıştır.

Finansal Sonuçlar – Döviz Pozisyonu

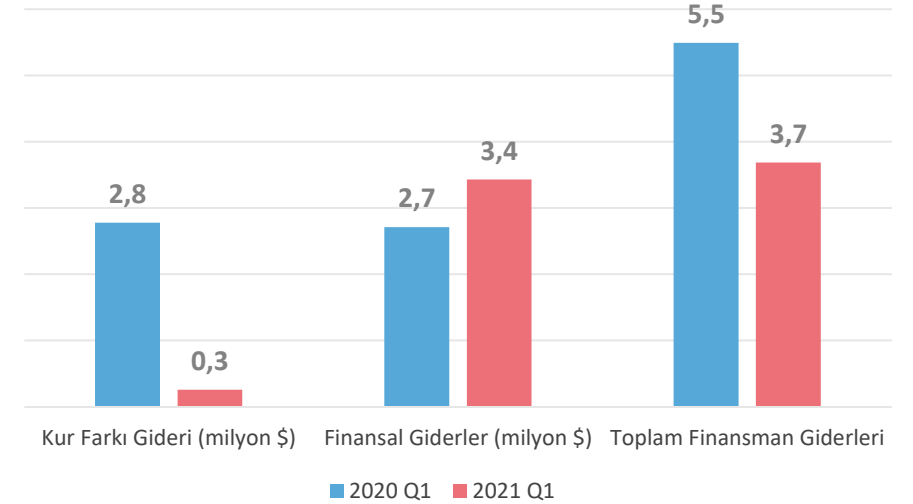
Döviz pozisyonunda önemli iyileşme, açık pozisyonda 50 milyon USD'den 20 milyon USD'ye gerileme

Net Döviz Pozisyonu

Net TL Pozisyonu	31 Aralık 2020		31 Mart 2021	
	TL	USD karşılığı	TL	USD karşılığı
Ticari Alacaklar	214	33	209	25
Diğer Parasal Varlıklar	31	4	15	2
Yıldız Holding'den Alacaklar (net TL)	231	32	0	0
Toplam Varlıklar	476	69	224	27
Ticari Borçlar	(16)	(4)	(15)	-2
Diğer Parasal Yükümlülükler	(29)	(3)	(22)	-3
Toplam Yükümlülükler	(45)	(8)	(37)	(4)
Türev Araçlar	(78)	(11)	(17)	-2
Net Döviz Pozisyonu	353	50	170	20

Finansal Giderler

Finansman Giderlerinin Dağılımı



Döviz Kuruna Duyarlılık

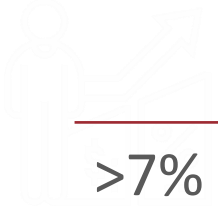
	Döviz Kuru Değişimi	Karlılığa Etkisi (milyon TL)	Karlılığa Etkisi (milyon USD)
31.Ara.20			
TL	+10% / -10%	35.3 / (35.3)	4.8 / (4.8)



Denetimden Geçmemiş	Döviz Kuru Değişimi	Karlılığa Etkisi (milyon TL)	Karlılığa Etkisi (milyon USD)
31.Mar.21			
TL	+10% / -10%	16.7 / (16.7)	2.0 / (2.0)

Beklentiler

Tüm 2021 yılı için USD bazında %10-%15 ciro büyümesi



>7% brüt kar marjı

>5% FAVÖK marjı



Ekler

Kaynakça

<https://www.tubisad.org.tr/tr/images/pdf/dijitallesme-yolunda-turkiye-raporu-v9.pdf>

<https://www.statista.com/statistics/379046/worldwide-retail-e-commerce-sales/>

<https://www.statista.com/statistics/292056/video-game-market-value-worldwide/>

<https://www.gaminginturkey.com/turkiye-oyun-sektoru-raporu-2020.pdf>

