



Nisan 2019

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.

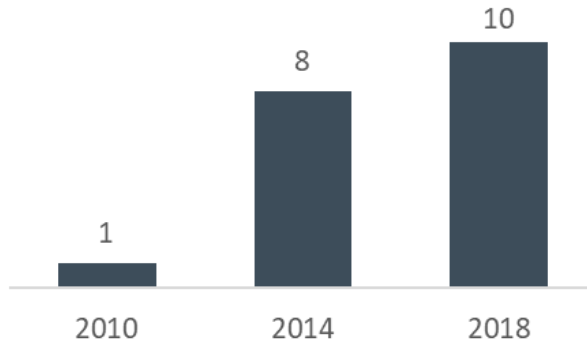
Şirket, iştirakleri, yöneticileri ve çalışanları bu sunumun kullanımından veya dağıtımından kaynaklanan herhangi bir zarardan dolayı hiçbir şekilde sorumlu olmayacaktır.

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, sektörlerinde en büyük 3 şirketten biridir
- > 2018 sonu itibarıyla Gözde şirketlerinin toplam kombine cirosu yaklaşık 21 milyar TL, toplam FAVÖK’ü ise yaklaşık 1,8 milyar TL seviyesine ulaşmıştır

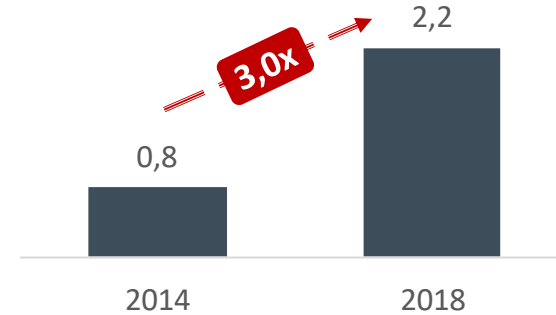
10 şirkete yapılmış yatırım ile çeşitlendirilmiş portföy

Portföydeki Şirket Sayısı ⁽²⁾



2018 yılsonu itibarıyla 2,2 milyar TL’ye ulaşan NAD

NAD (mlr TL) – Aralık 2018 itibarıyla



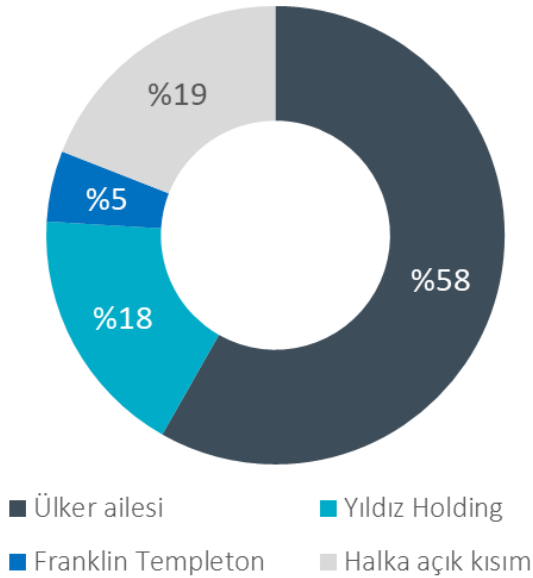
(1) NAD: Net Aktif Değeri

(2) Propak eklenmiştir, Kuveyt Türk Katılım Bankası dahil edilmemiştir

Paydaşlar

Ortaklık Yapısı

- > Şirketin büyük çoğunluğu Ülker ailesi ve Yıldız Holding'e aittir (%79)
- > Franklin Templeton, Ekim 2017'de hissedarlara değer katmak adına Gözde ile yönetim danışmanlığı sözleşmesi imzalamıştır, ayrıca Gözde'ye %5 oranında ortak olmuştur



Kısaca Yıldız Holding

En büyük 3.

global bisküvi üreticisi

~\$12bn

konsolide ciro

Küresel oyuncu

19 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 operasyonları denetleyen 3 bağımsız Yönetim Kurulu üyesi
- > Sıkı raporlama gereksinimleri:
 - > Portföy şirketleri bağımsız denetçiler tarafından denetlenmektedir
 - > Portföy şirketlerinin değerlendirme çalışmaları bağımsız değerlendirme şirketleri tarafından hazırlanmaktadır

Gözde: Yatırım Tezi

01 Cazip demografik yapı

- > Dinamik nüfus yapısı ile ekonomik yavaşlamalardan hızlı çıkan Türkiye
- > Cazip demografik trendler ile tüketici odaklı iş kollarında orta ve uzun vadede hızlı büyüme beklentisi (yaş medyanı 31 olan 80 milyonluk nüfus)

05 Tecrübeli ve iyi tanınan ortakların gözetiminde kurumsal yönetime 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 TL 'den, 2018 yılı sonunda 2,2 mlr TL'ye ulaşan net varlık değeri ⁽²⁾
- > Verimlilik artışları, satış içinde artan ihracat payı, dijitalleşme ve ek satın alımlar ile portföy şirketlerinde değer artışları
- > Farmamak ve Albaraka Türk satışı ve Şok halka arzı ile değer realizasyonu



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: Kümaş, Propak, Polinas)

(1) Şirket satışları sonucunda oluşan kar üzerinden uygulanan kurumlar vergisinden muafiyet

(2) 2018 yıl sonu TFRS raporunda belirtilen şirket değerlemeleri ile bulunan toplam değerlerden net borcun çıkarılması ile hesaplanmıştır

Ortaklık Yapısı

YILDIZ ★ HOLDING

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



FRANKLIN TEMPLETON
INVESTMENTS

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

GÖZDE

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

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

- > GSYO yapısı sayesinde;
 - Kontrollü risk (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

Küresel bağlantılar

Yerel ve küresel güçlü bağlantılarımız sayesinde birçok potansiyel yatırım fırsatına ulaşmak

Büyümeye yatırım

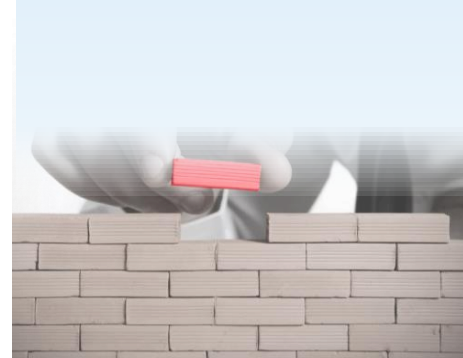
Gelişmekte olan piyasalarda hızlı tüketim artışından yararlanabilecek sektörleri tercih ederek getiriye maksimize etmek

Özgün yatırımlar

Pazar lideri olan, büyüme odaklı, nakit akışı yaratan ve ağırlıklı halka açık olmayan şirketlerden oluşan bir portföy sunmak

Değer yaratma

Yatırımlarımızda, operasyonel ve finansal gelişim sağlayacak stratejileri hayata geçirerek değer yaratmak



Yatırım Kriterleri



Yatırım süresi

2 - 8 yıl



Sektör / coğrafya

Türkiye – Tüketici odaklı şirketler



Hedef yatırım büyüklüğü

30-150mn ABD\$



Kontrol

Kontrol hakkı ya da belli haklara sahip azınlık



Halka açık vs. Halka kapalı

Halka açık olmayan



Pazar Konumu

Pazar lideri ya da pazarda güçlü bir oyuncu



Büyüme ve nakit akışı

Büyüyen ve nakit akışı güçlü şirketler

Odaklandığımız mega trendler

Büyüyen alt-orta gelir grubu

Değişen tüketici ve iş trendleri

Dijital dönüşüm ve online ekonomi

Yatırım süreci

Arama ve inceleme

Geniş bağlantılarımızla doğru şirketlerin seçilmesi

Detaylı inceleme süreci

Potansiyeli olan şirketlerde değer yaratabilecek konuların araştırması

İşlem yapılandırma

Optimal sermaye yapısının belirlenmesi

Yatırım

Gözde, Halka Açık Fırsatlar 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⁾	⁽¹⁾ Düşük
Vergi avantajları	Kurumlar vergisinden muafiyet	%22 'ye varan kurumlar vergisi	%22 'ye varan kurumlar vergisi
Çıkış stratejileri	Getiriyi maksimuma çıkarma 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

29 Ekim 2017 tarihinde Gözde, Templeton ile Yönetim Danışmanlığı Sözleşmesi imzaladı

	Yönetim Kuruluna danışmanlık	NAD artırma amaçlı Gözde'ye tahsisli uzman bir ekip bulundurmak
	Portföy şirketlerine danışmanlık	Operasyonel iyileştirmeler için portföy şirketlerine danışmanlık hizmetleri vermek
	Kurumsal yönetişim	Portföy şirketlerinde kurumsal yönetişimi geliştirmek adına stratejiler oluşturmak
	Doğru yatırımları bulma	Potansiyel yatırım fırsatlarını belirlemek ve değerlendirmek
	Değer yaratmak için daha iyi iletişim	Değer yaratmak için yatırımcılar ve bankalarla iletişimi güçlendirmek
	Çıkış stratejileri	Mevcut yatırımlar için Gözde'ye çıkış stratejileri sunmak

Hisse Fiyat Performansı

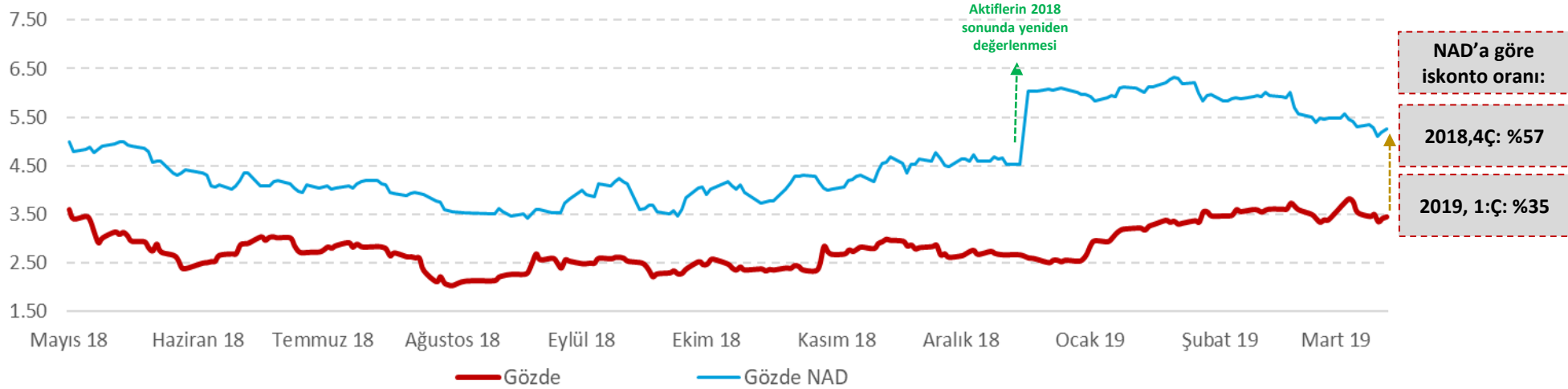
(31 Aralık 2018 TFRS finansalları ile)

Toplam Varlıklar	3,7mlr TL	Net Aktif Değeri (NAD)	2,2mlr TL
------------------	-----------	------------------------	-----------

(31 Mart 2019)

Piyasa Değeri	1,3mlr TL
---------------	-----------

Hisse performansı (TL)



Kaynak: 29 Mart 2019 itibarıyla, Bloomberg

NAD: Grafikte gösterilen NAD hesaplanırken halka açık olan şirketler (Şok ve Makina Takım) piyasa değerinden, halka açık olmayan şirketler ise her çeyrek sonundaki TFRS defter değerlerinden (halka açıklanan) değerlendirilmiştir

Portföy Şirketleri

mn TL	Hissedarlık Oranı	Alım Yılı	Açıklama	Defter Değer ⁽¹⁾	Portföydeki Payı
	%22,9	2011 	Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen İndirim Marketi	1.509	%41
	%51,0	2012 	Türkiye'nin En Büyük Entegre Refrakter Üreticisi	659	%18
	%11,5	2013 	Türkiye'nin En Büyük Ayakkabı Perakendecisi	338	%9
	%54,3	2014 	Türkiye'nin Lider Katma Değerli Teknoloji Dağıtıcısı	227	%6
	%84,2	2012 	Türkiye'nin İlk ve En Büyük Kesici Takım Üreticisi	191	%5
	%97,6	2013 	Türkiye'nin İlk ve Tek Traş Bıçağı Üreticisi	72	%2
	%100,0	2016 	Türkiye'nin Lider Çakmak Üreticisi	39	%1
	%100,0	2014 	Türkiye'nin Lider Esnek Ambalaj Filmi Üreticisi	297	%8
	%10,6	2010 	Önde Gelen Katılım Bankası	314	%9
Toplam				3.647	%100



Tahmini Türkiye'deki pazar konumu

(1)

31 Aralık 2018 itibarıyla

(2)

Polinas, Propak ve diğer ambalaj grup şirketlerini içinde bulunduran İsmet Ambalaj değerlerini içermektedir

Özet Portföy Performansı

(31 Aralık 2018 itibarıyla 12 aylık kümülatif)

	Hissedarlık Oranı	Satışlar (milyon)	FAVÖK (milyon)	Satış Büyüme	FAVÖK Büyüme	FAVÖK Marjı	Net Borç / (Nakit) (milyon)
	%22,9	₺ 12.060	₺ 630	%35	%78	%5,2	(₺ 12)
 (1)	%51,0	\$ 242	\$ 86	%49	%138	%35,6	\$ 119
	%54,3	\$ 543	\$ 21	(%21)	(%27)	%3,8	\$ 81
	%84,2	₺ 76	₺ 24	%12	%15	%31,1	(₺ 4)
	%97,6	₺ 181	₺ 32	%28	%318	%17,8	₺ 321
	%100,0	₺ 47	₺ 6	%66	a.d.	%12,1	₺ 16
 100%	 (2)	%99,0	₺ 1.262	₺ 146	%40	%170	₺ 1.473
		%89,1	€ 65	€ 11	%19	%25	

Kaynak: Şok Marketler için 4Ç yatırımcı sunumu, Şok haricindeki şirketler için yönetim finansalları yansıtılmıştır
Bu tabloya dahil edilmeyen TFKB'nin %100'ünün defter değeri 31 Aralık 2018 itibarıyla ₺4,3mlr'a ulaşmıştır

(1) Kümaş finansallarına iştirakler dahil edilmemiştir

(2) Esnek ambalaj grubuna ait Propak hariç tüm iştiraklerin satış ve FAVÖK değerleri Polinas çatısı altında kombine, net borç ise konsolide gösterilmiştir, net borca Propak'ın tüm satın alma kredisi ve banka borçları dahil gösterilmiştir

%51

Perakende



%23

Endüstriyel



%9

Bilgi Teknolojileri



%3

Tüketim ürünleri



%8

Ambalaj



%9

Finans



Gözde, dalgalı piyasa hareketlerine ve ekonomik durgunluklara karşı korunan dengeli ve çeşitlendirilmiş bir portföy oluşturmuştur

Yatırım Zaman Çizelgesi



%12 Bölünme
Ocak

2010

2011

Ağustos

%39 Hisse Alımı



%51 Hisse Alımı

Mayıs

2012

Eylül

Hisse Alımı



%49 Hisse Alımı

Mayıs

2013

Aralık

%12 Hisse Alımı



%54 Hisse Alımı

Mart

2014

Aralık

Farmamak %100

Polinas %50
Hisse Alımı



Polinas 49%
Hisse Alımı

Mart

2016

Haziran

%49 Hisse Alımı



Sebat Bölünme



Farmamak
Şirket satımı

Ekim

2017

Kasım

%90 Hisse Alımı



Şok Halka
Arz

Mayıs

2018

Öncelikler

Değer yaratma ve finansal performans

Olgunluk evresine gelmiş yatırımlarda çıkış opsiyonlarını değerlendirmek

Yeni yatırım stratejilerini değerlendirmek

Gözde'nin yatırımcı nezdinde görünürlüğünü artırmak

Atılacak Adımlar

- > Portföy şirketlerinde değer yaratma;
 - i. operasyonel verimlilik artışı sağlayarak
 - ii. uluslararası büyüyerek
 - iii. dijitalleşerek
 - iv. şirket satın almaları ile büyüterek

- > Halka arz veya hisse satışı ile olabilecek çıkış opsiyonlarını değerlendirmek

- > **Tüketim, perakende, online** veya bu sektörlere bağlı büyüyen diğer endüstrilerde potansiyel yatırım olanaklarını incelemek

- > Geniş ve istikrarlı bir yatırımcı tabanına ulaşmak
- > Şirket hakkında yazılan araştırma raporu sayısını arttırmak

Mevcut portföydeki ve yeni yatırımlardaki değer maksimizasyonu



6.100

Şok Mağazası

+ **264**

Şok Mini ⁽¹⁾

1.000

Üzerinde yıllık yeni
mağaza açılışı ⁽²⁾

1.500

SKU

%35,2

Ciro büyüme ⁽³⁾

%17,0

LFL büyüme ⁽⁴⁾

%4,4

Trafik artışı ⁽⁴⁾

12,1mlr TL

Ciro ⁽³⁾

630mn TL

FAVÖK ^(3,5)

(marj: **%5,3**)

12mn TL

Net nakit ⁽⁶⁾

(1) 2018 Aralık sonu itibarıyla, alınan UCZ mağazaları Şok Mini formatına çevrilmiştir

(2) Son 4 yıl ortalaması (2015-2018)

(3) 2018 yılı

(4) Sadece Şok mağazaları, LfL (birebir mağaza) satış 2016 sonu itibarıyla açık ve 2018 sonu itibarıyla halen operasyonlarına devam eden mağazalardan ölçülmektedir

(5) FAVÖK; faiz, vergi, amortisman, diğer gelirler / (giderler), kullanım hakları ve Teközel'in Şok harici operasyonlar öncesi kar şeklinde hesaplanmıştır

(6) 2018 yılsonu

Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen İndirim Marketi



Genel görünüm

2012'de 1.114
mağazadan
2018'de
6.364 mağazaya geldi

+200 m²
ortalama mağaza
büyüklüğü

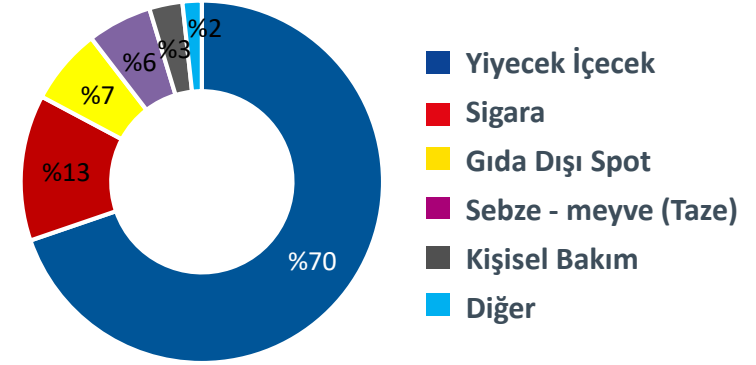
700 ürün kategorisinde
1.500 SKU

Taze ve kişisel bakım
kategorilerinde
çeşitlendirilmiş ürün
portföyü

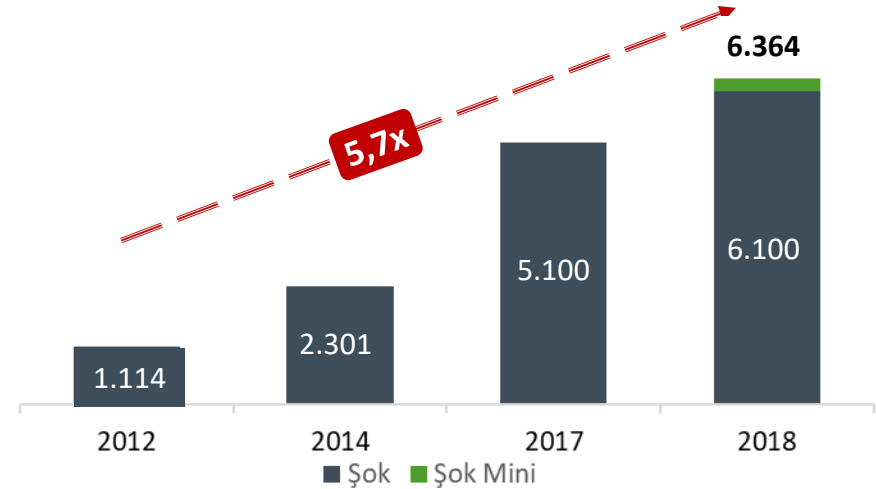
Şok indirim marketleri
arasında %19
paya sahip ⁽¹⁾

A gelir grubundan D gelir
grubuna kadar geniş bir
müşteri tabanı

Satışların kırılımı (2017A)



Mağaza sayısı gelişimi



Yatırım tezi

1 Sektörde Doğru Değer Önermesi

Organize kanalın ticaretteki payı %49 ve payını hızla artırmaya devam ediyor

2 Müşteri İhtiyaçlarına Odaklanma

Taze ve kişisel bakımın ağırlık kazandığı 1.500 SKU ile müşterilerin her ihtiyacını karşılayabilecek format

3 Operasyonel Mükemmellik

Hem mağaza hem de ürün yönetiminde doğru adımlarla ulaşılan verimli operasyon

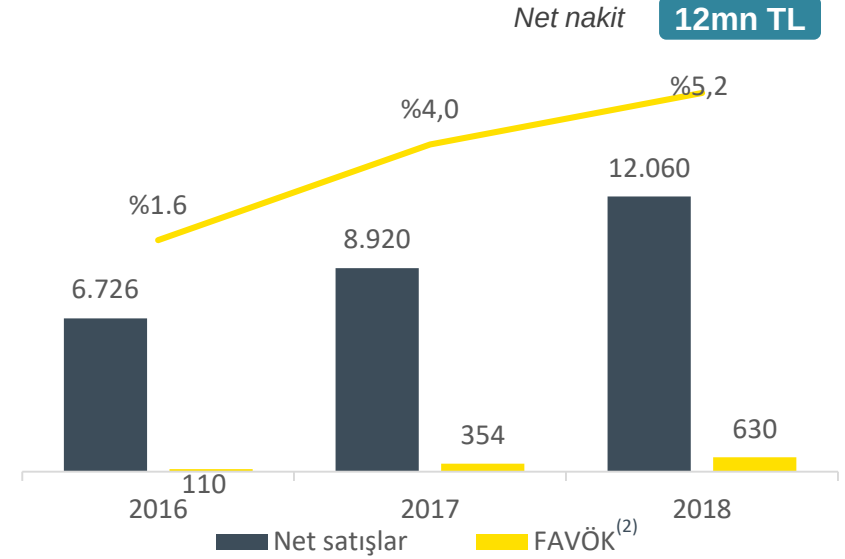
4 Yüksek Büyüme ve Nakit Akışı Yaratma

Negatif işletme sermayesi ve yüksek nakit dönüşümüyle Şok, kendi büyümesini fonlayabilmektedir

5 Pazar Payı Artırma

Şok her yıl 1.000'e yakın mağaza açarak rakiplerinden daha hızlı büyümektedir

Özet finansallar (mn TL) ⁽¹⁾



2018 sonuçları

- > 2018 yılında mağaza sayısında artış ve müşteri tercihlerinin yardımıyla %35 büyüme gerçekleşti, ortalama sepet tutarı %12 arttı
- > Halka arzdan elde edilen gelirler sayesinde şirketin 2,2 milyar TL olan net borcu kapandı, şirket yılı 12 milyon TL net nakit ile bitirdi
- > Şirket net kar üretmeye başladı



Türkiye'nin En Büyük Entegre Refrakter Üreticisi

~164mn

ton manyezit
rezerv ve
kaynakları

~ 96mn

ton dolomit
rezerv ve
kaynakları

662 bin ton

Yıllık işleme
kapasitesi

242mn

ABD\$

2018 net satış

~%36

FAVÖK marjı

~%47

satışlarda ihracatın
payı (6 kıtada 50+
ülkeye satış) ⁽¹⁾

Uzun geçmişe
sahip **farklı**
sektörlerde
güçlü müşteri
portfoyu

Kendi cevherine
sahip az sayıdaki
üreticilerden

Geniş üretim ve
ürün **teknik bilgi**
birikimi

(1) 2018 itibarıyla

Türkiye'nin En Büyük Entegre Refrakter Üreticisi

- > Kümaş lider ve en büyük dikey entegre refrakter platformu olarak;
 - > kısa yaşam döngülerinde ürünlerin kullanıldığı demir-çelik ve diğer endüstriler için özelleştirilmiş refrakter ürünler ve
 - > özellikle refrakter endüstrisi için manyezit esaslı hammaddeler üretmektedir
- > Kütahya'da bulunan 3 üretim tesisi, 1,2 m ton manyezit cevheri işleme kapasitesine sahiptir
- > Çeşitlendirilmiş ve özelleştirilmiş ürün geliştirme yetenekleri ile Kümaş, müşterileri ile uzun vadeli ilişkiler kurmuştur
- > Kümaş'ın %51'ine Gözde Girişim, %49'una Yıldız Holding'e sahiptir

Esneklik sağlayan tümüyle entegre iş modeli



Cevher
çıkartımı



Cevher
konsantrasyonu



Magnezya
bazlı
hammadde
üretimi



Refrakter
ürünler
üretimi

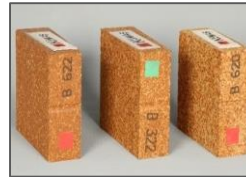


Satış ve
servis

Ürün portföyü

Kategori	Tür	Kapasite (bin ton)	2018 satış payı %
Refrakter ürünler	Manyezit, dolomit ve alümin bazlı tuğla (RB)	120	57
	Manyezit, dolomit ve alümin bazlı harç (RM)	75	7
Hammadde	Sinter manyezit (DBM)	300	26
	Kalsine manyezit (CCM)	115	1
	Ergitilmiş manyezit (FM)	40	5

Tesis ve ürün görselleri



Yatırım tezi

1 Refrakter Ürünlere Artan Talep

Refrakter, çelik, çimento ve cam üretimi için gerekli yüksek sıcaklık uygulamalarının en kritik unsurudur ve talebi artmaktadır

2 Türkiye'nin Lider Entegre Refraktör Platformu Olarak

Merkezi lokasyonu ile müşterilerine hızlı ve özelleştirilmiş ürün imkanı sunmaktadır

3 Dikey Entegre İş Modeli

Cevher çıkarma, manyezit işleme ve satışta tam entegrasyon

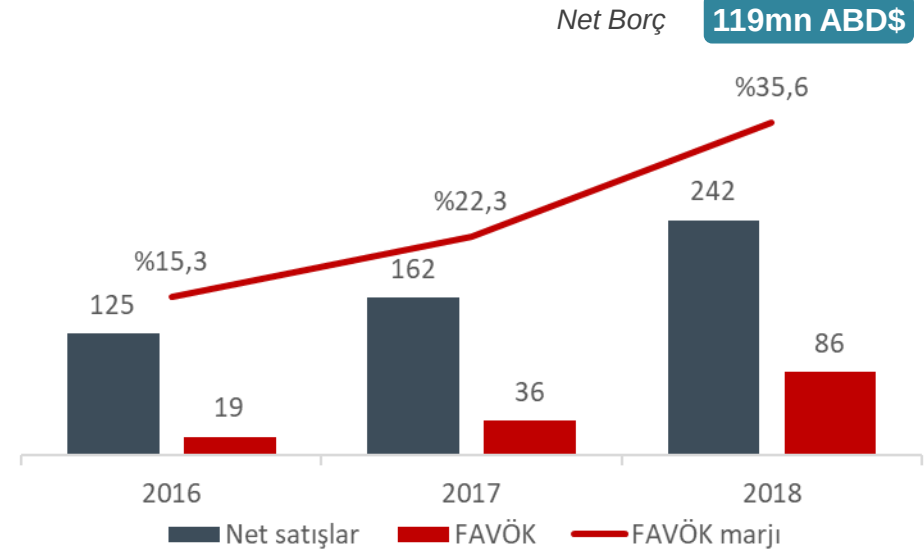
4 Madenlerimizle Desteklenen Yüksek Kapasiteli Üretim Tesisleri

Yıllık 662m ton işleme kapasitesi ile toplam 164m ve 96m civarında manyezit ve dolomit rezervi vardır

5 Yüksek Potansiyele Sahip Yüksek Marjlı İş

Entegre iş modeli ve özelleştirilmiş hizmet modeli ile desteklenen güçlü finansal performans

Özet finansallar (mn ABD\$) ⁽¹⁾



2018 sonuçları

- > Global manyezit arzının azalmasıyla 2017'nin 2. yarısından itibaren ürün fiyatlarında artış izlendi
- > Fiyat artışları ve \$'ın TL karşısında değer kazanmasıyla Kümaş'ın karlılığı önemli miktarda arttı
- > Karlı ürünlere ağırlık verilmesi, yüksek ihracat oranı (%50 civarında) ve operasyonel verimlilik ile artan karlılık sayesinde net borçluluk 31 Aralık 2018 itibarıyla 1,4x FAVÖK'e geriledi



FLO

Türkiye'nin En Büyük Ayakkabı Perakendecisi

Türkiye'nin

En Büyük

Ayakkabı
perakendecisi

3 farklı formatta

491

Yurtiçi mağaza

44 yurtdışı
mağaza
(**38** franchise
mağaza)

~%8,5

Yurtdışı
satışların oranı

~%4,5

online satışların
oranı

~%101

online
satışlarındaki
büyüme (2018)

(1) 2018 itibarıyla

Özet

- > Flo, kaliteli ürünleri, uygun fiyata alt ve orta gelir gruplarını hedefleyerek sunmaktadır
- > Flo'nun 2018 sonu itibarıyla 573 mağazası bulunmaktadır (491 yurtiçi, 44 yurtdışı, 38 yurtdışı franchise)
- > E-ticaret üzerinden satışlar geçen yıl göre %101 oranında artmıştır
- > Şirket, 16 farklı ülkede varlık göstermektedir

Flo Türkiye'de 3 farklı konseptte 476 mağaza yönetmektedir

FLO

326 mağaza
Çoklu Marka

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

Polaris®

57 mağaza
+1.000 satıcı
Tek Marka

- > En büyük tek markalı ayakkabı perakende mağaza zinciri
- > Hem perakende mağazaları hem de bayilerle başarılı bir şekilde çalışabilme kapasitesi

SPORT IN STREET

108 mağaza
Çoklu Marka

- > Genç tüketicileri hedefleyen spor markası
- > Son iki yılda hızlı büyüme

Yatırım Tezi

1

Pozitif Pazar Trendleri

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

2

Müşteri Odaklı Geniş Ürün Yelpazesi ile Moda Riskini Minimize Etmek

Tüm aileye hitap edebilecek dinamik ürün çeşitliliği

3

Yüksek Büyüme Geçmişi

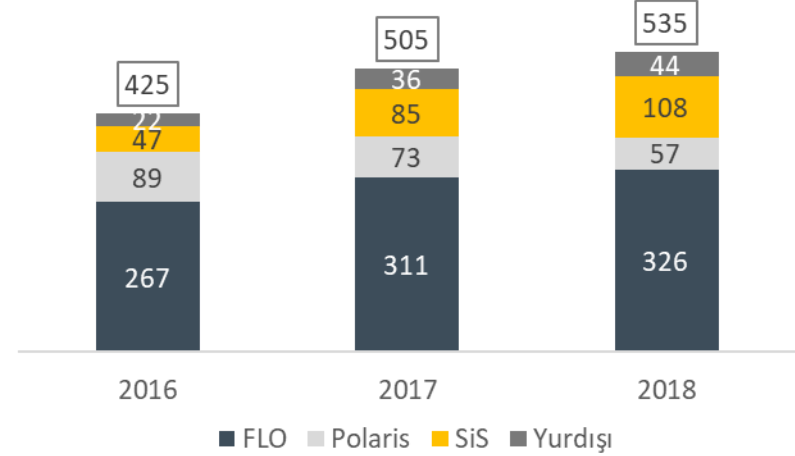
2015-2018 arası yılda ortalama 63 mağaza açılışı ve ortalama %30 satış büyümesi

4

Güçlü Büyüme Potansiyeli

Uluslararası pazarlara ve online alana doğru dinamik büyüme

Sahip olunan mağaza sayısı gelişimi



Müşterilere sahip olunan ve üçüncü parti markalarla erişim

> Sahip olunan markalar

Casual



Comfort

Polaris

Active



Fashion

BUTIGO



-penta

Türkiye'nin Lider Katma Değerli Teknoloji Dağıtıcısı

Türkiye'nin
En büyük
Teknoloji ürünleri
distribütörlerinden

**Katma
değerli
hizmetlere**
odaklanan iş
modeli

Türkiye'de
**Sektör
Lideri⁽¹⁾**

+40 **+4.200**
global aktif
tedarikçi müşteri

1,5m
adet yıllık ürün
sevkiyatı⁽²⁾

+33bin
Farklı noktaya sevkiyat

543mn ABD\$
Ciro⁽²⁾

%6,5
brüt kar marjı ⁽²⁾

%3,8
FAVÖK marjı⁽²⁾

(1) Sunucu, Veri yedekleme/depolama, Masaüstü Bilgisayar/OEM, Tablet/Taşınabilir bilgisayar kategorilerinde
(2) 2018 yılı

Türkiye'nin Lider Katma Değerli Teknoloji Dağıtıcısı

➤ Penta, katma değerli hizmetler sunan lider B2B Broadline Distribütörü



Satin alimlarla dönüşüm, sektörde konsolidasyon	Katma Değerli Servisler			Stratejik Şirket alımları	Güçlü Yönetim ve Yetenekli Çalışanlar
	Kapsamlı İşbirliği	Güçlü Lojistik	Son teknoloji dijitalleşme		
➤ 2012 yılında Mersa Sistem ile birleşme ➤ 2013-15 arası 4 şirket satın alımı ve süregelen sektör konsolidasyonu	 Müşteri Çözümleri  Penta Teknoloji Merkezi	 Penta Depom  10'dan 10'a gönderim	 Bayinet CRM Tedarikçiler ve müşterilerle işbirliği Abonelik Hizmetleri	 Verimli entegrasyon  Yeni segment ve markalar	Kurucu ortak 28 yıldır işin başında  Yetenekli çalışanlar kazanıldı ve tutuldu 390+ yetkin çalışan

Yatırım Gerekçesi

1

Cazip Pazar Dinamikleri

Bilişim ve iletişim teknolojileri sektörü ülke ekonomisinin büyümesinden ve teknolojik ilerlemelerden olumlu yönde etkilenmektedir

2

Çeşitlendirilmiş Ürün ve Müşteri Portföyü

Cironun sadece %35'lik kısmı ilk 5 müşteriden gelmektedir

3

Katma Değerli Servisler

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

4

Güçlü Karlılık ve Nakit Dönüşümü

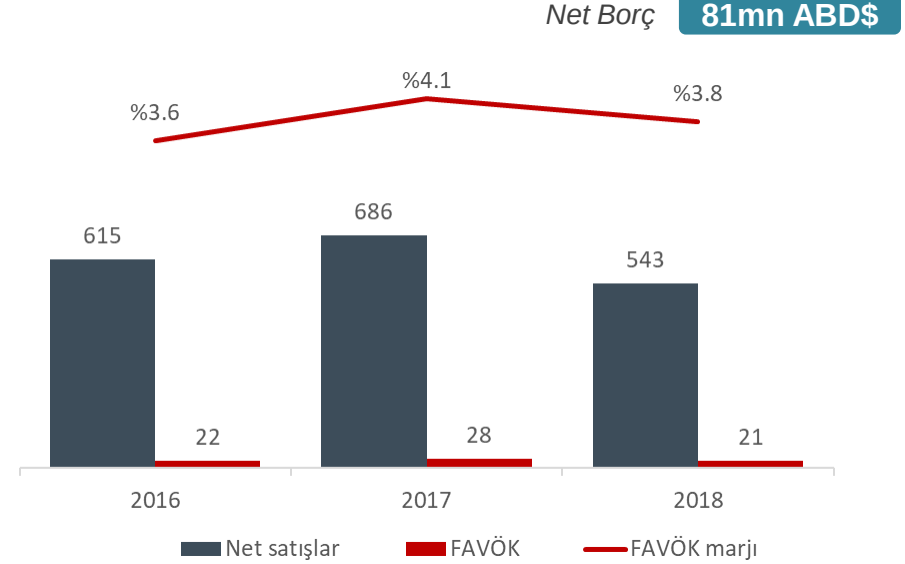
%3,5 üzerinde FAVÖK marjı ile rakiplerinden karlılık anlamında pozitif ayrışmaktadır

5

Büyüme Potansiyeli

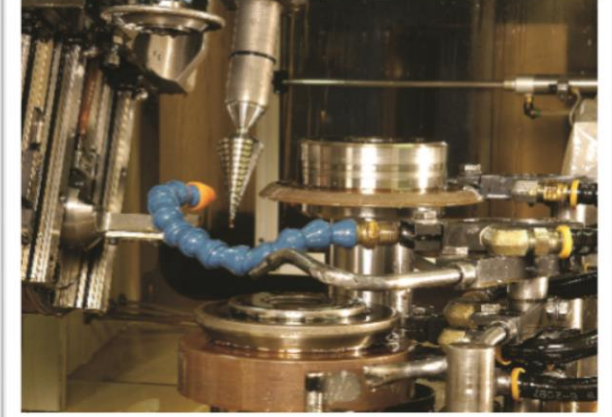
Yeni markalar ve şirket satın almaları ile portföy genişlemektedir

Özet finansallar (mn ABD\$)



2018 sonuçları

- > Kurdaki ani hareket, tüketicilerin teknoloji ürünü harcamalarını olumsuz etkiledi
- > Sektördeki küçülmeye paralel olarak, Penta'nın cirosu 2017 yılına göre %21 azaldı
- > Sektördeki daralmaya rağmen, Penta FAVÖK marjını sektör ortalamasının üzerinde tutabildi



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

+60
yıllık tecrübe

62
adet bayi ile yaygın
satış ağı

+30 bin
ürün seçeneği

10,000 m²
kapalı alanda modern
üretim tesisi

+%30
üzeri pazar payı ⁽¹⁾

+10 milyon
adet üretim kapasitesi

İstikrarlı
nakit üretimi ve net nakit
pozisyonu

+%30
FAVÖK marjı ⁽²⁾

(1) HSS kategorisinde tahmini pazar payı
(2) 2018

Türkiye'nin İlk ve En Büyük Kesici Takım Üreticisi



Genel görünüm

Sektör oyuncuları arasında en geniş bayi ağı	Cironun %85'i bayiler üzerinden gerçekleşmektedir
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	
Pafta & vida tarakları	
Kesiciler	
Testereler	
Sert metal takımlar	

Seçili dünyaca tanınan müşteriler

Otomobil			
Beyaz eşya			
Hava - uzay			

Yatırım tezi

1 Türkiye'nin İlk Kesici Takım Üreticisi

Türkiye'de 60 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 faydalanan şirketler arasındadır

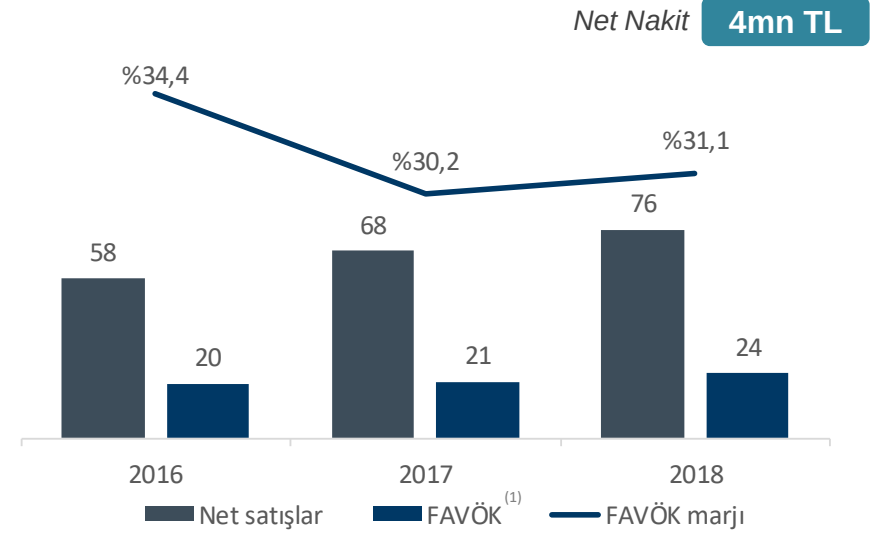
3 Kaliteli ve Geniş Ürün Yelpazesi

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

4 İstikrarlı Serbest Nakit Akışı

Yüksek kârlılık ile Şirket borçluluğu kapatmış ve net nakit pozisyonuna geçmiştir

Özet finansallar (mn TL) ⁽¹⁾



2018 sonuçları

- > 2018'in son çeyreğindeki sanayideki daralmaya rağmen Makina Takım seneyi %12 ciro büyümesi ile tamamlamıştır
- > İşletme sermayesindeki iyileşmenin de etkisiyle Şirket, net nakit pozisyonuna geçmiştir



DERBY®

Türkiye'nin İlk ve Tek Tıraş Bıçağı Üreticisi

Tıraş bıçağında
2.
Büyük oyuncu

%34
Pazar payı
(adet bazında)⁽¹⁾

~%99
Marka bilinirliği

181mn TL
2018 net satış

~%35
Yurtdışı ciro
(60 ülke)

~%18
FAVÖK
marjı ⁽²⁾

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

140bin
satış noktası
(Türkiye)

78
yıllık sektör
tecrübesi

(1) Adet bazında Türkiye tıraş bıçağı pazarında Pazar payı (kaynak: Nielsen 4Ç18)

(2) 2018

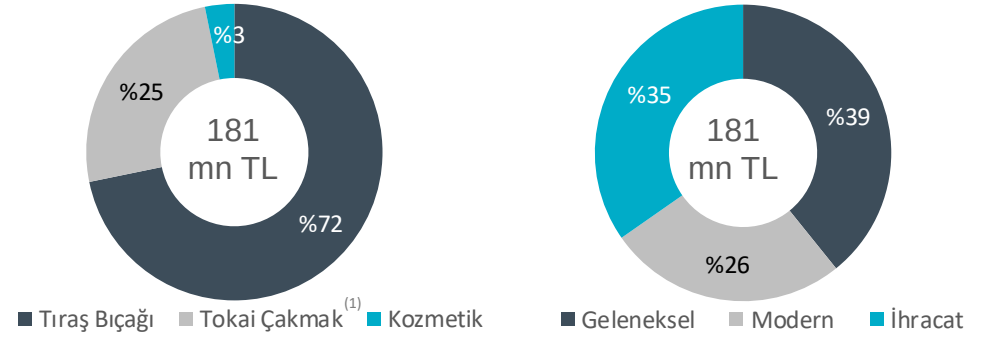
Türkiye'nin İlk ve Tek Tıraş Bıçağı Üreticisi

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



Ürün grubu ve kanal bazında dağılım (2018A)



Ürün görselleri



Amerika Amazon's Choice Satışları

Derby Extra Double Edge Razor Blades, 100 Count

by Derby

★★★★★

1,447 customer reviews | 28 answered questions

Amazon's Choice for "derby extra razor blades"

List Price: \$9.90

Price: \$7.97 (\$0.08 / Count) ✓prime

FREE Shipping on orders over \$25—or get FREE Two-Day Shipping with Amazon Prime

You Save: \$1.93 (19%)

Color: Original Version

\$7.49

\$7.97 (\$0.08 / Count)



Yatırım tezi

1

Önemli Büyüme Fırsatlarına Sahip Cazip Pazarlar

Artan nüfus, harcanabilir gelir, kentleşme, kişisel bakım üzerinde artan odaklanma

2

Derby, Tıraş Bıçağı Piyasasında Yerel Güç Markası

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

3

Verimli Üretim Tesisleri

Önde gelen imalat kabiliyetleri, sektöre giriş için yüksek bariyerler, stratejik konum

4

Pazara Erişimde Güç

Geleneksel kanallarda güçlü mevcudiyet, modern ve ihracat kanallarında daha fazla fırsat

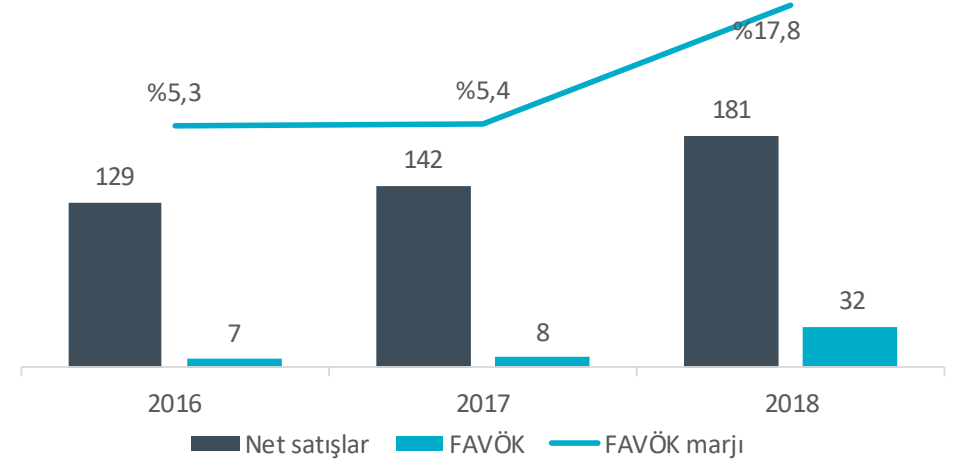
5

Değer Yaratma Fırsatları

Yeni ürün inovasyonu ve lansmanı, uluslararası büyüme, marka genişlemesi

Özet finansallar (mn TL)

Net Borç **321mn TL**



2018 sonuçları

- > 2018 yılında hem adet hem de fiyat artışı ile satışlar %28 artmıştır
- > Döviz kurundaki artış ihracat gelirlerini pozitif etkilemiştir
- > İşletme sermayesini geçtiğimiz seneye göre iyileştirmiş ve nakit akışına pozitif etki sağlamıştır:
 - > Doğru yönetilen stok seviyeleri,
 - > Yeniden yapılandırılan kanal yapısı,
 - > İvme kazanan ihracat satışlarının tahsilat vadesine pozitif etkisi

Gözde – Ambalaj Grubu Yapısı

İsmet Ambalaj - Holding Şirketi (%100 Gözde sahipliğinde)

Esnek Ambalaj Film Grubu



altında
gruplandırılmıştır

%99

Esnek film ambalaj
B2B
(BOPP, BOPET,
Metalize)



Mutfak çözümleri &
gıda saklama B2C
(Cast, Blown)

Sera

Güvenlik
hologramları (B2B)

BEP
HOLOGRAM

Diğer: Bina ve makina varlık yönetimini yürüten diğer grup
şirketleri

Esnek Ambalaj Baskısı



%89

Esnek Ambalaj
Baskı çözümleri
(B2B)





35 yıllık tecrübe

Türkiye'nin **ilk** BOPP
üreticisi

«Sera»

Lider mutfak çözümleri
ürünleri markası

1.262mn TL

Ciro ⁽¹⁾
(Cironun %47'si yurtdışı
pazarlardan)

~ 80%

Gıda paketlenme
sektörüne satışların
toplam içerisindeki payı

14 bin ton

Mutfak çözümleri ürünleri
üretim kapasitesi

130 bin ton

BOPP* üretim
kapasitesi

16 bin ton

CPP** üretim
kapasitesi

50 bin ton

BOPET*** üretim
kapasitesi

*Biaxially Oriented Polypropylene

** Cast Polypropylene

*** Biaxially Oriented Polyester

(1) 2018 yılsonu itibarıyla

Genel Görünüm

- > 1982 yılında kurulan Polinas,%25⁽¹⁾ pazar payıyla Türkiye'de pazar lideridir
- > Polinas Avrupa'nın en büyük üç⁽¹⁾ esnek ambalaj üreticisinden biridir ve yıllık toplam 190 bin ton üretim kapasitesi ile sektörde dünyanın ilk 20 şirketi arasında yer almaktadır
- > Ek olarak, Nuroll tesisinde (İtalya) yıllık 20 bin tonluk esnek ambalaj üretim kapasitesi mevcuttur

Ürün gamı

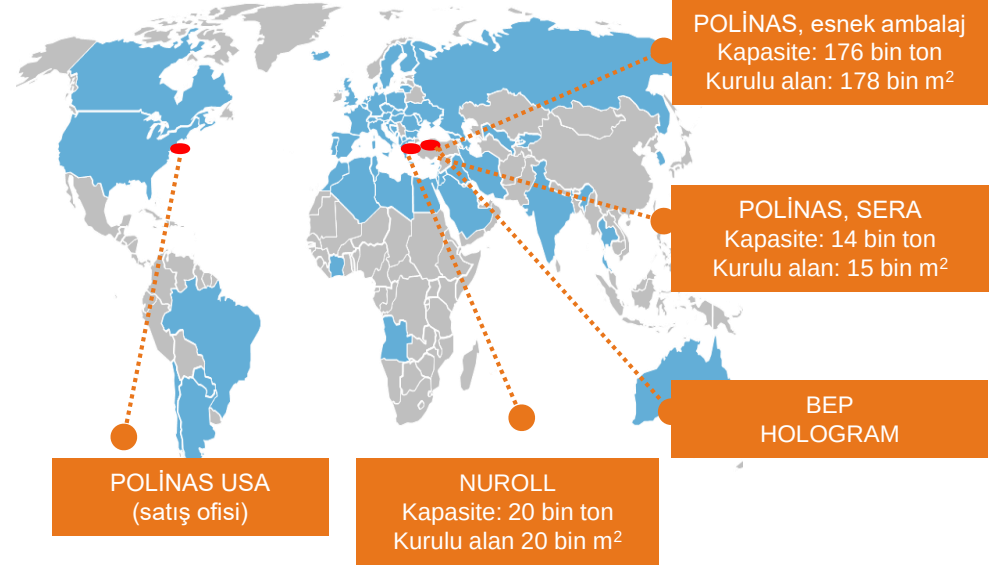
Polinas geniş bir ürün yelpazesine sahiptir

- > 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 65'ten fazla ülkeye ihracat



İhracatın kırılımı

%85 Avrupa

%11 Amerika

%3 Orta Doğu

%1 Diğer

(1) Kaynak: Şirket websiteleri ve yönetici tahminleri, PCI Wood Mackenzie

Yatırım Tezi

1

Benzersiz Değer Teklifi

Geniş ürün yelpazesi ile öncü esnek ambalaj üreticisi

2

Büyüme için Uygun ve Entegre Tesisler

Yeni ve entegre üretim tesisleri operasyonel verimliliğini artırmakta

3

Kur Dalgalanmalarından Limitli Etkilenme

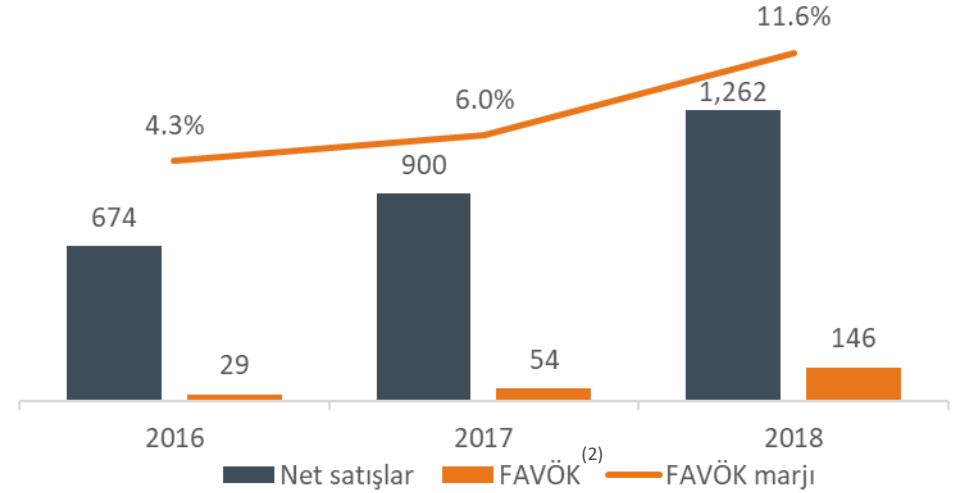
Gelirlerin %47'i yurtdışı pazarlardan gelmekte

4

Büyüme Potansiyeli

Tüketimde olan artış ile birlikte esnek ambalaja olan talep artmakta

Özet finansallar (mn TL)⁽¹⁾



2018 sonuçları

- > Polinas 2018 yılında ihracat odağı ve verimlilik artışıyla hem ciro hem de FAVÖK seviyesinde büyüme kaydetmiştir
- > Bu pozitif büyümenin ana sebepleri;
 - > Karlı ürün ve müşterilere odaklanması,
 - > EUR kurundaki artışlar,
 - > Sabit maliyet disiplini,
 - > Üretim ve süreç verimliliklerindeki artışlar (A kalite oranı artışı, SKU optimizasyonu, hurda geri dönüşümü, v.b.)



Bir bakışta Propak

30 yıl

üzerinde tecrübe

%80+

atıştırmalık,
şekerleme, kabuklu ve
kuru gıda ürünlerinin
satışlarda payı

%60+

İhracatın satışa oranı
(ağırlıklı Avrupa)

~€11mn

FAVÖK

%25

yıllık FAVÖK büyümesi
(Euro bazda)

~%16

2018 FAVÖK marjı

(1) 2018

Önde Gelen Esnek Ambalaj Baskı Şirketi

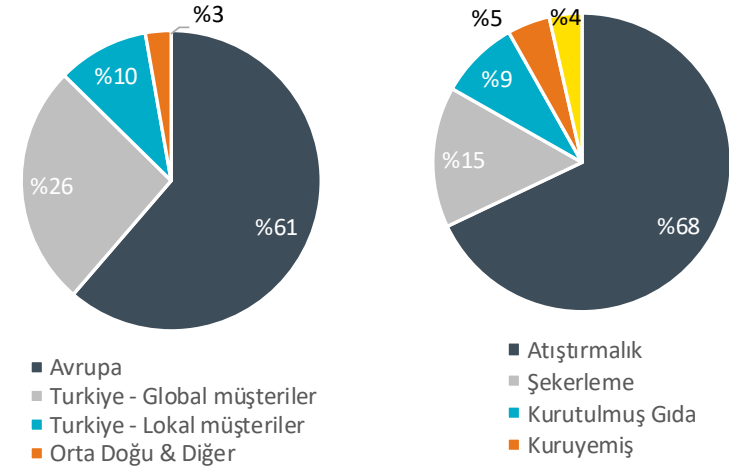
Genel Bakış

- > 2006 yılında kurulan Propak, Türkiye'deki lider esnek ambalaj baskı şirketlerinden biridir
- > Atıştırmalıklar, şekerlemeler, kuruyemiş ve kurutulmuş gıda ambalajlarına odaklanılmıştır
- > Propak, rotogravür ve fleksografik baskı, solvent bazlı ve solventsiz laminasyon ve çeşitli kaplama seçenekleri de dahil olmak üzere geniş spektrumlu teknolojiler kullanarak yüksek kaliteli ürünler sunmaktadır
- > Şirket Düzce'de 32.000 metrekare üretim alanına sahiptir
- > +340 kişiye istihdam sağlamaktadır
- > Cironun %60'ından fazlası ihracattan gelmektedir
- > Kısa süreli ürün termini sayesinde müşteri memnuniyeti ve sadakati sağlanmaktadır

Görseller



Pazar ve ürün grubu bazında satış (2018)



Yatırım Tezi

1

Doğru Pazar Pozisyonu

Gıda üzerine yoğunlaşmış lider esnek ambalaj baskı şirketi

2

Doğru Yatırımlar

Verimli ve yüksek kaliteli ürün çıktısı sağlayan üretim tesisine yapılmış doğru yatırım

3

Güçlü Müşteri Tabanı

Küresel markalar ve lokal pazar liderleri ile yıllardır süren güçlü ilişkiler

4

Büyüme Potansiyeli

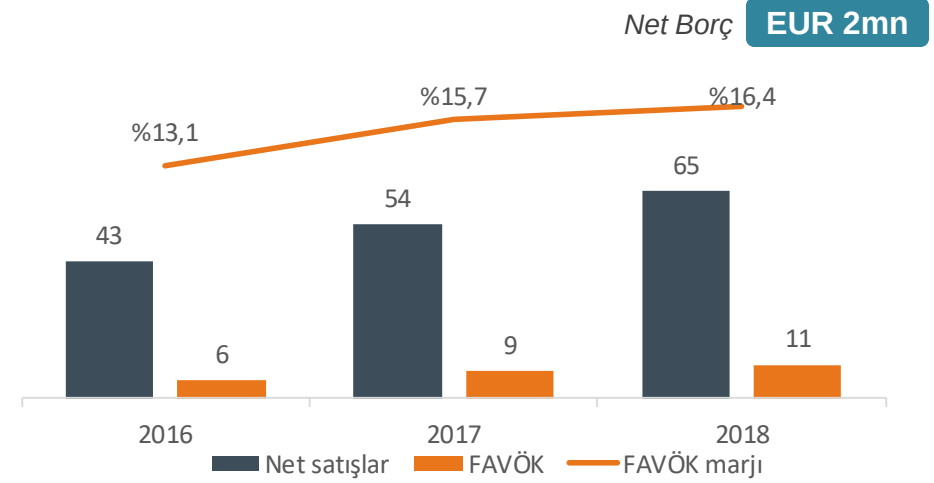
Esnek ambalaj sektörü tüketici harcamalarındaki artışın pozitif etkisinden yararlanabilmektedir

5

Sürdürülebilir İş Modeli

Yabancı para gelirler sayesinde hammadde maliyet artışlarından etkilenmemektedir

Özet finansallar (€ mn)



2018 sonuçları

- > İhraç pazarlarında Propak'ın rekabetçi pozisyonunun güçlenmesi ile ihracat hacimleri artmış ve ihracat payı %65 mertebelerine yükselmiştir
- > FAVÖK marjı 1 puana yakın iyileşerek %16,4 seviyesine ulaşmıştır



TOKAI®

Türkiye'nin Lider Çakmak Üreticisi

Türkiye'nin Lider Çakmak Üreticisi



Genel bakış

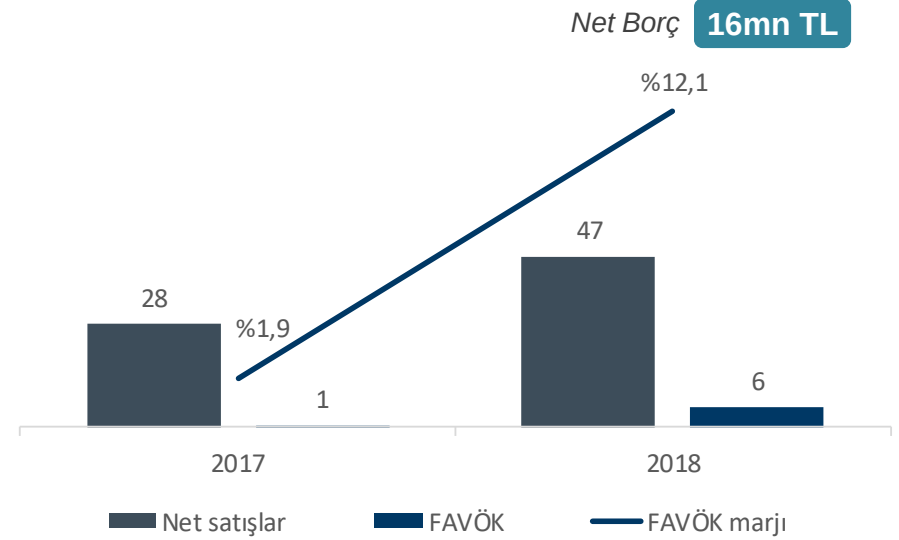
Sebat Çakmak (tüzel kişilik) iç pazarın lider çakmak üreticisidir

Çakmak üretimi, tıraş bıçağının farklı pazar stratejileri ve marj hedefleri sebebiyle 2016 yılında Azmüsebat'tan ayrılmış ve yeni tesisine taşınmıştır

2018 yılında üretim süreçlerinde yapılan geliştirmelerle kapasite kullanım oranları iyileşmektedir

2018 yılında 58mn adet çakmak satışı ve 6mn TL FAVÖK

Özet finansallar (mn TL)



2018 sonuçları

- > Pazardaki rekabetçi pozisyon sayesinde artan talep ve verimlilik ile gelen ilave kapasite sayesinde ciro artışı sağlanmıştır

GOZDE®

Türkiye Finans Katılım Bankası



Türkiye'nin Finans'ı
**Türkiye
Finans**

Önde Gelen Katılım Bankası

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, 1 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

Özet rakamlar (2018 Aralık sonu itibarıyla)

Türkiye'de
306 şube

47 milyar TL
Aktif
büyüklüğü

4,3 milyar
TL
özsermaye

445m TL
Net Kar

%11
Özsermaye
karlılığı

%17
sermaye
yeterlilik
oranı

- > Gözde, çıkış fırsatlarını değerlendirmektedir fakat mevcut bankacılık piyasa çarpanlarının Türkiye Finans'ın gerçek değerini yansıtmadığı düşünülmektedir

Şok'un Başarı Hikayesi



- > Şok, Migros'tan 2011 yılında ~1.100 mağaza ile alındı ve alındığında zayıf / zarar eden bir operasyonel performansı vardı
- > Güçlü yönetim kadrosu, yeni formatı ve müşteriye odağında tutan tutarlı iş modeli ile Şok, operasyonel metriklerini düzelterek başarılı finansal sonuçlar elde etti ve Türkiye'nin en büyük değer yaratım hikayelerinden birini yarattı
- > Satın almalar ve başarılı mağaza açılışlarıyla gelen hızlı büyüme evresi ile oluşan borcu kapatmak adına, hissedarlar halka arz ile şirket içine nakit girişi istedi
- > 2010 yılından sonraki Türkiye'deki en büyük olan Şok halka arzı, EMEA bölgesindeki aynı dönem planlanan (2017 yıl sonu finansallarıyla) 10'dan fazla halka arz içerisinde gerçekleştirilebilen tek halka arz olmuştur

Halka arz bilgileri

Kod	SOKM TI Equity / BIST
Tarih	18 May 2018
Halka arz büyüklüğü	TL2.6bn (\$0.6bn)
Tip	%100 yeni hisse
Halka açıklık	%35,7
Fiyat	10,5 TL
Dağılım	%85 yabancı / %15 yerli

Satın alımlar ve yeni mağaza açılışları ile büyüme sağlandı



Global yatırımcılardan halka arza büyük ilgi

Halka arz edilen hisselerden en çok pay alanlar (%5 payın üzerinde)

	Hisse (m) #	Toplam Yatırım (TLm)	Halka arzdan alınan pay
Genesis Investment	34,1	358	%15,6
EBRD	34,0	356	%15,5
Neuberger & Berman	20,0	210	%9,2
GIC	14,0	147	%6,2
Schroder	12,0	126	%5,5
Blackrock	11,6	122	%5,3
Toplam	125,6	1.319	%57,3

Farmamak – İlk Başarılı Çıkış

Genel Görünüm

- > Türkiye'nin önde gelen sert folyo üreticisidir
- > PVC, PET, PP, PS mono folyo, bariyer lamine ve metalize folyo üretmektedir
- > 56bin ton çıktı kapasitesine sahiptir
- > Yiyecek sektöründen kozmetik sektörüne kadar geniş bir müşteri portföyüne sahiptir

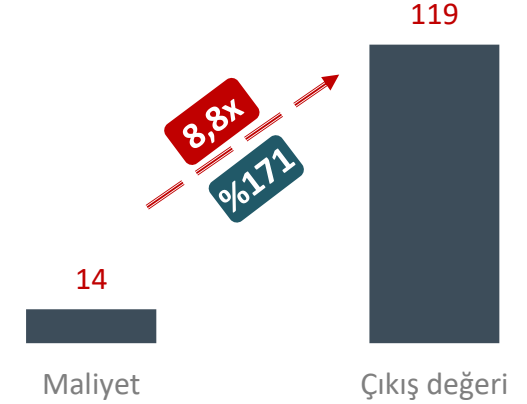
Yatırım Bilgileri

- > Ağustos 2014'te 13,6mn TL karşılığında satın alındı
- > Ekim 2016'da Klockner Pentaplast Grubu'na 119 milyon TL'ye satıldı

Getiri profili (gerçekleşen) (mn TL)

Para çarpanı

İç verim oranı



İlgili tarihler

Ağustos 2014'de
Yatırım

Ekim 2016'da
Çıkış

Yatırım ve
çıkış
nedenleri

> Operasyonel
iyileştirmeler
ve dikey
entegrasyon

> Yüksek getiri
> Esnek ambalaj
işimize daha
çok odaklanma

Kurumsal Yönetişime Önem Veren Tecrübeli Yönetim Kurulu



Murat Ülker

Yönetim
Kurulu Başkanı



Ali Ülker

Yönetim
Kurulu Başkan
Vekili



Cem Karakaş

Yönetim
Kurulu Üyesi



İbrahim Taşkın

Yönetim
Kurulu Üyesi



**Hüseyin Avni
Metinkale**

Yönetim Kurulu
Üyesi



**Erman
Kalkandelen**

Yönetim Kurulu
Üyesi

Bağımsız kurul üyeleri



**Aydın
Müderrisoğlu**

Yönetim Kurulu
Üyesi



**Şükrü Ergün
Münir**

Yönetim Kurulu
Üyesi



Ceyda Aydede

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

TLmn	2017	2018
Hasılat	16	20
Satışların maliyeti	(9)	(12)
Brüt Kar	7	8
Genel Yönetim Giderleri	(11)	(34)
Diğer Gelirler ⁽¹⁾	2.263	643
Diğer Giderler ⁽¹⁾	(122)	(975)
Faaliyet Karı / (Zararı)	2.137	(358)
Finansman Gelirleri	50	168
Finansman Giderleri	(197)	(493)
Dönem zararı	1.990	(683)

Bilanço ve Net Borç

(TLmn)	31-Aralık-17	31-Aralık-18
Dönen Varlıklar	102	128
Nakit ve Nakit Benzerleri	2	3
İlişkili Partilerden Diğer Alacaklar	93	95
Diğer Dönen Varlıklar	6	31
Duran Varlıklar	4.000	3.647
Finansal Yatırımlar	4.000	3.647
Maddi Duran Varlıklar	0	0
Toplam Varlıklar	4.102	3.775
Kısa Vadeli Yükümlülükler	749	919
Kısa Vadeli Borçlanmalar	408	-
İlişkili Partilere Diğer Borç	333	909
Diğer Yükümlülükler	8	10
Uzun Vadeli Yükümlülükler	412	598
Uzun Vadeli Borçlanmalar	364	117
Diğer Borçlar	47	481
Diğer Yükümlülükler	0	0
Özkaynaklar	2.941	2.258
Toplam Kaynaklar	4.102	3.775
(TLmn)	31-Aralık-17	31-Aralık-18
Nakit ve nakit benzerleri	(2)	(3)
İlişkili taraflardan alacaklar	(93)	(98)
Kısa Vade - Borçlanma ve tahviller	415	303
Uzun Vade - Borçlanma ve tahviller	364	117
Kısa Vade - İlişkili taraflara diğer borçlar	326	606
Uzun Vade - İlişkili taraflara diğer borçlar	47	481
Net Borç ⁽²⁾	1.057	1.406

31 Aralık 2018 itibarıyla 2.2mn TL NAD

(mn TL)	31 Aralık 2018
Borsada İşlem Görmeyen Hisse Senetleri	1.964
Türkiye Finans	314
Kümaş	659
Flo	338
Penta	227
İsmet Ambalaj (Polinas, Propak ve diğer ambalaj grup şirketleri)	297
Azmüsebat ("Derby")	72
Sebat Çakmak ("Tokai")	39
Makina Takım	18
Kuveyt Türk	0,4
Borsada İşlem Gören Hisse Senetleri	1.683
Şok	1.509
Makina Takım	173
Toplam Aktif Değeri	3.647
Nakit ve Nakit Benzerleri	3,0
Finansal Borç (net)	1.409
Net Finansal Borç	1.406
Toplam Net Aktif Değer (NAD)	2.241



İletişim Bilgileri

Gözde Girişim Sermayesi Yatırım Ortaklığı A.Ş.
Masaldan İş Merkezi Kısıklı Mah. Alemdağ Caddesi
No:60 F Blok K.4

Üsküdar / İstanbul/Türkiye

Tel : +90 (216) 524 3484

Fax : +90 (216) 576 2226