



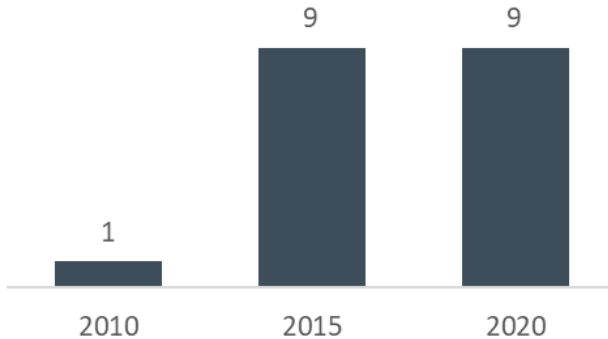
Nisan 2021

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
- > 2020 sonu itibarıyla Gözde şirketlerinin toplam kombine⁽³⁾ cirosu yaklaşık 31,6 milyar ₺, kombine FAVÖK’ü ise yaklaşık 2,1 milyar ₺ seviyesine ulaşmıştır

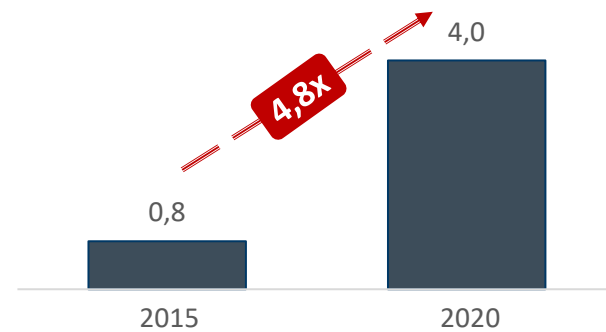
9 şirkete yapılmış yatırım ile
çeşitlendirilmiş portföy

Portföydeki Şirket Sayısı ⁽⁴⁾

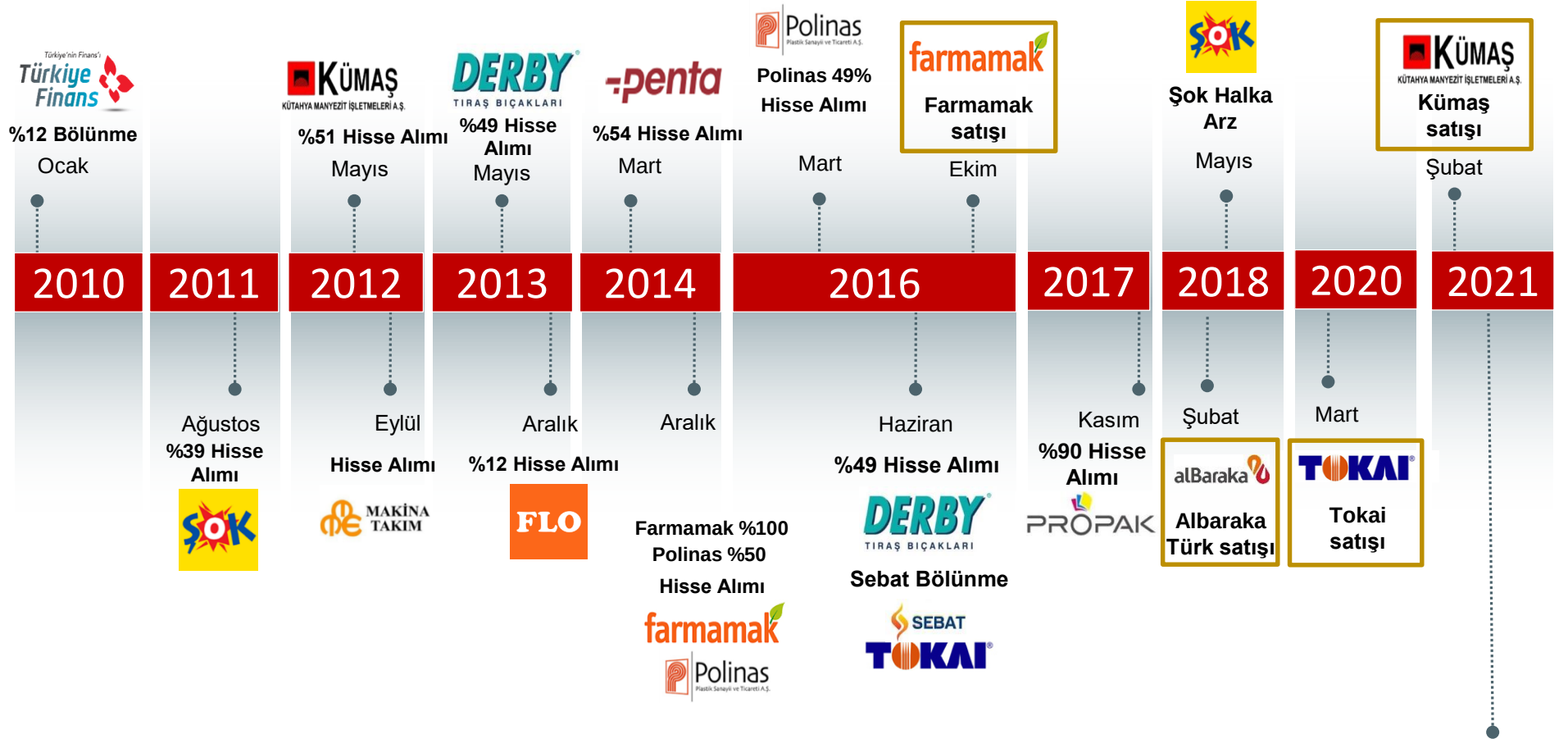


2020 yılsonu itibarıyla **4,0**
milyar ₺’ye ulaşan NAD

NAD (mlr ₺) – Aralık 2020 itibarıyla



Yatırım Zaman Çizelgesi



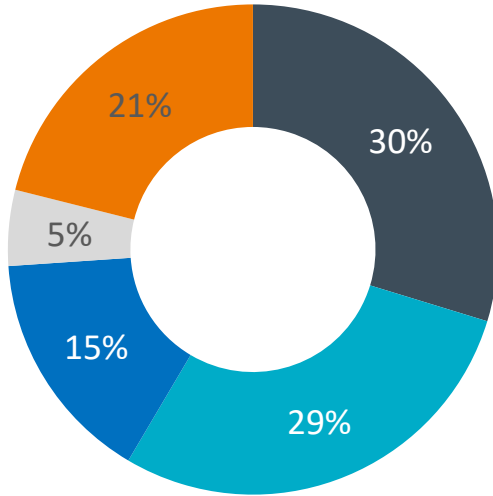
Çıkış yapılan işlemler

2021 yılında gerçekleşen Propak, Makina Takım ve Penta'ya ilişkin gelişmeler hakkında bilgiler Sayfa 51'den itibaren yer almaktadır

Paydaşlar

Ortaklık Yapısı⁽¹⁾

- > 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



■ Kökler Yatırım
■ Us Holding
■ Halka açık kısım
■ Yıldız Holding
■ Franklin Templeton

Kısaca Yıldız Holding

En büyük 3.

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 değerlendirme çalışmaları bağımsız değerlendirme şirketleri tarafından hazırlanmaktadır

Ortaklık Yapısı

YILDIZ ★ HOLDING

- > Tüketiciciye 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 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: 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)

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, 2020 yılı sonunda 4,0mlr ₺'ye ulaşan net aktif değeri⁽²⁾
- > Verimlilik artışları, satış içinde artan ihracat payı, dijitalleşme ve ek satın alımlar ile portföy şirketlerinde değer artışları
- > Kümaş, Farmamak, Sebat Çakmak ve AlbarakaTürk satışı ve Şok 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: Propak, Polinas ve Penta)

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

(2) 2020 yıl sonu TFRS raporunda belirtilen şirket değerlemeleri ile bulunan toplam varlık değerinden net borcun çıkarılması ile hesaplanmıştır

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 2020 TFRS finansalları ile)

Toplam Varlıklar

6,0mlr ₺

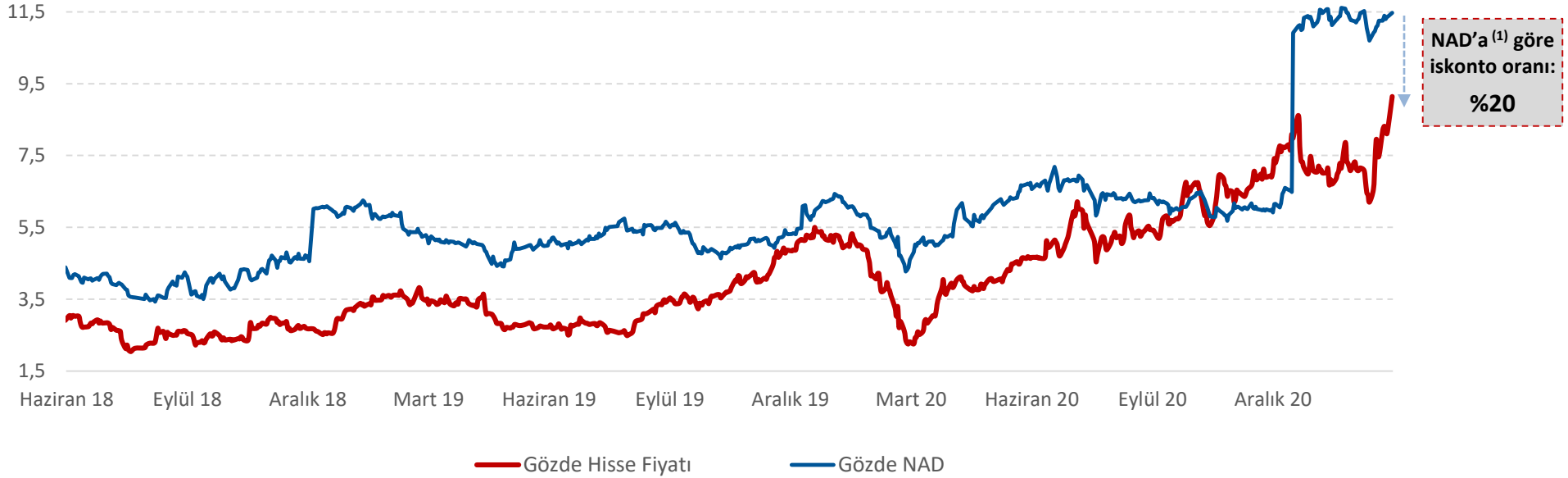
Piyasa Değeri

3,1mlr ₺

Net Aktif
Değeri (NAD)

4,0mlr ₺

Hisse performansı (₺)



Kaynak: Bloomberg, 3/15/2021 itibarıyla

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

2020 Önemli Gelişmeleri

Şirket Satış Süreçleri

- > **Kümaş:** Refraktör endüstrisinin önde gelen dikey entegre şirketi olarak Kümaş Manyezit Sanayi A.Ş. 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.
- > **İsmet Ambalaj:** Kasım 2019'da ilan edildiği gibi, İsmet Ambalaj'ın iştiraklerinin hisselerinin, bir bölümünün veya tamamının satışı ya da başka bir şirketle birleşmesi imkanlarını araştırmak, bu amaçla potansiyel alıcılar ile görüşmeler yapmak ve koordinasyon sağlamak üzere Pragma Finansal Danışmanlık yetkilendirilmiştir. Süreç çerçevesinde görüşmeler devam etmektedir.
- > **Penta:** Gözde'nin %54 hisseye sahip olduğu Penta'da halka arz opsiyonlarını değerlendirmek için İş Yatırım danışman banka olarak Şubat 2021'de görevlendirilmiştir. 12 Mart 2021 tarihinde taslak izahnamenin onaylanması amacıyla SPK başvurusu yapılmıştır.
- > **Sebat:** Aralık 2019'da ilan edildiği üzere, Sebat Çakmak'ın sermayesinin tamamını temsil eden payların Can Uluslararası Yatırım Holding A.Ş.' ye satışı için pay alım sözleşmesi imzalanmış, ilgili yasal onayların alınmasının ardından kapanış işlemi 9 Mart 2020'de gerçekleşmiştir

Kurumsal Gelişmeler

- > **Yönetim Kurulu:**
- > Yönetim Kurulu Başkanlığına Ali ÜLKER; Yönetim Kurulu Başkan Vekilliğine Mehmet TÜTÜNCÜ seçilmiştir.
- > Aytaç Saniye Mutlugüller, Fatma Füsün Akkal Bozok ve Agah Uğur bağımsız üye olarak Yönetim Kurulu'na atanmışlardır.

Diğer Gelişmeler

- > 8 Haziran 2018 tarihinde muhtelif Türk bankaları ile imzalanan Sendikasyon kredisi sözleşmesi ile Yıldız Holding A.Ş., kendi bünyesindeki ve grup şirketlerine ait olan kısa vadeli banka kredilerinin büyük bir bölümünü Yıldız Holding A.Ş. çatısı altında birleştirmiştir. Sendikasyon kredi sözleşmesi tahtında Gözde'ye ait girişim şirketleri hisseleri üzerinde tesis edilmiş olan rehinler, 26 Haziran 2020 tarihinde fek edilmiştir.

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

Top5

Özel Sermaye
Fonları arasında
en büyük işlem ⁽²⁾

340m ABD\$

Şirket Değeri
(\$D)

Portföy Şirketleri

₺ milyon	Hissedarlık Oranı	Alım Yılı	Açıklama	Defter Değer ⁽¹⁾	Portföydeki Payı ⁽³⁾
	%22,9	2011	Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen İndirim Marketi	1.772	%36
	%51,0	2012	Türkiye'nin En Büyük Entegre Refrakter Üreticisi	1.112	-
	%11,5	2013	Türkiye'nin En Büyük Ayakkabı Perakendecisi	511	%10
	%54,3	2014	Türkiye'nin Lider Katma Değerli Teknoloji Dağıtıcısı	420	%9
	%64,6	2012	Türkiye'nin İlk ve En Büyük Kesici Takım Üreticisi	188	%4
	%97,6	2013	Türkiye'nin İlk ve Tek Traş Bıçağı Üreticisi	243	%5
	%100,0	2014	Türkiye'nin Lider Esnek Ambalaj Filmi Üreticisi	1.401	%29
	%10,6	2010	Önde Gelen Katılım Bankası	347	%7
Toplam				5.993	
Toplam (Kümaş Hariç)				4.881	

(1) 31 Aralık 2020 itibarıyla

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

(3) Kümaş hariç toplam üzerinden hesaplanmıştır

Özet Portföy Performansı

(31 Aralık 2020 itibarıyla 12 aylık kümülatif)

	Hissedarlık Oranı	Satışlar (milyon)	FAVÖK (milyon)	Satış Büyüme	FAVÖK Büyüme	FAVÖK Marjı
	%22,9	₺ 21.354	₺ 1.296	%33	%61	%6
	%54,3	\$ 600	\$ 33	%22	%47	%6
	%64,6	₺ 85	₺ 19	%6	(%4)	%22
 (1)	%97,6	₺ 245	₺ 65	%15	%31	%27
 (2)	%99,0	₺ 1.714	₺ 329	%28	%127	%19
	%94,1	€ 76	€ 19	%11	%53	%25

İsmet Ambalaj
100%

Kaynak: Şok Marketler için 4Ç yatırımcı sunumu (UFRS-16 etkisi hariç), MTE için 4Ç KAP'ta yayınlanan mali tablolar, diğer şirketler için yönetim finansalları yansıtılmıştır

Bu tabloya dahil edilmeyen TFKB'nin toplam özkaynak büyüklüğü 31 Aralık 2020 itibarıyla 5,5mlr ₺'ye ulaşmıştır

(1) Tokai Çakmak satışları hariç tutularak sunulmuştur

(2) Esnek ambalaj grubuna ait Propak hariç tüm iştiraklerin satış ve FAVÖK değerleri Polinas çatısı altında kombine gösterilmiştir

Sektör Dağılımı⁽¹⁾

%47

Perakende



%4

Endüstriyel



%9

Bilgi Teknolojileri



%5

Tüketim ürünleri



%29

Ambalaj



%7

Finans



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



8.145

Şok Mağazası ⁽¹⁾

+ Cep'te Şok

Online mağaza

1.000

Civarında yıllık yeni
mağaza açılışı ⁽²⁾

1.500

SKU

%33,0

Ciro büyüme ⁽³⁾

%19,4

LFL büyüme ⁽⁴⁾

%42,0

LFL sepet
büyümesi ⁽⁴⁾

21,4mlr ₺

Ciro ⁽³⁾

1,3mlr ₺

FAVÖK ^(3,5)

(marj: **%6,1**)

1,1mlr ₺

Net nakit ⁽⁶⁾

(1) 342 adet Şok Mini mağazası dahil edilmiştir

(2) Son 6 yıl ortalaması (2014-2020)

(3) 2020 yılı

(4) Sadece Şok mağazaları, LfL (birebir mağaza) satış 2018 sonu itibarıyla açık ve 2020 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) 2020 yılsonu

Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen İndirim Marketi



Genel görünüm

Pandemi sürecinden pozitif ve kalıcı olarak etkilenim

2012'de 1.114'ten
2020'de
8.145'e ulaşan mağaza sayısı

Cep'te Şok ile
81 ilde mağaza fiyatına
eve teslimat

700 ürün kategorisinde
1.500 SKU

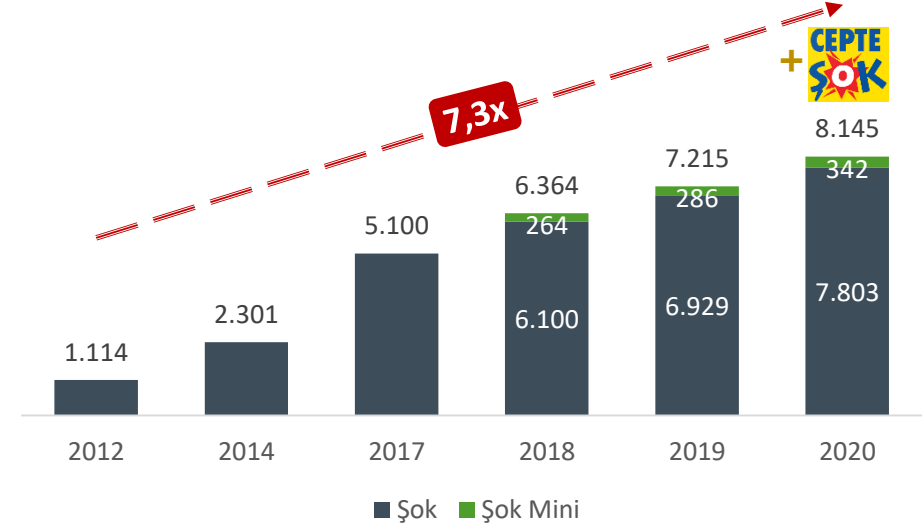
+200 m²
ortalama mağaza
büyüklüğü

Her gelir grubundan
geniş bir müşteri tabanı

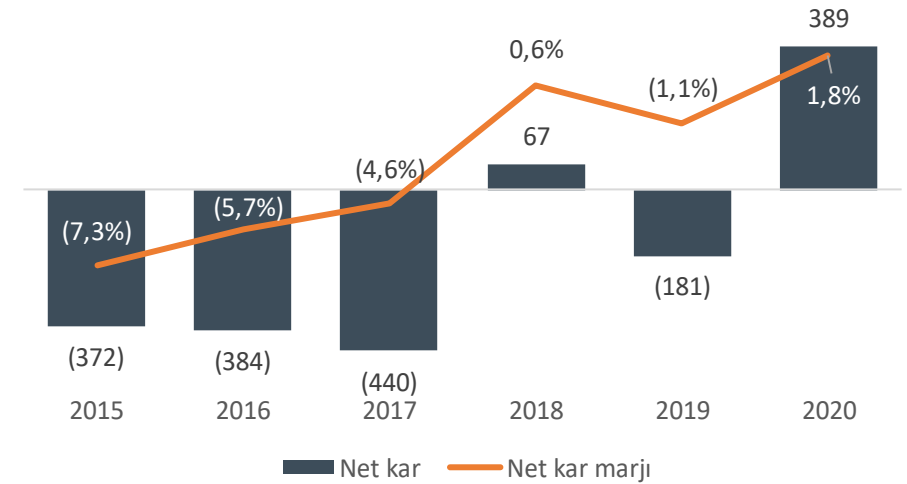
Taze gıda ve kişisel
bakım kategorilerinde
çeşitlendirilmiş ürün
portföyü

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

Mağaza sayısı gelişimi



Net kar ve marjı (1)



Cep'te Şok: Özgün, adrese teslim iş modeli



Büyüyen Online Gıda Market Pazarı

Türkiye'de e-ticaret hacmi, kullanıcı sayısı ve penetrasyon oranı son yıllarda hızlı artmıştır. Online market alışverişinin toplam market hacmi içindeki penetrasyonu takriben %1-2 civarındadır¹

Pandemi ve karantina uygulamaları etkisiyle market ürünleri için eve teslimat talebindeki artış büyük bir ivme

Yönetimin güçlü ve hızlı icra kapasitesi

Türkiye'nin her yerine yayılan mağaza ağı sayesinde 81 ilde 7.500 mağazadan eve teslimat hizmeti sunmaktadır

Şok, Cep'te 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

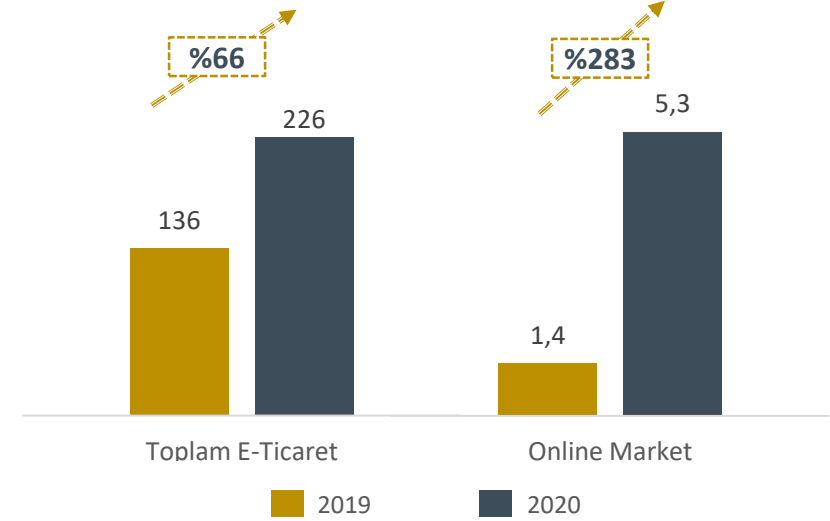
Cep'te Şok değer önerisi ve iş modeli

Tüm Türkiye'deki müşterilere **uygun fiyatlarla** mağazalardan 1 saat içinde eve hızlı teslimat

1.500 ürün, kolay kullanımlı uygulama, 50₺+ ücretsiz teslimat

Düşük maliyet ve yatırım ile 1 yılda pozitif FAVÖK katkısı

E-Ticaret Hacmi (₺ milyar) ²



Öne Çıkan Veriler

1 saat
içinde teslimat

+7.500
Mağazadan 81 ile
Teslimat

50₺+
Ücretsiz teslimat

+1.500
SKU

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 (42%)(4) hızla artmaya devam ediyor

3

Müşteri ihtiyaçlarına Odaklanma

Taze gıda ve kişisel bakım kategorilerinin ağırlık kazandığı 1.500 SKU ile mağaza ve online kanallarda müşterilerin her ihtiyacını karşılayabilecek format

4

Operasyonel Mükemmellik

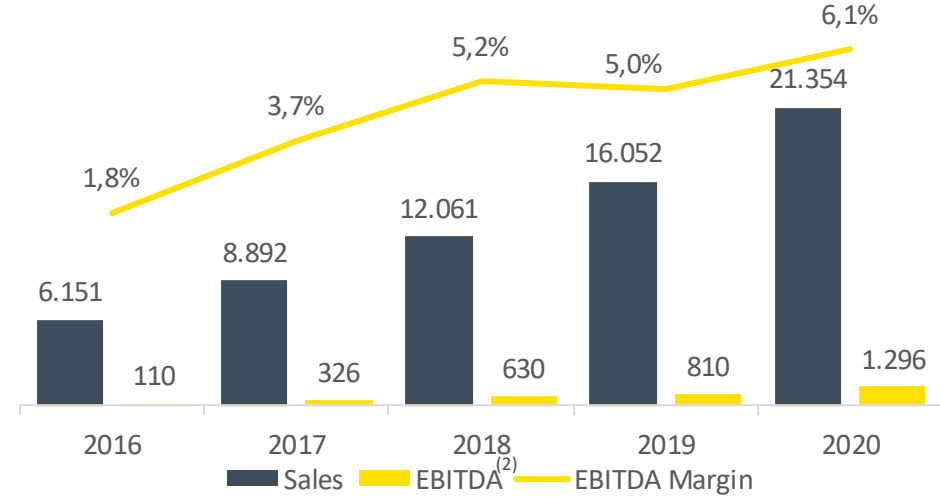
Hem mağaza hem de ürün yönetiminde doğru adımlarla ulaşılan verimli operasyon

5

Yüksek Büyüme ve Nakit Akışı Yaratma

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

Özet finansallar (₺ milyon) (1)



2020 sonuçları

- > 2020 yılında mağaza sayısında (930 net açılış) artış ve LfL sepet (2019'a göre %42) tutarındaki artışın yardımıyla %33 büyüme gerçekleşti
- > İş modeli ve devam eden güçlü nakit yaratımı sebebiyle şirket yılı 1,1 milyar ₺ net nakit ile bitirdi
- > Şirket net kar üretme hedefini başarıyla yerine getirmiş ve 2021 yılında karının %30'unu nakit temettü olarak ödeyecektir (%1,1 nakit temettü verimi³⁾)
- > Cepte Şok, düşük yatırım maliyeti ve pozitif FAVÖK katkısı ile büyümeyi desteklemiştir



FLO

Türkiye'nin En Büyük Ayakkabı Perakendecisi

Türkiye'nin

En Büyük

Ayakkabı
perakendecisi

3 farklı formatta

499

Yurtiçi mağaza

57 yurtdışı
mağaza
(**45** franchise
mağaza)

50m

Yılda ortalama
satılan ayakkabı
çifti

+%90

Sahip olunan
marka satışları

10.000+

çalışan sayısı

~%10

Yurtdışı
satışların toplam
perakende
satışlara oranı

~%19

online satışların
toplam
perakende
satışlara oranı

~%77

online
satışlarındaki
büyüme (2020)

(1) 2020 itibarıyla

Özet

- > Flo, kaliteli kendi ve lisanslı markalarını, uygun fiyata alt ve orta gelir gruplarını hedefleyerek sunmaktadır
- > Flo'nun 2020 sonu itibariyle 601 mağazası bulunmaktadır (499 yurtiçi, 57 yurtdışı, 45 yurtdışı franchise)
- > 2019 yılı içinde NineWest'in Türkiye perakende operasyonu haklarını almış olup 11 mağazayı da devralmıştır
- > E-ticaret üzerinden satışlar geçen yıla göre %77 oranında artmıştır
- > Şirket, 24 ülkede faaliyet sürdürmektedir

Flo, 3 farklı konseptte toplam 601 mağaza ve 3 farklı kanalda operasyonlarını yönetmektedir

Perakende

FLO

352 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

133 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-ticarette 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

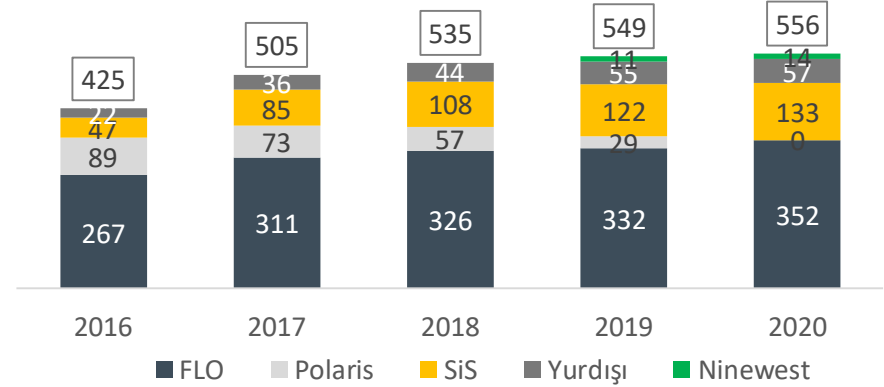
2016-2020 arası ortalama 33 mağaza açılışı ve YBBO %85 online satış büyümesi

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 **+3.500**
global aktif
tedarikçi müşteri

1,3m
adet yıllık ürün
sevkiyatı⁽¹⁾

~30bin
Farklı noktaya
sevkiyat

600m ABD \$
Ciro⁽¹⁾

~%8
brüt kar marjı ⁽¹⁾

~%5,6
FAVÖK marjı⁽¹⁾

Türkiye'nin Önde Gelen Katma Değerli Teknoloji Dağıtıcısı

-penta

Katma Değerli Hizmetler

Kapsamlı İşbirliği



Müşteri çözümleri



Penta Teknoloji Merkezi

Güçlü Lojistik



Penta Depom



10-dan-10-a
sevkiyat

Son Teknoloji Dijitalleşme



Bayinet

CRM

Tedarikçiler ve müşterilerle
entegrasyon

Abonelik
hizmetleri

Stratejik Şirket Alımları



Etkili
entegrasyon



Yeni kategoriler
ve markalar

Güçlü Yönetim ve Yetenekli Çalışanlar

Kurucu 30 yıldır şirket
yönetiminde



Kazanılan ve elde
tutulan değerli yetenek

342 yetkin ve sadık
çalışan (ortalama kıdem
9.8 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 cironun sadece %26'lık kısmı ilk 5 müşteriden gelmektedir

3

Katma Değerli Servisler

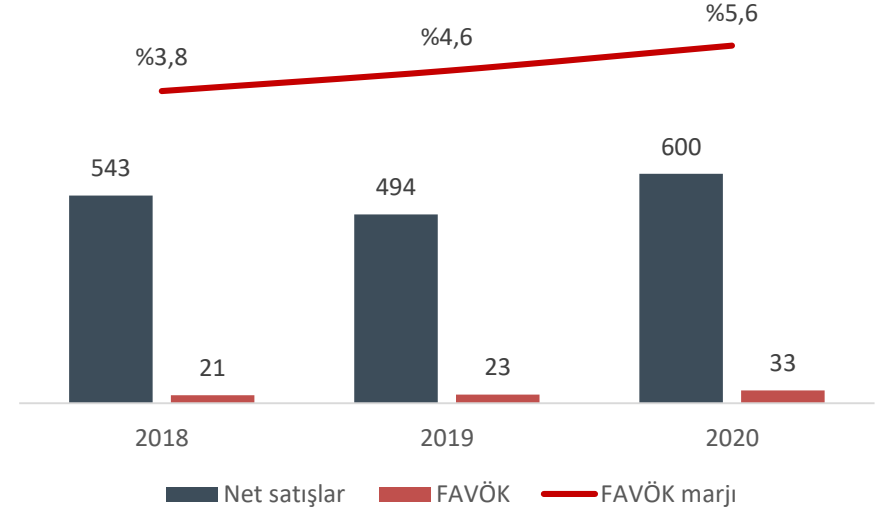
Katma değerli servisler ile daha geniş müşteri kesiminin ihtiyaçlarını karşılayarak rakiplerden ayrışmaktadır

4

Güçlü Karlılık ve Nakit Dönüşümü

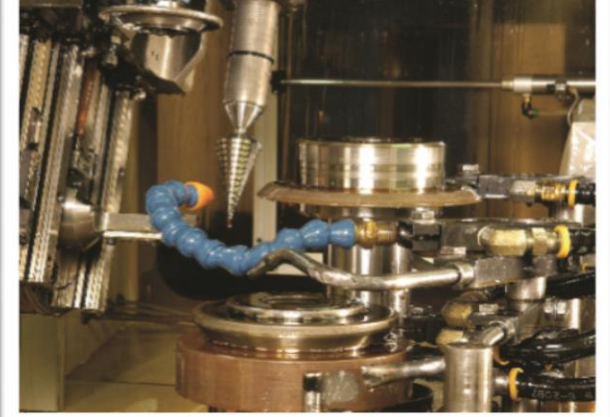
%5,6 FAVÖK marjı ile rakiplerinden karlılık anlamında pozitif ayrışmaktadır

Özet finansallar (ABD\$ milyon)



2020 sonuçları

- > 2020 yılında teknoloji ürünlerine artan talebin de etkisiyle, Penta sürdürülebilir karlı büyüme hedefine odaklanmış olup %22 ciro büyümesi elde etmiştir
- > Geçen yıla kıyasla 1,0 puanlık iyileşme ile birlikte %5,6 FAVÖK marjına ulaşılmıştır



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

+63
yıllık tecrübe

70
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

%22
FAVÖK marjı ⁽²⁾

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

(2) 2020

Türkiye'nin İlk ve En Büyük Kesici Takım Üreticisi



Genel görünüm

Sektör oyuncuları arasında en geniş bayi ağı	%80 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 63 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

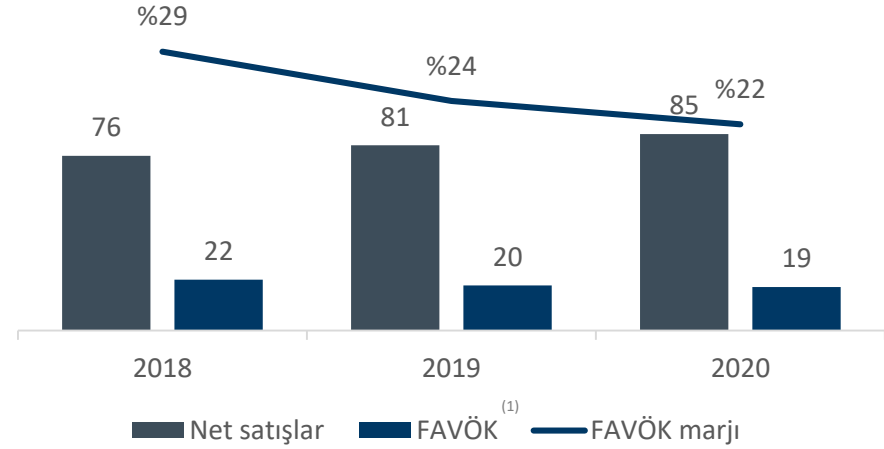
3 Kaliteli ve Geniş Ürün Yelpazesi

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

4 İstikrarlı Serbest Nakit Akışı

Yüksek kârlılık ile Şirket borçluluğu kapatmış ve net nakit pozisyonuna geçmiştir

Özet finansallar (₺ milyon)



2020 sonuçları

- > 2020 yılında yaşanan pandemi süreci neticesinde Makina Takım'ın müşterilerinin faaliyet gösterdiği sektörlerde ciddi daralmalar yaşanmıştır. Buna paralel olarak Makina Takım'ın da satış hacmi düşse de ciro büyümesi ise 2020'de %6 olarak gerçekleşmiştir
- > 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

%30
Pazar payı
(adet bazında)⁽¹⁾

~%99
Marka bilinirliği

245m ₺
2020 net satış

~%40
İhracat ciro
(65 ülke)

~%27
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: 2020, 4Ç Nielsen, indirim marketleri hariç)

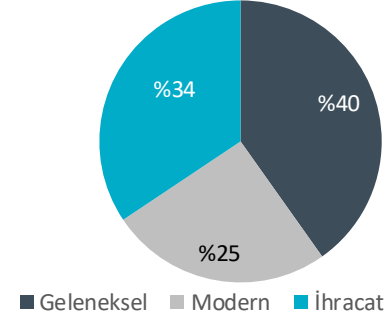
(2) 2020

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 (2020)



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

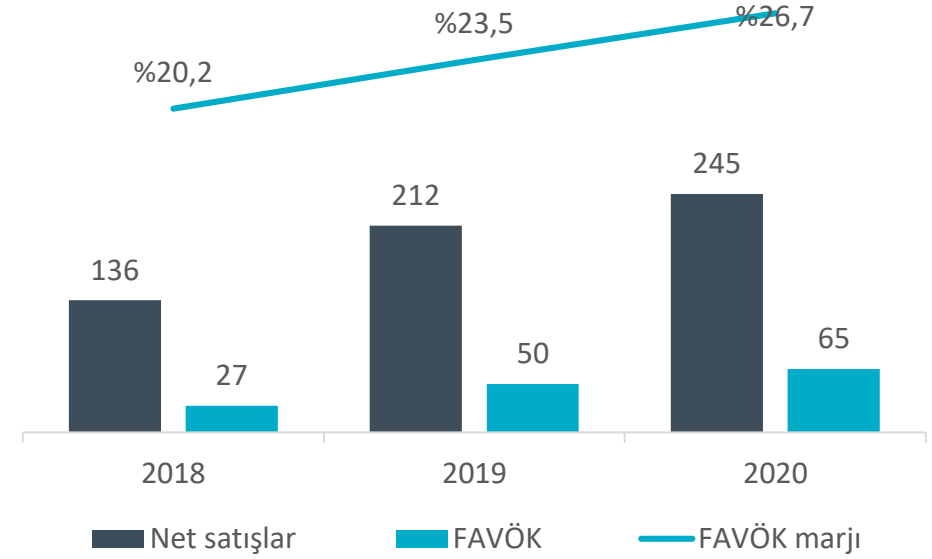
4 Güçlü Satış Kanalları

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⁾



2020 sonuçları

- > 2020 yılının Mart ayında Sebat Çakmak'ın Can Holding'e satışı sonrasında Azmüsebat'ın Çakmak satış operasyonu da sona ermiştir
- > Çakmak satışı hariç bakıldığında Azmüsebat 2020'yi %15 ciro artışı ile tamamlamıştır ve EBITDA marjını %27 mertebelerine yükseltmiştir
- > Yapılan yatırımlar ve fabrikada yapılan iyileştirme çalışmaları sonucunda yıllık yaklaşık 1 milyar adet üretim kapasitesine ulaşmıştır

Gözde – Ambalaj Grubu Yapısı

İsmet Ambalaj – Yatırım Şirketi (%100 Gözde sahipliğinde)

Esnek Ambalaj Film Grubu



altında
gruplandırılmıştır

%99

Esnek ambalaj film
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



%94

Esnek Ambalaj
Baskı çözümleri
(B2B)





35 yıllık tecrübe

Türkiye'nin **ilk** BOPP*
üreticisi

«Sera»

Marka bilinirliği yüksek
mutfak çözümleri ürünleri

1.423m ₺

Ciro ⁽¹⁾
(Cironun %45'i yurtdışı
pazarlardan)

~ 66%

Krizlere dayanıklı gıda
paketleme sektörüne
satışların toplam içinde
payı

45

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) 2020 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

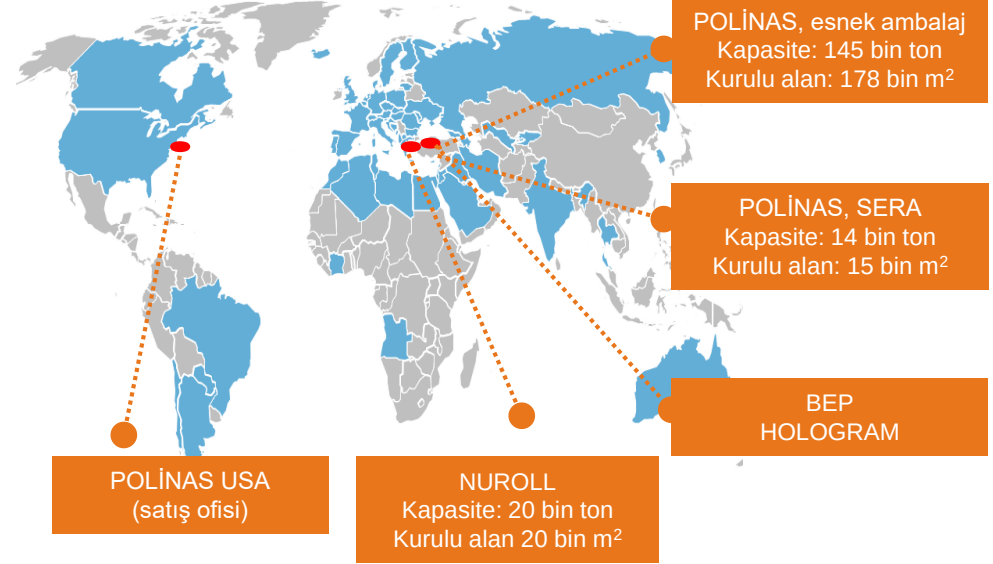
Polinas geniş bir ürün yelpazesine sahiptir

- > 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 45'ten fazla ülkeye ihracat



İhracatın kırılımı

%78 Avrupa

%15 Amerika

%3 Orta Doğu

%4 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

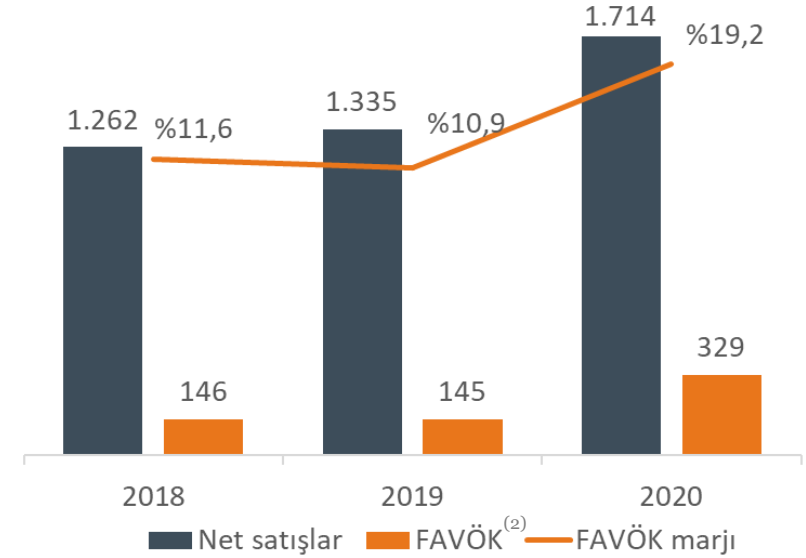
Gelirlerin %45'i yurtdışı pazarlardan gelmekte, €'ya endeksli yurtiçi fiyatlar

4

Büyüme Potansiyeli

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

Özet finansallar (₺ milyon)⁽¹⁾



2020 sonuçları

- > Polinas 2020 yılını, önceki dönemlere kıyasla, güçlü talep ile € cinsinden satış fiyatlarında istikrarını korurken, emtia fiyat hareketlerini takiben düşen hammadde fiyatları sayesinde yüksek karlılık kaydederek tamamlamıştır
- > 2020 yılında Covid-19 salgının etkisiyle paketli gıda ve ambalaj sektörlerinde faaliyet gösteren birçok oyuncu gibi Polinas da kalıcı ve olumlu yönde etkilenmiştir
- > Sera operasyonunda ise market poşetinin ücretli hale getirilmesi ve ev içi tüketim artışı ile şirketin karlılığı 2020 yılında pozitif etkilenmiştir



Bir bakışta Propak

+30 yıl

üzerinde üst yönetim
tecrübesi

%90+

atıştırmalık,
şekerleme, kuruyemiş
ve kuru gıda
sektörlerinin
satışlardaki payı

%70

İhracatın satışa oranı
(ağırlıklı Avrupa)

~19m €

FAVÖK

%55

yıllık FAVÖK büyümesi
(Euro bazda)

~%25

2020 FAVÖK marjı

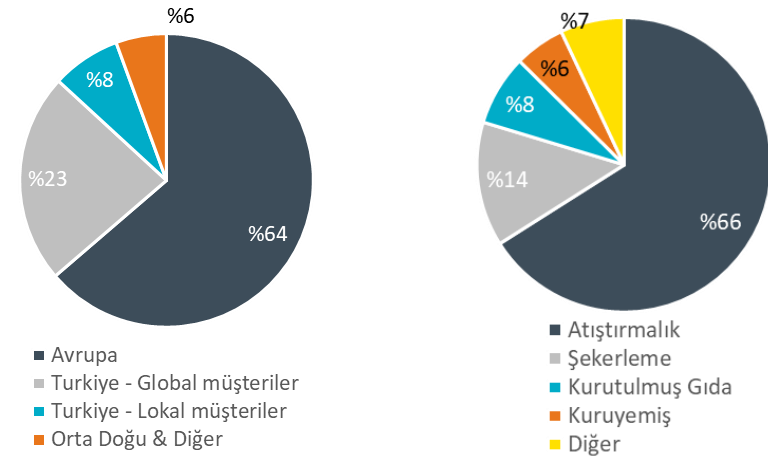
Genel Bakış

- > 2006 yılında kurulan Propak, Türkiye'deki lider esnek ambalaj baskı şirketlerinden biridir
- > Atıştırmalık, şekerleme, 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
- > +360 kişiye istihdam sağlamaktadır
- > Cironun %70'i ihracattan gelmektedir
- > Kısa süreli ürün termini sayesinde müşteri memnuniyeti ve sadakati sağlanmaktadır

Görseller



Pazar ve ürün grubu bazında satış (2020)



Yatırım Tezi

1 Sektörel Odaklanma

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 Portföyü

Küresel markalar ve lokal pazar liderleri ile yıllardır süren güçlü ilişkiler

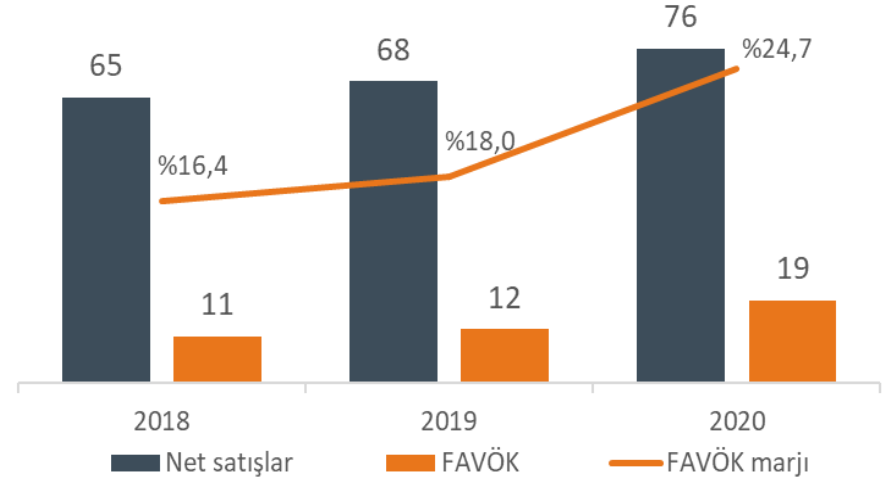
4 Büyüme Potansiyeli

Esnek ambalaj sektörü tüketici harcamalarındaki artışın pozitif etkisinden yararlanabilmektedir

5 Sürdürülebilir İş Modeli

Yabancı para gelirler sayesinde hammadde maliyet artışlarından etkilenmemektedir

Özet finansallar (€ milyon)



2020 sonuçları

- > 2020 yılında Covid-19 salgının etkisiyle yükselen ambalajlı gıda talebine bağlı olarak müşterilerin stok artış yönelimi ve devreye alınan yeni üretim hattının toplam üretim tonajına hızlı katkısıyla satışlar bir önceki yıla oranla %11 büyüyerek 76m €'a ulaşmıştır
- > Artan kapasite kullanım oranlarının da getirdiği verimliliğin döviz kurlarındaki tırmanışın TL cinsinden sabit giderler üzerindeki olumlu etkisiyle birleşmesiyle, FAVÖK marjı 7 puan iyileşerek %25'e ulaşmıştır

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, 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 (2020 Aralık itibarıyla)

Türkiye'de
319 şube

81mlr ₺
Aktif
büyüklüğü

5,5mlr ₺
özsermaye

676m ₺ Net
Kar

%13
Özsermaye
karlılığı ⁽¹⁾

%16,6
sermaye
yeterlilik
oranı

(1) Ortalama özsermaye karlılığı, 2020

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



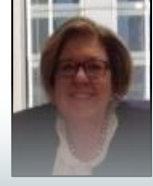
Fusun Akkal
Bozok

Yönetim Kurulu
Üyesi



Agah Uğur

Yönetim Kurulu
Üyesi



Aytaç Saniye
Mutluğüller

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

₺ milyon	31 Aralık 2019	31 Aralık 2020
Hasılat	34,7	74,6
Satışların maliyeti	(8,7)	(45,5)
Brüt Kar	26,1	29,1
Genel Yönetim Giderleri	(28,9)	(44,9)
Diğer Gelirler ⁽¹⁾	394,1	2.050,3
Diğer Giderler ⁽¹⁾	(67,5)	0
Faaliyet Karı / (Zararı)	323,7	2.034,5
Finansman Gelirleri	60,7	65,4
Finansman Giderleri	(393,3)	(385,6)
Dönem Karı / (Zararı)	(8,9)	1.714,3

Bilanço ve Net Borç

₺ milyon	31-Aralık-19	31-Aralık-20
Dönen Varlıklar	102	0
Nakit ve Nakit Benzerleri	2	0
İlişkili Partilerden Diğer Alacaklar	100	0
Duran Varlıklar	4.031	6.033
Finansal Yatırımlar	3.998	5.993
Diğer Duran Varlıklar	32	40
Toplam Varlıklar	4.133	6.033
Kısa Vadeli Yükümlülükler	974	1.085
Kısa Vadeli Borçlanmalar	45	58
İlişkili Taraflara Diğer Borç	919	1.001
Diğer Yükümlülükler	10	26
Uzun Vadeli Yükümlülükler	909	985
Uzun Vadeli Borçlanmalar	92	75
Diğer Borçlar	817	909
Diğer Yükümlülükler	0	0
Özkaynaklar	2.250	3.964
Toplam Kaynaklar	4.133	6.033
Net Borç ⁽²⁾	1.771	2.043

31 Aralık 2020 itibarıyla 4,0mlr ₺ NAD

(₺ milyon)	31 Aralık 2019	31 Aralık 2020
Borsada İşlem Görmeyen Hisse Senetleri	2,318	4,056
Türkiye Finans	343	347
Kümaş	835	1,112
Flo	455	511
Penta	245	420
İsmet Ambalaj (Polinas, Propak ve diğer ambalaj grup şirketleri)	309	1,401
Azmüsebat ("Derby")	104	243
Sebat Çakmak ("Tokai")	9	-
Makina Takım	18	23
Kuveyt Türk	0.4	0.4
Borsada İşlem Gören Hisse Senetleri	1,680	1,937
Şok	1,511	1,772
Makina Takım	169	165
Toplam Aktif Değeri	3,998	5,993
Nakit ve Nakit Benzerleri	1.8	0.1
Finansal Borç (net)	1,773	2,043
Net Finansal Borç	1,771	2,043
Toplam Net Aktif Değer (NAD)	2,227	3,950

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 29 Nisan 2021 tarihinde imzalanmıştır
- > 27 Mayıs 2021 tarihinde Rekabet Kurumu İşlem'e onay vermiştir
- > Şirket hisselerinin devri, devir tarihinde hesaplanacak olan hisse bedeli üzerinden gerçekleşecektir
- > Şirket'in %100 paylarına karşılık gelen işletme değeri 120m €'dur
- > Propak, 2017 yılında Gözde'nin dolaylı bağlı ortağı Polinas Plastik Sanayii ve Ticareti A.Ş. tarafından %100 paylarına karşılık gelen 47.0m € hisse değeri üzerinden devralınmıştır.

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⁾

Makina Takım Ek Hisse Satışı

- > Gözde, 31 Mart 2021 tarihi itibarıyla toplam sermayesinin %64.6'sına sahip olduğu Makina Takım Endüstrisi A.Ş.'nin 111.567.386 adet hissesini 19 Nisan 2021 tarihinde İstanbul Portföy Yıldız Serbest Özel Fon'una satmıştır
- > Devir, işlemin yapıldığı günden bir önceki günkü borsa kapanış fiyatı olan 3,55 TL üzerinden yapılmıştır
- > Söz konusu satış işlemi karşılığında tahsil edilen nakit tutar ile Yıldız Serbest Özel Fon Katılım Belgesi alınmıştır
- > İşlem sonrasında Gözde, Makina Takım Endüstrisi A.Ş.'nin %8.81 hissenin sahibi olmaya devam etmektedir

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
- > Halka arz sonrasında, Penta'nın fiili dolaşımdaki pay oranı %21,5 seviyesindedir. Gözde'nin direkt sahipliği ise %27,0 seviyesine inmiştir
- > Şirket, halka arz yoluyla elde ettiği kaynakların tamamını sendikasyon kredi anlaşması kapsamındaki borçlarının azaltılmasında kullanacaktır:
 - > Net finansal borçluluğun azaltılması sayesinde Penta daha güçlü özkaynak yapısına ulaşacak olup, sektörde sıkça kullanılan tedarikçi finansman yöntemleri ve tedarikçi limitlerinin sağlayacağı artış ile borç ödeme sürelerini iyileştirmeyi hedeflemektedir. Net işletme sermayesi ihtiyacına olumlu katkı beklenmektedir
 - > Mevcut markalarla iş geliştirme ve de farklı marka ve kategorilerde organik büyüme fırsatlarının daha uygun şartlar ile değerlendirilmesi hedeflenmektedir

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 Çıkmaı 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 23 92

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