

GOZDE®

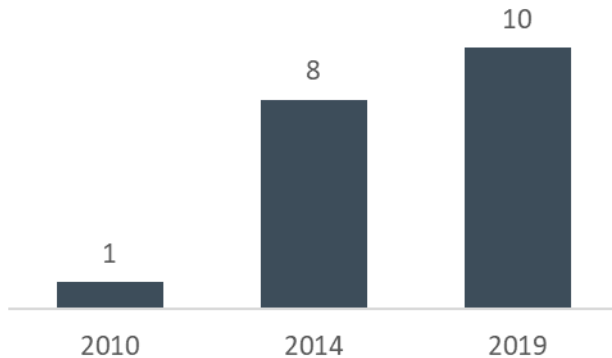
Mart 2020

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 şirketler, kendi sektörlerinde en büyük 3 şirketten⁽²⁾ biridir
- > 2019 sonu itibarıyla Gözde şirketlerinin toplam kombine⁽³⁾ cirosu yaklaşık 26,1 milyar TL, kombine FAVÖK’ü ise yaklaşık 2,0 milyar TL seviyelerine ulaşmıştır

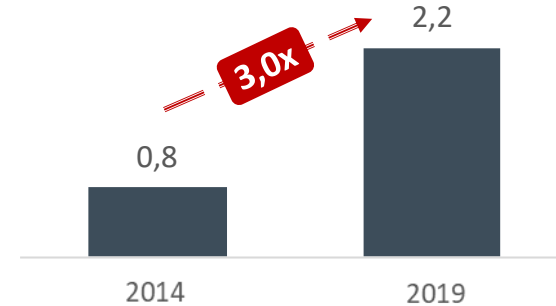
10 şirkete yapılmış yatırım ile çeşitlendirilmiş portföy

Portföydeki Şirket Sayısı⁽⁴⁾



2019 yılsonu itibarıyla 2,2 milyar TL’ye ulaşan NAD

NAD (mlr TL) – Aralık 2019 itibarıyla



(1) NAD: Net Aktif Değeri

(2) Yıllık ciro bakımından, Propak hariç

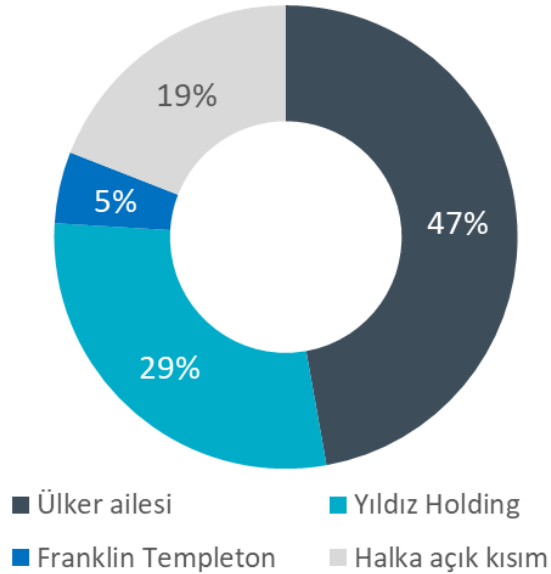
(3) Bankalar hariç portföy şirketlerinin tümünün 2019 ciro ve FAVÖK (UFRS-16 hariç) sonuçları toplanarak bulunmuştur

(4) Propak eklenmiştir, Kuveyt Türk Katılım Bankası dahil edilmemiştir, Sebat Çakmak satışı kapamışı 2020’de gerçekleştiği için 2019 rakamlarına dahil edilmemiştir

Paydaşlar

Ortaklık Yapısı

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



Kısaca Yıldız Holding

En büyük 3.

global bisküvi üreticisi

+100

İhracat ülkesi

Küresel oyuncu

14 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

Ortaklık Yapısı

YILDIZ ★ HOLDING

- > Tüketicilere yönelik sektörlerde etkin 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

GOZDE®

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

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

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

Gözde: 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 TL 'den, 2019 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 satışı ve Şok halka arzı ile değer realizasyonu



02 Şeffaf GSYO yapısı ile en büyük halka açık girişim sermayesi

- > Yatırımcılara farklı olgunluk aşamalarında özel 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 ve Penta)

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

(2) 2019 yıl sonu TFRS raporunda belirtilen şirket değerlemeleri ile bulunan toplam değerlerden net borcun çıkarılması ile hesaplanmıştır

Yatırım Felsefesi

Küresel bağlantılar

Yerel ve küresel güçlü bağlantılarımız sayesinde birçok potansiyel yatırım fırsatına ulaşmak

Büyüme yatırım

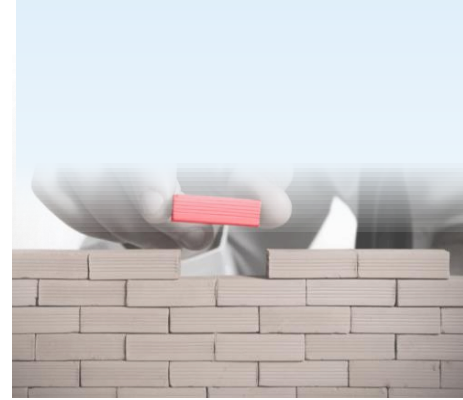
Gelişmekte olan piyasalarda hızlı tüketim artışından yararlanabilecek sektörleri tercih ederek getiriyi maksimize etmek

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



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 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

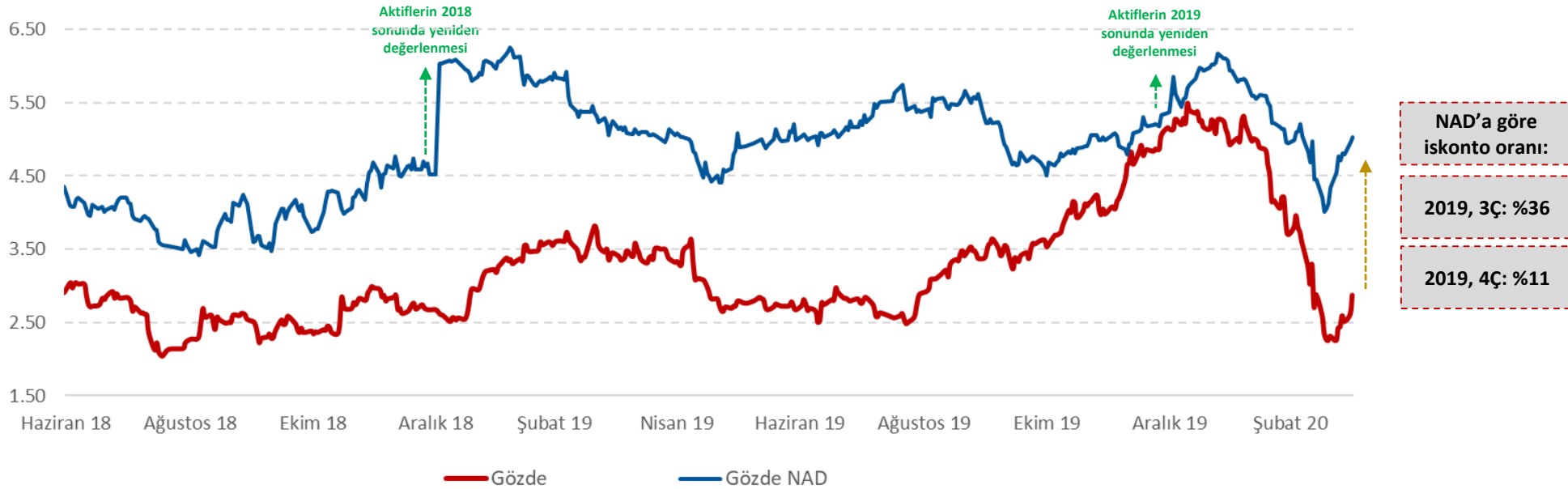
(31 Aralık 2019 TFRS finansalları ile)

Toplam Varlıklar	4,1mlr TL	Net Aktif Değeri (NAD)	2,2mlr TL
------------------	-----------	------------------------	-----------

(31 Mart 2020)

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

Hisse performansı (TL)



Kaynak: 31 Mart 2020 itibarıyla, Bloomberg

NAD: Grafikte gösterilen NAD hesaplanırken her çeyrek sonundaki halka açıklanan TFRS defter değerlerinden kullanılmıştır; 2020 yılı Mart ayına kadar olan dönemde 2019 yılı sonu değerler kullanılmıştır

Portföy Şirketleri

mn TL	Hissedarlık Oranı	Alım Yılı	Açıklama	Defter Değer ⁽¹⁾	Portföydeki Payı
	%22,9	2011 	Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen İndirim Marketi	1.511	%38
	%51,0	2012 	Türkiye'nin En Büyük Entegre Refrakter Üreticisi	835	%21
	%11,5	2013 	Türkiye'nin En Büyük Ayakkabı Perakendecisi	455	%11
	%54,3	2014 	Türkiye'nin Lider Katma Değerli Teknoloji Dağıtıcısı	245	%6
	%80,3	2012 	Türkiye'nin İlk ve En Büyük Kesici Takım Üreticisi	188	%5
	%97,6	2013 	Türkiye'nin İlk ve Tek Traş Bıçağı Üreticisi	104	%3
	%100,0	2016 	Türkiye'nin Lider Çakmak Üreticisi	9	<%1
	%100,0	2014 	Türkiye'nin Lider Esnek Ambalaj Filmi Üreticisi	309	%8
	%10,6	2010 	Önde Gelen Katılım Bankası	343	%8
Toplam				3.998	%100

 Tahmini Türkiye'deki pazar konumu

(1) 31 Aralık 2019 itibarıyla

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

2019 Önemli Gelişmeleri

Şirket Satış Süreçleri








- > **Kümaş:** 2018 yılında olası alıcılar ile görüşmelerin başlaması kararı ve ilgili Kap açıklaması sonrasında satış süreci başlayan Kümaş'ta, 2019 yılında potansiyel alıcılarla görüşmeler devam etmiştir. Bir alıcı ile bağlayıcı olmayan niyet mektubu imzalanmıştır ve bu alıcının Rekabet Kurumu başvurusu sürecinde nihai inceleme aşamasına gelinmiştir
- > **Makina Takım:** Makina Takım'ın stratejik alıcılara muhtemel satışına yönelik çalışmalar ve görüşmeler yapılmasına başlanması amacıyla gerçekleştirilen yetkilendirme çerçevesinde, satış sürecine devam edilmektedir
- > **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
- > **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

- > **Genel Müdür:** Temmuz 2019'da Sn. Ertan Kirez şirketin Genel Müdürü olarak atanmıştır
- > **Yönetim Kurulu:** Yıldız Holding CEO'su Sn. Mehmet Tütüncü, şirketin Yönetim Kurulu'na atanmıştır

Özet Portföy Performansı

(31 Aralık 2019 itibarıyla 12 aylık kümülatif)

	Hissedarlık Oranı	Satışlar (milyon)	FAVÖK (milyon)	Satış Büyüme	FAVÖK Büyüme	FAVÖK Marjı	Net Borç / (Nakit) (milyon)
	%22,9	₺ 16.052	₺ 810	%33	%29	%5	(₺ 323)
 (1)	%51,0	\$ 156	\$ 54	(%35)	(%38)	%34	\$ 77
	%54,3	\$ 494	\$ 22	(%9)	%8	%5	\$ 67
	%80,3	₺ 81	₺ 20	%5	(%16)	%25	(₺ 14)
	%97,6	₺ 271	₺ 54	%50	%69	%20	₺ 339
İsmet Ambalaj 100%	 (2)	₺ 1.335	₺ 145	%6	(%1)	%11	₺ 1.468
		€ 68	€ 12	%6	%16	%18	

Kaynak: Şok Marketler için 4Ç yatırımcı sunumu (UFRS-16 etkisi hariç), Şok haricindeki şirketler için yönetim finansalları yansıtılmıştır. Bu tabloya dahil edilmeyen TFKB'nin %100'ünün defter değeri 31 Aralık 2019 itibarıyla ₺4,8mlr'a ulaşmıştır. 2019 Aralık ayında hisse satış sözleşmesi imzalanan ve 2020 Mart ayında satışı tamamlanan Sebat Çakmak tabloya eklenmemiştir.

(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 nakit/borçları dahil gösterilmiştir.

Sektör Dağılımı

%49

Perakende



%25

Endüstriyel



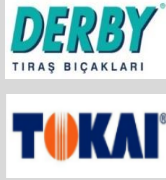
%6

Bilgi Teknolojileri



%3

Tüketim ürünleri



%8

Ambalaj



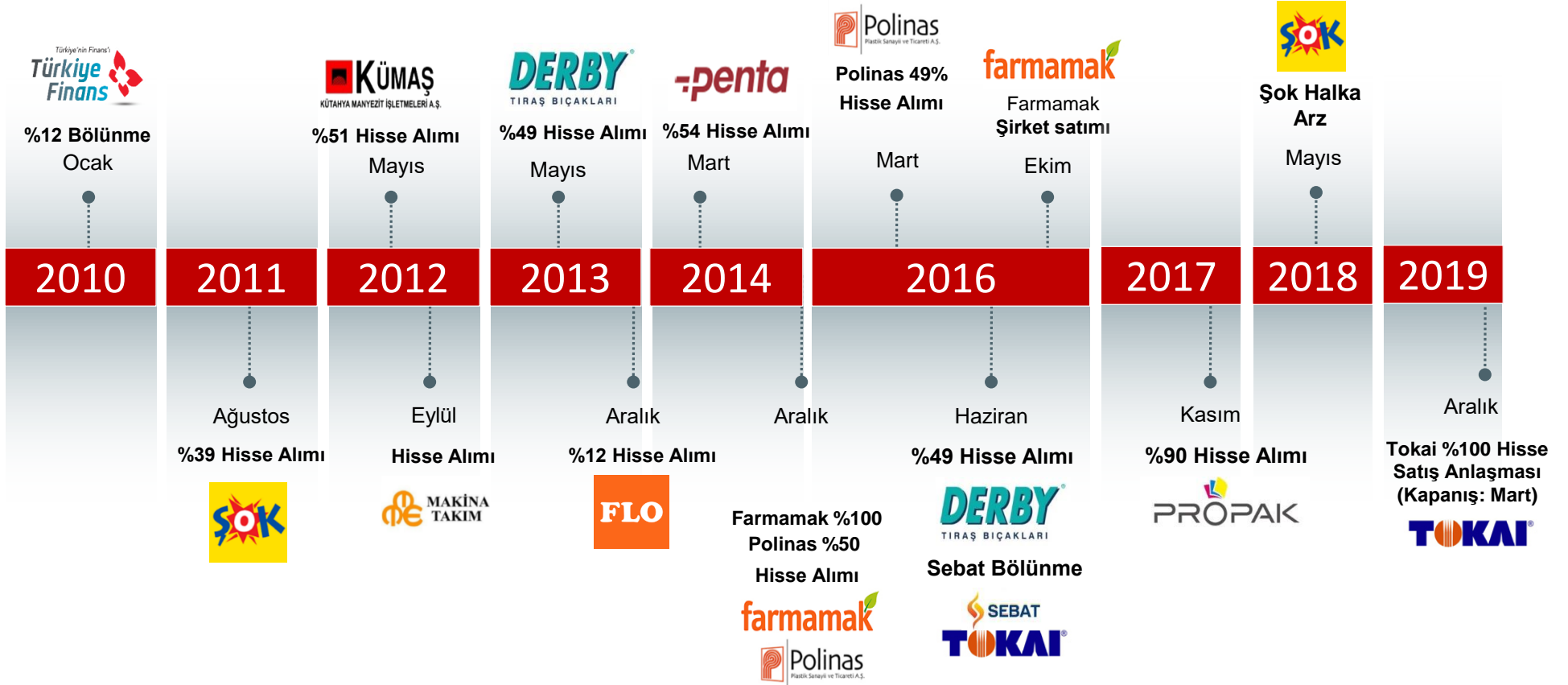
%9

Finans



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

Yatırım Zaman Çizelgesi



Orta Vadeli Plan

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;
 - operasyonel verimlilik artışı sağlayarak
 - uluslararası büyüyerek
 - dijitalleşerek
 - şirket satın almaları ile büyüterek

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

- > **Tüketim, perakende, online, teknoloji** veya bu sektörlerle 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

GOZDE®

ŞOK



Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen İndirim Marketi



6.929

Şok Mağazası

+ 286

Şok Mini

1.000

Civarında yıllık yeni mağaza açılışı ⁽¹⁾

1.500

SKU

%33,1

Ciro büyüme ⁽²⁾

%18,0

LFL büyüme ⁽³⁾

%4,6

Trafik artışı ⁽³⁾

16,1mlr TL

Ciro ⁽²⁾

810mn TL

FAVÖK ^(2,4)

(marj: **%5,0**)

323mn TL

Net nakit ⁽⁵⁾

(1) Son 6 yıl ortalaması (2014-2019)

(2) 2019 yılı

(3) Sadece Şok mağazaları, LfL (birebir mağaza) satış 2017 sonu itibarıyla açık ve 2019 sonu itibarıyla halen operasyonlarına devam eden mağazalardan ölçülmektedir

(4) FAVÖK; faiz, vergi, amortisman, diğer gelirler / (giderler), kullanım hakları ve Teközel'in Şok harici operasyonlar öncesi kar şeklinde hesaplanmıştır, IFRS 16 öncesi

(5) 2019 yılı sonu

Türkiye'nin En Hızlı Büyüyen İndirim Marketi



Genel görünüm

Mağaza sayısı 2012'de 1.114 iken 2019 sonunda 7.215 oldu

+200 m² ortalama mağaza büyüklüğü

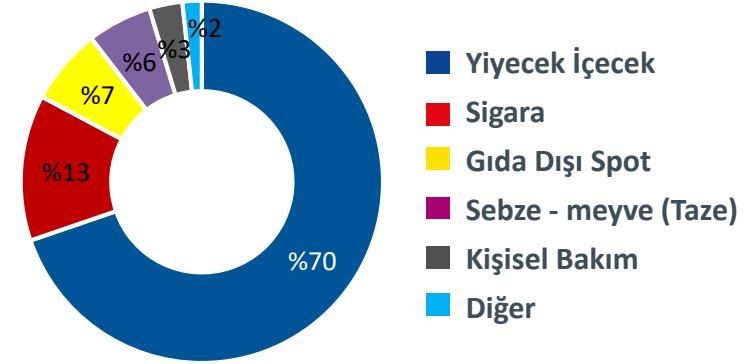
700 ürün kategorisinde 1.500 SKU

Taze ve kişisel bakım kategorilerinde çeşitlendirilmiş ürün portföyü

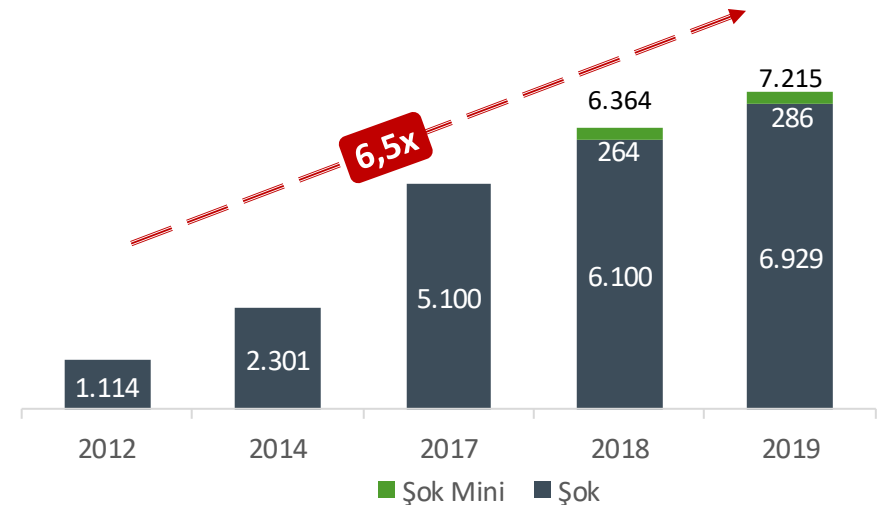
Şok indirim marketleri arasında %19 paya sahip ⁽¹⁾

A gelir grubundan D gelir grubuna kadar geniş bir müşteri tabanı

Satışların kırılımı⁽²⁾



Mağaza sayısı gelişimi



Yatırım tezi

1 Sektörde Doğru Değer Önermesi

Organize kanalın ticaretteki payı %44 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

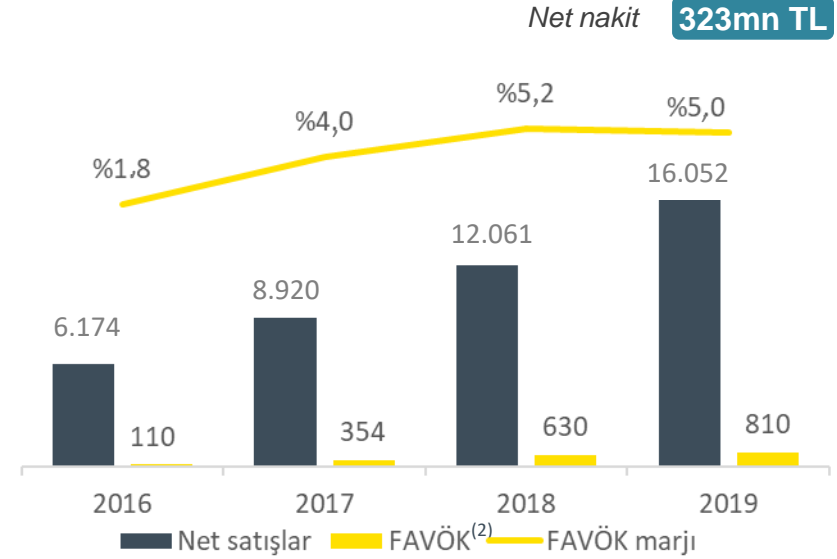
4 Yüksek Büyüme ve Nakit Akışı Yaratma

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⁾



2019 sonuçları

- > 2019 yılında mağaza sayısında artış ve müşteri tercihlerinin yardımıyla %33 büyüme gerçekleşti, ortalama LfL sepet tutarı %13 arttı
- > Halka arzdan elde edilen gelirler sayesinde şirketin 2,2 milyar TL olan net borcu kapatılmıştı, güçlü nakit yaratımı ile şirket yılı 323 milyon TL net nakit ile bitirdi
- > Şirket net kar üretmeye başlamayı hedeflemekte



~164mn

ton manyezit
rezerv ve
kaynakları

~96mn

ton dolomit
rezerv ve
kaynakları

1,2mn ton

Yıllık işleme
kapasitesi

156mn

ABD\$

2019 net satış

~%34

FAVÖK marjı

~%41

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

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

Kendi cevherine
sahip az sayıdaki
üreticilerden

Geniş üretim ve
ürün **teknik bilgi**
birikimi

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 sahiptir

Esneklik sağlayan tümüyle entegre iş modeli



Cevher çıkarımı



Cevher konsantrasyonu



Magnezya bazlı hammaddeler üretimi



Refrakter ürünler üretimi

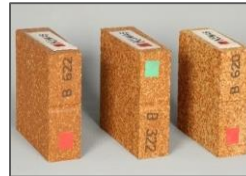


Satış ve servis

Ürün portföyü

Kategori	Tür	Kapasite (bin ton)	2019 satış payı %
Refrakter ürünler	Manyezit, dolomit ve alümin bazlı tuğla (RB)	120	66
	Manyezit, dolomit ve alümin bazlı harç (RM)	75	8
Hammadde	Sinter manyezit (DBM)	300	21
	Kalsine manyezit (CCM)	115	5
	Ergitilmiş manyezit (FM)	40	0

Tesis ve ürün görselleri



Yatırım tezi

1 Yüksek Refrakter Ürün İhtiyacı

Refrakter ürünle, ikamesiz şekilde çelik, çimento ve cam üretimindeki yüksel sıcaklık uygulamaları için gerekli kritik bir unsurdur

2 Türkiye'nin Lider Entegre Refraktör Platformu

Merkezi lokasyon ile müşterilere hızlı ve özelleştirilmiş ürün imkanı sunulabilmektedir

3 Dikey Entegre İş Modeli

Cevher çıkarma, manyezit işleme ve satışta tam entegrasyon sağlanmıştır

4 Madenler ile Desteklenen Yüksek Kapasiteli Üretim Tesisleri

Yıllık 1,2m ton işleme kapasitesi ile toplam 164m ve 96m civarında manyezit ve dolomit rezervine sahiptir

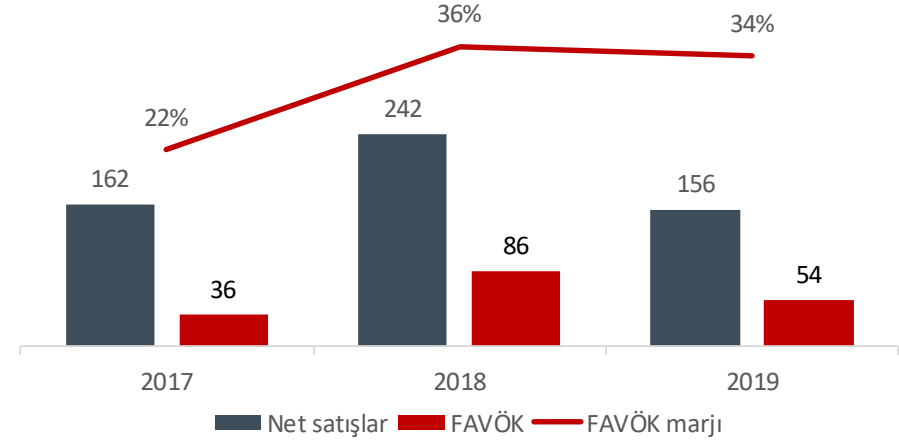
5 Yüksek Potansiyele Sahip Yüksek Marjlı İş

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

Özet finansallar (mn ABD\$) ⁽¹⁾

Net Borç

77mn ABD\$



2019 sonuçları

- > Global manyezit arzının azalmasıyla ve iç pazarda çelik ve çimento sektörlerindeki talep darlığı ile 2019'un ilk yarısından itibaren ürün fiyatları düşmeye başlamıştır
- > Bu fiyat ve talep düşüşlerine rağmen Kümaş karlılık marjı limitli olarak etkilenmiştir
- > Karlı ürünlere ağırlık verilmesi, düşen satışlar ile daha düşük gerçekleşen işletme sermayesi ihtiyacı ve operasyonel verimlilik artışları ile net borçluluk 31 Aralık 2019 itibarıyla 1,4x FAVÖK'e geriledi



FLO

Türkiye'nin En Büyük Ayakkabı Perakendecisi

Türkiye'nin
En Büyük
Ayakkabı
perakendecisi

3 farklı formatta
494
Yurtiçi mağaza

55 yurtdışı
mağaza
(**47** franchise
mağaza)

50mn
Yılda satılan
ayakkabı çifti

+%90
Sahip olunan
marka satışları

10.000+
çalışan sayısı

~%8,7
Yurtdışı
satışların oranı

~%11
online satışların
toplam
perakende
satışlara oranı

~%86
online
satışlarındaki
büyüme (2019)

(1) 2019 itibarıyla

Özet

- > Flo, kaliteli kendi ve lisanslı markalarını, uygun fiyata alt ve orta gelir gruplarını hedefleyerek sunmaktadır
- > Flo'nun 2019 sonu itibariyle 596 mağazası bulunmaktadır (494 yurtiçi, 55 yurtdışı, 47 yurtdışı franchise)
- > 2019 yılı içinde NineWest'in Türkiye perakende operasyonu haklarını almış olup 11 mağazayı da devralmıştır
- > E-ticaret üzerinden satışlar geçen yıl göre %86 oranında artmıştır
- > Şirket, 21 ülkede faaliyet sürdürmektedir

Flo, 2 farklı konseptte toplam 596 mağaza ve 3 farklı kanalda operasyonlarını yönetmektedir

FLO

427 mağaza (1)
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

122 mağaza
Çoklu Marka

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

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
- > 70 müşteri yöneticisi

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

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 Türkiye'den alım)

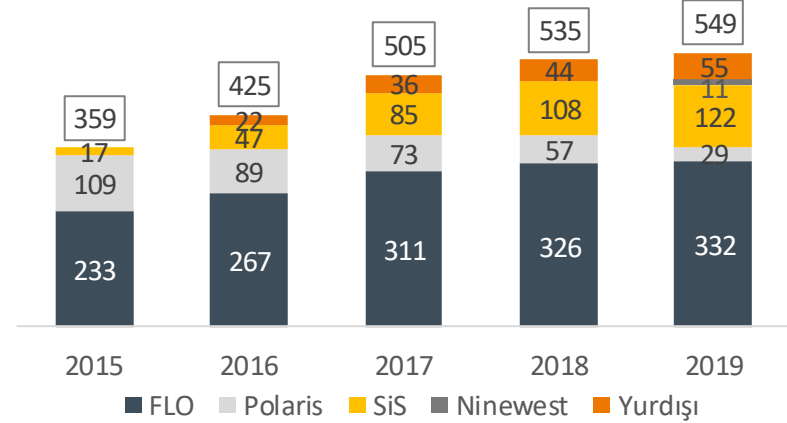
4 Yüksek Büyüme Geçmişi

2015-2019 arası yılda ortalama 48 mağaza açılışı ve ortalama %31 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

BUTIGO





-penta

**Türkiye'nin Lider Katma Değerli Teknoloji Ürünleri
Dağıtıcısı**

Türkiye'nin
En büyük
Teknoloji ürünleri
distribütörlerinden

+40 global tedarikçi
+4.200 aktif müşteri

494m ABD\$
Ciro⁽¹⁾

Katma değerli hizmetlere
odaklanan iş modeli

1,3m
adet yıllık ürün sevkiyatı⁽¹⁾

~%8
brüt kar marjı ⁽¹⁾

Katma Değerli IT
ürünlerine odaklanmış iş modeli

+53bin
Farklı noktaya sevkiyat

~%4,5
FAVÖK marjı⁽¹⁾

Türkiye'nin Lider Katma Değerli Teknoloji Dağıtıcısı

➤ Penta, katma değerli hizmetler sunan lider B2B Broadline Distribütörü



Satın alımlarla 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



Kurucu ortak 30 yıldır işin başında



CRM

Tedarikçiler ve müşterilerle işbirliği

Abonelik Hizmetleri

Yeni segment ve markalar

400+ 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

40'tan fazla tedarikçi ile çalışılmakta ve cironun sadece %38'lik kısmı ilk 10 müşteriden gelmektedir

3

Katma Değerli Servisler

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

4

Güçlü Karlılık ve Nakit Dönüşümü

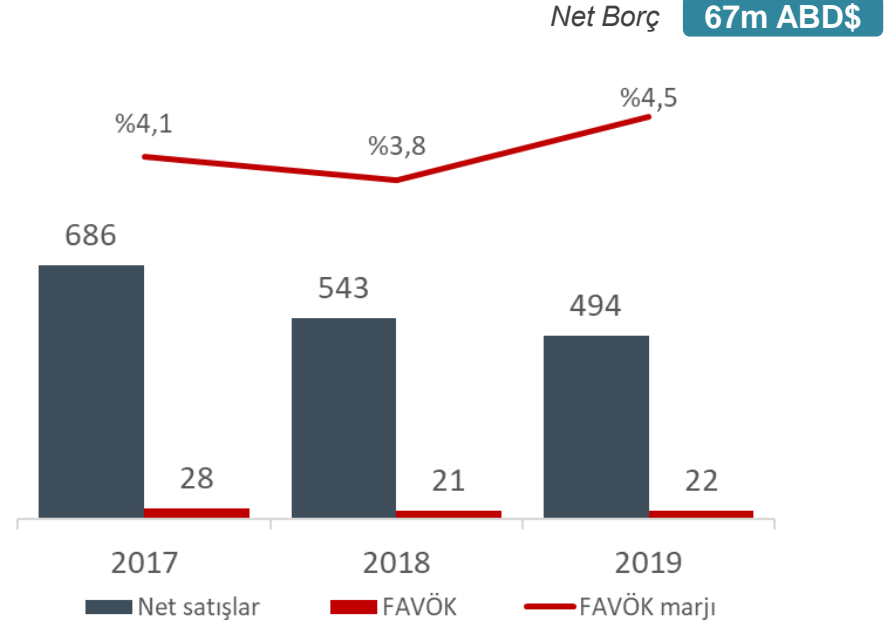
%4,5 FAVÖK marjı ile rakiplerinden karlılık anlamında pozitif ayrışmaktadır

5

Büyüme Potansiyeli

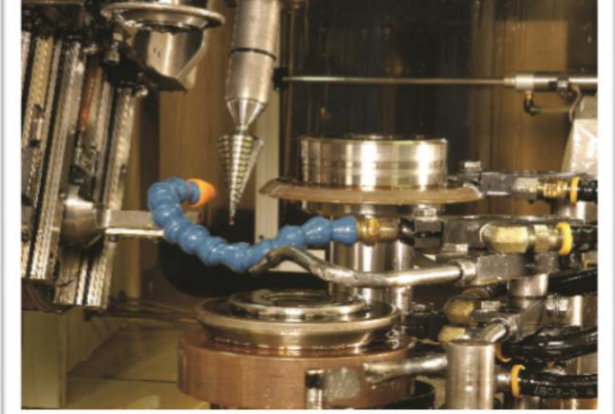
Yeni markalar ve şirket satın almaları ile portföy genişlemektedir

Özet finansallar (mn ABD\$)



2019 sonuçları

- > Kurun 2019 yılında görece stabil seyrinin de yardımıyla, marjlarda iyileşme görülmüş ve yılın ikinci yarısında satışlarda toparlanma başlamıştır
- > Penta, 2019 yılında %4,5 FAVÖK marjı ile sektör ortalamasının üzerinde bir performans sergilemiştir
- > Nakit yaratımına odaklanan Penta, 2018 yılında 81m ABD\$ olan net borcunu 2019 yılında 67m ABD\$ seviyesine indirmiştir



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

+30 bin ürün seçeneği

+10 milyon adet üretim kapasitesi

+60 yıllık tecrübe

10,000 m² kapalı alanda modern üretim tesisi

İstikrarlı nakit üretimi ve net nakit pozisyonu

67 adet bayi ile yaygın satış ağı

~%35 üzeri pazar payı ⁽¹⁾

%25 FAVÖK marjı ⁽²⁾

(1) HSS kategorisinde tahmini pazar payı

(2) 2019

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	
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

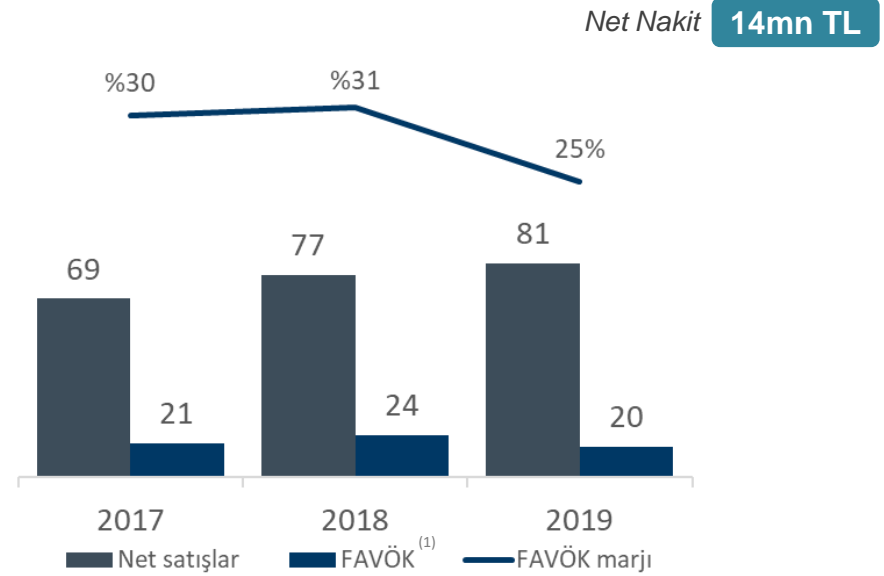
3 Kaliteli ve Geniş Ürün Yelpazesi

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⁾



2019 sonuçları

- > Makina Takım'ın müşterisi olan metal işleyen şirketlerin üretim adetlerindeki azalışa paralel olarak, Makina Takım'ın satış hacmi düşmüştür ve ciro büyümesi 2019'da %4,8'de kalmıştır
- > Güçlü net karlılık ve kontrollü işletme sermayesi yönetimi ile şirket 14m TL net nakit pozisyonundadır



DERBY®

Türkiye'nin İlk ve Tek Tıraş Bıçağı Üreticisi

Tıraş bıçağında
2.
Büyük oyuncu

%31
Pazar payı
(adet bazında)⁽¹⁾

~%99
Marka bilinirliği

271mn TL
2019 net satış

~%35
Yurtdışı ciro
(60 ülke)

~%20
FAVÖK
marjı ⁽²⁾

Türkiye'de
üretilen **tek**
tırtaş bıçağı
markası

140bin
satış noktası
(Türkiye)

79
yıllık sektör
tecrübesi

(1) Adet bazında Türkiye kulan-at tıraş bıçağı pazarında pazar payı (kaynak: 2019, 4Ç Nielsen, indirim marketleri hariç)

(2) 2019

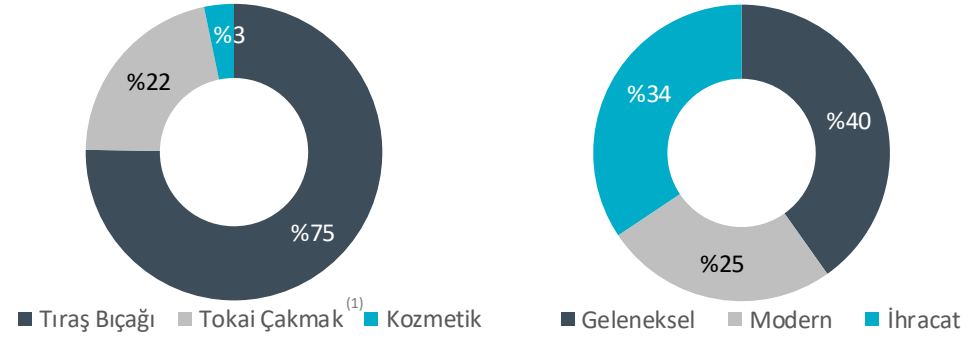
Türkiye'nin İlk ve Tek Tıraş Bıçağı Üreticisi

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 (2019)



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



Yatırım tezi

1 Büyüme Fırsatına Sahip 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

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

4 Güçlü Satış Kanalları

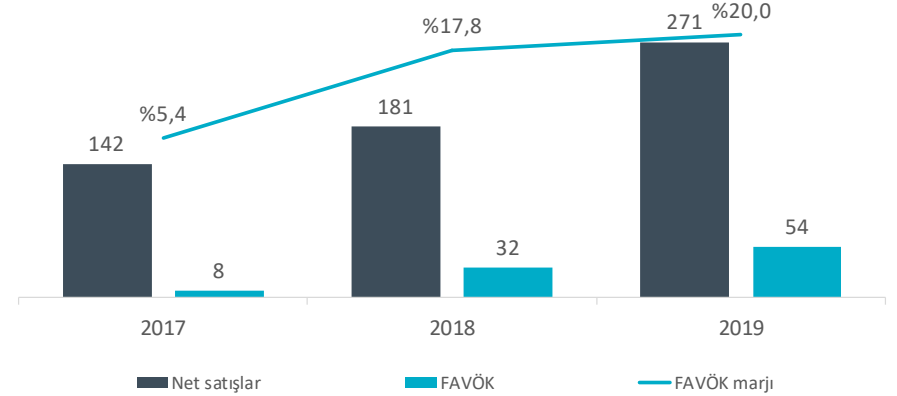
Geleneksel kanallarda güçlü mevcudiyet, modern kanal ve ihracat kanalında fırsat

5 Değer Yaratma Fırsatları

Yeni ürün inovasyonu ve lansmanı, uluslararası büyüme, marka genişlemesi

Özet finansallar (mn TL)

Net Borç **339mn TL**



2019 sonuçları

- > 2019 yılında hem adet hem de fiyat artışı ile satışlar %50 artmıştır
- > Yapılan yatırımlar ve fabrikada yapılan iyileştirme çalışmaları sonucunda aylık 85 milyon adet üretim kapasitesine ulaşılmıştır
- > İşletme sermayesini geçtiğimiz seneye göre de iyileştirmiş ve nakit akışına pozitif etki sağlamıştır:
 - > Doğru yönetilen stok seviyeleri,
 - > Yeniden yapılandırılan kanal yapısı ve alacak günlerindeki düşüş
 - > İvme kazanan ihracat satışlarının tahsilat vadesine pozitif etkisi

Gözde – Ambalaj Grubu Yapısı

Ismet 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)

PROPAK



35 yıllık tecrübe

Türkiye'nin **ilk** BOPP*
üreticisi

«Sera»

Marka bilinirliği yüksek
mutfak çözümleri ürünleri

1.335mn TL

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

~ 80%

Gıda paketlenme
sektörüne satışların
toplam içerisindeki payı

40

İhracat yapılan ülke
sayısı

115 bin ton

BOPP* üretim
kapasitesi

50 bin ton

BOPET** üretim
kapasitesi

14 bin ton

Mutfak çözümleri ürünleri
üretim kapasitesi

*Biaxially Oriented Polypropylene
** Biaxially Oriented Polyester

(1) 2019 yılsonu itibarıyla

Genel Görünüm

- > 1982 yılında kurulan Polinas, %22⁽¹⁾ pazar payıyla Türkiye pazarının lider oyuncularındandır
- > Polinas yıllık toplam 145 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

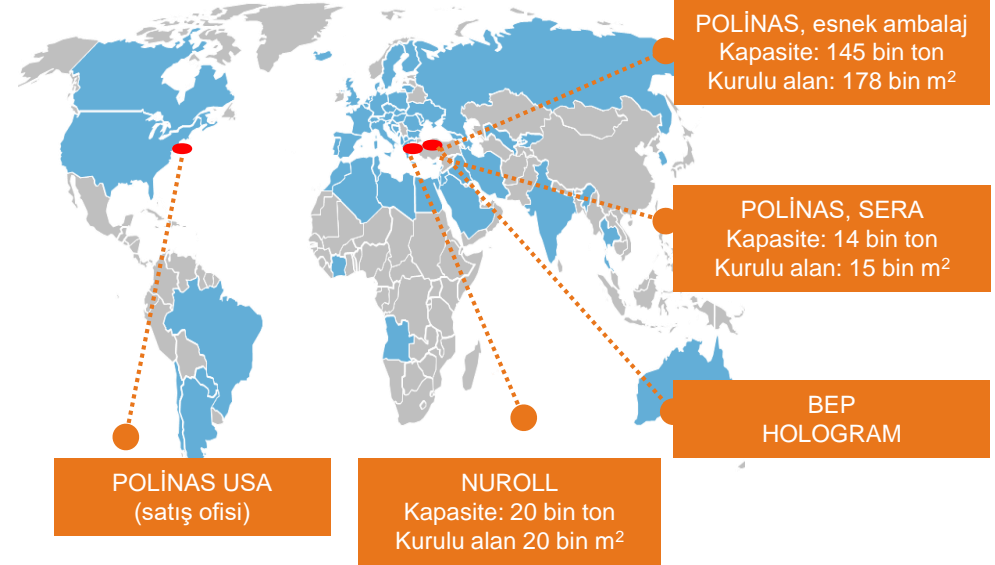
Polinas geniş bir ürün yelpazesine sahiptir

- > 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 65'ten fazla ülkeye ihracat



İhracatın kırılımı

%76 Avrupa

%17 Amerika

%3 Orta Doğu

%4 Diğer

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

Yatırım Tezi

1

Geniş Ürün Portföyü

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 %45'i yurtdışı pazarlardan gelmekte

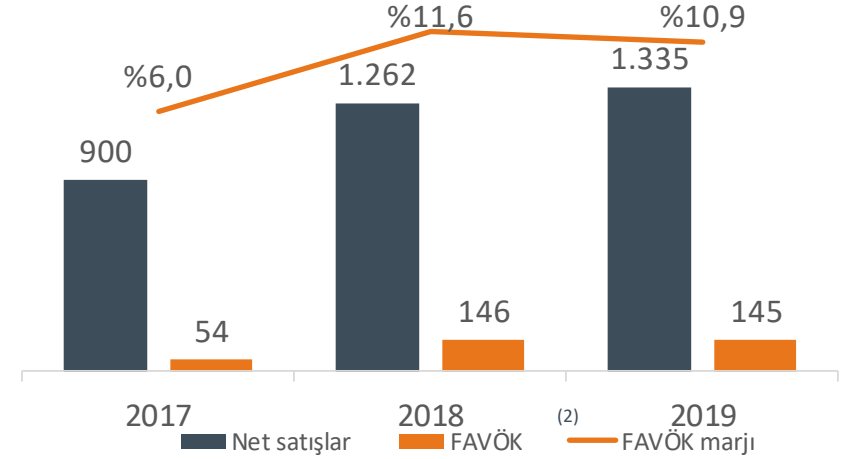
4

Büyüme Potansiyeli

Tüketimde olan artış ile birlikte esnek ambalaja olan talep artmakta

Özet finansallar (mn TL)⁽¹⁾

Net Borç **1.468m TL**



2019 sonuçları

- > Polinas 2019 yılında, piyasada oluşan arz fazlasıyla düşen satış tonajına karşın ciro seviyesinde büyüme kaydederken FAVÖK seviyesinde bir önceki yılki karını korumuştur
- > Tamamlanan yatırımlar sonucu oluşan boş kapasiteler ve düşen hammadde fiyatları piyasa fiyatlarını baskılamakta, Polinas üretim ve süreç verimlilikleri ile artan A kalite oranı sayesinde ortalama satış fiyatını düşürmemiştir



Bir bakışta Propak

30 yıl

üzerinde tecrübe

%80+

atıştırmalık,
şekerleme, kuruyemiş
ve kuru gıda
sektörlerinin
satışlardaki payı

%70+

İhracatın satışa oranı
(ağırlıklı Avrupa)

~€12mn

FAVÖK

%16

yıllık FAVÖK büyümesi
(Euro bazda)

~%18

2019 FAVÖK marjı

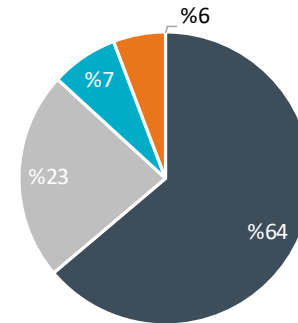
Genel Bakış

- > 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
- > +340 kişiye istihdam sağlamaktadır
- > Cironun %70'inden fazlası ihracattan gelmektedir
- > Kısa süreli ürün termini sayesinde müşteri memnuniyeti ve sadakati sağlanmaktadır

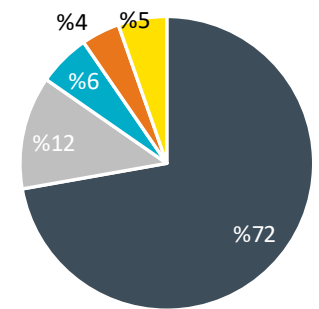
Görseller



Pazar ve ürün grubu bazında satış (2019)



- Avrupa
- Türkiye - Global müşteriler
- Türkiye - Lokal müşteriler
- Orta Doğu & Diğer



- Atıştırmalık
- Şekerleme
- Kurutulmuş Gıda
- Kuruyemiş
- Diğer

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 yapmış doğru yatırım

3

Güçlü Müşteri Tabanı

Küresel markalar ve lokal pazar liderleri ile yıllardır süren güçlü ilişkiler

4

Büyüme Potansiyeli

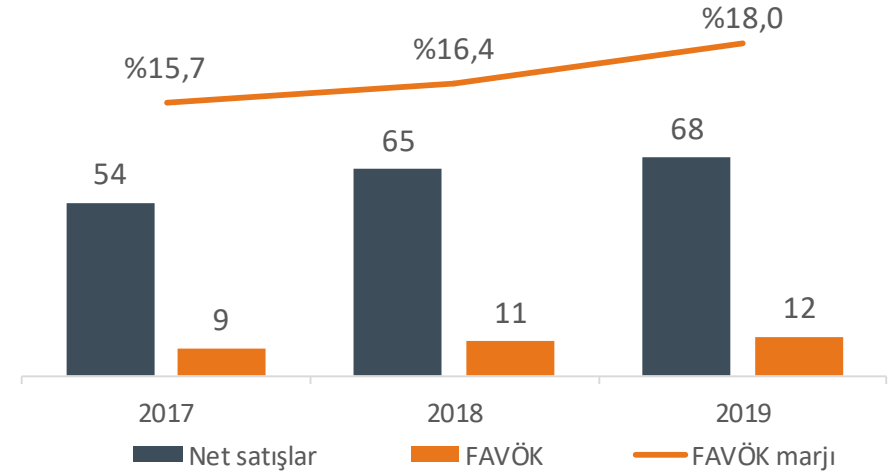
Esnek ambalaj sektörü tüketici harcamalarındaki artışın pozitif etkisinden yararlanabilmektedir

5

Sürdürülebilir İş Modeli

Yabancı para gelirler sayesinde hammadde maliyet artışlarından etkilenmemektedir

Özet finansallar (€ mn)



2019 sonuçları

- > İhraç pazarlarında Propak'ın rekabetçi pozisyonunun güçlenmesi ile ihracat hacimleri artmış ve ihracat payı %70 mertebelerine yükselmiştir
- > FAVÖK marjı yüzde 1,6 puan iyileşerek %18,0 seviyesine 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 (2019 Aralık itibarıyla)

Türkiye'de 310 şube	52 milyar TL Aktif büyüklüğü	4,8 milyar TL özsermaye
377m TL Net Kar	%8 Özsermaye karlılığı ⁽¹⁾	%17.4 sermaye yeterlilik oranı

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

Kurumsal Yönetişime Önem Veren Tecrübeli Yönetim Kurulu



Murat Ülker

Yönetim Kurulu Başkanı



Ali Ülker

Yönetim Kurulu Başkan Vekili



Mehmet Tütüncü

Yönetim Kurulu Üyesi



İbrahim Taşkın

Yönetim Kurulu Üyesi



Hüseyin Avni Metinkale

Yönetim Kurulu Üyesi



Erman Kalkandelen

Yönetim Kurulu Üyesi

Bağımsız üyeler



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

Yatırım Kriterleri

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

Genellikle 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 araştırılması

İşlem yapılandırma

Optimal sermaye yapısının belirlenmesi

Yatırım

Gözde TFRS Finansalları

Gelir Tablosu

TLmn	2018	2019
Hasılat	20	35
Satışların maliyeti	(12)	(9)
Brüt Kar	8	26
Genel Yönetim Giderleri	(34)	(29)
Diğer Gelirler ⁽¹⁾	643	394
Diğer Giderler ⁽¹⁾	(975)	(68)
Faaliyet Karı / (Zararı)	(358)	324
Finansman Gelirleri	168	61
Finansman Giderleri	(493)	(393)
Dönem zararı	(683)	(9)

Bilanço ve Net Borç

(TLmn)	31-Aralık-18	31-Aralık-19
Dönen Varlıklar	101	102
Nakit ve Nakit Benzerleri	3	2
İlişkili Partilerden Alacaklar	98	100
Diğer Dönen Varlıklar	0	0
Duran Varlıklar	3.674	4.031
Finansal Yatırımlar	3.647	3.998
Maddi Duran Varlıklar	27	32
Toplam Varlıklar	3.775	4.133
Kısa Vadeli Yükümlülükler	919	974
Kısa Vadeli Borçlanmalar	303	45
İlişkili Partilere Diğer Borç	606	919
Diğer Yükümlülükler	10	10
Uzun Vadeli Yükümlülükler	598	909
Uzun Vadeli Borçlanmalar	117	92
Diğer Borçlar	481	817
Diğer Yükümlülükler	0	0
Özkaynaklar	2.258	2.250
Toplam Kaynaklar	3.775	4.133
(TLmn)	31-Aralık-18	31-Aralık-19
Nakit ve nakit benzerleri	(3)	(2)
İlişkili taraflardan alacaklar	(98)	(100)
Kısa Vade - Borçlanma ve tahviller	303	45
Uzun Vade - Borçlanma ve tahviller	117	92
Kısa Vade - İlişkili taraflara diğer borçlar	606	1.169
Uzun Vade - İlişkili taraflara diğer borçlar	481	567
Net Borç ⁽²⁾	1.406	1.771

(1) Diğer Gelir / Giderlerin büyük kısmı portföy şirket değerlerinin değişiminden kaynaklanmaktadır

(2) Finansal içerikli tüm ilişkili taraf bakiyeleri dahil edilmiştir

31 Aralık 2019 itibarıyla 2.2mn TL NAD

<i>(mn TL)</i>	31 Aralık 2019
Borsada İşlem Görmeyen Hisse Senetleri	2,318
Türkiye Finans	343
Kümaş	835
Flo	455
Penta	245
İsmet Ambalaj (Polinas, Propak ve diğer ambalaj grup şirketleri)	309
Azmüsebat ("Derby")	104
Sebat Çakmak ("Tokai")	9
Makina Takım	18
Kuveyt Türk	0.4
Borsada İşlem Gören Hisse Senetleri	1.680
Şok	1.511
Makina Takım	169
Toplam Aktif Değeri	3.998
Nakit ve Nakit Benzerleri	1,8
Finansal Borç (net)	1.773
Net Finansal Borç	1.771
Toplam Net Aktif Değer (NAD)	2.227

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