



BiZiM
Toptan Market

BiZiM
Toptan Satış Mağazaları

Yatırımcı Sunumu
2 Mayıs 2024



Bir Bakışta Bizim Toptan



Bağlı Ortaklıklar ve Diğer Satış Kanallarımız



Finansal Sonuçlar



Sürdürülebilirlik



Ekler



Bir Bakışta Bizim Toptan



Bir Bakışta Bizim Toptan



Mağaza sayısı ve coğrafi yaygınlık bakımından Türkiye'nin 1 numaralı **Cash & Carry** toptancısı



Borsa İstanbul'da İşlem Gören EDT Odaklı tek Cash & Carry Şirketi



Çeşitlendirilmiş müşteri kanalları ve çeşitlendirilmiş satış yöntemleri



Güçlü CRM Yetkinliği



182 Bizim Toptan mağazası, 2747 SEÇ market, Bizim Toptan'ın 5 ana & 14 soğuk hava deposu G2m'nin 10 deposu



Kur Riskine Karşı Korunaklı Yapı



2023 Satış Gelirleri: 14.3 Milyar TL



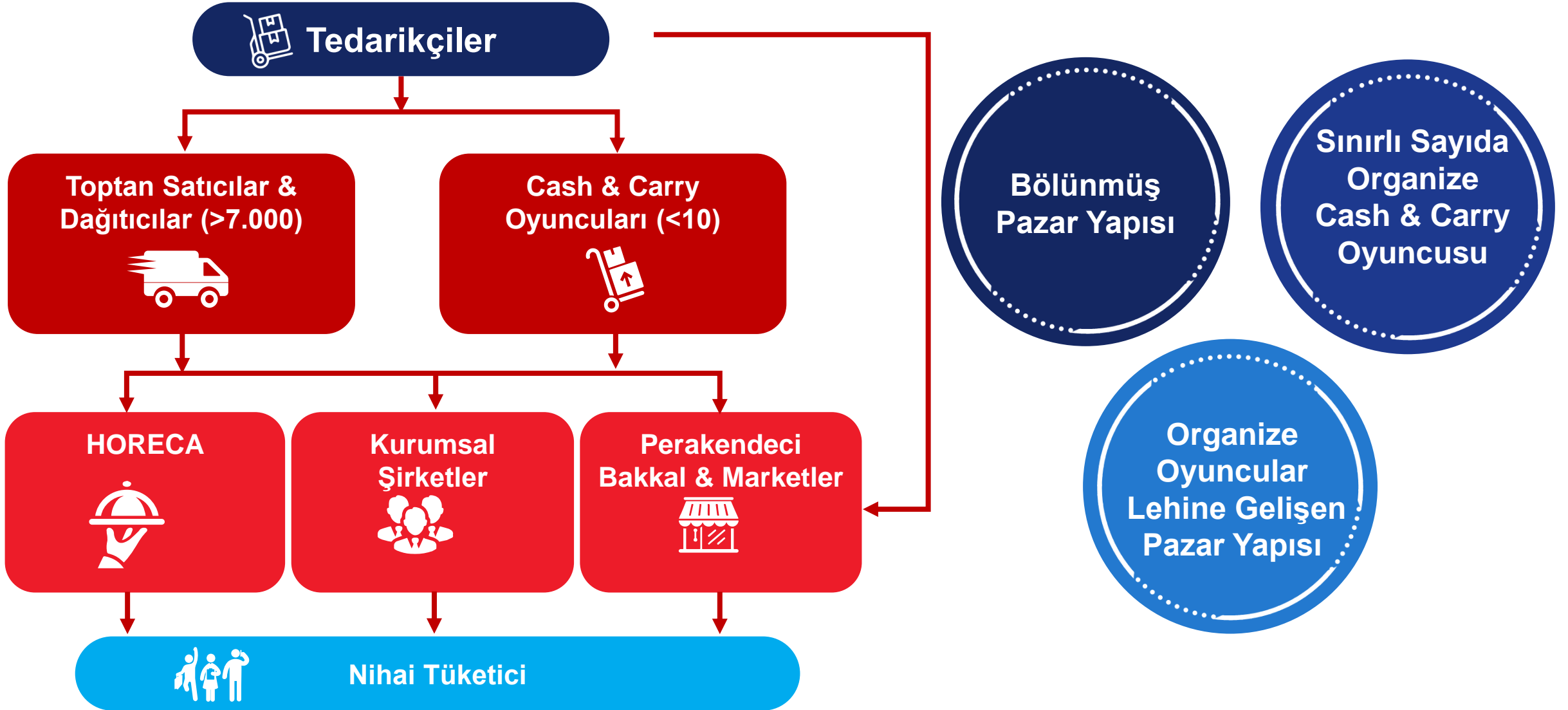
2023 itibarıyla beyaz ve mavi yakalı toplam 3.417 çalışanın istihdamı



**Güçlü Ortaklık Yapısı:
66.6% Yıldız Holding; 33.4% Halka Açık**



2020 yılı sonundan itibaren Borsa İstanbul Sürdürülebilirlik Endeksi'nde yer almaktadır



Türkiye'nin Lider Cash & Carry Toptan Satışçısı



■ Mağazalarımız bulunduğu şehirler

Geniş Ulusal Yaygınlık



En Yakın
Rakip

71
Şehir

21
Şehir

En Yakın Rakibin 5 Katı Mağaza Sayısı



METRO



MİGROS

182
Mağaza

36
Mağaza

21
Mağaza

28
Mağaza

*1Ç 2022 Sonu itibarıyla

Neden Bizim Toptan?

Güçlü Büyüme Fırsatı



Toptan Pazarı Konsolidasyonu



Tedarikçilerin Geniş Dağıtım Ağı / Tüketicie Ulaşma İsteği



G2MEksper birleşmesi ile ev dışı tüketim pazarına geniş erişim imkanı



Öz Markalı Ürünlerin Ürün Portföyünde Artışı: Bireysel, Ev Dışı Tüketim Pazarı Müşterileri ve SEÇ Market Müşterileri için FIRSAT



Tek Çatı Altında, Uygun Fiyat ve Ödeme Koşullarıyla Alışveriş



Üyelik Formatı Sayesinde Müşteri Davranışlarını Takip Etme Fırsatı
Tüm Müşteri Segmentlerine Hitap



Bir Mağazadan Ötesi; Dijital Platformları da İçeren Çok Kanallı Satış Modeli

Kendini Kanıtlamış İş Modelinin Temel Özellikleri



- Fiyat liderliği ve ulaşılabilirlik
- **Farklı ihtiyaçlara yönelik geniş ürün çeşidi**



- Bölgelere göre ayarlanan ~8.000 Stok Kalemi
- **Özmarkalı ürün portföyü**



- **Çok kanallı satış yapısına uygun mağaza tipi**
- Esnek mağaza açma ve yer değiştirme
- Tıkla Gel AI ve E-Ticaret Seçenekleri



- **Güçlü CRM yetkinliği**
- **Müşteri gruplarına özel kampanyalar**



- Eksi işletme sermayesi
- Düşük yatırım ve faaliyet harcaması
- Kendi kendini finanse eden yapı
- **Kur riskine karşı korunaklı yapı**



~8.000 SKU'dan
Oluşan Ürün Portföyü



Mağaza Başına
Ortalama 3.500 SKU



Rekabetçi
Fiyatlandırma



Öz Markalı ve
Özel Ürünler

Ulusal ve Uluslararası Markalardan Oluşan Ürün Portföyü



Güçlü Öz Markalı Ürün Portföyü

- 28 marka & 475 SKU.
- 2023 itibarıyla Bizim Toptan'ın solo satışlarının ~27%'si
- 2023 sonu itibarıyla öz markalı ürün satın alan 1,8 milyon tekil müşteri



Toptancı

Büyük Toptancı:

Ticaret odaklı; emtia nitelikli ürün alıcısı, büyük ölçekli alım ve indirim

Dağıtıcı/Servisçi Toptancı:

Geleneksel kanala ayağa servis, dengeli dağılmış sepet, büyük toptancılara göre daha yüksek kar marjı

SEÇ – İş ortaklığı Mal Tedarik Sistemi*

Bizim Toptan'ın geleneksel kanaldaki nüfusunu artırmaya yönelik oluşturduğu iş ortaklığı mal tedariki sistemidir.

Geleneksel kanal

Bakkal, market, süpermarket gibi perakende pazarının organize olmayan tarafında yer alan müşteriler.

Horeca

Hotels, restaurant ve kafeler gibi ev dışı tüketim pazarını oluşturan müşteriler.

Kurumsal Müşteriler

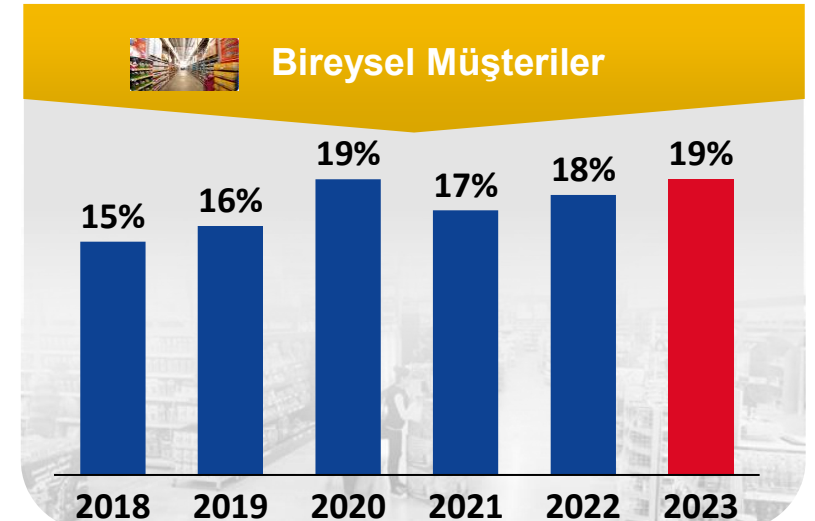
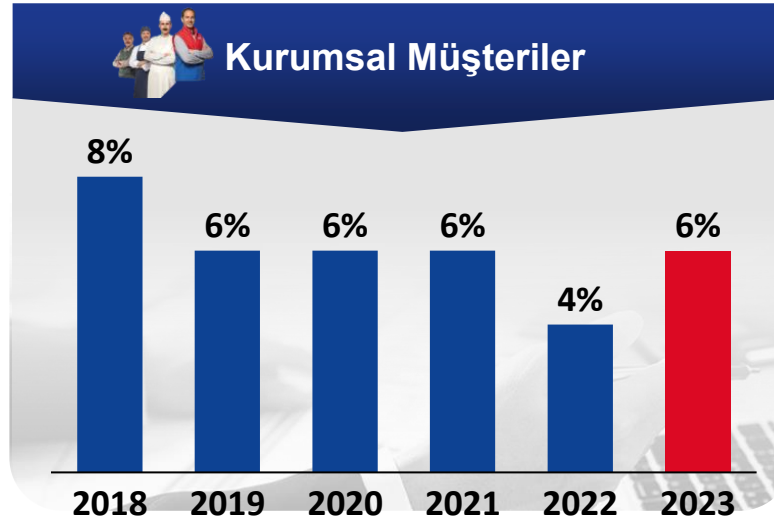
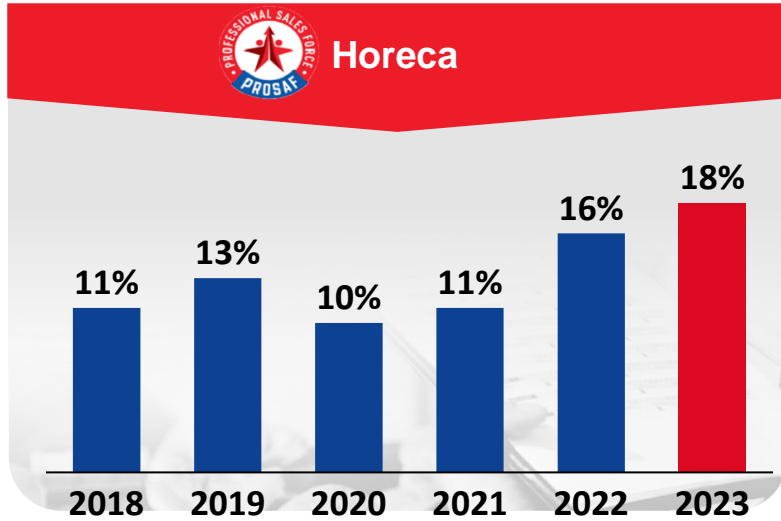
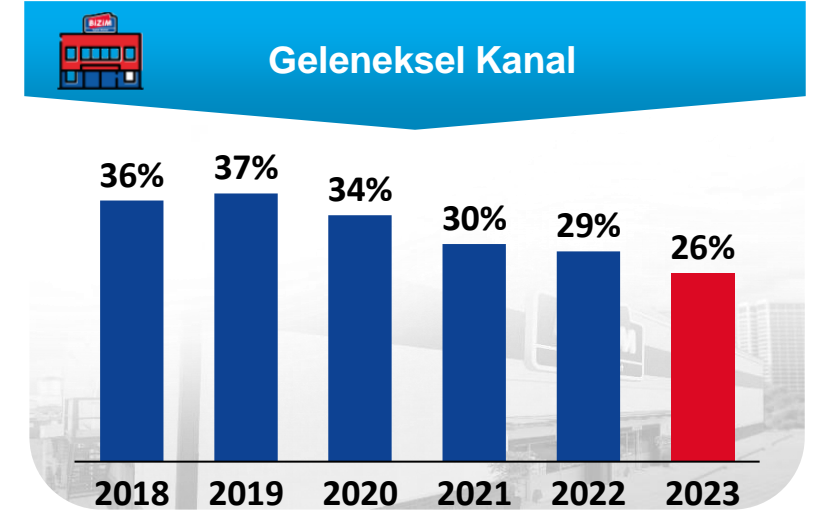
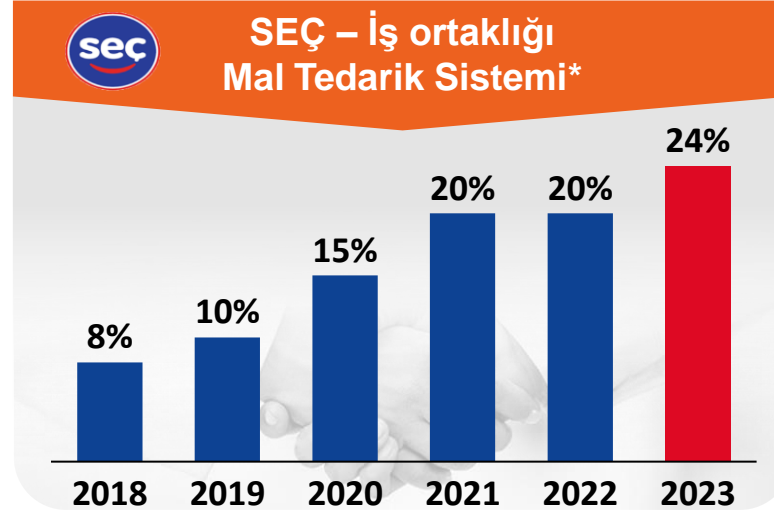
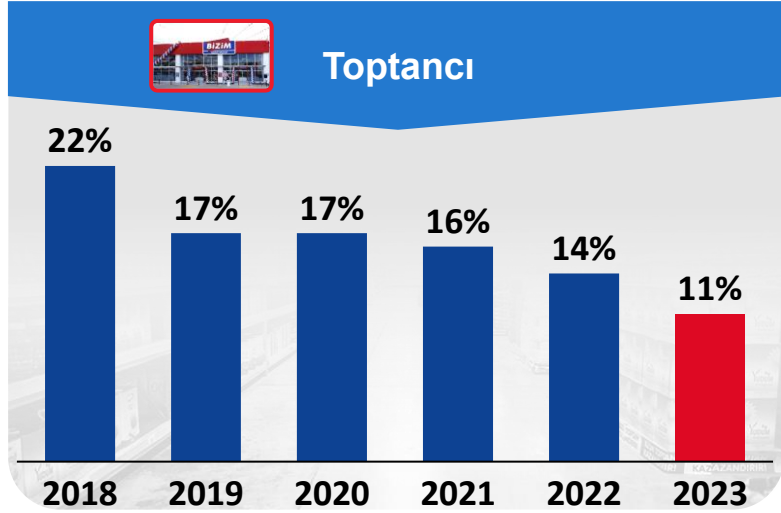
Eczane, hukuk firmaları, inşaat şirketleri, muhasebe ofisleri, kamu kurumları gibi ev dışı tüketim pazarı içinde sayılan tüketiciler

Bireysel Müşteriler

Toptan alışveriş yapma amacındaki **bireysel müşteriler**.

(*) SEÇ Market modeli hakkında bilgi sonraki bölümdedir

Müşteri Tabanı – (g2m hariç) 2023



(*) Seç hakkında detaylı bilgi ilerleyen sayfalarda yer almaktadır

Satış Kanalları - Terzi Usulü Satış Yöntemleri



**72 Şehirde 180
Mağaza**

Büyük toptancı
müşterilere özel 8
Platinyum
mağaza dahil



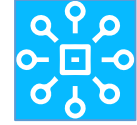
Profesyonel Satış Gücü:
Prosaf
70 Şehirde 117 Mağaza
Hedef Müşteriler: Benzin
istasyonları, kurumsal
müşteriler, kantinler,
horeca



Digital satış
platformu:
**E-Ticaret ve Tıkla
Gel AI**



Mal tedarigi
iş ortaklığı sistemi



Ev dışı tüketim
pazarında satış
dağıtım şirketi





Diğer Satış Kanalları





Amaç: Bizim Toptan'ın tedarik gücünden faydalanarak sürdürülebilir büyüme ve market kanalında penetrasyonun artırılması



İş Modeli:

- Soft franchise model
- İş ortakları tarafından işletilen **150 m²** üzerindeki marketler
- Rekabetçi fiyatlar



Marka:
SEÇ MARKET
(**Bizim Toptan**'a aittir)



Büyüme Modeli:

- İş ortağı sayısında artış
- İş ortaklarına yapılan satışlarda artış



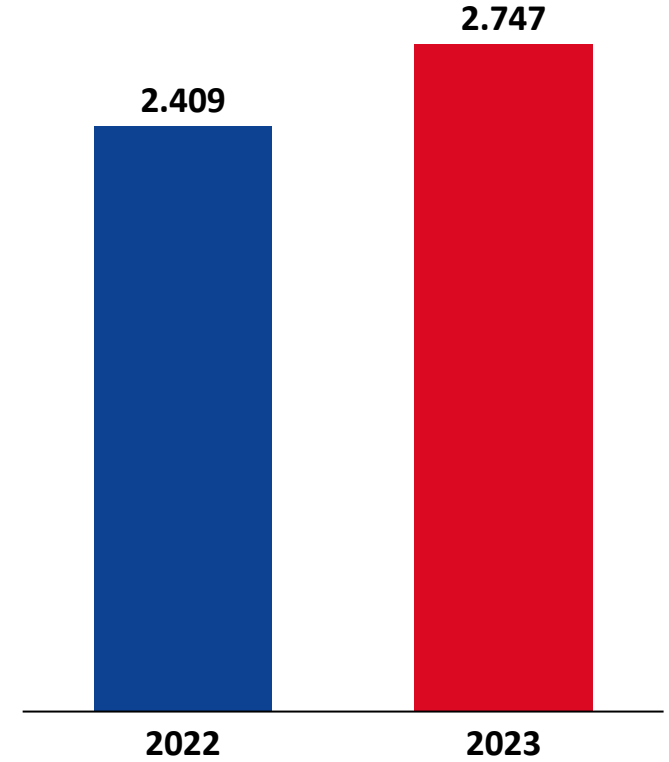
İş Ortaklarına Sağlanan Yüksek Faydalar

Avantajlar	Diğer Tedarikçiler	BİZİM TOPTAN
Marka - «SEÇ MARKET»	✗	✓
Nakliye	✓	✓
Hedef Primi	✗	✓
Mağazadan alınan ek indirim	✗	✓
SKU Sayısı	Anlaşma ile Sınırlı	Yaklaşık 8.000
Ödeme Yöntemleri	Açık hesap (Ödeme günü: 5-20 Gün)	Teminat mektubu, açık hesap, BRK(*) ile taksit
Pazarlama Desteği (CRM, promosyon, insert vb.)	✗	✓
Operasyonel Destek (Yardım masası, online sipariş desteği, kasa & POS yönetimi vb)	✗	✓
Özel Markalı Ürünler Alabilme	✗	✓

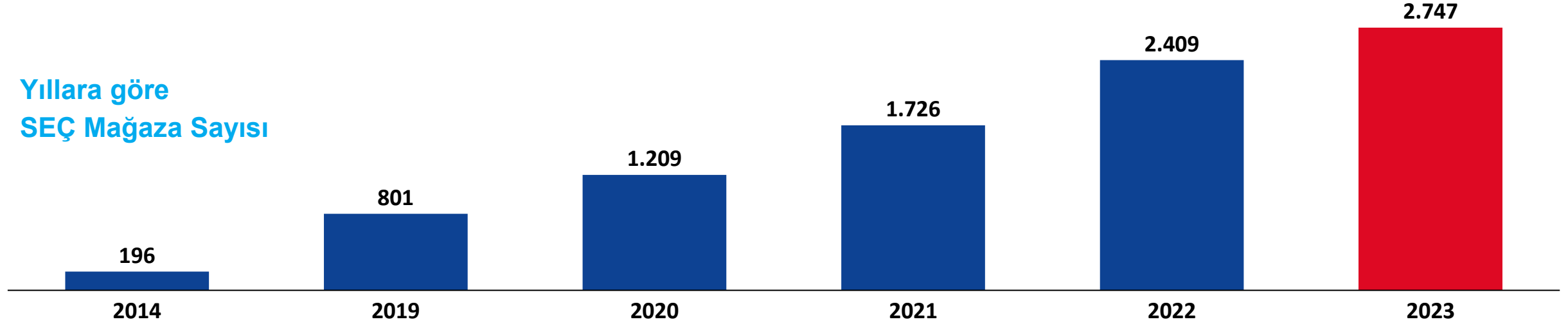
(*) Bizim Profesyonel Kart

Daha İyi Avantajlar ile İş Ortaklarımızın Satışlarında Artış

SEÇ MARKET – Hızlı ve Sürekli Genişleyen Coğrafi Dağılım



SEÇ Mağazalarının Sayısı

Yıllara göre
SEÇ Mağaza Sayısı

	2014	2019	2020	2021	2022	2023
	MTL	1Ç	2Ç	3Ç	4Ç	Toplam
Satış Gelirleri (2019)		88	107	126	129	450
Satış Gelirleri(2020)		148	195	213	240	795
Satış Gelirleri(2021)		276	342	375	425	1.417
Satış Gelirleri (2022)		458	670	845	935	2.865
Satış Gelirleri (2023)		1029	1165	1504	1426	5.124

Müşterileri:

- Akaryakıt istasyon marketleri,
- Kurumsal müşteriler,
- HORECA
- İşletme mutfakları,
- Kantinler
- Marinalar ve müşterileri



Müşterilerine:

- İhtiyaçları olan tüm ürünler tek bir tedarikçiden,
 - Tanzim & Teşhir Desteği
 - Kolay İade & Değişim Süreçleri
 - Esnek Ödeme Avantajları
 - Yerinde Teslimat
 - Online Sipariş
- Hizmetleri sunmaktadır.



Dağınık ve çok oyunculu Pazar yapısı

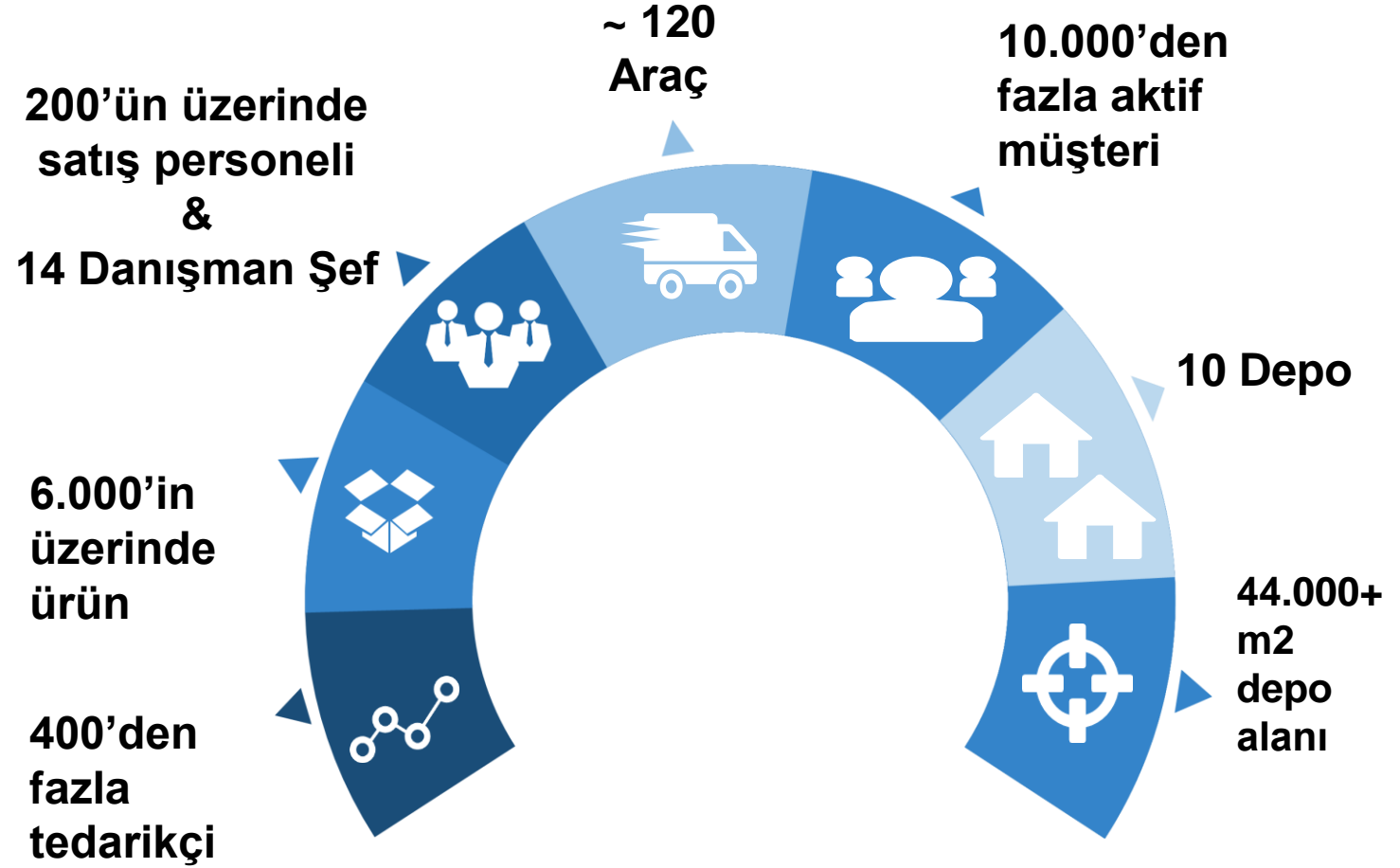
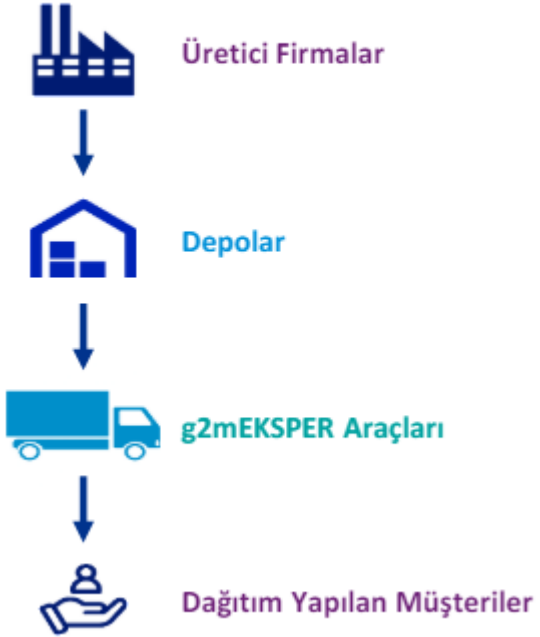


15 Milyar Dolar Pazar büyüklüğü



100.000’in üzerinde EDT noktası

İş Modeli



Öz MarkalarDistribütörlükler



Finansal Sonuçlar



Ev dışı tüketim müşterileri ve SEÇ'in olumlu etkisi

1 yeni **Bizim** mağazası açılarak, Türkiye genelinde **182 mağazaya ulaşıldı**



4Ç'de 48 yeni **seç** mağazası açılarak yıl sonunda **2.747 mağazaya ulaşıldı**



2023 sonu itibarıyla Bizim Toptan Grubu'na katıldı

2023'te Bizim Toptan'ın konsolide sonuçlarına etki eden faktörler:

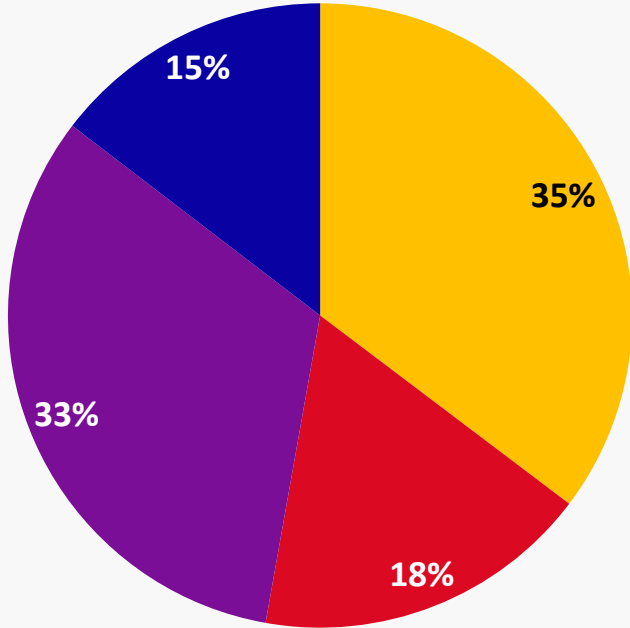
- Yılın ilk yarısında genel performansı olumsuz etkileyen arazi koşullar:
 - Deprem, seçimler, makro ekonomik politikalarda değişim
- Faiz artışlarının geleneksel kanal müşterilerinin talebini sınırlandırarak olumsuz etkilemesi
- İç enflasyonun piyasanın altında seyrinin devam ederek toplam satış büyümesini gölgelemesi
- Hem 4Ç hem de yılın tamamında ev dışı tüketim müşterileri ve SEÇ'in büyümenin ana dinamiği olması
- Müşteri kanallarına göre yıllık büyümeler:
 - Bireysel müşteri satış artışı: 47.3%
 - Geleneksel kanal (SEÇ dahil) satış artışı: 47%
 - Ev dışı tüketim müşterileri satış artışı (g2m dahil): 64%



**Bizim Toptan'ın
Müşteri Sayısı
> 2.400.000**

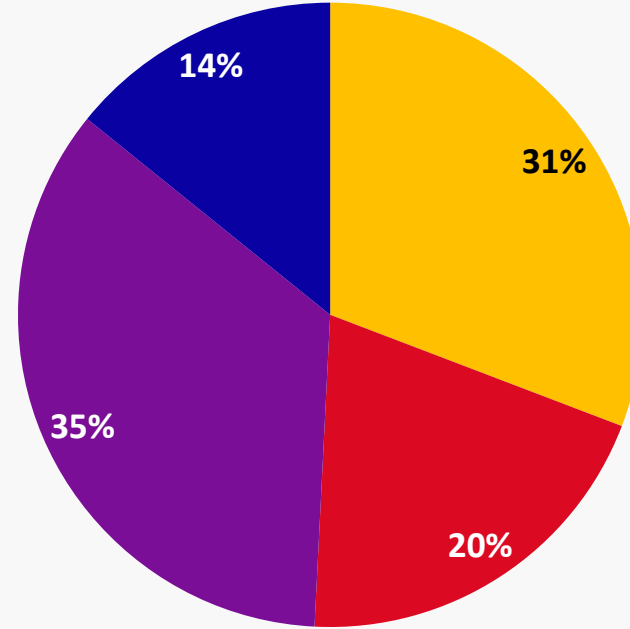
Çok Kanallı Satış Modeli

2022



58.0%*

2023



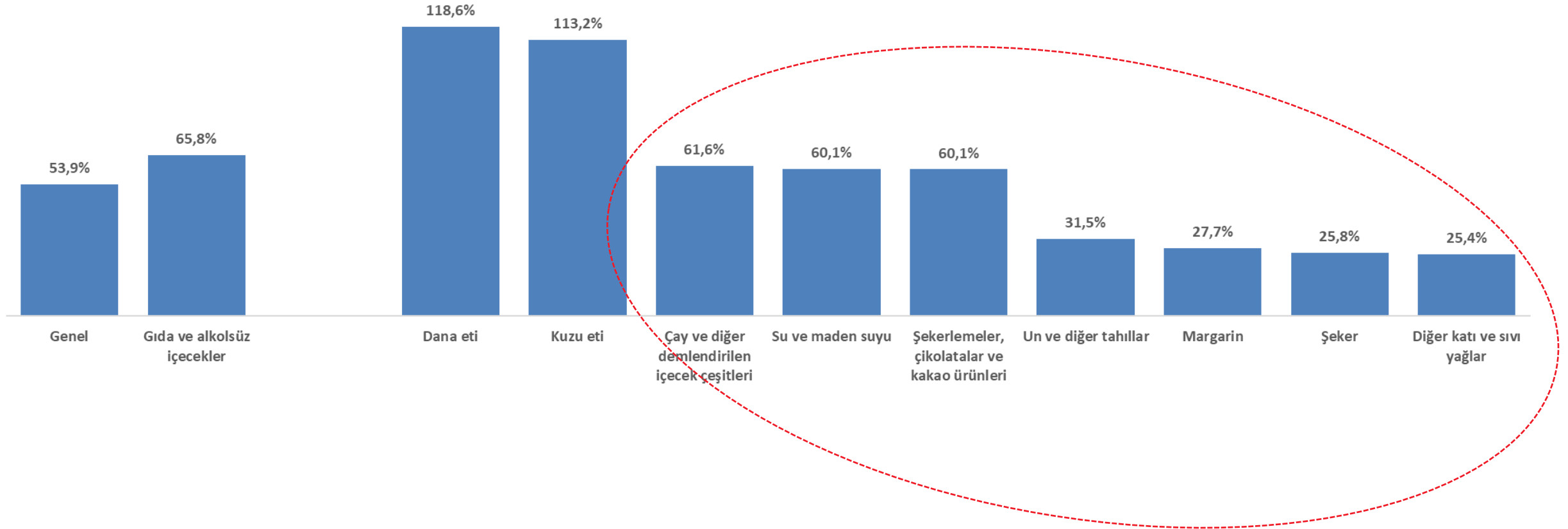
63.0%*



Bizim Toptan Grubu'nun Konsolide Satış Dağılımı

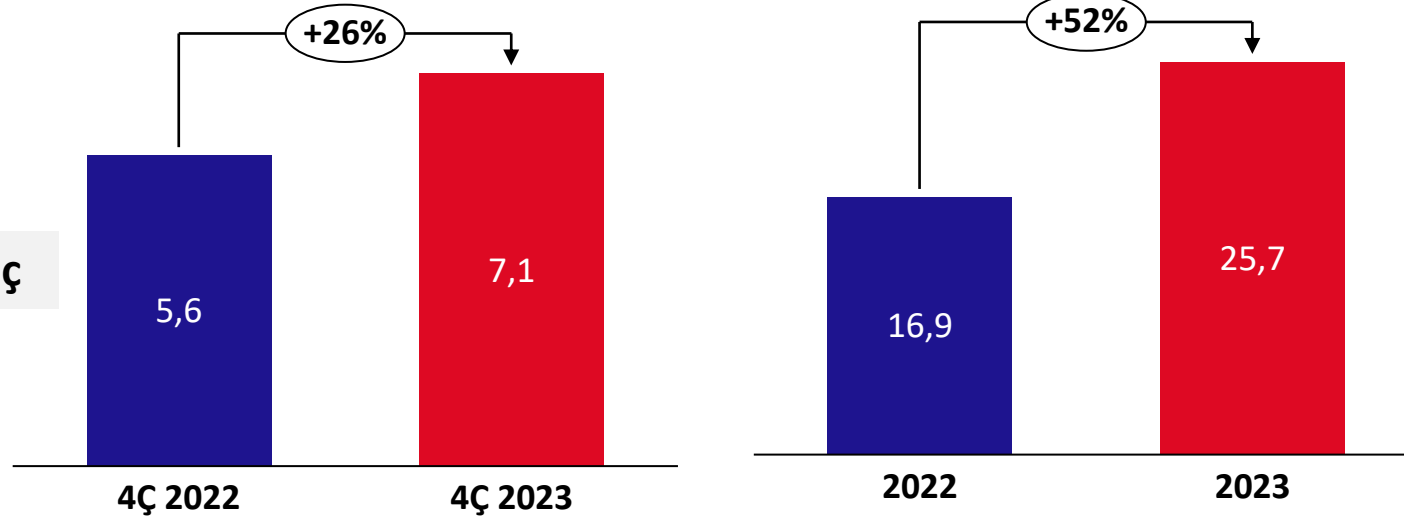
Seçilmiş Ürün Gruplarında Enflasyon Etkisi

TÜİK 2023 12 Ay ortalama enflasyon - Seçilmiş Göstergeler

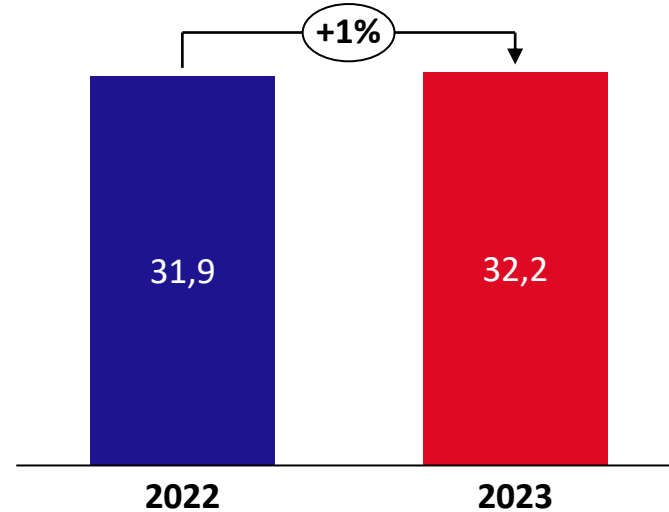


Satışlar (MTL) 4Ç'23 & 12A'23 / Konsolide

TMS 29 Hariç



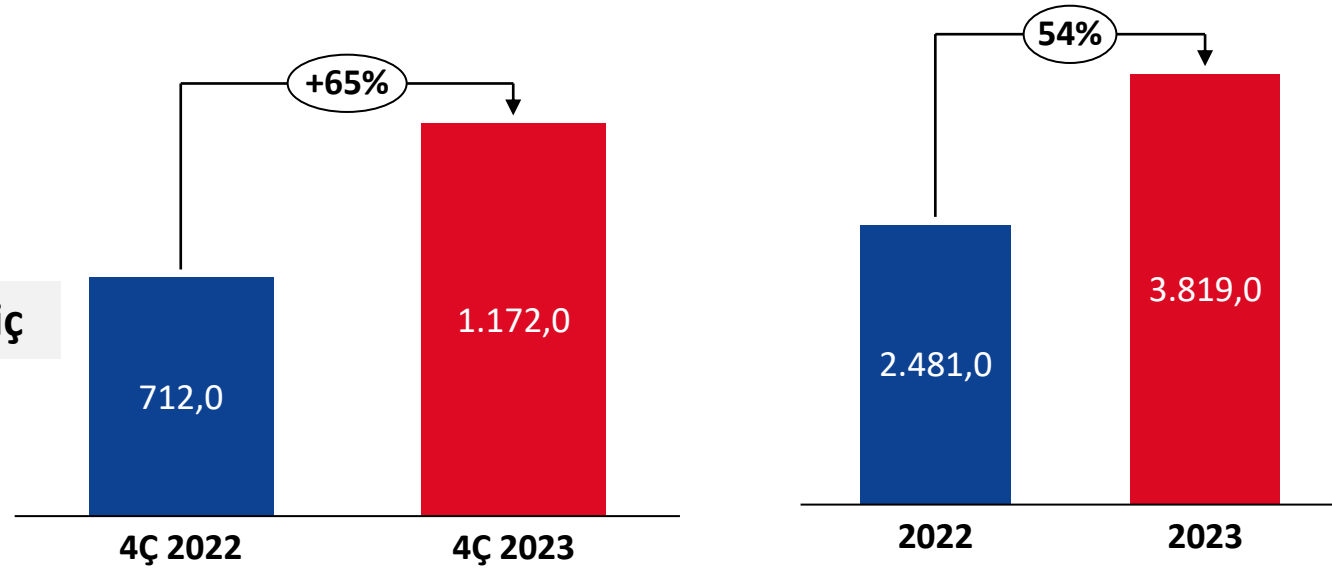
TMS 29 Dahil



- 4Ç2023'te faizlerin artış trendinde olması geleneksel kanal müşterilerinin talebini önemli ölçüde sınırlandırmasına sebep oldu. Buna karşın EDT ve SEÇ müşterilerindeki büyümeler toplam satış artışını destekledi
- Yıl boyunca pazarı olumsuz etkileyen arazi koşullar yaşanmasına karşın, şirket büyüme hedefini gerçekleştirdi

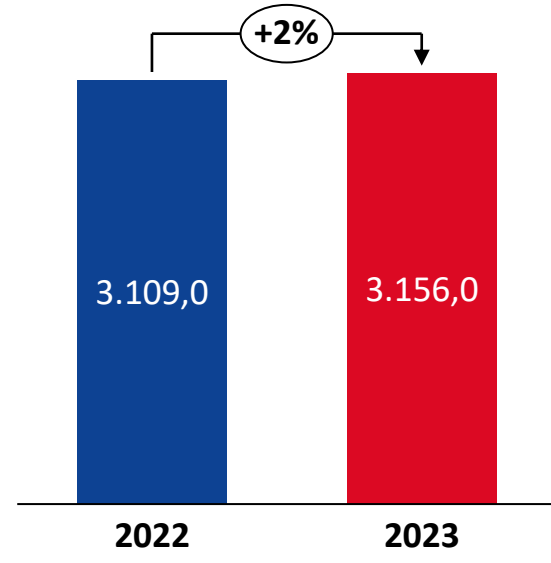
Brüt Kar Gelişimi (MTL) 4Ç'23 & 12A'23 / Konsolide

TMS 29 Hariç



Brüt Kar Marjı(%)	
4Ç 2022	12,6%
4Ç 2023	16,5%
2022	14,7%
2023	14,9%

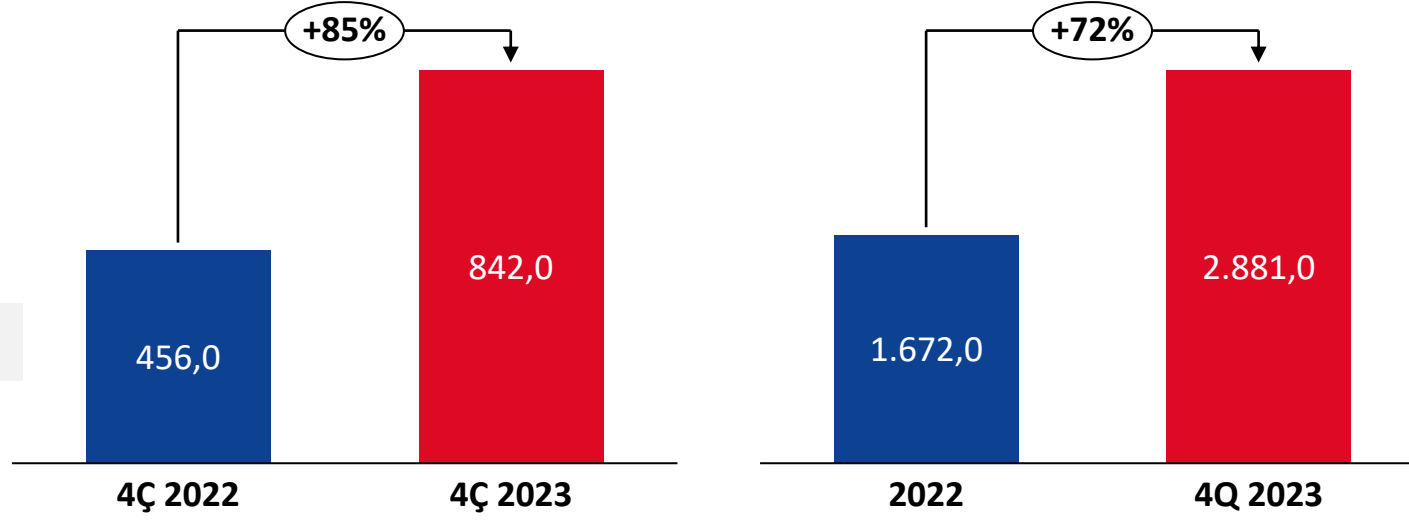
TMS 29 Dahil



Brüt Kar Marjı(%)	
2022	9,7%
2023	9,8%

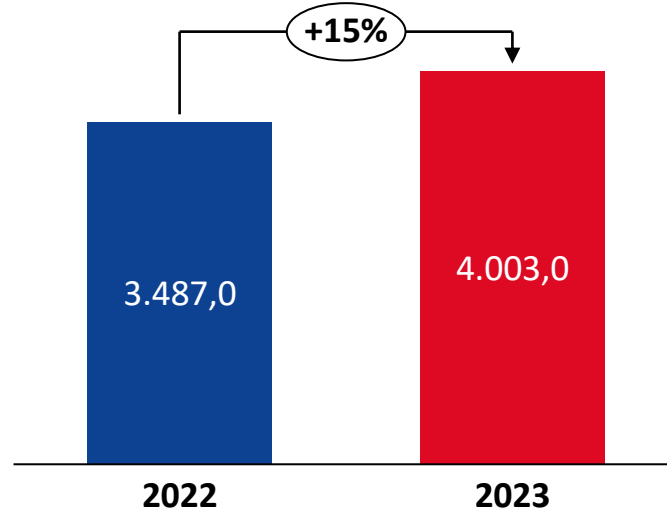
Faaliyet Giderleri (MTL) 4Ç'23 & 12A'23 / Konsolide

TMS 29 Hariç



Faaliyet Giderleri /Satışlar	
4Ç 2022	8.1%
4Ç 2023	11.8%
2022	9,9%
2023	11,2%

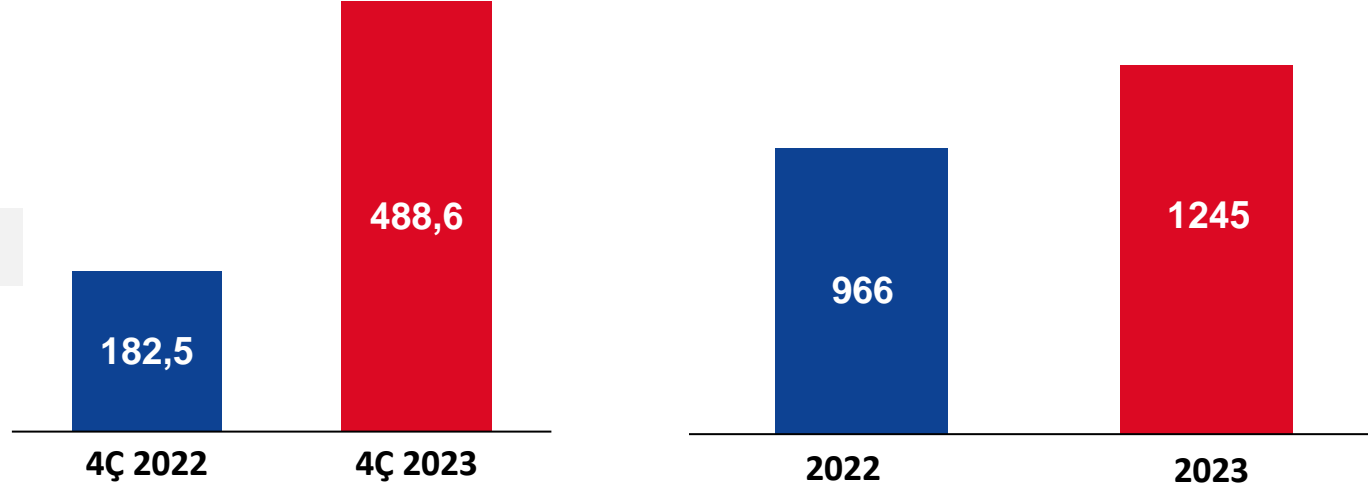
TMS 29 Dahil



Faaliyet Giderleri /Satışlar	
2022	10.9%
2023	12.4%

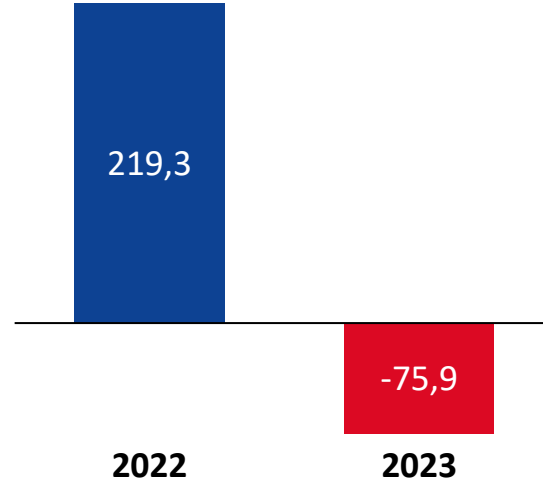
FAVÖK (MTL) 4Ç'23 & 12A'23 / Konsolide

TMS 29 Hariç



FAVÖK Marjı (%)	
4Ç 2022	4,9%
4Ç 2023	6,0%
2022	5,7%
2023	4,8%

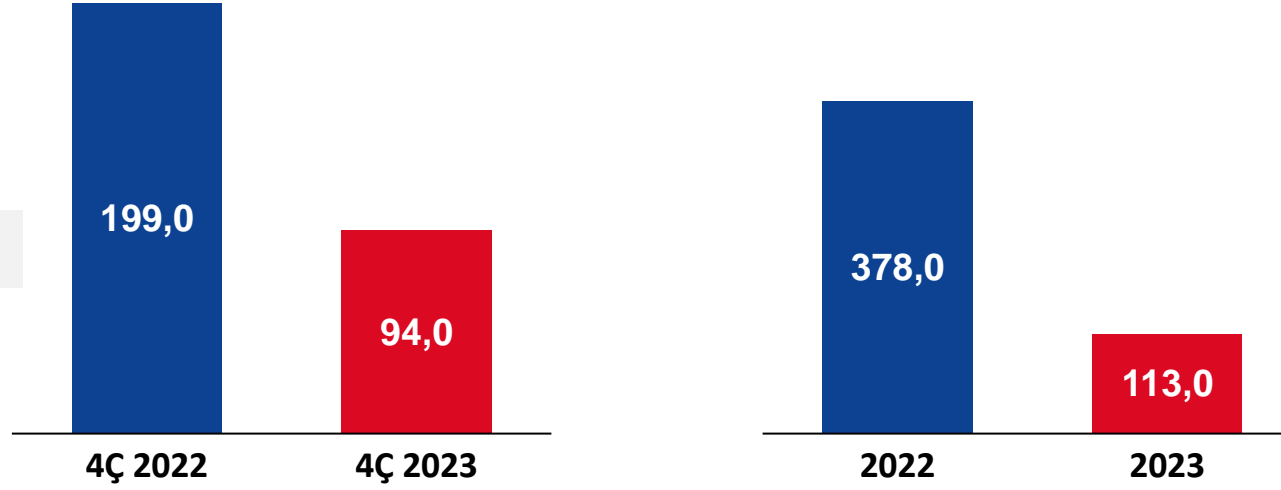
TMS 29 Dahil



FAVÖK Marjı (%)	
2022	0,7%
2023	-0,2%

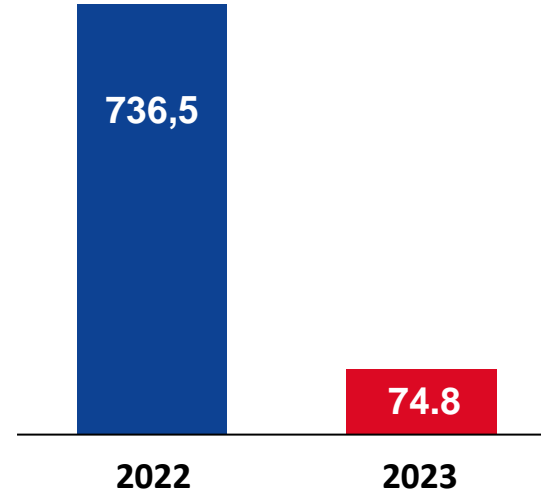
Net Kar (MTL) 4Ç'23 & 12A'23 / Konsolide

TMS 29 Hariç



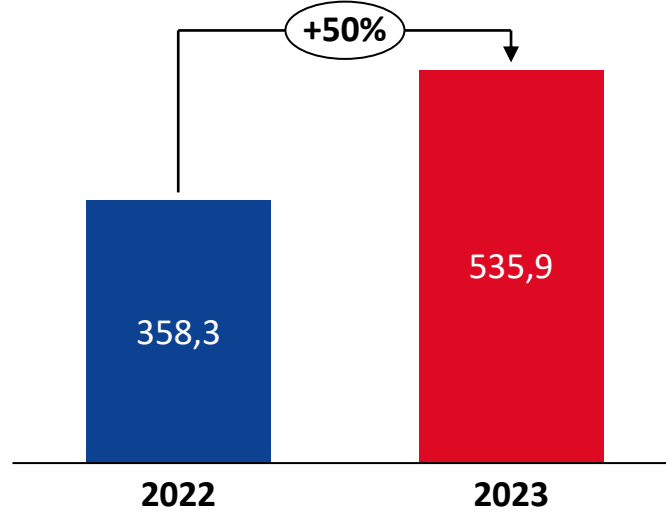
Net Margin (%)	
4Ç 2022	3,5%
4Ç 2023	1,3%
2022	2,2%
2023	0,4%

TMS 29 Dahil

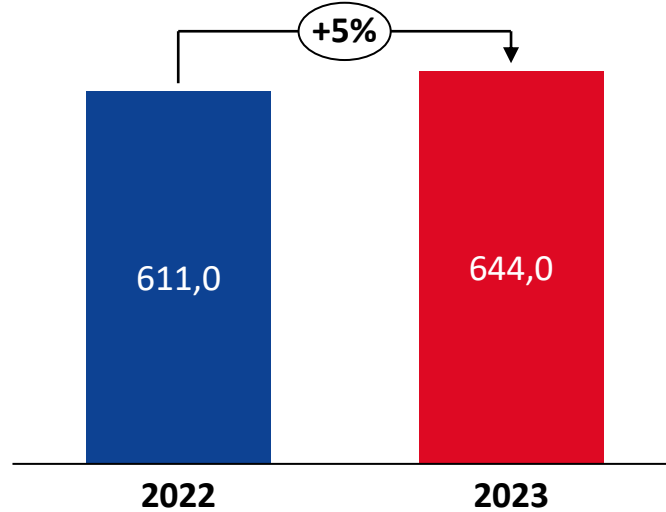


Net Margin (%)	
2022	2,3%
2023	0,2%

TMS 29 Hariç



TMS 29 Dahil



- 2023 içinde 5 yeni Bizim Toptan mağazası
- 2023 içinde Bizim Toptan için 2 yeni ana depo (Denizli & Diyarbakır)
- Bizim Toptan için 6 yeni soğuk depo açılışı
- G2m için 2 ana depo açılışı
- Depremden hasar gören Adana deponun inşaat masrafları
- Yeni SEÇ açılışlarının tabela masrafları
- SEÇ'in ERP harcamaları
- mevcut mağaza ve depolar için bakım onarım giderleri

MTL (Exc. TAS 29)	2022	2023
Ticari Alacaklar	1.005	1.351
Stoklar	1.975	2.182
Ticari Borçlar	3.847	5.145
Negatif İşletme Sermayesi	-866	-1.612

MTL (Inc. TAS 29)	2022	2023
Ticari Alacaklar	1.657	1.351
Stoklar	3.344	2.272
Ticari Borçlar	6.339	5.145
Negatif İşletme Sermayesi	-1.338	-1.521

Net Nakit Pozisyonu (TMS 29 Dahil) / Konsolide

MTL	2022	2023
Finansal Borç		
Kısa Vadeli	210,0	342,7
<i>Leasing Giderleri</i>	1,8	-
<i>Kira Yükümlülükleri (IFRS16)</i>	208	342,7
Uzun Vadeli	360,8	642,4
<i>Leasing Giderleri</i>	-	-
<i>Kira Yükümlülükleri (IFRS16)</i>	360,8	642,4
Nakit ve Nakit Benzerleri	1.146	905
Net Cash (inc. IFRS 16 Rental Obligations)	575,3	-79,9

2023 Hedefi ve Gerçekleşme (g2m hariç)

	2023B	2023G
Bizim Toptan Mağaza Sayısı	183 (+/-3)	182 ✓
SEÇ Market Mağaza Sayısı	2900 (+/-100)	2.747
Ana kategori büyümesi (TRY, %) (Satışlardan sigara ve şeker hariçtir)	55% (+/-5yp)	50% ✓
SEÇ Satış Geliri (TRY)	>5.1 milyar	>5.1 milyar ✓
FAVÖK Marjı (%)	4.5%-5.5%	5.1% ✓

2024 hedefleri
daha sonra
paylaşılacaktır

SEÇ mağaza açılışları depremden etkilenmiştir. Deprem nedeniyle 67 SEÇ mağazası tamamen kapanmıştır. Ayrıca açılış aşamasında olan 44 mağaza da deprem sonrasında açılmamıştır. Yine de SEÇ mağaza sayısı deprem öncesinde paylaşılmış olan hedeflere çok yakın gerçekleşmiştir



Sürdürülebilirlik



Sürdürülebilirlik

Bu Dünya Bizim!



Sıfır Atığa Yönelim



BİST Sürdürülebilirlik
Endeksi'ne girdik



Verimli **Su Yönetimi**



Gıda Güvenliği ve
Kalitesine Önemli
Odak



Uzun Vadeli Başarı
için **İnsan Odaklı**
Yaklaşım



Sıfır İş Kazasına
Doğru ilerliyoruz





DOĞANIN GELECEĞİ İÇİN ÇALIŞIYORUZ

İklim kriziyle mücadele için şirket operasyonlarımızdan kaynaklanan çevresel etkiyi en düşük seviyeye indiriyor ve tüm değer zincirinde doğal kaynakların yenilenmesine olanak sağlıyoruz.



PAYDAŞLARIMIZLA GÜÇLENİYORUZ

Şirketlerimizin değer zinciri boyunca paydaş refahı odaklı, geleceğe uyumlu, sağlıklı yaşamı önceleyen iş modellerine yatırım yapmaları için destekleyici, dönüştürücü ve güçlendirici katkılar sağlıyoruz.



GELECEĞE İLHAM VERİYORUZ

Sorumlu ve yenilikçi iş modelleri ve ürünler ile müşterilerimize alternatifler sunmak, onları harekete geçirmek için ilham vermek ve ürünlerimiz ile pozitif dönüşümü mümkün kılmak için çalışıyoruz.

Sürdürülebilirlik Stratejimiz

ÖNCELİKLENDİRME ANALİZİ

Odağımız	Öncelikli Konularımız	Hedeflerimiz/Projelerimiz	Katkı Sağladığımız SKA'lar
Doğanın Geleceği için Çalışmak	<ul style="list-style-type: none">• Karbon Emisyonu Azaltımı ve Enerji Verimliliği• Döngüsel Ekonomi• Atık Yönetimi ve Plastik Kullanımının Azaltılması• Gıda Atığının Azaltılması• Su Tüketimi ve Verimli Kullanımı• Sürdürülebilir Ambalaj ve Ambalaj Azaltıcı Faaliyetler• Sürdürülebilir Tarım	<p>Doğanın geleceği için çalışırken iklim değişikliği ile mücadele adına karbon emisyonumuzu azaltıcı enerji verimliliği yüksek projeler geliştirmeyi hedefliyoruz.</p> <p>Bulduğumuz sektörün de çevresel etkisinin en çok hissedildiği alan olan atıklar ve plastik konusunda ise hem öz markalı ürünlerimiz hem de mağazalarımızda satılan tüm ürünler kapsamında önemli projeler gerçekleştiriyoruz.</p>	
Paydaşlarımızla Güçlenmek	<ul style="list-style-type: none">• Çalışan Memnuniyeti, Yetenek Yönetimi ve Gelişimi• Çeşitlilik, Kapsayıcılık ve Eşitlik• Çalışan Sağlığı, Güvenliği ve Refahı• İnsan Haklarının Korunması• Sorumlu ve Yerel Satınalma• Toplumsal Yatırım	<p>En önemli paydaşlarımızdan biri olan çalışanlarımızın her daim kendilerini geliştirebilecekleri, güvenli, eşitlikçi ve şeffaf iletişimi olan bir iş ortamı sağlamayı amaçlıyoruz. Değer zincirimizdeki tüm paydaşlarımız adına tedarik zincirimizde insan haklarının korunması ve sürdürülebilir tedarik zinciri adına iş birlikleri yapıyoruz.</p>	
Amaç Odaklı Ürünler ve İş Modelleri ile Geleceğe İham Vermek	<ul style="list-style-type: none">• Gıda ve Ürün Güvenliği• Ekonomik Değer Yaratılması• Kurumsal Yönetim• İnovasyon ve Dijitalleşme• Müşteri Deneyimi ve Şeffaflık• Veri Güvenliği ve Gizliliği• Sağlık ve Beslenme	<p>İş yapış şeklimiz ile geleceğe göz kırıyor, dijitalin gücünden faydalanarak hem müşterilerimize hem de iş ortaklarımızı yeni deneyimler sunuyoruz.</p> <p>Kurumsal yönetim ilkelerimiz ışığında iş yapış süreçlerimizi en şeffaf şekilde yönetiyor ve başarılarımızı ülkemiz için ekonomik değer yaratarak taçlandırıyoruz.</p>	

Güneş Enerjisi Sistemi

Bu Dünya Bizim!



Gebze'deki mağazamızın çatısına 1.288 metrekarelik güneş enerjisi sistemi kurduk.



2022 yılı sonunda inşaatı tamamlanan 264 kwp kurulu güce sahip sistem ile 2023 yılında Gebze mağazasının ihtiyacı olan elektriğin %83'ünü güneş enerjisinden yararlanılarak ürettik.



Yenilenebilir enerji kullanımının yaygınlaştırılması için de benzer çalışmaların sayısının artırılması hedefleniyor.



Ekler





CRM

Müşteri İlişkileri Yönetimi



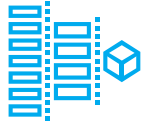
FAVÖK

Faiz, vergi, amortisman öncesi faaliyet karı tutarı diğer gelir/gider kalemleri hariç tutularak hesaplanmaktadır



HORECA

Hotel, Restaurant & Kafe



Ana Kategori Satışları

Toplam satışlardan tütün satışları çıkarılarak hesaplanır



SEÇ Market

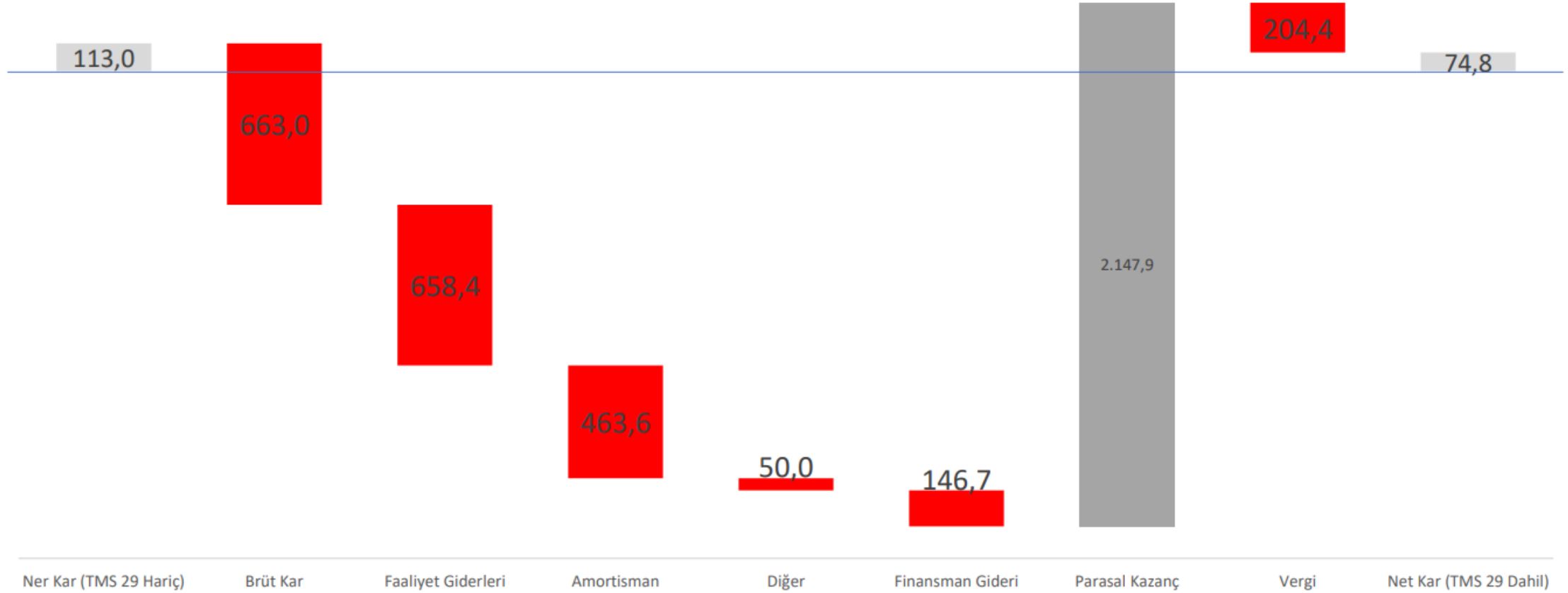
Bizim Toptan'ın iş ortaklığı mal tedariki sistemi



Tedarik Oranı

SEÇ Market'in Bizim Toptan'dan yaptığı alımlar / SEÇ Market'in kendisinin satışları

TMS 29'un Net Kar Üzerindeki Etkisi



TMS 29'un Temel Finansal Kalemler Üzerindeki Etkisi

milyon TL	TMS 29 enflasyon muhasebesi dahil		TMS 29 enflasyon muhasebesi hariç	
	2022	2023	2022	2023
Seçilmiş Bilanço Kalemleri				
Toplam Varlıklar	10.201	9.265	5.259	7.359
Toplam Yükümlülükler	8.166	7.297	4.743	6.858
Toplam Özkaynaklar	2.034	1.968	515	501
Seçilmiş Gelir Tablosu Kalemleri				
Net Satışlar	31.938	32.222	16.857	25.691
Brüt Kar	3.109	3.156	2.481	3.819
Esas Faaliyet Zararı / Karı	-1.012	-1.525	463	383
Net Dönem Karı	737	75	378	113
FAVÖK	219	-76	966	1.245

Yıllık Gelir Tablosu (Konsolide & TMS 29 Hariç)

MTL	2022	2023	%
Satış Gelirleri	16.856.987.742	25.690.855.990	52,4%
Brüt Kar	2.480.776.851	3.819.399.914	54,0%
Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri	(1.372.243.270)	(2.370.305.564)	72,7%
Genel Yönetim Giderleri	(299.635.911)	(510.548.669)	70,4%
Diğer Faaliyet Gelirleri/(Giderleri)	(345.526.642)	(555.277.479)	60,7%
Faaliyet Karı	463.371.028	383.268.202	-17,3%
Finansman Gideri Öncesi Faaliyet Karı	571.690.632	607.960.843	6,3%
Finansal Giderler	(263.744.368)	(673.490.166)	155,4%
Vergi Öncesi Dönem Karı	307.946.264	(65.529.323)	-121,3%
Net Kar	378.111.808	112.969.516	-70,1%
Net Marj	2,4%	0,4%	
Düzeltilmiş FAVÖK(*)	965.897.658	1.245.445.652	28,9%
Düzeltilmiş FAVÖK Marjı(*)	5,7%	4,8%	-0,9%

(*) FAVÖK hesaplanırken diğer gelir/giderler hariç tutulmuştur.

Yıllık Gelir Tablosu(Konsolide & TMS 29 Dahil)

MTL	2022	2023	%
Satış Gelirleri	31.937.713.710	32.222.253.505	0,9%
Brüt Kar	3.109.126.290	3.156.405.347	1,5%
Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri	(2.874.275.144)	(3.317.686.495)	15,4%
Genel Yönetim Giderleri	(612.498.367)	(685.187.568)	11,9%
Diğer Faaliyet Gelirleri/(Giderleri)	(633.895.250)	(678.359.051)	7,0%
Faaliyet Karı	(1.011.542.471)	(1.524.827.767)	50,7%
Finansman Gideri Öncesi Faaliyet Karı	(803.140.163)	(1.227.034.578)	52,8%
Finansal Giderler	(509.036.127)	(820.160.294)	61,1%
Vergi Öncesi Dönem Karı	792.287.174	100.682.789	-87,3%
Net Kar	736.508.801	74.820.062	-89,8%
Net Marj	2,3%	0,2%	
Düzeltilmiş FAVÖK(*)	219.262.283	(75.946.983)	-134,6%
Düzeltilmiş FAVÖK Marjı(*)	0,7%	-0,2%	

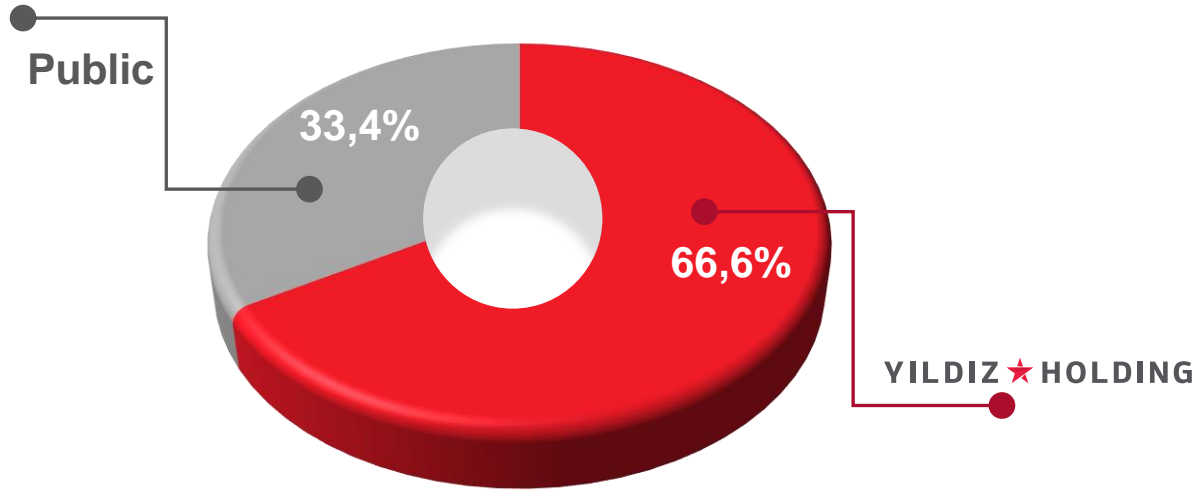
(*) FAVÖK hesaplanırken diğer gelir/giderler hariç tutulmuştur.

Bilanço / Varlıklar(Konsolide & TMS 29 Dahil)

MTL	2021	2022	2023
Dönen Varlıklar	5.932	6.839	5.096
Nakit ve Nakit Benzerleri	1.789	1.146	905
Ticari Alacaklar	1.412	1.657	1.351
Stoklar	2.516	3.344	2.273
Diğer	25	193	160
Duran Varlıklar	2.670	3.362	4.169
Maddi Duran Varlıklar	1.261	1.604	1.832
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	314	279	293
Toplam Varlıklar	8.602	10.200	9.265

Bilanço / Yükümlülükler(Konsolide & TMS 29 Dahil)

MTL	2021	2022	2023
Kısa Vadeli Yükümlülükler	6.396	7.175	6.020
Kısa Vadeli Borçlanma	248	210	342
Ticari Borçlanma	5.714	6.339	5.145
Diğer	20	29	50
Uzun Vadeli Yükümlülükler	898	991	1.277
Uzun Vadeli Borçlanmalar	417	360	642
Özkaynaklar	1.308	2.034	1.968
Ödenmiş Sermaye	60	60	80
Net Dönem karı	305	690	69,9
Toplam Kaynaklar	8.602	10.200	9.265



Ortaklık Yapısı:

- 90.00% Bizim Toptan
- 9.97% Melih Şahinöz
- 0.03% Çimen Şahinöz

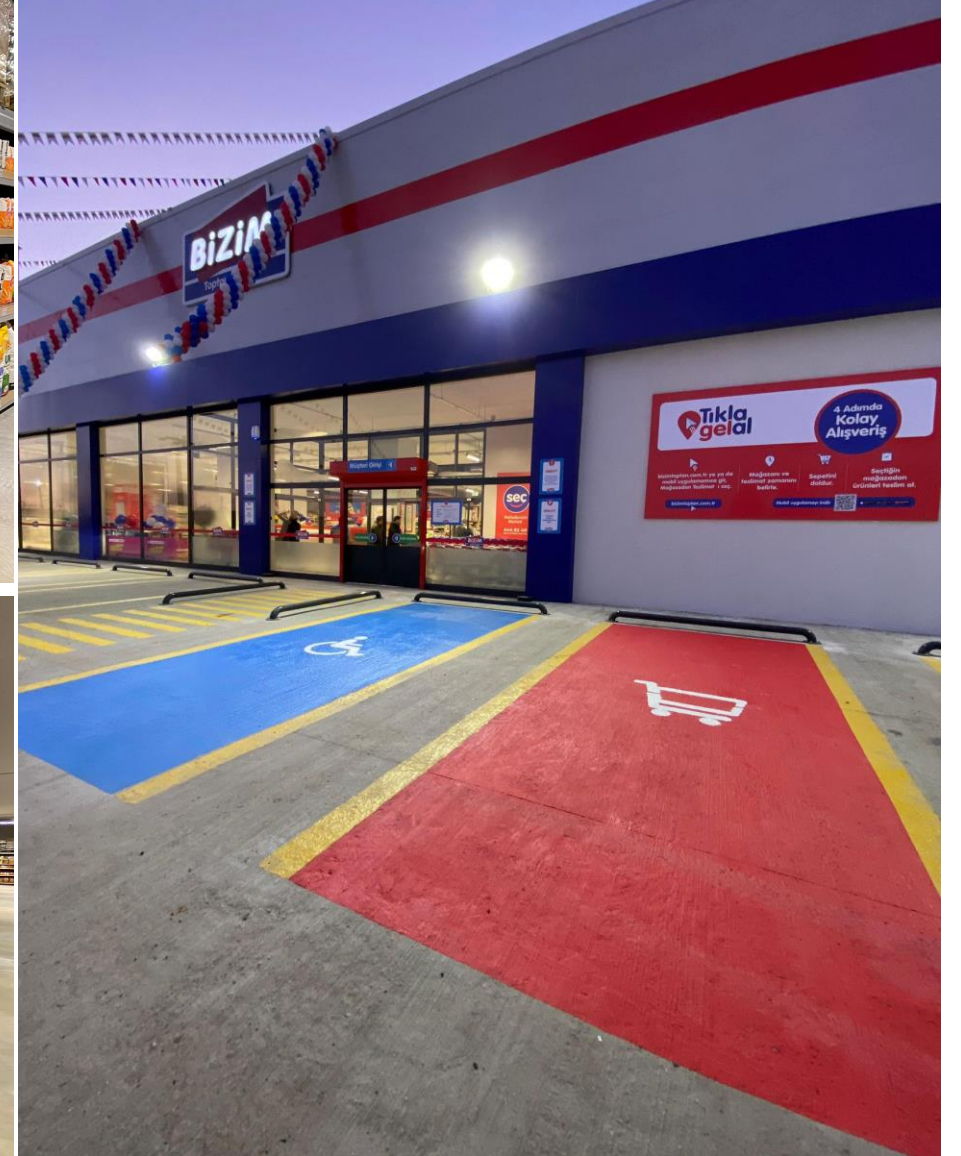


Ortaklık Yapısı:

- 90.00% Bizim Toptan
- 10.00% Yıldız Holding

(*): 10.01.2024 tarihli Merkezi Kayıt Kuruluşu verilerine göre

Mağaza Fotoğrafları



Depo Fotoğrafları



SEÇ Market Fotoğrafları



İletişim Bilgileri

Yatırımcı İlişkileri

İŞİL BÜK

Yatırımcı İlişkileri Kıdemli Müdürü



isil.buk@bizimtoptan.com.tr



+90 216-559-1060



www.biziminvestorrelations.com



Bu sunum yayınlandığı tarih itibarı ile geleceğe ilişkin belirli beklenti ve varsayımlara dayanan ileriye dönük ifadeler içerir ve bu beklenti ve varsayımların riske maruz olması nedeni ile gerçek sonuçlar bu sunumda belirtilen sonuçlardan farklı olabilir. Bu risklerin pek çoğu **BİZİM TOPTAN**'ın kontrol kabiliyetinin ve kesin olarak tahmin edebilme yeteneğinin ötesindedir, örneğin gelecekteki piyasa ve iktisadi koşullar, diğer piyasa katılımcılarının davranışları, edinilen işleri başarı ile entegre etmek veya beklenen maliyet azaltımlarını veya verimlilik artışlarını gerçekleştirmek bunlar arasında sayılabilir. Okuyucular bu sunumda belirtilen geleceğe yönelik ifadeler gereğinden fazla itibar göstermemek konusunda uyarılmaktadırlar. **BİZİM TOPTAN** bu sunum tarihinden sonra meydana gelebilecek gelişmeler nedeni ile bu sunumda yer alan geleceğe yönelik ifadeler konusunda olabilecek herhangi bir revizyonu kamuya açıklama konusunda hiç bir taahhüt altına girmemektedir. Bu sunum sadece bilgi verme amaçlıdır. Bu sunum resmi bir hisse halka arzı anlamına gelmez; bir İzahname basılmayacaktır. Bu sunum, **BİZİM TOPTAN**'ın izni olmadan hiçbir surette basılmayacaktır, yeniden üretilmeyecektir ve dağıtılmayacaktır. Bu sunumdaki rakamlar daha iyi bir genel bakış verebilmek maksadıyla yuvarlanmıştır. Sapmaların hesaplaması kesirleri de içeren figürlere dayanır. Bu nedenle yuvarlama farklılıkları oluşabilir.