



BiZiM

Toptan Satış Mağazaları

Yatırımcı Sunumu

Mayıs 2025



Bir Bakışta Bizim Toptan



Bağlı Ortaklıklar ve Diğer Satış Kanallarımız



Finansal Sonuçlar



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



176 Bizim Toptan mağazası, 2531 SEÇ market, G2m ve Bizim Toptan'ın kullanımında toplam 13 depo



Kur Riskine Karşı Korunaklı Yapı



2024 Satış Gelirleri: 38.2 Milyar TL



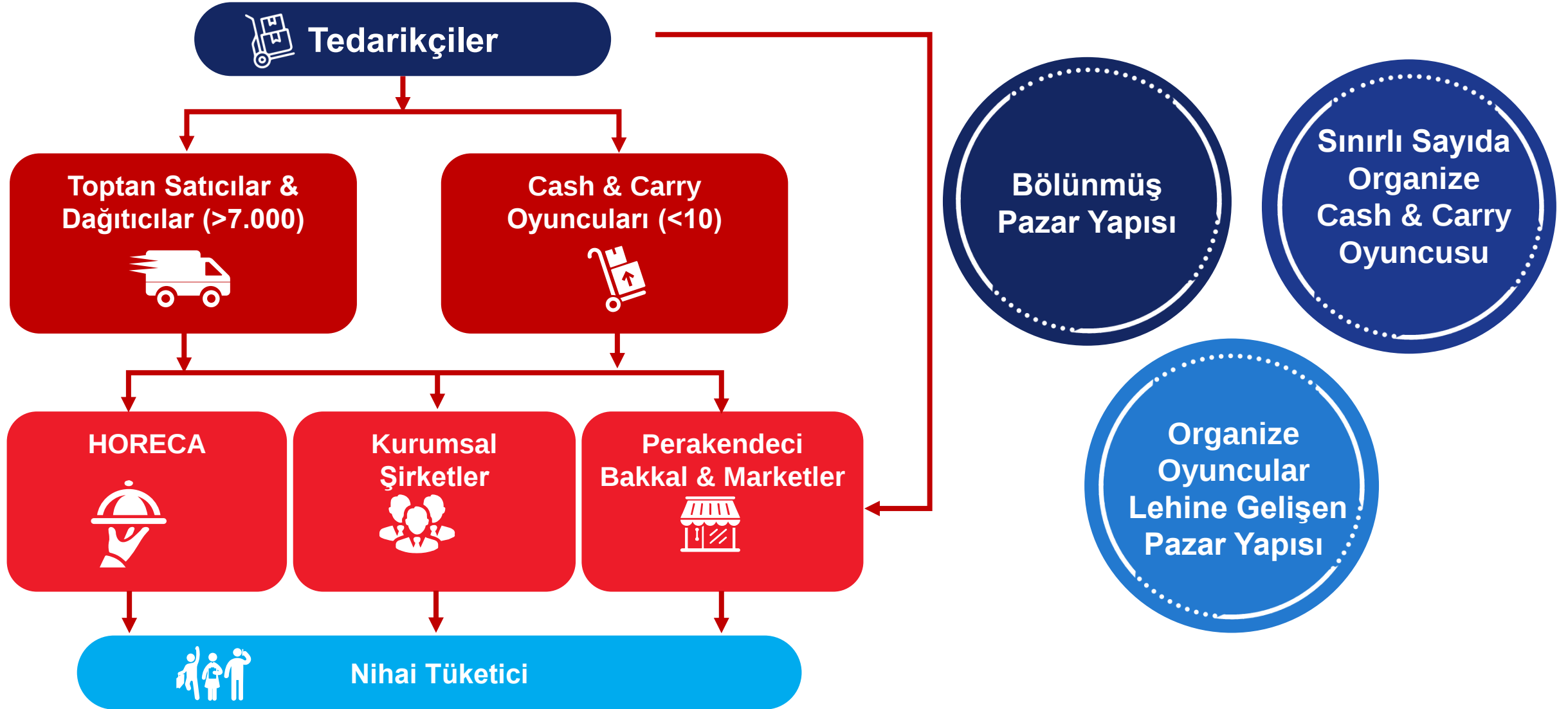
2024 itibarıyla beyaz ve mavi yakalı toplam 2.774 çalışanın istihdamı



**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

73
Şehir

21
Şehir

En Yakın Rakibin 5 Katı Mağaza Sayısı



176
Mağaza



35
Mağaza



21
Mağaza



29
Mağaza

*1Ç 2025 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 & Bizim Gross & g2m & SEÇ



- **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

- Bizim Toptan: 27 marka & +550 SKU
- G2m: 6 marka & +103 SKU & 157 Exclusive Ürün
- Bizim Toptan Grubu'nun öz markalı ürünlerini satın alan yaklaşık 1,2 milyon müşteri



Müşteri Tabanı – Kimlere Satış Yapıyoruz

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

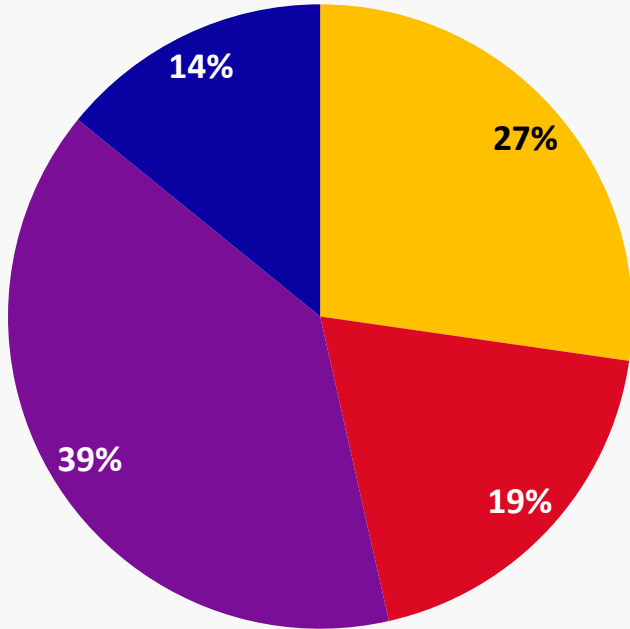
Bireysel Müşteriler

Toptan alışveriş yapma amacındaki **bireysel müşteriler**.

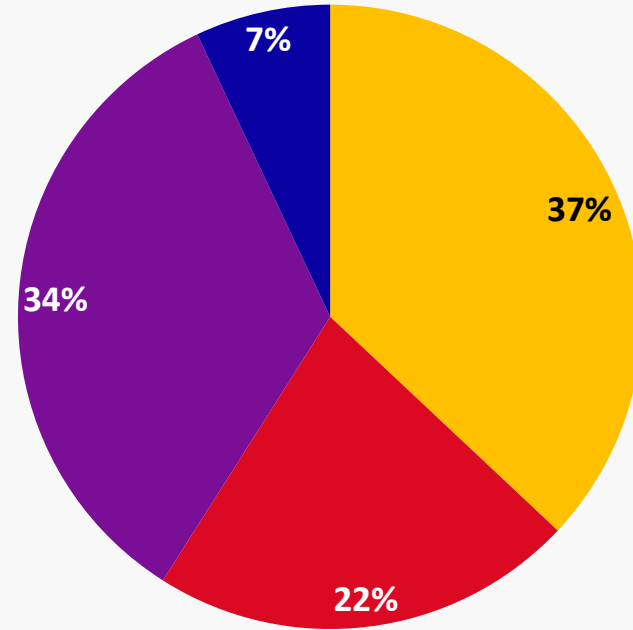
(*) SEÇ Market modeli hakkında bilgi sonraki bölümdedir

Çok Kanallı Satış Modeli

1Ç2024



1Ç2025



Geleneksel Ev Dışı Tüketim
SEÇ Bireysel

Bizim Toptan Konsolide Satış Dağılımı

Satış Kanalları - Terzi Usulü Satış Yöntemleri



**73 Şehirde 176
Mağaza**

Büyük toptancı
müşterilere özel 8
Platinyum
mağaza & 7 Bizim
Gross mağazası dahil



**Ev dışı tüketim
pazarında satış
dağıtım şirketi**



**Mal tedarikçi
iş ortaklığı sistemi**



Digital satış
platformu:
Tıkla Gel AI





Diğer Satış Kanalları



İş Ortaklı Modeli: Seç Market



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	✗	✓

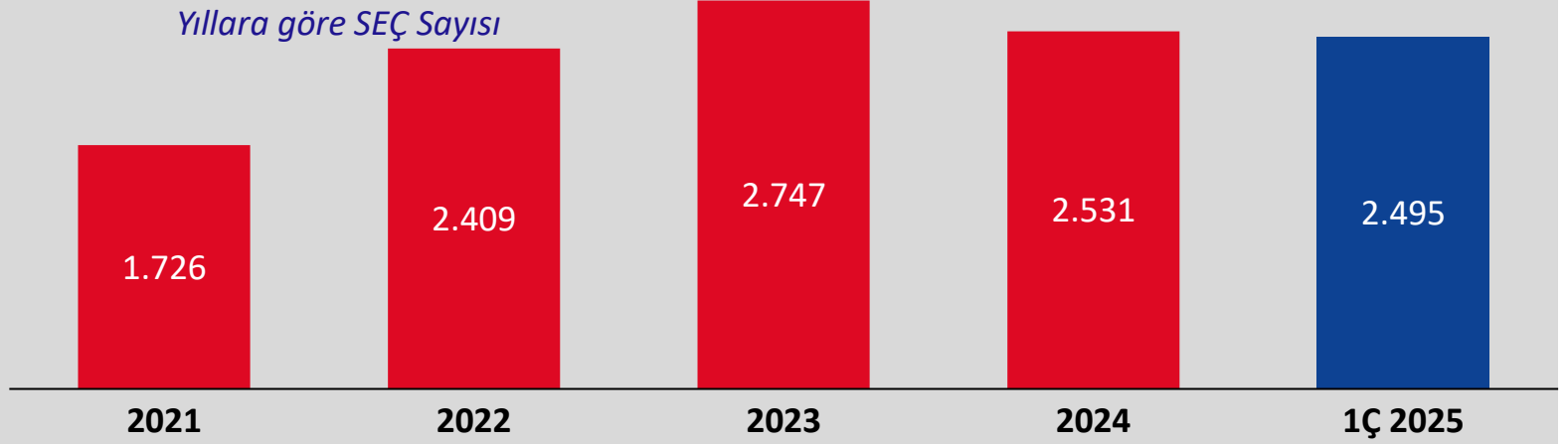
(*) Bizim Profesyonel Kart

Daha İyi Avantajlar ile İş Ortaklarımızın Satışlarında Artış

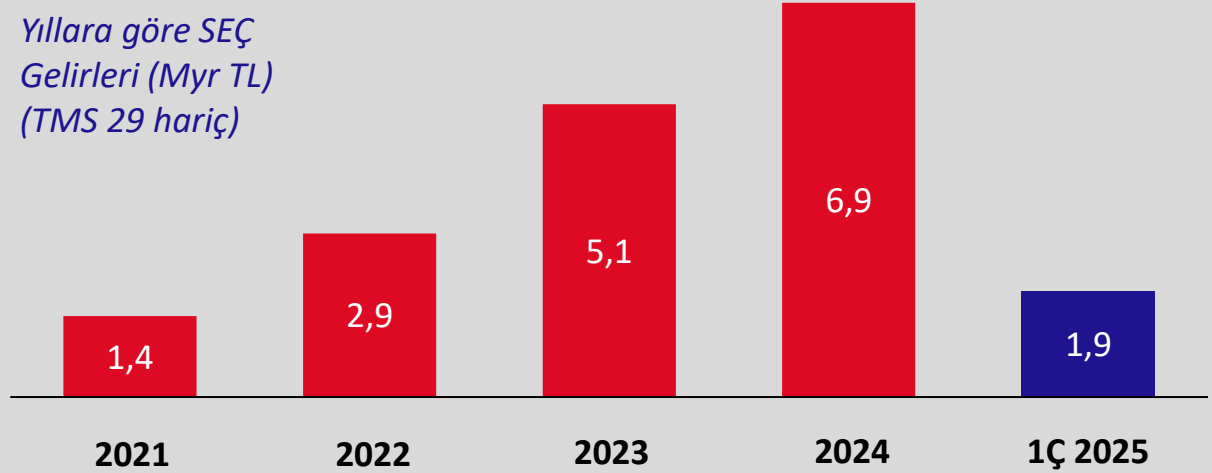


Toplam mağaza sayısı bir önceki çeyreğe göre nette 36 azaldı. Söz konusu azalışta Pazar dinamikleri ve ekonomik nedenlerle kapanan mağaza sayısının yüksek olması etkili oldu. Buna karşın mevcut iş ortaklarının performansı güçlü şekilde devam etti ve bayi başına satışlarda 4Ç2024'e göre yaklaşık %44'lük artış gerçekleşti

Yıllara göre SEÇ Sayısı



Yıllara göre SEÇ Gelirleri (Myr TL)
(TMS 29 hariç)





Dağınık ve çok oyunculu Pazar yapısı



15 Milyar Dolar Pazar büyüklüğü



100.000’in üzerinde EDT noktası

İş Modeli



11 Danışman Şef

~ 140
Araç

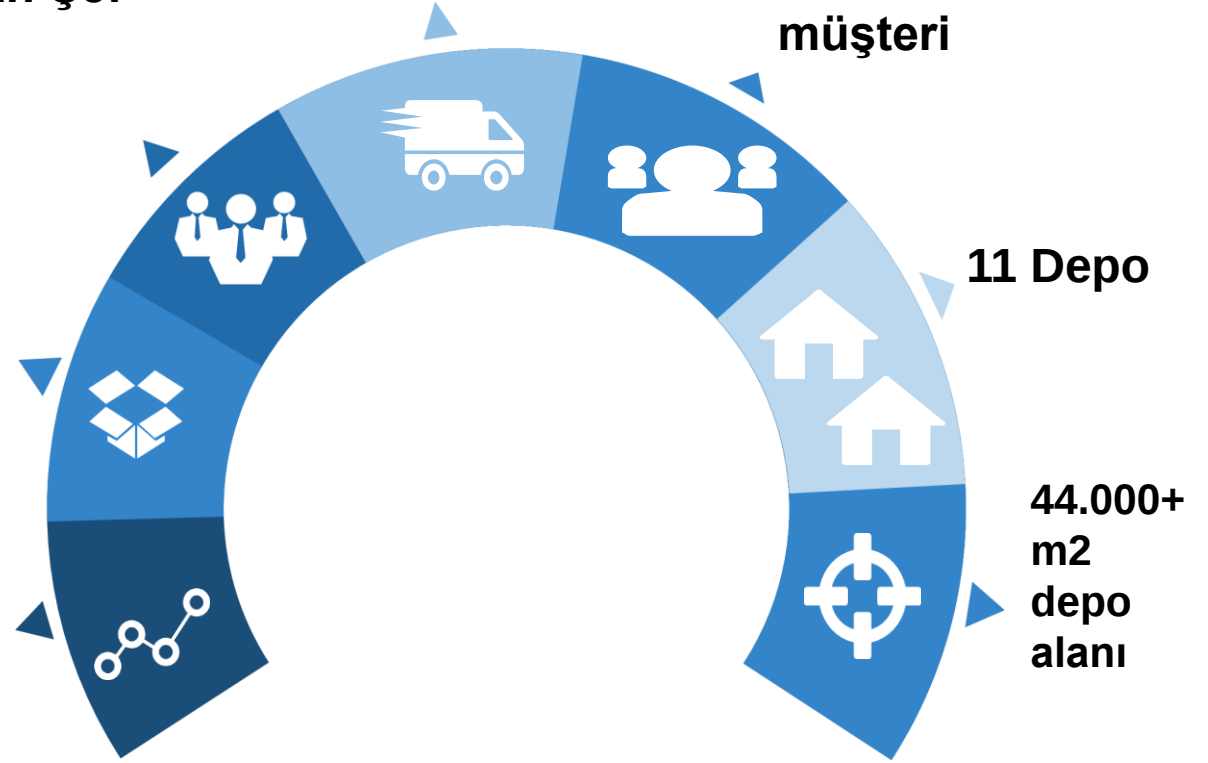
16.000'den
fazla aktif
müşteri

11 Depo

44.000+
m2
depo
alanı

3.000'in
üzerinde
ürün

400'den
fazla
tedarikçi



Öz MarkalarExclusive MarkalarDistribütörlükler



Finansal Sonuçlar



BRÜT MARJ

1Ç2024'ten 1Ç2025'e
12.9% dan 16.4%'e
+350 bp

(TMS29)

OPEX

1Ç2024'ten 1Ç2025'e
%17.9 azalış

(TMS29)

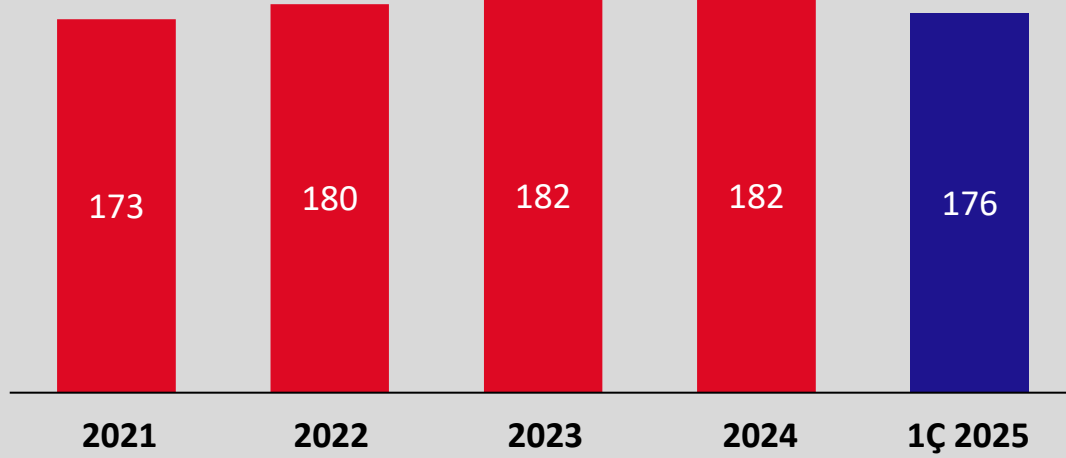
FAVÖK MARJİ

1Ç2024'ten 1Ç2025'e
-0.6%'dan 3.3%'e
+370 bp

(TMS29)

- Brüt kar ve FAVÖK marjında iyileşme
- Faaliyet giderlerini azaltıcı çalışmaların olumlu etkisi
 - Verimlilik odaklılık devam etti
 - Toplam faaliyet giderleri azaldı
- Mağaza portföyünde optimizasyon
 - «Bizim Gross» mağazalarına 2 yeni ilave (1Ç2025)
 - 7 tane düşük performanslı mağazanın kapanışı

Bizim Toptan Mağaza Sayısı Gelişimi

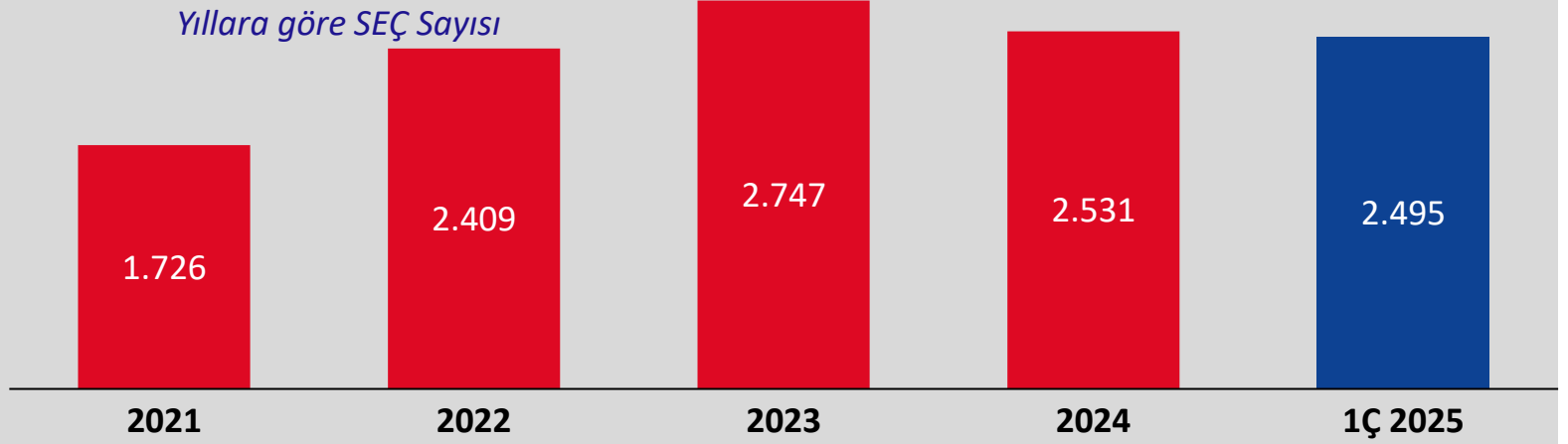


- 1Ç2025 sonunda toplam 7 tane «Bizim Gross» mağazası
2 yeni Bizim Gross: Sultanbeyli (İstanbul; mağaza dönüşümü) and Edremit (Balıkesir; yeni açılış)
- 7 düşük performanslı mağazanın kapanışı
- Daha fazla bireysel müşteri kazanımı için yeni «Bizim Gross» mağazası açılışları devam edecek
- 1Ç2025 sonunda toplam 176 mağaza

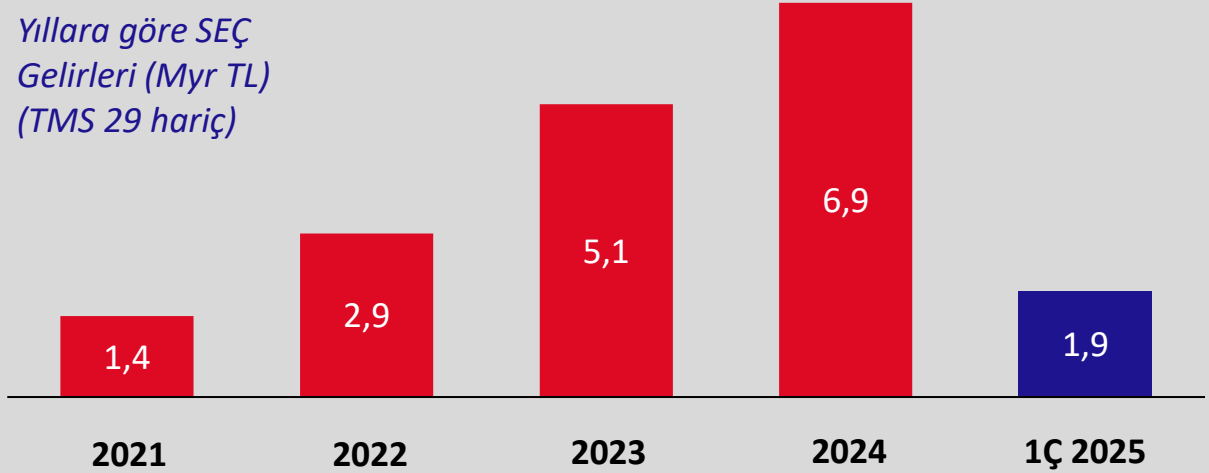


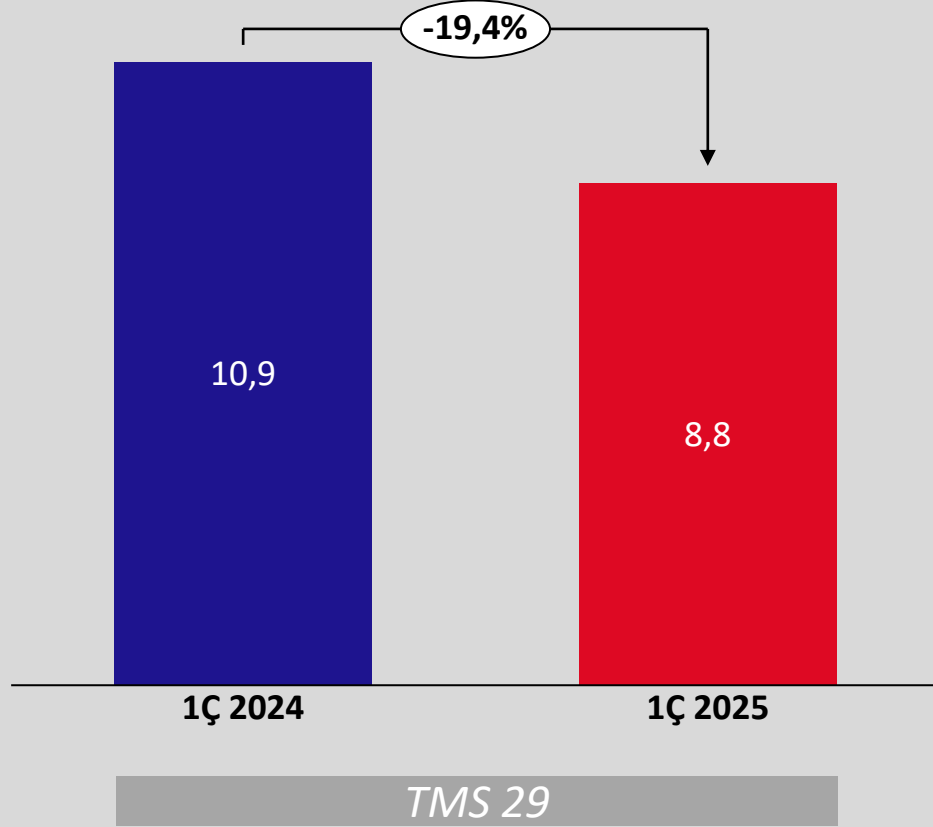
Toplam mağaza sayısı bir önceki çeyreğe göre nette 36 azaldı. Söz konusu azalışta Pazar dinamikleri ve ekonomik nedenlerle kapanan mağaza sayısının yüksek olması etkili oldu. Buna karşın mevcut iş ortaklarının performansı güçlü şekilde devam etti ve bayi başına satışlarda 4Ç2024'e göre yaklaşık %44'lük artış gerçekleşti

Yıllara göre SEÇ Sayısı



Yıllara göre SEÇ Gelirleri (Myr TL)
(TMS 29 hariç)



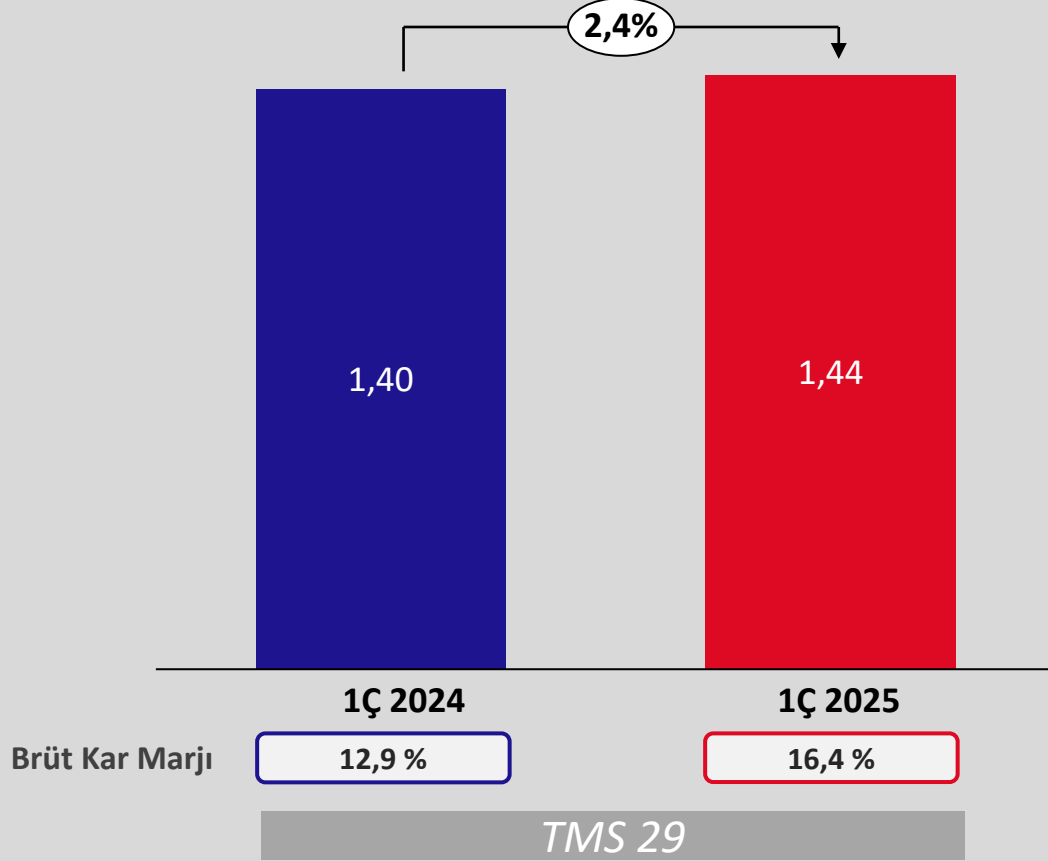


Pazara göre daha düşük iç enflasyon oranı toplam satış büyümesi limitlemeye devam etti

Her ne kadar SEÇ bayii sayısında azalış olmuş olsa da , SEÇ satışları toplam satış büyümesini desteklemeye devam etti. Bu destekte güçlü mevcut bayii büyümesi etkili oldu (bir önceki çeyreğe göre 44%* bayii başına satış büyümesi)

Yılın ilk çeyreğinde toptancılar diğer müşteri gruplarına göre daha güçlü idi

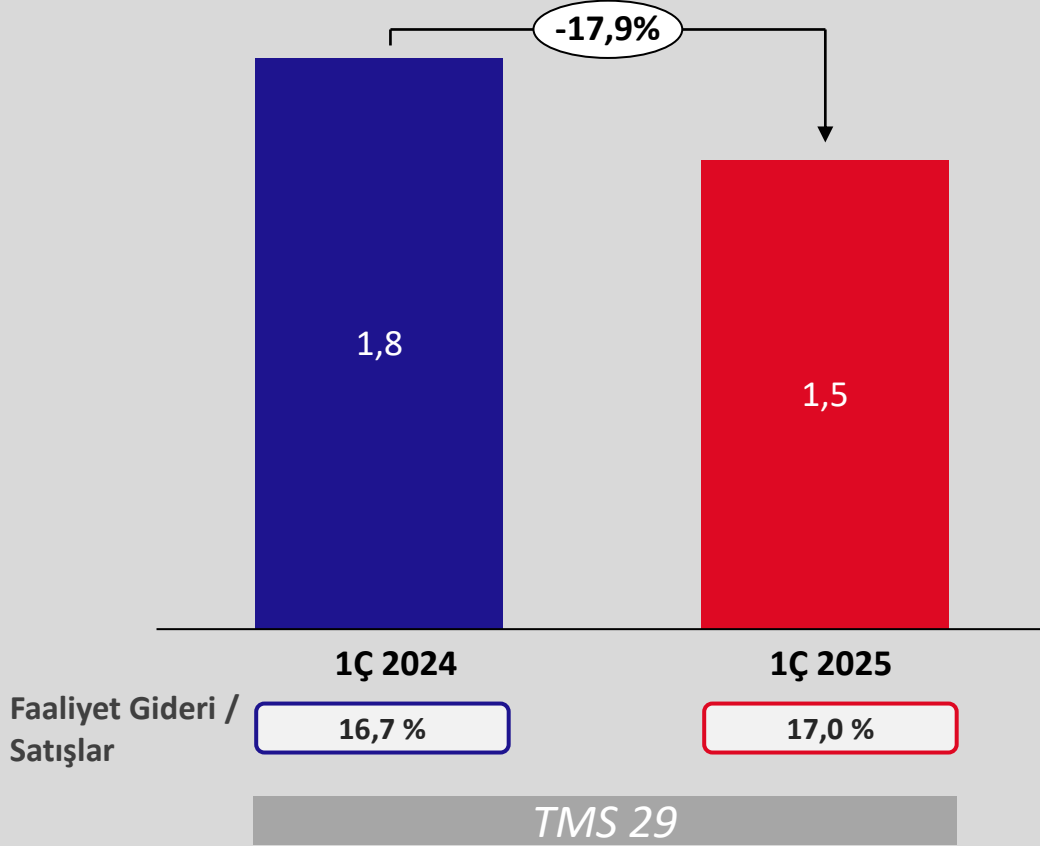
* TMS 29 hariç



Brüt kar marjı her çeyrek bir önceki çeyreğe göre büyümeye devam etti

Güçlü ana kategori satışları sayesinde bir önceki yıl aynı öeyreğe göre 350 bp marj iyileşmesi gerçekleşti

Brüt kar marjı iyileşmesi esas olarak ürün miksindeki iyileşmeden kaynaklanmıştır. Bunun yanında geçen yılın aynı dönemine göre daha düşük seyir izleyen enflasyonun da olumlu etkisi olmuştur.

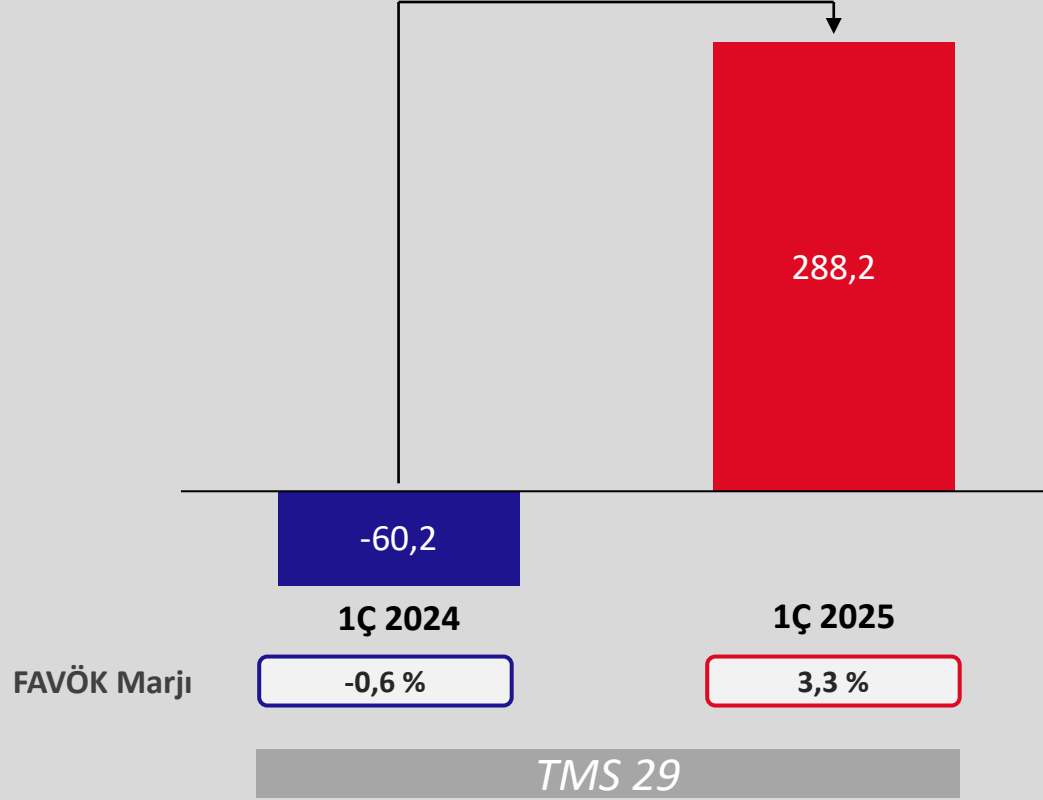


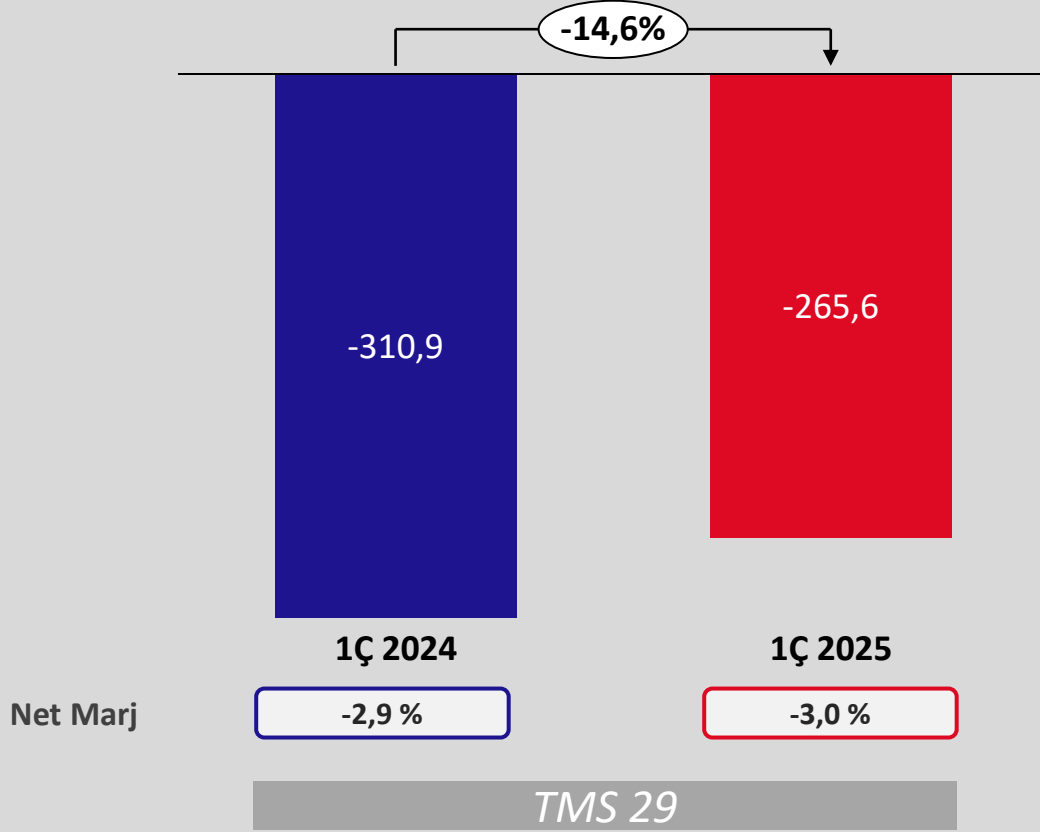
2YY2024'te alınan maliyet azaltıcı önlemlerin olumlu etkisi ile, geçen yıl aynı döneme göre yaklaşık %18'lik faaliyet gideri azalışı gerçekleşti. Söz konusu gider azalışının asgari ücretteki azalış ve diğer maliyet kalemlerindeki fiyat artışlarına karşın gerçekleşmesi oldukça olumludur

Faaliyet gideri/satışlar rasyosu sınırlı satış büyümesinden etkilendi

FAVÖK marjı 390bp iyileşme ile pozitifte döndü

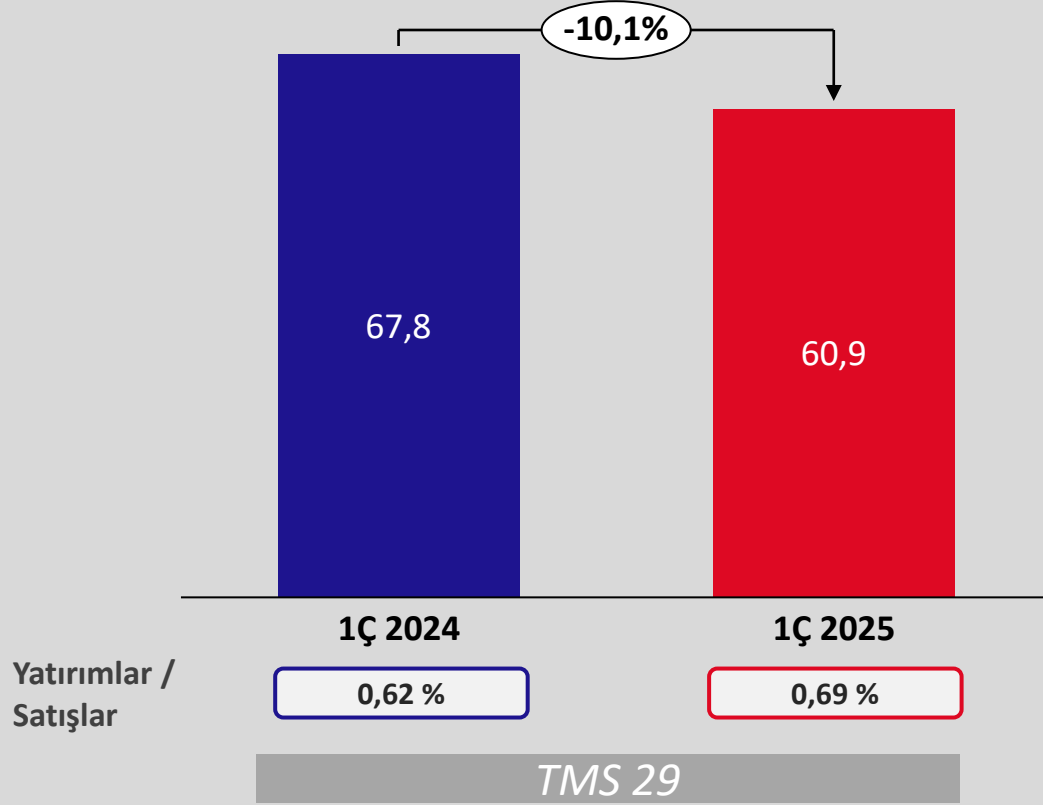
Brüt kar marjındaki iyileşme ve kontrollü faaliyet giderleri FAVÖK üzerinde olumlu etkisini gösterdi



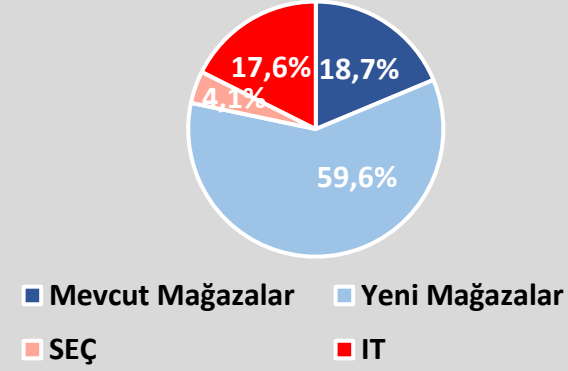


Brüt kar marjı ve faaliyet gideri verimliliğindeki iyileşme net zararın %14,6 azalmasını sağladı

Net kar / Zarar görünümündeki iyileşmeyi TMS29 gölgeledi



1Ç'25 Yatırım Harcamalarının Kırılımı



Yatırım harcamalarında da verimliliğe odaklanıldı

Mağaza ağı gözden geçirildi ve 7 düşük performanslı mağaza kapatıldı

Mevcut mağazalardan 1 tanesi gross formatına dönüştürüldü, 1 mağaza yenilendi, 1 mağaza taşındı ve 1 yeni mağaza açıldı

Toplamda 73 ilde 176 mağazaya ulaşıldı

2Ç2025'te de mağaza optimizasyonu devam edecek; aynı zamanda «Bizim Gross» formatına dönüşümler de sürecek

Yeni «Bizim Gross» mağazalarının daha çok dönüşüm ile açılması planlanmaktadır

MTL	1Ç2024	1Ç2025
Ticari Alacak	1859,4	1521,4
Stoklar	4540,7	3565,8
Ticari Borçlar	8375,5	8167,3
İşletme Sermayesi	-1975,4	-3080,0

Gün Sayıları (*)	1Ç2024	1Ç2025
Ticari Alacak	16,5	15,9
Stoklar	38,7	43,9
Ticari Borçlar	68,4	86,2
Nakit Döngüsü	-13,2	-26,5

MTL	2024	1Ç2025
Finansal Borç	-1662,6	-1663,4
Kısa Vadeli	-593,2	-595,8
	<i>Leasing Giderleri</i>	<i>0,0</i>
	<i>Kira Yükümlülükleri (IFRS16)</i>	<i>-593,2</i>
Uzun Vadeli	-1069,4	-1067,6
	<i>Leasing Giderleri</i>	<i>0,0</i>
	<i>Kira Yükümlülükleri (IFRS16)</i>	<i>-1069,4</i>
Nakit ve Nakit Benzerleri	956,9	595,1
Net Nakit (UFRS 16 Yükümlülüğü Dahil)	-705,7	-1068,3



Ekler



CRM

Müşteri İlişkileri Yönetimi



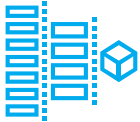
FAVÖK

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 tedariği sistemi



Tedarik Oranı

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

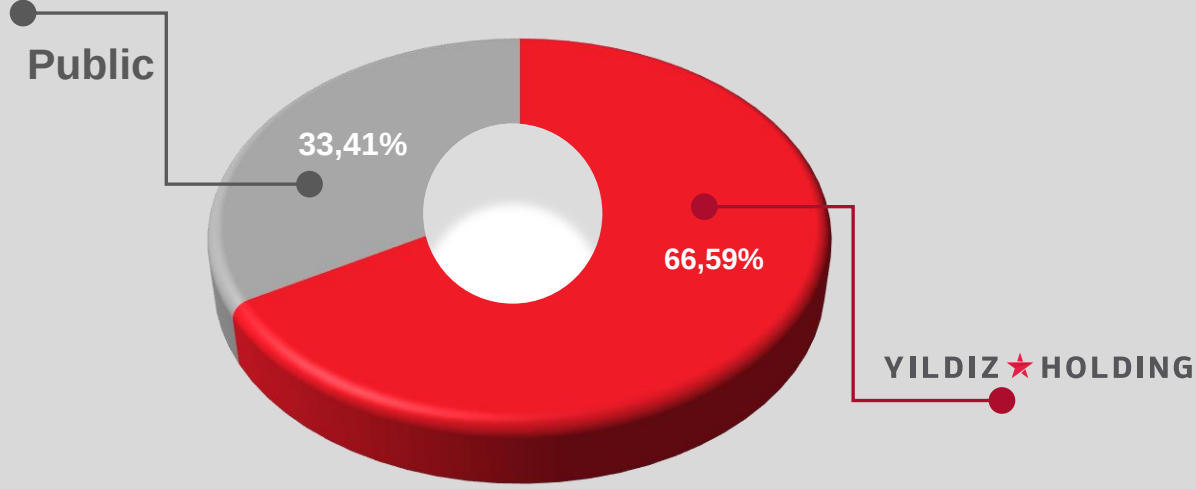
MTL	1Ç2024	1Ç2025	▲%
Satış Gelirleri	10.895,79	8.777,31	-19,4%
Brüt Kar	1.404,18	1.437,35	2,4%
Brüt Marj	12,9%	16,4%	350 bps
Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri	-1461,0	-1215,5	-16,8%
Genel Yönetim Giderleri	-358,7	-278,9	-22,3%
Diğer Faaliyet Gelirleri / (Giderler)	-456,9	-441,2	-3,4%
Faaliyet Karı	-872,5	-498,2	-42,9%
Finansman Gideri Öncesi Faaliyet Karı	-745,2	-443,6	-40,5%
Vergi Öncesi Dönem Karı	-239,5	-159,7	-33,3%
Net Kar	-310,9	-265,6	-14,6%
Net Marj	-2,9%	-3,0%	-10 bps
Düzeltilmiş FAVÖK(*)	-60,2	288,2	-
Düzeltilmiş FAVÖK Marjı(*)	-0,6%	3,3%	-380 bps
Hisse Başına Kar	-3,86	-3,30	#NA

(*) Other Income&Expenses were excluded.

MTL	31.12.2024	31.03.2025
Dönen Varlıklar	6.504,3	6.054,0
Nakit ve Nakit Benzerleri	956,9	595,1
Ticari Alacaklar	1.572,0	1.521,4
Stoklar	3.593,9	3.565,8
Diğer	381,6	371,7
Duran Varlıklar	6.251,3	6.097,4
Maddi Duran Varlıklar	2.688,5	2.559,2
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	493,0	475,6
Diğer	3.069,8	3.062,6
Toplam Varlıklar	12.755,6	12.151,4

MTL	31.12.2024	31.03.2025
Kısa Vadeli Yükümlülükler	9.910,7	9.492,2
Kısa Vadeli Borçlanmalar	593,2	595,8
Ticari Borçlar	8.652,9	8.167,3
Diğer	664,6	729,1
Uzun Vadeli Yükümlülükler	1.748,2	1.868,9
Uzun Vadeli Borçlanmalar	1.069,4	1.067,6
Diğer	678,8	801,4
Özkaynaklar	1.096,7	790,3
Ödenmiş Sermaye	80,5	80,5
Diğer	2.865,9	981,0
Net Dönem Karı	- 1.849,6	- 271,2
Toplam Kaynaklar	12.755,6	12.151,4

Ortaklık Yapısı



Bağlı Ortaklıklar



Ortaklık Yapısı:

- 90,0% Bizim Toptan
- 10,0% Diğer

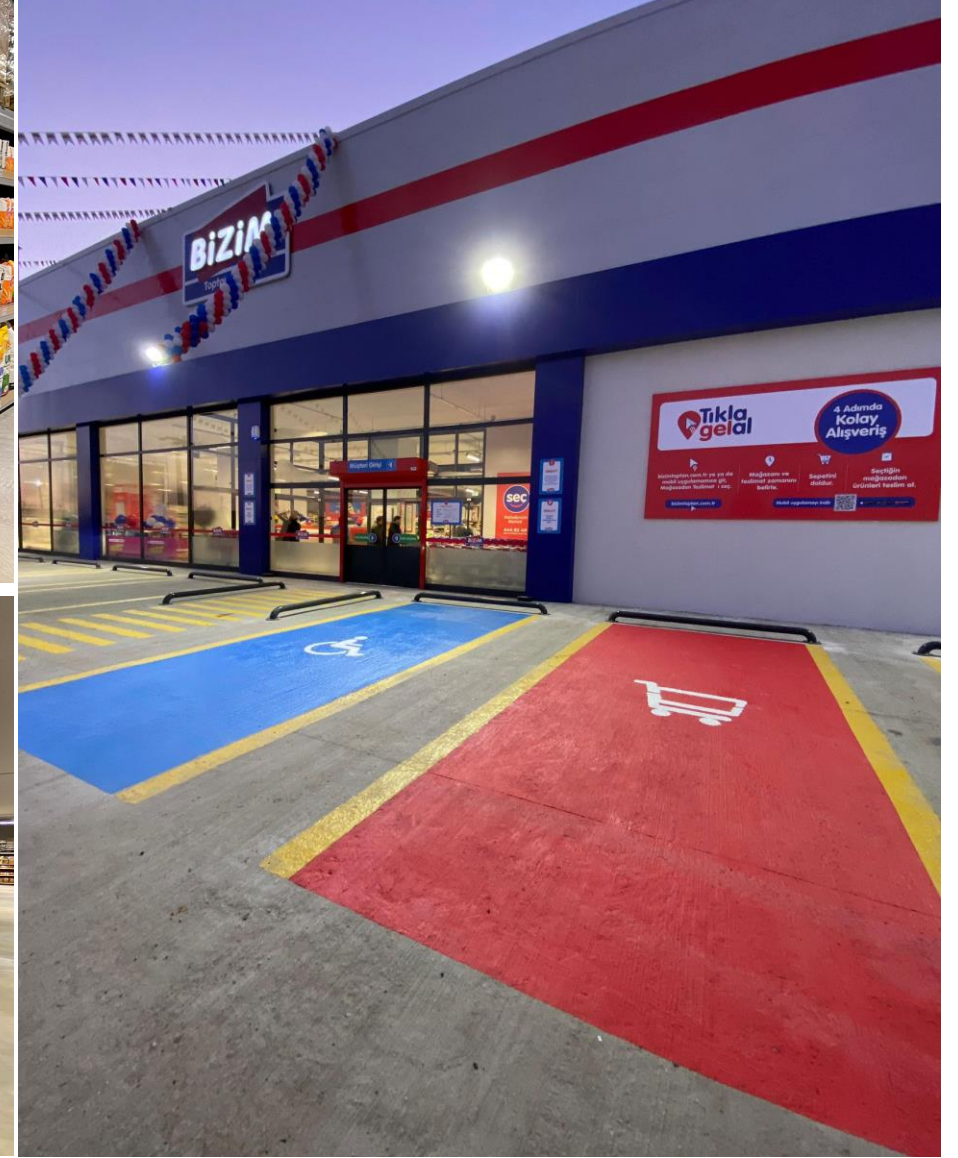


Ortaklık Yapısı:

- 90.00% Bizim Toptan
- 10.00% Yıldız Holding

(*): 10.01.2024 tarihli Merkezi Kayıt Kuruluşu verilerine göre

Mağaza Fotoğrafları



Depo Fotoğrafları



SEÇ Market Fotoğrafları



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 ifadelere 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.