

BİZİM
Toptan Satış Mağazaları

Yatırımcı Sunumu

Kasım 2026

YILDIZ ★ HOLDING

Ajanda

- Bir Bakışta Bizim Toptan
- Bağlı Ortaklıklar ve Diğer Satış Kanalarımız
- Finansal Sonuçlar
- Ekler

Ajanda

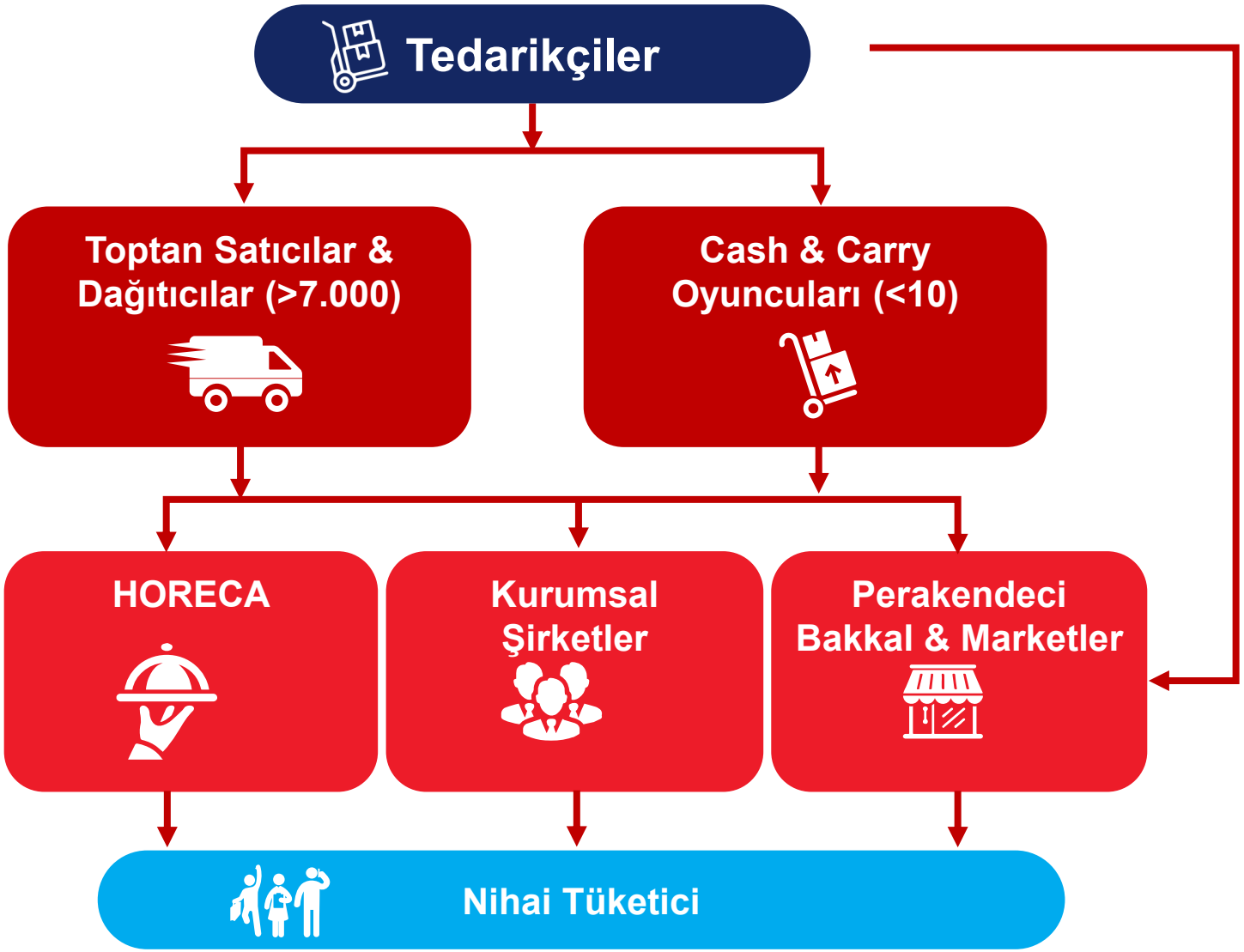
Bir Bakışta Bizim Toptan



Bir Bakışta Bizim Toptan

- Mağaza sayısı ve coğrafi yaygınlık bakımından Türkiye'nin 1 numaralı **Cash & Carry** toptancısı
- **Borsa İstanbul**'da Işlem Gören **EDT Odaklı tek** Cash & Carry Şirketi
- **Çeşitlendirilmiş müşteri kanalları ve çeşitlendirilmiş satış yöntemleri**
- Güçlü **CRM** Yetkinliği
- **166 Bizim Toptan** mağazası, **2199 SEÇ** market, G2m ve Bizim Toptan'ın kullanımında toplam **13 depo**
- **Kur Riskine Karşı Korunaklı Yapı**
- 2025 Satış Gelirleri: **39.4 Milyar TL**
- 3Ç2026 sonu itibarıyla beyaz ve mavi yakalı toplam **1.715** 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 HTM Toptan Pazarı



Bölünmüş Pazar Yapısı

Sınırlı Sayıda Organize Cash & Carry Oyuncusu

Organize Oyuncular Lehine Gelişen Pazar Yapısı

Türkiye'nin Lider Cash & Carry Toptan Satışçısı



Mağazalarımız bulunduğu şehirler

Geniş Ulusal Yaygınlık

BİZİM Toptan Satış Mağazaları	En Yakın Rakip
73 Şehir	21 Şehir

En Yakın Rakibin 5 Katı Mağaza Sayısı

BİZİM Toptan Satış Mağazaları	METRO	TESPO CASH & CARRY	MİGROS
166 Mağaza	35 Mağaza	24 Mağaza	27 Mağaza

*3Ç2026 Sonu itibariyle

Neden Bizim Toptan?

Güçlü Büyüme Fırsatı

- Toptan Pazarı Konsolidasyonu
- Tedarikçilerin Geniş Dağıtım Ağı / Tüketiciye 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 Al & 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**

Ürün Stratejisi

~8.000 SKU'dan
Oluşan Ürün Portföyü

Mağaza Başına
Ortalama **3.500 SKU**

Rekabetçi Fiyatlama

Öz Markalı ve Özel Ürünler

Ulusal ve Uluslararası Markalardan Oluşan Ürün Portföyü

Güçlü Öz Markalı Ürün Portföyü

- **Bizim Toptan: 26 marka & 500+ SKU**
- **G2m: 4 marka & 200+SKU & 8 Exclusive Marka 45+ SKU**
- **Bizim Toptan Grubu'nun öz markalı ürünlerini satın alan 3,3 milyondan fazla 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

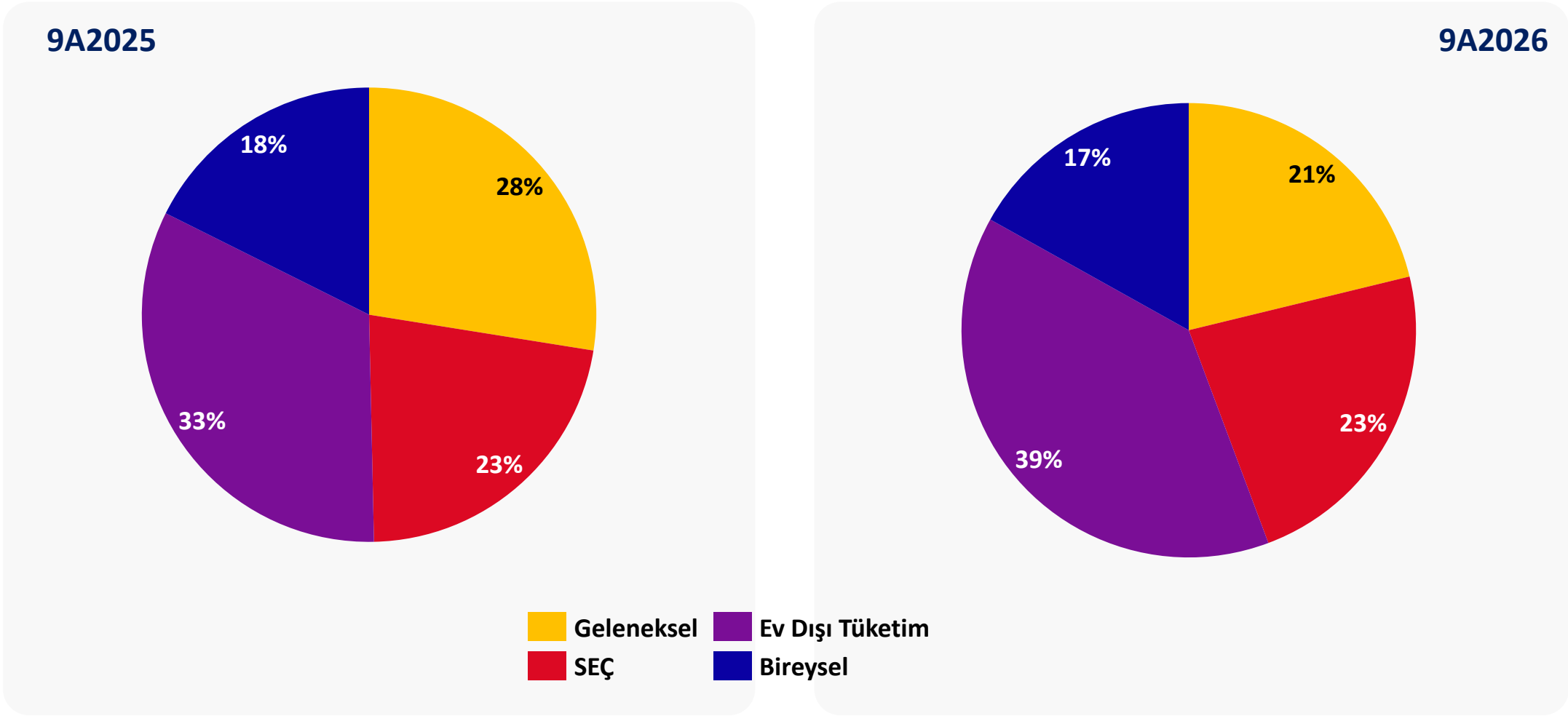
Bireysel Müşteriler

Toptan alışveriş yapma amacındaki **bireysel müşteriler**.

(*) SEÇ Market modeli hakkında bilgi sonraki bölümdedir

Çeşitlendirilmiş Müşteri Tabanı

Çok Kanallı Satış Modeli



Bizim Toptan Konsolide Satış Dağılımı

Satış Kanalları - Terzi Usulü Satış Yöntemleri

73 Şehirde 166 Mağaza

13 Bizim Gross mağazası dahil



BİZİM GROSS

Ev dışı tüketim pazarında satış dağıtım şirketi

g2m

Mal tedariği **iş ortaklığı sistemi**

seç

Digital satış platformu: **Tıkla Gel Al**



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 yönetemi vb)*	✗	✓
Özel Markalı Ürünler Alabilme	✗	✓

(*) Bizim Profesyonel Kart

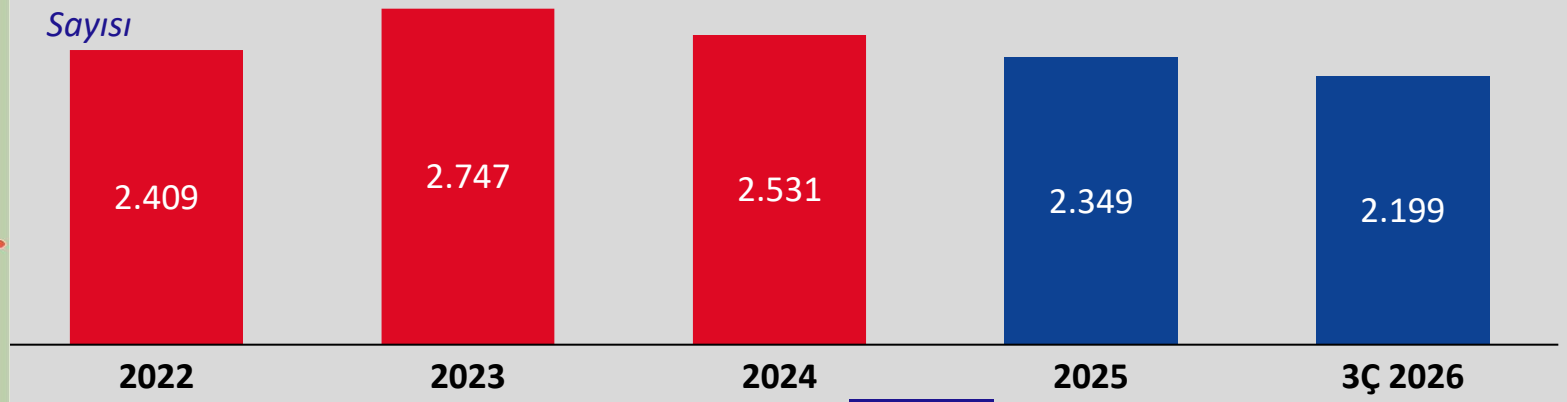
Daha İyi Avantajlar ile İş Ortaklarımızın Satışlarında Artış

İş Ortaklığı Sistemi– seç Esnaf Dostu İş Modeli

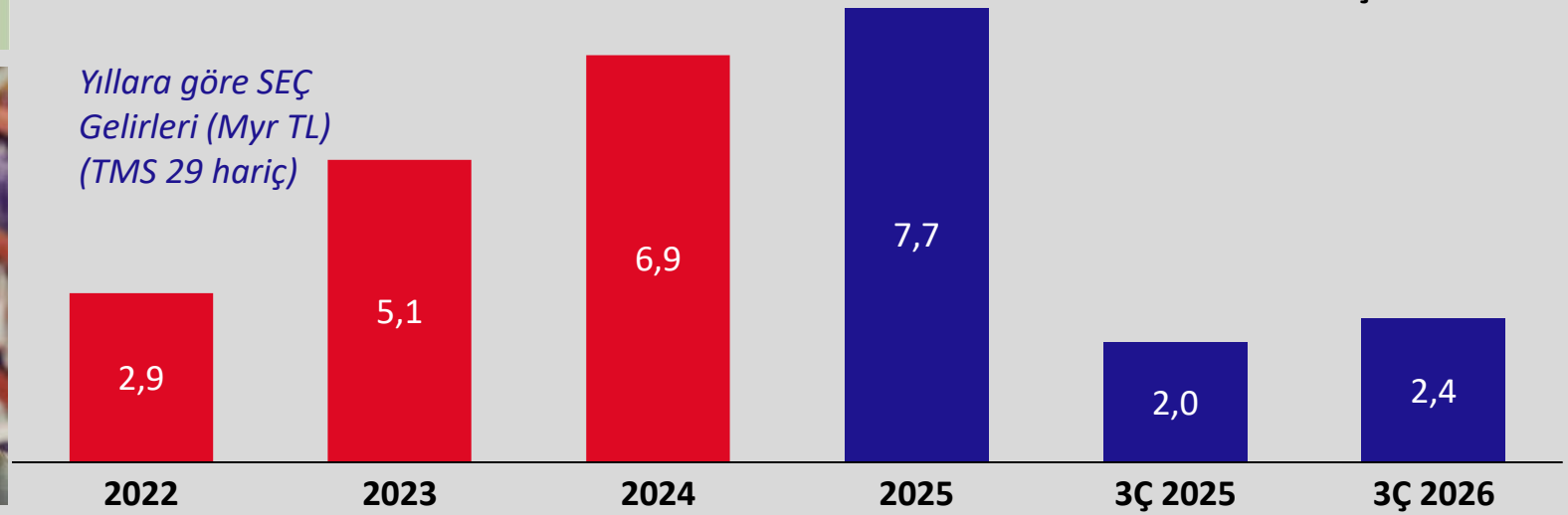




Yıllara göre SEÇ Sayısı



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



2Ç'26 dönemine göre 3Ç'26 da nette 45 bayi azaldı. Pazarın genel durumu ve makro ekonomik faktörler bayileri pazar dışına çıkmaya zorlayan temel sebepler olmaya devam etti. Yine de bayii başına ana kategori satışları* geçen yıl aynı döneme göre %34 arttı.

** TMS29 hariç*

g2m – Türkiye’de Ev Dışı Tüketim Pazarı





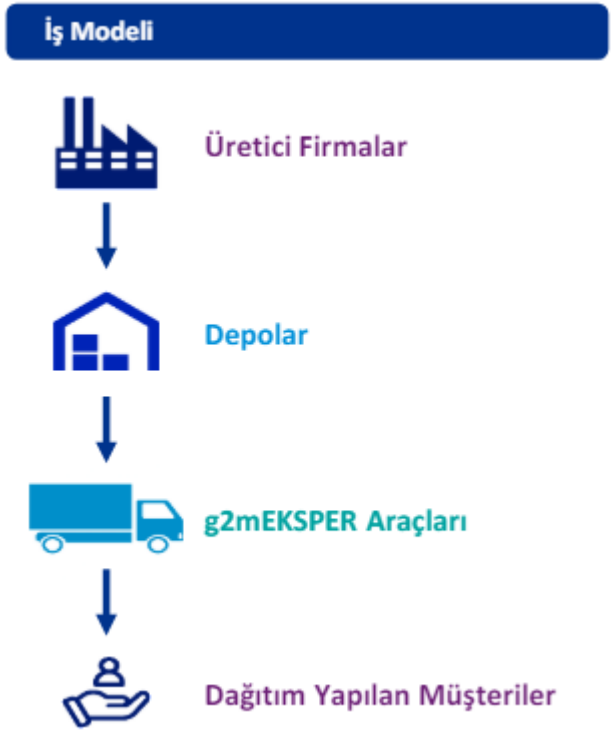


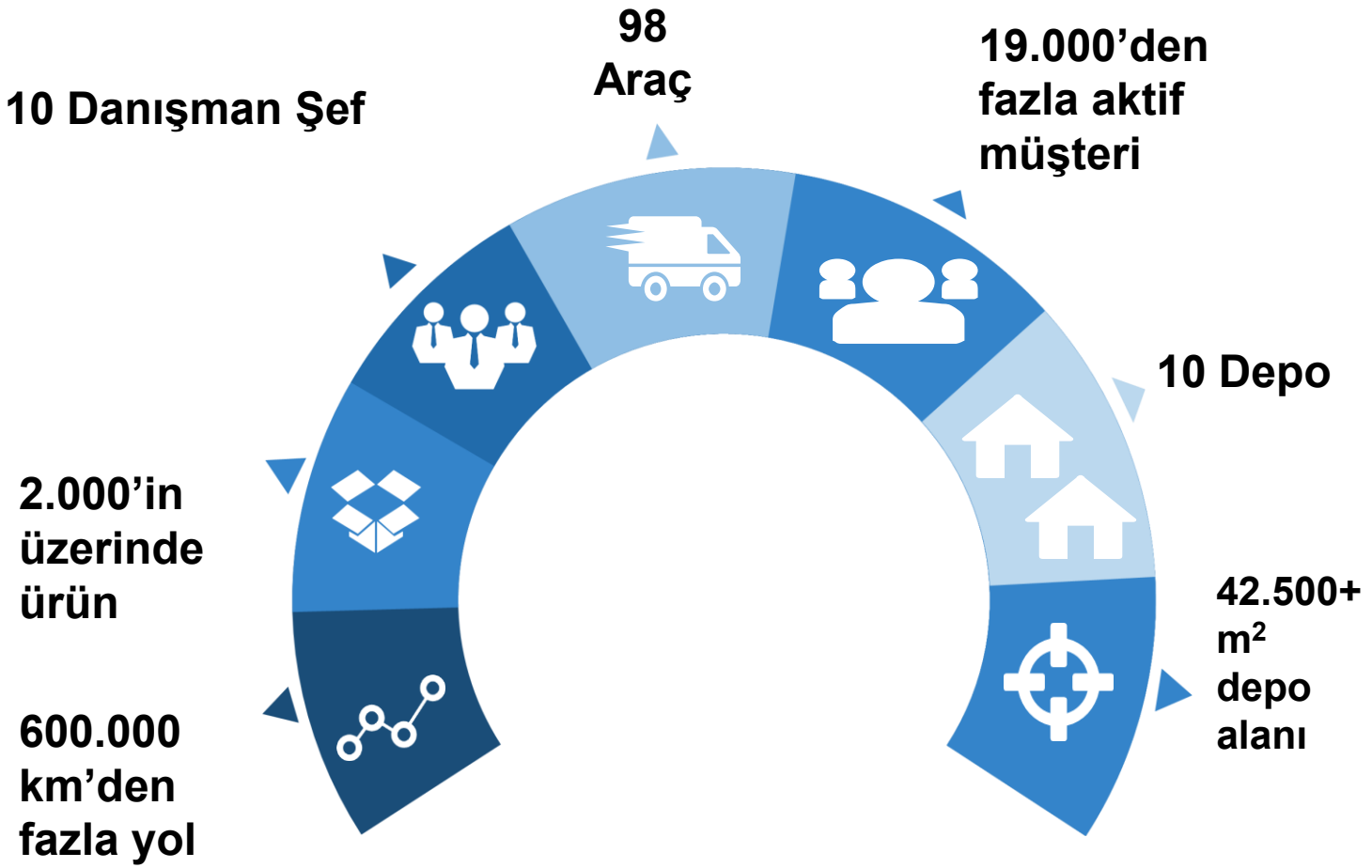




- Dağınık ve çok oyunculu Pazar yapısı
- 10 Milyar Euro Pazar büyüklüğü
- 200.000’in üzerinde EDT noktası

Bir Bakışta g2m





Markalar

Öz Markalar

Exclusive Markalar

Distribütörlükler

Finansal Sonuçlar

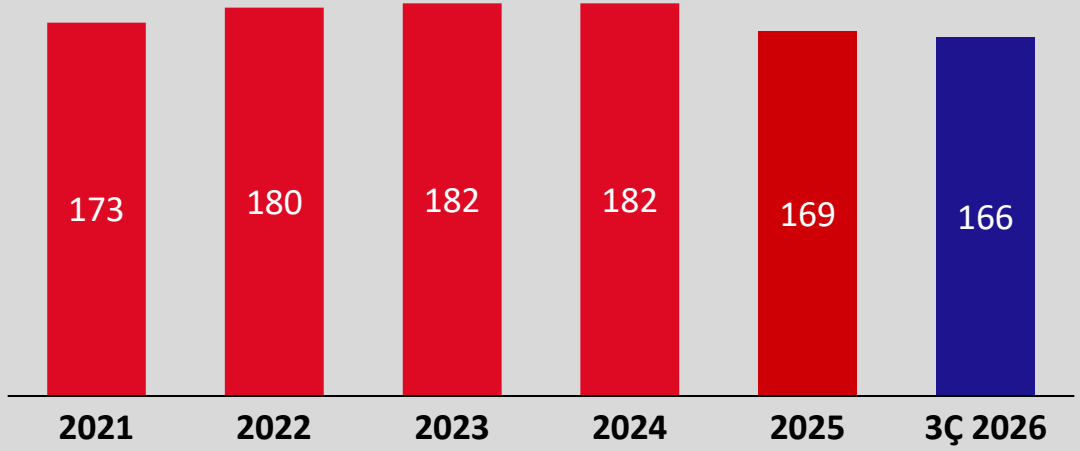


Bir Bakışta 3Ç2026

BRÜT MARJ	FAALİYET GİDERİ	FAVÖK MARJI
3Ç2025'ten 3Ç2026'ya 17.2%'den 17.9%'a 70bp (TMS29)	3Ç2025'ten 3Ç2026'ya 8.9% azalış (TMS29)	3Ç2025'ten 3Ç2026'ya 6.1%'den 6.2%'ye 10 bp (TMS29)

- **Brüt kar marjı artmaya devam etti**
- **Faaliyet giderlerini azaltıcı çalışmaların olumlu etkisi**
- Verimlilik odaklılık devam etti
- Toplam faaliyet giderleri 8.9% oranında azaldı

Bizim Toptan Mağaza Sayısı Gelişimi





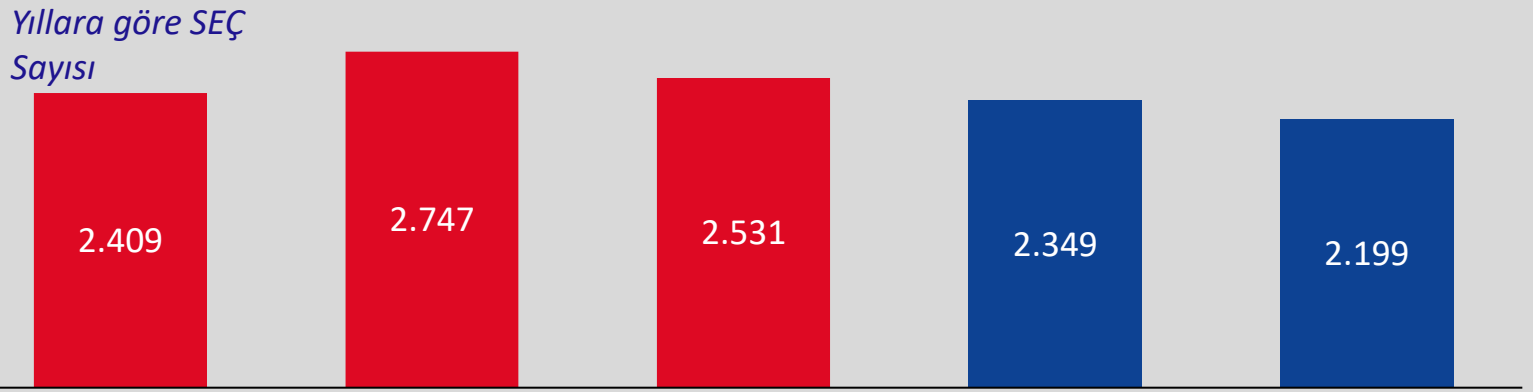
BİZİM GROSS

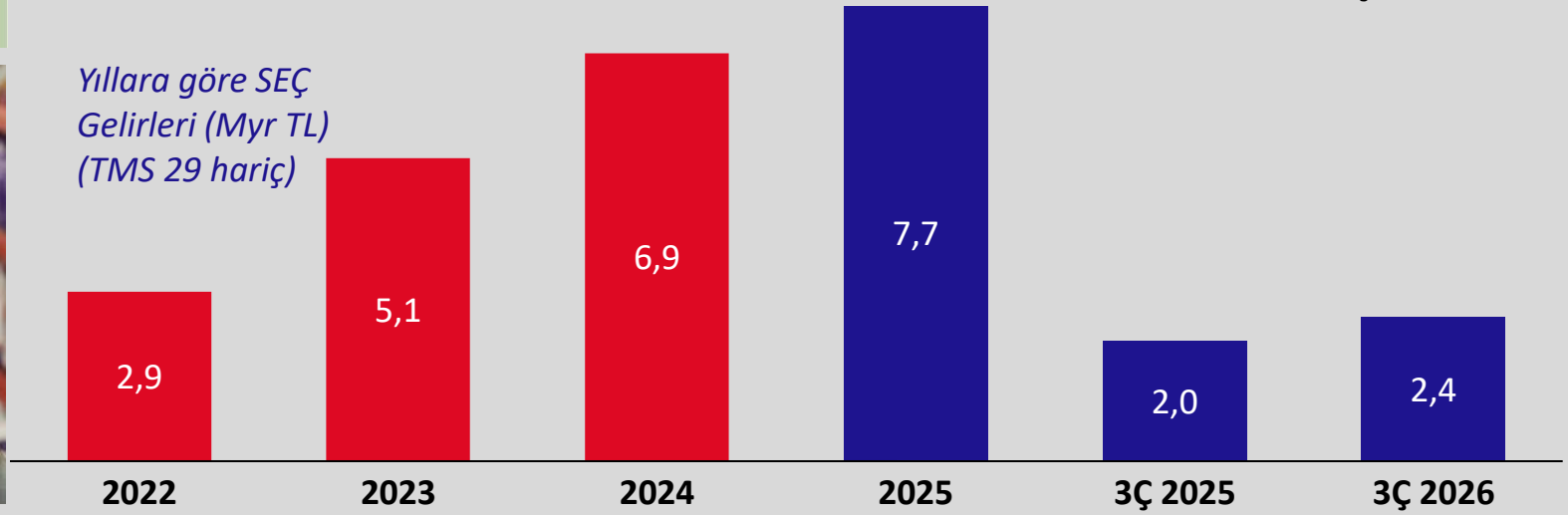
- *Yüreğir, Fatsa, Zeytinburnu and Sefaköy'de yer alan mağazalar «Bizim Gross» formatına dönüştürüldü*
- *Böylece 3Ç2026 sonunda «Bizim Gross» mağazası 13'e yükseldi*

İş Ortaklığı Sistemi– seç Esnaf Dostu İş Modeli





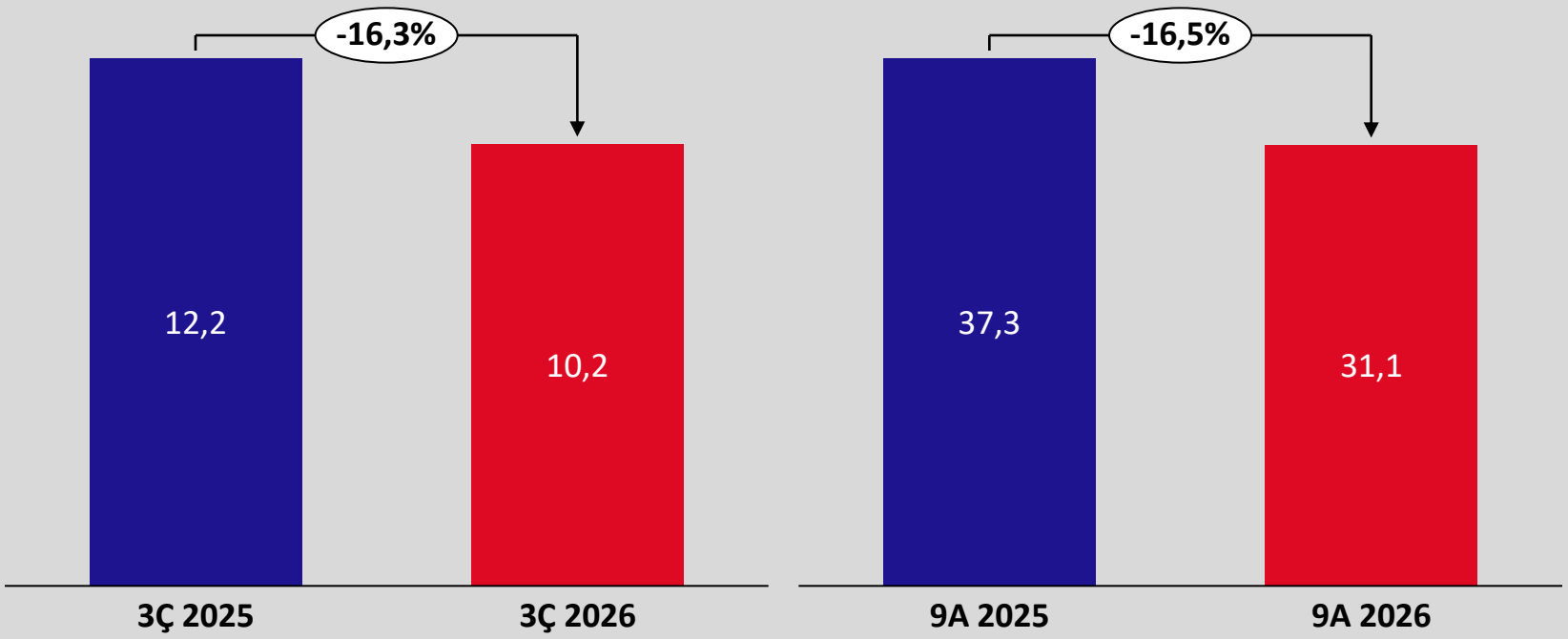




2Ç'26 dönemine göre 3Ç'26 da nette 45 bayi azaldı. Pazarın genel durumu ve makro ekonomik faktörler bayileri pazar dışına çıkmaya zorlayan temel sebepler olmaya devam etti. Yine de bayii başına ana kategori satışları* geçen yıl aynı döneme göre %34 arttı.

** TMS29 hariç*

Satışlar (MyrTL) 3Ç’26 & 9A’26/ Konsolide

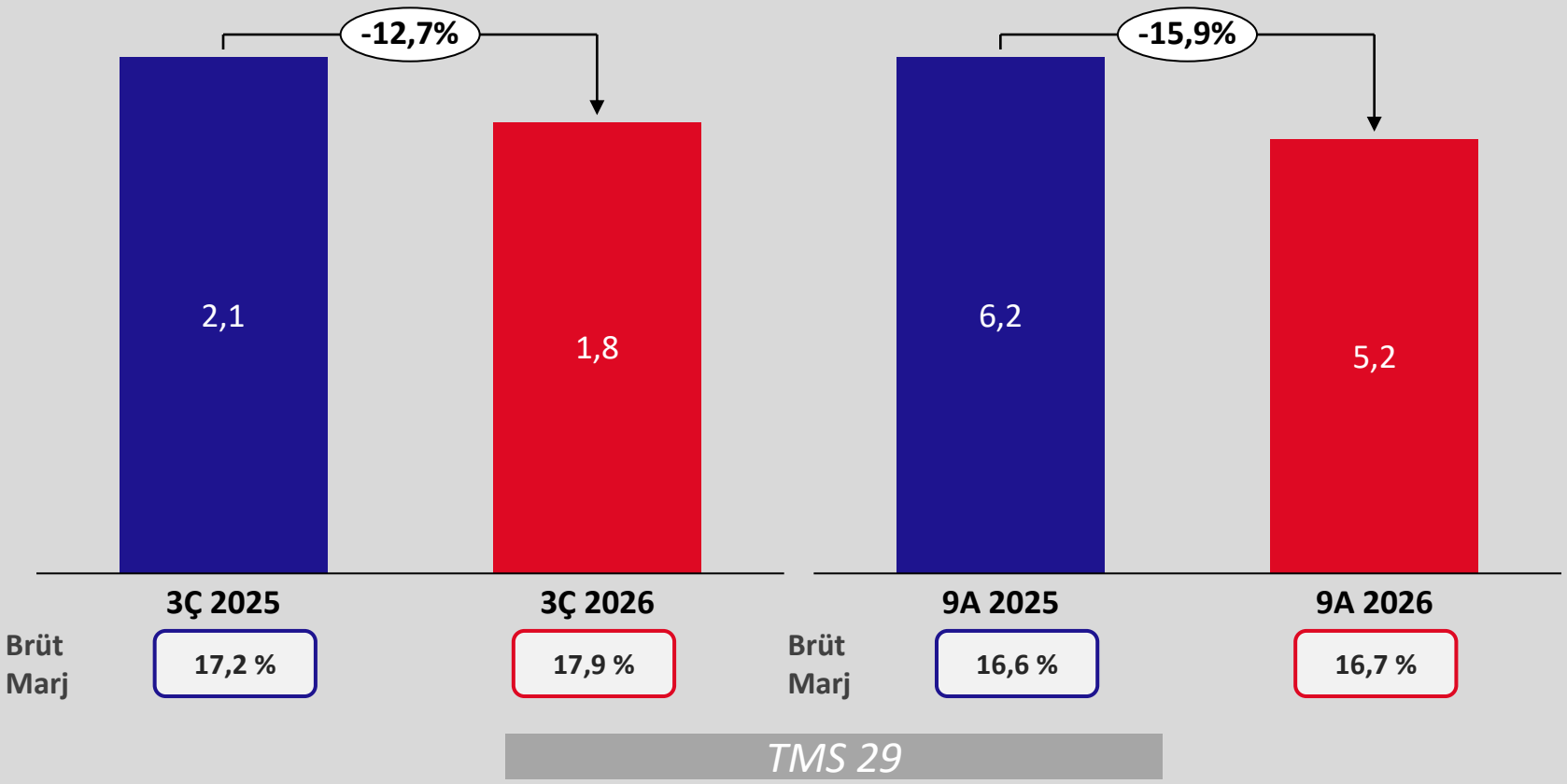


TMS 29

Makro ekonomik koşullar ve pazardaki yüksek rekabet ortamı devam etti ve satış performansına etki eden temel faktörler oldu. Bu koşullara karşın şirket yönetimi satış stratejisini uygulamaya devam etti

Düşük iç enflasyon TMS29 rakamlarında performansın gölgede kalmasına sebep oldu

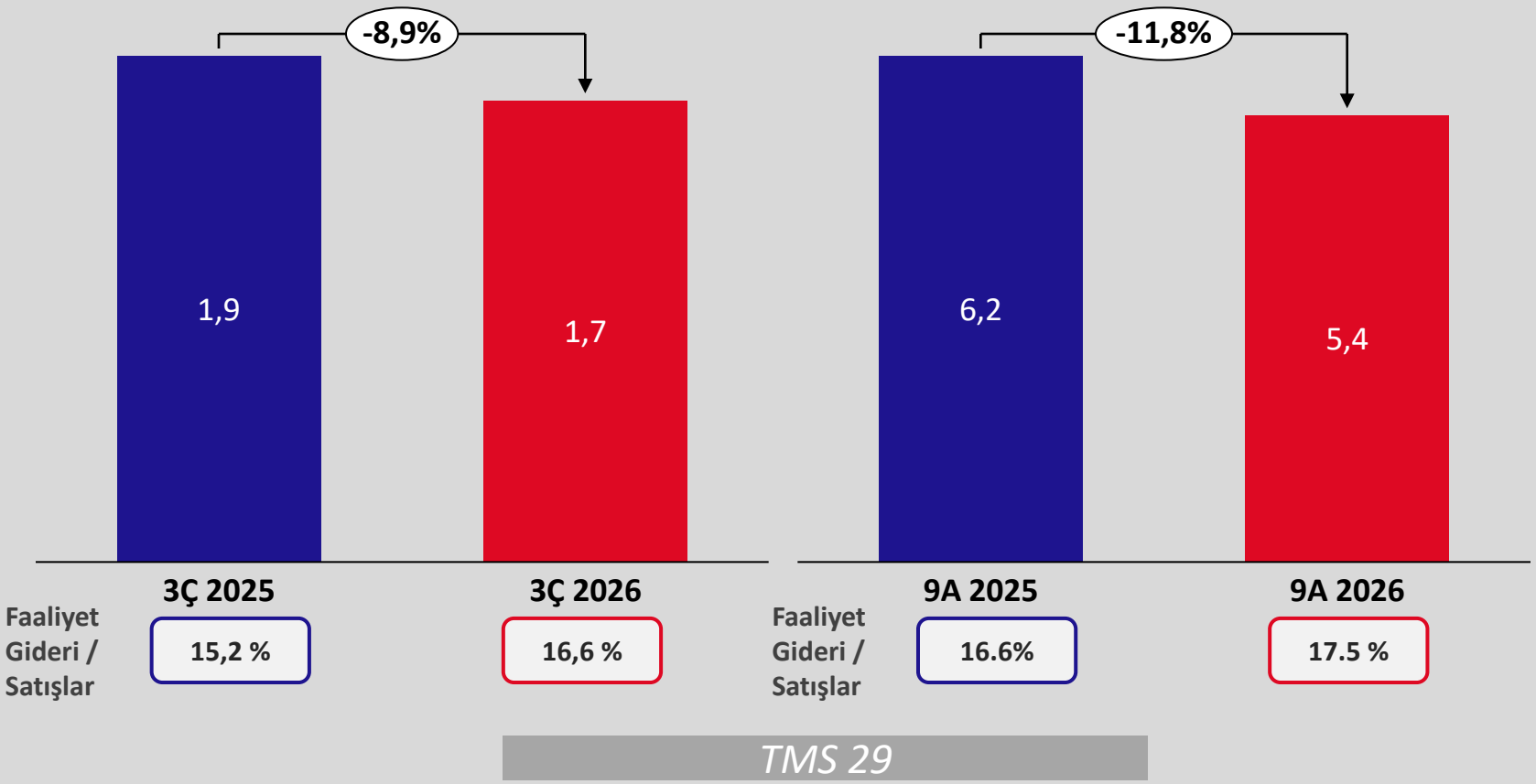
Brüt Kar (BTL) 3Ç'26 & 9A'26/ Konsolide



Brüt kar marjı artmaya devam etti

Brüt kar marjı 3Ç'de 70bp artarak geçen sene aynı dönemdeki 17.2%'den 17.9%'a yükseldi

Faaliyet Giderleri(BTL) 3Ç’26 & 9A’26/ Konsolide



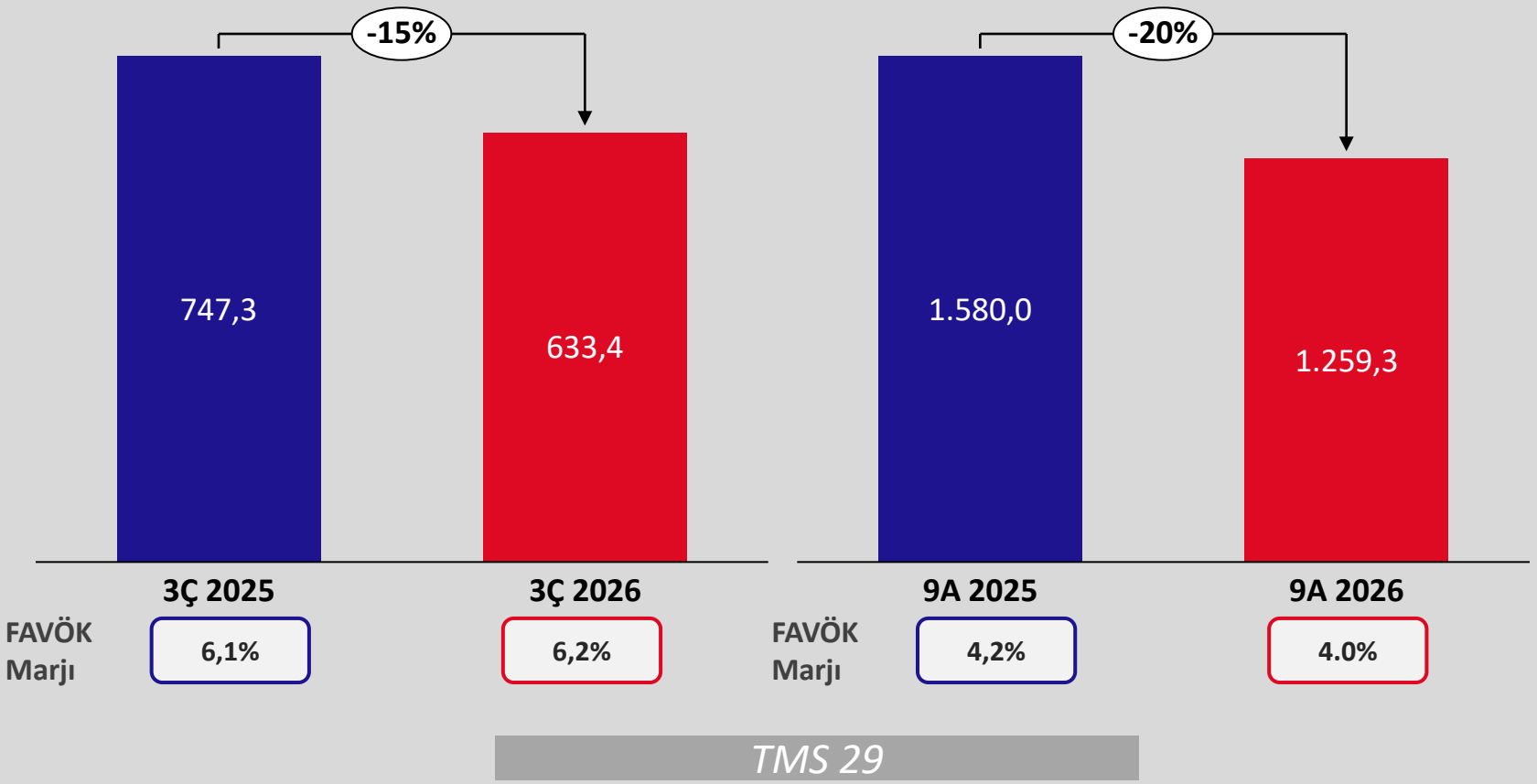
Faaliyet giderlerinin kontrolü devam etmektedir

2YY24’te başlayan gider azaltıcı önlemler nominal gider tutarında verimlilik etkisini göstermektedir

3Ç’26 da faaliyet giderleri 3Ç’25’e göre 8.9%; 9A’26 da ise 9A’25e göre 11.8% azaldı

Satış performansının sınırlı seyri faaliyet giderlerinin satışa oranını az da olsa etkilemiştir

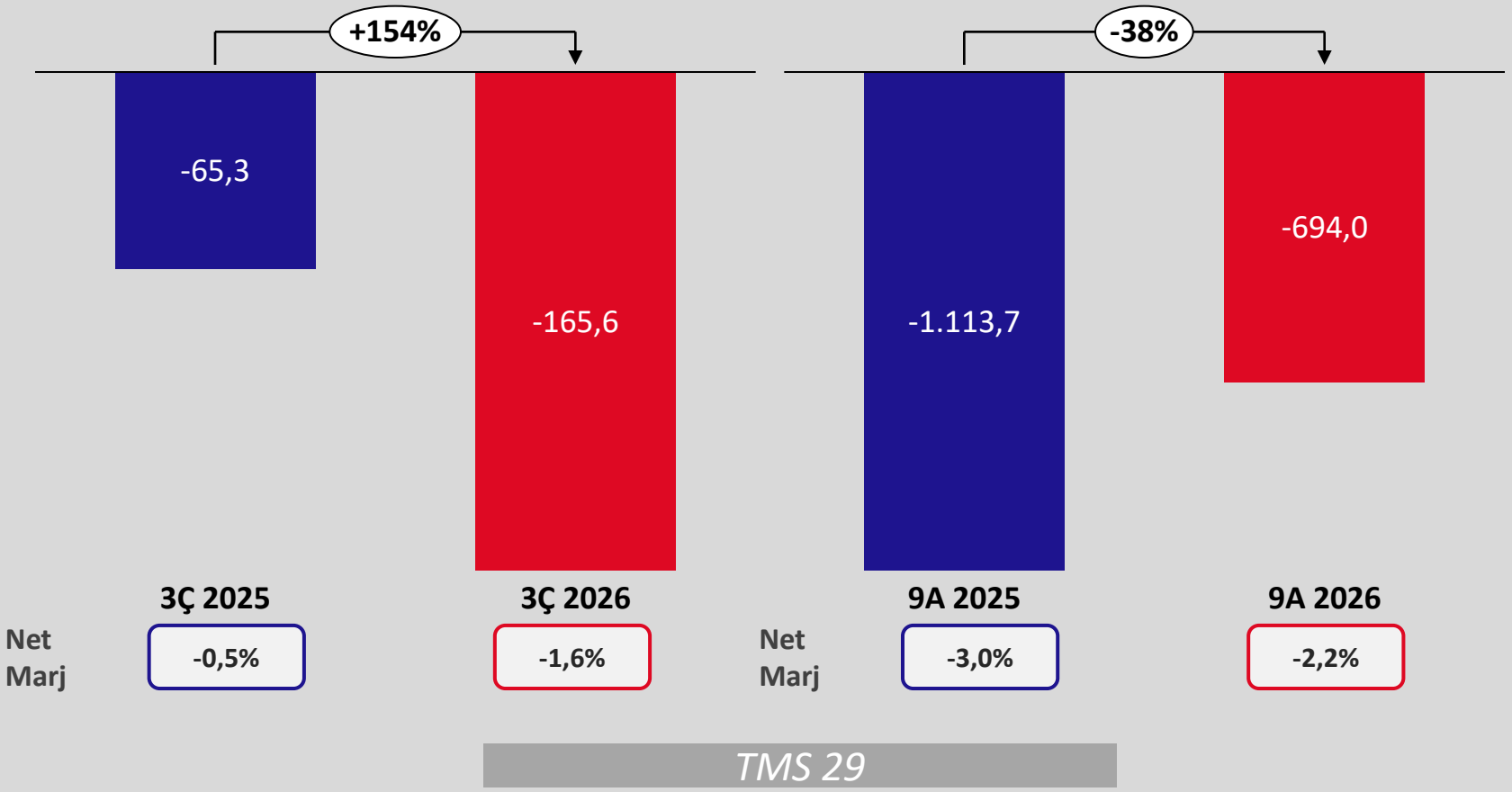
FAVÖK (MTL) 3Ç’26 & 9A’26/ Konsolide



Faaliyet giderlerindeki kontrollü duruş ve brüt kar marjındaki iyileşme, FAVÖK marjında iyileşmenin devam etmesini sağladı. FAVÖK marjı 3Ç’26 da 10 bp arttı

Satış performansında ve miksinde beklenen iyileşmenin FAVÖK tutarı ve marjını desteklemesi beklenmektedir

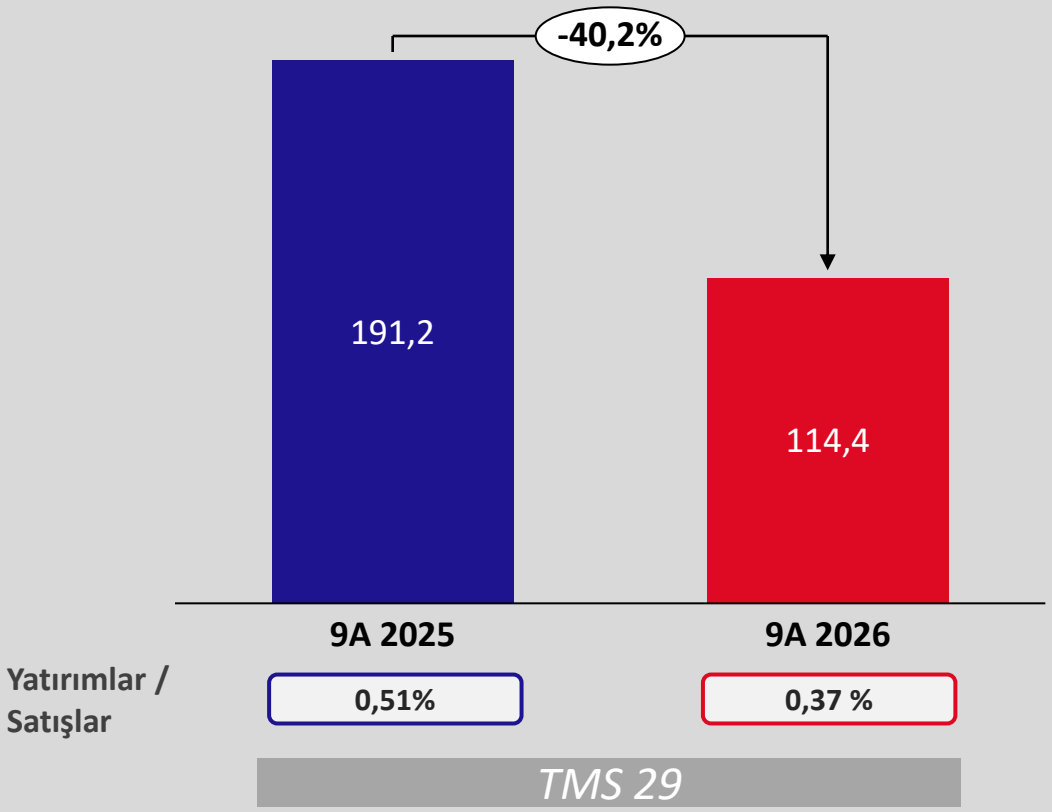
Net Kar /Zarar 3Ç’26 & 9A’26/ Konsolide



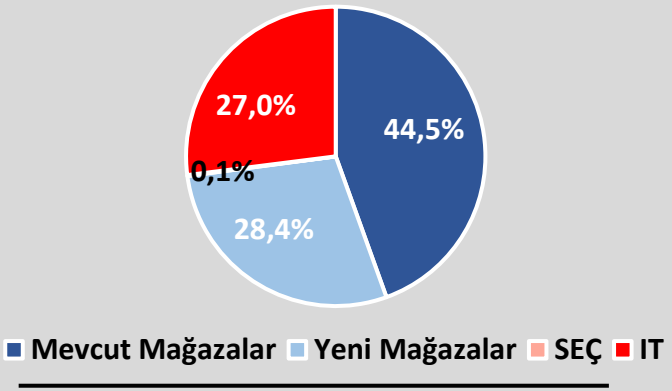
Net zarar 3Ç’de arttı ancak 9A’26’da azaldı

Düşen enflasyon ortamında TMS29 uygulaması net zarardaki iyileşmeyi gölgelemeye devam etti

Yatırımlar (MTL) 9A’26 / Konsolide



9A’26 Yatırım Harcamalarının Kırılımı



- Verimlilik odağı ve kontrollü yatırımlar devam etti
- Mevcut 4 mağaza «gross» formatına dönüştürüldü
- Böylece Şirket çeyreği 73 şehirdeki, 13 tanesi «Bizim Gross» formatında olan toplam 166 mağazası ile tamamladı

İşletme Sermayesi & Net Nakit Pozisyonu (TMS 29) / Konsolide

MTL	9A2025	9A2026
Ticari Alacak	1832,5	1717,3
Stoklar	4958,8	3558,4
Ticari Borçlar	11642,0	9945,8
İşletme Sermayesi	**-4850,7**	**-4670,1**

Gün Sayıları (*)	9A2025	9A2026
Ticari Alacak	13,3	14,9
Stoklar	43,0	37,0
Ticari Borçlar	84,2	86,2
Nakit Döngüsü	**-27,9**	**-34,3**

MTL	2025	9A2026
Finansal Borç	-2415,6	-2114,8
Kısa Vadeli	-916,9	-849,1
Leasing Giderleri	*0,0*	*0,0*
Kira Yükümlülükleri (IFRS16)	*-916,9*	*-849,1*
Uzun Vadeli	-1498,8	-1265,7
Leasing Giderleri	*0,0*	*0,0*
Kira Yükümlülükleri (IFRS16)	*-1498,8*	*-1265,7*
Nakit ve Nakit Benzerleri	274,2	543,8
Net Borç (UFRS 16 Yükümlülüğü Dahil)	**-2141,5**	**-1571,0**



Ekler

YILDIZ HOLDING

Sözlük

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

Gelir Tablosu (Konsolide & TMS 29)

MTL	3Ç2025	3Ç2026	▲%	9A2025	9A2026	▲%
Satış Gelirleri	**12.175,49**	**10.190,54**	**-16,3%**	**37310,7**	**31149,2**	**-16,5%**
Brüt Kar	**2.088,38**	**1.822,53**	**-12,7%**	**6202,5**	**5215,8**	**-15,9%**
Brüt Marj	**17,2%**	**17,9%**	**-60bp**	**16,6%**	**16,7%**	**-20bp**
Pazarlama, Satış ve Dağıtım Giderleri	-1490,2	-1419,3	-4,8%	-5010,3	-4472,5	-10,7%
Genel Yönetim Giderleri	-361,3	-267,7	-25,9%	-1166,0	-976,0	-16,3%
Diğer Faaliyet Gelirleri / (Giderler)	-691,3	-515,3	-25,5%	-2129,9	-1481,9	-30,4%
Faaliyet Karı	**-454,4**	**-379,8**	**-16,4%**	**-2103,7**	**-1714,6**	**-18,5%**
Finansman Gideri Öncesi Faaliyet Karı	**-408,0**	**-338,2**	**-17,1%**	**-1956,6**	**-1599,4**	**-18,3%**
Vergi Öncesi Dönem Karı	**-115,8**	**-127,2**	**9,9%**	**-1055,7**	**-537,4**	**-49,1%**
Net Kar	**-65,3**	**-165,6**	**153,6%**	**-1113,7**	**-694,0**	**-37,7%**
Net Marj	**-0,5%**	**-1,6%**	**240bp**	**-3,0%**	**-2,2%**	**170bp**
Düzeltilmiş FAVÖK(*)	**747,3**	**633,4**	**-15,2%**	**1580,2**	**1259,3**	**-20,3%**
Düzeltilmiş FAVÖK Marjı(*)	**6,1%**	**6,2%**	**-20bp**	**4,2%**	**4,0%**	**-30bp**
Hisse Başına Kar	**-0,81**	**-2,06**	**153,6%**	**-13,84**	**-8,62**	**-37,7%**

(*) Diğer gelir giderler hariçtir

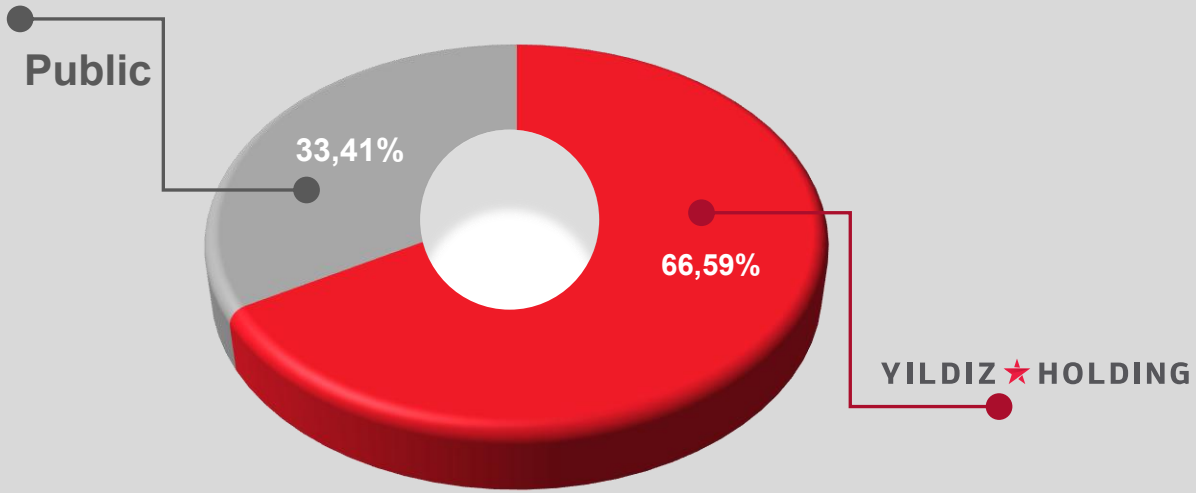
Bilanço (Konsolide & TMS29)

MTL	31.12.2025	30.09.2026
Dönen Varlıklar	**6.707,6**	**6.027,7**
Nakit ve Nakit Benzerleri	274,2	543,8
Ticari Alacaklar	1.814,4	1.717,3
Stoklar	4.353,7	3.558,4
Diğer	265,2	208,2
Duran Varlıklar	**8.286,5**	**7.265,1**
Maddi Duran Varlıklar	3.189,9	2.727,6
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	658,7	592,7
Diğer	4.437,8	3.944,8
Toplam Varlıklar	**14.994,1**	**13.292,8**

MTL	31.12.2025	30.09.2026
Kısa Vadeli Yükümlülükler	**12.452,7**	**11.797,7**
Kısa Vadeli Borçlanmalar	916,9	849,1
Ticari Borçlar	10.660,4	9.945,8
Diğer	875,4	1.002,8
Uzun Vadeli Yükümlülükler	**2.181,3**	**1.931,2**
Uzun Vadeli Borçlanmalar	1.498,8	1.265,7
Diğer	682,6	665,4
Özkaynaklar	**360,0**	**- 436,0**
Ödenmiş Sermaye	80,5	80,5
Diğer	1.264,8	162,7
Net Dönem Karı	- 985,3	- 679,2
Toplam Kaynaklar	**14.994,1**	**13.292,8**

Ortaklık Yapısı & Bağlı Ortaklıklar

Ortaklık Yapısı



Bağlı Ortaklıklar

g2m

Ortaklık Yapısı:

- 90,0% Bizim Toptan
- 10,0% Diğer

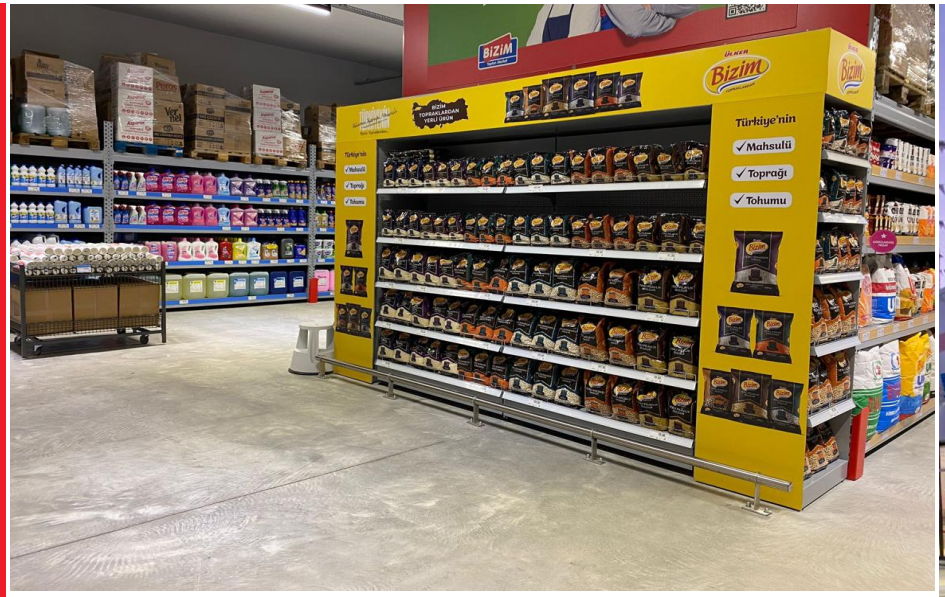
seç

Ortaklık Yapısı:

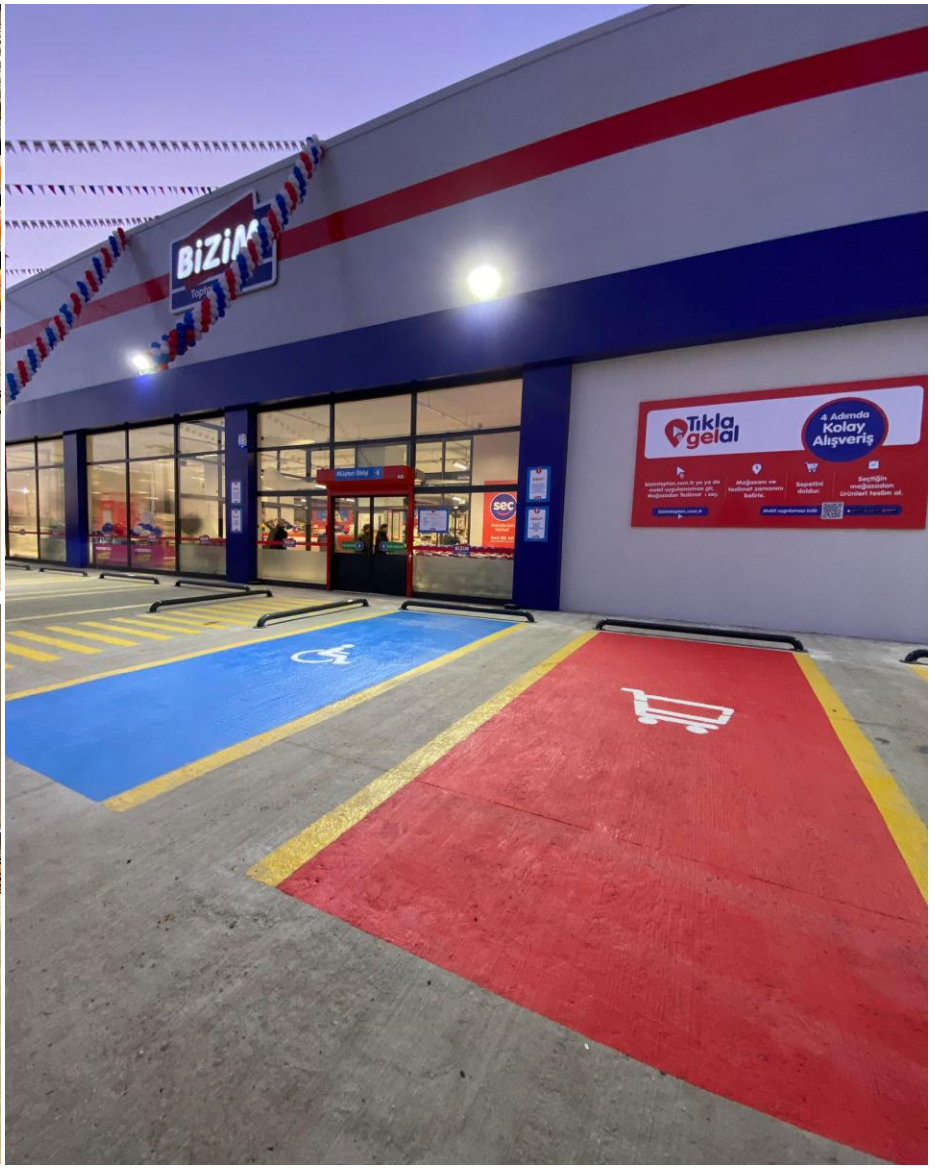
- 90.00% Bizim Toptan
- 10.00% Yıldız Holding

(*): Merkezi Kayıt Kuruluşu verilerine göre

Mağaza Fotoğrafları







Depo Fotoğrafları









SEÇ Market Fotoğrafları









İletişim Bilgileri

Yatırımcı İlişkileri

IŞIL BÜK

Yatırımcı İlişkileri Kıdemli Müdürü

isil.buk@bizimtoptan.com.tr

+90 216-474-4280

www.biziminvestorrelations.com

Çekince

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.