



---

# Yatırımcı Sunumu

## 2. eyrek 2022

---

Haz 2022

**BRIDGESTONE**

**SABANCI**

# BRISA

## Bir Bakışta



### Güçlü Ortaklık Yapısı

Sabancı Holding (43,64%), Bridgestone (43,64%) Halka Açık (10,2%), Diğer (2,5%)



### Üretim

İzmit - 11M Üretim Kapasitesi  
Aksaray – 2.5M Üretim Kapasitesi



### Güçlü Satış Ağı



### İnsan Kaynağımız

3.299 çalışan



### Markalar, Ürünler, Mobilite Hizmetleri



### Ar&Ge Merkezi



### Dijital Çözümler



### Yerel & Global Ağ

1300 yerel hizmet noktası, 6000 global hizmet noktası, 87 ülke

01 Brisa'nın Güçlü Yönleri & Stratejileri

02 Sürdürülebilirlik

03 Teknoloji

04 Pazarlama & Satış Operasyonları

05 Finansal Performans

## 01 Finansal Pozisyon

- Pazar Lideri
- Dengeli Portföy (Türkiye, Uluslararası Pazarlar, OE)
- Düşük İşletme Sermayesi Dönüş Hızı
- Sıkı döviz pozisyonu yönetimi
- Arvento Satın Alması

## 02 Sürdürülebilirlikte Lider Konum

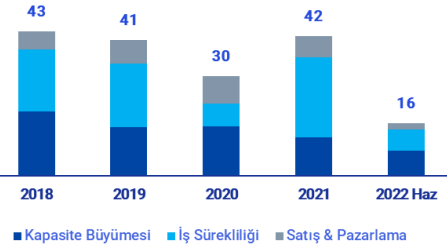
- 2050 - Net Sıfır Karbon Ayakizi
- Science Based Targets Initiative tarafından onaylanan Emisyon Azaltma hedefleri
- Ecovadis Altın kategorisi
- CDP Türkiye İklim Değişikliği ve Su Lideri
- CDP Tedarikçi Katılımı Küresel Lideri

## 03 Gelecek Odaklılık, Teknolojik Güç

- Yeni otomobil teknolojilerinde güçlü Ar-Ge
- Üretimde akıllı teknolojiler
- Türkiye'de Mobilite Lideri
- Türkiye ortalamasının üzerinde Dijital Olgunluk Düzeyi



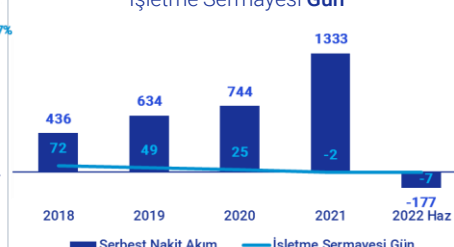
Yatırımlar (MUSD)



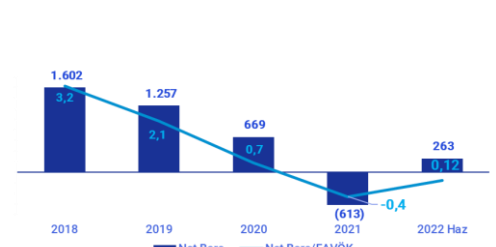
FAVÖK (MTL)



Serbest Nakit Akışı (MTL), İşletme Sermayesi Gün



NET Borç (MTL), NET Borç/FAVÖK



## AKILLI KÜLTÜR

- Dijital Dönüşüme Devam
- İşin Geleceği

## İHRACATI ARTTIRMA

## OPERASYONEL MÜKEMMELİK

## DAN-TOTSU

- Yüksek Kaliteli Ürünler
- Araç Mobilite Çözümler
- Ticari Filo Mobilite Çözümleri
- Yeni Nesil Perakende Hizmetleri

## TOPLAM MOBİLİTE ÇÖZÜMLERİ

## SÜRDÜRÜLEBİLİRLİKTE ÖNCÜLÜK



## Çevre, Sürdürülebilirlik ve Yönetişim Stratejimiz



### Düşük Karbon Ekonomisine Geçiş

- Karbon Salınımı
- Enerji Yönetimi
- Su Yönetimi
- Atık Yönetimi
- Sorumlu tüketim & üretim
- Yeşil Tedarik
- Biyoçeşitlilik



### Düşük Temas Ekonomisine Geçiş

- Dijital dönüşüm
- Mobilite çözümleri



### Toplumsal ve Kültürel Dönüşüm

- Sağlık & Güvenlik
- Eğitim
- Arzu Edilen İşyeri
- Girişimcilik
- Eşitlik & Çeşitlilik



## Hedeflerimiz

### DÜŞÜK KARBON AYAKIZI



# 2050

Net Sıfır

# 2030

%56 Salınım Azaltılması

# 2023

Sıfır Tek Kullanımlık Plastik

# 2023

Yenilenebilir Enerji 23-29%

# 2025

İzmit fabrikada %75 daha az yeraltı su kaynağı kullanımı

# 2030

Aksaray fabrikada %70 daha su çekişi

## Başarı ve Ödüller



- SBTI, Targets Set Kategorisi, 1,5<sup>0</sup>C senaryosuna göre, 1. Uluslararası Lastik Şirketi

- Türkiye Su Lideri, 3. kez
- Türkiye İklim Değişikliği Lideri, 6. kez
- Tedarikçi Katılım Küresel Lideri, 3. kez
- Leed, Gold Sertifikası, Akademi Binası



- Inovalig, Innovation Organization and Culture, Büyük Ödül
- Brandon Hall, Boost-Sales Development Program", Mükemmellik Ödülü



- Dijital Olgunluk Endeks Skoru Türkiye Ortalaması Üzeri
- Dijital Lastik Asistanı, TUSIAD Sanayi Dijital Dönüşümü Programı, "Teknolojinin Sürdürülebilirliği" Ödülü



- Sertifikalı Ar&Ge Merkezi
- Bridgestone uzmanlığı ve teknik merkezlerle işbirliği
- Odak alanları: Yenilikçi ürünler, elektrikli araçlar için lastikler, mobilite çözümleri, yerel hammadde, üretim & dizayn

## #1 Lastik Endüstrisi

Türkiye Ar&Ge Yatırım listesi (2020)

## İlk 5 Fabrika Arasında

48 Bridgestone fabrikası arasında, kalite & maliyet rekabetçiliği parametrelerine göre

54

Aktif  
Proje

32

2022 yeni ürün  
adedi

20

Milyon TL

Yıllık direkt  
malzeme  
maliyet  
iyileştirmesi

163

Milyon USD

Son 6 yılda Ar&Ge, Teknoloji  
ve İş Sürekliliği yatırımları







### AKILLI FABRİKA

#### Aksaray Fabrikası: Türkiye'de lastik sektöründe akıllı teknoloji ile donatılmış ilk fabrika:

- Tam otomatik lastik aktarım sistemi ile enerjide %30 tasarruf
- Günlük 800 milyon data akışı ile akıllı kalite, akıllı bakım ve akıllı enerji



### BAYİ SİSTEMİ

#### Veri Analitiği: Bayi Güven Endeksi, 700 lastik satış noktası

- B2B müşterilerinin %92'si dijital kanallardan geliyor
- Bayilerde Sanal POS, tahsilatın 80%'i



### TEDARİK ZİNCİRİ & AKILLI SÜREÇLER

#### Depo Otomasyonu

- Logistics Tower Center

#### Robi: AI Takım Üyesi

- 11 departman, 51 proje
- Çalışan verimliliği: %50 - %98



### MÜŞTERİ DENEYİMİ

#### Sahanın Tam Ortasında Dijital Genba Odası

Bayi Şikayet Kapama Süresi:  
30 saatten 20 dakikaya indirildi

#### Self Servis İş Zekası:

Tüm veri bir yerde (Carbon Veri Gölü) toplanır ve bu veri, betimleyici ve tanı analitikleri için Power BI self servis BI aracı üzerinden kullanılır.

~ 350 Rapor&Dashboards yaratıldı, +300 kullanıcı eğitildi



### E-TİCARET & YENİ KANALLAR

#### Lastik.com.tr

- Türkiye'nin ilk online lastik satış platformu,
- Altyapı açısından küresel ilk 20 şirketin içerisinde
- Tüm Türkiye'de yerinde lastik takma hizmeti

## Lastik ve Kauçuk iş alanındaki güç ve deneyimini kullanarak, "Çözüm İş Alanına" evrilmek

### FİLO HİZMETLERİ

- 10 farklı hizmetle dijital filo çözümlerinde lider
- Profleet Filo Yönetimi ile operasyonel üretkenlik ve maliyet minimizasyonu
- Filo Lastik kaplama hizmetleri, Bandag, ile filo lastik maliyetlerinde %40 tasarruf.

**15.000+filo müşterisi**  
**115 saha takımı**  
**2837 müşteri ziyareti**

### ELEKTRİFİKASYON

- Satış noktalarında 19 şarj istasyonu
- Elektrikli araçlar için lastikler (Düşük dönme direnci, düşük gürültü seviyesi, hafiflik)
- 40 Fast Fit Hizmeti ile HEV-EV bakımı: Eğitimlerin tamamlanması, atölye için yeni dizayn,, totem ve dış kısım işareti, özel araç ve güvenlik malzemesi satın alımı

**2022 hedefi:**  
**30 e-şarj hizmet noktası**

### UÇTAN UCA HİZMET

- Mobil ve yerinde lastik takım hizmeti
- E-ticaret: Lastik.com.tr
- Otopratik'te online fiyatlama ve anında rezervasyon ile yeni nesil araç bakım deneyimi
- Müşteri deneyiminde bir ilk: Dijital Lastik Asistanı

**2022'de Lastik.com.tr**  
**müşterilerinde 2 kat artış ve**  
**1 yeni Otopratik noktası**



# 2022 Yılı 2. Çeyrek Performansı



**116%**  
Net Satış Geliri  
Artışı



**17,1%**  
FAVÖK  
Marjı



**106%**  
Ton başına  
Net Satış  
Geliri



**5%**  
Tonaj Değişimi



**-38**  
Serbest Nakit  
Akışı  
Milyon TL



**309** Geçen  
yıla göre  
42%  
Net Kar\*  
Milyon TL



**-7**  
İşletme  
Sermayesi  
Gün Sayısı



**0,12**  
Net Borç/  
FAVÖK

\*Bir kereye mahsus vergi teşviklerinden kaynaklanan ertelenmiş vergi geliri etkisini içerir. Bir kereye mahsus kalem çıkarılınca net kar 316 MTL'dir

## 2. Çeyrek Gelir Kırılımı - Kanal Bazında

**49%**  
Yenileme  
**1.580MTL**

**11%**  
Türkiye Orijinal  
Ekipman: **350MTL**

**24%**  
Lassa İhracat  
**778MTL**

**12%**  
Bridgestone İhracat  
**401MTL**

**4%**  
Diğer **130MTL**  
(\*Arvento,Bandag,Iastik  
dışı gelir içerir.)

# 2022 Yılı Ocak – Haziran 6 Aylık Dönemi Performansı



**100%**

Net Satış Geliri Artışı



**22,7%**

FAVÖK Marjı



**100%**

Ton başına net satış geliri



**0%**

Tonaj Değişimi



**-177**

Serbest Nakit Akışı Milyon TL



**923**

Net Kar Milyon TL

önceki yıla göre 85% artış



**-7**

İşletme Sermayesi Gün Sayısı



**0,12**

Net Borç/ FAVÖK

\* Bir kereye mahsus vergi teşviklerinden kaynaklanan ertelenmiş vergi geliri etkisini içerir. Bir kereye mahsus kalem çıkarılınca net kar **935MTL**

İlk 6 Ay Gelir Kırılımı - Kanal Bazında

**49%**

Yenileme  
**2.912MTL**

**11%**

Türkiye Orijinal Ekipman: **628MTL**

**25%**

Lassa İhracat  
**1.481MTL**

**12%**

Bridgestone İhracat  
**737MTL**

**3%**

Diğer **194MTL**  
(\*Arvento, Bandag, lastik dışı gelir içerir.)

## Brisa Arvento Mobile Systems'ın (Arvento) 88.89%'unu 337 MTL'ye satın aldı.

- 2005'te kurulan Arvento, 147 çalışanıyla Türkiye'nin en büyük telematik hizmet sağlayıcısıdır.
- Şirket Türkiye'de 54bin üzeri müşteri ve yetkili satıcılar & büyük Telekom operatörleri üzerinden 653bin aboneye hizmet vermektedir. Yerel pazar payı 50.7% olup, piyasada tartışmasız 1 numaralı pozisyona sahiptir.



## Türkiye'deki en güçlü satış ağı

1300 hizmet noktası

## Fast fit hizmetleri

Otopratik and Propratik

## İlk ve lider online lastik satış platformu

Lastik.com.tr



480

667

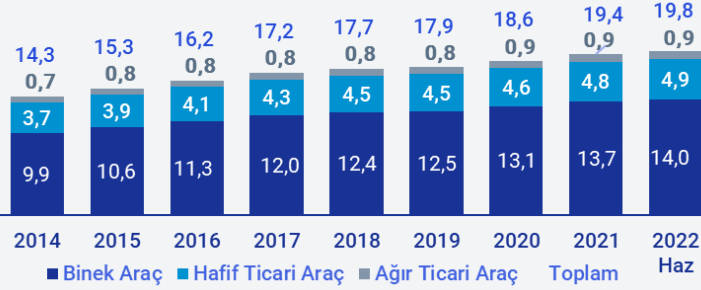
83

16

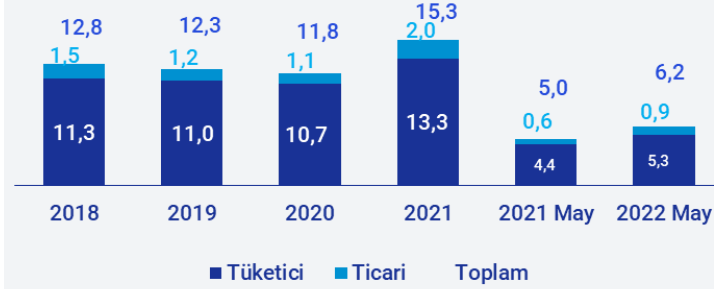
~85

# Yenileme Kanalı / Brisa'nın Gelirinin %49u - 2022

## Araç Havuzu (M Adet)

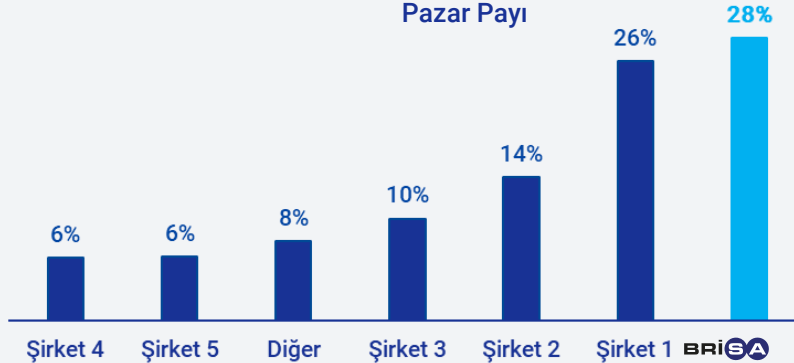


## Lastik Talebi (M Adet)



2014-2022 yılları arasında araç havuzu yıllık bileşik büyüme oranı +3,7%

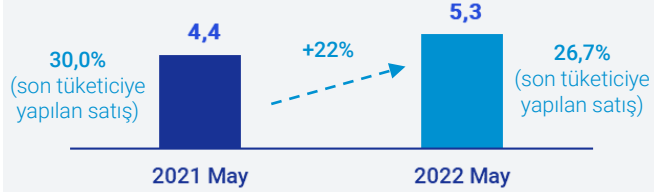
## Pazar Payı



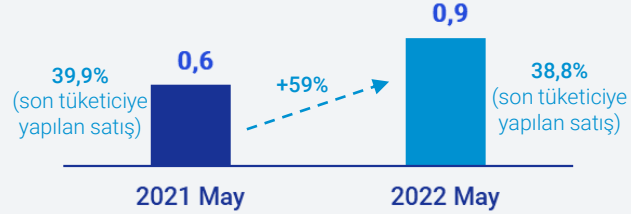
Türkiye değişim pazarında tartışmasız liderlik

# Yenileme Kanalı / Brisa'nın Gelirinin %49u - 2022

Tüketici Pazarı\* (M Adet)



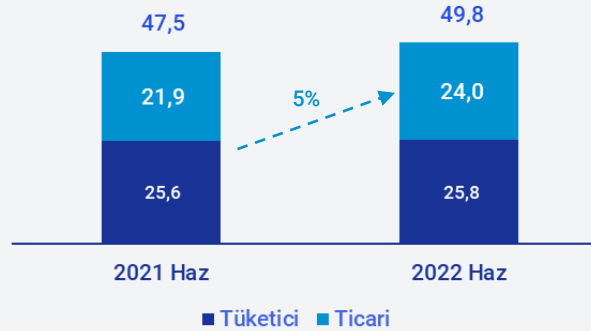
Ticari Pazar\* (M Adet)



Brisa Geliri (MTL)



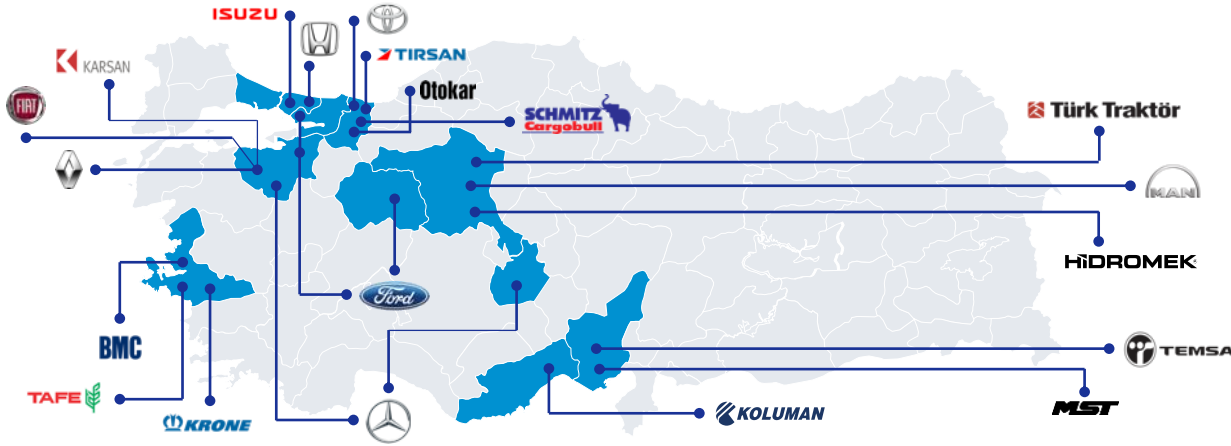
Brisa Tonaj (Bin Ton)



Net Satış  
Gelirlerinde  
+106% büyüme



# Orijinal Ekipman Türkiye – Brisa'nın Gelirinin %11i / 2022



Yeni Global AG müşterileri

Güçlü OE Ar&Ge,  
En son teknik gelişmelerle yeni ürünler



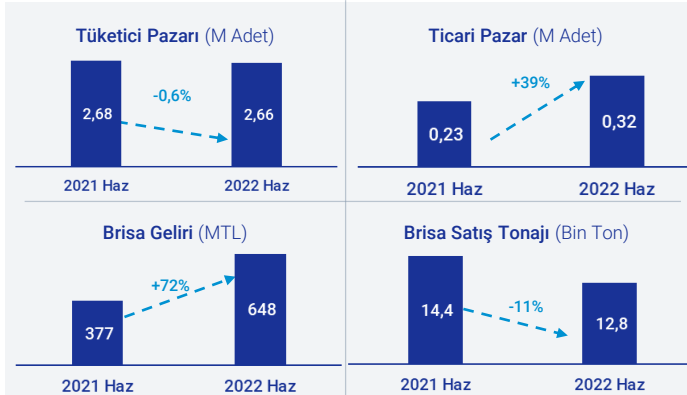
Iveco  
İlk Dört  
Mevsim  
LVR İlastiği



Tirsan  
Ağır Yük Römorku



ÇUKUROVA Makina İnşaat ve Ticaret A.Ş.  
Çukurova Makina  
Yeni OTR Müşterisi



87 Ülke

6000+  
Satış Noktası

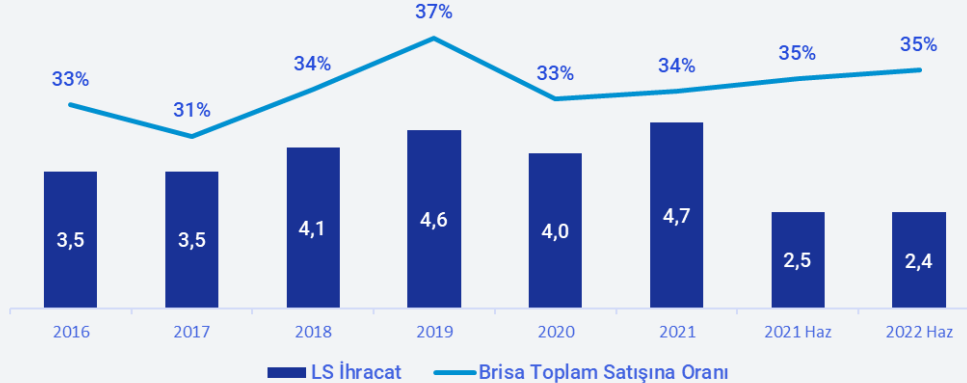
600+ Lassa Markalı  
Mağaza



2 yeni ülkeye açılım

(Kazakistan ve Macaristan)

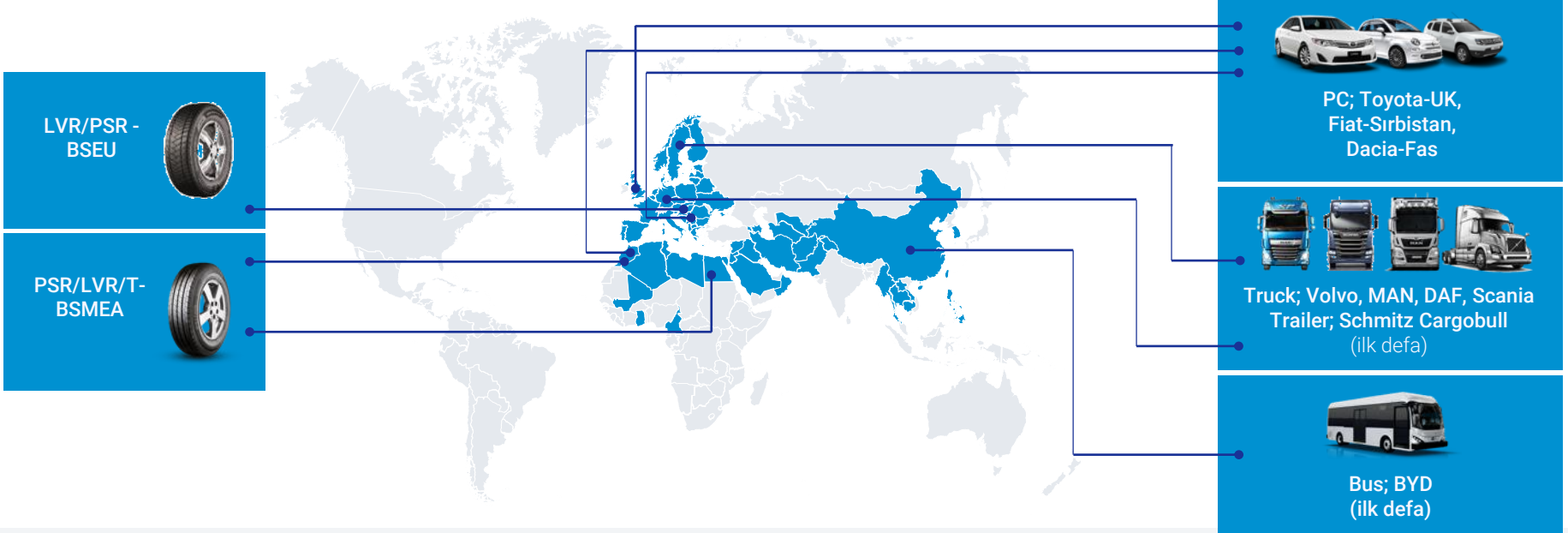
Lassa İhracat (M Adet)



21 ülkede Lassa  
pazar payı kazandı

Avrupa: Bosna-Hersek, Macaristan, Makedonya, Sırbistan, İtalya, Avusturya, Danmarka, Yunanistan, Portekiz, Letonya, Polonya  
Avrupa dışı: Fas, Tunus, Azerbaycan, Gürcistan, Irak, İsrail, Moldova, Belarus, Kazakistan ve Pakistan

# Uluslararası Satış Kanalları / Brisa Gelirinin %12'si - Bridgestone Satışları



## Bridgestone Direkt Satış Ağı (M Adet)

10%

12%

0,7

13%

0,8

2021 Haz

2022 Haz

Fas'a rekabet segmentinde  
Dayton LVR lastik ihracatı

Kamyonetler için yeni  
Duravis dört mevsim  
lastiklerinin piyasaya  
sürülmesi

## OEM İhracat Satış Ağı (M Adet)

2,4%

2,5%

0,17

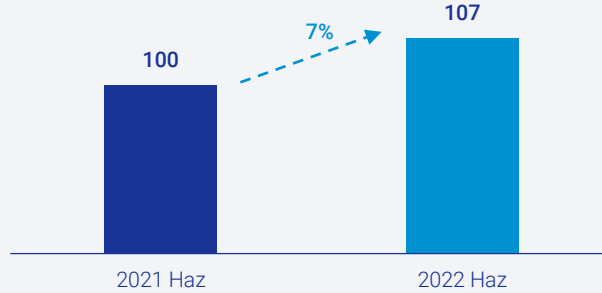
+4%

0,18

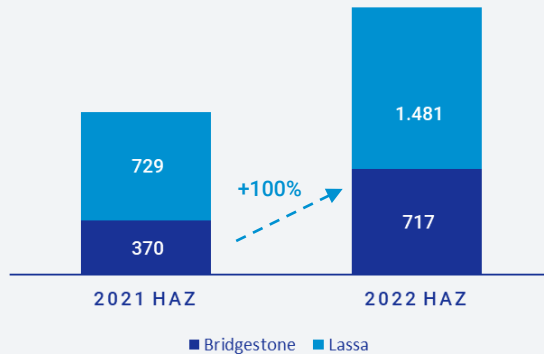
2021 Haz

2022 Haz

## Uluslararası Pazarlar (Endeks)



## Uluslararası Satış Gelirleri (MTL)



## Uluslararası Satış Tonajı (Bin Ton)



Jeopolitik riskler kaynaklı pazara göre hafif bir küçülme

3,5bin Ton – OE İhracat Satışı

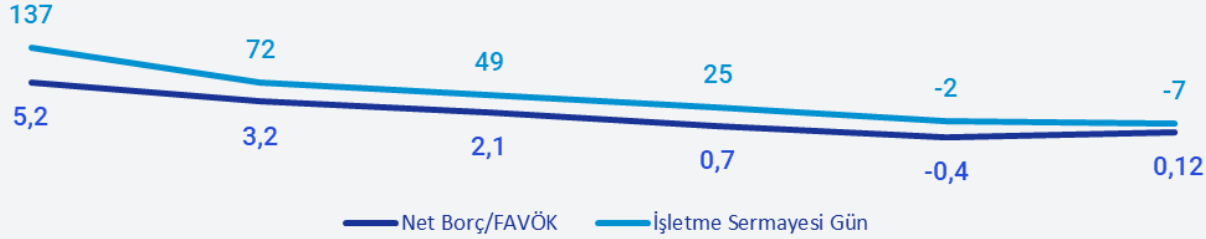
	2Ç				Haz			
	MTL		MUSD		MTL		MUSD	
	2022	vs PY	2022	vs PY	2022	vs PY	2022	vs PY
Net Satış	3.238	216%	207	117%	5.952	200%	404	108%
FAVÖK	555	165%	36	89%	1.350	185%	92	100%
FAVÖK Marjı	17,1%	-5 pp	17,1%	-5%	22,7%	-2 pp	22,7%	-2%
Faaliyet Karı	481	174%	31	94%	1.212	197%	82	107%
Faaliyet Kar Marjı	14,8%	-4%	14,8%	-4%	20%	0%	20%	0%
Vergi Öncesi Net Kar	307	156%	20	84%	939	197%	64	107%
Net Kar	309	142%	20	77%	923	185%	63	100%
Bir kereye mahsus kalem çıkarılınca Net Kar *	315	155%	20	84%	934	195%	63	106%

İlk 6 ay FAVÖK marjı gerçekleşmesi 22,7%

Finansal giderlerde başarılı yönetim

TL bazında 85% net kar artışı

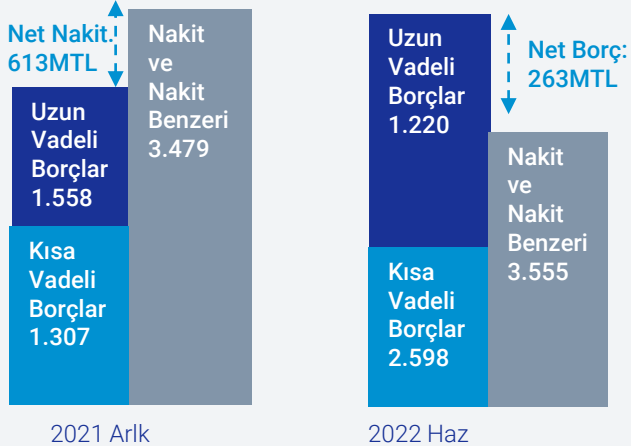
\*Bir defaya mahsus: Vergi Teşvik sebebiyle ortaya çıkan ertelenmiş vergi geliri



Kaldıraç seviyelerinde güçlü performans

İşletme sermayesi günlerinde devam eden iyileşme

Yüksek FAVÖK ve görece düşük net borç sayesinde, NB/FAVÖK 0'ın çok az üzerinde gerçekleşti



(M TL)	12/31/2021	6/30/2022
Nakit ve Nakit Benzeri	3.479	3.555
Ticari Alacaklar	1.061	2.233
Stoklar	1.109	1.877
Diğer	4.641	5.328
<b>Toplam Varlıklar</b>	<b>10.289</b>	<b>12.993</b>
Ticari Borçlar	2.807	3.403
<b>Toplam Brüt Borç</b>	<b>4.778</b>	<b>6.003</b>
Finansal Borçlar	2.865	3.818
CCS	1.912	2.185
Diğer Yükümlülükler	395	1.056
Özkaynaklar	2.309	2.532
<b>Yükümlülükler ve Özkaynaklar</b>	<b>10.289</b>	<b>12.993</b>

# Nakit Akış Tablosu

	2Ç				Haz			
	MTL		MUSD		MTL		MUSD	
	2022	vs PY	2022	vs PY	2022	vs PY	2022	vs PY
FAVÖK	555	165%	36	89%	1350	185%	92	100%
Operasyonel Nakit Akış	161	47%	10	26%	234	45%	16	24%
Yatırım Faaliyetlerinden kaynaklanan nakit çıkışı (-)	-196	227%	-13	123%	-274	186%	-19	101%
Satın alınan bağlı ortaklık, net nakit	-3		0		-136	-44%	-9	-24%
Serbest Nakit Akış	-38	-15%	-2	-8%	-177	-48%	-12	-26%
Finansal Borçlar Değişimi	501	244%	32	132%	853	273%	58	148%
Faiz	-114	191%	-7	103%	-202	165%	-14	89%
Temettü	0	0%	0	0%	-663	246%	-45	133%
Diğer	-17	188%	-1	263%	256	-75%	17	-41%
Nakit ve Nakit Benzerlerindeki Net Artış	333	85%	21	46%	67	11%	5	11%

**663 MTL temettü dağıtıldı**

\*Diğer: Finansman politikası kaynaklı kur farkı geliri

Şirketimiz, JCR Avrasya Derecelendirme A.Ş. tarafından kredi derecelendirme sürecinde yatırım seviyesi kategorisinde değerlendirildi

Uzun vadeli ulusal notu yukarı yönlü revize edildi

'AA+ (tr)'den 'AAA (tr)' ye

Kısa Vadeli Ulusal Notu

J1+ (tr) / (Stabil Görünüm)

Uzun Vadeli Uluslararası Notu

BBB+ / (Stabil Görünüm)

## Güçlü Yönleri

- Dünyanın önde gelen lastik üreticilerinden Bridgestone Corporation ile stratejik ortaklık ve dünyanın önde gelen otomotiv firmaları ile iş birliği,
- Küresel/yerel ölçekte tanınmış markalar ve güçlü dağıtım ağı ile desteklenen 2021'de önemli gelir artışı,
- 2021'de kârlılık marjlarında iyileşme ve 1Ç2022'nin güçlü finansal sonuçları,
- Başarılı nakit yönetimi sonucunda sağlam kısa vadeli net nakit pozisyonu,
- Sürdürülebilir finansal kaldıraç ve özkaynak yapısı,
- Listelenen statü sayesinde Kurumsal Yönetim Uygulamalarına yüksek düzeyde uyum

## Kısıtlamalar

- Yabancı markalar da dahil olmak üzere lastik endüstrisindeki rekabet ortamı,
- Birim maliyet fiyatlarındaki dalgalanmalar ve enerji fiyatlarındaki oynaklık karlılık marjları üzerinde baskı oluşturabilir,
- Emtia fiyatlarını artıran Rusya-Ukrayna geriliminden kaynaklanan jeopolitik riskler ve belirsizlik.

Uzun Vadeli	Kısa Vadeli
AAA	J1+
AA+	
AA	
AA-	
A+	J1+ veya J1
A	J1
A-	J1 veya J2
BBB+	J2
BBB	
BBB-	J2 veya J3
BB+	J3
BB	
BB-	J3 veya J4
B+	J4
B	
B-	J5
CCC	
CC	
C	PrD /D
PrD /D	





Bu dokümanda yer alan bilgi ve görüşler Brisa Bridgestone Sabancı Lastik San. Tic. A.Ş. ('Şirket') tarafından, güvenilir ve iyi niyetli olduğuna inanılan kaynaklardan temin edilmiş olup, bu bilgi ve görüşlerin doğruluğu, eksizliği veya doğruluğu hakkında açık veya zımni hiçbir beyan veya garanti verilmez. Bu sunumda yer alan bilgilere veya bunların eksiksizliğine, doğruluğuna veya adilliğine herhangi bir amaçla gereğinden fazla güvenilemez. Bu belge, "olabilir", "olacak", "beklemek", "inanmak", "planlamak" gibi kelimeleri ve Şirket yönetiminin gelecekteki belirli olaylarla ilgili mevcut görüşlerini, beklentilerini, varsayımlarını ve tahminlerini yansıtan diğer benzer terminolojiyi kullanarak ileriye dönük ifadeler içerebilir. Şirketlerin gerçek performansı risklerden ve belirsizliklerden etkilenebileceğinden, bu belgede yer alan tüm görüşler, bilgiler ve tahminler Şirketin mevcut kararını oluşturur ve bildirimde bulunmaksızın değiştirilebilir, güncellenebilir, tadil edilebilir, eklenir veya başka bir şekilde değiştirilebilir. Bilgi ve analizlerin doğru olduğuna ve bu belgeye yansıtılan beklentilerin makul olduğuna inanılmasına rağmen, gerçek sonuçların önemli ölçüde farklılık göstermesine neden olabilecek çeşitli değişkenlerden ve temel varsayımlardaki değişikliklerden etkilenebilirler.

Şirket, yeni bilgilerin veya gelecekteki olayların bir sonucu olarak ileriye dönük beyanları güncellemek veya revize etmek için herhangi bir yükümlülük üstlenmez ve herhangi bir görevi reddeder. Ne bu belge ne de içerdiği bilgiler, Şirket'in ve/veya grup şirketlerinin hisselerini satın almak veya satmak için herhangi bir yatırım tavsiyesi, davet veya teklif oluşturamaz. Şirket, bu belgede açıklanan menkul kıymetlerin tüm yatırımcılar için uygun bir yatırım teşkil ettiğini garanti edemez ve hiçbir şey, herhangi bir kişiyi Şirketin ve grup şirketlerinin herhangi bir hissesine yatırım yapmaya veya başka bir şekilde işlem yapmaya teşvik edici olarak kabul edilemez. Bu belgede yer alan bilgiler, alıcıların yardımı için yayınlanmıştır, ancak yetkili olarak güvenilmemeli veya herhangi bir alıcı tarafından kararın uygulanması için ikame edilmemelidir. Bu belgedeki bilgileri, dağıtımının veya kullanımının yasa dışı olacağı bir yerde herhangi bir kişi veya kuruluşa dağıtmamalı veya bu kişiler tarafından kullanılmasına neden olunmamalıdır. Ne Şirket, ne yönetim kurulu, ne müdürler, ne yöneticiler ne de çalışanlarından herhangi biri, bu belgenin veya içeriğinin herhangi bir şekilde kullanılmasından kaynaklanan doğrudan veya sonuç olarak ortaya çıkan herhangi bir kayıp için herhangi bir yükümlülüğe sahip olmayacaktır.

# TEŞEKKÜRLER

## YATIRIMCI İLİŞKİLERİ İLETİŞİM

**Neslihan Döngel Özlem**  
CFO  
n.dongel@brisa.com.tr

**ÖZCAN AKYAZI**  
Müdür, Bütçe ve Raporlama  
o.akyazi@brisa.com.tr

**NORA SABAH**  
Uzman, Bütçe ve Raporlama  
n.sabah@brisa.com.tr