

# TAB



2025 Yılı  
Sonuç Sunumu

2 Mart 2026

# Sorumluluk Reddi – 1

Bu belge TAB Gıda Sanayi ve Ticaret A.Ş.'nin ("TAB Gıda") planları, hedefleri, beklentileri ve niyetleri ile ilgili ifadeler ve tarihsel gerçekler olmayan diğer ifadeler dahil ancak bunlarla sınırlı olmamak üzere ileriye dönük ifadeler içermektedir. İleriye dönük ifadeler genellikle "olabilir" "olacak" "beklemek" "niyet etmek" "tahmin etmek" "öngörmek" "planlamak" "hedeflemek" "inanmak" gibi kelimelerin veya benzer anlamdaki diğer kelimelerin kullanılmasıyla tanımlanabilir. Bu ileriye dönük beyanlar, yönetimin mevcut görüş ve varsayımlarını yansıtmaktadır ve doğası gereği önemli ticari, ekonomik ve diğer risk ve belirsizliklere tabidir. Yönetim, ileriye dönük beyanlarda yansıtılan beklentilerin makul olduğuna inanmakla birlikte, şu anda bu tür beyanlar ileriye yönelik beklenti niteliğinde olduğundan gerçekleşmeme riski içermektedir. Bu ileriye dönük ifadeler TAB Gıda'nın aşağıdakilere ilişkin beklentileri ve inançları hakkındaki ifadeleri içerir: (1) TAB Gıda'nın markaları için satış, gelir ve restoran büyümesi ve genişleme fırsatları ve bu büyümenin itici güçleri ve hızı. (2) TAB Gıda'nın restoran açış beklentileri ve uzun vadeli restoran büyüme hedefi. (3) TAB Gıda'nın dijital ve teknoloji girişimlerine ilişkin yaklaşımı ve hedefleri. (4) TAB Gıda'nın iş stratejileri, stratejik girişimleri ve büyüme beklentileri, (5) Sermaye tahsisi. (6) TAB Gıda'nın hissedarları için değer yaratma kabiliyeti, (7) pazarlarındaki rekabet ve göreceli konumu ve (8) gelir kaynakları ve TAB Gıda'nın finansal ve operasyonel performansının itici güçleri. Bu risk ve belirsizliklerden herhangi birinin gerçekleşmesi veya yönetimin temel aldığı varsayımlardan herhangi birinin yanlış olduğunun ortaya çıkması halinde, TAB Gıda'nın gerçek faaliyet sonuçları veya finansal koşulları burada açıklanan, öngörülen, inanılan, tahmin edilen veya beklenenlerden önemli ölçüde farklı olabilir. Bu durumda, TAB GIDA'nın operasyonunun gerçek sonucu beklenen, tahmin edilen veya öngörülenden farklılık gösterebilir. İleriye dönük ifadeler yalnızca bu tarih itibarıyla geçerlidir ve TAB Gıda'nın bu tarihten sonra meydana gelebilecek değişiklikleri yansıtmak için bu ifadeleri güncelleme yükümlülüğü yoktur.

## Sorumluluk Reddi – 2

Yüksek Enflasyonlu Ekonomiler İçin Finansal Tabloların Türkiye Muhasebe Standardı 29 (TMS 29) Uyarınca Revize Edilmesi: Hiperenflasyonist bir ekonominin fonksiyonel para birimi ile faaliyet gösteren işletmelerin, TMS 29 uyarınca finansal raporlarını genel fiyat seviyelerindeki değişiklikleri yansıtacak şekilde düzenlemeleri gerekmektedir. Bu, 31 Aralık 2023 tarihinden sonra sona eren tüm raporlama dönemleri için şirketimiz gibi Türkiye Finansal Raporlama Standartlarına (TFRS) bağlı olan Türk işletmelerini de kapsamaktadır.

1 Ocak 2025 – 31 Aralık 2025 hesap dönemi finansal sonuçlarına ilişkin olarak hazırlanan bu sunumda, Sermaye Piyasası Kurulu'nun 28.12.2023 tarihli Kararı'na uygun olarak Türkiye Muhasebe/Finansal Raporlama Standartlarını uygulayan Şirketimizin TMS29 hükümlerine göre enflasyon muhasebesi uygulanmış ve bağımsız denetimden geçmiş finansal verileri esas alınmıştır.

Bu sunumda ayrıca, yatırımcı ve analistler tarafından sağlıklı bir analiz yapılabilmesi için seçilmiş gösterge niteliğindeki kalemler için tarihi maliyetlere göre hazırlanan verilere de yer verilmiştir. Bu veriler TFRS'de tanımlanan kâr/zarar veya diğer kârlılık, likidite veya performans göstergelerinin yerine geçmemeli veya tek başına kullanılmamalıdır. Bu verileri sunma yöntemimizin kendi tanımları ve hesaplama yöntemleri olabilecek diğer kuruluşlar tarafından sunulan benzer ölçütlerden farklı olabileceğini unutmamak önemlidir. Bağımsız denetimden geçmemiş bu verileri, verilerin yönetimimiz ve yönetim kurulumuz tarafından görüldüğü şekliyle faaliyet sonuçlarımızın değerlendirilmesine ve anlaşılmasına yardımcı olarak yatırımcılara değerli bilgiler sundukları inancıyla paylaşmaktayız.

# TAB

2025 Yılı  
Sonuç Sunumu

2 Mart 2026



SUBWAY



USTA PİDECI

## İş Sonuçları

# 2025 Yılı: Stratejik İvmeyi Sürdürdük ve Dayanıklı Büyümeyi Sağladık



1

## Sistem Geneli Satışlar

(enflasyon muhasebesi uygulanmamış)



₺ 62.459 M

+ %52 yıllık artış

2

## Hasılat



₺ 47.637 M

+ %14 yıllık artış

3

## FAVÖK



Marj

₺ 9.723 M %20,4

+ %7 yıllık artış

4

## Fiş Sayısı



247,2 M

+ %19 yıllık artış

5

## Paket Servis



56,9 M fiş

+ %22 yıllık artış

6

## Restoran Sayısı



2.030

2025'te 226 restoran açılışı

7

## Kiosk Sayısı



2.625 ekran

2025'ta +1.266 ekran

Sistem genelinde satışlar hariç tüm finansal veriler TMS-29 enflasyon muhasebesine dayanmaktadır.

# Mükemmelliği Hayata Geçirmek: Zorlu Bir Yılda Yukarı Yönlü Revize Ettiğimiz Hedefleri Aştık

(TMS 29'a göre düzeltilmemiş)

## Başlangıç Beklentisi

(Mart 2025)

## Revize Edilmiş Beklenti

(Ağustos 2025)

## Yıl Sonu Gerçekleşen

Mağaza Açılışları



180 yeni açılış

250-300 yeni açılış

**254 açılış**  
(226 yeni + 28 taşınma)

Hasılat Büyümesi



%40-45

%45-50

**%54**

Düzeltilmiş FAVÖK



8,0 - 8,2 Milyar TL

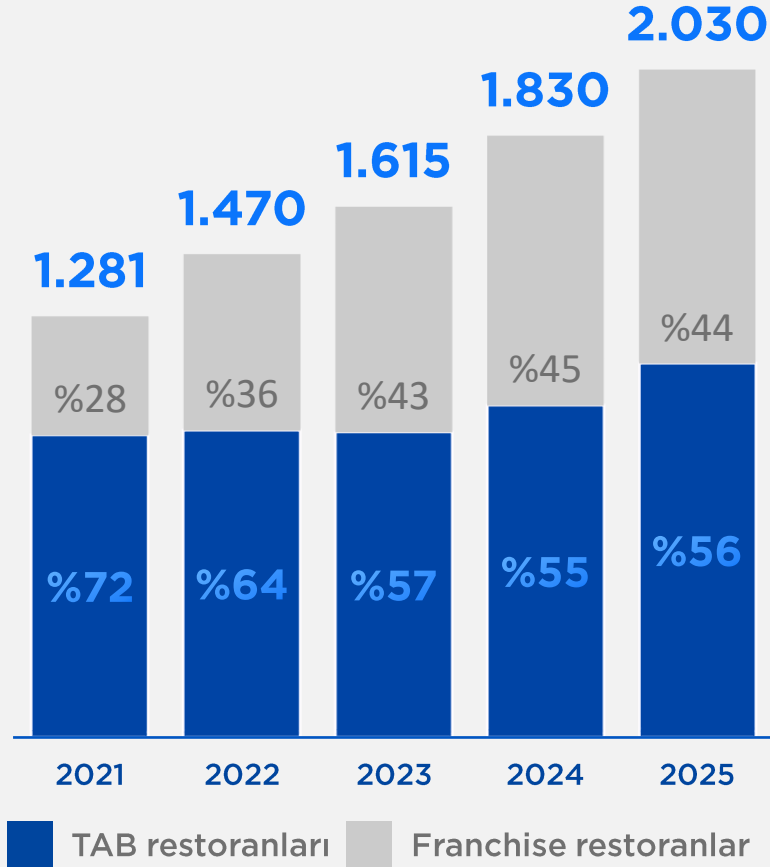
8,2 - 8,4 Milyar TL

**8,6 Milyar TL**

*Hedeflerimizi Aştık*

# Daha Güçlü Portföy Dağılımı ile Disiplinli Restoran Genişlemesi

## Restoran Sayısı



Operated by TAB Franchise Total Stores

|   |              |            |              |
|---|--------------|------------|--------------|
|    | 442          | 388        | 830          |
|    | 408          | 93         | 501          |
|    | 36           | 118        | 154          |
|    | 146          | 10         | 156          |
|    | 10           | 129        | 139          |
|    | 85           | 102        | 187          |
|  | 10           | 53         | 63           |
|   | <b>1.137</b> | <b>893</b> | <b>2.030</b> |

2025 yılı itibarıyla

2025 yılının 4. çeyreğinde 19 Popeyes, 12 Usta Dönerci ve 11 Arby's açılışı başta olmak üzere toplam 61 restoran açıldı (2025 yılında 28 taşınma dahil olmak üzere toplam 254 açılış gerçekleşti)

Açılışların çoğu TAB restoranları şeklinde gerçekleşti – 2025 yılının ikinci yarısı için taktiksel bir hamle

2025 yılında portföye dahil edilen bazı seçili lokasyonların 2026 yılında açılması planlanmaktadır

# 2025 Stratejik Öncelikleri: Güçlü Strateji ve Disiplinli Uygulama ile Taahhütlerimizi Gerçekleştirdik

## 1 Restoran Genişlemesini ve Pazar Erişimini Hızlandırma

- ✓ Pazar dinamiklerinden doğan fırsatlardan yararlanıldı
- ✓ Yeni açılışlarla restoran ağına %11 büyüme sağlandı
- ✓ Büyük şehirlerdeki açılışlar sürdürülürken, küçük illerde penetrasyon artırıldı
- ✓ 28 restoran, daha yüksek trafik potansiyeline sahip lokasyonlara taşındı
- ✓ 74 restoranda renovasyon yapıldı

## 2 Değer Yaratımı, Ürün İnovasyonu ve Pazarlama Girişimleri ile Marka Gücünü Artırma

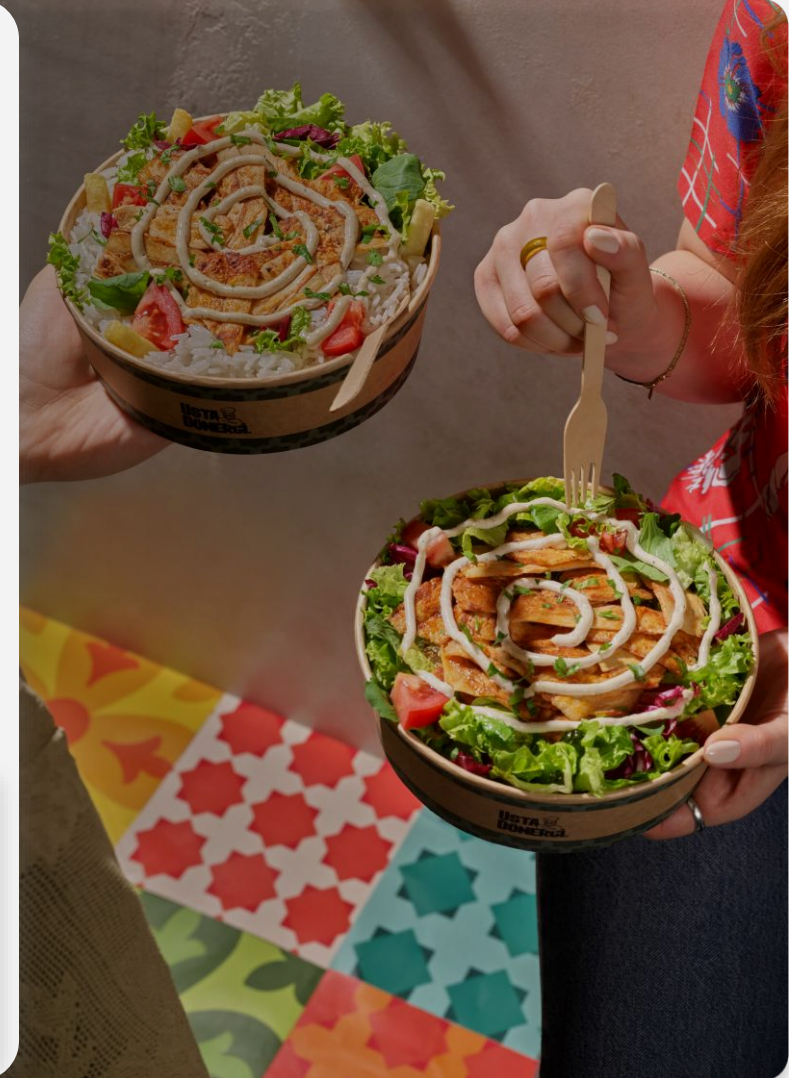
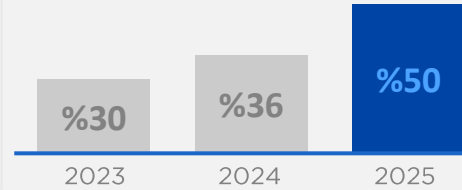
- ✓ Fiş sayısında çift haneli birebir restoran büyümesi elde edildi
- ✓ Uygun fiyatlı değer menülerine odaklanan pazarlama faaliyetleri yürütüldü
- ✓ Maksimum değer elde etmek için dinamik fiyatlandırma ve kampanyalar uygulandı
- ✓ Menü yeniliklerine devam edildi; 2025 yılında yaklaşık 70 yeni ürün piyasaya sürüldü
- ✓ Farklı sektörlerden büyük markalarla 60'tan fazla ortak marka çalışması gerçekleştirildi
- ✓ Tüketici güvenini artırmak için «Ne Yediğini Bil» temalı iletişim yapıldı
- ✓ Markalı kamyonlar, stantlar ve çadırlarla 89 gün boyunca 28 etkinliğe katılım sağlandı

## 3 Müşteri Deneyimini Geliştirmek için Teknolojiden Yararlanma

- ✓ Dijital satışlarda\* güçlü büyüme sağlandı; dijital kanalın payı yıl genelinde %50'ye, 2025'in 4. çeyreğinde %55'e ulaştı
- ✓ Kiosk penetrasyonu büyük markalarda %60'ı aşarken, çapraz satış performansına güçlü katkı sağladı.
- ✓ Yapay zekâ destekli pazarlama, içerik üretimi maliyetlerini önemli ölçüde azalttı
- ✓ TıklaGelsin platformu ile sadık müşteri sayısında ve alışveriş sıklığında artış sağlandı

\*Dijital Satışlar; kiosklar, Tıkla Gelsin'in "Gel AI" özelliği ve yemek sipariş platformları aracılığıyla gerçekleştirilen satışları içerir.

### Dijital Satışların Toplam Satışlar İçindeki Payı



# Ürün İnovasyonu ve Stratejik Pazarlama Yoluyla Marka Değeri Oluşturma

4Ç 2025

## Markalar Genelinde Yeni Ürün Teklifleriyle Menülerin Canlı ve Dinamik Tutulması

### İçecekler



Arby's,  
Fındıklı  
Latte



Arby's,  
Beyaz  
Çikolatalı  
Mocha



Burger King



Burger King

### Tatlılar



Usta Dönerci



Subway



Subway

### Protein & Diğer Yan Ürünler



Subway,  
Humus  
Topları



Usta Dönerci,  
Tavuk Lokum  
Dürüm



Usta  
Dönerci,  
Patates  
Kroket



Usta  
Dönerci,  
Yeni Döner  
Sosları

## Güçlü Konumlama ve Müşteri Bağlılığı İçin Pazarlama Girişimleri

Markalar genelinde farklılaştırılmış menü kurguları ile oluşturulmuş değer menüleriyle güçlü değer önerisi korundu



Farklı tüketim anları için Popeyes iletişim kampanyası yürütüldü, marka günlük yaşamın önemli bir parçası olarak konumlandırıldı ve bilinirliği artırıldı



Usta Dönerci iletişim kampanyası ile dürüm ve döner ürün konumlandırması güçlendirildi; üstün lezzet ve cömert porsiyonlar öne çıkarıldı



# 2026 Stratejik Öncelikleri

## Restoran Genişlemesine Devam Etme

- Markalar arasında dengeli bir genişleme stratejisi ile yaklaşık %10 restoran büyümesi
- Genel portföy içinde franchise restoranları artırma
- Restoran renovasyonlarını hızlandırma

## Marka Gücünü ve Müşteri Bağlılığını Güçlendirme

- Entegre iletişim kampanyalarıyla marka konumlandırmasını güçlendirme
- Mevcut menülerin çekiciliğini artırma ve farklı müşteri segmentlerine yeni ürünler sunma
- Daha akıllı menü kurgusu, ürün kombinasyonları ve kahve gibi diğer yan ürünlerin katkısıyla ortalama fiş tutarını artırma
- Farklı markalarla ortak marka çalışmaları yapma
- Marka bağlarını güçlendirmek için güven iletişimini pekiştirme

## Dijitalleşme ile Performans Artışı Sağlama

- Teknoloji destekli yolculuklar aracılığıyla dijital kanalların katkısını daha fazla artırma
- Veri odaklı analizlerle kişiselleştirilmiş müşteri talebini yakalama
- Kiosk ekranlarının yaygınlaştırılmasına devam etme
- Tüm dijital platformlardan yararlanarak alışveriş sıklığını artırma

## Sürdürülebilir Büyüme ile Uzun Dönemli Kârlılığı Dengeleme

- Sağlıklı marjı korurken, fiş sayısı ve sistem geneli satışlarda güçlü büyüme sağlama
- 2025'in olağanüstü performansının üzerine, tüm markalarda birebir restoran satışlarında güçlü büyümeyi sürdürme

# TAB

2025 Yılı  
Sonuç Sunumu

2 Mart 2026



SUBWAY



USTA PİDECI

## Finansal Sonuçlar

# Finansal Performans: Disiplinli Uygulama ile Güçlü Sonuçlar Elde Ettik

## TMS 29 Uygulanmış

|                                  | 2025       | 2024       | Yıllık Değişim |
|----------------------------------|------------|------------|----------------|
| Hasılat                          | ₺ 47.637 M | ₺ 41.897 M | ↑ %13,7        |
| Brüt Kâr                         | ₺ 7.724 M  | ₺ 7.316 M  | ↑ %5,6         |
| Brüt Kâr Marjı                   | %16,2      | %17,5      | ↓ -1,2 p       |
| FAVÖK                            | ₺ 9.723 M  | ₺ 9.085 M  | ↑ %7,0         |
| FAVÖK Marjı                      | %20,4      | %21,7      | ↓ -1,3 p       |
| Net Kâr                          | ₺ 2.628 M  | ₺ 2.502 M  | ↑ %5,0         |
| Düzenlenmiş Net Kâr <sup>1</sup> | ₺ 3.324 M  | ₺ 2.502 M  | ↑ %32,8        |

## TMS 29 Uygulanmamış

|                                  | 2025       | 2024       | Yıllık Değişim |
|----------------------------------|------------|------------|----------------|
| Hasılat                          | ₺ 42.859 M | ₺ 27.806 M | ↑ %54,1        |
| Brüt Kâr                         | ₺ 8.434 M  | ₺ 5.857 M  | ↑ %44,0        |
| Brüt Kâr Marjı                   | %19,7      | %21,1      | ↓ -1,4 p       |
| FAVÖK                            | ₺ 8.581 M  | ₺ 5.874 M  | ↑ %46,1        |
| FAVÖK Marjı                      | %20,0      | %21,1      | ↓ -1,1 p       |
| Net Kâr                          | ₺ 5.244 M  | ₺ 4.086 M  | ↑ %28,3        |
| Düzenlenmiş Net Kâr <sup>1</sup> | ₺ 5.894 M  | ₺ 4.086 M  | ↑ %44,3        |

<sup>1</sup>Düzeltilmiş Net Kâr, Aralık 2025'te yapılan vergi uygulaması değişikliği dikkate alınarak hesaplanır.

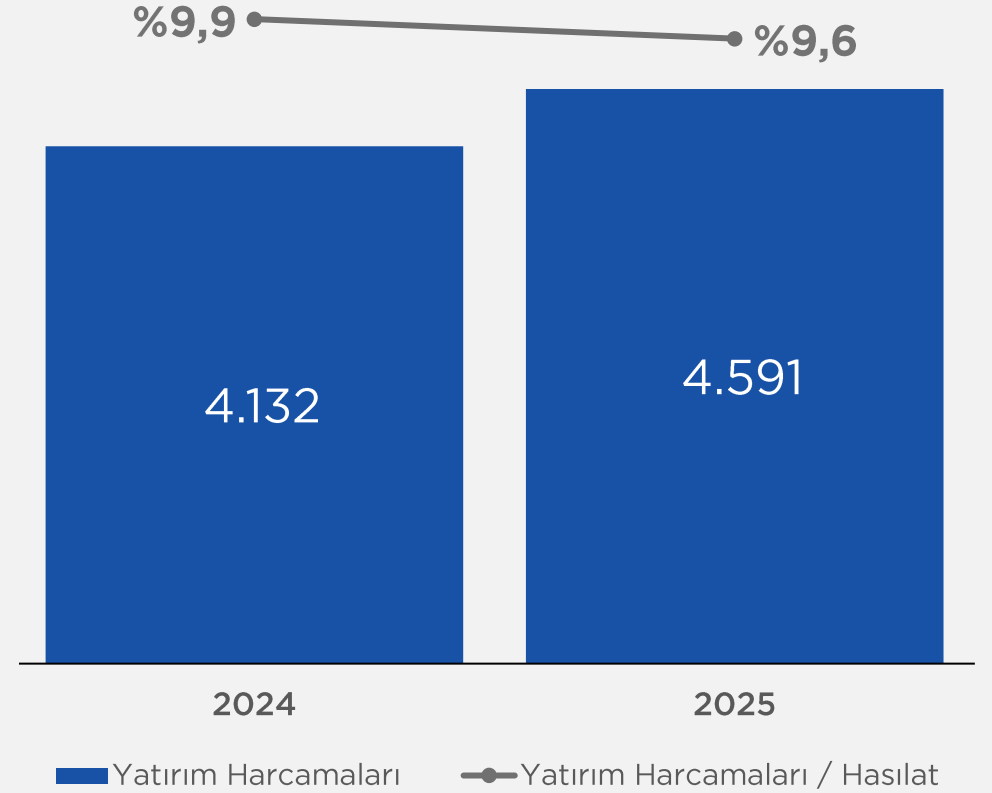
# İşletme Sermayesi Yönetimi ve Yatırım Harcamaları

Tüm veriler Milyon TL cinsindedir

## İşletme Sermayesi

|  | 2025          | 2024        |
|--|---------------|-------------|
| Ticari Alacaklar & Diğer KV Alacakları | 3.045         | 3.159       |
| Stoklar                                | 625           | 515         |
| Ticari Borçlar & Diğer KV Borçları     | 5.778         | 4.394       |
| <b>Net işletme sermayesi</b>           | <b>-2.108</b> | <b>-720</b> |

## Yatırım Harcamaları



# Güçlü Bilanço Yapısı

TAB Gıda 2025 Yıl Sonu İtibarıyla Güçlü Bir Nakit Fazlası Pozisyonuna Sahiptir



(Milyon TL)

Kısa Vadeli & Uzun Vadeli Finansal Borçlar

Nakit ve Nakit Benzerleri

TFRS-16 ile İlgili Kısa Vadeli Kiralama Yükümlülükleri

TFRS-16 ile İlgili Uzun Vadeli Kiralama Yükümlülükleri

Net nakit (kiralama yükümlülükleri dahil)

2025

-

9.057

(2.450)

(3.969)

2.638

2024

(28)

7.897

(1.811)

(2.962)

3.152



# 2026 Beklentileri

**Yeni Restoran  
Açılışları**

**Hasılat Büyümesi**

**Düzenlenmiş FAVÖK  
Marjı**

2026 Beklentileri

Yaklaşık %10

%8-10 Reel Büyüme

Marjı Koruma

# TAB

## Teşekkürler

