

2025 Yılı 1. Yarı Sonuçları Web Yayını
Dökümü

TÜRKİYE ŞİŞE VE CAM
FABRİKALARI A.Ş.

18 Ağustos 2025

OPERATOR

Hanımfendiler, beyefendiler, Şişecam'ın 2025 yılı 1. Yarı yıl finansal sonuçlarının değerlendirileceği görüntülü ve sesli internet yayınımıza hoş geldiniz. Görüşme boyunca tüm katılımcılar yalnızca dinleme modunda olacak ve ardından Soru-Cevap oturumu gerçekleştirilecektir. Bu yayının kaydedildiğini ve etkinlik sonrası bir yıl boyunca tekrar oynatma seçeneğinin mevcut olacağını hatırlatmak isterim. Şimdi sözü Şişecam Genel Müdürü Sayın Can Yücel'e bırakıyorum.

CAN YÜCEL

Teşekkür ederim.

İyi günler, hanımfendiler ve beyefendiler. 2025 İlk Yarı Finansal Sonuçlarını inceleyeceğimiz internet yayınımıza hoş geldiniz. Bugün Mali İşler Genel Müdür Yardımcımız Gökhan Güralp ve Yatırımcı İlişkileri Direktörümüz Hande Özbörçek ile birlikteyim.

Dört ay önce CEO rolüne adım attığımdan beri, ivme kazandığımızı ve ileriye dönük yolumuzu yönlendiren stratejik öncelikleri sizlerle paylaşmaktan heyecan duyuyorum.

Sunum için sözü Mali İşler Genel Müdür Yardımcımız Gökhan Güralp'e vermek istiyorum.

GÖKHAN GÜRALP

Hanımfendiler, beyefendiler; iyi günler dilerim. Umarım son görüşmemizden bu yana herkes iyidir. Yayınımıza katıldığınız için hepimize teşekkür ediyorum.

Bugünkü web yayınımıza, bu yıl uygulamaya başladığımız Verimlilik Yönetim Programı'nın kapsamlı bir anlatımı ve bu programda bugüne kadar kaydettiğimiz ilerlemenin aktarımı ile başlayacağız. Sunumumuza, 2025 ilk yarı finansal ve operasyonel sonuçlarına ve özellikle iş kollarının performanslarına ayrı ayrı odaklanarak devam edeceğiz. Ardından, nakit pozisyonumuz ve sermaye dağılımımız hakkında ayrıntılı bilgi vereceğiz. Operasyonel ve finansal incelemenin ardından, Şişecam'ın sürdürülebilirlik girişimleri ve bu alandaki son gelişmeleri sizlere aktararak bugünkü sunumumuzu tamamlayacağız.

Her zamanki gibi, sunumun sonunda sorularınızı almaktan memnuniyet duyacağız. Sunumumuzun ve Soru-Cevap oturumlarının bazı ileriye dönük beyanlar içerebileceğini lütfen unutmayın. Varsayımlarımız ve tahminlerimiz mevcut şartlara dayanmaktadır ve bu nedenle değişikliğe tabi olabilir.

Küresel iş dünyası, 2024 yılından bu yana makroekonomik ve jeopolitik gelişmelerden önemli ölçüde etkilenmiştir. Durgun küresel talep, enflasyon kaynaklı üretim maliyetlerindeki artışlar ve sıkı para politikaları gibi zorluklar, dünya genelindeki sanayi sektörlerini ve ihracatçıları etkilemiştir. Bu nedenle, operasyonel dayanıklılığımızı korumak ve sürdürülebilir uzun vadeli büyümeyi sağlamak için şirketimizin önceliklerini proaktif bir şekilde yeniden değerlendirdik.

Finansal dayanıklılığımızı artırmak için stratejik olarak katma değerli alanları hedefleyen, temkinli, çevik ve maliyet optimizasyonuna odaklı bir yönetim yaklaşımı benimsedik. Bu çerçevede öncelikli eylemleri titizlikle hayata geçirdik.

2025 yılından itibaren bu stratejik çerçeve, daha kapsamlı ve sistematik bir yapıya kavuşturularak "Verimlilik Yönetim Programı" kapsamında yürütülmeye başlanmıştır. Bu program ile kaynak tahsisi, süreç optimizasyonu ve maliyet kontrolünde proaktif önlemlerin hızlandırılmasını hedeflenmektedir. Verimlilik Yönetim Programı ile tüm fonksiyonlarımızı ve faaliyet alanlarımızı kapsayan bütünsel bir yaklaşımla Şirketimizin uzun vadeli finansal istikrarını sağlamayı hedefliyoruz. Bunu başarmak için, portföy rasyonalizasyonunu kolaylaştırmak amacıyla piyasa talebini sürekli değerlendiriyor; kaynaklarımızı ve kapasitemizi buna uyumlu hale getiriyoruz. Ayrıca, operasyonel verimliliği artırmak ve tüm işkollarındaki giderleri optimize etmek için adımlar atıyoruz. Öte yandan, temel hedeflerimizle uyumlu olarak pazara giriş stratejilerimizi, fiyatlandırma politikalarımızı ve müşteri yönetimimizi özelleştirerek değişen piyasa koşullarına duyarlılığımızı artırıyoruz.

Ana hedefimiz, güçlü bir nakit akışı ve bilanço oluşturmaktır. Operasyonel verimliliği artırırken borçluluğu azaltmaya ve hissedarlarımız için sürdürülebilir değer yaratmaya kararlıyız. Bunu desteklemek için, mevcut girişimlerin yanı sıra sürekli olarak yeni projeleri ve fırsatları değerlendiriyoruz.

Bugün, Verimlilik Yönetim Programımızı iki ana başlık altında ele alacağız: Verimlilik ve Optimizasyon ile Yatırımların Kontrollü Yönetimi.

Verimlilik ve Optimizasyon başlığı kapsamında, belirli üretim faaliyetlerinin taşınması, konsolidasyonu ve soğuk tamir planlarının revize edilmesi de dahil olmak üzere üç ayrı stratejik adım attık.

İlk girişim, Avrupa'daki Otomotiv Camı operasyonlarımızın birleştirilmesiydi. Bu stratejik karar, bölgedeki üretim ayak izimizi optimize etme hedefimizle örtüşüyor. Almanya ve Macaristan'daki enkapsülasyon tesislerimizi Slovakya'daki tesisimizde birleştiriyoruz. Temel hedeflerimiz üretim verimliliğini artırmak, maliyet tasarrufu sağlamak ve tedarik zinciri etkinliğini iyileştirmektir. Amacımız, enkapsülasyon sektöründeki

uzmanlığımızdan yararlanarak bu sektördeki stratejik önemimizi pekiştirmek, böylece bölgedeki rekabet gücümüzü artırmak ve kârlılığımızı sürdürülebilir bir şekilde güçlendirmektir. Bu geçişin 2026 yılında tamamlanmasıyla birlikte, bu stratejik girişim, üretim verimliliğini artırma, maliyet avantajı elde etme ve tedarik zinciri etkinliğini iyileştirme gibi temel hedeflerimizi gerçekleştirmemize imkân sağlayacaktır.

El imalatı Cam Ev Eşyası üretimimizin taşınması, hedeflerimiz doğrultusunda attığımız bir sonraki stratejik adımdı. Haziran ayında, Denizli cam ev eşyası el imalatı üretimini Kırklareli'ndeki modern üretim altyapısına taşımaya karar verdik. Bu karar, neredeyse bir asırdır devam eden el yapımı cam ev eşyası üretimimizin ekonomik değerini artırma amacıyla alındı. Hem el yapımı hem de otomasyonlu üretim süreçlerinin Kırklareli'ndeki modern üretim altyapısına entegrasyonunun Aralık ayı itibarıyla tamamlanmasını hedefliyoruz.

Kuzey İtalya'daki düzcam üretim tesisimizde soğuk tamiri öne çekme kararı, üretim, satış ve stok dengesinin daha verimli yönetimi yoluyla bölgedeki kapasite planlamasını ve değer yaratımını iyileştirmeyi ve maliyetleri optimize etmeyi amaçlamaktadır. Bu operasyonel revizeler, diğer AB tesislerindeki fiyat iyileşmeleri ve artan kapasite kullanımıyla birlikte, Avrupa'daki Düzcam operasyonlarımıza olumlu katkıda bulunmuştur. Yılın ikinci yarısında beklenen pazar toparlanmasıyla birlikte, 2026 yılında Bulgaristan ve İtalya'da devreye alınacak yeni kaplamalı hatlarımızla, satış portföyümüzdeki katma değerli ürünlerin payını artırmayı planlıyoruz.

Şirketimiz, endüstriyel dönüşümdeki liderliğini korurken üretim kapasitesini yeni ve mevcut yatırımlarla dengelediği için, yatırımların kontrollü yönetimi bu stratejik dönüşümün önemli bir bileşenidir.

Tarsus'taki TR9 düzcam fırını ve enerji camı üretim hatları, Türkiye'deki en önemli yatırımlarımızdan biridir. Bu yeni yatırım, Şirketimizin sürdürülebilir büyümeye olan bağlılığının bir örneğidir. Enerji camı üretimine yatırım yaparak, önümüzdeki beş yıl içinde %6 bileşik yıllık büyüme oranıyla büyümesi beklenen güneş enerjisi sektöründeki artan cam talebini karşılamayı, Türkiye'nin enerji camı ithalatına olan bağımlılığını azaltmayı ve ihracat potansiyelini artırmayı hedefliyoruz. Bu yatırımla, yalnızca üretim kapasitemizi artırmakla kalmıyor, aynı zamanda Türkiye'nin yeşil dönüşümüne ve enerji bağımsızlığına da katkıda bulunuyoruz.

Bu yatırım, yıllık 288 bin ton kapasiteli buzlu cam fırını ve güncel durumda yıllık 47 milyon m²'lik işleme kapasitesine sahip enerji camı hatlarının kurulmasını içeriyor. Yatırım tamamlandığında, buzlu cam üretim kapasitemizin yıllık brüt 396 bin ton seviyesine ulaşması öngörülmüyor. Hem buzlu cam fırınımızın hem de enerji camı işleme hatlarının

bu yılın son çeyreğinde üretime başlamasını hedefliyoruz. Ayrıca, TR9 fırınımızın 2026 yılının ilk çeyreğinde faaliyete geçmesi öngörülüyor.

Üç farklı lokasyonda kaplamalı hat yatırımlarımız, katma değerli ürün çeşitliliğimizi artıracığı için portföyümüzü optimize etmek açısından oldukça önemli. Avrupa ve Türkiye'de çevre dostu yapı malzemelerine yönelik artan talebi karşılamak ve mevcut binaların enerji verimliliği standartlarına uygun şekilde dönüştürülmesini sağlamak için bu yatırımlara öncelik veriyoruz. Gelişmiş operasyonel verimlilik ve genişletilmiş ürün yelpazesıyla rekabet avantajımızı sürdürmek ve katma değerli ürünlerin üretim hacmini artırarak nihai kullanıcılara daha fazla değer sunmak amacıyla, mevcut kaplamalı cam kapasitemizi iki katına çıkarmamızı sağlayacak bu üç yeni kaplamalı cam üretim hattını 2026 yılında devreye almayı planlıyoruz.

Uluslararası büyüme stratejimizin bir parçası olarak, Avrupa cam ambalaj pazarında beklenen talep artışını karşılamak üzere, Macaristan'da iki fırınlı bir cam ambalaj üretim tesisi yatırımımız devam ediyor. Bu yatırım, tam kapasitede yıllık yaklaşık 396 bin ton üretim hedefleyen Avrupa'daki ilk cam ambalaj üretim tesisimizdir. Bu yatırımımızı, fırın ateşleme programımızı ve üretim planlamalarımızı piyasa koşullarına göre ayarlayarak optimum zamanda devreye alacağız.

Değerleme modelleriniz için öncelikli yatırımlarımızın tahmini devreye alınma tarihlerinin güncel versiyonlarını bu slaytta aktardık.

2025 yılı ilk yarı sonuçlarını sunmaya başlamadan önce, Sermaye Piyasası Kurulu'nun 28 Kasım 2023 tarih ve 81/1820 sayılı Kararı uyarınca, Şirketimiz, 2023 yılından itibaren TMS-29 enflasyon muhasebesi hükümlerine tabi olduğunu önemle vurgulamak isteriz. Dolayısıyla bu sunumda yer alan 2025 yılı ilk yarı finansal sonuçları ve karşılaştırmalı 2024 yılı finansal sonuçları, TMS-29 enflasyon muhasebesi hükümleri uyarınca Türkiye Finansal Raporlama Standartları'na uygun olarak hazırlanarak, Türk Lirası'nın 30 Haziran 2025 itibarıyla satın alma gücüne göre düzenlenmiş ve bağımsız denetimden geçmiş finansal bilgileri içermektedir. TMS-29 etkisi olmadan sunulan bazı temel finansal göstergelere ise sunumun operasyonel ve finansal inceleme bölümünün sonunda yer verilmiştir.

Altıncı slaytta, temel finansal göstergelerimiz yer almaktadır.

Raporlama döneminde 101 milyar TL konsolide gelir elde ettik.

Özellikle Cam Ambalaj iş kolunda satış hacimleri hem Türkiye hem de Rusya'da kayda değer iyileşmelerle, yüksek performans göstermeye devam etti. Mimari Cam segmenti de özellikle satış hacmindeki olumlu eğilimler nedeniyle hafif bir ilerleme kaydetti.

Kimyasallar iş kolu, küresel arz fazlası nedeniyle yıllık satış hacminde hafif bir düşüş yaşadı. Cam Ev Eşyası işkolu zayıf tüketici iştahı ve Endüstriyel Camlar işkolu birikmiş siparişler ve müşterilerin daha hafif ürün talepleri satış hacmi bakımından daraldı.

Ürün fiyatlandırmasında tüm cam iş kollarında ve tüm coğrafyalarda iyileşmeler görülürken, Kimyasallar operasyonlarımızdaki ürün fiyatları rezerv para birimi cinsinden yatay seyretti.

2025 ilk yarı kapanış verilerine göre, TÜFE endeksindeki yıllık artış %35 olarak gerçekleşirken, raporlama para biriminin döviz sepeti karşısındaki değer kaybı %19 oldu. Enflasyon oranı ile uluslararası operasyonlardaki raporlama para birimlerinin Türk Lirası'na göre değerindeki değişim arasındaki bu fark, gelir büyümemizi olumsuz etkilemeye devam etti.

Dolayısıyla, konsolide gelirler %13 geriledi. Öte yandan, TMS-29 etkisi hariç tutulduğunda konsolide gelir TL bazında yıllık %19 büyüme gösterdi.

2025 yılının ilk yarısında, zorlu piyasa koşullarına rağmen verimlilik ve optimizasyona odaklanmaya devam ettik. Verimliliği artırma, katma değerli ürünlere öncelik verme ve kapasite yönetimi girişimlerini uygulama konusundaki kararlılığımızı güçlü bir şekilde sürdürdük. Artan üretim verimliliği, operasyonel maliyetlerdeki düşüş ve kaynakların daha verimli kullanımı, kârlılığımızı önemli ölçüde artırdı. Ayrıca, finansal göstergelerdeki toparlanma, Avrupa pazarı da dahil olmak üzere tüm coğrafyalarda fiyat iyileştirmeleriyle desteklendi. Sonuç olarak, brüt kâr marjımız 380 baz puan artarak %27'ye ulaştı. Son iki çeyrek üst üste faaliyet zararı kaydettikten sonra, FVÖK marjımızı pozitifte döndürmeyi başardık. Bu %13'lük FAVÖK marjımıza da yansdı. Hem ikinci çeyrek hem de ilk yarı sonuçlarında çift haneli FAVÖK marjına ulaştık. Maddi duran varlıklarda enflasyon muhasebesinden kaynaklanan parasal kazanç ek olarak, yatırım amaçlı gayrimenkullerin yeniden değerlemesi, yatırım faaliyetlerinden net gelirlerde 1,8 milyar TL artış ve FAVÖK kârlılığına 180 baz puan katkı sağladı.

TMS-29 etkisi hariç tutarlar da aynı eğilimi yansıtarak, konsolide FAVÖK marjı, 720 baz puan artışla %22'ye yükseldi.

Finansman giderlerindeki iki katı aşkın artışa rağmen vergi öncesi kâr, yıllık bazda %3 azaldı. Ana Ortaklık Payı Net Kârı, %4'lük net kâr marjı ile 4 milyar TL olarak gerçekleşti. Net parasal pozisyon kazançları tutarı 1,3 milyar TL artışla yaklaşık 12 milyar TL oldu.

Bu dönemde, bir önceki yıl kaydedilen 1,5 milyar TL'lik ertelenmiş vergi gelirinin aksine, 764 milyon TL tutarında ertelenmiş vergi gideri kaydedildi. Ertelenmiş vergi gelirinden gidere geçiş, duran varlıkların net defter değerindeki artıştan kaynaklandı. Bu artış, yatırım amaçlı gayrimenkullerin değerlemesi ve teknolojik gelişmeler nedeniyle maddi

duran varlıkların kullanım ömürlerinin uzaması dolayısıyla gerçekleşti. Sonuç olarak, raporlama standartları kapsamında muhasebeleştirilen ertelenmiş vergi varlıkları ile V.U.K.'a göre hazırlanmış yasal tablolarda uygulanan metodoloji arasındaki fark, ertelenmiş vergi giderine yol açtı. TMS-29 etkisi hariç tutulduğunda ise dönem net karı 7,5 milyar TL oldu.

7. Slaytta, konsolide gelir ve FAVÖK'ün segment bazındaki dağılımını inceleyeceğiz.

Raporlama döneminde, operasyon portföyümüz dengeli seyretelemeye devam etti ve cam operasyonları gelirimizin üçte ikisini oluşturdu. Hem Mimari Cam hem de Kimyasallar işkolları konsolide gelirimize %23 oranında katkıda bulunurken, en büyük katkı ise Mimari Cam işkolundan geldi. Özellikle, Türkiye, Avrupa, Hindistan ve Rusya'da 14 aktif üretim hattının yanı sıra Saint Gobain ile ortaklığımız olan Mısır'da bir hat ile Mimari Cam segmenti, iyileşen fiyatlandırma ortamı ve Verimlilik Yönetim Programı girişimleriyle artan verimlilik sayesinde konsolide FAVÖK'ümüzün %37'sini oluşturarak, konsolide FAVÖK'e en büyük katkıyı sağladı. Kimyasallar işkolu hem gelire hem de FAVÖK'e katkı açısından sırasıyla %23 ve %26 ile ikinci en yüksek performansı gösteren işkolu oldu.

Türkiye, Rusya ve Gürcistan'da bulunan 9 üretim tesisi ve 25 fırını ile Cam Ambalaj işkolu, konsolide gelirimizin %22'sini ve FAVÖK'ümüzün %26'sını oluşturarak üçüncü en büyük katkıyı sağladı.

Konsolide gelirimizin %13'ünü oluşturan Endüstriyel Cam işkolunun FAVÖK üretimimize seyretelemeci etkisi söz konusuydu. Öte yandan bu işkolu, operasyonel verimlilik önlemlerinin uygulanması ile 2023'ün sonlarından bu yana ilk kez 2025'in 2. çeyreğinde faaliyet kârı elde etti.

Türkiye'de 3, Bulgaristan, Rusya ve Mısır'da ise kalan yarısı olmak üzere toplam 6 tesisteki 10 fırınla Cam Ev Eşyası operasyonlarımızdan konsolide gelirimizin %12'sini elde ettik. Ancak, olumsuz talep dinamikleri sonucunda artan stok devir süresi ve yüksek enflasyona maruz kalma nedeniyle oluşan negatif FAVÖK sonucunda bu işkolu konsolide FAVÖK'ümüzü seyreletti.

Elektrik ticareti operasyonlarımızı içeren Enerji işkolumuzun toplam gelire katkısı %5 oldu ve bu işkolu faaliyet kârımız üzerinde nötr bir etki yarattı.

8. ve 9. slaytlarda, ana iş kollarımızın bireysel performanslarına ilişkin temel dinamikleri sıralayacak ve böylelikle Cam ve Kimyasallar operasyonlarımızın hem operasyonel hem de finansal açılardan önceki yıla kıyasla nasıl performans gösterdiğine dair bir özet sunacağız.

Mimari Cam iş kolumuz, zorlu piyasa koşullarına rağmen dirençli seyrini sürdürdü. Kuzey İtalya tesisimizdeki soğuk tamir sürecini öne çekerek üretim seviyelerimizi bir önceki yıl ile aynı seviyede tuttuk. Kapasite kullanım oranı, özellikle AB bölgesindeki tesislerde iyileşen oranlar sayesinde %88'e ulaştı. Üretim seviyelerindeki bu optimizasyon, daha yüksek kapasite kullanımı sonucunda azalan üretim maliyetlerinden faydalanırken, herhangi bir üretim açığı yaşamadan operasyonlarımızı sürdürmemizi sağladı.

Raporlama döneminde, konsolide Mimari Cam satış hacmi yıllık bazda %1 oranında hafif bir artış gösterdi. Türkiye operasyonları, kentsel dönüşüm projeleri ve artan renovasyonlar sayesinde konsolide satış hacminin %60'ını oluşturarak istikrarlı seyrini sürdürdü ve yurtiçi satışlar yıllık bazda %5 arttı. Öte yandan, ihracatta görülen düşüş Türkiye operasyonları toplam satış hacminde daralmaya yol açtı.

Artan belirsizlikler sonucunda genel anlamda daha temkinli seyreden talebe rağmen, AB bölgesi satış hacminde yıllık %8'lik bir artış gerçekleşti. Bölgeden yapılan satışlar konsolide satış hacminin %25'ini oluşturdu. Özellikle Doğu Avrupa'da, kaplamalı cam ürünlerine olan talep, talebin zayıf seyrettiği diğer bölgeleri bir miktar telafi ederek, satış hacmini olumlu etkiledi. Bu arada, jeopolitik gerilimler ve düşük maliyetli ithal ürünlerin artması sonucunda toplam satış hacminin %15'ini oluşturan Rusya ve Hindistan operasyonları toplam satış hacminde gerileme kaydedildi.

Mimari Cam iş kolu özellikle Türkiye ve Avrupa'da stratejik fiyat düzenlemelerinden faydalandı. Avrupa ürün fiyatları, 2024 sonundaki en düşük seviyelerinden EUR bazında yaklaşık %40 arttı. Türkiye'de ise enflasyon ve üretim maliyetlerindeki artışlar nedeniyle bir yıllık dönemde yapılan fiyat düzenlemeleri, Haziran 2025 sonu itibarıyla TL bazında %30'luk bir artışa işaret etti. Sonuç olarak, EUR bazlı standart ürün ortalama fiyatlarındaki artış yıllık %5 seviyesinde gerçekleşti.

Mimari Cam iş kolu net grup dışı gelirleri yıllık bazda %6 azalarak 23 milyar TL oldu, FAVÖK marjı ise 2024'ün ilk yarısındaki %12'ye kıyasla %19 seviyesinde gerçekleşti.

Otomotiv camları, enkapsülasyon ve cam elyaf operasyonlarını içeren Endüstriyel Cam iş kolu net grup dışı geliri 13 milyar TL oldu.

İş kolunun finansal metriklerini önemli ölçüde etkileyen otomotiv camı ve enkapsülasyon alt segmenti, adet bazında satışları yıllık %4 azaldı. Ancak, zayıf pazar dinamiklerinin yanı sıra OEM'lerin üretim planlamalarına uygun olarak daha hafif ürün tercihleri nedeniyle, tonaj bazında satışlar %13 daraldı. Otomotiv Yenileme Camı ("OYC") kanalı, otomotiv camı ve enkapsülasyon alt segmenti gelirlerine %15 katkıda bulunarak stratejik önemini korudu. Bu raporlama döneminde, ABD doları cinsinden ton başına ortalama fiyatlar yıllık %31 artış gösterdi.

Cam elyaf operasyonlarında, fiyat baskısı ve azalan talep nedeniyle ihracat satışlarındaki daralmaya rağmen, yurt içi satışlar, talep koşullarına göre yapılan stratejik hamleler ile spot satış fırsatlarından yararlanılması sayesinde yıllık %24 arttı. Bu durum, konsolide satış hacmindeki yıllık düşüşü %9 ile sınırladı ve ABD doları cinsinden ton başına ortalama fiyatlar yıllık %14 arttı.

Cam eşyası iş kolu, bu yılın ilk yarısında önemli zorluklarla karşı karşıya kaldı ve net grup dışı gelirler %20 daraldı.

Yurtiçi ve yurtdışı ekonomik koşullar, devam eden küresel durgunluk spekülasyonları ve artan müşteri stok seviyeleriyle sonucunda Cam Ev Eşyası konsolide satış hacmi %23 daraldı. Gelirlerin neredeyse yarısını oluşturan uluslararası satışlarda, özellikle jeopolitik gerginliklerin yaşandığı bölgelerde, düşük maliyetli ithalattan kaynaklanan zayıf talep ve rekabetçi fiyatlandırma nedeniyle hacim bazlı performansta gerileme kaydedildi. Yurt içi satışlar üzerindeki etki, tüketici iştahının zayıflaması ve tüketicinin satın alma gücünün azalmasıyla belirginleşti ve bu durum, indirimli marketler kanalında yapılan promosyon kampanyalarına rağmen tüm kanallarda düşüşe yol açtı. Cam ev eşyası işkolu premium konumlandırmasını sayesinde gerçekleştirilen bölgesel fiyat düzenlemeleriyle hacim bazlı düşük performansını gelirler düzeyinde hafifletti. Sonuç olarak, ABD doları cinsinden ton başına ortalama fiyatlar, makroekonomik baskılar ve zayıf talep koşulları altında gelirlerin artırılmasına yönelik atılan adımların etkisiyle yıllık %20'nin üzerinde arttı. Raporlama dönemi boyunca pazarı yakından takip ederek promosyon stratejilerimizi pazarın gerekliliklerine uyumlu hale getirerek, bu işkolumuzdaki premium marka stratejimizi koruduk.

Cam Ambalaj iş kolu, %95'lik istikrarlı bir kapasite kullanım oranının bir yansıması olarak konsolide üretimde %5'lik bir artış kaydetti.

Yurt içinde hem alkolsüz hem de alkollü içecek kategorilerindeki satışlar, genişleyen müşteri tabanı sayesinde artış gösterdi. Bu artış, alkolsüz içecek sektöründeki penetrasyonu artırmayı hedefleyen ve her iki kategoride de görülen organik talep ile pazar payının korumasına odaklanan stratejiler sayesinde sağlandı. Sonuç olarak, yurtiçi satış hacmi yıllık %8 arttı. 2024'ün ilk yarısının sonundan bu yana, Türkiye'de yerel para birimi bazında yapılan dört fiyat düzenleme sonucunda ABD doları cinsinden ton başına ortalama fiyatlar %10 arttı.

İhracat faaliyetleri, ticaret kısıtlamaları ve bölgesel istikrarsızlık gibi ekonomik ve lojistik zorluklar da dahil olmak üzere Orta Doğu ve Afrika bölgesindeki olumsuz koşullara uyum sağlamak için yapılan stratejik hamlelerle güncellendi. Sonuç olarak çabalar, Doğu

Avrupa ve Amerika gibi gelecek vaat eden pazarlara penetrasyonu artırmaya yönlendirildi.

Rusya ve Gürcistan tesislerinin operasyonları, bölgesel dinamikler nedeniyle değişken bir performans sergiledi. Üretim payındaki hafif bir düşüğe rağmen, bu bölgeler, istikrarlı bir şekilde artan tüketim, bira kategorisinde cam ambalaja olan talebin artması ve yeni bira markalarının lansmanları sayesinde satış hacmine %2'lik artışla katkıda bulundu. Ürün fiyatları, 2024'ün ilk yarısından bu yana Ruble cinsinden bir kez %22 oranında artırıldı. Yerel para birimindeki değer kaybının da etkisiyle birlikte, ABD doları cinsinden ton başına ortalama fiyatlar %30 arttı.

Enflasyonist baskılar ve maliyet dalgalanmalarını ele alan istikrarlı fiyatlandırma stratejilerinin uygulanması Türkiye ve BDT bölgelerindeki pazar konumumuzu ton başına ortalama fiyatlarda yükseliş ile pekiştirdi.

Cam Ambalaj iş kolunun güçlü operasyonel performansı ile bu işkolunun net grup dışı gelirleri yıllık %4 artarak 22 milyar TL oldu. FAVÖK marjı, 2024'ün ilk yarısındaki %9'a kıyasla %15 seviyesinde gerçekleşti.

Son olarak, Kimyasallar iş kolumuz.

Yılın ilk yarısı, soda ve krom kimyasalları iş kolları için dalgalı piyasa koşullarına karşı yapılan stratejik manevralarla geçti. Soda kimyasalları, bu ortamı bakım faaliyetleri ve stok ayarlamaları ile nispeten daha düşük bir üretimle karşıladı. Kapasite kullanım oranı %89 olarak gerçekleşti. Küresel talep, bölgeler arasında farklılıklar göstermekle birlikte genelde durgun seyretse de soda külü satış hacimleri dalgalandı ve düşük Avrupa talebi ve rekabetçi bölgelerdeki stratejik kararlar nedeniyle uluslararası satışlarda belirgin bir düşüş yaşandı. Bu arada, Türkiye ve ABD'deki satışlar, müşteri tabanındaki etkili genişleme sayesinde büyüme gösterdi. Sonuç olarak, toplam soda külü satışları hacim olarak yıllık bazda %3 düştü. Fiyatlandırma ortamı ise nispeten aynı seviyelerde kaldı, ancak çeyreklik bazda hafif iyileşmeler görüldü. Buna karşılık, Krom Kimyasalları segmenti önemli bir dönüşüm geçirdi. Makroekonomik baskılar ve yüksek stoklar, özellikle ilk çeyrekte talebi azalttı. Pazar payı kazanımlarını hedefleyen geliştirilmiş satış stratejilerimiz sayesinde, satış hacmindeki düşüş %8 ile sınırlı kaldı. Bu değişim, devam eden rekabetçi fiyat baskılarına rağmen, ton başına ortalama fiyatlarımızı yıllık bazda %4 artırmamıza da yardımcı oldu. Sonuç olarak, Kimyasallar iş kolu net grup dışı gelirleri yıllık %14 azalarak 23 Milyar TL oldu. Bu iş kolunun FAVÖK marjı ise %14 seviyesinde gerçekleşti.

10. Slayta geçerken, 14 ülkede yer alan üretim tesislerimiz, çeşitlendirilmiş operasyon portföyümüz ve geniş ürün yelpazemizle dünya genelindeki müşterilerimize hizmet

vermeye devam ediyoruz. Enflasyon oranı ile Türk Lirası'nın rezerv para birimleri karşısındaki değer düşüşü arasındaki farka rağmen, uluslararası satışlarımızın toplam gelirimiz içindeki %62'lik payını başarıyla koruduk. İhracat gelirlerimizin %53'ü Avrupa'ya yapılan satışlardan elde edilerek 483 Milyon USD olarak gerçekleşti. Bölgede bulunan Şişecam tesislerinden elde edilen gelirler de dahil edildiğinde, konsolide gelirin %31'ini Avrupa oluşturdu. ABD soda külü tesisinden yapılan satışlar ve ihracat yoluyla bölgeye yapılan satışlar dahil Amerika pazarı katkısı toplam %12 olarak gerçekleşti Böylece gelişmiş piyasaların gelirimizdeki payı %43 oldu.

Slayt 11'de likidite pozisyonumuzun detaylarını görebilirsiniz. İlk yarıyı, 59 Milyon ABD Doları 2025 ve 2026'da vadesi dolacak Eurobond yatırımları olmak üzere, 108 Milyon ABD Doları finansal varlıklar dahil, 1.1 Milyar ABD Doları nakit ve nakit benzerleri ile tamamladık. Brüt finansal borç, %53 uzun ve %47 kısa vadeli yapısı ile, 3.9 Milyar ABD Doları seviyesinde gerçekleşti. Para birimi kırılımı %82'si rezerv para ve kalan tutarın %94'ü TL cinsinden, faiz oranı yapısı ise %65'i sabit ve kalanı değişken olarak şekillendi. Finansal yatırımlar dahil olmak üzere, nakit ve nakit benzerleri içerisindeki rezerv para payı ise %57 seviyesinde kaydedildi. Net borç pozisyonumuz 5.8x kaldıraçla 2.8 Milyar ABD Doları olarak gerçekleşti. Diğer yandan, faiz oranı ile raporlama para birimi değer kaybı arasındaki kalıcı fark göz önüne alındığında, operasyonel performansımızı ve finansal pozisyonumuzu izlemek için daha uygun bir gösterge olan TMS-29 enflasyon muhasebesi etkisi olmadan sunulan verilerimize göre, 2025 ilk yarı Net Borç/FAVÖK oranımız taahhüt sınırları içerisinde kalarak 3.2x oldu.

2025'in ilk yarısının sonunda, 81 Milyon ABD Doları ve 100 Milyon EUR kısa pozisyonla net kısa döviz pozisyonumuz 6.8 Milyar TL oldu.

12. Slayda geçerken, yatırım harcamalarımız yıllık bazda değişmeyerek 14.6 Milyar TL olarak kaldı. İş kolları bazında yatırım harcaması dağılımı şu şekildedir:

- Mimari Cam işkolunda gerçekleştirilen, Türkiye-Tarsus'taki yeşil saha düz cam tesisi ve fırını ile yeni buzlu cam fırını yatırımları, toplam yatırım harcamalarının %46'sını oluşturdu.
- Cam Ambalaj iş kolunda gerçekleştirilen; ağırlıklı olarak Macaristan yeşil saha yatırımı ve Türkiye ile Gürcistan'daki soğuk tamir süreçleriyle ilgili yapılan ödemeler, toplam yatırım harcamalarının %31'ini oluşturdu.
- Kimyasallar iş kolunda; ağırlıklı olarak Türkiye, Mersin ve Amerika, Wyoming tesislerindeki operasyonel verimlilik ve bakım yatırımlarıyla ilgili ödemeler, toplam yatırım harcamalarının %8'ini oluşturdu.

- Kalan tutarı, Endüstriyel Cam, Cam Eşyası ve Enerji segmenti bakım harcamaları oluşturdu.

Ağırlıklı olarak nakdi olmayan kalemlerdeki düzeltmelerin etkisiyle, faaliyetlerden elde edilen nakit akışları önceki yılın 10 Milyar TL'sine kıyasla bu dönem 16.1 Milyar TL oldu. Nakit ve nakit benzerlerine ilişkin enflasyon etkisi sonrası serbest nakit akımları negatif seviyede 19.5 Milyar TL oldu.

On üçüncü slaytta, sunumun başında bağımsız denetimden geçmiş finansal sonuçlarımızı anlatırken özet olarak değindiğimiz TMS-29 enflasyon muhasebesi etkisi olmadan sunulan bazı temel finansal göstergeleri görebilirsiniz. Ayrıca toplam varıklarımızın ve toplam özkaynaklarımızın 2024 yılına göre sırasıyla %9 ve %12 oranında büyüdüğünü eklemek isterim.

Bir sonraki bölümde, sürdürülebilirlik yolculuğumuzdaki bazı önemli gelişmeleri sizlerle paylaşacağız.

Kamu Gözetimi Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu (KGK) tarafından yayımlanan Türkiye Sürdürülebilirlik Raporlama Standartları (TSRS) doğrultusunda, Şişecam'ın ilk TSRS uyumlu ilk sürdürülebilirlik raporu 1 Ağustos'ta yayımlandı.

Son 12 yıldır, iklim değişikliği dahil sosyal ve çevresel etkilerimizi gönüllü olarak raporlayarak, olarak ÇSY'yi iş stratejimize entegre etmeye verdiğimiz önemi ortaya koyuyoruz. Yeni düzenlemeyle uyumlu olarak TSRS ile bu yaklaşımı bir adım daha ileriye taşıyoruz.

TSRS raporumuz ile sürdürülebilirlik yönetimi ve işimizin iklim değişikliği karşısındaki dayanıklılığına dair risk ve fırsatları detaylı biçimde paylaşıyoruz. Şişecam'ın risk yönetimi, sürdürülebilirlikte ilgili kurumsal yönetim uygulamaları ve ürün portföyümüzün iklim değişikliğinin etkilerini yönetmede oynadığı rol, TSRS raporumuzda detaylarıyla paylaşılmakta.

TSRS uyumlu sürdürülebilirlik raporumuza tamamının Türkçe ve İngilizce versiyonlarına mikro web sitemizden ulaşabilirsiniz.

90. yılımızı, İstanbul'da düzenlenen Şişecam Global Tedarikçi Zirvesi'nde küresel iş ortaklarımızla birlikte kutladık. Zirvede sürdürülebilirlik, dijital dönüşüm ve operasyonel dayanıklılık gibi temel konuları ele aldık; iş ortaklarımıza Sürdürülebilirlik Farkındalık Ödüllerini takdim ettik. İş birliklerimizi güçlendirmeye ve birlikte daha sürdürülebilir bir gelecek inşa etmeye odaklanmaya devam ediyoruz.

- Sürdürülebilirlik Eğitimleri: 2024 yılında başlattığımız Sürdürülebilirlik E-Öğrenme Projesi ile, sürdürülebilirlik ajandamızı iş süreçlerimizin merkezine yerleştirmeyi

ve ekip arkadaşlarımızın bu ajandayı kendi çalışmalarına entegre etmelerini desteklemeyi hedefliyoruz. Sekiz modülden oluşan dijital öğrenme programı; eşitlik, çeşitlilik ve kapsayıcılıktan tedarik zincirine kadar farklı sürdürülebilirlik alanlarına odaklanarak, kurum genelinde ortak bir sürdürülebilirlik anlayışı oluşturmayı ve her bir fonksiyonun özel ihtiyaçlarına yönelik bilgi derinliği sunmayı amaçlıyor.

- Şişecam'ın Perge Antik Kenti Kazılarına Desteği: 1935 yılında Türkiye'de cam endüstrisinin temellerini atan bir şirket olarak, camın tarihsel yolculuğuna ışık tutan girişimlere katkı sunmaya devam ediyoruz. Bu doğrultuda, Perge Antik Kenti'nde yürütülen arkeolojik kazılara sponsor olarak, kazılar sırasında ortaya çıkarılan cam fırınları ve cam kalıntılarının korunmasını ve bilimsel olarak incelenmesini desteklemeyi amaçlıyoruz. Bu iş birliğiyle, kültürel mirasın korunmasına katkı sunarken, camın tarihsel gelişimini bilimsel olarak belgelemeyi ve bu bilgiyi gelecek nesillere aktarmayı hedefliyoruz.

Teşekkürler. Şimdi Soru-Cevap oturumuna geçebiliriz.

Q&A

Lorenzo Parisi – JP Morgan:

Daha önce yatırım harcamalarının ('CAPEX') yıl boyunca en fazla FAVÖK seviyesi kadar olacağı belirtilmişti. Yılın ilk yarısında CAPEX'in FAVÖK'ün üzerinde olduğu göz önüne alındığında, yılın geri kalanı için de durum aynı mı olur? Bu, kalan iki çeyrekte FAVÖK'ün artmasını mı yoksa bundan sonra daha düşük bir CAPEX mi beklediğiniz anlamına geliyor? Çok teşekkür ederim.

Can Yucel:

Sorunuz için çok teşekkür ederim. Belirttiğiniz gibi, CAPEX konusunda önceki ifadelerimize bağlı kalacağız. Capex, FAVÖK'le uyumlu olacak. Gökhan Bey'in de belirttiği gibi, bu yıl esasen optimizasyon yılı. CAPEX'e odaklanacağız. Devam eden yatırımlarda, özellikle kapasite kullanımımızı artıracak, tamamlanmak üzere olan ve katma değerli ürünler sunacak yatırımları ilerletmeye çalışarak CAPEX'imizi optimize edeceğiz. Bunlar, Tarsus'taki enerji camı yatırımlarımız. Belirttiğimiz gibi bu Şişecam için kritik bir iş fırsatı. Enerji camı tarafı oldukça katma değerli. Şu anda gördüğümüz kadarıyla, Türkiye'de kapasite yetersiz. Yerel kapasite eksikliği nedeniyle pazar ithalatla besleniyor ve orada bir potansiyel görüyoruz. Tarsus tesisimiz aracılığıyla enerji camını

yurt içinde üretmeye odaklanacağız. Talebin arttığını açıkça görebiliyoruz. Diğer bir konu ise, tamamlanmak üzere olan Macaristan'daki yatırımımıza devam edeceğiz. Daha önce de açıkladığımız gibi, bu, kâr marjlarının artacağını ve pazarın gelişeceğini gördüğümüz bir durum. Bunun dışındaki diğer büyük CAPEX kalemlerine şu anda odaklanmıyoruz. Şu anda piyasa koşullarını değerlendiriyoruz. Yatırım maliyetlerini optimize etmeye çalışıyoruz. Stratejimiz, Capex'i, bu yılın FAVÖK'ünü aşmadan yöneteceğiz.

Lorenzo Parisi – JP Morgan:

Teşekkür ederim. Tüm yıl veya kalan iki çeyrek için beklediğiniz CAPEX hakkında biraz yol gösterebilir misiniz?

Can Yucel:

İlk altı aydan daha düşük olacak. Belirttiğim gibi, bu Şişecam'ın konsolide FAVÖK yaratma kapasitesine göre belirlenecek. Aylık bazda ilerleyeceğiz ve FAVÖK yaratma performansını sıkı bir şekilde takip edeceğiz.

Lorenzo Parisi – JP Morgan:

Çok teşekkür ederim.

Evgeniya Bystrova – Barclays:

Sunumunuz için çok teşekkür ederim. Sonuçlarınız için tebrikler ve verimlilik programınızı sunduğunuz için teşekkür ederim. CAPEX ile ilgili hızlıca kısa bir soru sormak istiyorum. CAPEX için FAVÖK üretiminin %100'üne bağlı kalınacağını anlıyorum doğru mudur? FAVÖK ile ilgili asıl soruma gelince, ikinci çeyrekteki toparlanmanın detaylarına girersek, toparlanmanın ana nedenlerinin neler olduğunu açıklayabilir misiniz? Yatırım amaçlı gayrimenkullerden kaynaklanan gelirler görüyorum, bu konuda biraz daha detay verebilir misiniz? Yılın geri kalanı için ikinci yarıda marjlarınız için bir hedefiniz var mı, yoksa TMS-29 hariç veya TMS-29 şartlarında yıllık bir tutar var mı? Bu konuda herhangi bir yönlendirme çok yardımcı olacaktır. Teşekkür ederim.

Can Yücel:

Sorunuz için çok teşekkür ederim Evgeniya. Belki de açıklığa kavuşturmam gereken bir şey var, dediğim gibi, CAPEX ve FAVÖK ile uyumlu olacak. FAVÖK'ün en fazla %100'ü

kadar. Bu tutarları en aza indirebiliriz ve ekonomik olarak mantıklıysa bunu yapacağız. Yılın kalan yarısı için FAVÖK'e dönecek olursak, aslında bildiğiniz gibi bu birçok şeye bağlı. Kontrolümüz altındaki bazı konularda, yılın ilk yarısında yaptığımız gibi, elimizden gelenin en iyisini yapmaya çalışacağız. Yılın ikinci yarısında, FAVÖK performansımız daha çok enerji camı gibi katma değerli pazarlara nasıl girebileceğimize, Türkiye ve Avrupa pazarlarına nasıl gireceğimize bağlı olacak. Dolayısıyla, FAVÖK yaratma konusunda, maliyet açısından, ilk yarıda yaptığımız gibi elimizden gelenin en iyisini yapacağız ve yılın ikinci yarısında pazar fırsatlarını elimizden geldiğince en iyi şekilde değerlendireceğiz. Operasyonel olmayan yatırım amaçlı gayrimenkullerimize makul teklifler gelmesi halinde bu teklifleri değerlendirmeyi düşünebiliriz. Bu bizim için ek bir nakit yaratma kapasitesi, ancak bu, operasyonel performansımızın üzerine ek bir değer. Şu anda Şişecam'ın en temel önceliği operasyonel performansı en üst düzeye çıkarmaktır.

Evgeniya Bystrova – Barclays:

Teşekkür ederim.

Cemal Demirtas – Ata Yatırım:

Sunum için teşekkür ederim ve sonuçlarınız için de tebrik ederim. Sorum yine üçüncü çeyrekteki ve dördüncü çeyrekteki potansiyel toparlanmayla ilgili. Bununla bağlantılı olarak, EUR/USD veya EUR/TL paritesinin FAVÖK seviyesindeki marj iyileşmeleri üzerinde ne kadar etkisi olduğunu anlamak istiyorum. Bir soru daha olarak, soda işinde ve bazı küresel emtialar tarafında, dip noktaya yaklaştığımızı dair bir sinyal görüyor muyuz? Genel olarak, faaliyet performansı açısından Şişecam için en kötü dönemin geride kaldığını düşünüyor muyuz? Teşekkür ederim.

Can Yücel:

Kapsamlı sorunuz için çok teşekkür ederim. İlk sorunuz, Şişecam'ın parite ve döviz kurları ile ilgili performansıyla; bu öngörülmesi çok kolay olmayan bir konu. Şişecam gelirinin %60'ı döviz cinsinden olduğundan, döviz kurundaki herhangi bir iyileşme bize gelirlerimizi iyileştirmek için daha fazla alan sağlıyor. Bu durum EUR/USD paritesi için de geçerli. Soda külü sektörü açısından ise bu başka bir zor soru, çünkü açıkça gördüğümüz gibi soda külü sektöründe küresel bir arz fazlası var. Bu durum, artan küresel talebin yanı sıra Çin de dahil olmak üzere tüm dünyada istikrarsız kapasiteden kaynaklanıyor. Dolayısıyla pazar şu anda her iki taraftaki gelişmelere paralel olarak gelişiyor. Ancak şu anda gördüğümüz şey, artan rekabetin bir şekilde fiyat seviyesini

düşürdüğü. Düzcam tarafında olduğu gibi pazardaki kapasitenin netleşmesiyle fiyat seviyesi istikrara kavuşacaktır. Beklentimiz bu. Dolayısıyla pazar yakın gelecekte aynı seviyelerde seyredecek ve orta-uzun vadede nihayetinde iyileşecektir. Beklentimiz bu.

Cemal Demirtas – Ata Yatırım:

Teşekkür ederim.

Ergun Unutmaz – Individual Investor:

Sunumunuz için çok teşekkür ederim Gökhan Bey. Uzun ve sürekli bir düşüş döneminin ardından, tüm yatırımcılara daha iyi, daha umutlu bir gelecek diliyorum. Can Bey, tebrikler. Bu, Şişecam CEO'su olarak ilk web yayınınız olduğu için, bu fırsatla sizin için en iyiyi ve başarıyı diliyorum. Takip eden sorum soda külü işiyle ilgili. Soda külü üretimi gelecekte, özellikle doğal soda külü yatırımlarıyla çok önemli olacağından, hala bir öncelik olduğunu duymak güzel. Pasifik soda yatırımının gündemi veya olası takvim kıstasları hakkında bize daha fazla ayrıntı verebilir misiniz? Diğer sorum hisse geri alımlarıyla ilgili. Şişecam'ın pay geri alım programı bu yıl 13 Haziran'ında tamamlandı. Öte yandan, Türkiye İş Bankası geçen yılın sonunda ve 2025 Haziran sonunda önemli miktarda hisse alımı yaptı. Ufukta hisse alımları için yeni bir program var mı yoksa İş Bankası'nın devam etmesi Şişecam için de iyi olur mu? Çok teşekkür ederim.

Can Yücel:

Bu arada tanıştığımızı memnun oldum. Öncelikle ikinci soru olan geri alımlarla başlamak istiyorum. Şişecam'ın geri alım programı sona erdi. Tamamlandı. İş Bankası tarafında planlanmış bir geri alım programı yok. İlgili alımlar seçici bir şekilde yapıldı. Devam edip etmeyeceği konusunda ben yorum yapamam. Bu İş Bankası'nın takdirine bağlı. Şu an için bu şekilde özetleyebilirim. Soda sektörüne dönersek, evet, doğal soda külü Şişecam için çok stratejik bir iş alanı. Bildiğiniz gibi, zaman zaman soda külü segmentimizin toplam FAVÖK'ümüze katkısı FAVÖK'ümüzün üçte biri kadar oluyor ve bu alanda hala aktif olarak çalışıyoruz. Wyoming'deki operasyon kapasitemiz planlandığı gibi hala çalışıyor ve bu alandaki kapasitemizi artırmanın yollarını arıyoruz. Ancak Pasifik yatırımı için acelemiz yok. Açık olmalıyım. Şu anda yatırım programını değerlendiriyoruz ve ilk önceliğimiz yatırım maliyetini nasıl minimum düzeye indirebileceğimiz. Alternatifleri araştırmaya çalışıyoruz. Ardından yatırım planı üzerinde çalışacağız ve nasıl ilerleyeceğimize karar vereceğiz. Bu arada, izin süreçlerini tamamlamak üzereyiz. Dolayısıyla yeniden değerlendirme yapmak için biraz daha zamanımız var ve bu nedenle

yatırım türü üzerinde seçici bir şekilde çalışıyor, yatırım maliyetini en aza indirmek ve en uygun yöntemle finansman sağlayabilmek için çalışıyoruz. Şimdilik önceliklerimiz bunlar. Umarım yanıtlarım yeterlidir.

Ergun Unutmaz – Individual Investor:

Çok teşekkür ederim.

Gustavo Campos – Jefferies:

Sunum için çok teşekkürler. Güçlü sonuçlarınız için tebrikler. İlk sorum borçluluk seviyesiyle ilgili. Yılın geri kalanı için beklentileriniz hakkında kısaca bilgi verebilir misiniz? Net kaldıraç yaklaşık 5,8x. Yıl sonu için net kaldıraç beklentiniz var mı? Ayrıca, net kaldıraç hala yüksek olduğu göz önüne alındığında, temettü ödemesinin nasıl yapılabildiğine dair bilgi alabilir miyiz? Taahhütleriniz bunu yapmanıza izin veriyor mu? Borçluluk seviyesinden bahsetmişken, kısa vadeli borçlarınızı ve 2026 vadeli Eurobond geri ödemesini nasıl yönetmeyi planladığınızı ayrıntılı olarak açıklayabilir misiniz? İlk sorum bu şekilde. Teşekkür ederim.

Can Yücel:

Tamam, çok teşekkür ederim. Mevcut 5,8x'lik net kaldıraç seviyesi Şişecam için hala yüksek. Bu seviyeyi düşürmek temel önceliğimiz. FAVÖK'ü desteklemek ise bunun en önemli adımı. Elimizden gelenin en iyisini yapmaya çalışıyoruz. İkinci olarak, bu seviyeyi en aza indirmek için kullanabileceğimiz bazı rezerv varlıklarımız var. Bu arada, acelemiz yok. Ancak devam eden operasyonel verimlilik seviyeleri ve yılın ikinci yarısında beklenen mevsimsellik etkisi nedeniyle, önümüzdeki dönemde net kaldıraç seviyemizi düşürmeyi hedefliyoruz. Temel olarak, hedefimiz 3,5x'a yakın bir seviyeye ulaşmak ki bu da Şişecam için bir taahhüt. Mevcut piyasa koşulları veya değişen piyasa koşulları nedeniyle, Şişecam artık mevcut borç seviyesini çevirmek için daha iyi şartlarla uzun vadeli finansman sağlayabiliyor. Bu arada, uzun vadeli borcumuzu da çevirmek için henüz zamanımız var. Temettü dağıtım konusuna gelince, temettü dağıtım politikası Şişecam'ın takdirine ve FAVÖK'e tabidir. Bu politikada ancak gerekli görülmesi durumunda önümüzdeki dönemde değişiklik yapılabilir.

Gustavo Campos – Jefferies:

Özür dilerim, duyamamış olabilirim. Yıl sonu için belirli bir beklentiniz var mı? kusura bakmayın, bağlantıda bir sorun olabilir. 2025 sonu için 5x mi dediniz?

Can Yücel:

Belirli bir seviye belirtmedim, haklısınız. Herhangi bir yönlendirmede bulunmuyorum, ancak bu yıl sonuna kadar 3.5x seviyelerine ulaşmayı hedefliyoruz. Bu, piyasa koşullarına ve Şişecam'ın artan FAVÖK performansına bağlı.

Gustavo Campos – Jefferies:

Tamam, anladım. Evet, teşekkür ederim. İkinci ve son sorum, maliyet düşürme girişimlerinizi ve bu son çeyrekte gerçekleşen organizasyon optimizasyonunuzu anlamaya çalışıyorum. Örneğin, TMS-29 hariç verilere göre FAVÖK marjlarınızın %15'ten %22'ye yükseldiğini görüyorum. Bu marj artışının ne kadarı maliyet düşürme girişimlerinizle ne kadarı Avrupa'daki daha iyi fiyatlandırma ile ilgili? Bu dinamiğin itici güçlerine dair kabaca bir tahminde bulunabilir misiniz? Bu bilgi çok yardımcı olacaktır. Teşekkür ederim.

Can Yücel:

Bu kolayca tahmin edilemeyecek bir oran, ancak genel olarak %10'luk bir iyileşmenin verimlilik yönetimi programımız sayesinde olduğunu söyleyebilirim.

Gustavo Campos – Jefferies:

Anlaşıldı. %10'u maliyet azaltma girişimlerinden kaynaklanıyor. Maliyet düşürme girişimleriniz olmasaydı, bu durumda FAVÖK marjlarının geçen yıla göre daha düşük olacağını anlıyorum. Çok teşekkür ederim.

Anjali Doshi – Nuveen:

Merhaba, sunumunuz için çok teşekkür ederim ve sonuçlarınız için tebrikler. Sadece bir sorum var, öncekine ek olarak. Aslında vurguladığınız çeşitli verimlilik girişimleriyle ilgili. Belki bize bu girişimlerin yıllık FAVÖK marjına katkısının ne olduğunu anlatabilir ve zamanlamayı tekrarlayabilir misiniz? Avrupa içindeki üretimin bir kısmını daha düşük maliyetli bir yere kaydırmaktan, cam eşya üretiminin bir kısmını Denizli'den yeni ve modern bir tesise taşımaktan, Kuzey İtalya'daki soğuk tamirden bahsettiniz. Belki bunları tekrar ele alıp, tek tek veya toplu olarak, FAVÖK marjında nasıl bir iyileşme beklediğinizi anlatırsanız sevinirim. Bunun anlaşılmasının gerçekten faydalı olacağını düşünüyorum. Ayrıca, yatırımlar ve enerji camii işine odaklanma göz önüne alındığında, bu işten ne kadar kâr marjı bekliyorsunuz? Yani, bundan sonraki iş hacminde ne kadarlık bir artış bekleyebiliriz? Hacimler açısından da bize bir fikir verebilir misiniz? Türkiye'deki

ve potansiyel olarak başka yerlerdeki bu pazarın potansiyeli hakkında ne düşünüyorsunuz? Belki de bu belirli iş kolu etrafında bir strateji geliştirebilirsiniz. Bunun faydalı olacağını düşünüyorum. İlk sorum bu. Teşekkür ederim.

Can Yücel:

Tamam, sorunuz için teşekkürler. Tutarlar ve detaylı bilgiler de dahil olmak üzere birçok soru için Yatırımcı İlişkileri ekibimizle iletişime geçmenizi rica ediyorum. Ancak size enerji camı hakkında kısa bir fikir vermek istiyorum. Şu anda Türkiye'deki enerji camı tüketimi mevcut kapasitelerle tam olarak karşılanamıyor. Şişecam'ın kapasitesiyle bu yılın son çeyreğinde devreye girecek ve pazar tamamen Türk üreticiler tarafından karşılanacak. Üstelik şu anda ihracat tarafında, hatta Amerika Birleşik Devletleri'nden bile başlayan talepler görüyoruz. Gördüğümüz kadarıyla Tarsus tesislerimizdeki kapasiteyi dolduruyoruz ve bu taraftaki marjlar, şu anda piyasada sahip olduğumuz marjlardan açıkça daha yüksek. FAVÖK için ise bir yönlendirme yapamam, ancak başta da açıkladığım gibi, değişen piyasa koşulları ve piyasadaki belirsizlik nedeniyle FAVÖK marjlarımızı mümkün olduğunca en üst düzeye çıkarmaya çalışıyoruz.

Anjali Doshi – Nuveen:

Tamam, teşekkür ederim. İkinci sorum ise bilanço ve kısa vadeli borç yükümlülüklerinizin yanı sıra gelecek yıl Eurobond itfanızı finanse etme yöntemleriniz ile ilgili. Sanırım geçmişte, özellikle taahhütlerle ilgili kısıtlamalar göz önüne alındığında, tedarik zinciri finansmanının kullanılabilmesi belirtilmişti. Belki de şu anki durumunuz hakkında biraz daha bilgi verebilerseniz, bu kanaldan fon toplama açısından yıl sonu hedefleriniz neler? Bunun gerçekten yardımcı olacağını düşünüyorum. Teşekkür ederim.

Can Yucel:

Aslında, borç azaltımı ana önceliğimiz çünkü genellikle bilançomuz için çok daha iyi olan belirgin bir finansman maliyeti ödüyoruz. Ancak Şişecam için kısa vadeli borçlanma tarafında, şu anda mevcut seviyelerden çok daha iyi şartlar ve koşullarla beklentilerimizin ötesinde limitleri aşabiliyoruz. Bu tam olarak Türkiye'deki değişen piyasa koşullarıyla ilgili. Tüm bankalar şu anda daha iyi seviyelerde finansman sağlamaya açık. Alternatif finansman yöntemlerini de uygulamaya koyuyoruz, tedarik finansmanı gibi bir kısmını uyguluyoruz, ancak başka yöntemler de var. Bu yöntemleri uygunluk durumuna göre araştırıyor veya uyguluyoruz. Mümkün olduğunda faktoring ve tedarik finansmanı yapıyoruz veya müşterilerimize başka yollarla finansman

sağlıyoruz. Banka kredilerinin vadesini uzatıyoruz. Bütün bunlar, daha iyi oranlarla finansmana erişim kabiliyetimizi artırıyor.

Anjali Doshi – Nuveen:

Anladım. Çok teşekkür ederim.

Moderator:

Çok teşekkür ederiz. Bugünkü katılımınız için herkese teşekkür ederiz. Şimdi kapanış konuşması için sözü Şişecam ekibine bırakıyorum.

Can Yücel:

Katıldığınız ve zaman ayırdığınız için çok teşekkür ederiz. Bir sonraki sefer tekrar görüşmek üzere.