

# Halka Arz Yatırımcı Sunumu

İŞ ZEKASI

İLERİ ANALİTİK

MAKİNE ÖĞRENMESİ

NESNELERİN İNTERNETİ

BLOK ZİNCİRİ

YAPAY ZEKA

BÜYÜK VERİ

YOUR KNOWLEDGE BASE  
**obase**

# Çekince

İşbu sunum içerisindeki bilgiler, **Obase Bilgisayar ve Danışmanlık Hizmetleri Ticaret Anonim Şirketi** (“Obase” veya “Şirket”) tarafından, Şirket paylarının ilk halka arzı (“Halka Arz”) ve Şirket’in Borsa İstanbul A.Ş.’de (“Borsa”) işlem görme hedefleri ile ilgili olarak Şirket tarafından hazırlanmıştır. İşbu sunum ve içeriğinde yer alan bilgiler sadece katılımcılara bilgi sunulması amacıyla hazırlanmış olup, bu kapsamda sunulan bilgilerin taraflarca gizli tutulması gerekmektedir. Sunum ve içeriğinde yer alan bilgiler Şirket veya **Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası A.Ş.** (“Kalkınma Yatırım Bankası”) ve **Ziraat Yatırım Menkul Değerler A.Ş.** (“Ziraat Yatırım”) yazılı onayı olmaksızın herhangi bir formda çoğaltılamaz; kopyalanamaz, herhangi bir kişiye dağıtım yapılamaz veya kısmen ya da tamamen herhangi bir amaç için yayınlanamaz. Bu sınırlama ve aşağıda bahsedilen diğer sınırlamalara uyulmaması, **Sermaye Piyasası Kurulu’nun** (“SPK”) ilgili düzenlemelerine aykırılık teşkil edecektir.

İşbu sunumun hiçbir bölümü ve de bunun dağıtılmış olması durumu, herhangi bir sözleşmenin, taahhüdün veya yatırım kararının temelini oluşturamaz ve bu kapsamda dikkate alınmamalıdır. Halka arz edilecek paylara ilişkin yatırım kararları, yatırımcılar için hazırlanan ve Halka Arz ile ilgili olarak Türkiye Cumhuriyeti sınırları dahilinde yayımlanacak ve SPK tarafından onaylanan İzahname’de yer alan bilgiler baz alınarak verilmelidir. İzahname’nin SPK tarafından onaylanmış halinin kopyası, Şirket’in [www.obase.com](http://www.obase.com) adresli internet sitesinde, halka arzda satışa aracılık edecek yetkili kuruluşlar Kalkınma Yatırım Bankası ve Ziraat Yatırım’ın [www.kalkinma.com.tr](http://www.kalkinma.com.tr), [www.ziraatyatirim.com.tr](http://www.ziraatyatirim.com.tr) adresli internet sitelerinde ve ilgili KAP sayfalarında yayınlanmıştır.

İşbu sunum “geleceğe yönelik ifadeler” içermektedir. Bu ifadeler “öngörmek”, “olacak”, “inanmak”, “amaçlamak”, “tahmin etmek”, “beklemek” ve benzeri terimler içermektedir. Geçmişe dönük bilgiler dışındaki, Şirket’in finansal konumu, beklentileri, büyümesi, iş stratejisi, planları ve yönetimin gelecekteki operasyonlar ile ilgili hedefleri de dahil olmak üzere ancak bunlar ile sınırlı olmaksızın, ilgili tüm ifadeler ileriye dönük ifadelerdir. İşbu ifadeler, İzahname’de belirtilen ve Şirket’in gerçek sonuçlarının, performansının, bu ileriye dönük ifadelerde belirtilen veya ima edilen sonuç, performans veya başarılarından esaslı derecede farklı olmasına sebep olacak riskler ve belirsizlikler de dahil, ancak bunlarla sınırlı olmamak kaydıyla, bilinen ve bilinmeyen riskleri, belirsizlikleri ve diğer önemli faktörleri de içerir. İşbu ifadeler, Şirket’in mevcut ve ileriye dönük iş stratejilerine ve Şirket’in ileride faaliyet göstereceği iş çevresine ilişkin çok sayıda varsayıma dayanmaktadır. Bu ileriye dönük ifadeler, yalnızca işbu sunumun yapıldığı tarih itibarıyla dikkate alınmalıdır. Şirket, ileriye dönük ifadelerin Şirket’in gelecekteki performansına bir garanti teşkil etmediğini ve Şirket’in asıl finansal konumu, beklentileri, büyümesi, iş stratejisi, planları ve gelecek operasyonlara ilişkin yönetimin hedeflerinin, işbu sunumda yer alan ileriye dönük ifadelerde belirtilen veya açıklananlar ile esaslı olarak farklılık gösterebileceği hususunda bu sunumun muhataplarını uyarılmaktadır.

Ek olarak, işbu sunumda yer alan projeksiyon, hedef ve tahminlerin fizibilitesine, gerçekleşebileceğine ve makul olduğuna dair herhangi bir beyan ve taahhütte bulunulmamaktadır. Bu sunum bir İzahname değildir, Şirket ile ilgili çeşitli bilgileri açıklamaya yöneliktir, yatırım kararı yalnızca bu sunuma dayanılarak verilemez, İzahname’nin ve ilgili diğer belgelerin de incelenmesi gerekmektedir. Bu sunum bir halka arz belgesi değildir. Bu dokümanda yer alan bilgiler OBASE’in gizli bilgileridir ve OBASE’in mülkiyetindedir.

<b>01</b>	Halka Arz Yapısı	<b>4</b>
<b>02</b>	Şirket Profili	<b>6</b>
<b>03</b>	Şirket Faaliyetleri	<b>12</b>
<b>04</b>	Sektörel Durum	<b>26</b>
<b>05</b>	Finansal Bilgiler	<b>33</b>
<b>06</b>	Yatırım Unsurları	<b>40</b>
<b>07</b>	Ekler	<b>42</b>

01

## Halka Arz Yapısı



MAKİNE ÖĞRENME

YAPAY ZEKA

İŞ ZEKA

BÜYÜK VERİ

NESNELERİN İNTERNETİ

BLOK ZİNCİRİ

Halka Arz Bilgileri	
İhraççı	Obase Bilgisayar ve Danışmanlık Hizmetleri Ticaret Anonim Şirketi
Halka Arz Öncesi Çıkarılmış Sermaye	35.000.000 TL
Halka Arz Sonrası Çıkarılmış Sermaye	45.500.000 TL
Halka Arz Yapısı	Sermaye Artırımı ve Ortak Satışı
Halka Arz Eden Pay Sahipleri	Banu DAL, Bülent DAL, Haluk ALPAY
Halka Arz Yöntemi	Sabit Fiyatla Borsa'da Satış
Dağıtım Yöntemi	Eşit Dağıtım
Halka Arz Miktarı	<b>Sermaye Artırımı:</b> 10.500.000 TL nominal
	<b>Ortak Satışı:</b> 3.500.000 TL nominal
	<b>Toplam: 14.000.000 TL nominal</b>
Halka Arz Fiyatı	10,50 TL
Halka Arz Büyüklüğü	147.000.000 TL
Halka Açıklık Oranı	30,77%
Lider Aracı Kurumlar	Türkiye Kalkınma ve Yatırım Bankası A.Ş. & Ziraat Yatırım Menkul Değerler A.Ş.
Borsa'da Satış Tarihleri	28 - 29 Temmuz 2022
Fiyat İstikrarı	15 gün süre ile Ziraat Yatırım tarafından yapılması planlanmaktadır.
Satmama Taahhütleri	Halka Arz Eden Pay Sahipleri için 1 Yıl (Ayrıca fiyat istikrarı işlemleri kapsamında pay alınması halinde bu paylar için de 180 gün)

02

## Şirket Profili



## Dr. Bülent DAL

CEO, Yönetim Kurulu Üyesi  
ve Kurucu Ortak



### Özgeçmiş

#### Eğitim

- İstanbul Teknik Üniversitesi  
Matematik Mühendisliği, Lisans
- İstanbul Teknik Üniversitesi  
Sistem Analizi, Yüksek Lisans
- İstanbul Üniversitesi  
İşletme Yönetimi, MBA
- İstanbul Üniversitesi  
Bilgisayar Mühendisliği, Doktora

#### Çalışma Deneyimi

Toplam 31 Yıl Tecrübe

- **OBASE INC (2015- )**
- **OBASE (1995 - )**
- **HAVAŞ (1991-1994)**

## Banu DAL

Yönetim Kurulu Başkanı ve  
Kurucu Ortak



### Özgeçmiş

#### Eğitim

- İstanbul Teknik Üniversitesi  
Matematik Mühendisliği, Lisans
- İstanbul Teknik Üniversitesi  
Sistem Analizi, Yüksek Lisans

#### Çalışma Deneyimi

Toplam 33 Yıl Tecrübe

- **OBASE (1995 - )**
- **OTOKAR(1989-1995)**

## Haluk ALPAY

Yönetim Kurulu Başkan  
Yardımcısı ve Kurucu Ortak



### Özgeçmiş

#### Eğitim

- İstanbul Teknik Üniversitesi  
Matematik Mühendisliği, Lisans
- İstanbul Üniversitesi  
İşletme Yönetimi, MBA

#### Çalışma Deneyimi

Toplam 43 Yıl Tecrübe

- **OBASE (1995 - )**
- **HAVAŞ (1990-1995)**
- **ALARKO-ALAMSAŞ(1986-1988)**



1995 yılında kurulan OBASE, Türkiye'nin **veriye dayalı yazılım** geliştiren öncü **bilgi teknolojisi** şirketlerindedir.



220+ kişilik uzman kadrosu ile özellikle **Sektörel Çözümler, İş Zekası ve Analitik Yazılım Çözümleri** alanlarında hizmet sağlamaktadır.



Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan **AR-GE Merkezi** onayı alan ilk yerli yazılım şirketlerinden biridir.<sup>1</sup>



AR-GE Merkezi statüsünde inovatif projeler ve yazılım ürünleri geliştirerek, **ulusal ve uluslararası ödüller** almıştır.



Türkiye merkezli üreticiler arasında; Yazılım kategorisinde **ilk 20'de**, Veri Ambarı ve İş Zekası kategorisinde ise **2. sırada** yer almaktadır.<sup>2</sup>



OBASE, **Amerika ve Türkiye ofislerinden**, ulusal ve uluslararası şirketlere hizmet vermektedir.

## Ortaklık Yapısı

Hissedar	Pay Grubu	Halka Arz Öncesi		Halka Arz Sonrası	
		Sermaye Tutarı (TL)	Sermaye Payı	Sermaye Tutarı (TL)	Sermaye Payı
Banu DAL	A	2.797.200	%7,99	2.797.200	%6,15
	B	<b>8.857.800</b>	<b>%25,31</b>	<b>7.692.300</b>	<b>%16,91</b>
Bülent DAL	A	2.797.200	%7,99	2.797.200	%6,15
	B	<b>8.857.800</b>	<b>%25,31</b>	<b>7.692.300</b>	<b>%16,91</b>
Haluk ALPAY	A	2.805.600	%8,02	2.805.600	%6,17
	B	<b>8.884.400</b>	<b>%25,38</b>	<b>7.715.400</b>	<b>%16,96</b>
Halka Açık Kısım	B	-	-	14.000.000	%30,77
<b>Toplam</b>		<b>35.000.000</b>	<b>100,00%</b>	<b>45.500.000</b>	<b>100,00%</b>

<sup>[1]</sup> <https://www.sanayi.gov.tr/assets/pdf/istatistik/Ar-GeMerkeziIstatistik2020.pdf>

<sup>[2]</sup> <https://bthaber.com/b500pdf/2020.pdf>





Obase Bilgisayar ve Danışmanlık Hizmetleri Ticaret Limited Şirketi unvanıyla kurulmuştur.

1995



**Obase Ltd.  
Kuruldu**

**Açık  
tabanlı ilk  
Perakende  
ERP'si**



1996

Türkiye'de Perakende Zincirlerine yönelik ilk açık tabanlı ERP (Enterprise Resource Planning) Sistemi geliştirilmiştir.

Türkiye'de perakende sektöründe ilk veri ambarı ve karar destek sistemi çözümünü hayata geçirmiştir.

1997



**Perakendede ilk Veri  
Ambarı ve Karar  
Destek Sistemi**

**İlk ihracat**



1999

Obase ürünlerinin ilk ihracatı, Rusya'ya gerçekleşmiştir.

Farklı sektörlerin (Telekomünikasyon, Ulaşım, Finans vs.) lider firmalarına (Turkcell, THY, Finansbank vs.) Veri Ambarı ve Analitiği çözümlerini geliştirmeye başlamıştır.

2001



**Farklı Sektörlerden  
Müşteri**

Sanayi Bölgeleri, üniversite ve teknoloji firmaları işbirliğini arttırıp, yenilikçi projeleri ürünlere dönüştürmek ve uluslararası pazarlarda rekabet gücü kazanmak amaçları ile GOSB bünyesinde TEKNOPARK şube açılmıştır.

Amerika Obase Virginia şubesi kurulmuş, aynı senenin sonunda Washington DC Belediye'sinde ilk proje çalışması başlamıştır.

Obase A.Ş.

2009

Ar-Ge Merkezi  
Unvanı

2018

Obase Inc.'in  
devralınması



2007

Teknopark  
Şube

2012

Amerika  
Obase Inc.  
Faaliyete geçiş

2022

Şirket'in unvanı "Obase Bilgisayar ve Danışmanlık Hizmetleri Ticaret Anonim Şirketi" olarak değiştirilmiştir.

Nitelikli işgücü istihdamı ve üniversite işbirliği ile firmaların verimliliğini arttırıcı projelerini, ticarileşen ürünlere dönüştürmek amacı ile Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na bağlı Ar-Ge Merkezi unvanı alan ilk yerli yazılım şirketlerinden biridir.“<sup>[1]</sup>

ABD'de faaliyet gösteren Obase Inc. Şirket'in bağlı ortaklığı konumuna gelmiştir.

1. Ar-Ge merkezi unvanı alınması sonrası TEKNOPARK'taki faaliyetlere son verilmiştir.

# 03

## Şirket Faaliyetleri



## Sektörel Çözümler

- Perakende ERP ve Perakende İş Zekası Çözümleri
- E-Ticaret Çözümleri
- CRM Çözümleri
- Tedarik Zinciri Çözümleri
- B2B Çözümleri
- Fiyatlandırma Çözümleri
- Diğer Sektörel Çözümler

## İş Zekası Çözümleri

- İş Zekası ve Analitiği
- Veri Görselleştirme
- Karar Destek Sistemi

## Veri Analitiği Çözümleri

- Veri Yönetimi
- İleri Analitik

## Teknolojiler

- Mobil Teknolojiler
- Yapay Zeka
- Büyük Veri
- Veri Bilimi ve Mühendisliği
- Blok Zinciri
- Nesnelerin İnterneti
- Optimizasyon
- Doğal Dil ve Görüntü İşleme

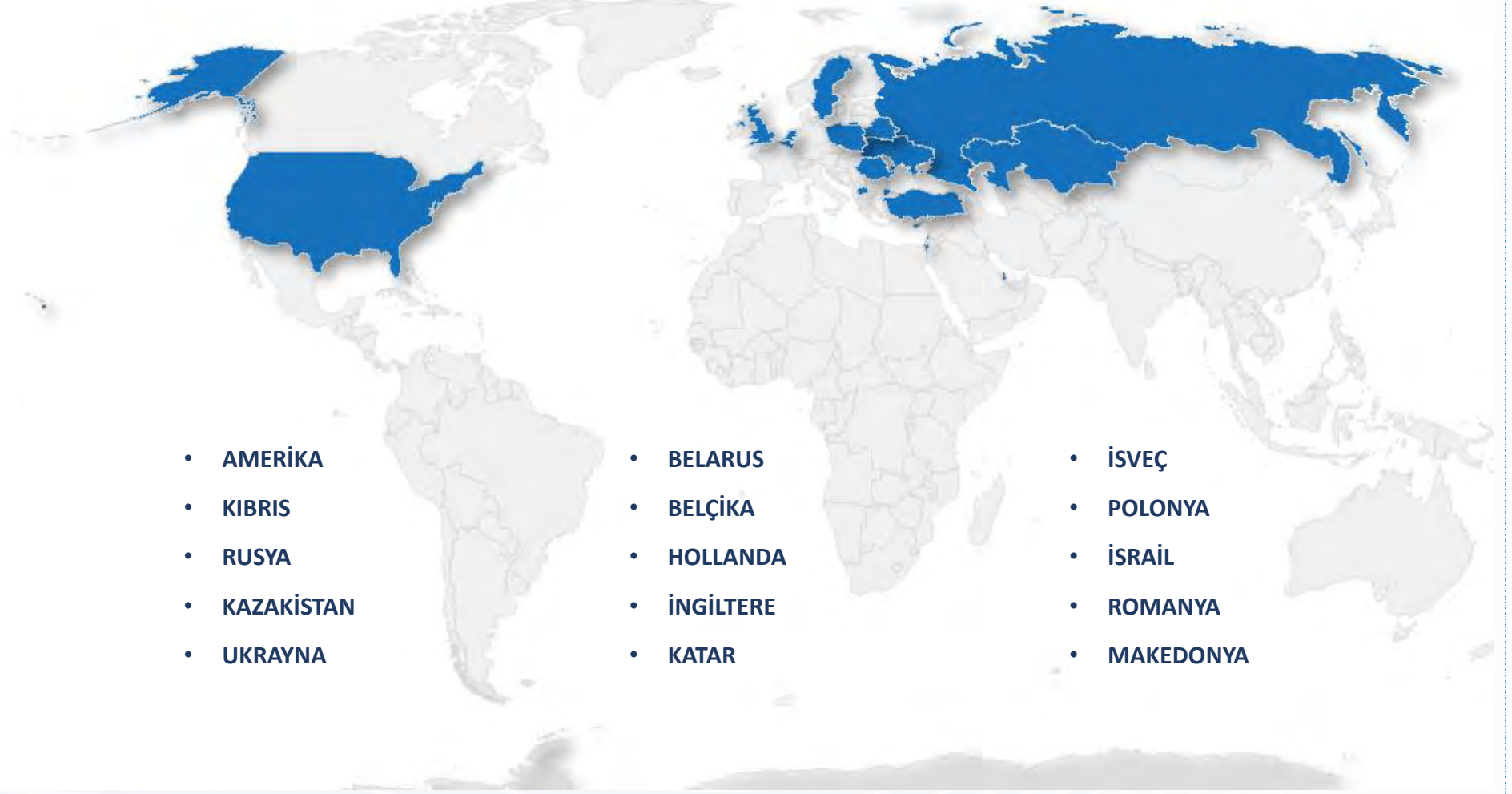
## İşbirlikleri

- İş Zekası Mobil Zeka 
- İş Çözümleri Gold Certified Partner 
- Bilgi Yönetimi İş Analitiği 
- Veri Tabanı & Ambarı 
- Robotik Proses Otomasyon 

✓ OBASE, ilgili teknolojilere dayalı kendi ürettiği ürünler ve işbirliklerinden sağladığı çözümleri 20+ yıllık bilgi birikimi ile harmanlayarak birçok sektördeki müşterilerine yenilikçi çözümler sunmaktadır.

PERAKENDE ERP& İŞ ZEKASI	E-TİCARET	CRM ÇÖZÜMLERİ	TEDARİK ZİNCİRİ	B2B ÇÖZÜMLERİ	FİYATLANDIRMA ÇÖZÜMLERİ	DİĞER ÇÖZÜMLER
PERAKENDE ERP (RETAILER)	E-TİCARET YÖNETİMİ E-TAILER	DYNAMICS 365 CRM	REPLENISHMENT SİPARİŞ OPTİMİZASYONU	OBASE B2B	FİYAT OPTİMİZASYONU	BLOK ZİNCİRİ
MS PERAKENDE ERP (AXBASE)	E-TAILER MOBİL	DETAILER CRM	AKILLI SİPARİŞ YÖNETİMİ (SOM)	OBASE ÜRÜN BİLGİ YÖNETİMİ PIM	FİYATLANDIRMA	İŞGÜCÜ PLANLAMA (WORKFORCE MANAGEMENT)
E-DÖNÜŞÜM ÇÖZÜMLERİ	MOBİL E-TİCARET TOPLAMA VE SEVKİYAT YÖNETİMİ (QUICKPICK)	MÜŞTERİ VERİ PLATFÖRÜ (CDP)	PORTFÖY YÖNETİMİ (ASORTMENT)	ANA VERİ YÖNETİMİ&GS1	İNDİRİM OPTİMİZASYONU (MARKDOWN)	AKILLI RAF YÖNETİMİ (SHELFORCE )
PERAKENDE İŞ ZEKASI (DETAILER)	AKILLI ARAMA MOTORU (SMARTFIND)	CUSTOMER DATA HUB (OBASE CDH)	ALOKASYON& TRANSFER YÖNETİMİ (MAT)	B2B ECZA DEPOSU PORTALI		
KABLOSUZ PER. OT. SİS (BARCODER)	ÜRÜN ÖNERİ MOTORU	KAMPANYA YÖNETİMİ (PROMNI)		HASTANE YEMEK DAĞITIM SİSTEMİ		
	MOBİL MÜŞTERİ BİLGİLENDİRME (CIM)	İLETİ YÖNETİMİ SİSTEMİ (IYS)				
	PUSH NOTIFICATION (SDK)	MOBİL KİŞİSEL VERİ PAYLAŞIMI (BEN)				

### 15 Ülkeye İhracat



- AMERİKA
- KIBRIS
- RUSYA
- KAZAKİSTAN
- UKRAYNA

- BELARUS
- BELÇİKA
- HOLLANDA
- İNGİLTERE
- KATAR

- İSVEÇ
- POLONYA
- İSRAİL
- ROMANYA
- MAKEDONYA

# Sektörler & Müşteriler (1/2)



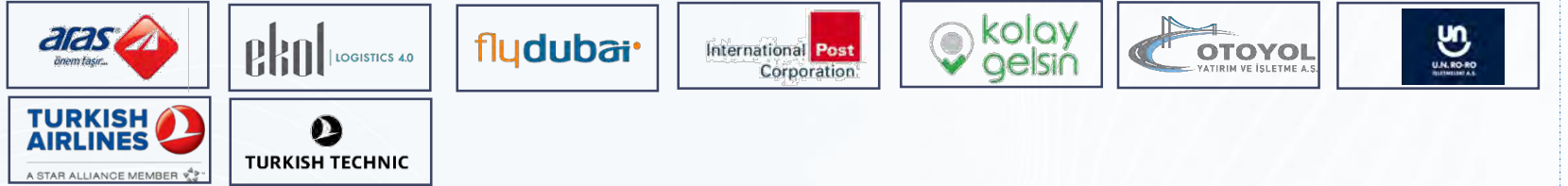
## Finans



## Sigorta | Devlet



## Ulaşım | Lojistik



## Telco | Medya



## Bilişim





## Sektörler & Müşteriler (2/2)



Perakende &  
Üretim & Dağıtım

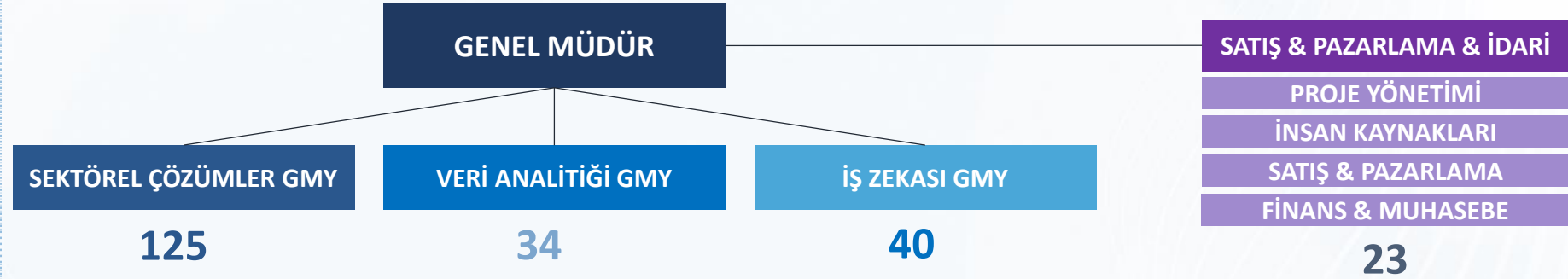
	abbvie			A&Y	BEYMEN		BOYNER
			COLIN'S	cosmetica	COTY SINCE 1904		
	DERİMOD					ECZACIBAŞI TÜKETİM ÜRÜNLERİ	ECZACIBAŞI İLAÇ PAZARLAMA
FENERIUM		FLO	g2m				
	hopi		IPEKYOL		KARDEŞLER MARKET		KEREVİTAŞ
		KIKO MILANO			KORKMAZ		LAV
Lemar	LCwaikiki	L'ORÉAL®	macrocenter	MADAM10	Margi Outlet	MARKS & SPENCER	
mavi	menderes		MİGROS		MUDO	n11.com	
		PIDEM®			ROSSMANN		SANOFI
	sodexo	SOYSAL					
	UNITED COLORS OF BENETTON	unitim PERAKENDE GRUBU	umur				

- OBASE birçok ülkede, çeşitli sektörlerdeki şirketlere geniş ürün yelpazesinde yer alan hizmetleri sunarak yoğunlaşma riskini asgari düzeye indirmektedir.

Sektör	Müşteri	Çalışma Süresi
Gıda Perakendesi	MİGROS	26 Yıl
Departman Mağazacılığı	BOYNER	25 Yıl
Telekomünikasyon	TURKCELL	21 Yıl
Ulaşım	THY	19 Yıl
Finans	QNB Finansbank	15 Yıl
Gıda Perakendesi	ŞOK	15 Yıl
Üretim-Hızlı Tüketim Ürünleri	ECZACIBAŞI	11 Yıl

**%32**

**2020-2021  
Müşteri Sayısı  
Büyümesi**

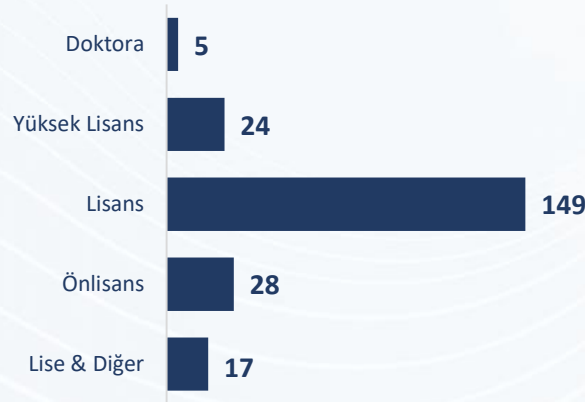


## Çalışan Sayıları

2019 - 2022/3 %21 çalışan sayısı büyümesi



## Personel Eğitim Durumu



- OBASE personelinin %92,4'ünün yüksek öğrenimi bulunmaktadır. Şirket, çalışanlarının akademik kariyerlerini ve akademik yayınlara katkı sağlamalarını desteklemektedir.
- Şirket **OBASE Akademi** aracılığı ile kurum içi gelişim eğitimlerini gerçekleştirmektedir. Ayrıca, Şirket personelinin yetkinlik ve uzmanlıklarıyla dış eğitimler düzenlenerek sektör gelişimine fayda sağlanmaktadır.
- Çalışanların yaklaşık %30'u 6-26 yıl çalışma tecrübesine sahiptir.

- OBASE'in birçok üniversite ve akademisyen ile akademik işbirliği bulunmaktadır. Bu anlamda insan kaynağı kalitesinin sürekli artırılması ve güncel gelişmelerin kesintisiz olarak takip edilmesi ve yeni fikirlerin ortaya çıkması amaçlanmaktadır.

## 18 Üniversite / 19 Akademisyen ile Çalışma Fırsatı



## Üniversite Çalışma Alanları



Ar-Ge Proje Çalışmaları



Üniversitelerde Eğitim Verme



Analitik Etkinlikler



Patent Çalışmaları



İç Eğitimler



Staj Protokolleri



Tez Geliştirme Çalışmaları

- Akıllı Makinelerin Perakende Sektöründe Yaratacağı Devrim, Harvard Business Review, 2019
- An Improved Demand Forecastng Model Using Deep Learning Approach & Proposed Decision Integraon Strategy for Supply Chain, Hindawi, 2019
- Veri Ambarı Projelerinde ETL Performansını Etkileyen Faktörlerin Belirlenmesi, Süleyman Demirel Üniversitesi Vizyon Dergisi, 2019
- Business Intelligence Application For Campaign Management In The Retail Sector, Artificial Intelligence Studies, 2018
- Ensemble approach for time series analysis in demand forecasting: Ensemble Learning, IEEE, 2017
- Revenue Forecasting Using a Feed-Forward Neural Network and ARIMA Model, SIGMA Journal of Engineering and Natural Sciences, 2017
- Digital Business Innovation, Analytics, 2016
- Dijital İş İnovasyonu, Harvard Business Review, 2015
- Verideki Büyüme ve Büyük Veri ile Analitik, Harvard Business Review, 2014
- Why Do So Many Analytics Projects Fail?, INFORMS/Analytics, 2014





## Bilişim 500 Ödülleri 2020

"Veri Ambarı ve İş Zekası Kategorisi 2.lik' ödülü



## Partner of the Year 2019 Awards

Küresel Perakende Sektörü Yılın İş Ortağı



## Bilişim 500 Ödülleri 2019

"Veri Ambarı ve İş Zekası Kategorisi 1.lik' ödülü



2018 Microsoft "Yılın Yapay Zeka Çözümleri İş Ortağı" ödülü..



"Yapay Zeka Destekli Dinamik Fiyatlandırma" Çözümü ile "Katma Değer Yaratan Proje Ödülü" TÜSIAD Sanayide Dijital Dönüşüm Platformu TÜSIADSD2 2019



## Bilişim 500 Ödülleri 2018

"Veri Ambarı ve İş Zekası Kategorisi 3.lük' ödülü



## Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, "Verimlilik Ödülü"

"QuickPick"

2018



CIO Review ; 2018 yılında "Geleceğin Perakende Çözüm Sağlayıcıları" arasında ilk 20'de gösterilmiştir.



2016 yılında «IT Süreçlerinde Kanban (Yalın) Süreçlerinin Uyarlanması ile Verimlilik Sağlanması» «projemiz, Sanayi Bakanlığı tarafından ödüle layık görüldü»



Yöneylem Araştırması ve Endüstri Mühendisliği Kongresi  
YAD Uygulama İkincilik Ödülü 2016



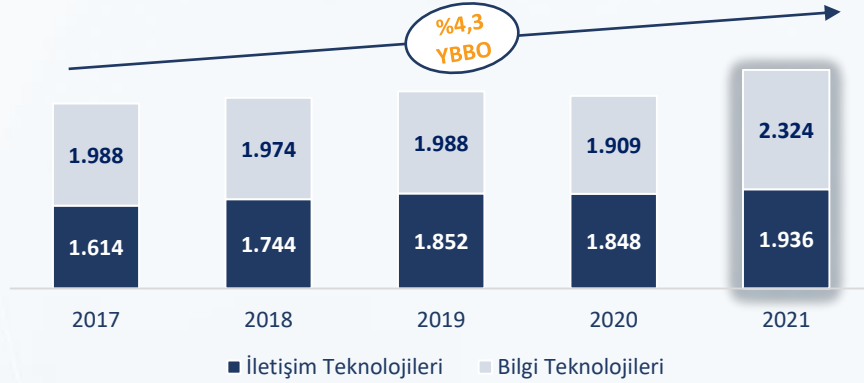
2013 EuroCIS "Avrupa Perakende Teknolojileri Ödülleri" töreninde Migros'a sağlanan Detailer çözümü "En İyi Mağaza İç Çözümleri" kategorisinde ödüle layık görüldü.

# 04

## Sektörel Durum



## Global Bilgi İletişim Sektörü Pazar Büyüklüğü (mr USD)



**%13** 2020-2021 Global Bilgi ve İletişim Sektörü büyümesi.

**%25,7** Bilgi Teknolojileri sektörü büyümesi

**%1,4** İletişim Teknolojileri sektörü büyümesi

*Kaynak: TÜBİSAD Bilgi ve İletişim Teknolojileri Sektörü Pazar Verileri Raporu*

## Yurt İçi Bilgi İletişim Sektörü Pazar Büyüklüğü (mr TL)



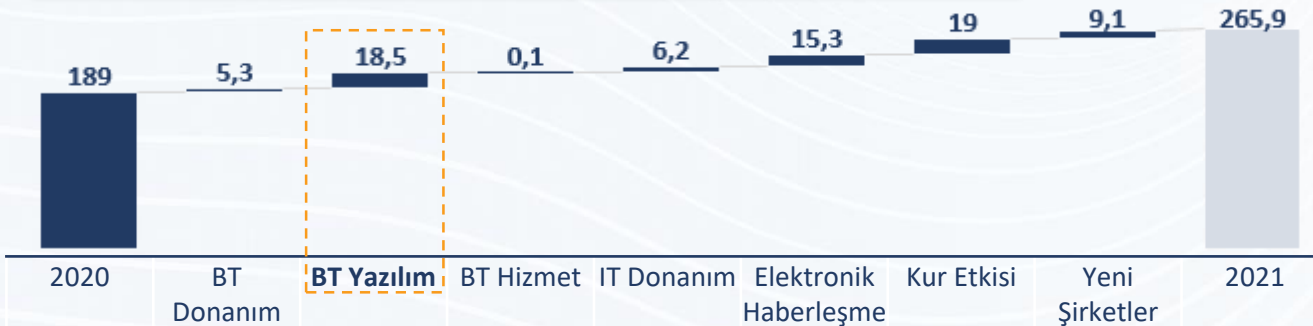
**%41** 2020-2021 Yurt İçi Bilgi ve İletişim sektörü büyümesi.

**%67** Bilgi Teknolojileri sektörü büyümesi

**%26** İletişim Teknolojileri sektörü büyümesi

*Kaynak: TÜBİSAD Bilgi ve İletişim Teknolojileri Sektörü Pazar Verileri Raporu*

## Bilgi ve İletişim Teknolojileri Pazar 2020-21 Büyüme Bileşenleri (mr TL)



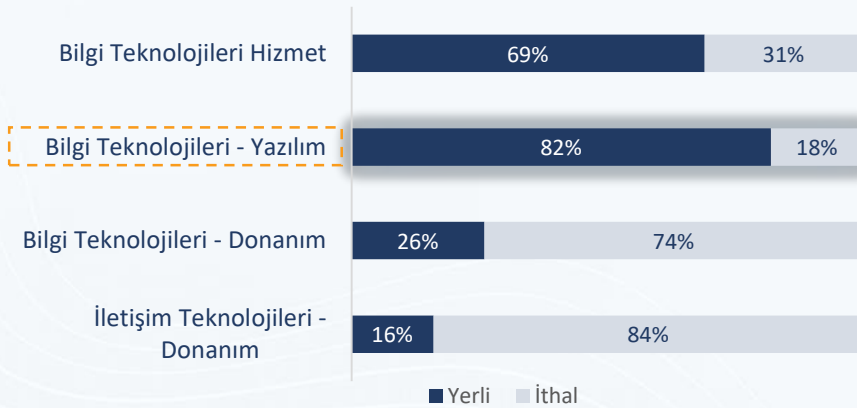
*Kaynak: TÜBİSAD Bilgi ve İletişim Teknolojileri Sektörü Pazar Verileri Raporu*

- OBASE'in de içinde bulunduğu Bilgi Teknolojileri alt sektörü 2021 yılında yurt içinde **%32**, yurt dışında ise **%25,7** büyüme kaydetmiştir.
- 2021 yılını büyümesinde en büyük katkı kur etkisinden sonra **%9,8** ile **BT Yazılım** kategorisinde gerçekleşmiştir.

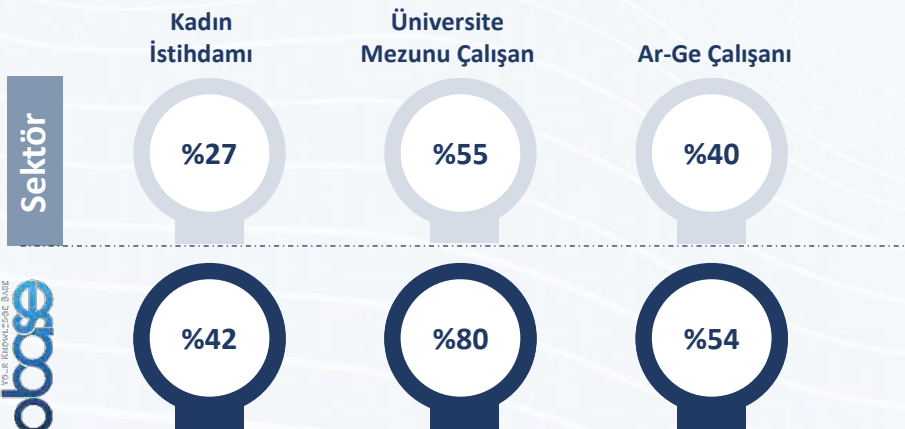
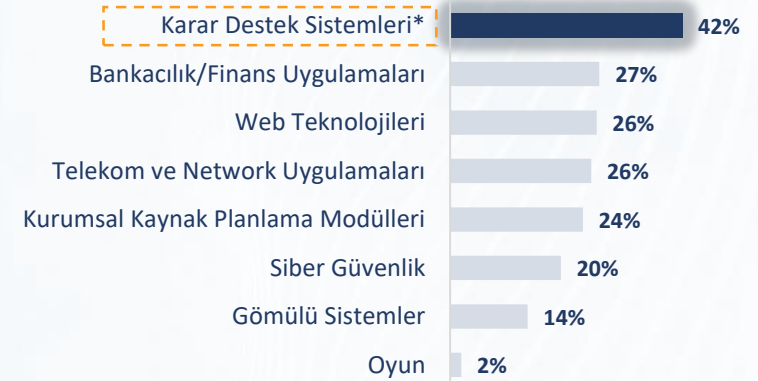


- Bilgi ve iletişim sektöründe özellikle **Yazılım ve Hizmet kategorilerinde** yerli ürünler tercih edilmekte olup **Yazılım kategorisi** en çok ihracatın gerçekleştiği kategori olarak öne çıkmaktadır.
- OBASE, sektörde en çok gerçekleştirilen Karar Destek Sistemleri alanında konumlandırırmış olan eski bir sektör oyuncusudur.
- OBASE, **kadın istihdamı, çalışan eğitim düzeyi ve Ar-Ge personel yoğunluğu** konularında sektörün üzerinde bir performans sergilemektedir.

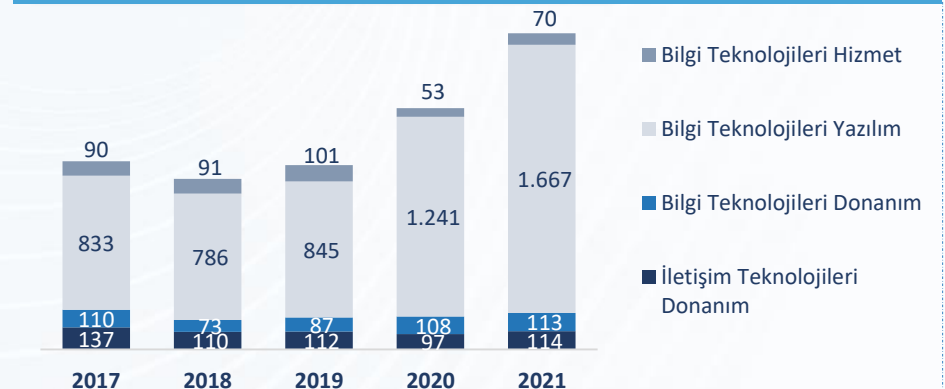
## 2021 Ürün ve Hizmetlerin Menşei



## Sektörde Yazılım Geliştirilen Alanlar



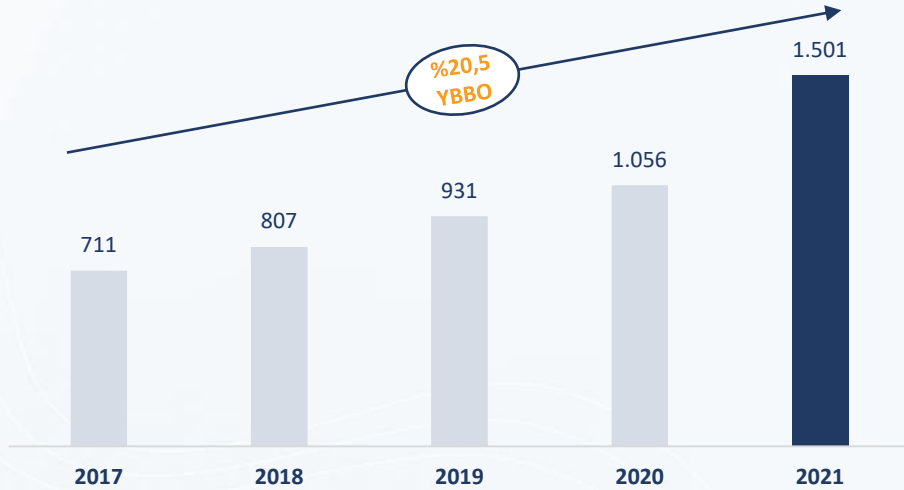
## Bilgi ve İletişim Sektörü İhracatı (mn USD)



(\*) Yapay zeka, iş zekası ve veri entegrasyonu, analitik modeller, optimizasyon ve simülasyon modellerini içermektedir.

Kaynak: TÜBİSAD Bilgi ve İletişim Teknolojileri Sektörü Pazar Verileri Raporu, Şirket Verileri

## Perakende Sektörü Büyüklüğü (mr TL)



Kaynak: TÜİK

- 2021 yılında Perakende Sektörü **%42,2'lik** bir büyüme gerçekleştirmiştir.
- Satış hacimlerine bakıldığında 2021 yılında **%17,1** ve 2010-2021 yılları arasında da ortalama **%5,7'lik** yüksek bir reel büyüme gerçekleşmiştir.
- Bu büyüme performansında pandemi sebebiyle enflasyon beklentisi vs. gibi sebeplerle öne çekilen tüketici harcamalarının etkisinin bulunduğu düşünülmektedir.

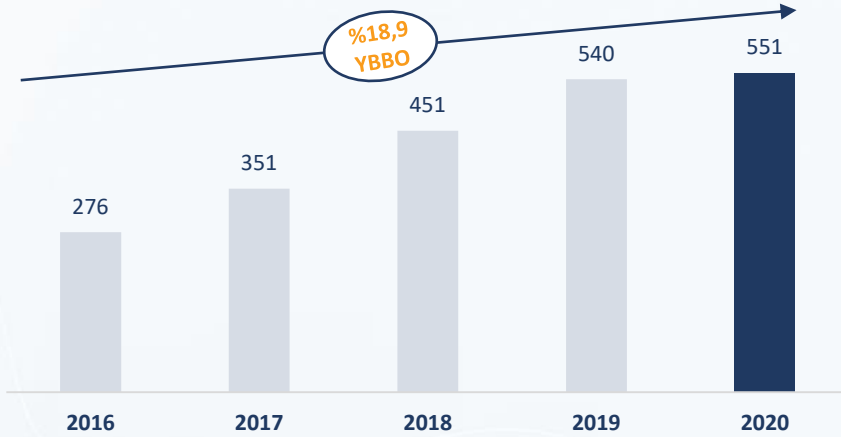
## E-Ticaret Sektörü – Kartlı Ödeme İşlem Hacimleri (mn TL)



Kaynak: Bankalar Arası Kart Merkezi (BKM)

- 2021 yılında E-Ticaret Sektörü'ndeki kartlı ödeme işlemlerinde **%75'lik** bir büyüme gerçekleşmiştir.
- 2021 ilk altı aylık satış hacimlerine bakıldığında ise bir önceki yılın ilk 6 ayına göre **%51** reel büyüme gerçekleştiği hesaplanmaktadır.
- Pandemi dönemi boyunca alınan seyahat kısıtlamaları ve uzaktan çalışma uygulamalarının artmasıyla beraber E-Ticaret'e olan ilginin arttığı ve tüketici davranışlarında da bu yönde kalıcı bir değişimin olduğu düşünülmektedir.

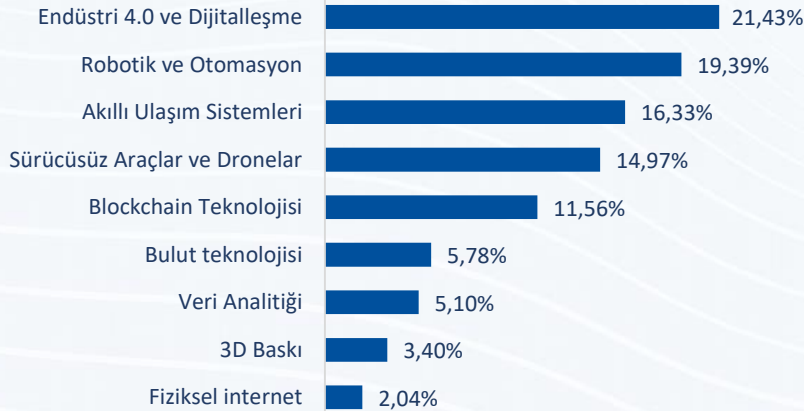
## Sektör Büyüklüğü (mr TL)



Kaynak: TÜİK

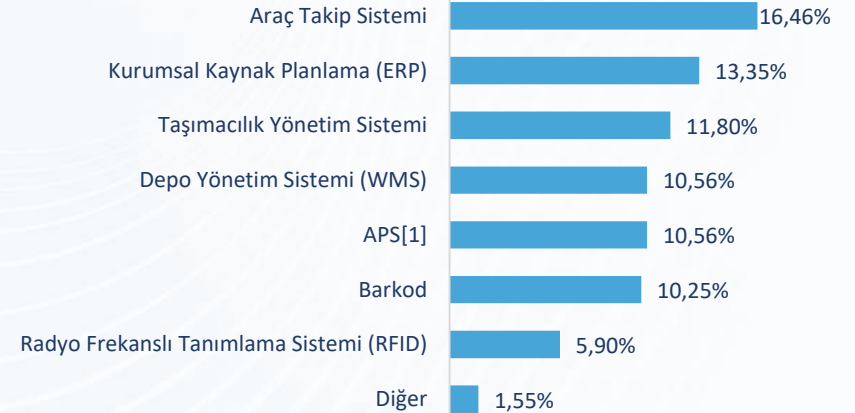
- Ulaştırma ve Depolama sektörü pandemi etkisiyle yavaşlayan ekonomik aktivitenin bir sonucu olarak önceki yıllara kıyasla daha düşük bir büyüme göstermiştir. Sektör büyüklüğü yaklaşık %2'lik büyüme kaydederek **551 mr TL**'ye ulaşmıştır.
- Sektör 2016-2020 yılları arasında **%18,9** ortalama büyümeye sahiptir.
- İstanbul Üniversitesi liderliğinde düzenlenen Ulaştırma ve Lojistik Ulusal Kongresinde, **100 farklı lojistik firmasının** katılımcısı olduğu çalışmada Obase'in ürün gamı içerisinde de yer alan **Kurumsal Kaynak Planlama (ERP)**, **en çok faydalanılan ikinci teknoloji** olarak görülmektedir.
- Çalışmada ayrıca **Veri Analitiği**, sektörün *gidişatını* etkileyecek teknolojiler arasında sayılmaktadır.

## Teknolojik Gelişmeler



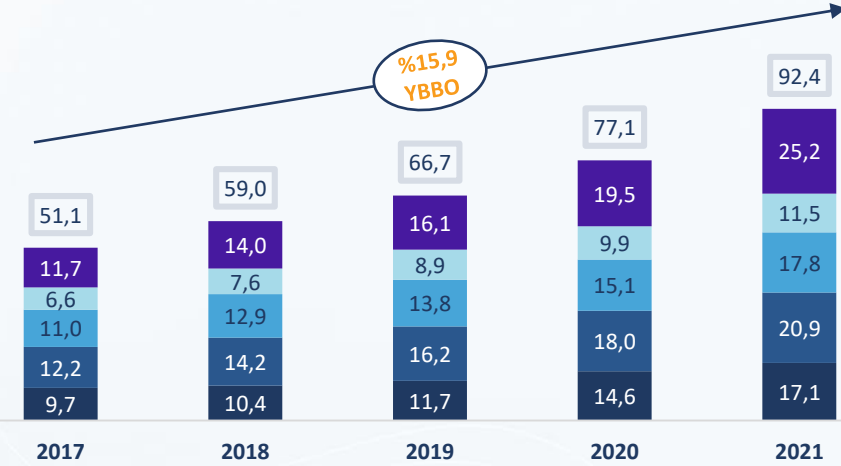
Kaynak: IV. Ulaştırma ve Lojistik Ulusal Kongresi (ULUK2020) Sektör Raporu

## Faydalanılan Teknolojiler



Kaynak: IV. Ulaştırma ve Lojistik Ulusal Kongresi (ULUK2020) Sektör Raporu

## Telekom İşletmecileri Net Satış Gelirleri (milyar TL)

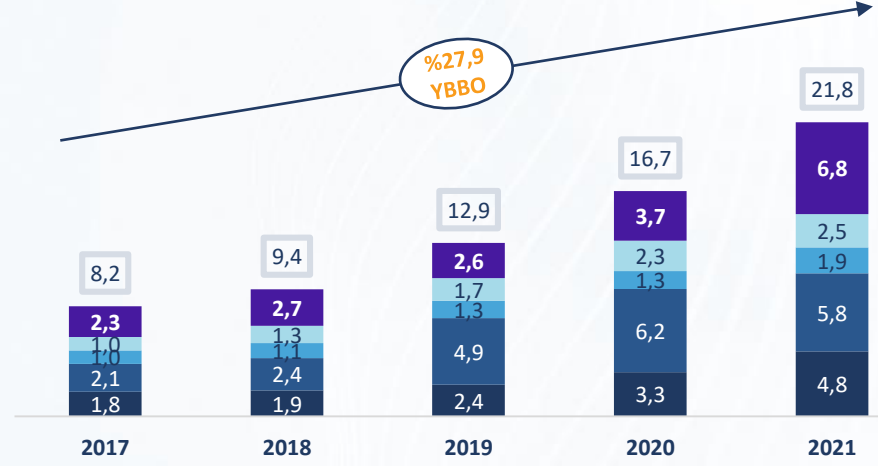


■ Türk Telekom ■ Turkcell ■ Vodafone ■ TT Mobil ■ Diğer İşletmeciler(\*)

(\*)İSS, STH, Kablo TV, altyapı ve uydu işletmecileri

Kaynak: BTK

## Telekom İşletmecileri Yatırım Harcamaları (milyar TL)



■ Türk Telekom ■ Turkcell ■ Vodafone ■ TT Mobil ■ Diğer İşletmeciler(\*)

(\*)İSS, STH, Kablo TV, altyapı ve uydu işletmecileri

Kaynak: BTK

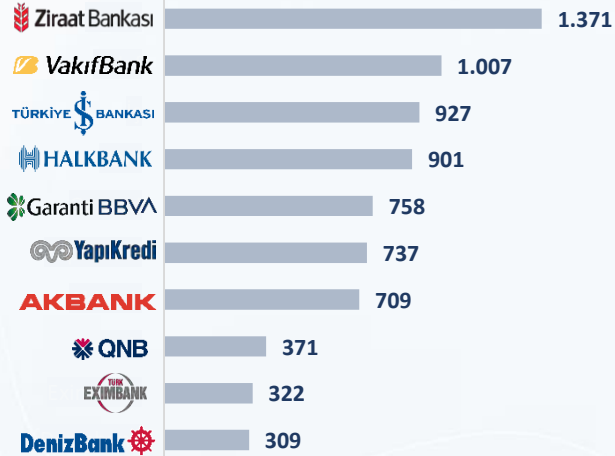
## Genişbant İnternet Penetrasyon (Yaygınlık) Oranları (2020)

	Mobil	Sabit	2019-2020 Büyüme
Türkiye	%82,7	%21,4	%2,8
OECD Ortalaması	%118,3	%33,2	%1,4

Kaynak: BTK

- Telekomünikasyon sektörünün en büyük oyuncularından **Türkcell ve Türk Telekom** OBASE'in müşterileri arasındadır.
- 2021 yılında Türkiye'de yerleşik Telekom işletmecilerinin net satış gelirleri **%19,8** yatırım harcamaları **%30,6** oranında artmıştır.
- Genişbant penetrasyon oranı karşılaştırmalarına bakıldığında ise Türkiye Telekomünikasyon sektörünün hala büyümek için alanının olduğu düşünülmektedir.

## Aktif Büyüklüğüne Göre Bankalar Sıralaması (2021, mr TL)



Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği

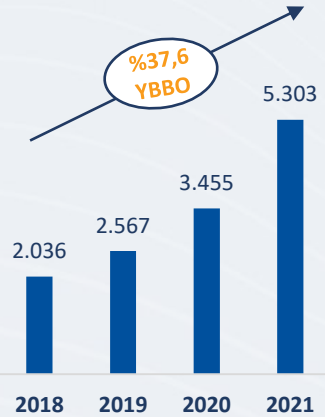
- Türk bankacılık sektörü, 2001 yılındaki ekonomik krizden sonra yapılan yasal düzenlemelerle birlikte krizlere daha **dayanıklı, sağlam ve yüksek büyüme potansiyeline** sahip bir yapıya bürünmüştür.
- 2020 yılında başlayan COVID-19 pandemisine rağmen sektörün aktif büyüklüğü yıllık **%36**'lık artışla **6.106 milyar TL**'ye ulaşırken, 2021 yılında da yıllık **%51**'lik bir yükselişle **9.215 milyar TL** seviyesine ulaşmıştır.
- OBASE, 2021 yılında Türkiye'deki aktif büyüklüğüne göre en büyük **10 bankasının 3'ünün** teknoloji tedarikçisi konumundadır.
- Ayrıca Türkiye Varlık Fonu gibi banka dışı finansal kuruluşlar da OBASE tarafından hizmet verilen firmalar arasında yer almaktadır.

## Krediler (mr TL)



Kaynak: Türkiye Bankalar Birliği

## Mevduat (mr TL)



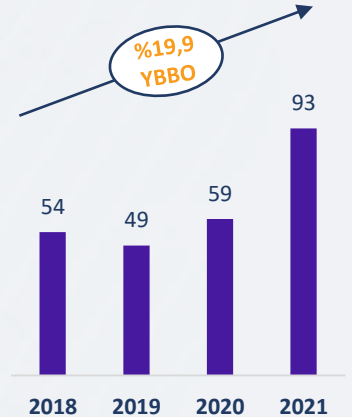
## Özkaynak (mr TL)



## Aktif Toplamı (mr TL)



## Net Dönem Kârı (mr TL)



# 05

## Finansal Bilgiler



MAKİNE ÖĞRENME

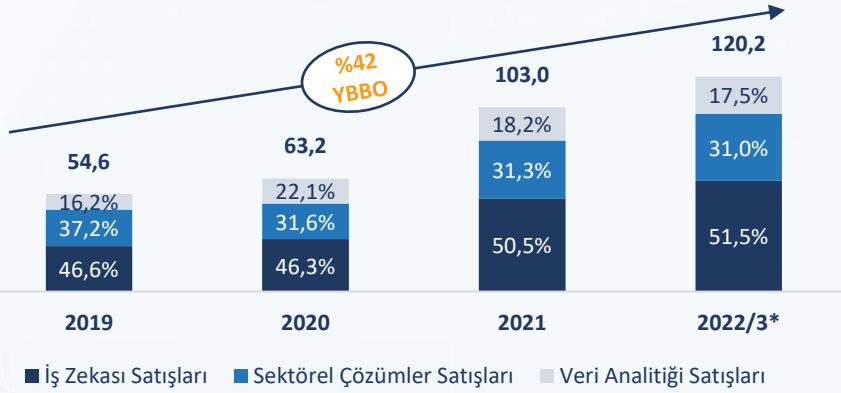
YAPAY ZEKA

BÜYÜK VERİ

NESNELERİN İNTERNETİ

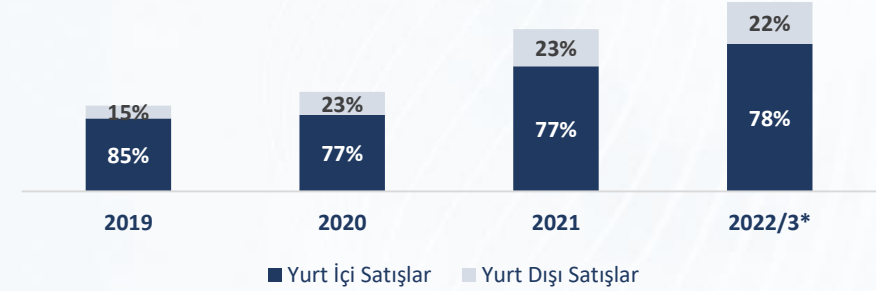
BLOK ZİNCİRİ

## Satışların Çözümler Bazında Kırılımı (mn TL)



Satışlar, brüt olarak verilmiştir  
(\* ) Yıllıklandırılmıştır.

## Satışların Yurt İçi/Dışı Kırılımı

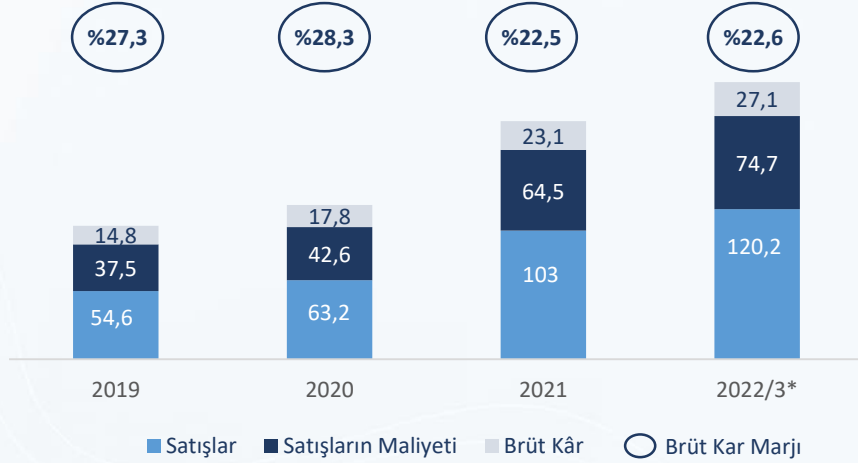


Satışlar, brüt olarak verilmiştir  
(\* ) Yıllıklandırılmıştır.

- 2019 - 2022/3 döneminde brüt satışların yıllık bileşik büyüme oranı **% 42**'dir.
- Şirketin yurt dışı satışları, son üç senede **% 50**'nin üzerinde artış göstermiş ve yurt dışı satışların toplam satışlara oranı **% 23**'e ulaşmıştır.
- OBASE Amerika ile küresel bir şirket olma yolunda önemli bir adım atılmıştır, halka açılma ile OBASE ürün ve hizmetlerinin uluslararası pazarda büyümesi, hız ve hacim kazanması beklenmektedir.

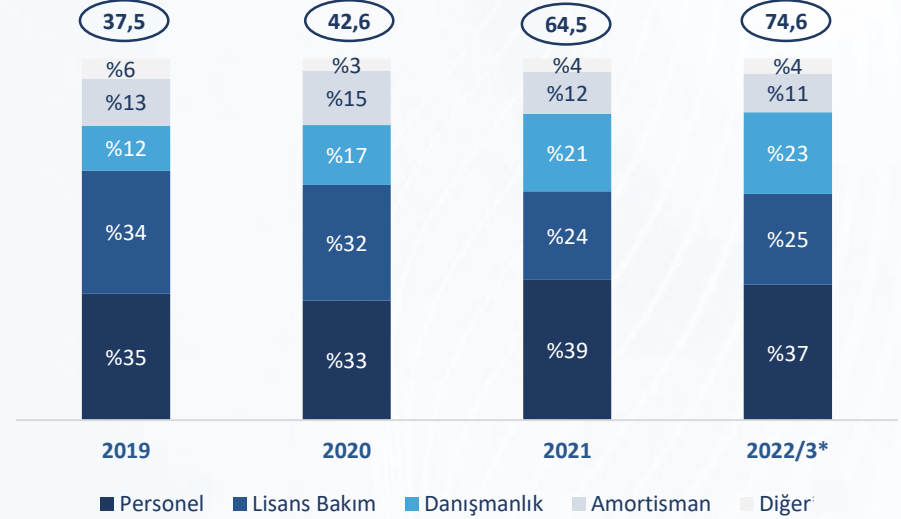
# Satışların Maliyeti ve Brüt Kâr

## Satışların Maliyeti ve Brüt Kar (mn TL)



(\*) Yıllıklandırılmıştır.

## Satışların Maliyetinin Dağılımı (mn TL)



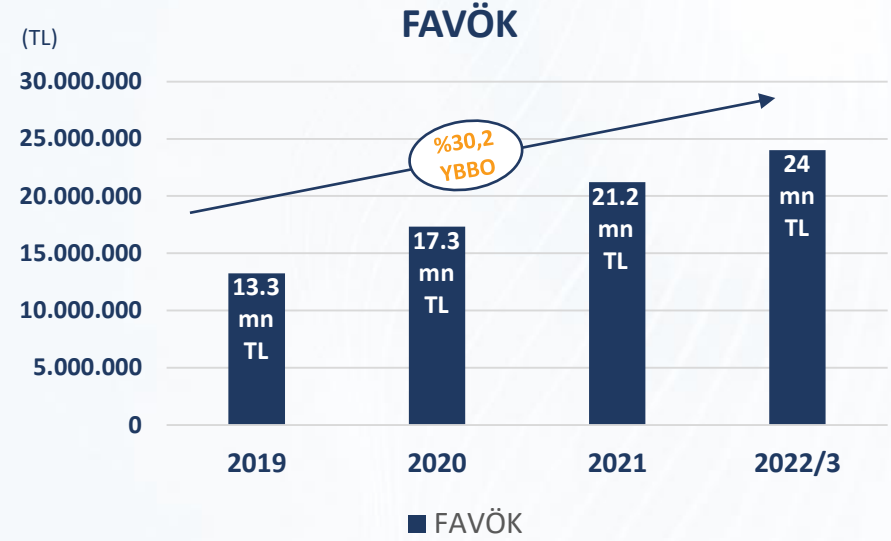
(\*) Yıllıklandırılmıştır.

- Obase brüt kârı 2019 yılı ile 2022 yılının birinci çeyreği arasında **%30,7** bileşik büyüme oranına sahiptir.
- Brüt karlılık mevcut durumda **%23** seviyelerinde seyretmektedir.
- Pandemi dönemi dahil **%20** brüt kar marjı korunmuştur.
- Şirketin en önemli değerinin entelektüel sermayesi olması nedeniyle şirket yüksek personel gideriyle çalışmaktadır.



TL	2019	2020	2021	2022/3*
Net Satışlar	54.279.377	62.950.259	102.736.089	119.920.907
Brüt Kar	14.827.573	17.820.039	23.088.917	27.087.817
Faaliyet Gideri	7.230.068	7.765.686	10.812.027	12.736.756
Faaliyet Karı/Zararı	7.597.505	10.054.353	12.276.890	14.351.061
FAVÖK	13.251.781	17.324.621	21.226.363	24.011.679
FAVÖK Marjı	% 24	% 27	% 21	% 29
Finansman Gideri/Geliri Öncesi Faaliyet Kârı	8.694.620	10.996.658	12.325.268	13.015.627
Vergi Öncesi Kâr	6.665.051	11.692.195	15.591.313	17.504.291
Net Dönem Kârı	8.411.225	14.053.753	17.970.684	20.138.613
Net Kar Marjı	% 16	% 22	% 18	% 17

(\*) Yıllıklandırılmıştır.



- Obase FAVÖK'ü 2019 yılı ile 2022 yılının birinci çeyreği arasında **%30,2** yıllık ortalama bileşik büyüme oranına sahiptir.
- FAVÖK marjının 2019-2021 yılları ortalaması **%24** seviyelerinde gerçekleşmiştir. Müşterilerin bilişim bütçelerini yılın son üç ayında harcamaya meyilli olmaları dolayısıyla FAVÖK marjı ara dönemlerde değişkenlik gösterebilmektedir.
- Şirket Ar-Ge giderlerini aktifleştirmektedir.
- Ayrıca Şirket'in ilgili kanun uyarınca yararlanmış olduğu **SGK teşvikleri** ile birlikte **personele ait gelir vergisi ve damga vergisi teşvikleri** bulunmaktadır.

TL	2019	2020	2021	2022/3
Finansal Borçlar	1.475.741	14.152.606	13.766.640	14.185.869
Nakit ve Nakit Benzerleri	4.022.328	14.687.574	14.445.291	24.908.941
<b>Net Nakit</b>	<b>2.546.587</b>	<b>534.968</b>	<b>678.651</b>	<b>10.723.072</b>
<b>Net Borç / FAVÖK</b>	<b>-0,192</b>	<b>-0,031</b>	<b>-0,032</b>	<b>-0,447*</b>

(\* Sağlıklı bir karşılaştırma yapılabilmesi amacıyla yıllıklandırılmış FAVÖK rakamı kullanılmıştır.

TL	2019	2020	2021	2022/3
Dönen Varlıklar	29.342.144	45.566.514	83.713.371	90.490.875
Kısa Vadeli Yükümlülükler	19.488.363	28.479.474	68.406.160	76.178.422
<b>Net İşletme Sermayesi</b>	<b>9.853.781</b>	<b>17.087.040</b>	<b>15.307.211</b>	<b>14.312.453</b>
<b>NİS / Net Satışlar</b>	<b>0,18</b>	<b>0,27</b>	<b>0,15</b>	<b>0,12*</b>

(\* Sağlıklı bir karşılaştırma yapılabilmesi amacıyla yıllıklandırılmış Net Satışlar rakamı kullanılmıştır.

TL	2019	2020	2021	2022/3
Toplam Yükümlülükler	25.951.264	42.220.615	78.487.068	88.344.676
Varlıklar	70.816.909	100.313.244	151.787.823	164.086.129
<b>Kaldıraç Oranı</b>	<b>36,65%</b>	<b>42,09%</b>	<b>51,71%</b>	<b>53,84%</b>



Obase, yüksek nakit yaratma kapasitesine sahip bir şirket olması sebebiyle **net nakit pozisyonu** yıllar boyunca korumuştur.



Bu doğrultuda Net Borç / FAVÖK rasyosu her zaman **negatif seviyede** kalmakta ve azalarak devam etmektedir.



Şirketin **Net İşletme Sermayesi** ihtiyacı bulunmamaktadır.



Şirketin izlediği finansal yönetim stratejisi doğrultusunda kaldıraç oranı yıllar içinde artarak devam etmektedir.

06

## Yatırım Unsurları



MAKİNE ÖĞRENME

YAPAY ZEKA

NEŞNELERİN İNTERNETİ

BÜYÜK VERİ

BLOK ZİNCİRİ



### Büyümekte Olan Sektör

- Şirket'in faaliyet gösterdiği yazılım sektörünün gelişmekte olması ve pek çok farklı ve yeni sektörün gelişmesine öncülük eden bir konumda olmasının, Şirket faaliyetleri açısından önemli bir avantaj olduğu düşünülmektedir.



### Artan İhracat

- OBASE'in yurt dışı faaliyetlerini artırmak ve Amerika pazarına açılmak amacıyla şirket ortakları tarafından kurulan Obase Inc., 2018 yılında aktif bir şekilde faaliyet göstermeye başlamıştır. OBASE, daha sonra Obase Inc.'nin ödenmiş sermayesinin tamamını temsil eden payları devralmıştır.
- OBASE'in 2019 yılında **%15** olan yurt dışı satış oranı son yıllarda **%22-23** seviyelerine yükselmiştir. Şirket'in birçok ülkede faaliyet göstermesi ile şirketin **coğrafi yoğunlaşma riskinin azaltılması hedeflenmektedir.**



### Müşteri Portföyü

- Birçok sektörün önde gelen oyuncularından oluşan geniş müşteri portföyü bulunmaktadır.



### AR-GE

- Çoğu **Lisans, Yüksek Lisans, ve Doktora** eğitim seviyesine sahip **220+ personeli** bulunmaktadır. Şirket yöneticileri uzmanlık alanlarında derin akademik ve sektörel deneyime sahip bulunmaktadır.
- OBASE üniversite işbirlikleri ile **yeni bilgi üretme ve bu bilgileri ürünleştirme** süreçlerinde aktif rol almaktadır.
- Ar-Ge merkezi statüsünden dolayı **devlet teşvik ve yardımlarından yararlanan** OBASE, Ar-Ge harcamalarının tamamını aktifleştirmekte ve gelecek yıllara devreden kurumlar vergisi Ar-Ge indirimine sahip bulunmaktadır.



### Geniş Ürün Gamı

- Farklı sektörlerde verimlilik kazandıran, kendi markası ile ürettiği birçok yenilikçi ürünleri ile Obase **gelir kaynaklarının yoğunlaşma riskini azaltmakta, böylece rekabetçi ürünleri ile yeni müşteri edinme olasılığını yükseltmektedir.**



### Net Nakit Pozisyonu

- Yüksek nakit yaratma kapasitesine sahip olan OBASE, yıllar boyu **net nakit pozisyonunu** artırarak korumaktadır.
- Sahip olduğu **düşük borçluluk oranı**, gerektiğinde dış finansman ediniminde Şirketin elini güçlendirecek önemli bir unsurdur.
- Şirket halihazırda geliştirmiş olduğu ürünlerin çoğunu, güçlü nakit yapısı ve sahip olduğu teşviklerle borç almadan finanse etmiştir.

07

Ekler



MAKİNE ÖĞRENME

YAPAY ZEKA

BÜYÜK VERİ

NESNELERİN İNTERNETİ

BLOK ZİNCİRİ

VARLIKLAR (TL)	2019	2020	2021	2022/3
<b>DÖNEN VARLIKLAR</b>				
Nakit ve Nakit Benzerleri	4.022.328	14.687.574	14.445.291	24.908.941
Finansal Yatırımlar	582.844	-	-	-
Ticari Alacaklar	17.857.138	24.407.592	54.896.296	43.400.593
İlişkili Taraflardan Ticari Alacaklar	-	363.355	-	-
İlişkili Olmayan Taraflardan Ticari Alacaklar	17.857.138	24.044.237	54.896.296	43.400.593
Diğer Alacaklar	23.194	112.624	219.432	268.044
İlişkili Taraflardan Diğer Alacaklar	-	-	-	-
İlişkili Olmayan Taraflardan Diğer Alacaklar	23.194	112.624	219.432	268.044
Müşteri Sözleşmelerinden Doğan Alacaklar	-	-	-	1.492.842
Stoklar	232.410	232.410	232.410	232.410
Peşin Ödenmiş Giderler	6.432.879	5.809.271	13.873.825	19.854.766
İlişkili Taraflardan Peşin Ödenmiş Giderler	127.876	157.750	195.350	1.208.427
İlişkili Olmayan Taraflardan Peşin Ödenmiş Giderler	6.305.003	5.651.521	13.678.475	18.646.339
Cari Dönem Vergisi ile İlgili Varlıklar	191.351	317.043	46.117	2.743
Diğer Dönen Varlıklar	-	-	-	330.536
<b>TOPLAM DÖNEN VARLIKLAR</b>	<b>29.342.144</b>	<b>45.566.514</b>	<b>83.713.371</b>	<b>90.490.875</b>
<b>DURAN VARLIKLAR</b>				
Maddi Duran Varlıklar	1.285.283	2.062.244	2.352.129	2.742.080
Taşıtlar	698.584	1.158.253	922.160	1.067.186
Mobilya ve Demirbaşlar	560.760	680.345	1.261.849	1.520.656
Özel Maliyetler	25.939	223.646	168.120	154.238
Kullanım Hakkı Varlıkları	756.198	1.561.150	2.504.892	2.231.143
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	33.624.103	42.966.493	52.608.224	55.992.405
Lisanslar	172.697	135.165	175.918	195.736
Aktifleştirilen Geliştirme Maliyetleri	33.451.406	42.831.328	52.432.306	55.796.669
Peşin Ödenmiş Giderler	-	-	-	1.095.338
Ertelenmiş Vergi Varlığı*	5.809.181	8.156.843	10.609.207	11.534.288
<b>TOPLAM DURAN VARLIKLAR</b>	<b>41.474.765</b>	<b>54.746.730</b>	<b>68.074.452</b>	<b>73.595.254</b>
<b>TOPLAM VARLIKLAR</b>	<b>70.816.909</b>	<b>100.313.244</b>	<b>151.787.823</b>	<b>164.086.129</b>

KAYNAKLAR (TL)	2019	2020	2021	2022/3
<b>KISA VADELİ YÜKÜMLÜLÜKLER</b>				
Kısa Vadeli Borçlanmalar	1.727.098	1.826.717	6.758.955	4.900.102
Banka Kredileri	1.365.947	1.826.717	6.758.955	4.900.102
Kiralama İşlemlerinden Borçlar	361.151	-	-	-
Uzun Vadeli Borçlanmaların Kısa Vadeli Kısımları	81.417	5.950.612	6.202.058	7.408.933
Banka Kredileri	-	5.514.083	5.131.315.	6.240.590
Kiralama İşlemlerinden Borçlar	81.417	436.529	1.070.743	1.168.343
Diğer Finansal Yükümlülükler	109.794	89.834	256.724	90.835
Ticari Borçlar	6.948.294	7.643.906	33.968.819	30.827.588
İlişkili Olmayan Taraflara Ticari Borçlar	6.451.464	6.969.804	33.199.937	30.136.202
İlişkili Taraflara Ticari Borçlar	496.830	674.102	768.882	691.386
Çalışanlara Sağlanan Faydalar Kapsamında Borçlar	995.623	1.161.587	1.815.147	5.439.446
Diğer Borçlar	1.010.763	869.112	1.177.362	74.884
İlişkili Olmayan Taraflara Diğer Borçlar	1.010.763	869.112	1.177.362	-
İlişkili Taraflara Diğer Borçlar	-	-	-	74.884
Müşteri Sözleşmelerinden Doğan Yükümlülükler	7.002.277	8.818.346	15.771.499	24.880.575
Devlet Teşvik ve Yardımları	650.777	643.507	639.154	614.966
Kısa Vadeli Karşılıklar	962.320	1.475.853	1.816.442	1.941.093
<b>TOPLAM KISA VADELİ YÜKÜMLÜLÜKLER</b>	<b>19.488.363</b>	<b>28.479.474</b>	<b>68.406.160</b>	<b>76.178.422</b>
<b>UZUN VADELİ YÜKÜMLÜLÜKLER</b>				
Uzun Vadeli Borçlanmalar	669.684	8.156.058	3.542.574	4.536.185
Banka Kredileri	-	6.721.972	1.619.646	2.954.342
Kiralama İşlemlerinden Borçlar	669.684	1.434.086	1.922.928	1.581.843
Müşteri Sözleşmelerinden Doğan Yükümlülükler	614.451	155.367	100.226	1.170.164
Devlet Teşvik ve Yardımları	1.960.881	1.556.105	1.312.454	1.172.394
Uzun Vadeli Karşılıklar	3.217.885	3.873.611	5.125.654	5.287.511
<b>TOPLAM UZUN VADELİ YÜKÜMLÜLÜKLER</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>10.080.908</b>	<b>12.166.254</b>
<b>TOPLAM YÜKÜMLÜLÜKLER</b>	<b>25.951.264</b>	<b>42.220.615</b>	<b>78.487.068</b>	<b>88.344.676</b>

KAYNAKLAR (TL)	2019	2020	2021	2022/3
Ödenmiş Sermaye	1.000.000	1.000.000	1.000.000	35.000.000
Kâr veya Zararda Yeniden Sınıflandırılmayacak Birikmiş Diğer Kapsamlı Gelirler (Giderler)	-524.479	-468.895	-760.865	-295.733
Kârdan Ayrılan Kısıtlanmış Yedekler	653.401	749.454	991.512	991.512
Geçmiş Yıl Karları	35.325.498	42.758.317	54.099.424	38.070.108
Net Dönem Kârı	8.411.225	14.053.753	17.970.684	1.975.566
<b>TOPLAM ÖZKAYNAKLAR</b>	<b>44.865.645</b>	<b>58.092.629</b>	<b>73.300.755</b>	<b>75.741.453</b>
<b>TOPLAM KAYNAKLAR</b>	<b>70.816.909</b>	<b>100.313.244</b>	<b>151.787.823</b>	<b>164.086.129</b>



GELİR TABLOSU (TL)	2019	2020	2021	2021/3	2022/3	2022/3*
Net Satışlar	54.279.377	62.950.259	102.736.089	14.993.988	32.178.806	119.920.907
Satışların Maliyeti (-)	-39.451.804	-45.130.220	-79.647.172	-14.856.858	-28.042.776	-92.833.090
<b>BRÜT KÂR</b>	<b>14.827.573</b>	<b>17.820.039</b>	<b>23.088.917</b>	<b>137.130</b>	<b>4.136.030</b>	<b>27.087.817</b>
Genel Yönetim Giderleri	-5.360.283	-6.162.135	-8.121.801	-1.657.540	-3.621.476	-10.085.737
Pazarlama Giderleri (-)	-1.869.785	-1.603.551	-2.690.226	-750.877	-711.670	-2.651.019
Esas Faaliyetlerden Diğer Gelirler	2.761.083	5.264.635	11.038.494	2.094.690	4.566.015	13.509.819
Esas Faaliyetlerden Diğer Giderler (-)	-1.706.210	-4.400.692	-11.201.054	-1.506.003	-5.509.655	-15.204.706
<b>ESAS FAALİYET KÂRI</b>	<b>8.652.378</b>	<b>10.918.296</b>	<b>12.114.330</b>	<b>-1.682.600</b>	<b>-1.140.756</b>	<b>12.656.174</b>
Yatırım Faaliyetlerinden Gelirler	42.242	78.362	210.938	-	148.515	359.453
Yatırım Faaliyetlerinden Giderler (-)	-	-	-	-	-	-
<b>FİNANSMAN GİDERİ ÖNCESİ FAALİYET KÂRI/(ZARARI)</b>	<b>8.694.620</b>	<b>10.996.658</b>	<b>12.325.268</b>	<b>-1.682.600</b>	<b>-992.241</b>	<b>13.015.627</b>
Finansman Gelirleri	2.622.971	2.827.728	6.957.825	1.293.376	2.707.176	8.371.625
Finansman Giderleri (-)	-4.652.540	-2.132.191	-3.691.780	-589.552	-780.733	-3.882.961
<b>SÜRDÜRÜLEN FAALİYETLER VERGİ ÖNCESİ KÂRI</b>	<b>6.665.051</b>	<b>11.692.195</b>	<b>15.591.313</b>	<b>-978.776</b>	<b>934.202</b>	<b>17.504.291</b>
Dönem Vergi Gideri	-	-	-	-	-	-
Ertelenmiş Vergi (Gideri)/Geliri*	1.746.174	2.361.558	2.379.371	786.413	1.041.364	2.634.322
<b>NET DÖNEM KÂRI/(ZARARI)</b>	<b>8.411.225</b>	<b>14.053.753</b>	<b>17.970.684</b>	<b>(192.363 )</b>	<b>1.975.566</b>	<b>20.138.613</b>
<b>DİĞER KAPSAMLI GELİRLER:</b>						
<b>Kâr veya zararda yeniden sınıflandırılmayacaklar</b>	<b>-255.186</b>	<b>55.584</b>	<b>-291.970</b>	<b>474.447</b>	<b>465.132</b>	<b>-301.285</b>
Tanımlanmış Fayda Planları Yeniden Ölçüm Kazançları/ Kayıpları	-255.186	55.584	-291.970	474.447	465.132	-301.285
<b>TOPLAM KAPSAMLI GELİR</b>	<b>8.156.039</b>	<b>14.109.337</b>	<b>17.678.714</b>	<b>282.084</b>	<b>2.440.698</b>	<b>19.837.328</b>

(\* ) 2022 birinci çeyrek döneminden itibaren son 4 çeyrek rakamları toplanarak yıllıklandırılmıştır. Yıllıklandırılmış Brüt Satışlar **120.179.861 TL**'dir.

(Kaynak: <https://bthaber.com/b500pdf/2020.pdf>)

(Kaynak: <https://bthaber.com/b500pdf/B500DIGITAL6.pdf>)

(Kaynak: <https://news.microsoft.com/2019/06/06/microsoft-announces-2019-partner-of-the-year-award-winners-and-finalists/>)

(Kaynak: <https://turkonfed.org/tr/detay/2181/tusiad-sd2-2019-donemi-basari-hikayeleri-aciklandi>)

(Kaynak: <https://bilisimzirvesi.com.tr/documents/Dokumanlar/b500-2018-small.pdf>)

(Kaynak: <https://retail.cioreview.com/vendor/2018/obase>)

(Kaynak: <https://www.globaltechmagazine.com/2018/10/26/microsoft-turkiye-is-ortaklari-zirvesinde-yilin-en-basarili-is-ortaklari-odullendirildi/>)

(Kaynak: <https://vpo.sanayi.gov.tr/gecmis-oduller>)

(Kaynak: <https://vpo.sanayi.gov.tr/gecmis-oduller>)

(Kaynak: <https://www.yad.org.tr/tr/uygulamaodulleri/>)

(Kaynak: <https://www.reta-europe.com/archive-winners/>)

# Teşekkürler