

Beyaz Filo Oto Kiralama A.Ş. (Beyaz Mobilite)

Yatırımcı Sunumu
2Ç26



Yasal Uyarı

Bu sunum, Beyaz Filo Oto Kiralama A.Ş. (“Beyaz Mobilite” veya “Şirket”) tarafından yalnızca genel bilgilendirme amacıyla hazırlanmıştır. Sunumda yer alan bilgiler, hazırlandığı tarih itibarıyla Şirket’in kamuya açıklanmış konsolide finansal tabloları, faaliyet raporları, özel durum açıklamaları, Şirket kayıtları ve yönetim değerlendirmeleri esas alınarak derlenmiştir. Kamuya açıklanan bilgiler ile bu sunum arasında farklılık bulunması hâlinde Kamuyu Aydınlatma Platformu’nda (“KAP”) yayımlanan açıklamalar esas alınır. Üçüncü taraf kaynaklardan alınan bilgiler güvenilir olduğuna inanılan kaynaklara dayanmakla birlikte Şirket tarafından bağımsız olarak doğrulanmamıştır.

Sunumda yer alan bilgi, değerlendirme ve görüşler yatırım danışmanlığı kapsamında olmayıp herhangi bir sermaye piyasası aracının alınmasına, satılmasına veya elde tutulmasına yönelik teklif, tavsiye ya da getiri vaadi niteliği taşımaz. Yatırım kararlarının yalnızca bu sunumda yer alan bilgilere dayanılarak verilmesi, yatırımcıların mali durumu ile risk ve getiri tercihlerine uygun olmayan sonuçlar doğurabilir.

Bu sunum, 2026 yılına ilişkin satış adedi, hasılat ve FAVÖK beklentileri dahil olmak üzere, Şirket yönetiminin mevcut bilgi, tahmin ve varsayımlarına dayanan geleceğe yönelik değerlendirmeler içermektedir. Bu değerlendirmeler bir taahhüt veya gerçekleşme garantisi niteliği taşımaz. Fiili sonuçlar; araç arzı ve talebi, otomotiv pazarındaki rekabet, distribütör ve marka ilişkileri, fiyatlandırma ve kârlılık koşulları, ikinci el araç fiyatları, enflasyon, faiz ve döviz kurları, finansman koşulları, mevzuat değişiklikleri ve Şirket’in kontrolü dışındaki diğer gelişmeler nedeniyle öngörülen sonuçlardan önemli ölçüde farklılaşabilir. İlgili mevzuattan doğan açıklama yükümlülükleri saklı kalmak kaydıyla Şirket, geleceğe yönelik değerlendirmeleri güncelleme taahhüdünde bulunmamaktadır.

Sunumda yer alan FAVÖK, brüt katma değer ve benzeri alternatif performans göstergeleri TFRS kapsamında tanımlanmış finansal ölçütler olmayıp Şirket yönetimi tarafından belirtilen hesaplama esasları çerçevesinde hazırlanmıştır. Bu göstergeler, TFRS uyarınca hazırlanan konsolide finansal tabloların yerine geçmez ve diğer şirketler tarafından kullanılan benzer adlandırılmış göstergelerle doğrudan karşılaştırılabilir olmayabilir.

Aksi belirtilmedikçe gerçekleşen finansal veriler 30 Haziran 2026 tarihli satın alma gücüyle ifade edilmiştir. 2026 yılı finansal beklentileri ise sunumda belirtilen yıl sonu enflasyon varsayımı çerçevesinde yıl sonu fiyatlarıyla gösterilmiştir. Bu nedenle gerçekleşen finansal veriler ile 2026 beklentileri doğrudan karşılaştırılabilir değildir.

Bu sunum, yatırım kararı bakımından gerekli olabilecek tüm bilgileri içerdiği şeklinde yorumlanmamalıdır. Yatırımcıların Şirket’in KAP’ta yayımlanan açıklamalarını ve finansal raporlarını inceleyerek kendi değerlendirmelerini yapmaları gerekmektedir. Mevzuatın emredici hükümlerinden doğan sorumluluklar saklıdır. Sunumun tüm hakları saklıdır.

İÇİNDEKİLER

**01****Yönetici Özeti****02****Pazar ve Operasyonel Performans****03****Finansal Performans****04****Strateji ve Gelecek Beklentileri****05****Ekler**

Öne Çıkan Operasyonel Göstergeler

2Ç26'da sıfır araç satışları yeniden büyümeye geçerken, ikinci el ve satış sonrası hizmetlerin gelişimi çok kanallı iş modelini desteklemiştir.



Sıfır Araç Satış Adedi (2Ç26)

▲ **5,401 adet**

Geçen yıla göre **%2.5 artış**



Türkiye Pazar Payı (2Ç26, Sıfır Araç Satışları)

▲ **%1.8**

Geçen yıla göre **26 bp artış**



Filo Satışları Oranı (2Ç26, Sıfır Araç Satışları İçerisinde)

▲ **%87.5**

Geçen yıla göre **3.4 yüzde puan artış**



İkinci El Araç Satış Adedi (2Ç26)

▲ **330 adet**

Geçen yıla göre **%10.4 artış**



Servis Verilen Araç Sayısı (2Ç26)

▲ **2,917 adet**

Geçen yıla göre **%6.6 artış**



Brüt Katma Değer (2Ç26, TMS-29 Dahil)

▲ **182.5 m TL**

Geçen yıla göre **%1.3 artış**

Özet Finansal Sonuçlar

2Ç26'da operasyonel kârlılık belirgin biçimde toparlanırken, pozitif net nakit pozisyonu ve etkin işletme sermayesi yönetimi bilanço esnekliğini desteklemeyi sürdürmüştür.

milyon TL (TMS-29 Dahil)	2Ç25	2Ç26	Değişim	1Y25	1Y26	Değişim
 Satışlar	5,731	5,314	(7.3%)	11,478	10,503	(8.5%)
 Brüt Kar	131	149	13.9%	303	280	(7.8%)
% Brüt Kar Marjı	2.3%	2.8%		2.6%	2.7%	
 FAVÖK	33	46	40.2%	111	70	(37.4%)
% FAVÖK Marjı	0.6%	0.9%		1.0%	0.7%	
 Net Kar	64	(3)	(104.5%)	77	(177)	(330.9%)
% Net Kar Marjı				0.7%	(1.7%)	
 Net İşletme Sermayesi				(275)	(427)	55.5%
% Son 12 Ay Satışlara Oranı				(1.2%)	(1.9%)	
 Net Nakit Pozisyonu				648	494	(23.8%)

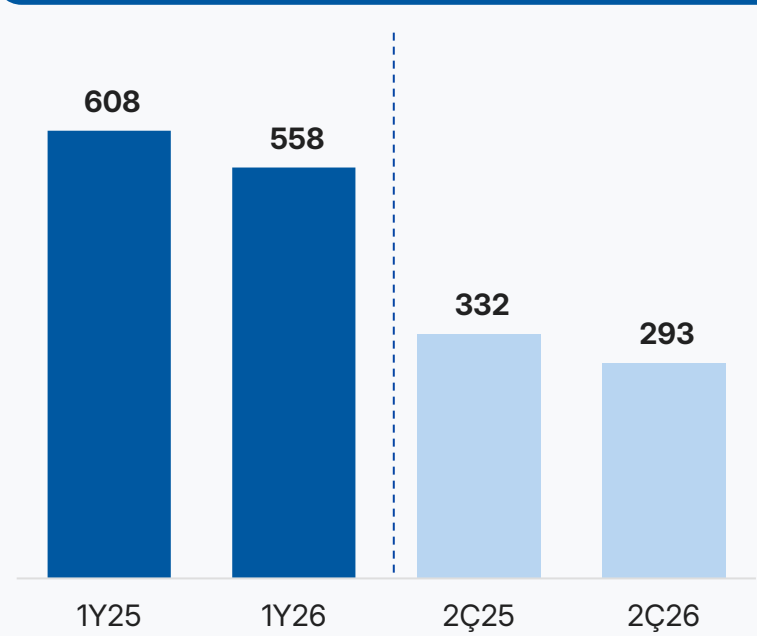
İÇİNDEKİLER

	01		Yönetici Özeti
▶	02		Pazar ve Operasyonel Performans
	03		Finansal Performans
	04		Strateji ve Gelecek Beklentileri
	05		Ekler

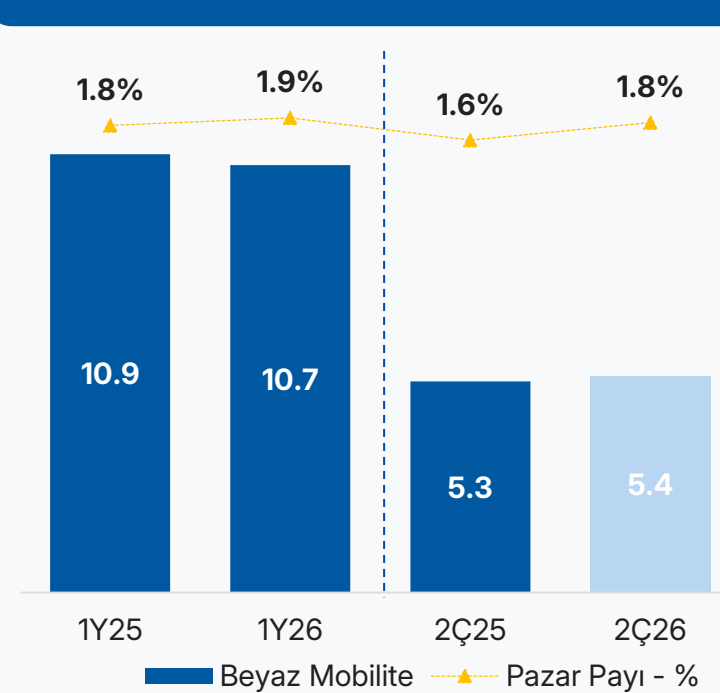
Türkiye Otomotiv Pazarı ve Pazar Payı

Pazarın %12 daraldığı 2Ç26'da satışlar %2.5 artarken Beyaz Mobilite'nin pazar payı yükseldi.

Toplam Satışlar, bin adet
(Otomobil + Hafif Ticari Araç)



Beyaz Mobilite Satışları (bin adet) & Pazar Payı



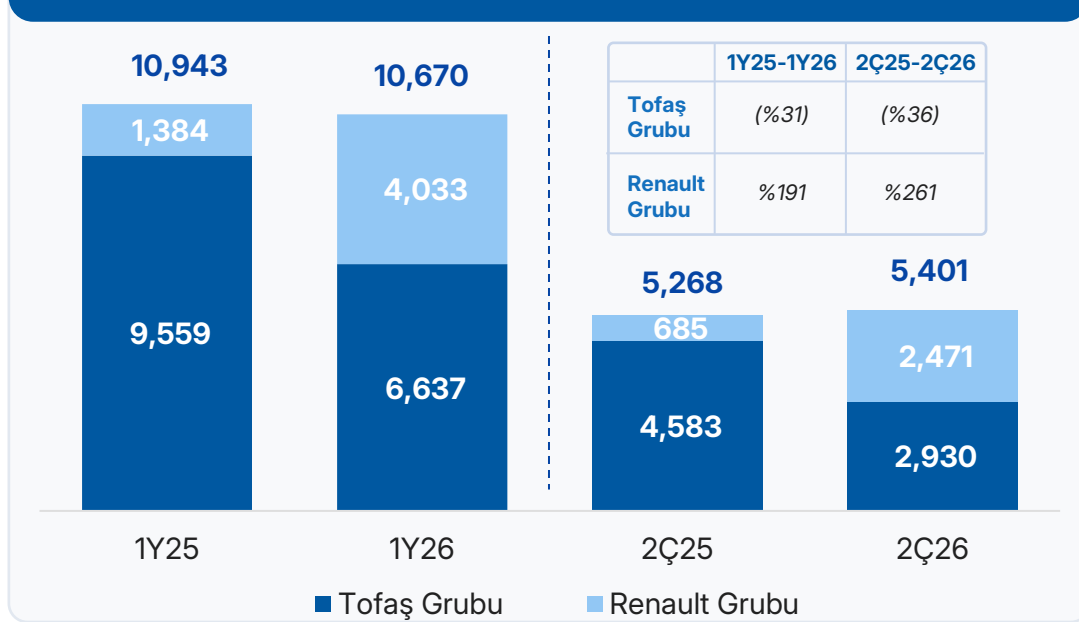
Kaynak: Otomotiv Distribütörleri & Mobilite Derneği (ODMD)

	1Y25-1Y26	2Ç25-2Ç26
Türkiye Toplam Pazarı (bin adet)	-%8.2	-%11.7
Beyaz Mobilite Sıfır Araç Satışları (bin adet)	-%2.5	%2.5
Pazar Payı Değişimi (baz puan)	+11 bp	+26 bp

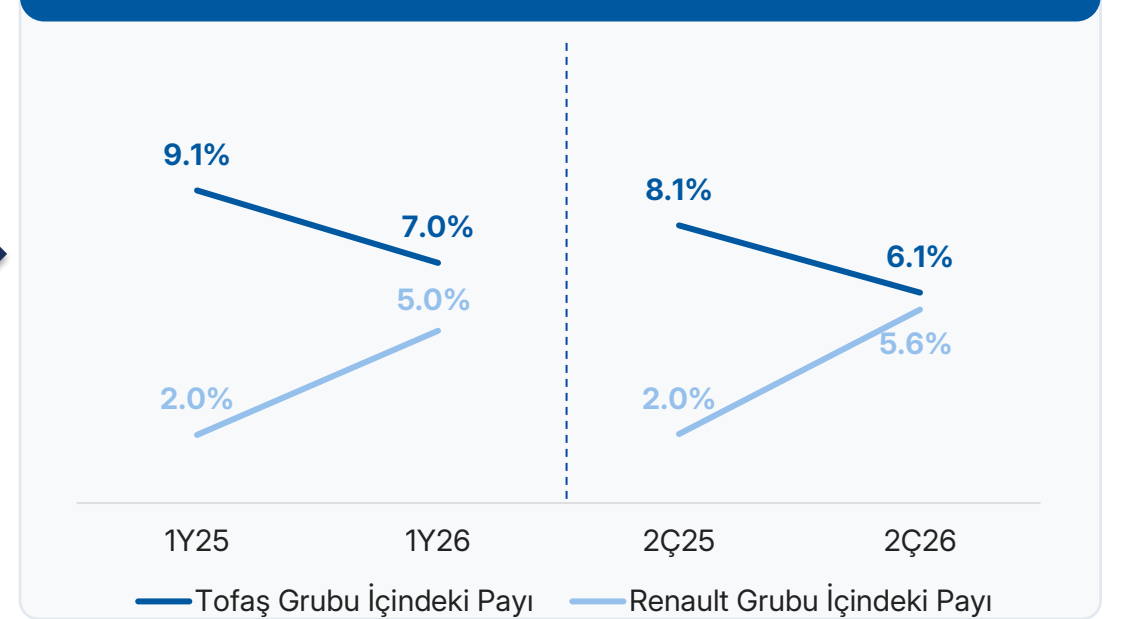
Satış Karması: Marka Grubu

2Ç26'da Renault Grubu satışları %261 artarken toplam sıfır araç satışları %2.5 yükseldi. Renault Grubu'nun satışlar içindeki payı %13.0'dan %45.8'e çıktı.

Marka Grubu Bazında Sıfır Araç Satışı, Adet



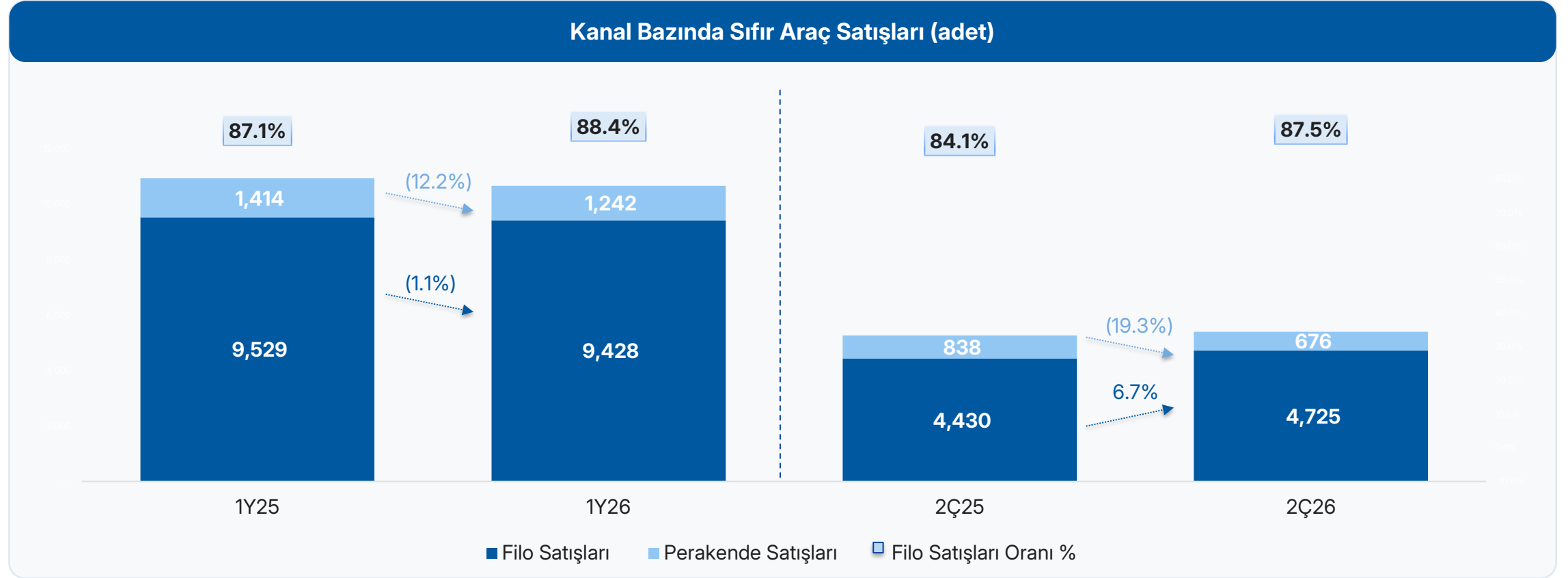
Marka Grubu Bazında Beyaz Mobilite Payı



Kaynak: ODMD

Satış Karması: Kanal Bazında

Şirketin ana faaliyet odağını oluşturan filo satışları 2Ç26'da yıllık %6.7 artışla 4,725 adede ulaşırken, filo kanalının toplam satışlar içindeki payı %87.5'e yükseldi.



İkinci El Araç ve Müzayede Operasyonu

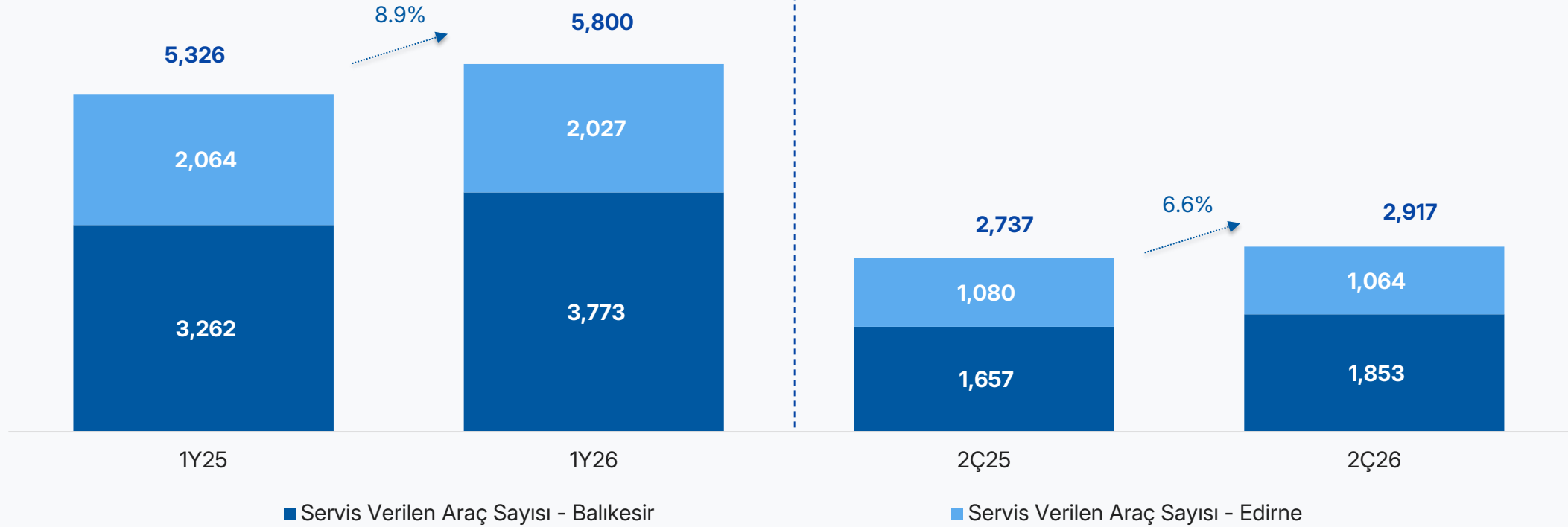
İkinci el araç satışları 2Ç26'da yıllık %10.4 artarak 330 adede ulaştı. İkinci el otomobil pazarının yaklaşık %10 daraldığı dönemde kaydedilen büyüme, fiziki ve çevrim içi müzayedeyi birleştiren çok kanallı satış yapısının gücünü öne çıkardı.



Satış Sonrası Servis Operasyonu

2Ç26'da servis verilen araç sayısı yıllık %6.6 artarak 2,917'ye ulaştı. İlk yarıda sıfır araç satışları %2.5 gerilerken servis hacminin %8.9 büyümesi, satış sonrası faaliyetin daha dayanıklı gelir yapısını ortaya koydu.

Servis Verilen Araç Sayısı



İÇİNDEKİLER

01



Yönetici Özeti

02



Pazar ve Operasyonel Performans



03

**Finansal Performans**

04



Strateji ve Gelecek Beklentileri

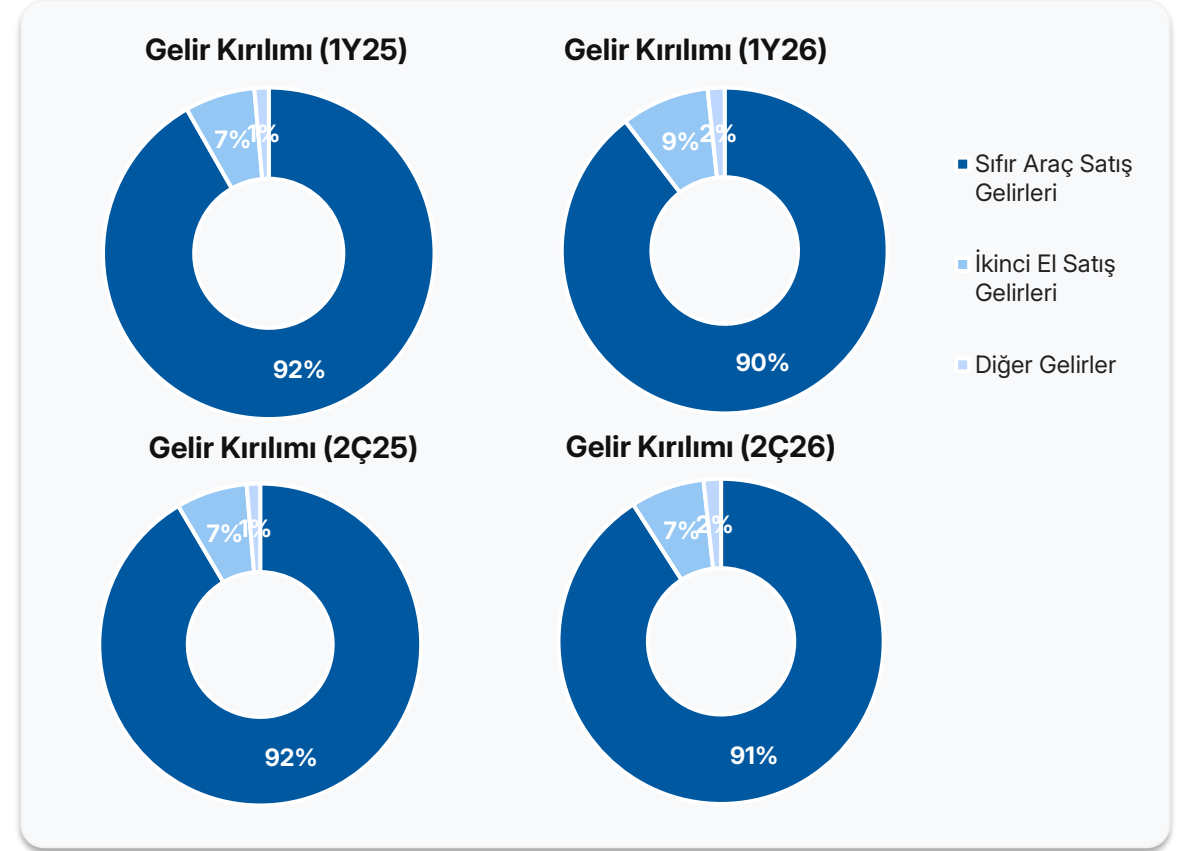
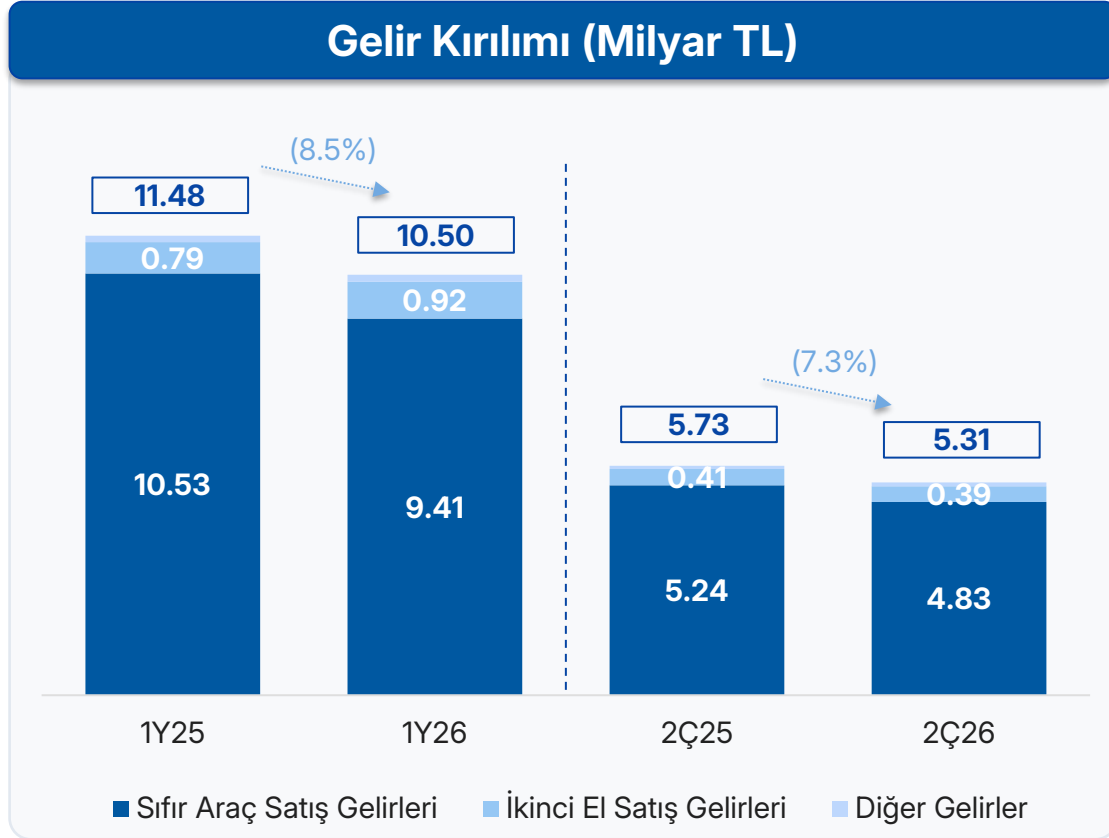
05



Ekler

Gelir Karması

Sıfır araç satışları 2Ç26'da gelirlerin %89.9'unu oluşturarak şirketin ana faaliyet alanı olmayı sürdürmüştür. Sıfır araç dışı gelirlerin reel olarak %9.6 büyümesi ise araç yaşam döngüsünün farklı aşamalarından gelir yaratan tamamlayıcı faaliyetlerin katkısını artırmıştır.

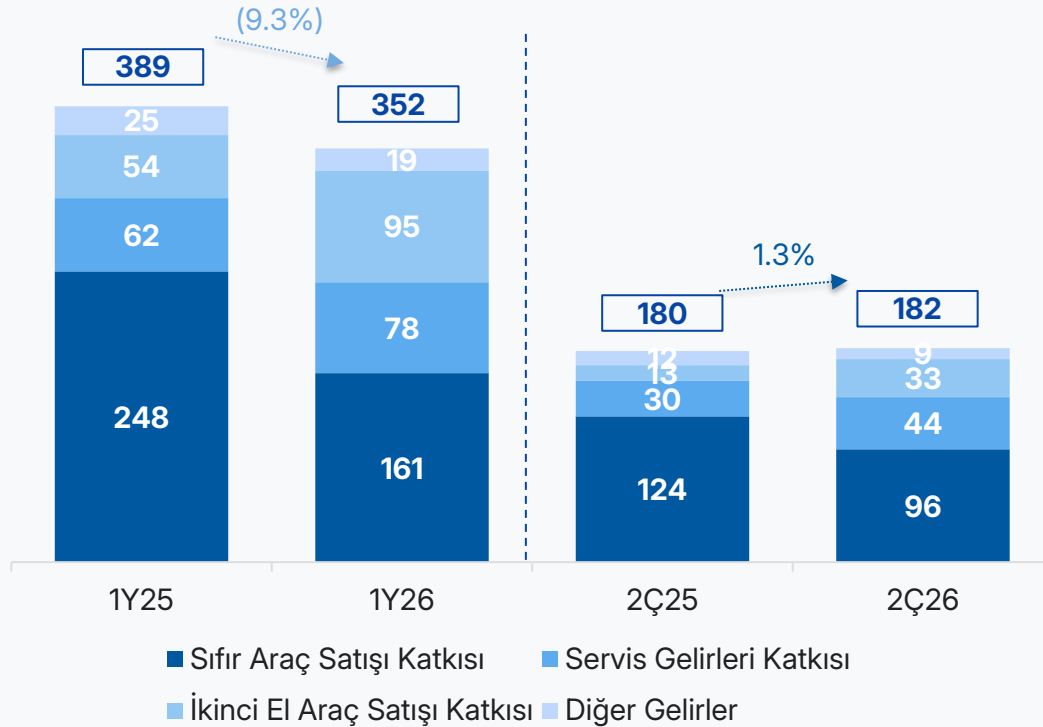


Not: Sunulan veriler en güncel finansal dönem (30 Haziran 2026) sonu satın alma gücüyle ifade edilmiştir.

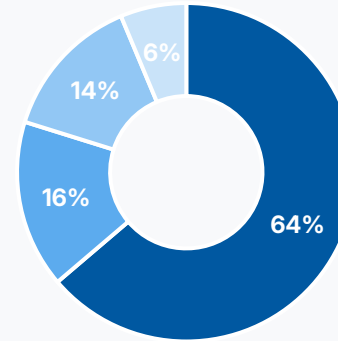
Brüt Katma Değer

2Ç26'da gelirler reel olarak gerilerken brüt katma değer artmıştır. Prim gelirleriyle desteklenen sıfır araç faaliyetleri ana katkı kaynağı olmayı sürdürürken, ikinci el ve servis faaliyetlerinin güçlü katkısı daha dengeli bir kârlılık yapısını desteklemiştir.

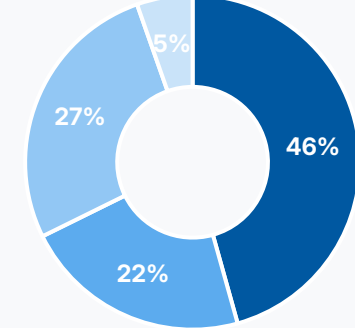
Brüt Katma Değer Kırılımı (milyon TL)



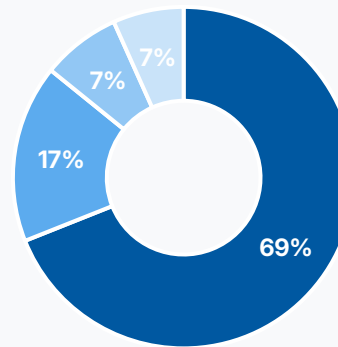
Brüt Katma Değer Dağılımı (1Y25)



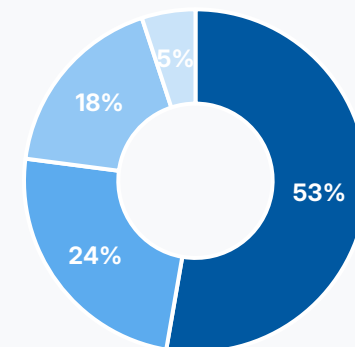
Brüt Katma Değer Dağılımı (1Y26)



Brüt Katma Değer Dağılımı (2Ç25)



Brüt Katma Değer Dağılımı (2Ç26)



Brüt katma değer; sıfır ve ikinci el araç satış gelirlerinden ilgili araç maliyetlerinin, servis gelirlerinden yedek parça maliyetlerinin düşülmesi ve kiralama, prim, komisyon ile diğer gelirlerin eklenmesiyle hesaplanmaktadır.

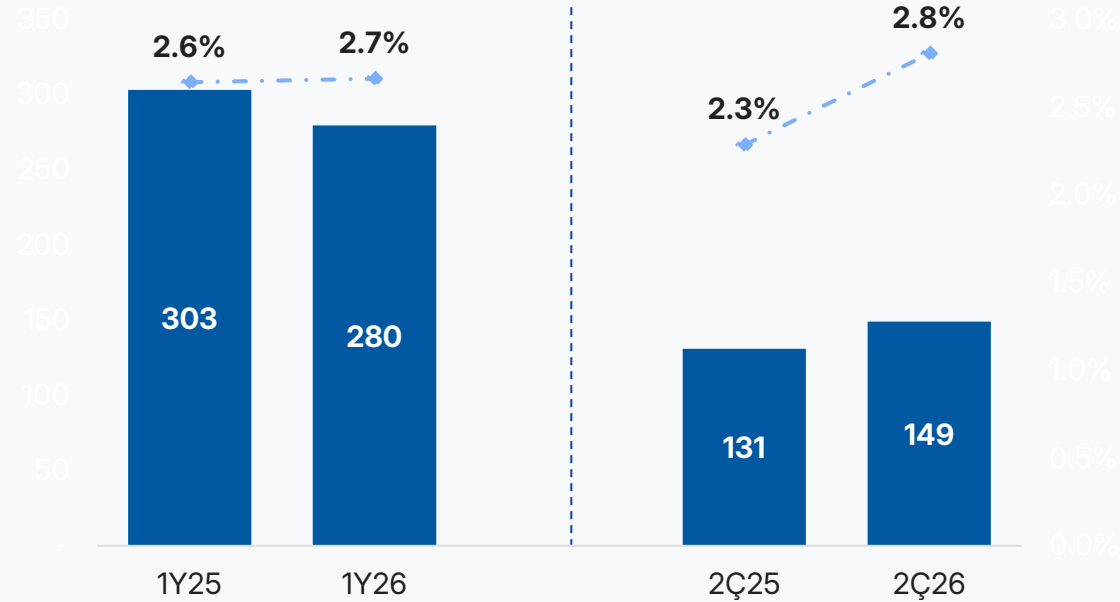
Brüt Katma Değer, ortak faaliyet giderleri öncesinde iş kollarının yarattığı ekonomik katkıyı göstermektedir.

Not: Brüt katma değer, Şirket yönetimi tarafından takip edilen alternatif bir performans göstergesi olup TFRS kapsamında tanımlanmış bir finansal tablo kalemi değildir. Sunulan veriler en güncel finansal dönem (30 Haziran 2026) sonu satın alma gücüyle ifade edilmiştir.

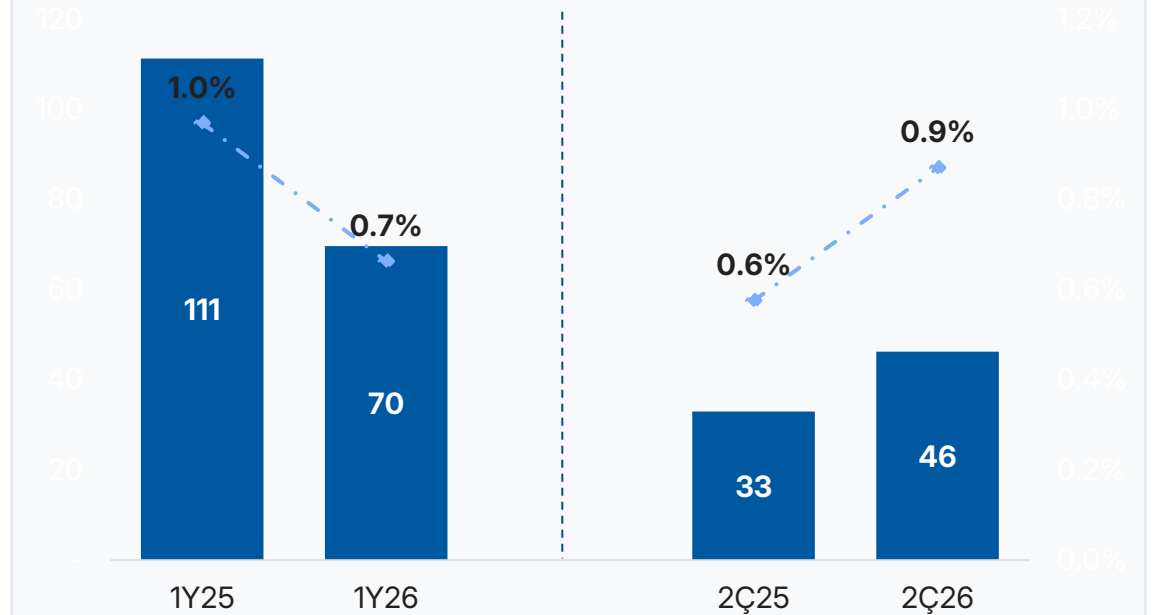
Brüt Kar ve FAVÖK Performansı

Satış gelirlerindeki reel düşüğe rağmen, 2Ç26'da brüt kâr reel olarak %13.9, FAVÖK %40.2 artmış ve brüt kâr marjı 0.5 puan, FAVÖK marjı 0.3 puan iyileşmiştir. FAVÖK'ün brüt kârdan daha güçlü büyümesi, faaliyet giderlerinin kontrollü yönetilmesinin operasyonel kârlılığa olumlu yansıdığını göstermiştir.

Brüt Kar (mn TL) ve Brüt Kar Marjı



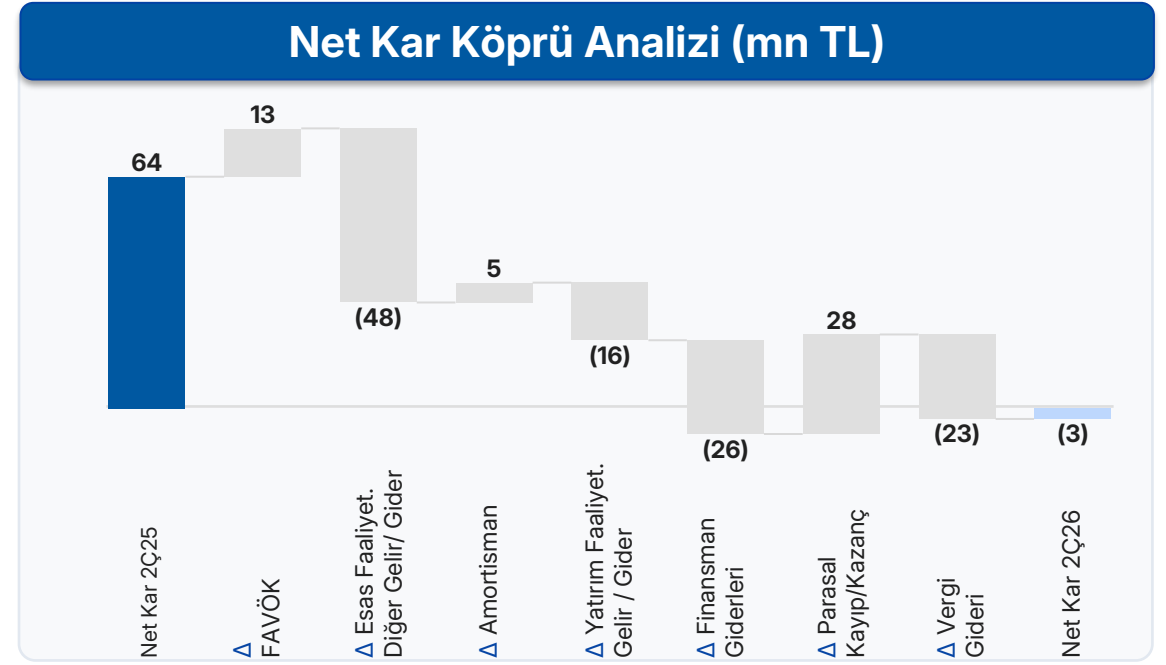
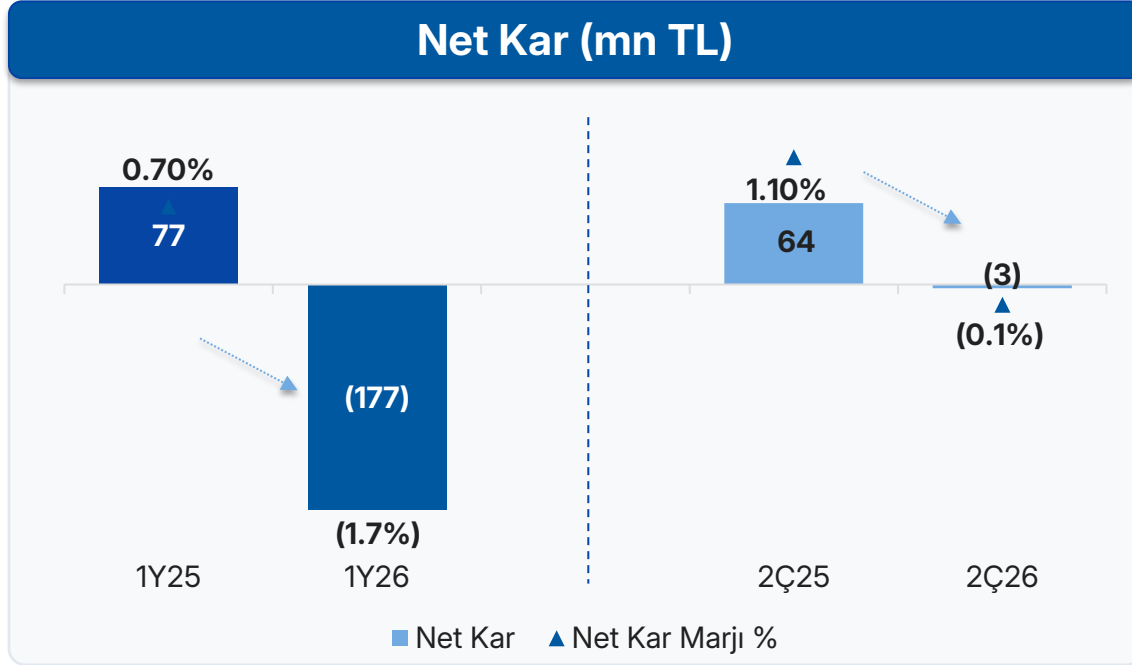
FAVÖK (mn TL) ve FAVÖK Marjı



Not: Sunulan veriler en güncel finansal dönem (30 Haziran 2026) sonu satın alma gücüyle ifade edilmiştir. Brüt Kar, amortisman hariç tutarı ifade etmektedir.

Konsolide Net Kar Performansı

2Ç26'da FAVÖK'teki iyileşme; ÖTV ve KDV giderleri, net finansman gelirindeki gerileme ve vergi giderinin olumsuz etkisini büyük ölçüde dengelemiş, net dönem zararı 2.9 milyon TL ile başa baş seviyede gerçekleşmiştir.



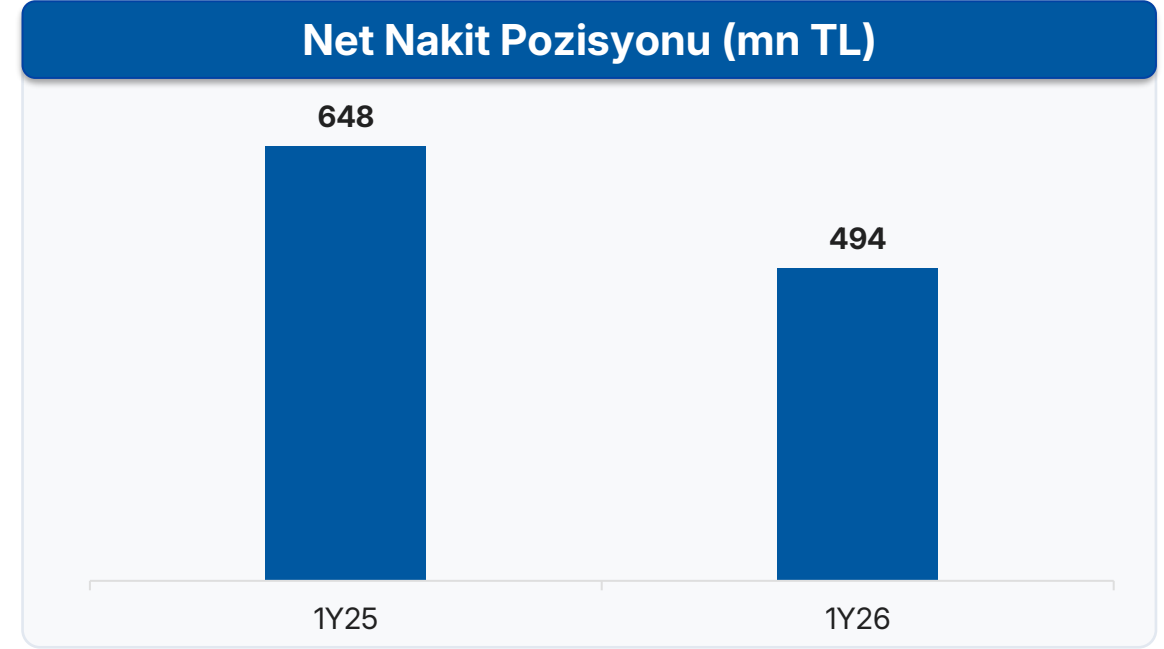
Not: Çeyreklik veriler TMS-29 standartları uyarınca en güncel finansal dönem (30 Haziran 2026) sonu satın alma gücüyle ifade edilmiştir.

Net İşletme Sermayesi ve Nakit Pozisyonu

Verimli stok yönetimi ve tedarikçi vadelerinin etkin kullanımıyla nakit dönüşüm döngüsü belirgin biçimde iyileşmiş ve yüksek hacimli araç satışlarının işletme sermayesi ihtiyacı sınırlanmıştır. Güçlü işletme sermayesi yönetimi, net nakit pozisyonunun ve bilanço esnekliğinin korunmasına katkı sağlamıştır.

Net İşletme Sermayesi (mn TL)	1Y25	1Y26
Ticari Alacaklar (+)	858	822
Diğer Alacaklar (+)	1	18
Stoklar (+)	1,420	1,056
Peşin Ödenmiş Giderler (+)	88	18
Diğer Kısa Vadeli Varlıklar (+)	2	4
Ticari Borçlar (-)	1,620	1,875
Ertelenmiş Gelirler (-)	591	162
Diğer Kısa Vadeli Yükümlülükler (-)	435	308
Net İşletme Sermayesi	(275)	(427)
<i>NİS/Satışlar (Yıllıklandırılmış)</i>	<i>(1.2%)</i>	<i>(1.9%)</i>

Devir Günleri	1Y25	1Y26
Ticari Alacak Gün Sayısı (+)	13	13
Stok Gün Sayısı (+)	23	18
Ticari Borç Gün Sayısı (-)	26	31
Nakit Dönüşüm Döngüsü	10	(0)



Not: Tablo ve grafikte sunulan finansal veriler TMS-29 standartları uyarınca en güncel finansal dönem (30 Haziran 2026) sonu satın alma gücüyle ifade edilmiştir.

İÇİNDEKİLER

01



Yönetici Özeti

02



Pazar ve Operasyonel Performans

03



Finansal Performans



04

**Strateji ve Gelecek Beklentileri**

05



Ekler

2026 Yönetim Beklentileri

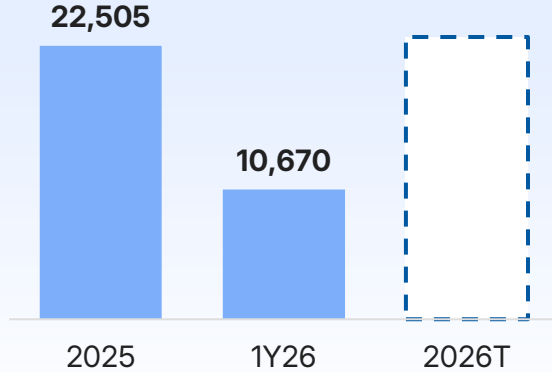
Yönetim, yılın ikinci yarısında satış hacmi ve gelirlerde ivmelenme; yüksek katma değerli faaliyetlerin katkısı ve maliyet disipliniyle FAVÖK performansında belirgin bir güçlenme öngörmektedir.



Sıfır Araç Satış Adedi

22 – 24 Bin Adet

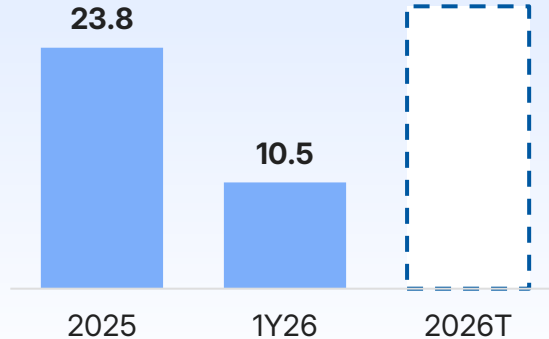
2026T



Satış Geliri

26 – 28 Milyar TL

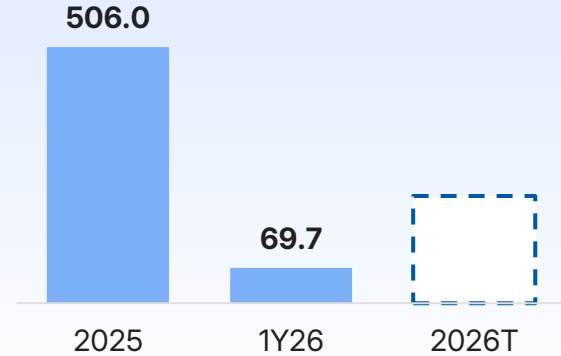
2026T



FAVÖK

200 – 240 Milyon TL

2026T



* Gerçekleşen finansal veriler TMS-29 standartları uyarınca en güncel finansal dönem (30 Haziran 2026) sonu satın alma gücüyle ifade edilmiştir. 2026 yılı hedefleri belirlenirken baz alınan yıl sonu enflasyon beklentisi %35'dir

Önümüzdeki Dönemin Stratejik Öncelikleri

Beyaz Mobilite, mevcut faaliyetlerinde pazar payını ve katma değeri yüksek iş kollarının katkısını artırırken, yeni yatırımlar ve coğrafi açılımlarla büyüme kaynaklarını çeşitlendirmeyi hedeflemektedir.

Kısa Vadeli İcra Öncelikleri



Pazar Payı ve Satış Hacmini Büyütmek

Filo ve perakende müşteri tabanını derinleştirerek seçici büyümeyi sürdürmek



Karlılık Karmasını Güçlendirmek

Servis, yedek parça ve ikinci el faaliyetlerin ekonomik katkısını artırmak



Yurt İçi Yatırımları Devreye Almak

Edremit operasyonunu nihai yetkilendirme ve faaliyete geçiş aşamasına taşımak

Orta Vadeli Stratejik Büyüme Alanları



Baltık Distribütörlüğünü Kurmak ve Büyütmek

Leapmotor için ithalat, dağıtım, yedek parça ve satış sonrası yapısını kurmak



Yeni Marka ve Dağıtım Ortaklıklarını Geliştirmek

Çok markalı satış ve servis kabiliyetini yeni iş birliklerine dönüştürmek



İnorganik Büyüme Fırsatlarını Takip Etmek

fırsUygun bayi, servis ve dağıtım atlarını sermaye disipliniyle değerlendirmek



Değer yaratımının odağı, hacim büyümesinin ötesinde; daha yüksek katkılı faaliyetlerin payını artırmak, yatırımları devreye almak ve yeni coğrafyalarda ölçeklenebilir büyüme platformları kurmaktır.

Edremit Plaza Yatırımı

Balıkesir operasyonunu tamamlayacak Edremit Plaza'nın 2026 içerisinde faaliyete geçerek sıfır araç satışlarına başlaması; servis, yedek parça ve hasar onarım kapasitesini güçlendirmesi hedeflenmektedir.



Edremit Plaza

5,500 m² arsa üzerinde Peugeot, Opel ve Citroën markaları için planlanan yetkili satış ve servis yapılanması + Tesla yetkili hasar merkezi



Yatırımın Stratejik Gerekçesi



- Sezonluk talebi daha etkin karşılama
- Servis kapasitesi ve müşteri temasını artırma
- Satış sonrası gelir tabanını güçlendirme

Tamamlayıcı Konum



- Balıkesir ağıyla birlikte bölgesel kapsamın genişletilmesi
- Ege kıyı hattında görünürlük
- Operasyonel yayılımı destekleyen yeni nokta



Servis

Yaz aylarında artan araç parkı ve servis yoğunluğu



Yedek Parça

Satış sonrası hizmet ve yedek parça gelirlerini destekleme

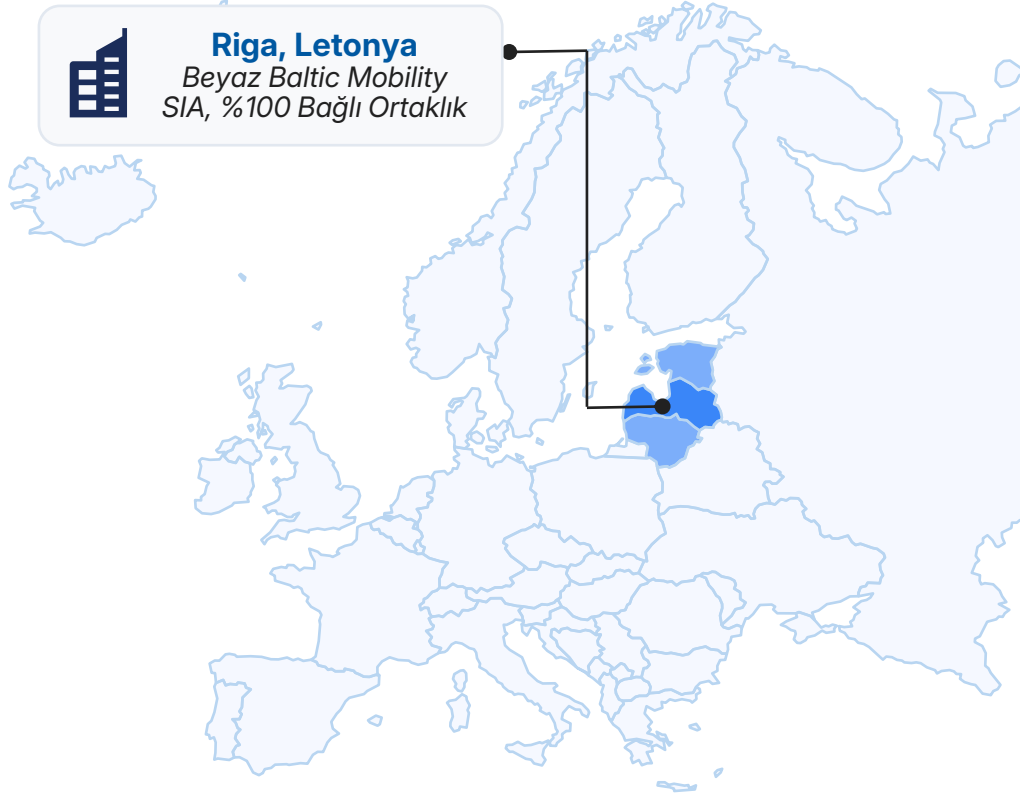


Müşteri Erişimi

Bölgesel müşteri erişimini güçlendirme

Leapmotor ile Avrupa'da İlk Bölgesel Dağıtım Adımı

Estonya, Letonya ve Litvanya'yı kapsayan Leapmotor ithalat ve dağıtım operasyonunun 2026 içerisinde faaliyete geçerek sıfır araç satışlarına başlaması hedeflenmektedir. Bu yapılanma, Beyaz Mobilite'nin yerel yetkili satıcılıktan bölgesel distribütörlüğe geçişinin ilk adımını oluşturacaktır.



Estonya



Letonya



Litvanya



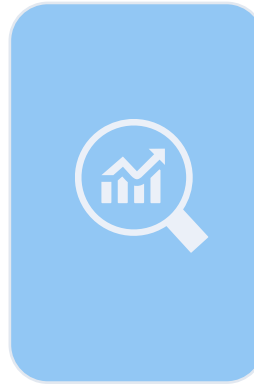
Faaliyet Kapsamı

- Estonya, Letonya ve Litvanya pazarları
- Otomobil ithalatı, dağıtım ve satışı
- Yedek parça ve satış sonrası hizmetler



Stratejik Dönüşüm

- Bayilikten bölgesel distribütörlüğe değer zinciri genişlemesi
- Ülke bazında satış, servis ve dağıtım ağına kurulması
- Uluslararası otomotiv dağıtım yetkinliğinin geliştirilmesi



Uzun Vadeli Kazanımlar

- Bölgesel distribütörlükle bayi faaliyetlerinin ötesine geçilmesi ve daha yüksek katma değerli bir yapıya ulaşılması
- Baltıklar'da kurulacak dağıtım ve satış sonrası altyapının benzer Avrupa pazarlarına yatay genişleme fırsatı sunması
- Baltıklar'da oluşturulacak distribütörlük deneyiminin, Türkiye'de yeni markaların ülke çapındaki ithalat ve dağıtımına zemin hazırlaması

İÇİNDEKİLER

01

Yönetici Özeti

02

Pazar ve Operasyonel Performans

03

Finansal Performans

04

Strateji ve Gelecek Beklentileri

**05****Ekler**

Finansal Tablolar (mn TL)

Bilanço	1Y25	FY25	1Y26
Nakit ve Nakit Benzerleri	665	1,498	973
Finansal Yatırımlar	2	2	-
Ticari Alacaklar	858	1,572	822
Stoklar	1,420	1,414	1,056
Peşin Ödenmiş Gideler	88	16	18
Diğer Dönen Varlıklar	4	7	33
Toplam Dönen Varlıklar	3,038	4,509	2,902
Maddi Duran Varlıklar	1,001	1,166	1,220
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	116	116	116
Diğer Duran Varlıklar	62	98	128
Toplam Duran Varlıklar	1,178	1,380	1,464
Toplam Varlıklar	4,216	5,889	4,366
Kısa Vadeli Borçlanmalar	18	567	478
Ticari Borçlar	1,620	2,389	1,875
Ertelenmiş Gelirler	591	705	162
Diğer Kısa Vadeli Yükümlülükler	450	510	321
Toplam Kısa Vadeli Yükümlülükler	2,678	4,170	2,836
Uzun Vadeli Borçlanmalar	2	1	1
Uzun Vadeli Karşılıklar	22	24	25
Ertelenmiş Vergi Yükümlülüğü	20	122	165
Toplam Uzun Vadeli Yükümlülükler	44	148	191
Ana Ortaklığa Ait Özkaynaklar	1,494	1,571	1,339
Özkaynaklar	1,494	1,571	1,339
Toplam Kaynaklar	4,216	5,889	4,366

Not: Sunulan veriler TMS-29 standartları uyarınca en güncel dönem (30 Haziran 2026) sonu satın alma gücüyle ifade edilmiştir.

Finansal Tablolar (mn TL)

Gelir Tablosu	2Ç25	2Ç26	1Y25	1Y26
Hasılat	5,731	5,314	11,478	10,503
Satışların Maliyeti (-)	(5,600)	(5,165)	(11,175)	(10,223)
Brüt Kâr	131	149	303	280
Genel Yönetim Giderleri (-)	(61)	(44)	(109)	(87)
Pazarlama Giderleri (-)	(59)	(73)	(120)	(154)
Esas Faaliyetlerden Diğer Gelirler	1	0	10	22
Esas Faaliyetlerden Diğer Giderler (-)	26	(24)	(5)	(88)
Esas Faaliyet Kârı Zararı	38	9	79	(27)
Yatırım Faaliyetlerinden Gelirler	32	16	71	34
Yatırım Faaliyetlerinden Giderler (-)	-	-	-	-
Finansman Gideri Öncesi Faaliyet Karı	70	25	150	7
Finansman Gelirleri (+)	56	52	116	99
Finansman Giderleri (-)	(22)	(44)	(49)	(81)
Parasal (kayıp) kazanç	(38)	(11)	(142)	(155)
Vergi Öncesi Kar	66	22	75	(130)
Sürdürülen Faaliyetler Vergi (Gideri) Geliri	(2)	(25)	1	(47)
Dönem Vergi Gideri Geliri	(14)	(1)	(26)	(5)
Ertelenmiş Vergi Gideri Geliri	12	(24)	28	(42)
Dönem Karı / (Zararı)	64	(3)	77	(177)
Dönem Kâr/Zararının Dağılımı				
Kontrol Gücü Olmayan Paylar	-	-	-	-
Ana Ortaklık Payları	64	(3)	77	(177)

Not: Sunulan veriler TMS-29 standartları uyarınca en güncel dönem (30 Haziran 2026) sonu satın alma gücüyle ifade edilmiştir.

Teşekkür Ederiz



İLETİŞİM



Birlik Mahallesi,
Podgoritsa Caddesi No:1
Çankaya / Ankara



+90 312 454 20 00



info@beyazfilo.com