Türk Traktör ve Makineleri A.Ş. 3M23

Finansal Sonuçları Telekonferansı

Aykut Özüner, Genel Müdür

Federico Pamfili, Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı

Ahmet Dinç, Yatırımcı İlişkileri Yöneticisi

Aykut Ö. : Günaydınlar herkese. Yavaş yavaş toplantımıza başlayalım. İlk önce hepiniz hoş geldiniz. Uzun süredir bir araya gelemedik. En son şubat ayında toplantı yapacaktık ama maalesef ülkemizin geçtiği deprem sürecinde iptal etmek durumunda kalmıştık. Dolayısıyla bugün herhalde geçen seneden sonra ilk kez bir araya geliyoruz. Ben yine sunumun üstünden hızlı geçmeye çalışacağım. Daha çok Soru Cevap bölümüne vakit ayırmak istiyoruz. Sunumun dışında da üç konuda size genel bir bilgilendirme vereceğim, sunumda yok. Onlarla ilgili çok genel bilgilendirme vereceğim. Dün sunumu yayınladık. Belki bir kısmınız bakmıştır ama ben yine çok hızlı bir şekilde ana işlerimizin üzerinden sizlere genel son durumu aktarayım. İlerleyelim Ahmet. İlk önce iç pazardan, Türkiye pazarından, Türkiye'de tarımı etkileyen faktörlerden bahsetmek istiyoruz. Biliyorsunuz beş ana etmene bakıyoruz Türkiye'de. Bunlar yağmur, sektör üretimi, fiyatlandırma, girdi maliyetleri, destek programları gibi. Hepsinde tek tek detaya girmeyeceğim ama özellikle son 6 ayda, en son sizle buluştuktan sonra geçen sürede, hangileri daha öne çıktı veya değişim var mı onunla ilgili bir bilgi vermek istiyorum. İlk önce yağış durumu. Özellikle bu toplantıyı şubat ayında yapsaydık belki yağış durumunun mevsim normallerine göre çok daha düşük olduğunu sizlerle paylaşacaktık. Yanlış hatırlamıyorsam o dönemki rakam %38'lerdeydi. Mart ayıyla birlikte bu rakam 25'e düştü. Nisan ayı da mevsim normallerinin üstünde gidiyor. Burada özellikle altını çizmek istediğim konu aslında doğru zamanda bir yağış mevsimi başladı. Genelde bizim çiftçilerden aldığımız yorum "biraz da sezonlar kayıyor bu iklim değişikliğinden dolayı" şeklindeydi. Ama özellikle mart ve nisan yağışlarıyla gerçekten kuvvetli ürün rekoltesi bekleniyor. İki sene önceki 2021'i hatırlarsanız belirli bölgelerde çok ciddi kuraklıklar vardı. Bu sefer özellikle çok etkilenen bir bölge de gözükmüyor mart ve nisan yağışlarından sonra. Diğer üzerinde duracağım konu üretim bilgisi. Bu kısmı güncelleyemedik çünkü özellikle TÜİK her sene başı bir tahmin yayınlıyor. Tahmin ediyorum önümüzdeki 1 ay içerisinde 2023 dilimiyle ilgili rekolte beklentisini yayınlayacak. Dolayısıyla buradaki bilgi aslında sene başında paylaştığım sunumda da olan 2021-22 geçişi. Geçen sene üretimde %9'luk artış oldu. Bir sonraki slayta geçersek, girdi maliyetleriyle ilgili çok kısa bilgi vereyim. Tarım sektörünün en büyük zorluğu 2021'in sonunda başlayan, 2022'de devam eden ve tepe noktalarını gördüğümüz girdi maliyetlerindeki artışlarda yaşandı. Özellikle son üç, dört aydır da burada tepe noktasından aşağı doğru bir kırılma var. Halen ÜFE ve TÜFE'nin üzerinde bir girdi maliyeti var tarım sektöründe ama en azından daha normale doğru gidiyor veya çiftçiler için, bizler için daha hesaplanabilir, öngörülebilir bir girdi maliyeti olduğunu söyleyebilirim. Özellikle fiyatlandırmayla ilgili özel bir bilgi koymadım. En son sektörü toparlarken onunla da ilgili çok kısa bir bilgi vereceğim. Diğer önemli bir faktör devlet destekleri. Bu sene başında açıklandı. Görseli koyarsak Ahmet, yaklaşık 54 milyar TL'lik bir destek açıklandı. Bunun yanı sıra özellikle son üç senedir görüyoruz, genel desteklerin dışında bir de yatırım desteklerini arttırıyor devlet. O da 40 milyar TL'ye çıktı. Geçtiğimiz yıllara bakarsanız bu destek özellikle COVID'le birlikte artmaya başlamıştı ve dünyadaki tarım sektörünün önemi artıyor ve tüm ülkelerde bu desteklerin arttığını gözlüyoruz. Türkiye'de de buna paralel olarak özellikle tarım sektörü kritik stratejik bir sektör olduğu için ayrışmaya başladı ve devletin destekleri her geçen gün artıyor. Özellikle dediğim gibi

yatırım teşvikleri de son yıllarda çok daha ciddi boyutlarda artmaya başladı. Diğer bir destek biliyorsunuz, tüketici finansmanı. Ziraat Bankası uzun yıllardır tarım ekipman sektörünün önemli bir destekleyicisi. Yine bir son iki görseli koyarsak Ahmet, son 3 senedir Ziraat Bankası % 50'nin üzerinde, 60'ların üzerinde satışları destekliyor. Son dönemde daha da artış gösterdi. 2022'nin son çeyreği ve 2023'te %70'in üzerinde tüketici Ziraat Bankası kredisiyle alışveriş yapıyor. Bu tabii, takdir edersiniz ki faiz oranları ve içinde bulunduğumuz ekonomik göstergelere göre oldukça iddialı. Bu yüzden de talep bu konuda artıyor Ziraat Bankası'nda. Bir başka, detaya girmeden göstergeleri toparlayacak olursam, bu etkilenen dinamiklerin geçen sene ve bu sene nasıl değiştiğiyle ilgili bir özet tablomuz var, sizlerle paylaşıyoruz. Yağış durumu geçtiğimiz sene çok iyiydi. Bu sene biraz daha geçen seneye göre düşük görüyoruz. Ama biraz önce de bahsettiğim gibi doğru zamanda, özellikle mart ve nisan ayında yağışların atmasıyla bu seneki tüketime yağışların olumsuz bir etki yapmayacağını en azından öngörüyoruz. Girdi maliyetleri hala yüksek. Genel olarak iç pazarda yine toparlayacak olursak, özellikle girdi maliyetlerinden bahsediyorduk. Geçen sene yönetilmesi çok daha zor bir maddeydi. Bu sene özellikle biraz önce de bahsettiğim gibi, en azından tepe noktalarını gördü ve daha normalize olmaya başladı. Dolayısıyla öngörülebilir bir ortam oluşmaya başladı bizler ve çiftçiler için. Üretimi dediğim gibi yağmurların doğru zamanda gelmesiyle biraz mevsimler kayarak ilerliyor ama üretimde yine olumlu bir beklenti var. Ürün fiyatlarında belirli ürünlerin fiyatları açıklandı ve burada da olumlu bir beklenti var. İki gün önce açıklandı, ithalatta hububatta ek vergiler getirdi. Bunlar da iç pazardaki ürün fiyatlarını olumlu etkileyecektir. Destekler devam ediyor. Ziraat Bankasından bahsettim. Emisyonla ilgili ayrıca sunum sonunda bir bilgi vereceğim. Geçtiğimiz sene emisyon geçişinde Tier-4 geçişi Tier-3'ten ilk önce geçildi. Sonradan da küçük seri üretimi gibi ek hak verildi ama o dönemde özellikle ikinci ve üçüncü çeyrekte bütün üretim programını değiştirme ve tekrar ürün üretimi ve ramp up yapma konusunda zorlanmıştık. En azından bu sene daha öngörülebilir bir emisyon planımız var önümüzde. Bütün bunları değerlediğimiz zaman, bu sene de iç pazardaki sektörün olumlu bir şekilde seyretmesini bekliyoruz. Geçen seneye paralel olarak olumlu bir şekilde seyretmesini bekliyoruz. Bunun sonucu olarak da iç pazarda zaten yoğun bir talep de var. Başka sebepleri de var. Özellikle ekonomik sebepler de var ama hem işlerin iyi gitmesi hem de ekonomik sebeplerden dolayı iç pazarda yüksek ölçüde bir talep görüyoruz. Biraz performanstan bahsedeyim. Pazar payı. %47'lik bir pazar payıyla başladık bu çeyreğe. Geçen sene, sene sonu 42'lerdeyki hatırlarsınız ve ilk çeyrekte çok kuvvetli başlamıştık. Bizim burada genel hedeflediğimiz pazar payı %50 mertebelerinde devam etmek. Şu anda yaklaşık o seviyelerde bir pazar payıyla ilerliyoruz. New Holland ve Case markaları biri 1'inci, biri 4'üncü. Özellikle burada 2, 3, 4'üncü markalar arasında çok yakın paylar var. Hedefimiz yine iki markayla en üst seviyelerde rekabette yer almak. Biraz ihracattan bahsedeceğim. Tüm dünya ilaç pazarına baktığımız zaman önümüzdeki sene yaklaşık 1,9'lardan 1,8'e bir düşüş bekleniyor ama biz hep bu pazarlara bakarken daha çok bizim ihraç yaptığımız pazarlara bakıyoruz. Bizim ihracatımızın %80 üzeri Kuzey Amerika ve Avrupa. Bu pazarlara baktığınız zaman 2022-23'te paralel bir beklenti var. İlk üç ayda da, hatta dördüncü ayda da bunu gözlemliyoruz Avrupa ve Amerika pazarında. Dolayısıyla ihracat pazarı 2022'yle paralel bir şekilde bizim ana ihracat pazarımızı seyredeceğini öngörüyoruz bu sene. Yine ihracatımızda ilk üç aya baktığımız zaman rekor bir ihracat adediyle başladık. 5.000 adet ihracatımız oldu. Özellikle yeni devreye aldığımız ürünleri geçen sene son çeyrekte devreye almıştık. Bu sene de devam ediyor. Onların ilk üretimleri, daha sonra da adet artışları yaşanmaya başladıkça da ihracat adetlerimiz olumlu olarak etkileniyor. Bu sene de geçen senenin %15 üzerinde bir ihracatla seneye başladık. Üretimle ilgili çok kısa bir bilgi vereyim. İlk çeyrek üretimimiz 13.000 adedin üzerinde gerçekleşti. 13.625 adet gerçekleşti. Bu ilk çeyrek için rekor bu üretim seviyesi. Dolayısıyla ihracatta yüksek adette satış yapabildik hem de iç pazarda yüksek adette satış yapabildik. Yine burada bir konudan daha bahsedeceğim sunumda olmayan. Tedarik zinciri sorunuz da olabilir ama özetle tedarik zinciriyle ilgili son

6-7 aydır kırılganlık devam etmesine rağmen her geçen gün daha olumlu bir tedarik zinciri görüyoruz. Onun da zaten sonucu olarak üretim planlarımız yükseldi son iki çeyrektir. Traktör dışı gelirler işlerimizden de çok kabaca bahsedersek, Federico da sunumunda finansal olarak bilgi verecek. Traktör dışında da iş makinesi ve biçerdöver ekipman alanında da büyümeye çalışıyoruz. Toplam gelirimizin %18'i traktör dışı gelirlerden oluşmakta. Karlılıkta da bu oran %20'nin biraz üstünde. Dolayısıyla ana işimizin yanı sıra bu büyümeye daha açık olan özellikle iş makinesi ve ekipman alanında da planlarımıza, pazara büyük bir çaba gösteriyoruz. Son olarak da beklentiler. Özellikle iç pazarda daha olumlu bir pazar yapısı görüyoruz. O yüzden iç pazarda beklentilerimizi bir miktar yukarı çektik. İhracatta da aynı seviyede tuttuk sene başında açıkladığımız adetlere göre. Geçen sene biliyorsunuz, 17.000 adedin çok az üzerinde bir rekor ihracat yapmıştık. Yine bu seneki planımız da bu rekoru bir çıt daha yukarı çıkarmak ve yeni bir rekorla kapamak. Benim söyleyeceklerim bu kadar. 2-3 konudan bahsetmek istiyorum benim sunumumda olmayan. Birincisi deprem. Depremle ilgili, işimize etkisi nasıl oldu, oldu mu olmadı mı onunla ilgili çok genel bir bilgi vereyim. Özellikle depremin yaşandığı bölgede 11 il özelinde bakarsanız aslında bizim işimizde önemli bir bölge tarım coğrafyası. Yaklaşık bizim işimizin %18-20'si bu bölgede gerçekleşiyor. Ama depremden etkilenen 5 il diye baktığınız zaman da bu %8-9'lara düşüyor. Dolayısıyla bizim için önemli bir bölge. Özellikle deprem olduktan sonraki süreçte de tarım işi durmaması gereken bir süreç olduğu için çok hızlı bir toparlanma oldu diyebilirim bizim işimizde. Tabii ki takdir edersiniz, depremin ilk iki, üç haftasında birçok ticaret, bayimiz, servislerimiz kapalıydı. Ama çok hızlı bir şekilde şubat ayının sonuna doğru birçok bayimiz tesisi hasar gören bayilerimiz de bizlerin gönderdiği konteynırlarla da olsa tekrar işlerine çok hızlı başladı, servislerimiz de öyle. Özellikle Ziraat Bankası bölgede mart ayı içerisinde hemen hemen her noktada hızlı bir şekilde faaliyetlerini tekrar sunmaya başladı. Dolayısıyla bu bölge özelinde baktığımız zaman, bizim işimize çok kısa bir dönem, şubat ayının iki üç haftalık dönemi hariç bir etkisi olmadı. Mart ayından itibaren de çok hızlı bir toparlanma oldu. Özellikle bu bölgenin sürdürülebilirliği açısından da ilk iki ay daha çok operasyonların devam etmesi ve kurtarma çalışmalarına odaklanmaktı. Ama özellikle son bir, bir buçuk aydır da işimizin ve çiftçinin sürdürülebilir bir şekilde tarım işine devam etmesine odaklanmak oldu. Özellikle son dönemde çiftçilerin ücretsiz bakımını yaptık. Hala şu anda bölgede ciddi sayıda traktör ve ekipman tutuyoruz ki traktörü hasar gören çiftçiler ücretsiz şekilde tarlaya çıkıp hizmetlerine ve işlerine devam edebilsin diye. Dolayısıyla bugün itibarıyla baktığınız zaman, önümüzdeki döneme baktığımız zaman depremin bizim işimize olan yansıması yok diyebilirim. Genel olarak zaten çok kuvvetli bir talep var Türkiye'de. Biraz önce de bahsettiğim hem tarım işlerinin iyi gitmesinden hem de hepinizin de bildiği gibi ekonomik sebeplerden dolayı. Dolayısıyla, deprem bölgesi bu anlamda genelden ayrışmıyor. Emisyonla ilgili bir konudan bahsedeceğim demiştim, onu biraz açayım. Geçen sene sıkıntılı bir dönemdi, Tier-4'e geçtik. Sonra Tier-3'e tekrar üretim hakkı verildi ve biz tabii tekrar malzeme getirtip üretime başladığımız dönemde de 3-4 aylık zorlandığımız dönem oldu. Ama geçen sene eylül ayından itibaren de tekrar normal seviyelerde üretim yapmaya başladık. Zaten üretim adetlerimizi sürekli yayınlıyoruz. Geçen sene eylülden bugüne kadar 4.000-5.000 aralığında üretim yaparak sürdürülebilir bir şekilde performansımızı arttırdık. Bu sene emisyon temmuz itibariyle Stage-5'e geçecek şekilde planlanmıştı ama biz bakanlıktan daha önceden de biliyorduk. Özellikle depremin de etkisiyle bir süre daha sektöre nefes verecek şeklide Stage-5 üretimi ve eski seviye traktör üretimiyle ilgili yeni bir taslak olarak yayınlandı. Dolayısıyla o taslaktan dolayı da bu senenin sonuna kadar hem yeni devreye aldığımız ürünleri üretebileceğiz hem de daha önce verilen bu küçük seri dediğimiz Tier-3 serisi, Tier-4 serisi traktörleri de üretebileceğiz. Tabii bize üretim esnekliği sağlayacak, özellikle sene sonuna kadar. Bu açıdan da olumlu bir yorum olarak söyleyebilirim. Hisse bölünmeyle ilgili soru gelebilir diye konuşmuştuk. Bu konuda bildiğim kadarıyla Ahmet Bey sizlere açıklama yapacak. O da ilerliyor. Bir de tedarik zinciriyle ilgili çok kısa bilgi vereyim. İki buçuk senedir, özellikle COVID'le başlayan sonra Rusya-

Ukrayna krizinin de etkisiyle malzeme tedariği ile ilgili, çip konusuyla ilgili ciddi sıkıntılar yaşadık dönem dönem. Aslında tedarik zinciriyle ilgili hala kırılganlık tamamen ortadan kalktı diyemem. Kırılganlıklar devam ediyor ama bir sene öncesine göre baktığımız zaman, 6 ay öncesine göre baktığımız zaman riskler eskiye göre çok daha azalmış gözüküyor. Yine de biz çok yakın takiple alternatif tedarik kaynakları yaratarak, muhtemel tedarik zinciri kırılganlıklarının işimize olumsuz etkilerini bertaraf edecek şekilde de aksiyonlar almaya devam ediyoruz. Evet, benim söyleyeceklerim bu kadar. Şimdi finansalları Federico Bey aktarsın, daha sonra da genel Soru Cevap'a geçelim.

Federico P. (İngilizce'den çevrilmiştir): Teşekkürler Aykut, herkese günaydın. Öncelikle Aykut'a katılarak bu yılki olaydan etkilenen ailelere geçmiş olsun dileklerimi iletmek istiyorum. Mali duruma geçelim. Güçlü bir ilk çeyrek geçirdik ve 2022'deki önceki çeyreklere göre hem karlılığı hem de nakit akışını iyileştirdik. Traktör hacimleri sicil kayıtları, üretim, ithalat ve ihracat satışları. Bu çeyrek, hacim açısından şimdiye kadarki en güçlü ilk çeyreğimizdi. Şirketin mali durumu da bu olumlu ivmeyi yansıtmakta. Gelirimiz, tüm ana faaliyet alanlarımızda geçen yıla göre reel olarak arttı. Yerli traktör marjımızı fiyatlandırdık ve artırdık. İhracat satışlarımızı genişlettik ve yedek parça, ekipman ve iş makineleri işkollarımızda çok iyi performans gösterdik. FAVÖK marjlarımız geçen yılın başından bu yana çeyrekten çeyreğe iyileşerek olağanüstü bir nakit üretimi sağladı ve bu çeyrekte net finansal durumu iyileştirmemize yardımcı oldu. Aykut'un dediği gibi, bu ilk çeyrekte daha normal bir tedarik zincirimiz vardı, bu da geçen yılın ikinci çeyreğinde bazı kilit bileşenlerin eksikliği nedeniyle kaybettiğimiz pazar paylarının bir kısmını geri kazanmamızı sağladı. Her halükârda, performansımızı optimize etmek için elimizden gelenin en iyisini yaptığımız için, hem bayilerdeki hem de tesislerimizdeki traktör mal stokları çok düşük olmaya devam ediyor. Detaylara girecek olursak, tüm ana faaliyet alanlarımızın farklı düzeylerde katkı sağlamasıyla traktör toplam gelirleri bir önceki yıla göre %139 artışla 9,5 milyar TL oldu. Traktör dışı gelirler, toplam gelirlerimizin %18'ini oluşturdu ve yaklaşık olarak geçen yılla aynı seviyedeydi. Yurt içi gelir önceki yıla göre %182 artarak 6,9 milyar TL olurken, sektörün büyümesi nedeniyle yurt içi traktör hacimleri %36 arttı. Hisselerimiz geçen yılla aynı seviyede performans göstermese de, belirttiğimiz gibi, geçen yılın ilk çeyreği özellikle %55'in üzerinde pazar payıyla daha güçlü geçti. Fiyatlandırma konusundaki disiplinli yaklaşımımızı sürdürdük ve talebin yoğun olduğu pazarda ürünümüzü fiyatlandırarak kârlılığımızı artırdık. İhracat gelirlerimiz hacim kaynaklı olan geçen yıla göre %32 artışla 137 milyon Euro olarak gerçekleşti. Bu da tüm zamanların ihracat hacmi rekoru olarak ilk çeyreğimize damgasını vurdu. Daha önceki toplantılarımızda da öngördüğümüz gibi yeni nesil Utility modelini devreye aldık. İlk üretim artımı aşamasını geçen yıl tamamladık. Şu anda bu ürünleri Avrupa'daki bayilere gönderiyoruz ve bu ürünlerin geliştirilmiş işlevleri sayesinde ihracat pazarındaki nüfusumuzu artırması bekleniyor. Bu yılın ilerleyen zamanlarında bu modeli Kuzey Amerika'da da ticarileştirmeye başlayacağız. Brüt kâr konusuna geçersek, bazı girdi maliyetlerinin istikrar kazandığını görmeye başladığımız geçen yıla kıyasla biraz daha az taşınabilir ve enflasyonist bir senaryoda, fiyatlandırmalarımız marjımızı bir yıl öncesine göre 520 baz puan artırmamızı sağladı. FAVÖK, biraz sonra göreceğimiz gibi, çeyrekler boyunca güzel bir yörünge izleyerek satışların %19,1'inde 1,8 milyar TL oldu. Net kâr geçen yıla göre neredeyse üç kat artarak 1,4 milyar TL oldu. TL mevduatımızın faiz getirisi ve fonlama maliyeti arasındaki fark sayesinde finansal faiz giderlerinde yine gelir elde ederken, bu yıl daha az etki kazancı elde etmekteyiz. Dolayısıyla, yüksek faaliyet dışı gider ve vergi karşılığıyla, FAVÖK'ten geçen yıla ait net kar marjlarına geçerken birkaç puan kaybettik. Serbest nakit akışına baktığımızda ise 2,4 milyar TL nakit dönüşüm oranında geçen yıla göre ciddi bir iyileşme sağladık. Güçlü kâr sağlamanın yanı sıra, üretimi artırdığımız ve ticari borçlarımız kalan işletme sermayesini finanse ettiği için negatif bir işletme sermayesi yaşamaktayız. Son olarak likiditemiz 4,6 milyar TL ve nakit tarafında net mali durumumuz 1,3 milyar TL. Bir sonraki sayfada gelir tablosunu görüyorsunuz, bu konuda yorum yapmayacağım çünkü önceki

slaytta bununla ilgili tüm noktaları ele aldım. Kâr marjlarımızın üç aylık gelişimine geçersek, önceki çeyreklere göre gelişmeler olumlu yönde. Brüt kârdaki bu iyileşme, fiyatları geçen yılki önemli ekonomik artışlarla uyumlu hale getirerek aradaki farkı kapatma çabalarımız sayesinde her çeyrekte FAVÖK ve vergi öncesi kar marjlarına yansıdı. Bu çalışmalar sayesinde 2023 yılına güçlü bir şekilde giriyoruz. Net kâr marjı, yaklaşık 400 milyon TL ertelenmiş vergi aktifini muhasebeleştirmemizi sağlayan sabit kıymetlerin yeniden değerlemesine ilişkin negatif vergi karşılığı sayesinde %18,8 ile 4. çeyrekte oldukça güçlüydü. İlk çeyrekte gördüğümüz %14,7'lik net kâr, deprem vergisini de içeren daha normalleştirilmiş bir yüzdedir. Bir sonraki sayfaya geçelim, nakit akışımız. Güçlü kazanç sağlama, işletme sermayesinde azalma ve makul sermaye harcamaları için yaklaşık 2,4 milyar serbest nakit akışı deposu oluşturduk. Finansal gelir giderlerinden bir miktar nakit ürettik. Çeyrek boyunca yaklaşık 1,9 milyar TL tutarında kredimizi geri ödedik ve yaklaşık 1,3 milyar TL'lik yeni kredimizi silip, geçen yıla göre ortalama sermaye maliyetini düşürdük. Son olarak, toplam 200 milyon TL nakit kullanarak 2,1 milyar TL temettü ödedik ve geçen yıl Aralık'ta sahip olduğumuz 4,8 milyar olan nakit çıkışımızı 4,6 milyara indirdik. Sağ alttaki grafikte, herhangi bir özel yorum yapmamın gerek olmadığı düşük vadeprofilimizi görebilirsiniz. Nakit akışına geçecek olursak, bu slaytta kalalım, daha önce de belirttiğim gibi şu anda negatif bir işletme sermayemiz var. Yani üretimi artırdıkça işletme sermayemiz ticari borçlarla finanse ediliyor. Bunun şu anda olması güzel bir şey ama bu geçici bir durum. Üretimi stabilize ettiğimizde, son birkaç yılki ortalamamız olan 10 gün civarını görmeyi beklemekteyiz. Son olarak bir sonraki sayfada temettü dağıtımı konusundaki tarihsel performansımızı hatırlatmak isterim. Gördüğümüz gibi, bu yılın başlarında mart ayında 2,1 milyar gelir dağıttık. Sunumumun son slaytı buydu. Son söyleyecekleri ve Soru-Cevap için Aykut'a dönelim. Aykut'la şubat ayı sonunda duyurduğumuz hisse paylaşımı hakkında bazı bilgiler vermek isterim.

Ahmet D. : Bütün çalışmalarımızı tamamladık. Sadece bir iki imzayı bekliyoruz, bir iki hafta içinde SPK'ya başvurmuş olacağız bölünmeyle ilgili. SPK'nın normalde onay vermesi 1 ila 2 ay sürüyor. Ama son zamanlarda TÜPRAŞ'ta da gördüğünüz gibi biraz daha çabuk onay verebiliyor. Onun için, amacımız imza gelirse bir hafta içinde başvurumuzu yapıp, bir ay içinde de onayımızı aldıktan sonra hisseyi bölerek yeni fiyatıyla tekrardan işlem görmeye başlaması. Çok teşekkür ediyorum. Soru varsa alabiliriz.

Kamer K. : Ahmet, selamlar, Kamer ben. Öncelikle toplantı için teşekkür ederiz. Benim Aykut Bey'e veya sana bir kaç tane sorum olacaktı. Öncelikle bu sonuçlar için tebrik ederiz. Çok başarılı sonuçlar. Bunun yanı sıra paylaşılan adetler olası bir faiz artışını veya diğer farklı varyasyonları içeriyor mu? Bir bunu sormak isterim. Yoksa mevcut konjonktürü mü sadece içeriyor? Çünkü adetler oldukça güçlü gözüküyor her türlü olumsuzluğa rağmen. Bununla ilgili bir cevap almak isterim. Bir de ikincisi de, ilk çeyrek finansallarında olası bir stok karlılığı var mıydı? Stok karlılığı varsa bunun ne kadar bir etkisini gördük? Önümüzdeki çeyreklerde bununla ilgili nasıl bir normalleşme bekleyebiliriz? Bunu sormak istemiştim. Çok teşekkürler.

Aykut Ö. : Teşekkürler. Ben istersen cevap vereyim. Ahmet Bey'den de eksik bir şey kalırsa ben destek isterim. Bir kere senenin kalanıyla ilgili tahmin verirken bütün olası gelişmeleri de mümkün olduğu kadar öngörüp vermeye çalışıyoruz. Öyle yorum yapayım. Özellikle senenin ikinci, üçüncü ve dördüncü çeyreğinde bir belirsizlik var. Onu da değerlendiriyoruz. Bir de bugün yaşadığımız talep var. Kuvvetli bir sipariş sıramız var. Son derece düşük bir stok seviyesi var bizlerde ve bayilerde. Dolayısıyla bütün bunları değerlendirdiğimiz zaman, sene sonu tahmini pazarın büyüklüğü, iç pazar, traktör satışı, özellikle aralık vermemizin sebebi de bu olasılıklar içerisinde kalmak için. Büyük ihtimalle temmuz ayında ilk altı ay sonuçlarını neticelendirdikçe bu aralıkları daraltıp iyileştirmemiz gerekiyorsa iyileştireceğiz. Ama sizler de takip ediyorsunuz bizi. Herhalde son 2-3 senedir hep aralığın içinde kaldık. Öyle yorum yapayım, yani hiçbir zaman dışına çıkmamaya çalıştık. Dolayısıyla bütün olası muhtemel riskleri de öngörmeye çalışıyoruz. Faiz

artışı olabilir, kurlarda hareketlilik olabilir. Bununla da ilgili yine geçmişte yaptığımız gibi hızlı, çevik bir şekilde kararlar alıp yöneteceğimizi planladık. Ama özellikle tarım sektörünün genel dinamikleri, traktörü verilen faizler artsa bile tarımın sübvanse edilmesi, bunlar hep göreceli olarak bizim sektörü biraz pozitif ayrıştırıyor. İlk sorunuzun çok genel cevabı bu. İkinci konu da eğer doğru anladıysam stok maliyeti. Onu da şöyle söyleyeyim. Aslında kabaca son üç çeyrekte böyle bir etki yok diyebilirim. Stok maliyeti daha çok geçen senenin birinci ikinci çeyreğinde emisyon geçişi olurken, sonradan da eski seviye ürünler üretildiği zaman elimizde eski aylardan kalan malzemelerle de beklettik. Sonra ürettik diyelim. Dolayısı öyle bir stok maliyeti etkisi vardı. Olabilir diyeyim, geçmişte ama özellikle geçen senenin üçüncü ve dördüncü çeyreği, bu senenin ilk çeyreği üretim tempomuzu son derece iyileştirebildik. Geçen sene Eylül'de itibaren 4.200 temposunun üzerine çıktık. İş günü sayısına bakarsanız günlük 180-185 temposunda sürdürülebilir şekilde üretim yapabiliyoruz. Bu da tabii bizim çok daha bundan 3-4 yıl öncesi, COVID öncesi gibi çok daha planlanabilir bir malzeme stoğuyla işi çevirmemize destek oluyor. Dolayısıyla bu çeyreğe özel bir stok maliyeti etkisi yok diyebilirim. Bir yandan da bu da bizi olası faiz artışı, kur artışı gibi durumlara da daha açık tutuyor. Daha çabuk etkilenmeye de sebep oluyor ama biraz önce de dediğim gibi bununla ilgili gelişmeyi de çok yakın takip edip, önden aksiyonlar alıp, fiyatlandırma olsun maliyet üretimi olsun, fabrikalarda yaptığımız verimlilikler olsun, bunu da en iyi şekilde yöneteceğimizi planlıyoruz.

Kamer K. : Çok teşekkür ederim Aykut Bey. Bir de son bir sorum daha olacak. Geçen sene üçüncü çeyrek toplantısında en son bir araya gelmiştik. Orada yeni bir modelden bahsetmiştik. Hatta ihracat rakamlarını destekleyeceğini zaten söylemiştiniz. Buradaki beklentilerde de onu görüyoruz. O projeyle alakalı herhangi olumsuz bir durum var mı, yoksa tamamen beklentiler dahilinde mi gidiyor onu da öğrenmek isterim. Çok teşekkürler.

Aykut Ö. : Şöyle diyeyim. İki ana yeni ürün ve içinde de farklı ürünler var. Utility dediğimiz bir ürün dalımız var. Bunu tabii otomotiv diliyle konuşayım, giriş seviyesi orta seviye ve daha teknik. Buna donanım seviyesi diye bakmayın. Şanzımanı farklı gibi düşünün. Bir de global bir bahçe traktörü projemiz var. Bunlar zaman planına paralel bir şekilde, hiçbir aksama olmadan devam ediyor. Geçtiğimiz sene sonunda bu Utility dediğimiz seriyi zaten 55 dediğimiz şanzımanlısını devreye aldık, ikincisi bu sene devreye gidiyor. Gelecek sene başında daha kompleks şanzımanlısı devreye gidecek. Global Orchard dediğimiz proje de bu sene yerli pazar için devreye girecek. Önümüzdeki senenin ilk 6 ayında ihraç pazarları için devreye girecek. Dolayısıyla takdir edersiniz ki bunlar devreye girdikten sonra belirli bir ramp up süreci de yaşıyor. Ama sonuçta planlar bu şekilde. Özellikle ihraç projeleri planlara paralel şekilde ilerliyor. Hiçbir aksama yok. Ana ihraç pazarlarımızın aynı büyüklükte kalmasına rağmen, bizim daha olumlu bir sonuç görmemizin bir sebebi de bu yeni ürünlerin yavaş yavaş etkisini görmeye başlamamız.

Kamer K. : Teşekkürler Aykut Bey, başarılar.

Aykut Ö. : Teşekkürler.

Ahmet D. : Mehmet Bey buyurun.

Mehmet G. : Günaydın. Ben de tebrik etmek istiyorum TürkTraktör'ü. Gerçekten sürdürülebilir kâr konusunda ve de kurumsal yönetim konusunda da çok güzel bir örnek oluyor. Sürekli temettüyle yatırımcı toplantılarını çok disiplinli yaparak ciddi bir örnek teşkil ediyor. Bunun da ben takdir edilmesi gerektiğini düşünüyorum. Borsa İstanbul da çok çok güzel bir örnek. Sorum şu. Ben özellikle traktör dışı ürünlerin gelişmesini önemsiyorum. %18'e ulaştığını gördüm traktör dışı ürünlerin. Şunu merak ediyorum. Acaba oradaki traktör dışı kâr marjı totali azaltıyor mu artırıyor mu? mi ediyor? Buradaki gelişimi biraz anlatır

mısınız? Traktör dışı pazar nasıl gidiyor? Kârlılık açısından, satış rakamları açısından, oradaki Pazar payınız açısından. Belki sunumu da bu açıdan biraz daha güçlendirmekte fayda olabilir. Bir iki sayfa traktör dışı pazarı analiz ederseniz ben değerli olacağını düşünüyorum. Teşekkürler.

Aykut Ö. : Teşekkürler. Bir soru daha var, isterseniz onu da alıp mı yapalım yoksa cevaplayıp mı gidelim Ahmet?

Ahmet D. : Tabii, tabii buyurun. Ece Hanım da sorusunu sorsun isterseniz. Öyle yapalım.

Ece M. : Merhabalar, sunum için teşekkürler. Biliyorsunuz sanırım ve tebrikler de benzer şekilde. Gayet güçlü sonuçlar. Benim de birkaç sorum var, olmadı tekrar sorabilirim sonrasında. Sizin yatırım beklentileriniz değişmemiş 2023 yılı için. Birinci çeyrekteki yatırım harcamasına baktığımda o guidance'a göre daha düşük bir tutarda devam ediyor. Tüm yıl genelinde daha düşük bir CAPEX yapma ihtimali olur mu? Orada sizin paylaştığınız CAPEX yaklaşık %3'ün üzerinde CAPEX'e denk geliyor. Önümüzdeki yıllarda da benzer öngörüye mi sahip olmakta fayda var? Biraz o tarafa bakmanızı rica edeceğim. Bir de diğer gelir giderin altında, kredili vadeli finansman gelir giderleri oluyor. Onlar da bir dengede aslında. Son 2 senedir satışları oranında çok büyük bir değişiklik yok ama sizin işletme sermayesinde de ciddi değişiklikler oluyor. Orayı nasıl öngörmek lazım bundan sonraki süreçte? Bir de envanter seviyeleri herhalde bir süre daha düşük gitmeye devam edecek ve işletme sermayesini destekleyecek. Bunda ne zaman bir normalleşme öngörmek gerekir? 2024 gibi mi düşünmek lazım bunu? Genel olarak bunları merak ettim. Teşekkürler.

Aykut Ö. : Teşekkürler Ece Hanım, Mehmet Bey. Ben ilk önce Mehmet Bey'in sorusuyla başlayayım. Ece Hanım'ın sorularının da bir kısmına cevap vereceğim ama bir kısmında uzman finansçı arkadaşlardan yardım isteyebilirim. Bir kere traktör dışı gelirler dediğimiz zaman bizim burada 2 tane ana büyüme alanımız var. Bizim için daha beyaz sayfa gördüğümüz ve yeni başladığımız ya da pazarın büyük olduğu. Bunlardan biri ekipman. Özellikle küçük ekipman diyeyim çünkü büyük ekipman, biçerdöver gibi ekipmanları zaten uzun yıllardır satıyorduk. Ama özellikle küçük ekipman işlerinde büyük bir potansiyel gördüğümüz için son 2-3 senedir buraya odaklanıyoruz. Diğeri de iş makineleri. 2014 yılında iş makineleri sektörüne girdik ama özellikle yine 2020 yılında bu Backhoe loader üretiminin başlamasıyla birlikte buradaki yapılanmamızı gerek bayi teşkilatı olsun gerek buradaki pozisyonumuzu da kuvvetlendirmeye çalışıyoruz. Ki burada da aslında dinamikler açısından traktör pazarına benzer bir Pazar dinamikleri var. Türkiye'de de çok büyük bir iş makineleri pazarı. Burada da çok büyük bir fırsat görüyoruz. Biraz daha fazla bilgiyi koyabilir miyiz notunuzu aldım Mehmet Bey, onu bir değerlendirelim arkadaşlarla. Burada şöyle zorluklarımız var. Bilgi bulunurluğu sıkıntılı. Ekipmanla ilgili sadece bir Pazar büyüklüğü yok. Dönem biz araştırma şirketlerinden analiz yapıp istiyoruz bunu. İş makinelerinde de bir süre yayınlanmıyordu. Şimdi, çok genel bir Pazar bilgisi yayınlanıyor. Segment bilgileri yayınlanmıyor. Ama bunu biz bir not alalım daha fazla bilgi net nasıl paylaşabiliriz diye. Kârlılığı dilute mu ediyor, pozitif mi etkiliyor sorusuyla ilgili yine çok spesifik disclose etmiyoruz. Ama ben şöyle bir yorum ekleyebilirim. Cironun %18'i ama karlılıkta 20'nin üzerinde diyebilirim çok genel anlamda. Buradan da şöyle bir yorum yapmak isterim. Sonuçta diğer alanlarda da büyürken en çok dikkat ettiğimiz konu, aslında sizin sorunuzun cevabı, karlılığımızı dilute etmeden hatta iyileştirerek mümkünse büyümek. Ki ciro'nun 18'i ama gross margin' de 20'nin üzerinde bir kârlılığımız var bu diğer alanlarda. Çok genel cevap vermeye çalıştım ama birazdan sözü yine Federico'yla Ahmet'e de aktaracağım. Onlar da eklemek isterse ekler bu konuda. Ece Hanım'ın sorusuna da şöyle cevap vereyim. Şimdi, birinci konu yatırım ve doğru, ilk çeyrek düşük. Biz değiştirmedik yatırım harcamalarını. Şöyle genel bir cevap vereyim. Bizim şu anda devam eden önemli yatırımlarımız var. Biri emisyon yatırımımız, motor yatırımımız. Stage-5 geçişinde yerli üretim motor yatırımımız var. Bu önümüzdeki

senenin ilk çeyreğinde devreye girecek. Bu yeni Stage-5 motoru. Bununla ilgili ciddi bir makine ve yatırımımız var. Kabin yatırımına geçen sene başlamıştık. Özellikle montaj olarak başlamıştık. Orada da uzun dönemli 1-2 senelik, 3 senelik ek yatırım projelerimiz var. Özetle Ece Hanım, özellikle bu makinelerin gelmesi, kayması gibi durumlardan dolayı dönem sıkıntıda kalabiliyoruz. Ama sizin sorunuza şöyle bir cevap vereyim. Bugünden 2024 sonuna kadar, hatta 2025 başına kadar bu dediğim 2 yatırımda önemli bir gücümüz olacak. Belki takvim yılı olarak bu sene bu harcama limitin içine girmeyebiliriz, biraz altında kalırız ama buna demek ki seneye kayacaktır gibi bakmak lazım. O yüzden de sizlerle bugün bunu paylaşırken yatırım harcamanı değiştirmek istemedik. Çünkü sistemde olan, siparişi verilen veya siparişi yeni verilmek üzere olan önemli yatırım kalemlerimiz var. Onların gerçekleşmesine göre bunun içerisinde kalabiliriz. Hatta yukarı bile çıkabiliriz. Aşağıda kalırsak da önümüzdeki seneye daha büyük miktarda bir yatırım harcaması görebiliriz. Genel yorumum bu. İkinci sorunuz için biraz daha Federico'dan destek isteyeceğim, onu geçiyorum. Üçüncü, envanterle de ilgili yine Federico genel bir yorum yapabilir ama ben de envanterle ilgili, şu anda özellikle talebin yüksek olması, tedarik zinciri kırılganlığın göreceli iyileşmesinden dolayı tabii envanter konusunda belki olması gerekenden de daha verimliyiz. Ama özellikle bu süreçte 2024 için bugünden yorum yapmak zor olmakla birlikte, önümüzdeki dört çeyreğe bakarak çok genel bir yorum yapıyorum. Çünkü az çok emisyon geçişlerini, takvimleri de düşünerek söylüyorum. Çok majör bir değişiklik olmayacağını planlıyoruz. Ama tabii Türkiye'de özellikle değişkenlikler olursa ona göre de çok hızlı aksiyon alırız. Federico da bahsetti. Yani working capital negatif. Bu anlık bir durum ama amacımız yine düşük bir çalışma sermayesi dedi. Önümüzdeki süreci yönetmek, negatif olmasa da, bununla da ilgili hem ticari kanatta çok konsantre oluyoruz. Bayi ödemeleri, özellikle yan sanayi ödemeleri, bayilerden, müşteriden yaptığımız pazarlama kampanyalarıyla daha peşin satış satışı yapmak gibi ticari kanattan bu işi çok iyi yönetmeye çalışıyoruz. Bir de özellikle yan sanayi tarafından da daha doğru planlamayla da verimlilik sağlayarak iki kanala da odaklanıp daha düşük işletme sermayesiyle de bu süreci yönetmeyi planlıyoruz.

Ahmet, Federico, sanırım ikinci sorunun çevirisini de duydunuz.

Federico P. (İngilizce'den çevrilmiştir): Evet. Öncelikle traktör dışı kârlılık konusuna biraz değinmek istiyorum. Aykut'un dediği gibi, traktör dışı kârlılık genellikle şirketin toplam brüt kârı için bir yaratıcıdır. Duruma göre değişir. Dikkate alınması gereken unsurlardan biri de, traktör dışındaki yedek parçaları sınıflandırmamızdır. Yani, sattığımız tüm ürünler için yedek parça olup olmadığını düşünebiliriz. Ve %18'in 8'inden biraz daha azı yedek parçalardır. Ve bizim sektörümüzde normal olduğu gibi otomatik sanayide de yedek parça karlılığı açıkçası oldukça güçlüdür. Gerisi spesifik örneklere bağlıdır. Bu envanterle ilgili sorunuzla da bağlantılı. Geçen yılın ikinci yarısında ve ayrıca bu yılın ilk çeyreğinde tükettiğimiz oldukça yüksek bir biçerdöver stoğumuz vardı. Bu nedenle, CNH'den Euro ile biçerdöverler satın almıştık. Bu esnada kur daha güçlüydü. Bu nedenle, ilk çeyrekte biçerdöverlerde normalden daha yüksek karlılık elde ettik. Bazen inşaat ekipmanlarında da aynı şey olur. Değişiklik gösterebilir, fakat genel olarak traktör dışı kârlılık, şirketin genel kârlılığı için yapıcıdır. İşletme sermayesinin normalleşmesi beklentisine geçecek olursak, sunduğumuz yönlendirmeyle kendi hesaplamalarınızı yapabileceğinizi düşünüyorum. Hepsi ekonomik ve politik senaryoda ne olacağına bağlı. Şu anda ikinci yarıdaki üretimin istikrarlı olacağını düşünüyoruz. Bugünden itibaren biraz daha düşük seviyelerde olacağız. Matematiksel bir bakış açısıyla düşünürsek, işletme sermayesinin normalleşmesinin yılın ikinci yarısında gerçekleşmesini bekliyoruz. Özellikle envanterlerde zaten bir iyileştirme yaptık. Biçerdöver indirgemesinden bahsetmiştim. Ham maddede de azalma oldu. Genel olarak, tedarik zinciri sorunlarını dengelemeye çalışmak için marjinal dönüşüm oranını daha yüksek seviyede tuttuk. Dolayısıyla, ham madde stoğumuz olması gerekenin biraz üzerinde. Bu durumu dikkatle izliyoruz. Tedarik zinciri koşulları iyileşmeye devam ettikçe bu politikayı revize edebiliriz.

Bu benim envanterle ilgili fikrimdi. Çeviri biraz kötüydü, bu yüzden sorularınızı tamamen ele alıp almadığımdan emin değilim.

Ece M. : Diğer gelir gider kalemi altında kredi finansman giderleri ve gelirleri ile ilgili bir soru daha vardı.

Ahmet D. : Ece Hanım yanlış kanaldasınız.

Ece M. : Pardon, şöyle yapalım. Diğer gelir gider kaleminin altında finansman gelirleri giderleri oluyor. Onlarla ilgili nasıl öngörüde bulunmak lazım ilerleyen dönemde, işletme sermayesindeki değişimi de dikkate alarak?

Federico P. (İngilizce'den çevrilmiştir): Gördüğünüz gibi şu anda, temettüleri ödedikten sonra bile çok fazla likiditemiz bulunuyor. Kredi vade profilimizden de gördüğümüz gibi, tüm taahhütlerimizi karşılamaya yetecek kadar likiditemiz var. Yayınladığımız hacimler ve kılavuza bakarak nakit üretmeye devam etmeyi planladığımızı görebilirsiniz. Sunumumda da belirttiğim gibi ilk çeyrekte vadesi gelen kredilerimizin bir kısmını yeni kredilerle yenileme imkânı bulduk. Zor bir sermaye piyasasında ilk çeyrekte çok iyi fiyatlamalarla kredi alabildik. Böylece, fonlama maliyetini bir miktar azaltabildik ve hem finansman hem de faiz gideri açısından bu olumlu durumun devam etmesini bekliyoruz.

Ahmet D. : Esra Hanım'ın bir sorusu vardı.

Ece M. : Merhabalar, öncelikle ben de tebrik etmek istiyorum çok güçlü ve başarılı sonuçlar için. Ayrıca da yatırımcı ilişkilerinin başında olan Ahmet Bey'in her zamanki yardımcı yaklaşımı nedeniyle de çok uzun süredir TürkTraktör'ü takip eden birisi olarak da kendisine de özellikle teşekkür etmek istiyorum her zaman için. Benim sorum evet, yine taleple ilgili açıkçası. Çok kuvvetli bir iç talep var traktör pazarında. Açıkçası analist olarak 2018 yılının ikinci yarısına benzer bir durum olur mu endişesi hem traktör pazarı için hem de otomotiv pazarı için bende mevcut birçok arkadaşım gibi muhtemelen. Benim bu endişeyle ilişkin olarak iki sorum olacak. Birincisi, devam eden kuvvetli talep için kaç ayı ön görebiliyorsunuz? Yani backlogolarak mı sormam lazım? Veya ön siparişlerinizi iki ay, üç ay önünüzü görebiliyor musunuz veya ne kadar görüyorsunuz? Onu bir sormak istiyorum. İkincisi, yine bu kuvvetli talebin nedeni olarak bugüne kadar, bu zamana kadar veya ön görebildiğiniz ilk 6 aya kadar diyelim, nedenlerinde evet geriden gelen bir talep var belki tedarikteki sıkıntılar, belirsizlik, kur artışı, fiyat artışı ve ikinci yarının belirsizliği nedeniyle öne çekilmiş talebin etkisinin olduğunu düşünüyor musunuz ve ağırlığı ne kadar sizce? Yüksek bir ağırlık mıdır diğerlerine göre? Rakam vermek imkânsız farkındayım ama en azından bu daha mı ağır basıyor veya daha mı az ağır basıyor diye bir cevap alabilirsem memnun olurum. Ve üçüncü sorum da, eğer yine ikinci yarıda talebin birden frene bastığı taktirde, TürkTraktör 2018'deki döneme göre nasıl farklı? Yani, daha mı hazırlıklı? Çünkü 2018'de kur krizinden sonra 2019'da marjlarda da ciddi bir gerileme görmüştük. O gün ve bugünü kıyaslama yaptığınız zaman, böyle kötü bir senaryoda o döneme göre TürkTraktör daha farklı konumda mı, daha farklı cevap verebilir mi? Neden? Bu sorularıma cevap alabilirsem çok memnun olurum.

Aykut Ö. : Teşekkürler Esra Hanım. Gülüyorum. Zor sorular. Sayı verebilir miyiz bilmiyorum ama cevaplamaya çalışayım. Son sorudan başlayayım. Bir kere, TürkTraktör ne kadar hazır sorusuyla başlayayım. Ben 2019 başında geldim. Dolayısıyla 2019 başında geldiğim zamanki durumu da çok iyi biliyorum. O günkü pazarın daralma hızı, bayilerdeki stok sayısı ve TürkTraktör'deki stok sayısı, üretim günlerini kapattığımız bir yıldı. 2018'de de vardı. Zor bir süreçti gerçekten. O günden bugüne eğer TürkTraktör açısından sadece değerlendirirsem, bugün talebi bir köşeye koyuyorum, talebi en son cevaplayacağım sayı verebilir miyim emin değilim. Ama bugün TürkTraktör'ün şu anda içinde olduğu durum, o günle kıyaslı. Bir kere ihracatımız

daha kuvvetleniyor her geçen gün. İhracat bence bizim gibi üreticileri dengeleyen en önemli faktör. Yanlış hatırlamıyorsam örnek söylüyorum, 2019 yılında yaklaşık 14.000 küsür ihracat üretmiştik. 7.000-8.000 civarı iç pazara üretim yapmıştık. Çünkü çok stoğumuz vardı bir önceki seneden kalan. Dolayısıyla bir kere ihracatın artması ve daha düzgün bir pipeline halinde akması o güne kıyasla ilk aklıma gelen konulardan biri. Bu bizim için bir şey, ikincisi de şu anda gerek bayi teşkilatı gerek TürkTraktör'de stok seviyesi sıfır. Yani tabii ki sıfır değil ama yaptığımız işin hacmine göre değil. Ben uzun yıllar otomotivde çalıştığım için o yüzden sıfır diyorum. Yani şu anda bayi teşkilatında, bizde satılabilir ürün, bazen çünkü eksik parça için 100, 200, 300 tane traktörümüz oluyor iç pazar için söylüyorum, onlar da tamamladıkça satılıyor ama bunları dışarı aldığımız zaman son derece lean diyebileceğim bir seviyemiz var. Bunu zaten iş sonuçlarında da görüyorsunuz. Envanter olsun, bayilerden alacaklar olsun bunların etkisini görüyorsunuz. Dolayısıyla 2018'le karşılaştırıldığında 2023'deki olası bir hızlı veya yavaş yavaşlamada TürkTraktör 2018'e göre çok daha içinde bulunduğu şartlar ve değerlerden çok daha hazırlıklı diyebilirim. Bunlar aslında TürkTraktör'e, tabii ben diğer firmaları bilemiyorum ama, görece olarak çok daha rahat nefes payı almasını sağlayacak bir yapımız var. Olası bir frene basma durumunda. Son sorunuzdan başladım. Son sorunuz aslında hepsiyle ilgili, toparlayıcı oldu ama taleple de ilgili şöyle bir yorum yapayım. Talep aslında COVID'le başladı. Uzun dönemdir yüksek bir sipariş hacmiyle gidiyoruz. Bu dönem dönem azaldı. Özellikle geçen senenin ilk çeyreğinde azalmaya başlamıştı. O dönemde kabaca bir buçuk aylık bir talep seviyesine düşmüştü bizim satışımızın iki aylık talep seviyesi. Sonra özellikle ikinci çeyrekten itibaren yine çok hızlı artmaya başladı. Tabii talep derken sonuçta biz bugünden beş, altı ay sonrasına fiyat sabitleyip talebi kesin talep haline getirmiyoruz. Ama biz yine şirket olarak, ticari olarak da önümüzdeki kısa dönem, bu da genelde iki aya kadar gidiyor, önden fiyat açıklayıp satış yaparak bu talebin de gerçek bir talep olmasına özen gösteriyoruz son dönemde, özellikle bir, iki senedir. Yani ne demek istiyorum? Mayıs ayını satarken aslında haziran ayında da fiyatıyla satıyoruz ki gerçekten sipariş bekleyen müşterinin bir kısmını gerçek peşinatı alınmış müşteri haline getirmek için. Dolayısıyla genel bir yorum olarak bunu söylüyorum. Çünkü talebin kâğıt üstünde olması, hepimiz biliyoruz, yaşadık bunu. Bugün çok talep olabilir ama yarın ekonomik şartlar çok hızlı değişebilir, talep çok hızlı da düşebilir. Onun da bilinciyle bir şekilde işimizi böyle yönetmeye çalışıyoruz. Taleple ilgili sorunuzu öyle cevaplayayım. Oran vermek çok zor ama dediniz ya bunun ne kadarı öne çekim ne kadarı enflasyondan sığınma gibi, burada talebin şu kadarı şuradan geliyor diye oran vermek çok zor. Ama şunu söyleyebilirim. Enflasyon bu kadar önde değilken veya 2022'nin ilk dönemi veya 2021'e baktığınız zaman orada da yüksek talep vardı diyorum. Bugün onun üzerinde bir talep var. Oransal yapıyorum çünkü çok adet söylemek istemiyorum ama bugünkü bizde bekleyen sipariş listesiyle ben 2021 içerisindeki sipariş listesine baktığım zaman, kabaca talebin %60'ı hep vardı. Talebi öne çekme veya enflasyondan dolayı bir ürüne yönelme yüzde 30-40'ları geçmeyecektir diye çok genel bir yorum yapayım. Bilemiyorum sorunuza tam adres edebildim mi. Oran vermek çok zor burada. Ben sadece 2021 yılındaki order bank'i bildiğim için, bugünkünü de bildiğim için söylüyorum. Ama her halükârda bugünkü order bank çok çok yüksek. %60'ı bile çok yüksek. Öyle diyebilirim size. Dolayısıyla son sorunuza verdiğim cevabın da bir pekiştiricisi olsun. Ben TürkTraktör'ün aslında ilk sorunuza cevaben, hem sektör olarak hem de belki marka olarak pozitif ayrıştığını söyleyebilirim. Dolayısıyla olası bir negatif etkilenmede de göreceli daha avantajlı olduğumuzu söyleyebilirim. Talep konusunda da, çünkü az çok piyasayı da rekabeti de takip ediyoruz. Bizim markamıza çok talep var. Bazı markalarda da oldukça kuvvetli talep var ama her markada da aşırı yüksek bir talep olduğu anlamına gelmiyor. Bugün piyasada bazı markalarda gidip ürün bulabilirsiniz çok beklemeden. Ama bu aslında TürkTraktör markasının da çok kuvvetli olduğunu, müşterinin biraz daha bekleme yönünde bile düşündüğünü söyleyebilirim. Önemle altını çizeceğim nokta bu olabilir. Markanın lider olması, markasının son yıllarda büyümesi ve tüketicinin memnun olması birçok

kullanım olarak hem ikinci el olarak, bizdeki talebi biraz da sektörden de aslında pozitif olarak ayrıştığını tahmin ediyoruz. Türkiye'nin diğer şirketlerinin datası yok. Bilmiyorum cevaplayabildim mi Esra Hanım, zor bir soru. Çok net sayılar vermek de zor. Sadece kendi içimde, siz sorunda düşünerek, iki sene öncesi taleple karşılaştırarak bazı bilgiler vermeye çalıştım elimden geldiği kadar.

Ece M. : Çok teşekkürler Aykut Bey, çok faydalı oldu.

Ahmet D. : Cemal Bey, buyurun.

Cemal D. : Teşekkür ederim ben de sunum için ve güçlü sonuçlar için. Aslında benim sorum yön konusunda. Dördüncü çeyrekle ilk çeyreğe bakarsak dövizle enflasyon makası enflasyon lehine gidiyor. Sizin de aslında maliyetleriniz Euro'dan çok etkileniyor. Genelde benim geçen yıllar içerisinde baktığım şudur. Euro düşükse TL'ye kuvvetli talep varsa TürkTraktör kâr eder. Bu çeyrekte de yüksek bir kâr marjı var. Bu marjın ne kadar sürdürülebilir olduğu konusunda aslında benim sorularım var. Ve dönemsel %23,3'lükte Euro'nun sabit gidip, sizin tabii fiyatlama yapabildiğinizi görüyoruz. O önemli aslında maliyetler artarsa bir çok ihracatçı şirkette de göremiyoruz. Enflasyon ısırmaya başladı bizim reel üreticilerimizi. Bu size daha gecikmeli mi gelir yoksa bizim bağışıklığımız kuvvetli, biz bunu taşırız gibi mi bir yaklaşımınız var? Aslında özetle, iç piyasa ve ihracat dengesine baktığımızda yurt dışı marjlarınızın daha düşük olduğunu varsayıyorum. Önümüzdeki dönemde kurların böyle gitmesi yani herhangi bir devalüasyon olması durumu sizi nasıl etkiler? Olmaması durumunda da bu sürdürülebilir mi diye böyle bir kapsamlı bir soru sormuş olmak isterim. Bir de hep şunu merak ederim. Dünyadaki üçüncü büyük traktör pazarıyız. Ben hala bunun nedenini çözemedim ama benim aklıma zaman zaman finansal araç gibi geliyor biraz ve gerçekten de Ziraat Bankası kredileri olsun böyle garip bir piyasa var aslında büyüklük olarak. Neye göre biz dünyanın üçüncü büyüğü olmuşuz diye. Bunu da böyle anekdot olarak sizi görmüşken sorayım, bununla ilgili ben cevap bulamıyorum genelde ama sizin görüşlerinizi merak ediyorum. Teşekkür ederim Aykut Bey.

Aykut Ö. : Teşekkürler Cemal Bey. Şimdi, ilk soruyla ilgili cevap vereyim yine belki Federico'dan da sonra bu soruyla ilgili destek isterim. Dediğiniz gibi dövizin bastırılmış olması bir. Bizim de önemli bir döviz girdiğimiz var. Lokal oranımız çok yüksek ama döviz girdisi %90 lokal de olsanız ham maddeden var zaten. Sizin ithal sanayiden aldığınız ham maddeden dolayı da döviz girdisi indirekt olarak var. Dolayısıyla dövizin bastırılmış olması döviz geliri maliyetlerini olumlu etkiliyor. Dediğiniz gibi, belki marjlarda dönem dönem bunun etkisini görüyoruz. Bir ortalama maaş vardı bir de daha pozitif yaşadığımız bir dönem vardı. Biraz da geri gittiğiniz dönem olabilir. O yüzden yorumunuz doğru. Özellikle bundan sonraki dönemde bir devalüasyon olur olmaz konusunda da biraz önce ticari aksiyonlardan bahsettim. Çok detayına girmedim belki ama mümkün olduğu kadar bu tip riskleri bertaraf etmek için hem ticari kanatta aldığımız aksiyonlarla nakit akışını kuvvetli tutup yine maliyet açısından özellikle önümüzdeki 2 aylık periyotlarda biraz önce çok genel bahsettim olası riskleri öngörüp ona göre fiyatlandırma yapıp ki siz söylediniz, fiyatlandırma yapabilen bir şirketiz. Ürünümüz gerçekten hem pazar lideri, hem de normalde çok yüksek bir pazar payı olan şirketten daha ucuz fiyatlı bir ürün beklersiniz belki ama son üç senenin bir konusu değil son 20 sene olarak söylüyorum bunu. Burada da ayrışıyoruz ve bu 20, 30 senedir de yıllardır böyle gözüküyor. Dolayısıyla bu avantajımızın olması bizim olası döviz hareketlerini çok rahat yönetmemiz anlamına geliyor. Tabii ki rahat derken ay geçişleri olur, çeyrekler olur. Geçen seneki sunumlara da baktım. Son 8 çeyrek bu seneyi de katarsanız 9 çeyrek, dönem dönem 18'lerin altına düştüğümüz oldu, çıktığımız oldu. Tedarik zinciri problemleri yaşadığımız dönemler de oldu. Onun da etkisi oldu ama sonuçta olması gereken yere gecikmeli de olsa geliyor. Dolayısıyla TürkTraktör'ün fiyatlandırma yeteneğinin olmasıyla maliyetleri iyi yönettiğimiz düşünüyorum. Her açıdan hem finansal açıdan hem de envanter yönetimi açısından. Olası bir

devalüasyonu da daha rahat fiyatlama, fiyat sabitleyip belki 1-2 aylık satışı çok daha rahat kesin satış haline getirerek yönetme yetimizin olduğunu görüyorum. Biz ön satışı 2021'in son 6 ayıyla 2022'nin başına kadar çok daha uzun sürelerle yaptık. Bu arada 2 aylık periyotlarla değil. O da dönem dönem belki aylar, çeyrekler bazında marjları aşağı yukarı oynasa da toplamda bizi çok diri tuttu. Bilmiyorum, zor soru ama şey de demek istemiyorum. Bize güvenin biz iyi yaparız. Bu da iyi bir cevap değil ama doğru bir tespit. Devalüasyon olması durumunda bizim de ona paralel çok hızlı beklemeden aksiyon almamız lazım. Bugün mayıs fiyatını belirliyoruz. Hatta haziran fiyatını bile, olası ne olur? A senaryosunda bu olur, B senaryosunda bu olur. Haziranı da ben şimdiden A ile B'nin arasında yapayım da olası bir senaryoda sıkıntıda kalmayayım gibi çok daha yeni, bugünkü konumuz mesela bu diye bir örnek vereyim. İlk soruyla da ilgili şöyle bir cevap vereyim. Bir finansal araç olabilir ama göreceli azdır. Çünkü burada tarım işi var. Herkes traktör alamaz. Bir arazinizin olması, bir çiftçi belgenizin olması lazım. Yani şunun için söylüyorum. Otomotivde yatırım aracı olarak herkes yapabilir ama traktörde bir kere küme düşüyor, küme küçülüyor. Herkes değil tarım ve işe ilgisi olan bu kümeye düşüyor. Bunun içerisinde yatırım aracı olarak alan olabilir. Olmaz demek mümkün değil. Ama orada da sınırlayıcı faktörler var. Yani Ziraat Bankası sonsuz kredi vermiyor kişiye. 1 milyara kadar veriyor. Biz burada detayları çok paylaşmıyoruz ama 2 sene içerisinde satmama, satarsan bir daha 1 milyonluk kredinin 500'ünü aldınız, diğer 500'ünü kullandırtmıyor. Orada da frenleyici önlemler var. Ziraat Bankası da o düşük faizli krediyi gerçekten buna ihtiyacı olan kişilere vermek istiyor. Bir yerde yüksek oranda olması sağlıklı bir şey. Finansman aracı olarak kullanılmasını kısıtlıyor. Yani bizim satışlarımızın %75'i, Ziraat ise 25'i daha çok riskli finansman aracı olarak. %75'inde çünkü alan yarın bu aracı satarsa krediyi kapatıp, zaten kredi kapatmasının anlamı yok. 2 sene bir daha kredi alamıyor. Ve limiti de 1 milyar. Yani 2 milyarlık bir ticaret yapamıyor Ziraat Bankası'ndan. O yüzden, olamaz diyemem. Finansal araç olarak hiç kimse düşünmüyor demek çok yanlış olur. Ama diğer sektörlere göre oldukça kısıtlayıcı sebepleri var. Bir, küme az bunu yapabilecek. İki, Ziraat de herkese istediğin kadar al, istersen sat. Ben sana yine aynı krediyi veririm demiyor. Özellikle son bir senede ciddi tedbirler aldılar. Traktör pazarıyla da ilgili genel bir yorum yapayım. Bir kere Türkiye'de büyük bir park var ama siz de görüyorsunuzdur arabayla bir yere giderken 45 senelik, 38 senelik 55 senelik traktörler var ve bunlar kullanılıyor. Çok basit işler bu arada. Taşıma için kullanılıyor, köyde araba gibi kullanıyor. Ama verimli tarım için kullanılan diye bakarsanız çok azı aslında tarım için kullanılıyor. Çünkü bunları artık o işlevi, takacağınız makine, ekipman römork çekme dışında majör iş yapacak traktörler değil bunlar. Dolayısıyla parka öyle bir bakmak lazım. Bence son 10 senenin parkı daha büyük bir park. Öyle öyle bakmak lazım. Ama dolayısıyla biz üçüncü, dördüncü oluyoruz. Şöyle bir yorum yapayım. Çok yakın ülkeler var. Brezilya, biz, 40-50 bin bandında olan Pakistan. Buralar gerçekten de tarım ülkesi. Öyle diyeyim. Bizim yüksek olmamızın sebebini daha çok bu senenin ekonomik durumunu bir köşeye koyarak yorumumu. Daha geniş bir yorum yapıyorum. Gerçekten traktörlerin motor güçleri artıyor. Ona göre daha büyük ekipmanlar kullanabiliyorsunuz. Daha verimli tarım yapma isteği artıyor çiftçide. Ve bunu da anca yeni traktörlerle yapabiliyorsunuz. Eski traktörle 3 saatte sürdüğünüz bir tarlayı daha büyük bir traktörle 1 saatte düşürmek gibi örnek vereyim. O yüzden bence özellikle son 10 senenin pazarına bakarak söylüyorum krizler hariç, pazarda yenilenme ve gerçek tarım anlamında kullanma talebi olduğunu söyleyebilirim. Ama diyorum ya ve Türkiye'de sonuçta her ticarette bir ikinci el diğeri önemli. Eğer gelir düzeyi değilse normalde 8 sene kullanacağı bir traktörü bir çiftçi 4 sene kullanıp, ikinci el satıp yenisini almayı da tercih edebilir diye bir dip not düşeyim**.** Bunun da getirdiği olumlu bir etki de olabilir. Türkiye'nin genel dinamiği. Bu yaptığım yorumları son 1 senenin enflasyonist ortamından bağımsız yaptığım bir yorum diye algılayın. Genel olarak daha erken değiştirme. Genel bu, Türkiye için de olan tedbirler. Arabada da öyledir, otomobilde de öyledir. Bazen Avrupa'da daha eski arabalar görürsünüz. Türkiye daha yeni pazardır. Nedense 3-5 senede bir araba değiştirilir. Aslında o araba 8 sene de kullandığım gibi yorumlar yapayım.

Traktörde de böyle benzer bir şey var. Türkiye'nin kendi gündeminden kaynaklı olabilir diyeyim. Çok konuştum ama bilemiyorum cevap verebildim mi.

Cemal D. : Güzel özetlediniz. Burada belki çok kısaca şunu ekleyebilirim. Siz nabzı da tabii çok iyi tutan bir kurumsunuz. Bayi ağında böyle bir eğilim görüyor musunuz? Hazır faizler düşükken alalım, stokla girelim şeklinde. Stok seviyeleri bir o seviyede bir de tabii nihai. Çünkü siz aslında şu anda eylül ve ekimi de düşünmek durumundasınız. Satış kanalınız çok önemli. Çiftçilerle iletişimlerinizin de yıllara dayandığını da biliyoruz. Bayilerde bir stoklama gözlemliyor musunuz? Ve bu fiyata direk ürün nihai talep mi çekiyor? Bir de ihracat tarafındaki marjlarınızda biraz olsun düşüşler oluyor mu? Bilemiyorum bunu ne kadar spesifik olarak denetliyorsunuz. Bunu neden soruyorum? İç piyasa sizi koruyor ama ihracat tarafında biz genel bir makro resme bakıyoruz bazen anekdot olarak, dolaylı bir soru olarak. Sizde de ihracat tarafı iç piyasa olmasaydı, sadece ihracat yapsaydınız acaba bu maliyet ısırması sizde de oluyor mu ithal rekabeti ile birlikte? Teşekkür ederim.

Aykut Ö. : İlk soruya cevap vereyim. Bayilerle aramız çok iyi. Espri yapacağım, göz açtırmıyoruz bayilere diyeceğim ama yanlış anlamayın. Bayilerle gerçekten çok iyi bir iletişimimiz var. Çok kuvvetli bir markayız. Bunun da en önemli sebebi zaten kuvvetli bayi teşkilatı olması. Burada talebi özellikle son dönemde, 2 senedir o kadar yakın yönetiyoruz ki bizim stoklarımız çok hızlı düştü. Gerçekten fiilen bir örnek vereyim size. Geçen sene kapanışında Case markasının yıl sonunda stoğu sıfırdı. Sıfır. Bir tane fatura edilebilecek traktör yoktu. Ama ona özel çaba gösterdik. Yani ikinci olmak için çaba göstermesek, 8 tane olurdu, 18 olurdu, anlatabildim mi ne demek istediğimi? Dolayısıyla şu anda bayi de bunun çok farkında. Bizim ticari kararlarımız, kampanyalarımız da bayiyi buraya yöneltiyor. Kod adı en iyi mal, en iyi ürün, doğru fiyatla doğru zamanda üretilmiş satılmış üründür diyeyim size. Bayiler de bu misyonunda gidiyor. Şu anda da bizim aylık satışlarımız 2.500-3.000 mertebelerinde geziyorsa %2'ler 3'lerde bir stokla dönüyoruz. Bu da doğru değil bu arada. Hayatın olağan akışında da böyle bir stokta böyle bir ticaret yapması zor. Çünkü çok kompleks bir ürün satıyorsunuz. Ürün çeşitliliği o kadar çok ki bunu doğru bölgelere doğru zamanda götürüp, talebin yüksek olması da size avantaj sağlıyor, orada o müşterilerle buluşturmak gerekiyor. Ama bunu da teşkilat çok kuvvetli olduğu için çok rahat yapabiliyor diyebilirim. Dolayısıyla bayi de eski enflasyon 90'lı yıllarda, enflasyonda uzun yıllar yaşadığımızda her ay yüzde 5 zam gelir. Aslında bu ay aldığını bir sonraki ay satarsan da paradan para kazanırsın. Kod adı Enflasyon'du. 90'lı yıllarda en azından ben bizim teşkilat için yok çünkü zaten sıfır stok. Bütün teşvik kampanyalarımız buna yönelik. Yani birinci sorunuzun cevabı diye söylüyorum. İkinci soruda da şöyle genel vereyim. İhracatta da Federico eklemek isterse, biz de zaten ihracatta da belli dönemlerle altışar ayda bir aslında fiyat güncelliyoruz. Maliyet yapımız ve ortağımızla birlikte. Dolayısıyla dönem dönem kurun düşmesi, artması. İlk soruda vardı. Çok stok envanteriyle geçtik ve sonra kur yüksekti. Bunun gibi böyle çok etkisi var ihracatın. Ama sonuçta bu 6 ay içerisinde aşağı yukarı oynama olsa da bir yerde bir resim çekip 6 ayda bir önümüze bakıp en son gördüğümüz daha güncel verilerle maliyet yapımızı ve fiyatlarımızı revize ediyoruz. İkinci sorunuzun cevabı da o gibi çok genel bir bilgi vereyim.

Federico bu konuda eklemek istediğin bir şey var mı?

Federico P. (İngilizce'den çevrilmiştir): Evet, kâr marjlarımızın sürdürülebilirliğiyle ilgili bir önceki soruya çok güzel bir bağlantı kurduğunu düşünüyorum. Bu bir çözüm değil, ama şu anda hepinizin bildiği gibi, Euro nispeten istikrarlı gitmekte. Ve oldukça yüksek bir enflasyonumuz vardı. İhracat kârlılığımız ortalamanın biraz altında. Euro kurunun önemli ölçüde yükseldiği bir durumda maliyet stok nedeniyle gelirden daha az artar. Dolayısıyla, döviz kuru devalüasyonu senaryosunda ihracat kârlılığının artmasını beklememiz gerekir.

Cemal D. : Teşekkürler. Bir de ithalatı sormuştum. Bir ara baskı olabiliyordu ama ithal ürünler şu ortamda pek gelebiliyorlar mı Türkiye'ye? Siz piyasa liderisiniz, oradan bir şey var mı? Hindistan'dan gelebiliyordu. O tarafta bir ithalatı bu dönemde hissediyor musunuz? Fiyatlama onu göstermiyor belki ama en azından ithalat baskısı var mı?

Aykut Ö. : İthalatta bildiğiniz rakipler var. Türkiye'de Massey, John Deere. Kimi ürünü yerli üretiyoruz, kimini ithal ediyoruz. Ama bildiğiniz ürünler dışında yeni bir Çin kanalı, Hindistan kanalı gibi bir trend görmüyoruz. Yok öyle bir şey. Emisyon seviyemiz de zaten Tier-3 ve Tier-4'e başladık. Şimdi Stage-5'e geçiyoruz. Her geçen gün de bu daha zorlaşacak. Türkiye o açıdan o tip ürünlere bizim sektörde daha kapalı diyebilirim. Var tabii, Hindistan markaları da var bu arada. Yok demiyorum ama daha kapalı. Bir de Türkiye traktör pazarı daha oturmuş bir pazar. Tüketici beklentisi de yüksek. Sadece bizim markamız için değil. Dolayısıyla ben öyle bir trend de son beş senedir aramızda da konuşuyoruz ama görmedik. Bundan sonra emisyon seviyemiz bizim Avrupa'ya çıkacak gelecek sene içerisinde. Stage-5 dediğiniz Avrupa seviyesi. Daha da azaldı. Öyle bir risk görmüyoruz ama daha da azalacaktır varsa da böyle bir risk.

Cemal D. : Çok teşekkür ederim. Samimi ve güzel geri dönüşleriniz için teşekkür ederim.

Ahmet D. : Başka soru yok galiba Aykut Bey. Kapatabilirsiniz isterseniz.

Aykut Ö. : Teşekkür ederim. Bayağı soru geldi, yorulduk. Teşekkürler katılım için. Umarım mümkün olduğu kadar açıklıkla cevap vermişizdir. Yine ben aynı şeyi tekrarlayacağım. Zaten birçok sözü alan arkadaş da söyledi. Bizim Yatırımcı İlişkileri'ne her zaman buluşabilirsiniz daha detay, daha ek sorularınız varsa bundan sonraki dönemde. İnşallah temmuzda ilk 6 ay finansallarını açıkladığımızda da yine bir araya geliriz deyip hepinize katıldığınız için teşekkür edeyim.

Federico P. (İngilizce'den çevrilmiştir): Çok teşekkürler. İyi günler.

Ahmet D. : Teşekkür ederiz.