



**Avrupa, Ortadoęu ve Afrika Bölgesinin
Lider Yapı Kimyasalları Üreticisi**

**Yatırımcı Sunumu
Aralık 2023**



Bir Bakışta Kalekim

Rekabet Avantajları

Büyüme Alanları

2023 9 Aylık Sonuçlar & 2023 Yılsonu Beklentileri

Ekler



Bir Bakışta Kalekim

Jenerik Marka, Pazar Lideri

Seramik Uygulamaları
%40'lar civarında pazar payı ile lider, ürünle özdeşleşen jenerik marka ¹



Su Yalıtım Ürünleri

Isı Yalıtım Ürünleri

Zemin Uygulama Ürünleri

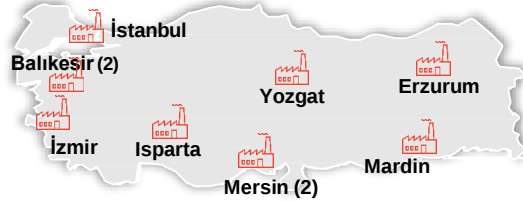
Boya ve Sıva



Beto ve Çimento Kimyasalları



Yaygın Üretim ve Satış Ağı



**Türkiye'de
10 Fabrika**

**1 milyon ton
Yapı Kimyasalları**

**50 K ton
Boya & Sıva**

**180 K ton
Beton & Çimento Kimyasalları**

**80 Ülkeye
İhracat**

**Irak'ta yeni üretim yatırımı
başlangıç aşamasında**

**45 Milyon \$
İhracat**

**Kenya'da
lisanslı yerel üretim**

35% İhracat Oranı

**Rusya, Fransa, Romanya &
Irak'ta satış organizasyonu**

Türkiye'de 258, Yurtdışında 193 Bayi

Güçlü Finansallar (2022)

Net Satışlar: 2.143 milyon TL

FAVÖK Marjı: %21,8

Net Kar: TL 525 milyon

Net Kar Marjı: %24

Nakit ve benzerleri: 548 mio. TL

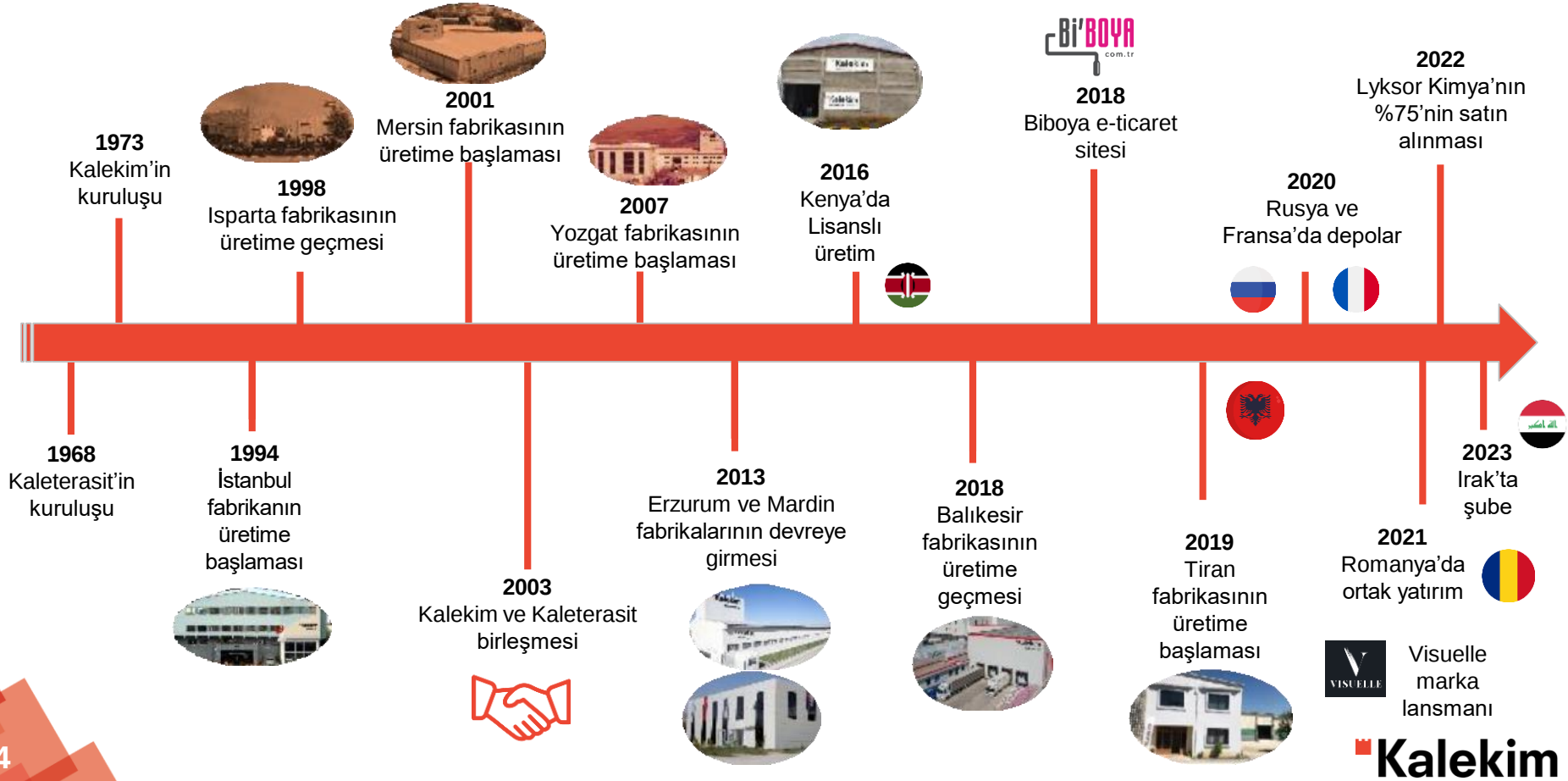
SNA/Net Satışlar: %7,6 (Lyksor hariç)

Düşük banka borcu: 67 mio. TL

İşletme Sermayesi/Net Satışlar: %15



Kısa Tarihçe





Bir Bakışta Kalekim

Rekabet Avantajları

Büyüme Alanları

2023 9 Aylık Sonuçlar & 2023 Yılsonu Beklentileri

Ekler



Kalekim: Rekabet Avantajları



Çeşitlendirilmiş Ürün Gamı

Yaygın Satış ve Dağıtım Ağı

Yüksek Otomasyona Sahip, Düşük Sabit Varlık Kullanılan Üretim

Yüksek ROE ve ROIC Performansı ile Piyasanın En İyilerinden

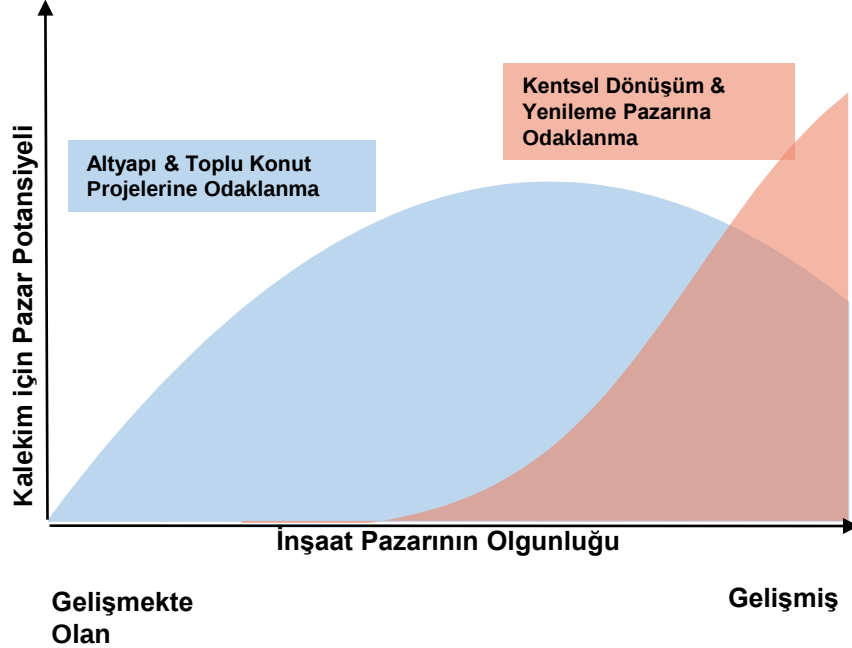
Düşük Kaldıraç Oranına Sahip Güçlü Bilanço

Sermaye Yönetimine Disiplinli Yaklaşım

ÇSY Uygulamaları ile Öne Çıkan Ana Hissedar Desteği



İnşaat Sektöründe Kalekim



Odak Alanları

Ürün Grupları

Kar Marjı

Altyapı Projeleri & Toplu Konut

Toplu konut projeleri, hastaneler, kamu binaları, köprüler, tüneller, barajlar, limanlar

Kentsel Dönüşüm & Yenileme

Konut ve ticari amaçlı gayrimenkul, kamu binaları, oteller, hastaneler

Seramik uygulamaları, su yalıtım, boya & sıva, çimento katkıları

Seramik uygulamaları, su yalıtım, boya & sıva

Ortalama

Ortalama üstü



Çeşitlendirilmiş Ürün Gamı

	Ciro İçindeki Pay	Brüt Kar Marjı	EFK Marjı	Büyüme Potansiyeli	Rekabet
Kuru Harç	70%	38,6%	19,6%		
Seramik Uygulamaları	61%	38,2%	20,3%	●	●
Su Yalıtım	6%	44,1%	26,5%	●	●
Diğer *	4%	35,7%	-2,6%	●	●
Boya & Sıva	9%	39,0%	8,8%	●	●
Beton & Çimento Kimyasalları	20%	29,1%	25,4%	●	●
Toplam	100%	36,7%	19,8%		

* Isı Yalıtım ve zemin uygulama ürünlerini içermektedir.

- Kalekim, **seramik uygulamaları**ndaki benzersiz lider konumunu korumayı hedeflemektedir.
- **Su yalıtım çözümleri**, şirketin büyümeyi planladığı diğer bir yüksek marjlı ürün kategorisidir.
- **Boya & sıva** kategorisindeki odak büyüme değil karlılıktır, şirket bu segmentte, **Bi-Boya** ve **Visuelle** gibi yarattığı alt markalarla niş segmentleri hedeflemektedir.
- **Lyksor** satın alınması sayesinde inşaat projeleri için sunulabilecek ürün portföyünü genişletecek yepyeni bir ürün gamı elde edilmiştir.



Yaygın Satış ve Dağıtım Ağı : Türkiye Pazarı

- Kalekim'in yurt içi satış ağı bayi, alt bayi, yapı market, kurumsal ve dijital kanallardan oluşmaktadır.
- Kalekim, Türkiye'nin 72 ilinde 258 bayi ve 81 ildeki satış noktalarından oluşan yaygın satış ağı ile perakende kanalına başarıyla hitap eden, etkinliği yüksek bir dağıtım modeline sahiptir.

Bayiler



258
Bayi

Bayilerden ürün alan
ve satan alt bayiler



%98
Marka
Bilinirliği¹

Kanallar Arası
Bayi Entegrasyon
Yazılımı

Kurumsal Satış Kanalları

Müteahhitler ve
Taşeronlar

Profesyoneller
(Mimarlar,
mühendisler)

Mimarlık ve
Proje Ofisleri

Ana ve Zincir
Müşterilerin Mimar
Grupları

Yapı Marketler



185
DIY Mağaza



Dijital Kanallar



2018'den itibaren



14
Boya
Türü



144
Renk

90%

Müşteri
Memnuniyeti ²

Müşteri memnuniyeti,
bayiler, kullanıcılar, son kullanıcılar, alt bayiler
ve e-ticaret müşterilerinin geri bildirimlerinden
hesaplanmaktadır. ²

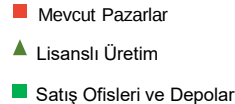


^{1 2} Kaynak: GfK, Temmuz 2022



- Bulgaristan
- Makedonya
- Kosova
- Sırbistan
- Hırvatistan
- Karadağ
- Yunanistan
- Bosna Hersek

- Bulgaristan
- Makedonya
- Kosova
- Sırbistan
- Hırvatistan
- Karadağ
- Yunanistan
- Bosna Hersek



- Kalekim, **80'e yakın ülkede 193 bayi** ile uluslararası müşterilere ulaşmaktadır.
- **Kenya'da** lisanslı üretim devam etmektedir.
- Şirket, yakın zamanda, **Arnavutluk ve Cezayir'deki** ortak yatırımlarını sonlandırma kararı almıştır.
- **Irak'ta, 10 milyon USD yatırım** ile kurulacak **100 K ton** kapasiteli **kuru harç** ve **5 K ton** kapasiteli **boya üretim tesisinin** 2025 yılında üretime geçmesi planlanmaktadır.

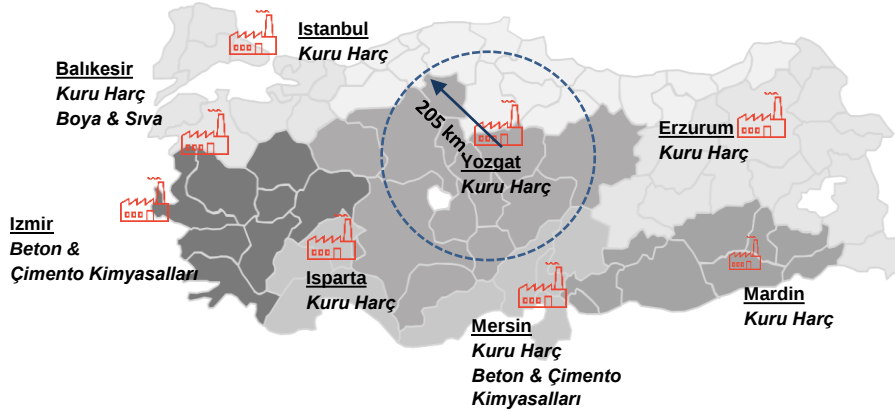
10



Yüksek Otomasyona Sahip, Düşük Sabit Varlık Kullanılan Üretim

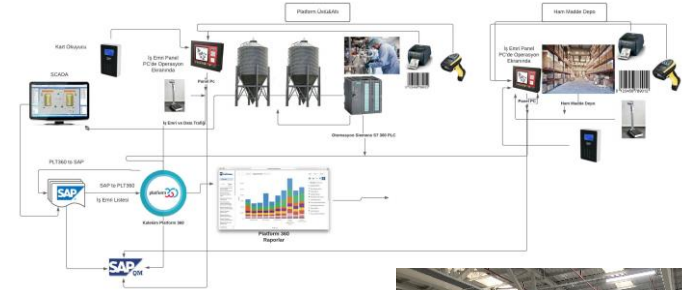
- Kuru harç tesisleri, lojistik maliyeti ve karbon ayak izini en aza indirmek için bölgesel olarak konumlanmıştır.

- Yüksek düzeyde otomatikleşen üretim süreci sayesinde, üretimde işgücü kullanımı düşüktür.
- Maliyetlerin çoğu esnek olup, SMM'nin yaklaşık %88'i hammadde kaynaklıdır.



- Dengeli bölgesel dağılım
- Bayilere ortalama 205 km mesafede bulunan fabrikalar
- Sıfır Atık sertifikasına sahip tesisler
- Düşük Karbon Kahramanı Ödülü*

Üretim Yönetim Sistemi

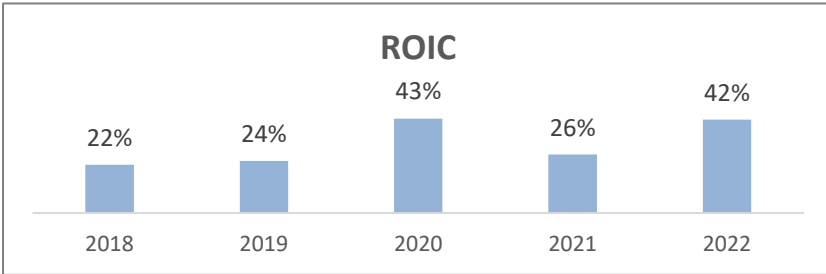
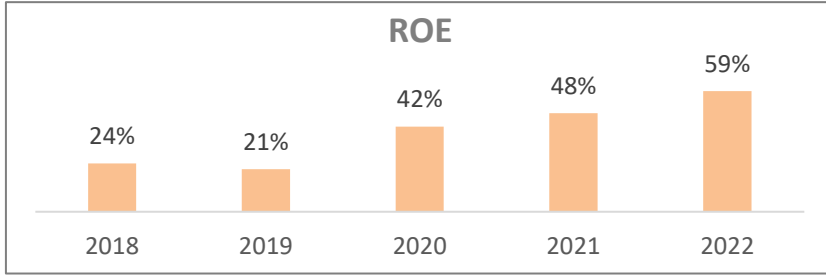


Boya ve sıva tesisinde, robot kollarla otomatik palet hizalama



Yüksek ROE ve ROIC Performansı ile Piyasanın En İyilerinden

- Üst yönetimin önde gelen performans göstergelerinden birinin «Yüksek Getiri» olduğu şirket, özkaynak maliyetinden daha iyi performans göstermektedir.
- Güçlü nakit akışı, büyüme projeleri için de fırsat yaratmaktadır.



(milyon TL)	2018	2019	2020	2021	2022*
FAVÖK	49,1	67,1	109,7	152,7	467,1
% satışlar	14,2	17,6	20,9	18,9	21,8
Yatırımlar	47,9	16,2	32,2	51,7	226,7
% satışlar	13,8	4,2	6,1	6,4	10,6
İşletme Serm. Değişimi	(20,8)	(21,3)	(25,4)	30,3	283,8
Vergi**	6,6	9,4	20,0	31,6	84,3
Serbest Nakit Akışı	15,4	62,8	82,9	39,1	-127,7
% satışlar	4,4	16,5	15,8	4,8	-6,0

ROE (Özkaynak Karlılığı): Net Dönem Karı/Ortalama Dönem Özkaynağı

ROIC (Yatırılan Sermayenin Getirisi): $EFK \times (1 - \text{Kurumsal Vergi Oranı}) / \text{Ortalama (Dönen Varlıklar - Kısa Vadeli Yükümlülükler + Duran Maddi Varlıklar + Duran maddi olmayan varlıklar)}$

* Lyksor Kimya şirketinin satın alımı için 139 milyon TL nakit çıkışı olurken, Lyksor, işletme sermayesi ihtiyacını 210,4 milyon TL artırmış, konsolide olduğu 3 çeyrek dönem için FAVÖK'e 111,7 mln. TL katkıda bulunmuştur.

** EFK üzerinden kurumsal vergi oranları ile hesaplanmıştır. (2018-2020 dönemi için 22%, 2021 için %23 ve 2022 yılı için %20)

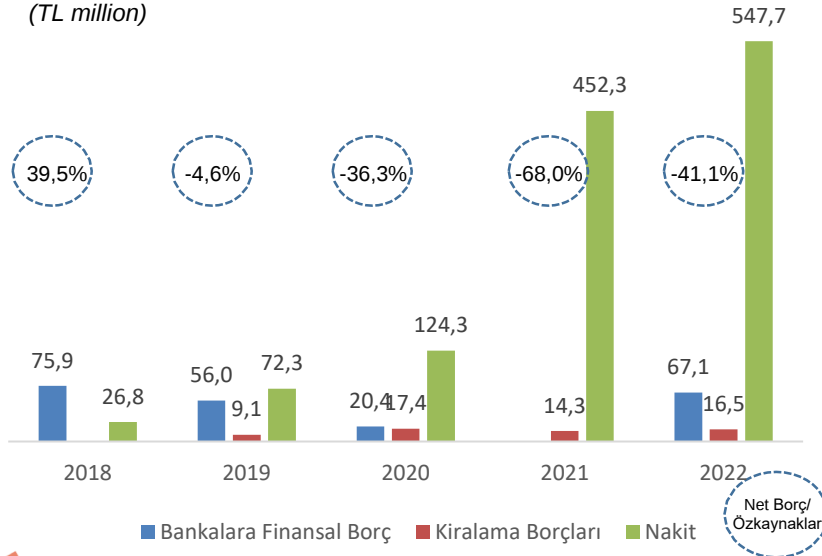


Düşük Kaldıraç Oranına Sahip Güçlü Bilanço

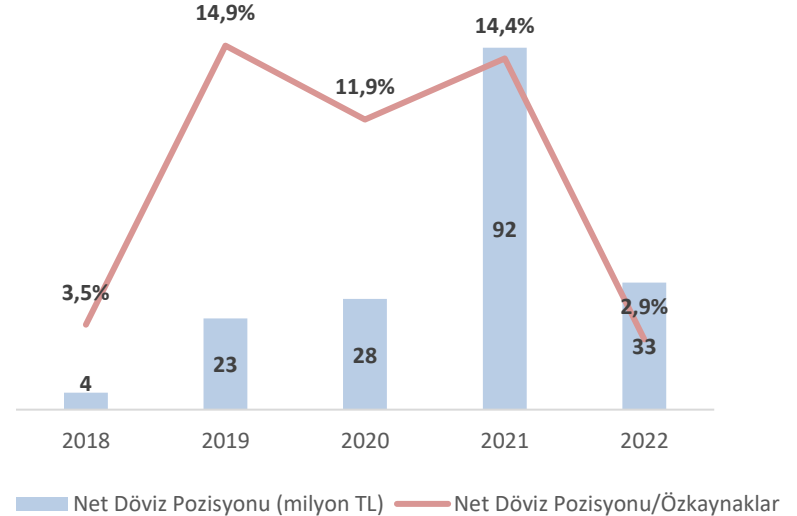
- Düşük borçluluğa sahip bilanço, organik ve inorganik büyüme fırsatları için imkan sağlamaktadır.
- İşletme sermayesi ihtiyacı için yaklaşık 67 milyon TL, Kalekim Lyksor şirketinin bilançosunda yer almaktadır.
 - Kalekim Lyksor'un yıllık FAVÖK'ü göz önüne alındığında, net borç/FAVÖK oranı 0,3X ile çok düşüktür.
- Ana strateji, bilanço içi hedging olup, gerektiğinde finansal türev araçlara da başvurulmaktadır.

Finansal Yükümlülükler

(TL million)



Net Döviz Pozisyonu





Sermaye Yönetiminde Disiplinli Yaklaşım

Stratejik Şirket Satın Alımları

Yakın sektörlerdeki şirket alım fırsatlarına odaklanmak (örn. Beton Kimyasalları => *Lyksor Kimya*, Poliüretan ve Epoksi)

Yeni Yatırımlar

Kapasite Artışları => Mardin fabrikası
Dağıtım Ağı Yatırımları => Türkiye, Fransa ve Romanya

Elden Çıkarmalar

Düşük performans gösteren ya da göstereceği tahmin edilen yatırımların elden çıkılması
=> Cezayir, Arnavutluk

Temettü Politikası

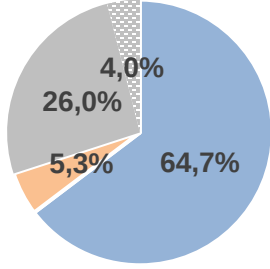
Net dağıtılabilir kârın en az %20'sinin nakit ve/veya hisse senedi olarak dağıtılması.
(*Temettü Ödeme Oranı: 2021 yılında %24,34, 2022 yılında %21,83*)

Hisse Geri Alım

Halka arz sürecinde, fiyat istikrar döneminde, ana hissedar tarafından sermayenin %3,98'ine denk gelen hisselerin satın alınması



ÇSY Uygulamaları ile Öne Çıkan Ana Hissedar Desteği



- H. İbrahim Bodur Holding
- Diğer
- Halka Açık (dolaşımda)
- Halka Açık (holding tarafından geri alınan)

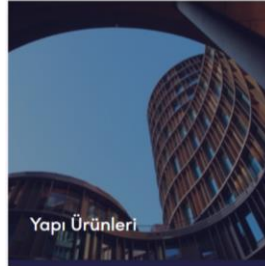
Güçlü
Hissedar

Çok farklı iş kollarında faaliyet gösteren ve global partnerlerle iş birliği yapan **Kale Grubu**

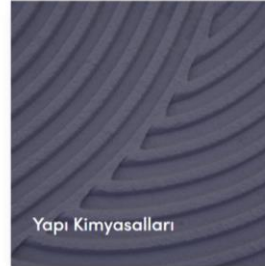
- Yapı Grubu: Seramik ve yapı kimyasalları üretimi
 - Kaleseramik (Avrupa'nın 5. büyük seramik üreticisi)
 - Kalekim (EMEA bölgesinin önde gelen üreticilerinden biri)
- Teknik Grup: Küresel havacılık şirketlerinin tedarikçisi
 - Kale Pratt & Whitney
 - TAEC (Rolls-Royce ile ortak yatırım)
- Hizmetler: Lojistik ve depolama hizmetleri
 - Kale Nakliyat

2022 Kombine Satışlar
11,4 milyar TL

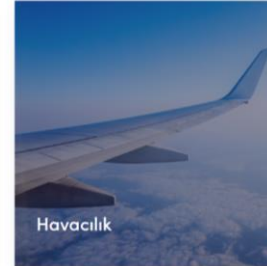
Yaklaşık 4.900
çalışan



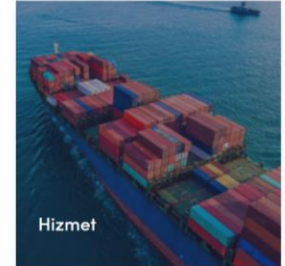
Yapı Ürünleri



Yapı Kimyasalları



Havacılık



Hizmet



ÇSY Uygulamaları ile Öne Çıkan Ana Hissedar Desteği

Kurumsal Yönetim

- Faaliyet gösterilen tüm pazarların geçerli yerel yasalarına ve düzenlemelere uyum gösterilir.
- Kale Grubu bünyesinde, İş Etiği İlkelerinin olası ihlallerinin değerlendirilmesi için Etik Hattı iletişim bilgileri mevcuttur.
- 7 üyeden oluşan deneyimli Yönetim Kurulu (%43 bağımsız, %29 kadın)
- Aralık 2023 itibarıyla, denetim süreci sonunda 10 üzerinden aldığı 9,21 puan ile Borsa İstanbul Kurumsal Yönetim Endeksine dahil edilmiştir.

Topluma Katkı

- Kaleseramik Eğitim, Sağlık ve Sosyal Yardım Vakfı, 1991 yılından beri, eğitim, sağlık, kültür, sanat, bilim ve spor alanlarında topluma önemli katkılarda bulunmuştur.

Değerlerimiz





ÇSY Uygulamaları ile Öne Çıkan Ana Hissedar Desteği

Çevreye Katkı

- Şirketin stratejik plandaki «büyüme hedefi»nin en önemli ayaklarından biri de sürdürülebilirlik aksiyonları ile ortak değer yaratmaktır.
- Kale Grubu'nun «**İyi Bak Dünyana**» girişimi doğrultusunda, Kalekim'in «**Kimyamızda Sürdürülebilirlik Var**» mottosunu benimsemiştir.
- Kısa/orta ve uzun vadeli hedefler doğrultusunda, paydaş ihtiyaç ve beklentileri, sektör ve Kale Grubu öncelikleri, stratejileri ve politikaları aşağıdaki şekilde üç boyutta oluşturulmuştur:

Ekonomik Boyut

- Ar-Ge ve İnovasyon
- Dijitalleşme
- Bilgi Güvenliği ve Veri Gizliliği
- Müşteri Odaklılık & Müşteri Deneyimi
- Temiz Teknoloji Yatırımı (GES vb.)
- Tedarik Zinciri Yönetimi
- Kaynak Kullanımı & Operasyonel Verimlilik
- Risk Yönetimi
- İş Etiği
- Şeffaflık
- Paydaş İlişkileri

Çevresel Boyut

- Seragazi Emisyonları ve Enerji Yönetimi
- Döngüsel Ekonomi ve Atık yönetimi
- Su ve Atık Su Yönetimi
- Ürün Yönetimi (LCA ve EPD çalışmaları)
- Uyum

Sosyal Boyut

- İş Sağlığı ve Güvenliği
- Fırsat Eşitliği, Çeşitlilik ve Kapsayıcılık
- Toplumsal Yatırımlar
- Yetenek Yönetimi
- Adil Çalışma Ortamı ve Çalışan Hakları



Bir Bakışta Kalekim

Rekabet Avantajları

Büyüme Alanları

2023 9 Aylık Sonuçlar & 2023 Yılsonu Beklentileri

Ekler



Büyüme Alanları

Türkiye Pazarında Büyüme



- İnşaat malzemeleri sektöründe mevcut ürün portföyüne katkı sağlayacak **beton katkı** maddeleri (✓), **poliüretan** ve **epoksi** alanında organik ve/veya inorganik büyüme fırsatlarının değerlendirilmesi
 - Şirket Satın Alımları
 - Sıfırdan Yatırımlar



Beton Katkıları:

Lyksor Kimya'nın satın alınması

Uluslararası Pazarlarda Büyüme



- **Yeni Yatırımlarla Büyümek:** Orta Avrupa, Güney Asya ve Orta Doğu'da yerel üretim tesisleri kurarak yurt dışı büyümeyi desteklemek
- **Mevcut Yatırımları Büyütmek:** Mevcut ortaklıkların işletme sermayesi ihtiyaçlarının karşılanarak potansiyellerinin geliştirilmesi



İhracata yönelik olarak Mardin kapasite artışı



Yeni Satış Şirketi Kalekim Romanya



Irak'ta üretime yönelik yeni yatırım



Türkiye Pazarında Büyüme: Lyksor Kimya'nın Satın Alınması

- Lyksor Kimya'nın %75 hissesi yaklaşık 140 milyon TL karşılığında 4 Nisan 2022'de devralındı.
- 2021 finansalları baz alındığında, F/K ve FD/FAVÖK için işlem çarpanları sırasıyla 3,5X ve 4,3X olarak gerçekleşti.
- Yeni ürün gamı, Kalekim'in portföyünü özellikle altyapı projelerine yönelik olarak genişletecek.

Türk Akım Doğalgaz Boru Hattı



Güzeldere Geçidi Tüneli



İzmir Yeni Metro Hattı



Muğla Yatağan Girme Barajı



ÜRÜN GAMI

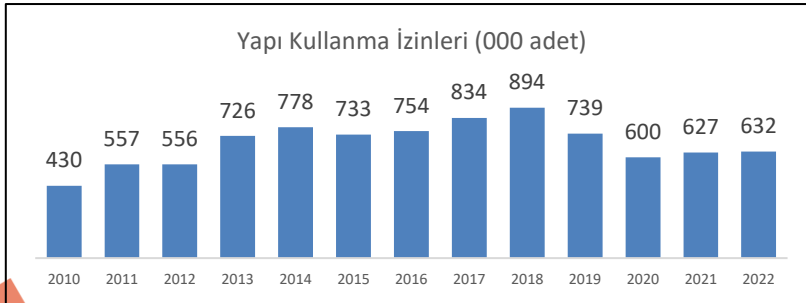
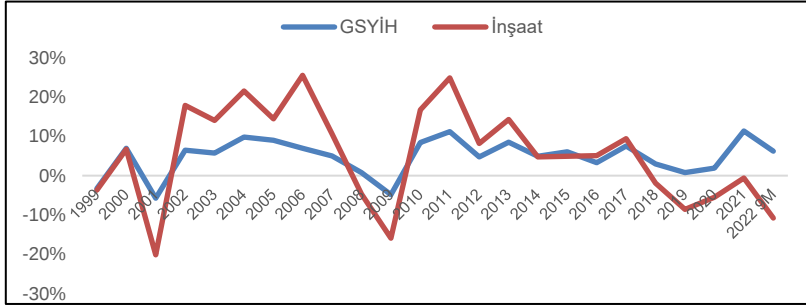
- Beton ve Çimento Katkıları
- Beton ve Çimento Katkıları için kullanılan hammaddeler
- Mimari Ve Dekoratif Beton
- Beton Kür ve Koruyucu Malzemeler
- Beton Su Yalıtım Katkıları
- Mineral öğütme yardımcı kimyasalları
- Betonda kullanılan makro sentetik elyaf





Türkiye Pazarı: İnşaat Sektörü Potansiyeli

- İnşaat sektörü son on yıllarda ekonominin büyüme motorlarından biri olmuştur.
- Ancak 2018 yılının üçüncü çeyreğinden itibaren inşaat sektörü GSYİH performansının gerisinde kalmaya başlamıştır.
- Türkiye'nin demografik yapısı ve kentsel dönüşüm ihtiyaçları sayesinde hem inşaat hem de inşaat malzemeleri sektörleri için büyük bir potansiyel bulunmaktadır.



Kaynak: TÜİK

Güçlü Demografik Yapı

- 2010-20 döneminde yıllık nüfus artış hızı %1,3 (AB'de %0,2)
- Ortalama hane büyüklüğünün yıllar içinde azalması (2020'de 3,3 kişi)
- Yeni evlilikler ve boşanmalar dolayısıyla, yıllık yaklaşık 700-750 K yeni konut ihtiyacı

Kentsel Dönüşüm İhtiyacı

- Türkiye'de kentsel dönüşüm girmesi gereken hane sayısı 6,7 milyon adet. (6 Şubat depremleri öncesi)



Türkiye Pazarında Büyüme: Depremlerin Etkisi

Deprem Bölgesindeki 11 İlde Zarar Gören Bina Sayısı

- Deprem bölgesinde yapılacak yeni konutların önümüzdeki dönemde inşaat sektörünü ve Kalekim satışlarını olumlu yönde etkilemesi muhtemeldir.
- Bakanlık raporuna göre, deprem bölgesinde yaklaşık 810 bin bağımsız birim yeniden inşa edilecek.
- Sektörel dernekler ile birlikte şartname hazırlanması, TOKİ uygulama birimleri ile toplantılar yapılması, deprem konutlarının yapım ihalesini kazanan müteahhitler ile iletişim kurulması için çalışmalara başlanmıştır.

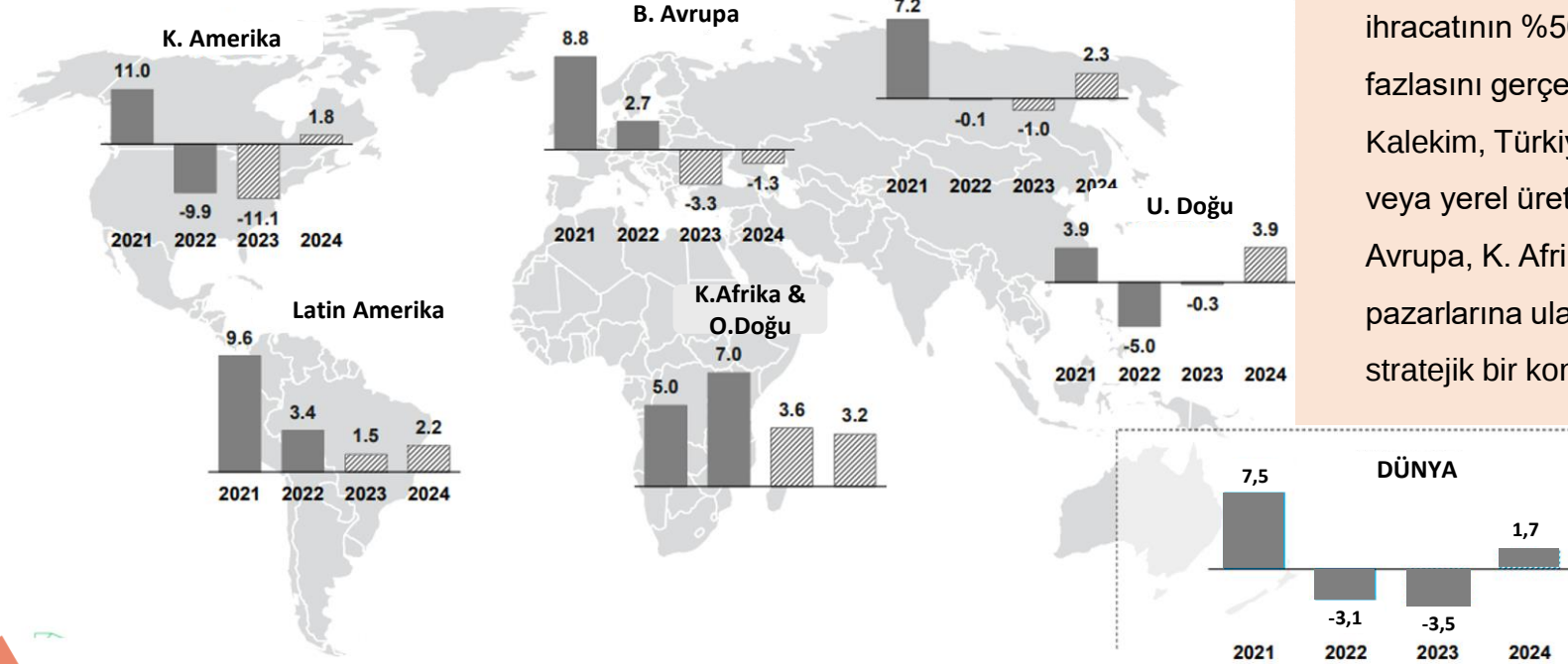
	Bina Sayısı	Bağımsız Bölüm
Hasarsız	860.006	2.387.163
Az hasarlı	431.421	1.615.817
Orta Hasarlı	40.228	166.132
Ağır hasarlı	179.786	494.588
Yıkık	35.355	96.100
Acil yıkılacak	17.491	60.728
Tespit yapılamadı	147.895	296.508
TOPLAM	1.712.182	5.117.036

Kaynak: TC. Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı, Deprem Raporu 2023 Mart



Uluslararası Pazarlarda Büyüme: İnşaat Sanayi Potansiyeli

İnşaat/Konut Yatırımları Büyümesi (%)



- 2023 yılı 9 aylık dönemde, Türkiye seramik yapıştırıcı ihracatının %50'sinden fazlasını gerçekleştiren Kalekim, Türkiye'den ihracat veya yerel üretim yoluyla, Avrupa, K. Afrika ve O. Doğu pazarlarına ulaşabilecek stratejik bir konuma sahiptir.



Bir Bakışta Kalekim

Rekabet Avantajları

Büyüme Alanları

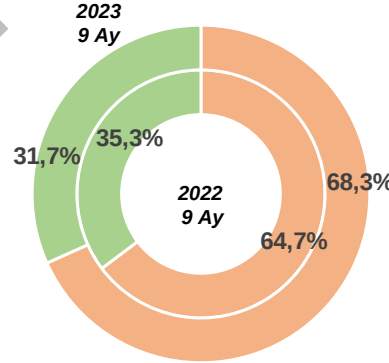
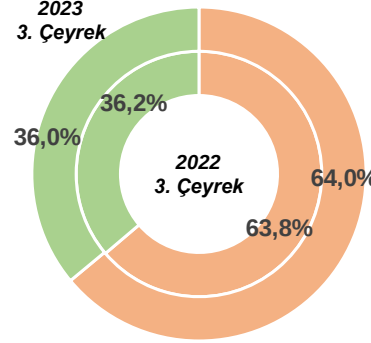
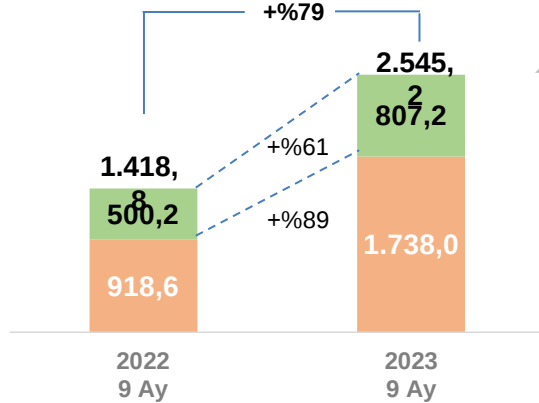
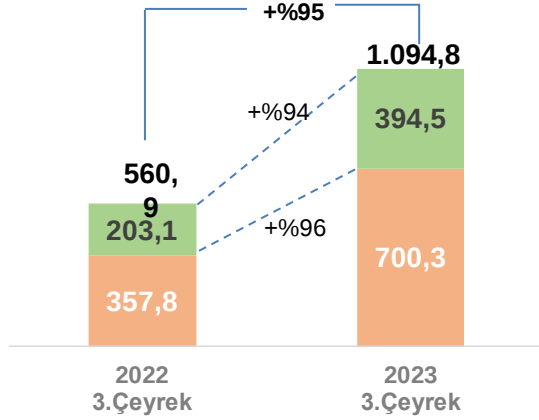
2023 9 Aylık Sonuçlar & 2023 Yılsonu Beklentileri

Ekler



Satışların Coğrafi Gelişimi & Kırılımı

mio. TL



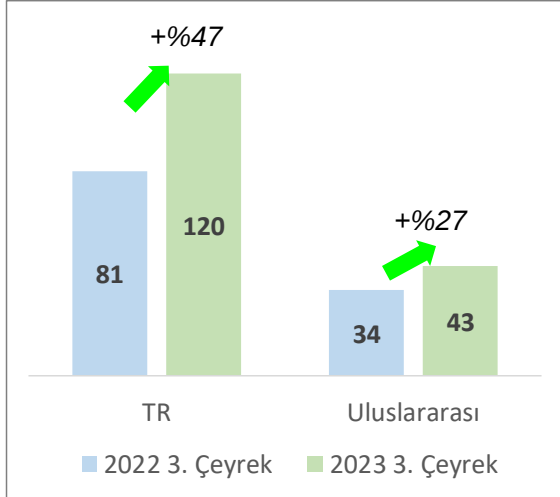
- Yılın 3. çeyreğinde, TL bazında benzer büyüme oranları gerçekleştiğinden, satışların kırılımı geçen senenin aynı dönemi ile benzer seviyesini korumuştur. (TR: %64 – Uluslararası: %36)
- Dokuz aylık dönemde ise, Türkiye pazarındaki hacimsel büyümenin daha yüksek olması ve K. Lyksor'un 3 çeyrek konsolide olmasının etkisiyle (2022'de 2 çeyrek), toplam satışlar içinde uluslararası satışların payı %32'ye gerilemiştir.



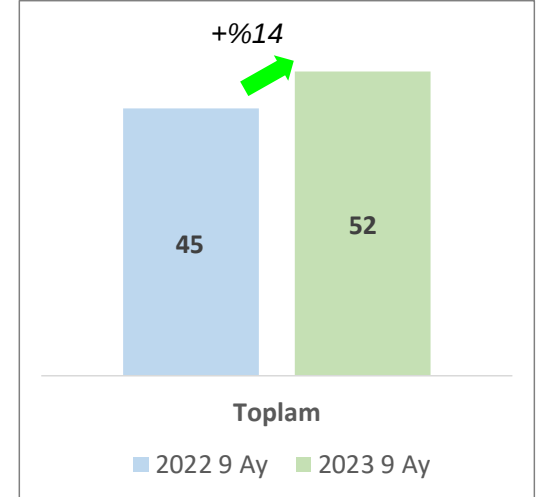
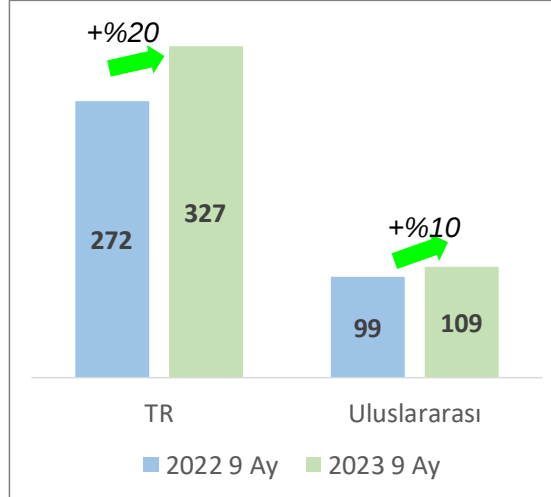
Satışların Hacimsel Gelişimi

- Özellikle yenileme pazarında yılın 3. çeyreğindeki yaşanan güçlü iç talep ve 2022 yılının aynı dönemindeki düşük baz etkisi sayesinde, %47'ye ulaşan satış hacmi artışı yaşanmıştır.
- İlk çeyrekte, ülkede yaşanan makro sıkıntılardan sonra, artan bir büyüme ivmesi yakalayan Irak sayesinde, ihracat pazarlarındaki hacim artışı, yılın 3. çeyreğinde %27'ye ulaşmıştır.
- K. Lyksor'un satış hacminde de son çeyrekte yaşanan %37 artış ile 9 aylık dönemde %14 büyüme yaşanmıştır.

Kuru Harç & Boya/Siva Satış Hacmi (000 ton)

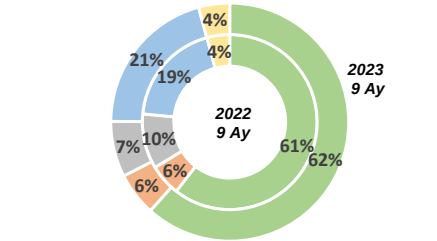
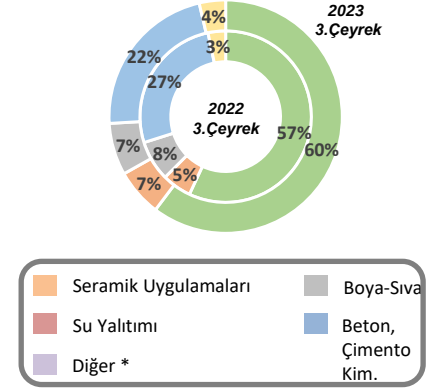
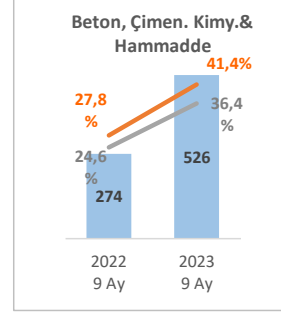
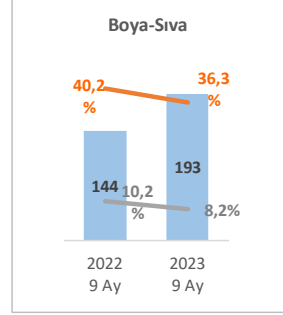
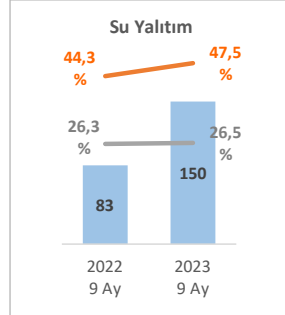
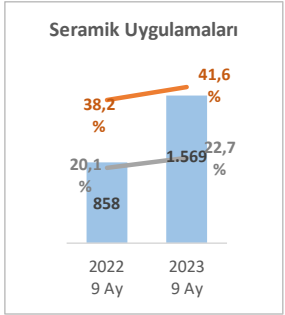
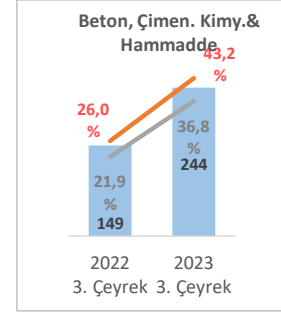
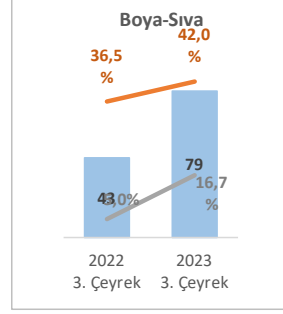
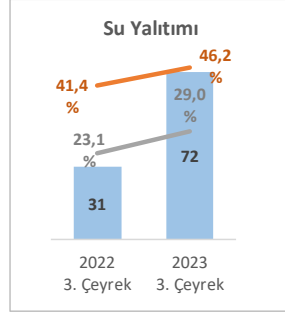
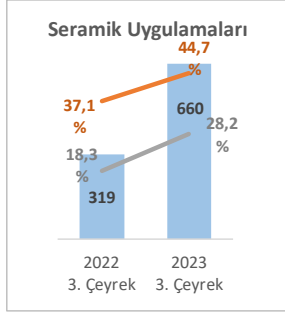


Beton & Çimento Kimyasalları Satış Hacmi (000 ton)



Ürün Bazında Satışların Gelişimi & Karlılık

- Yılın 3. çeyreğinde, hacimsel olarak tüm ürün gruplarında yaşanan artıştan dolayı operasyonel kar marjları iyileşmiştir.
- K. Lyksor entegrasyon sürecinin etkileri, beton ve çimento kimyasalları marjlarına pozitif yansımıştır.



Net Satışlar (milyon TL) – Eliminasyonlar sonrası

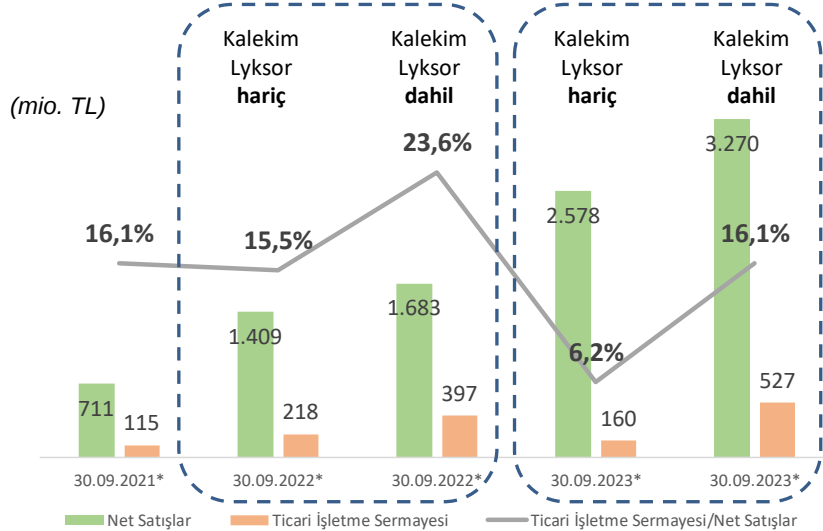
Brüt Kar Marjı

Esas Faaliyet Kar Marjı

* Isı yalıtımı ve diğer muhtelif satışlar



Ticari İşletme Sermayesinin Gelişimi



* Son 12 aylık net satışlar dahil edilmiştir.

- 30.09.2023 itibarıyla, net işletme sermayesi/net satışlar oranı K. Lyksor hariç %6, K. Lyksor dahil %16 olmuştur.
- Kalekim tarafında, piyasada uygun fırsat pencerelerinin yakalanması ile POS alacaklarının erken tahsilatı sağlanmıştır.
- Söz konusu proje sayesinde, ticari alacaklarda yaklaşık 247 milyon TL'lik düşüş sağlanmış, işletme sermayesi/net satışlar oranında yaklaşık 10 puan iyileşmiştir.

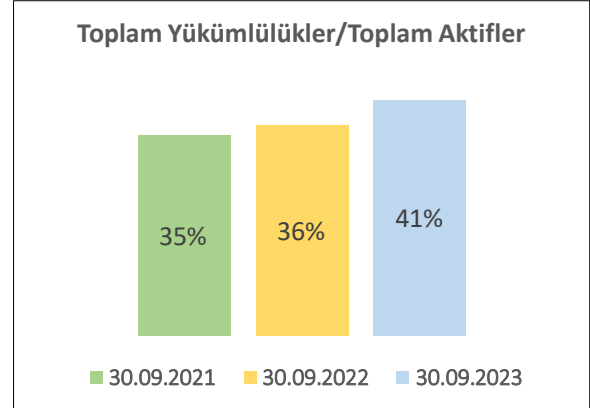
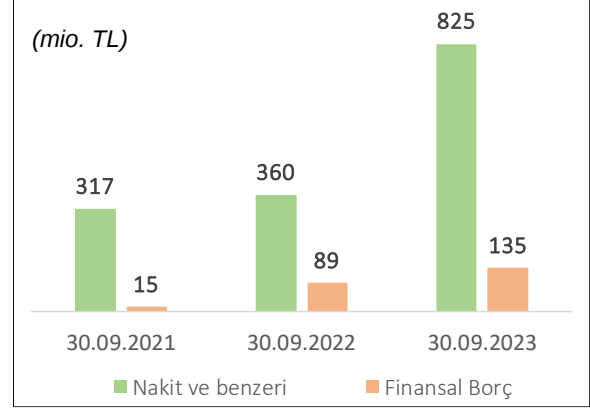
Gün Sayıları**	30 Eyl 2021	Kalekim Lyksor		Kalekim Lyksor	
		Hariç	Dahil	Hariç	Dahil
30 Eyl 2022	30 Eyl 2022	30 Eyl 2023	30 Eyl 2023	30 Eyl 2023	30 Eyl 2023
Ticari Alacak	80	61	63	56	71
Stok	41	47	46	41	45
Ticari Borç	122	98	80	107	90

** Ortalamalar, sene başı ve dönem sonu tutarları kullanılarak hesaplanmaktadır.



Güçlü Bilanço Yapısı

- 2023 3. çeyrek sonu itibarıyla, nakit, nakit benzeri ve finansal yatırımların* toplam değeri 824,8 milyon TL'dir.
- Toplam 135 milyon TL'lik finansal borcun yaklaşık 104 milyon TL'si, işletme sermayesinin finansmanı için Kalekim Lyksor'un bilançosunda yer almaktadır.
 - Finansal borç içinde yer alan yaklaşık 39 milyon TL, kısa ve uzun vadeli kiralama anlaşmaları kaynaklıdır.
 - Kalekim Lyksor'un net borç/FAVÖK oranı 0,4X'tir.
- Şirket, alacaklarından ve borçlarından kaynaklı kur riskini yakından takip etmekte olup, 30 Eylül 2023 itibarıyla +223,7 milyon TL net yabancı para pozisyonuna sahiptir.



* Kur Korumalı Mevduat, finansal yatırımlar altında raporlanmıştır.



2023 Yılı Beklentileri

Önceki

Yeni

❑ Net Satışlar (TL) :

%65-75

%70-%80

- Türkiye (ton) :

Yaklaşık orta tek haneli büyüme

Yaklaşık %15 büyüme

- Uluslararası (ton) :

Yaklaşık %10 büyüme

Yaklaşık %10 büyüme

❑ FAVÖK Marjı :

%20 - %25

%20 - %25

❑ Yatırımlar :

400-500 mio. TL (GES dahil)

400-500 mio. TL (GES dahil)

❑ İşletme Sermayesi/
Net Satışlar :

Yaklaşık %10

Yaklaşık %10



Ekler



2023 9 Aylık - Özet Gelir Tablosu

(mio. TL)	2023 3. Çeyrek*	2022 3. Çeyrek	2023 2. Çeyrek	Yıllık Fark	Çeyrek Fark	2023 9 Aylık*	2022 9 Aylık	Yıllık Fark
Net Satışlar	1.094,8	560,9	848,1	95%	29%	2.545,2	1.418,8	79%
Brüt Kar	480,5	190,7	340,8	152%	41%	1.045,9	522,0	100%
Marj	43,9%	34,0%	40,2%			41,1%	36,8%	
Esas Faaliyet Karı	311,7	99,0	191,7	215%	63%	605,1	276,4	119%
Marj	28,5%	17,7%	22,6%			23,8%	19,5%	
Vergi Öncesi Kar	330,0	107,2	289,9	208%	14%	741,4	321,2	131%
Marj	30,1%	19,1%	34,2%			29,1%	22,6%	
Net Kar	259,5	89,0	242,3	192%	7%	603,2	274,0	120%
Marj	23,7%	15,9%	28,6%			23,7%	19,3%	
FAVÖK	332,5	114,5	207,6	190%	60%	664,0	308,9	115%
Marj	30,4%	20,4%	24,5%			26,1%	21,8%	

* Esas faaliyetlerden diğer gider kaleminin altında, 9 aylık dönemde depremle ilgili 12,8 milyon TL bağış söz konusudur.



2023 Eylül sonu - Özet Bilanço

(mio. TL)	30.09.2023	31.12.2022		30.09.2023	31.12.2022
Dönen Varlıklar	2.099,3	1.301,5	Kısa Vadeli Yükümlülükler	1.037,4	609,2
Nakit ve benzerleri	737,8	498,8	Kısa Vadeli Borçlanmalar	103,7	68,5
Finansal yatırımlar	87,0	48,9	UV Borçlan. Kısa Vadeli kısımları	1,4	3,4
Ticari Alacaklar	841,9	501,4	Ticari Borçlar	603,2	396,2
Stoklar	288,1	215,8	Ertelenmiş Gelirler	88,9	79,9
Peşin Ödenmiş Giderler	110,7	10,8	Kısa Vadeli Karşılıklar	105,7	25,3
Diğer	33,9	25,9	Diğer	134,5	35,9
Duran Varlıklar	609,6	495,7	Uzun Vadeli Yükümlülükler	64,9	58,3
Maddi Duran Varlıklar	295,4	242,1	Uzun Vadeli Borçlanmalar	29,5	11,7
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	47,7	52,3	Uzun Vadeli Karşılıklar	35,4	46,6
Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller	119,0	81,7	Toplam Özkaynaklar	1.606,6	1.129,7
Ertelenmiş Vergi Varlıkları	83,3	80,8	Ödenmiş Sermaye	460,0	115,0
Diğer	64,2	38,8			
Toplam Aktifler	2.708,9	1.797,2	Toplam Kaynaklar	2.708,9	1.797,2



Bu sunumda yer alan hiçbir bilgi, yatırım tavsiyesi içermemekte olup, burada yer alan herhangi bir tavsiye belirli alıcıların yatırım amaçları, finansal durum veya belirli ihtiyaçları değerlendirmesi esas alınarak oluşturulmamıştır. İşbu sunum, kısmen veya tamamen, Şirket'in herhangi bir menkul kıymetine ilişkin bir satış teklifi veya diğer bir arza veya iştirak taahhüdüne veya devralmaya ilişkin olarak davet veya bir yatırım yapılmasına ilişkin bir teşvik teşkil etmemektedir. İşbu sunumun hiçbir bölümü ile sunumun dağıtılmış olması gerçeği, herhangi bir sözleşmenin, taahhüdün veya yatırım kararının temelini oluşturamaz ve bu kapsamda dikkate alınmaz. İşbu sunum, yalnızca Şirket'in sorumluluğu altındadır. Bu sunumun Şirket hakkında tüm bilgileri kapsaması amaçlanmadığı gibi, bu bilgiler bağımsız olarak da doğrulanmamıştır. İşbu belge kapsamında verilen bilgi ve görüşler, sunum tarihi itibarıyla sağlanmakta olup, sunumda yer alan bilgi ve görüşlerde değişiklikler bildirimine konu edilmeyeceklerdir. Şirket, bu sunumda yer alan bilgi veya görüşlerin tarafsızlığı, yeterliliği, doğruluğu ve tamlığı (veya herhangi bir bilginin bu sunuma girilmesinin ihmal edilip edilmediği) konusunda açık ve zımni herhangi bir beyan ve taahhütte bulunulmuş veya bulunulmayacak olup, böyle bir varsayımda da bulunulmamaktadır.

İşbu sunumda yer alan sektör ve rekabet ortamı ile ilgili veriler mümkün olduğunca resmi veya bağımsız kaynaklardan sağlanmıştır. Bağımsız sektör yayınları, çalışmaları ve araştırmaları genellikle, söz konusu kaynaklarda yer alan verilerin güvenilir olduğu düşünülen kaynaklardan temin edildiğini, ancak bu verilen doğruluğu veya tamlığı hususunda herhangi bir taahhüdün söz konusu olmadığını belirtmektedirler. Şirket, her bir yayının, çalışmanın ve araştırmanın güvenilir kaynaklar tarafından hazırlandığına inanıyor olsa da, söz konusu bilgilerin doğruluğunu bağımsız olarak teyit etmemiştir. Buna ek olarak, bu sunumdaki sektör ve rekabet ortamı ile ilgili veriler Şirket'in faaliyet gösterdiği sektörlerde Şirket yönetiminin bilgi ve tecrübesi temelinde Şirket'in iç araştırma ve tahminlerine dayanmaktadır. Şirket, bu araştırma ve tahminlerin uygun ve güvenilir olduğuna inanmakla birlikte, bu araştırma ve tahminler ve bunlara ilişkin temel metodolojiler ile varsayımların doğruluğu ve tamlığı herhangi bir bağımsız kaynak tarafından tasdik edilmemiştir ve bunlardaki değişiklikler bildirimine konu edilmeyecektir. Dolayısıyla, bu sunumda yer alan hiçbir veriye gereğinden fazla anlam atfedilmemelidir.

İşbu sunum "ileriye dönük 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 bunlarla sınırlı olmaksızın, ilgili tüm ifadeler ileriye dönük ifadedir. İşbu ifadeler, Şirket'in gerçek sonuçlarının, performansının veya başarılarının, bu ileriye dönük ifadelerde belirtilen veya ima edilen sonuç, performans veya başarılarından önemli derecede farklı olmasına sebep olacak riskler veya 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 ilişkin bir taahhüt 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 ve açıklananlar ile esaslı olarak farklılık gösterebileceği hususunda bu sunumun muhataplarını uyarılmaktadır. Bunlara ek olarak, Şirket'in finansal konumu, beklentileri, büyümesi, iş stratejisi, planları ve yönetimin gelecekteki operasyonlar ile ilgili hedefleri, sunumda yer alan ileriye dönük ifadeler ile tutarlı dahi olsa, bu sonuçlar veya gelişmeler gelecekteki herhangi bir dönemde elde edilecek sonuçlar veya gelişmeler için bir gösterge teşkil etmez.

Teşekkürler