YÜKSELEN

Yatırımcı Sunumu

17.02.2020

Halka Arz & Kaynak Kullanımı

14.11.2019 tarihli Halka Arz Geliri = 69.174.000 TL

Tamamı Sermaye Artışı Yoluyla

Halka Arz Kaynak Kullanımı		Hedefler
Yatırım Finansmanı & Makina Alımları	%30	✓ İki Yeni Ürün Geliştirme
İşletme Sermayesi Güçlendirme	%40	✓ Yurtiçi büyüyen Satışların Finansmanı
Finansal Borçların Ödenmesi	%30	✓ İhracata Başlangıç
		✓ Makina Alımları & Kapasite Artışı
		✓ Düşük veya Sıfır Kredi Borcu

2019 Değerlendirmesi

- 14.11.2019 da **Halka Arz gerçekleşti**
  - **69,174,000 TL** Gelir elde edildi

- **%37,9 Ciro Artışı**
  - Ekonomik Krize rağmen **artan Pazar payı**

- FTR'nun **%5,5 üzerinde** Ciro Artışı gerçekleşti
  - Ton başına Gelirde %28 civarında artış oldu

- **Gayrimenkul satıldı**
  - **33,440,000 TL** Gelir elde edildi
    - Ekspertizin **%22 üzerinde**
    - VUK'ta **25 M TL** civarında ek kar yarattı

Gerçekleşen Süreçler (I/II)

Halka Arz Nakit Girişi **69.174.000 TL**	→	**Net Nakit Girişi** **65.381.783 TL**
Banka Kredileri Kapatıldı	→	**Net Karlılığa Olumlu Etki**
Yatırımcı İlişkileri Departmanı Kuruldu	→	**Coverage Artışı** • **İşlem hacminde artış** • **Artan yatırımcı etkileşimi**

Gerçekleşen Süreçler (II/II)

Konsinye Hammadde Tedariki	→	**32,5 Milyon TL ilave İşletme Sermayesi** • Ciro artışı • FAVÖK artışı
Makine Alımları Yapıldı / yapılıyor	→	• Kalitenin yükselmesi • Kapasite artışı • Üretim hızında artış • Amortisman gideri
İki Yeni Ürün **(Yeni Pazar)**	→	**Marka ve Patent Başvuruları Yapılarak Ürünler Piyasaya Sürüldü** • 2020/Ç'3+4 olumlu etki

Gerçekleşen Süreç = Tuzla G.menkul Satışı

27.465.000 TL
ekspertiz değeri bulunan Tuzla fabrika binası ve arsasının satışı Aralık ayında tamamlandı

33.440.000 TL
Satış geliri elde edildi.
Bu gelir ek İşletme sermayesi olarak kullanılacak

Eksper Değeri'nin %22 üzerinde satıldı

&

VUK'ta 25 M TL civarında ek kar yarattı

Hedefler

- Genel Kurul → 2020 yılının ilk yarısında yapılması planlanmakta
- İki yeni ürünün ciroya olumlu katkısı olacak
- Konsinye hammadde tedarikinin net kar üzerinde olumlu etkisi
- Gayrimenkul satışından gelen kaynak → ilave ciro ve Net Nakit Pozisyon sayesinde Net Karlılıkta Artış
- İhracata başlangıç (ofis için kira anlaşması yapıldı + Temmuz 2020'de İhracat Dpt'nı kuruyoruz)
- Sektör genişlemesi
  - Yerli otomobil
  - Otomotiv Yan Sanayi kapasite artışı
  - Savunma Sanayi kapasite artışı

Sonuçlar

Finansal Borçlar

2019
16,9 M TL

Net Borç

2019
(16,9) M TL

Ciro & FAVÖK Gelişimi

M TL	2016	2017	2018	2019	2020T*	2021T*
Ciro	**52,6**	**98,1**	**123,7**	**170,7**	**216,4**	**282,7**
FAVÖK	**4,6**	**16,5**	**33,0**	**25,5**	**49,4**	**63,4**

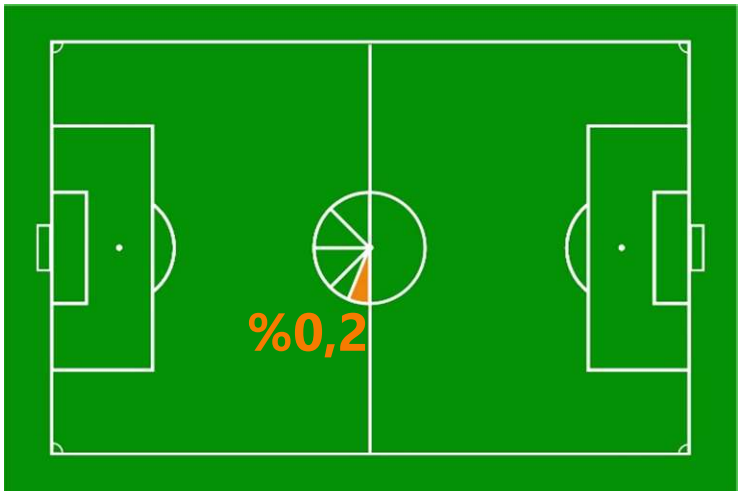
* 25.10.2019 tarihinde KAP'ta yayınlanan fiyat tespit raporunda belirtilen değerlerdir.

01

Sektör & Ürün Bilgileri

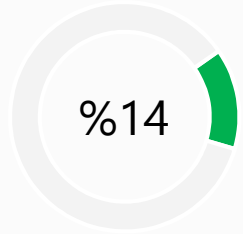
Sektörün Büyüklüğü & Pazar Payımız

Türkiye Çelik Pazarı
(2018)
37.311.000 ton

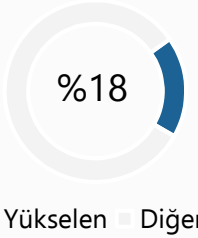


Kalıp Çeliği Pazarı
(2018)
70.000 ton

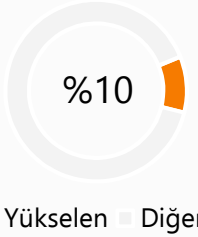
Toplam Kalıp Çeliği Pazarı
70Bin Ton Pazar Büyüklüğü



(Yüksek) Alaşımlı Çelik Pazarı
35Bin Ton Pazar Büyüklüğü



Takım Çeliği Pazarı
35Bin Ton Pazar Büyüklüğü



Kaynak: TÜİK, TÇÜD, UKUB ve Şirket kayıtları

Çelik Sektörü Alt Segmentleri

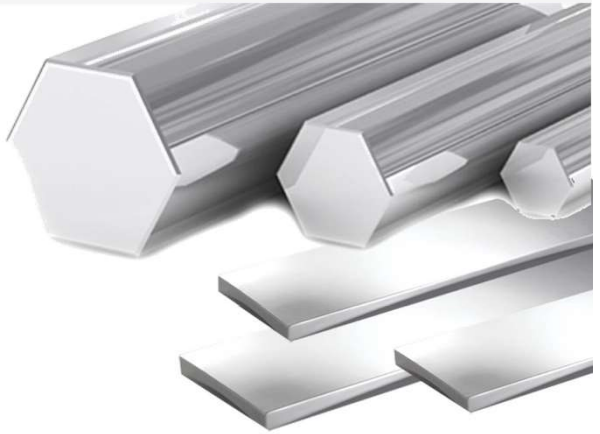
Çelik

Kimyasal Yapısına Göre

- İnşaat Çelikleri
- Yapısal Çelikler
- Paslanmaz Çelikler
- **Vasıflı Çelikler**

Şekil & Üretim Metoduna Göre

- Yassı Mamul
- **Uzun Hadde**
- **Uzun Dövme Mamul**



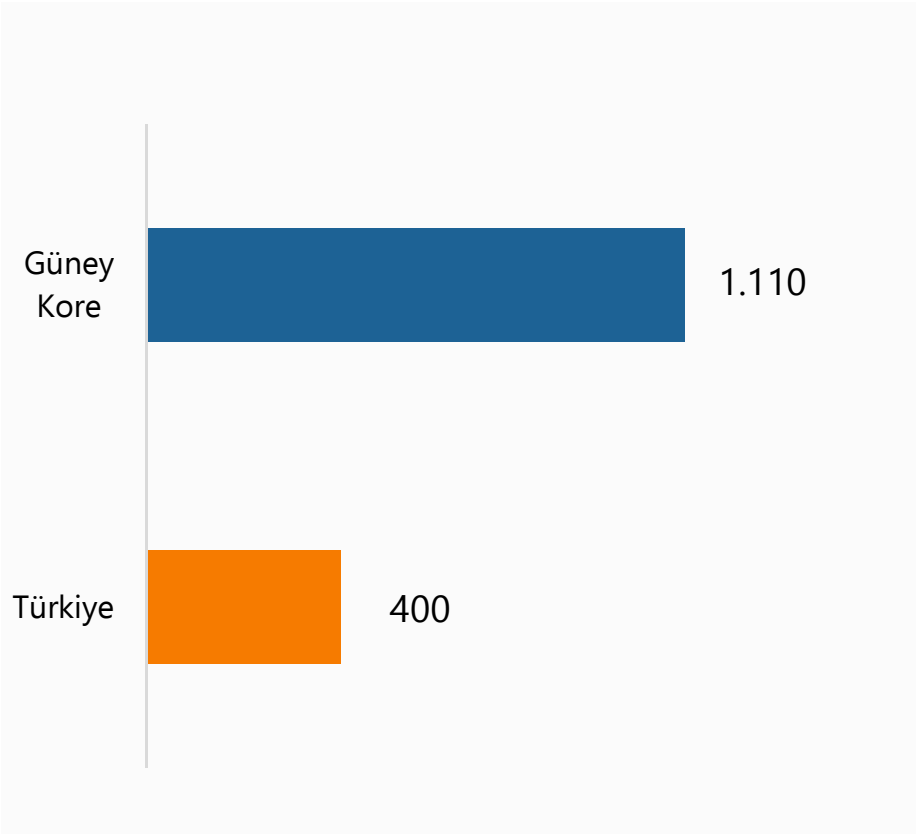
- Niş
- Katma değerli
- Büyüme potansiyeli yüksek

Kalıp Çeliğinin Tanımı

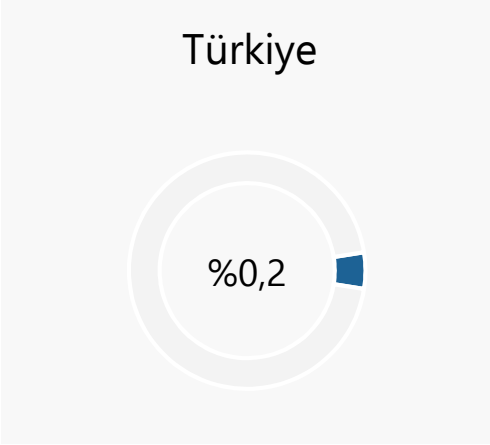
Takım çeliği ve özel alaşımlı çelikten oluşan, her türlü imalat sanayilerinde varolan kalıpların üretiminde kullanılan çeliklerdir.

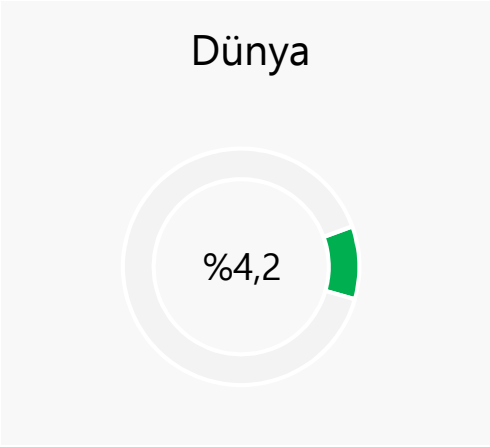
Sektörün Büyüme Potansiyeli

Kişi Başı Çelik Tüketimi (kg)



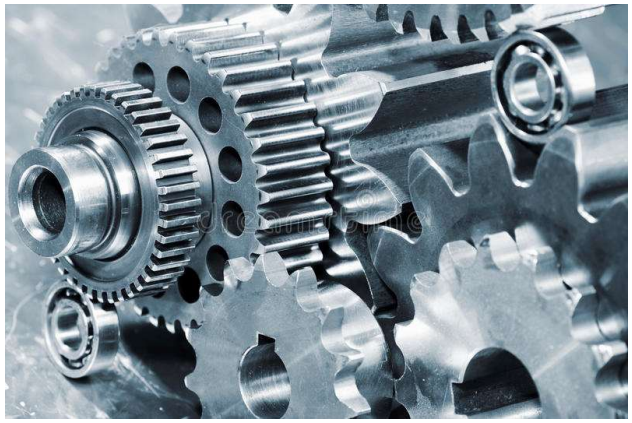
Kalıp Çeliğinin Sektör Payı





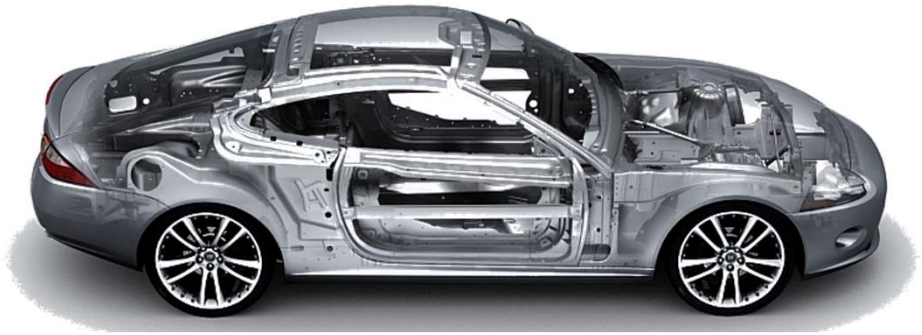
Kaynak: World Steel – 2018 yılı verileri

Ürünlerin Kullanım Alanları



Hedef Sektörler

- Kalıp Üreticileri
- Otomotiv Yan Sanayi
- Makina Sanayi
- Savunma Sanayi
- Diğer İmalat Sanayi



Ürünler

Sektör Zinciri & Yükselen'in Konumu

Haddehane

Döküm başlangıç çeliklerini sıkıştırarak şekillendirirler

Çelikhane

Kütük ve ingot ve benzeri sıvı çelikten döküm başlangıç çeliklerini üretir

Dövmehane

Döküm başlangıç çeliklerini döverek şekillendirirler

Tüccar, Toptancı & Distribütör

Kendi ürünlerimizin yanı sıra bayisi olduğumuz şirketlerin ürünlerinin satışını yapıyoruz.

Marka ve Tasarımcı

Çelik sektöründe markalaşarak kendi geliştirdiğimiz ürünlerin tasarımını yapıyoruz.

Çelik Servis Merkezi

Dik kesim, Yatay Kesim, Dilme, Şekil Verme, Ebatlandırma, Delme, İçini Çıkarma, Yüzey İşleme, Mekanik İşleme ve benzeri işlemleri yaparak katma değer yaratıyor ve çeliği nihai kalıp çeliğine dönüştürüyoruz.

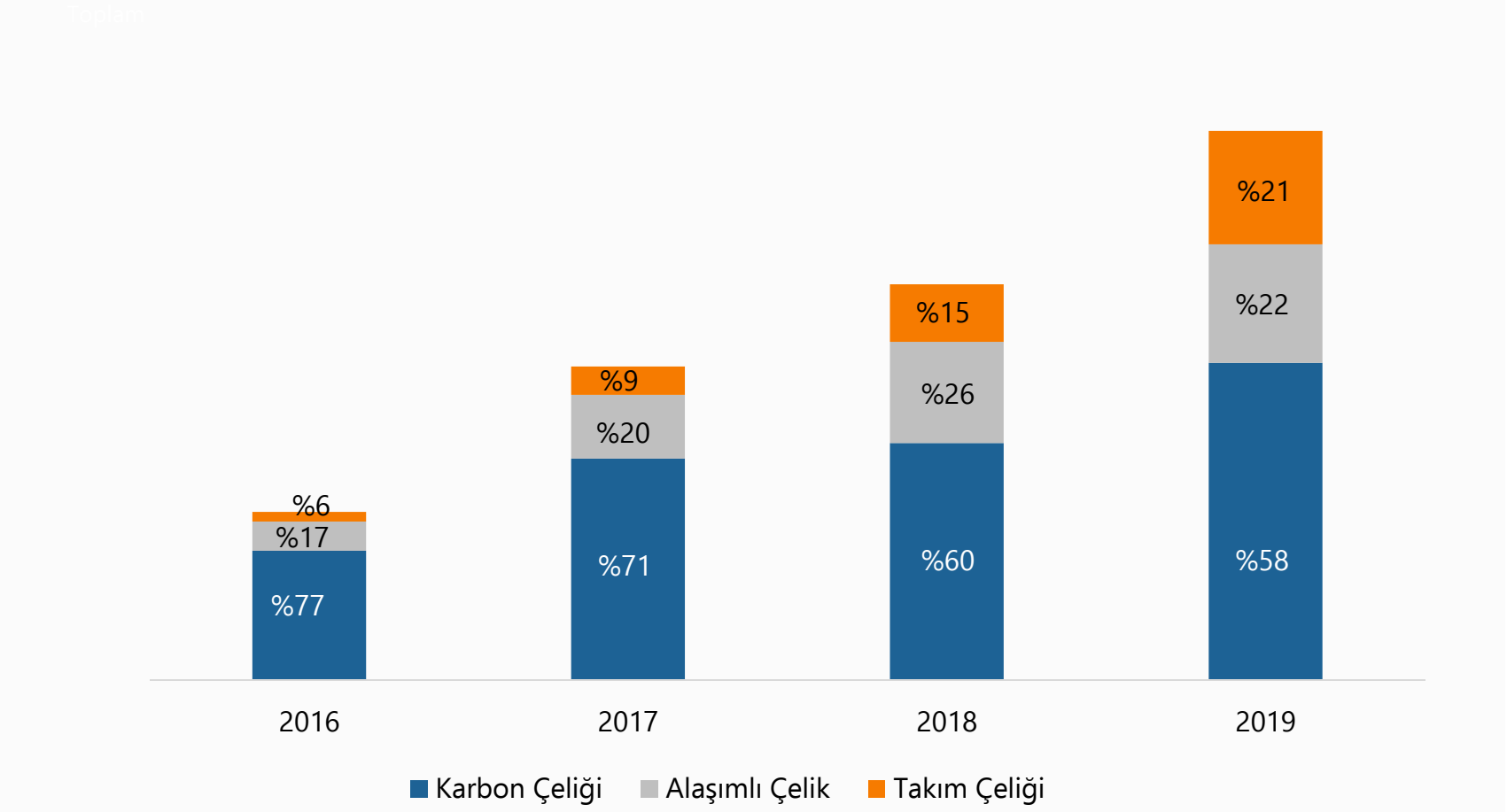
Ek Hizmetler

Isıl işlemler vb.

Nihai Kullanıcı (Sanayici) & Perakende Tüccar

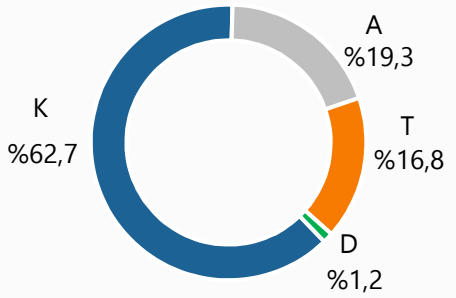
Cironun Miktar Bazında Dağılımı

Cironun Miktar Bazında Dağılımı (Yıllık)

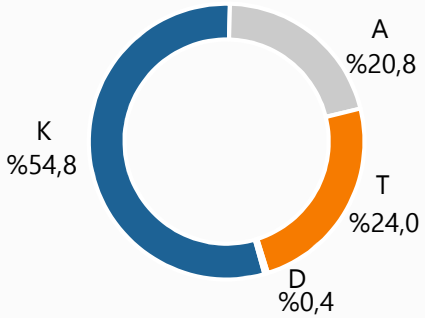


TL Bazında Ciro Dağılımı

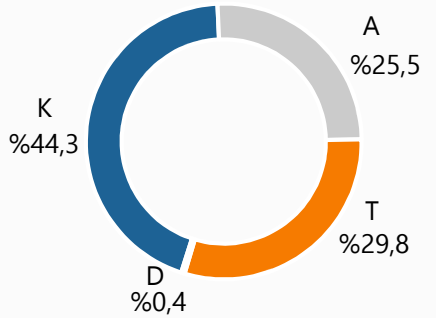
2016



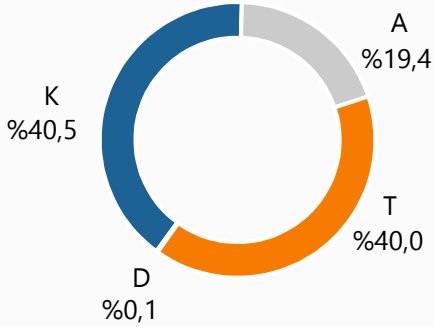
2017



2018



2019

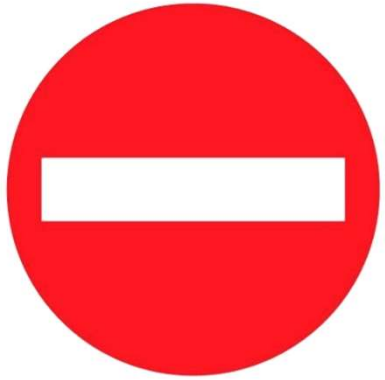


Alaşımlı Çelik ve Takım Çeliği gibi katma değeri yüksek vasıflı çelik ürünlerinin gelirden aldığı payda artış

- K: Karbon Çeliği
- A: Alaşımlı Çelik
- T: Takım Çeliği

Sektöre Giriş Bariyerleri

1. Ürün geliştirme, know-how, patent oluşturma süreci
2. Min. 30 mn TL yatırım
3. Yurtiçinde piyasa itibarı, güven ve kredibilite oluşturma
4. Dağıtım kanalları ve bayilik sistemi
5. Mevsimsellik & verimli stok yönetimi tecrübesi
6. Tahsilat risk yönetim sistemlerinin oluşturulması
7. Hammadde tedarikçi ağının tesis edilmesi
8. Türkiye'deki ticaret kültürüne yatkınlık



Rakipler & Rekabet Üstünlüğümüz

Rakipler	Kuruluş Yılı
Böhler Uddeholm Çelik San. Ve Tic. A.Ş.	1914
Schmolz + Bickenbach (SteelTech Çelik A.Ş.)	1842
Gröditz Çelik End. Malz. San. Tic. A.Ş.	1779
Kind Çelik End. Malz. San. Tic. A.Ş.	1888

Markalaşma ve güvenin
öne çıktığı sektör yapısında

Uzun Yıllara Dayanan Sektör Tecrübesi ve Ürün Çeşitliliğiyle Sektörde Öncü %100 yerli şirket olmayı başarmıştır.

Bilgi Birikiminin Sağladığı Avantajlar

- Konusuna hakim, derin sektör deneyimine sahip, işi doğrudan yöneten ortaklar
- Rakiplerin çoğunluğunun yabancı menşeli/ortaklı şirketler olması sebebiyle Türkiye pazarına ve dinamiklerine uzak olmaları
- 40 yıldan fazla piyasa tecrübesi, ürün ve pazar bilgisi
- Tecrübenin sağladığı avantajla oluşturulmuş risk yönetim sistemleri
- Tedarikçilerle uzun yıllara dayalı işbirliği

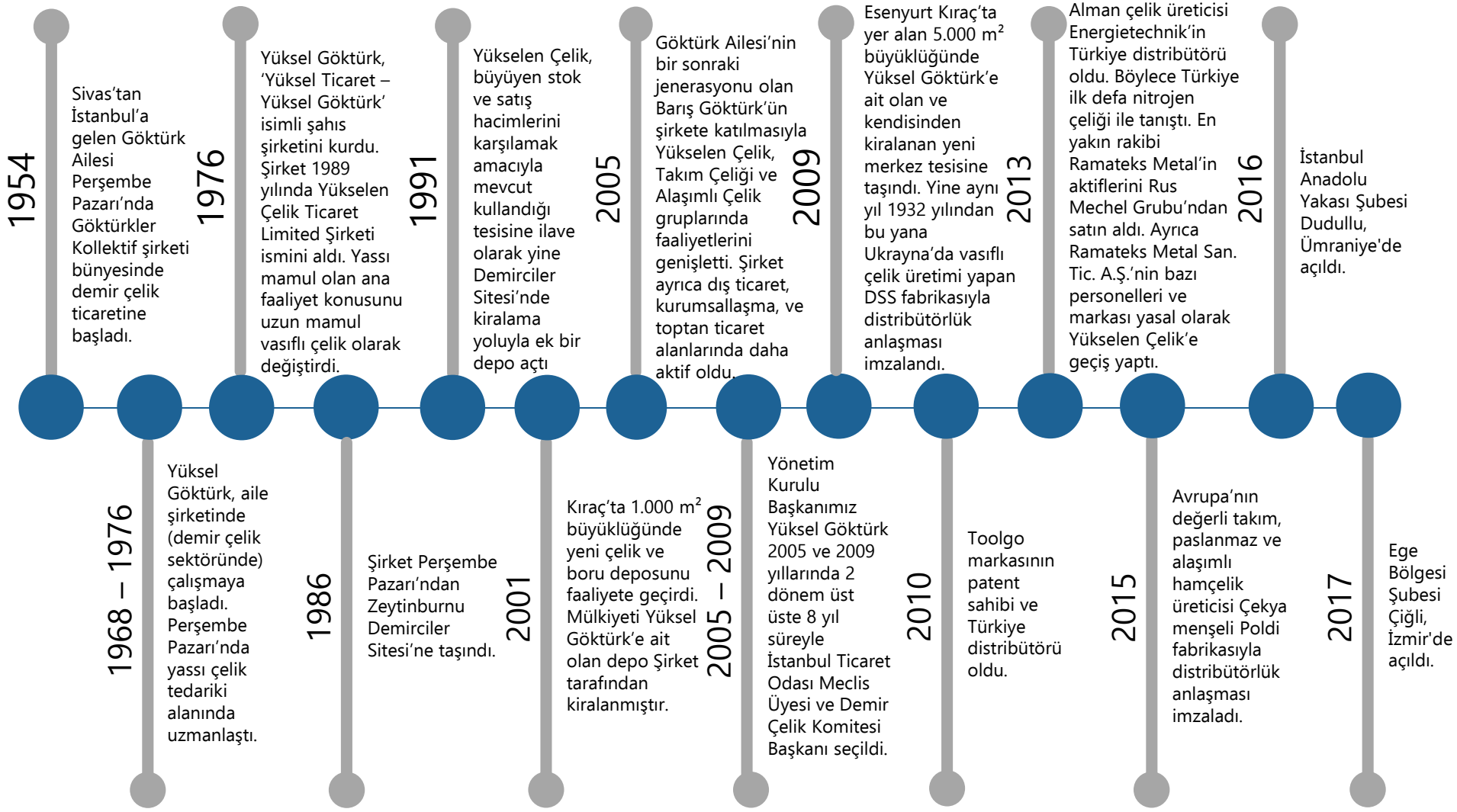
Üretimden Kaynaklı Avantajlar

- Tasarımı şirkete ait patentli ürünler
- Makine ve işleme kapasitesi
- Zengin stok çeşitliliği
- 80'den fazla şirketin münhasırlığında vasıflı çelik kimyasal kompozisyon reçetesi
- Dünya çapında tanınmış üç markanın Türkiye Distribütörlüğü
- Bölgesel Tüccarlarla 40 yıla dayanan ticari işbirlikleri
- Esneklik ve çözüm odaklılık

02

Şirket Bilgileri

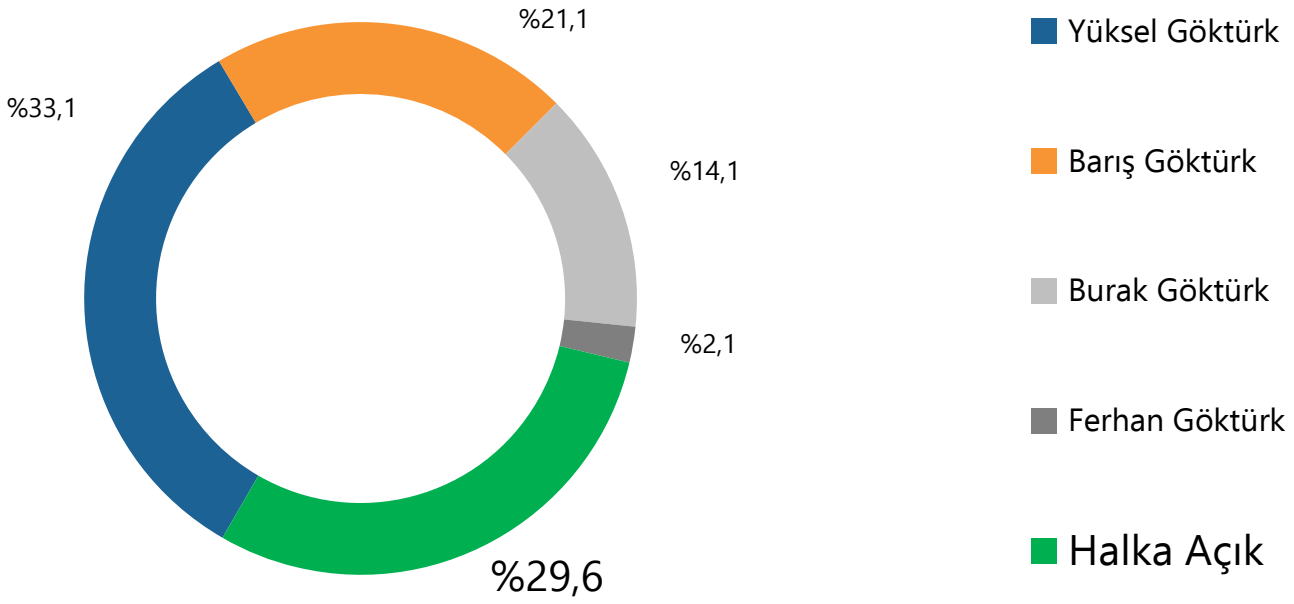
Tarihçe


1954
Sivas'tan İstanbul'a gelen Göktürk Ailesi Perşembe Pazarı'nda Göktürkler Kollektif şirketi bünyesinde demir çelik ticaretine başladı.
1968 – 1976
Yüksel Göktürk, aile şirketinde (demir çelik sektöründe) çalışmaya başladı. Perşembe Pazarı'nda yassı çelik tedariki alanında uzmanlaştı.
1976
Yüksel Göktürk, 'Yüksel Ticaret – Yüksel Göktürk' isimli şahıs şirketini kurdu. Şirket 1989 yılında Yükselen Çelik Ticaret Limited Şirketi ismini aldı. Yassı mamul olan ana faaliyet konusunu uzun mamul vasıflı çelik olarak değiştirdi.
1986
Şirket Perşembe Pazarı'ndan Zeytinburnu Demirciler Sitesi'ne taşındı.
1991
Yükselen Çelik, büyüyen stok ve satış hacimlerini karşılamak amacıyla mevcut kullandığı tesisine ilave olarak yine Demirciler Sitesi'nde kiralama yoluyla ek bir depo açtı
2001
Kıraç'ta 1.000 m² büyüklüğünde yeni çelik ve boru deposunu faaliyete geçirdi. Mülkiyeti Yüksel Göktürk'e ait olan depo Şirket tarafından kiralanmıştır.
2005
Göktürk Ailesi'nin bir sonraki jenerasyonu olan Barış Göktürk'ün şirkete katılmasıyla Yükselen Çelik, Takım Çeliği ve Alaşımlı Çelik gruplarında faaliyetlerini genişletti. Şirket ayrıca dış ticaret, kurumsallaşma, ve toptan ticaret alanlarında daha aktif oldu.
2005 – 2009
Yönetim Kurulu Başkanımız Yüksel Göktürk 2005 ve 2009 yıllarında 2 dönem üst üste 8 yıl süreyle İstanbul Ticaret Odası Meclis Üyesi ve Demir Çelik Komitesi Başkanı seçildi.
2009
Esenyurt Kıraç'ta yer alan 5.000 m² büyüklüğünde Yüksel Göktürk'e ait olan ve kendisinden kiralanan yeni merkez tesisine taşındı. Yine aynı yıl 1932 yılından bu yana Ukrayna'da vasıflı çelik üretimi yapan DSS fabrikasıyla distribütörlük anlaşması imzalandı.
2010
Toolgo markasının patent sahibi ve Türkiye distribütörü oldu.
2013
Alman çelik üreticisi Energietechnik'in Türkiye distribütörü oldu. Böylece Türkiye ilk defa nitrojen çeliği ile tanıştı. En yakın rakibi Ramateks Metal'in aktiflerini Rus Mechel Grubu'ndan satın aldı. Ayrıca Ramateks Metal San. Tic. A.Ş.'nin bazı personelleri ve markası yasal olarak Yükselen Çelik'e geçiş yaptı.
2015
Avrupa'nın değerli takım, paslanmaz ve alaşımlı hamçelik üreticisi Çekya menşeli Poldi fabrikasıyla distribütörlük anlaşması imzaladı.
2016
İstanbul Anadolu Yakası Şubesi Dudullu, Ümraniye'de açıldı.
2017
Ege Bölgesi Şubesi Çiğli, İzmir'de açıldı.

Ortaklık Yapısı

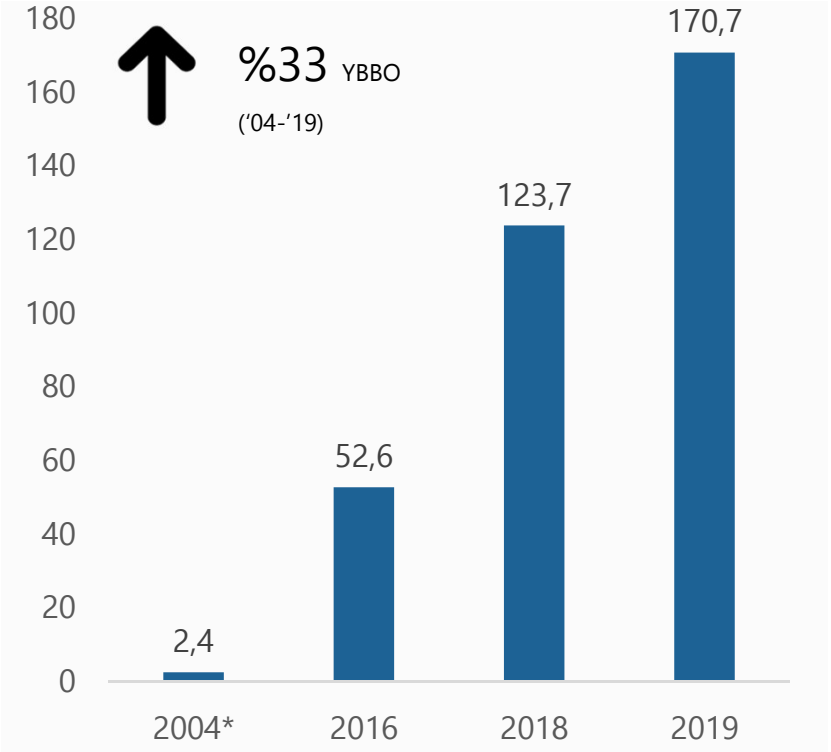
Halka Arz Sonrası Ortaklık Yapısı

43,31 M TL Sermaye



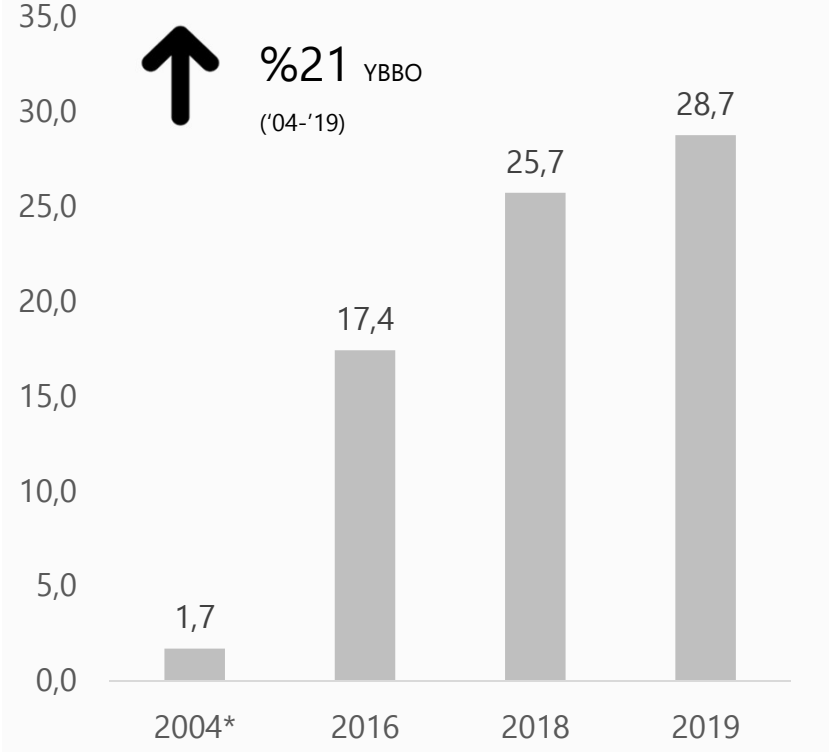
Geçmiş Büyüme Performansı

Yıllık Ciro (M TL)



* Bağımsız denetimden geçmemiş VUK rakamlarıdır.

Yıllık Ciro (M US$)

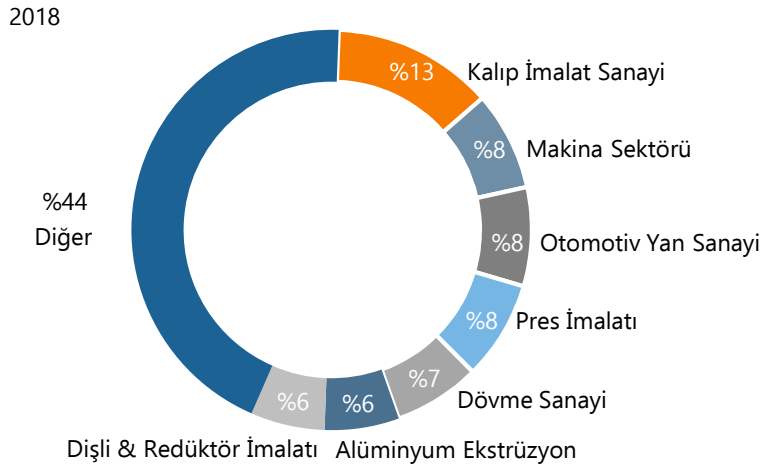


* Bağımsız denetimden geçmemiş VUK rakamlarıdır.

Yeni Sanayi Yatırımları & Teknolojik Dönüşüm → Büyüme

Müşteri Dağılımı

Sektöre Göre Müşteri Dağılımı



19 Sektöre

Şirketin ürünleri satılmaktadır

%29

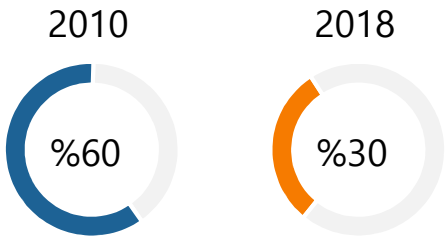
İlk üç sektörün payı

Tabana Yaygın

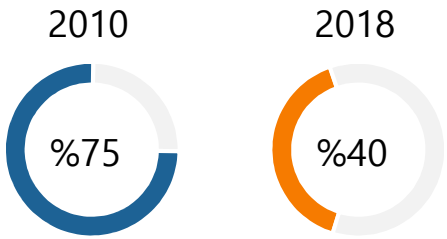
Sektör ve Müşteri Dağılımı

Yıllar içinde artan tabana yaygınlık

İlk 10 Müşterinin Cirodaki Payı



İlk 20 Müşterinin Gelirdeki Payı



Müşteri Memnuniyeti Politikası

Müşteri Adetleri

2018 — 725 adet

2004 — 150 adet

%11 YBBO

Müşteri Sadakati

2018 — 88 Devam Eden Müşteri

2013 — İlk 100 Müşteri

%98 Müşteri memnuniyeti

Kaybedilen 12 müşterinin 10'u işkolu değiştirmiştir.

%100 İade Garantili Satış

Sektörün ilk ve tek uygulamasında müşteriye 180 gün içinde iade hakkı verilmekte

%0,1'den Az İade Oranı

Müşteri memnuniyetinin göstergesi

Azami 12 Saat Teslimat Süresi

Mekanik işlem gerektirmeyen siparişin stoklarda bulunması koşuluyla sağlanmakta

Risk Yönetimi

Doğrudan Borçlandırma Sistemi

- Yükselen Çelik müşteriye mal ve hizmet satışı gerçekleştirir
- Müşteriden alacakları, müşteri lehine tahsis edilen kredi limiti kadar banka tarafından garanti kapsamına alınır
- Otomatik olarak müşteri hesaplarından Yükselen Çelik hesabına alacağı transfer edilir
- Şirketin 9 ulusal bankada müşterilerini teminat altına aldığı DBS sözleşmesi ve çalışması bulunur

Kredi Sigortası

- Nakit akışını korumak için Yükselen Çelik'in alacakları garanti altına alınır
- Ticari bir alacağın ödenmemesine bağlı olarak ortaya çıkabilecek kayıpları tazmin eder
- Şirket büyük ölçekli kayıplara karşı korunur
- Müşterilerinin iflas veya temerrüde düşmesi durumunda tazminat ödemesi yapılır

Tahsilat Riski

Son iki yıldır kullanılan "Kredi Sigortası" ve "Doğrudan Borçlandırma Sistemi" enstrümanları sayesinde neredeyse

Sıfır Tahsilat Problemi

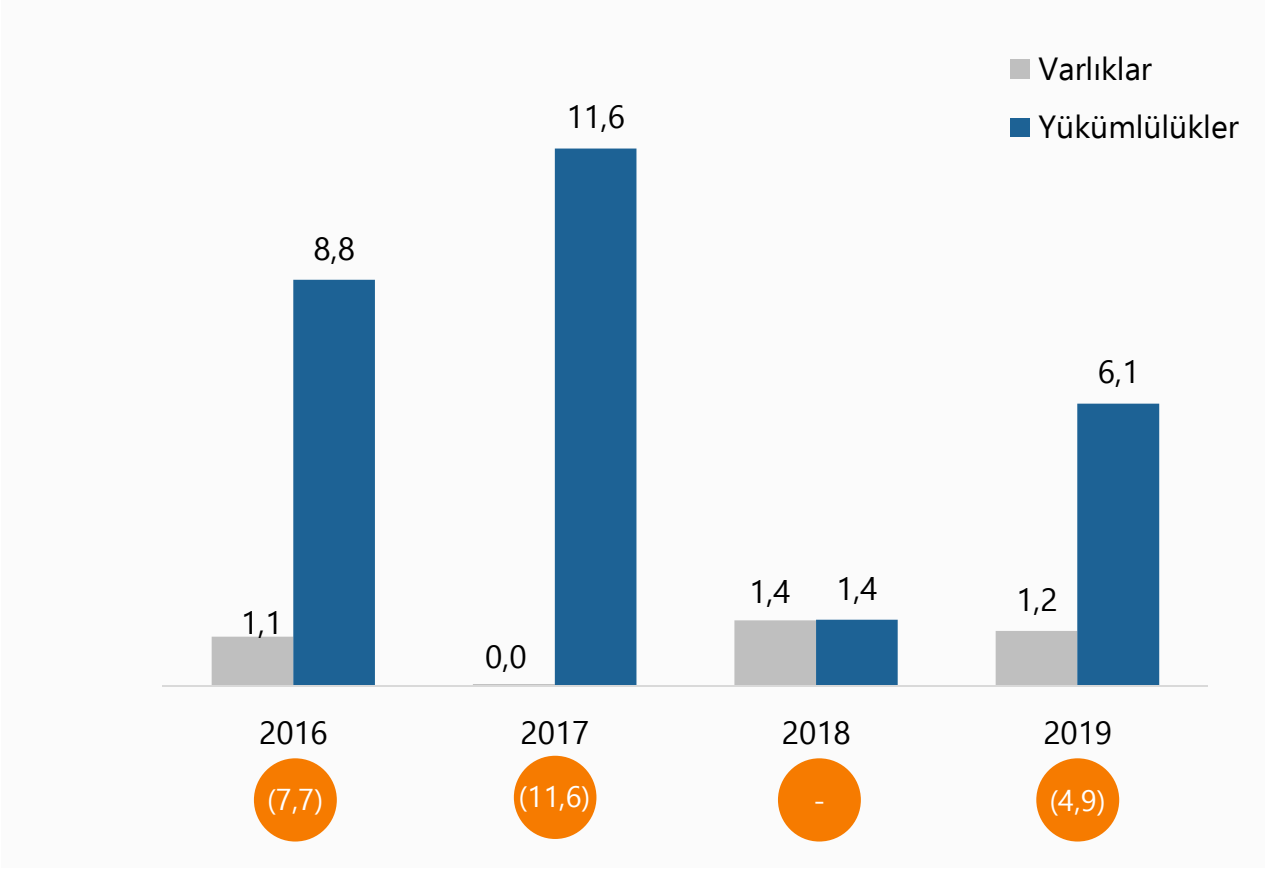
Son 2 yılda yeni oluşan şüpheli alacak bulunmamaktadır

Mevcutta
9 Banka ile
"Doğrudan Borçlandırma Sistemi"

Euler Hermes Sigorta
"Kredi Sigortasıyla"
satışlardan alacakların bir kısmı teminatlandırılmaktadır

Yabancı Para Pozisyonu

Yıllık Döviz Pozisyonu (M TL Tutarı)



4,9 M TL
Kısa Pozisyon
2019 itibariyle

03

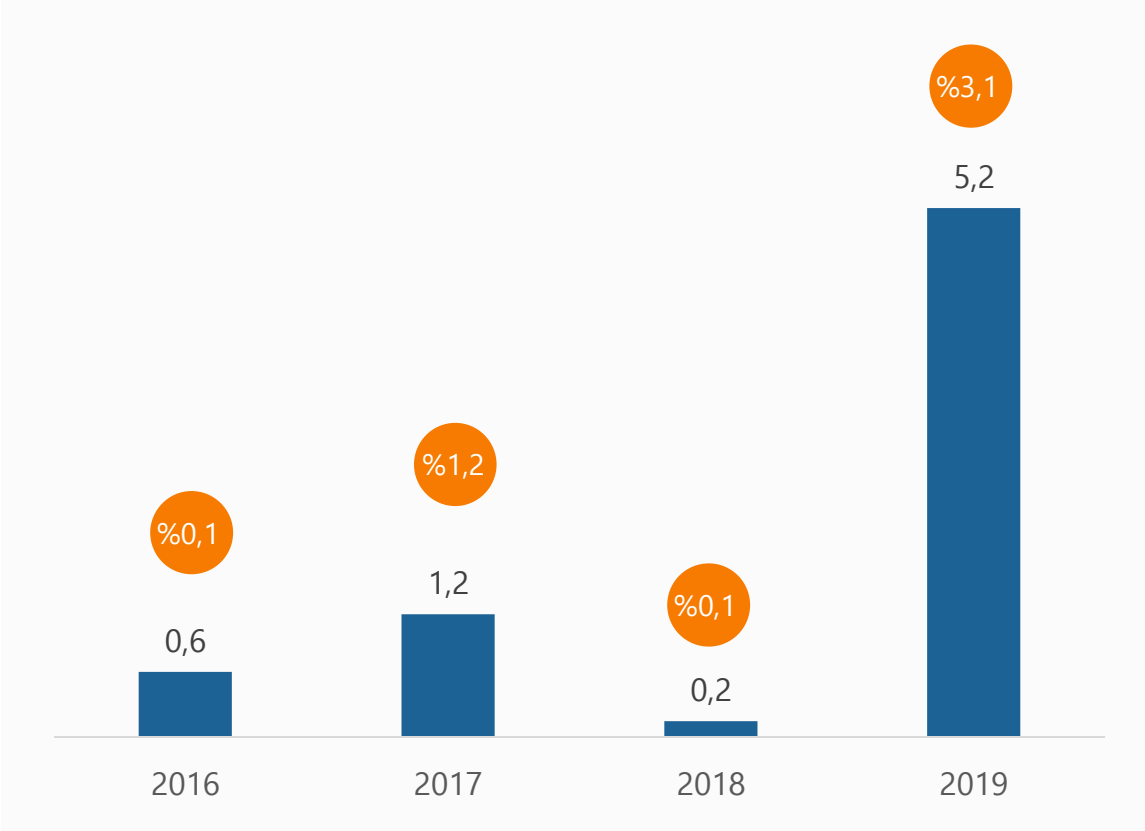
Neden Yükselen Çelik?

Yurtiçi Büyüme, İhracat & Kapasite Artışı

- Niş & Büyüyen Pazar
- 66 yıllık Sektör Tecrübesi
- İnovatif Yeni Jenerasyon
- Kurumsal Yatırımcı İlişkileri
- Cazip Kar Dağıtım Politikası
- İhracat Pazarlarında Büyüme Hedefi
- İki Yeni Ürünle Yeni Pazarlara Giriş
- Yurtiçi Katma Değerli Çelik Tüketimi Artışı
- Güçlü Sermaye Yapısı & Düşük Borç
- Başarılı Tahsilat & Stok Yönetimi
- Dağınık Müşteri Portföyü
- Önemli Oranda Kapasite Artışı
- Yeni Yatırımlarla Kalite & Hız Artışı
- Yüksek Karlılık & FAVÖK

Yatırım Harcamaları Gelişimi

Yıllık Yatırım Harcamaları (M TL)



20,0 M TL Planlanan Yatırım

Kısa vadede tamamlanacak

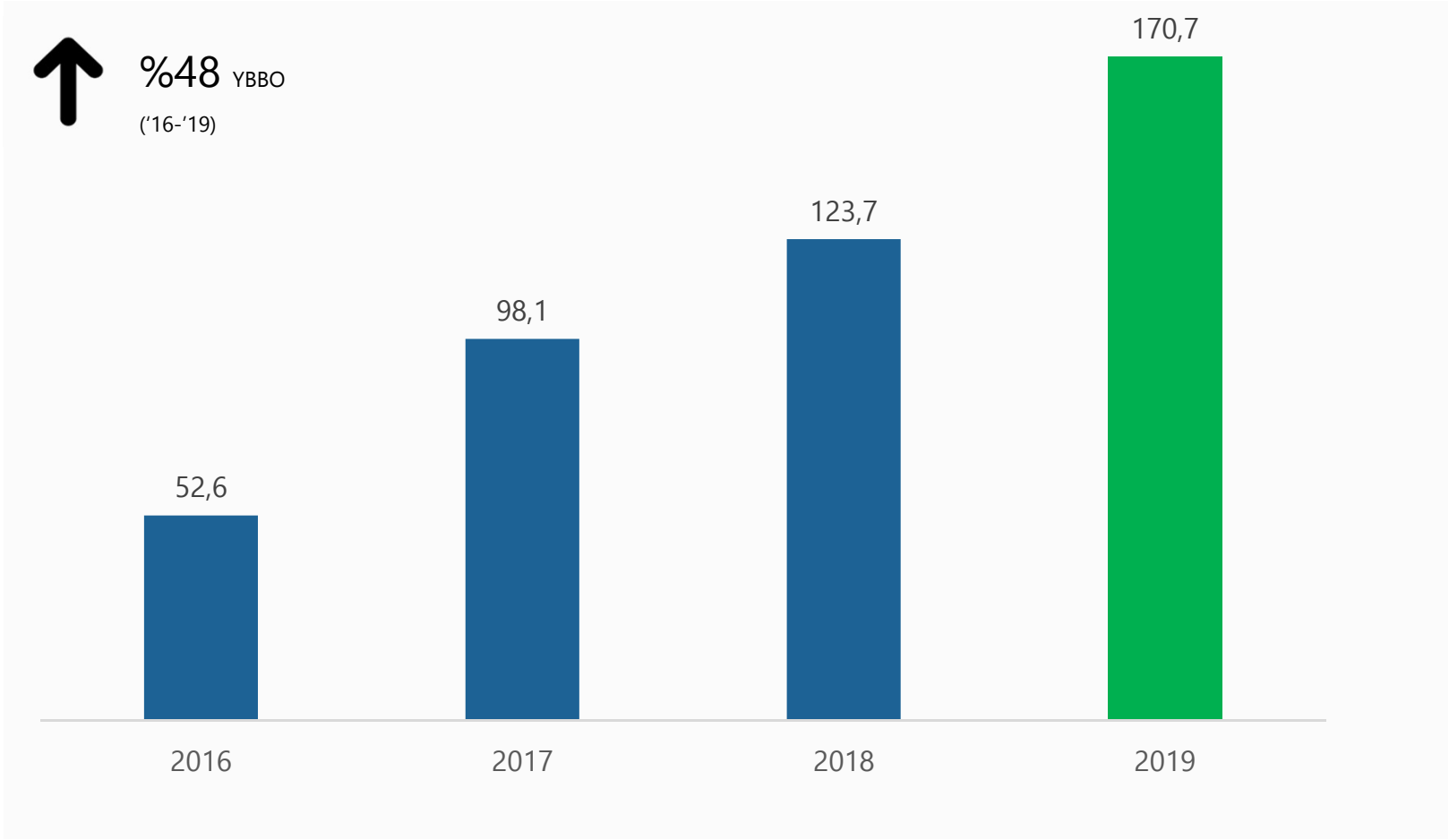
Orta ve uzun vadede yatırım ihtiyacı olmayan iş modeli

04

Finansallar

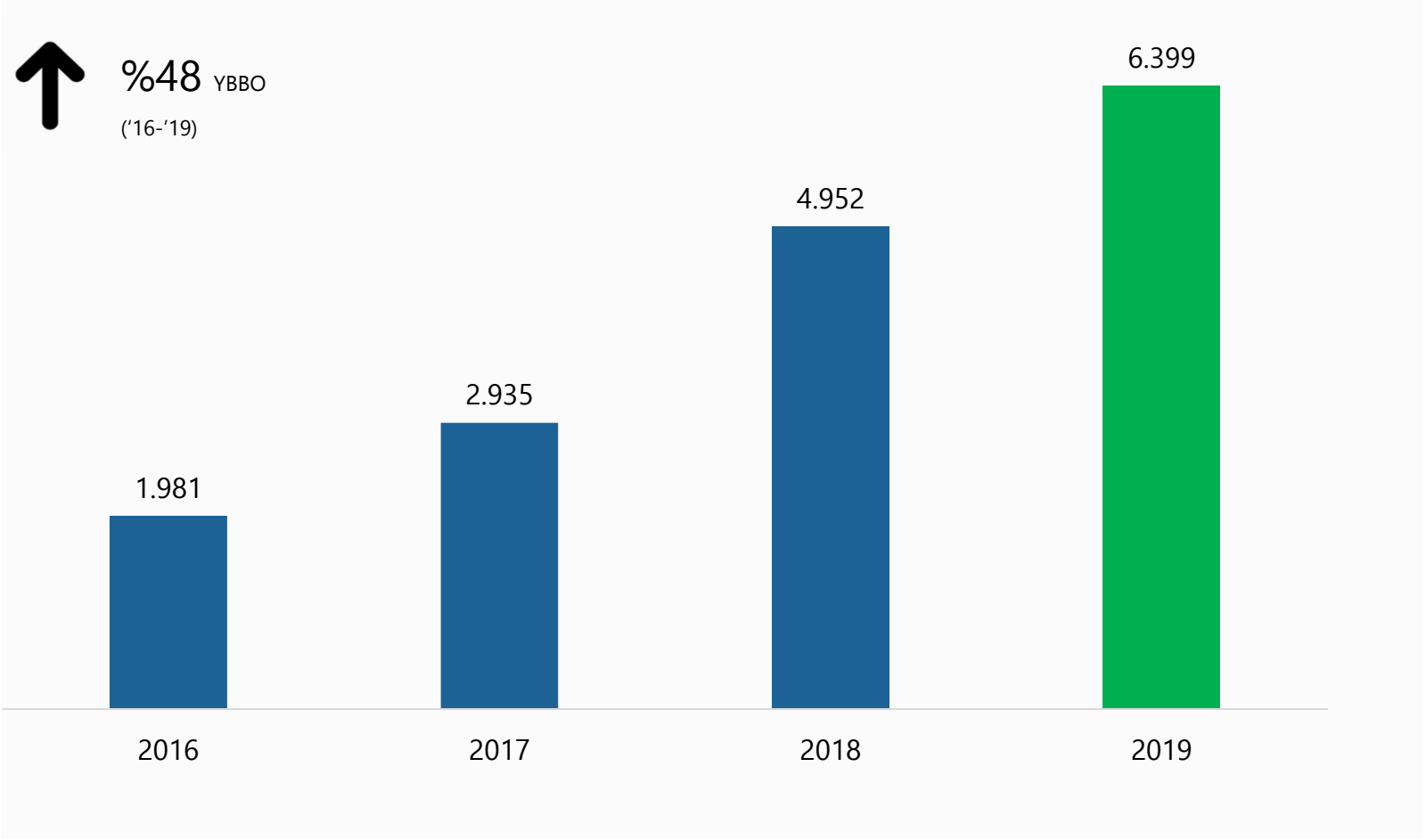
Ciro Gelişimi

Yıllık (M TL)



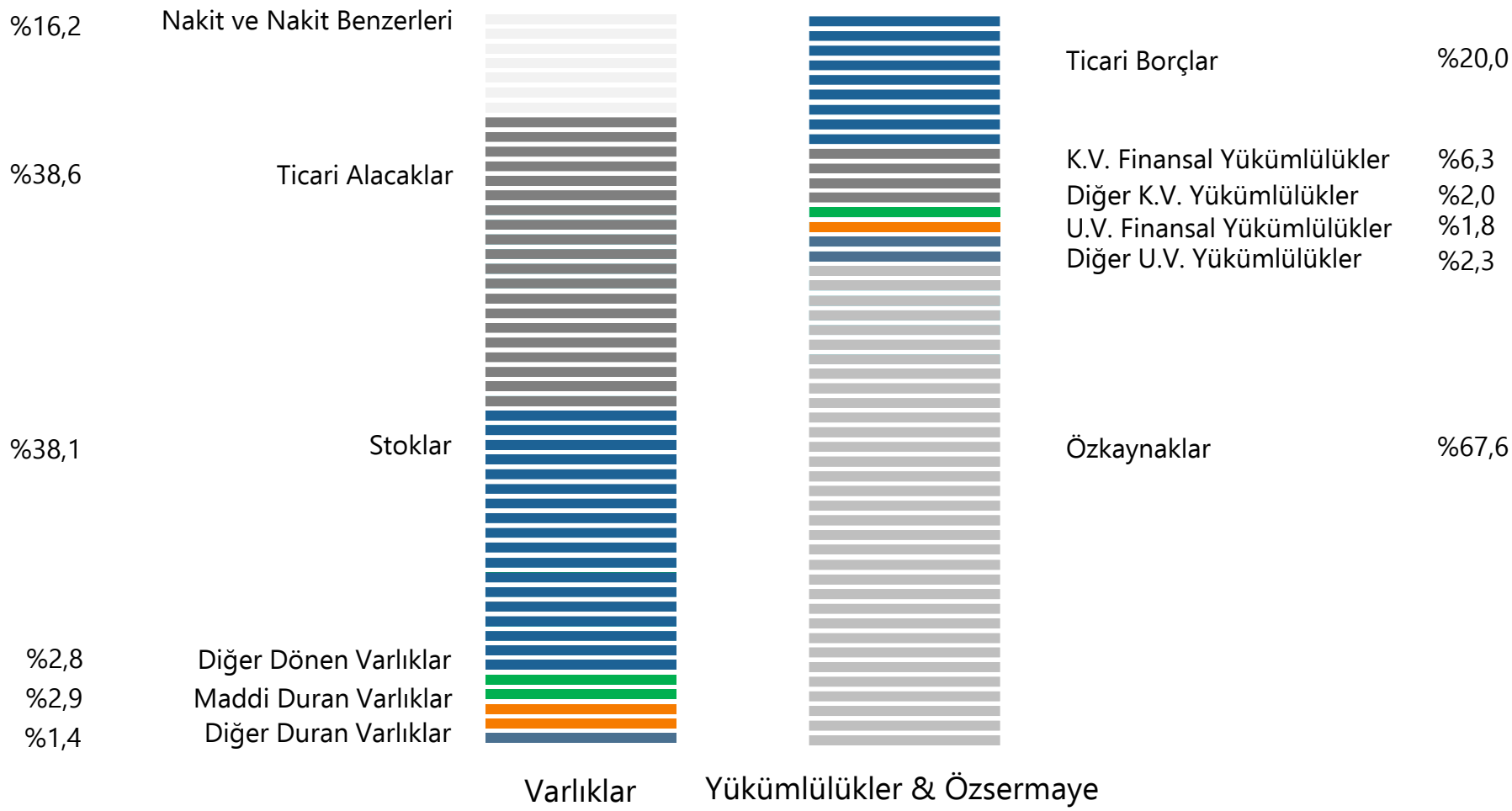
Ton Başına Gelir Gelişimi

Ton Başına Gelir – Yıllık (TL/ton)



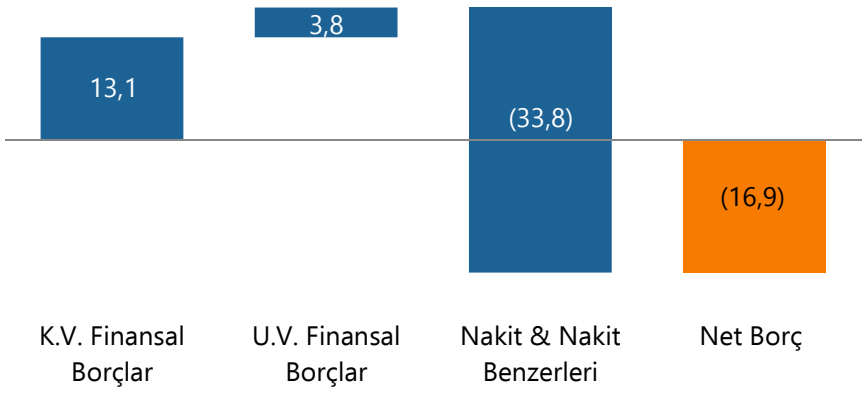
Bilanço Dağılımı

2019 itibariyle 208,6 M TL Bilanço Büyüklüğü

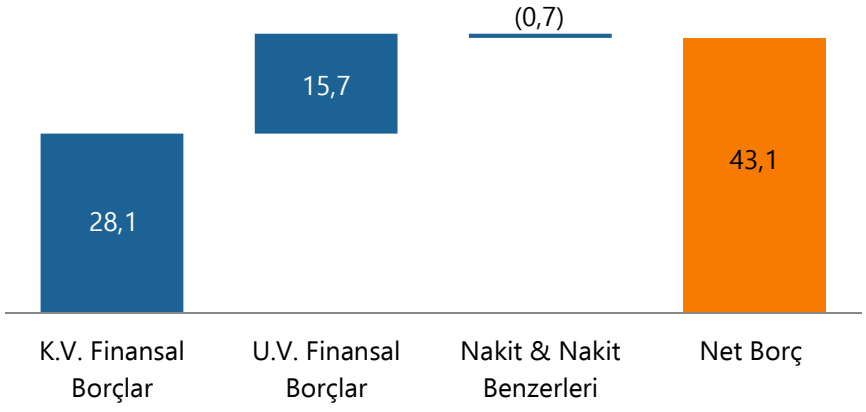


Finansal Borçlar

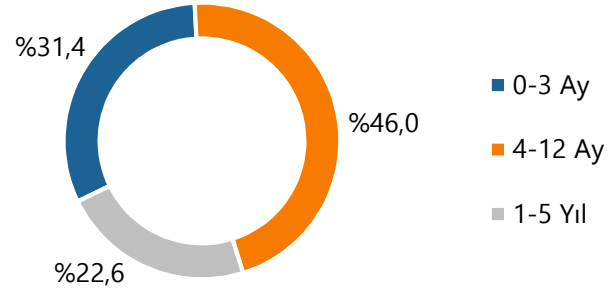
2019 İtibariyle Borç Profili (TL M)



2018 İtibariyle Borç Profili (TL M)



Vade Dağılımı



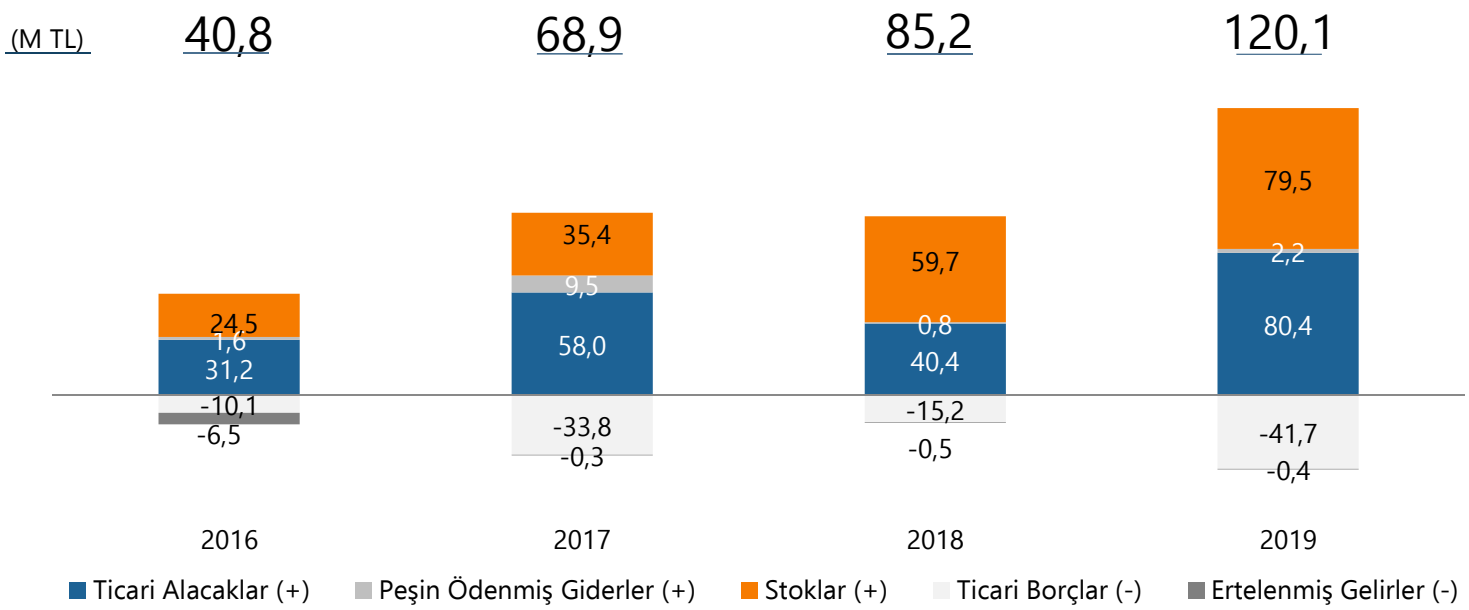
Güçlü piyasa itibarı ve bankalardaki yüksek kredibilitesiyle yeni ek fırsatları değerlendirme potansiyeli

Tamamı TL Cinsi
Finansal Borçlar

İşletme Sermayesi İhtiyacı İçin
Kullanılan kısa vadeli kredier

Bankalar nezdinde henüz kullanılmamış olan
260,0 M TL hazır Kredi Limiti

Net Operasyonel İşletme Sermayesi

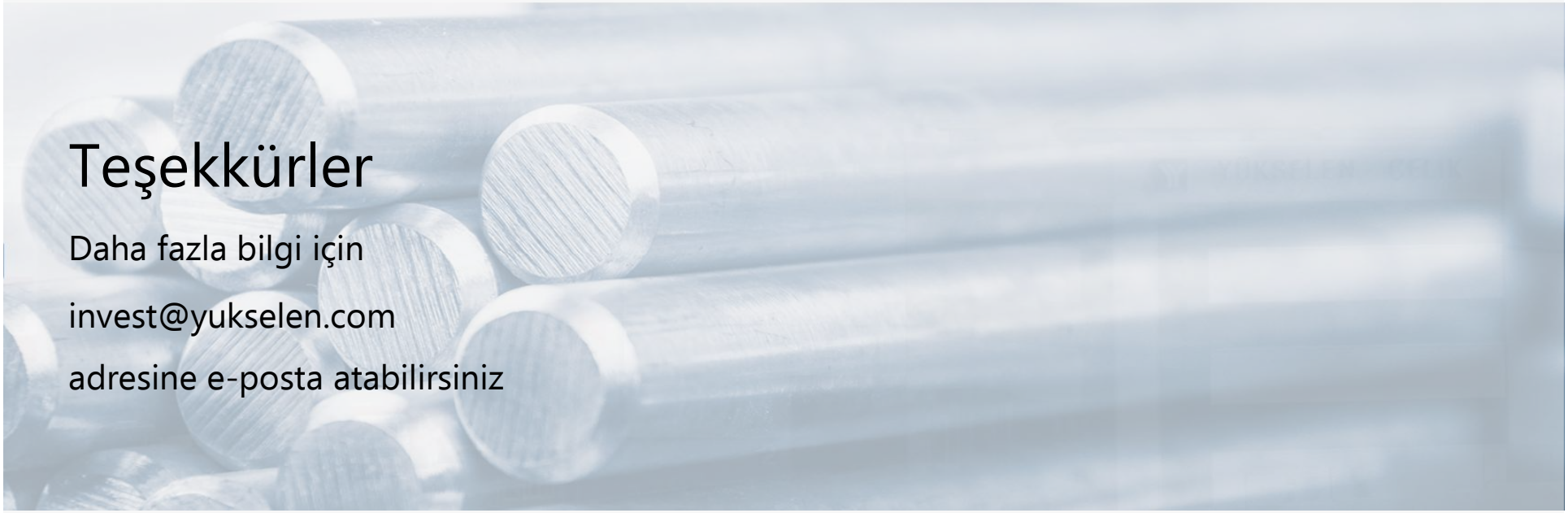


Gün	2016	2017	2018	2019
Ortalama Alacak Tahsilat Süresi	209	164	143	127
Ortalama Stokta Kalma Süresi	221	140	203	182
Ortalama Ticari Borç Ödeme Süresi	95	102	105	74
Nakit Dönüşüm Süresi	**335**	**202**	**241**	**235**

Özet Finansal Tablolar

M TL	2016	2017	2018	2019
Ciro	52,6	98,1	123,7	170,7
Brüt Kar	9,1	21,0	39,4	33,5
Operasyonel Kar	1,5	17,8	40,9	27,4
FAVÖK	4,6	16,5	33,0	25,5
Net Kar	-3,6	9,5	24,2	18,0
Brüt Marj	%17,3	%21,4	%31,9	%19,6
Operasyonel Marj	%2,8	%18,2	%33,1	%16,1
FAVÖK Marjı	%8,7	%16,8	%26,7	%15,0
Net Marj	-%6,9	%9,7	%19,5	%10,6

M TL	2016	2017	2018	2019
Nakit ve Nakit Benzerleri	0,2	0,3	0,7	33,8
Toplam Varlıklar	81,0	126,3	129,8	208,6
Dönen Varlıklar	58,0	103,7	101,7	199,5
Duran Varlıklar	22,9	22,6	28,1	9,1
Toplam Yükümlülükler	53,4	89,5	69,3	67,5
KV Yükümlülükler	46,5	84,9	49,0	59,0
UV Yükümlülükler	6,9	4,6	20,3	8,5
Özkaynaklar	27,6	36,8	60,5	141,1



Teşekkürler

Daha fazla bilgi için

invest@yukselen.com

adresine e-posta atabilirsiniz