



LOGO

2023 yılı sonuçları

22 Mart 2024

Yasal uyarı

Bu sunum, Logo Yazılım Sanayi ve Ticaret A,Ş (“Logo” veya “Şirket”) hakkında bilgi ve finansal tabloların analizinin yanı sıra, Şirket yönetiminin gelecekte gerçekleşmesini öngördüğü olaylar doğrultusunda, ileriye yönelik beklentilerini içeren görüşlerini de yansıtmaktadır, verilen bilgilerin ve analizlerin doğruluğu ve beklentilerin gerçeğe uygun olduğuna inanılmasına rağmen, öngörülerin altında yatan faktörlerin değişmesine bağlı olarak, geleceğe yönelik sonuçlar burada verilen öngörülerden sapma gösterebilir, Logo, Logo’nun yöneticileri veya çalışanları veya diğer ilgili şahıslar, bu sunumdaki bilgilerin kullanımı nedeniyle doğabilecek zararlardan sorumlu tutulamazlar.

Bu sunum ayrıca yatırımcı ve analistlerimiz için geçmişte verilen beklenti ve finansallarla ilgili karşılaştırılabilir bir genel görünüm sağlamak için enflasyon muhasebesine göre düzeltilmemiş finansal bilgi içermektedir. Bu bilgiler Yönetim Kurulu ve finansal raporlardan sorumlu Üst Yönetimin sorumluluğunda sunulmuştur ve bağımsız denetimden geçmemiştir.

2023 4Ç'de ne deđiřti?

Türkiye:

- **Güçlü gelir büyümesi:** faturalanan gelirlerde yıllık %101 artış
- 190 bin müşteride 1.15 mn kullanıcıyla **en büyük müşteri tabanı**
- Normalden yüksek gelir ertelemesinin (yaklaşık 185 mn TL) etkisi:
UFRS gelir büyümesinde -19 puan (%97 yerine %78)
UFRS FAVÖK marjında -7 puan (%34 yerine %27)
- 50 mn TL'lik deprem vergisi net kâr marjını -3 puan etkiledi

TMS 29 Etkisi:

- TMS 29 31 Aralık 2023 tarihi itibariyle uygulandı ve önceki dönemler yeniden düzenlendi.
- Enflasyonist ekonomide **güçlü özkaynaklar ve gelir ertelemesi** sonucu oluşan 390 mn TL parasal kayıp olmasına rağmen pozitif VÖK'e ulaşıldı.

Logo'nun **finansal gelirleri ve yatırım faaliyetlerinden gelirlerinin** toplamı 582 mn TL

**Toplam etki
-235 mn TL**

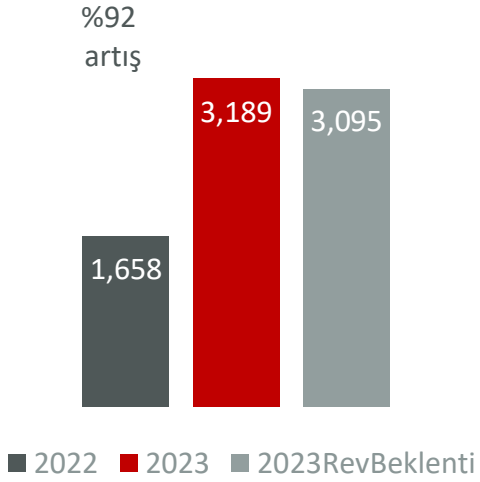
**Toplam etki
-390 mn TL**

2023'te büyüme hedeflerine ulaşıldı (TMS29 hariç)

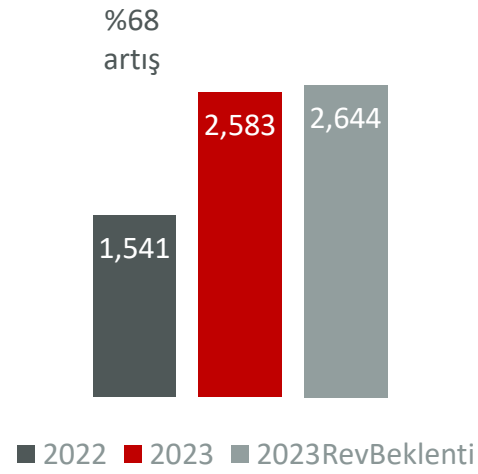
Devam eden büyüme ve fiyatlama gücü

Konsolide

Faturalanan gelirler mn TL



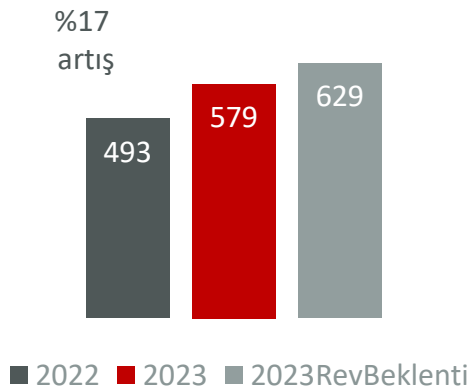
UFRS Satış gelirleri mn TL



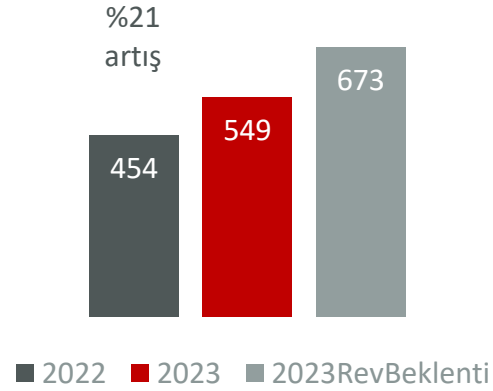
Logo Türkiye

- Tek seferlik ve tekrarlayan gelirlerde güçlü artış
- Bulut gelirlerde güçlü büyüme
- Büyük ve sadık müşteri bazı yeni müşteri kazanımıyla genişledi

FAVÖK mn TL



VÖK mn TL



Logo Total Soft (Romanya)

- Euro bazlı gelirlerde yatay seyir

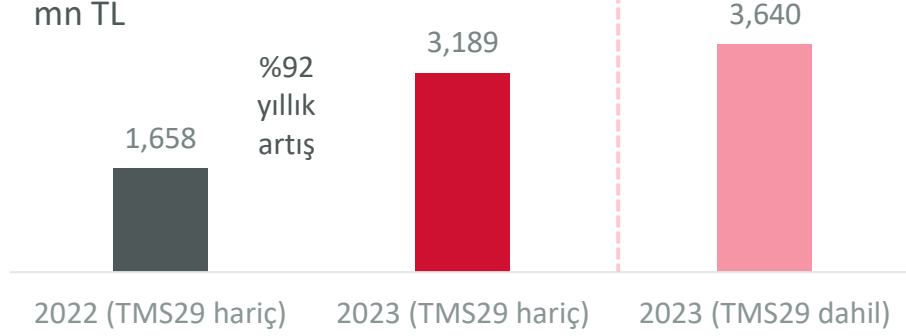
Logo Infosoft (Hindistan)

- Çok güçlü müşteri kazanımı

2023 yılı konsolide sonuçları

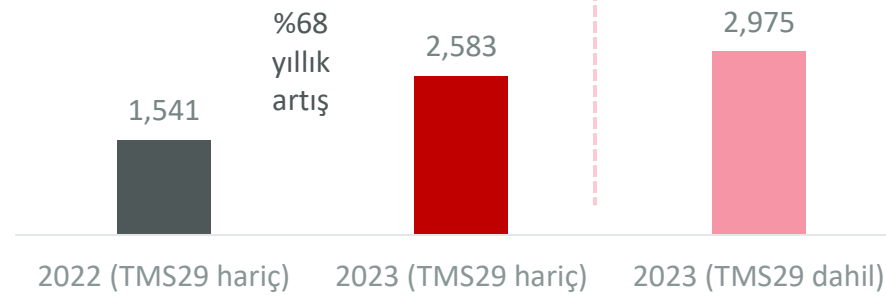
Faturalanan gelirler

mn TL



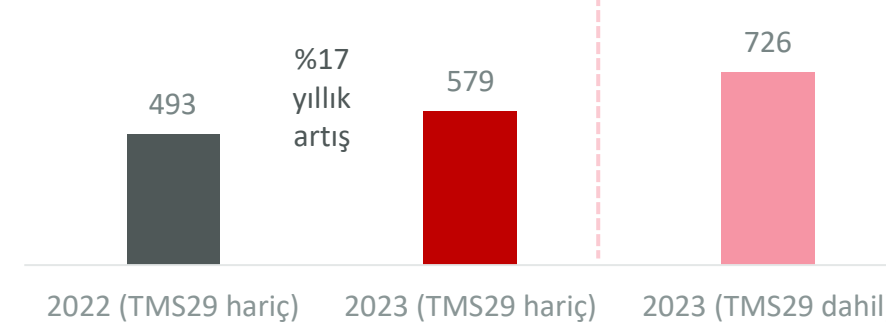
UFRS Satış gelirleri

mn TL



FAVÖK

mn TL

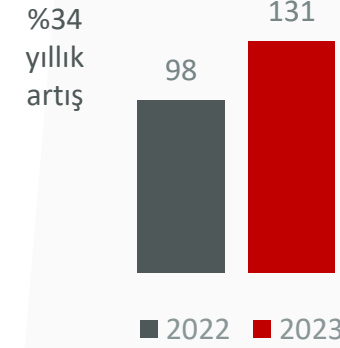


Satışlarda 393 mn TL ve FAVÖK'te 148 mn TL olumlu TMS29 etkisi

ABD doları bazlı

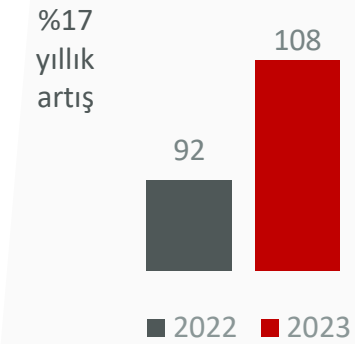
Faturalanan gelirler

mn \$



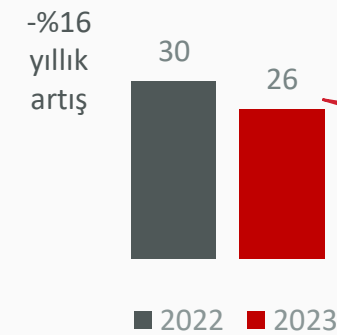
UFRS Satış gelirleri

mn \$



FAVÖK

mn \$



Türkiye'de gelir ertelemesi ve Total Soft etkisi

Bilançoda TMS29 etkisi

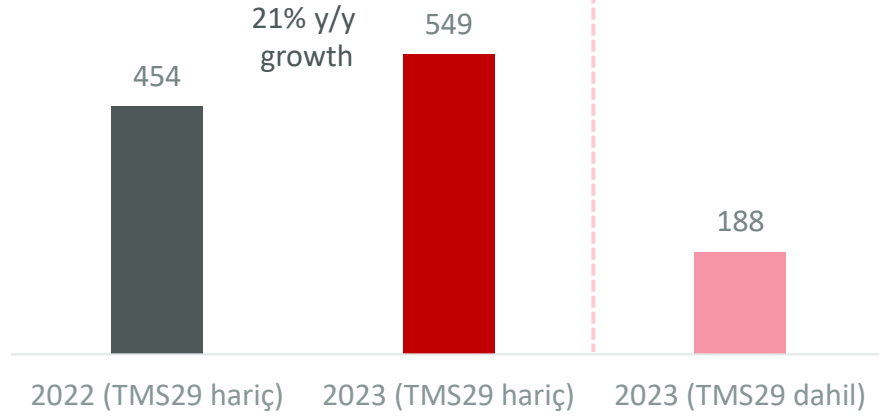
Parasal olmayan varlık ve yükümlülüklerle özkaynaklar enflasyona göre endeksleniyor

Varlıklar	Yükümlülükler
Dönen varlıklar +3.186.589 TL Büyük etki peşin ödenen giderlerde	Kısa ve uzun vadeli yükümlülükler -313.669.641 Büyük etki müşteri sözleşmelerinden doğan yükümlülüklerde (ertelenen LEM, eServis kontör ve proje)
Duran varlıklar +556.991.531 TL Büyük etki maddi ve maddi olmayan duran varlıklarda	Özkaynaklar -636.090.410 TL Büyük etki geçmiş yıl kârlarında ve ödenmiş sermayede

Bilançodaki TMS29 düzeltmesinin gelir tablosuna etkisi; 389,581,931 TL net parasal kayıp

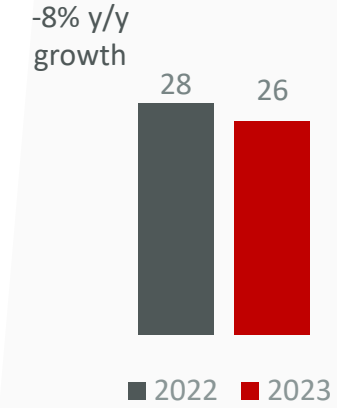
2023 yılı konsolide sonuçları

VÖK
TL mn

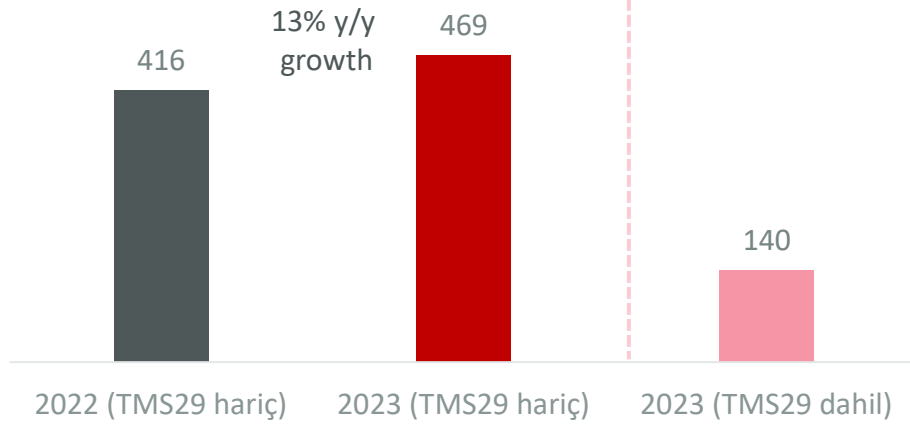


ABD doları bazlı

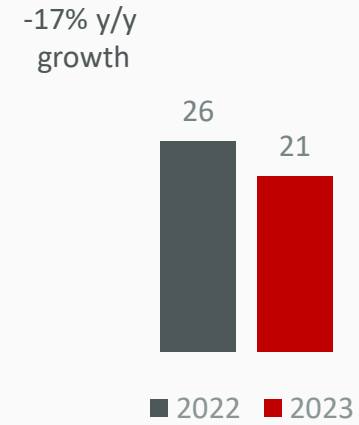
VÖK
mn \$



Net kâr
TL mn



Net kâr
mn \$

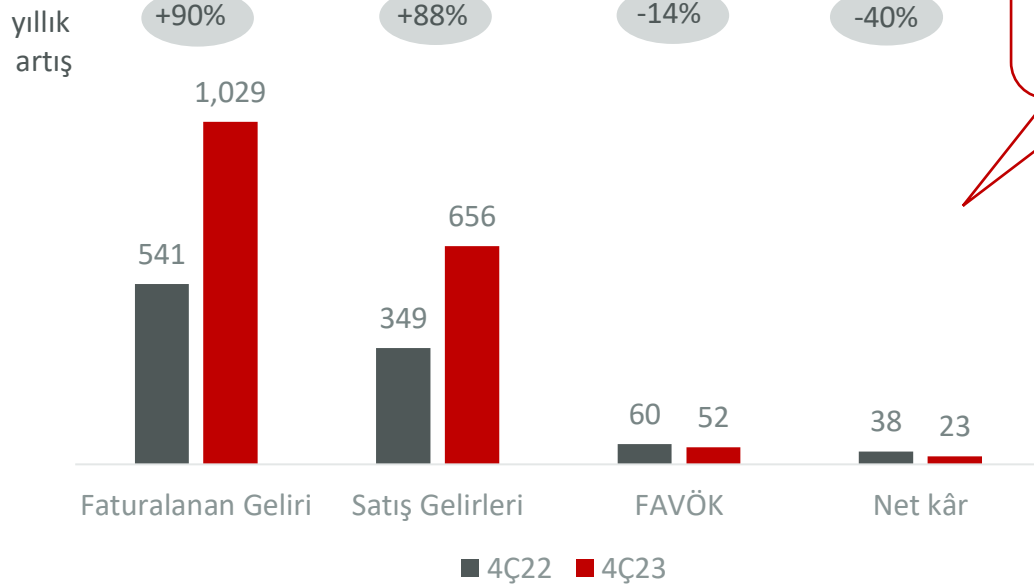
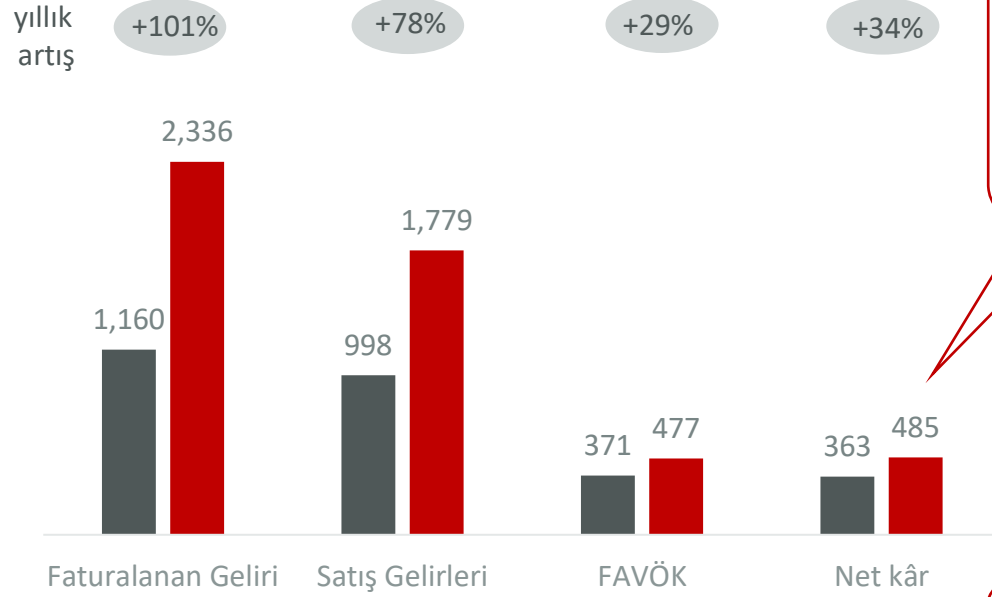


Güçlü özkaynak rasyosu sebebiyle bilançodaki TMS29 düzeltmesi VÖK'ü etkiliyor (390 mn TL parasal kayıp)

Logo Türkiye: Sürdürülebilir güçlü performans

Logo Türkiye

TL mn



Logo Türkiye

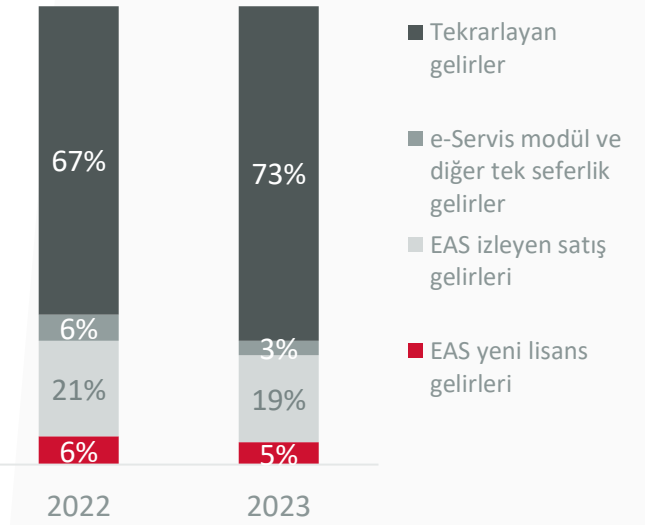
Faturalanan gelirler

TL mn

%101
yıllık
artış

1.160

2.336



- **Güçlü** faturalanan ve UFRS gelir büyümesi
- **Tekrarlayan gelirlerde %118 artış**
- Tek seferlik gelirler yeni lisans satışlarındaki %59 artış ve izleyen (modül, kullanıcı artışı, versiyon geçişi) satışlardaki %84 artış sonucu büyüme kaydetti
- EAS and e-Servis segmentinde **yeni müşteri kazanımı 11 bin seviyesinde** gerçekleşti
- **%110 SaaS gelir büyümesi**
- 2023'te FAVÖK %29 arttı, marj %27 gerçekleşti
- LEM satışlarının özellikle Kasım ve Aralık aylarında yüksek seyretmesi sebebiyle net ertelemede artış kaydedilirken ilgili giderler bu döneme yansdı ve FAVÖK marjını yaklaşık %7 etkiledi



Rakamlara TMS29 düzeltmesi dahil değildir.

*EAS (Enterprise application solutions): ERP, İK, Bordro, CRM, Depo Yönetimi (WMS), İş akışı ve İş analitiği çözümlerini kapsamaktadır.

Logo Türkiye tekrarlayan gelir ve erteleme detayları

Logo Türkiye

<i>mn TL</i>	2018	2019	2020	2021	2022	2023	23-22 deę.	23-18 ybbo
Faturalanan gelirler	225	317	435	612	1,160	2,336	101%	60%
Net erteleme = Faturalanan gelirler - UFRS gelirler	12	36	69	108	162	557	243%	114%
<i>Net erteleme/Faturalanan gelir rasyosu</i>	5%	12%	16%	18%	14%	24%		
UFRS gelirler	213	280	366	505	998	1,779	78%	53%
Tekrarlayan gelirler	130	187	289	405	781	1,705	118%	67%
Tekrarlayan gelirler/Toplam gelirler	58%	59%	67%	66%	67%	73%		

- 2023 yılında Logo tekrarlayan gelirlerini artırma stratejisine uygun olarak en yüksek **net erteleme / faturalanan gelir rasyosuna; %24** ulaştı.
- Güçlü tekrarlayan gelir büyümesi: **5 yıllık YBBO %67**
- Ertelenen gelirlerle ilgili giderler 2023'te kaldı ve marjları etkiledi.
- Ertelenen gelirler 2023'te tahsil edildi.

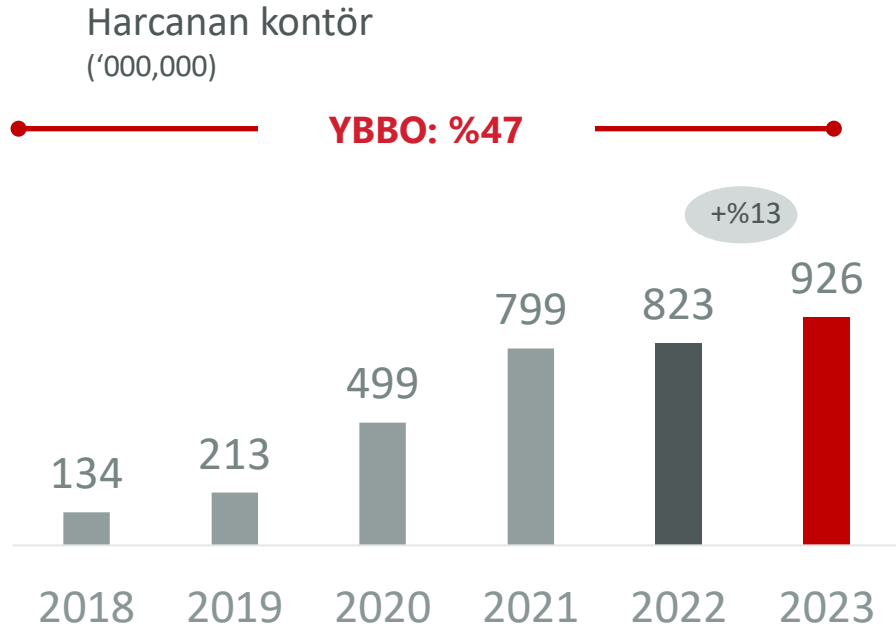
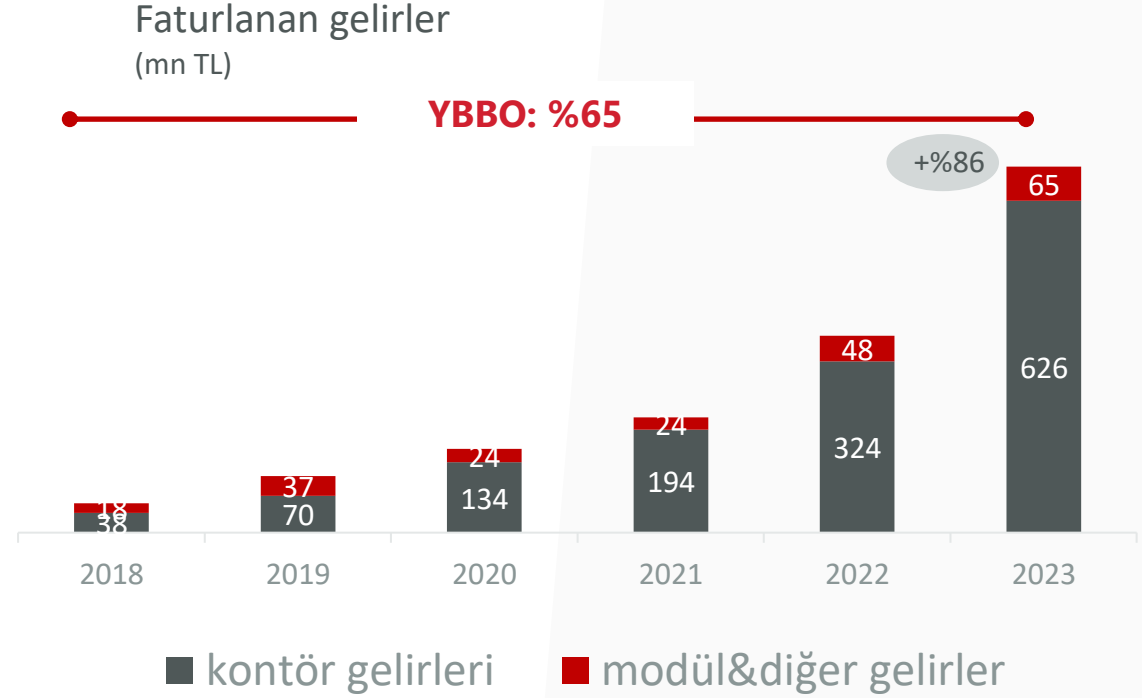
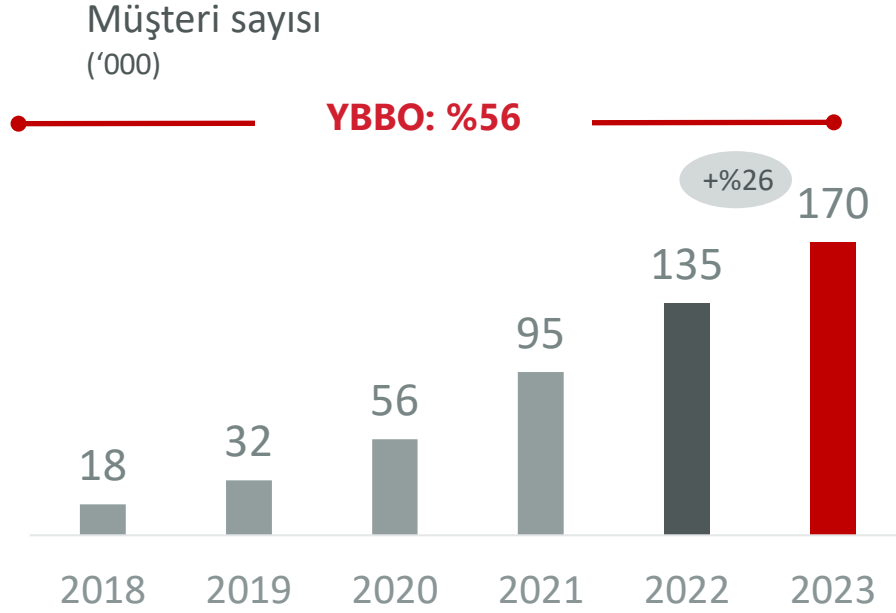
Güçlü SaaS operasyonları

Küresel SaaS şirketi olma yolunda emin adımlar

	Çözüm ve hizmetler	Müşteri/Kullanıcı sayısı	ARR
eServis SaaS 	e-Servis platformu ve dijital dönüşümde lider	170.000+ müşteri	21 mn \$
Perakende SaaS 	Güvenilir ve sürdürülebilir perakende operasyonları için SaaS çözümü	136 müşteri 10.300+ kullanıcı lokasyonu	2.6 mn \$
İK SaaS 	Büyük ölçekli şirketlerin yetenek kazanımı ve yönetimi için SaaS çözümü	181 müşteri	0.83 mn \$
MikroKOBİ SaaS 	MikroKOBİ'ler için ön muhasebe SaaS çözümü ve e-Fatura servisi	57.000+ kullanıcı	1.3 mn \$
MikroKOBİ SaaS 	MikroKOBİ'ler için GSTN uyumunu içeren ön muhasebe SaaS çözümü ve e-Fatura servisi	12.300+ kullanıcı	0.34 mn \$

eLogo: e-Servis platformu ve dijital dönüşümde lider

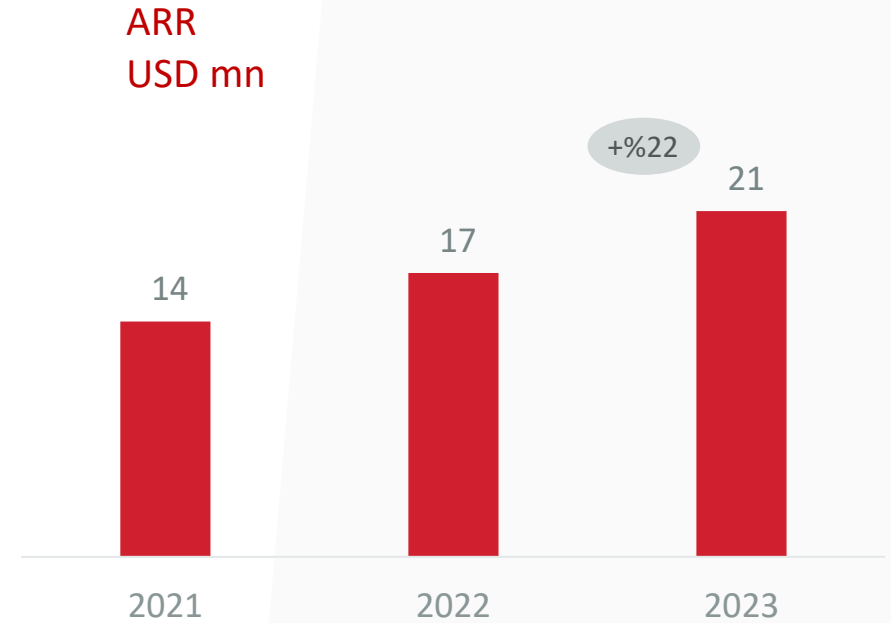
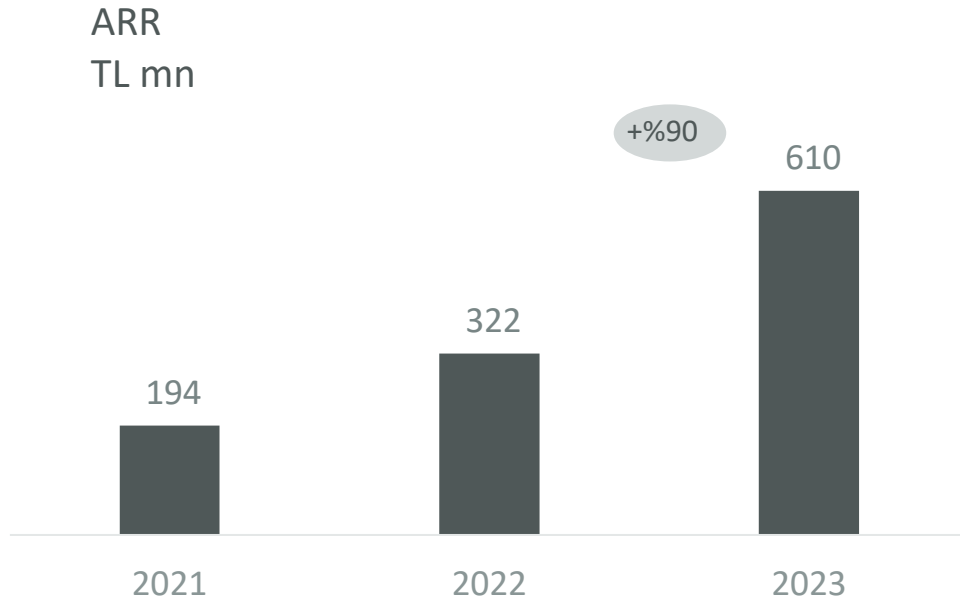
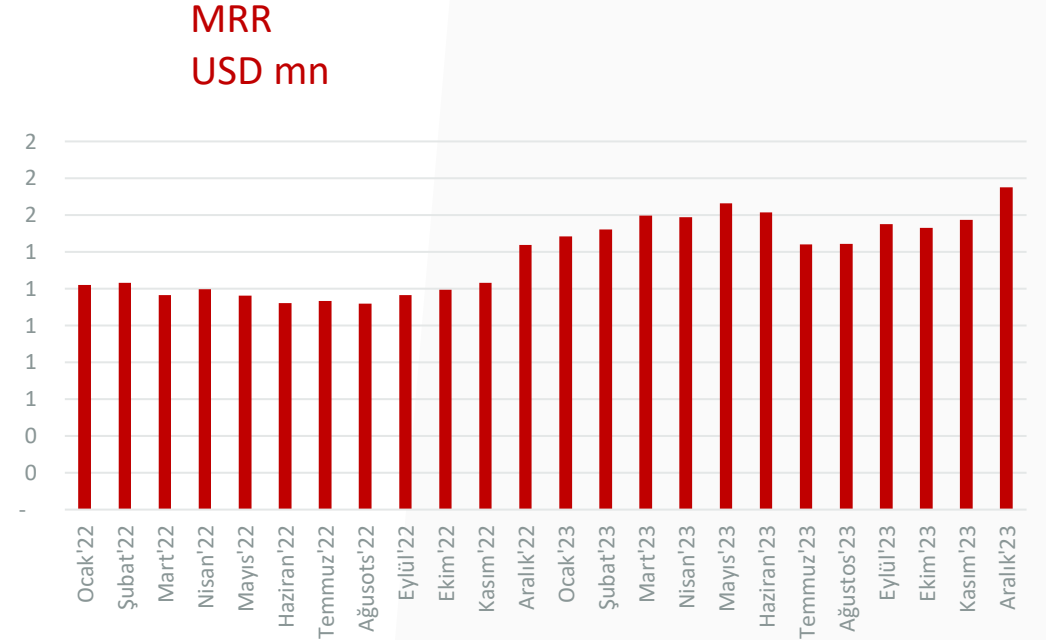
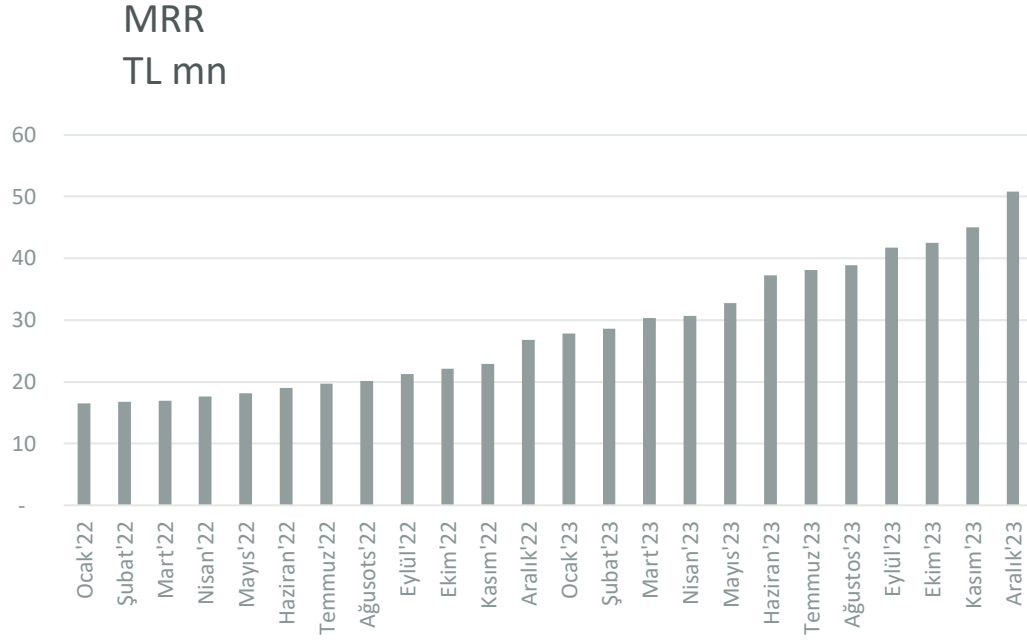
170 bin müşterisiyle e-Devlet çözümlerinde **pazar lideri**; e-Fatura, e-Arşiv, e-Defter, e-İrsaliye



- **Müşteri sayısı** %26’lık artışla 170 bin’e ulaştı.
- **SaaS gelirleri** (kontör) 2023’te %93 büyümüş, son 5 yılda **%75’lik YBBO** kaydetmiştir.
- SaaS gelirlerinin eLogo faturalanan gelirleri içindeki %91’lik payı, ileriye dönük tekrarlayan gelir büyümesi potansiyeline yönelik güçlü sinyal veriyor.
- Yeni bir büyüme kanalı yaratan fintech servisleri (açık bankacılık, gömülü finans) %212’lik büyüme kaydetti, 2023’te eLogo faturalanan gelirlerin %2’sini oluşturdu.

eLogo: e-Servis platformu ve dijital dönüşümde lider

170 bin müşterisiyle e-Devlet çözümlerinde **pazar lideri**; e-Fatura, e-Arşiv, e-Defter, e-İrsaliye



Rakamlara TMS29 düzeltmesi dahil değildir.

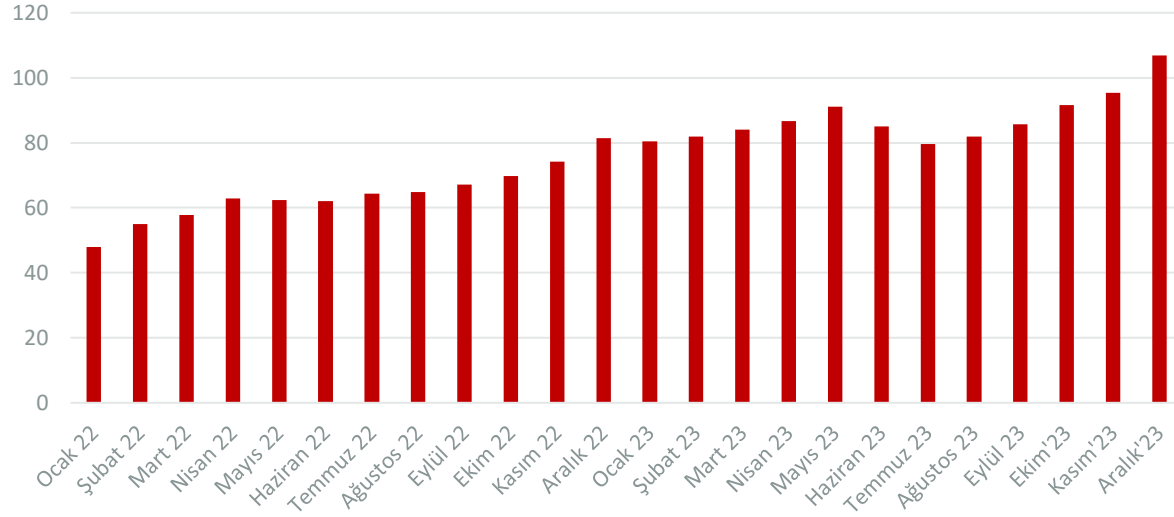
www.logo.com.tr

MRR (Monthly recurring revenues) = Aylık tekrarlayan gelir.
ARR (Annual run rate) = yıllık tekrarlayan gelir (ARR = MRR x 12).

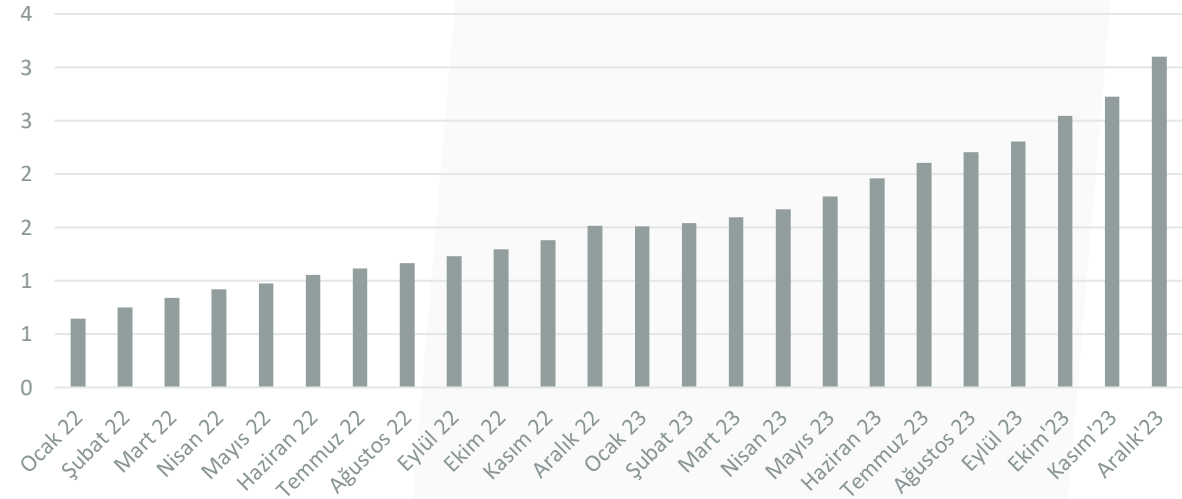
Logo İşbaşı: MikroKOBİ'lerin dijitalleşmesini sağlayan SaaS çözümü

Ön muhasebe yazılımı ve e-Fatura servisi

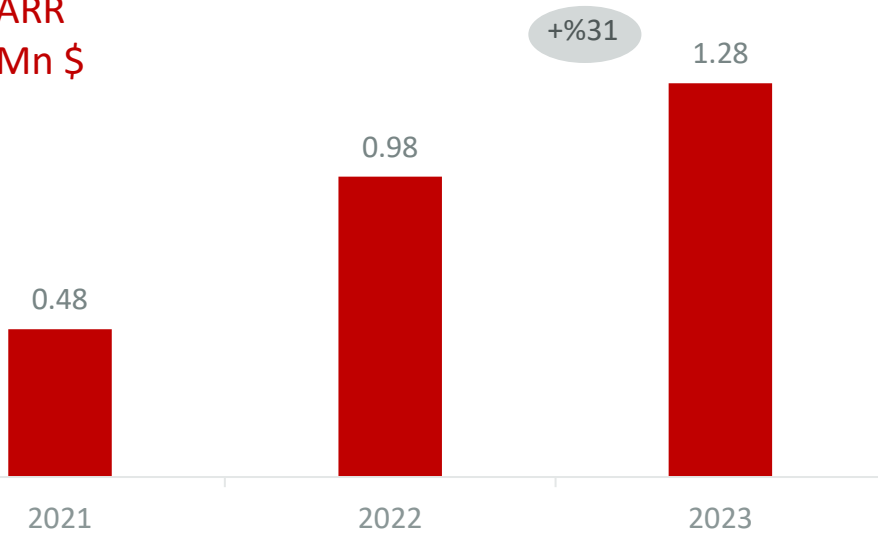
MRR
'000 \$



MRR
mn TL



ARR
Mn \$



- Toplam kullanıcı sayısı 57 bin'e ulaştı.
- Organik kullanıcı sayısı 2022'ye göre %38 arttı.
- ARPU* = 653 TL (~22\$)
- LTV/CAC** = 10

Rakamlara TMS29 düzeltmesi dahil değildir.



MRR (Monthly recurring revenues) = Aylık tekrarlayan gelir. ARR (Annual run rate) = yıllık tekrarlayan gelir (ARR = MRR x 12).

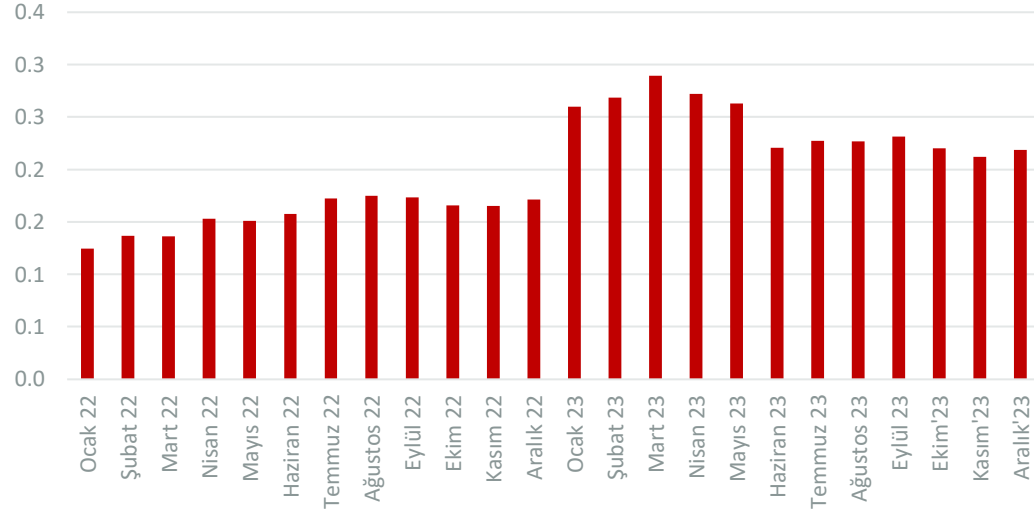
*ARPU (kullanıcı başına gelir) = ARR / dönem sonu kullanıcı sayısı.

**LTV/CAC: Müşteri yaşam değeri/Müşteri edinme maliyeti. Churn (Müşteri kaybı) son 12 ayın ortalamasıdır. CAC, yeni müşteri sayısını temel almaktadır.

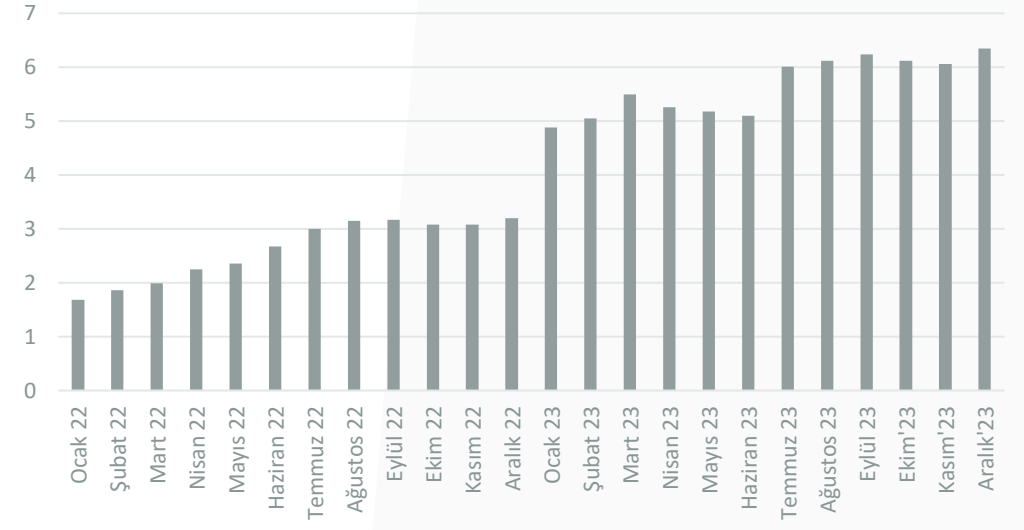
Logo Diva Perakende

Güvenilir ve sürdürülebilir perakende operasyonları için SaaS çözümü: perakende CX'te yeni jenerasyon

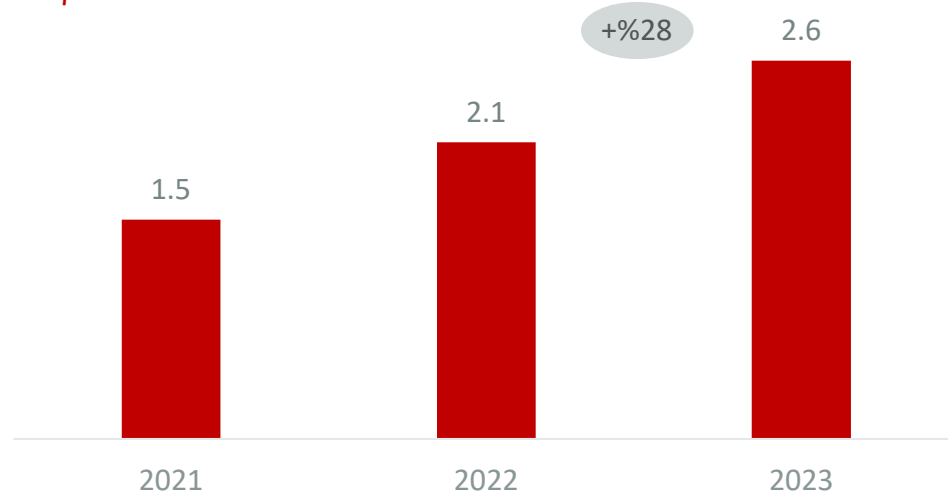
MRR
mn \$



MRR
mn TL



ARR
mn \$

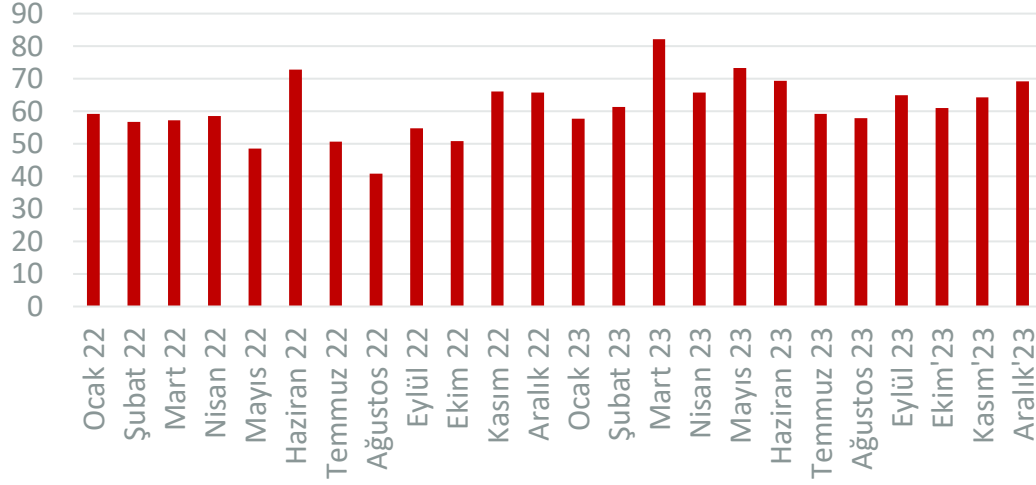


- 10.400 kullanım noktasına sahip **136 müşteri**
- **ARPU*** = 7,3 bin TL (~252\$)

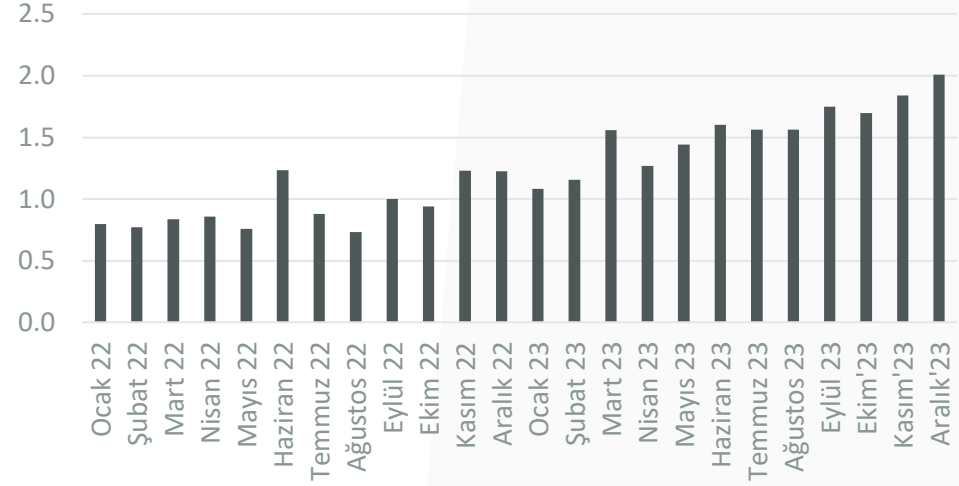
Peoplise

Büyük ölçekli şirketlerin yetenek kazanımı ve yönetimi için SaaS çözümü

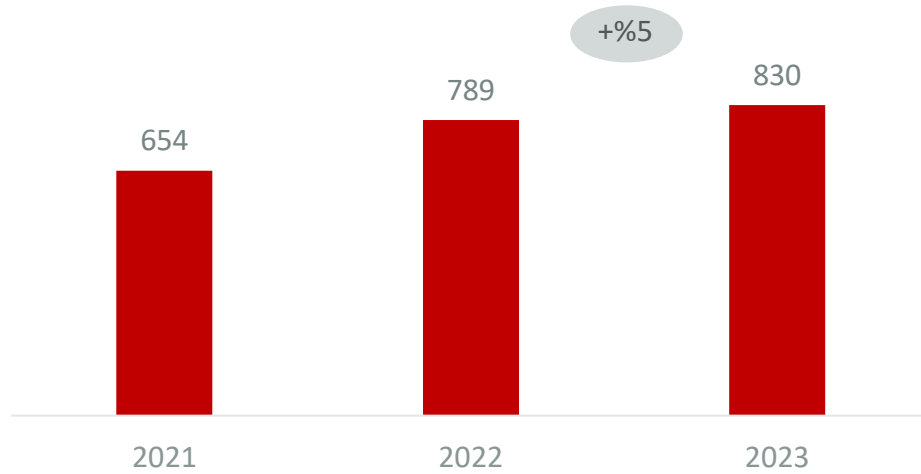
MRR
'000 \$



MRR
mn TL



ARR
'000 \$



- Müşteri sayısı; 181
- ARPU = 133 bin TL (~4,6 bin \$)
- Türkiye'nin en güçlü 10 markasının* 7'si Peoplise çözümü kullanıyor.

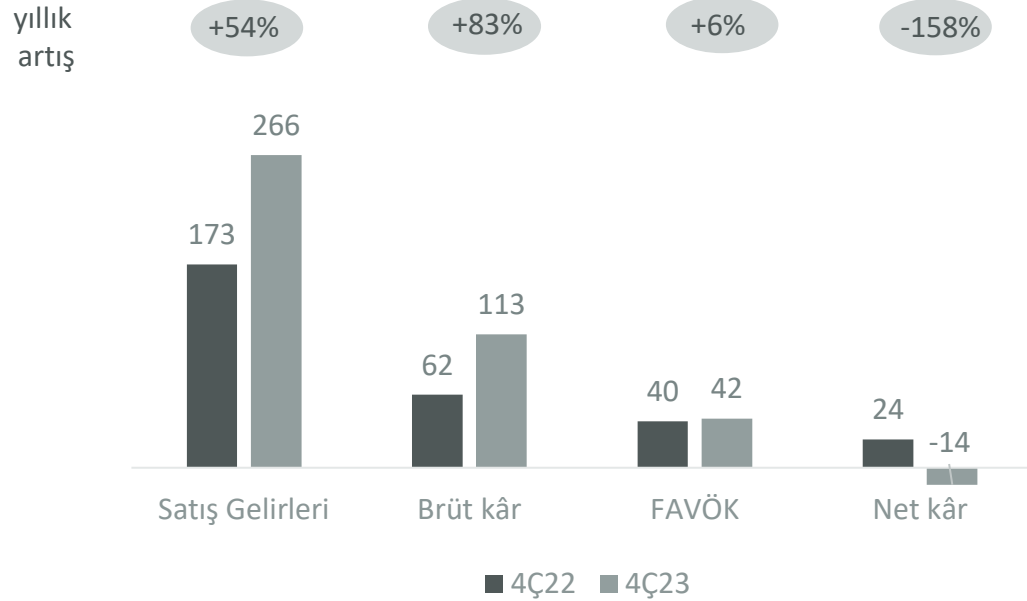
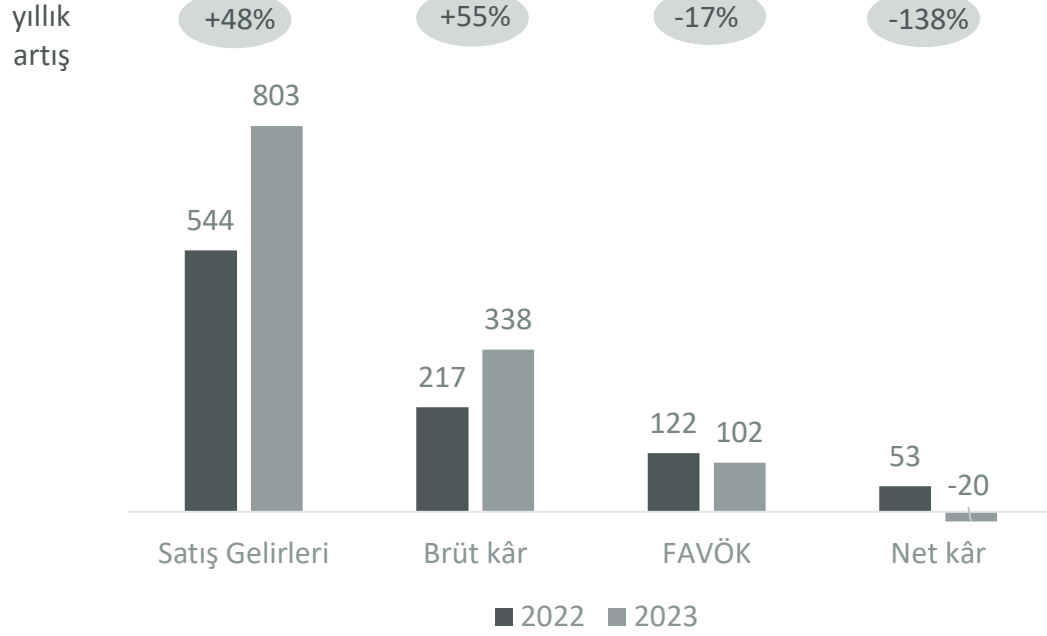


Rakamlara TMS29 düzeltmesi dahil değildir.

* Haziran 2023 tarihli Brand Finance Turkey 100 2023 raporuna göre en güçlü 10 marka.
MRR (Monthly recurring revenues) = Aylık tekrarlayan gelir. ARR (Annual run rate) = yıllık tekrarlayan gelir (ARR = MRR x 12).
ARPU (kullanıcı başına gelir) = ARR / dönem sonu müşteri sayısı.

Total Soft

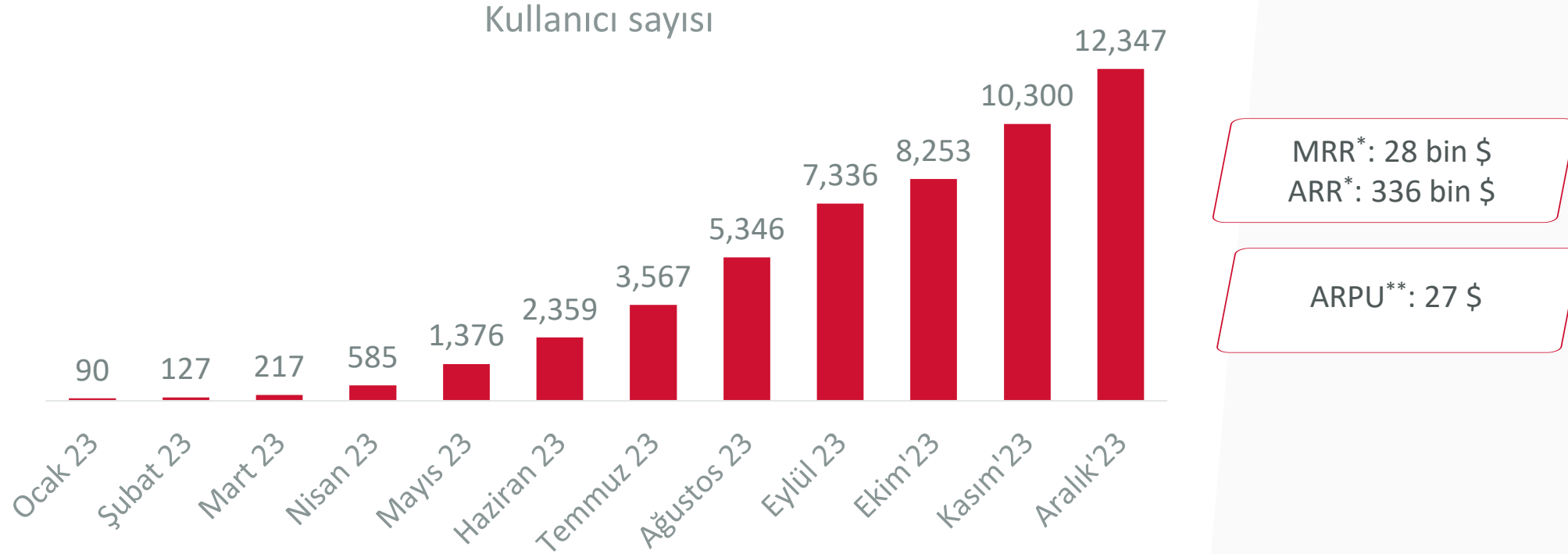
Total Soft mn TL



- Yazılım sektöründe talep düşük olduğu için euro bazında gelir yatay seyretmiştir
- 2023'te özel ve kamu sektöründeki yeni proje kazanımları beklenenden düşük gerçekleştiği için FAVÖK marjı beklenenden düşük gerçekleşti
- Faaliyet kârlılığındaki düşüşe ilave yüksek faiz oranları sonucu kaydedilen net finansal giderler sonucu net zarar

Logo CaptainBiz: Hindistan'daki MikroKOBİ'lerin dijitalleşmesini sağlayan SaaS çözümü

GSTN uyumunu içeren ön muhasebe ve e-fatura servisi



- Kullanıma hazır yazılım
- Kullanıcı dostu tasarım
- Mobil erişim

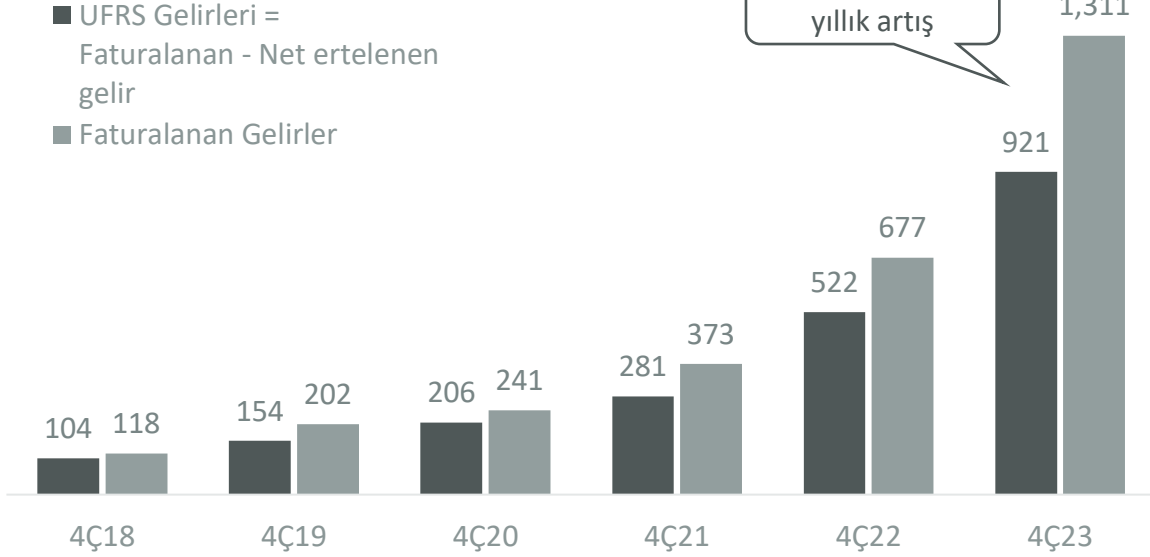
Mikro işletmelere hızlı ve kolay dijitalleşme deneyimi

Faturalanan gelirler vs UFRS gelirler

Konsolide

Faturalanan & UFRS Gelirler

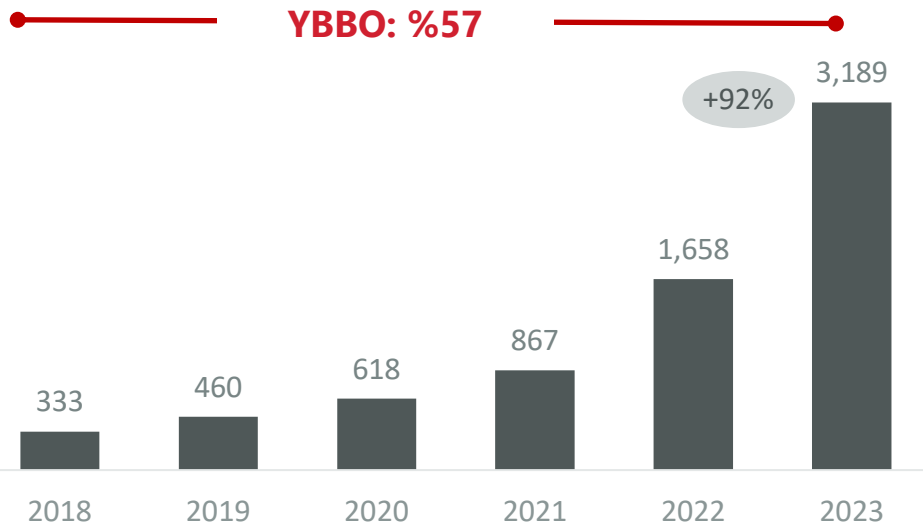
mn TL



- Güçlü LEM satışları sebebiyle net ertelemelerde 4Ç22'ye göre artış
- LEM ile ilgili giderler bu döneme yansıtılıyor, UFRS'de ise gelirler ileriki dönemlere erteleniyor ve kârlılığı geçici olarak düşürüyor

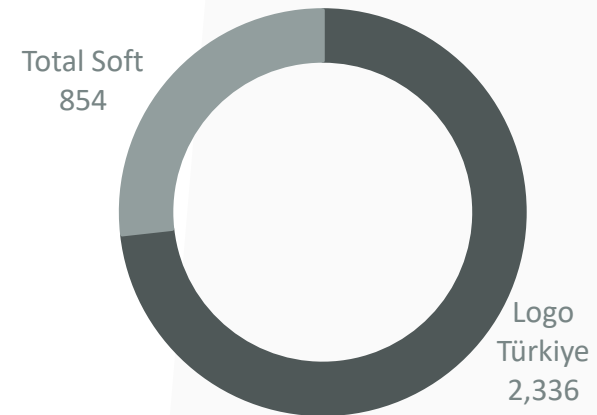
Faturalanan Gelirler

mn TL



Faturalanan Gelirler

mn TL

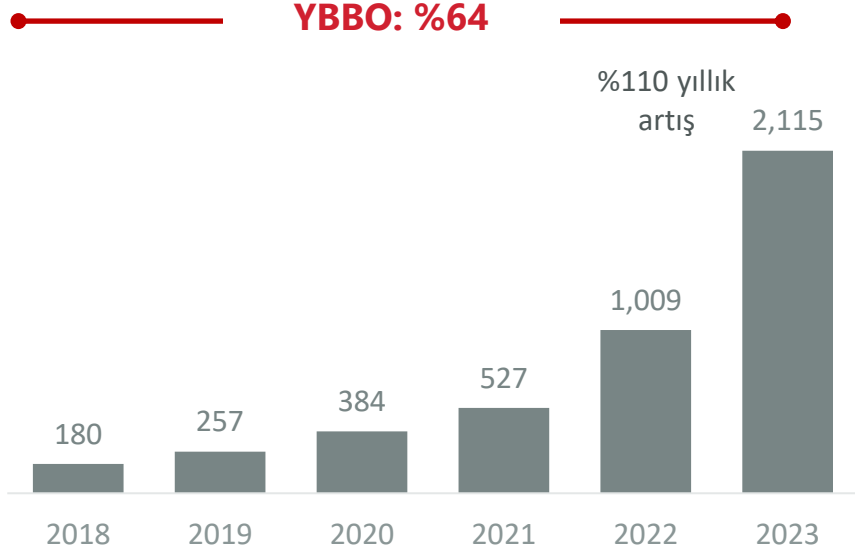


Tekrarlayan gelirden büyüme öngörülebilirliği artırıyor

SaaS dönüşümüyle desteklenen sürdürülebilir gelir büyümesi

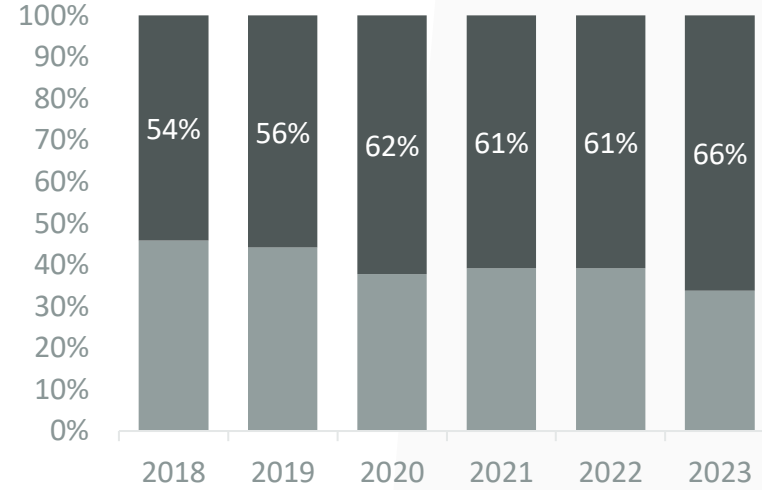
Tekrarlayan faturalar

mn TL



Tekrarlayan/Toplam faturalar

%

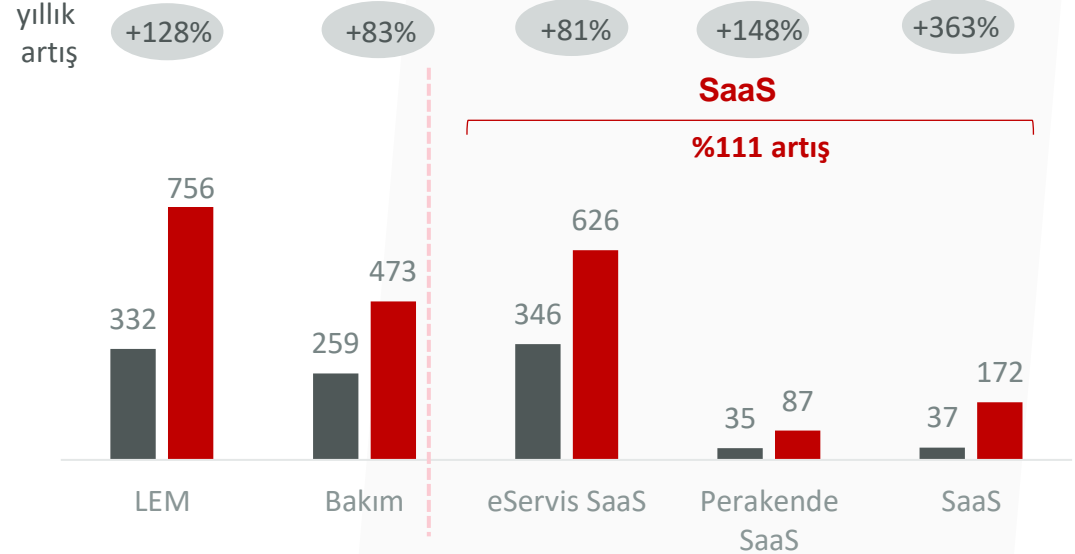


Küçük müşteri segmentinde aboneliğe geçiş sonucu güçlü büyüme.

- **Tekrarlayan gelirler** %110 artış kaydetti, toplam faturalanan gelirlerdeki payı %66
- SaaS gelirleri: eServis'in kontör gelirlerini, Perakende SaaS, İşbaşı, Peoplise ile Türkiye ve Romanya'daki diğer SaaS gelirlerinden oluşuyor
- SaaS gelirleri 2023'te %111 artış kaydetti
- **SaaS gelirleri 5 yılda %80 YBBO kaydetti**, toplam gelirlerdeki payı 2017'de %14'ken, 2023'te %28'e ulaştı

Tekrarlayan faturalanan gelirler

Mn TL



Etkin finansal yönetim ve güçlü bilanço

Konsolide

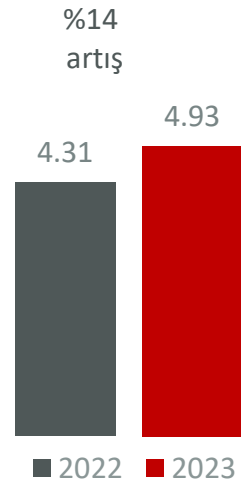
Bilanço özeti - TMS 29 dahil

mn TL

	2022	2023	Δ
Nakit ve nakit benzerleri	377.6	488.1	29%
Ticari alacaklar	638.4	815.7	28%
Maddi duran varlıklar	212.2	284.2	34%
Maddi olmayan duran varlıklar**	2,206.4	2,454.5	11%
Diğer varlıklar	1,466.2	1,300.5	-11%
Toplam varlıklar	4,900.9	5,343.0	9%
Toplam yükümlülükler	2,455.0	3,040.3	24%
Toplam özkaynaklar	2,445.9	2,302.7	-6%
Toplam kaynaklar	4,900.9	5,343.0	9%
Özkayn./Toplam Kayn. Oranı	0.50	0.43	-14%
Cari oran	0.90	0.66	-27%

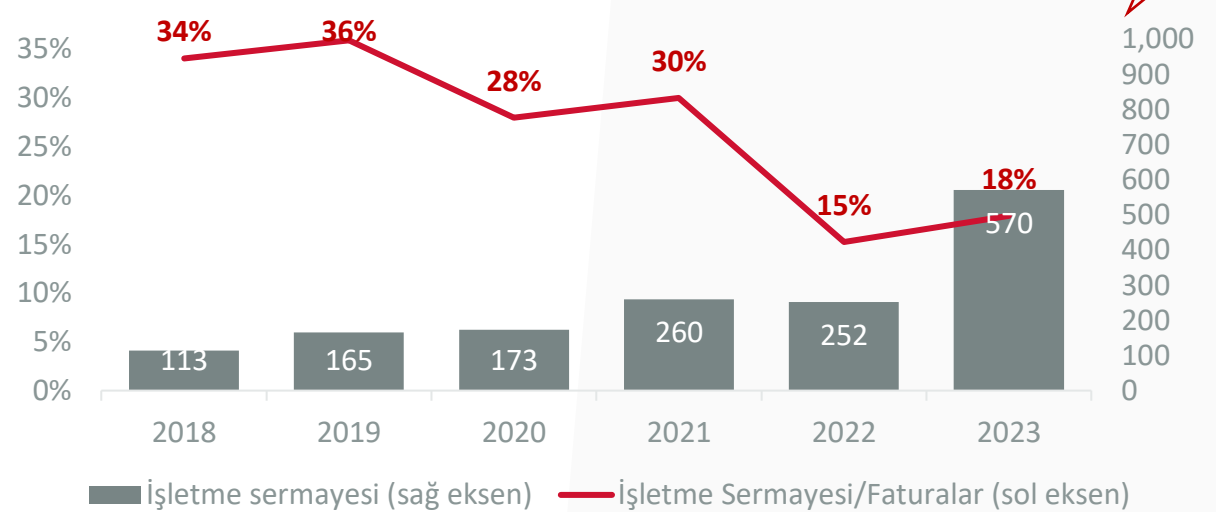
HBK* (TMS29 hariç)

TL



İşletme sermayesi (TMS29 hariç)

mn TL



İşletme Sermayesi: Ticari Alacaklar+Stoklar-Ticari Borçlar
İşS./Faturalar verisi son oniki aylık faturalar baz alınarak hesaplanmıştır

* %5,00 hazine hissesiyle düzeltilmiştir (2022: %3,61).
** Şerefiye dahildir.

2024 yılı beklentileri

Logo Türkiye beklentileri:

- %30 faturalanan gelir büyümesi, TMS29 dahil
- %34 ufrs gelir büyümesi, TMS29 dahil
- ~ %15 FAVÖK büyümesi, TMS29 dahil
- ~ %25 FAVÖK marjı, TMS29 dahil

- %105 faturalanan gelir büyümesi, TMS29 hariç
- %107 ufrs gelir büyümesi, TMS29 hariç
- %73 EBITDA büyümesi, TMS29 hariç
- %22 FAVÖK marjı, TMS29 hariç

Total Soft beklentileri:

- %11 Euro gelir büyümesi
- %24 FAVÖK marjı

Ekonomik göstergelerle ilgili beklentiler:

- 2024 yıl sonu enflasyon beklentisi: %45
- 2024 yılı ortalama USD/TL kuru: 36.6
- 2024 yılı ortalama Euro/TL kuru: 40.0

The background is a deep red color with a subtle pattern of binary code (0s and 1s) and a glowing, dotted white cylinder that tapers towards the top. The cylinder is centered horizontally and has several horizontal rings of dots. The overall aesthetic is futuristic and digital.






Ekler

Faturalanan gelir büyümesi ve kırılımı

	2018	2019	2020	2021	2022	2023	5-yr-CAGR
Faturalanan gelirler (mn TL)	333.0	460.1	617.7	866.5	1,657.8	3,189.5	57%
<i>y/y growth</i>	29%	38%	34%	40%	95%	92%	
Tek seferlik	152.5	203.0	233.5	339.3	648.9	1074.8	48%
Tek seferlik - TR	95.0	130.1	145.6	225.1	379.2	630.9	46%
<i>toplam içindeki pay</i>	29%	28%	24%	26%	23%	20%	
Tekseferlik - RO	57.5	72.9	87.9	114.2	269.7	443.9	51%
<i>toplam içindeki pay</i>	17%	16%	14%	13%	16%	14%	
Tekrarlayan	180.5	257.2	384.2	527.3	1,009.0	2,114.7	64%
Tekrarlayan - TR	130.4	186.6	289.4	405.1	780.7	1705.1	67%
<i>toplam içindeki pay</i>	39%	41%	47%	47%	47%	53%	
Tekrarlayan - RO**	50.1	70.5	94.8	122.2	228.2	409.6	52%
<i>toplam içindeki pay</i>	15%	15%	15%	14%	14%	13%	
Tekrarlayan fatura gelirleri (mn TL)							
LEM	75.7	97.0	124.7	158.3	332.0	756.4	58%
<i>tekrarlayan içindeki payı</i>	42%	38%	32%	30%	33%	36%	
Bakım	57.4	77.1	106.9	132.7	258.6	473.5	53%
<i>tekrarlayan içindeki payı</i>	32%	30%	28%	25%	26%	22%	
eServis SaaS	37.9	70.2	133.6	194.4	324.0	626.4	75%
<i>tekrarlayan içindeki payı</i>	21%	27%	35%	37%	32%	30%	
Perakende SaaS	7.9	10.3	12.8	19.9	35.0	86.8	61%
<i>tekrarlayan içindeki payı</i>	4%	4%	3%	4%	3%	4%	
SaaS (İşbaşı+Peoplise+Türkiye+Total Soft)	1.5	2.6	4.7	22.0	59.4	171.6	158%
<i>tekrarlayan içindeki payı</i>	1%	1%	1%	4%	6%	8%	

eLogo: e-Servis platformu ve dijital dönüşümde lider

En son tebliğin detayları (22 Ocak 2022)

	<u>ÖNCESİ</u>	<u>SONRASI (1 Temmuz 2022)</u>
 e-Fatura	5mio₺+ ciroya sahip işletmeler, belirli sektörler	4mio₺* + ciroya sahip işletmeler, bazı sektörlerde 1mio₺+, belirli sektörler
 e-Arşiv fatura	Tüm e-Fatura mükellefleri, 5bin₺ ve 30bin₺ üzeri faturalar	Tüm e-Fatura mükellefleri, 10bin₺** üzeri faturalar
 e-Defter	Kendi sunucularında, özel ent. ve GİB'de saklama zorunluluğu	Değişiklik yok
 e-İrsaliye	25mio₺+ ciroya sahip işletmeler, belirli sektörler	10mio₺+ ciroya sahip işletmeler, belirli sektörler
 e-SMM	Müstahsil makbuzu kesen tüm e-Fatura mükellefleri	Değişiklik yok



Logo Yatırımcı İlişkileri
T: +90 262 679 8000
E: yatirimci@logo.com.tr