GÜRSEL

Gür-Sel Turizm Taşımacılık ve Servis Ticareti A.Ş.

Yatırımcı Sunumu – Nisan 2025

Sorumluluk Reddi

Sermaye Piyasası Kurulu'nun (SPK) 28.12.2023 tarih ve 81/1820 sayılı kararı uyarınca, Türkiye Muhasebe/Finansal Raporlama Standartlarını uygulayan ve SPK'nın finansal raporlama düzenlemelerine tabi olan ihraççıların ve sermaye piyasası kurumlarının, 31.12.2023 tarihinde sona eren mali yıldan itibaren finansal raporlarında TMS-29 hükümlerini uygulayarak enflasyon muhasebesi uygulamaları gerekmektedir.

Bu kapsamda, şirketimizin 2022, 2023 ve 2024 yıllarına ait konsolide finansal tabloları, ilgili standart doğrultusunda enflasyonun etkilerine göre düzeltilmiş ve karşılaştırmalı olarak yayımlanmıştır.

Bu sunum, Gürsel Turizm'in 2024 yılı finansal sonuçlarını enflasyon muhasebesi uygulanmış haliyle sunmak amacıyla hazırlanmıştır. Sunumda ayrıca enflasyon muhasebesine tabi tutulmamış ve bağımsız denetimden geçmemiş seçili bazı temel verilere de yalnızca bilgilendirme amacıyla yer verilmiştir.

Bu sunum, yalnızca bilgilendirme amacı taşımakta olup, burada yer alan geleceğe yönelik ifadeler ve tahminler, mevcut piyasa koşulları ve şirket yönetiminin beklentilerine dayanmaktadır. Geleceğe yönelik beklenti ve tahminlerin dayandığı değişkenler ve varsayımların gerçekleşme durumuna bağlı olarak fiili sonuçlar farklılık gösterebilir.

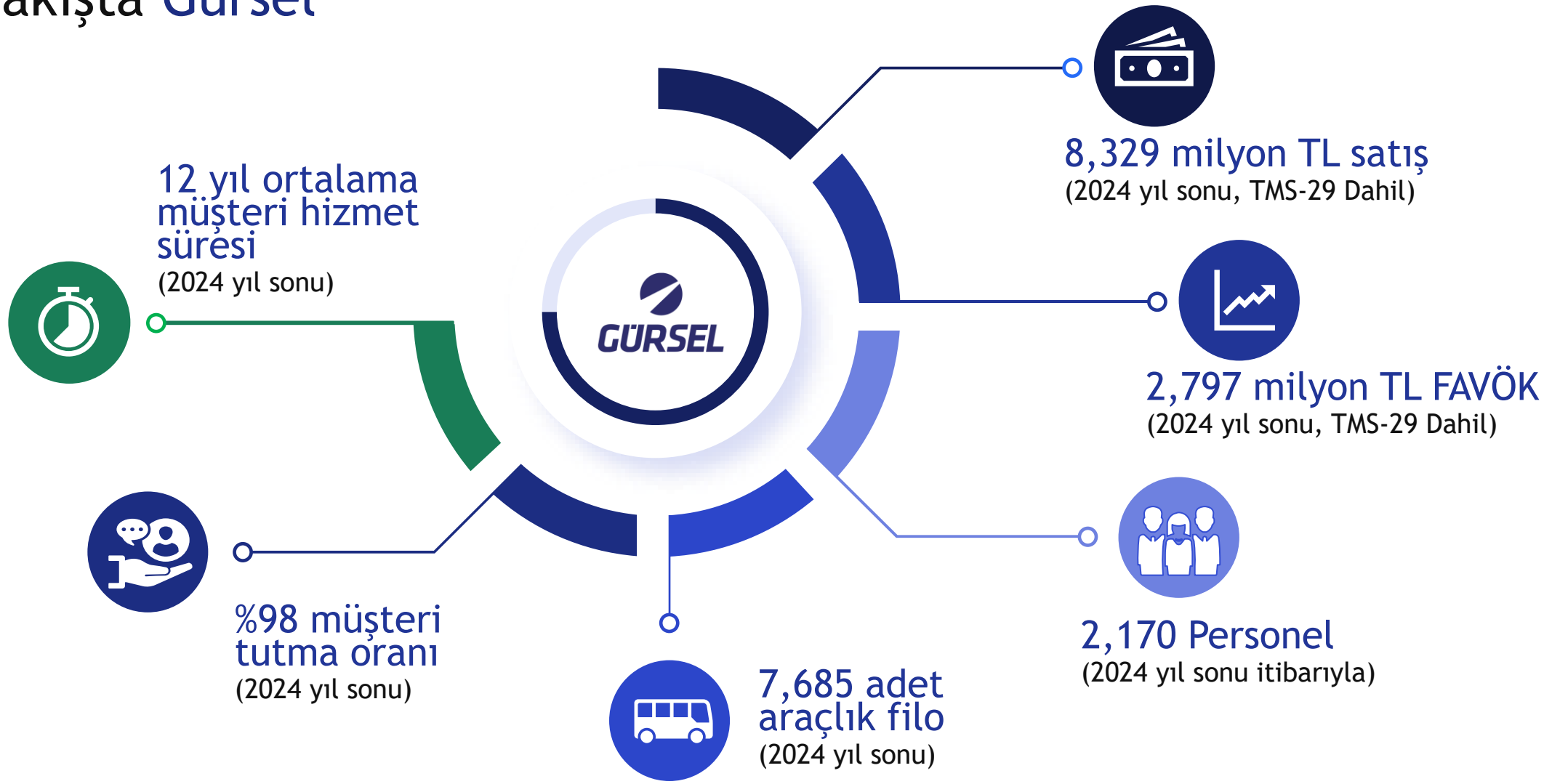
Şirket, yönetim kurulu üyeleri, çalışanları, danışmanları veya herhangi bir kişi, bu sunumda yer alan bilgilere dayanılarak alınan kararlar sonucunda doğabilecek doğrudan veya dolaylı zararlardan sorumlu tutulamaz.

İçindekiler

Yönetici Özeti	4
Şirket Hakkında Temel Bilgiler	8
Temel Finansal Göstergeler	13
Büyüme Stratejileri	20
2025 Yılı Beklentileri	24
Geçmiş Hisse Performansı	26
Ekler	29

1 Yönetici Özeti

Bir Bakışta Gürsel



Yönetici Özeti

Gelir ve satışlardaki hızlı büyüme, güçlü bir nakit akışına dönüşmüş ve serbest nakit akışı 4.6 kat artarak 1,7 milyar TL'ye ulaşmıştır. Bu güçlü nakit üretimi sayesinde şirketin net nakit pozisyonu 1,0 milyar TL seviyesine çıkmış, yeni projelerin finansmanına stratejik esneklik sağlamıştır.

Özet Finansallar		
milyon TL (TMS-29 Dahil)	2023	2024
Satışlar	**6,499**	**8,329**
% Değişim		%28.2
FAVÖK	**1,582**	**2,797**
% FAVÖK Marjı	%24.3	%33.6
Serbest Nakit Akışı	**303**	**1,691**
% Satışlara Oranı	%4.7	%20.3
Net İşletme Sermayesi	**1,049**	**789**
% Satışlara Oranı	%16.1	%9.5
Net Nakit Pozisyonu	**(33)**	**1,006**

%28.2

Satış Geliri
Geçen yıla göre **%28** artış

%76.8

FAVÖK
Geçen yıla göre **%77** artış

4.6x

Serbest Nakit Akışı
Geçen yıla göre **4.6** kat artış

6.6 yp

Net İşletme Sermayesi
6.6 yüzde puan verimlilik artışı

Net Nakit Pozisyonu
1 milyar TL seviyesinde net nakit

GÜRSEL

Geçmiş Performans Gelişimi ve Geleceğe Yönelik Planlar

1

Operasyonel Ölçekleme ile Finansal Sıçrama

Son üç yılda FAVÖK reel olarak 7.6 kat artış göstermiş, marj oranı ise %15'ten %34'e yükselmiştir. Bu büyüme, etkin maliyet yönetimi ve operasyonel verimlilik sayesinde sağlanmıştır.

2

Uluslararası Büyüme Yol Haritası

Kamu ihalelerine katılım ve otonom araç operatörlüğü gibi alanlarda devam eden çalışmalar, şirketin küresel ölçekte bir taşıma operatörü olma hedefini yansıtmaktadır.

3

İç Pazarda Pazar Payını İki Katına Çıkarma Planı

Şirket, iç pazarda pazar payını %7'den %14'e çıkararak, büyüme ve pazar hakimiyetini hızlandırmayı hedeflemektedir. Bu strateji, operasyonel verimlilik artışı, müşteri portföyündeki çeşitlenme ve yeni projelerle desteklenecek ve böylece sektördeki güçlü konum pekiştirilecektir.

4

2027 için 500 Milyon ABD$ Satış Hedefi (2024 gerçekleşen: 236 milyon ABD$)

Bu hedef, yurt içi pazar payındaki artış beklentisi ve değerlendirme sürecindeki yeni uluslararası projeler doğrultusunda belirlenmiştir.

GÜRSEL

2 Şirket Hakkında Temel Bilgiler

İş Kolları: Gelir Segmentasyonu ve Filo Yapısı

%67.5 Personel Taşımacılığı

- **5,457** Filo Büyüklüğü
- **%72.4** Kapasite Kullanım Oranı
- **%11.3** Şirket Araç Oranı
- **250,000** Günlük Taşıma Kapasitesi

%17.1 Öğrenci Taşımacılığı

- **1,540** Filo Büyüklüğü
- **%90.5** Kapasite Kullanım Oranı
- **%16.0** Şirket Araç Oranı
- **50,000** Günlük Taşıma Kapasitesi

%3.5 Sürücülü Araç Kiralama

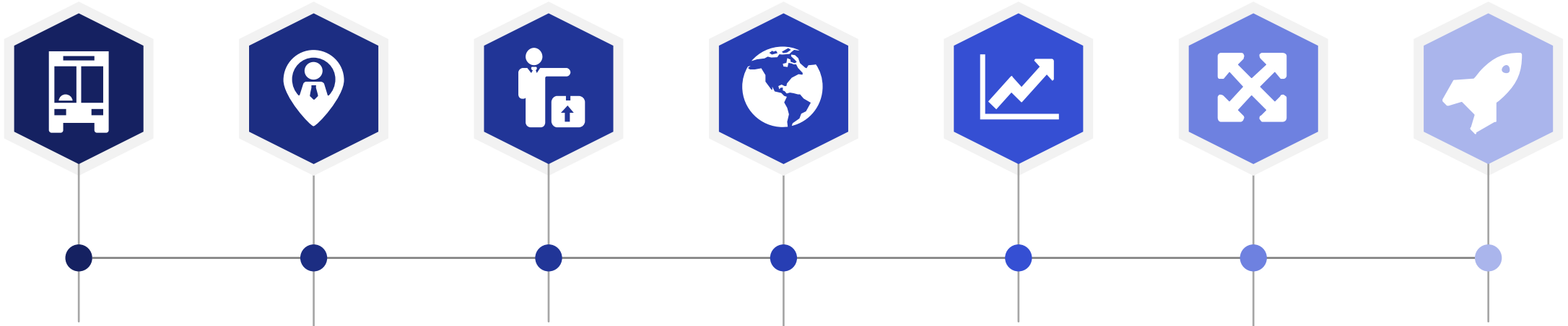
- **334** Filo Büyüklüğü
- **%100.0** Kapasite Kullanım Oranı
- **%26.3** Şirket Araç Oranı

%12.0 Toplu Taşıma

- **339** Filo Büyüklüğü
- **21 milyon km / yıl** Taahhütlü Hizmet Uzunluğu
- **80,000** Günlük Taşıma Kapasitesi

GÜRSEL

30 yılı aşkın tecrübesi ve güçlü yatırımları ile sürdürülebilir büyüme



1993

Kuruluş

Şirket, 1993 yılında 'Gür-Sel Tur Taşımacılık ve Servis Ticaret Limited Şirketi' unvanıyla kurulmuş olup, personel taşımacılığı ve ring servis hizmetleri ile operasyonlarına başlamıştır."

2006

Öğrenci İş Kolu

Şirket, 2006 yılından itibaren lise ve altı seviyedeki öğrencilere taşıma hizmeti sunmaya başlamış olup, VKV Koç Okulları, Robert Kolej, Enka Okulları, Hisar Eğitim Vakfı Okulları gibi kurumlarla iş birliğini sürdürmekte ve müşteri portföyünü her yıl genişletmektedir.

2009

Comfort Go Markası

Şirket, 2009 yılında 'Comfort Go' markası altında özel ulaştırma hizmetlerine başlamış olup, havaalanı transferi, filo araçlarla yolcu taşımacılığı, şehirlerarası toplantı ulaşımı ve grup taşımacılığı gibi hizmetler sunmaktadır.

2019

İlk Yurt Dışı Yatırım

Şirketin %100 bağlı ortaklığı Gürsel Taşımacılık Servis ve Turizm A.Ş.'nin iştiraki, 2019 yılında Amman'da düzenlenen 'Kent İçi Toplu Taşıma Operatörlüğü' ihalesini 10 yıllığına kazanarak hizmete başlamıştır.

2022

Halka Arz

Şirket, 2022 yılında halka arz sürecini tamamlayarak Borsa İstanbul'da işlem görmeye başlamış ve bu adımla kurumsal büyümesini ve finansal sürdürülebilirliğini güçlendirmiştir.

2023 - 2024

Almanya ve İç Anadolu Operasyonlarının Başlaması

Şirket bu operasyonlarla, uluslararası pazardaki büyüme hedefini güçlendirmekte ve Türkiye içindeki hizmet ağını genişletmektedir

2025

Adestec Yatırımı

Şirket, Adestec ile yaptığı stratejik işbirliği kapsamında, otonom sürüş teknolojileri ve yapay zeka tabanlı çözümleri sektöre entegre etmeyi hedeflemektedir. Bu yatırım, şirketin hizmet kalitesini ve operasyonel verimliliğini daha da ileriye taşıyarak, uzun vadeli büyüme hedeflerinde önemli bir kilometre taşı olacaktır.

GÜRSEL

Güçlü Müşteri Sadakati ve Referanslar

Uzun vadeli ilişkiler ve yüksek müşteri memnuniyeti ile operasyonel başarımızı sürdürüyoruz.

12 Yıl
Ortalama Müşteri Hizmet Süresi

%98
Ortalama Sözleşme Yenileme Oranı

380,000
Hizmet Verilen Kişi Sayısı

Referanslarımız

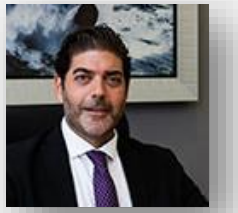
KOÇ UNIVERSITY · ENKA SCHOOLS · Ford · BAT · ACUNMEDYA · ÇELEBİ · Sabancı Üniversitesi · ROBERT COLLEGE 1863 · Mercedes-Benz · FENERBAHÇE SPOR KULÜBÜ 1907 · beko · P&G · MİGROS · TEI · SAC SEV AMERICAN COLLEGE ÖZEL SEV LİSESİ · FMV FEYZİYE MEKTEPLERİ VAKFI 1885 · HİSAR OKULLARI · NETFLIX · LC WAIKIKI · hepsiburada

Tecrübeli Yönetim Yapısı

Levent Birant

YK Başkanı

1960 Ankara doğumlu, Marmara Üniversitesi Mali Bilimler Fakültesi - Maliye mezunudur. İstanbul Ticaret Odası (2004-2024)22 no'lu Şehir İçi Yolcu Taşımacılığı sektör meclis üyesi, 2024- Komite Üyesi,TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı sektör meclisi üyesi, İSTAB kurucu üyeliği ve aynı zamanda FB spor kulübü kongre üyesidir.

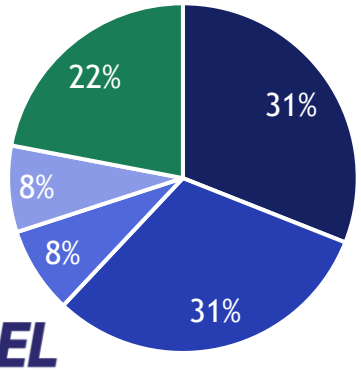


Hürer Fethi Gündüz

YK Başkan Yardımcısı

1974 İstanbul doğumlu, Koç Üniversitesi Ekonomi mezunudur. Gençlik Hizmetleri ve Kültür Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı olan Hürer Fethi Gündüz aynı zamanda Özel Irmak Okulları Yönetim Kurulu Üyesi'dir. İngilizce ve Özbekçe bilmektedir.

Ortaklık Yapısı



- Levent Birant
- İsmail Bülent Birant
- Türker Karahasan
- Hürer Fethi Gündüz
- Halka Açık

İsmail Bülent Birant

YK Üyesi

1953, Ankara, Haymana doğumlu, Haydarpaşa Sanat okulundan mezundur. İSTAB kurucu üyeliği devam etmektedir. Kendisi 1968 yılından beri sektör içerisinde farklı görevlerde yer almaktadır..

Fahri Kayhan Söyler

Bağımsız YK Üyesi

1954 yılında Kadirli'de doğdu. Fahri Kayhan Söyler Marmara Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ekonomi Bölümü mezunudur. Fahri Kayhan Söyler, 2003 – 2010 yılları arasında İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapmış ve o tarihten itibaren çeşitli finansal kuruluşların yönetim kurullarında görev almaktadır..

Türker Karahasan

YK Üyesi

1961 Giresun doğumludur. Yıldız Üniversitesi elektronik ve haberleşme mühendisliği fakültesi mezundur. Yurt dışı ve yurt içinde Telekom sektöründe mühendis olarak çalıştıktan sonra 2000 yılından itibaren insan taşımacılığı sektöründe ve yurt dışı toplu taşıma alanlarında yönetici ortak olarak çalışmaktadır. İngilizce, İspanyolca ve Arapça bilmektedir.

Burhan Gezgin

Bağımsız YK Üyesi

1965 Boğazlıyan doğumludur. 1988 yılında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesinden mezun olmuştur. 1989 yılında Maliye Bakanlığı Hesap Uzmanları Kurulunda iş hayatına başlamış yurt içi ve yurt dışında farklı görevlerde bulunmuştur. 2001-2006 yılları arasında İstanbul Vergi Dairesi Başkanlıkları ile İstanbul Defterdar Yardımcılığı görevlerinde bulunmuştur..

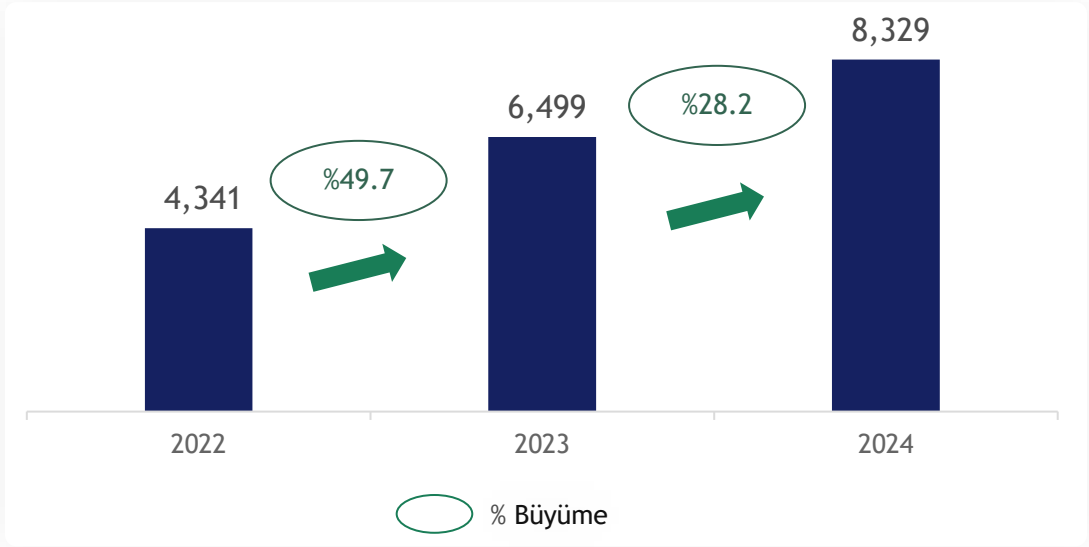
3 Temel Finansal Göstergeler

Konsolide Gelir ve FAVÖK Performansı

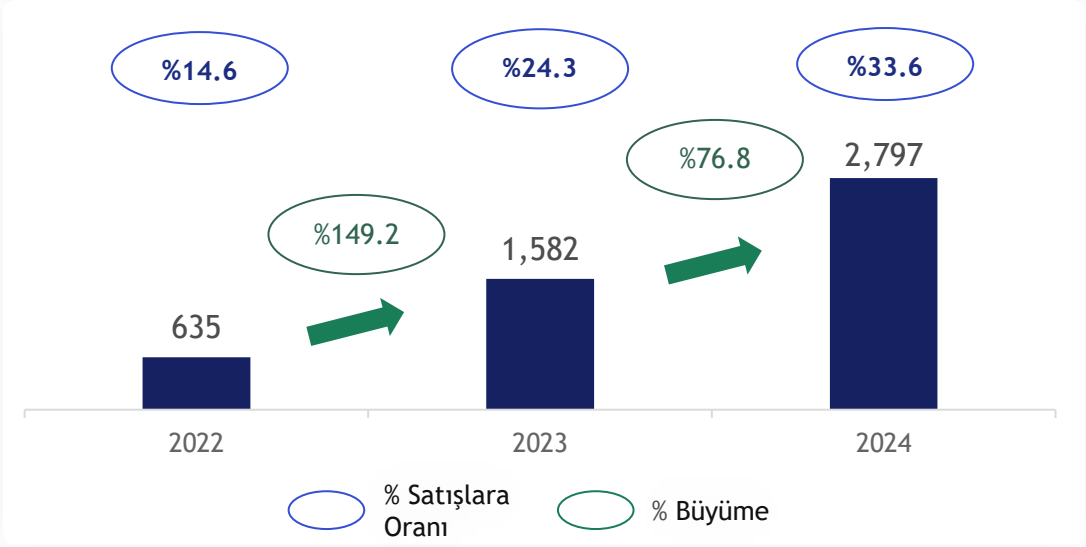
Gelirler 2024'te yıllık bazda %28,2 oranında artarak 8,3 milyar TL'ye ulaşmıştır. Bu büyüme, özellikle yurtiçinde özmal yatırımları ve yurt dışı projelerdeki genişleyen iş hacmi etkisiyle sağlanmıştır.

FAVÖK ise %76,8 artarak 2,8 milyar TL'ye yükselmiştir. Bu önemli artış, kurumsal sözleşmelerin sağladığı gelir öngörülebilirliği ve güçlü operasyonel kaldıraç etkisiyle desteklenmiş, yüksek marjlı iş kollarının gelir içerisinde artan payı bu gelişimi pekiştirmiştir.

Satış Geliri (milyon TL, TMS-29 Dahil)



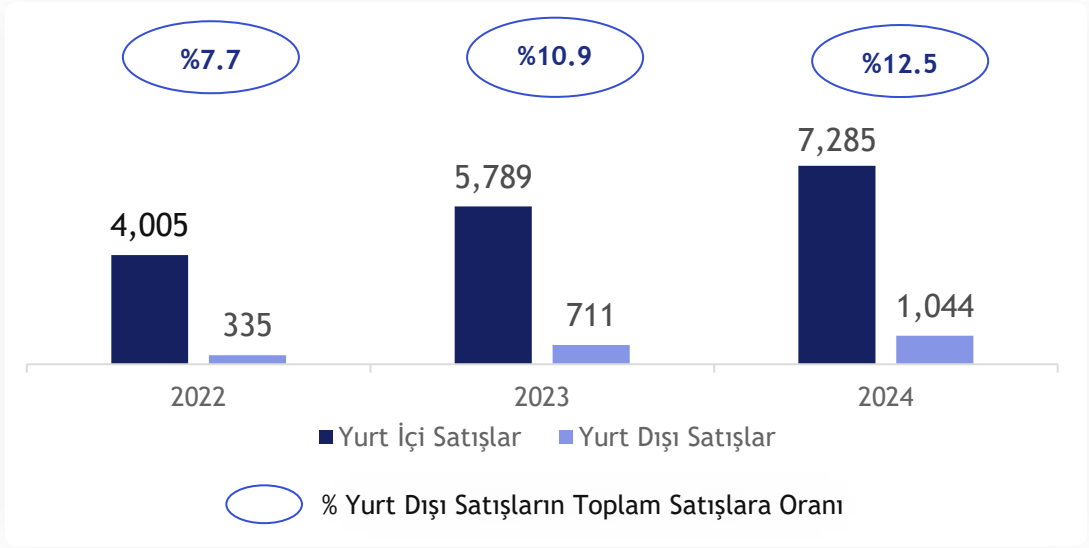
FAVÖK (milyon TL, TMS-29 Dahil)



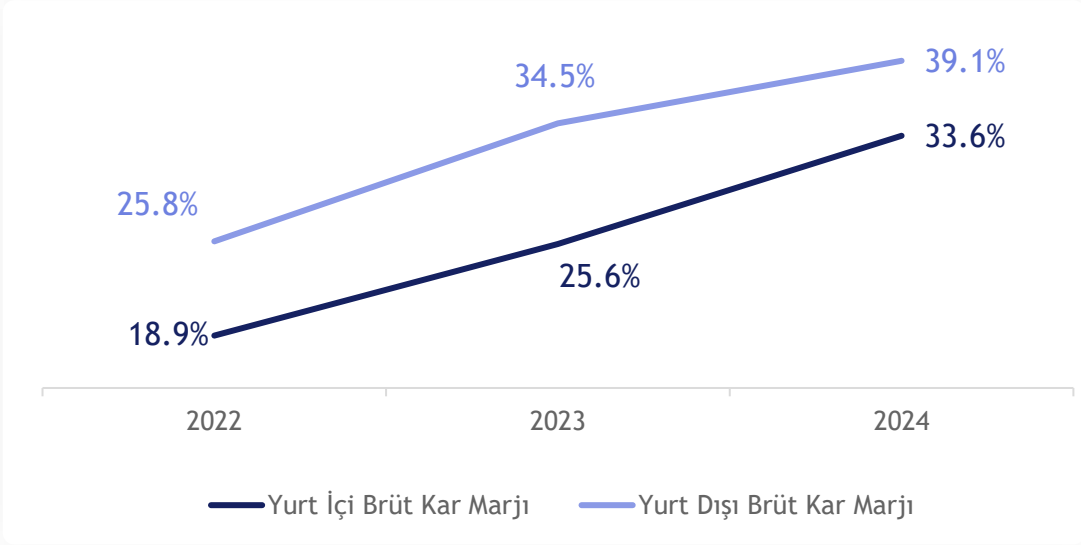
Yurtdışı Satış Büyümesi ve Brüt Kar Analizi

2024 yılında yurtdışı satışlarının toplam gelir içindeki payı %12,5 seviyesine yükselmiştir. Bu eğilim, şirketin küresel büyüme stratejisinde önemli bir ilerlemeye işaret etmektedir. Yurtdışı operasyonlarda brüt kâr marjının yurt içinin üzerinde gerçekleşmesi, uluslararası genişlemenin kârlılığa olumlu katkısını da teyit etmektedir.

Satışların Coğrafi Kırılımı (milyon TL, TMS-29 Dahil)



Brüt Kar Marjı*

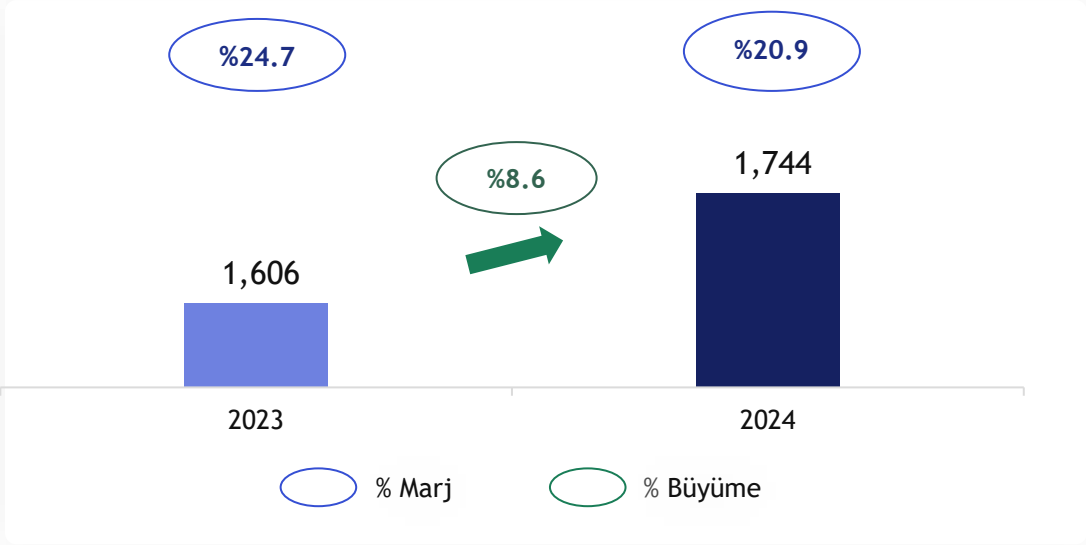


Brüt Kar Marjı, amortisman ve TMS-29 etkisi hariç olarak hesaplanmıştır.

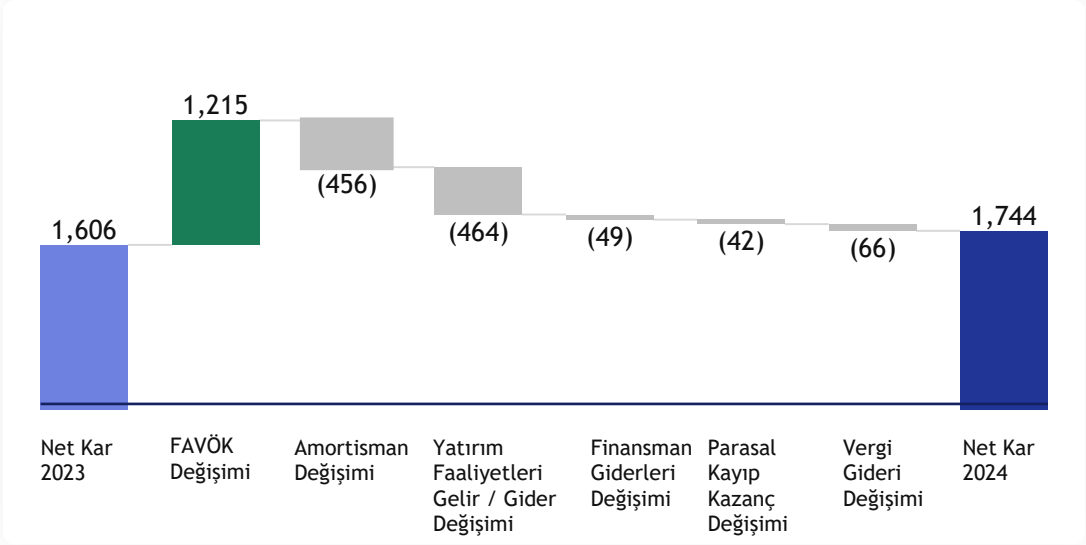
Konsolide Net Kar Performansı

2024 yılında net kâr yıllık bazda %8.6 artışla 1,744 milyon TL'ye yükselmiştir. Operasyonel kârlılıkta gerçekleşen güçlü artışa rağmen, net kâr büyümesi, TMS-29'un etkisiyle artan amortisman giderleri ve geçen yıl gerçekleşen yatırım amaçlı gayrimenkul değerlemesinin oluşturduğu yüksek baz nedeniyle sınırlanmıştır. Bu muhasebesel etkiler, nakit akışını etkilememekte olup şirketin sürdürülebilir operasyonel performansı, nakit üretme kapasitesi ve kâr kalitesi korunmaktadır.

Net Kar (milyon TL, TMS-29 Dahil)



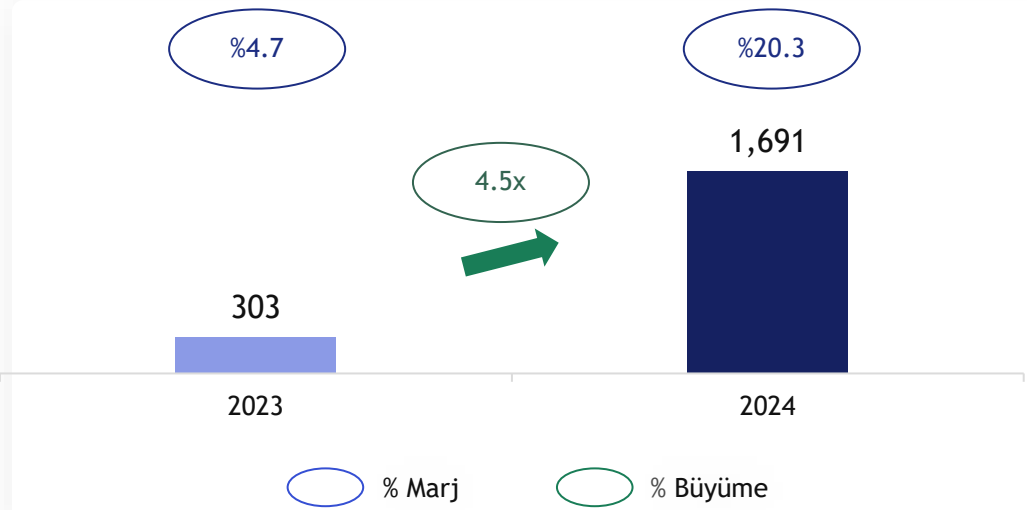
Net Kar Köprü Analizi (milyon TL, TMS-29 Dahil)



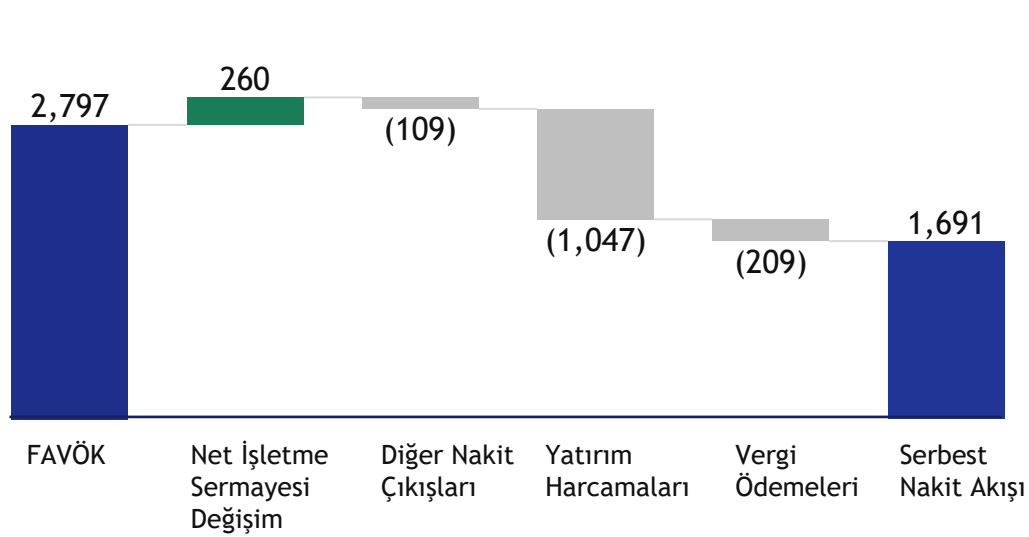
Serbest Nakit Akışı Performansı

Serbest nakit akışı 2024 yılında yıllık bazda 4,5 kat artarak 1.691 milyon TL'ye yükselmiştir. Bu güçlü artışta, yüksek operasyonel kârlılığın yanı sıra disiplinli yatırım harcamaları ve etkin net işletme sermayesi yönetimi önemli rol oynamıştır. Şirket, faaliyetlerinden elde ettiği nakdi, yatırım ve vergi sonrası pozitif nakit akışına dönüştürme kabiliyetini pekiştirmiş, serbest nakit akışı marjını tarihî zirve olarak %20'nin üzerine çıkarmış ve sürdürülebilir nakit yaratma kapasitesini güçlendirmiştir.

Serbest Nakit Akışı (milyon TL, TMS-29 Dahil)



SNA Köprü Analizi (milyon TL, TMS-29 Dahil)

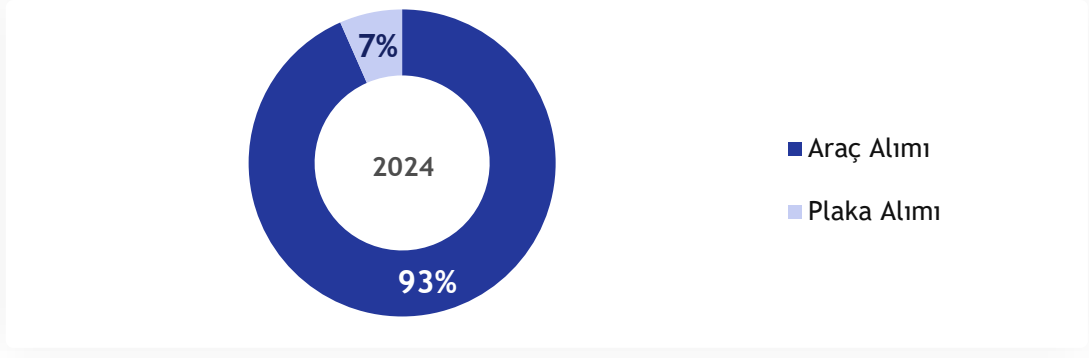


Yatırım Harcamaları ve Filo Kompozisyonu

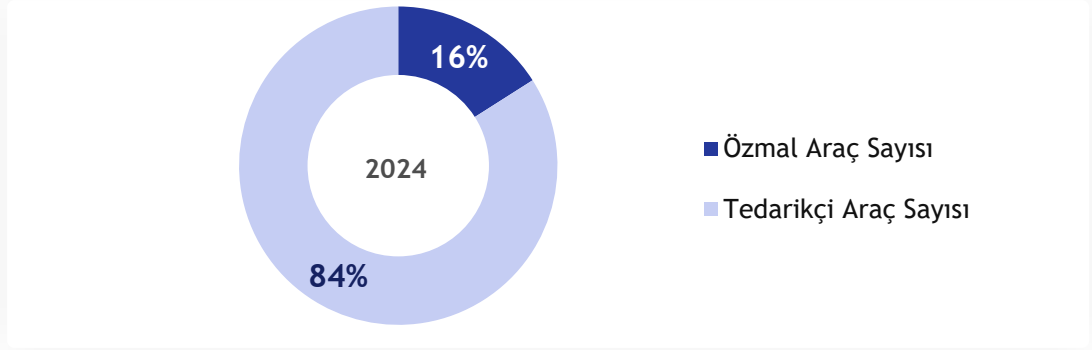
2024 yılında yatırım harcamaları bu yıl 1,047 milyon TL'ye ulaşmıştır. Bu tutarın %93'ü araç alımlarına ilişkindir. Şirket, %16 özmal ve %84 tedarikçi araç kompozisyonuyla operasyonel esnekliğini ve maliyet yönetimi etkinliğini korumuştur. Araç portföyünde, personel taşımacılığı %66 payla ana faaliyet alanı olarak öne çıkarken, öğrenci taşımacılığı ve diğer segmentlerin payı şirketin iş kollarında çeşitliliği artırma hedefini desteklemiştir.

Yatırım Harcamaları (milyon TL, TMS-29 Dahil)

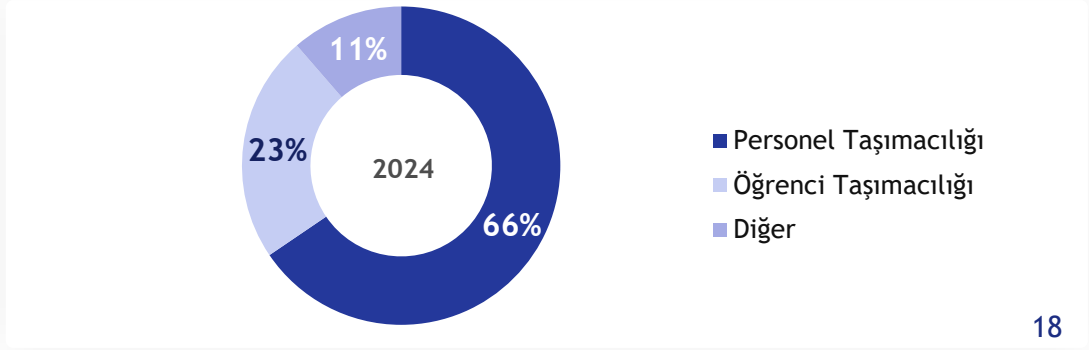
Yatırım Harcamaları Faaliyet Kırılımı (2024)



Özmal ve Tedarikçi Araç Kırılımı



Taşımacılık Tipine Göre Araç Kırılımı

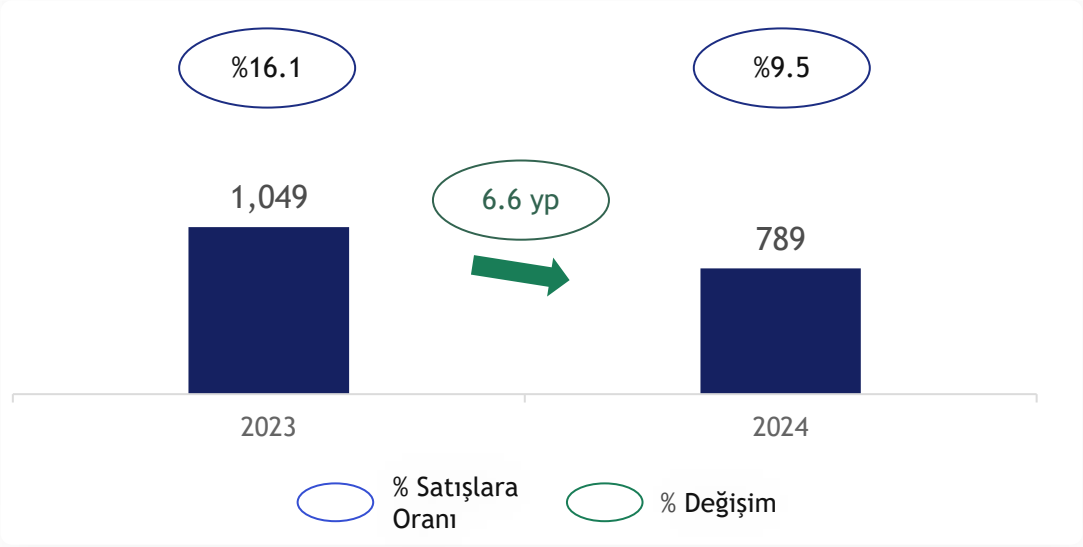


Net İşletme Sermayesi ve Borç (Nakit) Pozisyonu

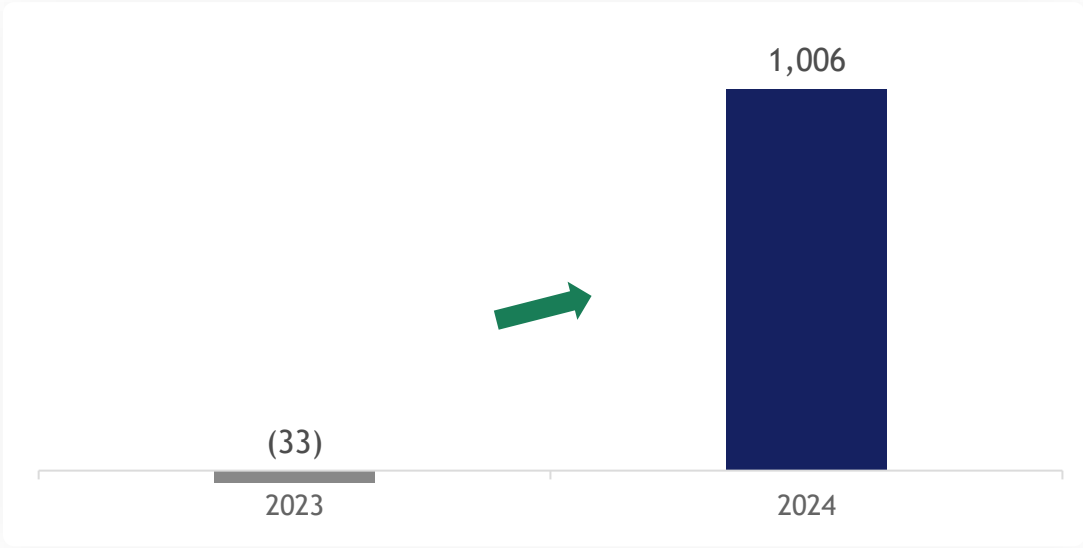
Net işletme sermayesinin ciroya oranı 2024 yılında %16,1'den %9,5'e gerilemiş; alacakların etkin yönetimi ve öğrenci taşımacılığı iş kolunda alınan avanslardaki artışlar sayesinde önemli bir verimlilik artışı sağlanmıştır.

Net nakit pozisyonu ise 1.0 milyar TL seviyesine yükselerek şirketin finansal esnekliğini güçlendirmiş; bu durum yurtiçi ve yurtdışı büyüme projelerine kaynak yaratma kapasitesini desteklemiştir.

Net İşletme Sermayesi (milyon TL, TMS-29 Dahil)



Net Nakit Pozisyonu (milyon TL, TMS-29 Dahil)



4 Büyüme Stratejileri

Sürdürülebilir Büyüme İçin Stratejik Yatırımlar

Pazar çeşitliliğini artırmak, teknoloji entegrasyonunu derinleştirmek ve mevcut varlıkları daha etkin kullanmak yoluyla; gelir yapımızı faaliyet ve coğrafya bazında çeşitlendirerek daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz.

Yurt Dışı Kamu İhaleleri

ABD, Avrupa, Afrika ve Orta Doğu'daki kamu taşıma ihalelerine katılarak döviz bazlı gelir yaratan projelerle uzun vadeli ve sürdürülebilir büyüme sağlamayı hedefliyoruz.

Ürdün'de Faaliyet Ağının Genişletilmesi

Ürdün'de farklı kamu kuruluşlarıyla iş birlikleri kurarak yeni operasyonlar geliştirmeyi ve bölgedeki pazar payımızı artırmayı planlıyoruz.

Otonom ve Yapay Zeka Teknolojileri Yatırımları

Otonom sürüş teknolojilerini hizmetlerimize entegre ederek, bu alandaki ilk uygulayıcılar arasında yer almayı ve teknoloji odaklı dönüşüm sürecini başlatmayı amaçlıyoruz.

Türkiye'de VIP Taşımacılıkta Pazar Liderliği Hedefi

İstanbul başta olmak üzere büyükşehirlerde dijital altyapımızı kullanarak VIP taşımacılık alanında lider konuma ulaşmayı hedefliyoruz.

Türkiye'de Toplu Taşıma İhalelerine Odaklanma

İl ve ilçe belediyeleri tarafından açılan toplu taşıma ihalelerine katılım sağlayarak, düzenli gelir akışımızı güçlendirmeyi amaçlıyoruz.

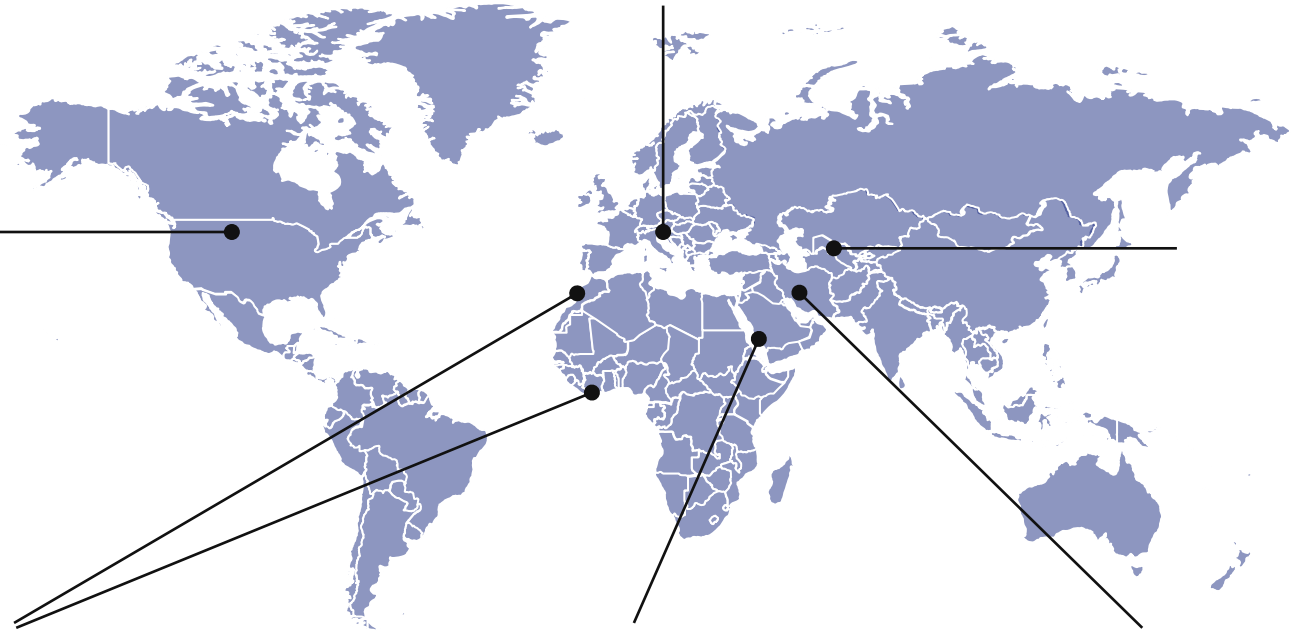
Şirket Varlıklarının Etkin Kullanımı

Şirkete ait arsa varlıklarını gayrimenkul geliştirme projelerinde değerlendirerek, yeni operasyonel faaliyetler için ilave nakit kaynakları yaratmayı hedefliyoruz.

Uluslararası Yatırımlar ile Artan Ayak İzi

Farklı coğrafyalarda yapılacak yeni yatırımlar ile sürdürülebilir büyüme ve doğru risk dağılımını hedefliyoruz.

Kamu - Toplu Taşıma İhaleleri
Birleşik Krallık, Almanya, Fransa ve Norveç



Otonom ve Yapay Zeka Teknolojileri Yatırımları
ABD

Kamu - Toplu Taşıma İhaleleri
Özbekistan

Kamu - Toplu Taşıma İhaleleri
Fas

Gana

Kamu - Toplu Taşıma İhaleleri
Suudi Arabistan

Farklı Şehirlerde Toplu Taşıma İhaleleri & Farklı Kamu Hizmeti İhaleleri
Ürdün

GÜRSEL

Yatırım Tezi: Finansal Disiplin ve Ölçeklenebilirlik Üzerine Kurulu Büyüme Modeli

Operasyonel verimlilik, teknolojiye açıklık ve müşteri sadakati temelinde inşa ettiğimiz iş modelimiz; döviz bazlı gelir unsurları, coğrafi esneklik ve güçlü bir büyüme geçmişiyle destekleniyor. Değişen piyasa koşullarına uyum sağlama kabiliyetimiz ise bu yapının sürdürülebilirliğini pekiştiriyor.

Verimli Operasyonlar, Dijitalleşme ve Maliyet Disiplini

Uzun yıllara dayalı saha tecrübemiz, yalın hizmet yapımız ve dijital altyapı yatırımlarımız sayesinde operasyonlarımızı etkin biçimde yönetiyoruz. Bu yapı, hem maliyet kontrolü hem de büyümenin sağlıklı biçimde gerçekleşmesi açısından güçlü bir temel sunuyor.

Kurumsallaşmış Müşteri İlişkileri ve Güçlü Marka Hafızası

Uzun vadeli sözleşmelere ve müşteri memnuniyetine dayalı hizmet anlayışımıza güvenen sadık bir müşteri portföyüne sahibiz. Bu yapı, gelir akışımızın sürekliliğini desteklerken markamızın sektördeki konumunu da güçlendiriyor.

Ölçeklenebilir Hizmet Modeli ve Güçlü Büyüme Performansı

Hizmet süreçlerimizi farklı coğrafyalara ve müşteri profillerine uyarlayabilecek esneklikte kurguladık. Son dört yılda FAVÖK'ümüzün reel bazda yaklaşık yedi kat artması, bu ölçeklenebilir modelin sahada güçlü bir karşılık bulduğunu gösteriyor.

Döviz Bazlı Hizmetlerle Gelir Dengesini Koruma

Yurt dışı kamu ihaleleri ve ihracat niteliği taşıyan hizmet kalemlerimiz sayesinde gelirlerimizin bir kısmı döviz bazlıdır. Bu yapı, kur dalgalanmalarına karşı koruma sağlayarak finansal dengenin korunmasına katkı sunuyor.

Coğrafi Yayılım Yetkinliği

Operasyonel kabiliyetimizi İstanbul dışına taşıyarak aynı hizmet kalitesini farklı bölgelerde de sunabiliyoruz. Bu esneklik, bölgesel büyüme potansiyelini hayata geçirme konusunda önemli bir avantaj sağlıyor.

Enflasyonist Ortamlara Karşı Esnek İş Modeli

Farklı maliyet ortamlarına uyarlanabilen esnek iş modelimiz sayesinde; hem fiyatlama tarafında çevik davranabiliyor hem de ekonomik dalgalanmalara karşı uyum kabiliyetimizi koruyabiliyoruz.

5 2025 Yılı Beklentileri

2025 Yönetim Beklentileri

2025 yılında güçlü satış büyümesinin sürdürülebilir karlılık ile desteklenmesi beklenmektedir.

≈13.0 milyar TL
(TMS-29 Dahil)

Satış Geliri (2025T)

2024: 8.3 milyar TL

≈4.0 milyar TL
(TMS-29 Dahil)

FAVÖK(2025T)

2024: 2,8 milyar TL

%9.0 - %11.0
(Satışlara Oranı)

Yatırım Harcaması (2025T)

2024: %12.6

** 2025 yılı hedefleri belirlenirken baz alınan yıl sonu enflasyon beklentisi %30'dur*

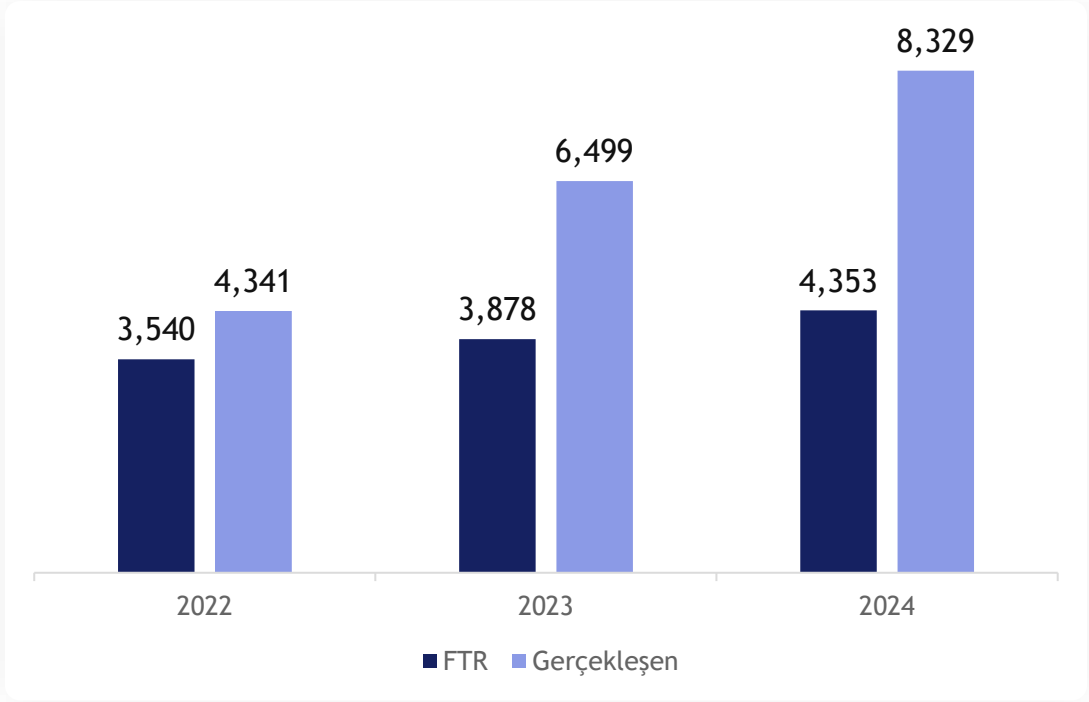
GÜRSEL

6 Geçmiş Hisse Performansı

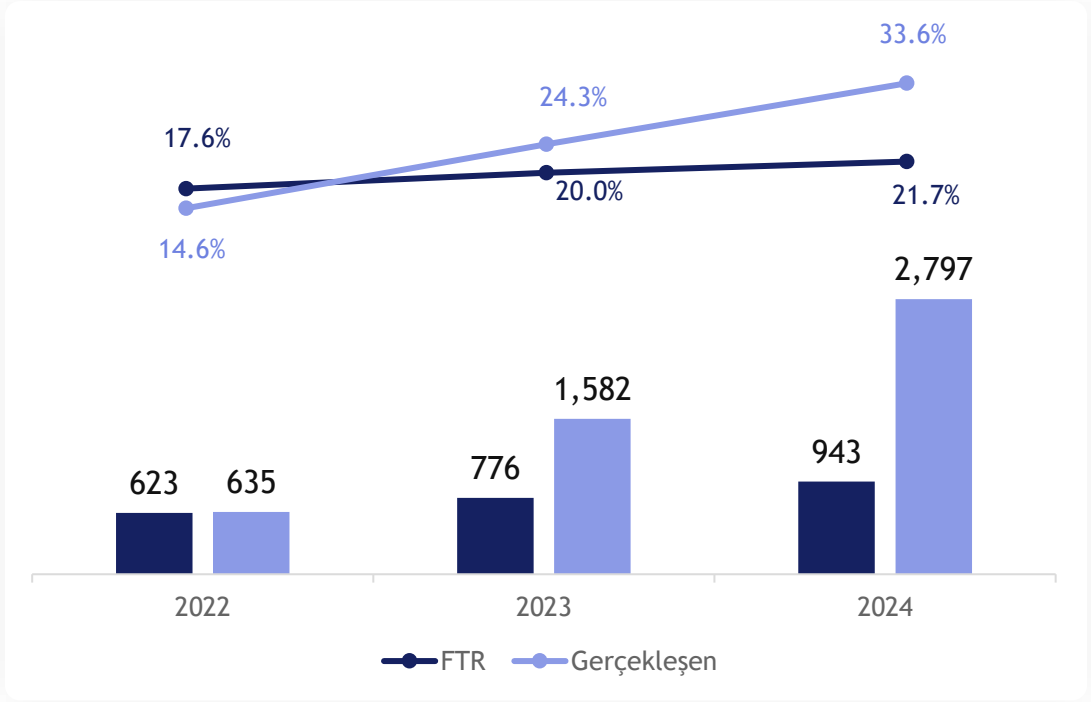
Halka Arz Beklentileri ve Gerçekleşmeler[1]

Halka arz sonrasında açıklanan projeksiyonlar aşılmış, güçlü gelir büyümesi ve artan operasyonel kârlılık performansı yakalanmıştır. 2022-2024 döneminde satış gelirleri ve FAVÖK, halka arz dönemi tahminlerinin belirgin şekilde üzerinde gerçekleşmiş, gelirler 2024 itibarıyla projeksiyonu %91 aşarak 8,3 milyar TL'ye ulaşmıştır. Aynı dönemde FAVÖK marjı da %33,6 ile öngörülen %21,7'nin oldukça üzerine çıkarak güçlü operasyonel kaldıracın ve ölçeklenebilir iş modelinin etkinliğini kanıtlamıştır.

Satış Performansı: Fiyat Tespit Raporu vs Gerçekleşen (milyon TL, 2024 yıl sonu itibarıyla TMS-29 Dahil)



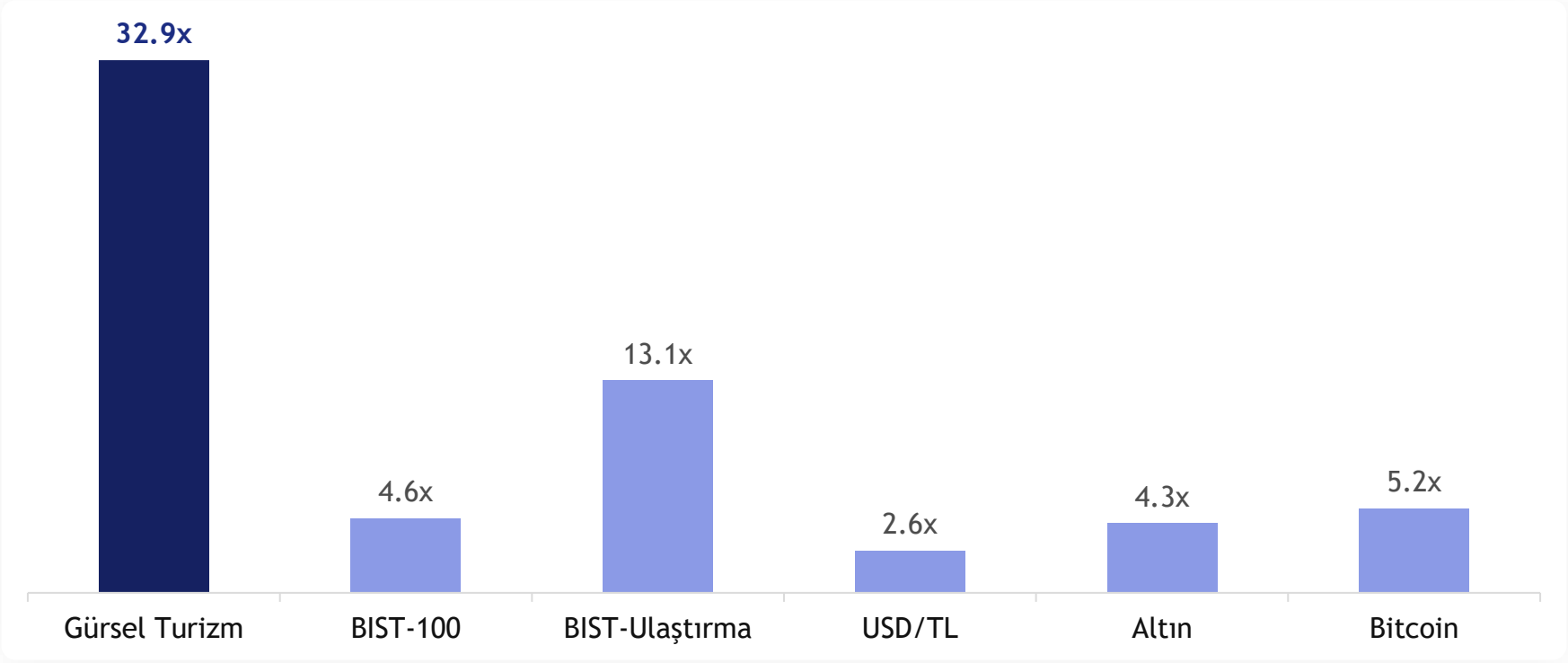
FAVÖK Performansı: Fiyat Tespit Raporu vs Gerçekleşen (milyon TL, 2024 yıl sonu itibarıyla TMS-29 Dahil)



[1] *Fiyat tespit raporunda yer alan tahminler, öncelikle çalışmada yer alan enflasyon varsayımları doğrultusunda reel bazda düzenlenmiş; ardından, gerçekleşen enflasyon verileri esas alınarak 2024 yıl sonu fiyatlarıyla yeniden hesaplanmıştır.*

Halka Arz Sonrası Hisse Performansı

Gürsel Turizm, halka arz tarihi olan 9 Mart 2022'den bu yana geçen sürede Türk Lirası bazında %3.290'lik (32,9 kat) getiriyle hem BİST-100 endeksini hem de BİST ulaşım sektörü ortalamasını açık ara geride bırakmıştır. Bu üstün performans, şirketin operasyonel büyüme kapasitesi, kârlılık artışı ve yatırımcı güvenini pekiştiren bilanço disipliniyle doğrudan ilişkilidir. Aynı dönemde döviz, altın ve Bitcoin gibi geleneksel ve alternatif yatırım araçlarının getirilerinin de üzerinde gerçekleşen hisse performansı, Gürsel Turizm'in sermaye piyasalarındaki konumunu güçlendirmiştir.



Kaynak: EquityRT (18 Nisan 2025 kapanış fiyatları itibarıyla)

7 Ekler

Finansal Tablolar, (milyon TL)

Bilanço	31 Aralık 23	31 Aralık 24	Değişim (%)
Nakit ve Nakit Benzerleri	695	1,407	102.4%
Finansal Yatırımlar	306	102	(66.7%)
Ticari Alacaklar	1,431	2,319	62.1%
Peşin Ödenmiş Gideler	227	126	(44.5%)
Diğer Dönen Varlıklar	33	36	9.1%
Toplam Dönen Varlıklar	**2,693**	**3,990**	**48.2%**
Maddi Duran Varlıklar	3,243	3,947	21.7%
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	916	783	(14.5%)
Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller	592	637	7.6%
Diğer Duran Varlıklar	27	9	(66.7%)
Toplam Duran Varlıklar	**4,778**	**5,376**	**12.5%**
Toplam Duran Varlıklar	**7,471**	**9,366**	**25.4%**
Kısa Vadeli Borçlanmalar	16	27	68.8%
Uzun Vadeli Borçlanmaların Kısa Vadeli Kısımları	841	395	(53.0%)
Ticari Borçlar	590	673	14.1%
Ertelenmiş Gelirler	48	991	1964.6%
Diğer Kısa Vadeli Yükümlülükler	256	275	7.4%
Toplam Kısa Vadeli Yükümlülükler	**1,750**	**2,361**	**34.9%**
Uzun Vadeli Borçlanmalar	171	79	(53.8%)
Uzun Vadeli Kiralama Borçları	2		(100.0%)
Ertelenmiş Gelirler	23	15	(34.8%)
Uzun Vadeli Karşılıklar	33	52	57.6%
Ertelenmiş Vergi Yükümlülüğü	886	684	(22.8%)
Toplam Uzun Vadeli Yükümlülükler	**1,115**	**829**	**(25.7%)**
Özkaynaklar	4,606	6,176	34.1%
Toplam Kaynaklar	**7,471**	**9,366**	**25.4%**

Finansal Tablolar, (milyon TL)

Gelir Tablosu	31 Aralık 23	31 Aralık 24	Değişim (%)
Hasılat	6,499	8,329	28.2%
Satislarin Maliyeti (-)	(4,872)	(5,868)	20.4%
Brüt Kâr	**1,627**	**2,462**	**51.3%**
Brüt Kar Marjı	25.0%	29.6%	18.4%
Genel Yönetim Giderleri (-)	(295)	(243)	(17.6%)
Pazarlama Giderleri (-)	(5)	(6)	20.0%
Esas Faaliyetlerden Diger Gelirler	258	173	(32.9%)
Esas Faaliyetlerden Diger Giderler (-)	(103)	(144)	39.8%
Esas Faaliyet Kâri Zarari	**1,483**	**2,242**	**51.2%**
Yatirim Faaliyetlerinden Gelirler	538	77	(85.7%)
Yatirim Faaliyetlerinden Giderler (-)	(3)	(6)	100.0%
Finansman Gideri Öncesi Faaliyet Karı	**2,018**	**2,313**	**14.6%**
Finansman Giderleri (-)	(328)	(392)	19.5%
Finansman Gelirleri (+)	71	85	19.7%
Parasal (kayip) kazanç	(175)	(217)	24.0%
Vergi Öncesi Kar	**1,586**	**1,790**	**12.9%**
Sürdürülen Faaliyetler Vergi (Gideri) Geliri	**21**	**(45)**	**(314.3%)**
Dönem Vergi Gideri Geliri	(169)	(244)	44.4%
Ertelenmis Vergi Gideri Geliri	189	199	5.3%
Dönem Karı / (Zararı)	**1,606**	**1,744**	**8.6%**

Personel Taşımacılığı İş Kolu

Gürsel Turizm'in ana faaliyet alanlarından biri olan personel taşımacılığı, kamu ve özel sektör kuruluşlarına yönelik düzenli servis hizmetlerini kapsamaktadır. Geniş ölçekli filo yapısı, saha organizasyonu ve sözleşmeli müşteri yapısı ile bu segment, şirketin sürdürülebilir gelir akışında temel rol oynamaktadır.

- Türkiye genelindeki kamu ve özel sektör ihalelerine katılım sağlanmakta; bu sayede kurumsal müşteri portföyü istikrarlı biçimde genişlemektedir. Hizmet modeli, saha bazlı yapılanma ve yerel temsil ağı ile yüksek hizmet kalitesi sunacak şekilde yapılandırılmıştır.
- Taşeron ve özmal dengesine dayalı esnek filo yapısı sayesinde, operasyonel kapasite talep doğrultusunda hızlı biçimde uyarlanabilmektedir. Bu yapı, hizmet sürekliliğini korurken filo verimliliğini de artırmaktadır.
- Özmal araçlar, tedarik zinciri risklerine karşı yedek ve garanti rolü üstlenmekte; toplam filo içinde belirli bir oranda tutulmaktadır. Bu denge, kalite kontrolünün sürdürülebilirliğini sağlarken finansal verimliliği desteklemektedir.
- Bölge ofisleri ve sahadaki müşteri temsilcileri aracılığıyla operasyonlar yerele yakın bir yapı ile yürütülmekte; bu sayede hizmet deneyimi standardize edilebilmektedir.
- Personel taşımacılığı segmenti, şirketin gelirlerinin önemli bir bölümünü oluşturmakta olup; yüksek müşteri sadakati ve uzun vadeli sözleşme yapısı sayesinde istikrarlı bir nakit akışı sağlamaktadır.

Öğrenci Taşımacılığı İş Kolu

Öğrenci taşımacılığı, bireysel ödeme yapısına dayalı iş modeli ve yüksek hizmet standardı ile Gürsel Turizm'in büyüme potansiyeli taşıyan iş kollarından biridir. Üniversite, kolej ve kampüs içi taşımacılık faaliyetleriyle bu segment, perakende müşteri memnuniyeti ve dijital takip altyapısı sayesinde sürdürülebilir büyümeyi desteklemektedir.

- Üniversite ve özel okul öğrencilerine yönelik taşımacılık faaliyetleri, evden okula/okuldan eve doğrudan ulaşım modeliyle yürütülmektedir. Hizmet, bireysel ödeme yapısına sahip olmasıyla personel taşımacılığından ayrışmaktadır.
- Ring, shuttle ve kampüs içi taşıma gibi farklı alt hizmet modelleriyle üniversite yönetimleri ve özel kurumların farklı ihtiyaçlarına çözüm sunulmaktadır.
- Öğrenci taşımacılığı segmenti, kullanıcı memnuniyeti ve güvenli ulaşım odaklı hizmet anlayışı sayesinde, ağırlıklı olarak referansla büyüyen bir iş modeli sunmaktadır.
- Dijital takip sistemleri ve "Gürsel Mobil" gibi uygulamalar aracılığıyla hem veliler hem yolcular için hizmetin anlık izlenebilirliği sağlanmaktadır. Bu özellik, sektörde farklılaştırıcı bir unsurdur.
- Kişi bazında faturalama ve bireysel müşteriyle ilişki yönetimi yapısı, segmentin hizmet kalitesi ve tahsilat disiplini açısından avantajlı bir yapı sunmasına olanak tanımaktadır.

Sürücülü Araç Kiralama İş Kolu

Sürücülü araç kiralama faaliyetleri, şirketin sahip olduğu güçlü özmal araç filosu ve dijital sipariş altyapısı ile kamu ve özel sektör müşterilerine esnek çözümler sunmaktadır. Uzun dönemli filo taşımacılığı ile anlık kiralama modellerini bir arada barındıran bu segment, yasal yetki belgeleri gerektiren yapısı sayesinde rekabetin sınırlı olduğu bir alanda stratejik bir konum sağlamaktadır.

- İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin yetkilendirmesiyle yürütülen filo taşımacılığı hizmetleri, şirketin özmal araçlarıyla gerçekleştirilmektedir. Araç talepleri dijital platform üzerinden siparişe dayalı şekilde alınmakta ve saha operasyonu merkezî biçimde yönetilmektedir.
- Basın kuruluşları, kamu kurumları ve kampüs içinde hizmet sunan şirketler tarafından; sürücü ve araç talepleri operasyonel ihtiyaçlara göre iletilmekte, bu talepler konsolide edilerek zamanında ve bütünlüklü biçimde karşılanmaktadır.
- Filo taşımacılığı hizmetleri ihale usulüyle yürütülmekte, birim hizmet fiyatları ihaleler sonucunda belirlenmektedir. Bu model, gelir akışının kurumsal sözleşmelere dayalı olarak öngörülebilir kalmasını sağlamaktadır.
- Segmentin diğer bileşeni olan sefer başı araç kiralama hizmetleri, A tipi TÜRSAB ve B2 yetki belgeleri çerçevesinde yürütülmekte; hem yurtiçi hem yurtdışında tarifesiz taşımacılık kapsamında faaliyet gösterilmektedir.
- Uzun dönemli sürücülü araç kiralama talepleri, hizmet başına maliyet analizine göre tekliflendirilmekte ve sabit sözleşmelerle yürütülmektedir. Bu yapı, yüksek hizmet kalitesiyle birlikte maliyet kontrolü ve kârlılık dengesini mümkün kılmaktadır.

Kent içi Toplu Taşıma İş Kolu

Kent içi toplu taşıma, dünyada genellikle belediyeler yetkisinde yürütülen, tarifesi ve hizmet çerçevesi kamu otoriteleri tarafından belirlenen bir ulaşım alanıdır. Gürsel Turizm, uzun soluklu iş geliştirme faaliyetlerinin sonucunda Ürdün'ün başkenti Amman'da iki ayrı hatta toplu taşıma hizmeti sunarak, bu alanda uluslararası operatör kimliği kazanmıştır.

- Kentiçi toplu taşıma hizmetleri, kamu otoriteleri tarafından ihale edilen, belirli yasal ve teknik standartlara bağlı olarak yürütülen faaliyetlerden oluşmaktadır. Gürsel Turizm, bu alanda rekabetin ve giriş bariyerlerinin yüksek olduğu Amman şehrinde faaliyet göstermektedir.
- Şirket, 2019 yılında Amman Belediyesi tarafından ihale edilen şehir içi otobüs taşımacılığı hizmetinde yüklenici olarak seçilmiş ve faaliyetlerine Amman Gürsel-Autobus markası altında başlamıştır.2021 Temmuz ayında ise şehirde hizmete giren BRT (metrobüs) hattı, önceki operasyonlardaki performans dikkate alınarak doğrudan şirketimize tahsis edilmiştir. Bu ikinci hat, şirketin bölgedeki konumunu pekiştirmiştir.
- Uluslararası kamu ihalelerinde, uzun süren müzakere süreçleri, mevzuat farklılıkları ve bölgesel dinamikler nedeniyle tekliflerin sonuca ulaşma oranı sınırlı kalabilmektedir. Şirketimiz, Ürdün operasyonuyla bu alanda faaliyet gösterebilen az sayıdaki operatör arasında yer almaktadır.
- Amman'daki faaliyetler, şirketin iş geliştirme kabiliyetini, kamu yönetimleriyle uyumlu çalışabilme yetkinliğini ve yurtdışı büyüme stratejisindeki uygulama becerisini yansıtmaktadır. Farklı coğrafyalarda yeni projelere yönelik değerlendirme ve hazırlık süreçleri devam etmektedir.

İlginiz için teşekkür ederiz.

İletişim

Orta Mah. Bektaş Sk. No:1,
34880 Kartal/İstanbul

+90 216 575 33 55

info@gurseltur.com.tr

https://www.gurseltur.com.tr/

GÜRSEL