

## ANADOLU EFES 2019 SATIŞ HACMİ GELİŞİMİ

İstanbul, Ocak 10, 2020 – Anadolu Efes (BIST: AEFES.IS):

	4Ç2018	4Ç2019	% değişim	Proforma*		
				2018	2019	% değişim
Bira Grubu (mhl)	8.2	8.6	4.8%	34.2	36.2	5.9%
Türkiye	1.4	1.3	-7.1%	5.7	5.4	-5.2%
Uluslararası	6.8	7.3	7.2%	28.5	30.8	8.1%
Coca-Cola İçecek (m ü/k)	228.5	230.5	0.8%	1,314.9	1,316.3	0.1%
Türkiye	120.1	126.0	4.9%	650.5	662.1	1.8%
Uluslararası	108.4	104.5	-3.6%	664.5	654.2	-1.5%
Anadolu Efes Konsolide (mhl)	21.2	21.7	2.4%	108.8	110.9	1.9%

1 hektolitre (hl): 100 litre

1 ünite kasa (ü/k): 5.678 litre

AKSI BELİRTİLMEDİĞİ SÜRECE, TÜM RAKAMLAR PROFORMA BAZDA (1Ç2018 İÇİN AB INBEV İLE RUSYA VE UKRAYNA'DA YAPILAN BİRLEŞME ETKİSİ DAHİL) VERİLMİŞTİR.

## ANADOLU EFES KONSOLİDE

Anadolu Efes'in konsolide satış hacmi, yılın son çeyreğinde yıllık bazda %7,2 oranında artış gösteren uluslararası bira operasyonlarının ve Türkiye meşrubat operasyonlarının güçlü performansı sayesinde %2,4 oranında büyüme kaydetmiştir. Buna göre, Anadolu Efes'in konsolide satış hacmi 2019 yılının tamamında, düşük-orta tek haneli büyüme beklentimiz doğrultusunda yıllık bazda %1,9 oranında artışla 110,9 mhl'ye ulaşmıştır.

## BİRA GRUBU

2019 yılının son çeyreği **Bira Grubu** satış hacminin yıllık %4,8 oranında artışla 8,6 mhl'ye ulaştığı bir diğer güçlü çeyrek olmuştur. Bira grubunun bu çeyrekteki güçlü performansına özellikle yıl boyunca beklentilerin üzerinde performans gösteren Rusya ve Ukrayna katkı sağlamıştır. 2019 yılının tamamında bira grubu satış hacmi, orta-tek haneli büyüme beklentimize paralel olarak % 5,9 oranında artışla 36,2 mhl olarak gerçekleşmiştir.

## TÜRKİYE BİRA OPERASYONLARI

Türkiye bira toplam satış hacmi 2019 yılının son çeyreğinde bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla %7,1 oranında düşüşle 1,3 mhl seviyesinde gerçekleşmiştir. Sonuç olarak, 2019 yılının tamamında, Türkiye bira operasyonlarının toplam satış hacmi; ihracat da dahil olmak üzere, orta tek haneli düşüş beklentimiz doğrultusunda yıllık bazda % 5,2 oranında düşüşle 5,4 mhl seviyesinde kaydedilmiştir.

Tüm hızlı tüketim ürünleri sektörü, makro dinamiklerin neden olduğu zayıf talep ve bununla ilişkili düşük tüketici güveninden olumsuz etkilenerek çeyrek boyunca baskı altında kalmaya devam etmiştir. Bira pazarı, yılın son çeyreğinde, diğer hızlı tüketim ürünleri kategorilerine benzer bir şekilde gerilemiş ve satın alınabilirliğin düşüşünden de etkilenmiştir. Bira pazarının 2019 yılında orta-haneli düşüş gösterdiği tahmin edilmektedir.

2019 yılı zorlu bir yıl olmasına rağmen, aynı zamanda markalarımıza yatırım yaparak portföyümüzü güçlendirebildiğimiz, kaliteyi, tadı ve tazeliği geliştirmeye devam ettiğimiz, premium segmentteki varlığımızı genişlettiğimiz ve kültürel etkinlikler ve festivaller yoluyla tüketicilerle olan bağımızı canlandırabildiğimiz bir yıl olmuştur.

## ULUSLARARASI BİRA OPERASYONLARI

---

**Uluslararası Bira Operasyonlarının** konsolide satış hacim 2019 senesinin son çeyreğinde 7,3 mhl'ye ulaşmıştır. Bu çeyrekteki güçlü büyümeye esas olarak Rusya ve Ukrayna katkı sağlarken Gürcistan'ın da büyümeye katkısı pozitif olmuştur. Buna göre, 2019 yılının tamamında uluslararası bira operasyonlarının satış hacmi yıllık %8,1 oranında artarak 30.8 mhl olarak gerçekleşmiştir.

**Rusya** bira pazarının 2019 yılında düşük-tek haneli büyüdüğü tahmin edilmektedir. Pazar zorlu bir üçüncü çeyrek geçirmiş olmasına rağmen bira hacimlerinde hafif seviyede toparlanma görülürken 4. çeyrekte büyüme kaydedilmiştir. 2019 yılının tamamında, Rusya'daki operasyonumuzun hacimleri yüksek tek haneli oranda büyüme göstermiş ve sene başından bu yana pazar payı kazanmamızı sağlamıştır. Rusya'daki güçlü performansımıza hem birleşmenin akabinde gerçekleşen başarılı bir entegrasyon süreci hem de net satış gelirlerini artırmaya yönelik odağımız katkı sağlamıştır.

**Ukrayna**, yılın başından bu yana beklentilerin üzerinde performans göstermiştir. Ukrayna bira pazarının 2019 yılında düşük tek haneli oranda yükseldiği tahmin edilmektedir. Diğer taraftan Ukrayna'daki bira operasyonlarımız ise 2019 yılında düşük çift haneli büyüme kaydetmiştir. Efes markalarının başarılı lansmanları yıl boyunca pazarın üzerinde performans gösterilmesine destek olmuştur.

2019 yılında **Kazakistan** bira pazarının yatay seviyede kaldığı tahmin edilmektedir. Makro zorlukların yanı sıra pazardaki rekabetçi baskılara rağmen, hacimlerimizi ve pazar payımızı sabite yakın tutabilmeyi başardık. Satış kanallarında artan görünürlük, yeni lansmanlar, tüketicilere sunulan özel ambalajlar ile birlikte kaliteye daha fazla odaklanılmasıyla boyunca performansımıza katkı sağlamıştır.

**Diğer uluslararası bira operasyonlarımızda**, pazarların düşük tek haneli seviyede arttığı tahmin edilmektedir. Markalara olan odağımız, ana markalarımızda yaptığımız lansmanlar ile birlikte satış noktalarındaki varlığımızı artırmaya yönelik girişimlerimiz sayesinde pazar liderliğimiz bu dönemde de devam etmiştir.

## MEŞRUBAT GRUBU

---

2019 yılının son çeyreğinde, konsolide satış hacmi, %0,8 artışla 230,5 milyon ünite kasa olmuştur. Gazlı içecekler kategorisi %4,9 ve gazsız içecekler kategorisi %14,5 artış kaydederken, su ve çay kategorilerindeki azalma sırasıyla %13,0 ve %9,2 olarak gerçekleşmiştir. Aynı dönemde, ana kategorilerin satış hacmindeki büyüme %2,4 olmuştur (Ana kategoriler, bu bilgi notu boyunca CCI'nın dağıtım yapılan Çay haricindeki kategorilerini ifade etmektedir).

2019 yılında, konsolide satış hacmi, 'hafif düşüş' yönündeki beklentimizin üzerinde gerçekleşerek %0,1 artışla 1.316 milyon ünite kasa olmuştur. Ana kategorilerdeki büyüme ise geçen yıla göre %0,6 artmıştır. Pakistan'daki yavaşlama ve Türkmenistan'da üretimin durmasına rağmen, satış hacmimiz Kazakistan, Türkiye ve Azerbaycan operasyonlarımızın katkısıyla büyümeye devam etmiştir. Türkmenistan hariç olarak bakıldığında, konsolide ana kategoriler satış hacmi 2019 yılında %1,4 oranında artmıştır. Gazlı içecekler kategorisi (%0,3 artış) ve gazsız içecekler kategorisi (%5,1 artış) 2019 yılındaki büyümenin temel etkenleri olurken, su ve çay kategorilerindeki küçülme sırasıyla %0,1 ve %4,9 olarak gerçekleşmiştir. Buzlu çay segmenti satıldığı bütün pazarlarda büyüme kaydederken, gazlı içecekler kategorisi Pakistan, Ürdün ve Türkmenistan haricindeki tüm pazarlarımızda artış göstermiştir. 2018 yılında %49 olan Türkiye operasyonunun toplam satış hacmi içerisindeki payı, 2019 yılında %50 olarak gerçekleşmiştir.

2019 yılının son çeyreğinde, olumlu hava koşullarının katkısı ile Türkiye operasyonunun satış hacmi %4,9 artışla 126.0 milyon ünite kasa olmuştur. Ana kategorilerin hacim yıllık bazda %9,7 artmıştır. Gazlı içecekler kategorisi %15,8 büyüme kaydederken, Şekersiz/Düşük kalorili segment büyümesi %31,1

olmuştur. Gazsız içecekler kategorisindeki hacim artışı 2019 yılının son çeyreğinde %12,9 olmuştur. Buzlu Çay %49,9 artış ile büyümeye en büyük katkıyı yaparken, Su ve Çay kategorileri sırasıyla %7,2 ve %9,4 oranında küçülmüştür.

2019 yılında, Türkiye operasyonunun satış hacmi %1,8 büyüme kaydederken, toplam satış hacmi 662,1 milyon ünite kasa olmuştur. Aynı dönemde çay ve meyve suyu haricinde tüm kategoriler büyüme kaydederken, ana kategorilerdeki büyüme %3,2 olmuştur. Gazlı içecekler kategorisi 2018 yılında %5,7 büyümenin ardından 2019 yılında %3,8 artarak en yüksek satış hacmi seviyesine ulaşmıştır. 2018 yılında %23 olan küçük paketlerin gazlı içecekler kategorisi içerisindeki payı artış trendini koruyarak 2019 yılında %25'e ulaşmıştır. Satılan paket sayısı ise %9 artışla hacim büyümesinin üzerinde gerçekleşmiştir. 2019 yılındaki büyüme temel olarak yeni müşteriler ile birlikte büyümeye devam eden yerinde tüketim kanalının etkisiyle gerçekleşmiştir. Soğutucu yerleştirmeleri, devam eden medya yatırımları ve başarılı pazar uygulamaları da hacim büyümesini desteklemiştir. Şekersiz/Düşük kalorili segment %5,9 büyüme kaydederken, Şekersiz/Düşük kalorili segmentin gazlı içecekler içerisindeki payı artmaya devam etmiştir. 2018 yılında %20 büyümenin ardından 2019'da %11,5 büyüyen buzlu çayın katkısı ile gazsız içecekler kategorisi 2019'da %3,1 artış göstermiştir. Su kategorisi ise 2019 yılında küçük paketlerin toplam satış içerisindeki artan payının katkısıyla %1,6 artmıştır. Çay kategorisinin hacmi ise aynı dönemde %5 azalmıştır.

2019 yılının son çeyreğinde, uluslararası operasyonların satış hacmi geçen yılın aynı dönemine kıyasla %3,6 oranında daralarak 104,5 milyon ünite kasa olarak gerçekleşmiştir.

Pakistan operasyonumuzun satış hacmi, sektörde devam eden yavaşlama, üçüncü çeyrekte yapmış olduğumuz fiyat artışları ve yıl sonunda stok seviyelerinin eritilmesi sebebiyle 2019 yılının son çeyreğinde %15,2 daralmıştır.

Orta Doğu operasyonlarımızın satış hacmi %3,3 azalmıştır. Irak'taki siyasi huzursuzluk satış hacmi performansına yansıdı ve hacim %4,8 düşmüştür. Ancak, Gazlı içecekler kategorisi %5,7 büyümüştür. Ürdün yeni soğutucu yerleştirmelerinin katkısı ile %7,3 büyüme kaydetmiştir.

Orta Asya operasyonlarımızın satış hacmi Kazakistan, Azerbaycan ve Tacikistan'daki çift haneli büyümenin katkısı ile %11,1 arttı. 2018 yılının son çeyreğinde %6,7 büyüyen Kazakistan satış hacmi, bu yılın aynı döneminde %16,2 artmıştır. Yeni Yıl tüketici promosyonları ve başarılı tüketici aktiviteleri bölgede büyümeye katkı sağlayan ana unsurlar olmuştur.

2019 yılında, uluslararası operasyonların satış hacmi başta Pakistan'daki satışların yavaşlaması ve Türkmenistan'da devam eden üretim durmasından kaynaklı %1,5 azalarak 654,2 milyon ünite kasa olmuştur.

Pakistan satış hacmi, 2018 yılındaki %7,3 büyümenin ardından 2019'da %7,8 daralmıştır. Zayıf makroekonomik koşullar ve zorlu rekabet ortamı yıl boyunca satış performansını olumsuz etkilemiştir. Gazlı içecekler kategorisi 2019 yılında %7,4 daralarak sektördeki genel düşüşü yansıtmıştır. 'Cola-Cola' markası yüksek marka sevgisi ile kategori genelinden daha iyi performans gösterirken, portföyümüzdeki tüm gazlı içecek markaları düşmeye devam etmiştir.

Orta Doğu operasyonlarımızda, satış hacmi %1,7 daralmıştır. Irak satış hacmi %3,7 büyüyen gazlı içecekler kategorisinin katkısı ile 2019 yılında %0,8 artarken, su kategorisi %7,4 daralmıştır.

Orta Asya satış hacmi %9,0 artarken, Türkmenistan haricindeki tüm operasyonlarımız çift haneli büyüme kaydetmiştir. Kazakistan tüm kategorilerde pazar payı kazanırken satış hacmi %13,9 artmıştır. Başarılı tüketici aktivasyonları, soğutucu yerleştirmeleri ve etkili pazar uygulamaları 2019 yılı boyunca büyümeyi desteklemiştir. Azerbaycan %20,5 büyürken, 'Coca-Cola' markası %34 büyüme kaydetmiştir. Devam eden konvertibilite sorununun yol açtığı üretimde yaşanan aksamalardan dolayı 2019 yılı başında üretimi duran Türkmenistan'ın satış hacmine önemli bir katkısı olmamıştır. Türkmenistan hariç, Orta Asya satış hacmi %14,4 artmıştır.

## ANADOLU EFES HAKKINDA

---

Anadolu Efes Biracılık ve Malt Sanayii A.Ş. (Anadolu Efes), iştirakleri ve bağıli ortaklıklarıyla birlikte Türkiye, Rusya, Bağımsız Devletler Topluluđu, Orta Asya ve Orta Doğu'yu kapsayan bir coğrafyada, bira ve meşrubat operasyonları dahil toplam 17,330\* çalışanıyla bira, malt ve meşrubat üretimi ve pazarlaması faaliyetlerini gerçekleştirmektedir. Anadolu Efes Borsa İstanbul'da kote olup (AEFES.IS), Türkiye bira operasyonlarının altında yönetildiği kurum olmanın yanında yurtdışı bira operasyonlarını yürüten EBI'nin 100% sahibi olan bir holding kuruluşu ve Türkiye ve yurtdışı pazarlarda meşrubat operasyonlarını yürüten CCI'nin ise en büyük pay sahibi konumundadır.

## İLERİYE DÖNÜK BEYANLARA İLİŞKİN AÇIKLAMA

---

Bu bilgilendirme notu gelecekteki performansımıza ilişkin ileriye dönük birtakım beyanlar içermekte olup Şirketin geleceğe dair iyi niyetli varsayımları olarak kabul edilmelidir. Geleceđe yönelik bu beyanlar yönetimin güncel verilerle dayanan beklentilerini yansıtmaktadır. Anadolu Efes'in gerçek sonuçları, Şirketin performansını önemli derecede etkileyebilecek olan gelecekte meydana gelecek olaylara ve belirsizliklere bağılıdır.

## İLETİŞİM

---

Anadolu Efes'in finansal raporları ve ek bilgiler için <http://www.anadoluefes.com> websitemizi ziyaret edebilir veya aşağıdaki yetkililerimizle iletişim kurabilirsiniz;

**Nusret Orhun Köstem**

(Mali İşler Direktörü)

Tel: +90 216 586 80 40

faks: +90 216 389 58 63

e-mail: [orhun.kostem@anadoluefes.com](mailto:orhun.kostem@anadoluefes.com)

**Aslı Kılıç Demirel**

(Yatırımcı İlişkileri Müdürü)

tel: +90 216 586 80 72

faks: +90 216 389 58 63

e-mail: [asli.kilic@anadoluefes.com](mailto:asli.kilic@anadoluefes.com)

\* 30 Eylül 2019 itibarıyla