

LOGO

2024 yılı sonuçları

28 Şubat 2025

## Yasal uyarı

28.12.2023 tarihli ve 2023/81 sayılı Sermaye Piyasası Kurulu Bülteni ile Sermaye Piyasası Kurulu'nun finansal raporlama düzenlemelerine tabi ihraççılar ve sermaye piyasası kurumlarının, 31.12.2023 tarihinde veya sonrasında sona eren hesap dönemlerine ait yıllık finansal raporlarından başlamak üzere TMS 29 hükümlerini uygulamak suretiyle enflasyon muhasebesi uygulamasına karar verildiği kamuya duyurulmuştur. 2024 yılı finansal sonuçlarına ilişkin olarak hazırlanan bu sunumda, Sermaye Piyasası Kurulu'nun 28.12.2023 tarihli Kararı'na uygun olarak Türkiye Muhasebe/Finansal Raporlama Standartlarını uygulayan Şirketimizin TMS29 hükümlerine göre enflasyon muhasebesi uygulanmış finansal verileri esas alınmıştır.

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 de içermektedir. Bu bilgiler Yönetim Kurulu ve finansal rapordan sorumlu Üst Yönetimin sorumluluğunda sunulmuştur ve bağımsız denetimden geçmemiştir.

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.

# 2024: Dayanıklı ve güçlü iş modeli sonucu sürdürülebilir büyüme ve kârlılık

- **Güçlü finansal performans:** Reel bazda UFRS gelirlerde %30 ve FAVÖK'te %69 büyüme
- **Tekrarlayan gelir büyümesi:** Tekrarlayan gelirlerin payı %80'e ulaştı, reel bazda SaaS gelirleri %26 ve LEM %15 büyüdü.
- **SaaS'ta ivmelenme:** SaaS gelirlerinin faturalanan gelirler içindeki payı %46'ya ulaştı, tüm SaaS iş kolları güçlü büyüme kaydetti.
- **Operasyonel verimlilik:** Ürün geliştirme ekiplerinin organizasyonel değişimi ve merkezileşmesi verimliliği ve adaptasyon kabiliyetini artırdı.
- **Hissedar değeri yaratımı:** Hisse başına kazançta reel bazda %76 artış, hisse geri alım programı kapsamında 3,1 milyon ABD doları harcama ve hazinedeki %5'lik hisselerin iptali
- **Stratejik portföy optimizasyonu:** Total Soft (Romanya)'daki hisselerin kademeli satış kararı yüksek büyüme potansiyeli olan Türkiye pazarına odağı artırdı.

# Raporlama deęişiklikleri

- 31 Aralık 2024 itibarıyla Romanya faaliyetlerinin **konsolidasyon metodu değiştii**.
- **Net kâr, varlıklar ve yükümlülükler bazında konsolidasyon** 31 Aralık 2024 itibarıyla UFRS5 çerçevesinde **devam etti**.
- **Romanya faaliyetlerinin sadece net kâr seviyesinde konsolide edilmesi** sonucunda 4. çeyrek gelir ve FAVÖK performansının doğru değerlendirilebilmesi için dokuz aylık kümülatif rakamların da aynı baza getirilmesi gerekmektedir.

	1 Ocak-30 Eylül 2024	1 Ocak-31 Aralık 2024
<b>Hasılat</b>	Türkiye ve Romanya	Türkiye
<b>Brüt kâr</b>	Türkiye ve Romanya	Türkiye
<b>Esas faaliyet kârı</b>	Türkiye ve Romanya	Türkiye
<b>Vergi öncesi kâr</b>	Türkiye ve Romanya	Türkiye
<b>Dönem kârı</b>	Türkiye ve Romanya	Türkiye ve Romanya
<b>Sürdürülen faaliyetlerden dönem kârı</b>	-	Türkiye
<b>Durdurulan faaliyetlerden dönem kârı</b>	-	Romanya

- 2025 raporlama dönemi itibarıyla:
  - Romanya operasyonlarının konsolidasyonu özkaynak yöntemine göre yapılacaktır.
  - Total Soft'un performansı, Logo'nun finansallarını Vergi Öncesi Kâr (VÖK) seviyesinde etkileyecek ve TMS21.48 çerçevesinde özkaynakta biriken yabancı para çevrim farkları gelir tablosuna kaydedilecektir.

# Güçlü SaaS dönüşümü



eServis SaaS ve fintek platformu

211.000+ müşteri

29,1 mn \$ ARR



Perakende SaaS

141 müşteri  
10.700+ kullanıcı lokasyonu

4,5 mn \$ ARR



Yetenek kazanımı ve yönetimi için SaaS

183 müşteri

1,3 mn \$ ARR



MikroKOBİ SaaS

67.300+ kullanıcı

2,3 mn \$ ARR



MikroKOBİ SaaS

19.100+ kullanıcı

0,55 mn \$ ARR



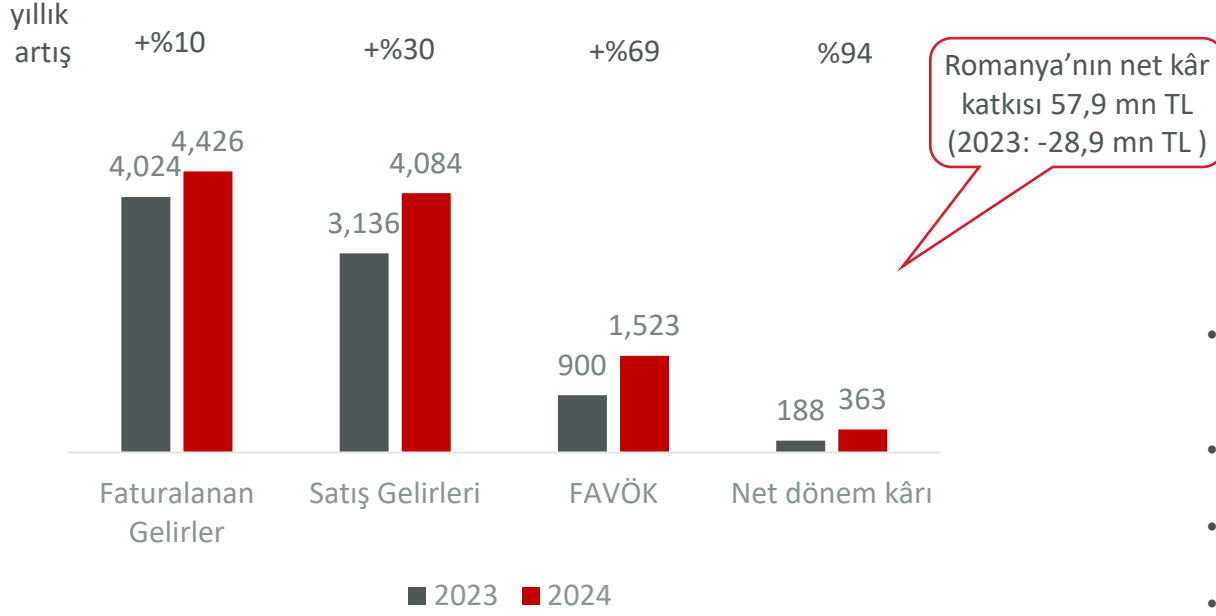
Annual run rate (ARR), 12 x Aralık 2024'ün tekrarlayan gelirleridir, ileriye dönük gelir yaratma potansiyelini gösterir.

[www.logo.com.tr](http://www.logo.com.tr)

# 2024'te güçlü büyüme ve kârlılık

Gelirler ve FAVÖK sadece Türkiye faaliyetlerini kapsıyor

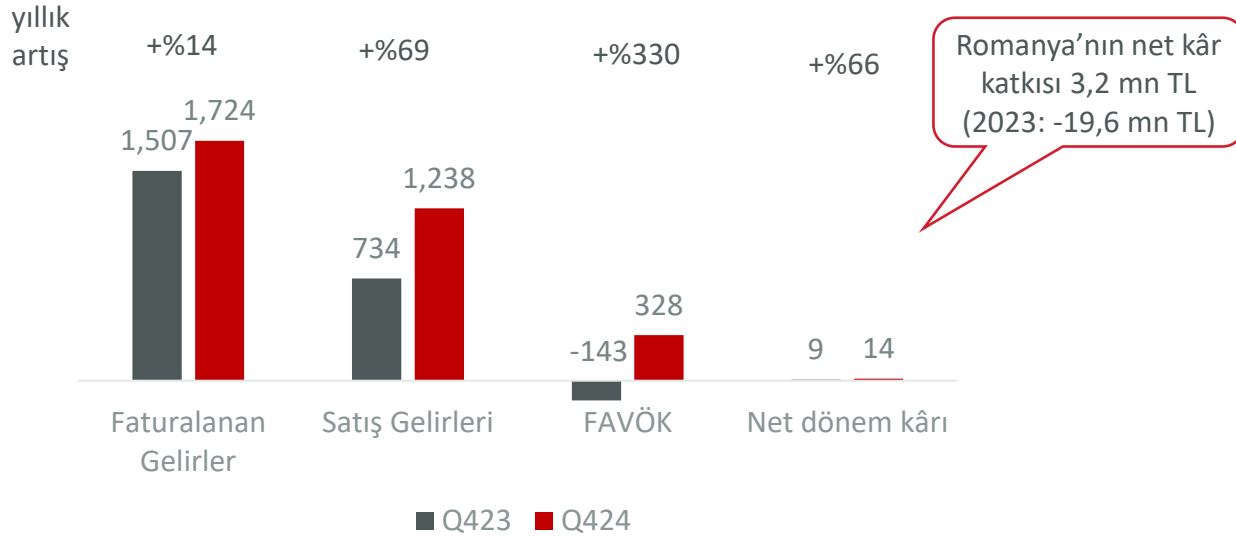
## Konsolide (mn TL)



## Logo Türkiye

- Yüksek reel gelir büyümesi ve operasyonel verimlilikte iyileşme sonucu kârlılıkta güçlü artış
- FAVÖK 69% arttı, marj %37 gerçekleşti (2023: %29)
- Net kâr %94 arttı, marj %9 gerçekleşti (2023: %6)
- SaaS gelir büyümesi hızlı bir şekilde devam ediyor, yıllık %26 artış kaydedildi.
- Tekrarlayan gelirler %21 arttı, faturalanan gelire oranı %80'e çıktı
- EAS and e-Servis segmentinde yeni müşteri kazanımı makro seviyedeki zorluklara rağmen 11,6 bin seviyesinde gerçekleşti

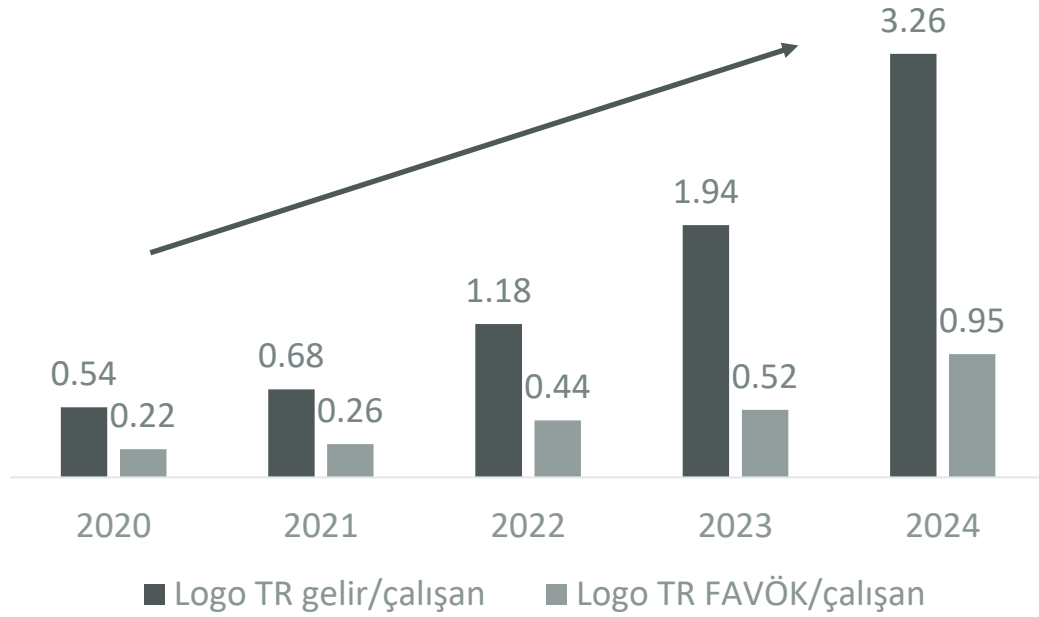
## Konsolide (mn TL)



# Güçlenen faaliyet kârlılığı

2024 yılında çalışan başına  
gelirde yıllık %68 artış  
ve  
çalışan başına FAVÖK'te  
yıllık %83 artış

## Gelir & FAVÖK / çalışan (mn TL)



### Logo Türkiye

- **Faaliyet giderleri** satışlardaki büyüme eğilimine paralel ihtiyatlı şekilde yönetildi. Beklenenden yavaş seyreden talep dinamiklerine adapte olmak için ilave tedbirler alındı.
- **Satış giderleri** gelir büyümesine bağlantılı olup etkin ve karşılıklı faydaya dayalı iş ortakları hedefleme sisteminden etkilenir.
- **Pazarlama giderleri** talep yaratımı ve marka bilinirliliğine yönelik stratejik şekilde tahsis edilmekte olup dönüşen pazar dinamiklerine adapte olmak üzere yeni reklam yaklaşımları benimseniyor.
- **Ar-Ge:** İnovasyon ve rekabetçi konuma yönelik uzun vadeli ar-ge yatırımları devam ediyor. Verimliliği ve adaptasyon kabiliyetini artırmak için ürün geliştirme ekipleri organizasyonel değişiklik sonucu merkezileşti.

# Bilançoda TMS29 etkisi

*Parasal olmayan varlık ve yükümlülüklerle özkaynaklar enflasyona göre endeksleniyor*

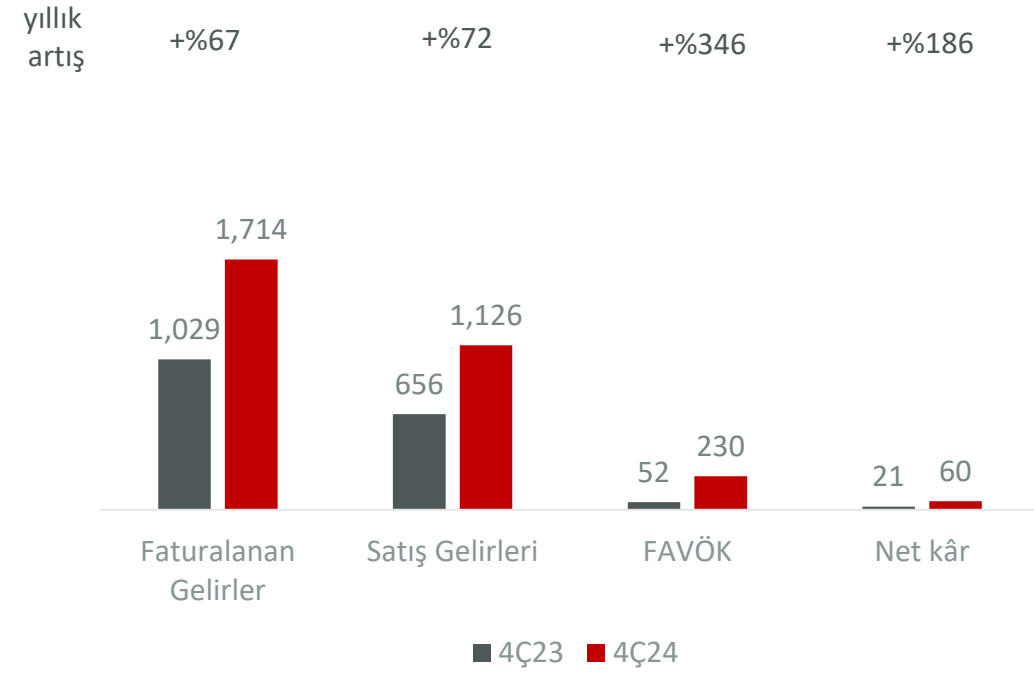
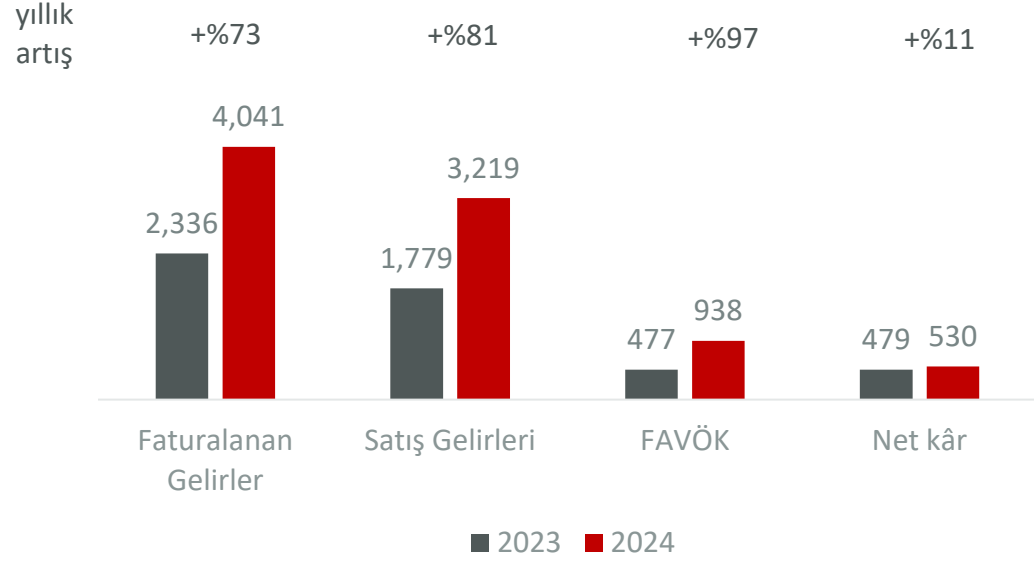
Varlıklar	Yükümlülükler
<b>Dönen varlıklar</b> -743.507 TL Büyük etki peşin ödenen giderlerde	<b>Kısa ve uzun vadeli yükümlülükler</b> -721.711.369 TL Büyük etki müşteri sözleşmelerinden doğan yükümlülüklerde (ertelenen LEM, eServis kontör ve proje)
<b>Duran varlıklar</b> +730.094.795 TL Büyük etki maddi ve maddi olmayan duran varlıklarda	<b>Özkaynaklar</b> -609.830.981 TL Büyük etki geçmiş yıl kârlarında ve ödenmiş sermayede

*Bilançodaki TMS29 düzeltmesinin gelir tablosuna etkisi; 602.191.063 TL net parasal kayıp (2023: 562.473.606 TL). Gelir tablosundaki düzeltme etkisiyle beraber toplam 491.562.177 net parasal kayıp (2023: 622.087.542 TL).*

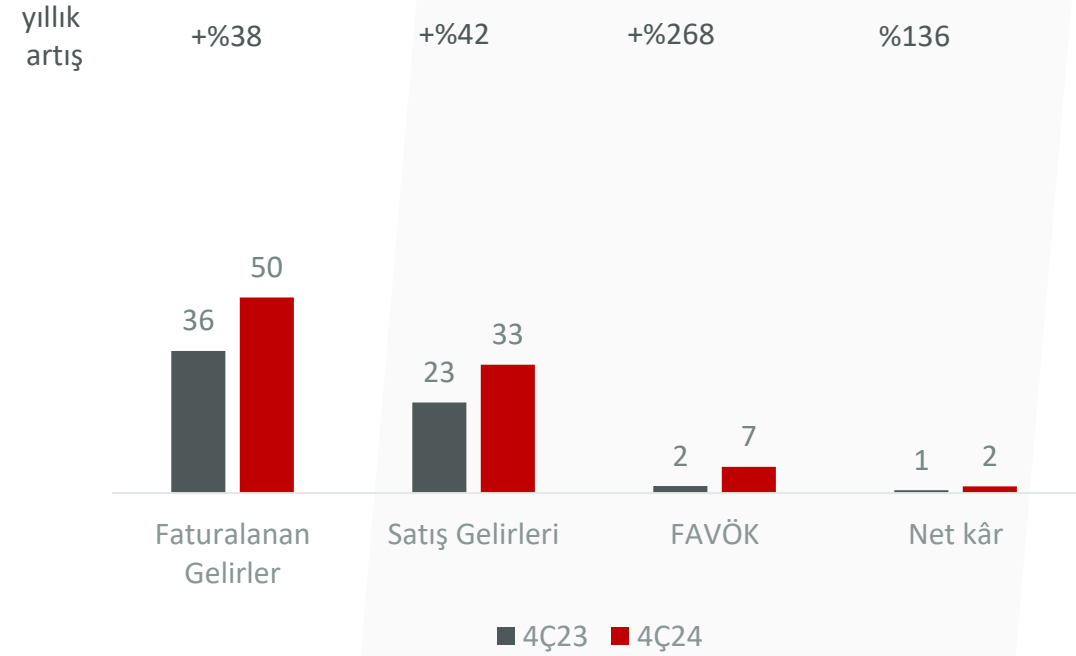
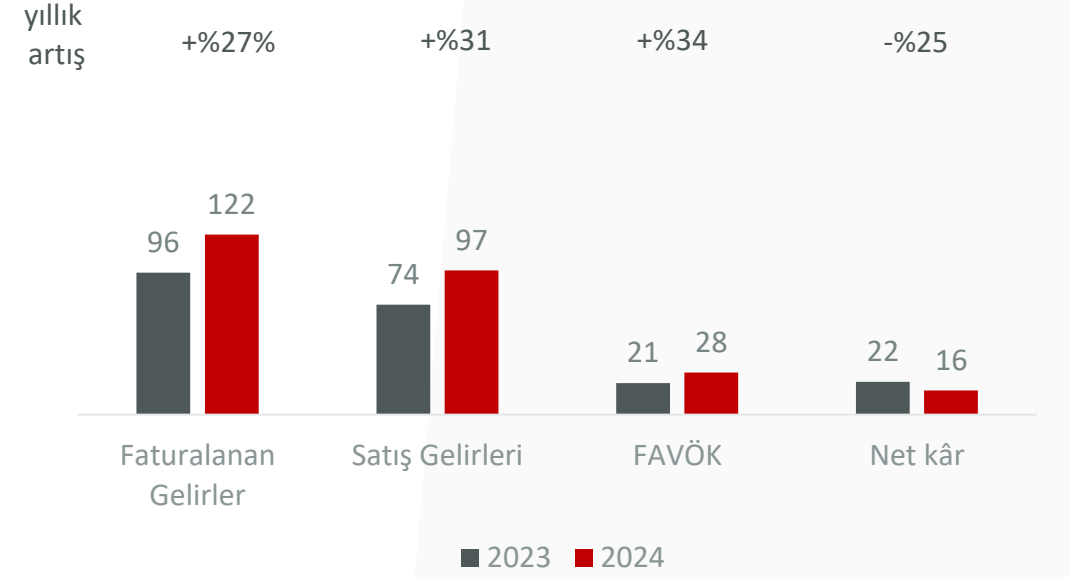


# Logo Türkiye (TMS29 hariç)

## Logo Türkiye (TL mn)

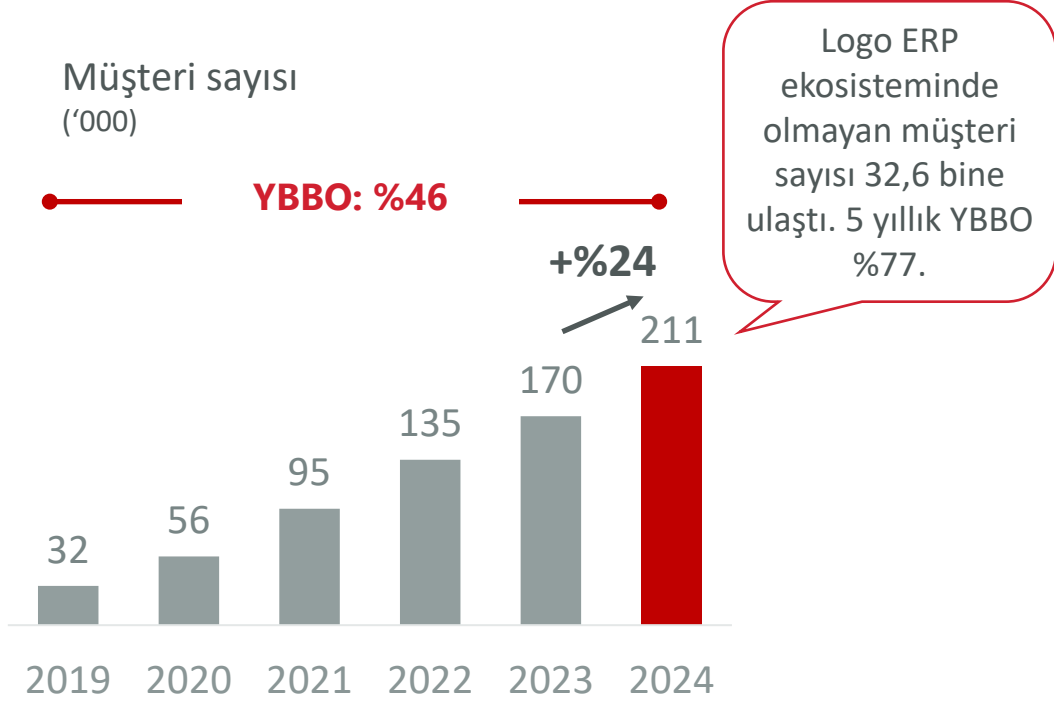


## Logo Türkiye (USD mn)

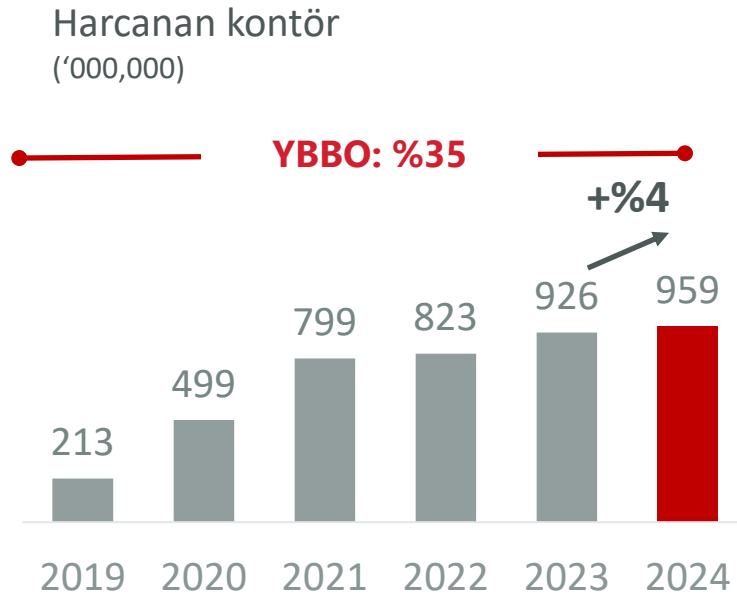
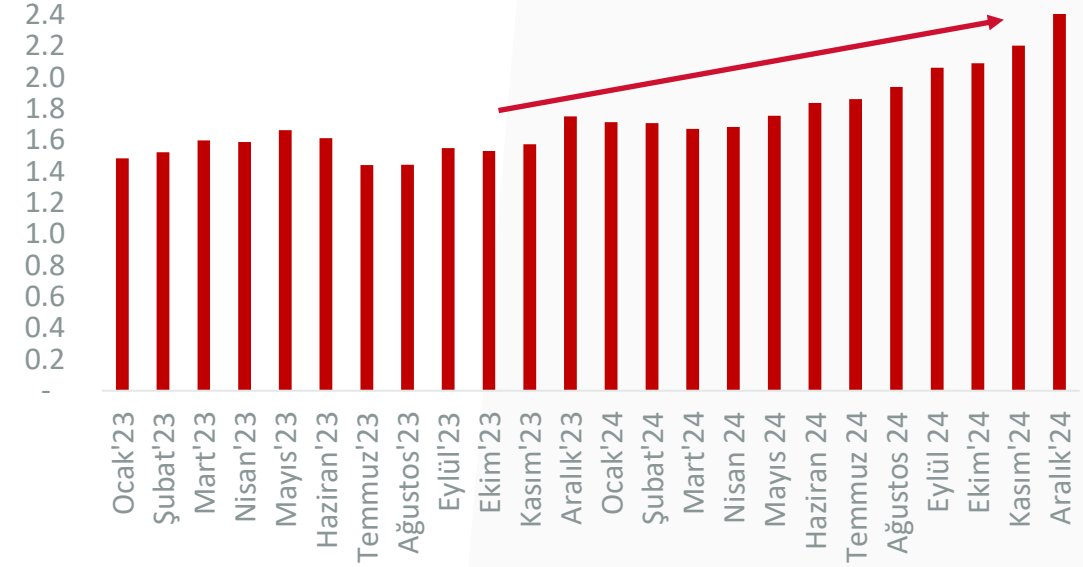


# eLogo: e-Servis platformu ve dijital dönüşümde lider

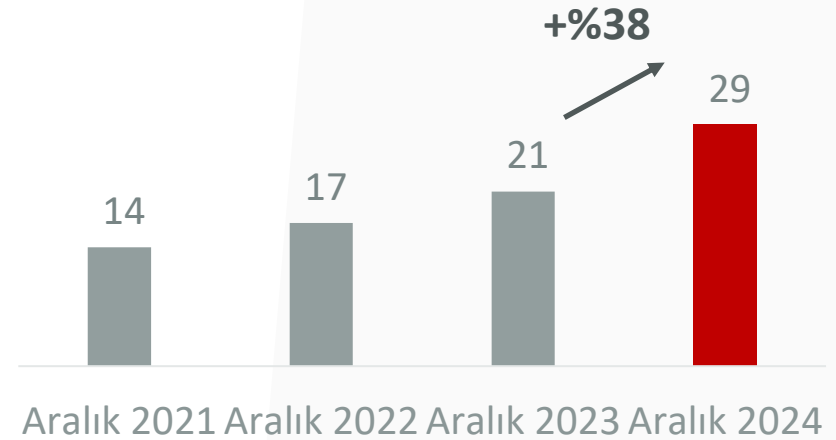
211 bin müşterisiyle e-Devlet çözümlerinde **pazar lideri**; e-Fatura, e-Arşiv, e-Defter, e-İrsaliye



MRR  
mn \$

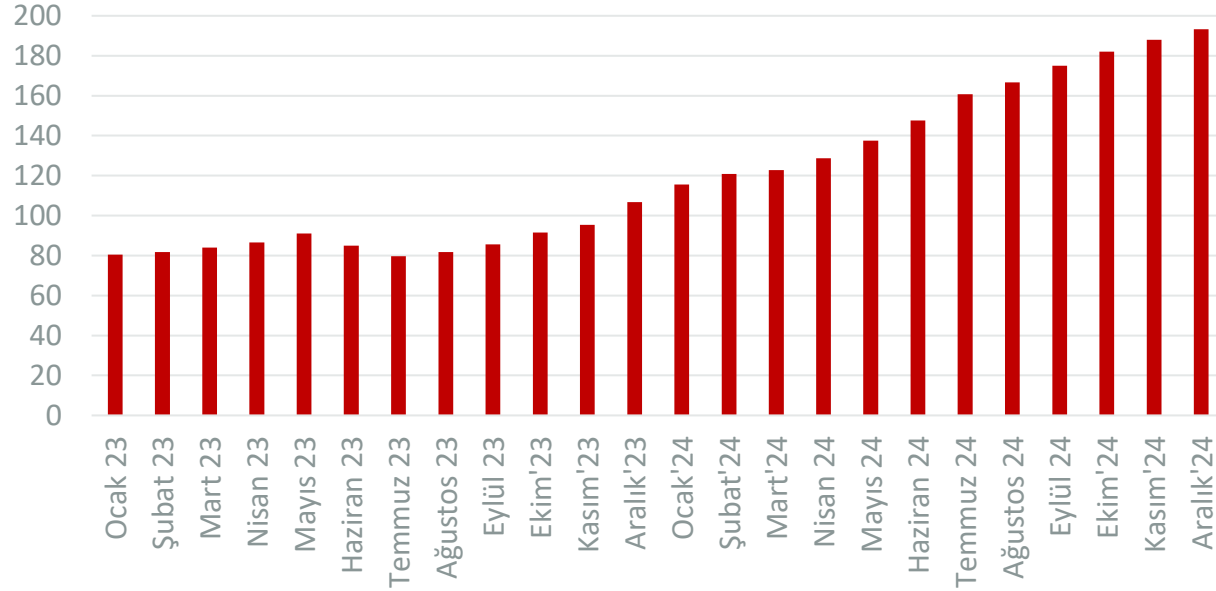


ARR  
mn \$



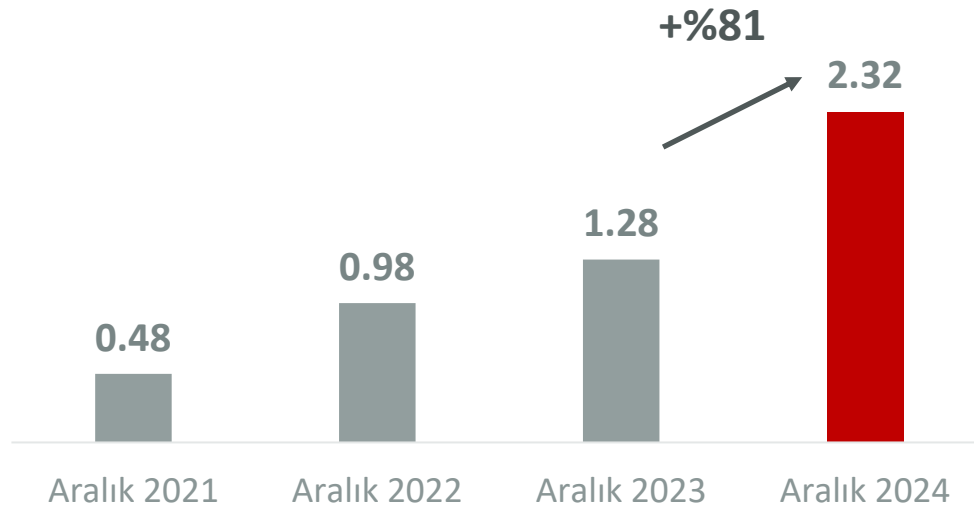
# Logo İşbaşı: MikroKOBİ'lerin dijitalleşmesini sağlayan SaaS çözümü

MRR  
'000 \$



MRR 107bin \$'dan  
193bin \$'a çıktı

ARR  
mn \$

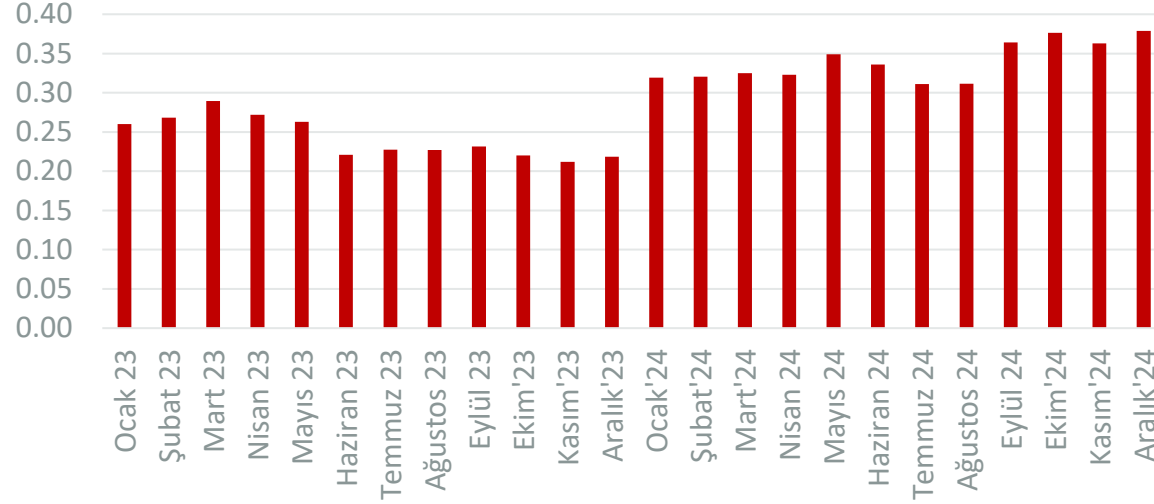


- **MRR** Aralık 2023'teki 107bin \$ seviyesinden Aralık 2024'te 193bin \$'a çıktı
- **ARR** yıllık %81 artışla 2,32 mn \$'a ulaştı
- **Toplam kullanıcı sayısı** 67,3 bin'e ulaştı, yıllık %18 artış katedildi.
- **ARPU\*** 2023 yıl sonuna göre %53 arttı ve 34\$ oldu (2023: 22\$).

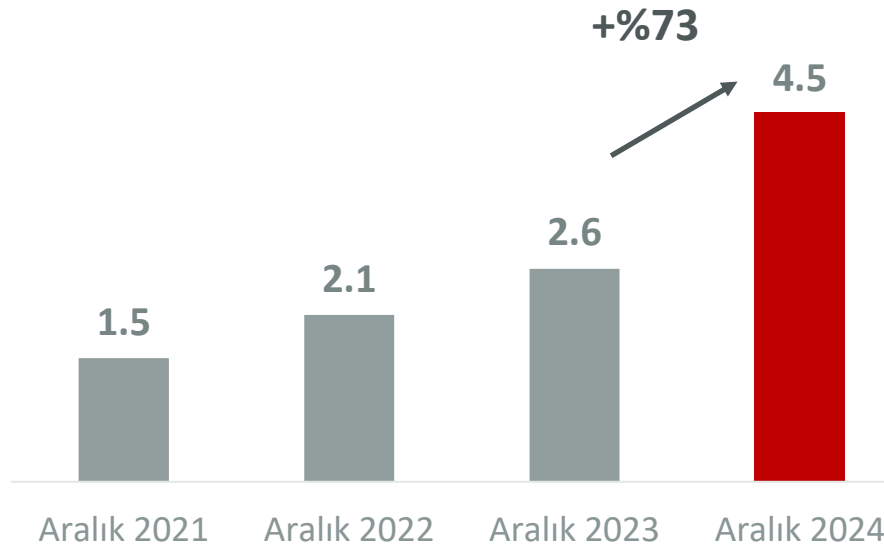
# Logo Diva Perakende

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

MRR  
mn \$



ARR  
mn \$

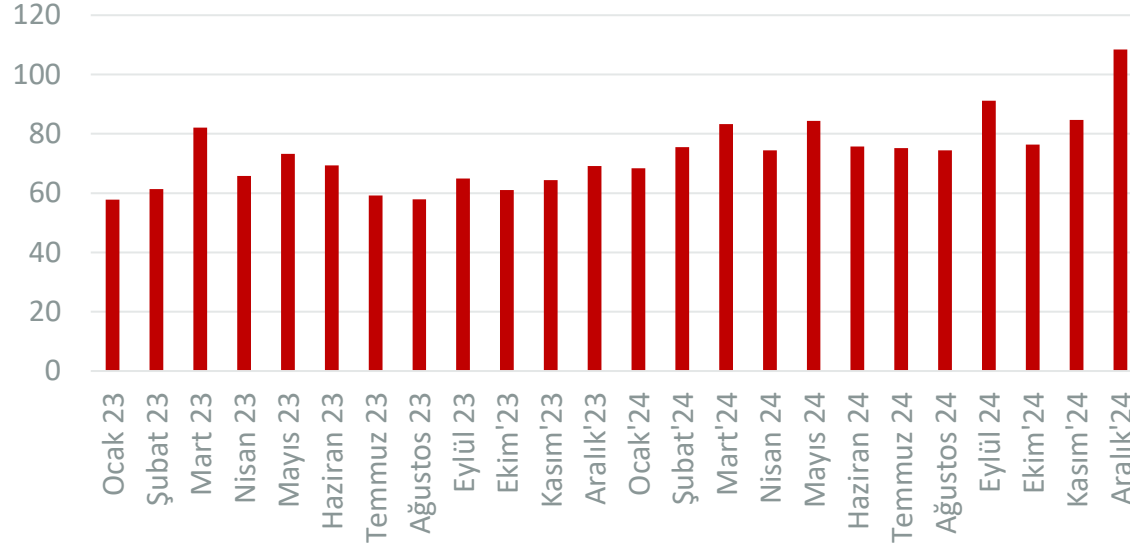


- 10,7 bin kullanım noktasına sahip **141 müşteri**. Kullanım noktası sayısında **yıllık %4 artış**.
- **ARPU 423\$** gerçekleşti, 2023 yıl sonuna göre **%67 artış** (2023: \$252)

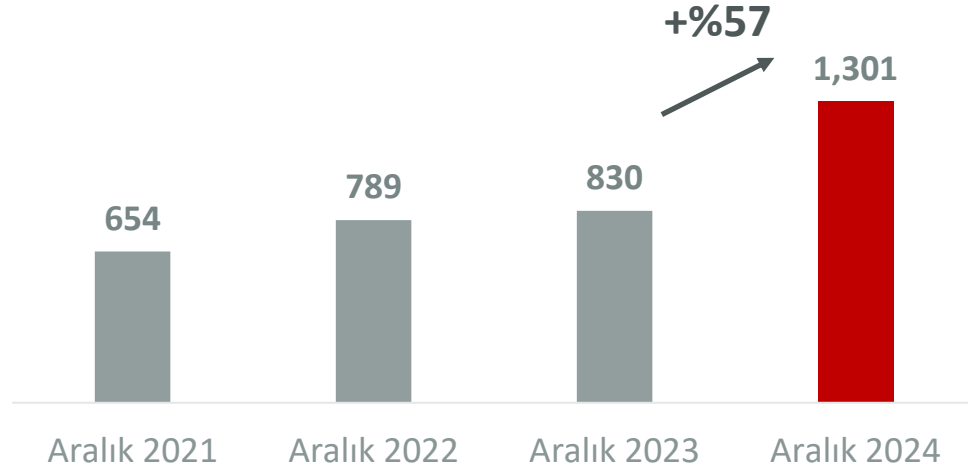
# Peoplise

Büyük ölçekli şirketlerin yetenek kazanımı ve yönetimi için SaaS çözümü

MRR  
'000 \$



ARR  
'000 \$

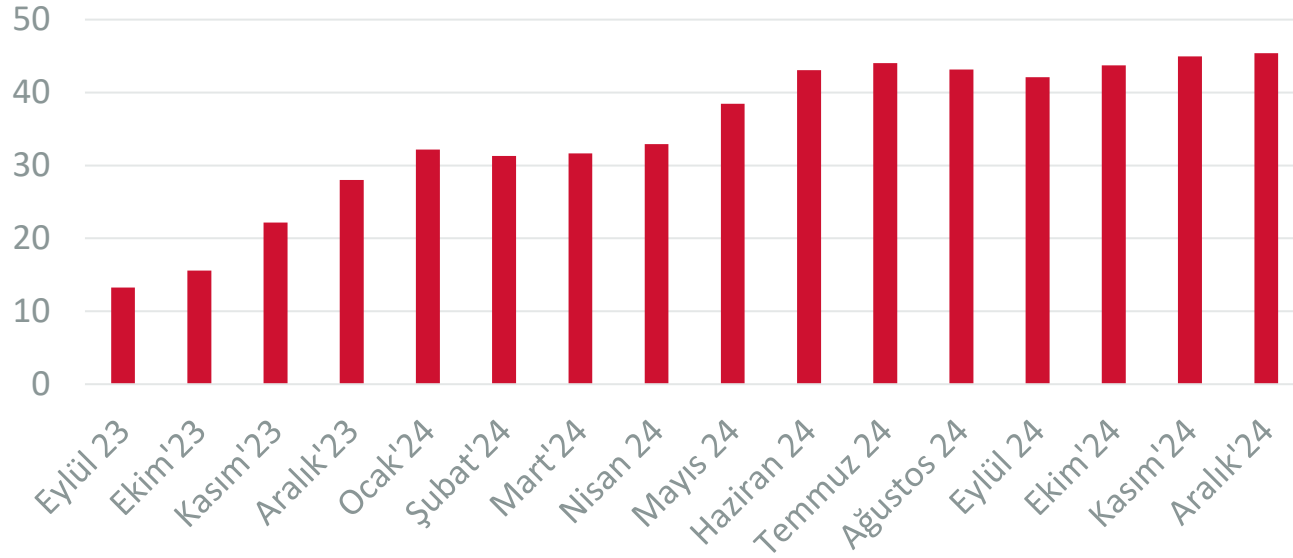


- Müşteri sayısı 183 gerçekleşti.
- ARPU 2023 yıl sonuna göre %55 artarak 7,1 bin\$ oldu (2023 yıl sonu: \$4,6 bin\$)

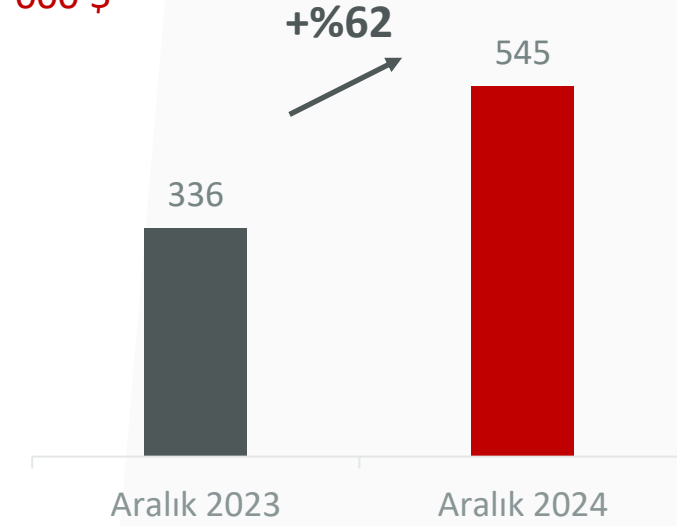
# Logo CaptainBiz: Hindistan'daki MikroKOBİ'lerin dijitalleşmesini sağlayan SaaS çözümü

GSTN uyumunu içeren ön muhasebe ve e-fatura servisi

MRR  
'000 \$



ARR  
'000 \$



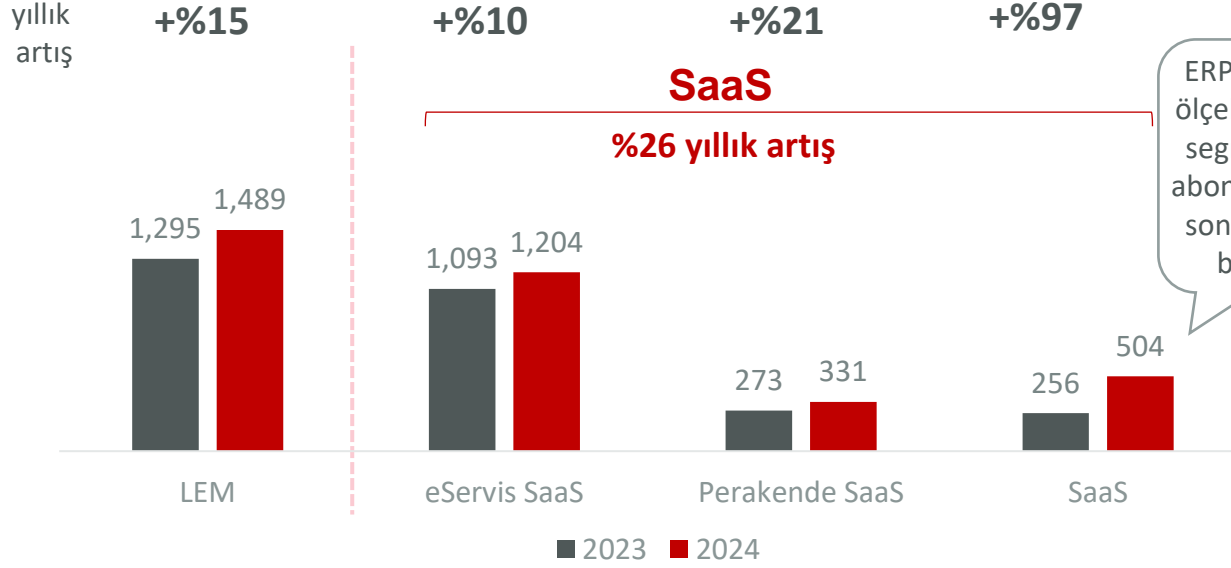
- **MRR** Aralık 2023'teki 28bin \$'dan, Aralık 2024'te 45bin \$'a çıktı
- **ARR** yıllık %62 artarak 545bin \$'a çıktı
- **Toplam kullanıcı sayısı** 19,1'e ulaştı, yıllık %55 artış kaydedildi
- **ARPU\*** 29\$ gerçekleşti, Aralık 2023'e göre %5 artış kaydedildi (Aralık 2023: 27\$)
- Yeni dağıtım kanalı büyüyor

# Tekrarlayan gelirden büyüme öngörülebilirliği artırıyor

SaaS dönüşümüyle desteklenen sürdürülebilir gelir büyümesi

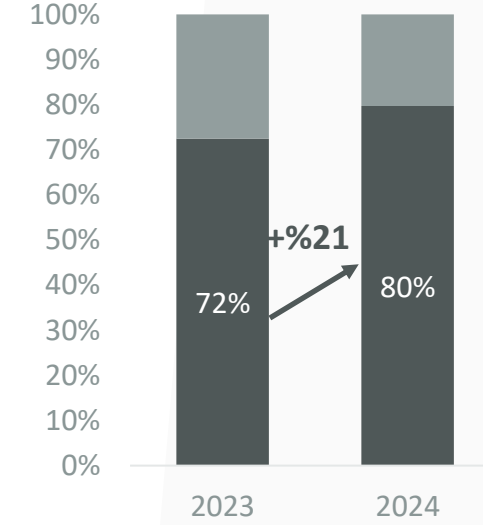
Tekrarlayan faturalanan gelirler

mn TL



Tekrarlayan/Toplam Faturalar

%



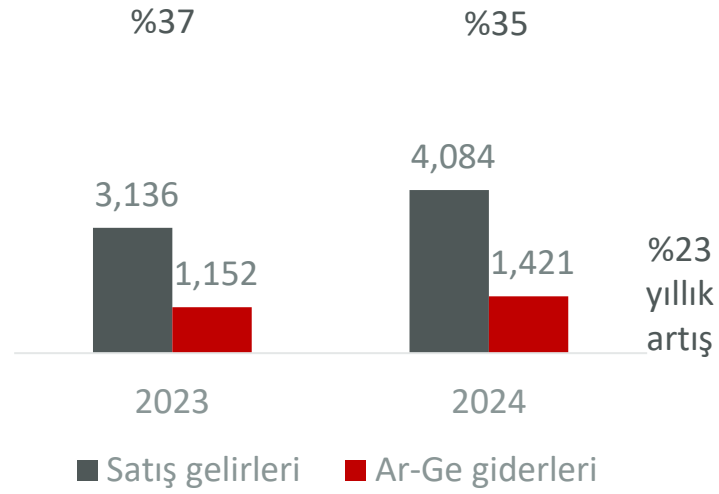
- Tekrarlayan gelirlerde %21 artış, toplam faturalanan gelirlerdeki payı %80
- SaaS gelirleri: eServis'in kontör gelirlerini, Perakende SaaS, İşbaşı, Peoplise, küçük segment abonelik ile BulutERP gelirlerinden oluşuyor.
- SaaS gelirleri 2024'te %26 artış kaydetti, toplam gelirlerdeki payı %46'ya ulaştı (2023: %40)

# Faaliyet giderleri

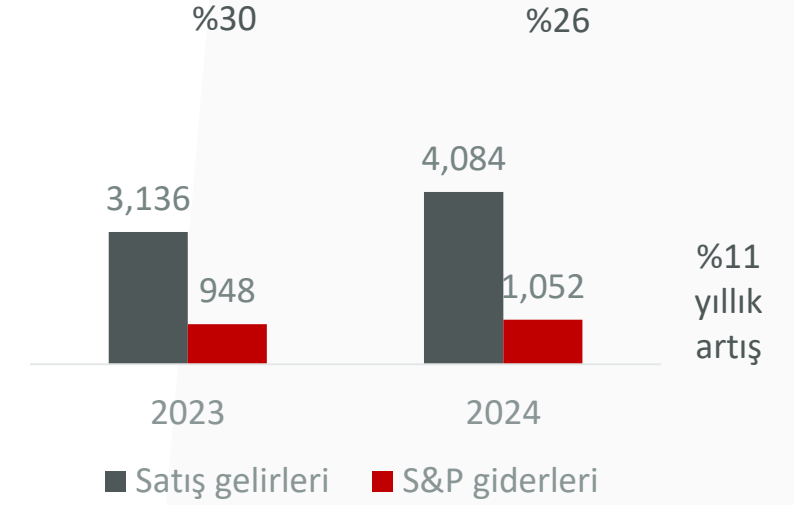
Türkiye

mn TL

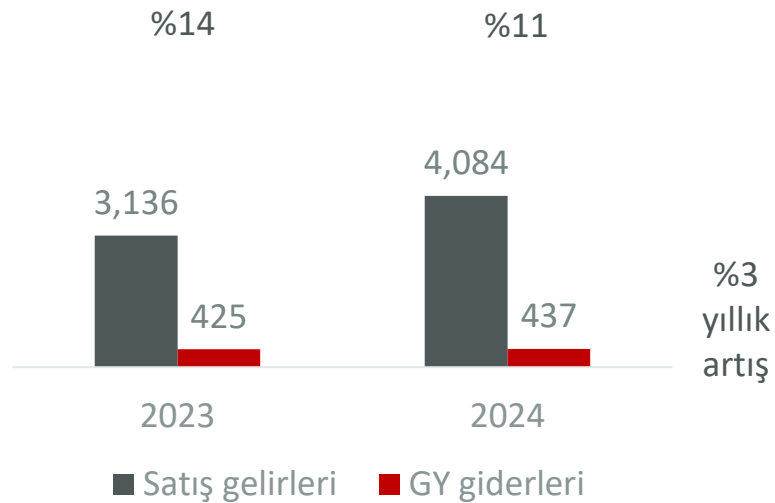
## Ar-Ge giderleri – UFRS Gelirlerine oranı %



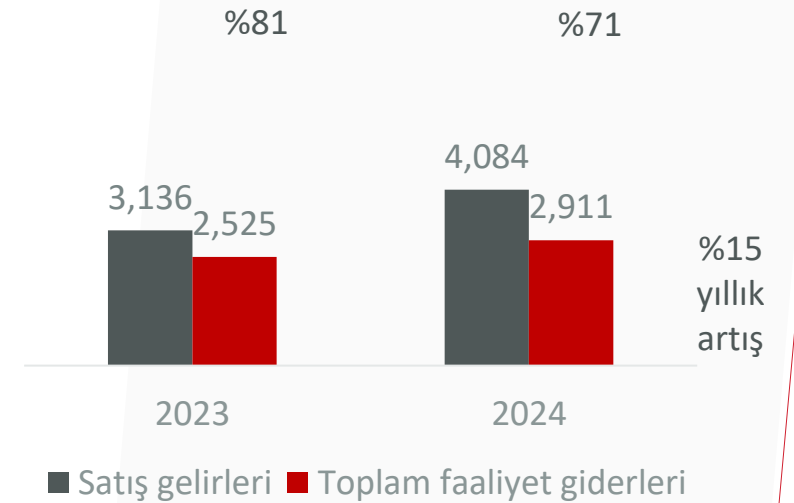
## S&P giderleri – UFRS Gelirlerine oranı %



## GY giderleri – UFRS Gelirlerine oranı %



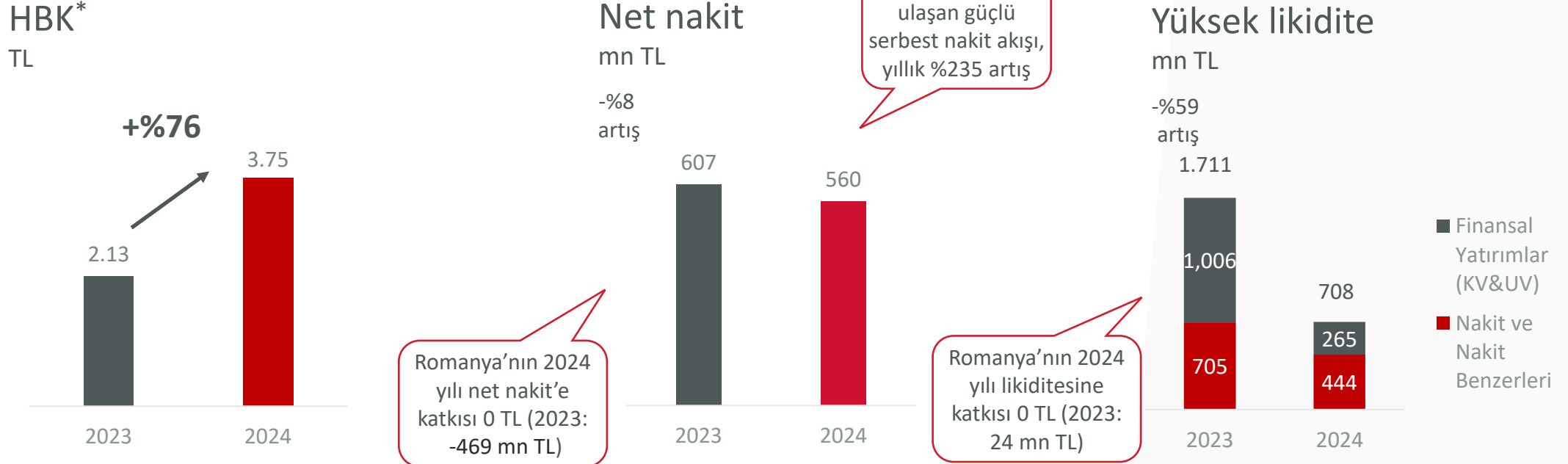
## Toplam – UFRS Gelirlerine oranı %





# Etkin finansal yönetim ve güçlü bilanço

## Konsolide



\* HBK %1,26 hazine hisselerine göre düzeltilmiştir (2023: %5%).

## Bilanço özeti

mn TL

	2023	2024	Δ
Nakit ve nakit benzerleri	704.8	443.8	-37%
Ticari alacaklar	1,177.6	1,202.9	2%
Maddi duran varlıklar	410.4	345.9	-16%
Maddi olmayan duran varlıklar*	3,543.7	1,846.3	-48%
Diğer varlıklar	1,877.7	1,063.0	-43%
Satış amaçlı sınıflandırılan varlıklar	-	2,364.6	
<b>Toplam varlıklar</b>	<b>7,714.2</b>	<b>7,266.5</b>	<b>-6%</b>
Yükümlülükler	4,389.5	3,360.6	-23%
Satış amaçlı sınıflandırılan varlık gruplarına ilişkin yükümlülükler	-	1,002.8	
Toplam yükümlülükler	4,389.5	4,363.4	-1%
Toplam özkaynaklar	3,324.7	2,903.1	-13%
<b>Toplam kaynaklar</b>	<b>7,714.2</b>	<b>7,266.5</b>	<b>-6%</b>
Özkayn./Toplam Kayn. Oranı	0.43	0.40	-7%
Cari oran	0.66	1.14	73%

\* Şerefiye dahildir.

# 2025 yılı beklentileri

## Logo Türkiye beklentileri:

- %7 faturalanan gelir büyümesi (TMS29 dahil)
- %11 ufrs gelir büyümesi (TMS29 dahil)
- ~ %35 FAVÖK marjı (TMS29 dahil)

## Total Soft beklentileri\*:

- %2 Euro gelir büyümesi
- %23 FAVÖK marjı

## Ekonomik göstergelerle ilgili beklentiler:

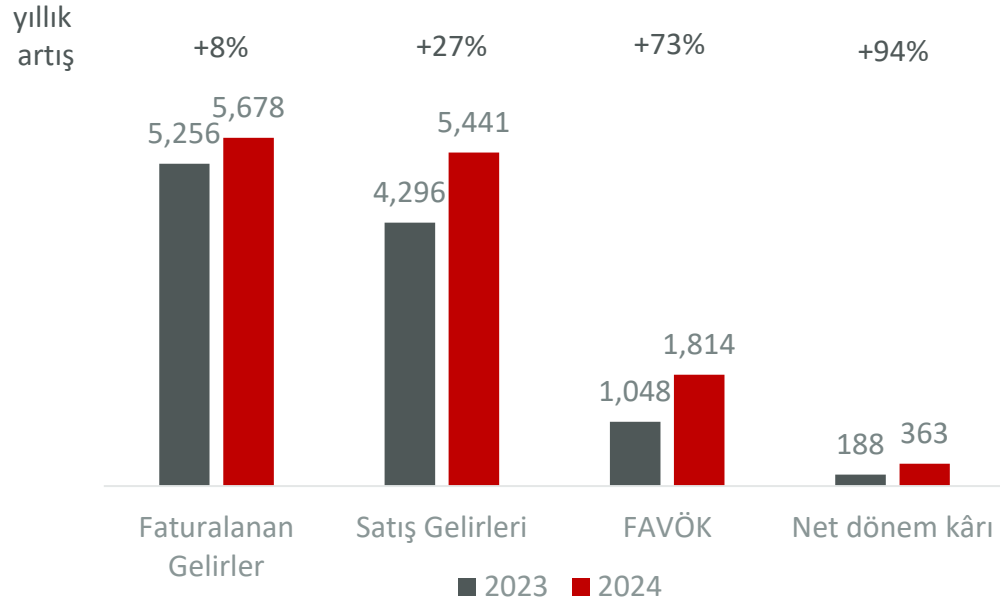
- 2025 yıl sonu enflasyon beklentisi: %35
- 2025 yılı ortalama USD/TL kuru: 39,1 (+%19)
- 2025 yılı ortalama Euro/TL kuru: 40,9 (+%15)
- 2025 yıl sonu USD/TL kuru: 43,0 (+%22)
- 2025 yıl sonu Euro/TL kuru: 45,2 (+%23)

The background is a deep red color with a subtle pattern of binary code (0s and 1s) and a glowing, dotted white cylinder in the center. The cylinder is composed of several horizontal rings, creating a 3D effect. The overall aesthetic is futuristic and digital.

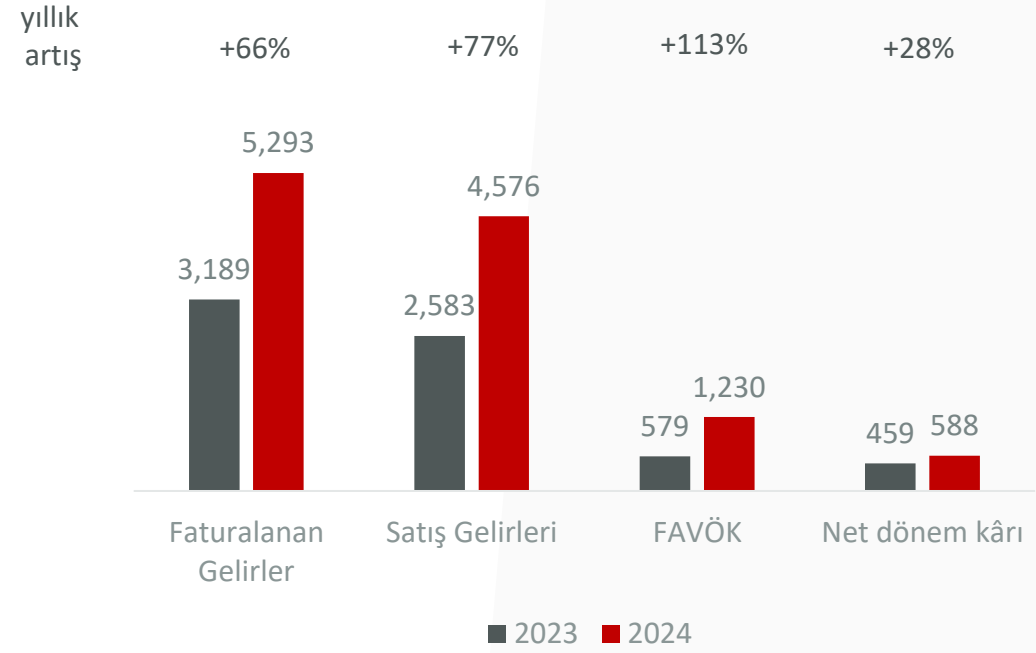
**Ekler**

# Karşılaştırılabilir 2024 performansı: Romanya faaliyetleri önceki dönemlerdeki gibi konsolide edilseydi

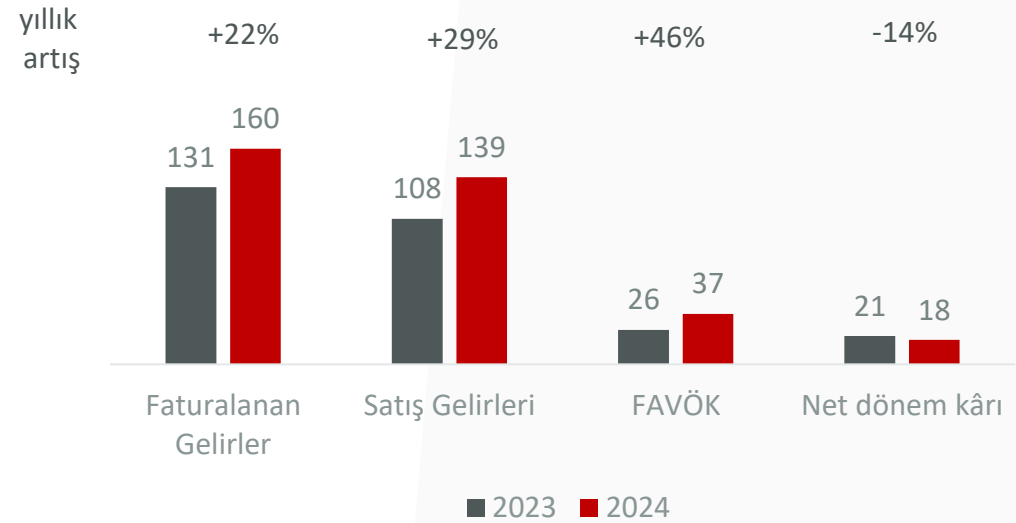
## Konsolide (mn TL) – TMS29 dahil



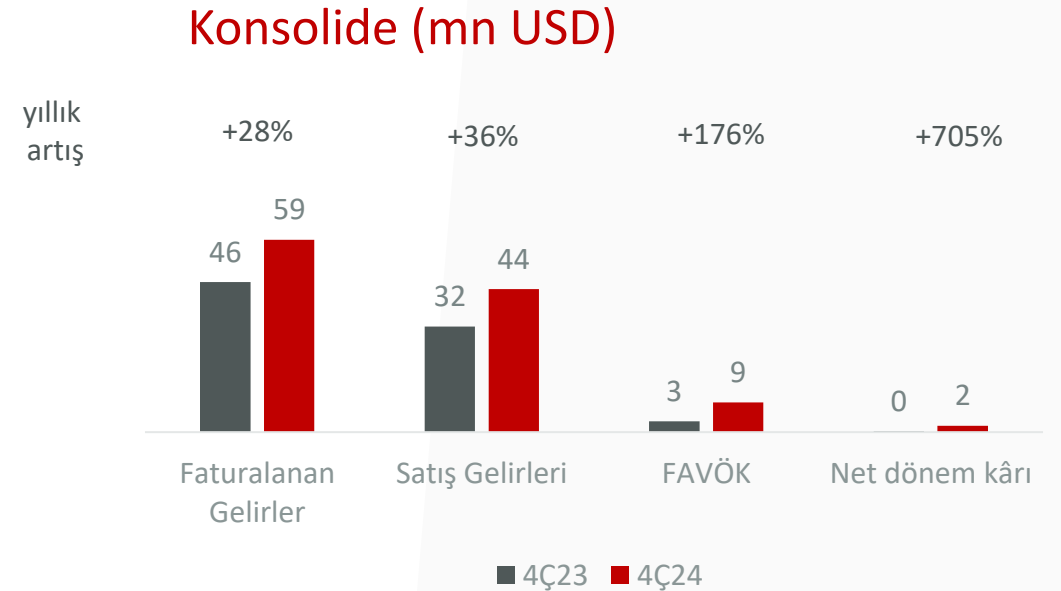
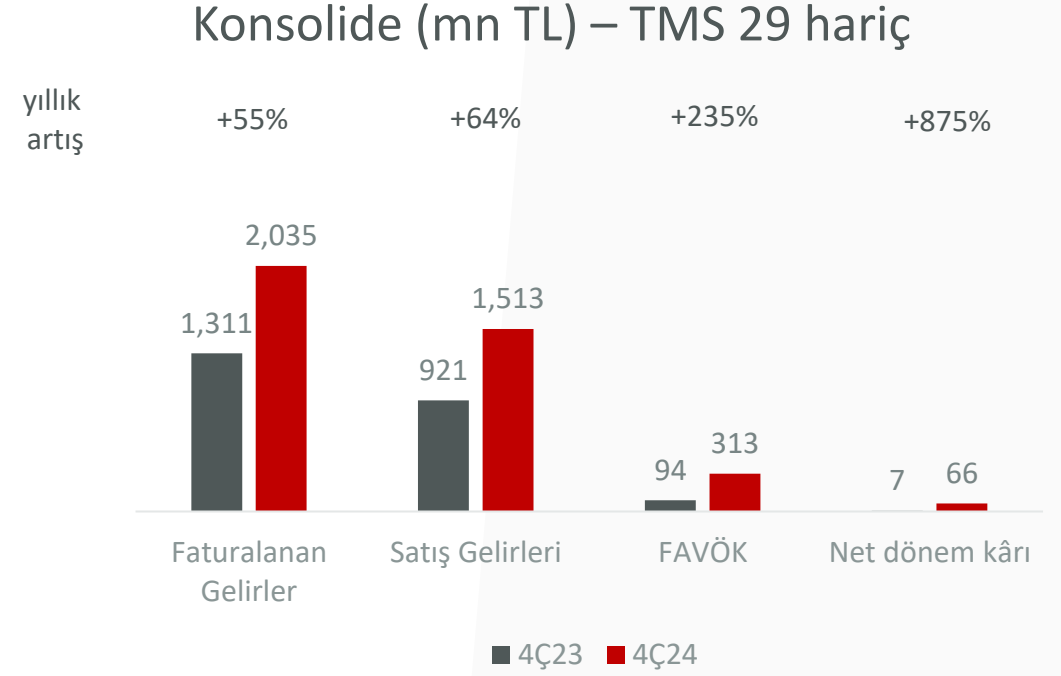
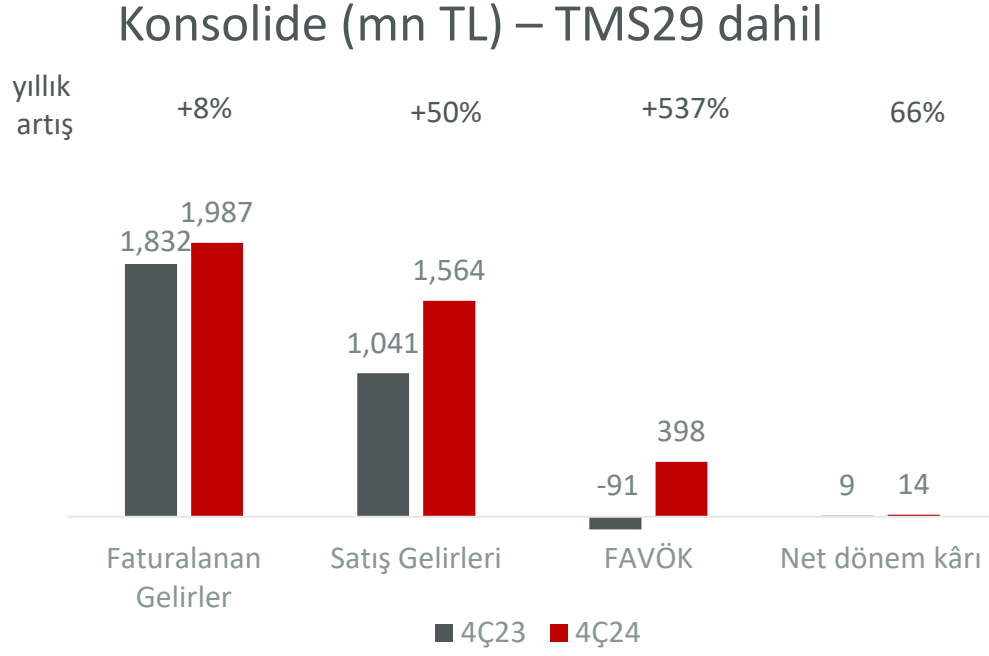
## Konsolide (mn TL) – TMS 29 hariç



## Konsolide (mn USD)

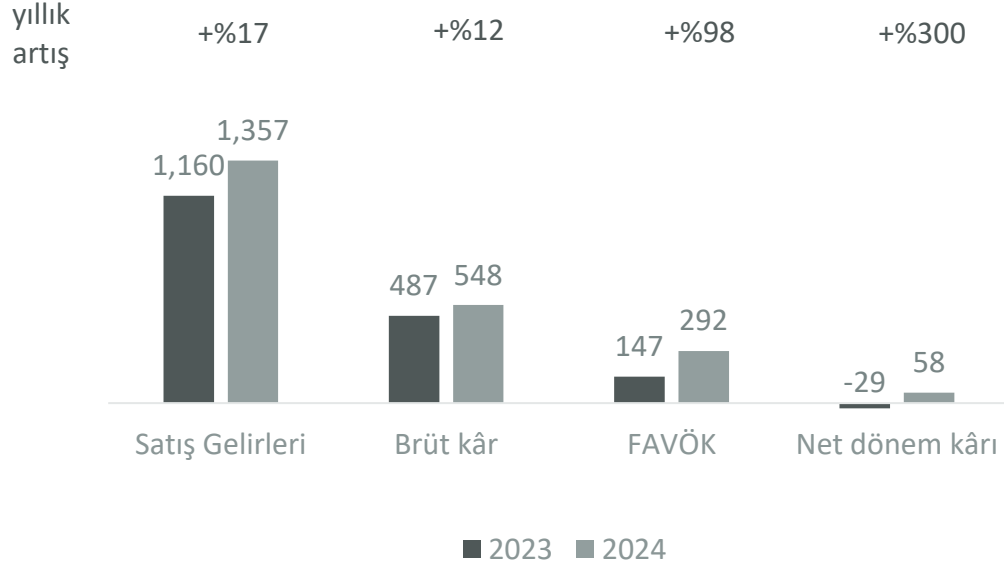


# Karşılaştırılabilir 4Ç24 performansı: Romanya faaliyetleri önceki dönemlerdeki gibi konsolide edilseydi



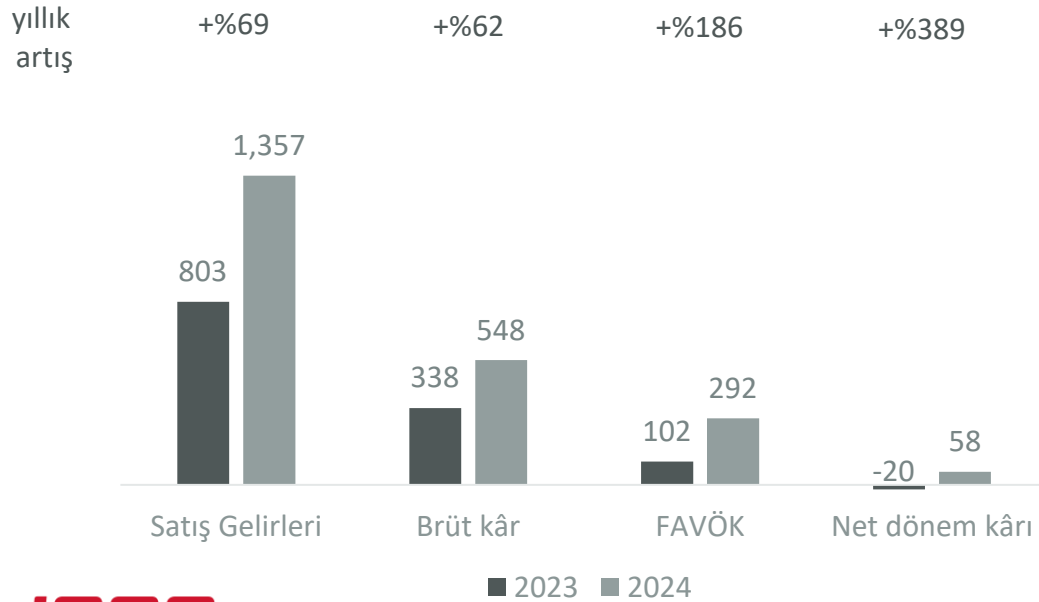
# Total Soft

## Total Soft mn TL

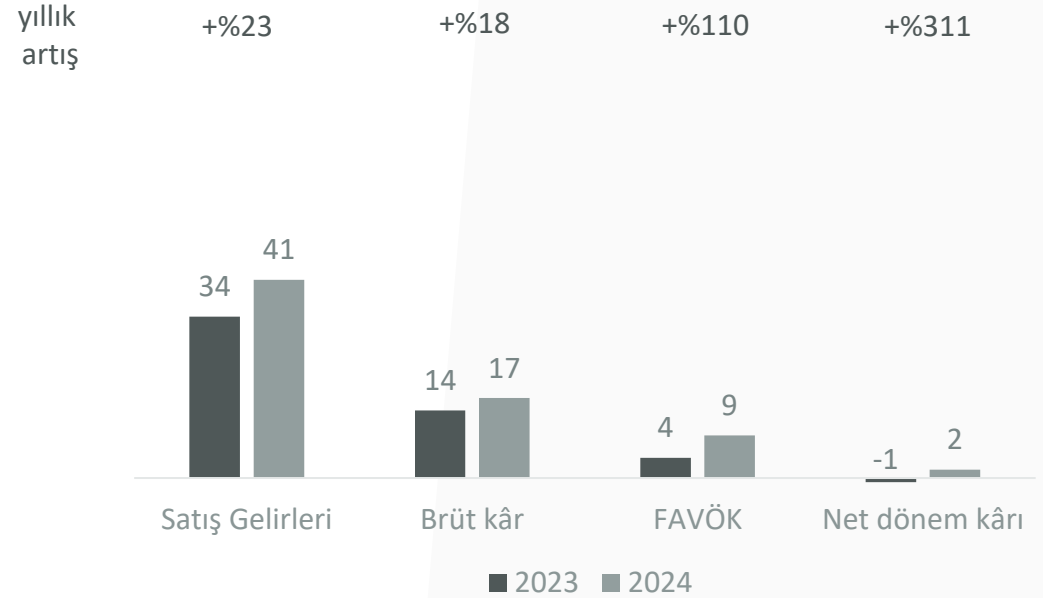


- Euro bazlı gelirler yıllık %23 artışla €38 mn'a ulaştı.
- FAVÖK marjı %13'ten %21'ye yükseldi.
- Total Soft 31 Aralık 2024 finansallarında sadece net dönem kârı seviyesinde konsolide edildi. Total Soft 2025 yılında özkaynak yönetimiyle mali tablolara dahil edilecektir.

## Total Soft (TMS29 hariç) mn TL



## Total Soft mn USD





**Logo Yatırımcı İlişkileri**  
**T: +90 262 679 8000**  
**E: [yatirimci@logo.com.tr](mailto:yatirimci@logo.com.tr)**