

2025 Finansal ve Operasyonel Özet

	FY 2025	FY 2024	Yıllık Rakamsal Değişim	Yıllık Yüzdesel Değişim
Sistem genelinde net satışlar	9.037.263.965	8.726.976.319	310.287.646	%3,6
Net satışlar	4.610.500.023	4.538.943.731	71.556.292	%1,6
Brüt kar	983.459.451	1.031.822.770	(48.363.319)	(%4,7)
Brüt kar marjı	%21,3	%22,7		
Amortisman giderleri	(772.391.388)	(607.428.302)	(164.963.086)	%27,2
Amortisman hariç brüt kar	1.755.850.839	1.639.251.072	116.599.767	%7,1
Amortisman hariç brüt kar marjı	%38,08	%36,12		
FAVÖK	1.052.754.309	967.302.642	85.451.667	%8,8
FAVÖK marjı	%22,8	%21,3		
Net kar	10.670.085	205.362.676	(194.692.591)	(%94,8)
Net kar marjı	%0,2	%4,5		
Fiş sayısı	5.902.496	6.143.363	(240.867)	(%3,9)
Ziyaretçi sayısı	13.184.472	13.480.885	(296.413)	(%2,2)
Birebir Fiş Sayısı (SOR+FR) (*)	4.888.984	5.376.071	(487.087)	(%9,1)
Birebir Fiş Sayısı (SOR)	2.330.354	2.485.994	(155.640)	(%6,3)
Birebir Fiş Sayısı (FR)	2.558.630	2.890.078	(331.447)	(%11,5)
Nakit ve Nakit Benzerleri	280.286.450	135.714.971	144.571.479	%106,5
Toplam Borçlar	(532.980.401)	(74.363.567)	(458.616.834)	%616,7
- Kısa Vadeli Borçlanmalar	(319.888.829)	(18.049.207)	(301.839.622)	%1672,3
- Uzun Vadeli borçlanmaların Kısa Vadeli Kısımları	(138.505.152)	(33.773.595)	(104.731.557)	%310,1
- Uzun Vadeli borçlanmalar	(74.586.420)	(22.540.765)	(52.045.655)	%230,9
Net (Borç)/Nakit Pozisyonu	(252.693.951)	61.351.404	(314.045.355)	(%511,9)
Geri Alınmış Paylar	207.731.857	-	207.731.857	n.a.

Fiş ortalaması TL	FY 2025	FY 2024	Yıllık Değişim
Bigchefs	1.356	1.189	%14,0
Buselik	5.507	4.777	%15,3
Numnum	1.096	1.055	%3,9

(*) SOR, Şirket tarafından doğrudan işletilen restoranları; FR ise bayi (franchise) olarak faaliyet gösteren restoranları ifade etmektedir.

2025 yılında öne çıkan önemli noktalar

Şirket, 2025 yılını güçlü operasyonel performans ve sürdürülebilir büyüme stratejisi ile tamamlamış; sistem genelinde net satışlarını %3,6 artışla 9,04 milyar TL seviyesine taşımıştır. Konsolide net satışlar ise %1,6 artışla 4,61 milyar TL olarak gerçekleşmiştir.

Zorlu makroekonomik koşullar ve tüketim eğilimlerindeki değişime rağmen elde edilen bu büyüme, Şirket'in fiyatlama stratejisi, ürün karması optimizasyonu ve operasyonel verimlilik odaklı yaklaşımının bir sonucudur.

	1 Ocak - 31 Aralık 2025	1 Ocak - 31 Aralık 2024	Yıllık Rakamsal Değişim	Yıllık Yüzdesel Değişim
Restoran Gelirleri	3.748.769.878	3.724.625.183	24.144.695	%0,6
Franchise Mal Satışı Gelirleri	475.319.791	354.496.430	120.823.361	%34,1
Royalty Gelirleri	330.958.450	319.647.936	11.310.514	%3,5
Franchise Giriş Gelirleri	55.451.904	140.174.182	(84.722.278)	(%60,4)
Toplam Hasılat	4.610.500.023	4.538.943.731	71.556.292	%1,6

Restoran gelirleri 2025 yılı sonunda 3,75 milyar TL seviyesinde gerçekleşmiş olup, bir önceki yılın aynı dönemine göre %0,6 oranında artış göstermiştir. Restoran gelirleri toplam hasılatın ana bileşeni olmaya devam etmekte olup, bu performans mevcut restoranların operasyonel verimliliğinin korunması ve ortalama fiş tutarındaki artış ile desteklenmiştir. Fiş sayısında sınırlı gerileme yaşanmasına rağmen, ürün karmasının tüm gelir seviyesine hitap etmesi, sepet büyüklüğü yönetimi ve daha yüksek fiyat segmentinin payını artırması ile gelir seviyesi korunmuştur.

Franchise ürün satış gelirleri %34,1 oranında artışla 475 milyon TL'ye ulaşmıştır. Bu artış, franchise ağının operasyonel etkinliğinin güçlendiğini ve ürün standardizasyonunun sistem genelinde daha yaygın hale geldiğini göstermektedir. Franchise kanalının toplam gelirler içerisindeki payının artması, marj kalitesi ve ölçek ekonomisi açısından Şirket'e olumlu katkı sağlamaktadır. Franchise ürün satış gelirleri 2024 yılında başlamış olup; iki yıl içerisinde önemli bir gelir kalemi haline gelmiştir. Franchise ürün satış gelirleri toplam hasılatın %10,3'ünü oluşturmuş olup; yıl içinde yukarı yönlü revize edilen hedefler doğrultusunda gerçekleşmiştir.

Royalty gelirleri %3,5 oranında artarak 331 milyon TL seviyesinde gerçekleşmiştir. Bu gelişme, franchise modelinin sürdürülebilir gelir üretme kapasitesini koruduğunu ve sistem genelindeki satış performansının franchise gelirlerine istikrarlı şekilde yansıdığını göstermektedir.

Franchise giriş gelirleri ise 55 milyon TL seviyesinde gerçekleşmiş ve bir önceki yıla göre düşüş göstermiştir. Bu gerileme, Şirket'in kontrollü ve seçici büyüme stratejisinin bir sonucu olup, niceliksel büyümeden ziyade operasyonel kalite, lokasyon verimliliği ve uzun vadeli karlılık odağının önceliklendirilmesinden kaynaklanmaktadır. Yeni franchise sözleşmelerinde daha yüksek standartların uygulanması ve karlılık eşiği gözetilerek ilerlenmesi, kısa vadede giriş gelirlerini sınırlamakla birlikte sistem sağlığını güçlendirmektedir.

Maliyet ve Marj Dinamikleri

	1 Ocak - 31 Aralık 2025	1 Ocak - 31 Aralık 2024	Yıllık Rakamsal Değişim	Yıllık Yüzdesel Değişim
Hasılat	4.610.500.023	4.538.943.731	71.556.292	%1,6
Satışların Maliyeti (-)	(3.627.040.572)	(3.507.120.961)	(119.919.611)	%3,4
Brüt Kar	983.459.451	1.031.822.770	(48.363.319)	(%4,7)
Brüt Kar Marjı	21,33%	22,73%	(1,4) p.	(%6,2)
Amortisman Gideri	(772.391.388)	(607.428.302)	(164.963.086)	%27,2
Amortisman Gideri Hariç Brüt Kar	1.755.850.839	1.639.251.072	116.599.767	%7,1
Amortisman Gideri Hariç Brüt Kar Marjı	%38,08	%36,12	2,0 p.	%5,5

Brüt kar marjı %22,7'den %21,3'e gerilemiştir. Bu değişimde, 2024 ve 2025 yıllarında gerçekleştirilen yatırımların etkisiyle artan amortisman ve itfa payı giderleri belirleyici olmuştur. Amortisman giderleri hariç tutulduğunda ise brüt kar 1,8 milyar TL olarak gerçekleşmiş ve yıllık bazda %7,1 oranında artış göstermiştir. Amortisman hariç brüt kar marjı %36,1'den %38,1'e yükselerek 2 puanlık iyileşme kaydetmiştir. Yapılan yatırımların ilerleyen dönemlerde Şirket'e karlılık ve pozitif nakit akışı olarak geri dönmesi beklenmektedir.

- FAVÖK, bir önceki yıla kıyasla %8,8 oranında artış göstererek 1,1 milyar TL seviyesinde gerçekleşmiştir. FAVÖK marjı ise yıllık bazda 1,5 puanlık artışla %22,8 düzeyine yükselmiştir. FAVÖK ve FAVÖK marjındaki bu güçlü performansın temelinde, Şirket'in personel giderlerini etkin bir şekilde yönetmesi sonucu, söz konusu giderlerde bir önceki yıla göre %10 oranında azalma sağlanması yer almaktadır. Bu gelişme, FAVÖK marjına yaklaşık 3 puanlık pozitif katkı sağlamış; böylece Şirket, satılan ürün çeşitliliğindeki değişikliklerden kaynaklanan gıda maliyetlerindeki yükselişin FAVÖK ve FAVÖK marjı üzerindeki olumsuz etkisini başarılı bir şekilde sınırlandırmıştır.

Şirket'in sürdürülebilir büyüme stratejisi yaklaşımı ve operasyonel verimlilik odaklı uygulamaları, ürün karmasındaki değişimlerden ve girdi maliyetlerindeki dalgalanmalardan kaynaklanabilecek baskıyı önemli ölçüde dengelemiştir.

Ayrıca, gerçekleştirilen GES yatırımı sayesinde elektrik giderlerinde yıllık bazda %13 oranında tasarruf sağlanmış olup; bu gelişme operasyonel karlılığa doğrudan olumlu katkı sunmuştur. Bununla birlikte, operasyonel karlılığı hedeflenen seviyenin altında kalan şubelerin franchise modeline devredilmesi veya faaliyetlerinin sonlandırılması yönünde atılan stratejik adımlar, sistem genelinde verimliliği artırarak sürdürülebilir karlılık yapısını güçlendirmiştir.

Sonuç olarak, Şirket FAVÖK'te kaydettiği artış ve güçlenen marj yapısı ile operasyonel dayanıklılığını pekiştirmiş; belirlenen finansal hedeflerle uyumlu bir performans ortaya koymuştur.

Net Kar ve Finansman Yapısı

	1 Ocak - 31 Aralık 2025	1 Ocak - 31 Aralık 2024	Yıllık Rakamsal Değişim	Yıllık Yüzdesel Değişim
Net Dönem Karı	10.670.085	205.362.676	(194.692.591)	(%94,8)
- Finansman Giderleri	376.835.368	234.795.772	142.039.596	%60,5
- Amortisman Giderleri	772.391.388	607.428.302	164.963.086	%27,2
Finansman ve Amortisman Hariç Kar	1.159.896.841	1.047.586.750	112.310.091	%10,7
Kar Marjı	%25,2	%23,1	2,1 p.	%9,0

2025 yılı sonunda net dönem karı 11 milyon TL olarak gerçekleşmiştir. Yıl içerisinde operasyonel karlılık güçlü seyrini korumakla birlikte, yatırım programı kapsamında artan amortisman ve yatırım yapmak için kullanılan dış kaynaklardan kaynaklanan finansman giderleri net karlılık üzerinde belirleyici olmuştur.

Finansman giderleri 377 milyon TL, amortisman giderleri ise 772 milyon TL seviyesinde gerçekleşmiştir. Son iki yılda hayata geçirilen yeni restoran açılışları, mevcut restoranların renovasyonları, Güneş Enerjisi Santrali (GES) yatırımı, personel gelişimine ve maliyetlerin azaltılmasına yönelik Akademi yatırımı, ürün standardizasyonu ve tedarik zinciri verimliliğini artırmayı hedefleyen merkez mutfak yatırımı gibi stratejik yatırımların etkisiyle amortisman yükü artmış; buna paralel olarak yatırım kaynaklı borçlanma finansman giderlerini yükseltmiştir.

Buna karşın, finansman ve amortisman giderleri hariç tutulduğunda faaliyet karlılığı güçlü görünümünü sürdürmektedir. Finansman ve amortisman hariç kar 1,2 milyar TL seviyesinde gerçekleşmiş olup, söz konusu karın net satışlara oranı %25,2 olarak oluşmuştur. Bu seviye, Şirket'in ana faaliyet performansının ve operasyonel nakit üretim kapasitesinin sağlamlığını ortaya koymaktadır.

2025 yılı, yatırım döneminin bilanço ve gelir tablosu üzerindeki etkilerinin daha görünür hale geldiği bir yıl olmuştur. Bununla birlikte, tamamlanan yatırımların devreye alınmasıyla birlikte önümüzdeki dönemde amortisman ve finansman yükünün operasyonel karlılık içindeki ağırlığının görece azalması, yeni yapılan yatırımların karlılık üzerinde yapacağı ciddi operasyonel katkı ve nakit üretim kapasitesinin daha belirgin şekilde güçlenmesi beklenmektedir.

Şirket, bilanço yapısını kontrollü şekilde yönetmeye devam etmekte olup; borçluluk seviyesini operasyonel nakit akışı ile dengeli bir şekilde optimize etmeyi hedeflemektedir.

Büyük Şefler CEO'su Altan Kosova'nın 2025 yılı Değerlendirmesi

Değerli Paydaşlarımız,

2025 yılı, operasyonel disiplininin ve sürdürülebilir büyüme stratejimizin dayanıklılığını teyit ettiğimiz bir dönem oldu. Zorlu makroekonomik koşullara rağmen ürün karması optimizasyonu, etkin maliyet yönetimi ve seçici büyüme yaklaşımımız sayesinde marj kalitemizi güçlendirdik ve FAVÖK performansımızı artırdık. GES, BigChefs Akademi ve merkez mutfak yatırımlarımız gibi stratejik adımlar operasyonel verimliliğimizi desteklerken, değişen tüketim eğilimlerine hızlı uyum sağlama kabiliyetimiz ve güçlü marka konumlandırmamız performansımızın temel itici gücü oldu.

Franchise kanalının artan katkısı ve sistem genelinde standardizasyon odaklı uygulamalarımız sayesinde daha dengeli ve ölçeklenebilir bir gelir yapısı oluşturduk. Enerji tasarrufu sağlayan yatırımlarımız ve süreç iyileştirmeleri kârlılığımızı destekledi; sermaye verimliliğini odağımızda tutarak büyümeyi kalite ve sürdürülebilirlik ekseninde yönettik. Nicelikten ziyade uzun vadeli değer yaratımını önceleyen yaklaşımımız, sistem sağlığını ve marj dayanıklılığını güçlendirdi.

Yatırım döneminin bilanço üzerindeki etkileri kısa vadede net kârlılığı sınırladı; ancak tamamlanan yatırımların devreye girmesiyle birlikte operasyonel kârlılık ve nakit üretim kapasitemizin daha belirgin şekilde güçleneceğine inanıyoruz. Önümüzdeki dönemde de disiplinli finansal yönetim anlayışımızı koruyarak, güçlü bilanço yapımız ve çok kanallı büyüme modelimizle sürdürülebilir ve kârlı büyüme stratejimizi kararlılıkla uygulamaya devam edeceğiz.

Saygılarımla,

Altan Kosova

CEO

Grup Hakkında

2009 yılında Ankara'da kurulan Büyük Şefler; bünyesindeki BigChefs, NumNum, Buselik, NumNum Streetfood ve Kont markalarıyla; 31 Aralık 2025 tarihi itibarıyla Türkiye'de 29 şehirde 127 şube; yurt dışında 10 ülkede 13 şube olmak üzere toplam 140 şube ve kendi bünyesinde 1.545 çalışan ile hizmet vermektedir. Grup'un 2007 yılında Ankara'da kurulan ana markası olan ve yerel ürün, yerel lezzet, kadın üretici ve sürdürülebilirlik kavramlarını menüsünde ve hizmet anlayışında yaratıcı şekilde işleyen Türkiye'nin lider full servis restoran zinciri markası BigChefs; 2014 yılında ilk yurt dışı şubesini, 2019 yılında ise ilk Avrupa şubesi Almanya Frankfurt'u açarak küresel bir marka olma yolunda hızla ilerlemektedir. 2023 yılında halka açılan Grup'un hisseleri BIGCH sembolüyle Borsa İstanbul'un Ana Pazarında işlem görmektedir. Grup ile ilgili daha fazla bilgiye www.bigchefts.com.tr adresinden ulaşabilirsiniz.

Yatırımcı İlişkileri İletişim

Çağlar Sönmeztürk

CFO

yatirimciiliskileri@bigchefts.com.tr

(850) 2147305

Güzin Taşkın

Yatırımcı İlişkileri Yöneticisi

yatirimciiliskileri@bigchefts.com.tr

(850) 2147305

Güleser Duman

Bütçe ve Raporlama Kıdemli Uzmanı

yatirimciiliskileri@bigchefts.com.tr

(850) 2147305

Çekince

Bu dokümanda ileriye dönük bazı görüş ve tahmini rakamlar yer almaktadır. Bunlar Grup Yönetiminin gelecekteki duruma ilişkin şu andaki görüşlerini yansıtmaktadır ve belli varsayımları içermektedir. İleriye dönük ifadeler genellikle "olabilir", "olacak", "beklemek", "niyet etmek", "tahmin etmek", "planlamak", "hedeflemek", "inanmak" gibi veya benzer anlamdaki diğer sözcüklerin kullanılmasıyla tanımlanabilir. Ancak gerçekleştirmeler, ileriye dönük görüşleri ve tahmini rakamları oluşturan değişkenlerde ve varsayımlardaki gelişim ve gerçekleştirmelere bağımlı olarak farklılık gösterebilir. Bu dokümanın içeriğinin kullanımından doğan zararlardan Büyük Şefler Gıda Turizm Tekstil Danışmanlık Organizasyon Eğitim San. ve Tic. A.Ş. ya da herhangi bir yönetim kurulu üyesi, yöneticisi veya çalışanı sorumlu değildir.

Finansal Rapor

Bu bilgilendirme notunda yer alan bilgiler, büyük oranda Kamuyu Aydınlatma Platformunda (KAP) yayımlanan 31 Aralık 2025 tarihli tablolardan türetilmiştir. KAP'ta yayımlanan rapora [KAP](#) linkinden ulaşabilirsiniz.