

ANADOLU EFES 2017 SATIŞ HACMİ GELİŞİMİ

İstanbul, Ocak 12, 2018 – Anadolu Efes (BIST: AEFES.IS):

	4Ç2016	4Ç2017	% değişim	2016	2017	% değişim
Bira Grubu (mhl)	4.3	4.8	11.0%	19.9	21.1	5.6%
Türkiye	1.4	1.4	5.2%	6.0	5.8	-3.2%
Uluslararası	2.9	3.3	13.7%	13.9	15.2	9.3%
Coca-Cola İçecek (m ü/k)	224.0	227.1	1.4%	1,189.1	1,237.5	4.1%
Türkiye	118.1	120.4	1.9%	601.1	621.0	3.3%
Uluslararası	105.9	106.8	0.8%	588.0	616.5	4.9%
Anadolu Efes Konsolide (mhl)	17.0	17.7	3.8%	87.5	91.3	4.4%

ANADOLU EFES KONSOLİDE

Anadolu Efes'in konsolide satış hacmi, bira operasyonlarının güçlü performansı ve meşrubat operasyonlarının pozitif katkısıyla 2017 yılının dördüncü çeyreğinde yıllık %3,8 oranında büyüme kaydetmiştir. Büyümeye en büyük katkı, dördüncü çeyrekte yıllık %13,7 oranında büyüyen uluslararası bira operasyonlarından gelmiştir. Dolayısıyla, Anadolu Efes'in konsolide satış hacmi 2017 yılı için vermiş olduğumuz orta-tek haneli büyüme beklentisine paralel olarak yıllık %4.4 oranında büyüyerek 91,3 milyon hektolitreye ("mhl") seviyesine yükselmiştir.

BİRA GRUBU

Bira grubu, başta Rusya olmak üzere uluslararası operasyonlarımızın pozitif katkısıyla yılın dördüncü çeyreğinde %11,0 oranında güçlü bir büyüme göstererek 2013 yılından bu yana en yüksek çeyreksel büyümesini kaydetmiştir. Toplam bira satış hacmi yılın son çeyreğinde 4,8 mhl seviyesinde kaydedilirken, yılın tamamı için vermiş olduğumuz orta-tek haneli büyüme beklentimizle uyumlu olarak, 2017 yılı satış hacmi yıllık %5,6 oranında artışla 21,1 mhl seviyesine ulaşmıştır.

TÜRKİYE BİRA OPERASYONLARI

Türkiye bira operasyonlarımızın yurtiçi satış hacmi yılın üçüncü çeyreğindeki hafif büyümenin ardından dördüncü çeyrekte yıllık %5,6 oranında güçlü bir büyüme kaydetmiştir. Böylece, 2017 yılında yurtiçi satış hacmi 5,4 mhl seviyesinde gerçekleşirken düşük-tek haneli küçülme beklentimizle uyumlu olarak 2016 yılına kıyasla %3,1 oranında düşüş göstermiştir. İhracatlar da dahil edildiğinde Türkiye operasyonlarımızın satış hacmi yıllık %3,2 oranında düşüşle 2017 yılında 5,8 mhl seviyesinde gerçekleşmiştir.

Türkiye bira pazarının 2017 yılında yatay seviyede gerçekleştiği tahmin edilmektedir.

Sene başında tüketici güveninde görülen kötüleşme ve turist dağılımındaki dezavantaj nedeniyle bira hacimleri sene boyunca baskı altında kalmıştır. Ek olarak, vergi artışları nedeniyle oluşan yüksek fiyatlar satın alınabilirliği daha da baskılamıştır. Bununla birlikte, "Efes Pilsen" markasının relansmanı sonrasındaki başarılı uygulamalar, devam eden rekabete rağmen 2017 yılının son iki çeyreğinde görülen pozitif büyümeyi desteklemiştir.

ULUSLARARASI BİRA OPERASYONLARI

EBI'nin konsolide satış hacmi yılın dördüncü çeyreğinde 3,3 mhl seviyesinde gerçekleşerek yıllık %13,7 oranında büyürken her bir EBI operasyonu çeyreksel büyümeye pozitif katkı sağlamıştır. Ağırlıklı olarak Rusya bira operasyonlarının katkısıyla, EBI'nin konsolide satış hacmi yıllık %9,3 oranında büyüyerek 2017 yılında 15,2 mhl seviyesine ulaşmıştır.

PET ambalaj boyutlarında gerçekleşen küçülmelerin olumsuz etkisi ile beraber yüksek sezonda seyreden olumsuz hava koşulları nedeniyle Rusya bira pazarının 2017 yılında düşük-orta tek haneli daraldığı tahmin edilmektedir. Rusya bira operasyonlarımız ise geçen yılın çok güçlü bazına rağmen yılın dördüncü çeyreğinde çift haneli büyüme kaydetmiştir. Böylece, Rusya'da 2017 yılının tamamı için satış hacmi büyümemiz de çift haneli gerçekleşirken daha önce paylaşılan beklentilerle uyumlu olarak pazarın üzerinde performans gösterilmiştir. Bu performansın gösterilmesinde, modern ticaret kanalında artan penetrasyonumuz, premium segmentteki lider konumumuz ve popüler segmentlerde güçlenen varlığımız etkili olmuştur.

Faaliyet gösterdiğimiz ülkelerde iyileşen makro ortamın da yardımıyla, diğer EBI pazarlarında da hacim performansımız pazar uygulamalarına yönelik çalışmalar sayesinde pozitif olmuştur. Başarılı pazar uygulamaları ve etkin satış dağıtım teknikleriyle desteklenen marka portföyünün sürekli olarak optimize edilmesi 2017 yılında da odak noktası olurken bu pazarlardaki lider konum sürdürülmüştür.

MEŞRUBAT GRUBU

2017 yılında CCI'nın konsolide satış hacmi beklentilerimize paralel olarak %4,1 artış kaydetmiştir. Gazlı içecekler (%3,3 artış), gazsız içecekler (%8,5 artış) ve çay kategorilerindeki (%20,9 artış) güçlü performans hacim artışına katkı sağlarken, su kategorisinin satış hacmi %3,2 gerilemiştir. Türkiye operasyonlarının toplam satış hacmi içindeki payı 2016 yılında %51 iken, 2017 yılında %50 olarak gerçekleşmiştir.

2017'nin dördüncü çeyreğinde konsolide satış hacmi %1,4 artış kaydetmiştir. Söz konusu dönemde gazlı içecek ve gazsız içecek kategorileri sırasıyla %3,0 ve %16,8 büyüme sergilerken, su ve çay kategorileri sırasıyla %4,0 ve %7,7 daralma göstermiştir.

2017 yılında Türkiye operasyonlarının satış hacmi son 5 yılın en yüksek büyüme oranını sergileyerek %3,3 artış göstermiştir. Gazlı içecekler %1,7, gazsız içecekler %4,1, çay kategorisi ise %20,7 artışla büyümeye katkı sağlarken, su kategorisinin satış hacmi, kategori karlılığını artırmaya yönelik stratejimize paralel olarak %6,8 gerilemiştir. Gazlı içecek kategorisi, gelir artışı ve kaliteli hacim büyümesine yönelik inisiyatiflerimizle 5 yılın ardından pozitif büyüme kaydetmiştir. Küçük paketlerin gazlı içecek portföyündeki payı artış eğilimini korurken, 2016 yılındaki %20 seviyesinden 2017 yılında %22 seviyesine yükselmiştir. Satılan paket sayısındaki artış ise %9 ile hacim artışının üzerinde gerçekleşmiştir.

2017'nin dördüncü çeyreğinde ise, Türkiye operasyonlarının satış hacmindeki artış %1,9 olarak gerçekleşmiştir. Söz konusu dönemde gazlı içecek kategorisi, küçük paketlerin satış hacmindeki %23,5 artışın etkisiyle %5,7 büyüme kaydetmiştir. Küçük paketlerin toplam gazlı içecek kategorisindeki payı önceki yılın aynı dönemine göre 3,7 puan artarak %25,7'ye ulaşmıştır. Gazsız içecek kategorisi, meyve suyu ve buzlu çaydaki çift haneli büyümeyle birlikte %13,2 hacim artışı göstermiştir. Diğer yandan, su kategorisinin satış hacmi, karlılık odağımız doğrultusunda %0,7 gerilemiştir. Çay kategorisi ise önceki yılın aynı dönemdeki yüksek bazın etkisiyle %7,9 daralmıştır.

2017 yılında uluslararası operasyonların satış hacmi Kazakistan, Pakistan, Azerbaycan ve Irak pazarlarındaki büyümeyle %4,9 artış göstermiştir. Pakistan satış hacmi %3,5 artış kaydetmiştir. Karlı hacim büyümesine yönelik stratejilerimiz ve 3 yılın ardından 2017 başında yapılan fiyat artışları toplam hacim büyümesini yavaşlatmıştır. Orta Doğu operasyonlarının satış hacmi %5,5 artış göstermiştir. Irak, büyük ölçüde gazlı içecek kategorisindeki büyümeye bağlı olarak %5,5 hacim artışı sergilerken, Ürdün'deki hacim artışı %5,0 olarak gerçekleşmiştir. Orta Asya operasyonları, Kazakistan ve Azerbaycan'daki güçlü performansa bağlı olarak %7,0 büyüme kaydetmiştir. Finansal kriz sonrasında güçlü bir ivme yakalayan Kazakistan, %17,5 hacim artışıyla birlikte şimdiye kadarki en yüksek hacim rakamına ulaşmıştır. Ülkedeki güçlü saha uygulamaları, başarılı tüketici aktiviteleri ve makroekonomik ortamı destekleyen yüksek petrol fiyatlarına bağlı olarak tüm kategoriler çift haneli hacim artışı sergilemiştir. Bölgedeki en büyük ikinci pazarımız Azerbaycan ise, gazlı içecek kategorisindeki güçlü büyümeyle %27,2 hacim artışı kaydetmiştir. Türkmenistan'ın satış hacmi ise, makroekonomik ortamdaki yavaşlama ve konvertasyon sorununa bağlı olarak operasyonlarımızda meydana gelen kesintilerin etkisiyle %45,8 gerilemiştir.

2017'nin son çeyreğinde, uluslararası operasyonların satış hacmi %0,8 artış göstermiştir. Pakistan satış hacmi, önceki yılın aynı dönemindeki %13,1'lik büyümenin ardından, 2017'nin son çeyreğinde fiyat artışlarının etkisi, olumsuz hava koşulları ve tüketici güvenini etkileyen makro belirsizliklere bağlı olarak %3,7 daralma göstermiştir. Orta Doğu operasyonlarının satış hacmi %3,7 artmıştır. Irak, gazlı içecek kategorisindeki büyümeyle %4,9 hacim artışı kaydederken, Ürdün satış hacmi, zayıf makroekonomik ortam ve yavaşlayan tüketim harcamalarına bağlı olarak %2,6 gerilemiştir. Orta Asya operasyonları %5,3 hacim artışı kaydederken, Türkmenistan hariç tüm pazarlar çift haneli hacim artışı göstermiştir. Yılın son çeyreğinde Kazakistan, önceki yılın aynı dönemindeki %14,3 hacim artışının üzerine %13,4 büyüme göstermiştir. Azerbaycan satış hacmi ise %34,7 artış kaydetmiştir.

ANADOLU EFES HAKKINDA

Anadolu Efes Biracılık ve Malt Sanayii A.Ş. (Anadolu Efes), iştirakleri ve bağılı ortaklıklarıyla birlikte Türkiye, Rusya, Bağımsız Devletler Topluluğu, Orta Asya ve Orta Doğu'yu kapsayan bir coğrafyada, bira ve meşrubat operasyonları dahil toplam 14,424* 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. Geleceğe 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 bağlıdır.

İLETİŞİM

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

Çiçek Uşaklıgil Özgüneş

(Yatırımcı İlişkileri ve Hazine Direktörü)

tel: +90 216 586 80 37

faks: +90 216 389 58 63

e-mail: cicek.usakligil@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

* 30 Eylül 2017 itibarıyla