

ANADOLU EFES

2025 SATIŞ HACMİ SONUÇLARI

İstanbul, 12 Ocak, 2026

	4Ç2024 Raporlanan	4Ç2024 Proforma	4Ç2025	% değişim		2024 Raporlanan	2024 Proforma	2025	% değişim
Bira Grubu (mhl)	8.9	2.7	2.7	0.6%		38.7	13.0	13.0	0.0%
Türkiye	1.4		1.4	0.4%		6.3		6.2	-1.1%
Uluslararası	7.5	1.3	1.3	0.7%		32.4	6.7	6.8	0.8%
Coca-Cola İçecek (m ü/k)	271		285	5.4%		1,501		1,622	8.0%
Türkiye	104		100	-3.6%		568		562	-1.0%
Uluslararası	166		185	11.0%		934		1,060	13.5%
Anadolu Efes Konsolide (mhl)	24.2	18.1	18.9	4.7%		123.9	98.3	105.1	7.0%

Aksi belirtilmedikçe, bu duyuruda yer alan 2024 yılı dördüncü çeyrek ve on iki aylık hacim verileri, Rusya operasyonlarının hariç tutulmasıyla proforma bazda sunulmuştur. Bu yaklaşım, Rusya operasyonları hariç tutularak hazırlanan 2025 yılı dördüncü çeyrek ve on iki aylık sonuçlarla karşılaştırılabilirliğin sağlanması amacıyla benimsenmiştir.

ANADOLU EFES KONSOLIDE

Anadolu Efes'in konsolide satış hacmi, 2025 yılının dördüncü çeyreğinde proforma bazda yıllık %4,7 oranında artış kaydetmiştir. Bira Grubu hacimleri, hem yurt içi hem yurt dışı operasyonlardaki büyümeden yararlanarak bir önceki çeyreğe kıyasla önemli derecede iyileşme göstermiş ve yılın son çeyreğinde yıllık bazda %0,6 artış sergilemiştir. Ayrıca, Meşrubat grubunda Özbekistan ve Kazakistan başta olmak üzere uluslararası pazarlar tarafından desteklenen hacimlerde yüksek-tek haneli büyüme kaydedilmiştir. Sonuç olarak, 2025 yılı konsolide satış hacmi proforma bazda yıllık %7,0 oranında artışla 105,1 mhl seviyesine ulaşmıştır.

BİRA GRUBU

Bira Grubu operasyonları için 2025 yılı zorlu geçen ancak dayanıklılığımızı kanıtladığımız bir yıl olmuştur. Yurt içi operasyonlarda, tüketicilerin satın alma gücündeki süregelen azalma nedeniyle talebin baskılanması temel zorluk olarak öne çıkmıştır. Öte yandan, uluslararası operasyonlar değişen ve gelişen piyasa koşullarını başarıyla yöneterek yılı büyüme ile tamamlamıştır. Sonuç olarak, Bira Grubu yıllık hacimleri 13,0 mhl seviyesinde kaydedilerek proforma bazda yatay seviyede performans sergilemiştir.

Uluslararası Bira Operasyonları konsolide satış hacmi, 2025 yılının dördüncü çeyreğinde proforma bazda yıllık %0,7 oranında hafif artış göstermiştir. Böylelikle, 2025 yılı uluslararası hacimleri proforma bazda 2024 yılı hacimlerine kıyasla %0,8 oranında büyüme göstererek 6,8 milyon hektolitreye ulaşmıştır.

Kazakistan bira pazarında üç yıl üst üste yaşanan daralmanın ardından, 2025 yılı itibarıyla pazar stabilize olmuş olup ve yıl genelinde sınırlı bir büyüme kaydedilmiştir. Efes Kazakistan operasyonları, Ramazan ayının ilk çeyreğe denk gelmesi ve rakiplerden önce gerçekleştirilen fiyat artışının etkisiyle yıla zayıf bir hacim performansı ile başlamıştır. Bu geçici yavaşlamanın ardından hacimler sonraki çeyreklerde toparlanmış, son çeyrekte düşük-tek haneli seviyelerde büyüme kaydedilmesiyle birlikte yıl boyunca sürdürülebilir bir iyileşme trendi sergilenmiştir. Sonuç olarak, Kazakistan bira pazarıyla paralel olarak, 2025 yılı hacimlerinde yıllık bazda hafif bir artış kaydedilmiştir. Bira pazarı ve Anadolu Efes performansı; fıçı segmentindeki büyüme, güçlü ihracat hacimleri, dağıtım ağının genişlemeye devam etmesi, etkili promosyon ve pazarlama faaliyetleri ile desteklenmiştir. Ayrıca, disiplinli fiyatlandırma uygulamaları ve etkin kanal

stratejileriyle desteklenen başarılı ürün inovasyonları ve güçlü ürün performansı, Kazakistan'daki hacim artışına yıl boyunca katkı sağlamıştır.

Gürcistan hacimleri, ihracat faaliyetlerinin planlı olarak yeniden yapılandırılmasının yıl genelindeki etkisiyle yılın son çeyreğinde orta-yüksek-onlu yüzdelerde daralma göstermiş ve 2025 yılını orta-tek haneli seviyelerde bir düşüşle tamamlamıştır. Fıçı segmentine yönelik odağımız ve açık kanalın genişlemesi hacimleri desteklerken, ihracat faaliyetlerinin yeniden yapılandırılması bu olumlu ivmeyi baskılamıştır. 9A2025 sonuçlarında belirtildiği üzere, söz konusu yeniden yapılandırma karlılık üzerinde bir etkiye bulunmamış; ancak hacimlerde düşüş kaydedilmesine sebep olmuştur.

Moldova hacimleri dördüncü çeyrekte düşük-tek haneli oranlarda artmıştır. 2025 hacimleri ise geçen yılın düşük-onlu seviyelerdeki büyümenin güçlü baz etkisine rağmen, düşük-orta-tek haneli hacim büyümesi kaydetmiştir. Satın alınabilirlik yıl boyunca önemli bir zorluk olmaya devam ederken, rakiplerin artan iskontoları ve modern kanala doğru gözlemlenen kayışın etkisiyle rekabet dinamikleri daha da yoğunlaşmıştır. Tüm bunlara rağmen satış hacimlerimizdeki güçlü ivme; yeni ürün lansmanları, etkili iskonto yönetimi, marka ve fiyatlandırma stratejilerinin yanı sıra disiplinli pazar uygulamalarımız ile desteklenmiştir.

Türkiye operasyonları bira hacimleri, dört yıl üst üste büyüme kaydetmesinin ardından 2025 yılında hafif bir daralma göstermiştir. Süregelen enflasyonist ortamın tüketici satın alma gücünü baskılaması, turizmin hacimler üzerindeki olumlu etkisinin görece sınırlı olması, açık kanal talebindeki zayıflama ve yılın ikinci yarısında rekabetin artan iskontolarına karşın bizim daha disiplinli bir yaklaşım sürdürmemizden ötürü hacimler özellikle yılın ikinci yarısında baskı altında kalmıştır. Tüm bunlara rağmen, güçlü ve çeşitlendirilmiş portföyümüzün yanı sıra, etkin satış ve dağıtım stratejilerimiz, iş ortaklarımızla yakın koordinasyonumuz ve disiplinli satış uygulamalarımız sayesinde dördüncü çeyrekte %0.4 oranında artış göstermiştir.

MEŞRUBAT GRUBU

2025 yılını, coğrafi ayak izimizin ve portföyümüzün çeşitliliği sayesinde mümkün olan, beklentilerin üzerinde, güçlü bir hacim büyümesiyle kapattık. Süregelen makroekonomik dalgalanmalar ve Orta Doğu'daki devam eden çatışma dahil olmak üzere jeopolitik gerilimler ile birçok pazarımızda hissedilen satın alma gücü üzerindeki baskıların şekillendirdiği zorlu bir ortama rağmen, ekiplerimizin çevikliği performansımızı desteklemiştir.

Doğru fiyatlandırma konusundaki istikrarlı odağımız, disiplinli kaliteli portföy karması yönetimimiz ve mükemmel saha uygulamalarımız sayesinde bu zorlukları başarıyla yönettik. Bu dengeli yaklaşımın bir yansıması olarak yılın ilk yarısında hacim büyümesini önceliklendirdik, ikinci yarısında ise bilinçli şekilde değer odaklı büyümeye yöneldik.

Sonuç olarak, **konsolide satış hacmimiz** 2025 yılında yıllık bazda %8,0 artarak 1,6 milyar ünite kasaya ("ük") ulaşmıştır. Uluslararası operasyonlarımız genelinde satış hacmi büyümesine; Kazakistan, Özbekistan, Pakistan, Irak ve Azerbaycan yıllık bazda sırasıyla %15,5, %33,7, %1,3, %12,0 ve %8,1 oranlarında büyüme kaydederek olumlu katkı sağlamıştır. Orta Asya ise, Özbekistan ve Kazakistan'ın öncülüğünde, büyümenin ana itici gücü olmuştur. Türkiye'de, toplam satış hacmi yıllık bazda %1,0'lık sınırlı bir düşüş göstermiştir. Görece daha düşük değerli olması nedeniyle önceliklendirmedığımız su kategorisi hariç tutulduğunda ise toplam satış hacmi artış kaydetmiştir. Bu artış, ana kategorilerimizin dayanıklılığını ve satın alınabilirlik ile değer yaratma arasındaki dengeli yaklaşımımızı ortaya koymaktadır. Genel olarak, uluslararası operasyonların satış hacmindeki payı yıllık bazda 315 baz puan artışla %65,3 olarak gerçekleşmiştir.

2025 yılında, gazlı içecekler kategorisi yıllık bazda %9,2'lik güçlü bir büyüme kaydetmiş ve Coca-Cola™ genel kategori performansını yakından takip etmiştir. Gazsız içecekler kategorisi, 2024 yılında elde edilen %9,4'lük artışın üzerine, Fusetea'nin %30,9'luk olağanüstü büyümesi öncülüğünde %19,2'lik güçlü bir büyüme kaydetmiştir. Buna karşılık, su kategorisi düşük değerli kategorilerin payını azaltmaya yönelik bilinçli stratejik bir kararın yansıması olarak yıllık bazda %10,7'lik bir düşüş kaydetmiştir.

Küçük paketlerin payını artırmak temel bir stratejik öncelik olmaya devam etse de, satın alma üzerindeki baskı tüketicileri büyük paketleri tercih etmeye yönlendirdiği için küçük paketlerin portföydeki payı 2025 yılında 92 baz puan düşüşle %28,3'e gerilemiştir. Öte yandan, yerinde tüketim kanalı güçlenmeye devam etmiş ve payı 62 baz puan artışla %32,3'e yükselmiştir. Bununla birlikte küçük paketlere, yerinde tüketim kanalına ve şekersiz ürün portföyüne yönelik stratejik odağımız aynı şekilde sürerken sürdürülebilir uzun vadeli değer yaratmanın temel dayanaklarından biri olmaya devam edecektir. Toplam gazlı içecekler içinde "şekersiz" payı, 2025 yılında yıllık bazda 12 baz puan artışla %3,3'e yükselmiştir.

2025 yılında, **Türkiye'deki** satış hacimleri, su kategorisindeki optimizasyona yönelik bilinçli tercihimizin etkisiyle, yıllık bazda %1,0'lik hafif bir düşüşle 562 milyon ünite kasaya gerilemiştir. Su hariç tutulduğunda, Türkiye yıllık bazda %3,8'lik sağlam bir hacim artışı kaydederek yüksek değerli kategorilerdeki büyümeyi yansıtmıştır. Doğru fiyatlandırma ve etkili iskonto yönetimi güçlü günlük saha uygulamalarıyla desteklenerek hem marjların korunması hem de hacim artışının sağlanması açısından kritik önem taşımaktadır.

Türkiye'de küçük paketlerin payı 2025 yılında %32,6 olarak gerçekleşmiştir. Yerinde tüketim kanalının payı geçen yıla göre neredeyse aynı kalarak %32,6 olurken, geleneksel kanalın payı 108 baz puan düşüşle %34,1'e gerilemiştir. "Şekersiz" portföye odağın devam etmesi olumlu katkı sağlayarak 2025 yılında toplam gazlı içecekler içindeki payını yıllık bazda 49 baz puan artırıp %7,6'ya yükseltmiştir.

Uluslararası operasyonlar, tüm operasyonlara yayılan büyümenin etkisiyle 2025 yılında yıllık bazda %13,5 artış kaydetmiştir. Tek istisna, en son satın aldığımız pazarımız -Bangladeş- olmuştur. Bu pazarda, piyasadaki dalgalanmalar nedeniyle hacimler daha düşük kalmıştır. 2025'in 4. çeyreğinde, uluslararası operasyonlar başta Orta Asya, ardından Irak ve Azerbaycan'ın desteğiyle yıllık bazda %11,0 büyüme kaydetmiştir.

Kaliteli portföy karmasına odaklanmaya devam etmemiz, uluslararası operasyonlarımızda olumlu sonuçlar vermiştir. Bu sonuçlar, 2025 yılında 115 baz puan artışla %31,6'ya yükselen yerinde tüketim kanalının payının artmasıyla desteklenirken küçük paketlerin payının 27 baz puanlık hafif düşüşle %26,1 olarak gerçekleşmiştir.

Ülke bazında, **Pakistan'ın** ekonomik ortamı istikrarın devam ettiğine dair işaretler göstermiştir. Enflasyon, sıkı para politikası ve iyileşen makroekonomik koşullar sayesinde daha normal seviyelere gerilemiştir. Bununla birlikte, yüksek enerji fiyatları, vergi yükü ve devam eden satın alınabilirlik baskısı, tüketici güvenini olumsuz etkilemeye devam etmektedir. Aynı zamanda, fiyat hassasiyeti yüksek segmentlerde yerel markaların artan rekabeti, kategori değer büyümesini baskılamaya devam etmiştir. Bu zorluklara rağmen Pakistan, 2025 yılında hacim büyümesine geri dönerek, 2024'teki %14,0'lık hacim düşüşünün ardından, geçen yıla göre %1,3 artışla 314 milyon ünite kasaya ulaşmıştır.

Özbekistan, tüm çeyreklerdeki istikrarlı güçlü performansın etkisiyle, 2025 yılında yıllık bazda %33,7'lik etkileyici bir hacim artışı kaydetmiş ve toplam hacim 220 milyon ünite kasaya ulaşmıştır. Bu performans, iki temel faktör tarafından desteklenmiştir: başlıca göstergelerdeki geniş tabanlı yıllık iyileşmelerle karakterize edilen makroekonomik ortamın iyileşmesi ve sektörün üzerinde performans göstermemizi sağlayan inovasyonlarla birlikte güçlü rekabetçi uygulamalar.

Kazakistan'ın satış hacmi 2025 yılında yıllık bazda %15,5 artarak 215 milyon ünite kasaya ulaşmıştır. Bu performans başarılı inovasyonlarla desteklenmiştir. Tüm kategorilerde sağlam bir büyüme gerçekleşirken, Fusetea'nın güçlü performansı sayesinde gazsız içecekler kategorisi öne çıkmaktadır. Gazlı içecekler kategorisi %11,7 büyürken, gazsız içeceklerin hacmi %32,1 artış göstermiştir. Bu artışın başlıca nedeni, satış hacmi yıllık bazda %41,3 artan Fusetea'den kaynaklanmaktadır.

Irak, 2025 yılında yıllık bazda %12,0'lık sağlam hacim büyümesini sürdürmüş ve toplam hacim 140 milyon ünite kasaya ulaşmıştır. Bu performans önceki yıl kaydedilen %12,4'lük güçlü büyümenin üzerine geçerek pazardaki üst üste üçüncü yıl satış hacmi artışını göstermektedir.

2026 YILI HACİM BEKLENTİLERİ

2026 mali yılına ilişkin hacim beklentilerimiz aşağıdaki gibidir:

Konsolide satış hacminin orta-tek haneli seviyelerde artış göstermesi beklenmektedir.

Bira grubu satış hacminin düşük-tek haneli seviyelerde artış göstermesi beklenmektedir.

Türkiye bira operasyonları hacimlerinin düşük-tek haneli seviyelerde artış göstermesi beklenmektedir.

Uluslararası bira operasyonları hacimlerinin geçen yıla kıyasla yatay performans göstermesi beklenmektedir.

Meşrubat grubu satış hacminin konsolide bazda orta-tek haneli seviyelerde artış göstermesi beklenmektedir.

Türkiye meşrubat operasyonları hacimlerinin düşük-orta-tek haneli seviyelerde artış göstermesi beklenmektedir.

Uluslararası meşrubat operasyonları hacimlerinin yüksek-tek haneli seviyelerde artış göstermesi beklenmektedir.

**2026 yılı hacim beklentileri eldeki mevcut verilere dayalı olarak yönetimin beklentilerini yansıtmaktadır. Şirket'in gerçek performansını önemli ölçüde etkileyebilecek makroekonomik, finansal, jeopolitik ve politik riskler ve bunlarla sınırlı olmamak kaydıyla gelecekteki olaylar ve belirsizliklere bağlı olarak gerçek sonuçlar farklılık gösterebilir.*

ANADOLU EFES HAKKINDA

Anadolu Efes Biracılık ve Malt Sanayii A.Ş. (Anadolu Efes), iştirakleri ve bağıli ortaklıklarıyla birlikte Türkiye, Rusya^(*), Bağımsız Devletler Topluluğu, Orta Asya ve Orta Doğu'yu kapsayan bir coğrafyada, bira ve meşrubat operasyonları dahil toplam 15.289^(**) 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;

Aslı Kılıç Demirel

(Yatırımcı İlişkileri ve Risk Yönetim Direktörü)

tel: +90 216 586 80 72

e-mail: asli.kilic@anadoluefes.com

Nihal Tokluoğlu Zülfükar

(Yatırımcı İlişkileri ve Risk Yönetim Yöneticisi)

tel: +90 216 586 80 90

e-mail: nihal.tokluoglu@anadoluefes.com

Hüseyin Basık

(Yatırımcı İlişkileri ve Risk Yönetim Uzmanı)

tel: +90 216 586 83 24

e-mail: huseyin.basik@anadoluefes.com

(*) Rusya Federasyonu Başkanlık kararıyla Grup'un Rusya'daki bira operasyonuna geçici yönetim atandığı 30 Aralık 2024 tarihinde ilan edilmiştir. Grup tarafından yapılan değerlendirmeler sonucunda, 1 Ocak 2025 tarihi itibarıyla ilgili şirket Grup bünyesinde yer almakla birlikte, TFRS 10 kapsamında mali tablolarda konsolidasyon kapsamı dışında bırakılmıştır. 30 Eylül 2025 mali tablolarında konsolidasyon kapsamı dışında bırakılan Rusya'daki bira operasyonları konsolide mali tablolarda finansal yatırım olarak muhasebeleştirilmiştir.

(**) 30 Eylül 2025 tarihi itibarıyla