

DESA

DESA 2025 Yılında Karlılığını Güçlendirdi: Net Kâr %35 Artışla 581 Milyon TL'ye Ulaştı

Üretim, perakende ve ihracat alanlarında yarım asrı aşan deneyimiyle Türkiye'nin önde gelen deri markalarından DESA, 2025 yılı finansal sonuçlarını kamuoyuyla paylaştı. Zorlu piyasa koşullarına rağmen operasyonel verimliliğini koruyan şirket, Net Karını 35% oranında arttırarak, zorlu yılı güçlü bir kârlılık performansı ile tamamladı. 2025 yılı sonunda DESA'nın net nakit pozisyonu 42.64 milyon ABD\$'na ulaştı.

Güçlü Karlılık, Sağlam Marjlar ve Gelişen Net Nakit Pozisyonu

DESA'nın 2025 yılı konsolide satış gelirleri 3,82 milyar TL olarak gerçekleşti. Dış pazarlarda talep daralması, iç piyasada yaşanan ekonomik zorluklar ve turist alışverişindeki belirgin gerilemeye rağmen, şirket cirosunu korumayı başardı ve kârlılık tarafında bir önceki yıla kıyasla daha güçlü bir performans sergiledi.

DESA, üretimden perakendeye uzanan dikey entegre iş modeli sayesinde maliyet baskılarının arttığı bir yılda dahi operasyonel verimliliğini korumayı başardı. Şirketin brüt kâr marjı %58,6 seviyesinde gerçekleşerek güçlü fiyatlama kabiliyeti ve marka değerini yansıttı.

Şirket yönetimi, çok kanallı satış stratejisi, ihracat odaklı büyüme yaklaşımı ve yüksek katma değerli ürün portföyü sayesinde DESA'nın sektördeki rekabet gücünü arttırmaya devam ettiğini vurguladı. Giderlerdeki kontrollü artış ve verimlilik odaklı kanal büyüme stratejisi finansal sonuçlara olumlu yansıdı.

Şirketin FAVÖK'ü 2025 yılı sonunda 1,20 milyar TL'ye yükselerek geçen yılın aynı dönemine göre %7,5 artış kaydetti. Zor piyasa koşullarında etkin operasyonel ve bilanço yönetiminin etkisiyle, FAVÖK Marjı %28,6'dan %31,4 seviyesine yükseldi.

Net kâr tarafında ise finansal gelirlerin katkısı ile daha güçlü bir performans elde sergileyen DESA, 2024 yılında 429 milyon TL olan net dönem kârını, 2025 yılında %35,3 artışla 581 milyon TL'ye taşıdı. Böylece şirketin Net Kâr Marjı %11,0 seviyesinden %15,2'ye çıktı.

Likiditeye ulaşımın güç ve zorlu olduğu 2025 yılına 39.5M USD'lık net nakit pozisyonu ile giren DESA, verimli operasyonu ve temkinli nakit yönetimi stratejisi sayesinde nakit pozisyonunu iyileştirmeyi başararak 42.64 milyon ABD\$ net nakit fazlasına ulaşmayı başardı.

2025 yılını adet bazında yaklaşık %7 büyüme ile tamamlayan DESA, daralan küresel lüks pazarına rağmen üretim verimliliği ve satış kanallarındaki çeşitlilik sayesinde operasyonel büyümesini sürdürdü. Perakende ve dijital kanallarda artan müşteri trafiğiyle birlikte şirket Pazar payını güçlendirdi.

DESA

Perakende ve E-Ticarette Pazar Payı Artışı, İhracatta Dönüşüm

2025 yılı DESA için iç pazarda büyümenin ve Pazar payı kazanımının öne çıktığı bir yıl oldu. DESA markalı perakende satışları %34 artarken, e-ticaret kanalında %74,9 büyüme kaydedildi. Böylece dijital kanalların DESA markalı yurtiçi satışlar içindeki payı %17 seviyesine ulaştı.

İhracat tarafında ise şirket, İtalya'daki yatırımının 81 kişilik istihdama ulaşması ve tam kapasiteyle faaliyet göstermeye başlamasıyla önemli bir dönüşüm sürecine girdi. Zorlu ve daralan Pazar koşullarına rağmen cirosuna %10'dan fazla katkı sağlayan müşteri sayısını iki katına çıkaran DESA, 2026 yılında ihracat büyümesini destekleyecek güçlü bir müşteri portföyü oluşturdu.

Pazardaki olumlu sinyaller ve müşteri sayısındaki artışı dikkate alan şirket, emek yoğun sektörlerin genel olarak istihdam kaybettiği bir yılda, özellikle son çeyrekte gerçekleştirdiği işe alımlarla toplam istihdamını %10 artırarak sektörden pozitif yönde ayrıştı.

2026 Beklentileri Pozitif

DESA CEO'su Burak Çelet, 2025 sonuçlarına ilişkin değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı:

"Adet bazında yaklaşık %7 büyüme ile 2025 yılını tamamlayarak pazar payımızı artırdık. 2026 yılında da kârlı ve sürdürülebilir büyüme hedefimizi koruyoruz. İhracat portföyümüze katılan yeni müşteriler ve lüks segmentte talebin yeniden genişlemeye başladığına dair aldığımız sinyaller, çevremizde yaşanan jeopolitik gelişmelere ve küresel belirsizliklere rağmen yeni yıl için olumlu bir zemin oluşturuyor.

42.6 milyon dolar seviyesindeki net nakit fazlamız sayesinde güçlü bir finansal pozisyona sahibiz. Bu finansal güç, 2026 yılında karşılaşılabileceğimiz riskleri yönetmemize ve ortaya çıkabilecek fırsatları değerlendirmemize önemli katkı sağlayacaktır."

Perakende ve online kanallarda adet bazlı güçlü büyüme hedefleri devam ederken, DESA bir yandan 2025 yılında yakaladığı yüksek kârlılığı korumayı, diğer yandan da enflasyonun üzerinde bir büyüme gerçekleştirmeyi hedefliyor.

DESA

DESA Hakkında

Kurulduđu 1972 yılından bu yana büyük başarılarla imza atan **DESA**, Türkiye'nin lider deri ve deri mamulleri üreticisidir. Dikey entegrasyonunu tamamlamış benzersiz iş modeliyle Türkiye'de kendi alanında ihracat şampiyonu olan **DESA**, Türkiye'nin İtalya'ya gerçekleştirdiği saraciye ve deri mamulleri ihracatının yarısından fazlasını tek başına gerçekleştiriyor. Ülke genelindeki perakende operasyonlarını 110 mağazası ile yöneten DESA, kadın ve erkek deri giyim ürünleri, deri çanta ve deri aksesuar üretiminin yanı sıra ürettiği bu ürünlerin satışını hem toptan hem perakende operasyonlarıyla gerçekleştiriyor. E-ticaret operasyonlarını ise **desa.com.tr** ve **1972desa.com** üzerinden yürüten marka, e-ticaret devi Zalando platformu üzerinden de 5 ülkede Avrupalı tüketicilere **DESA** markalı ürünlerini ulaştırıyor. Rafine bir zarafete sahip **1972 DESA** markasıyla da uluslararası müşterilere hitap eden marka, 100'den fazla uluslararası satış noktasında deri giyim ürünlerini müşterileriyle buluşturuyor. 2004 yılı mayıs ayından itibaren halka açık bir şirket olarak Borsa İstanbul'da işlem gören **DESA'nın** operasyonları arasında; Tekirdađ Çorlu'daki deri üretim tesisi ile Düzce ve İstanbul Sefaköy'deki iki fabrikası yer alıyor. **DESA'nın** 2022 yılında İtalya'da yatırım yaptığı Ar-Ge ve üretim tesisi ise 2023 yılında faaliyetlerine başladı.

Daha Fazla Bilgi:

Yatırımcı İlişkileri

E-mail: investor.relations@desa.com.tr

yatirimciiliskileri@desa.com.tr

Web Site: www.desa.com.tr

www.1972desa.com

www.desainternazionale.it