



Gür-Sel Turizm Taşımacılık ve Servis  
Ticareti A.Ş.

Yatırımcı Sunumu - 25 Mart 2026

# Sorumluluk Reddi

Sermaye Piyasası Kurulu'nun (SPK) 28.12.2023 tarih ve 81/1820 sayılı kararı uyarınca, Türkiye Muhasebe/Finansal Raporlama Standartlarını uygulayan ve SPK'nın finansal raporlama düzenlemelerine tabi olan ihraççıların ve sermaye piyasası kurumlarının, 31.12.2023 tarihinde sona eren mali yıldan itibaren finansal raporlarında TMS-29 hükümlerini uygulayarak enflasyon muhasebesi uygulamaları gerekmektedir.

Bu kapsamda, şirketimizin 2023, 2024 ve 2025 yıllarına ait konsolide finansal tabloları, ilgili standart doğrultusunda enflasyonun etkilerine göre düzeltilmiş ve karşılaştırmalı olarak yayımlanmıştır.

Bu sunum, Gürsel Turizm'in 2025 yılı finansal sonuçlarını enflasyon muhasebesi uygulanmış haliyle sunmak amacıyla hazırlanmıştır. Sunumda ayrıca enflasyon muhasebesine tabi tutulmamış ve bağımsız denetimden geçmemiş seçili bazı temel verilere de yalnızca bilgilendirme amacıyla yer verilmiştir.

Bu sunum, yalnızca bilgilendirme amacı taşımakta olup, burada yer alan geleceğe yönelik ifadeler ve tahminler, mevcut piyasa koşulları ve şirket yönetiminin beklentilerine dayanmaktadır. Geleceğe yönelik beklenti ve tahminlerin dayandığı değişkenler ve varsayımların gerçekleşme durumuna bağlı olarak fiili sonuçlar farklılık gösterebilir.

Şirket, yönetim kurulu üyeleri, çalışanları, danışmanları veya herhangi bir kişi, bu sunumda yer alan bilgilere dayanılarak alınan kararlar sonucunda doğabilecek doğrudan veya dolaylı zararlardan sorumlu tutulamaz.

# İçindekiler



Yönetici Özeti	4
Şirket Hakkında Temel Bilgiler	8
Temel Finansal Göstergeler	13
Büyüme Stratejileri	20
2026 Yılı Beklentileri	24
Ekler	26



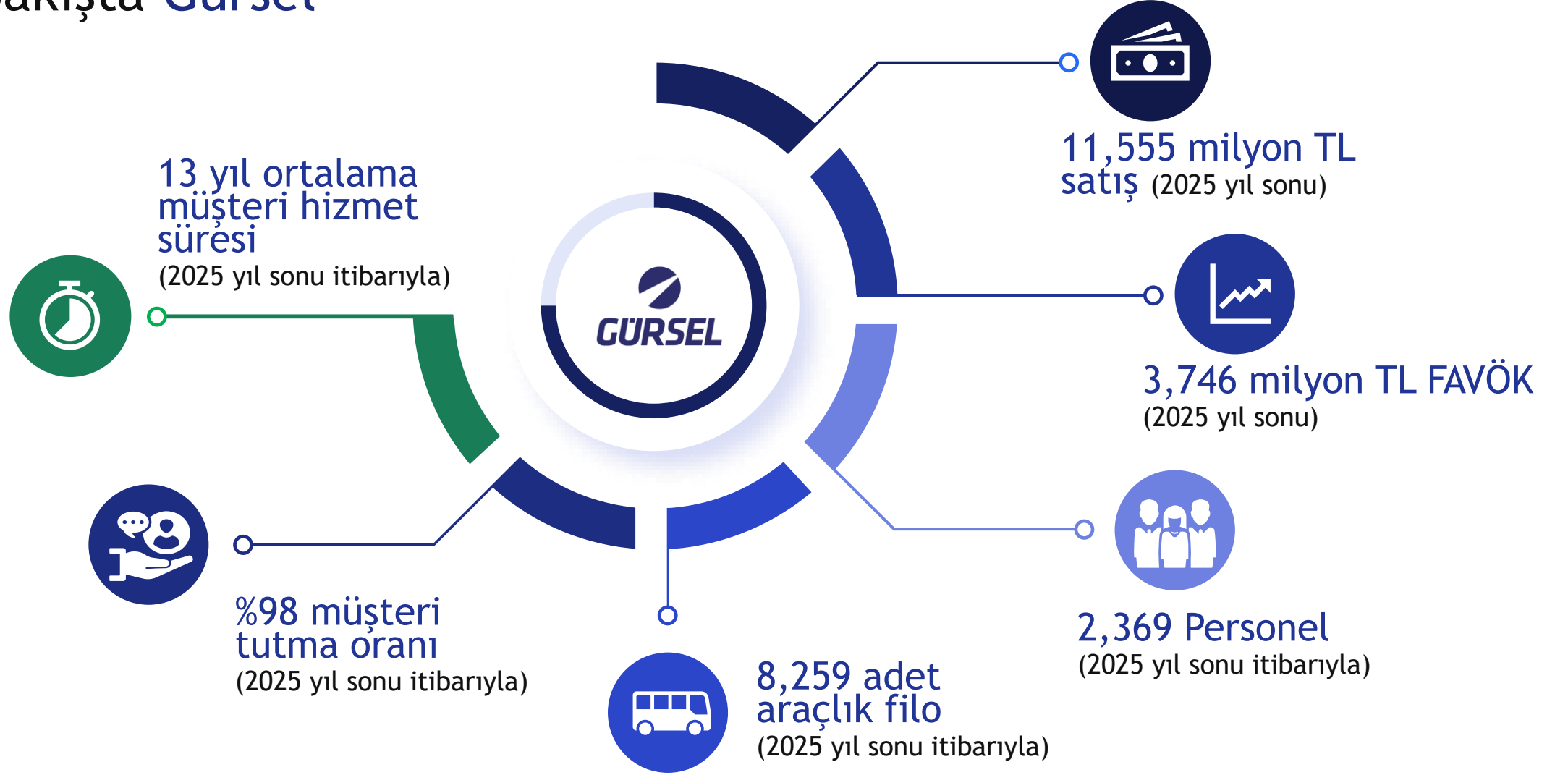


# 1

## Yönetici Özeti

---

# Bir Bakışta Gürsel



# Yönetici Özeti

2025 yılı, Gürsel Turizm'in büyüme ile finansal disiplini aynı anda taşıyabildiği bir dönem olmuştur. Şirket, yüksek yatırım temposuna rağmen karlılığını korumuş, net kârını anlamlı ölçüde büyütmüş ve net nakit pozisyonunu artırmıştır. 2025 boyunca gerçekleştirilen araç ve teknoloji odaklı yatırımların, 2026 itibarıyla operasyonel ve finansal performansa daha görünür katkı sağlaması beklenmektedir.

## Özet Finansallar

milyon TL	2024	2025
<b>Satışlar</b>	<b>10,902</b>	<b>11,555</b>
% Değişim		%6.0
<b>Brüt Kar</b>	<b>3,222</b>	<b>3,786</b>
% Değişim		%17.5
<b>FAVÖK</b>	<b>3,622</b>	<b>3,746</b>
% FAVÖK Marjı	%33.2	%32.4
<b>Net Kar</b>	<b>2,160</b>	<b>2,889</b>
% Net Kar Marjı	%19.8	%25.0
<b>Serbest Nakit Akışı</b>	<b>2,214</b>	<b>1,156</b>
% Satışlara Oranı	%20.3	%10.0
<b>Net İşletme Sermayesi</b>	<b>1,033</b>	<b>587</b>
% Satışlara Oranı	%9.5	%5.1
<b>Net Nakit Pozisyonu</b>	<b>1,320</b>	<b>1,642</b>

%6.0



### Satış Geliri

Geçen yıla göre %6 artış

%17.5



### Brüt Kar

Geçen yıla göre %17.5 artış

%3.4



### FAVÖK

Geçen yıla göre %3.4 artış

%33.8



### Net Kar

Geçen yıla göre %33.8 artış

4.4 yp



### Net İşletme Sermayesi

4.4 yüzde puan verimlilik artışı



### Net Nakit Pozisyonu

1.6 milyar TL seviyesinde net nakit

# 2025 Stratejik Performans Özeti ve 2026 Büyüme Öncelikleri

1

## Sağlam Kârlılık ve Dayanıklı Marj Yapısı

2025 yılında FAVÖK 3.746 milyon TL'ye ulaşırken, FAVÖK marjı %32,4 seviyesinde korunmuştur. Karlılığın güçlü seyri; fiyatlama disiplini, operasyonel verimlilik ve son iki yılda gerçekleştirilen filo yenileme yatırımlarının etkisini yansıtmaktadır.

2

## Özkaynakla Finanse Edilen Güçlü Yatırım Dönemi

2025 yılında yatırım harcamaları 1.987 milyon TL'ye ulaşmış; yıl içinde 463 yeni araç alımı ve 104 yeni plaka yatırımı gerçekleştirilmiştir. Bu yatırımların tamamının özkaynakla finanse edilmesi ve yıl sonunda 1.642 milyon TL net nakit pozisyonunun korunması, büyümenin bilanço kalitesi bozulmadan sürdürüldüğünü göstermektedir.

3

## Görünür Kapasite Artışı ile 2026 Büyüme Zemini

2025 yılında devreye alınan yeni kapasitenin etkilerinin 2026 yılında gelir, faaliyet kârı ve nakit akışı tarafında daha görünür hale gelmesi beklenmektedir. Özellikle personel taşımacılığı tarafında devreye alınan yeni kapasite ile İstanbul dışındaki illerde güçlendirilen altyapı, yeni ihaleler açısından şirket için önemli bir büyüme zemini oluşturmaktadır.

4

## Uluslararası ve Yeni Nesil Mobilite Tarafında Stratejik Opsiyonellik

Şirket, Ürdün'de mevcut toplu taşıma operasyonuna ek olarak 250 otobüs ve 12 yıllık işletme süresini kapsayan BRT ihalesinde kısa listeye kalmıştır. Bunun yanında Adastec'e yapılan yatırım ve Amerika pazarında otonom araçlara yönelik şirket kuruluşu, Gürsel'in yeni nesil mobilite alanlarında da stratejik pozisyon aldığını göstermektedir.



# 2

## Şirket Hakkında Temel Bilgiler

---

# İş Kolları: Gelir Segmentasyonu ve Filo Yapısı

**%64.5** Personel  
Taşımacılığı



**%21.6** Öğrenci  
Taşımacılığı



**%2.9** Sürücülü Araç  
Kiralama



**%11.0** Toplu  
Taşıma



**5,843**  
Filo Büyüklüğü



**1,604**  
Filo Büyüklüğü



**445**  
Filo Büyüklüğü



**367**  
Filo Büyüklüğü



**%93.3**  
Kapasite Kullanım Oranı



**%97.5**  
Kapasite Kullanım Oranı



**%81.1**  
Kapasite Kullanım Oranı



**21 milyon km / yıl**  
Taahhütlü Hizmet Uzunluğu



**%15.7**  
Şirket Araç Oranı



**%12.7**  
Şirket Araç Oranı



**%31.9**  
Şirket Araç Oranı



**90.000**  
Günlük Taşıma Kapasitesi

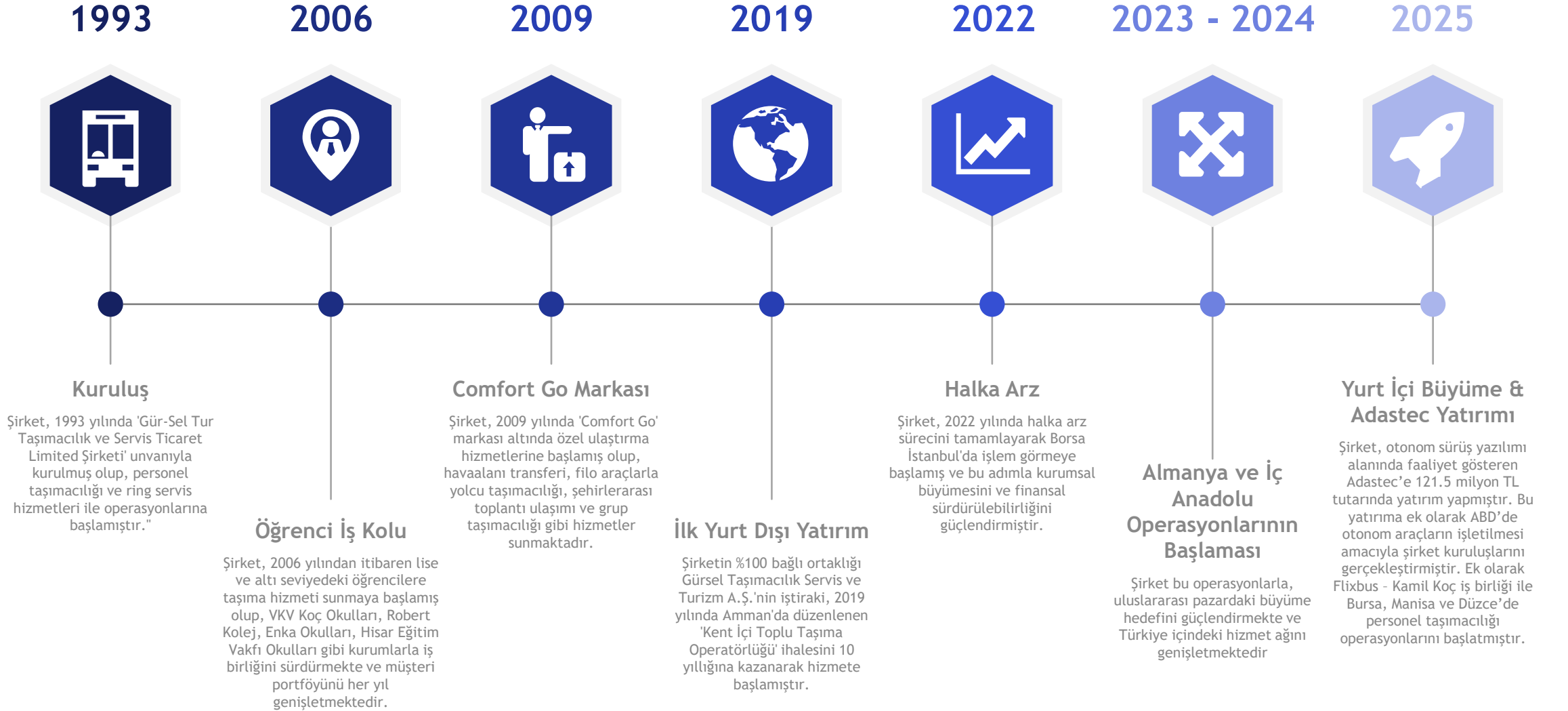


**275.000**  
Günlük Taşıma  
Kapasitesi



**55.000**  
Günlük Taşıma  
Kapasitesi

# 30 yılı aşkın tecrübesi ve güçlü yatırımları ile sürdürülebilir büyüme



# Güçlü Müşteri Sadakati ve Referanslar

Uzun vadeli ilişkiler ve yüksek müşteri memnuniyeti ile operasyonel başarıımızı sürdürüyoruz.



## 13 Yıl

Ortalama Müşteri Hizmet Süresi



## %98

Ortalama Sözleşme Yenileme Oranı



## 410,000

Hizmet Verilen Kişi Sayısı

## Referanslarımız



KOÇ  
UNIVERSITY



BAT



Sabancı  
Üniversitesi



beko

P&G

MİGROS



LC Waikiki

hepsiburada

# Tecrübeli Yönetim Yapısı



## Levent Birant

### YK Başkanı

1960 Ankara doğumlu, Marmara Üniversitesi Mali Bilimler Fakültesi - Maliye mezunudur. İstanbul Ticaret Odası (2004-2024)22 no'lu Şehir İçi Yolcu Taşımacılığı sektör meclis üyesi, 2024- Komite Üyesi, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı sektör meclisi üyesi, İSTAB kurucu üyeliği ve aynı zamanda FB spor kulübü kongre üyesidir.



## Hüner Fethi Gündüz

### YK Başkan Yardımcısı

1974 İstanbul doğumlu, Koç Üniversitesi Ekonomi mezunudur. Gençlik Hizmetleri ve Kültür Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı olan Hüner Fethi Gündüz aynı zamanda Özel Irmak Okulları Yönetim Kurulu Üyesi'dir. İngilizce ve Özbekçe bilmektedir.



## İsmail Bülent Birant

### YK Üyesi

1953, Ankara, Haymana doğumlu, Haydarpaşa Sanat okulundan mezundur. İSTAB kurucu üyeliği devam etmektedir. Kendisi 1968 yılından beri sektör içerisinde farklı görevlerde yer almaktadır..



## Fahri Kayhan Söyler

### Bağımsız YK Üyesi

1954 yılında Kadırlı'da doğdu. Fahri Kayhan Söyler Marmara Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Ekonomi Bölümü mezunudur. Fahri Kayhan Söyler, 2003 - 2010 yılları arasında İş Bankası Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapmış ve o tarihten itibaren çeşitli finansal kuruluşların yönetim kurullarında görev almaktadır..



## Türker Karahasan

### YK Üyesi

1961 Giresun doğumludur. Yıldız Üniversitesi elektronik ve haberleşme mühendisliği fakültesi mezundur. Yurt dışı ve yurt içinde Telekom sektöründe mühendis olarak çalıştıktan sonra 2000 yılından itibaren insan taşımacılığı sektöründe ve yurt dışı toplu taşıma alanlarında yönetici ortak olarak çalışmaktadır. İngilizce, İspanyolca ve Arapça bilmektedir.

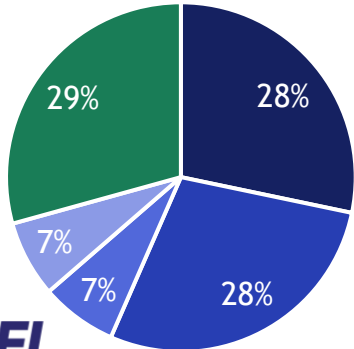


## Burhan Gezgin

### Bağımsız YK Üyesi

1965 Boğazlıyan doğumludur. 1988 yılında Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesinden mezun olmuştur. 1989 yılında Maliye Bakanlığı Hesap Uzmanları Kurulunda iş hayatına başlamış yurt içi ve yurt dışında farklı görevlerde bulunmuştur. 2001-2006 yılları arasında İstanbul Vergi Dairesi Başkanlığı ile İstanbul Defterdar Yardımcılığı görevlerinde bulunmuştur..

# Ortaklık Yapısı



- Levent Birant
- İsmail Bülent Birant
- Türker Karahasan
- Hüner Fethi Gündüz
- Halka Açık



# 3

## Temel Finansal Göstergeleler

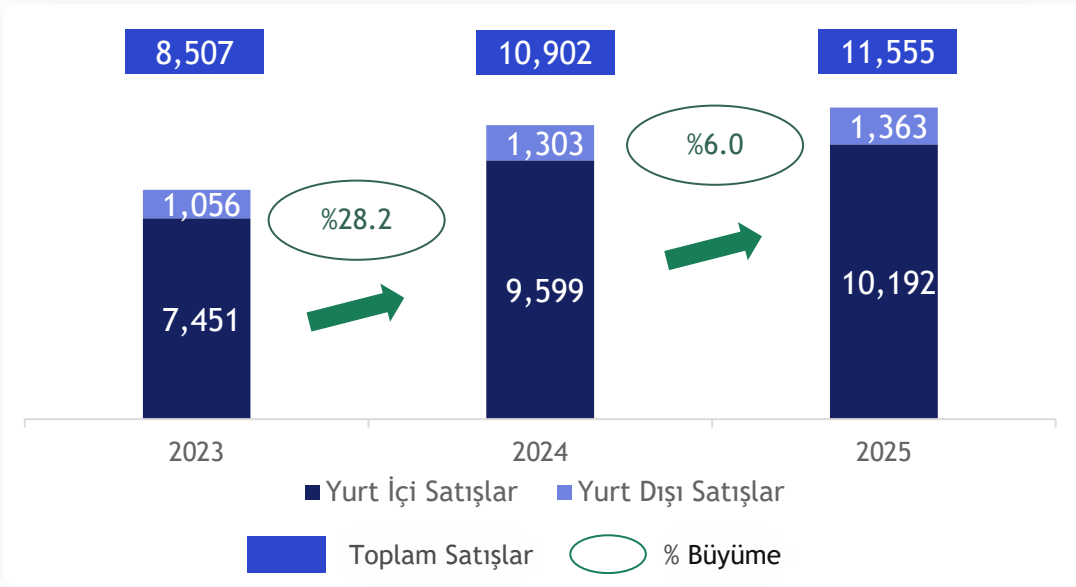
---

# Konsolide Gelir ve FAVÖK Performansı

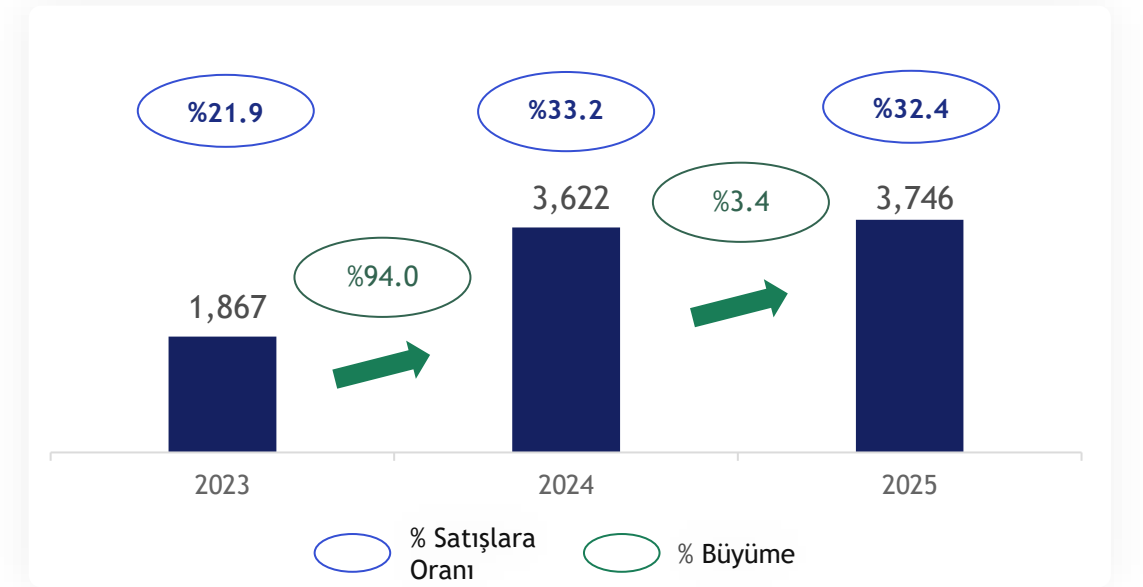
Gelirler 2025'te, yurt dışındaki bazı ihale süreçlerinde yaşanan takvim kaymalarına rağmen, reel bazda %6,0 artarak 11.555 milyon TL'ye ulaştı.

FAVÖK ise 3.746 milyon TL seviyesinde gerçekleşirken, %32,4 marj seviyesi fiyatlama disiplini, operasyonel verimlilik ve filo yenileme yatırımlarının katkısıyla korundu.

## Satış Geliri (milyon TL)



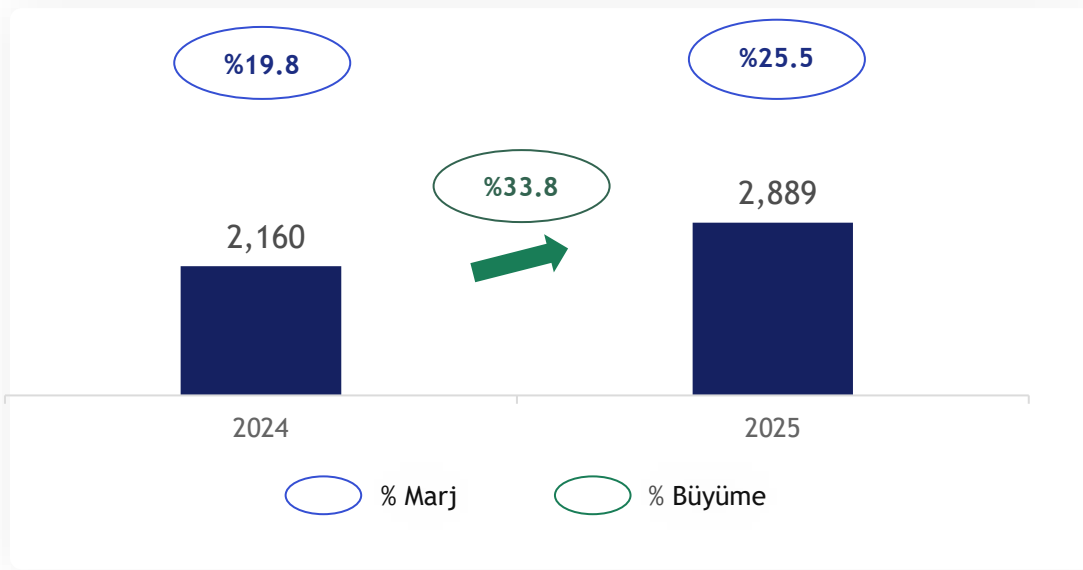
## FAVÖK (milyon TL)



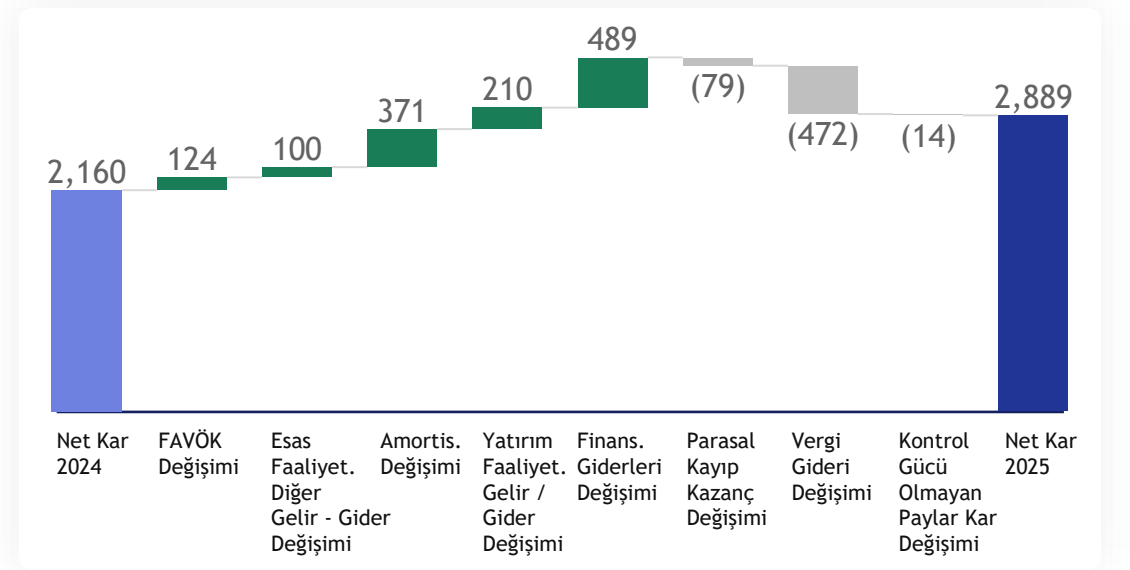
# Konsolide Net Kar Performansı

2025 yılında net kâr, güçlü operasyonel performans, azalan finansal gider baskısı ve amortisman tabi varlıkların faydalı ömür, kalıntı değer ve amortisman yöntemlerinde yapılan güncellemelerin katkısıyla %33,8 artarak 2.889 milyon TL'ye ulaşmıştır. Nakit çıkışı yaratmayan ertelenmiş vergi gideri baskısına rağmen kaydedilen bu artış, şirketin daha güçlü ve kaliteli bir kârlılık yapısına işaret etmektedir.

## Net Kar (milyon TL)



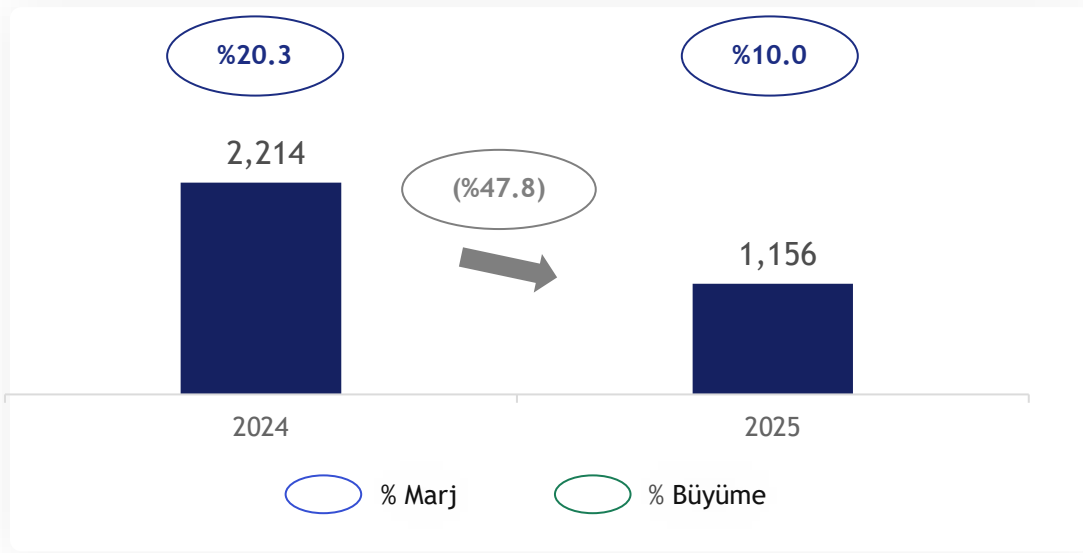
## Net Kar Köprü Analizi (milyon TL)



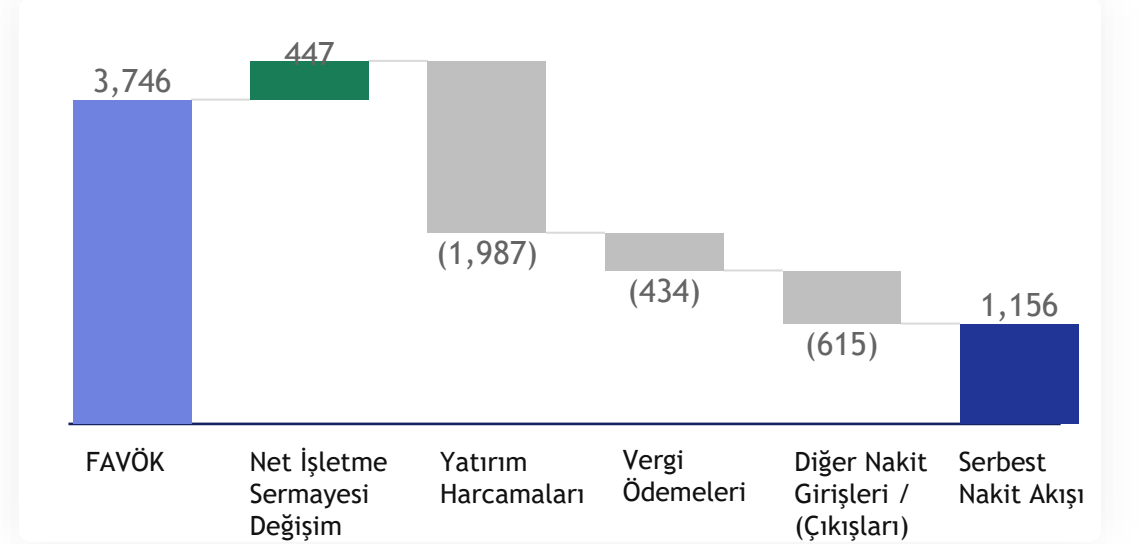
# Serbest Nakit Akışı Performansı

Serbest nakit akışı 2025 yılında, yatırım harcamalarındaki güçlü artışa rağmen 1.156 milyon TL ile pozitif ve güçlü seviyesini korumuştur. Net işletme sermayesi ihtiyacındaki iyileşme ve sağlam operasyonel nakit üretimi sayesinde şirket, büyüme yatırımlarını nakit yaratma kapasitesini koruyarak finanse etmiştir.

## Serbest Nakit Akışı (milyon TL)



## SNA Köprü Analizi (milyon TL)



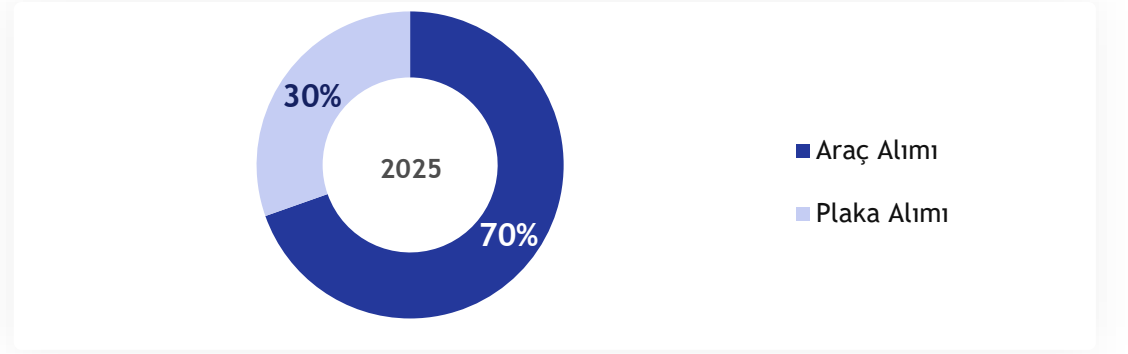
# Yatırım Harcamaları ve Filo Kompozisyonu

2025 yılında net yatırım harcamaları 1.987 milyon TL'ye ulaşırken, bu yatırımların tamamı öz kaynak kaynaklı finanse edilmiştir. Gerçekleştirilen araç ve plaka yatırımları, bir yandan filo yenilemesini desteklerken diğer yandan net yeni kapasite yaratmıştır. Böylece şirketin 2026 itibarıyla gelir, faaliyet kârı ve nakit akışı üretme potansiyelini güçlendiren sağlam bir büyüme altyapısı oluşturulmuştur.

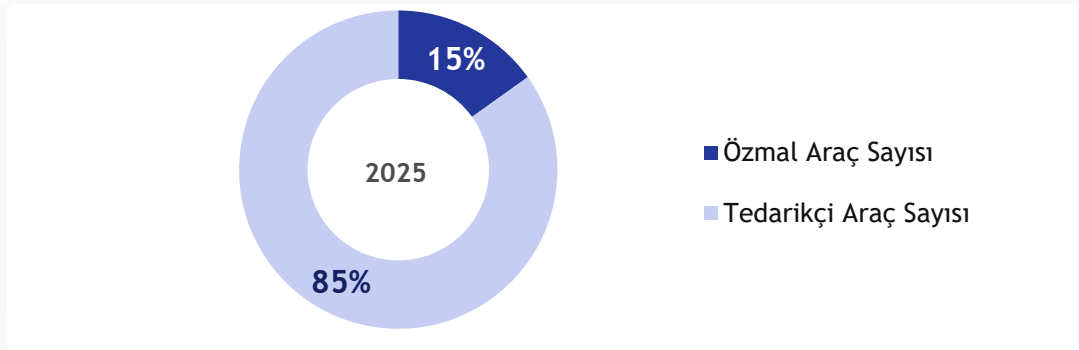
Yatırım Harcamaları (milyon TL, TMS-29 Dahil)



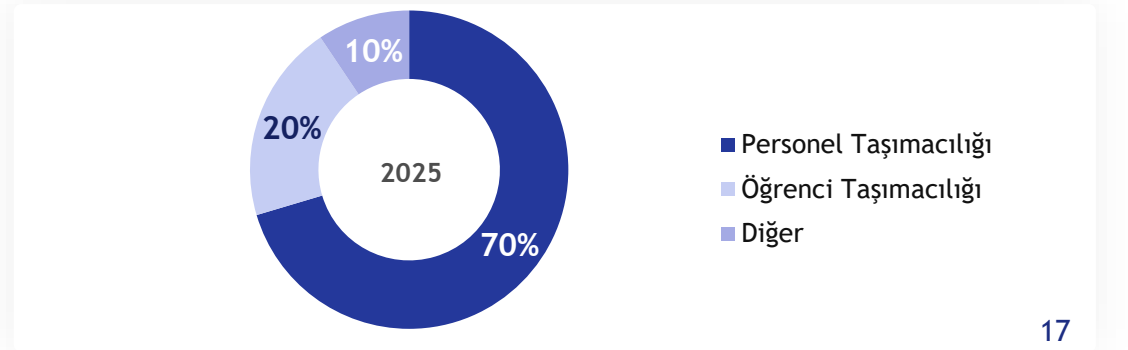
Yatırım Harcamaları Faaliyet Kırılımı (2024)



Özmal ve Tedarikçi Araç Kırılımı



Taşımacılık Tipine Göre Araç Kırılımı

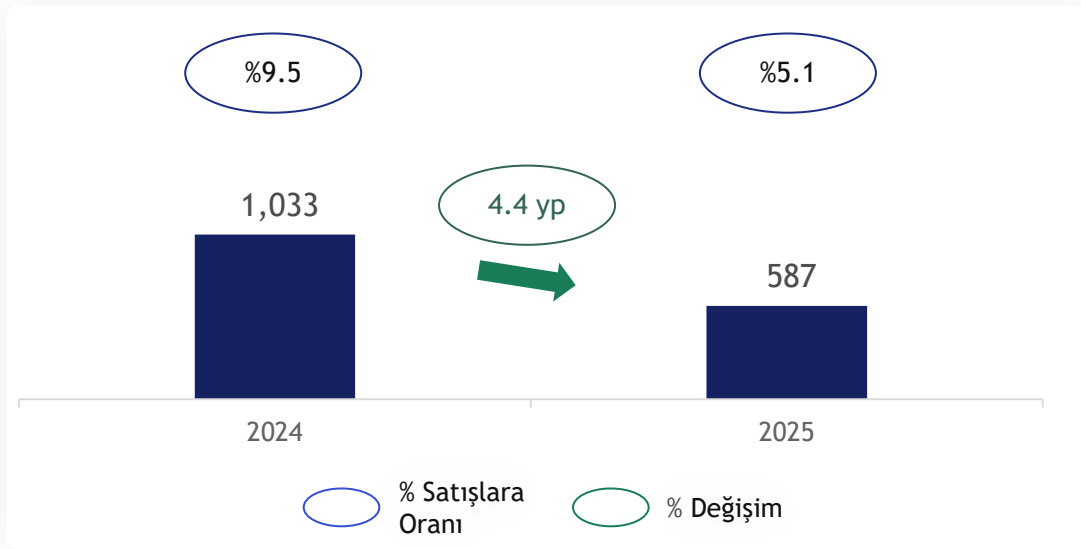


# Net İşletme Sermayesi ve Borç (Nakit) Pozisyonu

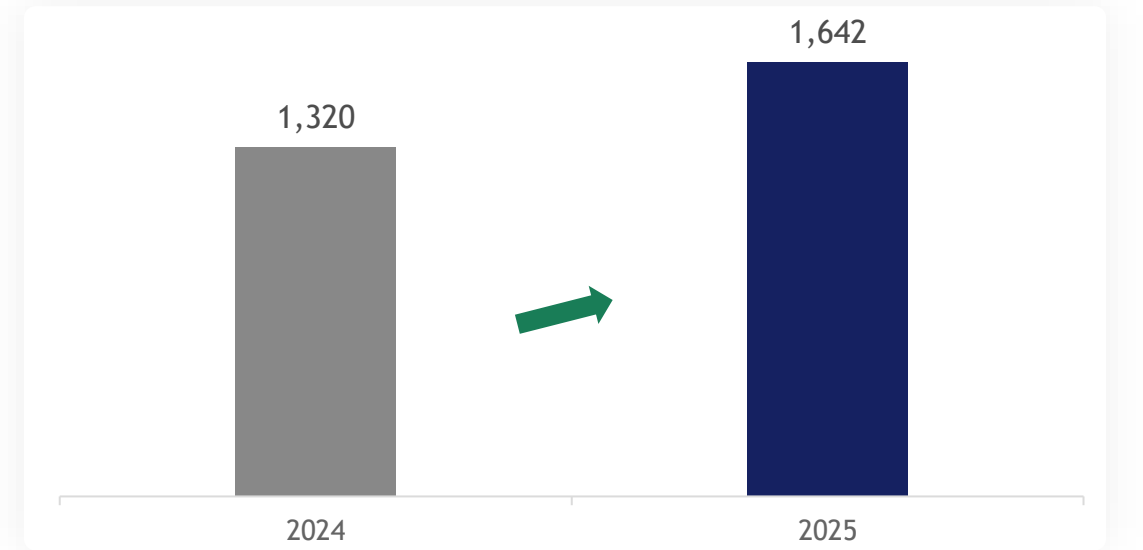
Net işletme sermayesinin ciroya oranı 2025 yılında %9,5'ten %5,1'e gerileyerek belirgin bir verimlilik artışına işaret etmiştir. İşletme sermayesi ihtiyacındaki bu düşüş, şirketin büyümeyi daha düşük bilanço yüküyle desteklediğini ve nakit dönüşüm kabiliyetini güçlendirdiğini göstermektedir.

Net nakit pozisyonu ise 2025 yıl sonunda 1.642 milyon TL'ye yükselerek güçlü bilanço yapısını daha da pekiştirmiştir. Bu seviye, şirketin yüksek yatırım temposunu öz kaynakla finanse ederken stratejik esnekliğini koruduğunu ve yeni iş geliştirme, ortaklık ya da satın alma fırsatları açısından önemli bir hareket alanı yarattığını göstermektedir.

## Net İşletme Sermayesi (milyon TL)



## Net Nakit Pozisyonu (milyon TL)



# Bağımsız medya analizlerinde de öne çıkan sermaye verimliliği

Sermaye Karlılığına Göre BİST 100 Şirketleri			
Şirket	Özkaynak Karlılığı (ROE)	Aktif Karlılık Oranı (ROA)	Yatırım Sermayesinin Getirisi (ROIC)
Şirket 1	119.92	25.98	44.47
<b>Gürsel Turizm Taşımacılık</b>	<b>31.33</b>	<b>21.05</b>	<b>34.49</b>
Şirket 3	44.49	18.48	16.32
Şirket 4	42.28	7.82	32.70
Şirket 5	22.15	7.08	51.96
Şirket 6	25.34	16.92	26.65
Şirket 7	32.11	13.24	22.77
Şirket 8	44.82	10.33	17.40
Şirket 9	15.12	7.77	32.37
Şirket 10	19.26	7.31	19.64
Şirket 11	30.01	7.15	29.74
Şirket 12	17.18	7.68	20.63
Şirket 13	22.85	19.75	6.94
Şirket 14	37.42	23.52	1.76
Şirket 15	22.15	7.74	10.36
Şirket 16	17.38	9.04	10.83
Şirket 17	14.29	11.37	16.99
Şirket 18	11.57	3.83	17.41
Şirket 19	11.39	5.89	15.26
Şirket 20	45.38	17.75	(12.49)

Kaynak: Ekonomim

Ekonomim Gazetesi'nde yayımlanan ve BIST 100 şirketlerini verimlilik göstergeleri üzerinden karşılaştıran çalışmada Gürsel Turizm, en iyi 25 şirket arasında 2. sırada yer almıştır.

Bu görünüm, şirketin sermayesini verimli kullanabildiğini ve operasyonel performansını güçlü getiri metriklerine dönüştürebildiğini gösteren tamamlayıcı bir dış referans niteliğindedir.

ROE, ROA ve ROIC göstergelerindeki güçlü görünüm; disiplinli sermaye tahsisi, operasyonel verimlilik ve kârlılık kalitesinin birlikte üretilebildiğine işaret etmektedir.

Şirket, filo yatırımlarını ve teknoloji kullanımını operasyonel verimlilik odağıyla yönetirken, güçlü nakit yaratımı ve bilanço esnekliği sayesinde sürdürülebilir büyüme için sağlam bir finansal zemin oluşturmaktadır.



# 4 Büyüme Stratejileri

---

# Sürdürülebilir Büyüme İçin Stratejik Öncelikler

Güçlü net nakit pozisyonumuzu; çekirdek faaliyetlerimizde kapasite derinleşmesi, yurt dışında daha seçici büyüme ve yeni nesil mobilite alanlarında kontrollü konumlanma amacıyla kullanacağız. Hedefimiz, gelir yapımızı coğrafya ve faaliyet bazında çeşitlendirirken operasyonel disiplinimizi ve bilanço esnekliğimizi koruyarak bir sonraki büyüme fazını inşa etmektir.

## Yurtiçinde Kapasite Derinleşmesi

2025'te devreye alınan yeni kapasitenin 2026'da gelir ve kârlılığa daha görünür katkı vermesi beklenmektedir. İstanbul dışındaki illerde güçlendirilen altyapı ve artan operasyonel ayak izi, yeni ihaleler açısından şirket için daha güçlü bir zemin oluşturmaktadır.



## Ürdün'de Ölçek Büyütme Opsiyonu

Amman'da başarıyla sürdürülen toplu taşıma operasyonu, yurt dışında uygulama kabiliyeti kazandırmıştır. BRT ihalesinde kısa listeye kalınması, daha büyük ve uzun vadeli projelere taşınma potansiyelini desteklemektedir



## Seçici Uluslararası Büyüme

Orta Asya'da stratejik büyüme hamlelerini değerlendirirken Avrupa'da ise hem yatay hem dikey fırsatları yakından takip edilmektedir. Amaç, sadece yeni coğrafyalara girmek değil; döviz bazlı gelir ve daha dengeli risk dağılımı sağlayacak seçici bir uluslararası portföy oluşturmaktır.



## Yeni Nesil Mobiliteye Kontrollü Giriş

Geleneksel taşımacılığın ötesinde yeni nesil mobilite ve teknoloji odaklı büyüme alanları da takip edilmektedir. Adastec'e yapılan iştirak yatırımı ve ABD'de otonom araçlarla hizmete yönelik yapılanma, bu alandaki konumlanmasını güçlendirmektedir.



## Güçlü Nakit ile Stratejik Esneklik

Güçlü bilanço, şirketin yalnızca organik büyümesini finanse etmekle kalmayıp, ortaya çıkabilecek ortaklık, iş geliştirme veya satın alma fırsatlarına da hızlı ve esnek şekilde aksiyon alabilmesini sağlamaktadır.

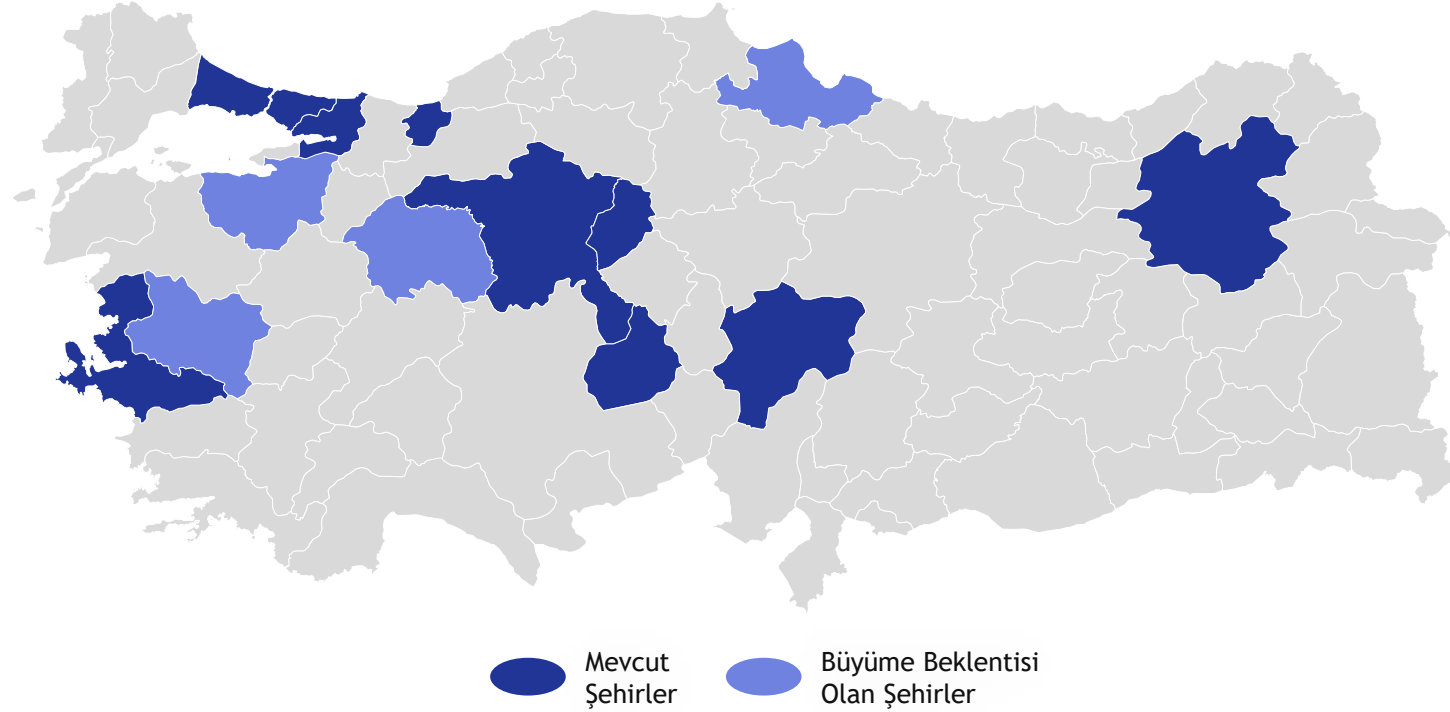


## Çekirdek İşten Geleceğin Mobilitesine Köprü

Stratejik yaklaşımımız, çekirdek taşımacılık faaliyetlerinde ölçek ve verimliliği artırırken, aynı anda teknoloji ve coğrafi çeşitlenme eksenlerinde yeni büyüme alanları oluşturmaya dayanmaktadır. Böylece, bugünün operasyonel gücünü yarının mobilite platformuna dönüştürmeyi hedeflemekteyiz.



# Genişleyen Plaka Portföyü ile Güçlenen Yurtiçi Ayak İzi

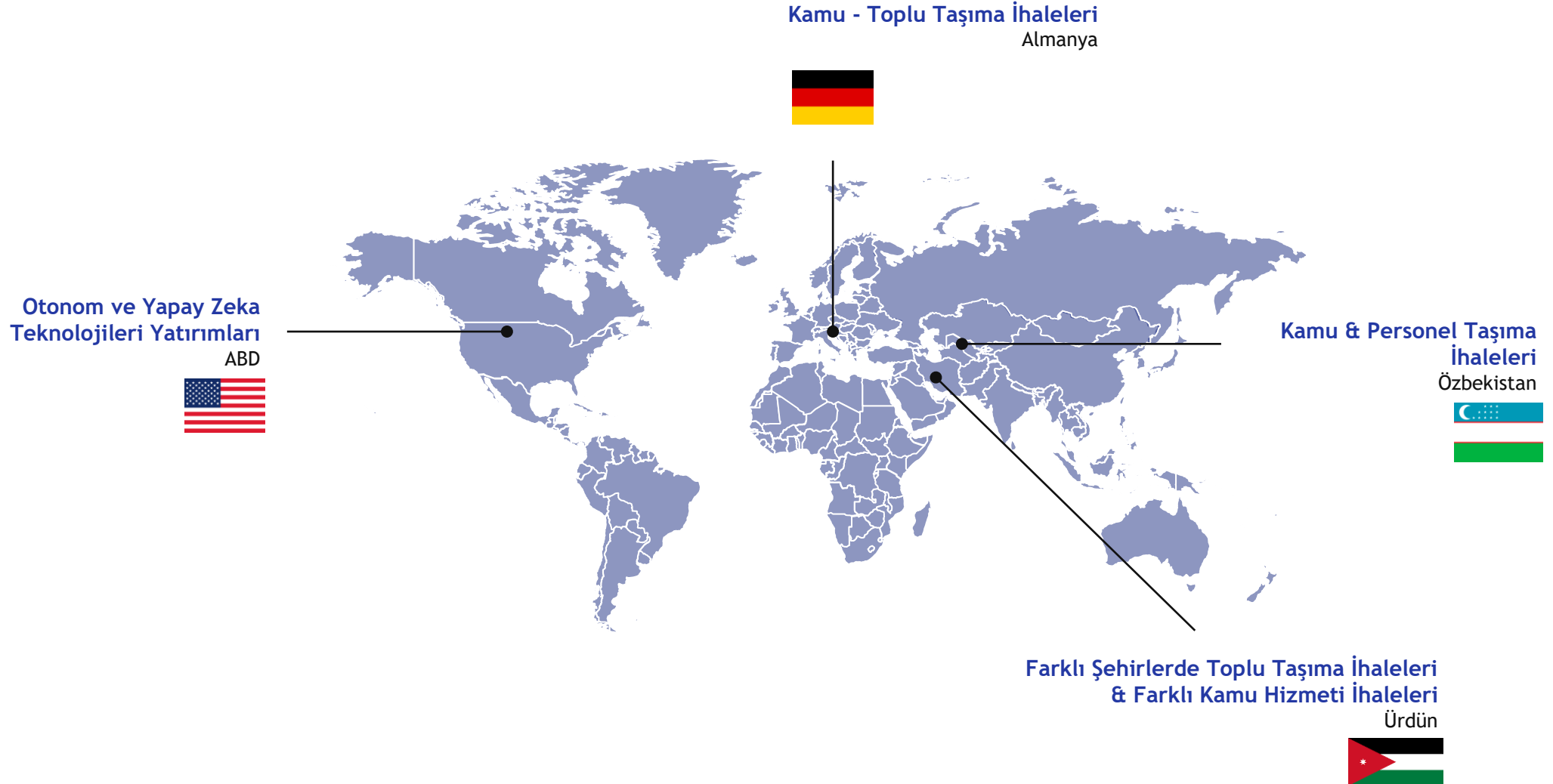


Gürsel Turizm'in Yurt İçindeki Mevcut Ayak İzi		
Şehir	Plaka Adedi '24	Plaka Adedi '25
İstanbul	511	557
Eskişehir	141	144
Kocaeli	47	58
Aksaray	33	63
Samsun	30	57
Kırıkkale	6	7
İzmir	6	6
Ankara	1	13
Kayseri	1	1
Bursa		24
Erzurum		8
Düzce		2
Manisa		6
<b>Toplam Plaka Adedi</b>	<b>776</b>	<b>946</b>

- Tahditli plaka sistemi, belirli şehirlerde hizmet kapasitesini lisans temelli ve sınırlı bir yapıda tanımlayarak sektör açısından doğal bir giriş bariyeri yaratmaktadır.
- Şirket, mevcut operasyon bölgelerinde plaka portföyünü genişleterek operasyonel görünürlüğünü ve hizmet sürekliliğini artırmakta; bu yapıyı yerel ölçekte daha güçlü bir rekabet avantajına dönüştürmektedir.
- Yeni şehirlerde oluşturulacak lisanslı ayak izi ile birlikte Gürsel, yurtiçi büyümesini yalnızca araç yatırımıyla değil, aynı zamanda daha kalıcı ve stratejik kapasite haklarıyla desteklemeyi hedeflemektedir.

# Uluslararası Yatırımlar ile Artan Ayak İzi

Farklı coğrafyalarda yapılacak yeni yatırımlar ile sürdürülebilir büyüme ve doğru risk dağılımını hedefliyoruz.





# 5

## 2026 Yılı Beklentileri

---

# 2026 Yönetim Beklentileri

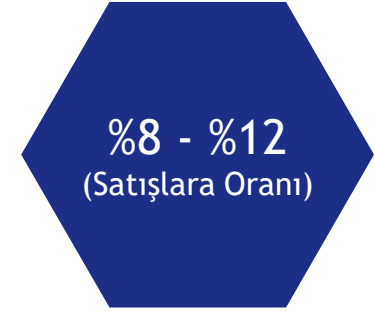
2026 yılında, 2025'te yapılan kapasite yatırımlarının daha görünür katkısı ile büyümenin güçlü kârlılık ve bilanço disiplini çerçevesinde sürmesi beklenmektedir.



Satış Geliri (2026T)  
2025: 11.55 milyar TL



FAVÖK(2026T)  
2025: 3.75 milyar TL



Yatırım Harcaması (2026T)  
2025: %17.2

\* 2026 yılı hedefleri belirlenirken baz alınan yıl sonu enflasyon beklentisi %25'dir



# 6 Ekler

---

# Finansal Tablolar, (milyon TL)

Bilanço	31 Aralık 24	31 Aralık 25	Değişim (%)
Nakit ve Nakit Benzerleri	1,841	2,055	11.6%
Finansal Yatırımlar	134	69	(48.3%)
Ticari Alacaklar	3,035	3,042	0.2%
Peşin Ödenmiş Gideler	165	229	38.9%
Diğer Dönen Varlıklar	47	109	131.5%
<b>Toplam Dönen Varlıklar</b>	<b>5,223</b>	<b>5,506</b>	<b>5.4%</b>
Maddi Duran Varlıklar	5,166	6,635	28.4%
Maddi Olmayan Duran Varlıklar	1,025	1,606	56.7%
Yatırım Amaçlı Gayrimenkuller	834	1,236	48.2%
Diğer Duran Varlıklar	12	204	1598.4%
<b>Toplam Duran Varlıklar</b>	<b>7,036</b>	<b>9,680</b>	<b>37.6%</b>
<b>Toplam Varlıklar</b>	<b>12,259</b>	<b>15,186</b>	<b>23.9%</b>
Kısa Vadeli Borçlanmalar	35	5	(87.0%)
Uzun Vadeli Borçlanmaların Kısa Vadeli Kısımları	517	380	(26.6%)
Ticari Borçlar	881	1,020	15.8%
Ertelenmiş Gelirler	1,297	1,679	29.5%
Diğer Kısa Vadeli Yükümlülükler	360	285	(20.9%)
<b>Toplam Kısa Vadeli Yükümlülükler</b>	<b>3,090</b>	<b>3,368</b>	<b>9.0%</b>
Uzun Vadeli Borçlanmalar	103	99	(4.4%)
Uzun Vadeli Kiralama Borçları	-	16	-
Ertelenmiş Gelirler	19	11	(45.3%)
Uzun Vadeli Karşılıklar	67	89	31.5%
Ertelenmiş Vergi Yükümlülüğü	895	967	8.0%
<b>Toplam Uzun Vadeli Yükümlülükler</b>	<b>1,085</b>	<b>1,181</b>	<b>8.8%</b>
Özkaynaklar	8,084	10,637	31.6%
<b>Toplam Kaynaklar</b>	<b>12,259</b>	<b>15,186</b>	<b>23.9%</b>

# Finansal Tablolar, (milyon TL)

Gelir Tablosu	31 Aralık 24	31 Aralık 25	Değişim (%)
Hasılat	10,902	11,555	6.0%
Satışların Maliyeti (-)	(7,681)	(7,769)	1.1%
<b>Brüt Kâr</b>	<b>3,222</b>	<b>3,786</b>	<b>17.5%</b>
<i>Brüt Kar Marjı</i>	<i>29.6%</i>	<i>32.8%</i>	<i>10.9%</i>
Genel Yönetim Giderleri (-)	(319)	(386)	21.1%
Pazarlama Giderleri (-)	(8)	(10)	26.1%
Esas Faaliyetlerden Diğer Gelirler	227	355	56.4%
Esas Faaliyetlerden Diğer Giderler (-)	(188)	(216)	14.7%
<b>Esas Faaliyet Kârı Zararı</b>	<b>2,935</b>	<b>3,530</b>	<b>20.3%</b>
Yatırım Faaliyetlerinden Gelirler	101	311	206.7%
Yatırım Faaliyetlerinden Giderler (-)	(8)	(8)	(6.6%)
<b>Finansman Gideri Öncesi Faaliyet Karı</b>	<b>3,027</b>	<b>3,833</b>	<b>26.6%</b>
Finansman Giderleri (-)	(513)	(247)	(51.8%)
Finansman Gelirleri (+)	112	335	200.1%
Parasal (kayıp) kazanç	(284)	(363)	27.7%
<b>Vergi Öncesi Kar</b>	<b>2,342</b>	<b>3,558</b>	<b>51.9%</b>
<b>Sürdürülen Faaliyetler Vergi (Gideri) Geliri</b>	<b>(59)</b>	<b>(531)</b>	<b>799.0%</b>
Dönem Vergi Gideri Geliri	(320)	(377)	17.7%
Ertelenmiş Vergi Gideri Geliri	261	(155)	(159.3%)
<b>Dönem Karı / (Zararı)</b>	<b>2,283</b>	<b>3,027</b>	<b>32.6%</b>

# Personel Taşımacılığı İş Kolu

Personel taşımacılığı, Gürsel Turizm'in ana faaliyet alanlarından biri olup, kamu ve özel sektör müşterilerine yönelik sözleşme bazlı ve düzenli servis hizmetlerini kapsamaktadır. Geniş filo yapısı, yaygın saha organizasyonu ve uzun soluklu müşteri ilişkileri sayesinde segment, şirketin gelir görünürlüğü ve nakit akışı istikrarında temel rol oynamaktadır.

- Şirket, Türkiye genelindeki kamu ve özel sektör ihalelerine katılarak kurumsal müşteri tabanını genişletmekte; saha bazlı yapılanması ve yerel organizasyon gücü ile hizmet kalitesini ülke geneline yayabilmektedir.
- Taşeron ve özmal dengesine dayalı filo yapısı, kapasitenin talep koşullarına göre esnek biçimde yönetilmesini sağlamakta; bu model hem hizmet sürekliliğini hem de operasyonel verimliliği desteklemektedir.
- Özmal araçlar, kalite kontrolü, tedarik güvenliği ve operasyonel yedeklilik açısından stratejik rol üstlenirken; dengeli filo yapısı maliyet disiplini ile hizmet güvenilirliğini birlikte taşımaktadır.
- Uzun vadeli müşteri ilişkileri ve sözleşme bazlı hizmet yapısı sayesinde personel taşımacılığı segmenti, şirketin istikrarlı gelir üretimi ve öngörülebilir nakit akışı açısından temel iş kollarından biri olmayı sürdürmektedir.



# Öğrenci Taşımacılığı İş Kolu

Öğrenci taşımacılığı, bireysel ödeme yapısı, yüksek hizmet standardı ve dijital takip altyapısı ile Gürsel Turizm'in farklılaşan iş kollarından biridir. Üniversite, kolej ve kampüs içi taşımacılık faaliyetleriyle bu segment, müşteri memnuniyeti ve hizmet kalitesi odaklı yapısı sayesinde sürdürülebilir büyüme potansiyeli taşımaktadır.

- Segment, üniversite ve özel okul öğrencilerine yönelik taşımacılık hizmetlerini bireysel ödeme yapısı üzerinden sunmakta; bu yönüyle kurumsal sözleşme bazlı personel taşımacılığından ayrılmaktadır.
- Ring, shuttle ve kampüs içi taşıma gibi farklı hizmet modelleri sayesinde üniversitelerin ve özel kurumların değişen ihtiyaçlarına esnek çözümler üretilebilmektedir.
- Hizmet kalitesi, güvenli ulaşım ve kullanıcı memnuniyeti odaklı yapı, segmentin ağırlıklı olarak referans ve itibar üzerinden büyümesini desteklemektedir.
- Dijital takip sistemleri ve Gürsel Mobil benzeri uygulamalar sayesinde veliler ve yolcular için anlık izlenebilirlik sağlanmakta; bu altyapı, segment açısından önemli bir farklılaştırıcı unsur oluşturmaktadır.



# Sürücülü Araç Kiralama İş Kolu

Sürücülü araç kiralama faaliyetleri, güçlü özmal araç filosu, dijital sipariş altyapısı ve kurumsal müşteri odağı ile kamu ve özel sektör müşterilerine esnek çözümler sunmaktadır. Uzun dönemli filo taşımacılığı ile sefer bazlı kiralama modellerini bir arada barındıran bu segment, lisans ve yetki gerektiren yapısı sayesinde rekabetin daha sınırlı olduğu bir alanda stratejik konum sağlamaktadır.

- Segment, kamu kurumları ve kurumsal müşterilere yönelik uzun dönemli filo taşımacılığı ile sefer bazlı sürücülü araç kiralama hizmetlerini bir arada sunarak farklı talep yapılarına esnek çözümler üretmektedir.
- Güçlü özmal araç filosu ve merkezi saha yönetimi, hizmet kalitesinin korunmasını, talep yoğunluğunun daha kontrollü karşılanmasını ve operasyonel güvenilirliğin desteklenmesini sağlamaktadır.
- Faaliyet yapısının ihale, sözleşme ve yetki belgesi çerçevesinde şekillenmesi; segmenti daha öngörülebilir gelir üretimi ve görece sınırlı rekabet yapısı ile öne çıkarmaktadır.
- Dijital sipariş altyapısı, maliyet bazlı tekliflendirme disiplini ve sabit sözleşme yapısı sayesinde segment, hizmet kalitesi ile kârlılık dengesini birlikte taşıyan daha kontrollü bir iş modeli sunmaktadır.



# Kent İçi Toplu Taşıma İş Kolu

Kent içi toplu taşıma, kamu otoriteleri tarafından yetkilendirilen ve hizmet çerçevesi büyük ölçüde kamu tarafından tanımlanan, giriş bariyerleri yüksek bir ulaşım alanıdır. Gürsel Turizm, Ürdün'ün başkenti Amman'da yürüttüğü operasyonlarla bu segmentte uluslararası operatör kimliği kazanmış ve yurt dışı büyüme kapasitesini sahada kanıtlamıştır.

- Kent içi toplu taşıma faaliyetleri, ihale süreçleri, teknik yeterlilikler ve kamu otoriteleriyle uyumlu çalışma gerekliliği nedeniyle yüksek giriş bariyerlerine sahip bir segmenttir. Gürsel, Amman operasyonu ile bu alanda uygulama kabiliyetini ortaya koymuştur.
- Şirket, 2019 yılında Amman'daki şehir içi otobüs taşımacılığı ihalesini kazanarak faaliyete başlamış; 2021 yılında BRT hattının da devreye alınmasıyla kent içi toplu taşıma alanındaki operasyonel ölçeğini artırmıştır.
- Bu operasyon, Gürsel'in yalnızca yurt dışında faaliyet gösterebilme yeteneğini değil; aynı zamanda kamu ihalelerinde teklif verme, müzakere yürütme ve sahada sürdürülebilir performans üretme kapasitesini de göstermektedir.
- Amman'daki deneyim, şirketin seçici uluslararası büyüme stratejisinde referans niteliği taşımakta; farklı coğrafyalardaki yeni toplu taşıma fırsatlarının değerlendirilmesinde önemli bir operasyonel ve kurumsal zemin oluşturmaktadır.



## Teşekkürler



## İletişim



Orta Mah. Bektaş Sk. No:1,  
34880 Kartal/İstanbul



+90 216 575 33 55



info@gurseltur.com.tr



<https://www.gurseltur.com.tr/>