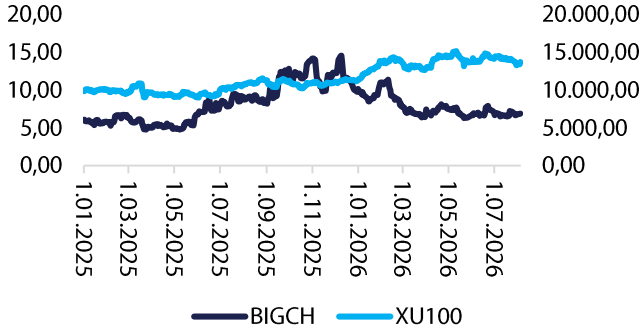


Son Fiyat	6,87
Piyasa Değeri (mln TL)	3.675
Piyasa Değeri (mln \$)	77
F/K	169,05
FD/FAVÖK	3,91
PD/DD	2,62
Hisse Sayısı (mln lot)	535
FDPO (%)	53,37
Günlük Ortalama İşlem Hacmi (mln TL)	73



ORTAKLIK YAPISI	%
Fethi Saruhan Tan	24,25
Gamze Hatice Cizreli	20,1
Diğer	55,65

BIGCH	GÜNLÜK	AYLIK	12AYLIK
Getiri (TL)	0,59	-1,15	-21,79
Getiri (\$)	0,36	-2,90	-33,21
Getiri (XU100-Rölatif)	-1,48	3,91	-47,91

Kaynak: Finnet – Verilerin tümü solodur

BigChefs – BIGCH - Nötr

Beklentilerde mecburi revizyon!

2026 yılı ikinci çeyrek bilanço sonuçlarını ardından yapılan BIGCH analist toplantısında ana gündem verimlilik olmuştur. Bu odağın başlıca sebepleri arasında tüketici kompozisyonu yer almaktadır. Şirketin fiş sayısı kaybı ve müşteri sayısı kaybı devam ederken gerekçe olarak dış etkenler gösterilmektedir. Dış etkenlere örnek olarak AVM giriş sayılarının artması ancak AVM’lerde metrekare verimliliğin azalması gösterilmektedir. Buna bağlı olarak 2026 yılı, verimliliğe odaklanılmak için iyi bir alt yapı sağlamıştır. Zira talep düşerken odağın müşteri kazanımı olması, verim için iyi olmayacaktır.

Amaç doğrultusunda şirketin %5 ila %6 civarında FAVÖK marjı ile sürdürdüğü şubeleri kapatılmış, yüksek marj sunulan noktalara odaklanılmıştır. Bu verimlilik kapsamında şube kapatmalarının bir çeyrek daha devam etmesi beklenmektedir. Devamında ise verimlilik çalışmalarına olan odağın tamamlanması planlanmaktadır.

Şirket, müşteri kaybı ve fiş sayısı kaybı yaşasa da satışlarını korumaya başarmıştır. Bu noktada verim odağında dikkat çeken unsur, daha az sayıda müşteriye daha fazla harcama yaptırılmasıdır. Yapılan harcamalar hakkında şirket yetkilileri, menülerde enflasyon altında zam yapıldığını ve büyümenin tamamen müşterilerin daha fazla ürün almasına yönelik çalışmalarının sonucu olduğunu aktarmışlardır. Şirket hasılat kaybetmeden marjlarını iyileştirmek için ummalı bir çalışma gerçekleştirmektedir.

Marj iyileştirmesinde “zayıf” şubelerin kapatılması, ilk ve önemli bir adım olarak görülmektedir. Rakamlara baktığımızda Franchise şubelerden satış %9,2 iken kapanan şubelerden dolayı zayıf kaldığı dile getirilmiştir. Marjlardaki iyileşmelerin, yatırım harcamalarının getirdiği yüklü amortismanlar olmasına rağmen görüldüğü ayrıca belirtilmiştir. Yıl sonu hedefi olan %11’e olan bağlılık devam etmektedir. Yıllık ve çeyreklik olarak FAVÖK marjlarında iyileşme görülürken yıl sonu tahmini olarak %23,5 korunmaktadır.

Fiş sayısındaki azalmanın detaylarına inildiğinde daha net bir tablo karşımıza çıkmaktadır. Şirketin kahvaltı ve ana öğünlerde bir kayıp yaşamadığı ancak yaygınlaşan kahve kültürü sebebiyle ara saatlerde azalma yaşadığı belirtilmiştir. Yaşanan ara saat problemi sebebiyle şirket NUMNUM’ları ve kahve konseptini sonraki senelerde daha fazla büyütme odaklanacağını belirtmiştir. Buselik tarafında ise büyüme hedefi bulunmamaktadır. NUMNUM büyümesini özellikle Bigchefs’leri bozmadan yürütüleceğine dikkat çekmek gerekmektedir.

BIGCH mobil uygulamasında ilk 6 ayda 230.000 indirme sayısına ulaşıldığı ve 2026 yıl sonuna kadar 350.000 hedefine kolaylıkla ulaşılması beklenmektedir. Bu noktada şirketin büyük harcamaları üçüncü taraflarla birlikte götürmesi ve marjlarında aşağı yönlü bir etki üretmemesi beklenmektedir. Mobil uygulamanın sağladığı veriler, şirketin daha az müşteriye daha fazla ürün satmasına olanak sağlıyor gibi görülmektedir. Özetle şirket, elde ettiği maliyet avantajını koruyacağını, maliyetlerini enflasyonun altında artıracığını ve marjlarını büyütmeye devam edeceğini aktarmıştır.

Avolta Group ile devam ettirilen ortaklık kapsamına 2026 yılında 1 BigChefs ve 1 Kont şubesi devreye alınmıştır. Bu tarafta iş ilişkilerinin ilerletilmesi ve özellikle yurt dışı havaalanı bölgesinde kazanımlar elde edilmesi beklenmektedir.

Şirketin yıl sonu hedeflerinde ciro ve hasılat büyümesi korunmaktadır ancak net kar önemli ölçüde aşağı yönlü revize edilmiştir. 300 milyon olarak belirlenmiş hedef, 175-200 milyon TL olarak revize edilmiştir. Bu revizyonda yatırım harcamaları, borç kapatma iştahı ve pay geri alımları etkili olmuştur. Yine de şirketin yıl başında yaptığı planlamaların çok dışında bir gelişme olmaması, aşağı yönlü revizyonu olumsuz karşılamak için yeterli görülmektedir.

Sonuç olarak daralan talep karşısında iyi bir maliyet disiplini koruyan şirketin marjları iyileşmiştir ancak şirketin sınavı talep konusunda bitmiş değildir. Bu talebi Numnum ve kahve tarafında planlanan büyüme karşılayabilir. Hikaye anlamında yurt dışı havaalanı genişlemesi potansiyeli, kahve segmentinde büyüme ve mobil uygulamanın dönüşleri takip edilmelidir.

Finansalları olumlu bulurken toplantıyı nötr buluyoruz.

YASAL UYARI—Burada yer alan her türlü bilgi, değerlendirme, yorum ve istatistiki şekil ve değerler hazırlandığı tarih itibarıyla mevcut piyasa koşulları ve güvenilirliğine inanılan kaynaklardan elde edilerek derlenmiştir. PUSULA Yatırım Menkul Değerler A.Ş. tarafından, karşılığında herhangi bir maddi menfaat temin edilmeksizin, genel anlamda bilgi vermek amacıyla hazırlanmış olup, hiçbir şekilde yönlendirici nitelikte olmayan bilgiler yatırımcılar tarafından danışmanlık faaliyeti olarak kabul edilmemeli ve yatırım kararlarına esas olarak alınmamalıdır. Bu bilgiler, belli bir getirinin sağlanmasına yönelik olarak verilmemekte ve bu yönde herhangi bir şekilde taahhüt veya garantimiz bulunmamaktadır. Bu itibarla bu sayfalarda yer alan ve hiçbir şekilde yönlendirici nitelikte olmayan hususlar hakkında herhangi bir sorumluluğumuz bulunmamaktadır. Gerek bu yayındaki, gerekse bu yayında kullanılan kaynaklardaki hata ve eksikliklerden ve bu yayındaki bilgilerin kullanılması sonucunda yatırımcıların ve/veya ilgili kişilerin uğrayabilecekleri doğrudan ve/veya dolaylı zararlardan, kâr yoksunluğundan manevi zararlardan her ne şekil ve surette olursa olsun üçüncü kişilerin uğrayabileceği her türlü zararlardan dolayı PUSULA Yatırım Menkul Değerler A.Ş. sorumlu tutulamaz. Burada yer alan yatırım bilgi, yorum ve tavsiyeleri yatırım danışmanlığı kapsamında değildir. Yatırım danışmanlığı hizmeti, yetkili kuruluşlar tarafından kişilerin risk ve getiri tercihleri dikkate alınarak kişiye özel sunulmaktadır. Burada yer alan yorum ve tavsiyeler ise genel niteliktedir. Bu tavsiyeler mali durumunuz ile risk ve getiri tercihlerinize uygun olmayabilir. Bu nedenle, sadece burada yer alan bilgilere dayanarak yatırım kararı verilmesi beklentilerinize uygun sonuçlar doğurmayabilir.

ÇEKİNCE—Bu rapor tarafımızca doğruluğu kabul edilmiş kaynaklar kullanılarak hazırlanmış olup yatırımcılara kendi oluşturacakları yatırım kararlarında yardımcı olmayı hedeflemekte ve herhangi bir yatırım aracını alma veya satma yönünde yatırımcıların kararlarını etkilemeyi amaçlamamaktadır. Yatırımcıların verecekleri yatırım kararları ile bu raporda bulunan görüş, bilgi ve veriler arasında bir bağlantı kurulamayacağı gibi, söz konusu kararların neticesinde oluşabilecek yanlışlık ve zararlardan kurum çalışanları ile PUSULA Yatırım Menkul Değerler A.Ş.’nin herhangi bir sorumluluğu bulunmamaktadır. Bu rapordaki her türlü iç ce dış piyasa tablo grafikler, bu konularda resmi hizmet veren yetkili üçüncü kişi kurumlardan elde edilmiş olup, PUSULA Yatırım Menkul Değerler A.Ş. tarafından herhangi bir maddi menfaat beklentisi olmaksızın genel anlamda bilgilendirmek amacıyla hazırlanmıştır. Bu raporda bulunan bilgiler belli bir gelirin sağlanmasına yönelik olarak verilmemektedir.

T +90 (212) 370 0370

F +90 (212) 370 0371

arastirma@pusulayatirim.com.tr

Kısıklı Mah. Seher Yeli Sokak Dış Kapı No: 4 İç Kapı No: 2 Üsküdar / İstanbul