Eurobond Sahipleri Sunumu

Ekim 2026

ZORLU

VESTEL

ÖNEMLİ BİLGİLENDİRME

İşbu materyaller (**"Materyaller"**), Vestel Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş. (**"Vestel"** veya **"Şirket"**) tarafından, belirli kurumsal Eurobond sahiplerine (**"Yetkili Alıcılar"**) sunulmak üzere; Şirket'in 500.000.000 ABD Doları tutarındaki %9,750 kuponlu 2029 vadeli Eurobond'unun (**"Eurobond"**) önerilen finansal yeniden yapılandırmasının (**"İşlem"**) muhtemel şartları kapsamında hazırlanmıştır. İşbu Materyaller yalnızca müzakere amaçlı sunulmakta olup, Yetkili Alıcılar tarafından, herhangi bir şekilde güvenilmeksizin, sadece İşlem'e ilişkin ön incelemeleri kapsamında kullanılabilir; Eurobond'un alım satımı dahil olmak üzere başka hiçbir amaçla kullanılamaz.

İŞBU MATERYALLER SİZE YANLIŞLIKLA ULAŞMIŞSA, LÜTFEN BUNLARI ŞİRKET'İN FİNANSAL DANIŞMANLARINDAN BİRİNE, HOULIHAN LOKEY VEYA SERVO CAPITAL'A (BİRLİKTE "DANIŞMANLAR"), İADE EDİNİZ.

İşbu Materyallerin içeriği, Vestel'in yazılı onayı olmaksızın, gizlilik esasına dayalı olarak ve Yetkili Alıcıların İşlem'e ilişkin ön incelemeleri amacıyla bu bilgilere ihtiyaç duyan Temsilcileri (aşağıda tanımlandığı şekilde) dışında hiç kimseye açıklanamaz; şu kadar ki bu kişilere Materyallerin gizli niteliği bildirilmelidir. İşbu Materyalleri teslim alan her bir Yetkili Alıcı, işbu gizlilik hükmüne aykırı olarak Materyallerin veya içeriklerinin yayılmasından, söz konusu ihlal Yetkili Alıcının kendisi tarafından gerçekleştirilmiş gibi tam sorumluluk üstlenmeyi kabul etmiş sayılır. İşbu Materyaller gizlidir ve bu paragrafta öngörülenler dışında hiçbir zaman fotokopisi çekilemez, çoğaltılamaz veya başka bir kişiye dağıtılamaz. Şirket, işbu Materyallerin herhangi bir zamanda iadesini talep etme hakkını saklı tutar.

İşbu Materyaller, 20 Ekim 2026 tarihli değişim teklifi ve onay talebi bilgi notunun ("Bilgi Notu") bir özeti niteliğinde olmayıp, onun yerine geçer şekilde değerlendirilmemelidir. Yetkili Alıcılar, Bilgi Notu'nu bütünüyle incelemeli ve alınacak her türlü karar yalnızca Bilgi Notu'nda yer alan bilgiler esas alınarak verilmelidir. İşbu Materyaller münhasıran bilgilendirme amacıyla hazırlanmıştır. Yetkili Alıcılar, Bilgi Notu'nun bir örneğini, iletişim bilgileri Bilgi Notu'nun sonunda yer alan Kroll Issuer Services Limited'den ("Değişim ve Oy Sayım Acentesi") temin edebilir (yeterli sahiplik ispatının sunulması kaydıyla). Özellikle belirtmek gerekir ki, işbu Materyaller, içerdiği bilgiler ve burada yer verilen İşlem şartları, Yetkili Alıcılar ve/veya Temsilcileri (aşağıda tanımlandığı şekilde) tarafından işbu Materyallerin incelenmesi, araştırılması ve analiz edilmesi sonucunda ortaya çıkabilecek herhangi bir hukuki sözleşmenin parçasını oluşturmamakta ve oluşturmayacaktır. İşbu Materyaller ve içerdiği bilgiler, açık veya zımni bir teklif, teklif verme daveti, tavsiye ya da hukuken bağlayıcı başka bir taahhüt teşkil etmemekte olup, İşlem'in uygulanabilmesi için gerekli resmi hukuki dokümantasyonun kararlaştırılması ve imzalanması şartına tabidir. Şirket, Eurobond ile ilgili sahip olabileceği tüm haklarını saklı tutmakta olup, işbu Materyallerde yer alan hiçbir husus söz konusu haklardan feragat, bu hakların değiştirilmesi veya ortadan kaldırılması şeklinde yorumlanamaz.

İşbu Materyaller sınırlı nitelikte olup, Şirket'in veya İşlem şartlarının değerlendirilmesi için gerekli ya da arzu edilir olabilecek tüm bilgileri içerdiği iddiasında değildir ve yalnızca Yetkili Alıcıların dikkatine sunulmaktadır. İlgi konusu olabilecek bazı hususlara özel olarak değinilmemiş olabilir. Yetkili Alıcılar, işbu Materyallerin doğruluğuna, makullüğüne veya eksiksizliğine hiçbir amaçla güvenmemelidir. İşbu Materyaller, herhangi bir hareket tarzını tavsiye eden finansal, yatırım veya başka herhangi bir nitelikte danışmanlık olarak yorumlanmamalıdır. **Yetkili Alıcıların, İşlem şartlarının esasına ilişkin bağımsız bir değerlendirme yapmaları ve bu konularda bağımsız finansal, hukuki, vergisel ve diğer profesyonel danışmanlık almaları önemle tavsiye edilir.**

Şirket, bağlı ortaklıkları ve bunların ilişkili taraf veya iştirakleri, yöneticileri, görevlileri, çalışanları, profesyonel danışmanları (Şirket bakımından Danışmanlar dahil) ya da varsa diğer temsilcilerinden (bu kişilerin her biri **"Temsilci"**) hiçbiri, burada yer alan bilgilerin veya Yetkili Alıcılara iletilen ya da sunulan diğer yazılı veya sözlü bildirimlerin (tarihsel finansal bilgiler, tahmin ve projeksiyonlar, örnek çalışmalar ve diğer finansal bilgiler dahil ancak bunlarla sınırlı olmaksızın) ilgililiği, doğruluğu, eksiksizliği veya makullüğü hakkında açık ya da zımni hiçbir beyan, tekeffül veya garanti vermemektedir. Şirket, bağlı ortaklıkları ve bunların Temsilcileri, burada yer alan bilgileri bağımsız olarak doğrulamamıştır. İşbu Materyallerde yer alan hiçbir husus, geçmişe veya geleceğe ilişkin bir vaat ya da beyan niteliğinde değildir ve bu şekilde güvenilemez. Yürürlükteki mevzuatın izin verdiği azami ölçüde, Şirket, bağlı ortaklıkları ve bunların Temsilcilerinin her biri; işbu Materyallerden, bu tür bilgi veya bildirimlerden ya da bunlardaki hata veya eksikliklerden kısmen veya tamamen kaynaklanan her türlü sorumluluğu açıkça reddeder.

İşbu Materyallerde atıfta bulunulan menkul kıymetler (**"Menkul Kıymetler"**), değişiklikleriyle birlikte 1933 tarihli ABD Menkul Kıymetler Kanunu (**"Menkul Kıymetler Kanunu"**) uyarınca kaydettirilmemiştir ve kaydettirilmeyecektir; Menkul Kıymetler, bu şekilde kaydettirilmedikçe veya Menkul Kıymetler Kanunu'nun kayıt yükümlülüklerinden bir muafiyet bulunmadıkça Amerika Birleşik Devletleri'nde teklif edilemez veya satılamaz. Şirket, Menkul Kıymetlerin arzının herhangi bir kısmını Amerika Birleşik Devletleri'nde kaydettirmeyi veya Amerika Birleşik Devletleri'nde Menkul Kıymetlerin halka arzını gerçekleştirmeyi amaçlamamaktadır. Menkul Kıymetler, değişim amacıyla (i) Amerika Birleşik Devletleri'nde yalnızca Menkul Kıymetler Kanunu kapsamındaki Kural 501(a)'da tanımlandığı şekliyle akredite yatırımcılara (**"Akredite Yatırımcılar"**) veya Menkul Kıymetler Kanunu kapsamındaki Kural 144A'da (**"Kural 144A"**) tanımlandığı şekliyle ve bu kurala dayanılarak nitelikli kurumsal alıcılara (**"QIB"**) ve (ii) Amerika Birleşik Devletleri dışındaki ABD'li olmayan kişilere (Menkul Kıymetler Kanunu'nun S Düzenlemesi'nde (**"S Düzenlemesi"**) tanımlandığı şekliyle) teklif edilmektedir. İşbu sunumu inceleyerek, sizin ve temsil ettiğiniz müşterilerin (a) bir Akredite Yatırımcı veya QIB ya da (b) Amerika Birleşik Devletleri dışındaki ABD'li olmayan bir kişi (S Düzenlemesi'nde tanımlandığı şekliyle) olduğunu beyan ve kabul etmiş sayılırsınız.

Birleşik Krallık'ta (**"BK"**) bu iletişim, BK'de yalnızca şu kişilere dağıtılmak üzere hazırlanmıştır: (i) yatırımlara ilişkin konularda mesleki deneyime sahip olan ve 2000 tarihli Finansal Hizmetler ve Piyasalar Kanunu 2005 tarihli (Finansal Tanıtım) Yönetmeliği'nin (değişiklikleriyle birlikte, **"Yönetmelik"**) 19(5). maddesi kapsamına giren kişiler, (ii) Yönetmelik'in 49(2)(a) ila (d) maddeleri kapsamına giren yüksek net değerli kuruluşlar ve bu iletişimin hukuken yöneltilebileceği diğer kişiler ve (iii) herhangi bir menkul kıymetin ihracı veya satışıyla bağlantılı olarak yatırım faaliyetine katılmaya yönelik bir davet veya teşvikin (2000 tarihli Finansal Hizmetler ve Piyasalar Kanunu'nun (**"FSMA"**) 21. maddesi anlamında) başka bir şekilde hukuka uygun olarak iletilebileceği veya iletilmesinin sağlanabileceği kişiler (tüm bu kişiler birlikte **"İlgili Kişiler"** olarak anılacaktır). İşbu Materyallerin ilgili olduğu her türlü yatırım faaliyeti yalnızca İlgili Kişilere açık olacak ve yalnızca İlgili Kişilerle gerçekleştirilecektir. İlgili Kişi olmayan Yetkili Alıcılar, işbu Materyallere dayanarak hareket etmemeli veya bunlara güvenmemelidir. İşbu Materyallere erişerek İlgili Kişi olduğunuzu beyan etmiş olursunuz.

İşbu Materyaller, Menkul Kıymetlere abone olma veya bunları satın alma yönünde bir teklif ya da teklif daveti niteliğinde değildir, bunun bir parçasını oluşturmaz ve bu şekilde yorumlanmamalıdır; bunlarda yer alan hiçbir husus herhangi bir sözleşme veya taahhüdün dayanağını oluşturmaz veya bu bağlamda dayanak alınamaz; ayrıca işbu Materyaller Menkul Kıymetlere ilişkin bir tavsiye niteliği de taşımaz. Menkul Kıymetleri edinme veya elde tutma yönündeki her türlü karar, yalnızca Şirket tarafından İşlem'le bağlantılı olarak hazırlanan Bilgi Notu'nda yer alacak bilgilere dayanılarak verilmelidir.

Şirket, bağlı ortaklıkları, Değişim ve Oy Sayım Acentesi, BNY Mellon Corporate Trustee Services Limited (**"Temsilci-Trustee"**) veya bunların ilgili Temsilcilerinden hiçbiri, Bilgi Notu'nun 1 No'lu Ek'inde yer alan olağanüstü karar (**"Olağanüstü Karar"**) ile ilgili oy kullanılıp kullanılmayacağı konusunda herhangi bir tavsiye vermemiş veya görüş belirtmemiştir. Olağan uygulamaya uygun olarak, Temsilci-Trustee ve Değişim ve Oy Sayım Acentesi ile bunların ilgili Temsilcileri; Onay Talebi'nin, Değişim Teklifi'nin, Öneri'nin (her biri Bilgi Notu'nda tanımlandığı şekilde) veya Olağanüstü Karar'ın esası ya da başka herhangi bir hususu hakkında herhangi bir görüş veya fikir beyan etmemektedir. Şirket, bağlı ortaklıkları, Değişim ve Oy Sayım Acentesi, Temsilci-Trustee veya bunların Temsilcilerinden hiçbiri, Olağanüstü Karar ile ilgili oy kullanılıp kullanılmayacağı konusunda herhangi bir tavsiye vermemiş veya görüş belirtmemiştir. Her bir Yetkili Alıcı, Onay Talebi'nin, Değişim Teklifi'nin, Öneri'nin (her biri Bilgi Notu'nda tanımlandığı şekilde) ve Olağanüstü Karar'ın esası ve sonuçlarına ilişkin finansal, hukuki ve vergisel danışmanlık da dahil olmak üzere, gerekli gördüğü bağımsız finansal, hukuki ve vergisel danışmanlığa dayanarak Olağanüstü Karar ile ilgili oy kullanma konusunda kendi kararını verecektir. Temsilci-Trustee, Değişim ve Oy Sayım Acentesi veya bunların ilgili Temsilcilerinden hiçbiri; Bilgi Notu veya bununla bağlantılı olarak hazırlanan herhangi bir belge, Onay Talebi, Değişim Teklifi, Öneri (her biri Bilgi Notu'nda tanımlandığı şekilde) veya Olağanüstü Karar ile ilgili olarak herhangi bir beyanda veya tavsiyede bulunmamaktadır. Her bir Yetkili Alıcı, kendi bağımsız finansal, hukuki ve vergisel danışmanlığını almalıdır ve uygun gördüğü şekilde tüm hususlar (Onay Talebi, Değişim Teklifi, Öneri (her biri Bilgi Notu'nda tanımlandığı şekilde) ve Olağanüstü Karar ile, bunlarla sınırlı olmamak üzere, bunların Yetkili Alıcı için doğuracağı vergisel sonuçlar dahil) hakkında kendi bağımsız değerlendirmesini yapmaktan tek başına sorumludur; her bir Yetkili Alıcı kendi kararını vermelidir.

İşbu Materyaller, Şirket'in faaliyetlerine ve gelecek beklentilerine ilişkin bazı ileriye dönük beyanlar, tahminler, hedefler, projeksiyonlar ve ileriye dönük örnekleyici bilgiler içerebilir. Bu tür ileriye dönük beyanlar, tahminler ve projeksiyonlar; doğru çıkabilecek ya da çıkmayabilecek önemli ölçüde öznel yargı ve analiz unsurları içermekte, gelecekteki performansa ilişkin çeşitli varsayımları yansıtmakta ve büyük bölümü hiç kimsenin kontrolünde olmayan önemli ticari, ekonomik ve rekabete dayalı belirsizlik ve olasılıklara tabi bulunmaktadır. Buna göre, söz konusu projeksiyonların veya ileriye dönük beyanların gerçekleşeceğine dair hiçbir güvence verilemez. Fiili sonuçlar beklenen sonuçlardan farklılık gösterebilir ve bu farklılıklar önemli düzeyde olabilir. Söz konusu varsayımların ya da bunlara dayanan projeksiyon veya ileriye dönük beyanların doğruluğu veya makullüğü hakkında hiçbir beyan ya da tekeffülde bulunulmamaktadır. Şirket, bağlı ortaklıkları ve bunların Temsilcileri, işbu Materyallerdeki herhangi bir beyana güvenilmesi ya da bu Materyallerdeki eksikliklerden dolayı herhangi bir kişinin uğrayacağı doğrudan, dolaylı veya sonuç niteliğindeki zarar veya ziyandan sorumlu tutulamaz ve bu tür her türlü sorumluluk açıkça reddedilmektedir.

Aksi belirtilmedikçe, işbu Materyaller burada belirtilen ilgili tarih itibarıyla geçerlidir. Şirket'in ve bağlı ortaklıklarının faaliyetleri ve finansal durumu, burada yansıtılmamış olabilecek değişikliklere tabidir. Şirket veya başka herhangi bir kişi, burada yer alan bilgileri güncelleme ya da ortaya çıkabilecek yanlışlıkları düzeltme yükümlülüğü üstlenmemektedir. Burada ifade edilen görüşler ve İşlem'e ilişkin şartlar değişikliğe tabidir.

Danışmanlar, İşlem kapsamında yalnızca Şirket adına hareket etmekte olup, başka hiçbir kişi adına hareket etmemektedir. Danışmanların hiçbiri, Yetkili Alıcılara veya Temsilcilerine karşı, Danışmanların müşterilerine sağlanan korumaların temini ya da İşlem'in şartlarına ilişkin danışmanlık verilmesi bakımından sorumlu değildir.

CEO'NUN AÇIKLAMASI: GÖKHAN SIĞIN



Gökhan Sığın

İcra Kurulu Başkanı (CEO)

Ocak 2026'da atandı

Özgeçmiş

Gökhan Sığın, küresel tüketici elektroniği ve beyaz eşya sektöründeki geniş deneyimini; değişen tüketici tercihleri, kanal dinamikleri ve rekabetçi pazar yapıları konusundaki hakimiyetiyle birleştirmektedir. Bosch Siemens Hausgeräte (BSH) kariyeri; sektör döngülerini doğru okuma, kârlı büyüme odaklı segmentleri belirleme, dalgalı pazar koşullarını yönetme, ürün ve dağıtım kanallarını optimize etme ile pazar fırsatlarını sürdürülebilir gelire dönüştürme konularında güçlü bir yetkinlik kazandırmıştır.

Yoğun rekabetin hakim olduğu çok uluslu yapılarda görev alan Sığın; üstün icra disiplini, operasyonel titizlik ve yalnızca hacimsel büyümeye değil, sürdürülebilir kârlılığa odaklanan bir yönetim anlayışına sahiptir. Ticari strateji ile operasyonel uygulamayı bütünleştiren bu deneyim, stratejik önceliklerin ölçülebilir finansal başarılara dönüştürülmesinde kritik rol oynamaktadır.

Gökhan Sığın, daha önce BSH Group bünyesinde 25 yılı aşkın süre çeşitli üst düzey görevler üstlenmiş; Orta Doğu (2015–18), Türkiye (2018–23) ve Gelişmekte Olan Pazarlar (2023–25) CEO'su olarak hizmet vermiştir. 2023–2025 yılları arasında Türkiye Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği (TÜRKBESD) Yönetim Kurulu Başkanlığı görevini yürüten Sığın, Boğaziçi Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümü mezunu olup Bristol Üniversitesi'nden MBA derecesine sahiptir.

Açıklama

"Vestel; köklü sanayi altyapısı, derin mühendislik yetkinlikleri, tanınmış markaları ve uluslararası pazarlardaki uzun soluklu müşteri ilişkileriyle Avrupa'nın önde gelen teknoloji şirketlerinden biri olmaya devam etmektedir.

Bu güçlü yönler, performansı geliştirme ve uzun vadeli değer yaratımı için sağlam bir temel oluşturmaktadır.

Diğer yandan sektör köklü bir değişimden geçiyor. Artan Asya rekabeti, Avrupa pazarındaki talep kaybı ve yapısal olarak yükselen maliyetler; geçmişte başarı getiren yaklaşımın ötesinde yeni bir faaliyet modelini zorunlu kılıyor.

Bu doğrultuda odağımızı; işimizi daha katma değerli ve yüksek marjlı segmentlere taşımak, markalı satışlarımızı güçlendirmek, operasyonel verimliliği artırmak ve sermayeyi çok daha disiplinli bir şekilde tahsis etmek olarak belirledik.

Dönüşüm önceliklerimizi net bir şekilde tanımladığımız ve kararlılıkla hayata geçirmeye başladığımız için kendimizden eminiz. Stratejimizi; üretim ölçeği, mühendislik gücü, müşteriye yakınlık, pazara hızlı giriş ve operasyonel esneklik gibi Vestel'in köklü rekabet avantajlarına dayandırıyoruz.

Gerekli zaman ve finansal esneklik sağlandığında, bu güçlü yönlerimizin daha kârlı, daha dirençli ve daha sürdürülebilir bir Vestel'in temelini oluşturacağına güveniyoruz."

Gökhan Sığın, İcra Kurulu Başkanı (CEO)

CFO'NUN AÇIKLAMASI: ZEYNEP SARSAN



Zeynep Sarsan

Finans Grup Başkanı (CFO)

Eylül 2026'da atandı

Özgeçmiş

Zeynep Sarsan; hazine, finansal planlama, risk yönetimi, performans iyileştirme ve iş dönüşümü alanlarında 25 yılı aşkın tecrübeye sahip, dönüşüm odaklı bir finans lideridir. Kariyeri boyunca büyük ölçekli sanayi kuruluşlarında nakit yaratımının güçlendirilmesi, işletme sermayesi verimliliği, maliyet disiplini ve operasyonel performansın artırılması süreçlerine öncülük etmiştir. ERP tabanlı süreç yeniden tasarımı, iş dönüşümü ve departmanlar arası verimlilik programlarında kapsamlı bir liderlik geçmişine sahiptir.

Uzmanlığı; çok uluslu sanayi operasyonlarında işletme sermayesi optimizasyonu, alacak ve kredi riski yönetimi, tahsilat süreçlerinin iyileştirilmesi ve likidite yönetimini kapsamaktadır. Finansal planlama ve analiz yaklaşımı, ciro büyümesi ile finansal disiplin arasında dengeli ve sürdürülebilir bir strateji sunmaktadır.

Kariyerine 1999 yılında denetim alanında başlayan Sarsan, ardından Nexans, Praktiker ve Alcatel-Lucent gibi küresel şirketlerde üst düzey finans görevleri üstlenmiştir. 2013 yılından itibaren Kibar Holding bünyesindeki Assan Hanil, Assan Panel ve İspak Ambalaj şirketlerinde Finans Direktörü ve CFO olarak görev yapmış; son olarak 2018–2026 yılları arasında Assan Alüminyum'un CFO'luğunu yürütmüştür. İstanbul Üniversitesi İşletme Bölümü mezunu olan Zeynep Sarsan, Yeditepe Üniversitesi'nden MBA derecesine sahiptir.

Açıklama

Vestel'e katıldığımdan bu yana öncelikli olarak beş ana konuya odaklanıyoruz:

- ***Nakit ve İşletme Sermayesi:*** *Tahsilat süreçlerimizi, alacak yönetimimizi ve nakit görünürlüğümüzü güçlendirirken işletme sermayesine bağlanan nakdi azaltmak için çalışıyoruz.*
- ***Maliyet ve Operasyonel Verimlilik:*** *Verimlilik, etkinlik ve sürdürülebilir yapısal tasarruflara güçlü bir şekilde odaklanarak sabit ve değişken maliyet tabanımızı kapsamlı bir incelemeye aldık.*
- ***Kârlılık ve Portföy:*** *Kaynakların sürdürülebilir marj ve nakit yaratan işlere ve ürünlere yönlendirilmesini sağlamak için ürün ve iş kolu bazında kârlılığa daha fazla odaklanıyoruz.*
- ***Fonlama ve Finansal Disiplin:*** *Likidite yönetimini, sermaye tahsisini ve genel finansal disiplini güçlendirirken, özellikle alacaklar üzerinden finansman alternatifleri üzerinde çalışıyoruz.*
- ***Yatırımcı İlişkileri:*** *Tüm yatırımcılarımızla zamanında ve şeffaf bir iletişim kurmayı ve Eurobond sahiplerimizle aktif diyaloğu sürdürmeyi taahhüt ediyoruz.*

Bu girişimler yalnızca plan safhasında değildir; uygulamaya halihazırda başlanmıştır. Yaklaşımımız; net sorumluluklar, ölçülebilir hedefler ve operasyonel iyileştirmelerin nakde dönüştürülmesine güçlü bir odakla uygulama odaklıdır.

Kariyerim boyunca benzer dönüşüm ve operasyonel toparlanma süreçlerini yönettim. Vestel'in maliyet yapısını, işletme sermayesi verimliliğini, kârlılığını ve nakit yaratımını iyileştirmek için önemli fırsatlara sahip olduğuna inanıyorum.

Geri ödemede talep ettiğimiz finansal esneklik, bu girişimleri hayata geçirmek ve dönüşümü daha güçlü bir serbest nakit akışına, daha sürdürülebilir bir finansal yapıya ve Vestel'in uzun vadeli sürdürülebilirliğini destekleyecek daha güçlü bir kapasiteye dönüştürmek için gereken zamanı sağlayacaktır.

Hedefimiz net: kârlılığı yeniden tesis etmek, nakit yaratmak ve Vestel için daha güçlü ve daha sürdürülebilir bir finansal yapı oluşturmak.

Zeynep Sarsan, Finans Grup Başkanı (CFO)

İKİ AŞAMALI SÜREÇ

Eurobond Sahipleri'nin 1. Aşama'daki kuvvetli desteğinin ardından odağımız, 2. Aşama'yı tamamlamaktır. Bu kapsamda kısa vadede likiditeyi koruyan, Şirket'in performansını geliştirmesi için vadeyi uzatan ve tüm paydaşlar için değeri maksimize eden kapsamlı bir yeniden yapılandırma çözümü sunulmaktadır.

1. Aşama – Tamamlandı ve Onaylandı

Onay Talebi

Şirket'in mevcut durumunu istikrara kavuşturmak üzere bankalarca atılan adımları tamamlayıcı nitelikte, Eurobond Sahiplerinden alınan geçici ve süreli bir durumun korunması dönemini kapsıyordu; Eurobond'un ödeme yükümlülüklerinde değişiklik öngörmüyordu

Temel İlkeler:

- **2. Aşama için zaman kazanılması:** 15 Kasım 2026'ya (nihai tarih) kadar geçerli geçici feragatlerle kapsamlı çözüm için zaman sağlandı
- **Banka sürecinin önünün açılması:** Türk bankalarıyla yürütülen Finansal Yeniden Yapılandırmanın (FYY kapsamında vade ve geri ödeme planının yeniden düzenlenmesi) ve işletme sermayesi ile operasyonel ihtiyaçları desteklemeye yönelik taze likidite dahil yeni banka finansmanının önünü açmak amacıyla belirli taahhütler askıya alındı
- **Ödeme koşullarının değişmemesi:** Kupon, anapara ve vadede herhangi bir değişiklik yapılmadı
- **İhlallerin giderilmesi ve banka süreciyle uyum:** Eurobond Sahipleri, FYY kapsamında Türk bankalarıyla mutabık kalınan istikrar düzenine paralel olarak mevcut ve olası ihlallerden feragat etti

%77,6 toplantı nisabı (388 mn $)

Asgari %50

%81 lehte oy

Asgari %75

2. Aşama – Şimdi Başlıyor

Kapsamlı Bilanço Yeniden Yapılandırması

Şirket için önerilen uzun vadeli çözüm:
Şirket'in performansını geliştirmesini destekleyen sürdürülebilir bir bilanço çözümüne ulaşılmasında kilit bir adım

Temel İlkeler:

- **Eurobond Sahipleriyle birlikte şekillendirme:** Şartlar, stratejik incelemenin ardından Eurobond Sahiplerinin görüşleriyle ve Türk bankalarıyla yürütülen FYY sürecinde elde edilen esneklikler de dikkate alınarak, sürdürülebilir bir çözümün sınırları içinde belirlendi
- **İhlallerin kalıcı olarak çözülmesi:** 1. Aşama'da sağlanan destek yalnızca geçicidir; 2. Aşama, Şirket'in kalıcı ve kapsamlı bir bilanço çözümüne ulaşmasını sağlar
- **Şirket'in uzun vadeli geleceğinin güvence altına alınması:** operasyonel toparlanmaya imkân tanıyan istikrarlı bir platform ve zaman çerçevesi oluşturarak, Eurobond Sahipleri dahil tüm paydaşlar için değer yaratılmasını ve değerin azamiye çıkarılmasını sağlar

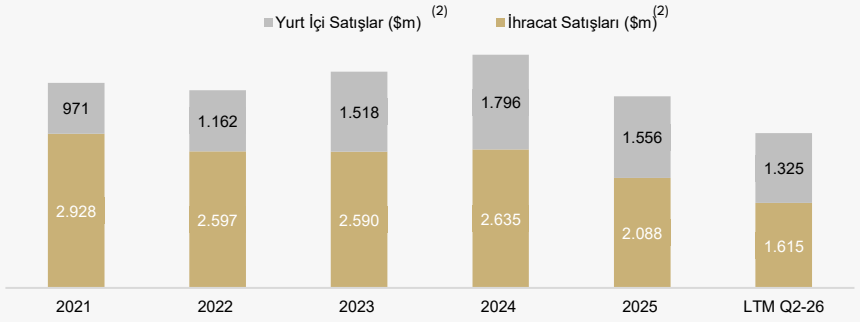
Sunumun Odak Noktası

FAALİYET ORTAMINDAKİ TEMEL ZORLUKLAR

Olumsuz dış etkenler ve artan maliyet tabanı, Şirket'in kârlılığını %15'ler civarındaki marjlardan zarar eder bir seviyeye geriletmiş ve likiditesi üzerinde baskı oluşturmuştur; yönetimin planı, geçmiş koşullara dönüşü değil, yapısal olarak değişmiş bir pazarı esas almaktadır

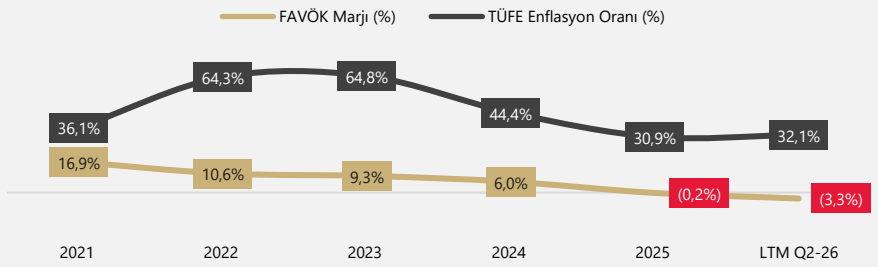
Ciro Baskısı

- Düşük maliyetli üretim yapan Asyalı rakipler, kilit pazarları ucuz ürünlerle doldurmuş; **enflasyonist maliyet ortamına rağmen Şirket'i fiyat artışlarını sınırlamak zorunda bırakmış ve özellikle elektronikte satış adetlerinin düşmesine neden olmuştur.**
- **Yüksek ihracat ağırlığı:** ~%55[1] oranındaki gelir yurt dışından elde edilmekte; bu nedenle Avrupa'da zayıflayan talep ve zayıf sipariş görünümü gelir büyümesinin yavaşlamasına neden olmaktadır.



Marj Daralması

- **Yurt içi iş gücü maliyet artışları,** fiyat artışlarının üzerinde gerçekleşirken kısa vadede maliyet tabanında esneklik sağlama imkânı sınırlı kalmıştır
- **Kurdaki görece yavaş değer kaybıyla Türkiye kaynaklı girdi enflasyonu** hammadde ve dolayısıyla birim maliyetleri artırmıştır
- **Yüksek sabit maliyet tabanı** da marjları olumsuz etkilemiştir
- **TL fonlama maliyetleri** yüksek seyrederken döviz finansmanına erişim sınırlı kalmış, reel borçlanma maliyeti artmıştır
- **Yurt içi maliyet enflasyonu TL'nin EUR ve USD karşısındaki değer kaybını aşmış; kur hareketleri artan yerel maliyetleri tam olarak telafi etmemiştir**



Dış piyasa koşulları FAVÖK marjlarını daraltmış ve likiditeyi sıkılaştırmıştır

Kaynak: Şirket Finansal Raporları, Bloomberg. Not(lar): (1) LTM Q2-26 itibarıyla, H1-26'da %53; (2) Gelir dağılımı, iskontoların coğrafya bazlı kırılımı bulunmadığından iskonto öncesidir; değerler dönemlerin çeyreklik ortalama USD / TRY kurlarının ortalamasıyla dönüştürülmüştür (2021: 8,86; 2022: 16,56; 2023: 29,4; 2024: 35,3; 2025: 42,9) (LTM Q2-26 finansalları Q2-26 için 46,6 USD / TRY kuru ile hesaplanmış ve 30-Haz-26 satın alma gücü cinsinden ifade edilmiştir)

ŞİRKET'İN STRATEJİK GÖRÜNÜMÜ VE PLANI (1/4) | STRATEJİK YENİDEN KONUMLANMA

Sektör köklü bir şekilde değişti; Vestel, kendisini **yapısal olarak farklılaşmış bir rekabet ortamına** göre yeniden konumlandırarak daha kârlı, daha dayanıklı ve daha fazla nakit yaratan bir iş modeli oluşturuyor.

Değişim neden gerekli?

Artan Asya rekabeti → **Zayıf Avrupa talebi** → **Yapısal olarak daha yüksek Türkiye maliyet tabanı** → **Farklı bir faaliyet modeli gerekiyor**

1 Hacimden Değere Geçiş

Hacim odaklı büyüme yerine kârlı büyüme

- Kâr marjı potansiyeli daha güçlü ürün kategorilerine **kaynakların yoğunlaştırılması**
- Markalı ve katma değerli ürünlere **daha fazla ağırlık verilmesi**
- Yapısal sorunlar yaşayan elektronik segmentinin ağırlığının **seçici olarak azaltılması**
- Ürünler, müşteriler ve pazarlar genelinde **daha sıkı kârlılık kriterleri uygulanması**

Sonuç: daha kaliteli ve daha kârlı bir gelir tabanı

2 Beyaz Eşyaya Odaklanma

Yerleşik üretim yetkinlikleri üzerine inşa etmek

- Vestel'in rekabet konumunun daha güçlü olduğu **kategorilere öncelik verilmesi**
- Daha yüksek değerli fırsatlara ve uzun vadeli büyüme ve kârlılık potansiyeli daha güçlü kategorilere **ürün geliştirme ve yatırımların yönlendirilmesi**
- Vestel'in ölçeğinden, mühendislik yetkinliklerinden ve Avrupa'daki yerleşik müşteri ilişkilerinden **yararlanmaya devam edilmesi**

Sonuç: ana kategorilerde daha güçlü konum

3 Daha Seçici Ticari Model

Sürdürülebilir getiri sağlayan müşteri, kanal ve pazarlara öncelik verilmesi

- OEM ilişkilerinde yaratılan katma değer artırılırken **Vestel markalı yurt içi satışların katkısının artırılması**
- Ticari yapılanmadaki **karmaşıklığın azaltılması**
- Vestel'in uzun vadede en güçlü fırsata sahip olduğu pazarlara **kaynak tahsis edilmesi**
- Yalnızca fiyatla değil; **hız, mühendislik yetkinliği, müşteriye yakınlık ve hizmetle rekabet edilmesi**

Sonuç: müşteriler ve pazarlar genelinde sürdürülebilir getiri

Hacimsel büyüme değil, sürdürülebilir değer yaratımı: Vestel; sermaye ve kapasitesini disiplinli yöneterek güçlü rekabet avantajına sahip olduğu alanlara odaklanacaktır.

ŞİRKET'İN STRATEJİK GÖRÜNÜMÜ VE PLANI (2/4)
| NORMALLEŞMEYE GİDEN YOL

Sadece bir maliyet azaltma programı değil: Organizasyonu, süreçleri, teknoloji yatırımlarını, işletme sermayesi yönetimini ve sermaye tahsisini kapsayan bütünsel bir dönüşüm.

Normalleşmeye giden yol	Daha kârlı ürün dağılımı	Yüksek değerli segmentlere daha fazla odaklanma	Daha güçlü fiyatlama disiplini	Daha seçici coğrafya ve müşteri portföyü	Daha sade faaliyet modeli	Daha yüksek maliyet rekabetçiliği ve verimlilik

A Portföy Optimizasyonu

- Sürdürülebilir getiri sağlamayan ürün, müşteri ve pazarlardan **seçici olarak çıkılması**
- Yapısal sorunlar yaşayan tüketici elektroniği segmentinin ağırlığının **azaltılması**
- Daha katma değerli ve daha yüksek marjlı kategori ve pazarlara **kaynakların yoğunlaştırılması**

Sonuç: daha yüksek marjlı portföy

B Operasyonel Verimlilik

- **Organizasyon yapısının sadeleştirilmesi** ve operasyonel karmaşıklığın azaltılması
- Üretim, ticari ve destek fonksiyonlarında **verimliliğin artırılması**
- Otomasyon, dijital verimlilik ve tedarikçi konsolidasyonunun **ilerletilmesi**
- Üretim tesisleri genelinde **enerji verimliliği programlarının hızlandırılması**

Sonuç: daha yalın ve daha çevik bir faaliyet modeli

C Nakit Yaratımı ve İşletme Sermayesi

- **Tahsilatların güçlendirilmesi** ve alacak yönetiminin iyileştirilmesi
- **Talep tahmini ve stok yönetiminin güçlendirilmesi**, işletme sermayesi disiplininin artırılması
- Toparlanmanın uygulanmasını desteklemek için **likiditenin korunması**
- **Fonlama kaynaklarının çeşitlendirilmesine** yönelik girişimlerin sürdürülmesi

Sonuç: daha güçlü nakde dönüşüm ve likidite

D Disiplinli Sermaye Tahsisi

- Uzun vadeli temelleri cazip olan büyüme segmentlerindeki **yatırımlara öncelik verilmesi**
- **Daha seçici** yatırım kriterleri uygulanması
- Kârlılık potansiyeli ve sürdürülebilir değer yaratımı daha güçlü fırsatlara **sermayenin yönlendirilmesi**

Sonuç: sermayenin daha yüksek getirili fırsatlara yönlendirilmesi

Hedef: daha yüksek kârlılık, daha güçlü nakit yaratımı ve daha dayanıklı bir faaliyet modeli

ŞİRKET'İN STRATEJİK GÖRÜNÜMÜ VE PLANI (3/4) | NORMALLEŞMEYE DAYALI BÜYÜME HİKÂYESİ

Agresif pazar payı kazanımlarına veya yeni kapasite yatırımlarına değil: Öngörülen büyüme; mevcut kapasitenin verimli kullanımı, müşteri ilişkilerinin canlandırılması ve operasyonel normalleşmenin getireceği istikrara dayanmaktadır.

BAŞLANGIÇ NOKTASI

Nereden başlıyoruz?

Geçici yavaşlama
son dönemdeki operasyonel ve finansal dalgalanmadan kaynaklı

Baskıların büyük ölçüde geride kaldı
hacim daralması ve işletme sermayesi geçişi

Ekosistem yeniden canlanıyor
faaliyetler istikrar kazandıkça müşteriler ve tedarikçiler yeniden devreye giriyor

Hacimler kademeli olarak normalleşiyor

BÜYÜMENİN KAYNAKLARI

Büyümenin kaynağı bunlara dayanmıyor

- Yeni bir ticari platform
- Agresif pazar payı kazanımları
- Önemli kapasite ilaveleri

Büyümenin kaynağı

- **Mevcut üretim altyapısının daha verimli kullanımı**
- **Kapasite kullanımının daha optimal seviyelere getirilmesi**
- **Mevcut müşteri tabanıyla ilişkilerin yeniden canlanması**
- **Operasyonel normalleşmenin tamamlanmasının getirdiği istikrar**

Büyümenin kaynakları: daha iyi müşteri, ürün ve kanal dağılımıyla desteklenen hacim toparlanması

1 Portföy
Dönüşüm büyük ölçüde tamamlandı

- **TV'de küçülme ve beyaz eşyanın ağırlığının artırılması:** portföy dönüşümünün önemli bir kısmı tamamlandı
- Odak artık **katma değeri ve marj potansiyeli daha yüksek kategorilerde**

2 Yurt İçi Pazar
Daha yüksek katma değerli, daha kârlı büyüme

- **Güçlü marka konumu, geniş dağıtım ağı** ve mevcut müşteri tabanı
- **Kanal bazında kârlılık yönetimi** ve büyümenin kâra dönüşümünü iyileştirmek için ürün dağılımı optimizasyonu

3 Uluslararası / OEM
Daha yüksek katma değerle sürdürülen OEM modeli

- OEM modelinin katma değerini artırmaya dayalı **büyüme stratejisi**
- **Daha seçici müşteri ve ürün dağılımı:** kapasitenin getirisi daha yüksek müşterilere, ürünlere ve segmentlere yönlendirilmesi

Yeni kapasite veya agresif pazar payı artışı hedeflenmiyor: Büyüme; operasyonel normalleşme, mevcut kapasitenin verimli kullanımı, yeniden sağlanan ticari istikrar ile maliyet, portföy ve iş modeli dönüşümünün çıktılarına dayanmaktadır.

ŞİRKET'İN STRATEJİK GÖRÜNÜMÜ VE PLANI (4/4) | TOPARLANMA SÜRÜYOR

Uygulama süreci başladı: Sağlanacak ek zaman; yönetimin dönüşümü tamamlamasına, bu süreci kârlılığa, güçlü nakit akışına ve alacaklı geri kazanımlarına dönüştürmesine olanak tanıyacaktır.

İlk ilerleme işaretleri

Tamamlandı	Stratejik inceleme tamamlandı ve dönüşüm öncelikleri net bir şekilde belirlendi
İlerliyor	Fonlama kaynaklarının çeşitlendirilmesine yönelik girişimler ilerliyor
Başlatıldı	Tüketici elektroniği ayak izinin optimizasyonu başlatıldı
Başlatıldı	Otomasyon, enerji verimliliği ve tedarikçi optimizasyonunu kapsayan operasyonel verimlilik programı
Sürüyor	Ürün, müşteri ve pazar portföyünün optimizasyonu sürüyor
Sürüyor	Organizasyon yeniden boyutlandırıldı; üretim ve depo ayak izinin rasyonelleştirilmesi sürüyor
Önceliklendirildi	İşletme sermayesi, stok ve talep planlaması yönetimin temel öncelikleri arasına alındı

Normalleşmiş bir işletme nasıl görünür?

Odaklı
Beyaz eşya ağırlıklı işletme

Daha nitelikli dağılım
Markalı ve katma değerli satışlardan daha yüksek katkı

Seçici
Ürünler, müşteriler ve pazarlarda daha seçici

Daha yüksek kârlılık
Ürün dağılımı, kanal dağılımı ve operasyonel verimlilik kaynaklı

Nakit yaratan
Daha iyi nakde dönüşüm ve likidite profili

Sürdürülebilir
Uzun vadeli büyüme ve borç servisi için sağlam bir platform

Zaman ve finansal esneklik, Eurobond sahipleri için nasıl daha iyi geri kazanıma dönüşür?

1 Likiditenin korunması	2 Uygulamanın tamamlanması	3 Kârlılığın yeniden tesisi	4 Borç kapasitesinin yeniden tesisi
Kısa vadeli nakit çıkışlarının sınırlandırılması ve toparlanma programının uygulanmasının finanse edilmesi	Portföy, verimlilik, işletme sermayesi ve sermaye tahsisi girişimlerinin eksiksiz hayata geçirilmesi	Daha kaliteli gelir dağılımı, seçici ticari model ve daha kârlı faaliyet yapısı	Daha güçlü nakit yaratımı ve uzun vadeli borç servisi için sürdürülebilir bir platform

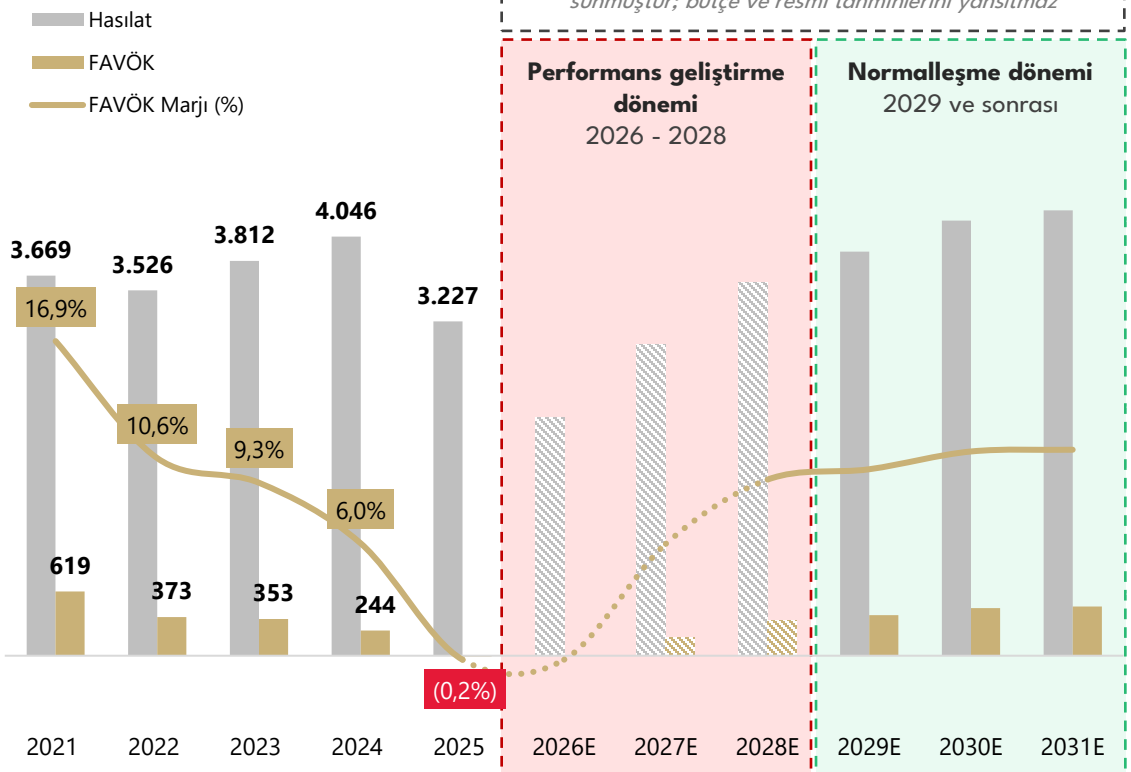
Ek zaman alacaklıların geri kazanımını destekliyor: Sağlanacak zaman, yönetimin daha nitelikli bir gelir modeline ve kârlı bir operasyonel yapıya geçişini olanaklı kılar.

YÖNETİMİN PERFORMANS GELİŞTİRME PLANI, ZAMAN VE TÜM FİNANSAL PAYDAŞLARIN DESTEĞİNİ GEREKTİRİYOR

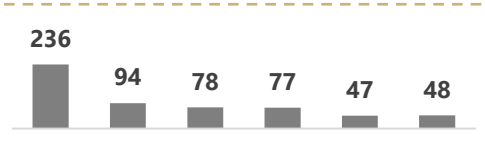
Toparlanma; yönetimin operasyonel adımlarını ve finansal paydaşların zaman ve likidite desteğini gerektirmektedir

Performans Geliştirme Planı [1][2] ($m)

Şirket bu finansal görünümü yalnızca gösterge amaçlı sunmuştur; bütçe ve resmi tahminlerini yansıtmaz



Nakit ve Nakit Benzerleri ($m)



Toparlanmayı desteklemek için **nakit gerekli;** nakit kaybı sınırlanmalı

İstikrar Kazanmış Platform
bir miktar nakit dağıtımına imkân tanır

Operasyonel Gelişim Planı

Toparlanma esas olarak operasyonel iyileşmeye dayanıyor; olası makroekonomik toparlanma ek destek sağlayacak *(ayrıntılar önceki slaytlarda)*

- **Maliyet tabanının yeniden kurgulanması:** yalın organizasyon, sıfır tabanlı sabit maliyet bütçelemesi ve birim maliyet verimlilikleri
- **Portföyün yeniden dengelenmesi:** Portföyde beyaz eşyanın ağırlığının artırılması, tüketici elektroniğinin ağırlığının azaltılması
- **Marj odaklı ticari uygulama:** Lansmanda disiplinli fiyatlama, kanal kârlılığına odak ve kapasitenin daha yüksek marjlı ürünlere seçici tahsisi

Finansal Paydaşların Desteği

Şirket'in toparlanma için zamana ve likiditeye ihtiyacı var; bu da Eurobond Sahiplerinin, bankaların ve diğer tüm paydaşların desteğini gerektiriyor

Zaman
Toparlanma ve iyileşme için gereken süre

Likidite
Toparlanma boyunca nakit çıkışlarının asgariye indirilmesi

Notlar: (1) Değerler dönemlerin çeyreklik ortalama USD / TRY kurlarının ortalamasıyla dönüştürülmüştür (2021: 8,86; 2022: 16,56; 2023: 29,4; 2024: 35,3; 2025: 42,9) (LTM Q2-26 finansalları Q2-26 için 46,6 USD / TRY kuru ile hesaplanmış ve 30-Haz-26 satın alma gücü cinsinden ifade edilmiştir); (2) Bu slayttaki görünüm yalnızca örnekleyicidir; tahmin, bütçe veya finansal beklenti (guidance) değildir. 2026E–2031E rakamları yalnızca müzakere amacıyla hazırlanmış gösterge niteliğinde örneklemelerdir; büyük bölümü Şirket'in kontrolü dışındaki gelecekteki operasyonel ve piyasa koşullarına ilişkin önemli varsayım ve öznel değerlendirmeleri yansıtır ve Şirket'in gelecekteki performansına ilişkin beyan, tekeffül veya garanti teşkil etmez. Olumsuz sapmalar dahil fiili sonuçlar önemli ölçüde farklılaşabilir; örnekleyici rakamların gerçekleşeceğine dair güvence verilmemektedir.

TÜRK BANKALARI İŞLETMENİN İSTİKRARLI FAALİYETİNİ DESTEKLEMİŞ VE NORMALLEŞMEYE GİDEN BİR YOL SUNMUŞTUR

Türk bankaları, Şirket'in işletmenin sürekliliği esasına göre istikrarı için halihazırda koordineli çalışmaktadır

FYY çerçevesi Şirket ve Türk Banka Konsorsiyumu ("Konsorsiyum"), **faaliyetleri istikrara kavuşturmak, FAVÖK performansını yeniden sürdürülebilir seviyelere taşımak ve uzun vadede sürdürülebilir bir sermaye yapısı oluşturmak** amacıyla iş birliği içinde çalışmaktadır

Yürürlükte
Bankaların halihazırda sağladığı destek[1]

Likidite
Türk Banka Konsorsiyumu, krediler, akreditifler ve teminat mektuplarından oluşan taze likidite sağlamış olup bu likidite İhraççı'nın operasyonel ihtiyaçlarına uygun olarak kullanılmaktadır

Durumun Korunması
yeniden yapılandırmanın şartları müzakere edilirken banka faizi veya anapara ödemesi yapılmamaktadır

Banka Kredilerinin Önerilen Vade ve Geri Ödeme Planı ile Yeniden Düzenlenmesi
Konsorsiyumun değerlendirmesinde

2041
Önerilen toplam 15 yıllık vade

2 yıl
Önerilen **ödemesiz dönem**; anapara veya faiz ödemesi yok

- **Önerilen Faiz Oranı:** Şirket, tüm paydaşlar için adil ve dengeli bir yaklaşım hedeflemektedir

EUROBOND YENİDEN YAPILANDIRMASIYLA EŞ ZAMANLI OLARAK TAMAMLANACAK
Konsorsiyumun (kredi riski tutarı itibarıyla) üçte ikisinin onayına tabidir

Eurobond Sahipleri Açısından Anlamı

- **Bankalar performans geliştirme sürecini finanse etti ve Eurobond Sahiplerinin geri kazanımlarını korudu[1]:** likidite ve istikrar sağlayarak Eurobond Sahiplerinin geri kazanımlarının dayandığı işletmenin sürekliliği değerini koruyor
- **Erteleme yürürlükte, vade uzatımı önerildi:** Önerilen ve değerlendirme aşamasında olan 2041 vadesi, her iki Eurobond seçeneğinin (2032 ve 2035) ötesindedir
- **Sermaye yapısı genelinde yük paylaşımı:** Eurobond Sahipleri dahil tüm alacaklı gruplarının desteğiyle dengeli bir sonuç hedeflenmektedir
- **Sıradaki adım Eurobond Sahiplerinin onayı:** 2. Aşama desteği, toparlanma ve geri kazanımların azamiye çıkarılması için gereken zaman ve likiditeyi sağlar

İstikrarlı bir yapı, Eurobond Sahipleri dahil tüm paydaşlar için değeri korur ve en üst düzeye çıkarır

Notlar: Burada açıklanan FYY çerçevesinin ve Türk Banka Kredilerinin önerilen yeniden yapılandırmasının, önerilen 2041 vadesi, ödemesiz dönem ve faiz oranı dahil şartları, Türk Banka Konsorsiyumu ile sürdürülen görüşmelerin mevcut durumunu yansıtmakta olup henüz nihai olarak mutabık kalınmamış ve belgelendirilmemiştir. Bu şartlar kesin anlaşmaya ve bağlayıcı belgelerin imzalanmasına tabidir ve değişebilir; Türk Banka Kredilerinin yeniden yapılandırmasının burada açıklanan şartlarla gerçekleştirileceğine veya hiç gerçekleştirileceğine dair hiçbir güvence verilememektedir. Bu bilgilerin doğruluğu veya eksiksizliği konusunda hiçbir beyan, tekeffül veya güvence verilmemekte olup bu bilgilere güvenilmemelidir.
(1) Olası ihlallerin başlangıcından 2026 yıl sonuna kadarki kredi kullanımlarını kapsayan 900 mn $'lık ek borçlanma ve teminat sepetlerinde hesaba katılmıştır.

ÖNERİLEN YENİDEN YAPILANDIRMA | EUROBOND SAHİPLERİ İÇİN İKİ SEÇENEK

Eurobond Sahipleri, **vadesi uzatılmış tam anapara geri ödemesi** (A Seçeneği) ile **55 sentlik yeniden tesis edilen anaparanın daha kısa vadede geri ödenmesi** (B Seçeneği) arasında seçim yapacaktır; her iki opsiyon da teminatlı banka kredilerinin ardından gelmektedir.

A SEÇENEĞİ

100¢ mevcut anaparanın her bir doları başına (Kas-26 kuponu anaparaya eklenir)

Daha uzun vadeyi kabul eden yatırımcılar için nominal değere ulaşma yolu – Sıralamada B Seçeneği'nden sonra gelir

%100 oranında anapara korunur
Anaparanın tamamı tahsil edilir, Kas-26 kuponu tamamen anaparaya eklenir; ilk gün hiçbir değerden vazgeçilmez

Vadenin 2035'e uzatılması
Önerilen 2041 banka vadesinden yine de önce; bu süre, performans geliştirme sürecinin, borcu tamamen ödeyecek nakdi yaratmasına imkân tanır

2029'dan itibaren sınırlı anapara geri ödemesi
Anapara ödemeleri 2029'da başlar; toparlanma kalıcılaştığında kalan tutar vadede ödenir

Kupon esnekliği, ardından nakit ödeme
Performans geliştirme sürecini finanse etmek için faiz Kas 2028'e kadar anaparaya eklenebilir; sonrasında nakit ödeme zorunlu

Nominalden erken ödeme ve yeniden finansman taahhüdü
Performansın planın üzerinde gerçekleşmesi halinde yukarı yönlü potansiyel: B Seçeneği ödendikten sonra nominal değer artı işlemiş faiz üzerinden erken ödeme ve kaldıraç/borçluluk oranı iyileştikçe yeniden finansman için makul çaba

B SEÇENEĞİ

55¢ mevcut anaparanın her bir doları başına (Kas-26 kuponundan feragat edilir)

Eurobond'un güncel işlem fiyatının üzerinde, likiditeye erken ulaşma yolu – Sıralamada A Seçeneği'nden önce gelir

55¢ üzerinden yeniden tesis
Değer, toparlanma beklenmeden, Eurobond'un güncel işlem seviyesinin üzerinde[1] bugünden kesinleşir; Kas-26 kuponundan feragat edilir

2032'ye kadar anapara geri ödemesi
Nakde en hızlı yol: 2029'dan itibaren Şirket nakit akışlarıyla finanse edilen, işletmenin sürdürülebilir ödeme gücüne göre belirlenmiş bir takvim

Yeniden tesis edilen anaparaya daha yüksek kupon
A Seçeneği'nden yüksek faiz; kısa vadede aynı anaparaya ekleme esnekliği, sonrasında zorunlu nakit ödeme

Yeniden finansman yoluyla erken çıkış
B Seçeneği'nin Türk banka kredilerinin olası yeniden finansmanına dahil edilmesi ve kaldıraç iyileştikçe yeniden finansman için makul çaba

%50 tercih sınırı (250 mn $)
Hızlandırılmış geri ödeme takvimi nakit akışlarıyla finanse edilebilir kalacak şekilde belirlendi; sınırı aşan tercihler oransal olarak A Seçeneği'ne aktarılır

Tüm Eurobond Sahipleri için bağlayıcı
Oylamada kabul çıkarsa yeni şartlar, aleyhte oy verenler ve oy kullanmayanlar dahil tüm Eurobond Sahiplerine uygulanır

Tercihte bulunmayan Eurobond Sahipleri, tercih haklarından feragat etmiş sayılır
Oylamada kabul çıkarsa, aleyhte oy veren, çekimser kalan veya katılmayan Eurobond Sahiplerine seçeneği (A veya B) Şirket atar

Oylamada kabul çıkmazsa
Öneri'nin hayata geçirilememesi; eş zamanlı yeniden yapılandırmayı, operasyonel toparlanmayı ve firma değerini olumsuz etkileyerek Eurobond Sahiplerinin geri kazanımlarını zayıflatabilir

Notlar: (1) 19-Eki-26 itibarıyla 24¢ seviyesinden işlem görmektedir

İŞLEMİN YAPILANDIRILMASINA İLİŞKİN HUSUSLAR | A VE B SEÇENEKLERİNİN ŞARTLARI

A Seçeneği ve B Seçeneği'nin konsolide şartları aşağıda yer almaktadır

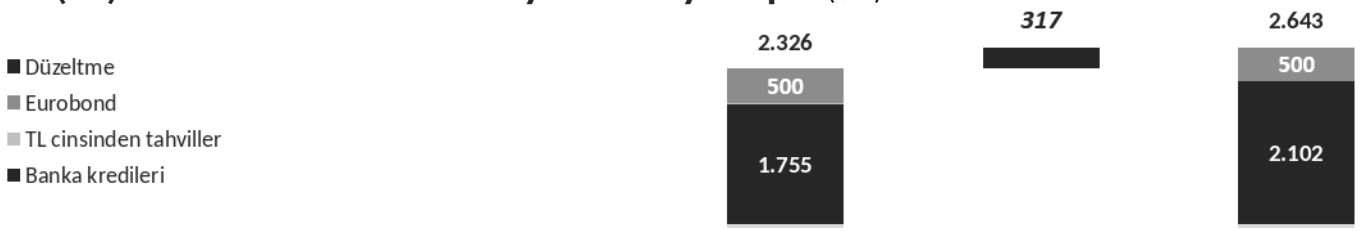
Şart	Seçenek A	Seçenek B (1)
Anapara	• Anaparanın %100'ü üzerinden yeniden tesis (anaparanın tamamı korunur)	• Anaparanın %55'i üzerinden yeniden tesis (anaparanın %45'i silinir)
Öncelik sıralaması	• Kıdemli, teminatsız ve garantili olmakla birlikte, B Seçeneği kapsamındaki 2032 Vadeli Eurobond'a göre sözleşmesel olarak alt sırada yer almaktadır	• Kıdemli, teminatsız ve garantili olup, A Seçeneği kapsamında 2035 Vadeli Eurobond'a göre öncelikli sırada yer almaktadır
İşlemiş faiz	• Kas-26 kuponunun tamamı anaparaya eklenir	• Kas-26 kuponunun tamamından feragat edilir
Vade ve geri ödeme	• 2035 (mevcut 2029 vadesine göre 6 yıllık uzatma) • 2029-2034 döneminde yıllık %1,0 geri ödeme; kalan %94 2035 vadesinde ödenir	• 2032 (mevcut 2029 vadesine göre 3 yıllık uzatma); geri ödeme planı **2029: %15,0 — 2030: %25,0 — 2031: %30,0 — 2032: %30,0** (Anapara payı)
Kupon (birinci ve ikinci yıl; 2027 ve 2028)	• Yıllık %4,0 • Şirket, 15 Kas 2028 dahil bu tarihe kadar nakden ödeyebilir veya anaparaya ekleyebilir	• Yeniden tesis edilen anapara üzerinden yıllık %6,0 • Şirket, 15 Kas 2028 dahil bu tarihe kadar nakden ödeyebilir veya anaparaya ekleyebilir
Kupon (2029 ve sonrası)	• Yıllık %4,0, nakden	• Yıllık %6,0, nakden
Ödeme sıklığı	• Altı ayda bir	• Altı ayda bir
Yeniden finansman taahhütleri	• B Seçeneği ödendikten sonra, net kaldıraç 4,0x'in altına düşerse yeniden finansman için makul çaba	• Türk banka kredilerinin olası yeniden finansmanına dahil edilmesi (aynı kredi verenlerle vade uzatımı vb. değişiklikler hariç) ve net kaldıraç 4,0x'in altına düşerse yeniden finansman için makul çaba
Onay ücreti	• Erken Onay Son Tarihi'ne kadar lehte oylar için %1,25 Erken Onay Ücreti; Oylama Son Tarihi'ne kadar %0,25 Geç Onay Ücreti	• Erken Onay Son Tarihi'ne kadar lehte oylar için %1,25 Erken Onay Ücreti; Oylama Son Tarihi'ne kadar %0,25 Geç Onay Ücreti
Tercih sınırı	• Uygulanmaz	• Tüm Eurobond'un azami %50'si (250 mn $) bu seçeneği seçebilir; sınırı aşan tercihler oransal olarak A Seçeneği'ne aktarılır
Erken Geri Ödeme	• B Seçeneği tamamen ödendikten sonra Şirket, istediği zaman nominal artı işlemiş faiz üzerinden tamamen veya kısmen geri ödeme yapabilir	• Şirket, istediği zaman nominal artı işlemiş faiz üzerinden tamamen veya kısmen geri ödeme yapabilir; sıralamaya uygun olarak önce B Seçeneği'ne uygulanır

Notlar: Makul çaba taahhütleri kesin ödeme yükümlülüğü değildir. (1) 2032 vadeli Eurobond, ihracın ardından borsaya kote edilecektir

SERMAYE YAPISI | HAZ-26 VE BANKA BORCU İÇİN GÖSTERGE PROFORMA

Eurobond Sahipleri, 21 Ağustos Onay Talebi'ni ("OT") onaylayarak Şirket'in 900 mn $'a kadar ek borçlanma yapmasına ve 400 mn $'a kadar varlık satmasına izin vermiştir; satış gelirlerinin banka borcunun geri ödenmesinde kullanılması beklenmektedir

İşlem(ler) Öncesi ve Sonrası Örnekleyici Sermaye Yapısı ($m) [4]



$m	Haz-26	*Düzeltmeler*	Proforma Eurobond OT hariç
Kiralama yükümlülükleri	41	–	41
Banka kredileri	1.755	347	2.102
TL cinsinden tahviller [1]	30	(30)	–
2029 Eurobond	500	–	500
2035 Eurobond (A Seçeneği)	–	*Belirlenecek*	*Belirlenecek*
2032 Eurobond (B Seçeneği)	–	*Belirlenecek*	*Belirlenecek*
Toplam finansal borç	**2.326**	**317**	**2.643**
Bilgi için: 21 Ağustos OT kapsamındaki 900 mn $'lık sepet[3]			
Sepet kullanımı	**580**	**317**	**897**
(+) Banka borcu		*347*	
(–) Geri ödenen TL cinsinden tahviller		*(30)*	

Proforma Eurobond OT'yi içermez: Nihai sermaye yapısı, A/B tercih dağılımı dahil OT sonucuna bağlıdır.

Varlık Satışları: Şirket, 21 Ağustos OT[2] izni kapsamında üzerinde teminat bulunan 400 mn $'a kadar varlığın satışını öngörmektedir; gelirlerle banka borcunun ödenmesi ve kaldıracın azaltılması beklenmektedir.

Yalnızca gösterge niteliğindedir: Nihai sermaye yapısı; fiili A/B tercihleri, 900 mn $'lık ek borçlanmanın tamamen kullanılma zamanı, durumun korunması döneminde tahakkuk eden faiz ve benzeri işlemler nedeniyle farklılaşabilir

Kaynak: Vestel Elektronik 2024 yıl sonu ve 1H 2026 konsolide finansal tabloları. TL tutarlar, 31-Ara-24 tarihli 35,28 ve 30-Haz-26 tarihli 46,57 USD/TRY kurları ile çevrilmiştir. Yuvarlamalar nedeniyle rakamların toplamı tutmayabilir

Notlar: (1) UFRS kayıtlı değerleri (işlemiş faiz ve itfa edilmemiş ihraç maliyetleri dahil itfa edilmiş maliyet) farklı olabilir. TL cinsinden tahviller, 1H 2026 finansal tablolarındaki ihraç edilmiş toplam borçlanma araçlarından 2029 Eurobond nominal tutarı düşülerek hesaplanmıştır; (2) Şirket, üzerinde teminat bulunan 400 mn $'a kadar varlığı satmayı ve satış gelirini banka borcunun geri ödenmesinde kullanmayı beklemektedir; satış süreç(ler)i devam etmekte olup zamanlama ve tutarlar değişebilir; (3) 900 mn $'lık sepetin 580 mn $'ı Haz-26 itibarıyla kullanılmıştır (2024 yıl sonu ile 1H 2026 raporlanan finansalları arasındaki finansal borç değişimi olarak hesaplanmıştır); 347 mn $ ilave banka borcu kullanılması, TL cinsinden tahvillerin geri ödenmesiyle kısmen dengelenerek toplam sepet kullanımının 897 mn $ olması beklenmektedir; (4) Gösterilen proforma sermaye yapısı yalnızca örnekleyici niteliktedir; 900 mn $'lık borç sepetinin tamamının kullanılması dahil, henüz kesinleşmemiş veya tamamlanmamış bir dizi varsayım ve koşulu yansıtmaktadır. Bu rakamlar, Şirket'in işlem sonrası fiili sermaye yapısına ilişkin bir tahmin, projeksiyon veya garanti teşkil etmez; nihai sermaye yapısı; fiili tercihler, borçlanmanın zamanlaması ve tutarı, durumun korunması (standstill) döneminde tahakkuk eden faiz ve herhangi bir varlık satış sürecinin sonucu dahil olmak üzere çeşitli nedenlerle burada gösterilenden önemli ölçüde farklılık gösterebilir.

TAKVİM VE SONRAKİ ADIMLAR | ONAY ÜCRETİNİN TAMAMI İÇİN ERKEN OY KULLANIN

Bu materyalleri, Eurobond sahibi tabanını erken ve şeffaf bir şekilde bilgilendirmek için paylaşıyoruz

2. Aşama onay talebi 20 Ekim 2026 Salı günü başlatıldı

Önemli Tarihler

- **Başlangıç Tarihi:** 20 Ekim 2026 Salı
- **Kayıt Tarihi:** 2 Kasım 2026 Pazartesi, saat 17:00 (New York saati)
- **Erken Onay Son Tarihi:** 3 Kasım 2026 Salı, saat 16:00 (Londra saati)
- **Oylama Son Tarihi:** 6 Kasım 2026 Cuma, saat 16:00 (Londra saati)
- **Eurobond Sahipleri Toplantısı:** 11 Kasım 2026 Çarşamba, saat 10:00 (Londra Saati)

Eurobond Sahibi Onayı?	Evet	Hayır
Erken Onay Son Tarihi'ne kadar onay	%1,25 anaparanın, nakden	Ücret Yok
Erken Onay Son Tarihi'nden sonra, Oylama Son Tarihi'ne kadar onay	%0,25 anaparanın, nakden	

Örneğin 200.000 ABD Doları Eurobond'a sahip bir yatırımcı, Erken Onay Son Tarihi'ne kadar lehte oy verirse 2.500 ABD Doları, sonrasında Oylama Son Tarihi'ne kadar oy verirse 500 ABD Doları nakit alır; onay vermezse ücret almaz

Ücretler yalnızca onay veren yatırımcılara ödenir
Oylamada kabul çıkarsa yeni şartlar tüm Eurobond Sahiplerini bağlar; oy kullanmayan veya onay vermeyenler için seçeneği Şirket belirler

Oylama Son Tarihi: 6 Kasım 2026 Cuma. Oy kullanma yöntemi:

Euroclear veya Clearstream: Elektronik Oylama Talimatı (Electronic Voting Instruction) iletilir

DTC: Alt Vekâletname Formu (Form of Sub-Proxy) Oy Sayım Acentesi'ne iletilir + B Seçeneği için VOI Numaralı ATOP Tender Instruction

Sonraki Adımlar ve İletişim Bilgileri

TAMAMLANDI → **ONAY TALEBİ**

✓ Durumun korunması sağlandı	✓ Görüşler toplandı	✓ Öneri geliştirildi	2. Aşama başlatıldı
Eurobond Sahiplerinin onayıyla geçici durumun korunması sağlandı; onay ücretleri ödendi	2. Aşama öncesinde Eurobond Sahiplerinden görüşler toplandı	Öneri, banka süreciyle eş zamanlı olarak yatırımcı görüşleriyle şekillendirildi	Şirket'in uzun vadeli geleceği için 20 Ekim 2026'da başlatıldı

Finansal Danışman	İletişim
Houlihan Lokey	VestelHL@HL.com
Servo Capital	VestelServo@servo-capital.com

Houlihan Lokey

SERVOCAPITAL Experience + Skill = Value Creation

İşbu materyaller kamuya açıklanmamış önemli bilgi içermemekte olup, Eurobond sahibi tabanı genelinde erken ve şeffaf bir istişareye imkân sağlamak amacıyla örnekleyici nitelikte paylaşılmaktadır


VESTEL
ZORLU