

Finansal Performans

Brüt kâr ilk yarıda 270,1 milyon TL ile geçen yılın aynı dönemine yakın gerçekleşti. Satışların maliyetindeki artış nedeniyle brüt kâr marjı %92,1'den %88,6'ya geriledi. Şirketin hesaplamasına göre FAVÖK 135,4 milyon TL, FAVÖK marjı ise %44,4 oldu. Geçen yılın aynı döneminde FAVÖK 162,7 milyon TL ve marj %55,8 seviyesindeydi. Yönetim, uluslararası büyüme ve pazarlama yatırımları sürerken marjın yıl sonu beklenti aralığında tutulduğunu belirtti.

Ar-Ge giderleri, aktifleştirilmiş geliştirme maliyetlerinden kaynaklanan itfa giderlerinin artmasıyla 61,4 milyon TL'den 83,5 milyon TL'ye yükseldi. Şirketin ürün geliştirme yatırımlarının büyümesi bir taraftan ürün portföyünü desteklerken diğer taraftan yükselen itfa giderleri üzerinden faaliyet kârını etkiliyor. Net kâr 67,2 milyon TL'den 38,1 milyon TL'ye geriledi. Bu sonuçta 53,5 milyon TL tutarındaki net parasal pozisyon kaybı etkili oldu. Şirket, bu kalemin nakit çıkışı yaratmadığını ve net kâr ile operasyonel performans arasındaki farkta enflasyon muhasebesinin belirleyici olduğunu vurguladı.

Nakit ve nakit benzerleri yıl sonundaki 143,1 milyon TL'den 154,6 milyon TL'ye yükseldi. Şirket sunumunda banka borçlarının düşülmesiyle hesaplanan net nakit pozisyonu 89,8 milyon TL'den 97,3 milyon TL'ye çıktı.

Gelir Yapısı

Dolar bazlı faturalandırılan gelirler ilk yarıda yıllık %26 artışla 6,2 milyon dolardan 7,8 milyon dolara yükseldi. Abonelik ve bakım gelirlerinden oluşan yinelenen gelirlerin toplam faturalandırılan gelirler içindeki payı %64 olarak gerçekleşti. Bu iki gelir kalemi geçen yılın aynı dönemine göre 1,4 milyon dolar arttı.

Yıllık yinelenen gelir 8,3 milyon dolara ulaşırken yıllık büyüme %30 oldu. Şirket, siber güvenlik ürünlerini abonelik modeliyle sunarken kalıcı lisans yapısının devam ettiği telekom ürünlerinde bakım gelirlerini artırmaya odaklanıyor. Bu dönüşümle gelirlerin daha öngörülebilir ve sürdürülebilir bir yapıya taşınması hedefleniyor.

Yönetim, faturalandırılan gelirler ile UFRS gelirleri arasındaki farkın gelir tanıma zamanlamasından kaynaklandığını belirtti. Bir veya iki yıllık abonelik sözleşmesinin tamamı düzenlenen faturaya

Şirket Bilgileri

Hisse Kodu	KRONT
Hisse Fiyatı	25,34
Fili Dolaşım Oranı	65,21
Hisse Başına Kar	0,84
Ödenmiş Sermaye	171.222.156
Piyasa Değeri	4.338.769.433

1H	1A	3A	6A	YTD	1Y
%-2.5	%10.4	%42.2	%58.4	%96.9	%93.6

Piyasa Çarpanları

F/K	30,17
FD/FAVÖK	17,73
PD/DD	4,72
PEG	0,05
Net Borç/FAVÖK	-0,25

Oranlar	2026/6	2025/6
Cari Oran	1,05	1,32
Kaldıraç Oranı	36,52	40,83
Özkaynak Karlılığı	17,10	3,11
Brüt Kar Marjı (Çeyreklik)	86,27	91,72
FAVÖK Marjı (Çeyreklik)	28,71	48,38
Net Kar Marjı (Çeyreklik)	21,94	28,08

yansırken UFRS geliri sözleşme dönemine aylık olarak dağıtılıyor. Kalıcı lisans satışları ise UFRS gelirlerine tek seferde yansıyor. Büyük telekom sözleşmelerinin zamanlaması bu nedenle çeyreklik gelir büyümesini etkileyebiliyor. Konsolide UFRS gelirleri TMS 29 dahil olarak yıllık %4 artışla 304,7 milyon TL'ye ulaştı. Faturalandırılan gelirlerdeki %26 büyümeye karşılık UFRS gelirlerindeki artışın %4'te kalması, gelir tanıma zamanlamasının yanı sıra kur-enflasyon makasının TL finansallar üzerindeki etkisini gösterdi.

Uluslararası Büyüme

Uluslararası pazarlardan elde edilen faturalandırılmış gelir ilk yarıda yıllık %65 büyüyerek 2,3 milyon dolara ulaştı. Türkiye'deki büyüme %15 olurken uluslararası gelirlerin toplam içindeki payı geçen yılın aynı dönemindeki %23 seviyesinden %30'a yükseldi.

Şirket ilk yarıda 31 yeni müşteri kazandı. Bu müşterilerin 19'u uluslararası pazarlardan gelirken geçen yılın aynı döneminde kazanılan 18 müşterinin 8'i yurt dışındandı. Yönetim, Türkiye pazarında bir yavaşlama gözlenmediğini ancak son iki yılda uluslararası satış ekiplerine ve iş ortaklarına yapılan yatırımların yurt dışındaki büyümeyi hızlandırdığını belirtti. Uluslararası gelir payının mevcut seviyenin üzerine çıkması beklenirken Türkiye'nin şirket açısından ana pazar olmayı sürdüreceği ifade edildi.

Pazarlama giderlerindeki artışın mevcut pazar payını korumaktan ziyade yeni müşteri kazanımı ve coğrafi genişleme amacı taşıdığı açıklandı. Şirket, 2026 yılı başında pazarlama yönetimini ve ekibini güçlendirdi. Marka bilinirliği, etkinlikler, iş ortakları ve ürün tanıtımları için yapılan harcamaların satış hunisinde artış sağladığı belirtildi.

Düzenleyici Görünüm

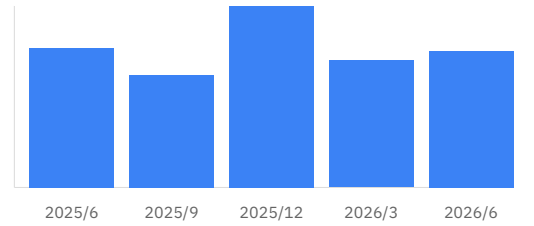
Yönetim, Siber Güvenlik Kanunu'nun yalnızca yerli ürün kullanımını teşvik eden bir düzenleme olmadığını, şirketlere siber güvenlik önlemleri konusunda sorumluluk yüklediğini belirtti. Alt düzenlemelerin henüz yayımlanmaması nedeniyle kanunun satışlar üzerindeki etkisinin finansal sonuçlarda görünür olmadığı ifade edildi.

Alt düzenlemelerin ardından başlayacak uyum sürecinin şirketlerin siber güvenlik yatırımlarını artırabileceği değerlendirildi. Yönetim, düzenlemenin nasıl uygulanacağı ve Siber Güvenlik Başkanlığının yaklaşımının talebin büyüklüğü ile hızını belirleyeceğini aktardı. Kron Teknoloji'nin yerli bir üretici olmasının yanında ürünlerinin uluslararası araştırma kuruluşları

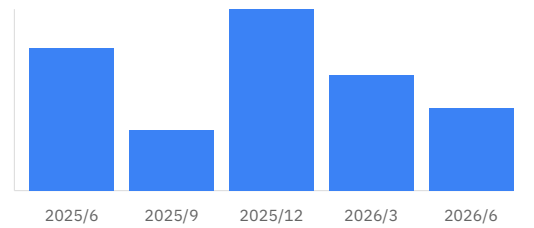
Özet Gelir Tablosu	2026/6	2025/6	%
Satışlar	304.7 mn	291.8 mn	%4
Brüt Kar	270.1 mn	268.8 mn	%0
Faal. Karı	79.3 mn	123.8 mn	%-36
FAVÖK	108.5 mn	120.9 mn	%-10
Net Kar	38.1 mn	67.2 mn	%-43

Özet Bilanço	2026/6	2026/3	%
Dönen Var.	424.2 mn	441.1 mn	%-4
Duran Var.	1.0 mr	965.9 mn	%6
Fin. Borçlar	93.9 mn	101.0 mn	%-7
Net Borç	-60.8 mn	-32.1 mn	%89
Özkaynaklar	918.9 mn	882.6 mn	%4

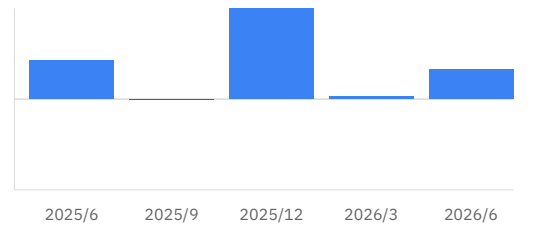
Çeyreklik Satışlar



Çeyreklik FAVÖK



Çeyreklik Net Kâr



tarafından küresel ölçekte konumlandırılmasının bu süreçte avantaj sağlayabileceği ifade edildi.

Müşteri yoğunlaşmasının Türkiye'deki büyük telekom operatörlerinde bulunduğu, bu müşteriler dışındaki portföyde belirgin bir yoğunlaşma olmadığı belirtildi. Yönetim, telekom müşterileriyle ilişkinin tek bir ürüne dayanmadığını ve bu şirketlerde hem telekom hem de siber güvenlik ürünlerinin kullanıldığını açıkladı. Büyük telekom müşterileri aynı zamanda yeni ürünlerin denendiği ve ürün geliştirme sürecine katkı sağlayan referans müşteriler olarak tanımlandı.

Bölgesel Strateji

ABD operasyonunda geçen yıla göre giderlerin ve zararın azaltıldığı belirtildi. Şirket, önceki dönemde kurulan geniş ve yüksek maliyetli ekibin gelir üretimiyle dengelenememesi üzerine organizasyonu küçülttü. Mevcut yapıda ilave bir gider azaltımı planlanmazken daha küçük ekiple kademeli gelir büyümesi hedefleniyor. Yönetim, ABD operasyonu için başa baş noktasına ulaşılacak bir tarih paylaşmadı.

ABD'nin stratejik önemi nedeniyle pazardaki varlık korunacak ancak kaynak tahsisinde daha hızlı geri dönüş sağlanan bölgelere ağırlık verilecek. Yönetim, Asya Pasifik'te müşteri kazanımının hızlandığını ve gelir-gider dengesinin pozitif olduğunu belirtti. Orta Doğu yatırımlarının sonuç vermeye başladığı, Avrupa'da ise şirketin doğrudan yatırımından bağımsız olarak ürün görünürlüğü ve uluslararası araştırma raporlarının desteğiyle talep oluştuğu aktarıldı. Bu doğrultuda ABD, varlığın korunduğu ve kademeli büyümenin hedeflendiği bir pazar olarak konumlandırılırken büyüme yatırımları Asya Pasifik, Orta Doğu ve Avrupa'ya yönlendiriliyor.

2026 Beklentileri

Kron Teknoloji, 2026 yılına ilişkin gelir büyümesi, FAVÖK marjı ve dolar bazlı ARR büyümesi beklentilerini korudu.

Beklenti Konusu	2026 Beklentisi
Gelir Büyümesi (TMS 29 sonrası TL)	%10-14
FAVÖK Marjı (TMS 29 sonrası TL)	%44-48
ARR Büyümesi (dolar)	%33-37

İlk yarıda UFRS gelirleri yıllık %4 büyüdü ve gelir artışı beklenti aralığının altında kaldı. Yönetim, bu görünümde şirketin dolar bazlı fiyatlaması ile TMS 29 kapsamında kullanılan enflasyon endeksi arasındaki farkın belirleyici olduğunu ifade etti. İlgili dönemde döviz kurlarındaki artış %17'de kalırken enflasyon endeksi %32 yükseldi. Bu makas, dolar bazında büyüyen satışların TL finansallara daha sınırlı yansımaya neden oldu.

Yönetim, ikinci yarının şirket açısından daha güçlü bir dönem olduğunu ve büyük tutarlı kalıcı lisans satışlarının çeyrekler arasında oynaklık yaratabildiğini belirterek %10-14 gelir büyümesi beklentisini korudu. Bununla birlikte yıl başındaki kur ve enflasyon varsayımlarından farklı bir görünüm oluştuğu, gelir beklentisinin üçüncü çeyrekte yeniden değerlendirileceği ve gerekirse revizyona gidileceği açıklandı.

Birinci çeyrek toplantısında %53 olarak gerçekleşen FAVÖK marjının yıl içinde beklenti aralığına yakınsaması bekleniyordu. İlk yarıda marj %44,4'e gelerek %44-48 aralığının alt sınırında gerçekleşti. Dolar bazlı ARR

büyümesi ise birinci çeyreğin ardından ilk yarıda da %30 seviyesinde kaldı. Yönetim, %33-37 olan yıl sonu ARR büyümesi beklentisinde değişikliğe gitmedi.

Bu raporda yer alan her türlü bilgi, değerlendirme, yorum, istatistiki şekil ve bilgiler hazırlandığı tarih itibari ile mevcut piyasa koşulları ve güvenilirliğine inanılan kaynaklardan elde edilerek derlenmiştir. Fintables Bilişim Teknolojileri A.Ş. tarafından genel bilgilendirme amacı ile hazırlanmıştır. Sunulan bilgilerin doğruluğu ve bunların yatırım kararlarına uygunluğu tarafımızca garanti edilmemektedir. Bu bilgiler belli bir getirinin sağlanmasına yönelik olarak verilmemektedir. Alım satım kararını destekleyebilecek yeterli bilgiler burada bulunmayabilir. Burada yer alan yorum ve tavsiyeler, yorum ve tavsiyede bulunanların kişisel görüşlerine dayanmaktadır. Herhangi bir yatırım aracının alım-satım önerisi ya da getiri vaadi olarak yorumlanmamalıdır. Bu görüşler mali durumunuz ile risk ve getiri tercihlerinize uygun olmayabilir. Sadece burada yer alan bilgilere dayanarak yatırım kararı verilmesi beklentilerinize uygun sonuçlar doğurmayabilir. Bu nedenle bu sayfalarda yer alan bilgilerdeki hatalardan, eksikliklerden ya da bu bilgilere dayanılarak yapılan işlemlerden, yorum ve bilgilerin kullanılmasından doğacak her türlü maddi/manevi zararlardan ve her ne şekilde olursa olsun üçüncü kişilerin uğrayabileceği her türlü doğrudan ve/veya dolaylı zararlardan dolayı Fintables Bilişim Teknolojileri A.Ş. ile bağlı kuruluşları, çalışanları, yöneticileri ve ortakları sorumlu tutulamaz. Burada yer alan yatırım bilgi, yorum ve tavsiyeleri yatırım danışmanlığı kapsamında değildir.