

Gıda ve İçecek Sektörü Strateji Bülteni

Mayıs 2025



Uber, Trendyol Go'nun %85 Hissesi 700 Milyon Dolara Satın Alıyor

Uber Technologies, Türkiye'nin önde gelen yemek ve market teslimat platformlarından Trendyol Go'nun %85'lik hissesini yaklaşık 700 milyon dolar karşılığında satın alarak, Türkiye pazarına güçlü bir giriş yapıyor. Bu stratejik hamle, Uber Eats'in Türkiye'deki varlığını hızla genişletmesini sağlayacak. Trendyol Go, 2024 yılında 200 milyondan fazla siparişle yaklaşık 2 milyar dolarlık brüt rezervasyon gerçekleştirdi ve 90.000'den fazla restoran ve marketle iş birliği yapıyor. Satın alma işleminin 2025'in ikinci yarısında tamamlanması bekleniyor.

Küresel Teslimat Sektöründe Konsolidasyon Eğilimi: Stratejik Büyüme, Rekabet Gücü ve Teknoloji Yatırımları

Son yıllarda küresel yeme-içme ve hızlı teslimat sektörlerinde gözlemlenen en dikkat çekici trendlerden biri, büyük oyuncuların birleşme ve satın alma (M&A) yoluyla pazardaki konumlarını güçlendirme stratejisi oldu. Rekabetin arttığı, marjların daraldığı ve müşteri beklentilerinin çeşitlendiği bu dönemde, ölçek ekonomisine ulaşmak ve operasyonel verimliliği artırmak öncelikli hedef haline geldi.

Uber'in Türkiye pazarına Trendyol Go ile yaptığı giriş, bu stratejinin bölgesel bir örneği olarak öne çıkarken; DoorDash'in Deliveroo'yu 3,85 milyar dolara satın alması, Avrupa'daki konsolidasyon sürecinin bir göstergesi. Her iki örnek de, teslimat sektöründe lokal liderlerin, küresel oyuncuların radarında olduğunu ve pazarların merkezileşmeye başladığını ortaya koyuyor.



Bu konsolidasyon eğiliminin arkasında üç temel motivasyon bulunuyor:



Pazar Payı ve Coğrafi Yayılım:

Yerel olarak güçlü platformlar, küresel şirketlerin belirli pazarlara hızlı ve hazır altyapıyla girmesini sağlıyor. Böylece sıfırdan pazar inşası yerine, hazır müşteri ve iş ortağı ağına sahip operasyonlar üzerinden ilerleniyor.



Teknoloji ve Veri Gücü:

Satın almalar sadece lojistik kabiliyeti değil, aynı zamanda restoran yönetim yazılımları, müşteri analitiği ve yapay zeka destekli sipariş sistemleri gibi teknolojik altyapıları da kapsıyor. Bu da firmaların müşteri deneyimini derinlemesine yönetmesini mümkün kılıyor.



Finansal Sürdürülebilirlik:

Küçük ve orta ölçekli teslimat girişimleri, artan maliyet baskıları karşısında büyük sermayeli oyuncularla rekabet etmekte zorlanıyor. Bu durum, satın almaları hem stratejik hem de kaçınılmaz kılıyor.

Önümüzdeki dönemde bu konsolidasyon sürecinin Asya, Latin Amerika ve Orta Doğu gibi pazarlarda da hız kazanması bekleniyor. Türkiye'de ise Trendyol Go'nun Uber çatısı altına girmesi, diğer yerli oyuncular için de olası ortaklık veya satın alma senaryolarının gündeme gelebileceğine işaret ediyor.

Bu bağlamda, yerel işletmelerin hem tüketici tarafında hem de tedarik zinciri açısından dijital entegrasyonlarını hızlandırmaları, veri yönetimi ve müşteri deneyimi alanlarında kendilerini güçlendirmeleri kritik önem taşıyor.

Yakın Tarihli Pazar Konsolidasyonları

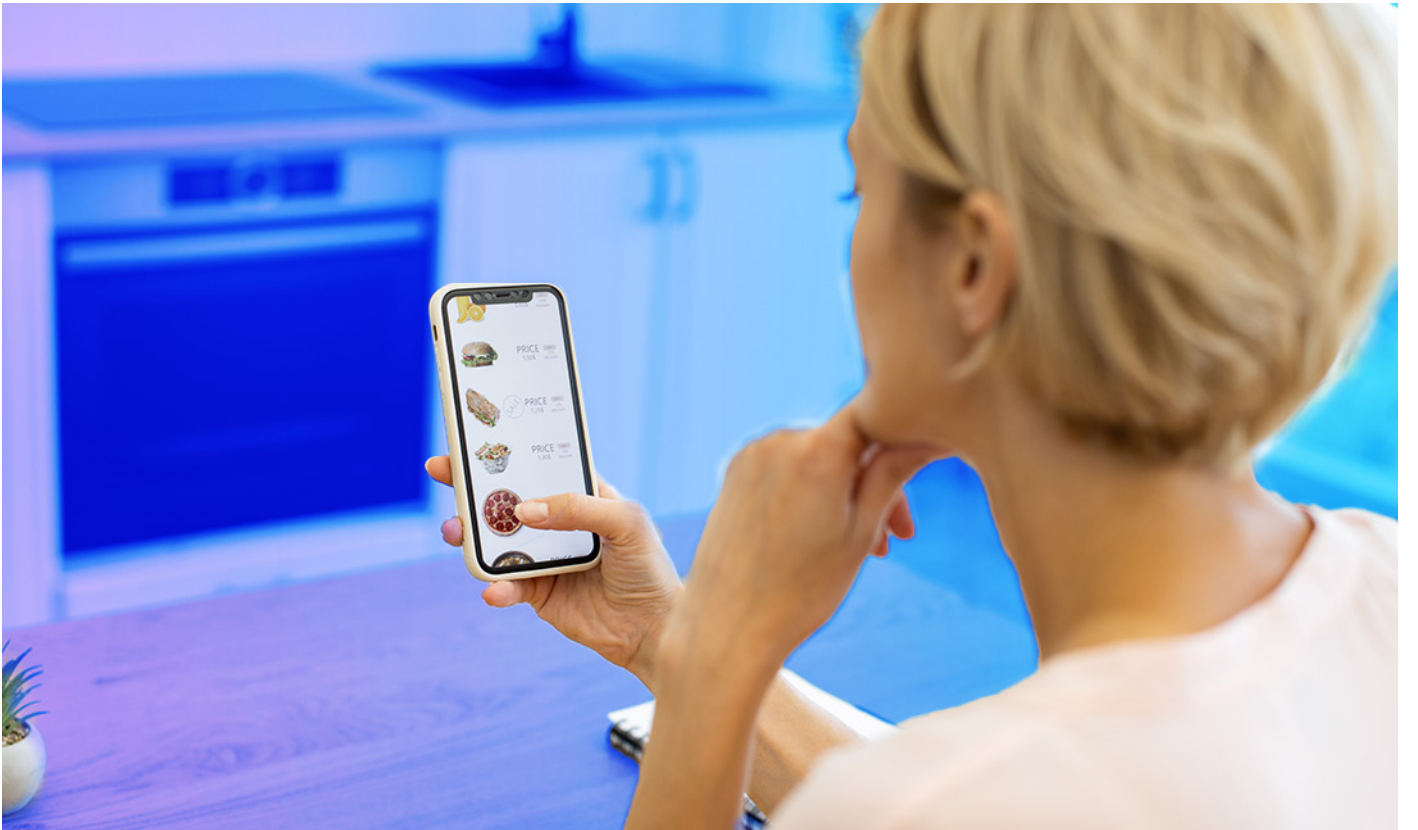
Şirket	Satın Alma / Ortaklık	Bölge	Tutar (\$)	Tarih
Uber	%85 Trendyol Go hissesi	Türkiye	700 milyon	Mayıs 2025
DoorDash	Deliveroo	İngiltere	3,85 milyar	Mayıs 2025
Uber	Careem Eats (tam devralım)	Orta Doğu	3,1 milyar	Ocak 2020
Delivery Hero	Glovo (tam entegrasyon)	Güney Avrupa	2,6 milyar	Temmuz 2022
Just Eat Takeaway	Grubhub	ABD	7,3 milyar	2021

Türkiye'deki Gıda ve İçecek İşletmeleri İçin Stratejik Öneriler:

Bu gelişmeler, Türkiye'deki gıda ve içecek işletmeleri için dijital dönüşüm ve müşteri deneyimi yönetimi konularında yeni fırsatlar sunuyor.

İşletmelerin, dijital platformlarla entegrasyonlarını artırmaları ve müşteri ilişkileri yönetimi sistemlerini güçlendirmeleri, rekabet avantajı elde etmeleri açısından önem taşıyor.

Bu bülten, gıda ve içecek sektöründeki güncel gelişmeleri takip eden şirketler için hazırlanmıştır. Daha fazla bilgi ve stratejik danışmanlık için bizimle iletişime geçebilirsiniz.



İletişim:



Erdem Erdem
Global Vergi Danışmanlığı
Hizmetleri Gıda ve İçecek
Sektör Lideri
Şirket Ortağı
erdemerdem@kpmg.com

Detaylı bilgi için:
KPMG Türkiye
Clients & Markets
tr-fmmarkets@kpmg.com

İstanbul
İş Kuleleri Kule 3 Kat 1-9
34330 Levent İstanbul
T : +90 212 316 6000

Ankara
The Paragon İş Merkezi Kızılırmak Mah.
Ufuk Üniversitesi Cad. 1445 Sok. No:2
Kat:13 Çukurambar 06550 Ankara
T : +90 312 491 7231

İzmir
Folkart Towers Adalet Mah. Manas
Bulvarı No:39 B Kule Kat: 35 Bayraklı
35530 İzmir
T : +90 232 464 2045

Bursa
Odunluk Mahallesi, Liman Caddesi,
Efe Towers, No:11/B, 9-10 Nilüfer /
Bursa
T : +90 224 503 80 00

Adana
Çınarlı Mahallesi 61027 Sok Sunar Nuri
Çomu İş Merkezi Sitesi A Blok
No: 18 İç Kapı No: 13
Seyhan / Adana
T: +90 322 450 21 20

kpmg.com.tr
kpmgvergi.com

© 2025 KPMG Yönetim Danışmanlığı A.Ş., şirket üyelerinin sorumluluğu sundukları garantiyle sınırlı özel bir İngiliz şirketi olan KPMG International Limited ile ilişkili bağımsız şirketlerden oluşan KPMG küresel organizasyonuna üye bir Türk şirkettir. Tüm hakları saklıdır.

Bu dokümanda yer alan bilgiler genel içeriklidir ve herhangi bir gerçek veya tüzel kişinin özel durumuna hitap etmemektedir. Doğru ve zamanında bilgi sağlamak için çalışmamıza rağmen, bilginin alındığı tarihte doğru olduğu veya gelecekte olmaya devam edeceği garantisizdir. Hiç kimse özel durumuna uygun bir uzman görüşü almaksızın, bu dokümanda yer alan bilgilere dayanarak hareket etmemelidir. KPMG adı ve KPMG logosu, bağımsız üye şirketlerden oluşan KPMG küresel organizasyonun lisansı altında tescilli ticari markalardır. KPMG International Limited ve ilişkili kuruluşları müşterilere herhangi bir hizmet sunmamaktadır. © 2025 KPMG Bağımsız Denetim ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş., şirket üyelerinin sorumluluğu sundukları garantiyle sınırlı özel bir İngiliz şirketi olan KPMG International Limited ile ilişkili bağımsız şirketlerden oluşan KPMG küresel organizasyonuna üye bir Türk şirkettir. Tüm hakları saklıdır.