



TEKNO SA

01.01.2014 – 31.12.2014
FAALİYET RAPORU

Seri II 14.1 Sayılı Sermaye Piyasasında Finansal Raporlamaya İlişkin Esaslar Tebliğine göre hazırlanmıştır. | Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş.

YÖNETİM KURULUNUN YILLIK FAALİYET RAPORUNA İLİŞKİN BAĞIMSIZ DENETÇİ RAPORU

Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu'na

Yönetim Kurulu'nun Yıllık Faaliyet Raporunun Bağımsız Denetim Standartları Çerçevesinde Denetimine İlişkin Rapor

Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş.'nin ("Şirket") ve bağlı ortaklığının (hep birlikte "Grup" olarak anılacaktır) 31 Aralık 2014 tarihinde sona eren hesap dönemine ilişkin yıllık faaliyet raporunu, denetlemiş bulunuyoruz.

Yönetim Kurulu'nun Yıllık Faaliyet Raporuna İlişkin Sorumluluğu

Grup yönetimi, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun ("TTK") 514 üncü maddesi ve Sermaye Piyasası Kurulu'nun ("SPK") 14.1 No'lu "Sermaye Piyasasında Finansal Raporlamaya İlişkin Esaslar Tebliği" ("Tebliğ") uyarınca yıllık faaliyet raporunun konsolide finansal tablolarla tutarlı olacak ve gerçeği yansıtacak şekilde hazırlanmasından ve bu nitelikteki bir faaliyet raporunun hazırlanmasını sağlamak için gerekli gördüğü iç kontrolden sorumludur.

Bağımsız Denetçinin Sorumluluğu

Sorumluluğumuz, Grup'un faaliyet raporuna yönelik olarak TTK'nın 397 nci maddesi ve Tebliğ çerçevesinde yaptığımız bağımsız denetime dayanarak, bu faaliyet raporunda yer alan finansal bilgilerin Grup'un konsolide finansal tablolarıyla tutarlı olup olmadığı ve gerçeği yansıtıp yansıtmadığı hakkında görüş vermektir.

Yaptığımız bağımsız denetim, Kamu Gözetimi, Muhasebe ve Denetim Standartları Kurumu ("KGK") tarafından yayımlanan Türkiye Denetim Standartları'nın bir parçası olan Bağımsız Denetim Standartları'na ("BDS") uygun olarak yürütülmüştür. Bu standartlar, etik hükümlere uygunluk sağlanmasını ve bağımsız denetimin, faaliyet raporunda yer alan finansal bilgilerin konsolide finansal tablolarla tutarlı olup olmadığına ve gerçeği yansıtıp yansıtmadığına dair makul güvence elde etmek üzere planlanarak yürütülmesini gerektirmektedir.

Bağımsız denetim, tarihi finansal bilgiler hakkında denetim kanıtı elde etmek amacıyla denetim prosedürlerinin uygulanmasını içerir. Bu prosedürlerin seçimi, bağımsız denetçinin mesleki muhakemesine dayanır.

Bağımsız denetim sırasında elde ettiğimiz bağımsız denetim kanıtlarının, görüşümüzün oluşturulması için yeterli ve uygun bir dayanak oluşturduğuna inanıyoruz.

Görüş

Görüşümüze göre Yönetim Kurulu'nun yıllık faaliyet raporu içinde yer alan finansal bilgiler, tüm önemli yönleriyle, denetlenen konsolide finansal tablolarla tutarlıdır ve gerçeği yansıtmaktadır.

Mevzuattan Kaynaklanan Diğer Yükümlülükler

TTK'nın 402 nci maddesinin üçüncü fıkrası uyarınca; BDS 570 "İşletmenin Sürekliliği" çerçevesinde, işletmenin öngörülebilir gelecekte faaliyetlerini sürdüremeyeceğine ilişkin raporlanması gereken önemlilikte bir hususa rastlanmamıştır.

DRT BAĞIMSIZ DENETİM VE SERBEST MUHASEBECİ MALİ MÜŞAVİRLİK A.Ş.
Member of DELOITTE TOUCHE TOHMATSU LIMITED



Ömer Tanrıöver, SMMM
Sorumlu Denetçi

İstanbul, 16 Şubat 2015

Kurumsal K nyeye

Ticaret Unvanı	Teknosa � ve Dış Ticaret A.ř.
Merkez Adresi	Teknosa Plaza Batman Sokak No:18 Sahrayıcedit 34734 İstanbul
Bağlı Bulunduğu Tica- ret Sicili Memurluğu	İstanbul
Ticaret Sicil Numarası	434426
Ticaret Siciline Tescil Tarihi	3.3.2000
Tabi Olduğu Yasal Mevzuat	Türkiye Cumhuriyeti Kanunları
Telefon ve Faks Numa- raları	Tel: 0216 468 36 36 Faks: 0216 478 53 47
Internet Adresi	www.teknosa.com
E – Posta Adresi	yatirimciiliskileri@teknosa.com
Sermaye	110.000.000 TL
İşlem G�rd�ğu Borsa	Borsa İstanbul A.ř
Borsaya Kote Olma Tarihi	17 Mayıs 2012
İşlem Sembolü	TKNSA
İşlem G�rd�ğu Pazar	Ulusal Pazar
Dahil Olduğu Endeks	BIST-100

Bir Bakışta Teknosa

TeknoSA, teknoloji ürünlerini “en uygun fiyat” ve “en iyi hizmet kalitesi” ile tüketicilere sunmayı amaçlayan bir teknoloji perakende zinciridir.

TeknoSA, kuruluşundan bugüne istikrarlı bir şekilde büyümüş; yaygınlığı, hizmet kalitesi ve ürün çeşitliliği sayesinde Türkiye'nin lider teknoloji perakendecisi konumuna ulaşmıştır.

2012 yılında halka arzını gerçekleştirerek Borsa'ya kote olan TeknoSA, önümüzdeki dönemde, hem perakende ağını ve ürün gamını daha da genişleterek hem de hizmet kalitesini iyileştirerek lider konumunu güçlendirmeyi hedeflemektedir.

TeknoSA, 81 ile yayılan 300'e yakın mağazası ve online alışveriş platformları teknosa.com, klik-sa.com ve satış sonrası destek ekibiyle müşterilerine hızlı, güvenilir, kesintisiz ve yüksek kalitede hizmet vermeye devam edecektir.

Elektronik Perakendecilik Sektörünün Pazar Lideri: %9 Toplam Pazar Payı

TeknoSA'nın teknoloji marketleri (TSS) kanalındaki pazar payı %36; genel pazar payı ise %9 seviyesindedir. TeknoSA, 2015 yılı için cirosunda %10'luk bir büyüme öngörmektedir.

Güçlü Net Satış Hacmi: 3.016 Milyon TL

3.016 milyon TL'lik cirosu ile Türkiye pazarındaki liderliğini pekiştirmiştir.

Türkiye'nin En Yaygın ve En Büyük Teknoloji Perakende Zinciri

İl Sayısı:	81
Mağaza Alanı (Bin M2):	171
Mağaza Sayısı:	291

Güçlü Net Nakit Pozisyonu: 193 Milyon TL

Her biri Teknosa Akademi'de Eğitim Almış Yüksek Nitelikli İş Gücü: 3.511 çalışan

TeknoSA'nın 2014 yılsonu itibarıyla 291 mağazası ve 3.511 çalışanı bulunmaktadır.

E-Ticaret Alanında Rekabetçi Platformlar

- teknosa.com
- klik-sa.com

Kısaca Teknosa

2014 yılında 14. yaşını dolduran TeknoSA, Türkiye'nin ilk ve en yaygın teknoloji perakende zinciridir.

Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş. bünyesinde 2000 yılında kurulan TeknoSA İç ve Dış Ticaret A.Ş., teknoloji ürünlerini en uygun fiyat ve en iyi hizmet kalitesi ile tüketicilere sunmayı amaçlayan bir teknoloji perakende zinciridir.

“Herkes için Teknoloji” felsefesini benimseyen TeknoSA; yaygınlığı, hizmet kalitesi, güvenilirliği, büyüme hızı ve ürün çeşitliliği ile dinamik, yenilikçi ve atılımcı yapısı sayesinde sektöründe sağlam adımlarla ilerlemeyi sürdürmektedir. Şirket, benimsemiş olduğu kalite ve büyüme politikalarıyla geleceğe; çalışanları, paydaşları ve müşterileriyle birlikte yürümeyi ilke edinmiş, öncü ve lider teknoloji perakende kuruluşudur.

TeknoSA'nın faaliyetleri mağazacılık, bayi ağı ve e-ticaret olarak üç grup altında sınıflanmıştır. Mağazalarda tüketici elektroniği, görüntüleme, bilişim teknolojisi, telekom ürünleri ve beyaz eşya perakendeciliği yapılmaktadır. 2014 yılında 14. yaşını dolduran TeknoSA, Türkiye'nin ilk ve en yaygın teknoloji perakende zinciridir. 2000 yılında beş mağaza ile başlayan faaliyetini, bugün Türkiye genelinde 81 ilde 171 bin metrekarenin üzerindeki toplam satış alanında 291 mağazası ve 3.511 çalışanıyla sürdürmektedir.

Bayi grubu faaliyetleri kapsamında ise klima ve Sharp marka buzdolabı satışı yapılmaktadır. Klima satışları İklimSA markası altında yapılanmıştır.

E- ticaret alanında 2003 yılında kurulan ve 2005 yılında faaliyete geçen teknosa.com ve 2012 yılında TeknoSA'nın bağlı ortaklığı olarak kurulan KlikSA İç ve Dış Tic. A.Ş.'nin altında kliksa.com ile faaliyet göstermektedir.

TeknoSA hisseleri 17 Mayıs 2012 tarihinden bu yana İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nda işlem görmektedir.

2014 yılında Şubat ayının başında yürürlüğe giren ve Telekom ürünleri için kredi kartına taksit olanağını kaldırıp, diğer elektronik ürünler için bunu 9 aya indirgeyen yeni düzenlemeler ve kurlardaki artışın talep ve maliyetler üzerindeki olumsuz etkileri sektörü etkilemiştir. Bununla birlikte, TeknoSA sektördeki liderliğini sürdürmeye devam etmiş ve yılı 3 milyar TL ciro ile tamamlamıştır.

Bu sene ortaya çıkan zorlu koşullara karşı hızlı tepki vermeyi başaran TeknoSA, Haziran ayında lansmanını yaptığı TeknoFinans çatısı altında müşterilerine, tüm ürünlerde 36 aya kadar vade imkânıyla, ek tüketici finansmanı seçeneği sağlamıştır.

Öte yandan kurlar nedeniyle operasyonel harcamalarda meydana gelen artışı kontrol altına almak için alınan maliyet düşürücü önlemler sonuç vermiş ve şirketin operasyonel karlılığında yılın ikinci yarısında gözle görülür bir iyileşme sağlanmıştır. Bu tedbirler sonrasında yılın ilk yarısında %1,9 olarak gerçekleşen FAVÖK marjı, yılın ikinci yarısında %3,4 seviyesine yükselmiş ve 2014 yılının tamamında %2,7'lik bir FAVÖK marjına ulaşılmıştır. Şirket'in, beyaz eşya dahil teknoloji marketleri (TSS) kanalındaki pazar payı %36; genel pazar payı ise %9 seviyesindedir. TeknoSA, 31 Aralık 2014 itibarıyla 193 milyon TL nakde sahiptir.

Beş yıllık süreçte pazardaki büyümenin devam edeceği yönünde beklentisi bulunan Şirket, bu süreçte pazar büyümesinin üzerinde bir büyüme öngörmektedir. 2015 yılında net satış alanını %12 arttırıp 190bin metrekare seviyesine taşımayı hedefleyen TeknoSA, cirosunda da %10'luk bir büyüme sağlamayı hedeflemektedir. 2015 yılı yatırım hedefi ise 45-50 milyon TL aralığında belirlenmiştir.

Net Satış Alanı (bin m²):

2012: 141

2013: 166

2014: 171

TeknoSA, 2000 yılında beş mağaza ile başlayan faaliyetini, 2014 yılsonu itibarıyla Türkiye genelinde 81 ilde 171 bin metrekarenin üzerindeki toplam satış alanında 291 mağazası ve 3.511 çalışanıyla sürdürmüştür.

Vizyon, Misyon ve Değerler

Vizyon

Yenilikçi ve fark yaratan ürün ve hizmetlerle faaliyet gösterilen coğrafyalarda liderliği sürdürmek

Misyon

Yaygın satış kanallarıyla, sunduğu zengin ve kaliteli teknolojik ürün gamı ve kaliteli hizmetleriyle müşterilerinin yanında olmak

Değerler

Müşteri memnuniyetini ön planda tutan, etik kurallarının ve sosyal sorumluluklarının bilincinde, gelişime ve geliştirmeye açık, genç ve dinamik bir firmadır.

Kalite Politikası

Sunduğu teknolojik ürün gamı ve hizmetlerle; müşteri memnuniyetini ön planda tutan, tedarikçilerle ilişkilerini sürekli geliştiren, çalışanlarının gelişimine önem veren, kalite yönetim sisteminin sürekliliğini ve etkinliğini modern yönetim tekniklerini uygulayarak sağlayan, ölçen ve iyileştiren, yeniliklere açık bir firmadır.

Şikâyet Yönetimi Politikası

Tüm etkileşim kanallarından ulaşan şikâyet ve talepleri, yasalar ve şirket kuralları çerçevesinde, gizliliğe önem vererek adil ve objektif olarak değerlendiren, böylelikle şikâyet yönetim sistemini sürekli iyileştirerek müşteri memnuniyetini artıran bir firmadır.

Kilometre Taşları

2000

- TeknoSA beş mağaza ile faaliyete başladı.

2003

- www.teknosa.com kuruldu.

2005

- TeknoSA Akademi kuruldu.

2006

- Mağaza sayısı 150'yi aştı.
- Etkin verimlilik ve altyapı projeleri için "Bilimsel Perakendecilik Programı" başlatıldı.
- İklimSA markası altında yetkili satış bayii faaliyetleri hayata geçirildi.
- E-egitim uygulamasına geçildi.

2007

- 30 bin metrekare kapalı alana sahip Gebze Lojistik Merkezi faaliyete geçti.
- Almanya merkezli elektronik perakende şirketi olan Electronic Partner'ın Türkiye'deki 5 mağazası satın alındı.
- Uzelli'nin Türkiye'deki iki müzik marketi satın alındı.
- ISO 9001 (Kalite Yönetim Sistemi) sertifikası alındı.
- TeknoAsist ile Türkiye ilk kez satış sonrası ve iade hizmetleri programıyla tanıştı.

2008

- TeknoSA Akademi ile "En İyi İnsan Kaynakları Uygulaması" alanında Perakende Güneşi ödülü alındı.
- Turuncu Kart sadakat programı müşteriyle buluştu.

2009

- "Exxtra" format mağazaları faaliyete başladı.
- ISO 27001 (Bilgi Güvenliği Yönetimi) sertifikası alındı.

2010

- Organizasyon yeniden yapılandırıldı.
- "Hızlı büyüme" önceliğinin yerini "sürdürülebilir kârlı büyüme" stratejisi aldı.

2011

- Amerika merkezli elektronik perakendecisi Best Buy'ın Türkiye'de yerleşik olan şirketi satın alındı.
- Turuncu Kart, 2,3 milyon üye sayısına ulaştı.
- ISO 10002 (müşteri memnuniyeti) sertifikası alındı.

2012

- Şirket hisseleri 17 Mayıs 2012'de İMKB'de işlem görmeye başladı.
- www.kliksa.com (e-ticaret internet sitesi) faaliyeti başlatıldı.
- TeknoSA, "Dünya Perakende Ödülleri" tarafından "Yılın Gelişmekte Olan Pazarlar Perakendecisi" ödülüne layık görüldü.
- 2 milyar TL net ciro seviyesi aşıldı.

2013

- Avrupa'nın ilk 3 elektronik perakendecisinden biri olmak, 2023 vizyonu olarak açıklandı.
- 3 milyar TL'ye ulaşan cirosu ile Türkiye pazarındaki liderliğini güçlendirdi.
- Beyaz Konsept Mağazalar açılmaya başlandı.
- TeknoSA Android ve IOS mobil uygulamaları faaliyete geçirildi.

2014

- Bingöl, Ardahan, Hakkâri ve Şırnak mağazalarının açılmasıyla Türkiye'nin 81 iline ulaşan tek teknoloji perakendecisi oldu.
- Turuncu Kart üye sayısı 4,4 milyona ulaştı.
- Click & Collect uygulaması başlatıldı.
- Euromoney Dergisi tarafından Tüketici Ürünleri/Perakende kategorisinde tüm Orta ve Doğu Avrupa'nın en iyi yönetilen şirketi seçildi.

2014 Gelişmeleri

TeknoSA, En İyi Yönetilen Perakende Şirketi Seçildi

TeknoSA, uluslararası bir başarıya imza atarak, finans dünyasının en saygın yayınlarından Euromoney Dergisi tarafından, Tüketici Ürünleri/Perakende kategorisinde tüm Orta ve Doğu Avrupa'nın en iyi yönetilen şirketi seçildi.

TeknoSA Akademi'den İki Uluslararası Başarı

Teknoloji perakendeciliği sektörünün ilk ve tek MEB sertifikalı eğitim merkezi TeknoSA Akademi, dünyanın işyerinde öğrenme ve performans konusunda en büyük organizasyonu olan ASTD (American Society for Training & Development) tarafından Best Ödül'e layık görüldü.

Bunun yanı sıra eğitim ve gelişim alanında dünyanın en prestijli yarışmalarından biri olan "Brandon Hall Group Excellence Awards 2014" kapsamında "Best Use of Blended Learning" (En İyi Karma Öğrenme Uygulaması) kategorisinde "Mağazacılıkta Kariyer Yolu" programı ile Altın Ödül'ü kazandı. TeknoSA, bu kategoride ödül alan ilk Türk firması oldu.

TeknoSA, Bilişim 500'de İki Kategoride Birden Birinci

TeknoSA, 'En büyük 500 Bilişim Şirketi' araştırmasında iki kategoride birden ödül kazandı. İnterpromedya tarafından bu yıl 15'incisi yapılan araştırmada, "Perakende Zinciri" ve "Bilgi Teknolojileri" kategorilerinde birincilik ödülünün sahibi oldu.

“AVM”lerde Tüketicilerin En Beğendiği Marka TeknoSA

TeknoSA, Alışveriş Merkezleri ve Yatırımcıları Derneği (AYD) ile GFK işbirliğinde bu yıl 6'ncısı gerçekleştirilen “1 Numaralı Markalar 2014 Araştırması” sonucunda, tüketici elektroniği kategorisinde “AVM'lerde Tüketicilerin En Beğendiği Marka” seçildi.

Teknosa.com'dan iki önemli başarı

TeknoSA'nın online satış kanalı teknosa.com, Webrazzi Ödülleri'nde “Yılın Teknoloji Odaklı e-ticaret Sitesi” seçildi. Bu kategorideki oyların üçte birini alan teknosa.com, bu alandaki iddiasını bir kez daha ortaya koymuş oldu.

Bunun yanı sıra Marketing Türkiye Dergisi'nin DORinsight işbirliğiyle gerçekleştirdiği e-ticaret siteleri kullanım araştırmasının sonuçlarına göre teknosa.com, “En Beğenilen Teknoloji Web Sitesi” seçildi.

“Hayat Çok Güzel” filmi ödülleri topladı

TeknoSA'nın “Hayat Çok Güzel” konsepti ile tüketicilerle buluşan kampanyası, Reklamcılar Derneği, Reklamverenler Derneği ve Effie Worldwide Inc'in düzenlediği Effie Türkiye Ödülleri'nde Perakende kategorisinde Altın Effie ile ödüllendirildi.

İnsanların teknolojiye ihtiyaç duydukları her noktada TeknoSA'nın var olduğunun altını çizen reklam filmi, aynı zamanda bu yıl 26.'sı düzenlenen Kristal Elma Türkiye Reklam Ödülleri'nde de Uygulamada Mükemmellik dalında En İyi Seslendirme kategorisinde Kristal; TV, Sinema ve Dijital dalında Perakende Satış kategorisinde Gümüş; Entegre Kampanyalar dalında ise Bronz ödül kazandı.

Türkiye'nin En Sevilen ve En Samimi Teknoloji Marketi TeknoSA

TeknoSA, DigitalAge Dergisi ve IPSOS işbirliği ile hazırlanan Türkiye'nin en sevilen dijital markaları araştırması sonucuna göre “Türkiye'nin en sevilen teknoloji marketi” seçildi.

Bunun yanı sıra Mediacat Dergisi için yine IPSOS tarafından yürütülen “Türkiye'nin En Samimi Markaları” araştırmasında da “Türkiye'nin En Samimi Teknoloji Marketi” oldu.

TeknoSA mobil uygulamasına 2 ödül birden

TeknoSA'nın mobil uygulaması, dünyanın en prestijli iş dünyası etkinliklerinden biri olan “Uluslararası Stevie Ödülleri” kapsamında 2 ödül birden kazandı. Kullanıcı dostu ara yüzüyle TeknoSA mağazalarında yer alan her ürünü kullanıcıların cebine ve tabletine getiren uygulama, “Alışveriş” kategorisinde gümüş, “Yardımcı Uygulamalar ve Hizmetler” kategorisinde ise bronz ödül aldı.

TeknoSA, Kariyer.net İnsana Saygı Ödülü'nün sahibi oldu

TeknoSA, Kariyer.net ana sponsorluğunda düzenlenen, aday başvurularını yüzde yüz olarak yanıtlayan, en çok istihdam yapan ve en çok başvuru yapan firmalara verilen İnsana Saygı Ödülü'nün sahibi oldu. Yapılan oylamada “başvuran adayların tümünü en kısa sürede cevaplayan marka” seçilen TeknoSA, kazandığı bu anlamlı ödülle İK organizasyonuna ve iletişimine verdiği önemin altını bir kez daha çizmiş oldu.

Temel Finansal ve Operasyonel Göstergeler

Finansal Göstergeler (Milyon TL)	2012	2013	2014
<i>Net Satışlar</i>	2.333	2.957	3.016
<i>Toplam Aktifler</i>	1.010	1.056	950
<i>Özkaynaklar Toplamı</i>	196	253	188
<i>FAVÖK</i>	119	133	82
<i>Net Kâr</i>	50,5	56,7	-20
<i>Karşılaştırılabilir Net Kâr</i>	47,7*	56,7	-10**

Operasyonel Göstergeler	2012	2013	2014
<i>Satış Alanı (bin m2)</i>	141	166	171
<i>Mağaza Sayısı</i>	283	294	291
<i>Ziyaretçi Sayısı (milyon)</i>	100	108	101
<i>Müşteri Sayısı (milyon)</i>	8,0	8,5	7,5
<i>E-Ticaret Satışları (Milyon TL)</i>	50	186	301
<i>Ortalama Alışveriş Sepeti (TL)</i>	271	304	345

Finansal Rasyolar	2013	2014
<i>Cari Oran (Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler)</i>	1,12	1,01
<i>Likidite Oranı (Dönen Varlıklar – Stoklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler)</i>	0,48	0,31
<i>Toplam Yükümlülükler / Özkaynaklar</i>	3,18	4,04
<i>Toplam Yükümlülükler / Aktif Toplam</i>	0,76	0,80

(*) Kapatılan bir mağaza için ayrılan 3 milyon TL tutarındaki tek seferlik harcama düzeltilmiştir.

(**) Kapatılan mağazalar ve 2015 yılı kapanışları için ayrılan 10,1 milyon TL tutarındaki reorganizasyon harcamaları ile düzeltilmiştir.

Temel Rekabet Üstünlükleri

2000 yılında önce yerel pazara en uygun modeli oluşturabilmek üzere 5 mağaza ile faaliyete geçen TeknoSA, Türkiye’de organize elektronik perakendecilik sektörünün oluşumuna öncü olmuştur. Türkiye’nin ilk teknoloji perakendecisi olarak önemli altyapı yatırımları sonucunda, perakende mağazacılık anlayışının da çerçevesini oluşturmuş; gelişen sektöre yeni katılanlara yakalanması güç bir örnek teşkil etmiştir.

Sektör Lideri

Temel faaliyet alanı olan teknoloji perakendeciliğinde pazar payını istikrarla artıran TeknoSA, sektördeki lider konumunu da pekiştirmektedir. 2014 yılı sonuçlarına göre teknoloji marketleri satış kanalındaki pazar payı %36; genel pazar payı ise %9 olarak gerçekleşmiştir.

Sınırsız Müşteri Memnuniyeti

Elektronik alışverişi söz konusu olduğunda ilk akla gelen marka olan TeknoSA, çoklu mağaza formatları ile her bölgeye ve talebe uygun mağaza açma esnekliğine sahiptir. Sunduğu ürün ve hizmet çeşitliliği ile müşteri odaklı yönetim anlayışını benimseyen TeknoSA, en önemli varlığı kabul ettiği müşterilerinin memnuniyetini, Turuncu Kart sadakat programı, müşteri beklenti yönetimi programı ve çalışanlara verilen hizmet odaklı eğitimlerle garanti altına almaktadır.

Müşteri Odaklı Bilimsel Perakendecilik

TeknoSA’yı sektördeki diğer markalardan ayıran en önemli noktalardan biri de satış ve satış sonrası hizmet kalitesidir. Müşteri Deneyimi Yönetimi’ne çok önem veren Şirket; mağaza, internet ve çağrı merkezi gibi tüm kanallarda müşterilerine sunduğu deneyimi en iyi hale getirmeye çalışmaktadır.

Ayrıcalıklı Tüketici Memnuniyeti

TeknoSA, müşteri şikâyetlerini; tutarlı, sistematik ve sorumlu bir şekilde çözme kabiliyetini artırmaya yönelik olan ISO 10002:2004 standartlarını karşılayan Türkiye’deki ilk teknoloji perakendecisidir. Sektöründe en ayrıcalıklı tüketici memnuniyetini sağlamak için tüketicilerine ürün bilgilendirme hizmeti sunmanın yanı sıra, “444 55 99 - TeknoAsist”, “Tekno Garanti” ve “Yerinde Hizmet Paketleri” gibi katma değerli hizmetleri ile satış sonrası hizmet kalitesinde de öncü olmuştur.

7 Gün 24 Saat Satış Sonrası Destek

TeknoAsist çağrı merkezi ve www.teknosa.com internet sitesi 7 gün 24 saat satış sonrası gelişen müşteri ihtiyaç ve beklentilerini karşılamak üzere destek sağlamaktadır. Müşterilerin talepleri, mağazalarda kurulan TeknoAsist hizmet noktalarında da anında karşılanmaktadır. Şirket, bu yaklaşımıyla da sektörde bir ilke imza atmıştır.

Tüketicilere TeknoGaranti ile üretici garantilerinin beş yıla kadar uzatılması ve kapsamının genişletilmesi, yerinde kurulum, sınırsız tamir, anında değişim gibi katma değerli hizmetler sunmaktadır.

Müşteriye Özel Avantajlar

TeknoSA mağazalarını ve web sitesini yılda ortalama 200 milyon kişi ziyaret ederken, müşterilere satın alma tercihlerine göre hizmet ve özel indirim avantajları sunan Turuncu Kart sadakat programında 4,4 milyon üyeye ulaşılmıştır. TeknoSA, 2008 yılında uygulamaya alınan Müşteri İlişkileri Yönetimi projesiyle; Turuncu Kart uygulamasını cep telefonuna entegre etmiştir. Mağazalar dışında çağrı merkezi ve www.teknosa.com gibi kanallar üzerinden iletişim kurduğu müşterilerinin tüm kanallardan gelen bilgilerini tekilleştirerek, müşterilerini daha yakından tanıma ve farklı kanallardan kişiselleştirilmiş hizmet sunma olanağını yaratmıştır.

TeknoSA Akademi

TeknoSA, müşteri ve çalışan memnuniyetini en üst düzeye çıkarmak için 2005 yılında kurulan, Türkiye teknoloji perakendeciliğinde ilk ve tek akademi olan TeknoSA Akademi ile uzman ve nitelikli çalışanlar yetiştirmek üzere insan kaynaklarına yatırım yapmaktadır. Akademi, teknolojiye ilgi duyan ve bu alanda kariyer yapmak isteyen gençlere olduğu kadar, TeknoSA çalışanlarına da çeşitli eğitim programları vasıtasıyla eğitim ve gelişim fırsatları sunmaktadır. Kurulduğu günden bu yana 10.000'in üzerinde mezun veren TeknoSA Akademi, 2014 yılında yeni taşındığı 9 derslikli 1350 metrekarelik yeni alanında çalışmalarını sürdürmeye devam etmektedir.

Perakendeciliğin Teknoloji ile Birleştirildiği Mağazalar

TeknoSA Akademi oluşumuyla sektördeki yenilikleri yakından takip eden ve Türkiye'nin sektöründe en çok araştırma yapan şirketi olan TeknoSA, güçlü bir lojistik altyapı ve etkin BT kullanımını yönündeki yatırımlarını da sürdürmektedir. Şirket'in 2014 itibarıyla 171 bin metrekarenin üzerinde satış alanı ve 30 bin metrekaresi kapalı olmak üzere toplam 60 bin metrekare depo alanı bulunmaktadır. TeknoSA, kendi sektöründe en büyük lojistik merkeze sahip perakendeci konumundadır. Şirket'in her türlü lojistik faaliyeti Gebze'deki lojistik merkezinden yönetilmektedir. Tüm mağazalara online bağlı olan merkezde faaliyetler, bilgi sistemleri desteğiyle yönlendirilmektedir. Perakendeciliğin teknoloji ile birleştirildiği mağazalarda da stok seviyesi kontrolü, ürün yerleştirme, etiket değiştirme gibi süreçler, bilimsel perakendecilik donanımlarıyla yürütülmektedir.

Çağdaş, dinamik, yenilikçi ve atılcı yapısıyla sektöründe sağlam adımlarla ilerleyen TeknoSA, iç pazarın standartlarını da belirlemektedir. Müşteri odaklılık, liderlik, çalışanların katılımı, süreçlerle yönetim, yönetimde sistem yaklaşımı, sürekli iyileştirme, verilere dayalı karar mekanizması, tedarikçilerle güçlü ilişkiler olmak üzere sekiz başlıkta gerçekleştirdiği uygulamalarla, sektörde en kapsamlı ISO 9001:2008 Kalite Belgesi'ne layık görülmüştür. TeknoSA, Uluslararası Standardizasyon Örgütü (ISO) tarafından oluşturulan, müşteri memnuniyeti ve şikâyet yönetim sistemi standartlarını belirleyen ISO 10002:2004 ve bilgi güvenliği yönetimi sisteminde yardımcı olan ISO 27001:2005 belgelerini alarak teknoloji perakendeciliği sektöründe bir başka ilke de imza atmıştır. Sürdürülebilir büyüme ve kârlılık ile artan müşteri sadakatine yaptığı yatırım neticesinde, ISO 9001:2008 Kalite Yönetim Sistemi, ISO 27001:2005 Bilgi Güvenliği Yönetim Sistemi ve ISO 10002:2004 Müşteri Şikâyetleri Yönetimi Sistemi belgelerine sahip Türkiye'deki tek teknoloji perakendecisi olma özelliğini 2014 yılında da sürdürmüştür.

Dönem Sonrası Gelişmeler

Şirket, bilanço tarihinden 17 Şubat 2014 tarihine kadar Ankara ve Tekirdağ'da iki yeni mağaza açmıştır. Söz konusu mağazalar ile birlikte Grup'un perakende satış alanı 566 metrekare artmıştır.

Şirket, bilanço tarihinden 17 Şubat 2014 tarihine kadar Ankara, Yalova ve Adapazarı'nda mağaza revizyonu sebebiyle üç yeni mağaza açmış ve kapatmıştır. Söz konusu mağazaların revizyonu neticesinde Grup'un perakende satış alanı 332 metrekare artmıştır.

Yönetim Kurulu Başkanı'nın Mesajı

Değerli Ortaklarımız,

TeknoSA İç ve Dış Ticaret Anonim Şirketi'nin 01.01.2014 – 31.12.2014 Hesap Dönemi faaliyetlerine ilişkin açıklamalarımızı ve mali tablolarımızı sunarken, Genel Kurulumuzu şerefliendirmenizden dolayı hepinizi saygı ile selamlıyoruz.

TeknoSA Genel Kurul Toplantısı'na hoş geldiniz.

2014 yılı, ekonomik konjonktür açısından zor bir yıl olmasına rağmen TeknoSA, Türkiye'nin Teknoloji Marketi olma vizyonuyla yatırımlarına devam etti. Bugün ve gelecek hedeflerine koşmak için fark yaratan projelerin zeminini oluşturdu.

2014 yılındaki faaliyetlerimizin ve kazanımlarımızın detaylarına geçmeden önce, dünyada ve ülkemizdeki ekonomik tabloya ve sektörümüzü etkileyen önemli gündem maddelerine değinmek istiyorum.

Dünya ekonomisi, 2008 krizini tam anlamıyla geride bırakamadı. Birleşmiş Milletler'in Dünya Ekonomik Durumu ve Beklentiler 2015 (WESP) raporuna göre, dünya ekonomisi 2014 yılını yüzde 2,6 büyüme oranı ile kapatacak. Gelişmiş ekonomiler içerisinde finans krizini nispeten atlatan tek ülke ABD oldu. ABD ekonomisi, 2014'te son 11 yılın en yüksek büyüme oranını yakalayarak %2 oranındaki büyümeye ulaştı. Avrupa'da ise toparlanma umulanın altında bir hızla gerçekleşti ve Avrupa ekonomisinde büyüme %0,7 seviyesinde kaldı.

Dünyanın üçüncü büyük ekonomisi konumundaki Japonya, yılı küçülerek tamamlarken, dünyada ekonomik büyümenin lokomotifi Çin ekonomisi ise %7'lik büyüme oranıyla son 24 yılın en düşük büyüme hızını kaydetti.

Avro Bölgesi, Japonya, Çin gibi büyük ekonomilerde meydana gelen yavaşlama, petrol ve emtia fiyatlarında düşüşe yol açarken, üretici ekonomileri olumsuz etkiledi. Petrol arzının düşmemesi ve talepte bir iyileşme görülmemesi, petrol fiyatlarında düşüşün devam edeceği beklentisini artırıyor. Öte yandan, ABD'deki güçlü ekonomik veriler de ABD Merkez Bankası'nın faiz artışına erken başlayabileceği endişelerini tekrar yükseltiyor.

Türkiye ekonomisine bakacak olursak, 2014 yılında dış ve iç faktörlerin etkisiyle durgun bir seyir izledi ve en son açıklanan verilere göre ilk 9 ayda %2,8 büyüme kaydetti. Büyümenin lokomotifini dış talep oluştururken, cari açığı kapatma çabaları iç talebin daralmasına yol açtı. Özel tüketim harcamaları ilk 9 ayda yalnızca %1,3 artış gösterdi. Tüketici enflasyonunun %8,17 olarak gerçekleştiği 2014 yılında Türk ekonomisinin en ciddi sorunları cari açık, artan işsizlik oranı ve yabancı sermaye girişindeki yavaşlama oldu.

Ekonomideki bu görünüm, diğer sektörler gibi, teknoloji perakendeciliği sektöründe de talebin yavaş seyretmesine etki etti. Büyümler geçen yılın seviyelerinde olmamakla birlikte dünya ortalamasının üzerinde gerçekleşti. Bazı kategorilerde büyümelerin yavaşlamasına rağmen, yük-

selen trendinde sahip televizyon ve akıllı telefon gibi cihazlar pazarının büyümesini sağladı. Türkiye tüketicisi teknoloji ürünleri pazarı, 2014 yılında tahminen 35 milyar TL'lik ciroya ulaştı.

Ekonomideki genel durgunluğun yanı sıra sektörün en önemli gündem maddelerinden biri, kredi kartı taksit olanaklarının sınırlandırılması ve telekom kategorisinde tamamen kaldırılması oldu. Bu düzenlemelerin ve kurlardaki artışın talep ve maliyetler üzerindeki olumsuz etkisine rağmen, TeknoSA yılı 3 milyar TL ciro ile tamamladı.

'Herkes için Teknoloji' felsefesiyle, teknolojiye ihtiyaç duyulan her noktada tüketicilerin yanında olmayı hedefleyen TeknoSA, 2014 yılında mağazacılık, e-ticaret ve mobil ticaret alanında atılımlar hayata geçirdi. Ardahan, Bingöl, Hakkari ve Şırnak illerinde açılan mağazalarıyla hizmet ağını Türkiye'nin 81 iline taşıyarak, sektörde kısa zamanda ulaşılması güç bir hedefi gerçekleştirdi. Tüm illerde en az bir TeknoSA mağazasının bulunması, tüm Türkiye'yi kapsayan bir teknoloji perakendecisinin var olması, sektör için önemli bir kilometre taşı, bizim açımızdan büyük bir mutluluk kaynağıdır.

Müşteri deneyimini daha kusursuz ve kesintisiz hale getirmeye katkı sağlayan çoklu kanal stratejimiz çerçevesinde dijital kanallarda da yükselen grafiğimizi sürdürdük. Teknosa.com, bir önceki yıla göre yüzde 50'ye yakın büyüme gerçekleştirdi. Mobil uygulamalar ise 1 yılda 1 milyona yakın kez indirildi ve mobil satışların e-ticaret içinde payı %10 seviyesine ulaştı.

TeknoSA sermayesiyle kurulan, Kliksa İç ve Dış Ticaret A.Ş.'nin alışveriş platformu kliksa.com ise sahip olduğu geniş ürün gamını, cazip fiyatlarla ve Sabancı güvencesiyle tüketicilere sunmaya devam etmekte. 2012 yılında faaliyete geçen ve 250 bini aşkın ürünü bünyesinde bulunduran kliksa.com, 2014 yılında %100'e yakın büyüme sağladı.

Türkiye'nin lider teknoloji perakende şirketi TeknoSA, geçtiğimiz yıl yeni teknolojik ürünlerde öncülük ve hizmette üstünlük anlayışıyla fark yaratan çalışmalara imza attı. TeknoFinans çatısı altında hayata geçirilen yeni finansman olanakları ile tüketicilere ihtiyaç duydukları teknolojiye erişmek için avantajlı seçenekler sunuldu.

2015, dünyada ve Türkiye'de ekonomide riskler ve fırsatlar arasında bir denge yılı olacak. Türkiye'nin bu yıl için büyüme beklentileri 2014 yılı ile benzer seviyelerde. Sabancı Topluluğu olarak Türkiye'nin daha güçlü bir büyüme potansiyeli olduğuna inanıyoruz. Biz de bu potansiyeli harekete geçirmek için 2015 yılında da üzerimize düşeni yapacağız.

Sektörün güç kaynaklarını; genç ve dinamik nüfusumuzu, hızla çoğalan modern alışveriş platformlarını ve teknolojiadaki gelişmeleri iyi değerlendirip, riskleri de etkin şekilde yönetmek üzere planlarımızı yaptık.

2015 yılı, bugün ve geleceğin teknoloji perakendeciliğinin yeni sınırlarının yine TeknoSA tarafından çizileceği ve tüm paydaşlarımız için yarattığımız değeri daha da ileri taşıyacağımız bir yıl olacak. Şirketimizin hedefi, markasıyla, finansal gücüyle, uzman ve enerjik ekibiyle, yeniliklerle, tüketicilerde yarattığı güven ve sunduğu değerle sektörde, her alanda öncü konumunu sürdürmektir.

2015 yılının ülkemiz ve şirketimiz için hayırlı olmasını diler, TeknoSA'nın değişmez liderliğinde katkısı olan tüm paydaşlarımıza teşekkürlerimi sunarım.

Saygılarımla,

Haluk Dinçer

Yönetim Kurulu Başkanı

Yönetim Kurulu*

Haluk Dinçer

Yönetim Kurulu Başkanı

Haluk Dinçer, University of Michigan Makine Mühendisliği bölümünden 1985 yılında mezun olmuştur. 1988 yılında University of Michigan MBA yüksek lisansını tamamlamıştır.

Profesyonel hayatına 1985 senesinde General Motors şirketinde Ürün Geliştirme Mühendisi unvanı ile başlamıştır. Daha sonra sırasıyla Koray Yapı, Dinçer&Dinçer ve Temsa şirketlerinde İş Geliştirme ve Dış İlişkiler Koordinatörü, Yönetim Kurulu Üyesi ve Yönetim Kurulu Başkan Vekili, Murahhas Üye pozisyonlarında görev almıştır. 2001 yılında Hacı Ömer Sabancı Holding'de çalışmaya başlayan Haluk Dinçer, Eylül 2004'den beri TeknoSA Yönetim Kurulu Başkanı ve Sabancı Holding Perakende ve Sigorta Grup Başkanı olarak görevine devam etmektedir.

Temel Cüneyt Evirgen

Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

Temel Cüneyt Evirgen, Boğaziçi Üniversitesi Matematik ve Elektrik Mühendisliği bölümlerinden 1986 yılında eş zamanlı mezun olmuştur. 1990 yılında Boğaziçi Üniversitesi Pazarlama yüksek lisansını, 1995 yılında Michigan State University Pazarlama ana branşında Uluslararası İşletme yardımcı branşında doktorasını tamamlamıştır.

Profesyonel hayatına 1986 senesinde Boğaziçi Üniversitesi'nde Öğretim Asistanı olarak başlamıştır. Daha sonra Michigan State University Üniversite Apartmanları Yerleşkesinde Kültürlerarası Programlama Yardımcısı, Michigan State University Uluslararası İş Merkezlerinde Uzman Sistemler Geliştirme Araştırmacısı ve Danışmanı, Bileşim International Research & Consultancy şirketinde Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Üyesi, Koç Üniversitesi'nde Yarı Zamanlı Fakülte Üyesi, Sabancı Üniversitesi'nde Perakende Programı Direktörü olarak görev almıştır. Temel Cüneyt Evirgen halen Sabancı Üniversitesi'nde Uygulama Fakültesi Üyesi, Profesyonel Eğitimi ve Danışman ve Murahhas Üye olarak görev almakta olup, 2005-Nisan 2012 tarihleri arasında TeknoSA'da Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmıştır. Nisan 2012'den itibaren ise TeknoSA Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olarak görev yapmaktadır.

Muhterem Kaan Terzioğlu

Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi

Muhterem Kaan Terzioğlu, Boğaziçi Üniversitesi İşletme bölümünden 1990 yılında mezun olmuştur. Aynı yıl Arthur Andersen Türkiye’de Bağımsız Denetim Uzmanı ve Mali Müşavir olarak görev alan Terzioğlu, 1992 yılında Arthur Andersen ABD’de Bilişim Stratejileri ve Güvenliği Uzmanı, 1994 yılında ise Arthur Andersen Belçika’da Bilgi Yönetimi ve Dijital Strateji Hizmetleri Lideri olarak görevini sürdürmüştür. Ardından 1998 yılında Arthur Andersen Türkiye’de Danışmanlık Hizmetleri Türkiye Operasyonları Başkan Yardımcısı olarak görevini ifa etmiştir. 1999-2012 yılları arasında Cisco Systems Brüksel ofisinde sırasıyla E-ticaret Strateji Takım Lideri EMEA, İleri Teknoloji Satış Direktörü EMEA, Teknoloji Pazarlama Organizasyonu Yönetici Direktör EMEA ve Orta ve Doğu Avrupa Başkan Yardımcısı görevlerini üstlenmiş olup Nisan 2012 tarihinden itibaren TeknoSA’da Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmaktadır.

Oğuz Nuri Babüroğlu

Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi

Oğuz Nuri Babüroğlu 1977 yılında Sussex Üniversitesi’nden mezun olmuştur. Ardından Lances-ter Üniversitesi’nde Yüksek Lisansını ve Pennsylvania University The Wharton School Sosyal Sistem Bilimleri Doktorasını tamamlamıştır. Profesyonel hayatına ABD West Chester Üniversitesi, Clarkson Üniversitesi, INSEAD, Work Research Institute, Bilkent Üniversitesi ve Norwegian University of Science and Technology EDWOR programında öğretim görevlisi olarak devam etmiş olan Babüroğlu, 1998 yılından itibaren Sabancı Üniversitesi’ndeki görevini ifa etmektedir. 1995 yılında Arama Katılımlı Yönetim Danışmanlığı’nı kurmuş olup Akıl Limanı Mindport Öğretim Hizmetleri’nin Kurucu Direktörü’dür. 2006 yılından itibaren ETİ Gıda Sanayi ve Ticaret A.Ş.’de Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev almaktadır. Babüroğlu, Nisan 2012 tarihinden itibaren TeknoSA’da Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmaktadır.

Neriman Ülsever

Yönetim Kurulu Üyesi

Neriman Ülsever, 1975 yılında Boğaziçi Üniversitesi İşletme ve Yöneylem Araştırması bölümlerinden mezun olmuştur. Profesyonel hayatına 1973 yılında Türk Hava Yolları’nda başlayan ve kariyerine çeşitli sorumluluklarla devam eden Ülsever, sırasıyla Anadolu Bankası, Emlak Bankası, Group Sanfa ve Impexbank’ta farklı görevler üstlenmiştir. 1995 yılından itibaren kurduğu İKE Ltd’de Yönetici Ortak olarak çalışmış, insan kaynakları danışmanlığı ve eğitim konusunda ihtisaslaşmıştır. Indesit Company’nin Türkiye pazarına girdiği 1995 yılından itibaren grupta ve uluslararası platformlarda görevler üstlenen Ülsever, 1999-2002 yılları arasında İsviçre’de Doğu Avrupa ve Uluslararası Pazarlar İK Direktörlüğü, ayrıca 2001-2004 yılları arasında Fransa’da Batı Avrupa Pazarları İK Direktörlüğü sorumluluğunu da üstlenmiştir. 2004-2006 yılları arasın-

da İtalya'da dünya ticari örgütünden sorumlu İK Direktörü olarak görev yapmıştır. 2006-2010 yılları arasında ise İtalya'da Indesit Company Grubu Global İK Direktörlüğü ve İcra Kurulu üyeliği sorumluluğunu üstlenmiştir. 1996 yılından bu yana Indesit Türkiye'nin Yönetim Kurulu Üyesi olan Ülsever, 2011 itibarıyla Yönetim Kurulu Başkanı olarak atanmıştır. 16 Mayıs 2011 tarihinde Sabancı Holding bünyesine katılmıştır. Nisan 2012 tarihinden itibaren TeknoSA'da Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmaktadır.

Barış Oran

Yönetim Kurulu Üyesi

Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olan Barış Oran, University of Georgia'da MBA eğitimini tamamlamıştır. Profesyonel hayatına 1995 yılında PricewaterhouseCoopers'ta denetçi olarak başlayan Barış Oran, 1998-2003 yılları arasında Sara Lee Corp. Chicago IL'da önce denetim daha sonra finans ve hazine/sermaye piyasaları konularında görev almıştır. 2003-2006 yılları arasında Ernst and Young firmasında önce Minneapolis, MN'de, sonrasında Avrupa, Afrika ve Hindistan bölgelerinde sorumlu Kıdemli Müdür olarak görev almıştır. 2006 yılında Kordsa Global'de göreve başlayan Barış Oran, sırasıyla İç Denetim Direktörü, Global Finans Direktörü ve CFO görevlerinde bulunmuştur. 2011 yılında Sabancı Holding Finans Direktörü olarak atanan Barış Oran, 2012 yılından itibaren Sabancı Holding Planlama, Raporlama, Finansman Bölüm Başkanı görevini yürütmekte olup Nisan 2012'den itibaren TeknoSA'da Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmaktadır.

****TeknoSA Yönetim Kurulu Üyeleri 3 yıllık dönemler ile seçilmektedir. Mevcut Yönetim Kurulu Nisan 2012'de göreve gelmiştir.***

Genel Müdür'ün Mesajı

Değerli Ortaklarımız,

Türkiye teknoloji perakendeciliğinin lideri olarak, kurulduğumuz 2000 yılından bu yana sektö-rümüze öncülük ediyor ve ilklere imza atıyoruz. 2014 yılında da, hem şirketimiz hem de sektö-rümüz adına değer yaratan, gelecekte de bizi güçlü kılacak yatırımlarımıza devam ettik.

Teknoloji perakende sektörü açısından 2014, dinamiklerin değişkenlik gösterdiği bir yıl oldu. Sektörümüz, iç ve dış faktörler, genel ekonomik konjonktür, dövizdeki hareketlenmeler ile ge-nel olarak zor bir yıl geçirdi. Cari açığın azaltılmasına yönelik düzenlemeler, kredi kartı taksit olanaklarının sınırlandırılması ve telekom kategorisinde tamamen kaldırılması, sektörde yaşa-nan önemli gelişmeler olarak kendini gösterdi. Bu gelişmelere bağlı olarak, büyümeler, geçen seneki seviyelerde olmamakla birlikte, yine dünya ortalamasının üzerinde gerçekleşti.

TeknoSA, 2014 yılını ekonomide ve sektörde zorlu koşullara rağmen 3 milyar TL ciro ile ta-mamlarken, toplam pazarda %9, teknoloji perakendesinde %36 pazar payıyla sektörde açık ara liderliğini sürdürdü. Kurlar nedeniyle operasyonel harcamalarda meydana gelen artış karşısın-da alınan maliyet düşürücü önlemler, yılın ikinci yarısında operasyonel kârlılıkta iyileşme sağ-ladı.

2000 yılında teknolojiyi Türkiye'de herkes için erişilebilir kılma hedefiyle yola çıkan Şirketimiz, 2014 yılında açılan yeni mağazalarla Türkiye'nin 81 ilinde hizmet vermeye başladı ve önemli bir kilometre taşını gerçekleştirdi. Geçtiğimiz yılın sonunda, 291 mağaza ile 171 bin metrekare-lik satış alanına ulaştık.

Tüm Türkiye'de teknolojinin ve TeknoSA'nın temas etmediği vatandaşımız kalmamasını istiyoruz. Bu amaçla tüketicilerin mağazalarımızdan, bilgisayardan, cep telefonundan veya tablettan alışveriş yaparken bütünsel ve tek bir deneyim yaşamalarına imkân sağlayan, yeni nesil pera-kendecilik modeli omni-channel (çoklu kanal) alanında geçtiğimiz yıl da yeni uygulamalar haya-ta geçirdik. 2014 yılında Dünya Perakende Ödülleri'nde en iyi 7 'Çoklu Kanal Perakende Şirke-ti'nden biri seçilmemiz, bize doğru yolda olduğumuzu gösterdi.

Teknosa.com ile e-ticarette yakaladığımız büyüme trendini sürdürürken, geçtiğimiz yılın so-nunda hizmete giren mobil uygulamalarımızla önemli bir çıkış yakaladık. Mobil uygulamaları-mız, kullanıcılardan büyük ilgi gördü ve indirilen uygulamalarla cepte 1 milyon mağaza yarat-mış olduk. Teknosa.com, bir önceki yıla göre %50'ye yakın büyüme gerçekleştirirken, mobil sa-tışların e-ticaret içinde payı ise %10 seviyesine ulaştı.

Şubat ayının başında yürürlüğe giren ve Telekom ürünleri için kredi kartına taksit olanağını kaldıran, diğer elektronik ürünler için taksit sayısını dokuz ayla sınırlandıran yeni kredi kartı ya-sası tüketicilerin ihtiyaç duydukları ürünlerde talebin yavaşlamasına neden oldu. Kredi kartları ile yapılan elektronik sektör harcamaları, geçmişte her yıl %20'lerin üzerinde büyüme gösterir-ken, 2014'te bu büyüme sadece %1 oldu. Bu noktada, TeknoFinans çatısı altında müşterileri-mize, alternatif finansman modelleri sunduk. Mağazada 10 dakikada alınabilen TeknoKredi ve

Kredi Ekspres ürünlerimiz ile tüm ürünlerde 36 aya kadar vade imkânı bunlardan biriydi. Bu alanda güçlü iki banka ile ve en yaygın coğrafyada hizmet sunan sektör oyuncusu olduk.

Satış sonrası gelişen müşteri ihtiyaç ve beklentilerini karşılamak için geliştirdiğimiz 'TeknoSA Hizmet Paketleri Hizmetleri' ve ek garanti seçenekleri sunan 'TeknoGaranti', geçen yıla göre 1,5 katın üzerinde büyüyerek rekora imza attı.

Müşterilerimizle her kanalda etkileşim halinde olmak ve hizmet götürmek için odaklandığımız alanlardan biri de sosyal medya. Facebook üzerinde 2 milyonu aşan hayran sayımız ve Twitter'da 250 bine yaklaşan takipçimizle Türkiye'nin sosyal medyada en büyük markaları içinde olmayı başardık.

Kişiselleştirilmiş müşteri deneyimi sunma ve müşterilerimize sunduğumuz avantajları zenginleştirme doğrultusunda sadakat programımız Turuncu Kart, yaygınlaşmasını sürdürdü ve 2014 yılsonu itibarıyla üye sayısını 4,4 milyona taşıdı.

TeknoSA'nın bünyesinde hizmet veren Türkiye'nin "İklimlendirme Merkezi" İklimSA, 2014 yılı Mart ayında yeniden yapılandı ve TeknoSA ile sinerjisini artırdı. Yüzden fazla farklı klima modelini Türkiye'nin geneline yayılan 200'den fazla modern mağazasında tüketicileriyle buluşturan İklimSA, Türkiye genelinde 41 ilde 189 yetkili satıcısı, 65 ilde 221 yetkili servisi ile 2014 yılında 95 milyon TL ciroya ulaştı.

TeknoSA'nın başarılarının en önemli mimarı, 3.500 kişilik nitelikli insan kaynağımız. TeknoSA'ya ve teknoloji perakendeciliği sektörüne yetenek kazandırmayı sürdüren Akademimiz, uluslararası alanda güçlü bir model haline geldi. Bugüne kadar 10.000'in üzerinde mezun veren TeknoSA Akademi, eğitim ve gelişim alanında dünyanın en önemli yarışmalarından biri olan "Brandon Hall Group Excellence Awards 2014" kapsamında "Mağazacılıkta Kariyer Yolu" programı ile En İyi Karma Öğrenme Uygulaması kategorisinde Altın Ödül kazandı ve bu ödülü alan ilk Türk şirketi oldu. Ayrıca, ASTD (American Society for Training & Development) tarafından Best Ödül'e layık görüldü. Önümüzdeki dönemde de eğitim yatırımlarımızı her kanalda sürdürerek, sektöre istihdam ve kaliteli iş gücü sağlama misyonumuzla hareket edeceğiz.

Sabancı Topluluğu'ndaki tüm şirketler gibi kurumsal vatandaşlık bilinciyle hayata geçirdiğimiz sosyal sorumluluk ve destek projelerini asli işimiz sayıyoruz. Geniş kitlelerin teknolojiden faydalanmasını sağlamak amacıyla eğitimden spora, çevreden sanata sorumluluk üstleniyoruz. 2007 yılından beri yürüttüğümüz Kadın için Teknoloji Projesi kapsamında 2014 yılında; Adıyaman, Balıkesir, Eskişehir, Mersin, Manisa, Soma, Burdur ve Gaziantep'te ücretsiz bilgisayar eğitimleri gerçekleştirdik. Bugüne kadar 55 ilde eğitim verilen kadın sayısı 14 bine ulaştı.

Türkiye Futbol Federasyonu ile gerçekleştirdiğimiz işbirliği anlaşması ile Milli Takımlara Teknoloji Tedarikçisi olarak destek vermeyi de sürdürüyoruz. Ayrıca, eğitim kurumlarına ve sivil toplum örgütlerine teknoloji yardımları gerçekleştiriyoruz.

Sektörümüze ve toplumsal hayata sunduğumuz katkıların ödüllerle karşılık bulması, bize güç ve motivasyon sağlıyor. Euromoney Dergisi tarafından, Tüketici Ürünleri/Perakende kategorisinde tüm Orta ve Doğu Avrupa'nın en iyi yönetilen şirketi seçilirken, Türkiye teknoloji pera-

kendeciliği sektörünün lideri TeknoSA olarak, "En büyük 500 Bilişim Şirketi" araştırmasında hem 'Perakende Zinciri' hem de 'Bilgi Teknolojileri' kategorisinde birincilik ödülü kazandık. Alışveriş Merkezi Yatırımcıları Derneği ve GFK işbirliğiyle düzenlenen 1 Numaralı Markalar Araştırması sonucunda, bu yıl da kendi alanımızda tüketicilerin en beğendiği marka seçildik.

Küresel ve bölgesel gelişmeler dikkate alındığında ekonomi için bu yıldan çok farklı bir büyüme beklentisi yok. Bununla birlikte Türkiye'nin dinamizmi ve potansiyeli ile önemli atılımlar yaparak bu yılı iyi değerlendirmesi önem taşıyor. Tüketici teknolojisi ürünleri pazarı açısından ülkemiz, önemli ve gelişen bir pazar. 2014 yılında dünyada durgunluk hatta geriye gidiş yaşanırken, Türkiye'de pazarın çift haneli büyüme devam etmesi bunun önemli bir göstergesi.

Teknolojinin ihtiyaç listesindeki yerinin giderek önem kazanması, yeni teknolojilerin sunduğu imkânlar, yeni teknolojilere hızla adapte olan genç ve dinamik bir nüfusa sahip olmamız ve mobilitenin yaygınlaşması sektörün önündeki önemli fırsatlar. Nesnelerin İnterneti kavramı, giyilebilir sağlık ve iletişim ürünleri, ev kontrol ve güvenlik cihazları ve diğer sınırsız seçenekler insanların yaşam kalitesini artıracak bir kapı daha araladı. Yakın gelecekte yeni gelir kaynakları ve yeni iş modelleri de yaratacak. Tüm bu teknolojik gelişmelerin, perakende sektörünün değişim ve dönüşümünü de beraberinde getirdiğini söyleyebiliriz. Her noktada ve tüm cihazlardan erişilebilir olmak, perakende için artık olmazsa olmaz haline geldi. Tüketiciler, her an her yerden yaşamını kolaylaştıracak şekilde alışverişe yönelirken, mağaza içi sunum teknikleri ve takip sistemleri ile müşterilerin ihtiyaçları için istenen hizmet, daha müşteri dile getirilmeden sunulacak hale geliyor. Önümüzdeki dönemde, akıllı perakendecilik, müşteri odaklı hizmet kültürü ile birleşerek sektörü çok daha ilerilere taşıyacak.

2015, yeniliklerin temelini atılacağı ve değere dönüşeceği bir yıl olacak. Biz planlarımızı, teknolojik yeniliklerin, yeni işbirliklerinin ve yeni atılımların öncüsü olacak şekilde yaptık. Hedefimiz, müşterilerimize değer katarak büyüyen sektörümüzde liderliğimizi daha da sağlamlaştırmak ve ülkemizin gelecek hedeflerine paralel olarak 2023 yılında Avrupa'nın ilk 3 teknoloji perakende şirketinden biri olma vizyonumuzda sağlam adımlarla ilerlemek.

2015 yılında birlikte güçlü performans yakalayacağımıza inanıyor; bizi bugünlere getiren, hedeflerimizi gerçekleştireceğimize emin olmamızı sağlayan çalışanlarımıza, müşterilerimize, iş ortaklarımıza ve hissedarlarımıza teşekkürlerimi sunuyorum.

Saygılarımla,

Necil Oyman

Genel Müdür

TeknoSA İcra Kurulu

Necil Oyman

Genel Müdür

Necil Oyman, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi, Ekonometri Bölümü'nden 1995 yılında mezun olmuştur. 2008'de Sabancı Üniversitesi'nde Yönetici İşletme yüksek lisansını tamamlamıştır. Profesyonel iş hayatına 1999 yılında Ericsson Türkiye'de Satış Müdürü olarak başlayan Oyman, daha sonra aynı şirkette Yurt Dışı Pazarlar Müdürü olarak görev yapmıştır.

Ardından DanoneSA'da Ulusal Satış Müdürü, GıdaSA'da Satış Direktörü olarak sorumluluk üstlenmiştir. TeknoSA bünyesine 2007'de katılan Oyman, sırasıyla Satış Grup Müdürü, Satış Direktörü ve Satış Genel Müdür Yardımcısı pozisyonlarında görev almıştır. İngilizce ve Fransızca bilen Necil Oyman, evli ve iki çocuk sahibidir. Oyman, TeknoSA'daki görevine Genel Müdür olarak devam etmektedir.

Z. Korhan Bilek

Finans Direktörü

Z. Korhan Bilek, 1998 yılında Boğaziçi Üniversitesi Elektrik ve Elektronik Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmuştur. 2000'de University of Rochester'da MBA derecesini tamamlamıştır. Kariyerine 2000 yılında Federal Reserve Bank of Cleveland'da Analist olarak başlayan Bilek, daha sonra sırasıyla Ak Yatırım Menkul Değerler A.Ş.'de Uzman Analist, Sabancı Holding Perakende ve Sigorta Grup Başkanlığı'nda Uzman, Müdür ve Direktör pozisyonlarında sorumluluk üstlenmiştir. İngilizce bilen Korhan Bilek, evli ve bir çocuk sahibidir. TeknoSA'ya 2013 yılında katılan Korhan Bilek, görevine Finans Direktörü olarak devam etmektedir.

Ayşegül Bahçivanoğlu

Strateji ve İş Geliştirme Direktörü

Ayşegül Bahçivanoğlu, New York Üniversitesi Stern Business School'dan mezun olmuştur. Profesyonel iş hayatına Citibank'ta Kurumsal Bankacılık Bölümü'nde başlayan Bahçivanoğlu, daha sonra sırasıyla AT Kearney'de Kıdemli Yönetim Danışmanı, Yurtiçi Kargo Geopost'ta CEO Danışmanı ve Mey İçki A.Ş Texas Pasifik Grup'ta Yeniden Yapılandırma Müdürü olarak görev yapmıştır. 2007 yılında Peppers and Rogers Group'a katılan Bahçivanoğlu, 2008-2011 yılları arasında Brüksel Ofisi'nde Direktör olarak, son iki yıl ise Johannesburg Ofisi, Güney Afrika'da Ortak Yönetici olarak görev almıştır. Ayşegül Bahçivanoğlu, İngilizce ve Fransızca bilmektedir. 2013 yılında çalışmaya başladığı TeknoSA'daki görevine Strateji ve İş Geliştirme Direktörü olarak devam etmektedir.

Cenk Öcal

Satış Direktörü (Kuzey)

Cenk Öcal, 1996 yılında Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olmuştur. 2008-2010 yılları arasında aynı üniversitenin Halkla İlişkiler Bölümü'nü tamamlamıştır. Profesyonel iş hayatına 1991 yılında Merloni'de Satış Şefi olarak başlayan Öcal, daha sonra sırasıyla AEG Electrolux'de Marmara Bölge Müdürü, Real Hipermarket'te Departman Müdürü, Loreal Türkiye'de Zincir Mağazalar Satış Müdürü, Alomax Telekom'da Satış Müdürü olarak çalışmıştır. 2007 yılında TeknoSA bünyesine katılan Öcal, Bölge Yöneticisi ve Bölge Müdürü pozisyonlarında sorumluluk üstlenmiştir. İngilizce bilen Cenk Öcal, evli ve iki çocuk sahibidir.

Ahmet Asaf Ozan

Satış Direktörü (Güney)

Asaf Ozan, 1996 yılında Dokuz Eylül Üniversitesi Kamu Yönetimi Bölümü'nden mezun olmuştur. Profesyonel iş hayatına 1998 yılında İzmir Basın Yayın Ltd.'de Reklam Danışmanı olarak başlamış, ardından Pilsa'da Muhasebe Elemanı olarak çalışmıştır. 2000 yılında TeknoSA bünyesine katılan Ozan, sırasıyla Mağaza Yöneticisi, Bölge Yöneticisi ve Bölge Müdürü pozisyonlarında sorumluluk üstlenmiştir. İngilizce bilen Asaf Ozan, evli ve 1 çocuk sahibidir.

Cemal Cem Işık

Pazarlama Direktörü

Cemal Cem Işık, 2002 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi Jeoloji Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmuştur. Profesyonel iş hayatına ABD'de Circuit City'de Satış Danışmanı olarak başlayan Işık, burada sırasıyla Reyon Sorumlusu, Departman Müdürü, Operasyon Müdürü, Satış Sonrası Destek Proje Müdürü, Mağaza Müdürü ve Bölge Müdürü pozisyonlarında altı yıl görev yapmıştır. Daha sonra Lowe's Home Improvement'da Operasyon Müdürü ve Mağaza Müdürü olarak çalışmıştır. 2009 yılında TeknoSA bünyesine katılan Cemal Cem Işık, sırasıyla Büyük Mağazalar Müdürü ve Karadeniz ve Doğu Marmara Bölge Müdürü olarak sorumluluk üstlenmiştir. İngilizce bilen Cemal Cem Işık, evli ve bir kız çocuk sahibidir.

Revna Besler

İnsan Kaynakları Direktörü

Revna Besler, 1993 yılında Boğaziçi Üniversitesi Psikoloji Bölümü'nden mezun olmuştur. 2009'da Fransa INSEAD Üniversitesi'nde İK Liderleri İçin İş Stratejisi eğitimini tamamlamıştır. Kariyerine 1993 yılında Intercon'da eğitim asistanı olarak başlayan Besler, sırasıyla Lafarge Türkiye'de İnsan Kaynakları Uzmanı, DanoneSa'da İnsan Kaynakları Müdürü, Schering-Plough

İK Direktörü, Schering-Plough/Merck Sharp Dohme (MSD) birleşmesiyle birlikte MSD Türkiye'de İK Direktörü ve Sabancı Holding'de İK Direktörü olarak görev almıştır. 2008 yılından beri PERYÖN Yönetim Kurulu Üyesi'dir. İngilizce bilen Revna Besler, bir çocuk sahibidir. 2013 yılında çalışmaya başladığı TeknoSA'daki görevine İnsan Kaynakları Direktörü olarak devam etmektedir.

Seçil Özekin Erdoğan

Kategori Direktörü

Seçil Özekin Erdoğan, 1995 yılında Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olmuştur. 1997'de Rochester University-William E. Simon Business School'da MBA derecesini tamamlamıştır. Profesyonel iş hayatına 1998 yılında Şişecam'da Stratejik Planlama Uzman Yardımcısı olarak başlayan Erdoğan, ardından sırasıyla Sabancı Holding Gıda ve Perakendecilik Grubu bünyesinde Finans ve Planlama Uzmanı, Gıdası'da Finansal Planlama ve Analiz Müdürü pozisyonlarında görev almıştır. İngilizce ve Almanca bilen Seçil Özekin Erdoğan, evli ve iki çocuk sahibidir. 2007 yılında Proje Geliştirme Müdürü olarak TeknoSA'ya katılan Seçil Özekin Erdoğan, halen görevine Kategori Direktörü olarak devam etmektedir.

Tunç Şenyol

Bilgi Sistemleri Direktörü

Tunç Şenyol, 1992 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmuştur. 1993 yılında ise Marmara Üniversitesi'nde MBA derecesini tamamlamıştır. Kariyerine 1993 yılında yeni adıyla Garanti Factoring'de Hazine Uzmanı olarak başlamış, ardından ABD Atlanta'da Teknik Uzman olarak Bilgi Teknolojileri alanına geçiş yapmıştır.

Daha sonra Sabancı Topluluğu bünyesine katılan Tunç Şenyol, sırasıyla Marsa, Gıdası, Sabancı Holding ve Bimsa şirketlerinde Bilgi Sistemleri Şefi, Bilgi Teknolojileri Müdürü, Teknoloji Müdürü ve Operasyon Direktörü pozisyonlarında görev almıştır. İngilizce bilen Tunç Şenyol, evli ve 1 çocuk sahibidir. 2013 yılında TeknoSA'da çalışmaya başlayan Tunç Şenyol, halen görevine Bilgi Sistemleri Direktörü olarak devam etmektedir.

Tansu Öztoran

İklimSA Satış Direktörü

İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Tansu Öztoran, yüksek lisansını İstanbul Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nde tamamlamıştır. Profesyonel meslek hayatına 1990 yılında Motosan'da Ürün Mühendisi olarak başlayan Öztoran, daha sonra Kurteks A.Ş.'de Satış Sonrası Mühendisi, Otokar'da ise Ticaret Uzmanı olarak görev

almıştır. 11 yıl boyunca farklı görevlerde bulunduğu ToyotaSA'da da sırasıyla Pazarlama ve Satış Eğitimi Uzmanı, Satış Eğitim Şefi, Doğrudan Satış Şefi, Filo Satış Şefi, Kurumsal ve Özel Satışlar Müdürü, TRS (Toyota Perakende Sistem) Müdürü olarak çalışmıştır. 2008-2011 yılları arasında Hedef Filo Servis A.Ş.'de Satış ve Pazarlama Direktörü, 2012-2014 yılları arasında ise Bir Psikodrama Danışmanlık ve Eğitim'de Danışman, son olarak Renault Yetkili Satıcısı'nda da Genel Müdür olarak görev almıştır. 2014 yılında TeknoSA'da çalışmaya başlayan Tansu Özturun, halen görevine İklimSA Satış Direktörü olarak devam etmektedir.

KlikSA Üst Yönetimi

Nevgül Bilsel Safkan

KlikSA Genel Müdürü

Nevgül Bilsel Safkan, 1993 yılında İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İngilizce İşletme Bölümü'nden mezun oldu. Aynı yıl Arthur Andersen'de denetim bölümünde profesyonel kariyerine başlayan Safkan, 2003 yılında Boğaziçi Üniversitesi'nde Executive MBA programını tamamladı. Daha sonra sırasıyla Karma International, Superonline ve Paxar Türkiye şirketlerinde Finansal Kontrolör, Finans Direktörü, Finans ve BT Direktörü görevlerinde bulundu. 2005 yılında Sabancı Topluluğu bünyesine katılan Safkan, Marsa Kraft Foods'ta Finans Direktörü olarak göreve başladı. 2006 yılında Teknosa İç ve Dış Tic. A.Ş.'de Finans Direktörlüğü'ne, 2009 yılında ise Teknosa Finans Genel Müdür Yardımcılığı'na (CFO) atandı. 2013 yılında Kliksa İç ve Dış Tic. A.Ş.'ye Genel Müdür olarak geçen Safkan, halen bu görevini sürdürmektedir. İngilizce ve Almanca bilen Safkan, evli ve 1 çocuk sahibidir.

Emel Sayınataç

KlikSA Finans Direktörü

Emel Sayınataç, 1993 yılında Marmara Üniversitesi İngilizce İşletme Bölümü'nden mezun oldu. Aynı yıl Price Waterhouse Coopers'da denetim bölümünde profesyonel kariyerine başlayan Sayınataç, daha sonra sırasıyla Finans Yatırım Ortaklığı'nda Mali Kontrolör, Finans Yatırım ve Egebank'ta Mali Kontrol Müdürü, TAIB Yatırım Bank'ta İç Denetim Müdürü ve Teknosa'da Finansman Müdürü görevlerinde bulundu. 2013 yılında Kliksa İç ve Dış Tic. A.Ş.'ye Finans Direktörü olarak geçen Sayınataç, halen bu görevini sürdürmektedir. İngilizce bilen Sayınataç, evli ve 2 çocuk sahibidir.

Hakan Kayaman

KlikSA Kategori Direktörü

Hakan Kayaman, 1995 yılında Boğaziçi Üniversitesi Kimya Bölümü'nden mezun oldu. 1996'da Roche firmasında Satış Temsilcisi olarak profesyonel kariyerine başlayan Kayaman, ardından Profilo'da Ürün Uzmanı olarak görev yaptı. 1998 yılında Sabancı Topluluğu bünyesine katılan Kayaman, İklimSA'da Ürün Yönetimi ve Satış Planlama Müdürü olarak göreve başladı. 2004 yılında Teknosa İç ve Dış Tic. A.Ş.'de Kategori Grup Müdürlüğü'ne ve 2010 yılında Pazarlama Direktörlüğü'ne atandı. TeknoSA'da edindiği tecrübenin ardından 2012-2014 yılları arasında Gittigidiyor/eBay'de sırasıyla Satış ve Pazarlama Direktörlüğü ile Ticari Direktörlük görevlerini üstlendi. 2014 yılında KlikSA İç ve Dış Tic. A.Ş.'ye Kategori Direktörü olarak geçen Kayaman, halen bu görevini sürdürmektedir. İngilizce bilen Kayaman, evli ve 3 çocuk sahibidir.

Tolga Ertam

KlikSA Operasyon Direktörü

Tolga Ertam, 1994 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun oldu. Aynı yıl Arçelik'te Montaj Hattı Mühendisi olarak profesyonel kariyerine başlayan Ertam, ardından DHL'de Operasyon Yöneticisi, Operasyon Geliştirme Müdürü, Tedarik Zinciri Projeler Müdürü ve Proje Optimizasyon Müdürü olarak görev yaptı. 2008-2010 yılları arasında Best Buy'da Tedarik Zinciri Direktörü olarak görev yapan Ertam, 2011'de HAVI Lojistiğe geçerek sırasıyla İş Geliştirme Direktörlüğü ve Operasyon Direktörlüğü görevlerini üstlendi. 2014 yılında KlikSA İç ve Dış Tic. A.Ş.'ye Operasyon Direktörü olarak geçen Ertam, halen bu görevini sürdürmektedir. İngilizce bilen Ertam, evli ve 2 çocuk sahibidir.

Özberk Ölçer

KlikSA Pazarlama Direktörü

Özberk Ölçer, profesyonel kariyerine 2003 yılında Siberlig'de Turnuva Koordinatörü olarak başladı. 4 büyük ulusal olmak üzere 10'un üzerinde profesyonel oyun turnuvasının organizasyonunu ve başhakemliğini yapan Ölçer, kariyerine devam ederken 2004-2014 yılları arasında World Cyber Games'de turnuva hakemliği de yaptı. Siberlig'in ardından Quinta Travel'da E-ticaret Müdürü olarak çalışan Ölçer, büyük otel zincirlerinin e-ticaret dönüşümlerinin başlatılması ve Expedia gibi önemli seyahat sitelerine entegrasyonların yapılması gibi önemli projeler yürüttü. 2008'de SEM A.Ş.'ye Yazılım Mühendisi olarak transfer olan Ölçer, burada sırasıyla Web Analitik Direktörlüğü ve Performans Pazarlama Direktörlüğü görevlerini üstlenerek Türkiye'nin kendi alanlarında en büyük şirketlerine dijital pazarlama ve e-ticaret konularında danışmanlık verdi. Galatasaray Üniversitesi, Bilgi Üniversitesi ve Google Akademi'de "Analytics ve Dijital Pazarlama" eğitimleri veren Ölçer, 2014 yılında KlikSA İç ve Dış Tic. A.Ş.'ye Pazarlama Direktörü olarak geçtiği görevini halen sürdürmektedir. İngilizce bilen Ölçer'in; Performans pazarlaması, web analitik, dönüşüm optimizasyonu, SEO, SEM alanlarında uzmanlığı bulunmaktadır.

2014 Faaliyetleri

Perakende Satış

Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş. bünyesinde faaliyet gösteren TeknoSA, teknoloji ürünlerini en uygun fiyat ve en iyi hizmet kalitesi ile tüketicilere sunmayı amaçlayan bir teknoloji perakende zinciridir.

14 Yıldır İstikrarlı Büyüme

2000 yılında 5 mağaza ile faaliyete başlayan TeknoSA, bugün Türkiye'nin 81 ilinde 300'e yakın mağazasıyla hizmet vermektedir. TeknoSA, kısa bir zamanda istikrarlı bir şekilde büyümüş; yaygınlığı, hizmet kalitesi, güvenilirliği, büyüme hızı ve ürün çeşitliliği sayesinde Türkiye'nin en yaygın teknoloji perakendecisi konumuna ulaşmıştır. 163 kişilik bir ekiple faaliyete başlayan TeknoSA bugün, konusunda uzman 3.500 çalışanıyla hizmet kalitesini ve ürün çeşitliliğini artırmaya devam etmektedir.

Türkiye'nin En Yaygın Perakende Zinciri

"Herkes için Teknoloji" felsefesini benimseyen TeknoSA, yaygın mağaza ağı ile elektronik araçlardan iletişim araçlarına, kişisel bakımdan ev ürünlerine kadar, yüzlerce uluslararası markanın binlerce teknoloji ürününü tüketicilere ulaştırmaktadır. Her bölgeye ve talebe uygun mağaza açmak üzere hareket eden Şirket, çoklu mağaza formatları ile standart mağaza anlayışının dışına çıkarak tüketicileriyle buluşmaktadır. Eşsiz tasarımları ve dünyaca ünlü seçkin markalara ait ürün gamları ile geleceğin teknoloji mağazalarına sahip olan TeknoSA; büyük metrekareli TeknoSA Extra ve Exxtra mağazaları ile de yenilikçi anlayışını yansıtmaktadır.

7/24 Müşterinin Hizmetinde

TeknoSA, müşterilerinin teknoloji konusundaki ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla 444 55 99 - TeknoAsist ve geniş ürün yelpazesine sahip www.teknosa.com internet mağazası kanalıyla 7 gün 24 saat hizmet vermektedir.

İklimSA

İklimSA, Teknosa A.Ş. bünyesinde, iklimlendirme sektöründe faaliyet göstermektedir. "Türkiye'nin İklimlendirme Merkezi" olarak konumlandırılan İklimsa, dünyanın önde gelen markalarını seçkin merkezlerinde, iklimlendirme sektöründe 29 yıldır faaliyet gösteren Sabancı Holding deneyimiyle müşterilerine tek bir çatı altında sunmaktadır. İklimsa çatısı altında Mitsubishi Heavy Industries, General, Sharp, Sigma (private label marka) marka klimalar; Sharp marka buzdolapları bulunmaktadır. Dört farklı marka ve 200'e yakın model sunan İklimsa, Türkiye genelinde 41 ilde 189 yetkili satıcısı, 65 ilde 221 yetkili servisi ile hizmet vermektedir. Müşteri memnuniyetinde satış sonrası hizmeti de ön planda tutmakta, Türkiye'nin dört bir yanında müşterilerine üstün hizmet kalitesi sağlamaktadır.

E-Ticaret

2014 yılı TeknoSA için iş gücü, teknoloji yatırımı ve kaynak transferi anlamında özellikle e-ticaret konusunda yükseliş yılı olmuştur. Şirket, hem elektronik perakende piyasasında hem de hızla gelişen e-ticaret sektöründe pay kazancı sağlayan iki platformlu bir e-ticaret stratejisi sürdürmüştür. Buna göre, mevcut internet sitesi www.teknosa.com'un hacmi artırılırken, Mart 2012'de faaliyete geçmiş olan [kliksa.com](http://www.kliksa.com) internet sitesine yatırımlar hızlanmıştır.

Mobil Trafik 4,5 Kat Arttı

TeknoSA'nın standart, extra ve exxtra mağazalarından sonra, dördüncü mağaza formatı olarak değerlendirilen www.teknosa.com internet sitesinin öncelikli amacı, web ile mağazalar arasındaki ilişkiyi koordine etmektedir. www.teknosa.com, stok yönetimini kolaylaştırmanın yanında, tüm teknoloji ürünlerini küçük mağazaların bulunduğu bölgelerdeki müşteriler için erişilir kılmak gibi ikili bir işlev sürdürmektedir. Ziyaretçi sayısı artmakta olan [teknosa.com](http://www.teknosa.com)'un yanı sıra mobil kanaldaki müşterilerin sayısı da giderek artmaktadır. Mobil trafik 2012 yılına göre 4,5 kat artmıştır. Ayrıca IOS ve Android uygulamalarındaki üye sayısı ise 1 milyona ulaşmıştır.

KlikSA 2 kata yakın büyüdü

Teknosa.com'un yükselen grafiğine paralel olarak kurulan, Sabancı Topluluğu'nun e-ticaret platformu KlikSA, 2014 yılını cirosal olarak %2 kata yakın bir büyüme göstererek tamamlamıştır. Tüketici elektroniği, anne-bebek ve oyuncak, oto aksesuarları, spor-outdoor, saat-gözlük, kozmetik gibi kategorilerde 250 bini aşkın ürünün sergilendiği [kliksa.com](http://www.kliksa.com), 2015 yılında sağlıklı ve sektör ortalamasının üzerinde büyüme hedefiyle ilerleme kararı almıştır. Dünya standartlarında bir e-ticaret platformu oluşturmak amacıyla 10 milyon dolarlık teknoloji yatırımı yapan KlikSA, dijital geleceğe yönelik Pazar Yeri (Marketplace) iş modelini kurma yönünde altyapı çalışmalarını sürdürmeyi ve e-ticaretin yörüngesini değiştirecek projelere imza atmaya devam etmeyi hedeflemektedir.

YATIRIMLAR

Türkiye'nin en yaygın ve ulaşılabilir teknoloji perakendecisi olan TeknoSA, 2014 hedefleri doğrultusunda yeni mağazalarına yatırım yaparak büyümesini sürdürmüştür. "Herkes için Teknoloji" felsefesiyle Türkiye'nin 81 ilinde teknolojiyi tüketicilerle buluşturmaktadır. 2014 yılsonu itibari ile toplam satış alanı 170 bin metrekareyi aşmıştır.

Kendi faaliyet alanında büyümesini istikrarla sürdüren TeknoSA, son yıllarda karşısına çıkan inorganik büyüme şanslarını da değerlendirmiştir. Şirket, 2007'de müzik market konusunda uzmanlaşan Uzelli ile Türkiye pazarına giren ilk yabancı elektronik perakendecisi olan Alman Electronic Partner'i; 2011'de ise Amerikalı Best Buy'ın operasyonlarını kendi bünyesine katmıştır.

Türkiye teknoloji perakendeciliği sektöründe konsolidasyonun devam edeceğini öngören Şirket, güçlü nakit pozisyonu ile önümüzdeki dönemde olası satın alma fırsatlarını değerlendirmeye devam edecektir.

Kurumsal Yönetim İlkeleri

Şirket, Kurumsal Yönetim İlkeleri'ni kurum kültürünün değişmez bir parçası olarak değerlendirmektedir. Kurumsal Yönetim, TeknoSA İç ve Dış Tic. A.Ş.'nin etik değerlerine dayalı, içeriye ve dışarıya karşı sorumlu, risk bilinçli, kararlarında saydam ve sorumlu, paydaşlarının menfaatinini gözeterek, sürdürülebilir başarı hedefli yönetim sürecidir.

Kurumsal Yönetim İlkeleri gereği oluşturulan politikalar aşağıda kısaca belirtilmiş olup detayları Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Raporu ve Şirket'in resmi internet sayfası www.teknosa.com'da açıklanmıştır.

Bilgilendirme Politikası

TeknoSA yönetimi, hissedar ve menfaat sahipleri ile şeffaf ve yakın bir iletişim içinde olmayı kendine prensip edinmiştir. Ana hedef, mevcut hissedarlar ve menfaat sahipleri için TeknoSA'nın maddi ve maddi olmayan değerini artırırken, potansiyel yatırımcılar için de hisselerini cazip bir yatırım aracı haline getirmektir.

Bilgilendirme Politikası, Sermaye Piyasası Kurulu'nun Seri II 15.1 sayılı "Özel Durumlar Tebliği"nin 17'inci maddesi uyarınca hazırlanmış olup; tüm menfaat sahiplerine TeknoSA İç ve Dış Ticaret A.Ş. Yatırımcı İlişkileri Web Sitesi (<http://yatirimci.teknosa.com/>) aracılığıyla duyurulmaktadır.

İnsan Kaynakları Politikası

Dünya standartlarında insan kaynakları yönetim anlayışının benimsendiği, herkesin çalışmak istediği ve çalışmaktan gurur duyduğu örnek bir Şirket olmayı amaçlayan TeknoSA'da İnsan Kaynakları Politikaları, insan yönetimine yönelik uygulama ve önceliklerin dayandığı temel anlayışı belirlemektedir.

Ücretlendirme Politikası

TeknoSA'da çalışanların ücretleri, TeknoSA'nın vizyon, misyon, amaç ve değerleri çerçevesinde, rekabetçi, adil, çalışanı motive eden ve maliyetleri kontrol altında tutan "İş Ailesi Modeli ve Ücret Yönetimi Sistemi"ne göre belirlenmektedir.

Şirket Yönetim Kurulu Üyeleri'ne tanınan her türlü hak, menfaat ve ücretin şekil ve şartları Genel Kurul ile belirlenmektedir. Hak, menfaat ve ücretlere ilişkin açıklamalar bilanço dipnotlarında yer almaktadır.

Bağış ve Yardım Politikası

TeknoSA, sayılanlarla sınırlı olmaksızın kurumsal sosyal sorumluluk anlayışı ile eğitim, kültür, sanat, çevre ve spor alanlarında faaliyet gösteren kişilere, sivil toplum kuruluşlarına, dernek veya vakıflara, üniversitelere, kamu kurum ve kuruluşlarına Sermaye Piyasası Kanununda ve düzenlemelerinde belirtilen esaslar dâhilinde yardım ve bağış yapabilir.

Sermaye Piyasası mevzuatı çerçevesinde Teknosa tarafından yapılan bağış ve yardımların kamuya açıklanan son bilanço aktif toplamının en az %1 ve üzerinde olması veya %1'in altındaki bağış ve yardımların toplamının kamuya açıklanan son bilanço aktif toplamının en az %1'ine ulaşması durumunda gerekli özel durum açıklamaları yapılır.

İnsan Kaynakları

TeknoSA, Türkiye'nin ilk ve en yaygın teknoloji perakendecisi olmanın getirdiği sorumluluk ve bilimsel perakendecilik ilkesiyle nitelikli iş gücü yetiştirmeye çok önem vermektedir. 2005 yılında kurulan TeknoSA Akademi, teknoloji perakendeciliği sektörüne nitelikli eleman yetiştirmek amacıyla kurulan ve MEB onaylı meslek kursu sertifikası veren ilk ve tek şirket akademisidir. Bugüne kadar verdiği 10.000'in üzerinde mezun ile teknoloji perakendeciliği sektörüne okul vazifesi görmeyi sürdürmektedir. 2008 yılında itibaren Akademi, e-öğrenme platformu sayesinde eğitim ve gelişim olanaklarını zamandan ve mekândan bağımsız olarak sağlamaktadır. Akademi, teknolojiye ilgi duyan ve bu alanda kariyer yapmak isteyen gençlere olduğu kadar, çalışanlara da kişisel, mesleki ve yönetsel gelişime hizmet eden çeşitli eğitim programları vasıtasıyla eğitim ve gelişim fırsatları sunmaktadır.

Teknosa Akademi, eğitimde teknoloji entegrasyonuna önem vermektedir. Akademi, "Eğitim ve Gelişimin Sürekliliği" ve "Eğitimde Fırsat Eşitliği" ilkeleri doğrultusunda; dijital eğitim-gelişim seçeneklerini zenginleştirmeye devam etmektedir. Yenilenen tasarımı ile mobil uyumlu üretilen TeknoSA Akademi portalı 2014 yazında canlıya alınmıştır. Yeni gelişim koleksiyonunda; e-eğitimler, videolar, podcastler, dijital simülasyonlar, sanal sınıflar, eğitim oyunları, e-dergiler ve dijital okuma materyalleri gibi birbirinden farklı zengin kaynaklar çalışanların erişimine sunulmuştur. Ayrıca, şirket içi video paylaşım platformu "TeknoTube" ile tüm Teknosa çalışanları çektikleri videoları diğer çalışanlarla paylaşabilmenin keyfini yaşamıştır. 500'ün üzerinde video kaynağının sunulduğu platformda çeşitli yarışmalar düzenlenerek şirket içi paylaşım da artırılmıştır. Birbirinden öğrenmeyi destekleyen ve sosyal medya özellikleri ile tasarlanmış "SosyaLİG" platformu, sosyal öğrenme deneyimlerini artıran yeni bir kaynak olmuştur. "Cep'TE Akademi" mobil uygulamasıyla, www.teknosaakademi.com'daki sunulan birçok dijital kaynaklara ve gelişim platformlarına akıllı cihazlardan da erişim imkanı sağlamaktadır.

Çevre

TeknoSA, sektöründe lider olmanın verdiği sorumluluk bilinciyle hareket etmekte, teknoloji ve çevre konusunda daha bilinçli nesiller yetiştirmek konusundaki kararlı faaliyetleri ile de öncüdür. TeknoSA, elektronik atık toplama, çevre dostu poşet kullanımı, enerji verimliliği konularında yaptığı çalışmalar ile sektörüne örnek teşkil etmektedir.

2003 yılından bu yana, tüketicilerin elektronik atıklarını ve pilleri, TeknoSA mağazalarındaki atık istasyonlarında toplayarak veya ücretsiz olarak evlerinden teslim alarak, Exitcom işbirliğiyle geri dönüşüme kazandırmaktadır. Proje kapsamında günümüze değin onlarca ton elektronik atık, binlerce kilo pilin geri kazandırılmasına öncülük etmiştir.

Şirket, 2014 yılında 11 tonun üzerinde elektronik atık ve 10 tona yakın pili geri dönüşüme kazandırmıştır.

Kurumsal Sosyal Sorumluluk

TeknoSA, Türkiye'nin lider teknoloji perakendecisi olmanın getirdiği sorumlulukla topluma hizmet etmek ve geniş kitlelerin teknolojiden faydalanmasını sağlamak amacıyla eğitimden spora, çevreden sanata kadar pek çok alanda sosyal sorumluluk projeleri yürütmektedir.

"Kadın için Teknoloji" projesi kapsamında, 2007 yılından bu yana Türkiye'nin çeşitli illerinde kadınlara yönelik ücretsiz bilgisayar eğitim kursları düzenlenmektedir. Kadınları sosyal ve kültürel hayat ile teknoloji kullanımında etkin hale getirmek amacıyla güden proje kapsamında, projenin başlangıcından bu yana 55 ilde 14 bine yakın kadına ücretsiz bilgisayar eğitimi verilmiştir.

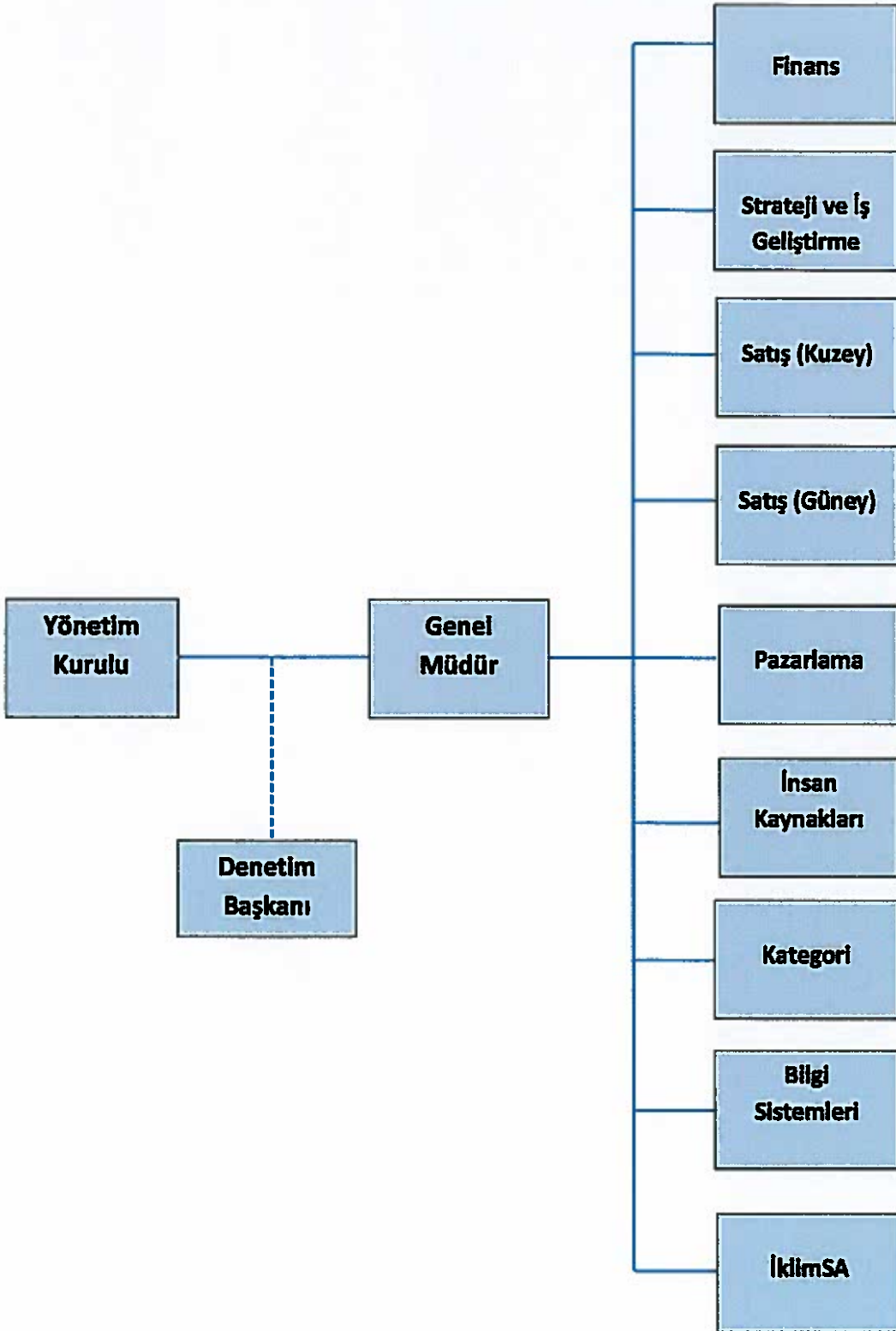
2009 yılından itibaren Darüşşafakalı öğrencilerin tasarladığı ambalaj kâğıtları ve hediye kartları Türkiye'nin her yerindeki TeknoSA mağazalarında satışa sunulmaktadır. Satılan ambalaj kâğıtlarından elde edilen gelirin tümü, hediye kartlarından elde edilen gelirin ise bir kısmı Darüşşafaka Cemiyeti'ne bağışlanmaktadır. Ayrıca Cemiyet'in diğer alanlardaki faaliyetlerine yönelik duyurularına çeşitli mecralardan destek sağlanmaktadır.

TeknoSA, sivil toplum örgütleri ve eğitim kurumlarına teknoloji desteği de vermektedir.

Milli Takımlar Sponsorluğu

TeknoSA "Herkes için Teknoloji" sloganıyla, Türkiye'nin her yerine teknoloji götürmeyi amaçlarken eğitim, bilim, sanat ve teknoloji alanında gerçekleştirilen birçok projeyi de desteklemektedir. Toplumun gelişiminde sporun oynadığı rolün önemine ve iletişim gücüne inanan TeknoSA, 2007 yılında Türkiye Futbol Federasyonu ile gerçekleştirdiği işbirliği sonucunda Milli Takım Teknoloji Tedarikçisi olmuştur. Lider konumunu, Türkiye'nin lider takımıyla özdeşleştiren TeknoSA, Milli Takım'ın uluslararası alandaki başarılarına katkıda bulunmayı hedeflemektedir.

Organizasyon Şeması



Ortaklık Yapısı

Şirket Unvanı / Adı Soyadı	Sermaye Payı (TL)	Sermaye Payı (%)
Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş.	66.310.509,61	60,28
Dilek Sabancı	5.734.598,68	5,21
Sevil Sabancı	5.734.598,68	5,21
Serra Sabancı	5.734.638,83	5,21
Diğer Sabancı Ailesi	13.660.996,39	12,42
Halka Açık	12.824.657,81	11,66
Toplam	110.000.000,00	100,00

Personel Yapısı

	2013	2014
TeknoSA İdari Personel	522	536
TeknoSA Mağaza Personeli	3.549	2.902
KlikSA	80	73
Toplam	4.151	3.511

Ortaklık Portföyündeki Varlık ve Haklara Hizmet Veren Şirketler

Şirketimiz denetim, hukuki ve mali danışmanlık, reklam ve medya konularında aşağıdaki kurumlardan hizmet almıştır.

- DRT Bağımsız Denetim ve Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik A.Ş.
- Dalfin Finansal Kurumsal İletişim ve Danışmanlık Hiz. Ltd. Şti.
- Kahveci Hukuk Bürosu
- Özay Hukuk Bürosu
- Halil Şeker Hukuk Bürosu
- Mediacom İstanbul Medya Hizmetleri A.Ş.
- TBWA – İstanbul

Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne Uyum Raporu

BÖLÜM I - KURUMSAL YÖNETİM İLKELERİNE UYUM BEYANI

TeknoSA, kurumsal yönetimin Şeffaflık, Adillik, Sorumluluk ve Hesap verebilirliğe dayalı 4 prensibine uymayı kendisine ilke edinmiştir.

Şirket, II-17.1 sayılı Kurumsal Yönetim Tebliği'nde ("Tebliğ") yer alan, uygulanması zorunlu tutulan ilkelerin tamamına uymaktadır.

Ancak zorunlu olmayan ilkelerin bir kısmında uygulamada yaşanan zorluklar, bazı ilkelere uyum konusunda uluslararası platformda ve ülkemizde devam eden tartışmalar, bazı ilkelerin ise TeknoSA ve piyasanın yapısı itibarıyla örtüşmemesi gibi nedenlerden dolayı henüz tam olarak sağlanamamıştır. Konuyla ilgili gelişmeler izlenmekte olup uyuma yönelik çalışmalar devam etmektedir.

2014 yılı içerisinde Şirket, mevzuat gereği yatırımcılara ve analistlere yatırım kararlarını etkileyecek önemdeki tüm bilgilerin zamanında, şeffaf, istikrarlı ve düzenli bir şekilde ve eş anlı olarak iletilmesi için gerekli kamu bilgilendirmelerini yapıp, Yatırımcı İlişkileri internet sitesini düzenli olarak güncellemiş ve yatırımcılar ve analistler ile iletişimin sürekli ve en iyi şekilde sağlanmasını teminen yatırımcı toplantılarına ve konferanslara katılmıştır. Mevzuat ile ilgili gelişmeler yakinen takip edilerek, gerekli aksiyonlar alınmıştır.

Tebliğ'in 4.3.9 nolu maddesinde yer alan "yönetim kurulunda kadın üye oranı için % 25'ten az olmamak kaydıyla hedef oran ve hedef zaman belirler ve bu hedeflere ulaşmak için politika oluşturur" tavsiyesine ilişkin bir Şirket politikası bulunmamasına rağmen bu konuda özen gösterilmektedir ve TeknoSA Yönetim Kurulu'nda bir adet kadın üye bulunmaktadır.

Bunun yanı sıra, Tebliğ'in 4.5.1 nolu maddesinde yer alan "Aday Gösterme Komitesi" ve "Ücret Komitesi" yükümlülükleri, "Kurumsal Yönetim Komitesi" tarafından üstlenilmiş olup, yine Tebliğ'in 4.5.5 nolu maddesinde "bir yönetim kurulu üyesinin birden fazla komitede yer almaması" tavsiyesine uyulmasına özen gösterilmesine rağmen, komite üyeliğinin gerektirdiği iş uzmanlığı nedeniyle, bir Yönetim Kurulu üyemiz, birden fazla komitede üye olabilmektedir.

TeknoSA, sosyal sorumluluklarına karşı duyarlı olur; çevreye, tüketiciye, kamu sağlığına ilişkin düzenlemeler ile etik kurallara uyar. Şirket, uluslararası geçerliliğe sahip insan haklarına destek olur ve saygı gösterir. TeknoSA, Kurumsal Yönetim İlkeleri 3.5.2. maddesine uyum sağlamakla birlikte, sadece İrtikâp ve Rüşvetle Mücadele Politikası oluşturmamıştır. Şirketimiz, 2015 yılı içinde İrtikâp ve Rüşvetle Mücadele Politikası oluşturup, politikayı tüm menfaat sahiplerine TeknoSA'nın (www.teknosa.com) internet adresi aracılığıyla duyuracaktır.

Önümüzdeki dönemde de ilkelere uyum için mevzuattaki gelişmeler ve uygulamalar dikkate alınarak gerekli çalışmalar sürdürülecektir.

BÖLÜM II - PAY SAHİPLERİ

2.1 Yatırımcı İlişkileri Bölümü

TeknoSA'da Yatırımcı İlişkileri Bölümü, aynı zamanda Kurumsal Yönetim Komitesi Üyesi olan Finans Direktörü Z. Korhan Bilek'e bağlıdır. Yatırımcı İlişkileri yükümlülükleri ise Yatırımcı İlişkileri Yöneticisi Erman Tütüncüoğlu tarafından yerine getirilmektedir. Kurumsal Yönetim Komitesi'nde raportör olan Erman Tütüncüoğlu'nun, Sermaye Piyasası Faaliyetleri İleri Düzey Lisansı bulunmaktadır.

Yatırımcı İlişkileri Bölümü'ne, yatirimciiliskileri@teknosa.com internet adresinden, 0216 468 36 36 ve 444 55 99 numaralı telefonlardan ve 0216 478 53 47 numaralı fakstan ulaşılabilir.

Yatırımcı İlişkileri Bölümü, pay sahiplerinin ve potansiyel yatırımcıların gizli ve ticari sır niteliğindeki bilgiler hariç olmak üzere ve bilgi eşitsizliğine yol açmayacak şekilde düzenli olarak; Şirket'in faaliyetleri, finansal durumu ve stratejilerine yönelik olarak bilgilendirilmesinden ve pay sahipleri ile Şirket yöneticileri arasındaki çift yönlü iletişimin yönetilmesinden sorumludur.

Yatırımcı İlişkileri Bölümü, Kurumsal Yönetim İlkeleri çerçevesinde pay sahipleri ile ilişkilerin yürütülmesinden sorumludur. Bu görevler çerçevesinde 2014 yılı içerisinde yurt içinde ve dışında toplam 180 yatırımcı ve analistle görüşme yapılmış; gelen sorular cevaplandırılmış; gelen 200 adet e-posta yanıtlanmıştır. Buna ek olarak, şirketin finansal sonuçları ile ilgili olarak 4 adet telekonferans düzenlenmiş ve yurt içi ve yurt dışında toplam 11 adet Yatırımcı Konferansına katılım sağlanmıştır.

1 Ocak 2014 – 31 Aralık 2014 tarihleri arasında TeknoSA İç ve Dış Ticaret A.Ş. tarafından 13 adet özel durum açıklaması yapılmıştır. Bu dönem içerisinde, SPK veya BIST tarafından herhangi bir bilgi talebinde bulunulmamıştır.

Mevzuat gereği hazırlanması gereken 2014 yılı Yatırımcı İlişkileri faaliyetlerine ilişkin rapor 28 Ocak 2014 tarihinde Yönetim Kurulu'na sunulmuştur.

2.2 Pay Sahiplerinin Bilgi Edinme Haklarının Kullanımı

2014 yılında pay sahiplerinden telefon ve e-mail vasıtasıyla yöneltilen ve bizzat yüz yüze yapılan görüşmelerde gelen talepler Yatırımcı İlişkileri Bölümü tarafından cevaplandırılmış ve pay sahiplerini ilgilendirecek bilgiler Yatırımcı İlişkileri internet sitesinde zorunlu bildirim süreçleri içinde duyurulmuştur. Şirket Esas Sözleşmesi'nde, Özel Denetçi atanması bir hak olarak düzenlenmemiştir. 2014 yılında pay sahiplerinden bu konuda bir talep alınmamıştır.

2.3 Genel Kurul Toplantıları

TeknoSA'nın Genel Kurul toplantılarına ilişkin düzenlemeler, TeknoSA Yatırımcı İlişkileri internet sitesinde Bilgi Toplumu Hizmetleri sayfalarında yer alan "TeknoSA Anonim Şirketi Olağan ve Olağanüstü Genel Kurulunun Çalışma Esas ve Usulleri Hakkında İç Yönergesi"nde yer almaktadır. Bunun yanı sıra, mevzuat gereği Genel Kurul öncesinde ve sonrasında Kamuyu Aydınlatma Platformu ("KAP") üzerinden kamu ile paylaşılması gereken açıklama ve belgeler de, Kurumsal Yö-

netim sekmesi altındaki "Genel Kurul" başlığı altında, TeknoSA Yatırımcı İlişkileri internet sitesinde paylaşılmıştır.

TeknoSA'nın 2013 yılı Olağan Genel Kurul toplantısı, 28 Mart 2014 tarihinde saat 15:30'da Sabancı Center Sadıka Ana Salonu, 4. Levent, Beşiktaş, İstanbul adresinde yapılmıştır.

Genel Kurula ait çağrı, kanun ve esas sözleşmede öngörüldüğü gibi ve gündemi de ihtiva edecek şekilde, Türkiye Ticaret Sicil Gazetesi'nin 4 Mart 2014 tarih, 8520 sayılı nüshasında, TeknoSA'nın (www.teknosa.com) internet sitesinde ve Merkezi Kayıt Kuruluşu'nun Elektronik Genel Kurul Sisteminde ilan edilmek suretiyle, mevzuat ile öngörülen usullerin yanı sıra, mümkün olan en fazla sayıda pay sahibine ulaşmayı sağlayacak, elektronik haberleşme dâhil, her türlü iletişim vasıtası ile Genel Kurul toplantı tarihinden asgari üç hafta önceden yapılmıştır. Genel Kurula ilişkin yıllık faaliyet raporu, mali tablolar dahil her türlü bilgiye ulaşılabildiği sağlanmış, hem fiziki olarak Şirket merkezinde, hem de internet sitesinde pay sahiplerinin incelemesine hazır tutulmuştur.

Pay sahiplerinin Genel Kurul'da kendilerini temsil ettirebilmeleri için; hem Elektronik Genel Kurul Sistemi kullanılmış, hem de Sermaye Piyasası Kurulu II-30.1 sayılı Tebliği hükümleri çerçevesinde, noter tarafından onaylanacak olan vekâletname formu, TeknoSA Şirket merkezi ve internet sitesinde hazır bulundurulmuştur.

Böylece, payları Merkezi Kayıt Kuruluşu nezdinde kayden izlenmekte olup genel kurul toplantılarına katılma hakkı bulunan pay sahiplerinin veya onları noter onaylı vekâletname ile temsil eden temsilcilerinin genel kurula bizzat katılımları veya güvenli elektronik imzalarını kullanarak Elektronik Genel Kurul sistemi ile katılımları sağlanarak, genel kurula, pay sahipleri arasında eşitsizliğe yol açmayacak şekilde, en az maliyetle ve en kolay usulde katılım kolaylaştırıcı uygulamalar gözetilmiştir.

TeknoSA'nın Olağan Genel Kurul Toplantısı, Şirketin toplam 110.000.000,00 TL'lik toplam itibari değerinin; toplam itibari değeri 85.342.961,23 TL olan, 8.534.296.123 adet pay ile temsil edilerek, %77,58 katılım oranı ile toplanmıştır.

Genel Kurula, Yönetim Kurulu üyeleri, TeknoSA denetçisi, Genel Müdür (CEO), Finans Direktörü (CFO) ve Genel Kurul hazırlıklarını yapan personel katılmıştır. Ancak, pay sahipleri dışında menfaat sahipleri ve medyanın katılımı olmamıştır.

Söz konusu toplantının ana gündem maddeleri 2013 Yılı Faaliyet Raporu, Denetçi Raporu ve Finansal tablolar hakkında bilgilendirme, Yönetim Kurulu'nda yapılan istifa atamalarının onaylanması ve Yönetim Kurulu üyelerinin ibrası, Kâr dağıtım politikasının onayı, 2013 yılı kârının kullanım ve dağıtım şeklinin belirlenmesi, 2013 yılı bağış ve yardımlarının bilgilendirmesi ile 2014 yılı bağış sınırının belirlenmesi, Denetçi seçimi ve Yönetim Kurulu Başkan ve Üyelerine, Türk Ticaret Kanunu'nun 395. ve 396. maddelerinde yazılı muameleleri yapabilmeleri için izin verilmesinden oluşmuştur.

Genel Kurul toplantısında, TeknoSA'nın 2013 yılında kamu menfaatine yararlı kurumlara toplam 1.051.110 TL tutarında bağış yaptığı ortakların bilgisine sunulmuş ve 2014 yılında yapılacak bağışların üst sınırının, net karın %5'i tutarında olması mevcudun oy çokluğu ile kararlaştırılmıştır.

TeknoSA, 26 Aralık 2014 tarihinde KAP'ta Bağış ve Yardım Politikası'nı kamu ile paylaşmıştır. Bağış ve Yardım Politikası, 2015 yılında yapılacak olağan genel kurul'da Genel Kurul'un onayına sunulacaktır.

Genel Kurul esnasında pay sahipleri soru sorma hakkını kullanmamışlardır ve gündem maddeleri haricinde bir öneri verilmemiştir. Genel Kurul tutanakları, KAP'ta da yayınlanmak suretiyle kamuya paylaşılmış ve TeknoSA internet sitesinde de Genel Kurula yönelik her türlü ilan, belge ve doküman pay sahiplerinin ve tüm menfaat sahiplerinin bilgisine sunulmuştur.

Yönetim kontrolünü elinde bulunduran pay sahiplerinin, Yönetim Kurulu üyelerinin, idari sorumluluğu bulunan yöneticilerin ve bunların eş ve ikinci dereceye kadar kan ve sıhrî hısımlarının, ortaklık veya bağlı ortaklıkları ile çıkar çatışmasına neden olabilecek önemli bir işlem yapması ve/veya ortaklığın veya bağlı ortaklıklarının işletme konusuna giren ticari iş türünden bir işlemi kendi veya başkası hesabına yapması ya da aynı tür ticari işlemlerle uğraşan bir başka ortaklığa sorumluluğu sınırsız ortak sıfatıyla girmesi durumu söz konusu değildir. Bu kişiler dışında şirket bilgilerine ulaşma imkânı olan kimselerin kendileri adına şirketin faaliyet konusu kapsamında yaptıkları işlem bulunmamaktadır.

2.4 Oy Hakları ve Azınlık Hakları

TeknoSA'nın esas Sözleşme'sine göre Şirket'in imtiyazlı payı bulunmamaktadır ve her bir pay için tek oy hakkı bulunmaktadır.

Yönetim Kurulunda azınlık pay sahipleri ve menfaat sahipleri temsil edilmemektedir. Ancak, azınlık hissedarlar başta olmak üzere tüm hissedarları ve menfaat sahiplerini eşit olarak temsil etmek üzere Yönetim Kurulunda iki bağımsız yönetim kurulu üyesi görev yapmaktadır.

TeknoSA'nın 31 Aralık 2014 itibarıyla tam konsolidasyon yöntemi ile konsolide edilen 1 adet bağlı ortaklığı (Kliksa İç ve Dış Ticaret A.Ş.) vardır.

TeknoSA tarafından T.T.K. ve SPK düzenlemelerine uygun olarak azınlık haklarının kullanılmasına önem verilmekte olup, 2014 yılında buna ilişkin eleştiri ya da şikâyet olmamıştır.

2.5 Kâr Payı Hakkı

TeknoSA'nın 28 Mart 2014 tarihli Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda onaylanan Kar Dağıtım Politikası'na göre; temettü, Türk Ticaret Kanunu hükümleri, Sermaye Piyasası Mevzuatı ve diğer ilgili mevzuat ile Şirket Esas Sözleşmesi'nin kar dağıtımı ile ilgili maddesi çerçevesinde; TeknoSA'nın orta ve uzun vadeli stratejileri ile yatırım ve finansal planları doğrultusunda, ülke ekonomisinin ve sektörün durumu da göz önünde bulundurulmak ve pay sahiplerinin beklentileri ve TeknoSA'nın ihtiyaçları arasındaki denge gözetilmek suretiyle belirlenmiştir.

Genel Kurul'da alınan karar doğrultusunda, dağıtılacak kar payı miktarının belirlenmesi esası benimsenmiş olmakla beraber; kar dağıtımında pay sahiplerine dağıtılabilir karın tamamının nakit dağıtılması prensip olarak benimsenmiştir. TeknoSA'da kar payı avansı dağıtım uygulaması bulunmamaktadır.

Kar payları, mevcut payların tamamına, bunların ihraç ve iktisap tarihlerine bakılmaksızın eşit olarak, en kısa sürede dağıtılması kabul edilmekle birlikte, belirlenmiş yasal süreler içerisinde Genel Kurul onayını takiben Genel Kurul'un tespit ettiği tarihte pay sahiplerine dağıtılacaktır.

Genel Kurul, net karın bir kısmını veya tamamını olağanüstü yedek akçeye nakledebilir. TeknoSA Yönetim Kurulu'nun, Genel Kurul'a karın dağıtılmamasını teklif etmesi halinde, bu durumun nedenleri ile dağıtılmayan karın kullanım şekline ilişkin olarak Genel Kurul Toplantısı'nda pay sahiplerine bilgi verilir. Aynı şekilde bu bilgilere, faaliyet raporu ve internet sitesinde de yer verilerek kamuoyu ile paylaşılır.

Kar dağıtım politikası Genel Kurul Toplantısı'nda pay sahiplerinin onayına sunulur. Bu politika, ulusal ve küresel ekonomik şartlarda herhangi bir olumsuzluk olması, gündemdeki projelerin ve fonların durumuna göre Yönetim Kurulu tarafından her yıl gözden geçirilmektedir. Bu politikada yapılan değişiklikler de, değişiklikten sonraki ilk genel kurul toplantısında pay sahiplerinin onayına sunulur ve internet sitesinde kamuoyuna açıklanır.

TeknoSA'nın 28 Mart 2014 tarihli Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda, ilgili kanun ve esas sözleşme hükümleri dikkate alınarak, 110.000.000 TL sermayeyi temsil eden pay sahibi ortaklara %40,1980 (brüt), %34,1683 (net) oranında toplam 44.217.800,00 TL kâr payı ödenmesine ve ödemelerin 02 Nisan 2014 tarihinde başlamasına karar verilmiştir.

TeknoSA'nın Esas Sözleşmesi'ne göre kar payı dağıtımında herhangi bir imtiyaz söz konusu değildir.

Kar Dağıtım Politikası ve yıllık kar dağıtım önerisi faaliyet raporunda yer almakta, Genel Kurul'da ortakların bilgisine sunulmakta ve Yatırımcı İlişkileri internet sitesinde kamuya duyurulmaktadır.

2.6 Payların Devri

Şirket Esas Sözleşmesi'nde pay devrini kısıtlayan bir hüküm yer almamaktadır.

BÖLÜM III - KAMUYU AYDINLATMA VE ŞEFFAFLIK

3.1 Kurumsal İnternet Sitesi ve İçeriği

TeknoSA'nın kurumsal internet sitesinin adresi www.teknosa.com olup, Yatırımcı İlişkileri Türkçe sayfalarına <http://yatirimci.teknosa.com/anasayfa> ve Yatırımcı İlişkileri İngilizce sayfalarına <http://yatirimci.teknosa.com/homepage> linklerinden ulaşılabilir. Şirket'in Yatırımcı İlişkileri internet sitesi, SPK Kurumsal Yönetim Tebliği (II.17.1)'in ekindeki, esas alınacak Kurumsal Yönetim İlkeleri, 2.1 Kurumsal İnternet Sitesi içeriği başlığı çerçevesinde gözden geçirilerek, revize edilmektedir ve bu kapsamda mevzuatın öngördüğü bilgi ve belgelere erişim sağlamaktadır. İnternet sitesinde Türkçe olarak bulunan bilgilerin büyük ölçüde İngilizce olarak da verilmesi için başlatılan çalışmalar sürdürülmektedir.

3.2 Faaliyet Raporu

TeknoSA Faaliyet Raporu, 28 Ağustos 2012 tarihinde 28395 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Şirketlerin Yıllık Faaliyet Raporunun Asgari İçeriğinin Belirlenmesi Hakkında Yönetmelik hükümleri, Sermaye Piyasasında Finansal Raporlamaya İlişkin Esaslar Tebliği (II - 14.1)’nde yer alan süreler ve Kurumsal Yönetim İlkeleri çerçevesinde hazırlanır ve kamu ile paylaşılır.

Faaliyet Raporu, Yönetim Kurulu’nun onayından geçirilmekte ve Yönetim Kurulu, ayrı bir sorumluluk beyanı ile, finansal tablolardan sonra açıklanması konusunda karar almadığı sürece, finansal tablolar ile birlikte kamuya açıklanmaktadır. Faaliyet raporu, TeknoSA internet sitesinde de yayımlanmaktadır.

BÖLÜM IV - MENFAAT SAHIPLERİ

4.1 Menfaat Sahiplerinin Bilgilendirilmesi

TeknoSA, menfaat sahiplerinin bilgilendirilmesi konusunda, 26 Aralık 2014 tarihinde KAP’ta yayımlanan Bilgilendirme Politikası’nı baz alır.

Şirket çalışanları ayrıca uzmanlık alanlarında ve ilgili oldukları genel konularda yapılan toplantılar, düzenlenen seminerler, eğitimler ve e-posta kanalıyla gönderilen bilgiler vasıtasıyla bilgilendirilmektedir. Çalışanlar için bir portal mevcuttur ve kendilerini ilgilendirecek her türlü bilgi ve belgeye bu portal kanalı ile ulaşmaları sağlanmıştır.

Şirket, menfaat sahiplerinin haklarını korumak üzere etik ilkeler benimsemiş ve etik komitesini kurmuştur. Menfaat sahipleri etik komitesine etik@sabanci.com ve etik@teknosa.com e-posta adreslerinden veya (212) 385 85 85 numaralı telefon numaralarından ulaşabilmektedirler.

Gerekli durumlarda Denetim Komitesi ve/veya Kurumsal Yönetim Komitesi bilgilendirilmektedir.

4.2 Menfaat Sahiplerinin Yönetime Katılımı

Müşterilerin ve çalışanların istekleri ile önerilerini takip etmek üzere Müşteri Öneri Sistemi, Çalışan Öneri Sistemi etkin şekilde kullanılmaktadır.

Çalışanların yönetime katılımı Şirket içinde yapılan periyodik toplantılar vasıtasıyla (yılda en az iki kere) ve yıllık hedef belirleme ve performans değerlendirilmesi toplantıları ile yapılmaktadır. Ayrıca, 360 derece geribildirim mekanizması ile çalışanlar yönetime ve çalışma arkadaşlarına geribildirim vermekte ve sonuçlar çeşitli yönetim toplantılarında ele alınarak gerekli değişimler için aksiyon planları oluşturulmaktadır. Bu yaklaşımlar ile çalışanların Şirket’in etkin yönetimini temin için gerekli katılım ve katkıları sağlanmaktadır.

Diğer menfaat sahipleri (tedarikçiler, iş ortakları vb.) için de iletişim kanalları açık tutulmaktadır.

4.3 İnsan Kaynakları Politikası

TeknoSA insan kaynakları yönetiminin hedefi; Şirket vizyonu ve iş sonuçlarına ulaşmak için değer yaratan insan kaynakları stratejileri geliştirmek ve bunları uygulamaktır.

TeknoSA insan kaynakları stratejisi, faaliyet gösterilen her sektörde dünya standartlarında insan kaynakları yönetimi anlayışının benimsendiği, herkesin çalışmak istediği ve çalışmaktan gurur duyduğu örnek bir şirket olmaktadır.

Bu stratejinin gerçekleştirilmesi için;

- İşe alım ve terfi süreçlerinde seçici olan,
- Çalışanları heyecan verici hedeflere yönlendiren,
- Çalışanları yüksek performans standartlarıyla yöneten,
- Yönetimi ve çalışanları sonuçlardan sorumlu kılan,
- Çalışanlara potansiyellerini ve yeteneklerini kullanma fırsatı veren,
- Üstün performansı ödüllendiren bir yönetim ekibi oluşturmak İnsan Kaynakları'nın önceliğidir.

Sabancı Holding'in bir parçası olarak TeknoSA,

- Güvenilir,
- Başkalarına duyarlı,
- Etik değerlere bağlı,
- Değişime açık,
- Pazar odaklı,
- Uzun vadeli düşünebilen,
- Yenilikçi,
- İşbirliğine açık bireyler için çalışılması ayrıcalıklı bir Şirket olmayı hedeflemektedir.

Şirket'in İnsan Kaynakları politikası çerçevesinde eşit koşullardaki kişilere eşit fırsatlar sağlanması ilkesi belirlenmiştir. Şirket tüm çalışanlarına adil davranılmasını prensip edinmiş olup, din, dil, ırk ve cinsiyet ayrımı yapılmaması ve çalışanların kötü muamelelere karşı korunması için önlemler almaktadır. Bu kapsamda, 2014 yılında çalışanlardan ayrımcılık konusunda hiçbir şikâyet alınmamıştır.

Dünya standartlarında insan kaynakları yönetim anlayışının benimsendiği, herkesin çalışmak istediği ve çalışmaktan gurur duyduğu örnek bir Şirket olmayı amaçlayan TeknoSA'da İnsan Kaynakları Politikaları, insan yönetimine yönelik uygulama ve önceliklerin dayandığı temel anlayışı belirlemektedir.

İnsan Kaynakları ana politikaları ile nitelikli iş gücünü Şirket'e kazandırmak, çalışanlara sürekli gelişmeleri ve potansiyellerini gerçekleştirmeleri için yatırım yapmak, eğitim vermek, organizasyonun sürekli gelişimini ve güçlendirilmesini sağlamak ve çalışanların bağlılığını artıracak toplam ücret yönetimi ve ödüllendirme sistemlerini uygulamak, çalışanların motivasyonunu ve bağlılığını arttırmak ve böylece ayrıcalıklı bir şirket olmak hedeflenmektedir.

Şirket çalışanlarının görev tanımları ve dağılımları ile performans ve ödüllendirme kriterleri çalışanlara duyurulmaktadır. Ve çalışanlara verilen ücret ve diğer menfaatlerin belirlenmesinde verimliliğe dikkat edilmektedir.

TeknoSA'da, İnsan Kaynakları Direktörü Revna Besler tarafından yürütülmekte olan İnsan Kaynakları süreçleri, işe alım ve staj süreci ve performans ve kariyer yönetimi prensipleri ile kariyer gelişimi ve yedekleme sistemleri çerçevesindeki eğitim ve gelişim ihtiyaçları da TeknoSA Akademi vasıtasıyla da belirlenmiştir. Bu hususlar, şirketin kurumsal internet sitesinin İnsan Kaynakları sekmesi altında, hem çalışanlar, hem de kamu ile paylaşılmıştır.

TeknoSA, hukuk kurallarına ve varsa toplu iş sözleşmesi gibi özel hukuk kurallarına saygılı ve uygun davranır. Çalışanların iş sözleşmelerinin başlamasından sona ermesine kadar geçen süreçte, tüm hak ve alacaklarının korunması ve ödenmesi konusunda gerekli özeni gösterir.

4.4 Etik Kurallar ve Sosyal Sorumluluk

Şirket iş etiği kuralları oluşturulmuş ve uygulamaya alınmıştır. Çalışanların kurallar hakkında bilgilendirilmesi ise kuralların Şirket iç iletişim portalında yayımlanması, basılı kitapçıkların tüm çalışanlara dağıtılması ve bilgilendirme eğitimlerinin gerçekleştirilmesi yoluyla sağlanmaktadır.

Ayrıca her yılsonunda, çalışanlar bir e-öğrenme programıyla iş etiği kurallarına ilişkin bilgilerini güncellemekte ve iş etiği kurallarına bağlılıklarını, doldurdukları "İş Etiği Uygunluk Bildirimi" ile yenilemektedir.

Şirket'in sosyal sorumluluk çalışmaları, "sürdürülebilirlik" ve "toplumsal değer yaratma" anlayışı benimsenerek eğitim ve kültür/sanat alanları öncelikli olmak üzere yürütülmektedir. Kadın İçin Teknoloji eğitimleri, Darüşşafaka Cemiyeti ile yürütülen ambalaj kâğıtları ve hediye kartları çalışmaları, nadir eserleri koruma ve milli takımlar sponsorluğu gibi sosyal sorumluluk projeleri yürütülmektedir.

TeknoSA sektöründe lider olmanın verdiği sorumluluk bilinciyle hareket etmekte, teknoloji ve çevre konusunda daha bilinçli nesiller yetiştirmek konusundaki kararlı faaliyetleri ile de öncüdür.

TeknoSA, elektronik atık toplama, çevre dostu poşet kullanımı, enerji verimliliği konularında yaptığı çalışmalar ile sektörüne örnek teşkil etmektedir.

BÖLÜM V – YÖNETİM KURULU

5.1 Yönetim Kurulu'nun Yapısı ve Oluşumu

TeknoSA'nın Yönetim Kurulu yapısı, görevi, yönetim hakkı ve temsil yetkileri gibi usul ve esaslar için Şirket Esas Sözleşmesi'nde yer alan hususlar gözetilmektedir.

TeknoSA, Genel Kurul tarafından Türk Ticaret Kanunu, Sermaye Piyasası Mevzuatı hükümleri çerçevesinde seçilen en az altı üyeden oluşan bir Yönetim Kurulu tarafından idare ve temsil edilmektedir.

Yönetim Kurulu Üyeleri'nde aranacak asgari niteliklere Esas Sözleşme'de yer verilmemiştir. Ancak, Şirket'in Yönetim Kurulu Üyeleri'nin sahip olması gereken özellikleri SPK Kurumsal Yönetim İlkeleri'nde yer alan ilgili maddeler ile örtüşmektedir. Bu kapsamda, Yönetim Kurulu Üyeleri'nin tamamı Kurumsal Yönetim İlkeleri'nde tanımlanan icrada görevli olmayan üyelere olmaktadır. Yönetim Kurulu Üyeleri'nden ikisi, Sermaye Piyasası Kurulu'nun Kurumsal Yönetim İlkelerine ve Kurumsal Yönetim ile ilgili düzenlemelerine göre tespit edilmiş bağımsız üyelere dir. Bağımsız yönetim kurulu üyelerinin bağımsızlık beyanları bulunmaktadır. İlgili faaliyet dönemi itibarıyla bağımsızlığı ortadan kaldıran herhangi bir durum bulunmamaktadır.

Yönetim Kurulu Üyeleri'nin görev süresi en çok üç yıldır ve süresi biten üyenin yeniden seçilmesi caizdir. Bir üyeliğin herhangi bir nedenle boşalması halinde Yönetim Kurulu açılan üyelik için yeni üye seçerek ilk toplantısında Genel Kurul'un onayına sunulmaktadır. Bu üye seferinin kalan süresini tamamlamaktadır.

Yönetim Kurulu Üyeleri'ne Genel Kurul kararı ile Türk Ticaret Kanunu'nun 395. ve 396. maddeleri doğrultusunda işlem yapma hakkı tanınmıştır.

Tebliğ'in 4.3.9 nolu maddesinde yer alan "yönetim kurulunda kadın üye oranı için %25'ten az olmamak kaydıyla hedef oran ve hedef zaman belirlenir ve bu hedeflere ulaşmak için politika oluşturulur" tavsiyesine ilişkin bir Şirket politikası bulunmamasına rağmen bu konuda özen gösterilmektedir ve TeknoSA Yönetim Kurulu'nda bir adet kadın üye bulunmaktadır.

Nisan 2012'de göreve gelen ve tamamı icrada görevli olmayan üyelere den oluşan mevcut TeknoSA Yönetim Kurulu Üyeleri hakkındaki bilgiler aşağıdaki tabloda özetlenmiş olup, özgeçmişleri Şirket internet sitesinde ve faaliyet raporunun ilgili bölümünde yer almaktadır:

ADI SOYADI	GÖREVİ	ŞİRKET'TE BULUNDUĞU SÜRE	ŞİRKET DIŞINDAKİ GÖREVİ
Haluk Dinçer	Yönetim Kurulu Başkanı	11 yıl	Sabancı Holding Perakende ve Sigorta Grup Başkanı
Temel Cüneyt Evirgen	Yönetim Kurulu Başkan Yrd.	10 yıl	Sabancı Üniversitesi Öğretim Üyesi
Muhterem Kaan Terzioğlu	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi	3 yıl	Danışman
Oğuz Nuri Babüroğlu	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi	3 yıl	Sabancı Üniversitesi Öğretim Üyesi
Neriman Ülsever	Yönetim Kurulu Üyesi	3 yıl	Sabancı Holding İnsan Kaynakları Grup Başkanı
Barış Oran	Yönetim Kurulu Üyesi	3 yıl	Sabancı Holding Planlama, Raporlama ve Finansman Bölüm Başkanı

5.2 Yönetim Kurulu'nun Faaliyet Esasları

Yönetim Kurulu, görevlerini etkin olarak yerine getirebileceği sıklıkta toplanır, faaliyetlerini şeffaf, hesap verebilir, adil ve sorumlu bir şekilde yürütür, bunu yaparken de TeknoSA'nın uzun vadeli çıkarlarını göz önünde bulundurur.

Yönetim Kurulu üyeleri, toplantıları yönetmesi için her yıl aralarından bir başkan ve başkan bulunmadığı zaman ona vekâlet edecek bir başkan vekili seçerler. Yönetim Kurulu başkanı, diğer Yönetim Kurulu üyeleri ve genel müdür ile görüşerek Yönetim Kurulu toplantılarının gündemini belirler. Yönetim Kurulu toplantılarında gündemde yer alan konular açıkça ve her yönü ile tartışılır. Yönetim Kurulu başkanı, icracı olmayan üyelerin toplantıya etkin katılımını sağlamak için en iyi gayreti göstermekle yükümlüdür.

Toplantı günleri ve gündem başkan veya başkan vekili tarafından düzenlenir.

Yönetim Kurulu ortaklık işleri gerektirdikçe, başkan veya vekillerin çağrısı üzerine toplanır. Toplantı günü Yönetim Kurulu kararı ile de tespit edilebilir. Üyelerden birisinin isteği üzerine, başkan veya vekili, Yönetim Kurulunu toplantıya çağırmasa üyeler de re'sen çağrı yetkisine haiz olurlar.

Yönetim Kurulunun yılda en az dört (4) kez toplanması zorunludur. Yönetim Kurulu toplantıları şirket merkezinde ya da Yönetim Kurulunun kararlaştırabileceği ülke sınırları içinde veya dışında herhangi bir yerde yapılabilir.

Üyelerden birisi fiziki toplanma talebinde bulunmadıkça, Yönetim Kurulu kararlarını, içlerinden birisinin belirli bir hususa ilişkin olarak yaptığı öneriye, diğerlerinin yazılı olurları alınmak suretiyle de alabilir.

Yönetim Kurulu toplantı ve karar nisapları Türk Ticaret Kanunu hükümlerine tabidir.

Şirket Yönetim Kurulu 01.01.2014 - 31.12.2014 tarihleri arasında 4 toplantı yapmıştır. Yönetim Kurulu toplantılarında her üyenin 1 oy hakkı bulunup, konular karara bağlanırken oy birliği aranmış ve Kurumsal Yönetim İlkeleri'ne uyulmuştur. Yönetim Kurulu Toplantıları'na mazereti olmayan üyelerin fiili katılımı sağlanmıştır. Bu konularda Yönetim Kurulu Üyeleri'nin soruları olmadığı için zapta geçirilmemiştir. 2014 yılında yapılan toplantılarda Yönetim Kurulu Üyeleri tarafından alınan kararlar aleyhinde farklı görüş açıklanmamıştır.

Şirket Yönetim Kurulu Üyeleri, 2014 yılı içinde Şirket ile işlem yapmamış ve aynı faaliyet konularında rekabet edecek girişimlerde bulunmamıştır.

5.3 Yönetim Kurulu Bünyesinde Oluşturulan Komitelerin Sayı, Yapı ve Bağımsızlığı

TeknoSA Esas Sözleşmesi'ne göre, Yönetim Kurulu, görev ve sorumluluklarını sağlıklı bir biçimde yerine getirmek üzere, yeterli sayıda sair komite ("Komite") oluşturur.

Tebliğ'in 4.5.1 nolu maddesinde yer alan "Aday Gösterme Komitesi" ve "Ücret Komitesi" yükümlülükleri, "Kurumsal Yönetim Komitesi" tarafından üstlenilmiş olup, yine Tebliğ'in 4.5.5 nolu maddesinde "bir yönetim kurulu üyesinin birden fazla komitede yer almaması" tavsiyesine

uyulmasına özen gösterilmesine rağmen, komite üyeliğinin gerektirdiği iş uzmanlığı nedeniyle, bir Yönetim Kurulu üyesi, birden fazla komitede üye olabilmektedir

Kurumsal Yönetim Komitesi

Kurumsal Yönetim Komitesi, TeknoSA İç ve Dış Tic. A.Ş.'nin etik değerlerine dayalı, içeriye ve dışarıya karşı sorumlu, riziko bilinçli, kararlarında saydam ve sorumlu, paydaşlarının menfaatini gözetken, sürdürülebilir başarı hedefli bir yönetim sürecinin devamlılığını sürdürmeyi amaçlar.

Komite, Kurumsal Yönetim İlkelerinin SPK ve diğer uluslararası kabul edilmiş Kurumsal Yönetim İlkeleri doğrultusunda belirlenmesi için TeknoSA Yönetim Kurulu'na önerilerde bulunmakta ve tavsiyeler oluşturmaktadır.

Kurumsal Yönetim Komitesi, SPK'nın "Kurumsal Yönetim İlkeleri" doğrultusunda TeknoSA Yönetim Kurulu'nca atanan Başkan dahil azami dört Üye ve iki Raportörden oluşur. Kurumsal Yönetim Komitesi Başkanı, TeknoSA Yönetim Kurulu tarafından bağımsız üyeler arasından atanır.

Komite Başkanlığı'nın herhangi bir sebepten dolayı boşalması halinde, boşalmayı izleyen ilk Yönetim Kurulu Toplantısı'nda yeni bir Başkan atanıncaya kadar Yönetim Kurulu Başkanı, Komite Üyeleri'nden birini geçici başkan olarak görevlendirir.

Kurumsal Yönetim Komitesi, Şirket'te Kurumsal Yönetim İlkeleri'nin uygulanmasını temin eder ve uygulanmıyor ise, Yönetim Kurulu'na iyileştirici tavsiyelerde bulunur. Komite, Yatırımcı İlişkileri Bölümü'nün çalışmalarını gözetir. Yönetim Kurulu ve Üst Düzey Yöneticilerin performans ve ücretlendirme esas ve değerlendirmelerinin yanı sıra, yönetim ve pay sahiplerince önerilen adaylar da dahil olmak üzere, bağımsız üye aday tekliflerini, adayın bağımsızlık ölçütlerini değerlendirerek, Yönetim Kurulu'na sunar. Bağımsız Yönetim Kurulu Üye Adayı, mevzuat gereği bağımsız olduğuna dair yazılı beyanı, aday gösterildiği esnada, Kurumsal Yönetim Komitesi'ne verir.

Kurumsal Yönetim Komitesi, yılda en az 4 kez toplanır. Komite 2014 yılında 4 kez toplanmıştır.

TeknoSA Yönetim Kurulu'nun, 30 Haziran 2014 tarihli kararı ile Kurumsal Yönetim Komitesi üyeleri şu şekilde belirlenmiştir:

ADI SOYADI	GÖREVİ	YÖNETİM KURULU ÜYELİĞİNİN / GÖREVİNİN MAHİYETİ
Oğuz Nuri Babüroğlu	Kurumsal Yönetim Komitesi Başkanı	Bağımsız Y.K. Üyesi
Muhterem Kaan Terzioğlu	Kurumsal Yönetim Komitesi Üyesi	Bağımsız Y.K. Üyesi
Neriman Ülsever	Kurumsal Yönetim Komitesi Üyesi	Yönetim Kurulu Üyesi
Z. Korhan Bilek	Kurumsal Yönetim Komitesi Üyesi	TeknoSA Finans Direktörü

Riskin Erken Saptanması Komitesi

TeknoSA İç ve Dış Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu'nun 24.10.2013 tarihli kararına istinaden ve 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 378'inci maddesi ile Sermaye Piyasası Kurulu'nun Kurumsal Yönetim İlkeleri Tebliği hükümleri uyarınca görevli ve yetkili olmak üzere Riskin Erken Saptanması Komitesi kurulmuştur.

Komite, TeknoSA İç ve Dış Ticaret A.Ş.'nin varlığını, gelişmesini ve devamını tehlikeye düşürebi-
lecek stratejik, operasyonel, finansal, uyum ve sair her türlü riskin erken teşhisi, bunun için ge-
rekli önlemler ile çarelerin uygulanması ve riskin yönetilmesi amacıyla faaliyet göstermektedir.

Komite'nin hangi üyelerden oluşacağı Şirket'in Yönetim Kurulu tarafından belirlenir ve kamuya
açıklanır. Komite Başkanı, Şirket'in Yönetim Kurulu tarafından bağımsız üyeler arasından atanır.
Komite'de; Başkan hariç, Şirket Yönetim Kurulu tarafından seçilen azami iki Üye bulunur. Komite
üyerleri tercihen icra yetkisi olmayan Yönetim Kurulu Üyerleri arasından seçilir.

Toplantılar, Başkan'ın uygun göreceği yerde, yılda en az altı defa yapılır. Her yıl başında Komite-
te'ye ait yıllık toplantı takvimi, Komite Başkanı tarafından belirlenip tüm üyelerle duyurulur.

Komite üyelerinin görev süresi, Şirket Yönetim Kurulu Üyerleri'nin görev süresiyle paraleldir.
Komite, Yönetim Kurulu Üyerleri'nin seçimini takiben, yeniden oluşturulur.

TeknoSA Yönetim Kurulu'nun, 24.10.2013 tarihli kararı ile Kurumsal Yönetim Komitesi üyerleri şu
şekilde belirlenmiştir:

ADI SOYADI	GÖREVİ	YÖNETİM KURULU ÜYELİĞİNİN MAHİYETİ
Oğuz Nuri Babüroğlu	Riskin Erken Saptanması Komitesi Başkanı	Bağımsız Y.K. Üyesi
Muhterem Kaan Terzioğlu	Riskin Erken Saptanması Komitesi Üyesi	Bağımsız Y.K. Üyesi
Neriman Ülsever	Riskin Erken Saptanması Komitesi Üyesi	Yönetim Kurulu Üyesi

Riskin Erken Saptanması Komitesi 2014 yılında 6 kez toplanmıştır.

Denetim Komitesi

Denetim Komitesi'nin amacı; TeknoSA Yönetim Kurulu adına Şirket'in muhasebe sistemi, finansal raporlama, finansal bilgilerin kamuya açıklanması, bağımsız denetim ile iç kontrol sisteminin işleyişinin ve etkinliğinin gözetimini yapmaktır. Denetim Komitesi; faaliyetlerini, görev ve sorumluluk alanıyla ilgili olarak ulaştığı tespit ve önerileri TeknoSA Yönetim Kurulu'na yazılı olarak sunar.

Denetim Komitesi Başkan ve Üyeleri, TeknoSA Yönetim Kurulu tarafından Bağımsız Üyeler arasından atanır.

TeknoSA Yönetim Kurulu'nun, 18.04.2012 tarihli kararı ile Denetim Komitesi üyeleri şu şekilde belirlenmiştir:

ADI SOYADI	GÖREVİ	YÖNETİM KURULU ÜYELİĞİNİN MAHİYETİ
Muhterem Kaan Terzioğlu	Denetim Komitesi Başkanı	Bağımsız Y.K. Üyesi
Oğuz Nuri Babüroğlu	Denetim Komitesi Üyesi	Bağımsız Y.K. Üyesi

Denetim Komitesi, 2014 yılında 8 toplantı yapmış olup ana gündem maddeleri bağımsız denetim raporunun gözden geçirilmesi, Denetim Başkanlığı sunumlarının incelenmesi şeklindedir.

5.4 Risk Yönetimi ve İç Kontrol Mekanizması

TeknoSA'da, her riskin aynı zamanda fırsatları da beraberinde taşıdığı düşüncesinden hareketle "sürdürülebilir büyüme"nin, risklerin etkin bir biçimde belirlenmesi, ölçülmesi ve yönetilmesi suretiyle sağlanacağı öngörülmektedir.

Topluluk, misyonunun önemli bir parçası olan, "paydaşlarına değer yaratmak" için risk yönetimi konusunu önemle ele almaktadır.

TeknoSA'nın Risk Yönetimi Politikası Şirket'in faaliyetlerinde karşılaşılabilecek risklerin tanımlanması, değerlendirilmesi, önceliklendirilmesi, izlenmesi, raporlanması, bunlara yönelik alınacak önlem ve izlenecek stratejilerin kararlaştırılarak uygulamaya geçirilmesi sürecinde, bağlı kalınacak usul ve esasları düzenlemektir.

Risk yönetimi, Yönetim Kurulu adına Riskin Erken Saptanması Komitesi ("Komite") tarafından yürütülür. Komitenin sorumlulukları aşağıdaki gibidir:

- Sistematik "Risk Yönetim Kültürü" kavramının geliştirilmesi ve kurum kültürüne entegre edilmesini sağlamak,
- Risklerin etkin bir şekilde tanımlanmasını ve yönetilmesini sağlamak,

- Risklerin etkin yönetimi için uygun eşik değerlerinin belirlenmesini ve buna uygun alt yapının kurulmasını sağlamak,
- Yatırım kararlarının Sabancı Holding'in ve TeknoSA'nın stratejik iş amaçlarına ve tanımlanmış "Risk Alma Seviyelerine" uygun olarak alınmasını sağlamak,
- Kurumsal Risk Yönetim (KRY) sisteminin, proaktif bir süreç olarak şirket kültürü ile bütünleşmesini sağlayarak TeknoSA süreçlerinin önemli bir parçası haline gelmesini sağlamak.

Risk, şirketin faaliyetlerini yürütmesi esnasında, yeni bir olgunun ortaya çıkarak mevcut hedefler üzerinde beklenmedik etkiler yaratması durumudur. Tanımlanan ve takip edilen riskler aşağıdaki şekildedir;

Finansal Risk: Kur, yatırım portföyü, kredi, faiz oranı, likidite ve sigorta risklerini kapsar.

Operasyonel Risk: Tedarik, verimlilik, kapasite ve kullanımı, fiyatlandırma, satış, müşteri memnuniyeti, ürün/hizmet geliştirme, insan kaynakları, bilgi güvenliği ve iş sürekliliği, çalışanların sağlığı ve güvenliği, çevre sağlığı ve güvenliği, bilgi işlem ve teknolojileri, vergi, hukuksal, marka yönetimi, itibar, performans yönetimi, dış raporlama ve uygunluk, iç raporlama, izleme ve kontrol, yetkilendirme ve limit riskleri gibi riskleri içerir.

Stratejik Risk: Şirket'in stratejik hedefleri üzerinde olumsuz etkiler doğuran, iç ve dış kaynaklı risklerdir (Planlama, İş modeli, İş Portföyü, Yatırım Analizi, Kurumsal Yönetim Riskleri gibi).

Dış Çevre Riski: Ekonomik, politik, yasal düzenleme, iş devamlılığı, müşteri trendleri, sektör, teknolojik değişim, hissedar ilişkileri gibi riskleri içerir.

Şirket'te İç Kontrol Mekanizması mevcuttur. İç Kontrol Mekanizması, Denetim Komitesi'nin ihdası ile beraber etkin bir şekilde Yönetim Kurulu tarafından kendilerine verilen görevleri, mevcut Denetim Komitesi İç Tüzüğü çerçevesinde yerine getirmektedir.

5.5 Şirket'in Stratejik Hedefleri

TeknoSA Yönetim Kurulu, vizyon ve misyonunu belirleyerek bunu Faaliyet Raporu'nda yazılı bir şekilde ve aynı zamanda www.teknosa.com adresinde internet sitesinde kamuya açıklamıştır ve Şirket'in uzun vadeli stratejileri de bu temeller üzerine inşa edilir.

Yönetim Kurulu, Genel Kurul ile birlikte tartışarak üç yıllık stratejik hedefleri belirler ve her yıl günceller. Hedeflere ulaşıp ulaşılmadığı her ay sonu alınan yönetici raporları ile takip edilir. Şirket'in hedeflerine ulaşıp ulaşmadığı, sene sonu yapılan performans değerlendirmesinde baz oluşturur.

5.6 Mali Haklar

TeknoSA Yönetim Kurulu Üyeleri'ne tanınan her türlü hak, menfaat ve ücretin şekil ve şartları Esas Sözleşme'de tanımlanmıştır. Şirket'in Ücret Politika'sı, internet sitesinde yer almaktadır.

Genel Kurul, Yönetim Kurulu Başkanı ve Üyeleri'ne yapılacak ödemeyi ve huzur hakkını belirlemektedir.

Finansal tablo dipnotlarında üst düzey yöneticilere yapılan toplam ödemeler kamuya açıklanmaktadır.

Bağımsız Yönetim Kurulu Üyeleri'nin ücretlendirilmesinde hisse senedi opsiyonları veya şirket performansına dayalı ödeme planları kullanılmamaktadır.

2014 yılı içinde Şirket; hiçbir Yönetim Kurulu Üyesi'ne borç vermemiş, kredi kullandırmamış, verilmiş olan borçların ve kredilerin süresini uzatmamış, şartlarını iyileştirmemiş; üçüncü bir kişi aracılığıyla şahsi kredi adı altında kredi kullandırmamış veya lehine kefaletler gibi teminatlar vermemiştir.

Hâkim ve Bağlı Şirketlerle İlişkiler

2014 FAALİYET DÖNEMİ HÂKİM VE BAĞLI ŞİRKETLERLE İLİŞKİLER

6102 Sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 199. Maddesi' ne istinaden Teknosa A.Ş. nin hâkim ortağı Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş. ve hâkim ortağın bağlı ortaklıkları ile yapmış olduğu yaygın ve süreklilik arz eden mal ve hizmet alış-satış işlemleri hakkında bilgi sunulmuştur. Yapılan işlemler 6102 sayılı TTK'nın ilgili maddelerindeki hâkim şirket açıklamaları doğrultusunda emsallerine uygun olup, Teknosa A.Ş'nin şirketler topluluğuna dâhil olması nedeniyle uğradığı herhangi bir kayıp bulunmamaktadır.

Teknosa A.Ş. Yönetim Kurulu tarafından hazırlanan 06 Şubat 2015 tarihli bu rapor'da, Teknosa A.Ş.'nin hâkim ortağı ve hakim ortağının bağlı ortaklıkları ile 2014 yılı içinde yapmış olduğu tüm işlemlerde, 6102 Sayılı TTK'nun 199. Maddesi' nde belirtilen ve yönetim kuruluna verilen sorumluluklar kapsamında gerekli tüm hukuki işlemlerin yapıldığı ve önlemlerin alındığı görülmüştür.

Finansal Tablolar

BAĞIMSIZ DENETİMDEN GEÇMİŞ 31 ARALIK 2014 TARİHLİ KONSOLİDE BİLANÇO

(Tutarlar aksi belirtilmedikçe bin TL olarak ifade edilmiştir.)

	Dipnot Referansları	Cari Dönem 31 Aralık 2014	Geçmiş Dönem 31 Aralık 2013
VARLIKLAR			
Dönen Varlıklar		762.495	896.795
Nakit ve nakit benzerleri	5	192.998	334.467
Ticari alacaklar	6	27.553	25.079
<i>İlişkili taraflardan ticari alacaklar</i>	4	3.999	393
<i>İlişkili olmayan taraflardan ticari alacaklar</i>		23.554	24.686
Stoklar	8	530.417	511.439
Peşin ödenmiş giderler	9	9.872	23.806
Diğer dönen varlıklar	16	1.655	2.004
Duran Varlıklar		187.204	159.134
Diğer alacaklar	7	710	640
Yatırım amaçlı gayrimenkuller	10	10.746	10.935
Maddi duran varlıklar	11	118.261	113.591
Maddi olmayan duran varlıklar	12	27.165	15.345
Peşin ödenmiş giderler	9	308	905
Ertelenmiş vergi varlığı	23	16.072	7.209
Diğer duran varlıklar	16	13.942	10.509
TOPLAM VARLIKLAR		949.699	1.055.929

	Dipnot Referansları	Cari Dönem 31 Aralık 2014	Geçmiş Dönem 31 Aralık 2013
KAYNAKLAR			
Kısa vadeli yükümlülükler		757.949	799.758
Ticari borçlar	6	692.404	739.545
<i>İlişkili taraflara ticari borçlar</i>	4	7.321	1.905
<i>İlişkili olmayan taraflara ticari borçlar</i>		685.083	737.640
Çalışanlara sağlanan faydalar kapsamında borçlar	13	8.006	8.997
Diğer borçlar	7	802	722
<i>İlişkili olmayan taraflara diğer borçlar</i>	4	802	722
Ertelenmiş gelirler	9	21.489	24.386
Dönem karı vergi yükümlülüğü	23	1.435	4.665
Kısa vadeli karşılıklar		9.102	8.691
<i>Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin karşılıklar</i>	13	8.011	7.035
<i>Diğer kısa vadeli karşılıklar</i>	14	1.091	1.656
Diğer kısa vadeli yükümlülükler	16	24.711	12.752
Uzun vadeli yükümlülükler		3.370	3.427
Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin karşılıklar	13	3.370	3.427
ÖZKAYNAKLAR		188.380	252.744
Ödenmiş sermaye	17	110.000	110.000
Sermaye düzeltmesi farkları	17	6.628	6.628
Kardan ayrılan kısıtlanmış yedekler	17	7.161	758
Diğer yedekler		3	3
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacak birikmiş diğer kapsamlı gelirler veya giderler		(471)	(300)
<i>Tanımlanmış fayda planları yeniden ölçüm kayıpları</i>		(471)	(300)
Geçmiş yıllar karları		85.034	78.940
Net dönem (zararı) / karı		(19.975)	56.715
TOPLAM KAYNAKLAR		949.699	1.055.929

**BAĞIMSIZ DENETİMDEN GEÇMİŞ 1 OCAK - 31 ARALIK 2014 DÖNEMİNE AİT
KONSOLİDE KAR VEYA ZARAR VE DİĞER KAPSAMLI GELİR TABLOSU**

(Tutarlar aksi belirtilmedikçe bin TL olarak ifade edilmiştir.)

	Dipnot Referansları	Cari Dönem 1 Ocak – 31 Aralık 2014	Geçmiş Dönem 1 Ocak – 31 Aralık 2013
Hasılat	18	3.016.438	2.957.274
Satışların maliyeti (-)	18	(2.465.551)	(2.403.746)
BRÜT KAR		550.887	553.528
Pazarlama giderleri (-)	19	(463.350)	(419.243)
Genel yönetim giderleri (-)	19	(45.513)	(33.716)
Esas faaliyetlerden diğer gelirler	20	10.505	19.085
Esas faaliyetlerden diğer giderler (-)	20	(60.893)	(40.555)
ESAS FAALİYET (ZARARI) / KARI		(8.364)	79.099
Yatırım faaliyetlerinden gelirler	21	6.566	8.597
FİNANSMAN GİDERİ ÖNCESİ FAALİYET (ZARARI) / KARI		(1.798)	87.696
Finansman giderleri (-)	22	(22.250)	(17.208)
VERGİ ÖNCESİ (ZARAR) / KAR		(24.048)	70.488
Vergi geliri / (gideri)		4.073	(13.773)
- Dönem vergi gideri	23	(4.747)	(17.655)
- Ertelenmiş vergi geliri / (gideri)	23	8.820	3.882
DÖNEM (ZARARI) / KARI		(19.975)	56.715
DİĞER KAPSAMLI GELİR / (GİDER)			
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacaklar		(171)	(208)
<i>Tanımlanmış fayda planları yeniden ölçüm kayıpları</i>		(214)	(260)
<i>Diğer kapsamlı gelire ilişkin ertelenmiş vergi geliri</i>		43	52
TOPLAM KAPSAMLI (GİDER) / GELİR		(20.146)	56.507
Pay başına (kayıp) / kazanç (1000 ADET)	24	(0,0182)	0,052

Teknosa Yatırımcı İlişkileri

Erman Tütüncüoğlu

e-mail: etutuncuoglu@teknosa.com veya yatirimciiliskileri@teknosa.com

Tel: +90 (216) 468 36 36
444 55 99