



TEKNOSA

01.01.2015 – 31.12.2015
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 2015 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, Şirket'in 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 15 Şubat 2016 tarihli bağımsız denetçi raporuna konu olan konsolide finansal tablolarıyla tutarlı olup olmadığı ve gerçeği yansıtır 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 yansıtır 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
Sorumlu Denetçi

İstanbul, 15 Şubat 2016

Kurumsal Künye

Ticaret Unvanı	Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş.
Merkez Adresi	Teknosa Plaza Batman Sokak No:18 Sahrayıcedit 34734 İstanbul
Bağlı Bulunduğu Ticaret Sicili Memurluğu	İstanbul
Ticaret Sicil Numarası	434426
Ticaret Siciline Tescil Tarihi	3.3.2000
Tabi Olduğu Yasal Mevzuat	Türkiye Cumhuriyeti Kanunları
Telefon ve Faks Numaraları	Tel: 0216 468 36 36 Faks: 0216 478 53 47
İnternet Adresi	www.teknosa.com
E – Posta Adresi	yatirimciiliskileri@teknosa.com
Sermaye	110.000.000 TL
İşlem Gördüğü Borsa	Borsa İstanbul A.Ş
Borsaya Kote Olma Tarihi	17 Mayıs 2012
İşlem Sembolü	TKNSA
İşlem Gördüğü 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 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 gerçekleştiren ve Borsa İstanbul A.Ş.’ye kote olan TeknoSA, önümüzdeki dönemde, çoklu kanal stratejisiyle lider konumunu güçlendirmeyi hedeflemektedir.

TeknoSA, Türkiye’nin dört bir yanındaki 278 mağazası, online alışveriş platformu teknosa.com ve satış sonrası destek ekibiyle müşterilerine hızlı, güvenilir, kesintisiz ve yüksek kalitede hizmet vermeye devam edecektir.

%34: TeknoSA’nın teknoloji marketleri (TSS) kanalındaki pazar payı yüzde 34; genel pazar payı ise yüzde 8 seviyesindedir.

3.200: 3.200 milyon TL’lik geliri ile Türkiye pazarındaki liderliğini pekiştirmiştir. Türkiye’nin En Yaygın ve En Büyük Teknoloji Perakende Zinciridir.

172: Mağaza Alanı (bin m2)

278: Mağaza Sayısı

78: İl Sayısı

305: TeknoSA, 31 Aralık 2015 itibarıyla 305 milyon TL nakde sahiptir.

3.619: TeknoSA’nın, TeknoSA Akademi’de Eğitim Almış Yüksek Nitelikli 3.619 çalışanı bulunmaktadır.

Rekabetçi Hizmetler

- TeknoSA Mobil
- TeknoFinans
- Dr. Teknolog

Kısaca Teknosa

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 amaçlamaktadır.

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

TeknoSA’nın faaliyetleri mağazacılık ve e-ticaret ile bayi ağı olarak iki grup altında sınıflanmıştır. Mağazalarda ve online kanallarda tüketici elektroniği, görüntüleme, bilişim teknolojisi, telekom ürünleri ve beyaz eşya perakendeciliği yapılmaktadır. 2015’te 15’inci yılına giren TeknoSA, Türkiye’nin ilk ve en yaygın teknoloji perakende zinciridir. 2000 yılında 5 mağaza ile başlayan faaliyetini, bugün Türkiye’nin dört bir yanında 278 mağazası, online kanalları ve 3.619 çalışanıyla sürdürmektedir.

Bayi grubu faaliyetleri kapsamında ise İklimSA, TeknoSA A.Ş. bünyesinde, iklimlendirme ve beyaz eşya (buzdolabı) sektöründe faaliyet göstermektedir.

TeknoSA, pazarda geçen yıldan beri süregelmekte olan zorlu koşullara rağmen, müşterilerine yeni hizmet ve ürünler sunmak üzere 2015 yılında da yatırımlarına devam etmiştir. TeknoSA Mobil markası ile Türkiye’de mobil iletişim hizmeti veren ilk ve tek teknoloji perakende şirketi olmuştur. Ayrıca TeknoSA Preo çatısı altında özel markalı ürünlerini de pazara sunmuştur. 2014 yılında lansmanı yapılan TeknoFinans çatısı altında müşterilerine, tüm ürünlerde 36 aya kadar vade imkânıyla, ek tüketici finansmanı seçeneği sağlamaktadır.

Tüketici güveninin düşük olması ve kurlardaki artışın talep ve maliyetler üzerindeki olumsuz etkileri ile birlikte, ekonomik anlamda zorlu dinamikleri içeren 2015 yılında TeknoSA sektördeki liderliğini sürdürmeye devam etmiş ve yılı 3,2 milyar TL’lik gelir ile tamamlamıştır.

E-ticaret alanında 2015 yılında geçen seneye göre teknosa.com satışlarında yüzde 50’ye yakın büyüme gerçekleşmiştir. E-ticaretin toplam satışlardaki payı da artmıştır.

TeknoSA, 31 Aralık 2015 itibarıyla 305 milyon TL nakde sahiptir.

Beş yıllık süreçte pazardaki büyümenin devam edeceği yönünde beklentisi bulunan Şirket, bu süreçte pazar büyümesinin üzerinde bir büyüme öngörmektedir. 2016 yılında mağazacılık satışlarında yaklaşık yüzde 10 büyüme öngören şirket, teknosa.com üzerinden on-line satışlarında da yüzde 45’lik bir artış sağlamayı hedeflemektedir. Öte yandan, şirketin e-ticaret operasyonlarındaki büyümesini çoklu kanal (omni-channel) stratejisi ile devam ettirme kararına paralel olarak alınan KlikSA’nın operasyonlarının küçültülerek TeknoSA çatısı altında outlet kanalı olarak sürdürmesi nedeniyle 2016 yılı için konsolide gelir hedefi 3,3 milyar TL seviyesinde öngörülmüştür. 2016 yılı için FAVÖK marjı hedefi yaklaşık yüzde 3,5, yatırım hedefi ise 35-40 milyon TL aralığında belirlenmiştir.

Vizyon, Misyon ve Değerler

Vizyonumuz

“Yenilikçi” ve “Fark Yaratan” kaliteli ürün ve hizmetlerle faaliyet gösterilen coğrafyalarda liderliği sürdürmek

Misyonumuz

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 Politikamız

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 Politikamız

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

- 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.
- TeknoAsist ile Türkiye ilk kez satış sonrası ve iade hizmetleri programıyla tanıştı.

2008

- Turuncu Kart sadakat programı müşteriyile buluştu.

2009

- “Exxtra” format mağazaları faaliyete başladı.

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.

2012

- Şirket hisseleri 17 Mayıs 2012'de halka açıldı.
- www.kliksa.com (e-ticaret internet sitesi) faaliyeti başlatıldı.
- TeknoSA, “Dünya Perakende Ödülleri” tarafından “Yılın Gelişmekte Olan Pazarlar Perakendecisi” ödülüne layık görüldü.

2013

- Avrupa'nın ilk 3 elektronik perakendecisinden biri olmak, 2023 vizyonu olarak açıklandı.
- TeknoSA Android ve IOS mobil uygulamaları faaliyete geçirildi.

2014

- Click & Collect uygulaması başlatıldı.
- TeknoFinans ile müşterilere alternatif tüketici finansmanı seçeneği sunuldu
- Euromoney Dergisi tarafından Tüketici Ürünleri/Perakende kategorisinde tüm Orta ve Doğu Avrupa'nın en iyi yönetilen şirketi seçildi

2015

- TeknoSA Mobil markasıyla Türkiye'de mobil iletişim hizmeti veren ilk ve tek teknoloji perakende şirketi oldu.
- TeknoSA Preo markalı özel ürünler pazara sunuldu.
- Turuncu Kart üye sayısı 5 milyona ulaştı.

TEMEL REKABET ÜSTÜNLÜKLERİ

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 yaygınlığı, çoklu kanalda kesintisiz hizmet anlayışı, yenilikçi hizmetleri ile ayrıışan TeknoSA, sektördeki lider konumunu pekiştirmektedir.

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 hizmetleri programı ve çalışanlara verilen hizmet odaklı eğitimlerle garanti altına almaktadır.

Müşteri Odaklı Bilimsel Perakendecilik

TeknoSA’yı sektördeki diğer markalardan farklılaştıran 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 entegre ve kesintisiz hale getirmeye çalışmaktadır.

TeknoSA, 444 55 99 Çağrı Merkezi ve www.teknosa.com online alışveriş sitesi üzerinden 7 gün 24 saat satış sonrası gelişen müşteri ihtiyaç ve beklentilerini karşılamak üzere destek sağlamaktadır. Müşterilerin talepleri, mağazalarda kurulan Müşteri Hizmetleri noktalarında da anında karşılanmaktadır. Şirket, bu yaklaşımıyla da sektörde bir ilke imza atmıştır.

Katma Değerli Hizmetler

Tüketicilerin tercihinine göre mağazada, telefonda, evde ve iş yerinde faydalanılabilecek kurulumdan teknik desteğe ve korumaya kadar teknolojiyle ilgili geniş kapsamlı hizmetler, Dr. Teknolog çatısı altında toplanmıştır. Dr. Teknolog ile müşterilerin sadece satış anında değil, satış sonrasındaki her türlü isteklerinde de yanında olunacağını garantisi verilmektedir.

Dr. Teknolog kapsamında; “Ek Garanti”, “Güvenlik”, “Mağazada Hizmet”, “Telefonda Hizmet”, “Web’de Hizmet” ve “Yerinde Hizmet” olmak üzere 6 farklı kategoride hizmet paketi sunulmaktadır. Ek Garanti Hizmeti ile müşteriler daha uzun süre sorunsuz ürün kullanımının tadını çıkarırken, Teknoloji Destek Paketi ile Çağrı Merkezi üzerinden Dr. Teknolog’a uzaktan erişim sağlayarak her türlü teknoloji sorularına yanıt bulabilmektedir. Son teknoloji ürünlerle yeni tanışan müşterilere ürün kullanımında yol göstermek ve gerekli kurulum işlemlerini tamamlamak üzere, mağazalarda anında destek de bulunmaktadır.

Teknolojiye hayat veren çözümler sunan TeknoSA, satış öncesi, satış sırası ve sonrasında müşterilere teknoloji alışverişinde rehberlik ederek yeni teknolojiler ve katma değerli hizmetler geliştirmeye devam etmektedir.

Müşteriye Özel Sadakat Programı

TeknoSA mağazalarını ve web sitesini yılda ortalama 220 milyon kişi ziyaret ederken, müşterilere satın alma tercihlerine göre hizmet ve özel indirim avantajları sunan Turuncu Kart sadakat programında 5 milyon üyeye ulaşılmıştır. TeknoSA, 2008 yılında uygulamaya alınan Müşteri İlişkileri Yönetimi projesiyle; Turuncu Kart uygulamasında kartsız cep telefonu ile müşteriyi tanıma sistemini 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 kişiselleştirilmiş hizmet sunma olanağını yaratmıştır.

TeknoSA'nın çoklu kanalda sunduğu kesintisiz deneyim, "internetten sipariş et mağazadan teslim al" gibi uygulamaları da müşteri sadakatının artmasına neden olmaktadır.

TeknoSA Akademi

TeknoSA, müşteri ve çalışan memnuniyetini en üst düzeye çıkarmak için nitelikli, konusunda uzman çalışanlar yetiştirmeye öncelik vermiştir. Bu amaçla 2005 yılında kurulan ve Türkiye teknoloji perakendeciliğinde ilk MEB sertifikalı akademisi olan TeknoSA Akademi, çalışanlara çeşitli eğitim programları vasıtasıyla eğitim ve gelişim fırsatları sunarak, kariyer yolculuklarına rehberlik etmektedir. TeknoSA Akademi, dijital çağın gerekliliklerine uygun olarak online ve mobil platformları da etkin olarak kullanmaktadır.

Perakendeciliğin Teknoloji ile Birleştirildiği Mağazalar

Sektördeki yenilikleri yakından takip eden ve Türkiye'nin sektöründe en çok araştırma yapan şirketi olan TeknoSA, güçlü bir lojistik altyapı ve etkin teknoloji kullanımı yönündeki yatırımlarını da sürdürmektedir. Şirket'in 2015 itibarıyla 172 bin metrekarelik satış alanı ve 30 bin metrekare 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 stok seviyesi kontrolü, ürün yerleştirme, etiket değiştirme gibi süreçler, bilimsel perakendecilik donanımlarıyla yürütülmektedir.

2015 GELİŞMELERİ

2015, TeknoSA için yeni atılımlar yılı olmuş, “Teknolojide Tek Adres” olma anlayışıyla sektörde fark yaratan işlere imza atılmıştır. Perakendede sadece ürün sunma devrinin kapandığına inanan TeknoSA; ürünü, servisi ve çözümü bir arada sağlamayı ve tüketiciye kesintisiz ve entegre bir alışveriş deneyimi sunmayı amaçlamaktadır.

TeknoSA Mobil

Şubat ayının sonunda lanse edilen mobil iletişim hizmeti TeknoSA Mobil de bu amacın bir parçasıdır. Tarife ve paketleri, sadeliği ve kolay anlaşılabilirliğiyle öne çıkan TeknoSA Mobil, yurt içi ve yurt dışı kullanım için internet, kısa mesaj ve konuşma gibi ihtiyaçlara da cevap vermektedir. “Her Şey Dahil Teknoloji” anlayışıyla müşterilere tek noktada, ayrıcalıklı ve bütünsel bir hizmet sunan TeknoSA Mobil, müşterilerle uzun soluklu ilişkiye imkan vermesi açısından da önemlidir.

TeknoSA Preo

Türkiye’de cep telefonu kullananlar içinde akıllı telefon penetrasyonu yüzde 50 seviyelerindedir, Batı Avrupa’da ise bu oran yüzde 66’yı geçmektedir. Söz konusu potansiyelden yola çıkan TeknoSA, tüketiciye daha fazla değer sunmak için özel markalı ürünleri tüketicilerle buluşturmaya başlamıştır.

2015 Temmuz ayında piyasaya çıkan TeknoSA Preo P1 model akıllı telefon ve Pwatch akıllı saat ile ileri teknoloji, erişilebilir fiyatlarla tüketicilere sunulmuştur. 2015 yılsonu itibarı ile de Preo P2 ve Pwatch2 de TeknoSA Preo ailesine katılmıştır.

Ekran, kamera ve pil gibi detaylarda güçlü ürünler olan TeknoSA Preo P1 ve P2 akıllı telefonların yanında, TeknoSA Preo Pwatch ve Pwatch2 akıllı saatler de sağlıklı ve hareketli bir yaşam arzu edenler için tasarlanmıştır.

TeknoSA, bilgiye erişimi kolaylaştıran, kesintisiz iletişim ve nesnelerin interneti döneminde daha iyi bir yaşam vaat eden akıllı ürünler ve giyilebilir teknolojilerin Türkiye’de herkese erişmesini amaçlamaktadır. Tüketicilerin eğilimleri doğrultusunda özel markalı ürün çalışmalarına devam etmeyi planlamaktadır.

Müşteriye özel mağaza deneyimi “Bağlantılı Mağaza”

Müşteriye mükemmel ve kişiselleştirilmiş hizmet sunma vizyonu ile yeniliklerine devam eden TeknoSA, “Bağlantılı Mağaza” projesiyle de perakendede yeni bir dönem başlatmıştır. Sektörde bir ilke imza atılarak 278 mağaza, 10 binlerce ürün çeşidi ve 3.000 mağaza çalışanı birbirine bağlanmıştır. Çalışanların tabletlerle çok daha donanımlı hale getirildiği proje ile özel bir teknoloji alışverişi ve hizmet deneyimi sunulmaya başlanmıştır.

Turuncu Kartlı müşteriler mağazalara girdiğinde, geçmiş hareketleri, siteden neleri inceledikleri, sepetlerinde hangi ürünlerin olduğu, hangi reyonlarda ne kadar vakit harcadıkları, ne kadar ilgi gösterdikleri ve benzeri birçok bilgi eşleştirilebilmektedir. Satış danışmanları ellerindeki tabletler aracılığıyla müşteriyi daha iyi tanıyarak onlara ihtiyaç duyduğu ürünler hakkında çok daha fazla bilgi sunmaktadır.

2015 yılında kazanılan ödüller ve başarılar:

İnsan Kaynakları:

- Yetenek yönetimi ve gelişim alanının Oscar'ı olarak bilinen ATD'nin (The Association for Talent Development) "Uygulamada Mükemmellik 2014" yarışmasında "Satışı Mümkün Kılmak" kategorisinde özel ödül alınmıştır.
- TeknoSA Akademi, Brandon Hall Excellence Awards kapsamında Koçluk ve Mentorlukta En İyi Gelişim Uygulaması kategorisinde "TeknoSA Koçluk Programları ve Mentorluk Sistemi" ile birinci olarak Altın Ödüle layık görülmüştür.

E-Ticaret:

- teknosa.com, Webrazzi Ödülleri'nde "Yılın Teknoloji Odaklı E-ticaret Sitesi" seçilmiştir.
- TeknoSA, Avrupa'nın en önemli mobil teknoloji şirketlerinden Monitise'in "Türkiye Mobil Uygulamaları Araştırması"nda elektronik kategorisinde birinci olmuştur. TeknoSA, hem kullanıcı deneyimi kategorisinde hem de kullanıcı ara yüzü değerlendirmesinde en yüksek puanı almıştır.

Kalite:

- Türkiye İç Denetim Enstitüsü (TİDE) tarafından düzenlenen Farkındalık Ödülleri kapsamında Kurumsal Farkındalık kategorisinde yer alan 'İç Denetim Farkındalık Ödülü' bu alandaki çalışmaları ile TeknoSA'nın olmuştur.

Bilişim:

- TeknoSA, "En Büyük 500 Bilişim Şirketi 2014" listesinde 'Görüntü ve Ses Sistemleri' ile 'Perakende Zinciri' kategorilerinde birinci seçilmiştir.
- Bilişim Dergisi CIO tarafından düzenlenen CIO 2015 Ödülleri'nde, TeknoSA, tüm mağazalarının, çalışanlarının ve ürünlerinin entegrasyonuna imkân tanıyan 'Bağlantılı Mağaza' projesi ile ödül kazanmıştır.

Marka:

- MediaCat ve Ipsos Araştırma şirketi işbirliği ile 8'incisi düzenlenen "Türkiye'nin Lovemark'ları 2015" araştırması sonucuna göre TeknoSA, teknoloji market kategorisinde Türkiye'nin en sevilen markası seçilmiştir.
- Alışveriş Merkezleri ve Yatırımcıları Derneği'nin her yıl düzenlediği "AVM'lerde En Beğenilen ve Tercih Edilen Perakende Markaları" araştırması sonuçlarına göre, teknoloji market dalında TeknoSA, hem "tüketicilerin en beğendiği marka" hem de bu sene ilk defa verilen "Anchor" mağaza ödülüne layık görülmüştür.
- TeknoSA, Roamlar Türkiye'nin Marketing Türkiye için gençler üzerinde yaptığı araştırmada "Türkiye'nin en cool teknoloji marketi" seçilmiştir.

Temel Finansal ve Operasyonel Göstergeler

Finansal Göstergeler (Milyon TL)	2013	2014	2015
<i>Net Satışlar</i>	2.957	3.018	3.167
<i>Toplam Aktifler</i>	1.056	949	1.031
<i>Özkaynaklar Toplamı</i>	253	188	77
<i>FAVÖK</i>	133	82	40
<i>Karşılaştırılabilir FAVÖK</i>	133	82	68 **
<i>Net Kâr/(Zarar)</i>	57	-20	-95
<i>Karşılaştırılabilir Net Kâr/(Zarar)</i>	57	-10 *	-27 ***

Operasyonel Göstergeler	2013	2014	2015
<i>Satış Alanı (bin m2)</i>	166	171	172
<i>Mağaza Sayısı</i>	294	291	278
<i>Ziyaretçi Sayısı (milyon)</i>	107	101	89
<i>Müşteri Sayısı (milyon)</i>	8,5	7,5	6,9
<i>Ortalama Alışveriş Sepeti (TL)</i>	308	349	375
<i>E-Ticaret Satışları (Milyon TL)</i>	186	303	437

Finansal Rasyolar	2014	2015
Cari Oran (Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler)	1,01	0,90
Likidite Oranı (Dönen Varlıklar – Stoklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler)	0,31	0,39
Toplam Yükümlülükler / Özkaynaklar	4,04	12,48
Toplam Yükümlülükler / Aktif Toplam	0,80	0,93

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

(**) Teknosa ile ilgili tek seferlik TL 27.3 milyon, stok karşılıkları ve Teknosa Mobil ile ilgili değişiklikler ile düzeltilmiştir

(***) TeknoSA ve KlikSA ile ilgili tek seferlik 67.2 milyon, reorganizasyon ve stok karşılıkları ile ilgili etkiler ile düzeltilmiştir.

Yönetim Kurulu Başkanı'nın Mesajı

Değerli Ortaklarımız,

TeknoSA İç ve Dış Ticaret Anonim Şirketi'nin 01.01.2015 – 31.12.2015 Hesap Dönemi faaliyetlerine ilişkin açıklamalarımızı ve mali tablolarımızı sunarken, Genel Kurulumuzu şerefliendirmenizden dolayı hepinizi saygı ile selamlıyoruz.

TeknoSA Genel Kurul Toplantısı'na hoş geldiniz.

2015 yılındaki faaliyetlerimizin ve atılımlarımızın detaylarına geçmeden önce, dünyada ve ülkemizdeki ekonomik tabloya ve sektörümüzü etkileyen önemli gündem maddelerine değinmek istiyorum.

2015 yılına damgasını vuran gelişmelerin başında, zayıf seyreden iç talep koşulları ve düşük emtia fiyatları nedeniyle büyümeye yönelik artan kırılganlıklar ve büyüyememe neticesinde ortaya çıkan deflasyon baskıları geliyor.

Gelişmiş ülke merkez bankalarının ekonomilerini desteklemek ve deflasyonist riskleri azaltmak amacıyla uygulanan genişlemeci para politikalarının “pozitif” anlamda ön plana çıktığı ülkeler, ABD ve İngiltere oldu.

2014 yılını yüzde 2,4 büyümeyle tamamlayan ABD ekonomisi, 2015 yılında da benzer bir büyüme kaydediyor. Özellikle yılın ikinci çeyreğinde güçlenen büyümenin ağırlıklı olarak tüketim harcamalarından kaynaklanması, büyümenin “sürdürülebilirliği” yönündeki beklentileri destekledi.

Euro Bölgesi ekonomisi de geçmiş yıllara oranla nispi bir iyileşme sergiledi. Euro Bölgesi'nin, aşağı yönlü riskleri henüz ortadan kalkmamış olmakla birlikte yüzde 1,6 oranında bir büyüme kaydetmesi bekleniyor.

Gelişmekte olan ülkeler tarafında ise, 2015, genel olarak zayıf görünümün öne çıktığı bir yıl oldu. Dünyanın en güçlü ikinci ekonomisi olan Çin ekonomisinde yavaşlama gerçekleşti. 2014 yılını yüzde 7,4 büyüme ile tamamlayan ülke için 2015 yılı büyüme tahmini yüzde 6,8 seviyesinde.

Çin'in yanı sıra Rusya da ekonomik aktivitedeki zayıflama ile ön plana çıkan bir başka ülke oldu. Ukrayna krizi nedeniyle Batılı ülkelerin çeşitli alanlarda yaptırım uyguladığı Rusya ekonomisi, 2015 yılının ilk çeyreğinde yüzde 2,2, ikinci çeyreğinde yüzde 4,6, üçüncü çeyreğinde ise yüzde 4,1 oranında daraldı.

2015 yılı, Türkiye ekonomisi için de zorlu bir yıl oldu. Küresel tarafta en temel etken, ABD Merkez Bankası FED'in 9 yıl aradan sonra faiz artırımına gitmesiydi. Bu karar, Türkiye ve benzer gelişmekte olan ekonomilerden sermaye çıkışlarına ve buna bağlı olarak para birimlerinin ABD doları karşısında sert bir şekilde zayıflamasına yol açtı.

Küresel ortamdaki bu olumsuz koşullara ek olarak, 2015 yılında Türkiye ekonomisinin gündemini iki seçim döneminin yarattığı belirsizlik, bölgesel jeopolitik riskler ve tırmanan terör olayları oluşturdu.

Bu gelişmelere rağmen, büyüme tarafında dirençli bir görünüm sergilendi. Yılın ilk 9 ayında yüzde 3,4 oranında büyüyen Türkiye ekonomisinin, 2015'i yüzde 3'ün üzerinde bir büyüme ile kapatması bekleniyor. Bu büyümede, özellikle tarım sektöründeki iyileşme ve üçüncü çeyrekte artan iç talep etkili oldu.

Türkiye tüketici teknolojisi ürünleri pazarı ise genç nüfusun etkisi ve yeni teknolojilerin yarattığı potansiyel ile dünya ortalamasının üzerinde büyüme seyrine devam etti. Pazarın toplam büyüklüğünün 2015 yılında 40 milyar TL seviyesine ulaşması bekleniyor.

Teknoloji perakende sektöründe, cari açığın azaltılmasına dönük düzenlemeler, kurdaki dalgalanma ve tüketici güveninin düşük seyri, büyümenin yavaş seyretmesine neden oldu. Özellikle 2014 yılında kredi kartı taksit olanaklarını sınırlandıran, cep telefonunda ise tamamen kaldıran yasal düzenleme nedeniyle teknoloji alışverişlerinde farklı kanallara bir kayış olmuştu. Sektör, kaybettiği payı geri almak için çözümler üretti ve pozisyonunu geri kazanmaya başladı.

Hem küresel hem de ülke olarak siyasi ve ekonomik açıdan zor dinamikler içeren bu dönemde, TeknoSA değer yaratan atılımlarına ve yatırımlarına devam etti. 2014'e göre yüzde 5 büyüme ile 3,2 milyar TL toplam gelire ulaştı ve Türkiye pazarındaki liderliğini pekiştirdi.

Sektöre yön veren çalışmalarıyla 15 yıldır zirvede olan TeknoSA, ürün sunan klasik perakendeciden "hizmet sağlayıcısına" dönüşümü ile farkını ortaya koydu. Bu kapsamda, 2014 yılında müşterilerimize tüketici finansmanında alternatif sağlamak için hayata geçirilen TeknoFinans hizmeti, 2015 yılında ciro içindeki payını arttırmaya devam etti. 2015 yılının Şubat ayında hayata geçirilen TeknoSA Mobil hizmeti ile de TeknoSA Türkiye'de mobil iletişim hizmeti veren ilk ve tek teknoloji perakende şirketi oldu. Bunlara ek olarak, çoklu kanaldaki büyüme stratejisi çerçevesinde, tüketicilere kesintisiz deneyim sunan öncü uygulamalar hayata geçirilmeye devam edildi.

Mağazalarda tüketici deneyimine dönük yatırımlar ve verimlilik çalışmalarına odaklanılırken, dijital ve fiziksel kanalların entegrasyonu güçlendirildi. TeknoSA'nın e-ticaret platformu tekno-sa.com, istikrarlı büyümesini sürdürerek, 2014 yılına göre yüzde 50'ye yakın bir büyüme gerçekleştirdi. Tüketiciler tarafından mobil uygulamaların kullanımı artarken, mobil satışların e-ticaret içindeki payı yüzde 15'e yükseldi.

Şu anda ekonomik beklentiler, 2016 yılının yine çetin ama daha olumlu bir yıl olacağına işaret ediyor. TeknoSA, Türkiye'nin lider teknoloji perakendecisi olarak 278 mağazası, dijital platformları ve uzman çalışan kadrosuyla müşterilerine hızlı, kaliteli ve kesintisiz hizmet vermeye devam edecek. İnovasyon kültürümüz, operasyonel mükemmellik anlayışımız ve yaptığımız her işte daima "öncü" ve "örnek" duruşumuz ile hedeflerimiz doğrultusunda ilerleyeceğiz.

Önümüzdeki dönem planlarımızı, verimlilik ve kârlılık odaklı, tüketicilere, sektöre ve ÷lkemize daha fazla değęer sunmak üzere şekillendirdik. Gelecek 5 yıllık süreçte, pazarın üzerinde büyü-meyi hedefliyoruz. Çoklu kanal stratejisi, büyümemizde ana lokomotiflerden biri olacak.

TeknoSA, çevik yapısı, güçlü finansal pozisyonu ve yenilikçi hizmetleri ile Türkiye’de teknoloji alışverişinin değışmeyen adresi olmaya, sektörü büyötmeye ve ekonomiye katkı sağlamaya devam edecek.

2016 yılının ÷lkemiz ve şirketimiz için hayırlı olmasını diler, TeknoSA’nın değışmez liderliğinde katkısı olan tüm paydaşlarımıza teşekkürlerimi sunarım.

Saygılarımla,

Haluk Dinçer

Yönetim Kurulu Başkanı

Yönetim Kurulu(*)

Haluk Dinçer

Yönetim Kurulu Başkanı

Haluk Dinçer, Michigan Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünden 1985 yılında mezun olmuştur. 1988 yılında Michigan Üniversitesi'nde 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'te çalışmaya başlayan Haluk Dinçer, Eylül 2004'ten 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 Üniversitesi Pazarlama ana branşında Uluslararası İşletme yardımcı branşında doktorasını tamamlamıştır.

Profesyonel hayatına 1986 senesinde Boğaziçi Üniversitesi'nde Öğretim Asistanı olarak başlamıştır. Daha sonra Michigan Üniversitesi'nde Üniversite Apartmanları Yerleşkesinde Kültürlerarası Programlama Yardımcısı, Michigan Üniversitesi Uluslararası İş Merkezlerinde Uzman Sistemler Geliştirme Araştırmacısı ve Danışmanı, Bileşim Uluslararası Araştırma ve Danışmanlık 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 Eğitimci 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.

Barış Oran

Yönetim Kurulu Üyesi

Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olan Barış Oran, Georgia Üniversitesi'nde 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 bölgele-
rinde sorumlu Kıdemli Müdür olarak görev almıştır. 2006 yılında KordSA Global’de göreve baş-
layan Barış Oran, sırasıyla İç Denetim Direktörü, Global Finans Direktörü ve CFO görevlerinde
bulunmuştur.

2011 yılında Sabancı Holding Finans Direktörü, 2012 yılında Sabancı Holding Planlama, Rapor-
lama, Finansman Bölüm Başkanı olarak atanan Oran, 2016 yılından itibaren Sabancı Holding
Finans Grup Başkanlığı görevini yürütmektedir.

Nisan 2012’den itibaren de, TeknoSA’da 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 Üniversitesi The Wharton School’da Sos-
yal Sistem Bilimleri Doktorasını tamamlamıştır.

Profesyonel hayatına ABD West Chester Üniversitesi, Clarkson Üniversitesi, INSEAD, Work Re-
search Institute, Bilkent Üniversitesi ve Norwegian Üniversitesi Bilim ve Teknoloji EDWOR
programında öğretim görevlisi olarak devam etmiş olan Babüroğlu, 1998 yılından itibaren Sa-
banıcı Üniversitesi’ndeki görevini ifa etmektedir. 1995 yılında Arama Katılımlı Yönetim Danış-
manlığı’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.

Atıl Saryal

Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi

1938 yılında Ankara’da doğmuştur. İlk ve orta öğretimini Ankara’da tamamladıktan sonra
Texas Üniversitesi’nde mühendislik tahsili görmüştür.

Türkiye’ye dönüşünde, bankacılık sektöründe görev almış, takibinde Sabancı Grubu’na transfer
olmuştur. Adana SaSA ve MarSA’da Genel Müdürlük görevlerini yürütmüştür. 8 yıl Adana Sa-
nayi Odası Başkanlığı’nı üstlenmiştir. PhilSA, ExSA ve PlasSA Yönetim Kurulu üyeliklerinde bu-
lunmuştur. Daha sonra Gıda ve Perakendecilik Başkanlığı’na atanmış ve KraftSA, DanoneSA,
DiaSA, CarrefourSA, MarSA ve SapekSA Yönetim Kurulu Başkanlığı’nı yürütmüştür. 2002 yılında
Grup Başkanlığı’ndan, 2004 yılında Yönetim Kurulu Başkanlıkları ve üyeliklerinden emekli olur-
ken TUSİAD üyeliğinden de ayrılmıştır.

Halen TeknoSA'nın Bağımsız Yönetim Kurulu üyeliğinin yanı sıra KordSA Global, AkçanSA ve OlmukSA Yönetim Kurulu üyeliği ve danışmanlıklarını sürdürmektedir

() TeknoSA Yönetim Kurulu Üyeleri 3 yıllık dönemler ile seçilmektedir. Mevcut Yönetim Kurulu Mart 2015'te göreve gelmiştir. YK üyelerinden 20 Mart 2015 tarihli genel kurulda bağımsız YK üyesi olarak seçilen Muhterem Kaan Terzioğlu 27 Mart 2015 tarihinde, YK üyesi olarak seçilen Osman Mehmet Sindel 30 Haziran 2015 tarihinde istifa etmiştir. Selefinin görev süresi tamamlanıncaya kadar Muhterem Kaan Terzioğlu yerine atanan ve 17 Nisan 2015 tarihinde istifa eden Aydın Günter yerine ise selefinin görev süresi tamamlanıncaya kadar Atıl Saryal atanmıştır.*

Genel Müdür'ün Mesajı

Değerli Ortaklarımız,

Teknolojiyi herkes için kolay ulaşılabilir hale getirmek amacıyla 2000 yılında çıktığımız yolculuğun 16'ıncı yılındayız. Kuruluşumuz, aynı zamanda Türkiye'de organize teknoloji perakendeciliğinin de miladı oldu. Geçtiğimiz 15 yıl boyunca, tüketicilerimizin beklentileri doğrultusunda pek çok ilke imza attık ve sektörde yeniliklerin öncüsü olmayı sürdürdük.

2000 yılından bu yana, 130 milyon teknoloji ürününü tüketicilerle buluşturmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Türkiye'nin teknoloji ürünlerindeki referans noktası olarak bugüne kadar mağazalarımız ve dijital kanallarımızla 1,5 milyar ziyaretçi ağırladık. Yine 15 yılda yaklaşık 15 bin kişiye istihdam olanağı sağlayıp, sektörünün ilki olan TeknoSA Akademi bünyesinde nitelikli insan kaynağı yetiştirdik.

Türkiye teknoloji perakendeciliğinin uzun soluklu lideri olarak ülkemize, çevremize ve tüm paydaşlarımıza daha fazla değer yaratmak, Türkiye'nin dijital dönüşümüne öncülük etmek ve teknolojiye erişimi artırmak üzere çalışmalarımıza hız kesmeden devam ediyoruz.

TeknoSA, 2015 yılında dünyada ve Türkiye'deki ekonomik gelişmelerin yarattığı belirsizliklere, düşük tüketici güven endeksinde, kurlardaki artışın talep ve maliyetler üzerindeki etkilerine rağmen, yüzde 5 büyümeye ile yılı 3,2 milyar TL seviyesi ile tamamladı.

Geçtiğimiz yıl, teknolojiye ürün, hizmet ve çözümün bir arada sunulduğu tek adres olma, her kanalda müşterilerimize kesintisiz hizmet sunma anlayışıyla sektörde ilk niteliğinde önemli atılımlara imza attık.

Yılın ilk çeyreğinde, TeknoSA Mobil markasıyla, mobil iletişim hizmetini hayata geçirdik. Tarife ve paketleri, sadeliği ve kolay anlaşılabilirliğiyle fark yaratan TeknoSA Mobil hattını alan müşterilerimizle daha yakın ve uzun soluklu ilişkinin temellerini atmış olduk. TeknoSA Mobil ile müşterilerimiz TeknoSA'nın zengin ürün çeşitliliğine ve akıllı cihazlar için gerekli olan bağlantı hizmeti-ne tek noktadan ve çok özel avantajlarla ulaşabilme imkânına kavuştular.

Bilgiye erişimi kolaylaştıran, nesnelerin interneti döneminde daha iyi bir yaşam vaat eden akıllı ürünlerin Türkiye'de herkese erişiminde sorumluluğumuzun bilincindeyiz. Bu noktadan hareketle, sunduğumuz geniş ürün yelpazesine ek olarak Temmuz ayında kendimize ait özel markalı akıllı ürünleri de tüketicilerle buluşturmaya başladık. İleri teknolojiyi, erişilebilir fiyatlarla sunduğumuz Preo ailesi ürünlerine tüketiciler yoğun ilgi gösterdi.

Yılın son çeyreğinde hayata geçirdiğimiz ve 278 mağazayı, 10 binlerce ürün çeşidini ve 3 bini aşkın mağaza çalışanını birbirine bağlayan "Bağlantılı Mağaza" projemizle, müşteriye özel mağazacılık deneyimi devrini başlattık. Satış danışmanlarımız sahip oldukları tabletler aracılığıyla, müşteriyi daha iyi tanıyarak onlara hem özel hizmet hem de ihtiyaç duydukları ürünler hakkında çok daha fazla bilgi sunmaya başladılar. Bize kısa ve uzun vadede rekabet üstünlüğü sağlayacak olan "Bağlantılı Mağaza" projemiz, Bilişim Dergisi CIO tarafından düzenlenen CIO 2015'te de ödüle layık görüldü.

Son yıllarda odaklandığımız omni-channel yani çoklu kanal modelinde de iyi bir trend yakaladık. Bu konuda mağaza yaygınlığımızın avantajını ve dijital platformlardaki gücümüzü iyi değerlendireyoruz.

Tüm dünyada olduğu gibi toplam ticaretle, e-ticaretin payı gün geçtikçe yükseliyor. Şu anda en çok satış yapan mağazamız teknosa.com, 2015 yılında yüzde 50'ye yakın büyürken, müşterilerin teknoloji alışverişinde bir numaralı tercihi olmaya devam etti.

Çoklu kanal stratejimiz çerçevesinde müşterilerimizin internetten sipariş ettiği ürüne mağazadan hızla kavuşması için 'Click & Collect' uygulamasını geçtiğimiz yıl hayata geçirmiştik. Bugün internetten sipariş veren her 100 kişiden 15'i ürününü 15-20 dakika içinde mağazalarımızdan teslim alıyor. Bu oranın her geçen gün artısta olduğunu da görüyoruz.

Ayrıca, e-ticaret içinde mobilin payı giderek yükseliyor. Şu anda online trafiğimizin yüzde 50'si mobil platformlardan geliyor. Aplikasyonlarımız ve mobil sitemiz, e-ticaret gelirinin yüzde 15'ini gerçekleştiriyor. 1,5 milyona yakın kişi mobil aplikasyonlarımızı indirmiş durumda ki bu da bizim için kişiye özel 1,5 milyon mağaza demek.

15 yıldır sürdürdüğümüz liderliğimizin, yaygınlığımızın, yılda 250 milyon ziyaretçiyi ağırlamamızın, 5 milyon Turuncu Kartlı müşterimiz ve sosyal medyada 2,5 milyonu aşkın takipçimiz ile sürekli etkileşim içinde olmamızın bize sağladığı çok ciddi bir birikim var. Bu bizi her daim çevik kılıyor. Müşterilerimizin ihtiyaçlarına ve eğilimlerine göre teknolojide çözüm noktası olma yolunda yeni ürün ve hizmetler geliştirme olanağı sağlıyor.

Bu hizmetlerden biri de 2014 yılında hayata geçirdiğimiz ve bu yıl da güçlü büyümesini devam ettiren "TeknoFinans" çatısı altında geliştirdiğimiz tüketici finansman modellerimiz oldu. Tüketicilere iş ortaklığında bulunduğumuz bankalarla birlikte 36 aya varan vadelerle kredi kullanma fırsatı sunmaya başladık. Banka şubesine gitmeden tüm işlemlerin 10 dakikada mağaza içinde tamamlanabildiği kredi imkânından, 2015 yılında 110 binin üzerinde müşterimiz faydalandı.

Tüketicilerin tercihinine göre mağazada, telefonda, evde ve iş yerinde yararlanabileceği kurulumdan teknik desteğe ve korumaya kadar teknolojiyle ilgili katma değerli hizmetlerimizi Dr. Teknolog çatısı altında zenginleştirdik. Teknolojiye hayat veren çözümlerle hem müşterilerimizin her noktada yanında olmayı hem de teknolojinin kullanım ömrünü artırmayı amaçlıyoruz.

TeknoSA çatısı altında Sabancı Holding'in iklimlendirme sektöründeki 30 yıllık deneyimi ile faaliyet gösteren bayi kanalımız İklimSA, başarı grafiğini artırıp, zorlu pazar koşullarına rağmen gelirinde yüzde 30'a yakın artış sağladı.

15 yıldan bu yana teknoloji alanında katma değer sunan işlere imza atan şirketimiz, teknolojinin herkese erişmesi için sosyal sorumluluk projelerine de öncelik veriyor. 2007 yılından bu yana süren Kadın için Teknoloji projemiz kapsamında sağladığımız ücretsiz bilgisayar kurslarına bugüne kadar 15 bin kadın katıldı. Yine yıllardır olduğu gibi sivil toplum örgütlerine ve eğitim kurumlarına yaptığımız teknoloji ürün bağışlarına devam ediyoruz.

Türkiye Futbol Federasyonu ile gerçekleştirdiğimiz işbirliği anlaşması ile 2007 yılından beri 'Milli Takım Teknoloji Tedarikçisi'yiz. Spor ve teknolojinin her geçen yıl artan sinerjisine paralel olarak ortak çalışmalar hayata geçiriyoruz. Bu yıl, takımla ve tüm vatandaşlarla birlikte Euro 2016 heyecanını yaşayacağız.

Bizim en büyük kazancımız insan. TeknoSA'da 3.600 çalışanımızın özveriyle gerçekleştirdiği çalışmalar, tüketiciler tarafından da takdir edildiğinde sürdürülebilir başarıdan söz edebiliyoruz. Bu yıl da müşterilerimiz bizi çok güzel yerlere taşıdı. Alışveriş Merkezleri ve Yatırımcıları Derneği (AYD) ile BAREM işbirliğinde gerçekleştirilen araştırma sonucunda, hem teknoloji market dalında yine "AVM'lerde Tüketicilerin En Beğendiği Marka" seçildik. Ayrıca, AYD tarafından bu yıl ilk kez verilen Anchor Mağaza ödülünü aldık. Roamlar Türkiye'nin Marketing Türkiye dergisi için gençlerle yaptığı araştırmada "Türkiye'nin en cool teknoloji marketi" çıkarken, MediaCat ve Ipsos Araştırma Firması işbirliği ile 8'incisi düzenlenen "Türkiye'nin Lovemark'ları 2015" araştırması sonucuna göre de Türkiye'nin en sevilen teknoloji market markası olduk.

Türkiye'nin dinamizmi, genç nüfusu ve teknolojiye olan ilgisi sayesinde, Tüketici Teknoloji Ürünleri pazarı her yıl çift haneli büyümesini sürdürüyor. Pazarın 2016 yılında da benzer bir performans göstermesini bekliyoruz.

2016 yılı, gelişen teknolojiye ve yeni tüketim alışkanlıklarına paralel olarak teknoloji perakende sektöründe yeniliklerin daha da artacağı bir yıl olacak. Sektör lideri olarak dijital çağın iş yapış biçimleri ve değişen tüketici davranışları çerçevesinde kendimizi sürekli yenileyeceğiz. Müşterilerimiz artık sadece "almak" değil "yapmak" ve "deneyimlemek" için de mağazalara gelmeye başladı. Dijital platformlarımızı geliştirirken, mağazalarımıza da deneyim odaklı yatırımlar yapacağız.

Sektörümüz adına 2016 yılından umutluyuz. Türkiye'deki 278 mağazamız, online ve mobil satış platformlarımızla teknoloji perakende sektöründeki TeknoSA farkını yaşatmaya, liderliğimizi pekiştirmeye devam edeceğiz.

2015 dönemindeki başarılı faaliyetlerimizde emeği geçen, bizleri bugünlere getiren çalışanlarımıza, müşterilerimize, iş ortaklarımıza ve hissedarlarımıza teşekkürlerimi sunuyorum. 2016'nın da başarılarımızın artarak süreceği, birlikte güçlü bir performans yakalayacağımız bir yıl olması dileğiyle.

Saygılarımla,

Bülent Gürçan

Genel Müdür

TeknoSA İcra Kurulu

Bülent Gürcan

Genel Müdür

Bülent Gürcan, 1988 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi İnşaat Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmuştur.

1992-1993 yılları arasında Sony Gulf'da Satış Müdürü, 1993-2000 yılları arasında Max Mara'da Yönetici Ortağı, 2000-2002 yılları arasında TopShop, Topman/GiySA'da Operasyon Müdürü ve 2002-2004 yılları arasında Başer Holding'de Perakende Direktörü olarak çalışmıştır. 2004-2013 yılları arasında TeknoSA bünyesinde Satış Direktörü ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı olarak sorumluluk üstlenen Gürcan, ardından 2 yıl süreyle Media-Saturn Türkiye CEO'su olarak görev yapmıştır.

İngilizce ve Fransızca bilen Gürcan 1 Nisan 2015 itibarıyla, TeknoSA Genel Müdürü olarak görevine devam etmektedir.

Z. Korhan Bilek

Finans Direktörü

Z. Korhan Bilek, 1998 yılında Boğaziçi Üniversitesi Elektrik ve Elektronik Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmuştur. 2000'de Rochester Üniversitesi'nde 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, 2013 yılından bu yana TeknoSA'daki görevine Finans Direktörü olarak devam etmektedir.

Ayşegül Bahçivanoğlu

Pazarlama 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.

İngilizce ve Fransızca bilen Ayşegül Bahçıvanoğlu, 2013 yılında Strateji ve İş Geliştirme Direktörü olarak çalışmaya başladığı TeknoSA'daki görevine 1 Ekim 2015 tarihi itibarıyla Pazarlama Direktörü olarak devam etmektedir.

Cenk Öcal

Yatırım ve İnşaat Direktörü

Cenk Öcal, 1996 yılında Anadolu Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olmuştur. 2008-2010 yılları arasında aynı üniversitenin Halkla İlişkiler Bölümü'nü de 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, Bölge Müdürü ve Satış Direktörü (Kuzey) pozisyonlarında sorumluluk üstlenmiştir.

İngilizce bilen Cenk Öcal, 1 Ekim 2015 itibarıyla TeknoSA'daki görevine Yatırım ve İnşaat Direktörü olarak devam etmektedir.

Cemal Cem Işık

Satış Direktörü

Cem Işık, 2002 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi Jeoloji Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmuş, 2014 yılında Sabancı Üniversitesi'nde Yönetici İşletme Yüksek Lisansını tamamlamıştır.

Profesyonel iş hayatına ABD'de Circuit City'de Satış Danışmanı olarak başlayan Işık, burada Departman Müdürü, Operasyon Müdürü, Satış Sonrası Destek Proje Müdürü, Mağaza Müdürü ve Bölge Müdürü olarak da 6 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, Karadeniz ve Doğu Marmara Bölge Müdürü ve Pazarlama Direktörü olarak sorumluluk üstlenmiştir.

İngilizce bilen Cem Işık, 1 Ekim 2015 itibarıyla TeknoSA'daki görevine Satış Direktörü olarak devam etmektedir.

Asena Yalınız

İnsan Kaynakları Direktörü

Asena Yalınız, Orta Doğu Teknik Üniversitesi İşletme Bölümü'nden 1990 yılında mezun olmuştur.

Profesyonel iş hayatına, 1988 senesinde ESDA şirketinde Araştırma Asistanı ünvanı ile başlamıştır. Daha sonra sırasıyla, Çayeli Bakır İşletmeleri A.Ş.'de İnsan Kaynakları Müdürü, Continent Alışveriş Merkezleri A.Ş. ve TeknoSA şirketlerinde İnsan Kaynakları Direktörü pozisyonlarında görev almıştır. 1 Ağustos 2013 tarihinde CarrefourSA İnsan Kaynakları Direktörü pozisyonuna atanmıştır.

Asena Yalınız, 1 Ağustos 2015 tarihi itibarıyla TeknoSA İnsan Kaynakları Direktörü görevini de vekâleten yürütmektedir.

Seçil Özekin Erdoğan

Strateji ve İş Geliştirme Direktörü

Seçil Özekin Erdoğan, 1995 yılında Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olmuş ve 1997'de Rochester Üniversitesi - 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, GıdaSA'da Finansal Planlama ve Analiz Müdürü pozisyonlarında görev almıştır. 2007 yılında TeknoSA bünyesine katılan Seçil Özekin Erdoğan, Proje Geliştirme Müdürü ve Kategori Direktörü pozisyonlarında sorumluluk üstlenmiştir.

İngilizce ve Almanca bilen Seçil Özekin Erdoğan, 1 Ekim 2015 itibarıyla TeknoSA Strateji ve İş Geliştirme Direktörü olarak görevine devam etmektedir.

Kayhan Ozar

Kategori Direktörü

Kayhan Ozar, İstanbul Üniversitesi İngilizce İşletme Bölümü'nden mezun olduktan sonra İstanbul Bilgi Üniversitesi'nde Executive MBA (Manchester Business School) programını tamamlamıştır.

Kariyerine 1992 yılında Sezginler Gıda'da Satış Yöneticisi olarak başlamış, daha sonra Büyük Müşteriler Müdürü ve Ulusal Müşteriler Müdürü olarak çalışmıştır. 1997 yılında Booker Cash&Carry'de Genel Müdür Vekili, Operasyon Direktörü ve Genel Müdür olarak görev yapmıştır. 2002-2006 yılları arasında ise Cadbury Schweppes'te İhracat Bölge Satış Direktörü görevini üstlenmiştir. 2006-2015 yılları arasında Bimeks'te sırasıyla Satış Grup Direktörü, Satın

Alma Grup Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi olan Ozar, son olarak Genpa'da Tedarik Zinciri Direktörlüğü'nü yürütmüştür.

Kayhan Ozar, 13 Ekim 2015 itibarıyla TeknoSA'daki görevine Kategori Direktörü olarak devam etmektedir.

Önder Kaplancık

Bilgi Sistemleri Direktörü

Önder Kaplancık, 1992 yılında Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmuştur ve 1999 yılında ise Koç Üniversitesi'nde Yönetici İşletme Yüksek Lisans derecesini almıştır.

Profesyonel hayatına 1993 senesinde Arçelik şirketinde Bilgi İşlem Analisti ünvanı ile başlamıştır. Daha sonra sırasıyla Koçfinans Tüketici Kredileri ve Kart Hizmetleri ile PhilSA şirketlerinde Bilgi Sistemleri Müdür Yardımcısı, Araştırma ve Geliştirme Müdürü pozisyonlarında görev almıştır.

2000-2013 yıllarında TeknoSA'da çalışan Önder Kaplancık, 1 Ağustos 2013 tarihinden itibaren CarrefourSA Bilgi Sistemleri Direktörlüğü görevini yürütmektedir.

1 Ekim 2015 tarihi itibarıyla CarrefourSA'daki görevine ek olarak TeknoSA Bilgi Sistemleri Direktörlüğü görevini vekâleten üstlenmiştir.

Evren Dereci

Telekom Servisleri ve İş Geliştirme Direktörü

Evren Dereci, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi İngilizce İktisat Bölümü'nden mezun olmuş ve Massachusetts Institute of Technology (MIT) Sloan School of Management İşletme Yüksek Lisans (MBA) derecesini tamamlamıştır.

Profesyonel iş hayatına Unilever'de pazarlama bölümünde başlamıştır. 2002-2015 yılları arasında; PricewaterhouseCoopers'da danışmanlık ve denetim hizmetlerinde yöneticilik Vodafone'da Kıdemli Müdür, Avea'da Satış Geliştirme ve Planlama Direktörü, Türk Telekom Bireysel İş Birimi Ticari Direktörü ve BimSA'da Telekom Servisleri ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmıştır.

Evren Dereci, 1 Ekim 2015 itibarıyla TeknoSA Telekom Servisleri ve İş Geliştirme Direktörü olarak görevine devam etmektedir.

Tansu Öztörün

İklimSA İş Birimi Direktörü

Tansu Öztörün, İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmuş, İstanbul Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünde de yüksek lisansını tamamlamıştır.

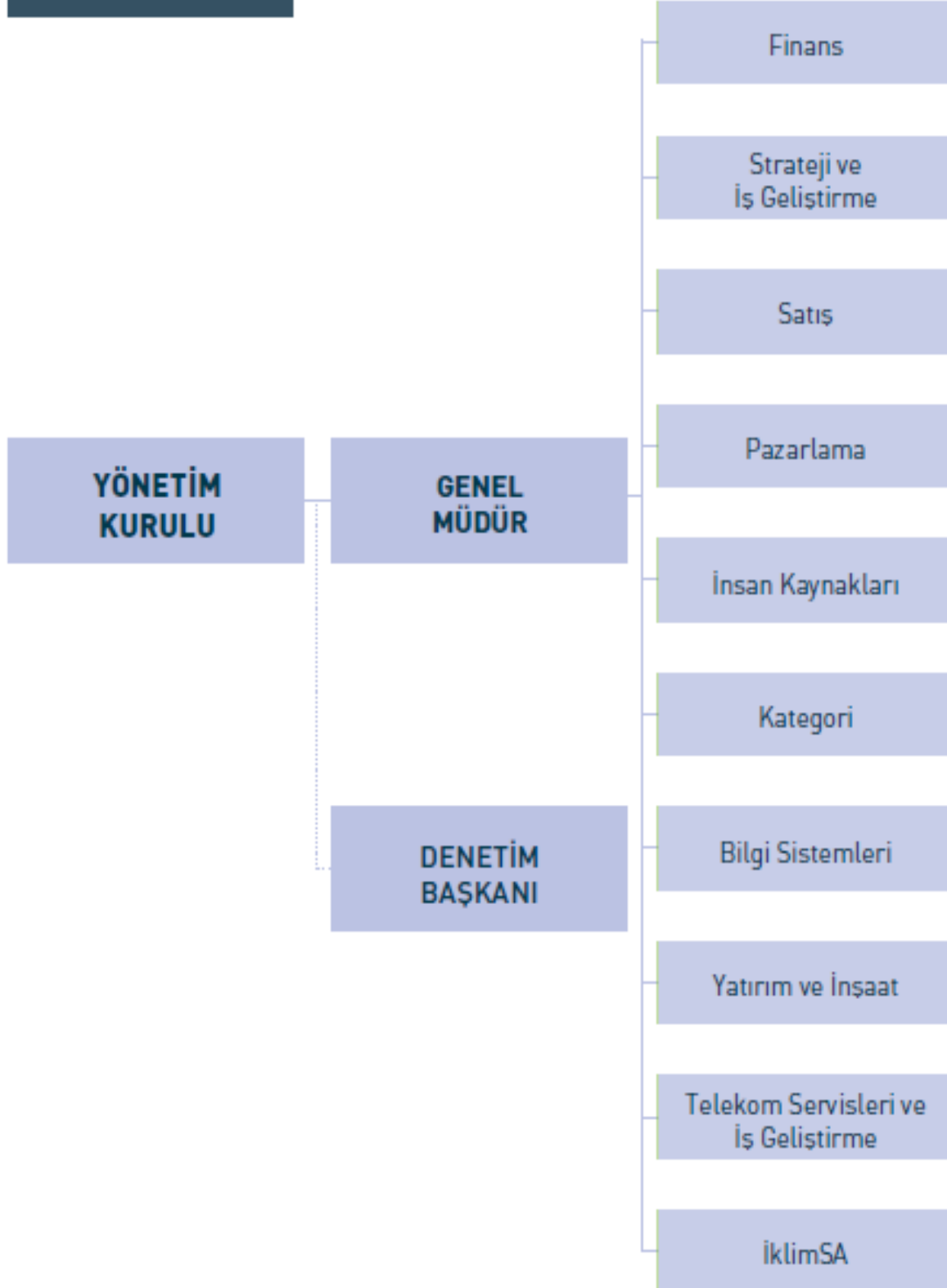
Profesyonel meslek hayatına 1990 yılında Motosan'da Ürün Mühendisi olarak başlayan Öztörün, daha sonra Kurteks A.Ş.'de Satış Sonrası Mühendisi, Otokar'da ise Ticaret Uzmanı olarak görev almıştır. 11 yıl boyunca farklı görevlerde bulunduğu ToyotaSA'da da sırasıyla Pazarlama ve Satış Eğitimi Uzmanı, Satış 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 İklimSA Satış Direktörü olarak çalışmaya başladığı TeknoSA'daki görevine İklimSA İş Birimi Direktörü olarak devam etmektedir.

Dönem içinde görevlerinden ayrılan İcra Kurulu Üyeleri:

- **Necil Oyman** - Genel Müdür / 31 Mart 2015
- **Revna Besler** – İnsan Kaynakları Direktörü / 31 Temmuz 2015
- **Ahmet Asaf Ozan** – Satış Direktörü (Güney) / 30 Eylül 2015
- **Tunç Şenyol** - Bilgi Sistemleri Direktörü / 30 Eylül 2015

Organizasyon Şeması



2015 Faaliyetleri

PERAKENDE SATIŞ

TeknoSA, katma değerli ürün ve hizmetleriyle sektörde fark yaratan öncü ve lider teknoloji perakende zinciridir.

15 Yıldır İstikrarlı Büyüme

2000 yılında 5 mağaza ile faaliyete başlayan TeknoSA, bugün Türkiye'nin dört bir yanındaki mağazaları ve teknosa.com ile tüketicilerine kesintisiz hizmet vermektedir. TeknoSA, kısa bir zamanda istikrarlı bir şekilde büyümüş; kuruluşundan bu yana liderliğini sürekli pekiştirmiştir. 163 kişilik bir ekiple faaliyete başlayan Şirket bugün, konusunda uzman 3.619 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, hem yüzlerce uluslararası markanın binlerce teknoloji ürününü hem de TeknoSA Mobil markasıyla mobil iletişim hizmeti ve Preo markasıyla kendi özel markalı ürünlerini 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 Exextra mağazaları ile de yenilikçi anlayışını yansıtmaktadır.

SATIŞ SONRASI HİZMETLER

TeknoSA, müşterilerinin teknoloji konusundaki ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla 444 55 99 – Müşteri Hizmetleri ve geniş ürün yelpazesine sahip www.teknosa.com internet mağazası kanalıyla kesintisiz hizmet vermektedir.

TeknoSA Çağrı Merkezi, 444 55 99 numaralı telefonu ile müşterilerin her türlü bilgi ihtiyacını sağlamak üzere, tüm süreci büyük bir titizlikle analiz ederek, müşteri memnuniyeti sağlamaktadır. Müşteriler, mağaza adres ve telefon bilgisini, turuncu puan miktarlarını ya da alacakları bir ürünün stokta olup olmadığını Çağrı Merkezi üzerinden sıra beklemeden otomatik sesli yanıt sistemi ile anında öğrenebilmektedir.

2014 yılında teknosa.com üzerinde hayata geçirilen online chat uygulaması ise Çağrı Merkezi'ni aramadan çözüm bulmak isteyen müşterilere yön göstermektedir. Mayıs 2015 döneminde devreye alınan yeni müşteri takip yazılımı ile çağrı merkezine talep ve şikâyetlerini ileten müşteriler, kendilerine gönderilen link üzerinden kayıtlarının son durumunu takip edebilmektedir. Ayrıca müşteriler, yine bu link üzerinden çağrı merkezini aramadan da yeni talep/şikâyet kaydı açabilmektedir.

İKLİMSA

“Türkiye’nin İklimlendirme Merkezi” olarak konumlandırılan İklimSA, iklimlendirme sektöründe 30 yıldır faaliyet gösteren Sabancı Holding deneyimiyle, dünyanın önde gelen markalarını müşterilerine, seçkin merkezlerinde, tek bir çatı altında sunmaktadır. İklimSA çatısı altında Mitsubishi Heavy Industries, Samsung, Sigma (private label) marka klimalar; Sharp marka buzdolapları bulunmaktadır.

Dört farklı marka ve 200’e yakın model sunan İklimSA, Türkiye genelinde 43 ilde 191 yetkili satıcısı, 64 ilde 222 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-TİCARET

TeknoSA’nın 2014 yılında e-ticarete iş gücü, teknoloji yatırımı ve kaynak transferi konularındaki yükselişi 2015 yılında da devam etmiştir. Şirket, hem elektronik perakende piyasasındaki hem de hızla gelişen e-ticaret sektöründeki pazar payını artırma odaklı bir e-ticaret stratejisi sürdürmüş ve buna göre, mevcut internet sitesi www.teknosa.com’a yapılan yatırımlar ile iş hacminde büyüme sağlamıştır.

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 kolaylaştırmak ve tüm teknoloji ürünlerini küçük mağazaların bulunduğu bölgelerdeki müşteriler için erişilir kılmak gibi ikili bir işlev sürdürmektedir.

E-ticaretin tüm dünyadaki hızlı büyüme trendine bağlı olarak, mağazaları deneyim alanına ve dijital platformlarla entegre bir yapıya dönüştüren çoklu kanal, büyümenin lokomotifi haline gelmiştir. Şirket, e-ticaret ve mobil ticarete geleceğe dönük aksiyonlar almaktadır. Bu kapsamda, TeknoSA’nın sektöründe öncü olduğu ve internetten sipariş verip mağazadan teslim almayı mümkün kılan Click & Collect uygulamasının e-ticaret gelirlerinden aldığı pay yüzde 15’e ulaşmıştır. Çoklu kanal stratejisi kapsamındaki stok senkronizasyonu, stok bulunurluğu ve paralel kampanyalar ile müşteriler her kanalda kesintisiz ve entegre bir alışveriş deneyimi yaşayabilmektedir.

2014 yılına oranla yüzde 50’ye yakın büyüme gösteren teknosa.com’un trafiği de yüzde 35 artmıştır. Ziyaretçi sayısı yükselmekte olan teknosa.com’un yanı sıra mobil kanaldaki müşterilerin sayısı da giderek artmaktadır. Toplam e-ticaret trafiğinin içerisinde mobil platformlarından gelen trafiğin payı yüzde 50’ye ulaşmıştır.

Ayrıca IOS ve Android uygulamalarındaki üye sayısı ise 1,5 milyona ulaşmıştır. Akıllı telefon ve ürün penetrasyonunun çok artması, mobil uygulamaların kullanım oranını da pozitif etkilemektedir.

KlikSA 1,5 kata yakın büyüdü

Sabancı Topluluğu'nun e-ticaret platformu KlikSA, 2014 yılını gelir bazında 1,5 kata yakın bir büyüme ile tamamlamıştır. 2012 yılından bu yana çok kategorili e-ticaret şirketi olarak hizmet veren KlikSA İç ve Dış Ticaret A.Ş.'nin, 11 Ocak 2016 itibariyle, kliksa.com ismiyle, TeknoSA çatısı altında outlet kanalı olarak faaliyetlerini sürdürmesine karar verilmiştir. Tüketicilerine geniş ürün gamıyla hizmet veren kliksa.com, TeknoSA ile oluşturacağı güç birliği ile kesintisiz hizmet ve alışveriş deneyimi yaşatmaya devam edecektir.

YATIRIMLAR

Türkiye'nin en yaygın ve ulaşılabilir teknoloji perakendecisi olan TeknoSA, 2015 hedefleri doğrultusunda mağaza ve online kanallarına yatırım yapmaya devam etmiştir.

Kendi faaliyet alanında büyümesini istikrarla sürdüren TeknoSA, 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.

ÜRÜN VE HİZMETLER

TeknoSA Mobil

TeknoSA, 2015 yılında da zorlu pazar koşullarına rağmen, müşterilerine yeni hizmet ve ürünler sunma stratejisi kapsamında atılımlarına devam etmiş ve Şubat ayında TeknoSA Mobil'i lanse etmiştir. TeknoSA Mobil ile Türkiye'de mobil iletişim hizmeti veren ilk ve tek teknoloji perakende şirketi olan TeknoSA, TeknoSA Mobil hattı alan müşterilerine teknoloji ürünlerinde avantajlı ve farklı bir çözüm sunmakta ve fırsatlar sağlamaktadır.

TeknoSA Preo

Temmuz ayında TeknoSA'ya ait özel markalı akıllı ürün ilk kez tüketicilerle buluşturulmuştur. TeknoSA Preo P1 model akıllı telefon ve Pwatch akıllı saat ardından 2015 yılı sonu itibarı ile de daha gelişmiş özellikleriyle dikkat çeken Preo P2 ve Pwatch2 TeknoSA Preo ailesine katılmıştır.

Bağlantılı Mağaza

TeknoSA, 2015'te "Bağlantılı Mağaza" projesini hayata geçirmiştir. Bu proje ile sektörde bir ilke imza atılarak 278 mağaza, 10 binlerce ürün çeşidi ve 3000 mağaza çalışanı birbirine bağlanmıştır. Satış danışmanları ellerindeki tabletler aracılığıyla müşteriye daha iyi tanıyarak onlara ihtiyaç duydukları ürünler hakkında çok daha fazla bilgi sunmaya başlamışlardır. Müşteriye

özel mağaza deneyimi sunan bu proje, Bilişim Dergisi CIO tarafından düzenlenen CIO 2015’te de ödüle layık görülmüştür.

TeknoFinans

TeknoSA, tüketicilerin ihtiyaç ve beklentileri doğrultusunda farklı finansman modelleri sunmaktadır. 2015 yılında tüm tüketici finansman modelleri “TeknoFinans” çatısı altında toplanmış ve ödemeler kredi kartlı ve kredi kartsız olmak üzere çeşitlendirilmiştir. Geleneksel POS cihazı üzerinden çalışan taksitli modellerin yanı sıra taksit sınırlamasına çözüm olarak tüketicilere mağazalarda anında kullanabilecekleri, 36 aya varan vadelerle kredi fırsatları sunmaya başlanmıştır. Tüketiciler, banka şubesine gitmeden tüm işlemleri 10 dakikada mağaza içinde bitirebilmektedirler. 2015 yılında 110 binin üzerinde müşteriye tüketici kredisi kullandırılmıştır. Böylelikle TeknoSA orta büyüklükte bir banka hacmi kadar tüketici kredisi hacmine ulaşmıştır.

Dr. Teknolog

TeknoSA, tüketicilerin mağazada, telefonda, evde ve iş yerinde faydalanılabilecek kurulumdan teknik desteğe ve korumaya kadar teknolojiyle ilgili geniş kapsamlı hizmetlerini Dr. Teknolog çatısı altında toplamıştır.

Dr. Teknolog kapsamında; Ek Garanti, Güvenlik, Mağazada Hizmet, Telefonda Hizmet, Web’de Hizmet ve Yerinde Hizmet olmak üzere 6 farklı kategoride hizmet paketi sunulmaktadır.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

İNSAN KAYNAKLARI

TeknoSA, kariyer planlaması için altyapı hazırlanması ve nitelikli işgücü yaratılması için 2005 yılında kurduğu TeknoSA Akademi'ye yönelik yatırımlarını sürdürmektedir. Geleceğin teknoloji perakendecilerinin yetiştirildiği TeknoSA Akademi'de, çalışanlara perakende sektöründeki yeniliklerin aktarılması ve çalışanların yetkinliklerinin geliştirilmesi amaçlanmaktadır. Kurulduğu günden bu yana 12 binin üzerinde mezun veren Akademi, TeknoSA çalışanlarına, işe başladıkları ilk günden itibaren etkili ve doğru kariyer planlaması fırsatı 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 hayata 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. 750'nin üzerinde video kaynağının sunulduğu platformda çeşitli yarışmalar düzenlenerek şirket içi paylaşım da artırılmıştır. Birbirinden öğrenmeyi destekleyen ve sosyal medya özellikleri ile tasarlanmış "SosyalLİG" platformu, sosyal öğrenme deneyimlerini artıran yeni bir kaynak olmuştur. "Cep'TE Akademi" mobil uygulamasıyla, www.teknosaakademi.com'da sunulan birçok dijital kaynağa gelişim platformlarına akıllı cihazlardan da erişim imkânı 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, geri dönüşüm ve enerji verimliliği faaliyetlerini sürdürerek, elektronik atık toplama, çevre dostu poşet kullanımı, enerji verimliliği konularında yaptığı çalışmalar ile sektörüne örnek teşkil etmektedir.

TeknoSA 2003 yılından bu yana, tüketicilerin elektronik atıklarını ve pilleri, TeknoSA mağazalarındaki atık istasyonlarında toplayarak veya ücretsiz olarak evlerinden teslim alarak, TAP ve Exitcom işbirliğiyle geri dönüşüme kazandırmaktadır. 2010 yılından günümüze değin Türkiye'nin dört bir yanındaki TeknoSA mağazalarında 60 tona yakın elektronik atık ve tonlarca pil toplanmıştır.

TeknoSA, işyerlerinde elektrik ve su tüketimini kontrol edici çalışmalar da yapmakta, çevre dostu ve tasarruflu cihazların kullanımı sağlanmaktadır.

Ayrıca 2015 yılında, TeknoSA Gönüllülük çalışmaları kapsamında İzmir Urla Kadiovacık Bölgesi'nde TEMA Vakfı için 5.000 fidanlık Hatıra Ormanı oluşturulmuştur.

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 58 ilde 15 bine yakın kadına ücretsiz bilgisayar eğitimi verilmiştir. 2015 yılı sonunda Kadın için Teknoloji eğitimlerine Enocta işbirliği ile yeni bir boyut getirilmiştir. Eğitim alan kadınların kişisel gelişimlerine daha çok destek olabilmek için kadınlara online eğitim imkanları da sunulmaya başlanmıştır. Böylece kadınlar artık hem Microsoft Office programları hakkında, hem de zaman-stres yönetimi, iletişim, girişimcilik, aile ilişkileri gibi birçok konuda istedikleri yerde eğitim alabilmektedir.

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 gelirinse 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.

MİLLİ TAKIMLAR SPONSORLUĞU

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.

Kurumsal Yönetim

KURUMSAL YÖNETİM İLKELERİ

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 menfaatinin gözetilmesini, sürdürülebilir başarı hedefli yönetim sürecidir. Kurumsal Yönetim İlkeleri gereği oluşturulan politikalar ve Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Raporu ve Şirket'in resmi internet sayfası www.teknosa.com'da açıklanmıştır.

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
Diğer	12.824.657,81	11,66
Toplam	110.000.000,00	100,00

Personel Yapısı

	2014	2015
TeknoSA İdari Personel	536	482
TeknoSA Mağaza Personeli	2.902	3.052
KlikSA	73	85
Toplam	3.511	3.619

DÖNEM SONRASI GELİŞMELER

Şirketimizin 31 Aralık 2015 itibarıyla sona eren hesap dönemi ardından kamu ile paylaştığı önemli gelişmeler şöyledir:

Bağlı ortağımız Kliksa İç ve Dış Ticaret A.Ş.'deki yeniden yapılanma hakkında (11 Ocak 2016)

Şirketimiz, 26.11.2015 tarihinde yayınlamış olduğu Özel Durum Açıklaması'nda, %100 bağlı ortaklığı olan "Kliksa İç ve Dış Ticaret A.Ş.'nin e-ticaret sektöründeki güçlü konumunu pekiştirmek ve stratejik alternatifleri değerlendirmek amacıyla, bir yatırım bankası ile danışmanlık anlaşması imzaladığını kamuoyu ile paylaşmıştı.

Yürütülen çalışmalar sonrasında, şirketimizin hızlı büyüyen e-ticaret kanalındaki yüksek ivmeli büyüme stratejisini çoklu kanal (omni-channel) stratejisi ile devam ettirmesine karar verilmiştir.

Bu kapsamda, 2012 yılından bu yana çok kategorili e-ticaret şirketi olarak hizmet veren Kliksa İç ve Dış Ticaret A.Ş., %100 bağlı ortaklığımız olarak kalmaya devam edecek ve 11.01.2016 itibarıyla, kliksa.com ismiyle, TeknoSA çatısı altında outlet kanalı olarak faaliyetlerini sürdürecektir. Yeni strateji ile birlikte kliksa.com, TeknoSA'nın deneyim ve gücünden daha fazla faydalanacaktır. Tüketicilerine geniş ürün gamıyla hizmet veren kliksa.com, TeknoSA ile oluşturacağı güç birliği ve sinerjiler ile kesintisiz hizmet ve alışveriş deneyimi yaşatmaya devam edecektir.

Rüşvet ve Yolsuzlukla Mücadele Politikası (19 Ocak 2016)

Şirketimiz Yönetim Kurulu'nun 18 Ocak 2016 tarih, 1763 nolu kararı ile,

Kurumsal Yönetim Komitesi tarafından hazırlanan ekteki Rüşvet ve Yolsuzlukla Mücadele Politikası görüşülmüş ve kabul edilmiştir.

KlikSA Sermaye Artışı (8 Şubat 2016)

%100 bağlı ortaklığımız Kliksa İç ve Dış Ticaret Anonim Şirketi'nin 50.000.000,00 TL.sı olan sermayesinin, 80.000.000,00 TL.sı arttırılmak sureti ile 130.000.000,00 TL.sına çıkartılması işlemi, 05.Şubat.2016 tarihinde İstanbul Ticaret Sicil Müdürlüğü tarafından tescil edilerek ilan edilmiştir.

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.

2015 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.

TeknoSA Yönetim Kurulu'nda, Tebliğ'in 4.3.1 nolu maddesine uygun olarak beş üye, Tebliğ'in 6. Maddesi'nin 1. Fıkrasındaki istisnaya uygun olarak ise iki adet bağımsız üye bulunmaktadır. Şirketimiz Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Osman Mehmet Sindel, 30.06.2015 tarihi itibarıyla Yönetim Kurulu Üyeliğinden istifa etmiştir.

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, İnsan Hakları Evrensel Bildirgesi'ne destek olur ve saygı gösterir. TeknoSA, Tebliğ'in 3.5.2. nolu maddesine uyum sağlamak amacı ile İrtikâp ve Rüşvetle Mücadele Politikasını oluşturup, politikayı tüm menfaat sahiplerine 19 Ocak 2016 tarihinde TeknoSA'nın Yatırımcı İlişkileri internet sitesi (<http://yatirimci.teknosa.com/anasayfa>) ve KAP aracılığıyla duyurmuştur.

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 Düzey 3 Lisansı bulunmaktadır. Yatırımcı İlişkileri Görevlisi olarak ise Zeynep Deniz Dalgın görevlidir.

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 2015 yılı içerisinde yurt içinde ve dışında toplam 90 yatırımcı ve analistle görüşme yapılmış; gelen sorular cevaplandırılmış; gelen 100 adet e-posta yanıtlanmıştır. Buna ek olarak, şirketin finansal sonuçları ile ilgili olarak 4 adet telekonferans düzenlenmiş ve yurt içi ve yurt dışında toplam 6 adet Yatırımcı Konferansına katılım sağlanmıştır.

1 Ocak 2015 – 31 Aralık 2015 tarihleri arasında TeknoSA İç ve Dış Ticaret A.Ş. tarafından 22 adet özel durum açıklaması yapılmıştır. Bu dönem içerisinde, SPK veya BIST tarafından herhangi bir bilgi talebinde bulunulmamıştır.

Mevzuat gereği hazırlanması gereken 2015 yılı Yatırımcı İlişkileri faaliyetlerine ilişkin, 31 Aralık 2015 sonu itibarıyla hazırlanan rapor, 3.Şubat.2016 tarihinde Yönetim Kurulu’na sunulmuştur.

2.2 Pay Sahiplerinin Bilgi Edinme Haklarının Kullanımı

2015 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. 2015 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 Yönetim sekmesi altındaki "Genel Kurul" başlığı altında, TeknoSA Yatırımcı İlişkileri internet sitesinde paylaşılmıştır.

TeknoSA'nın 2014 yılı Olağan Genel Kurul toplantısı, 20 Mart 2015 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 26 Şubat 2015 tarih, 8767 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 ulaşılması 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 değeri; itibari değeri 67.870.134,77 TL olan, 6.787.013.477 adet pay ile temsil edilerek, %61,70 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 2014 Yılı Faaliyet Raporu, Denetçi Raporu ve Finansal tablolar hakkında bilgilendirme, yapılan Bağış ve Yardımlar hakkında Genel Kurul'a bilgi verilmesi, Yönetim Kurulu üyelerinin ibrası, 2014 yılı kârının kullanım ve dağıtım şeklinin belir-

lenmesi, Bağış ve Yardım Politikasının onaylanması ve Şirketin 2015 yılında yapacağı bağışların sınırının belirlenmesi, Yönetim Kurulu Üyelerinin seçimi ve Yönetim Kurulu Üyelerinin görev sürelerinin tespiti, Yönetim Kurulu Üyelerinin ücretleri ile huzur hakkı, ikramiye ve prim gibi hakların 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 2014 yılında kamu menfaatine yararlı kurumlara toplam 46.529 TL tutarında bağış yaptığı ortakların bilgisine sunulmuş ve Genel Kurul'un onayına sunulan Bağış ve Yardım Politikası oy çokluğu ile kabul edilmiştir.

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 2015 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, 2015 yılında buna ilişkin eleştiri ya da şikâyet olmamıştır.

2.5 Kâr Payı Hakkı

TeknoSA'nın 20 Mart 2015 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 paylarının, mevcut payların tamamına, bunların ihraç ve iktisap tarihlerine bakılmaksızın eşit olarak, en kısa sürede dağıtılması kabul edilmekle birlikte; kar payları, Genel Kurul onayını takiben belirlenmiş yasal süreler içerisinde 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 20 Mart 2015 tarihli Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda, ilgili kanun ve esas sözleşme hükümleri dikkate alınarak, 110.000.000 TL sermayeyi temsil eden pay sahibi ortaklara %14,60 (brüt), %12,41 (net) oranında toplam 16.060.000,00 TL kâr payı ödenmesine ve ödemelerin 25 Mart 2015 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, Tebliğ'in 2.1 Kurumsal İnternet Sitesi içeriği başlığı ve ekindeki esas alınacak Kurumsal Yönetim İlkeleri 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 SAHİPLERİ

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 temini 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, 2015 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 süreçleri, İnsan Kaynakları Direktörü Asena Yalınız tarafından yürütülmekte olup, 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 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, doldurdıkları "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 öncü olmaktadır.

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. TeknoSA Yönetim Kurulu’nda, Tebliğ’in 4.3.1 nolu maddesine uygun olarak beş üye, Tebliğ’in 6. Maddesi’nin 1. Fıkrasındaki istisnaya uygun olarak ise iki adet bağımsız üye bulunmaktadır. Şirketimiz Yönetim Kurulu Üyesi Sayın Osman Mehmet Sindel, 30.06.2015 tarihi itibarıyla Yönetim Kurulu Üyeliğinden istifa etmiştir.

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 ilişkin 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 sunmaktadır. Bu üye, sefelinin 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 belirler ve bu hedeflere ulaşmak için politika oluşturur” tavsiyesine ilişkin bir Şirket politikası bulunmamasına rağmen bu konuda özen gösterilmektedir.

Mart 2015’e 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:

YÖNETİM KURULU (*)

ADI SOYADI	GÖREVİ	ŞİRKET’TE BULUNDUĞU SÜRE	ŞİRKET DIŞINDAKİ GÖREVİ
Haluk Dinçer	Yönetim Kurulu Başkanı	12 yıl	Sabancı Holding Perakende ve Sigorta Grup Başkanı
Temel Cüneyt Evirgen	Yönetim Kurulu Başkan Yrd.	11 yıl	Sabancı Üniversitesi Öğretim Üyesi
Barış Oran	Yönetim Kurulu Üyesi	4 yıl	Sabancı Holding Finans Grup Başkanı
Oğuz Nuri Babüroğlu	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi	4 yıl	Eti Gıda A.Ş.’de Yönetim Kurulu Üyesi
Atıl Saryal	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi	1 yıl	KordSA/AkçanSA/Olmuksan şirketlerinde Yönetim Kurulu Üyesi

(*) YK üyelerinden 20 Mart 2015 tarihli genel kurulda bağımsız YK üyesi olarak seçilen Muhterem Kaan Terzioğlu 27 Mart 2015 tarihinde, YK üyesi olarak seçilen Osman Mehmet Sindel 30 Haziran 2015 ve istifa etmiştir. Selefinin görev süresi tamamlanıncaya kadar Muhterem Kaan Terzioğlu yerine atanan ve 17 Nisan 2015 tarihinde istifa eden Aydın Günter yerine ise selefinin görev süresi tamamlanıncaya kadar Atıl Saryal atanmıştır.

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 çağırılmazsa 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 kararları, içlerinden birisinin belirli bir hususa ilişkin olarak yaptığı öneriye, diğerlerinin yazılı olurları alınmak suretiyle de alınabilir.

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

Şirket Yönetim Kurulu 01.01.2015 - 31.12.2015 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. 2015 yılında yapılan toplantılarda Yönetim Kurulu Üyeleri tarafından alınan kararlar aleyhinde farklı görüş açıklanmamıştır.

Şirket Yönetim Kurulu Üyeleri, 2015 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, riziko bilinçli, kararlarında saydam ve içeriye ve dışarıya karşı sorumlu, paydaşlarının menfaatini gözetken, sürdürülebilir başarı hedefli bir yönetim sürecinin devamlılığını 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 temineder 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.

TeknoSA Yönetim Kurulu'nun, 17 Nisan 2015 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
Atıl Saryal	Kurumsal Yönetim Komitesi Üyesi	Bağımsız Y.K. Üyesi
Z. Korhan Bilek	Kurumsal Yönetim Komitesi Üyesi	TeknoSA Finans Direktörü

Kurumsal Yönetim Komitesi 2015 yılında 6 kez toplanmıştır.

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 düşürebilecek stratejik, operasyonel, finansal, uyum ve sair her türlü riskin erken teşhisi, bunun için gerekli 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 üyeleri tercihen icra yetkisi olmayan Yönetim Kurulu Üyeleri arasından seçilir.

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

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

TeknoSA Yönetim Kurulu'nun, 17 Nisan 2015 tarihli kararı ile Riskin Erken Saptanması Komitesi üyeleri şu şekilde belirlenmiştir:

ADI SOYADI	GÖREVİ	YÖNETİM KURULU ÜYELİĞİNİN MAHİYETİ
Oğuz Nuri Babüroğlu	Riskin Erken Saptanması Komitesi Başkanı	Bağımsız Y.K. Üyesi
Atıl Saryal	Riskin Erken Saptanması Komitesi Üyesi	Bağımsız Y.K. Üyesi

Riskin Erken Saptanması Komitesi 2015 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, 17 Nisan 2015 tarihli kararı ile Denetim Komitesi üyeleri şu şekilde belirlenmiştir:

ADI SOYADI	GÖREVİ	YÖNETİM KURULU ÜYELİĞİNİN MAHİYETİ
Atıl Saryal	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 ulaşp 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.

2015 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

2015 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.

Teknosa A.Ş. Yönetim Kurulu tarafından hazırlanan 8 Şubat 2016 tarihli bu raporda, Teknosa A.Ş.'nin hâkim ortağı ve hâkim ortağının bağlı ortaklıkları ile 2015 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. 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.

Finansal Tablolar

BAĞIMSIZ DENETİMDEN GEÇMİŞ 31 ARALIK 2015 TARİHLİ KONSOLİDE BİLANÇO

(Tutarlar aksi belirtilmedikçe bin TL olarak ifade edilmiştir.)

	Dipnot Referansları	Cari Dönem 31 Aralık 2015	Geçmiş Dönem 31 Aralık 2014
VARLIKLAR			
Dönen Varlıklar		855.808	761.774
Nakit ve nakit benzerleri	5	305.285	192.998
Ticari alacaklar	6	51.203	26.832
<i>İlişkili taraflardan ticari alacaklar</i>	4	<i>2.008</i>	<i>3.999</i>
<i>İlişkili olmayan taraflardan ticari alacaklar</i>		<i>49.195</i>	<i>22.833</i>
Stoklar	8	480.611	530.417
Peşin ödenmiş giderler	9	15.677	9.872
Cari dönem vergisiyle ilgili varlıklar	23	460	-
Türev araçlar	26	360	-
Diğer dönen varlıklar	16	2.212	1.655
Duran Varlıklar		175.467	187.204
Diğer alacaklar	7	671	710
Yatırım amaçlı gayrimenkuller	10	10.557	10.746
Maddi duran varlıklar	11	98.760	118.261
Maddi olmayan duran varlıklar	12	21.857	27.165
Peşin ödenmiş giderler	9	149	308
Ertelenmiş vergi varlığı	23	24.570	16.072
Diğer duran varlıklar	16	18.903	13.942
TOPLAM VARLIKLAR		1.031.275	948.978

	Dipnot Referansları	Cari Dönem 31 Aralık 2015	Geçmiş Dönem 31 Aralık 2014
KAYNAKLAR			
Kısa vadeli yükümlülükler		950.447	757.228
Ticari borçlar	6	870.728	691.683
<i>İlişkili taraflara ticari borçlar</i>	4	4.332	7.321
<i>İlişkili olmayan taraflara ticari borçlar</i>		866.396	684.362
Çalışanlara sağlanan faydalar kapsamında borçlar	13	8.896	8.006
Diğer borçlar	7	1.014	802
<i>İlişkili olmayan taraflara diğer borçlar</i>		1.014	802
Ertelenmiş gelirler	9	25.286	21.489
Dönem karı vergi yükümlülüğü	23	-	1.435
Kısa vadeli karşılıklar		20.018	9.102
<i>Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin karşılıklar</i>	13	17.630	8.011
<i>Diğer kısa vadeli karşılıklar</i>	14	2.388	1.091
Diğer kısa vadeli yükümlülükler	16	24.505	24.711
Uzun vadeli yükümlülükler		4.306	3.370
Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin karşılıklar	13	4.306	3.370
ÖZKAYNAKLAR		76.522	188.380
Ödenmiş sermaye	17	110.000	110.000
Sermaye düzeltmesi farkları	17	6.628	6.628
Kardan ayrılan kısıtlanmış yedekler	17	8.704	7.161
Diğer yedekler		3	3
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılacak birikmiş diğer kapsamlı gelirler veya giderler		288	-
<i>Riskten korunma kazançları</i>		288	-
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacak birikmiş diğer kapsamlı gelirler veya giderler		(1.984)	(471)
<i>Tanımlanmış fayda planları yeniden ölçüm kayıpları</i>		(1.984)	(471)
Geçmiş yıllar karları		47.456	85.034
Net dönem (zararı)		(94.573)	(19.975)
TOPLAM KAYNAKLAR		1.031.275	948.978

**BAĞIMSIZ DENETİMDEN GEÇMİŞ 1 OCAK - 31 ARALIK 2015 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 2015	Geçmiş Dönem 1 Ocak – 31 Aralık 2014
Hasılat	18	3.167.165	3.018.260
Satışların maliyeti (-)	18	(2.615.853)	(2.467.373)
BRÜT KAR		551.312	550.887
Pazarlama giderleri (-)	19	(499.746)	(462.680)
Genel yönetim giderleri (-)	19	(57.266)	(46.387)
Esas faaliyetlerden diğer gelirler	20	19.452	9.911
Esas faaliyetlerden diğer giderler (-)	20	(97.178)	(60.095)
ESAS FAALİYET ZARARI		(83.426)	(8.364)
Yatırım faaliyetlerinden gelirler	21	3.879	6.566
FİNANSMAN GİDERLERİ ÖNCESİ FAALİYET ZARARI		(79.547)	(1.798)
Finansman giderleri (-)	22	(23.217)	(22.250)
VERGİ ÖNCESİ ZARAR		(102.764)	(24.048)
Vergi geliri / (gideri)		8.191	4.073
- Dönem vergi gideri	23	-	(4.747)
- Ertelenmiş vergi geliri	23	8.191	8.820
DÖNEM ZARARI		(94.573)	(19.975)
DİĞER KAPSAMLI GELİR / (GİDER)			
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacaklar		(1.513)	(171)
<i>Tanımlanmış fayda planları yeniden ölçüm kayıpları</i>		(1.892)	(214)
<i>Diğer kapsamlı gelire ilişkin ertelenmiş vergi geliri</i>		379	43
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılacaklar		288	-
<i>Riskten korunma kazançları</i>		360	-
<i>Diğer kapsamlı gidere ilişkin ertelenmiş vergi gideri</i>		(72)	-
TOPLAM KAPSAMLI GİDER		(95.798)	(20.146)
Pay başına (kayıp) / kazanç (1000 ADET)	24	(0,086)	(0,018)

Teknosa Yatırımcı İlişkileri

Erman Tütüncüoğlu

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

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