



01.01.2017 – 31.03.2017
ARA DÖNEM FAALİYET RAPORU

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

İçerik

Kurumsal Künye	2
Ortaklığın Tarihçesi ve Gelişimi	3
Ortaklık Yapısı	4
Vizyon, Misyon ve Değerler	4
Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum	5
Yönetim Kurulu ve Komiteler	5
Yönetimde Söz Sahibi Personel	7
Organizasyon ve Personel Yapısı	7
Ekonomik Değerlendirme	8
Pazarın Değerlendirilmesi	9
Teknosa 2017 Yılı 3 Aylık Sonuçlarının Değerlendirmesi	11
İleriye Yönelik Beklentiler	11
Dönem İçerisindeki ve Sonrasındaki Önemli Gelişmeler	12
Risk Yönetimi ve İç Kontrol Mekanizması	13
Finansal Tablolar	14
Finansal Rasyolar	17

Kurumsal Künye

Ticaret Ünvanı	Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş.
Merkez Adresi	Barbaros Mahallesi, Mor Sümbül Sk, N7/3F 1-18 Nida Kule Ataşehir Güney, 34746 Ataşehir/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	Ana Pazar
Dahil Olduğu Endeks	BIST TÜM / BIST HİZMETLER / BIST YILDIZ / BIST TİCARET / BIST TÜM-100

Ortaklığın Tarihçesi ve Gelişimi

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



Teknosa’nın faaliyetleri mağazacılık, bayi ağı ve e-ticaret olarak üç grup altında sınıflanmıştır. Mağazalarda tüketici elektroniği, görüntüleme, bilişim teknolojisi, telekom ürünleri ve beyaz eşya perakendeciliği yapılmaktadır. 2016 yılında 16. yaşını kutlayan Teknosa, Türkiye’nin ilk ve en yaygın teknoloji perakende zinciridir. 2000 yılında beş mağaza ile başlayan faaliyetini, bugün Türkiye’nin dört bir köşesine yayılmış 208 mağazası ve 118 bin metrekare toplam net satış alanında 2.670 çalışanıyla sürdürmektedir.

Bayi grubu faaliyetleri kapsamında Mitsubishi Heavy Industries, General ve Sigma markalı klima ve Sharp marka buzdolabı satışı yapılmaktadır. Klima satışları İklimSA markası altında yapılanmıştır.

E- ticaret alanında ise yüksek ivmeli büyüme stratejisini, 2005 yılında faaliyete geçen Teknosa.com vasıtasıyla çoklu kanal (omni-channel) stratejisi ile devam ettirmektedir.

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

2012 yılında halka arzını gerçekleştirerek Borsa İstanbul A.Ş.’ye kote olan Teknosa, önümüzdeki dönemde, hem perakende ağını ve ürün gamını genişleterek, hem de hizmet kalitesini iyileştirerek lider konumunu güçlendirmeyi hedeflemektedir.

Ortaklık Yapısı(*)

Hissedar	Tutar (TL)	Oran
H.Ö. Sabancı Holding A.Ş.	66.310.509,61	%60,28
Sevil Sabancı Sabancı	5.734.598,68	%5,21
Dilek Sabancı	5.734.598,69	%5,21
Diğer	32.220.293,02	%29,29
TOPLAM	110.000.000	%100,00

(*) Sermayede Doğrudan %5 veya Daha Fazla Paya veya Oy Hakkına Sahip Gerçek ve Tüzel Kişiler

Vizyon, Misyon ve Değerler

Teknosa, başta paydaşları olmak üzere tüm menfaat sahiplerinin çıkarını gözetmek ve hedeflediği konuma ulaşmak amacı ile kalıcı ve sürdürülebilir bir gelişme sağlamak için aşağıda ifade edilen temel yönetim stratejilerini benimsemiştir.

Vizyon

“Yenilikçi” ve “Fark Yaratan” kaliteli ürün ve hizmetleriyle faaliyet gösterdiği coğrafyalarda liderliğini sürdürmek.

Misyon

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

Değerler

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

Kalite Politikası

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

Şikâyet Yönetimi Politikası

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

Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum

Şirket, Kurumsal Yönetim İlkeleri'ni kurum kültürünün değişmez bir parçası olarak değerlendirmektedir. Kurumsal Yönetim, Teknosa'nın etik değerlerine dayalı, içeriye ve dışarıya karşı sorumlu, risk bilinçli, kararlarında saydam ve sorumlu, paydaşlarının menfaatini gözetken, sürdürülebilir başarı hedefli yönetim sürecidir.

Teknosa, Sermaye Piyasası Kurulu'nun ("SPK") 30 Aralık 2011 tarihli Seri: IV, No: 56 sayılı "Kurumsal Yönetim İlkeleri'nin Belirlenmesine ve Uygulanmasına İlişkin Tebliğ" kapsamında başlattığı Kurumsal Yönetim İlkelerine uyum çalışmaları, SPK'nın 03.01.2014 tarih ve II-17.1 sayılı Kurumsal Yönetim Tebliği'nde yer alan, uygulanması zorunlu tutulan ilkelere uygun olarak şekillendirilmiştir. Bu kapsamda, Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Raporu da SPK'nın 27.01.2014 tarih ve 2/35 sayılı kararında açıklanan formata uygun olarak hazırlanmıştır.

Teknosa, kurumsal yönetimin Şeffaflık, Adillik, Sorumluluk ve Hesap verebilirliğe dayalı 4 prensibine uymayı kendisine ilke edinmiştir. Önümüzdeki dönemde de ilkelere uyum için mevzuattaki gelişmeler ve uygulamalar dikkate alınarak gerekli çalışmalar sürdürülecektir.

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

Yönetim Kurulu ve Komiteler

Yönetim Kurulu(*)

27 Mart 2017 tarihinde yapılan 2016 Yılı Ortaklar Olağan Genel Kurul Toplantısı sonrası, Şirket Yönetim Kurulu'nun görev dağılımının aşağıdaki gibi olmasına karar verilmiştir.

Adı Soyadı	Görevi	Görev Başlangıç Tarihi
Seyfettin Ata Köseoğlu	Yönetim Kurulu Başkanı	Mart 2017
Temel Cüneyt Evirgen	Y. Kurulu Başkan Yardımcısı	Mart 2015
Barış Oran	Yönetim Kurulu Üyesi	Mart 2015
Kamil Ömer Bozer	Yönetim Kurulu Üyesi	Ocak 2017
Oğuz Nuri Babüroğlu	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi	Mart 2015
Atıl Saryal	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi	Nisan 2015

(*) Teknosa Yönetim Kurulu Üyeleri üç yıllık dönemler ile seçilir. Mevcut Yönetim Kurulu Mart 2015'de göreve gelmiştir.

31 Mart 2017 tarihinde Zafer Kurtul'un istifası ile boşalan Yönetim Kurulu başkanlığı görevine, selefinin görev süresi sonuna kadar ve ilk Genel Kurul'da ortakların onayına sunulmak üzere Seyfettin Ata Köseoğlu atanmıştır.

Şirketimiz Yönetim Kurulu'nun 31 Mart 2017 tarih, 1872 numaralı kararı ile Yönetim Kurulu Komiteleri ve görev dağılımları şu şekilde belirlenmiştir:

Kurumsal Yönetim Komitesi

Adı Soyadı	Görevi	Yönetim Kurulu Üyeliğinin Mahiyeti
Oğuz Nuri Babüroğlu	Kurumsal Yönetim Komitesi Başkanı	Bağımsız Y.K. Üyesi
Atıl Saryal	Kurumsal Yönetim Komitesi Üyesi	Bağımsız Y.K. Üyesi
Ümit Kocagil	Kurumsal Yönetim Komitesi Üyesi	Finans Direktörü

Kurumsal Yönetim Tebliği'nin 4.5.1 nolu maddesinde yer alan "Aday Gösterme Komitesi" ve "Ücret Komitesi" yükümlülükleri, "Kurumsal Yönetim Komitesi" tarafından üstlenilmiştir.

Riskin Erken Saptanması Komitesi

Adı Soyadı	Görevi	Yönetim Kurulu Üyeliğinin Mahiyeti
Oğuz Nuri Babüroğlu	Riskin Erken Saptanması Komitesi Başkanı	Bağımsız Y.K. Üyesi
Atıl Saryal	Riskin Erken Saptanması Komitesi Üyesi	Bağımsız Y.K. Üyesi

Denetim Komitesi

Adı Soyadı	Görevi	Yönetim Kurulu Üyeliğinin Mahiyeti
Atıl Saryal	Denetim Komitesi Başkanı	Bağımsız Y. K. Üyesi
Oğuz Nuri Babüroğlu	Denetim Komitesi Üyesi	Bağımsız Y. K. Üyesi

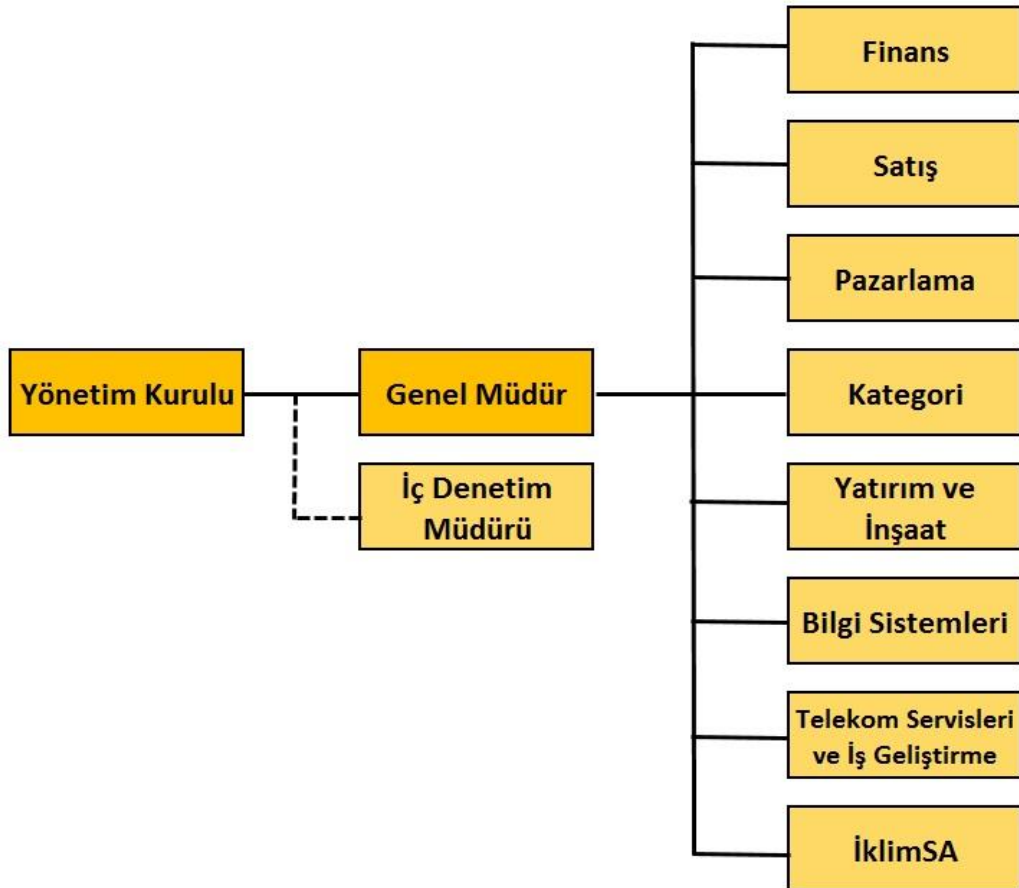
Yönetimde Söz Sahibi Personel

Adı Soyadı	Görevi
Bülent Gürçan	Genel Müdür
Ümit Kocagil	Finans Direktörü
Adem Tansel Tuzcu	Satış Direktörü
Ayşegül Bahçıvanoğlu	Pazarlama Direktörü
Kayhan Ozar	Kategori Direktörü
Cenk Öcal	Yatırım ve İnşaat Direktörü
Nuran Varol Erzincan	Bilgi Teknolojileri Direktörü
Evren Dereci	Telekom Servisleri ve İş Geliştirme Direktörü
Tansu Özturun	İklimSA İş Birimi Direktörü

Satış Direktörlüğü görevine, 10 Nisan 2017 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere Adem Tansel Tuzcu atanmıştır.

Organizasyon ve Personel Yapısı

Şirket'in güncel organizasyon şeması aşağıdaki gibidir:



Şirket, üst düzey yönetim kadrosunu genel müdür ve direktörler olarak belirlemiştir. Üst düzey yöneticilere sağlanan faydalar; ücret, bireysel emeklilik, sağlık sigortası ve hayat sigortası kapsamında yapılan ödemelerden oluşmaktadır. 31 Mart 2017 tarihinde sona eren 3 aylık dönem içinde üst düzey yönetim personeline 1.349 bin TL ödeme yapılmıştır.

Teknosa, yukarıda açıklanan insan kaynakları ve menfaat sahipleri politikaları çerçevesinde personel hakları, eğitimi gibi konulara önem vermekte olup, büyüme hedefleri doğrultusunda konusunda deneyimli ve uzman personel istihdamına özen göstermektedir. İlgili dönemdeki personel sayıları aşağıda ifade edilmiştir.

	31 Mart 2017	31 Aralık 2016
İdari Personel	353	367
Mağaza Personeli	2.317	2.321
GENEL TOPLAM	2.670	2.688

Ekonomik Değerlendirme



Teknosa, gerek iç gerekse dış ekonomik konjonktürdeki değişimleri izleyerek olası risk değerlendirmelerini yapmakta ve buna göre karar almaktadır. Değişken bir ekonomik ve sosyal ortamda bulunduğumuz düşünüldüğünde yapılan değerlendirmelerin şirket yönetim ve karar alma süreçleri açısından önemi ortadadır.

Aşağıdaki bölümde, ilgili döneme ait şirketimizi ilgilendiren makroekonomik ve sektörel değerlendirmeyi bulabilirsiniz.

Türkiye Ekonomisindeki Görünüm

Küresel piyasalar dünya ekonomisinin 2017'nin 2016'ya kıyasla daha başarılı bir yıl olacağı konusunda hemfikir olmuşlardır. Bu fikrin arkasında ise yükselişe geçen petrol ve emtia fiyatları ile birlikte petrol ihracatçısı ülkelerin ekonomilerinin toparlanacak olması ve küresel ticaretin 2 yıllık gerilemenin ardından tekrar yükselişe geçeceği beklentileri yatıyor. IMF, OECD ve Dünya Bankası gibi kuruluş tahminlerinin hepsinde 2017 yılında küresel büyümenin 2016'ya kıyasla 0,3-0,4 puan civarında daha yüksek olacağı öngörülüyor.

IMF'nin "Nisan 2017 Dünya Ekonomik Görünüm" raporunda kurumun gelişen piyasalara ilişkin büyüme tahmini Ocak 2017 güncellemesine göre değişiklik kaydetmeyerek 2017 ve 2018 yılları için sırasıyla % 4,5 ve % 4,8 seviyelerinde bırakılmıştır. Gelişen Avrupa piyasalarının göreceli olarak öne çıktığı belirtilen raporda, bu grubun 2017 yılında % 3,0 ve 2018'de % 3,3 seviyesinde büyüyeceği tahmin edilirken, Türkiye'nin istisna olduğu ifade edilmiştir.

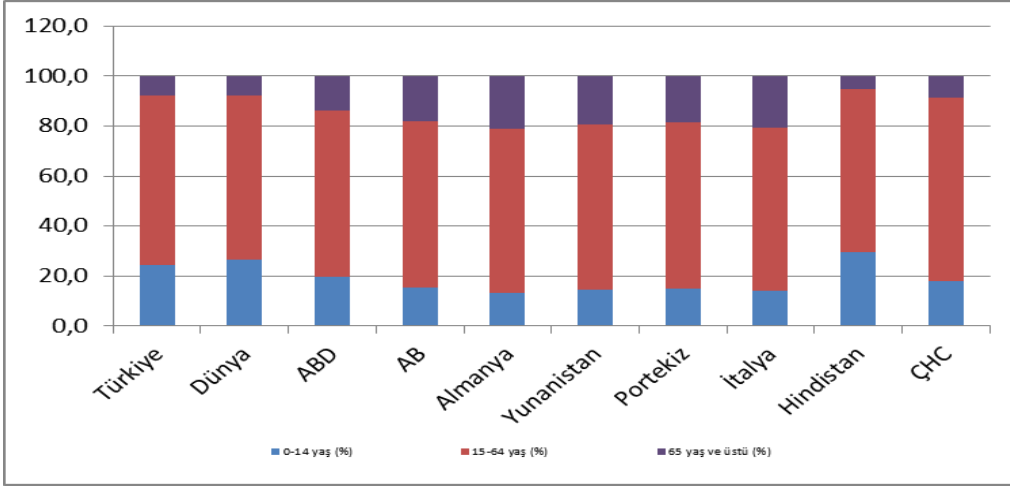
Raporda, Türkiye'de 2016 yılının üçüncü çeyreğinde görülen sert yavaşlamanın ardından ekonomik faaliyetlerde ılımlı bir hızlanma olacağı beklentisi yer alırken, 2017 yılında güçlü net ihracat ve ılımlı kamu teşviği ile daha önceki raporda % 2,9 olarak tahmin edilen büyümenin % 2,5 olacağı ve daha önce % 3,3 olarak tahmin edilen 2018 yılı büyüme oranında ise bir değişiklik olmayacağına yer verilmiştir.

Ayrıca raporda, Türkiye'ye ilişkin risklerle ilgili olarak siyasi belirsizlik, güvenlik endişeleri ve TL'nin değer kaybından kaynaklanan döviz borcundaki artışa dikkat çekilmiştir. Bir önceki raporda 2017 yılı için % 8,0 olarak tahmin edilen TÜFE tahmini % 10,1'e yükseltilirken 2018 yılı için bu tahmin % 7,9'dan % 9,1'e yükseltilmiştir. IMF'nin Türkiye işsizlik tahmini, 2017 yılı için % 11,0'dan % 11,5'e yükselirken, 2018 tahmini % 11 seviyesinde sabit bırakılmıştır.

Pazar Değerlendirmesi

Türk ekonomisinin en önemli dinamizm unsurları arasında yer alan demografik özelliklerin itici gücü perakende sektöründe de etkisini göstermektedir. TÜİK verilerine göre ülke nüfusunun ortalama yaşı 30,1'dir. Türkiye'de nüfus 76,7 milyon kişi olup, bunun yarısı 30,4 yaşın altındadır. Nüfus artış hızı; Türkiye'de %1,4, AB Ülkelerinde ortalama %0,2 ve Almanya'da %0,1'dir.

Karşılaştırmalı Nüfus Potansiyeli



Kaynak: Dünya Bankası ve TÜİK (2013 yılı verileri)

Demografik yapının genç olması başta yatırım ve tüketim gibi unsurlar açısından son derece önemlidir. Diğer yandan ülkemizde şehirleşmenin hızlanması, alt yapı hizmetlerine kolay ulaşımın artması ve kişi başına düşen milli gelirin yükselmesine paralel olarak tüketim eğilimi son on yıldır güçlü bir seyir göstermektedir. Özellikle teknolojik ürünler pazarındaki büyüyen dinamik oldukça dikkat çekicidir.

TÜİK verilerine göre 2015 yılı itibarı ile,

- Hanelerde cep telefonu bulunma oranı : %96,8 (2014: %96,1)
- İnternete erişim imkânı olan hane oranı : %69,5 (2014: %60,2)
- Hanelerde masaüstü bilgisayar bulunma oranı : %25,2 (2014: %27,6)
- Hanelerde taşınabilir bilgisayar bulunma oranı : %43,2 (2014: %40,1)
- Hanelerde Smart TV bulunma oranı : %20,9 (2014: %12,4)

seviyelerinde gerçekleşmiştir.

Bağımsız araştırma şirketi GfK'nın Teknoloji Perakende Panel Araştırması'na göre, 2017 yılının ilk iki ayında, Beyaz Eşya ve Küçük Ev Aletleri de dahil olmak üzere, tüketici elektroniği pazarı büyüklüğü yaklaşık olarak 7,3 milyar TL'dir. 2016 yılının aynı dönemine göre Pazar, %6 büyümeye göstermiştir.

Ürün kategorileri ayrıntısında incelediğimizde, söz konusu dönem içinde en fazla büyümenin %19,9 ile Beyaz Eşya kategorisinde olduğunu görüyoruz. Bu kategoriyi, %8 büyümeye ile Tüketici Elektroniği ve %4 büyümeye ile Küçük Ev Aletleri takip etmektedir. IT kategorisinde ise, laptoplardan düşük birim fiyatlı tabletlere geçiş nedeniyle %6'lık bir daralma yaşanmıştır.

Tüketici Elektronik ürün pazarı, beş ayrı satış kanallı bir yapıya sahiptir: Mass, Geleneksel Kanal, Bilgisayar Mağazaları, Telekom ve Teknoloji Marketleri (TSS). 2017 yılı ilk iki ay sonuçlarına bakıldığı zaman Teknosa'nın da içinde yer aldığı ve TSS olarak adlandırılan teknoloji marketlerinin

(Bimeks, Media Markt, Vatan, vs...) tüketici elektroniği pazarındaki payı %20,5'tir. Teknosa'nın, TSS satış kanalındaki payı; mart 2017 4 haftalık dönemde, geçen senenin aynı dönemine göre 1,9 puan artış göstererek %37.1 seviyesinde gerçekleşmiştir.

27.Eylül.2016 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere, Tüketici Elektroniği ve IT segmentlerinde, kredi kartı vasıtasıyla uygulanabilecek maksimum taksit sayısı 9 aydan 6 aya indirilmiş, Telekom ve Beyaz Eşya segmentlerinde ise değişikliğe gidilmemiş ve taksit sayısı sırasıyla 0 ve 12 ay olarak korunmuştur. Bu karar sonrasında, kısa ve orta vadede elektronik perakendecilerin, senetle de satış yapmakta olan ve bu sayede 6 ay üzeri taksitlendirme imkanına sahip bayiler karşısında bir dezavantaj içinde olmaları muhtemel gözükmemektedir. Ne var ki, uzun vadede tüketiciler yeni duruma alıştıktan sonra elektronik perakendecileri sahip oldukları geniş yelpazeli ürün miksi ve sağladıkları satış sonrası hizmetler ile bu açığı kapatma şansına sahiptir. Teknosa'nın vermekte olduğu Teknokredi ve Teknosacell gibi hizmetler sayesinde geçiş dönemini diğer elektronik perakendecilere göre daha rahat geçirdiğini düşünmekteyiz.

Teknosa 2017 Yılı 3 Aylık Sonuçlarının Değerlendirmesi

2017'nin ilk 3 aylık döneminde (01.01.2017 –31.03.2017), Teknosa'nın cirosu 689 milyon TL olarak geçtiğimiz yılın aynı döneminin %12 altında gerçekleşmiştir. Bu düşüşün en büyük sebebi, 2016 yılında kapatılan zarar eden mağazalar olmakla birlikte, düşüşte 2017 yılının ilk çeyreğinde ekonomide yaşanan durgunluk ve yaklaşan referandum nedeniyle yaşanan belirsizlik ve kurlardaki dalgalanmaların da etkili olduğu düşünülmektedir. Bahsi geçen mağaza kapanışları, yönetimin daha karlı bir Teknosa yaratmak adına oluşturduğu yeni stratejinin bir parçasıdır. 2016 İlk 9 ayında alınan bu önlemler, 4Ç16'dan sonra 1Ç2017'de de Şirketin finansallarına olumlu etki etmiştir.

Satışlar içerisinde tüketici elektroniği segmentindeki artışın, büyümenin sağlandığı telekom ürünlerinin karlılığından daha yüksek olması nedeniyle 1Ç17 döneminde geçen yıla kıyasla 0,8 puan artışla brüt kar marjı %19,7 seviyesinde gerçekleşmiştir.

Operasyonel harcamalar, 1Ç17 döneminde, 121,4 milyon TL ile geçen senenin aynı dönemine göre 32 milyon TL düşüş göstermiştir. Sonuç olarak, düşük ciro yüzünden brüt kar marjında yaşanan nominal düşüşe rağmen azalmış olan operasyonel giderlerin etkisiyle 2017'nin ilk 3 ayında FAVÖK, %4,3 marj ile 29,7 milyon TL seviyesinde gerçekleşerek geçen yılın aynı döneminde kaydedilen %2,9 marj ile 22,5 milyon TL tutarındaki performansın ilerisinde, net kar ise 1 milyon TL (1Ç16: 17,7 milyon TL net zarar) seviyesinde gerçekleşmiştir.

İleriye Yönelik Beklentiler

İcra Kurulumuz, son yıllarda ekonomi ve mevzuatta yaşanan gelişmelerin faaliyette bulunduğumuz sektöre etkilerini ve rekabet ortamının karlılık oranlarında yarattığı baskıyı göz önünde

bulundurarak, “karlılık” odağının yanı sıra, ölçek ekonomisinin getirdiği büyümeyi de dikkate alan bir metot ile çalışmaktadır. Bu kapsamda, karlılık ile desteklenen gelir artışından ziyade sürdürülebilir karlılığın esas olduğu iş kollarında ve alanlarda büyüme odağı ile, gerek organizasyon, gerekse iş yapış şekilleri açısından FAVÖK’te artış ve pozitif net kar nihai hedefi ile bir iş planı oluşturulmuştur. Çalışmalar çerçevesinde, 2016 yılında mevcut mağaza ağına ve ürün portföyünün gözden geçirilmesi, yaşlı stokların elden çıkarılması ve brüt karın artmasını sağlayacak diğer aksiyonlar ile Şirket, 4Ç16 döneminde yakaladığı karlılığı, 1Ç17 döneminde de sürdürmüştür.

2017 ilk üç ayında Şirket; 208 mağaza, 118 bin m² satış alanı ve 2.670 çalışanıyla 2016 yıl sonuna yakın değerlerle çalışmaya devam ederken, karlılık ve verimlilik hedefleri odağından uzaklaşmamıştır.

Alınan bu önlemler ışığında, geleceğe yönelik beklentilerimiz aşağıda belirtilen şekilde öngörülmektedir:

Global konjonktür ve ülkemizde yaşanan gelişmeler ışığında esnek planlama yaptığımız 2017 yılında benzer mağazacılık satışlarında (like-for-like) yüksek tek haneli veya düşük çift haneli büyüme, Teknosa.com satışlarında ise yüzde 20 büyüme öngörülmektedir. Karlılık tarafında ise, 2016 yılında alınan yeniden yapılanma aksiyonları neticesinde sağlanan karlılıkla birlikte FAVÖK marjı hedefinin, %3-%4 aralığında gerçekleşeceğini öngörmekteyiz. Yatırım hedefi olarak ise 25-30 milyon TL aralığında planlanmaktadır.

Dönem İçerisindeki ve Sonrasındaki Önemli Gelişmeler

Yönetim Değişimi

Yönetim Kurulu Üyeliğinden 02.01.2017 tarihinde istifa etmiş olan Neriman ÜLSEVER’in istifasından boşalan Yönetim Kurulu Üyeliğine, 05.01.2017 tarihi itibarı ile selefinin görev süresi sonuna kadar görev yapmak ve toplanacak ilk Genel Kurul’un onayına sunulmak üzere, Kamil Ömer BOZER atanmıştır.

Yönetim Kurulu Başkanı görevinden 31 Mart 2017 tarihinde istifa etmiş olan Zafer KURTUL’un istifasından boşalan Yönetim Kurulu Başkanlığı görevine 31 Mart 2017 tarihi itibarı ile selefinin görev süresi sonuna kadar görev yapmak ve toplanacak ilk Genel Kurul’un onayına sunulmak üzere, Seyfettin Ata KÖSEOĞLU atanmıştır.

Satış Direktörü Ataması

10 Nisan 2017 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere, Adem Tansel Tuzcu Satış Direktörü olarak atanmıştır. Bu görevinde Tuzcu, Teknosa Genel Müdürü Bülent Gürcan’a direkt raporlayacaktır.

Tansel Tuzcu, Marmara Üniversitesi İşletme bölümü mezunudur. Kariyerine 1991 yılında Printemps Büyük Mağazacılık'ta Mağaza Yönetici Yardımcısı olarak başlamıştır. Sırasıyla 1996-1997 yılları arasında Carrefour firmasında Satınalma Uzmanı, 1997-2000 yılları arasında Goodyear'da Satış Temsilcisi, 2000-2001 yılları arasında Endi'de Satış Müdürü, 2001-2002 Gimron Holding'te Satınalma Müdürü, 2002-2005 Speedy Otomotiv'de Franchise, Satınalma, Lojistik Direktörü ve 2005-2011 yılları arasında da Diasa'da Marmara Bölgesi Satış Direktörü olarak çalışmıştır. Tansel Tuzcu, 2012 tarihinden beri Şok Marketler'de Satış&Operasyon Direktörlüğü görevini yürütmüştür.

27 Mart 2017 Tarihli Genel Kurul'dan sonra aşağıdaki konular KAP'ta paylaşılmıştır.

31 Mart 2017 tarihinde Zafer Kurtul'un istifası ile boşalan Yönetim Kurulu Başkanlığına aynı tarihte Seyfettin Ata Köseoğlu atanmış olup yapılacak ilk Genel Kurulda ortakların onayına sunulacaktır.

31 Mart 2017 tarihinde Yatırımcı İlişkileri Yöneticisi Erman Tütüncüoğlu görevinden ayrılmış olup, 25 Nisan 2017 tarihinde bu göreve Erdem Erdoğan atanmıştır.

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.

Finansal Risk: Kur, yatırım portföyü, kredi, faiz oranı, likidite ve sigorta risklerini kapsar. Finansal risklerle ilgili gelişmeler ve bunların şirket finansallarına etkisi dikkatli bir şekilde takip edilmekte olup olası kur, faiz gibi makro sistemik risklerden etkilenen değişkenler de takip edilmektedir.

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. Operasyonel risklerin en aza indirilmesi için bölümler arası bilgi alışverişi, iş süreçleri takipleri, eğitimler, bilgi güvenliği önlemleri alınmaktadır.

Stratejik Risk: Şirket'in stratejik hedefleri üzerinde olumsuz etkiler doğuran, iç ve dış kaynaklı risklerdir. Şirketimiz düzenli bir takvim doğrultusunda ve yılda birer kez 3 yıllık ve 10 yıllık planlamalarını yaparak stratejilerinin uyumu ile ilgili değerlendirme yapmaktadır.

Dış Çevre Riski: Ekonomik, politik, yasal düzenleme, iş devamlılığı, müşteri trendleri, sektör, teknolojik değişim, hissedar ilişkileri gibi riskleri içerir. İlgili bölümlerden sağlanan veri ve bilgilerin dışsal bilgilerle de birleştirilmesi ile olası bu tip riskleri en aza indirecek yöntemler uygulanmaktadır.

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.

Finansal Tablolar

31 Mart 2017 ve 31 Aralık 2016 Tarihleri İtibariyle Konsolide Bilançolar

		Cari Dönem (Sınırlı denetimden geçmiş) 31 Mart 2017	Geçmiş Dönem (Bağımsız denetimden geçmiş) 31 Aralık 2016
	<i>Dipnot referansları</i>		
VARLIKLAR			
Dönen varlıklar		521.398	579.697
Nakit ve nakit benzerleri	5	8.019	156.094
Ticari alacaklar	7	67.141	56.449
<i>İlişkili taraflardan ticari alacaklar</i>	4	1.099	1.701
<i>İlişkili olmayan taraflardan ticari alacaklar</i>	7	66.042	54.748
Stoklar	8	424.427	352.687
Peşin ödenmiş giderler	9	17.344	11.077
Diğer dönen varlıklar	16	4.467	3.390
Duran varlıklar		184.297	188.721
Diğer alacaklar		518	556
Yatırım amaçlı gayrimenkuller	10	10.148	10.196
Maddi duran varlıklar	11	95.142	98.744
Maddi olmayan duran varlıklar	12	21.823	22.287
Peşin ödenmiş giderler	9	536	577
Ertelenmiş vergi varlığı		56.130	56.361
TOPLAM VARLIKLAR		705.695	768.418

		Cari Dönem (Sınırlı denetimden geçmiş) 31 Mart 2017	Geçmiş Dönem (Bağımsız denetim- den geçmiş) 31 Aralık 2016
	<i>Dipnot referansları</i>		
KAYNAKLAR			
Kısa vadeli yükümlülükler		762.148	825.742
Kısa vadeli borçlanmalar	6	13.400	--
Ticari borçlar	7	640.090	712.323
<i>İlişkili taraflara ticari borçlar</i>	4	1.292	4.201
<i>İlişkili olmayan taraflara ticari borçlar</i>	7	638.798	708.122
Çalışanlara sağlanan faydalar kapsamında borç- lar	13	16.627	13.462
Diğer borçlar		1.261	1.198
<i>İlişkili olmayan taraflara diğer borçlar</i>		1.261	1.198
Ertelenmiş gelirler	9	33.879	23.135
Kısa vadeli karşılıklar		30.607	48.411
<i>Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin kısa vadeli karşılıklar</i>	13	5.603	7.545
<i>Diğer kısa vadeli karşılıklar</i>	14	25.004	40.866
Türev araçlar	22	953	--
Diğer kısa vadeli yükümlülükler	16	25.331	27.213
Uzun vadeli yükümlülükler		5.258	4.591
Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin uzun vadeli karşılıklar	13	5.258	4.591
ÖZKAYNAKLAR		(61.711)	(61.915)
Ödenmiş sermaye		110.000	110.000
Sermaye düzeltme farkları		6.628	6.628
Kardan ayrılan kısıtlanmış yedekler		8.704	8.704
Diğer yedekler		3	3
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılacak bi- rikmiş diğer kapsamlı gelirler veya giderler		(763)	--
<i>Risken korunma kayıpları</i>		(763)	--
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacak birikmiş diğer kapsamlı gelirler veya giderler		20.135	20.130
<i>Maddi duran varlık yeniden değerlendirme artışı- ları</i>		21.908	21.908
<i>Tanımlanmış fayda planları yeniden ölçüm kayıpları</i>		(1.773)	(1.778)
Geçmiş yıllar zararları		(207.380)	(46.767)
Net dönem karı/(zararı)		962	(160.613)
TOPLAM KAYNAKLAR		705.695	768.418

31 Mart 2017 ve 31 Mart 2016 Tarihlerinde Sona Eren Yıllara Ait Konsolide Kar veya Zarar ve Diğer Kapsamlı Gelir Tabloları

		Cari dönem (Sınırlı denetimden geçmiş)	Önceki dönem (Sınırlı denetimden geçmiş)
		1 Ocak- 31	1 Ocak- 31
	Dipnot referansları	Mart 2017	Mart 2016
Hasılat	17	689.245	784.333
Satışların maliyeti (-)	17	(553.496)	(636.336)
BRÜT KAR		135.749	147.997
Pazarlama giderleri (-)	18	(103.460)	(123.437)
Genel yönetim giderleri (-)	18	(11.382)	(12.296)
Esas faaliyetlerden diğer gelirler	19	7.822	4.294
Esas faaliyetlerden diğer giderler (-)	19	(14.409)	(21.935)
ESAS FAALİYET KARI/(ZARARI)		14.320	(5.377)
Yatırım faaliyetlerinden gelirler	20	153	746
FİNANSMAN GİDERLERİ ÖNCESİ FAALİYET KARI/(ZARARI)		14.473	(4.631)
Finansman giderleri (-)	21	(13.090)	(15.606)
VERGİ ÖNCESİ DÖNEM KARI/(ZARARI)		1.383	(20.237)
Vergi (gideri)/geliri		(421)	2.532
- Dönem vergi gideri		--	--
- Ertelenmiş vergi (gideri)/geliri		(421)	2.532
DÖNEM KARI/(ZARARI)		962	(17.705)
Dönem karının / (zararının) dağılımı			
Kontrol gücü olmayan paylar		--	--
Ana ortaklık payları		962	(17.705)
DİĞER KAPSAMLI GELİR / (GİDER)			
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmaya-		5	(200)
<i>Tanımlanmış fayda planları yeniden ölçüm kazançları/(kayıpları)</i>		6	(250)
<i>Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacak diğer kapsamlı gelire ilişkin vergiler</i>		(1)	50
Kar veya zarar olarak yeniden sınıflandırılma-		(763)	(5.782)
<i>Nakit akış riskinden korunma kayıpları</i>	22	(953)	(7.228)
<i>Kar veya zararda yeniden sınıflandırılacak diğer kapsamlı gelire ilişkin vergiler</i>		190	1.446
TOPLAM KAPSAMLI GELİR/(GİDER)		204	(23.687)
Pay başına kazanç/(kayıp)		0,0001	(0,0016)

Finansal Rasyolar

	31 Mart 2017	31 Mart 2016
Cari Oran (Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler)	0,68	0,70
Likidite Oranı (Dönen Varlıklar – Stoklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler)	0,13	0,27
Toplam Yükümlülükler / Özkaynaklar	-12,44	-13,41
Toplam Yükümlülükler / Aktif Toplam	1,09	1,08

Teknosa Yatırımcı İlişkileri

Erdem Erdoğan

e-mail: eerdogan@Teknosa.com veya yatirimciiliskileri@Teknosa.com

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