



01.01.2019 – 31.12.2019 FAALİYET RAPORU

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

Kurumsal K nyeye

Ticaret Unvanı	Teknosa İ ve Dış Ticaret A.ř.
Merkez Adresi	Carrefoursa Plaza. Cevizli Mah. Tugay Yolu Cad. No:67 Blok B 34846 Maltepe-İstanbul
Bağlı Bulunduğu Ticaret Sicili Memurluğu	İstanbul
Ticaret Sicil Numarası	434426
Ticaret Siciline Tescil Tarihi	03.03.2000
Tabi Olduğu Yasal Mevzuat	Türkiye Cumhuriyeti Kanunları
Telefon ve Faks Numaraları	Tel: 0216 468 36 36 Faks: 0216 478 54 41
Internet Adresi	www.teknosa.com
E – Posta Adresi	yatirimciiliskileri@teknosa.com
Sermaye	110.000.000 TL
İşlem Gördüğü Borsa	Borsa İstanbul A.ř
Borsaya Kote Olma Tarihi	17 Mayıs 2012
İşlem Sembolü	TKNSA
İşlem Gördüğü Pazar	ANA PAZAR - GRUP 1
Dahil Olduğu Endeksler	BIST ANA / BIST HİZMETLER BIST TİCARET / BIST TÜM-100

BİR BAKIŞTA TEKNOSA

Kurulduğu günden itibaren yaygınlığı, hizmet kalitesi ve yenilikçiliğiyle fark yaratarak Türkiye’de yeni nesil perakendeciliğin öncüsü olan Teknosa, teknoloji ürünlerini tüketicilere en uygun fiyat ve en iyi hizmet kalitesiyle sunmaktadır.

Türkiye’nin 68 ilinde 200 mağazası, teknosa.com ve mobil platformuyla teknolojiye erişimi kolaylaştıran Teknosa, 2012 yılından bu yana BİST’te işlem görmektedir.

KISACA TEKNOSA

Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş., Sabancı Holding bünyesinde 2000 yılında kurulmuştur. Şirket’in amacı “Herkes için Teknoloji” felsefesiyle her an, her yerde müşterilerinin yanında olarak teknolojiye erişimi kolaylaştırmak, keyifli bir alışveriş ve deneyim ortamı sunmaktır.

Yaygınlığı, hizmet kalitesi, güvenilirliği ve ürün çeşitliliği ile dinamik, yenilikçi ve atılımcı yapısı sayesinde sektöründe fark yaratan Teknosa, benimsemiş olduğu kalite ve değer yaratma politikaları ile çalışanları, paydaşları ve müşterileriyle birlikte geleceği şekillendirmeyi ilke edinmiştir.

Teknosa’nın faaliyetleri, mağazacılık ve e-ticaret ile bayi ağı olarak iki grup altında değerlendirilmektedir. Mağazalarda ve online kanallarda, tüketici elektroniği, görüntüleme, bilgi teknolojisi, telekom ürünleri ve ev aletleri perakendeciliği yapan Şirket, bayi grubu markası İklimsa ile de iklimlendirme sektöründe faaliyet göstermektedir.

Teknosa, omnichannel (çoklu kanal) stratejisi doğrultusunda, müşteriye her kanaldan kesintisiz hizmet sunmak ve ürünün ötesinde servis sağlayıcı kimliğini güçlendirmek için sektörde ilk olan pek çok hizmet ve uygulamayı hayata geçirmekte; bu yenilikleri müşterilerine değer sunacak şekilde derinleştirmeye devam etmektedir.

Dijital dönüşümü tedarik zincirinden başlayıp, ürünün son tüketiciye ulaşması ve satış sonrasını da kapsayacak şekilde gerçekleştiren Teknosa, veriye dayalı bir yönetim kültürünü benimsemektedir. Bu kapsamda CRM ve veri analitiği çalışmalarına da öncelik vermektedir.

En iyi müşteri deneyimi ve operasyonel mükemmellik için dönüşüme hız veren Teknosa, tüm paydaşları için daha fazla değer yaratan, geleceğin Teknosa’sı için çalışmalarını hız kesmeden sürdürmektedir.

2019 YILINDA GERÇEKLEŞENLER VE 2020 HEDEFLERİ

Tüketici teknolojisi ürünleri pazarı, Zincir Mağazalar, Geleneksel Kanal, Bilgisayar Mağazaları, Telekom Bayileri ve Teknoloji Marketleri (TSS) olmak üzere beş ayrı satış kanallı bir yapıya sahiptir. 2019 yılı sonuçlarına bakıldığında Teknosa'nın da içinde yer aldığı ve TSS olarak adlandırılan teknoloji marketlerinin pazardaki payı yüzde 22,3'tür. Teknosa'nın, TSS satış kanalındaki payı 2019 yılında yüzde 30 seviyesinde gerçekleşmiştir.

Yıl içerisinde Resmi Gazete'de yayınlanan "Banka Kartları ve Kredi Kartları Hakkında Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik" ve "Bankaların Kredi İşlemlerine İlişkin Yönetmelikte Değişiklik Yapılmasına İlişkin Yönetmelik" çerçevesinde farklı ürün kategorilerinde yapılan yasal taksitlendirme sürelerindeki değişiklikler tüketici talebini etkilemiştir.

Bağımsız araştırma şirketi GFK'nın Teknoloji Perakende Panel Araştırması'na göre, 2019 yılı Beyaz Eşya ve Küçük Ev Aletleri de dahil olmak üzere, tüketici elektroniği pazarı büyüklüğü 65 milyar TL'dir. Pazar, 2018 yılına göre, yüzde 10 büyümeye göstermiştir.

Tüketici teknolojisi ürünleri pazarını kategoriler ayrıntısında incelediğimizde, söz konusu dönem içinde en fazla büyümenin yüzde 20,8 ile küçük ev aletleri kategorisinde olduğunu görüyoruz. Bu kategoriyi yüzde 18,5 büyümeye ile büyük beyaz eşya (klima dahil), yüzde 4,7 büyümeye ile tüketici elektroniği, yüzde 4,4 ile bilişim teknolojileri ve yüzde 4,1 ile telekom takip etmektedir.

Teknosa, 2019 yılını 4,1 milyar TL ciro, 317 milyon TL FAVÖK ve 149 milyon TL net zarar ile tamamlamıştır. Ayrıca altyapı ve müşterilere erişim kanallarına yaklaşık 39 milyon TL yatırım gerçekleştirmiştir. Teknosa.com satışları 284 milyon TL'ye ulaşmış, online satışların mağazacılık cirosu içindeki payı yüzde 7 olmuştur.

2019 4. Çeyrekteki finansal performans artışımıza paralel olarak, 2020 yılsonunda ciroda %15-30 büyümeye, net kar seviyesinde ise pozitif sonuç hedeflenmektedir. Hedeflerimiz tüketici güvenindeki değişimler ve global tedarik zincirinde yaşanabilecek sıkıntılar doğrultusunda değişiklik arz edebilir. Üç aylık dönemler bazında gerçekleştirmeler ışığında gerekirse hedef güncellemeleri paylaşılacaktır.

VİZYON, MİSYON, KÜLTÜR VE DEĞERLER, KALİTE VE ŞİKAYET YÖNETİMİ POLİTİKASI

Vizyon: "Yenilikçi" ve "fark yaratan" ürün ve hizmetlerle faaliyet gösterilen coğrafyalarda liderliği sürdürmek.

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

Kültür ve Değerler: Müşterilerinin ve tüm paydaşlarının ihtiyaç ve beklentilerini merkeze koyan, farklı görüşlere değer veren, kararlara geniş çaplı katılımı önemseyen, hata yapmaktan korkmayıp bunu bir gelişim fırsatı olarak gören, sürdürülebilir değer yaratmaya odaklanan yenilikçiliğin öncüsü genç bir firmadır. Samimiyet, sürekli gelişim, katılım, cesaret ve tutku en önemli değerleridir.

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.

KİLOMETRE TAŞLARI

2000

- Teknosa beş mağaza ile faaliyete başladı.

2003

- www.teknosa.com kuruldu.

2005

- Teknosa Akademi kuruldu.

2006

- Etkin verimlilik ve altyapı projeleri için “Bilimsel Perakendecilik Programı” başlatıldı.
- İklimsa markası altında iklimlendirme sektöründe bayi faaliyetleri hayata geçirildi.
- E-eğitim uygulamasına geçildi.

2007

- Gebze Lojistik Merkezi faaliyete geçti.
- Almanya merkezli elektronik perakende şirketi olan Electronic Partner’ın Türkiye’deki beş mağazası satın alındı.
- Uzelli’nin Türkiye’deki iki müzik marketi satın alındı.
- Türkiye’de ilk kez satış sonrası ve iade hizmetleri programı başlatıldı.

2009

- “Extra” format mağazaları faaliyete başladı.

2010

- “Hızlı büyüme” önceliğinin yerini “sürdürülebilir kârlı büyüme” stratejisi aldı.

2011

- Amerika merkezli elektronik perakendecisi Best Buy’ın Türkiye’de yerleşik olan şirketi satın alındı.

2012

- Şirket hisseleri 17 Mayıs 2012’de halka açıldı.

2013

- Teknosa Android ve iOS mobil uygulamaları tüketicilerle buluştu.

2014

- Click & Collect uygulaması başlatıldı.
- TeknoFinans ile müşterilere alternatif tüketici finansmanı seçeneği sunulmaya başlandı.

2015

- Teknosa, Teknosacell markasıyla Türkiye’de mobil iletişim ve hat hizmeti veren ilk ve tek teknoloji perakende şirketi oldu.
- Teknosa öz markası Preo lanse edildi.

2016

- Teknosacell ile taksitli cihaz satışı hizmeti sunuldu.
- Teknosa Preo markalı yeni kategorilerin ve ürünlerin (gaming, aksesuarlar, VR, drone) satışına başlandı.

2017

- Kurumsal sosyal sorumluluk projesi “Kadın için Teknoloji” 10’uncu yılını tamamladı.

2018

- Teknosa.com altyapısı ve yüzü yenilendi.
- Yeni CRM platformu oluşturuldu.
- Türkiye’de ilk kez “Memnuniyet Değişim Uygulaması” hayata geçirildi.
- KOBİ’lere yönelik teknoloji ürünlerini kiralama hizmeti verilmeye başlandı.

2019

- Yeni Neslin Teknosa'sı Dönüşüm Programı başlatıldı.
- Preo ürün ailesine küçük ev aletleri kategorisi ve yeni aksesuarlar eklendi.

TEMEL REKABET ÜSTÜNLÜKLERİ

Türkiye’de tüketicileri ilk defa teknoloji marketi konseptiyle tanıştıran Teknosa, geniş mağaza ağı ile Türkiye’nin açık ara en yaygın teknoloji perakende zinciri konumundadır. Şirket, önemli altyapı yatırımları sonucunda, mağazacılığın yanı sıra dijital kanallarda da referans noktası olmuş; sektör için global ölçekte izlenen bir model geliştirmiştir.

Teknosa, bugün sektörün dönüşümü ve omnichannel odağı doğrultusunda, farklı iş modelleri ve özel hizmetler geliştirerek sektöre yön vermektedir.

Sektörün Oyun Kurucusu

Şirket, tüketicilerin ihtiyaçlarına göre en uygun kanal yapısı ile ürün karmasını oluşturarak, markasına ve çalışanlarına sürekli yatırım yaparak, müşteri memnuniyeti için yenilikçi hizmetler geliştirerek ve cesur adımlar atarak sektörün oyun kurucusu olmayı sürdürmektedir.

Omnichannel’ın Teknoloji Perakendeciliğindeki Öncüsü

Müşterilerine mağazaları, teknosa.com ve mobil platformuyla kesintisiz ve entegre bir alışveriş deneyimi sunan Teknosa, Türkiye’de öncüsü olduğu omnichannel modelini derinleştirmek üzere yatırımlarını artırmaktadır.

Sınırsız Müşteri Memnuniyeti

Teknosa, en önemli varlığı kabul ettiği müşterilerinin memnuniyetini, çoklu kanalda verdiği hızlı ve kaliteli hizmetler, müşteri hizmetleri programı ve çalışanlara verilen hizmet odaklı eğitimlerle artırmaktadır.

Veriye Dayalı Yönetim Anlayışı

Teknosa, “Yeni Neslin Sabancı’sı” vizyonu ile paralel olarak, ileri veri analitiğini işinin merkezine koymaktadır. Teknosa, müşterilerinin doğru ürüne doğru zamanda, doğru noktada, doğru fiyatla erişebilmesi için çalışmalarını, akıllı, bugünü takip, geleceği tahmin eden veriye dayalı bir sistem ile yönetmektedir.

Satış Sonrası Hizmetler

Türkiye’de satış sonrası hizmetleri sektöre kazandıran marka olan Teknosa, müşterilerinin tüm talep ve ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla çağrı merkezi, mağazalarındaki müşteri hizmetleri köşeleri, sosyal medya hesapları ve internet mağazası teknosa.com ile her kanaldan kesintisiz hizmet vermektedir.

CRM altyapısıyla entegre olan sistem sayesinde müşterilerin alışveriş yolculuklarına, tercihlerine göre özel ve hızlandırılmış hizmetler sunan Şirket, ürünlerle ilgili tüm bakım, onarım ihtiyaçlarını da takip etmektedir.

Teknosa çağrı merkezi, müşterilerin her türlü bilgi ihtiyacını sağlamak üzere, tüm süreci büyük bir titizlikle analiz ederek müşteri memnuniyetini hedeflemektedir. Müşteriler, mağaza adres ve telefon bilgisini, servis işlemleri devam eden ürünleri hakkında bilgiyi ya da alacakları bir ürünün stokta olup olmadığını çağrı merkezi üzerinden sıra beklemeden otomatik sesli yanıt sistemi ile anında öğrenebilmektedir. Çağrı merkezi hattı üzerinden müşteri temsilcisine bağlanmadan yapılabilecek işlemler için Teknosa sürekli olarak geliştirmeler yapmaya devam etmektedir.

İlklerin markası olmayı sürdüren Teknosa, sektörde bir ilk olarak başlattığı “Memnuniyet Değişim Uygulaması” kapsamında, TV, monitör, notebook, tablet ve desktop ürünlerinde kullanılmış olsa dahi müşterilerine 30 gün içinde değişim imkanı sağlamaktadır.

2019 yılında seçili mağazalarında açılan servis noktalarında, Teknosa’dan alınsın ya da alınmasın notebook, telefon, tablet gibi tüm mobil cihazlara servis ve 360 derece kaplama hizmeti verilmektedir. Yine aynı şekilde garanti kapsamı dışındaki tüm mobil cihazlar için de uygun, seçenekli servis hizmeti sunulmaktadır.

Katma Değerli Hizmetler

Teknosa, tüketicilerin tercihine göre mağazada, telefonda, evde ve iş yerinde faydalanılabilecek; kurulumdan teknik desteğe ve korumaya kadar teknolojiyle ilgili geniş kapsamlı hizmetleri, Dr.Teknolog çatısı altında toplamıştır. Dr. Teknolog ile müşterilerin sadece satış anında değil, satış sonrasındaki her türlü isteklerinde de yanında olunacağını garanti verilmektedir.

Dr. Teknolog kapsamında “Güvenlik”, “Mağazada Hizmet”, “Yerinde Kurulum Hizmeti” gibi farklı kategorilerde hizmet paketleri sunulmaktadır. Teknoloji Destek Paketi ile çağrı merkezi üzerinden Dr. Teknolog’a uzaktan erişim sağlanarak teknolojiyle ilgili her türlü soruya yanıt bulunabilmektedir. Son teknoloji ürünlerle yeni tanışan müşterilere ürün kullanımında yol göstermek ve gerekli kurulum işlemlerini tamamlamak üzere, Dr. Teknolog uzmanı personelleri olan mağazalarda anında destek verilmektedir.

Üretici tarafından verilen garanti süresi bittikten sonra ürünün garantisini 5 yıla kadar uzatan TeknoGaranti ve nereden alındığı fark etmeksizin tedarikçi garantisi bitmiş, beyaz eşya ve TV'lere 2 yıl garanti fırsatı sunulan TeknoGüvence paketleri, Teknosa'nın sektörde markalaşmış hizmetleri arasında yer almaktadır.

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

Teknosacell

Teknolojide tek adres olma anlayışıyla operasyonlarını yürüten Teknosa, sektörde bir ilk olan Teknosacell markası ile mobil hat ve iletişim hizmeti vermektedir. Şirket, Teknosacell ile tek noktada, tek faturada müşterilerinin hem iletişim hem de teknoloji ürünlerindeki ihtiyaçlarını interneti bol tarifeler ve sunduğu özel avantajlarla karşılamaktadır. 2018 Nisan ayı itibarıyla faturasız hat satışına da başlayarak, mobil iletişimdeki ürün portföyünü genişletmiştir. Buy Back (eskisini getir, yenisini götür) uygulaması ile de ivme kazanan Teknosacell, abone sayısını artırmaktadır. Teknosa, mobil iletişim hizmeti kapsamında müşterilerine farklı hizmet ve avantajlar sunmak için çalışmalarına devam etmektedir.

Teknosa Preo

Teknosa, 2015 yılında öz markası Preo'yu ilk kez tüketicilerle buluşturmuştur. 2019 itibarıyla 600'ü aşan ürün çeşitliliğine ulaşan Preo, sektörün en kapsamlı private label markası konumundadır. Şirket, Preo markalı küçük ev aletleri, kişisel bakım ürünleri, gaming aksesuarlar, giyilebilir teknolojiler ve akıllı aksesuarlar ile son teknolojiyi avantajlı fiyatlarla tüketicilere sunmaktadır. Teknosa, müşteri talepleri doğrultusunda Preo markalı ürünleri çeşitlendirmeyi sürdürecektir.

TeknoFinans

Teknosa, TeknoFinans markasıyla müşterilerine ürün satın almayı kolaylaştırıcı tüketici finansman alternatifleri ING Teknokredi ve Akbank AKON krediyi sunarak devreye girdiği tarihten itibaren 2019 yılsonuna kadar 1 milyondan fazla müşterinin bu çözüm fırsatından yararlanmasını sağlamıştır. Ayrıca teknosa.com sitesinde yapılan alışverişlerde de müşterilere Yapı Kredi Alışveriş Kredisi ve ING Alışverişçi ile taksitli alım imkanı sunulmaya başlanmıştır. Tüketiciler hızlı, kolay ve güvenilir şekilde, cazip faiz oranlarıyla, mağazadan çıkmadan veya online platform üzerinden masrafsız kredi kullanarak 60 aya varan taksitlerle ödeme yapabilmektedirler.

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 perakendeciliğinin ilk ve tek akademisi olan Teknosa Akademi, çalışanlara çeşitli programlar vasıtasıyla eğitim ve gelişim fırsatları sunarak kariyer yolculuklarına rehberlik etmektedir. Bugüne kadar 17.618 kişinin mezun olduğu Teknosa Akademi’de her çalışanın eşit şartlarda eğitim alma hakkına sahip olması ve hızla gelişen teknoloji ile birlikte öğrenmenin sürekliliğinin sağlanması adına programlar yürütülmektedir.

Karma öğrenme (blended learning) modeli ile hareket eden Teknosa Akademi, değişen kullanıcı alışkanlıkları ve bilgiye erişim yolları anlamında; teknosaakademi.com, teknoloji altyapısı ve kullanıcı deneyimi özellikleri ile de çalışanlara öğrenme ve gelişim imkânları sunmaktadır.

Teknosa Akademi sınıf eğitimlerinin yanı sıra dijital olarak beş temel yöntem üzerine çalışanlara öğrenme ve gelişim deneyimi sağlamaktadır. Buna göre “teknosaakademi.com” tüm yöntemleri kapsüle eden ana mecra olarak yer almaktadır.

E-eğitim, e-sınav ve anketlerin sunulduğu mecrada; Teknosa Eğitim Platformu (LMS), video bazlı öğrenme platformu TeknoTube, çalışanlar ile etkileşimli iletişim gerçekleştirebilmek ve sinerji oluşturabilmek için TeknoBlog, çalışanların işe ilk başladıkları günden itibaren her zaman başvuru kaynağı olabilecek e-oryantasyon ve perakende ve Teknosa’ya özel kullanılan kelime ve kısaltmaların anlamları için TeknoSözlük beş temel yöntem olarak kullanılmaktadır.

Teknosa’da yetenek yönetimi ve yetenekleri geliştirmek amacıyla da Mentee – Mentorluk Programı, çeşitli Yönetici Geliştirme Programları (All Star Yönetici Programı, Mağaza Yöneticisi Yetiştirme Programı, Mağaza Gelişim Programları vb.) Genç Yetenek Geliştirme Programı ve Kurumsal Koçluk Programı bulunmaktadır.

Ayrıca çalışanların kişisel gelişimlerini desteklemek amacıyla yabancı dil eğitimi ve yüksek lisans desteği de sunulmaktadır.

Güçlü Lojistik Altyapı

Teknosa, güçlü lojistik altyapı ve etkin teknoloji kullanımı yönündeki yatırımlarını da sürdürmektedir. Teknosa’nın 2019 itibarıyla 105 bin metrekarelik satış alanı ve 30 bin metrekarelik kapalı alana sahip deposu bulunmaktadır. Kendi sektöründe en büyük lojistik merkeze sahip perakendeci konumunda olan Teknosa, her türlü lojistik faaliyeti Gebze’deki lojistik merkezinden yönetmektedir. Tüm mağazalara online olarak 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.

İklimsa

İklimlendirme sektöründe 35 yıldır faaliyet gösteren Sabancı Holding'in birikimini bünyesinde taşıyan İklimsa, "Türkiye'nin İklimlendirme Merkezi" olarak konumlandırılmaktadır. Dünyanın önde gelen markalarını müşterilerine, seçkin merkezlerinde sunmakta olan İklimsa çatısı altında; Mitsubishi Heavy Industries, Sigma (private label), GE Appliances, Sharp, Samsung marka klimalar ve Sharp buzdolapları bulunmaktadır. Beş farklı marka ve 200'e yakın model sunan İklimsa, Türkiye genelinde 46 ilde 200 yetkili satıcısı, 69 ilde 267 iklimlendirme servisi ve 66 ilde 155 beyaz eşya servisi ile hizmet vermektedir. Müşteri memnuniyeti adına farklı projelerle sektörde ses getiren kampanyalar düzenleyen İklimsa, bayileri üzerinden kurumsal müşterilere özel olarak Teknosa'nın elektronik ürün gamının satışını da gerçekleştirmektedir.

İşletmelere Özel Avantajlar

Teknosa, kurumların teknoloji ihtiyaçlarına yanıt veren kurumsal satış organizasyonunu yeniden yapılandırarak hem mağazalarında hem İklimsa merkezlerinde kurumsal satış hizmeti sunmaktadır. Buna göre tüm işletmeler, yapacakları alışverişlerde karşılayacakları teknoloji ürün ihtiyaçlarını kurumsal fiyat avantajları ve ürünleri kiralama hizmetiyle temin edebilmektedirler.

2019 GELİŞMELERİ

Teknosa 2019 yılında, zorlu pazar koşullarına rağmen doğru tedbirler alarak, yatırımlarına ara vermeden değer yaratmayı sürdürmüştür.

Şirket, operasyonel mükemmellik kapsamında, ürün bulunurluğu, dinamik fiyatlandırma, stok optimizasyonu, tedarik zinciri optimizasyonu ile ilgili analitik çalışmalarına devam etmiş ve satış verimliliğinin artırılmasına odaklanmıştır.

Müşterilerine tüm kanallarda kesintisiz, daha hızlı ve keyifli bir alışveriş deneyimi yaşatmak için dijitalleşme yatırımlarını derinleştiren Teknosa, online ve offline kanallardaki süreçlerini entegre ederek iyileştirmiş; müşterilerin mağazalarda ürünleri daha rahat deneyimleyebileceği uygulamaları ve hizmetleri hayata geçirmeyi de sürdürmüştür.

Yeni Neslin Teknosa'sı Dönüşüm Programı

Teknosa, 2019 yılının ikinci yarısında, tüm paydaşları için daha fazla değer yaratan, finansal yapısı güçlü ve sürdürülebilir, geleceğe güvenle bakan Teknosa hedefi için Yeni Neslin Teknosa'sı Dönüşüm Programı'nı başlatmıştır.

Şirket, Dönüşüm Programı kapsamında mağaza ve satış gücü etkinliğinden kategori yönetimine, tedarik zincirinden harcama verimliliğine birçok alanda kapsamlı bir dönüşüm içerisine girmiştir. Teknosa, müşteri deneyimini güçlendirirken, doğru mağazada doğru ürün ve fiyatın sunulmasından saha operasyonlarının iyileştirilmesine, satış personeli verimliliğinden stok fiyatlama, promosyon ve harcama yönetimine kadar tüm alanlarda şirketin sürdürülebilirlik ve kârlılık hedefleri doğrultusunda yeniden yapılanmış; hayata geçirdiği hızlı kazanım projeleri ile yarattığı değeri artırmıştır.

Teknosa, 2019 yılında zorlu pazar koşullarına rağmen bu dönüşüm adımlarını atarak ve doğru tedbirler alarak, yatırımlarına ara vermeden değer yaratmayı sürdürmüştür. Şirket, Dönüşüm Programı'na 2020 yılında da tüm hızıyla devam edecek; tedarikçileriyle kazan-kazan üzerine kurulu modeller yaratacak, müşteri deneyimini ve operasyonel verimliliği daha da geliştirecek ve kar gelişimi üzerindeki odağını daha da artırarak sürdürecektir.

E-Ticaret

E-ticaretin büyüme trendine bağlı olarak mağazaları deneyim alanlarına ve dijital platformlarla entegre bir yapıya dönüştüren çoklu kanal, büyümenin lokomotifi olmayı sürdürmektedir. Teknosa, 2019 yılında da çoklu kanal operasyonlarına odaklanarak, e-ticaret ve mobil ticarete geleceğe dönük aksiyonlar almaya devam etmiştir. Bu kapsamda, 2018 yılının sonunda teknosa.com'un altyapısı dünyanın en iyi e-ticaret platformlarından biri olan SAP Hybris E-commerce Cloud'a geçmiş ve 2019 yılında da sitenin performansını güçlendirmek için geliştirmeler sürdürülmüştür. Teknosa.com, yeni altyapısıyla çok daha hızlı, mevcut ERP sistemleriyle tam entegre, içerik yönetimi güçlü, dinamik ve esnek kampanya tanımlayabilen, Click & Collect (webden alışveriş yapıp mağazadan hızlı teslim alma) uygulamasını iyileştiren; uçtan uca hizmet veren bir platform haline gelmiştir.

Sitede online alışveriş kredisi ve hızlı teslimat seçenekleri sunmaya başlayan Şirket, e-ticaret sevkiyatlarının %50'ye yakınına mağaza stoklarından yaparak, teslimatı da hızlandırmaktadır. Ayrıca, tedarikçi stoklarından müşterilere doğrudan mal sevki yetkinliği hayata geçirilmiştir.

CRM ve Veri Analitiği

Teknosa, tüketicilerine daha iyi bir alışveriş deneyimi yaşatmak için omnichannel altyapısını ve hizmet çatısını güçlendirmeyi sürdürmüştür; bu kapsamda yeni CRM programını devreye almıştır. Microsoft Dynamics altyapısına geçilerek online & offline kanallar ve diğer müşteri temas noktası olan çağrı merkezindeki müşteri dataları tekilleştirilmiş; veriyi zenginleştirme çalışmalarına da başlanmıştır. Yeni CRM platformu ile müşteri segmentasyonuna göre kampanya yönetimi güçlendirilmiştir.

Yapay zekâ algoritmalarıyla veriyi analiz edip, müşterilere sunulan deneyimi en iyi hale getirmek için 2019 yılında yeni uygulamalar hayata geçirilmiştir. 2019 yılsonu itibarıyla 16 milyondan fazla tekil

müşteri verisine sahip olan Teknosa, yeni hizmet ve projelerini veriye dayalı olarak geliştirmeyi planlamaktadır.

Veri analizi, müşteri deneyiminde iyileşmenin yanı sıra operasyonel verimlilik anlamında da işe değer katmaktadır. Doğru ürün karmasını, doğru lokasyonlarda ve doğru zamanda tüketiciyle buluşturmak, yeni müşteri kazanmak, mağazaların verimliliğini artırmak, dinamik fiyatlama, stok ve gider optimizasyonunu sağlamak, ciro ve kârlılık hedeflerine ulaşmak, veriye dayalı analizlerle desteklenmektedir.

2019 Yılında Kazanılan Ödüller ve Başarılar

- Alışveriş Merkezleri ve Yatırımcıları Derneği AVM’lerde Tüketicilerin Beğendiği 1 Numaralı Markalar Araştırması- “Teknoloji Perakendeciliği” ve “Anchor Mağaza” kategorileri birincilik ödülü
- IDC Türkiye Dijital Dönüşüm Ödülleri - Everest projesi ile “En İyi Çoklu Deneyim Mucidi Projesi” ödülü
- IDC Türkiye CIO Ödülleri - Everest, Müşteri Deneyiminde Zirve Yolu projesi ile Müşteri Deneyimi kategorisinde ödül
- Realta Danışmanlık, 3İK ve Pinaps En Gözde Şirketler Araştırması – Perakende sektöründe üçüncülük ödülü
- Marketing Türkiye ve Bo-omSonar Social Media Awards - Teknoloji Marketleri kategorisi Altın ödül, Sayfa ve Topluluk Yönetimi kategorisi Bronz ödül
- Kariyer.net “İnsana Saygı” ödülü
- İtibar Yönetimi Araştırması RepMan Türkiye İtibar Ligi – ilk 36 şirket arasında Teknosa
- Türkiye İtibar Endeksi (TİE) Araştırması – Teknoloji perakende sektöründe “En İtibarlı Şirket” ödülü
- Zenna Araştırma ve Danışmanlık Teknoloji Sektörü Tüketici Davranışları Araştırması - “En Sık Alışveriş Yapılan Teknoloji Market” / Marka bilinirliği ve markaya dair bilgi sahipliği açısından “Sektörde En Yüksek Orana Sahip Marka”
- Marketing Türkiye ve Akademetre ECHO Awards - “En İyi E-Ticaret Deneyimini Yaşatan Marka” ödülü
- Marketing Türkiye Cool Markalar Araştırması - “Türkiye’nin En Cool Teknoloji Marketi” ödülü

- IDC Dijital Perakende Teknoloji Ödülleri – Perakende sektöründe “Big Data & Analytics” kategorisinde ödül
- Capital Dergisi Perakendenin Hızlıları Ödülleri - “Türkiye’nin Mağaza Sayısına Göre En Büyük Teknoloji Perakende Şirketi” ödülü

TEMEL FİNANSAL VE OPERASYONEL GÖSTERGELER

Finansal Göstergeler (Milyon TL)	2017	2018	2019
Net Satışlar	3.391	3.477	4.137
Toplam Aktifler	727	760	1513
Özkaynaklar Toplamı	-43	-103	-252
FAVÖK	173	158	317
Net Kâr/(Zarar)	20	-65	-149

Operasyonel Göstergeler	2017	2018	2019
Satış Alanı (bin m2)	110	108	105
Mağaza Sayısı	204	205	200
teknosa.com Satışları (Milyon TL)	187	204	284

Finansal Rasyolar	2018	2019
Cari Oran (Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler)	0,69	0,67
Likidite Oranı (Dönen Varlıklar – Stoklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler)	0,12	0,09
Toplam Yükümlülükler / Özkaynaklar	-8,38	-7,01
Toplam Yükümlülükler / Aktif Toplam	1,14	1,17

YÖNETİM KURULU BAŞKANI’NIN MESAJI

Değerli Ortaklarımız,

Dönüşüm ve dijitalleşme kapsamında yürüttüğü programlarla 2019 yılı içinde performansını yükselten Teknosa, 2020’ye ve 20. yılına güçlü bir yapıyla giriyor.

2019 yılında makroekonomik göstergeler pek çok sektörde olduğu gibi faaliyet gösterdiğimiz teknoloji perakendeciliği sektöründe de zorlayıcı bir ortam yarattı.

Birleşmiş Milletler'in Dünya Ekonomik Durumu ve Beklentileri raporuna göre küresel büyüme görünümü, ticaret savaşları, Brexit, farklı coğrafyalardaki yüksek tansiyon ve uluslararası politikalarındaki belirsizlik nedeniyle zayıfladı.

Türkiye'de ise, global konjonktürün, bölgedeki tansiyonun ve seçimin etkileriyle özellikle yılın ilk yarısında büyüme dinamikleri zayıf kaldı. İlk çeyrekte yüzde 2,3, ikinci çeyrekte ise yüzde 1,6 daralma yaşandı. Yılın ikinci yarısında ise beklentiler doğrultusunda gerek ekonomi yönetiminin attığı adımlar gerekse baz etkisiyle bir miktar toparlanma başladı. Faiz indiriminin ardından döviz kurunun istikrarlı hale gelmesi ve enflasyonun düşme eğilimi, iç pazarda hareketlenmeyi tetikledi. Sonuç olarak, üçüncü çeyrekten itibaren başlayan büyümenin artarak sürmesi bekleniyor.

Ekonomideki görünüm, diğer sektörler gibi tüketici teknolojisi ürünleri pazarında da talebin özellikle ilk yarıda yavaş seyretmesine neden oldu. İlk yarıda pazarda büyüme TL bazında yüzde 4 seviyesinde kaldı. Beyaz Eşya, Küçük Ev Aletleri ve Klima dışında tüm kategorilerde küçülme oldu. Eylül'den sonra aylık bazda satışlar bir önceki yıla göre yüksek artış gösterdi. Sonuç olarak yıl toplamında pazar yüzde 10 büyüyerek 65 milyar TL ciroya ulaştı.

Şirketimiz, tüketici güveninin ve talebin düşük seyrettiği 2019'da pazarın iki katı seviyesinde büyümeyi başardı ve yılı toplamda 4,1 milyar TL ciro ile tamamladı. Büyümenin, artan ortalama sepet tutarı ve artan müşteri sayısının etkisiyle, mağaza açılışlarının etkisinden arındırılmış benzer mağaza satışlarından gelmesi de mevcut pazar koşullarında ayrı bir anlam kazandı.

Dönüşüme hız verdik, meyvelerini topluyoruz

Topluluğumuzun genç, teknolojik ve dinamik yüzü Teknosa'da yenilikçiliği ve işlerimizi geleceğe hazırlamayı odağımıza alıyoruz. Bu çerçevede en iyi müşteri deneyimini sunabilmek ve operasyonel mükemmellik için dönüşüme de hız verdik.

Teknosa, kurulduğu günden beri tüketicileri yakından dinleyen, anlayan, iyi analiz eden ve bu ihtiyaçlara uygun hızlı tepki veren bir şirket. Son birkaç yıldır da dijitalleşme, yapay zeka, makine öğrenmesi gibi gelişmelerin desteğiyle yepyeni bir boyut kazanan veriyi, operasyonlarımızın merkezine koyduk. İleri veri analitiğiyle müşterilerimizin tercihlerine, alışveriş yolculuklarına göre

ihtiyaç duydukları ürün ve hizmetlerle en iyi koşullarda buluşmalarını sağlamaya odaklanıyor, süreçlerimizi bu yönde iyileştiriyor ve yeni uygulamaları hayata geçiriyoruz.

2019 yılında sunduğumuz alışveriş deneyimini her an, her yerde en üst seviyeye çıkarmak amacıyla çoklu kanal ve dijitalleşme yatırımlarımız, geçen yıl olduğu gibi yoğun şekilde devam etti. Yaptığımız yatırımlar neticesinde, mağazacılık faaliyetlerindeki performans artışının yanı sıra 2018 yılının sonunda yenilenen, hızlanan ve mağazalarla daha entegre hale gelen e-ticaret platformumuz Teknosa.com'da yüzde 40 seviyesinde büyüme yakaladık.

Faaliyet sonuçlarımızdaki iyileşmenin artarak devam etmesini hedefliyoruz

2019 yılının ikinci yarısında Yeni Neslin Teknosa'sı Dönüşüm Programı'nı başlattık. Tüm paydaşlarımız için daha fazla değer yaratan, finansal yapısı güçlü, geleceği parlak bir Teknosa yaratabilmek için net bir yol haritası doğrultusunda ilerleyen kapsamlı bir çalışma içerisine girdik. 2019 yılının ikinci yarısında hemen her alanda aldığımız aksiyonlarla hızlı kazanımlar elde ederek Dönüşüm Programı'nın ilk etkilerini görmeye başladık. Dönüşüm yolculuğunda müşteri deneyimini güçlendirirken, ürün bulunurluğundan stok yönetimine, saha operasyonlarından mağazaların performans yönetimine, fiyatlama ve promosyon yönetiminden harcama verimliliğine kadar birçok alanda şirketimizi sürdürülebilirlik ve karlılık hedefleri doğrultusunda yeniden yapılandırmaktayız. 2020 hedefimiz, 2019 yılındaki kazanımları kalıcı hale getirerek, yakaladığımız ivmeyi ve performanstaki hızlı yükselişi devam ettirmektir.

Türkiye'yi "teknoloji marketi" kavramı ile tanıştıran Teknosa, 20. yaşında bugüne kadar yazdığı başarı hikayesini geleceğe taşımaya hazır. Teknosa'nın başarı hikayesini oluşturan birçok etken var. Doğru zamanda, doğru ürünleri sunması, bugüne kadar yaptığı her işte müşteri memnuniyetini odağa koyması, cesur olması ve yenilikleri risk alarak hayata geçirmesi, sektöre yön veren aksiyonlar alması ve iş ortaklarıyla uzun soluklu çalışması bunlardan bazıları. Tüm bunların merkezinde de paydaşlarında yarattığı güçlü güven duygusu ve paydaşlarına, Türkiye'ye karşı duyduğu güven var. Bu karşılıklı güven duygusu bizim geleceği planlarken de temel motivasyonlarımızdan biri.

Müşterilerimizin alışveriş deneyimine gittikçe daha önem verdiği bir dünyada yaşıyoruz. Müşteriler, markalarla güçlü ilişkiler kuruyorlar ve olumlu ve olumsuz tecrübelerini sosyal medya üzerinden

paylaşarak markaların algılarını etkiliyorlar. Müşterilerimize teknolojiye dair en iyi deneyimi, en kapsamlı hizmetleri sunmak için 2020’de yatırımlarımızı hızlandırarak devam ettirmeyi planlıyoruz. En önemli önceliğimiz, müşterilerimizin gözünde sektörün ‘bir numara’sı olmayı sürdürmektir.

Teknolojik dönüşümde birey ve kurumların adresi olmaya devam edeceğiz

Dijitalleşme, ülkemizin, genç ve dinamik nüfusumuzun potansiyelini yeni değerlere dönüştürme fırsatı sunuyor. Türkiye’de teknoloji ürünleri ihtiyacı artarak devam edecek. Gıpta edilecek, genç, dinamik, teknolojileri erken benimseyen bir müşteri kitlesine sahip olmanın ayrıcalığını yaşıyoruz. Bu anlamda teknolojiyi herkes için erişilebilir, deneyimlenebilir kılmak ve bu yolla Türkiye’nin dijitalleşme atağına katkıda bulunmak için var gücümüzle çalışmaya devam edeceğiz.

2020 yılının geçtiğimiz yıla göre daha olumlu bir seyir izleyeceğini öngörüyoruz. Dönüşüm Programı kapsamında yapacağımız çalışmalar da hızla devam edecek. Jeopolitik riskler olmakla birlikte 2019’un ikinci yarısında iyileşmeye başlayan makroekonomik göstergelerin olumlu yansımalarını görmeyi bekliyoruz.

Önümüzdeki dönem planlarımızı, yeni nesil teknoloji perakendeciliğine yön vermek ve tüm paydaşlarımız için yarattığımız değeri daha da ileriye götürmek üzere şekillendirdik. Markasıyla, finansal gücüyle, uzman ve enerjik ekibiyle ve yenilikleriyle Teknosa’nın uzun soluklu liderliğini sürdürmeyi hedefliyoruz.

20. yaş, Teknosa’nın sektördeki öncülüğünü, birikimini ve yeteneklerini temsil etmenin yanı sıra gençliğini ve potansiyelini de yansıtır. Şirketin geleceğini de bu anlayışla kurguluyoruz.

2020’nin ülkemiz ve şirketimiz için hayırlı olmasını diliyor, Teknosa’nın başarısında ve geleceğe dönük hedeflerini büyütmesinde katkısı olan tüm paydaşlarımıza teşekkürlerimi sunuyorum.

Saygılarımla,

Barış Oran

Yönetim Kurulu Başkanı

YÖNETİM KURULU(*)

Bariş Oran

Yönetim Kurulu Başkanı

Sabancı Holding CFO'su Barış Oran, Boğaziçi Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun olduktan sonra The University of Georgia'da MBA eğitimini tamamlamıştır.

İş hayatına 1995 yılında PricewaterhouseCoopers'ta denetçi olarak başlayan Barış Oran, 1998-2003 yılları arasında Sara Lee Corp. Chicago IL'de 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, Orta Doğu, Afrika ve Hindistan bölgelerinde sorumlu Kıdemli Müdür olarak görev almıştır. 2006 yılında Kordsa'da göreve başlayan Oran, sırasıyla İç Denetim Direktörü, Global Finans Direktörü ve CFO rollerinde bulunmuştur.

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

Teknosa'da Yönetim Kurulu Başkanlığı, Sabancı DX'de Murahhas Aza, Brisa, Çimsa, Carrefoursa, Enerjisa Enerji, Enerjisa Üretim ve Philip Morris SA şirketlerinde ise Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerini üstlenmektedir.

TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesidir.

Levent Demirağ

Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

1959 yılında doğan Levent Demirağ, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi mezunudur. 1980 - 1992 yılları arasında Hesap Uzmanı olarak görev yaptığı Maliye Bakanlığı'nın ardından, 1994 yılında Sabancı Holding'de Müşavir olarak göreve başlamış; 2007 yılında ise Mali İşler Direktörü olarak atanmıştır.

Levent Demirağ, Mayıs 2010'dan bu yana da Sabancı Holding Mali İşler, Muhasebe ve Yatırımcı İlişkileri Bölüm Başkanlığı; topluluk şirketlerinde ise yönetim kurulu üyeliği görevlerini yürütmektedir.

Uğur Gülen
Yönetim Kurulu Üyesi

Orta Doğu Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nde lisans eğitimi görmüş olup, aynı bölümde yüksek lisansını tamamlamıştır.

1991 yılında çalışma hayatına başlayan Uğur Gülen; Interbank, Denizbank, Ak Internet, MNG Bank'ta çeşitli pozisyonlarda görev almıştır. 2004-2009 yılları arasında Genel Müdür Yardımcısı olarak, Akemeklilik ve AvivaSA Emeklilik ve Hayat A.Ş.' de görev yapan Uğur Gülen, Mayıs 2009'tan itibaren Aksigorta Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmaktadır.

Fezal Okur Eskin
Yönetim Kurulu Üyesi

Fezal Okur Eskin, Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmuş ve Georgia Institute of Technology'de MBA ve Endüstri Mühendisliği yüksek lisans eğitimlerini tamamlamıştır. 2001 yılında Şikago AT Kearney'de yönetim danışmanı olarak kariyerine başlamış ve 2005 yılsonuna kadar birçok sektörde strateji danışmanlığı yapmıştır. 2006'da katıldığı Eczacıbaşı Baxter'da bir yıllığına Operasyon Müdürü olarak görev yapmış; 2007'de ise Phillip Morris International'a Bölgesel Tedarik Zinciri Yöneticisi pozisyonunda katılmış ve Türkiye, Yunanistan, Sırbistan ve Romanya'dan oluşan bölgede tedarik zinciri optimizasyon ve dönüşüm çalışmalarını yönetmiştir. 2007 yılı sonunda, Sabancı Holding Strateji ve İş Geliştirme Grubu'na katılmış ve 2013'te Strateji ve İş Geliştirme Direktörü olarak atanmıştır. Fezal, enerji, perakende, sigorta, çimento ve sanayi iş birimlerinde strateji ve iş geliştirme çalışmalarına, sair alanlarda Sabancı Holding için yeni büyüme platformlarına ve de stratejik portföy yönetimi çalışmalarına odaklanmıştır. 2018'de Enerjisa Enerji Strateji ve İş Geliştirme Başkanlığı görevini almıştır. Ocak 2020 itibarı ile Sabancı Holding CEO Ofis Direktörü olarak atanmıştır. Fezal Okur Eskin, Carrefoursa, Enerjisa, Temsa Ulaşım Araçları, ve Kordsa'da Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerinde bulunmuştur.

Mevlüt Aydemir
Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi

1948 yılında Erzincan'da doğmuş. İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi'ni bitirmiştir.

Evli ve iki çocuk babası olan Mevlüt Aydemir 1972-1981 yılları arasında Maliye Bakanlığı Hesap Uzmanları Kurulu'nda Hesap Uzmanı olarak görev yapmıştır. 1981 yılında Baş Hesap Uzmanlığı görevinden istifa ederek Sabancı Holding'e katılmıştır. 1981 yılından itibaren Sabancı Holding'te çeşitli görevler üstlenmiş 2010 yılında Mali İşler ve Finansman Dairesi Başkanlığı'ndan emekli olmuştur. Görevi süresince topluluk şirketlerinde yönetim kurulu üyelikleri ve denetçiliklerde bulunmuştur. Sabancı Holding Kurumsal Yönetim, Denetim ve Finans Komitesi üyeliği görevlerini yapmıştır. Yeminli Mali Müşavir Belgesine sahip Mevlüt Aydemir çeşitli sosyal kuruluşların üyesi

bulunmaktadır. Holdinge bağılı şirketlerde Yönetim Kurulu üyeliği görevlerinde bulunmuştur. 2010-2015 yılları arasında Sabancı Holding’te yönetim kurulu üyesi olarak görev alan Aydemir, 2018 yılında Sabancı Holding Yönetim Kurulu Danışmanlığı görevinden emekli olmuştur.

Mehmet Kahya

Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi

Lisans eğitimini Yale Üniversitesi’nde Kimya Mühendisliği ve Ekonomi fakültelerinden çift anadal BS dereceleri alarak tamamlayan Mehmet Kahya, MBA derecesini Kellogg School of Management’tan Finans, Pazarlama ve Yöneylem Araştırması dallarında aldı.

Çalışma hayatına Sabancı Holding’te Sasa Yönetim Hizmetleri Şefi olarak başlayan Mehmet Kahya, daha sonraları kurucusu olduğu MKM International (Hollanda) ve Siberetik Sistemler’in liderliğini yaptı. Sabancı Grubu’na Otomotiv Grup Başkan Yardımcısı olarak dönen Mehmet Kahya, Temsa Başkan Yardımcılığı ve Başkanlığı, Toyotasa Başkan Yardımcılığı yanısıra Sabancı Holding Planlama ve Yönlendirme Konseyi Üyesi ve Temsa, Toyotasa, Susa ile Sapeksa Yönetim Kurulu Üyesi idi.

Sonrasında CarnaudMetalbox Murahhas Azası ve Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği ve Uzel Makine Başkanlığı görevlerinde bulunan Mehmet Kahya, Uzel Holding İcra Kurulu Üyeliği, DYO Genel Müdürlüğü ve Boya Grubu Başkan Yardımcılığı, Sarten Ambalaj İcra Kurulu Üyeliği, Gierlings Velpor Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı (Portekiz) ve Assan Alüminyum Başkanlıkları da yaptı.

Halen kurucusu olduğu Kronus şirketinde strateji, yeniden yapılanma, karlılık dönüşümü, büyüme, şirket satınalma ve birleşmeleri projelerinde danışmanlık veren Mehmet Kahya, aynı zamanda Teknosa, Carrefoursa, Brisa şirketlerinde Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi, Electrosalus Biyomedikal şirketinde Yönetim Kurulu Üyesi, Enerjeo Gediz ve Enerjeo Kemaliye şirketlerinde hissedarlar danışmanı olarak görev yapmaktadır.

GENEL MÜDÜR’ÜN MESAJI

Değerli Ortaklarımız,

Teknolojiyi herkes için kolay erişilebilir hale getirmek amacıyla 2000 yılında çıktığımız yolculuğun 20’nci yılına girdik. Teknosa’yı 20 yaşına ve gelecek 20 yıllara hazırlamak için 2019 yılında dijitalleşme ve dönüşüm adına yapı taşı olacak çalışmalara imza attık.

Öte yandan 2019 yılı sektörümüz adına zor bir yıl oldu. Tüketici güven endeksinin düşük olması, kur kaynaklı maliyet baskısı, tüketici finansmanındaki sınırlamalar tüketici teknolojisi ürünleri pazarını özellikle ilk yarıda olumsuz etkiledi. Beyaz eşya ve ev aletlerindeki dönemsel vergi destekleri ve ardından kredi kartlarında taksitlendirme sürelerine yönelik düzenlemeler sektöre bir miktar destek olsa da büyüme düşük tek haneli seviyede kaldı. Yılın ikinci yarısına gelindiğinde ise hem iyileşen

ekonomik göstergeler hem de özel gün kampanyalarının etkisiyle teknoloji ürünlerinde satışlarında bir sıçrama yaşandı. Sonuç olarak pazar geçen yıla göre yüzde 10 büyümeye ile 65 milyar TL hacme ulaştı.

Şirketimiz, 2019 yılında pazarın üzerinde bir performans gösterdi. Benzer mağaza satışlarında yüzde 21 seviyesinde büyümeye ile 4,1 milyar TL ciroya ulaştı. 68 ilde 200 mağazamız, online ve mobil platformlarımız ve 2270 kişilik uzman insan kaynağımız ile Türkiye'nin en yaygın ve müşterisine en yakın teknoloji perakende zinciri olmayı sürdürdük. Tüm kanallarımızda 200 milyona yakın ziyaretçi ağırladık ve 10 milyondan fazla teknoloji ürününü müşterilerimizle buluşturduk.

Müşterilerimize tüm kanallarda kesintisiz, daha hızlı ve keyifli bir alışveriş deneyimi yaşatmak için dönüşüm ve dijitalleşme yatırımlarımızı pekiştirdik ve 39 milyon TL yatırım yaptık.

2019 yılının ikinci yarısında büyük bir Dönüşüm Programı'na başladık. Yeni Neslin Teknosa'sı Dönüşüm Programı kapsamında performansımız için kritik birçok alanda oldukça kapsamlı bir çalışma gerçekleştirdik. Ürün bulunurluğumuzu ve ürün çeşitliliğimizi artırdık. Promosyon yönetimimizi daha etkin bir seviyeye çıkardık, doğru ürünleri, doğru lokasyonda ve doğru fiyatta sunmak, mağaza performansımızı artırmak için ileri veri analitiğinden daha fazla faydalandık. Aksesuar ve tamamlayıcı ürünler konusunda müşterilerimize daha iyi bir hizmet sunar hale geldik, böylece müşterilerimizin alışveriş sepetlerini daha değerli hale getirdik. Müşterilerimize mağazalarımızda çok daha iyi bir hizmet sunabilmek için satış gücü verimliliğimizi artırdık. Aldığımız aksiyonlarla harcama verimliliğimizi de iyileştirdik. Program kapsamında yaptığımız tüm bu çalışmalar hızla sonuçlarını göstermeye başladı. Özellikle yılın son çeyreğinde performansımızı önemli ölçüde geliştirmeyi başardık.

Bütünleşik çoklu kanal (omnichannel) stratejimizin ayrılmaz bir parçası olan online alışveriş platformumuz teknosa.com'u daha da güçlendirmek için geliştirmelerimizi sürdürdük. 2019 yılında teknosa.com cirosu, yüzde 40 seviyesinde artışla 284 milyon TL'ye ulaştı. 2018 yılı itibarıyla dünyanın en iyi e-ticaret platformlarından biri üzerinde çalışmaya başlayan sitemizde, web'den ödeme yapılıp aynı gün mağazadan ürün teslimi, hangi kanaldan alınırsa alınsın hızlı teslimat, iade, değişim gibi kolaylık ve hız sağlayan hizmetlerimizle sektörde fark yaratmaya devam ettik.

Mağazalarımızda altyapıdan enerji kullanımına, ürün bulunurluğundan deneyim alanlarına, yenilenme çalışmaları yaptık. Daha iyi kesintisiz bir deneyim ile tüm kanallarda tavsiye edilme oranlarımızı da geçen yıla göre artırdık.

Veriyi işimizin merkezine koyarak verimliliği artırdık. Yapay zeka algoritmalarıyla veriyi analiz edip, müşterilerimize sunduğumuz deneyimi en iyi hale getirmek ve verimliliği artırmak için çalışmalarımızı daha da hızlandırdık. 16 milyondan fazla tekil müşteri verisini değer ve davranışlarına göre segmente edip, marka tercihlerine ve alışveriş yolculuklarına göre gelişmiş içerik ve süreç yönetimi yapabiliyoruz.

Kuruluşumuz itibarıyla sektörde pek çok ilke, yeniliğe imza attık. Sabancı Topluluğu'nun bir parçası olmamız, müşteri odaklı yaklaşımımız ve fark yaratan hizmetlerimiz sayesinde bu süreçte en büyük

kazançlarımızdan biri müşterilerimizin gönülden kurduğu bağ, bize duyduğu güven oldu. Güvenilen, sevilen bir marka olmak işimizle ilgili daha yeni ve daha iyi şeyler yapma tutkumuzu artırdı.

Satış sonrası hizmet yaklaşımını sektöre kazandırmanın ötesinde bu konuda öncü olmaya devam ettik. Türkiye teknoloji perakendeciliğinde ilk ve tek olan mobil iletişim ve hat hizmetimiz Teknosacell, kurulumdan teknik desteğe ve korumaya kadar uzanan teknolojiyle ilgili geniş kapsamlı hizmetleri içinde barındıran Dr. Teknolog ve üretici tarafından verilen garanti koşullarını aşarak müşteri memnuniyetinin artırılmasını amaçlayan TeknoGaranti gibi markalaşmış hizmetlerimizi de müşterilerimize daha fazla fayda sunacak şekilde sürekli geliştirmeye devam ediyoruz.

Sektörde bir ilk olan “Memnuniyet Değişim Uygulaması”nı bu çerçevede hayata geçirdik. Müşterilerimizin TV, monitör, notebook, tablet gibi ürün gruplarındaki alışverişlerinde 30 gün içinde değişim fırsatı sunuyoruz. Ayrıca, 2019 yılında seçili mağazalarımızda açtığımız servis noktalarında, Teknosa’dan alınsın ya da alınmasın notebook, telefon, tablet gibi tüm mobil cihazlara servis ve 360 derece kaplama hizmeti vermeye başladık.

Sektördeki en kapsamlı “private label” girişimi haline gelen özel markamız Preo, 600’ü aşkın ürün çeşidiyle yeni teknolojilere, kaliteli ve erişilebilir fiyata erişmek isteyen teknoloji severler için önemli bir alternatif olmayı sürdürdü. 2019’da 2 milyondan fazla Preo markalı ürünü tüketicilerle buluşturduk.

Kurumların teknoloji ihtiyaçlarına yanıt veren kurumsal satış organizasyonumuzu yeniden yapılandırarak mağazalarımızda kurumsal satış hizmetine başladık. Kurumlara hem ürün çeşitliliği hem de kiralama gibi alternatif ödeme sistemleri sunabiliyoruz.

Müşterilerimizle yüzlerce büyük marka, binlerce çeşit teknoloji ürününü buluşturmanın yanı sıra alışveriş yolculuğunu kesintisiz, keyifli ve özel bir deneyime dönüştüren çözüm ortağı olmaya öncelik veriyoruz. Her zaman teknolojiyle daha fazla nasıl fayda sunabiliriz bunun arayışındayız.

2019 yılında operasyonlarımızı ve performansımızı iyileştirmenin yanı sıra iyi bir kurumsal vatandaş olarak topluma değer sunacak çalışmalarımıza da hız kesmeden devam ettik. Mağazalarımızda, ofislerimizde çevreye duyarlı ve tasarruf sağlayan kaynak yönetimi için adımlar attık.

2007 yılından bu yana devam eden Kadın için Teknoloji projemizle Türkiye’de bilgisayar ve internet erişimi daha sınırlı olan 2 bin kadının dijital okuryazar olmasına destek verdik ve toplamda 66 ilde 18 bin kadına eğitimlerimizi ulaştırmış olduk. Toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda erkeklerin katılımıyla kurulan Yanındayız Derneği’ne destek verdik.

Genç ve gençlerden ilham alan bir marka olarak, geleceğin liderlerinin teknolojiyle buluşmasını, deneyimlerini artırmayı destekleyecek sponsorluklara imza attık. Sabancı Üniversitesi tarafından Ayvalık Küçükköy’de oluşturulan Yaratıcı Teknolojiler Atölyesi ve Anadolu’da köy okullarına teknoloji desteği sağladık.

Bugüne kadar hep değişimi iyi okuyarak, risk alarak, fark yaratarak ve herkesi kucaklayarak sürdürülebilir bir başarı hikayesi yarattık. Sektördeki öncülüğümüzü daha da perçinledik, tüketicilerin sevdiği ve tercih ettiği teknoloji market olmayı sürdürdük.

Ülkemizin potansiyeline, gençliğimize ve teknoloji dönüşümüne olan inancımızla yatırımlarımızı 2020 yılında daha da artırmayı planlıyoruz.

20'nci yılımızda beklentilerimiz oldukça pozitif, hedeflerimiz büyük. Yeni Neslin Teknosa'sı Dönüşüm Programı kapsamında çalışmalarımıza bütünsellik çerçevesinde devam edeceğiz. Bugüne kadar paydaşlarımızla birlikte yazdığımız başarı hikayesini tüm enerjimizle çok daha iyi bir şekilde geleceğe taşımaya hazırız.

Kurulduğu günden beri sektörüne liderlik eden şirketimizin, 2019 yılındaki yükselen performansında emeği geçen tüm çalışanlarımıza, iş ortaklarımıza, tüketicilerimize ve yatırımcılarımıza teşekkür ediyor, birlikte çok daha başarılı işlere imza atacağımıza inanıyorum. 2020 yılının ülkemiz ve şirketimiz için hayırlı olmasını dilerim.

Saygılarımla,

Bülent Gürcan
Genel Müdür

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 iki yıl süreyle Media-Saturn Türkiye CEO'su olarak görev yapmıştır.

Bülent Gürcan, 1 Nisan 2015 itibarıyla Teknosa Genel Müdürü olarak görevine devam etmektedir.

Ümit Kocagil
Finans Genel Müdür Yardımcısı

Ümit Kocagil, Marmara Üniversitesi İngilizce İktisat Bölümü'nden mezun olmuştur.

Kariyerine 1995 yılında Ernest and Young'da (Arthur Andersen) Vergi Bölümü'nde başlayan Ümit Kocagil, 1999-2007 yılları arasında Danone Tikveşli firmasında sırasıyla Bütçe Planlama ve Kontrol Uzmanlığı, Bütçe Planlama&Kontrol Müdürlüğü ve son olarak da Raporlama&Muhasebe Müdürlüğü görevlerini yürütmüştür. 2007-2014 yılları arasında Carrefoursa'da Muhasebe, Raporlama ve Vergi

Grup Müdürü görevini üstlenmiş olan Ümit Kocagil, 2014 yılından bugüne kadar Carrefoursa'da, Muhasebe, Kapanış ve Vergi Grup Müdürlüğü görevini sürdürmüştür.

Ümit Kocagil, 25 Ekim 2016 tarihinden itibaren Teknosa Finans Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapmaktadır.

Önder Ömer Oğuzhan

Pazarlama ve Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı

Önder Ömer Oğuzhan, Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden 1996 yılında mezun olduktan sonra Georgia Üniversitesi'nde MBA yapmıştır.

Kariyerine 1998 yılında Amerika'da FedEx firmasında başlamış, 10 yıl boyunca Stratejik Pazarlama Analisti, ardından Global Fiyatlandırma ve Satış Destek Müdürü olarak çalışmıştır. 2008-2010 yılları arasında Peppers & Rogers Group'ta Partner ve Analitik Projelerinden Sorumlu Müdür, 2010-2016 yılları arasında da North Atlantic Group'ta Kurucu Ortak olarak görev almıştır. Aynı zamanda 2011-2014 yılları arasında IBM Amerika'da, 2014-2016 yılları arasında da Abu Dhabi'de Yönetim Danışmanlığı yapmış, 2016-2019 yılları arasında ise IBM Türkiye'de Dijital Strateji ve Dönüşüm Ülke Yöneticisi olarak çalışmıştır. CFA (Chartered Financial Analyst) sertifikasına sahip olan Önder Oğuzhan, son 7 yıldır da Fordham Üniversitesi New York kampüsünde Stratejik Pazarlama ve CRM dersleri vermektedir.

Eylül 2019 itibarıyla Teknosa Pazarlama ve Teknoloji Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütmektedir.

Tansu Öztoran

Perakende&Bayi Satış ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı

Tansu Öztoran, İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmuş, İstanbul Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünde de yüksek lisansını bitirmiş ve yine İstanbul Üniversite'sinde Uluslararası İşletme programını tamamlamıştır.

Profesyonel meslek hayatına 1990 yılında Motosan'da Ürün Mühendisi olarak başlayan Öztoran, daha sonra Kurteks A.Ş.'de Satış Sonrası Mühendisi, Otokar'da ise Ticaret Uzmanı olarak görev almıştır. On bir yıl boyunca farklı görevlerde bulunduğu Toyotasa'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.

Tansu Özturun, 2014 yılında İklimsa Satış Direktörü olarak çalışmaya başladığı Teknosa'daki görevine Perakende&Bayi Satış ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı olarak devam etmektedir.

Doğa Oran

Kategori Yönetimi ve Tedarik Zinciri Genel Müdür Yardımcısı

Doğa Oran, 1998 yılında ODTÜ Ekonomi Bölümü'nden mezun olmuş; 2002 yılında Sabancı Üniversitesi Executive MBA yüksek lisansını tamamlamıştır.

Kariyerine 1998 yılında PricewaterhouseCoopers Denetim Bölümü'nde başlayan Doğa Oran, 2001-2004 yılları arasında Sabancı Üniversitesi'nde Kurumsal Geliştirme Uzmanı, 2004-2005 yıllarında Xerox Finansal Planlama ve Analiz Departmanı'nda kıdemli uzman, 2005-2013 yılları arasında Garanti Yatırım Kurumsal Finansman departmanında direktör, 2013-2014 yıllarında Crate & Barrel Türkiye ve Rusya'da CFO'luk görevlerini yürütmüştür. 2015-2017 yılları arasında Sabancı Holding'de Strateji ve İş Geliştirme Grup Başkanlığı ve sonrasında 2017 Nisan ayından bugüne kadar Perakende Grup Başkanlığı'nda Kıdemli Müdürü olarak görevini sürdürmüştür.

Doğa Oran, 1 Mart 2018 tarihinde CRM ve Veri Analitiği Genel Müdür Yardımcısı olarak başladığı Teknosa'daki görevine Kategori Yönetimi ve Tedarik Zinciri Genel Müdür Yardımcısı olarak devam etmektedir.

Ebru Anıldı

İnsan Kaynakları Müdürü

Ebru Anıldı, 1995 yılında Hacettepe Üniversitesi İstatistik Bölümü'nden mezun olmuştur.

Kariyerine 1995 yılında Likom Yazılım'da Yazılım Destek Uzmanı olarak başlayan Anıldı, 1997-1999 yılları arasında Bayındır Holding'te, 1999-2000 yılları arasında Uyar Şirketler Grubu'nda İnsan Kaynakları pozisyonlarında görev almıştır. Hay Group'da Proje Danışmanı olarak çalıştıktan sonra 2002- 2008 yılları arasında Sabancı Holding'de İnsan Kaynakları Uzmanı ve 2008-2016 yılları arasında Teknosa'da Ücretlendirme ve Çalışma İlişkileri Müdürü olarak görev yapmıştır.

Ebru Anıldı, 2016 yılından itibaren Teknosa İnsan Kaynakları Müdürü olarak görevine devam etmektedir.

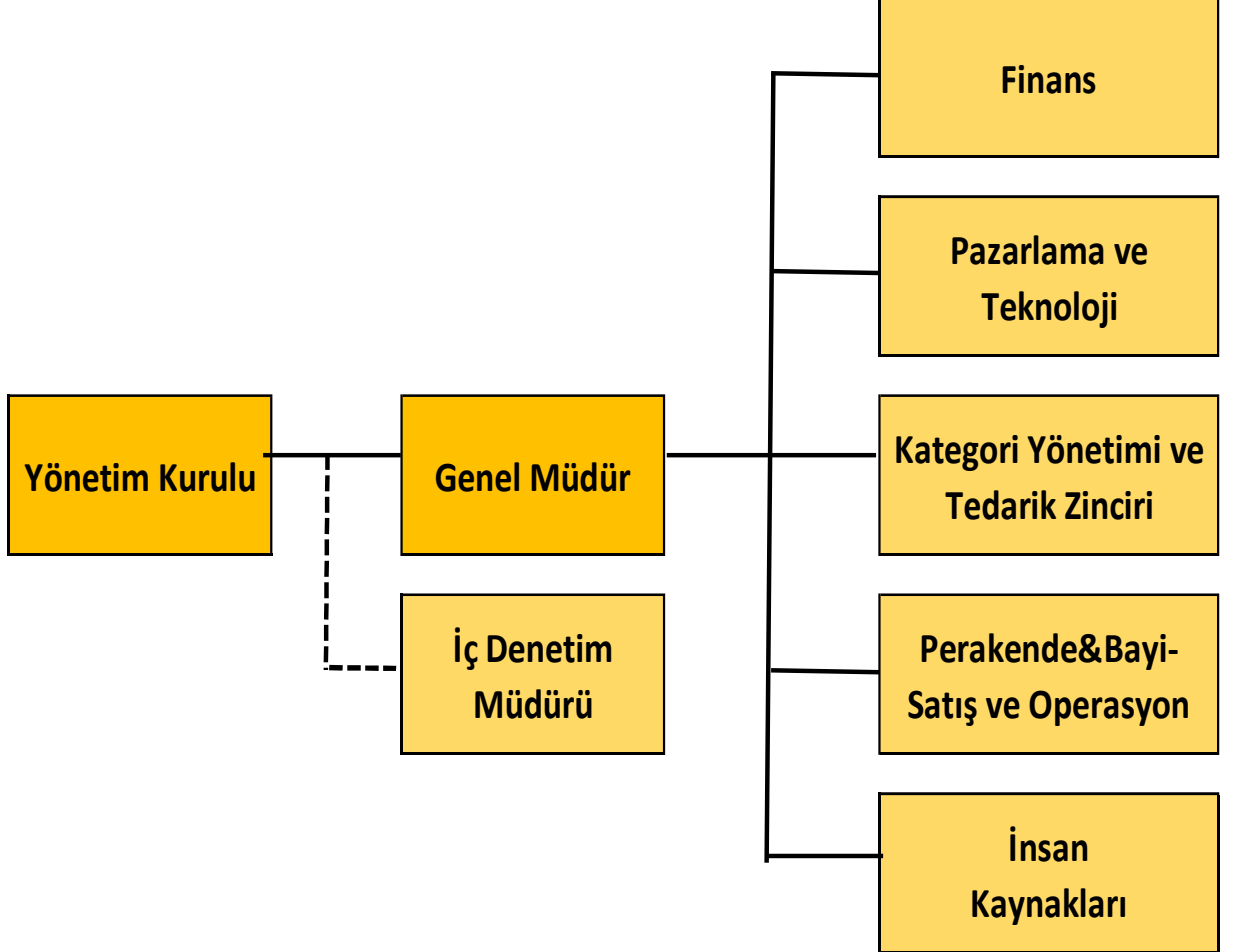
Dönem içinde görevlerinden ayrılan İcra Kurulu Üyeleri:

- Göksel Marangoz - Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı-30 Nisan2019
- Ayşegül Bahçıvanoğlu - Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı-19 Ağustos 2019

ORGANİZASYON VE PERSONEL YAPISI

Şirket'in güncel organizasyon şeması aşağıdaki gibidir:

Personel Yapısı



	2018	2019
Teknosa İdari Personel	342	347
Teknosa Mağaza Personeli	1.950	1.923
Toplam	2.292	2.270

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Teknosa, iş operasyonlarının yanı sıra iyi bir kurumsal vatandaş olarak bugün ve gelecek için değer yaratmaya odaklanmaktadır. Bu çerçevede, şeffaflık, toplumsal cinsiyet eşitliği, çevre duyarlılığı, sorumlu kaynak kullanımı gibi konularda toplumda anlamlı değişimlere yol açacak adımlar atan Şirket, yaşadığı toplumun yaşam kalitesini yükseltmek için çalışanlarına, onların ailelerine ve diğer paydaşlarına karşı sorumluluklarını yerine getirmeye öncelik vermektedir.

İNSAN KAYNAKLARI

Teknosa'nın İnsan Kaynakları Politikası, şirketin hedef ve stratejileri ile Sabancı Topluluğu İnsan Kaynakları ve Yeni Neslin Sabancı'sı vizyonu doğrultusunda tasarlanmıştır.

Teknosa İnsan Kaynakları yönetim ve uygulamalarının hedefi; çalışanlara amaç ve kendini gerçekleştirme imkânı veren, adil, sürekli gelişimi, katılımı, yüksek performansı ve çeşitliliği destekleyen bir çalışan deneyimi sağlamaktır.

Yedekleme ve Kariyer Yönetimi

Teknosa, stratejilerine uygun organizasyonel ihtiyaçları değerlendirirken çalışanlarının performansını, potansiyelini ve bireysel tercihlerini de dikkate alarak yedekleme ve kariyer planları oluşturmaktadır. Sabancı Topluluğu İnsan Kaynakları ile entegre olarak yapılan yıllık Organizasyonel Başarı Planı (OBP) kapsamında, Teknosa'nın insan kaynağı ve organizasyonuna yönelik kritik performans göstergeleri ve planları gözden geçirilerek çalışanların potansiyelleri değerlendirilmekte ve tüm yönetim ve diğer kritik pozisyonlar için yedekleme planlarının doğru bir şekilde hazırlanması sağlanmaktadır.

Tanım & Takdir ve Toplam Ödül Yönetimi

Teknosa'da adil, objektif, yüksek performansı destekleyen, çalışanların iş hedeflerine katkısı ve yetkinliklerini merkeze alan, ödüllendirici, motive edici, rekabetçi ücret, yan haklar ve tanım takdir uygulamaları bulunmaktadır.

Tanım & Takdir ve Toplam Ödül Yönetimi içinde yer alan tüm uygulamalar, piyasa analizleri ve kıyaslama çalışmaları ile düzenli olarak gözden geçirilmekte ve yenilenmektedir. Topluluk bünyesindeki tüm rollerin iş büyüklükleri; rolün temel sorumluluk seviyesi, organizasyona görece katkısı, rol için gerekli bilgi/beceri/deneyim ve yetkinlikler dikkate alınarak değerlendirilmekte ve bu değerlendirme baz alınarak oluşturulan iş kademesi yapısı, ücret ve yan haklar yönetimine baz oluşturmaktadır.

Teknosa'da ücret yönetimi; makroekonomik veriler, piyasada geçerli ve şirketin uzun vadeli hedeflerine paralel olarak oluşturulan ücret politikaları, kişilerin iş büyüklükleri, performansları, şirket içi ve şirket dışı ücret dengesi dikkate alınarak yasal yükümlülöklere uygun olarak yapılmaktadır. Ücret yönetiminin ek faydalarla desteklenmesi için "Yan Haklar" toplam ödöl yönetiminin önemli bir parçası olarak ele alınmaktadır. Çalışanların beklentileri, ihtiyaçları doğrultusunda; iş büyüklüğü, rol ve şirket bazında değişen içeriklerde yan hak uygulamaları bulunmaktadır.

İK Veri Analitiği ve Dijitalleşme

Teknosa İnsan Kaynakları süreçlerinde veriye dayalı karar verme kültürü yaratma amacıyla sistem ve uygulamalar düzenli olarak gözden geçirilmekte ve İnsan Kaynakları ekiplerinin becerileri bu yönde geliştirilmektedir. İnsan Kaynaklarını dijitalleştirmek amacıyla hayata geçirilen projeler arasında “JetBaşvuru”, “Dijital Başvuru Formu” ve “Chatbot” uygulamaları bulunmaktadır. Henüz çalışmaları devam eden, İnsan Kaynaklarının tüm işe alım, oryantasyon sürecini kapsayacak ve yasal raporlamalarını üstelenecek RPA ve AI teknolojisi destekli “Robotics” projesi de bunlar arasındadır.

Teknosa Destek Timi Projesi

Merkez – Mağaza iş birliğini geliştirmek, ilişkileri kuvvetlendirmek adına başlatılan proje ile merkez ekibinin mağaza uygulamalarına hakim olması, müşteri beklentilerini ve ihtiyaçlarını daha yakından görmesi ve anlaması amacıyla mağazaların en yoğun olduğu hafta sonlarında mağaza çalışanlarına satış & operasyon desteği vermesi sağlanmaktadır.

Tekno Bülten

Temmuz 2019’da şirket içi iletişimi kuvvetlendirmek, şirket içindeki başarı hikayelerini, projeleri duyurabilmek amacıyla başlatılan Tekno Bülten kapsamında, Teknosa’dan haberler ayda 2 kez e-posta yoluyla çalışanlarla paylaşılmaktadır.

Yüksek Lisans Desteği

Şirketin ihtiyaçları da göz önünde bulundurularak, uygulama koşullarına uyan ve başvuru yapan çalışanların yüksek lisans yapmaları için yüzde 50 maddi destek sağlanmaktadır.

Teknosa Öğrenim Bursu ve Desteği

Eşi vefat eden çalışanların çocuklarına lise mezuniyetlerine kadar karşılıksız olarak Teknosa Öğrenim Bursu, maddi ihtiyacı nedeniyle öğrenim desteğine başvuran ve kriterleri sağlayarak seçilen çalışanların çocuklarına da bir yıl süresince karşılıksız olarak Teknosa Öğrenim Desteği verilmektedir. Her yıl talep/seçim süreci yenilenmektedir.

İç Eğitimlik

Teknosa, müşteri ve çalışan memnuniyetini en üst düzeye çıkarmak için nitelikli, konusunda uzman çalışanlar yetiştirmeye öncelik verirken, 2018 yılında sürekli öğrenme ortamını canlı tutmak ve bilgi ve deneyimlerin paylaşılmasını sağlamak amacıyla unvan göz etmeksizin şirket çalışanlarından oluşan İç Eğitimlik Programını hayata geçirmiştir. Bugüne kadar 33 İç Eğitimcinin görev aldığı programda,

her bir eğitimci ortalama 51,2 saat eğitim almış ve diğer çalışanlara toplam 13 bin saati aşkın eğitim vererek gelişimlerine büyük katkı sağlamıştır.

Performans Yönetimi

Teknosa çalışanları, başarılı iş sonuçlarını, kurum kültürü ve değerlerine uygun davranışlarını ve yüksek performanslarını ortaya çıkarma amacıyla bireysel iş hedefleri ve odaklanmak istedikleri yetkinlik gelişim hedefleri üzerinde bir yıl boyunca çalışmakta ve yıl sonunda yöneticileri ile gösterdikleri performansı karşılıklı geri bildirimler ile değerlendirmektedirler.

İşveren Markası

Teknosa İnsan Kaynakları, işveren markasını en iyi şekilde temsil edip geliştirerek doğru yetenekleri şirkete çekmek amacıyla LinkedIn, Facebook ve Instagram'da yer alan Teknosa Kariyer sayfalarını aktif olarak yönetmektedir. Kariyer sayfalarında en iyi uygulamalara, açık pozisyonlara, ilanlara ve şirket içi haberlere yer verilmektedir.

Organizasyonel İklim ve Çalışan Bağlılığı Yönetimi

Teknosa, çalışanların öneri ve beklentilerinin dikkate alındığı, bağlılığı güçlendirici yaklaşımların sürekli geliştirildiği, güvenli, sağlıklı, etik değerlerin yaşatıldığı, iş ve özel yaşam arasındaki dengeyi dikkate alan bir iş ortamı oluşturmayı ve doğru liderlik stilleri ile pozitif bir organizasyonel iklim yaratarak sürdürülebilir çalışan bağlılığı sağlamayı hedeflemektedir. Bu doğrultuda, bağımsız şirketler aracılığı ile düzenli olarak çalışan bağlılığı ve memnuniyeti araştırmaları yapmaktadır.

Bu araştırmalar dışında yine bağlılık ile doğrudan bağlantılı olan, çalışanların organizasyonel iklime yönelik algıları ve bu iklim üzerinde en büyük etkiyi oluşturan, yönetim ekibinin liderlik stilleri de bağımsız kuruluşlar tarafından düzenli olarak ölçülmektedir. Bu değerlendirmeler sonucu ortaya çıkan fırsat ve gelişim alanları İK ve yönetim ekipleri tarafından incelenmekte, gerekli aksiyon planları hayata geçirilerek takip edilmektedir.

Çalışma İlişkileri Yönetimi ve Mevzuata Uyum

Çalışma ilişkileri konuları, yürürlükteki mevzuata uygun olarak yürütülmekte, ilgili mevzuat düzenli olarak takip edilmekte ve tüm fırsat ve teşviklerden yararlanılmaktadır. Adil bir çalışma ortamının oluşturulması doğrultusunda çalışanlar arasında dil, ırk, renk, cinsiyet, siyasi düşünce, inanç, din, mezhep, yaş, fiziksel engel ve benzeri nedenler ile ayrımcılık yapılmaması amaçlanmaktadır. Çalışanların iş ve özel yaşamı arasındaki dengeyi gözetken bir iş ortamı sağlamaya özen gösteren Teknosa, kadınların, gençlerin ve engellilerin iş hayatına etkin biçimde katılmalarını sağlamak amacıyla teşvik edici uygulamalar hayata geçirilerek fırsat eşitliği yaratmaktadır. Şirket ayrıca,

Çalışanların fiziksel ve psikolojik olarak olumsuz etkilenebileceği durumlara karşı, İş Sağlığı ve Güvenliği Politikası çerçevesinde gerekli önlemler almaktadır.

İş SAğLIğI VE GüVENLİğİ

Teknosa, tüm faaliyetlerinde çalışanlarını en değerli varlığı olarak kabul etmekte, daha güvenli ve sağlıklı bir çalışma ortamı yaratarak, oluşabilecek her türlü kaybı en aza indirmeyi öncelikli iş hedefi olarak benimsemektedir. İş sağlığı ve güvenliği uygulamalarını, ilgili mevzuat ve standartlara uygun olarak yerine getiren şirket, performansın sürekli iyileştirilmesini amaçlamaktadır. Gerçekleştirilen tüm faaliyetler için olası riskler önceden analiz eden Teknosa, bu riskleri önlemeye yönelik proaktif yaklaşımlar sergilemektedir. Teknosa’da iş sağlığı ve güvenliği kültürü yaşamın bir parçası olarak görülmektedir.

ÇEVRE

Teknosa, evresel sürdürülebilirlik amacıyla doğal kaynakların tasarruflu kullanımı, enerji verimliliği, atık yönetimi ve atık geri dönüşümü konularında çalışmalarına devam etmektedir.

Sektöründe nc olmanın verdiği sorumluluk bilinciyle elektronik atık, atık pil ve geri dönüştürülebilir ambalaj toplama faaliyetlerini 2019 yılında da sürdüren Teknosa, elektronik atıklar, ambalaj atıkları ve diğer atık türleri için yerel yönetimler ve yetkilendirilmiş kuruluşlarla çalışmaktadır.

Mağazalarında gerçekleştirdiği evre dostu cihaz dönüşümü çalışmasıyla önemli miktarda enerji tasarrufu sağlayan Teknosa, ilk etapta enerji tüketimi daha yüksek mağazalarda otomasyon çalışmalarına başlamış, aydınlatma ve ekranların istenilen saatte otomatik olarak açılıp kapandığı, iklimlendirme sisteminin ise belirlenen dereceye geldiğinde kendini durdurduğu bir sistem oluşturmuştur.

KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK

Teknosa, sosyal sorumluluk projeleri ve gönüllü çalışmalar ile yaşamları iyileştirmeyi ve ülkenin kalkınma adımlarını desteklemeyi hedeflemektedir.

şirket, çalışanlar arasında sosyal sorumluluk bilincinin yerleştirilmesi adına Teknosa Gönüllüleri Kulübü nclğnde STK iş birlikleriyle gönüllü çalışmalar yapmakta, Sabancı Gönüllüleri projelerine katılmaktadır.

Teknosa, çeşitli sivil toplum kuruluşlarına ve ihtiyaç sahibi okullara da teknolojik ürün desteğinde bulunmaktadır.

Kadın için Teknoloji

Teknosa, 2007 yılından bu yana sürdürdüğü “Kadın için Teknoloji” projesi ile toplumsal cinsiyet eşitliği adına Türkiye’de bilgisayar ve internet kullanımında daha geride olan kadınların dijital okuryazar olmasına katkıda bulunmaktadır. Kadınları sosyal ve kültürel hayat ile teknoloji kullanımında etkin hale getirmek amacını güden proje kapsamında, projenin başlangıcından bu yana 66 ilde 18 bin kadına ücretsiz dijital okur-yazarlık eğitimi verilmiştir. Bilgisayarda yazı yazma, internet, e-posta gönderimi, mobil cihaz ve sosyal medya kullanımı gibi temel konuları içeren eğitimlerle, kadınların, başta çocukları, torunları olmak üzere yakın çevreleri ve dünya ile etkileşim halinde olması, ilgi alanlarına göre istedikleri bilgiye kolayca erişmesi, banka işlemleri, online alışveriş gibi hayatı kolaylaştıran işlemleri yapabilmeleri ve sosyal medya platformlarını etkin şekilde takip ederek işleriyle ilgili kullanmaları mümkün olmaktadır. Şirket, projeyi kadınların ihtiyaçları doğrultusunda geliştirerek sürdürmeyi planlamaktadır.

Toplumsal cinsiyet eşitliği için mücadele eden Yanındayız Derneği’ne de destek veren Teknosa, perakende sektöründe kadın işgücünü ve kadın liderlerin sayısını, itibarını artırmayı hedefleyen Lead Network’ün kurumsal üyesidir.

Sabancı Üniversitesi Yaratıcı Teknolojiler Atölyesi

Teknosa, dünyanın problemlerinden haberdar, sorunlara çözüm bulma isteği ve yetisi olan, sürdürülebilir kalkınmayı gerçekleştirebilecek bireyler yetiştirme hedefiyle Küçükköy’de açılan Sabancı Üniversitesi Yaratıcı Teknolojiler Atölyesi’nin teknoloji destekçileri arasında yer almaktadır.

Gençler için Teknoloji

Gençlere hitap eden proje iş birliklerine öncelik veren Teknosa, 2018 yılından bu yana Türkiye’nin gençlere yardım amacını güden önemli sosyal girişimlerinden biri olan Askıda Ne Var’ın destekçileri arasında yer almaktadır. Şirket, bu platform üzerinden üniversite öğrencileriyle ihtiyaç duydukları teknoloji ürünlerini buluşturmaktadır.

Teknosa ayrıca, çeşitli üniversite etkinliklerine teknolojik destek vererek, yararlı sosyal faaliyetlerin aktif olarak devam etmesine katkı sağlamaktadır.

E-Spor

Teknosa, Türkiye’de e-sporu ve e-spora gönül veren gençleri destekleyen öncü markalar arasında yer almaktadır. 2014’den beri bu alanda pek çok organizasyonu desteklemekte ve mağazalarında farklı etkinliklerle de e-spor severleri ağırlamaktadır. Teknosa, 2019 yılında İzmir’de gerçekleşen Intel ESL Türkiye şampiyonasının da destekçisi olmuştur.

SERMAYE VE ORTAKLIK YAPISI

Teknosa'nın onaylanmış ve çıkarılmış sermayesi her biri 1 Kr kayıtlı nominal bedeldeki 11.000.000.000 hisseden oluşmaktadır. (31 Aralık 2018:11.000.000.000)

31 Aralık 2019 tarihi itibarıyla Teknosa'nın sermaye yapısı aşağıdaki gibidir.

Şirket Unvanı/Adı Soyadı	Sermaye Payı (TL)	Sermaye Payı (%)
Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş.	66.310.509,61	60,28
Dilek Sabancı	5.734.598,69	5,21
Diğer	37.954.891,70	34,51
Toplam	110.000.000,00	100,00

DİĞER BİLGİLER

İmtiyazlı Paylar, Payların Oy Hakları

Şirket Esas Sözleşmesi'ne göre, Genel Kurul'da her pay için bir oy hakkı bulunmakta olup, oy hakkında imtiyaz yoktur. Şirketimizin karşılıklı hissedarlık menfaatleri içerisinde olduğu herhangi bir şirket mevcut değildir. Şirket ana sözleşmesinde hisse devrini kısıtlayan herhangi bir hüküm bulunmamaktadır. Ortaklar arasındaki pay devirleri Türk Ticaret Kanunu ve Sermaye Piyasası Kanunu hükümleri çerçevesinde gerçekleştirilir.

Şirket'in İktisap Ettiği Kendi Paylarına İlişkin Bilgiler

Teknosa'nın iktisap ettiği kendi payı bulunmamaktadır.

Yatırım Harcamaları

Şirket, online kanallar olmak üzere altyapı ve müşterilere erişim kanallarına yaklaşık 39 MTL yatırım gerçekleştirmiştir.

Risk Yönetimi ve İç Kontrol Sistemi

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.

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

Şirketin Yıl İçinde Yapmış Olduğu Bağış ve Yardımlar

Teknosa 2019 yılı içerisinde kamu menfaatine yararlı kurumlara toplam 73.429,30 TL tutarında bağış yapmıştır.

Yönetim Organı Üyeleri ile Üst düzey Yöneticilere Sağlanan Mali Haklar

Şirket, üst düzey yönetim kadrosunu genel müdür ve genel müdür yardımcıları olarak belirlemiştir. Üst düzey yöneticilere sağlanan faydalar; ücret, prim, bireysel emeklilik, sağlık sigortası ve hayat sigortası kapsamında yapılan ödemelerden oluşmaktadır. 31 Aralık 2019 tarihinde sona eren 12 aylık dönem içinde üst düzey yönetim personeline 4.575 bin TL ödeme yapılmıştır.

Yönetim Kurulu’nun Yapısı ve Faaliyet Esasları

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 altı üye, Tebliğ’in 6. Maddesi’nin 1. Fıkrasındaki istisnaya uygun olarak ise iki adet bağımsız üye bulunmaktadır.

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. Yönetim Kurulu Üyeleri’nden ikisi, Sermaye Piyasası Kurulu’nun Kurumsal Yönetim İlkelerine ve Kurumsal Yönetime ilişkin düzenlemelerine göre

tespit edilmiş bağımsız üyelerdir. 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 selefinin kalan süresini tamamlamaktadır.

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

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.

Toplantı günleri ve gündem başkan veya başkan vekili tarafından düzenlenir.

Yönetim Kurulunun yılda en az dört (4) kez toplanması zorunludur.

Şirket Yönetim Kurulu 01.01.2019- 31.12.2019 tarihleri arasında 4 toplantı yapmıştır.

Yönetim Kurulu Bünyesinde Oluşturulan Komiteler

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 dâhil azami üç Üye ve iki Raportörden oluşur. Kurumsal Yönetim Komitesi Başkanı, Teknosa Yönetim Kurulu tarafından bağımsız üyeler arasından atanır.

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

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

Kurumsal Yönetim Komitesi, yılda en az 4 kez toplanır. Komite 2019 yılında 4 kez toplanmıştır.

Teknosa Yönetim Kurulu'nun, kararı ile Kurumsal Yönetim Komitesi üyeleri şu şekilde belirlenmiştir:

Adı Soyadı	Görevi	Yönetim Kurulu Üyeliğinin / Görevinin Mahiyeti
Mevlüt Aydemir	Kurumsal Yönetim Komitesi Başkanı	Bağımsız Y.K. Üyesi
Mehmet Kahya	Kurumsal Yönetim Komitesi Üyesi	Bağımsız Y.K. Üyesi
Ümit Kocagil	Kurumsal Yönetim Komitesi Üyesi	Teknosa Finans Genel Müdür Yardımcısı

Riskin Erken Saptanması Komitesi

Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu'nun 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'nın 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 üyeleri tercihen icra yetkisi olmayan Yönetim Kurulu Üyeleri arasından seçilir.

Toplantılar, Başkan'ın uygun göreceği yerde, yılda en az altı defa yapılır. Riskin Erken Saptanması Komitesi 2019 yılında 6 kez toplanmıştır.

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 kararı ile Riskin Erken Saptanması Komitesi üyeleri şu şekilde belirlenmiştir:

Adı Soyadı	Görevi	Yönetim Kurulu Üyeliğinin / Görevinin Mahiyeti
Mehmet Kahya	Riskin Erken Saptanması Komitesi Başkanı	Bağımsız Y.K. Üyesi
Mevlüt Aydemir	Riskin Erken Saptanması Komitesi Üyesi	Bağımsız Y.K. Üyesi

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 kararı ile Denetim Komitesi üyeleri şu şekilde belirlenmiştir:

Adı Soyadı	Görevi	Yönetim Kurulu Üyeliğinin / Görevinin Mahiyeti
Mehmet Kahya	Denetim Komitesi Başkanı	Bağımsız Y.K. Üyesi
Mevlüt Aydemir	Denetim Komitesi Üyesi	Bağımsız Y.K. Üyesi

Denetim Komitesi, 2019 yılında 4 toplantı yapmış olup ana gündem maddeleri bağımsız denetim raporunun gözden geçirilmesi, İç Denetim Müdürlüğü sunumlarının incelenmesi şeklindedir.

TTK 199. Madde Kapsamında Hakim ve Bağlı Ortaklıklar ile İlişkileri Açıklayan Rapor Hakkında Bilgi

Şirketimiz hakim şirket ve O'na bağlı şirketlerle 01 Ocak 2019- 31 Aralık 2019 faaliyet yılında doğru ve dürüst hesap verme ilkelerine uygun olarak yapılan tüm işlemlerde tarafımızca bilinen hal ve şartlara göre, hakim şirketin yönlendirmesi ile hakim şirketin ya da O'na bağlı bir şirketin yararına yaptığı hukuki işlemler ve 2019 yılı faaliyet yılında hakim şirketin ya da O'na bağlı bir şirketin yararına alınan veya alınmasından kaçınılan tüm önlemler rapor halinde değerlendirilmiştir. Teknosa Yönetim Kurulu tarafından hazırlanan 20 Şubat 2020 tarihli bu rapora göre Teknosa'nın hâkim Şirketi ve hâkim Şirketin bağlı Şirketleri ile 2019 yılı içinde yapmış olduğu tüm işlemlerde, 6102 sayılı TTK'nun 199 uncu maddesinde belirtilen ve Yönetim Kuruluna verilen sorumluluklar kapsamında gerekli tüm hukuki işlemlerin yapıldığı ve önlemlerin alındığı görülmüştür. Yapılan işlemler 6102 sayılı TTK'nun ilgili maddelerindeki hakim Şirket açıklamaları doğrultusunda emsallerine uygun olup Teknosa'nın Şirketler topluluğuna dahil olması nedeniyle uğradığı herhangi bir kayıp bulunmadığını beyan ederiz.

Bilanço Tarihinden sonra Meydana Gelen Olaylar

24 Ocak 2020 tarihi itibarıyla ; Yönetim Kurulu Üyeliğinden istifa etmiş olan Hakan Timur ve Bağımsız Yönetim Kurulu Üyeliğinden istifa etmiş Mehmet Tanju Ula'nın yerine boşalan Yönetim Kurulu

Üyeliklerine yapılacak ilk Genel Kurul'un onayına sunulmak üzere Fezal Okur Eskil ve Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi olarak Mevlüt Aydemir atanmıştır.

Mehmet Tanju Ula'nın istifasından boşalan Kurumsal Yönetim Komitesi Başkanlığı ile Denetim Komitesi ve Riskin Erken Saptanması Komitesi üyeliklerine Mevlüt Aydemir, Hakan Timur'dan boşalan Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı'na Yönetim Kurulu Üyesi Levent Demirağ atanmıştır.

KURUMSAL YÖNETİM İLKELERİNE UYUM BEYANI

Şirket, 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 Şirket ve piyasanın yapısı itibarıyla örtüşmemesi gibi nedenlerden dolayı henüz tam uyum sağlanamamıştır. Uyulan ve uyulamayan konulara ilişkin ayrıntıya ve açıklamalara linkine de yer verdiğimiz URF ve KYBF formatındaki raporlarımızda açıkça yer verilmektedir. Konuyla ilgili gelişmeler izlenmekte olup uyuma yönelik çalışmalar devam etmektedir.

2019 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.

Şirket, sosyal sorumluluklarına karşı duyarlı olup; çevreye, tüketiciye, kamu sağlığına ilişkin düzenlemeler ile etik kurallara uyar. Şirket, uluslararası geçerliliğe sahip insan haklarına destek olur ve saygı gösterir.

Teknosa Kurumsal Yönetim Uyum Raporu'na(URF) <https://kap.org.tr/tr/Bildirim/820199> adresinden ve Kurumsal Yönetim Bilgi Formu'na (KYBF) <https://kap.org.tr/tr/Bildirim/820200> adresinden ulaşılabilir.

Mevzuat Hükümlerine Aykırı Uygulamalar Nedeniyle Şirket ve Yönetim Organı Üyeleri Hakkında Uygulanan İdari ve Adli Yaptırımlara İlişkin Açıklamalar

"Sermaye Piyasası Kurulu 30.05.2019 tarih ve 32/749 sayılı Kararı ile, Şirketimiz hakkında toplamda 92.883 TL idari para cezası tesis edilmiştir.

30.03.2005 tarihli ve 5326 sayılı Kabahatler Kanunu'nun 17. maddesinin 6 nolu bendi uyarınca, dava açma süresi(60 gün) içinde idari para cezasının dörtte üçünü ödemek suretiyle indirimli ödeme hakkımız bulunması sebebiyle ödeme 28.06.2019 tarihinde 69.662,25 TL olarak yapılmıştır."

BAĞIMSIZLIK BEYANI

Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş. (Şirket) Yönetim Kurulunda, mevzuat, esas sözleşme ve Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayımlanan Kurumsal Yönetim Tebliği (II-17.1)'nde belirtilen kriterler kapsamında "bağımsız üye" olarak görev yapmaya aday olduğumu, bu kapsamda;

a) Şirket, Şirketin "TFRS 10" Standardına göre yönetim kontrolü ya da "TMS 28" Standardına göre önemli derecede etki sahibi olduğu ortaklıklar ile Şirketin yönetim kontrolünü elinde bulunduran veya Şirkette önemli derecede etki (TMS 28) sahibi olan ortaklar ve bu ortakların yönetim kontrolüne sahip olduğu tüzel kişiler ile şahsım, eşim ve ikinci dereceye kadar kan ve sıhrî hısımlarım arasında; son beş yıl içinde önemli görev ve sorumluluklar üstlenecek yönetici pozisyonunda istihdam ilişkisinin bulunmadığını, sermaye veya oy haklarının veya imtiyazlı payların % 5 inden fazlasına birlikte veya tek başıma sahip olmadığımı ya da önemli nitelikte (TMS 28) ticari ilişkinin bulunmadığını,

b) Son beş yıl içerisinde, başta Şirketin denetimi (vergi denetimi, kanuni denetim, iç denetim de dahil), derecelendirilmesi ve danışmanlığı olmak üzere, yapılan anlaşmalar çerçevesinde Şirketin önemli ölçüde hizmet veya ürün satın aldığı veya sattığı şirketlerde, hizmet veya ürün satın alındığı veya satıldığı dönemlerde, ortak (%5 ve üzeri), önemli görev ve sorumluluklar üstlenecek yönetici pozisyonunda çalışan veya yönetim kurulu üyesi olmadığımı,

c) Bağımsız yönetim kurulu üyesi olmam sebebiyle üstleneceğim görevleri gereği gibi yerine getirecek mesleki eğitim, bilgi ve tecrübeye sahip olduğumu,

ç) Bağlı olunan mevzuata uygun olması şartıyla, üniversite öğretim üyeliği hariç, halen/üye olarak seçildikten sonra kamu kurum ve kuruluşlarında tam zamanlı çalışmadığımı/çalışmayacağımı,

d) 31/12/1960 tarihli ve 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'na göre Türkiye'de yerleşik olduğumu,

e) Şirket faaliyetlerine olumlu katkılarda bulunabilecek, Şirket ile pay sahipleri arasındaki çıkar çatışmalarında tarafsızlığımı koruyabilecek, menfaat sahiplerinin haklarını dikkate alarak özgürce karar verebilecek güçlü etik standartlara, mesleki itibara ve tecrübeye sahip olduğumu,

f) Şirket faaliyetlerinin işleyişini takip edebilecek ve üstlendiğim görevlerin gereklerini tam olarak yerine getirebilecek ölçüde Şirket işlerine zaman ayıracağımı,

g) Şirketin yönetim kurulunda son on yıl içerisinde altı yıldan fazla yönetim kurulu üyeliği yapmadığımı,

h) Şirketin veya Şirketin yönetim kontrolünü elinde bulunduran ortakların yönetim kontrolüne sahip olduğu şirketlerin üçten fazlasında ve toplamda borsada işlem gören şirketlerin beşten fazlasında bağımsız yönetim kurulu üyesi olarak görev almadığımı,

ı) Yönetim Kurulu üyesi olarak seçilen tüzel kişi adına tescil ve ilan edilmemiş olduğumu,

beyan ederim.

Yönetim Kurulu, Genel Kurul, hissedarlarımız ve tüm menfaat sahiplerinin bilgisine sunarım.

Ad Soyad:

İmza:

Mehmet Kahya
Mehmet Kahya

BAĞIMSIZLIK BEYANI

Teknosa İç ve Dış Ticaret A. Ş. (Şirket) Yönetim Kurulunda, mevzuat, esas sözleşme ve Sermaye Piyasası Kurulu tarafından yayımlanan Kurumsal Yönetim Tebliği (II-17.1)'nde belirtilen kriterler kapsamında "bağımsız üye" olarak görev yapmaya aday olduğumu, bu kapsamda;

a) Şirket, Şirketin "TFRS 10" Standardına göre yönetim kontrolü ya da "TMS 28" Standardına göre önemli derecede etki sahibi olduğu ortaklıklar ile Şirketin yönetim kontrolünü elinde bulunduran veya Şirkette önemli derecede etki (TMS 28) sahibi olan ortaklar ve bu ortakların yönetim kontrolüne sahip olduğu tüzel kişiler ile şahsım, eşim ve ikinci dereceye kadar kan ve sıhri hısımlarım arasında; son beş yıl içinde önemli görev ve sorumluluklar üstlenecek yönetici pozisyonunda istihdam ilişkisinin bulunmadığını, sermaye veya oy haklarının veya imtiyazlı payların % 5 inden fazlasına birlikte veya tek başıma sahip olmadığımı ya da önemli nitelikte (TMS 28) ticari ilişkinin bulunmadığını,

b) Son beş yıl içerisinde, başta Şirketin denetimi (vergi denetimi, kanuni denetim, iç denetim de dahil), derecelendirilmesi ve danışmanlığı olmak üzere, yapılan anlaşmalar çerçevesinde Şirketin önemli ölçüde hizmet veya ürün satın aldığı veya sattığı şirketlerde, hizmet veya ürün satın alındığı veya satıldığı dönemlerde, ortak (%5 ve üzeri), önemli görev ve sorumluluklar üstlenecek yönetici pozisyonunda çalışan veya yönetim kurulu üyesi olmadığımı,

c) Bağımsız yönetim kurulu üyesi olmam sebebiyle üstleneceğim görevleri gereği gibi yerine getirecek mesleki eğitim, bilgi ve tecrübeye sahip olduğumu,

ç) Bağlı olunan mevzuata uygun olması şartıyla, üniversite öğretim üyeliği hariç, halen/üye olarak seçildikten sonra kamu kurum ve kuruluşlarında tam zamanlı çalışmadığımı/çalışmayacağımı,

d) 31/12/1960 tarihli ve 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'na göre Türkiye'de yerleşik olduğumu,

e) Şirket faaliyetlerine olumlu katkılarda bulunabilecek, Şirket ile pay sahipleri arasındaki çıkar çatışmalarında tarafsızlığımı koruyabilecek, menfaat sahiplerinin haklarını dikkate alarak özgürce karar verebilecek güçlü etik standartlara, mesleki itibara ve tecrübeye sahip olduğumu,

f) Şirket faaliyetlerinin işleyişini takip edebilecek ve üstlendiğim görevlerin gereklerini tam olarak yerine getirebilecek ölçüde Şirket işlerine zaman ayıracağımı,

g) Şirketin yönetim kurulunda son on yıl içerisinde altı yıldan fazla yönetim kurulu üyeliği yapmadığımı,

h) Şirketin veya Şirketin yönetim kontrolünü elinde bulunduran ortakların yönetim kontrolüne sahip olduğu şirketlerin üçten fazlasında ve toplamda borsada işlem gören şirketlerin beşten fazlasında bağımsız yönetim kurulu üyesi olarak görev almadığımı,

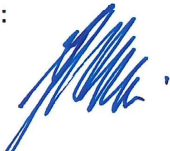
ı) Yönetim Kurulu üyesi olarak seçilen tüzel kişi adına tescil ve ilan edilmemiş olduğumu,

beyan ederim.

Yönetim Kurulu, Genel Kurul, hissedarlarımız ve tüm menfaat sahiplerinin bilgisine sunarım.

Ad Soyad: **Mevlüt Aydemir**

İmza:



TEKNOSA İÇ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
31 ARALIK 2019 TARİHİ İTİBARIYLA FİNANSAL DURUM TABLOSU
(Tutarlar aksi belirtilmedikçe bin Türk Lirası ("TL") olarak ifade edilmiştir.)

		Cari dönem	Geçmiş dönem
		<i>Bağımsız denetimden geçmiş</i>	<i>Bağımsız denetimden geçmiş</i>
		31 Aralık 2019	31 Aralık 2018
VARLIKLAR			
Dönen varlıklar		994.466	592.569
Nakit ve nakit benzerleri	5	37.267	26.987
Ticari alacaklar	7	66.362	65.775
İlişkili taraflardan ticari alacaklar	4,7	677	1.764
İlişkili olmayan taraflardan ticari alacaklar	7	65.685	64.011
Stoklar	9	860.128	492.677
Peşin ödenmiş giderler	10	5.817	6.003
Diğer dönen varlıklar	18	24.892	1.127
Duran varlıklar		518.110	167.856
Diğer alacaklar	8	496	581
Yatırım amaçlı gayrimenkuller	12	29.222	8.929
Kullanım hakkı varlıkları	11	321.898	--
Maddi duran varlıklar	13	59.737	89.584
Maddi olmayan duran varlıklar	14	35.813	26.999
Peşin ödenmiş giderler	10	27	265
Ertelenmiş vergi varlığı	25	70.917	41.498
TOPLAM VARLIKLAR		1.512.576	760.425

TEKNOSA İÇ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
31 ARALIK 2019 TARİHİ İTİBARIYLA FİNANSAL DURUM TABLOSU
(Tutarlar aksi belirtilmedikçe bin Türk Lirası ("TL") olarak ifade edilmiştir.)

		Cari dönem	Geçmiş dönem
		Bağımsız denetimden geçmiş	Bağımsız denetimden geçmiş
	Dipnot	31 Aralık 2019	31 Aralık 2018
KAYNAKLAR			
Kısa vadeli yükümlülükler		1.481.540	855.233
Kısa vadeli borçlanmalar	6	105.521	8.500
Uzun vadeli kiralama işlemlerinin kısa vadeli kısımları		84.720	--
İlişkili taraflarla uzun vadeli kiralama işlemlerinin kısa vadeli kısımları	4	980	--
İlişkili olmayan taraflarla uzun vadeli kiralama işlemlerinin kısa vadeli kısımları		83.740	--
Ticari borçlar	7	1.232.640	777.142
İlişkili taraflara ticari borçlar	4	5.475	4.738
İlişkili olmayan taraflara ticari borçlar	7	1.227.165	772.404
Çalışanlara sağlanan faydalar kapsamında borçlar	15	17.931	15.643
Diğer borçlar	8	2.349	1.990
İlişkili olmayan taraflara diğer borçlar		2.349	1.990
Ertelenmiş gelirler	10	14.928	12.532
Kısa vadeli karşılıklar		20.668	25.128
Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin kısa vadeli karşılıklar	15	10.169	7.329
Diğer kısa vadeli karşılıklar	16	10.499	17.799
Diğer kısa vadeli yükümlülükler	18	2.783	14.298
Uzun vadeli yükümlülükler		282.889	8.270
Uzun vadeli kiralama işlemleri		272.918	--
İlişkili taraflarla uzun vadeli kiralama işlemleri	4	3.297	--
İlişkili olmayan taraflarla uzun vadeli kiralama işlemleri		269.621	--
Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin uzun vadeli karşılıklar	15	9.971	8.270
ÖZKAYNAKLAR		(251.853)	(103.078)
Ödenmiş sermaye	19	110.000	110.000
Sermaye düzeltme farkları	19	6.628	6.628
Kardan ayrılan kısıtlanmış yedekler	19	8.704	8.704
Diğer yedekler		3	3
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacak birikmiş diğer kapsamlı gelirler veya giderler		23.867	24.008
Maddi duran varlık yeniden değerlendirme artışları	19	28.149	27.209
Tanımlanmış fayda planları yeniden ölçüm kayıpları	19	(4.282)	(3.201)
Geçmiş yıllar zararları		(252.421)	(187.812)
Net dönem karı/(zararı)		(148.634)	(64.609)
TOPLAM KAYNAKLAR		1.512.576	760.425

TEKNOSA İÇ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
31 ARALIK 2019 TARİHİNDE SONA EREN YILA AİT KAR VEYA ZARAR VE DİĞER
KAPSAMLI GELİR TABLOSU

(Tutarlar aksi belirtilmedikçe bin Türk Lirası ("TL") olarak ifade edilmiştir.)

		Cari dönem 1 Ocak- 31 Aralık 2019	Geçmiş dönem 1 Ocak- 31 Aralık 2018
	<i>Dipnot</i>		
Hasılat	20	4.136.971	3.477.020
Satışların maliyeti (-)	20	(3.422.374)	(2.831.234)
BRÜT KAR		714.597	645.786
Pazarlama giderleri (-)	21	(482.266)	(466.990)
Genel yönetim giderleri (-)	21	(57.110)	(56.126)
Esas faaliyetlerden diğer gelirler	22	40.047	71.884
Esas faaliyetlerden diğer giderler (-)	22	(175.001)	(144.736)
ESAS FAALİYET KARI/(ZARARI)		40.267	49.818
Yatırım faaliyetlerinden gelirler	23	1.724	316
Yatırım faaliyetlerinden giderler (-)	23	(8.964)	(6.811)
TFRS 9 uyarınca belirlenen değer düşüklüğü kazançları / zararları ve değer düşüklüğü zararlarının iptalleri		2.562	279
FİNANSMAN GİDERLERİ ÖNCESİ FAALİYET KARI/(ZARARI)		35.589	43.602
Finansman giderleri (-)	24	(213.476)	(98.088)
VERGİ ÖNCESİ DÖNEM KARI/(ZARARI)		(177.887)	(54.486)
Vergi (gideri)/geliri		29.253	(10.123)
- Dönem vergi gideri		--	--
- Ertelenmiş vergi (gideri)/geliri	25	29.253	(10.123)
DÖNEM KARI/(ZARARI)		(148.634)	(64.609)
Dönem karının / (zararının) dağılımı			
Kontrol gücü olmayan paylar		--	--
Ana ortaklık payları		(148.634)	(64.609)
DİĞER KAPSAMLI GELİR / (GİDER)			
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacaklar		(141)	4.667
Tanımlanmış fayda planları yeniden ölçüm kazançları/(kayıpları)		(1.351)	(792)
Maddi duran varlıklar yeniden değerlendirme artışları		1.044	5.586
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacak diğer kapsamlı gelire ilişkin vergiler	25	166	(127)
Kar veya zarar olarak yeniden sınıflandırılacaklar		--	237
Nakit akış riskinden korunma kazançları/(kayıpları)		--	304
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılacak diğer kapsamlı gelire ilişkin vergiler	25	--	(67)
TOPLAM KAPSAMLI GELİR/(GİDER)		(148.775)	(59.705)
Pay başına kazanç/ (kayıp) [(1 lot hisse için)]	26	(0,0135)	(0,0059)
Sulandırılmış pay başına kazanç/ (kayıp) [(1 lot hisse)]	26	(0,0135)	(0,0059)

Teknosa Yatırımcı İlişkileri
Halime Şenay Akıncı Özertan
e-mail: yatirimciiliskileri@teknosa.com
Tel: +90 (216) 468 36 36