



01.01.2020– 31.12.2020 FAALİYET RAPORU

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

Kurumsal Künye

Ticaret Unvanı	Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş.
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
İnternet Adresi	www.teknosa.com
E – Posta Adresi	yatirimciiliskileri@teknosa.com
Sermaye	110.000.000 TL
İşlem Gördüğü Borsa	Borsa İstanbul A.Ş
Borsaya Kote Olma Tarihi	17 Mayıs 2012
İşlem Sembolü	TKNSA
İşlem Gördüğü Pazar	ANA PAZAR
Dahil Olduğu Endeksler	BIST TİCARET / BIST HİZMETLER / BIST TÜM-100 / BIST TÜM / BIST ANA

KISACA TEKNOSA

Teknosa İ ve Dış Ticaret A.Ş., Sabancı Holding bünyesinde 2000 yılında kurulmuştur ve 2012 yılından bu yana BİST’te işlem görmektedir. Şirketin 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 atılcı yapısı sayesinde sektöründe fark yaratan Teknosa, paydaşlarıyla birlikte geleceği şekillendirmektedir.

Sektörde 20 yılı geride bırakan 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, markasına ve çalışanlarına sürekli yatırım yaparak, uzman insan kaynağı yetiştirerek, müşteri memnuniyeti için yenilikçi hizmetlere öncülük ederek, tüketicilerin ihtiyaçlarına göre en uygun kanal yapısı ile ürün karmasını oluşturarak ve cesur adımlar atarak sektöre öncülük etmeyi sürdürmektedir.

Türkiye’de tüketicileri ilk defa teknoloji marketi konseptiyle tanıştıran Teknosa, bugün geniş mağaza ağı, teknosa.com ve mobil platformlarıyla müşterisine en yakın teknoloji perakende zinciri konumundadır.

Teknosa, müşteri beklentilerine göre dijital ve fiziki kanalların harmanlandığı uygulamalarıyla omnichannel (çoklu kanal) modelinde öncülüğünü ve yenilikçi hizmetleriyle müşterileri için değer yaratmayı sürdürmektedir.

Dijital dönüşümü tedarik zincirinden başlayıp, ürünün son tüketiciye ulaşması ve satış sonrasını da kapsayacak şekilde gerçekleştiren Teknosa, veriye dayalı bir yönetim kültürünü benimsemekte; bu doğrultuda CRM yatırımlarına da hız kesmeden devam etmektedir. Yapay zekâ algoritmalarıyla veriyi analiz eden Şirket, müşterilerine sunulan deneyimi en iyi hale getirmek için yeni uygulamalar hayata geçirmektedir.

Geleceğin Teknosa’sı için çalışmalarını hız kesmeden sürdüren Şirket, önümüzdeki dönem de yeni hizmet ve uygulamalarıyla perakendede bütünsel deneyimin öncüsü olmaya ve kazandıklarını, paydaşları ve ülkesi için faydaya dönüştürmeye devam edecektir.

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 2019: 11.000.000.000)

31 Aralık 2020 tarihi itibarıyla Teknosa'nın sermaye yapısı aşağıdaki gibidir:

Şirket Unvanı/Adı Soyadı	Sermaye Payı (TL)	Sermaye Payı (%)
Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş.	55.000.001,61	50,00
Diğer	54.999.998,39	50,00
Toplam	110.000.000,00	100,00

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 uygulaması başladı.

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.

2020

- İstanbul, Ankara, Bursa, Adana ve Antalya’daki 20’nin üzerinde Carrefoursa marketinde teknoloji alanları oluşturuldu.
- Teknosa mobil uygulamaları yenilendi.
- Sektörde bir ilk olan “Araçta Teslimat” (Click & Drive) hizmeti devreye alındı.
- Türkiye’de ilk olan “Video-Chat” uygulaması başlatıldı.

TEMEL REKABET ÜSTÜNLÜKLERİ

Türkiye’nin en yaygın ve müşterilerine en yakın teknoloji perakende zinciri Teknosa, çoklu kanalda gerçekleştirdiği yatırımlarla, mağazacılığın yanı sıra dijital kanallarda da referans noktası olmuş; sektör için global ölçekte izlenen bir model geliştirmiştir. Şirket, bugün sektörün dönüşümü ve omnichannel odağı doğrultusunda, farklı iş modelleri ve özel hizmetler geliştirerek sektöre yön vermekte; pandeminin zorlayıcı etkilerine rağmen yükselen performansını 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. Şirket, bu bağlamda online ve offline deneyimi harmanladığı yenilikçi uygulamaları ile sektöründe fark yaratmaktadır.

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.

Satış Sırası ve Sonrası Kapsamlı Hizmetler

Türkiye’de satış sonrası hizmetleri sektöre kazandıran 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 karşılamak üzere tüm süreci büyük bir titizlikle analiz ederek müşteri memnuniyetini artırmayı hedeflemektedir. Bu kapsamda Teknosa, 2020 yılında daha iyi bir müşteri deneyimi sunmak için iletişim kanallarını çeşitlendirerek web-chat/canlı destek ve WhatsApp destek gibi dijital kanallardan da müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılamaya başlamıştır. Teknosa müşterileri, telefon, web-chat, WhatsApp, e-mail, web iletişim formu ve sosyal medya mecraları gibi farklı kanallardan Şirket ile iletişim sağlayabilmekte ve bilgi alabilmektedir. Teknosa yine 2020 yılında, müşterilerine daha iyi bir satın alma deneyimi sunmak için çağrı merkezi ve web-chat kanallarından sipariş oluşturma ve ödeme alma hizmetini başlatmıştır. Müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutmak için çağrı sonrasında NPS memnuniyet anketleri yapılarak hizmet ve iletişim kalitesi artırılmıştır. Teknosa Müşteri Hizmetleri, teknolojik gelişmeleri her zaman yakından takip ederek müşteri deneyimini ve memnuniyetini en üst seviyede tutmak için çalışmalarına 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 imkânı sağlamaktadır.

Teknosa’nın 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 tercihinine 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 garantisi verilmektedir.

Dr. Teknolog kapsamında “Güvenlik”, “Mağazada Hizmet”, “Yerinde Kurulum ve “Uzaktan Destek 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 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.

Mobil İletişimin Genç Yüzü 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. 2020 yılında zengin içerikli yeni tarifeler sunan Teknosacell, çocuk saati tarifi ve abonelere taşınabilir interneti özgürce kullanma imkânı sağlayan TeknoBox data tarifiyle ürün portföyünü genişletmeyi sürdürmüştür. Teknosacell, online satış kanalı süreçlerini yenileyerek, tek tıkla Teknosacell'li olma deneyimini de güçlendirmiştir. Hayata geçirdiği yeni projelerle faaliyet alanını genişletmeyi hedefleyen marka, "Teknolojide Yenilik Yap" (eskisini getir, yenisini götür) uygulaması ile abone sayısını artırmaya devam etmiştir. Teknosa, mobil iletişim hizmeti kapsamında müşterilerine farklı hizmet ve avantajlar sunmak için çalışmalarına devam etmektedir.

Sektörün En Kapsamlı Öz Markası Teknosa Preo

Teknosa'nın 2015 yılında ilk kez müşterileriyle buluşturduğu öz markası Preo, 2020 yılsonu itibarıyla 800'ü aşan ürün çeşitliliği ile sektörün en kapsamlı "private label" markası konumundadır. Şirket, Preo markalı küçük ev aletleri, kişisel bakım ürünleri, gaming aksesuarlar, notebook ve akıllı telefon aksesuarları ile son teknolojiyi avantajlı fiyatlarla tüketicilere sunmaktadır. Teknosa, müşteri talepleri doğrultusunda Preo markalı ürünleri çeşitlendirmeyi sürdürecektir.

Tüketici Finansmanında Güçlü Yapı

Teknosa, müşterilerine ürün satın almayı kolaylaştırıcı tüketici finansman alternatifleri olarak mağazalarında ING Teknokredi ve Akbank AKON'u, online kanalda ise ING Alışverişçi ve Yapı Kredi Alışveriş Kredisi'ni sunmaktadır. Bu kredili alışveriş imkanlarının başladığı tarihten 2020 yılsonuna kadar 1,1 milyondan fazla kredi kullanımı gerçekleşmiştir.

Tüketiciler, hızlı, kolay ve güvenilir şekilde, cazip faiz oranlarıyla, mağazadan çıkmadan veya online platform üzerinden masrafsız kredi kullanarak 36 aya varan taksitlerle ödeme yapabilmektedirler. Ayrıca ING Turuncu Ekstra'lı müşterilere Teknokredi ile tüm ürünlerde yıl boyunca peşin fiyatına taksitli kredi seçeneği de sunulmaktadır.

Eğitimin Yenilikçi Adresi Teknosa Akademisi

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 Akademisi, çalışanlara çeşitli programlar vasıtasıyla eğitim ve gelişim fırsatları sunarak kariyer yolculuklarına rehberlik etmektedir. 15 yılda 500.000 saati aşan eğitim ile 17.000’den fazla kişinin mezun olduğu Teknosa Akademisi’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 Akademisi, 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 Akademisi’de her yıl her çalışan başına en az 15 saat sınıf içi ve online eğitim alma fırsatı sunulmaktadır. Her ay 10 ürün videosu, 5 gelişim videosu, 10 blog yazısı, 2 dijital kitapla da çalışanların gelişimine online olarak katkı sunulmaya devam edilmektedir.

Teknosa Akademisi sınıf eğitimlerinin yanı sıra dijital olarak altı temel kanal ile çalışanlara öğrenme ve gelişim deneyimi sağlamaktadır. Buna göre “teknosaakademi.com” tüm bu kanalların üzerinde toplandığı ana mecra olarak konumlanmaktadır.

E-eğitim, e-sınav ve anketlerin sunulduğu mecra; Teknosa Eğitim Platformu (LMS), video bazlı öğrenme platformu TeknoTube, çalışanlar ile karşılıklı etkileşimli iletişim gerçekleştirebilmek için TeknoBlog, çalışanların işe başladıkları ilk günden itibaren her zaman başvuru kaynağı olabilecek e-Oryantasyon, çalışanların işbaşı eğitimlerini, koçluk ve mentorluk görüşmelerini takip edebilmek için TeknoRehber ve perakende ve Teknosa’ya özel kullanılan kelime ve kısaltmaların anlamları için TeknoSözlük altı temel kanal olarak kullanılmaktadır. Bununla birlikte 2020 yılında “teknosaakademi.com” platformu içerisinde çalışanların kişisel ve mesleki gelişimlerine katkı sağlamak amacıyla “Dijital Kütüphane” gelişim programı hayata geçirilmiş; program kapsamında çalışanlara her ay Teknosa patentli 2 kitap özetine ulaşma imkânı sunulmaya başlanmıştır.

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

Teknosa, 2020 yılında kadın çalışanların kariyer yolculuğunda desteklenmesi ve birbirlerinin deneyimlerinden öğrenmesini sağlamak amacıyla hayata geçirdiği “Teknosalı Anne Mentörler” projesiyle de fark yaratmayı sürdürmektedir. Bu proje ile özellikle çocuk sahibi kadınların iş/özel yaşam dengesini nasıl kurabildiklerini “mentorluk” aracını kullanarak diğer çalışanlara aktarmaları ve arkadaşlarının da bu dengeyi daha rahat kurmalarına yardımcı olmaları hedeflenmektedir.

Güçlü Lojistik Altyapı

Güçlü lojistik altyapı ve etkin teknoloji kullanımı yönündeki yatırımlarını sürdüren Teknosa'nın 2020 yılsonu itibarıyla 97 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.

Türkiye'nin İklimlendirme Merkezi İklimsa

İklimlendirme sektöründe 36 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 65 ilde 291 noktada yetkili satıcısı, 70 ilde 266 iklimlendirme servisi ve 68 ilde 154 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 teknoloji ürün ihtiyaçlarını kurumsal fiyat avantajları ve ürünleri kiralama hizmetiyle temin edebilmektedirler. Aynı zamanda tüm Teknosa mağazalarında satılan kurumsal hediye kartları firmalara, çalışanlarını, müşterilerini ve iş ortaklarını özel günlerde teknolojik ihtiyaçlarıyla buluşturabilme imkânı sunmaktadır.

2020 GELİŞMELERİ

2020 yılı, sağlık ve ekonomi boyutu çok derin, beklenmedik bir krize sahne olmuş; tüm dünyayı etkisi altına alan yeni koronavirüs salgınına karşı ülkemizde de çok ciddi bir mücadele yürütülmüştür. Teknosa, bu mücadeleye kurumsal olarak maksimum seviyede katkı sağlamaya çalışmış; henüz Türkiye'de vaka görülmeden önce, riskleri tanımlamak ve olası tedbirleri hayata geçirmek için planlamalar yapmıştır.

Teknosa için her zaman, her koşulda en önce çalışanların, ailelerinin ve toplumun sağlığı ve güvenliği

gelmektedir. Bu doğrultuda Şirket, Sabancı Topluluğu ile koordinasyon içinde bu konu özelinde çalışan bir komite kurma, çalışma ortamlarını dezenfekte etme, sağlık kitleri dağıtma, dönüşümlü çalışma, uzaktan çalışma başta olmak üzere en üst seviyede birçok önlemi hayata geçirmiştir. Salgının Türkiye’de de görülmesi sonrasında mağazalarını ilk kapatma kararı alan teknoloji perakendecisi olan Teknosa, müşterilerine en sağlıklı ve güvenli alışveriş deneyimini sunmak üzere çalışmalarını sürdürmektedir.

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 başlattığı Yeni Neslin Teknosa’sı Dönüşüm Programı’na devam etmektedir. 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 promosyon yönetimine kadar tüm alanlarda Şirketin sürdürülebilirlik ve kârlılık hedefleri doğrultusunda yeniden yapılanmış; hayata geçirdiği projeler ile yarattığı değeri artırmıştır.

Teknosa, 2020 yılında da zorlu pazar koşullarına rağmen dijitalleşme ve dönüşüm adımlarını derinleştirerek yatırımlarına ara vermeden devam etmiştir. Şirket, Dönüşüm Programı’na 2021 yılında da tüm hızıyla devam edecek; tedarikçileriyle kazan- kazan üzerine kurulu modeller yaratacak; müşteri deneyimini ve operasyonel verimliliği daha da geliştirecek ve kâr gelişimi üzerindeki odağını daha da artırarak sürdürecektir.

E-Ticaret

Güçlü büyümesini sürdüren e-ticaret, 2020 yılında salgın süreciyle birlikte sıçrama yaşamış; korunma tedbirleri gereği mağazaların kapalı olduğu ve evde vakit geçirilen süreçte online alışverişçi kitlesi artış göstermiştir.

Teknosa, salgın sürecinin yaşandığı 2020 yılında da çoklu kanal operasyonlarına odaklanarak, e-ticaret ve mobil ticarete geleceğe dönük aksiyonlar almaya devam etmiştir. 2018 yılının sonunda teknosa.com’un altyapısını dünyanın en iyi e-ticaret platformlarından biri olan SAP Hybris E-commerce Cloud’a geçiren Şirket, 2020 yılında da sitenin performansını güçlendirmek için geliştirmelerini sürdürmüştür.

Teknosa.com, 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 olarak, tüketicileri 7/24 teknoloji ihtiyaçlarıyla buluşturmaktadır.

Salgın sürecinde online siparişlerde aynı gün ve ertesi gün hızlı teslimat ağını yaygınlaştıran Şirket, aynı zamanda e-ticaret sevkiyatlarının önemli bir bölümünü mağaza stoklarından yaparak tüketicilerini teknoloji ihtiyaçlarıyla kesintisiz buluşturmaya devam etmiştir. Siteden online alışveriş kredisi ve tedarikçi stoklarından müşterilere doğrudan mal sevki yetkinlikleri de geliştirilerek sürdürülmüştür.

Teknosa, 2020 yılında teknosa.com'da yer alan ürün ve marka çeşitliliğini tüketicilerin beklenti ve ihtiyaçlarına yönelik olarak zenginleştirmiştir.

Koronavirüs salgını ile öne çıkan ihtiyaç ve trendleri adresleyecek spor ve hijyen ürünleri de portföye eklenmiştir. Koruyucu siperlik, hijyenik maske, kolonya, el temizleme jelleri gibi farklı ürünleri tüketicilerle buluşturmaya başlayan Teknosa ayrıca, teknosa.com'da ofis mobilyaları, oyuncu koltukları, TV ünitesi gibi ürünleri de portföyüne katmış, bir hanenin/hane halkının ve ofislerin farklı ihtiyaçlarını teknosa.com üzerinden erişilebilir kılmaya başlamıştır.

2020 yılında mağazalar satışlara önemli katkısını sürdürürken, Teknosa'nın teknosa.com ve mobil uygulamalardaki yükselen grafiği de devam etmiş; mağazacılık cirosu içinde online payı %19'a ulaşmıştır. 2020 yılında bir önceki yıla göre e-ticaret cirosu ise 3,6 kata ulaşmıştır.

Müşterilerle Birebir İletişim

Teknosa, salgın döneminde online alışverişin daha geniş kesimlerce tercih edilmeye başlamasıyla birlikte, web-chat/canlı destek uygulamasını geliştirmiştir. Bu kapsamda, uzman ekipler, teknosa.com'u ziyaret eden müşterilerine satın almadan teslimat süreçlerine kadar farklı konularda birebir bilgi vermekte ve alışveriş yolculuklarında yanında olmaktadır.

2020 yılında mobil aplikasyonunu tepeden tırnağa daha iyi ve hızlı bir deneyim sunmak için yenileyen Teknosa, bu platformda da WhatsApp üzerinden müşterilerin tüm soruları ve taleplerine anında cevap vermeye başlamıştır.

Tüketicilerin teknik özellikler, performans, ürünün boyutu ve tüm hizmetlere dair ilk ağızdan daha detaylı yönlendirme alabilmelerini sağlamak amacıyla Teknosa, mağazalarının gücünden yararlanıp, online-offline kanalları birleştirebilmek için Türkiye'de ilk olan, dünyada da çok az firmanın kullandığı "Video-chat" uygulamasını başlatmıştır. Bu hizmet ile teknoloji severlere, mağazadaki uzmanlara video üzerinden erişip, mağazaya gitmeden ürünleri deneyimleme imkânı sunulmaktadır.

Hızlı Teslimat & Araçta Teslimat

Sektörde en yaygın mağaza ağına sahip olan Teknosa, herkesin artan teknoloji ihtiyaçlarıyla bir an önce buluşması için online siparişlerde aynı gün ve ertesi gün hızlı teslimat ağını yaygınlaştırmıştır. 48

ilde aynı gün ve ertesi gün teslimat hizmeti sunan tek şirket olan Teknosa, mağazalarının geçici olarak kapalı olduğu dönemde, online siparişleri daha hızlı müşterilerine ulaştırmak için 11 ilde bulunan 12 mağazasını gölge mağazaya (dark store) dönüştürmüştür; mağaza stoklarından ürün gönderimlerine kesintisiz devam etmiştir.

Teslimat yetkinliklerini çoklu kanal yapısı, yaygınlığının sağladığı avantaj ile sürekli geliştirmeye devam eden Teknosa, “Araçta Teslimat” (Click & Drive) hizmetini de devreye alarak sektörde bir yeniliğe daha imza atmıştır. Tüketiciler, online alışverişlerinde eve hızlı teslimat ve uzun yıllardır Teknosa tarafından sunulan mağazadan al (Click & Collect) seçeneklerine ek olarak mağazaya girmeden, mağaza ile anlaştığı teslimat/otopark noktasından ürününü teslim alabilmektedir. Araçta teslimat hizmeti, müşterilerin eğilimleri doğrultusunda iyileştirilmeye devam etmektedir.

CRM ve Veri Analitiği

Teknosa, tüketicilerine daha iyi bir alışveriş deneyimi yaşatmak için omnichannel altyapısını ve hizmet çatısını güçlendirmeyi sürdürmüştür; bu kapsamda 2020 yılında da CRM ve veri analitiği yatırımlarına devam etmiştir. Sistemindeki 17,5 milyon müşteri verisini değere dönüştürmeye odaklanan Şirket, yapay zekâ algoritmalarıyla veriyi analiz edip, müşterilere sunulan deneyimi en iyi hale getirmek için yeni uygulamaları devreye almıştır.

Teknosa, doğru ürün karmasını doğru lokasyonlarda tüketiciyle buluşturmak, yeni müşteri kazanmak, mağazaların verimliliğini artırmak, dinamik fiyatlandırma, stok ve gider optimizasyonunu sağlamak, ciro ve kârlılık hedeflerine ulaşmak için veriye dayalı analizlerini derinleştirerek operasyonel verimliliğini artırmıştır. Şirket bu kapsamda, 2020 yılında mağazalarda satış potansiyeline göre en iyi asortman yapısını oluşturabilmek amacıyla “Asortman” projesini hayata geçirmiş ve test çalışmaları sonucu yaygınlaştırma sürecini başlatmıştır.

2020’de CRM marka iş birliklerini güçlendiren Şirket, müşterilerine daha fazla değer yaratmak ve yeni müşteri kazanmak adına hem Sabancı Topluluğu şirketleri hem de farklı firmalarla ortak B2B ve B2C kampanyalar gerçekleştirmiştir. Ayrıca öğrencileri ve öğretim üyelerini desteklemek amacıyla Sabancı, Boğaziçi ve Yıldız Teknik Üniversite’leriyle iş birliği yapmıştır.

Veri kalitesini artırmaya yönelik çekilişler, anketler, ödüllü yarışmalar düzenleyen Teknosa, mağaza ziyaret ve satış oranlarını artırmak amacıyla mağazalarına kurulan Wi-Fi’ler üzerinden oyunlaştırma yoluyla müşterilerle iletişime geçmiştir. Ayrıca, CRM altyapısı kullanılarak düzenli olarak tedarikçi iş birliği ile kampanyalar düzenlemiştir.

Teknosa, 2020 yılında müşteri verisini analiz ederek hedefli kampanya süreçlerini de etkin şekilde yönetmiştir. Müşteriye özel teklif önerileri oluşturan Şirket, web sitesi gezinmeleri, ürün tıklama ve ilgili sayfalarda kalış sürelerini analiz ederek müşteri davranışlarını detaylı olarak takip etmektedir.

Odağına müşteri deneyimini koyan Teknosa, süreçleri müşteri odaklı olarak dönüştürmek amacıyla “Teknosa 2.0 - Yalın Süreç Yönetimi ve Müşteri Deneyim Yönetimi” projelerini yürütmektedir. Bu kapsamda 2020 yılında tüm temas noktalarında müşteri deneyimi analiz edilmiş ve müşteri beklentileri doğrultusunda 2021 yol haritası oluşturulmuştur.

Şirket, sistemsel süreçlerin müşteri odaklı ve yalın olarak yeniden kurgulanması ve sürekliliğinin sağlanması, müşteri temas noktalarında en iyi deneyimin sunulması için çalışmalarına devam etmektedir.

Alternatif Erişim Kanalları

Teknosa, salgın nedeniyle evde kalınan süre zarfında online alışveriş yapamayanlar veya tercih etmeyenler için alternatif bir erişim kanalı yaratmak üzere Carrefoursa ile güç birliği yapmıştır. Markete temel gıda ihtiyaçları için gidenler, ihtiyaç duydukları teknoloji ürünlerini de alabilsinler diye İstanbul, Ankara, Bursa, Adana ve Antalya’daki 20’nin üzerinde Carrefoursa marketinde teknoloji alanları oluşturan Şirket, bu inisiyatifi müşterilerinin ihtiyaçlarına göre şekillendirmek üzere çalışmalarını sürdürmektedir.

Mağaza İçi Dijitalleşme

2020 yılında bir taraftan dijital kanallardaki deneyimi en üst seviyeye çıkarmak için geliştirmelerini sürdüren Teknosa, mağaza içi dijitalleşme planlarına da hız kazandırmıştır. Temassız ödeme, elektronik ve dijital etiketler, el terminalleri gibi saha ekiplerinin operasyonlarını yalınlaştıran ve müşterilere daha kapsamlı bir deneyim sunmayı sağlayan çözümlerin önümüzdeki dönemde daha da yaygınlaştırılması planlanmaktadır.

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
- Bilişim 500 araştırması sonucunda “Yılın Donanım Kategori Birincisi” ve “Görüntü ve Ses Sistemleri Kategori Birincisi”
- B2B Excellence Awards – Elektronik Kategorisinde “Türkiye’nin En İtibarlı İş Ortağı”
- Social Media Awards 2020 – Teknoloji Marketleri Kategorisi – Gümüş Ödül
- Türkiye İtibar Akademisi - Ekonomiye Fayda Endeksi’nde en üst lig olan Elmas Lig’de yer alınması

TEMEL FİNANSAL VE OPERASYONEL GÖSTERGELER

Finansal Göstergeler (Milyon TL)	2018	2019	2020
Net Satışlar	3.477	4.137	5.607
Toplam Aktifler	760	1.513	1.961
Özkaynaklar Toplamı	-103	-252	- 166
FAVÖK	158	317	475
Net Kâr/(Zarar)	-65	-149	85
Operasyonel Göstergeler	2018	2019	2.020
Satış Alanı (bin m2)	108	105	97
Mağaza Sayısı	205	200	211
teknosa.com Satışları (Milyon TL)	204	284	1.011
Finansal Rasyolar	2018	2019	2.020
Cari Oran (Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler)	0,69	0,67	0,81
Likidite Oranı (Dönen Varlıklar – Stoklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler)	0,12	0,09	0,26
Toplam Yükümlülükler / Özkaynaklar	-8,38	-7,01	-12,84
Toplam Yükümlülükler / Aktif Toplam	1,14	1,17	1,08

SEKTÖRDEKİ GELİŞMELER VE 2021 BEKLENTİLER

Tüketici teknolojisi ürünleri pazarı, zincir mağazalar, geleneksel kanal, bilgisayar mağazaları, telekom bayileri ve teknoloji marketleri olmak üzere beş ayrı satış kanallı bir yapıya sahiptir. 2020 yılı sonuçlarına bakıldığında zaman Teknosa'nın da içinde yer aldığı ve TSS olarak adlandırılan teknoloji marketlerinin pazardaki payı %23,5'dir.

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 2020 yılında beyaz eşya ve küçük ev aletleri de dâhil olmak üzere, tüketici elektroniği pazarı büyüklüğü 89 milyar TL'dir. Pazar 2019 yılına göre %37,8 büyümeye göstermiştir.

Tüketici teknolojisi ürünleri pazarı, ürün kategorileri ayrıntısında incelendiğinde, söz konusu dönem içinde en fazla büyümenin %129,8 ile bilgi teknolojileri kategorisinde olduğu görülmektedir. Bu kategoriye %36,9 büyümeye ile telekom, %29 büyümeye ile büyük beyaz eşya (klima dâhil), %28,9 ile tüketici elektroniği, %18,4 ile küçük ev aletleri takip etmektedir.

Teknosa, yıl sonu itibarıyla cirosunu geçen yıla göre yüzde 36'lık büyüme ile 5,6 milyar TL'ye, net kârını da 234 milyon liralık bir iyileştirme ile 148 milyon lira zarardan 85,3 milyon TL kar düzeyine taşımıştır.

Ayrıca altyapı ve müşterilere erişim kanallarına yaklaşık 38 milyon TL yatırım gerçekleştirmiştir. Online satışlar 1 milyar TL'yi aşarak, online satışların mağazacılık cirosu içindeki payı %19'a ulaşmıştır.

COVID-19 (Koronavirus) salgınının küresel ekonomide ve dolaylı olarak faaliyet gösterdiğimiz sektörde yol açtığı belirsizlik ortamının, salgın ile mücadele kapsamında alınan tedbirler doğrultusunda sokağa çıkma yasakların devam ettiği mevcut ortamda ekonomik faaliyetlerin takip edilerek, belirsizlik ortamının son bulmasının ardından güncellenecek hedef ve beklentilerin kamuya duyurulmasına karar verilmiştir.

Müşteri odaklı çoklu kanal stratejisi doğrultusunda teknoloji alt yapının güçlendirilmesi ve çeşitlendirilmesi için 2021 yılında 80 milyon TL yatırım yapılması planlanmaktadır.

YÖNETİM KURULU BAŞKANI'NIN MESAJI

Değerli Ortaklarımız,

Kuruluşunun 20'nci yılında, dijitalleşme ve müşteri odaklı atılımları sayesinde performansını yükseltmeyi sürdüren Teknosa, 2021 yılına çok daha güçlü ve çevik giriyor.

2020 yılında tüm dünya, sağlık ve ekonomi boyutu çok derin, beklenmedik bir kriz ile karşı karşıya kaldı. Türkiye de ekonomik ve sosyal olarak istikrarlı bir gelişim döneminde küresel etkiye sahip pandemi sürecini yaşamaya başladı.

2019'un ikinci yarısından itibaren yeniden büyüme trendine giren, 2020 yılının ilk çeyreğinde yüzde 4,5'lik büyüme ile AB, G20 ülkelerinden pozitif ayrışan Türkiye ekonomisi, ikinci çeyrekte pandemi koşullarından olumsuz etkilendi. Bununla birlikte, Euro bölgesinde ikinci çeyrek küçülme ortalaması yüzde 14,7 ile çift hanelere ulaşmışken; Türkiye'de daralma yüzde 9,9 oranında gerçekleşti. Yaşanan sıkıntıların aşılması adına hayata geçirilen bir dizi uygulama ve normalleşmeye dönük adımlar toparlanma sürecini hızlandırdı. Sonuç olarak Türkiye, üçüncü çeyrekte gerçekleşen yüzde 6,7 ve son çeyrek için beklenen pozitif yönlü büyüme ile pek çok ülkeyi geride bıraktı.

Elbette bu dönem tüm dünyada toplumların gelecek planları üzerinde etkili oldu. Pandeminin etkileriyle yıkıcı teknolojik gelişmeler hızlanırken, her alanda dijitalleşme süreçleri öne çekildi. Çeviklik ve sürdürülebilirliğin bugün ve gelecek için kritik öneme sahip olduğu anlaşıldı.

Pek çok sektörün ve şirketin zorlandığı 2020 yılında Teknosa, güçlü altyapısının, dijitalleşme konusunda son yıllarda attığı öncü hamlelerin faydasını gördü. Omnichannel iş modeli ve veriye dayalı karar alma süreçleriyle yaşanan çok boyutlu değişime hızla adapte oldu.

Pandemi koşulları, teknolojinin hayatımızda vazgeçilmez bir ihtiyaç olduğunu bir kez daha gösterdi. Teknolojiye erişim Türkiye'nin eğitim, ekonomi ve sosyal hayatını ayakta tuttu, hayatın devamlılığını sağladı. Evden çalışmayı, eğitimi sağlayan, ev hijyenini kolaylaştıran, evde vakit geçirmeyi konforlu, eğlenceli kılan ve kişisel bakım için gereksinim duyulan ürünlere olan talepte önemli bir artış yaşanmaya başladı.

Türkiye'de teknoloji perakendeciliğinin lider markası olarak, bu dönemde de önemli bir misyon üstlendik ve herkesi ihtiyaç duyduğu teknoloji ürünleri ile en sağlıklı, güvenli ve hızlı şekilde buluşturmak için kesintisiz hizmet vermeye devam ettik. Öte yandan 'Geleceğin Teknosa'sı' için başlattığımız dönüşüm yolculuğunu ara vermeden, değişimi kucaklayarak sürdürdük. Altyapı ve dönüşüm projelerine 38 milyon TL yatırım gerçekleştirdik.

“Teknosa, tarihinin en başarılı sonuçlarına imza attı, sürdürülebilir büyüme modelini yarattı”

Yeni Neslin Teknosa'sı vizyonu ile sürdürdüğümüz dijitalleşme ve müşteri odaklı dönüşüm programımızdaki kazanımlar, zorlu koşullara rağmen sağlıklı ve istikrarlı şekilde yükselen performansımızı sürdürmemizi sağladı.

Sonuç olarak, Teknosa'nın 20 yıllık tarihindeki en başarılı finansal sonuçlarına imza attık. Özellikle yılın ikinci yarısında ciro ve karlılıkta rekor değerleri gördük. Ciromuz yıl sonu itibarıyla geçen yıla göre yüzde 36'lık büyüme ile 5,6 milyar TL'ye, net kârımız da 234 milyon liralık bir iyileştirme ile 148 milyon lira zarardan 85,3 milyon TL kar düzeyine ulaştı.

Pandemi nedeniyle büyük bir sıçrama yapan e-ticarette de Teknosa gücünü ortaya koydu. Teknosa.com, sunduğu kesintisiz deneyimin yanı sıra yenilikçi hizmetleriyle teknoloji severler ve

online alışverişe yönelenlerin tercihi olmaya devam etti. Böylelikle e-ticarette yıl toplamında geçen yıla göre yüzde 256 büyüme gerçekleştirdik ve 1 milyar TL ciroyu aştık.

Dijitalleşme ve dönüşüm hamleleri ile kalıcı ve sürdürülebilir büyüme modeline sahip bir Teknosa yarattık. Şimdi bu başarıları geleceğe taşımaya hazırız.

“Teknosa’yı geleceğe en güçlü şekilde hazırlamaya kararlıyız”

Şirketimizin ana hissedarı Sabancı Holding, büyüme, karlılık, çeviklik ve müşteri odaklılık konusunda kendisini sürekli geliştiren ve güçlenen Teknosa’nın gelecekteki fırsatları değerlendirme kapasitesinin artırılmasına yönelik önemli bir adım attı. Teknosa’nın sermayesini güçlendirmek amacıyla şirkette sahip olduğu yüzde 60,28 oranındaki hissenin yüzde 10’luk kısmını İstanbul Borsası’nda halka arz etti ve Borsa İstanbul yatırımcıları, büyük bir ilgi ve hız ile bu halka arza iştirak ettiler.

Sabancı Holding liderliğinde, yatırımcılarımızdan da aldığımız güçle birlikte Teknosa’yı geleceğe en güçlü şekilde hazırlamak konusunda kararlıyız. 2021 yılında Teknosa’nın sermaye yapısını sağlamlaştırırken teknoloji altyapısını daha da güçlendirmek üzere yatırımlarımızı hızlandırmayı planlıyoruz.

Büyümeye ve fırsatlara çok açık bir sektörün Türkiye’deki en deneyimli markasıyız. Dijitalleşmenin hız kazanacağı, eğitim, iş ve sosyal hayatın dönüşeceği bir ortamda teknolojiye olan yüksek talebin süreceğini ve işlerimizi daha da ileriye taşıyacağını öngörüyoruz.

Önümüzdeki dönemin değişmeyecek parametresi belirsizlik olsa da küresel ekonomide Türkiye için sayısız fırsat pencereleri açılacağına inancımız tam. Nasıl ki pandemi süreci Teknosa’nın faaliyet alanı olan teknolojinin zorunlu bir ihtiyaç olduğunu gösterdiyse, Türkiye için de hemen her sektörde küresel tedarik zincirinden daha fazla pay alma imkanı yarattı.

Ülkemiz gerek genç nüfusu gerekse teknolojiye ve değişime açık yapısıyla güçlü bir potansiyele sahip. Bu çerçevede hem ülke hem de şirket olarak önemli büyüme alanlarının değerlendirileceği bir geleceğe hazırlanıyoruz.

Toplunun ihtiyaçları doğrultusunda özellikle teknoloji ve dijitalleşme alanında yüksek değer yaratmayı hedefliyoruz. Yeni nesil perakendecilikte nclğmz sürdürürken, Sabancı Topluluğu’nun dijitalleşme ve sürdürülebilirlik vizyonu doğrultusunda geleceği şekillendireceğiz.

2020 yılında pandeminin yarattığı tüm zorlukların üstesinden gelmemizde bizimle birlik olan, bize her zaman g veren başta çalışanlarımız olmak üzere tüm paydaşlarımıza teşekkürlerimi sunuyor, 2021’in sağlıklı ve hayırlı bir yıl olmasını diliyorum.

Saygılarımla,

Barış Oran

Teknosa Yönetim Kurulu Başkanı

YÖNETİM KURULU^(*)

Barış Oran

Yönetim Kurulu Başkanı

Sabancı Holding CFO’su ve Teknosa Yönetim Kurulu Başkanı 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, Afrika ve Hindistan bölgelerinde sorumlu Kıdemli Müdür olarak görev almıştır. 2006 yılında Kordsa’da göreve başlayan Barış 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, Philip Morrissa ve Philsa’da Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği, Carrefoursa, Enerjisa Enerji ve Enerjisa retim ve şirketlerinde ise Yönetim Kurulu yeliği görevlerini üstlenmektedir.

TÜSİAD Yönetim Kurulu yesidir.

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 göreve atanmıştır.

Levent Demirağ, Mayıs 2010'dan bu yana Sabancı Holding Mali İşler, Muhasebe ve Yatırımcı İlişkileri Bölüm Başkanlığı; topluluk şirketlerinde ise Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerini yürütmektedir. Demirağ, Yeminli Mali Müşavirlik ve Bağımsız Denetçi belgelerine sahiptir.

Fezal Okur Eski**Yönetim Kurulu Üyesi**

Fezal Okur Eski, Boğaziçi Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmuş ve Georgia Institute of Technology'de MBA ve Endüstri Mühendisliği yüksek lisans eğitimlerini tamamlamıştır. 2001 yılında Chicago 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 itibarıyla Sabancı Holding CEO Ofis Direktörü olarak, akabinde Temmuz 2020 itibarıyla da Kordsa'da Strateji ve İş Geliştirme Direktörü ve İnşaat İş Birimi Lideri olarak atanmıştır.

Fezal Okur Eski, Carrefoursa, Enerjisa, Temsa Ulaşım Araçları, ve Kordsa'da Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerinde bulunmuştur.

Hâlihazırda, Sabancı DX ve Teknosa Yönetim Kurulu üyesi olarak görev yapmaktadır.

Uğur Gülen**Yönetim Kurulu Üyesi**

Uğur Gülen, Orta Doğu Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği Bölümü'nde lisans eğitiminin ardından 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.

Mevlüt Aydemir

Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi

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

Evli ve iki çocuk babası olan 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. Sabancı Holding'de çeşitli görevler üstlenmiş 2010 yılında Mali İşler ve Finansman Dairesi Başkanlığı görevinden sonra 2010-2015 yılları arasında Sabancı Holding Yönetim Kurulu Üyesi olarak, 2015-2018 yıllarında Sabancı Holding Yönetim Kurulu Danışmanı olarak görev yapmış ve bu görevden emekli olmuştur. Görevi süresince Topluluk şirketlerinde Yönetim Kurulu Üyelikleri ve denetçiliklerinde, Sabancı Holding Kurumsal Yönetim, Denetim ve Finans Komitesi Üyeliklerinde bulunmuştur.

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 almıştır.

Çalışma yaşamına Sabancı Holding'te Sasa Yönetim Hizmetleri Şefi olarak başlayan Mehmet Kahya, daha sonraları kurucusu olduğu MKM International (Hollanda) ve Siberetik Sistemler'in liderliğini yapmıştır. Sabancı Grubu'na Otomotiv Grup Başkan Yardımcısı olarak dönen Mehmet Kahya, Temsa Başkan Yardımcılığı ve Başkanlığı, Toyotasa Başkan Yardımcılığının yanı sıra Sabancı Holding Planlama ve Yönlendirme Konseyi Üyesi ve Temsa, Toyotasa, Susa ile Sapeksa Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev yapmıştır.

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 yapmıştır.

Halen kurucusu olduğu Kronus şirketinde strateji, yeniden yapılanma, kârlılık dönüşümü, büyüme, şirket satınalma ve birleşmeleri projelerinde danışmanlık veren Mehmet Kahya, aynı zamanda

Carrefoursa, Brisa, Teknosa şirketlerinde Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi, Electrosalus Biyomedikal start-up şirketinde Yönetim Kurulu Üyesi, Dağbaşı Yatırım, Enerjeo Gediz ve Enerjeo Kemaliye şirketlerinde hissedarlar danışmanı olarak görev yapmaktadır.

GENEL MÜDÜR'ÜN MESAJI

Değerli Ortaklarımız,

Teknosa olarak 20'nci yılımızı geride bıraktığımız 2020 yılında sektöre kattığımız yenilikler, 7'den 70'e teknoloji severlerle kurduğumuz güçlü bağ ve her kanalda sunduğumuz kesintisiz alışveriş deneyimi ile Türkiye'de yeni nesil perakendenin lideri olmayı sürdürdük.

2020, tüm dünyayı saran COVID-19 salgınının yarattığı etkiler nedeniyle hepimiz için öngörülemez bir dizi zorluğu ve yeni deneyimi beraberinde getirdi. Dijitalleşme hız kazandı, yeni ihtiyaçlar tetiklendi, iş modelleri ve iş yapma biçimlerinde önemli bir değişim yaşandı.

2018 yılında omnichannel ve veri analitiğinde önemli yatırımlarımızın ardından 2019 yılında hayata geçirdiğimiz Yeni Neslin Teknosa'sı Dönüşüm Programı kapsamındaki dijitalleşme ve müşteri odaklı dönüşüm adımlarımız sayesinde değişime hızlı uyum sağladık. Müşterilerimizin değişen beklenti ve ihtiyaçlarını analiz ederek, sektörde fark yaratan uygulamaları hayata geçirdik ve teknoloji alışverişlerinde Türkiye'nin referans noktası olmayı sürdürdük.

Sonuç olarak performansımızı şirket tarihinin en yüksek seviyesine taşıdık. Pandeminin yarattığı zorlu dinamiklere rağmen yılı %36 büyüme ile 5,6 milyar TL ciro ve 85,3 milyon TL net kâr ile tamamlamayı başardık.

Online kanalımız teknosa.com, güçlü altyapısı, hızlı sevkiyatı, ürün bulunurluğu ve çeşitliliğinde sağladığı iyileşme ile hizmet kalitesinde fark yaratarak çok başarılı bir yıl geçirdi. Bu kapsamda mağazalarımızın 2 ay boyunca tamamen kapalı olduğu ikinci çeyrekte e-ticarete %580'lik rekor büyüme elde ettik. Online ciromuz 2020'da geçen yıla göre 3,6 katına çıktı ve 1 milyar TL'yi geçti. Online satışların payı toplam perakende satışları cirosu içinde yüzde 19'a ulaştı.

Pandemi ile birlikte teknolojinin birleştirici ve iyileştirici gücüne, hayatın her noktasında vazgeçilmez bir ihtiyaç olduğuna bir kez daha şahit olduk. Buna bağlı olarak teknoloji alışverişi sepeti büyüdü. Evden eğitim, uzaktan çalışma, ev hijyeni ve iletişim için teknolojiye erişim çok daha önemli hale geldi. Bunun neticesinde tüketici teknolojileri pazarı 2020 yılında 89 milyar TL'lik hacme ulaştı. Dijitalleşmenin hızlanması, her alanda teknoloji ihtiyacının bu dönemde çok daha kritik hale gelmesi, tüm kategorilerdeki satışlara pozitif yansıdı. Pandemi nedeniyle uzaktan eğitim ve evden çalışmanın devam etmesi Bilgi Teknolojileri / IT kategorisine talepte patlamaya neden oldu ve geçen yıl aynı döneme göre %129,8 seviyesinde büyüme yakalandı. Telekomda %36,9, beyaz eşyada %29, tüketici elektroniği / TV'de %28,9 ve küçük ev aletlerinde ise %18,4 seviyesinde büyüme gerçekleşti.

Salgının Türkiye’de de görülmesi sonrasında çalışanlarımızın, müşterilerimizin ve toplumun sağığı için mağazalarını ilk kapatma kararı alan teknoloji perakendecisi biz olduk. Mağazalarımız 2 aydan fazla bir süre kapalı kaldı ama Teknosa.com ve mobil üzerinden müşterilerimizi artan teknoloji ihtiyaçlarıyla kesintisiz buluşturmaya devam ettik. Sistemimizde kayıtlı olan 17,5 milyon müşteri verisini değere dönüştürmeye odaklanarak, müşterilere sunduğumuz deneyimi en iyi hale getirmek için yeni uygulamaları hayata geçirdik.

Pandemi döneminde, mağazaların da kapanmasının etkisiyle, online alışverişin daha geniş kesimlerce tercih edilmeye başlamasıyla birlikte, müşterilerimizle birebir iletişim kurmamıza olanak sağılayan Web-chat/canlı destek uygulamasını daha da geliştirdik. Yine bu dönemde tepeden tırnağıya yenilediğimiz mobil aplikasyonumuzda da Whatsapp desteğı vermeye başladık. Ayrıca, mağazalarımızın gücünden yararlanıp, online-offline kanalları birleştirebilmek için dünyada da çok az firmanın kullandığı, Türkiye’de ilk olan “Video-chat” uygulamasını canlıya aldık. Müşteriler, mağazaya gelmeden mağaza deneyimini teknosa.com üzerinden yaşamaya başladılar.

Herkesin artan teknoloji ihtiyaçlarıyla bir an önce buluşması için hızlı teslimat ağıımızı yaygınlaştırdık. Online siparişlerde 40’ın üzerinde ilde aynı gün ve ertesi gün teslimat hizmetimiz ile fark yaratıyoruz. Siparişlerine en hızlı şekilde ve mağazaya girmeden ulaşmak isteyen müşterilerimiz için organize perakendede bir ilk olan ‘Araçta Teslimat’ (Click & Drive) hizmetini de devreye aldık. Sektörde en yaygın mağaza ağına sahip olmamız teslimat seçeneklerini zenginleştirmemizde bize önemli bir avantaj sağılıyor.

Salgın nedeniyle evde kaldığımız süre zarfında online alışveriş yapamayanlar veya tercih etmeyenler için alternatif bir erişim kanalı yarattık ve yılın ikinci çeyreğinde 20’nin üzerinde Carrefoursa marketinde teknoloji alanları oluşturduk. Bu inisiyatifi Carrefoursa ile birlikte geliştirme yönünde çalışıyoruz.

2020 yılında bir taraftan dijital kanallardaki deneyimi en üst seviyeye çıkarmak için geliştirmelerimizi sürdürürken, mağaza içi dijitalleşme planlarımıza da hız kazandırdık. Temassız ödeme, elektronik ve dijital etiketler, el terminalleri gibi saha ekiplerinin operasyonlarını yalınlaştıran ve müşterilere daha kapsamlı bir deneyim sunmayı sağılayan çözümlerimizi 2021 yılında daha da yaygınlaştırmayı planlıyoruz.

Dönemin değışen ihtiyaçlarına paralel ürün portföyümüzü zenginleştirdik. Covid-19 ile öne çıkan ihtiyaç ve trendleri adresleyecek ilave ürünleri portföyümüze kattık. Ürün çeşitliliğimizi ihtiyaçlara göre şekillendirmeye, zenginleştirmeye devam ediyoruz.

Sistemimizde kayıtlı olan 17,5 milyon müşteri verisini değere dönüştürmeye odaklanarak, müşterilere sunduğumuz deneyimi en iyi hale getirmek için yeni uygulamaları hayata geçirdik.

Türkiye teknoloji perakendeciliğinde ilk ve tek olan mobil iletişim ve hat hizmetimiz Teknosacell ile müşterilerimizin internet ve iletişim ihtiyaçlarını karşılamak adına yeni çözümler ürettik, tarifelerimizi geliştirdik. Yeni abonelerimizle Teknosacell ailesini büyüttük.

Sektörde en kapsamlı “private label” girişimi haline gelen özel markamız Preo, yeni teknolojilere, kaliteli ve uygun fiyatlı ürünlere ulaşmak isteyen teknoloji severler için gaming ürünlerinden aksesuarlara, küçük ev aletlerinden kişisel bakıma kadar 800’den fazla ürün çeşidiyle önemli bir alternatif olmayı sürdürdü. Milyonlarca Preo ürününü müşterilerimizle buluşturduk. Öz markamızı geliştirmek, yeni kanallara açmak adına çalışıyoruz.

2020 yılında da iyi bir kurumsal vatandaş olarak toplumumuza değer yaratmaya devam ettik. Sürdürülebilirlik anlayışımızda önemli bir yer tutan doğal kaynakların tasarruflu kullanımı ve enerji verimliliği konularında öncü çalışmalarımızı bu yıl da sürdürdük. 2007 yılından bu yana devam eden Kadın için Teknoloji projemizle bu yıl 2.500 kadının dijital okuryazar olmasına destek verdik.

2021, pandemi etkisinde, belirsizliklerin devam ettiği zorlu bir yıl olacak. Öte yandan dijitalleşmenin hızlanması, ülkemiz ve içinde bulunduğumuz ve liderlik ettiğimiz sektör için yeni fırsatları beraberinde getirecek. Biz planlarımızı buna göre yapıyoruz. Dijitalleşmede kat ettiğimiz yol, kültürel dönüşüm adımlarımız ve arkasındaki büyük tedarik ekosistemimiz ile değişimi ve olası farklı senaryoları en önde göğüslemeye hazırız.

Bundan sonra da dijitalleşmeye ve en büyük varlığımız olan çalışanlarımıza yatırım yapacağız. Müşterilerimize sağlıklı, güvenli ve en iyi alışveriş deneyimi sunmak konusundaki yeniliklerimizi, yeni uygulamalar ile perakendede bütünsel deneyimin öncüsü olmayı ve kazandıklarımızı müşterilerimiz, ülkemiz için faydaya dönüştürmeyi sürdüreceğiz.

2020 yılında Pandeminin yarattığı çetin koşullarda özveriyle çalışan ekip arkadaşlarıma, omuz omuza zorlukların üstesinden geldiğimiz iş ortaklarımıza, bize güvenen tüketicilerimize ve yatırımcılarımıza teşekkür ediyor, birlikte herkes için daha iyi bir gelecek inşa edeceğimize yürekten inanıyorum. 2021 yılının tüm paydaşlarımız için sağlıklı, hayırlı ve yeni atılımlarla dolu geçmesini dilerim.

Saygılarımla,

Bülent Gürcan
Teknosa Genel Müdürü

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 olarak görev yapan Ümit Kocagil, 2014 yılından sonra 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.

Önder Ömer Oğuzhan, Eylül 2019 itibarıyla Teknosa Pazarlama ve Teknoloji Genel Müdür Yardımcılığı görevini yürütmektedir.

Tansu Özturun

Perakende&Bayi Satış ve Operasyon Genel Müdür Yardımcısı

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

Profesyonel meslek hayatına 1990 yılında Motosan'da Ürün Mühendisi olarak başlayan Özturun, daha sonra Kurteks A.Ş.'de Satış Sonrası Mühendisi, Otocar'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 Satıcısında 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 olarak görev yapmıştır. 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 Müdür 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.

Ersin Aydın**İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı**

Ersin Aydın, Hacettepe Üniversitesi Rehberlik ve Psikolojik Danışmanlık Bölümü'nden 1995 yılında mezun olmuştur.

Kariyerine 1998 yılında Migros'ta İnsan Kaynakları Uzmanı olarak başlamış, 1999'da Superonline'da yine aynı pozisyonda görev almıştır. 2000-2002 yılları arasında Profil International'da Danışman olarak, 2002-2003 yılları arasında Odeon Cineplex'de İnsan Kaynakları & Sistem Müdürü olarak çalışmıştır. Turkcell'de 2003-2006 yılları arasında Çalışma İlişkileri Birim Müdürü, 2006-2007 yılları arasında Yatırımlar İş Destek Bölüm Başkanı olarak görev almış olup, 2007-2008 yılları arasında da Kıbrıs'ta KKTCELL'de İnsan Kaynakları İdari İşler ve Bilgi Teknolojileri Genel Müdür Yardımcısı olarak çalışmıştır.

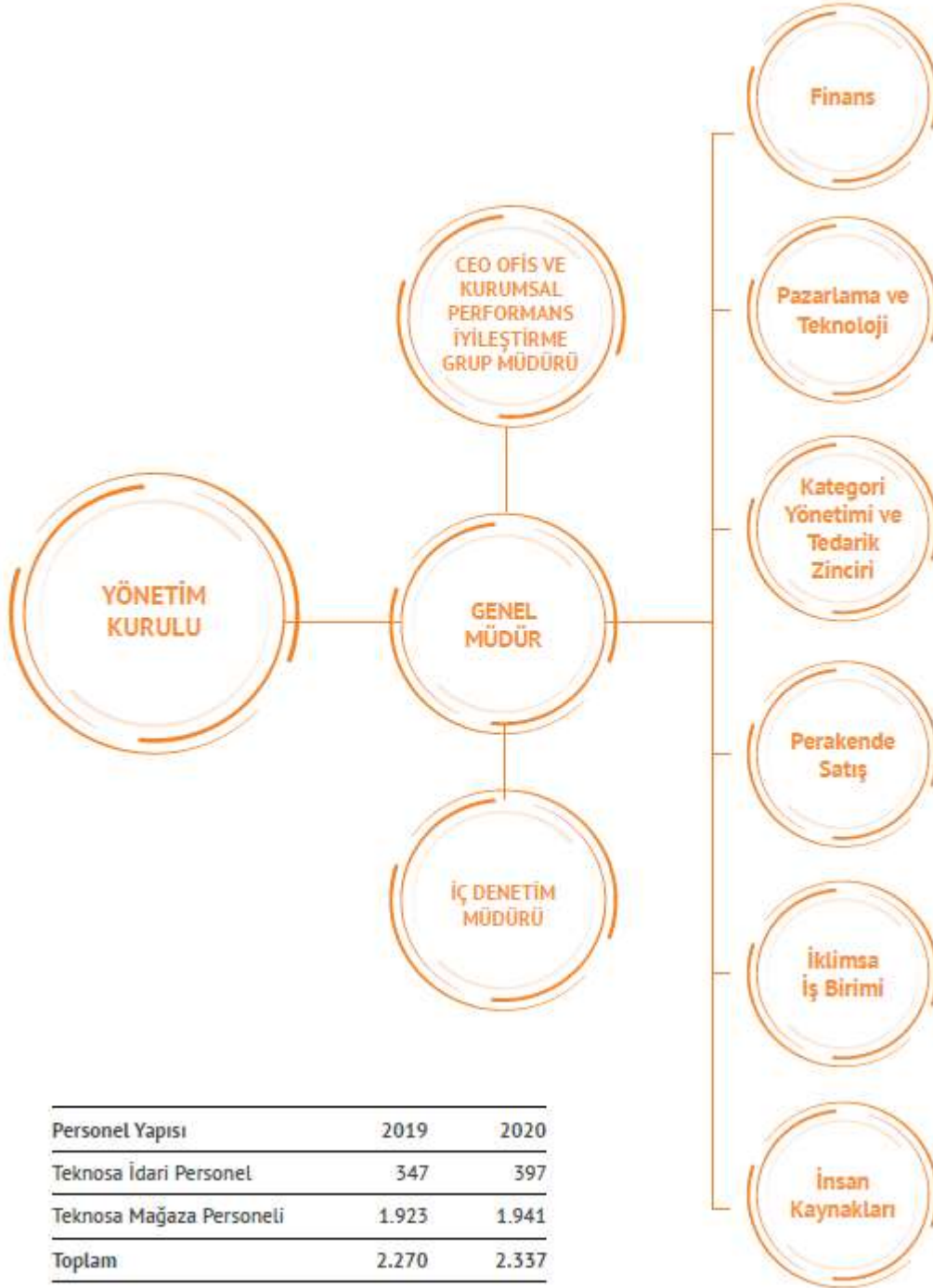
Daha sonra Belarus'ta CJSC Belarussian Telecommunication Network'te 2008- 2009 yılları arasında Danışman olarak, 2010-2011 yılları arasında Genel Müdür Yardımcısı olarak görev almıştır. Ardından Türkiye'ye dönerek İnsan Kaynakları Direktörü pozisyonunu 2011-2014 yılları arasında Global Bilgi'de, 2014-2015 yılları arasında LC Waikiki'de, 2015-2016 yılları arasında Alliance Healthcare'de ve en son 2016 yılından itibaren de FLO Mağazacılık'ta sürdürmüştür. Ersin Aydın'ın 2013 yılında aldığı CTI Profesyonel Koaktif Koçluk Sertifikası bulunmaktadır.

Ersin Aydın, 4 Mayıs 2020 itibarıyla görevine Teknosa İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcısı olarak devam etmektedir.

* Nail Enver Yelkenci, 1 Şubat 2021 tarihi itibarıyla Teknosa Perakende Satış Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başlamıştır.

ORGANİZASYON VE PERSONEL YAPISI

Şirket'in güncel organizasyon şeması aşağıdaki gibidir:



SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ANLAYIŞI

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 atmaktadır.

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, Şirket'in 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, âdil, 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 olan katkısı, rol için gerekli bilgi/beceri/deneyim ve yetkinlikler dikkate alınarak değerlendirilmekte ve bu değerlendirmeye uygun olarak 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 yükümlülüklerle uygun olarak yapılmaktadır. Ücret yönetiminin ek faydalarla desteklenmesi için “Yan Haklar” toplam ödül yönetiminin önemli bir parçası olarak ele alınmaktadır. Çalışanların beklentileri ve 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 “Dijital Başvuru Formu” ve “Chatbot” uygulamaları bulunmaktadır. Halen çalışmaları devam eden, İnsan Kaynaklarının tüm işe alım, oryantasyon sürecini kapsayacak ve yasal raporlamalarını üstelenecek RPA ve AI teknolojisi destekli “Robotics” projesi de bunlar arasında yer almaktadır.

Öneri Sistemi

Teknosa, dijitalleşme, yalın süreç yönetimi, inovasyon, çalışan bağlılığı, müşteri deneyimi ve İSG & çevre kategorilerinde çalışanlarının önerilerini toplamak ve kararlara katılımlarını artırmak amacıyla oluşturduğu yeni öneri sistemi “TeknoBox”ı hayata geçirmiştir.

Teknosa Destek Timi Projesi

Merkez-mağaza iş birliğini geliştirmek, ilişkileri kuvvetlendirmek adına başlatılan proje ile merkez ekibinin mağaza uygulamalarına hâkim 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

Şirket içi iletişimi kuvvetlendirmek, Şirket içindeki başarı hikâyelerini, projeleri duyurabilmek amacıyla başlatılan Tekno Bülten kapsamında, Teknosa’dan haberler ayda 2 kez e-posta yoluyla çalışanlarla paylaşılmaktadır.

Yüksek Lisans Desteği

Şirket’in ihtiyaçları da göz önünde bulundurularak, uygulama koşullarına uyan ve başvuru yapan çalışanların yüksek lisans yapmaları için %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 ve 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 25 İç Eğitmenin görev aldığı programda, her bir eğitmen ortalama 51 saat eğitim almış ve diğer çalışanlara toplam 13 bin saati aşkın eğitim vererek, iş arkadaşlarının gelişimlerine büyük katkı sağlamıştır.

Performans Yönetimi

Teknosa çalışanları, başarılı iş sonuçlarını, kurum kültürü ve değerlerine uygun davranışlarını ve yüksek performanslarını ortaya çıkarmak amacıyla bireysel iş hedefleri ve odaklanmak istedikleri yetkinlik gelişim hedefleri üzerinde bir yıl boyunca çalışmakta ve performanslarını yılsonunda yöneticileri ile karşılıklı geri bildirimler vererek 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 dengesinedikkate alan bir iş ortamı oluşturmayı ve doğru liderlik stilleri ile pozitif bir organizasyonel iklim yaratarak sürdürülebilir çalışan bağlılığı sağlamayı hedeflemektedir. Şirket 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 İnsan Kaynakları ve yönetim ekipleri tarafından incelenmekte; ilerlemek için gerekli aksiyon planları hayata geçirilerek takip edilmektedir.

Çalışma İlişkileri Yönetimi ve Mevzuata Uyum

Teknosa, çalışma ilişkileri konularını yürürlükteki mevzuata uygun olarak yürütmekte; ilgili mevzuatı düzenli olarak takip etmekte ve tüm fırsat ve teşviklerden yararlanmaktadır. Teknosa'da çalışanlar

arasında dil, ırk, renk, cinsiyet, siyasi düşünce, inanç, din, mezhep, yaş, fiziksel engel ve benzeri nedenler ile ayrımcılık yapılması kabul edilemez. 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 geçirerek fırsat eşitliği yaratmaktadır. Şirket ayrıca, çalışanların fiziksel ve psikolojik olarak olumsuz etkilenebileceği durumlara karşı, İş Sağlığı ve Güvenliği Politikası çerçevesinde gerekli önlemleri almaktadır.

KURUMSAL SOSYAL SORUMLULUK

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

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 Türkiye çapında 20 binden fazla kadına ücretsiz dijital okuryazarlık eğitimi verilmiştir. 2020 yılında pandemi nedeniyle online olarak devam eden eğitimlere Türkiye’nin dört bir yanından 2.500’ün üzerinde kadın katılmıştır. Temel bilgisayar kullanımı ve Office programlarının yanı sıra sosyal medya, e-hizmetler, güvenli internet ve mobil cihaz 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. Eğitimlere katılan kadınlar, teknoloji öğrendikleri için kendilerini daha özgüvenli, eşit ve güçlü hissettiklerini paylaşmaktadırlar. Şirket, projeyi kadınların ihtiyaçları doğrultusunda geliştirerek sürdürmeyi planlamaktadır.

Teknosa, aynı zamanda UN Global Compact ve UN Women’ın ortak girişimi olan Kadının Güçlenmesi Prensipleri’ni (WEPS) 2018 yılında imzalayıp, toplumsal cinsiyet eşitliğini ilerletecek şirket politikaları oluşturmaya yönelik 7 ilkeye taahhüt vermiş ve Türkiye’de bu platforma katılan ilk teknoloji perakende şirketi olmuştur.

Toplumsal cinsiyet eşitliği için mücadele eden Yanındayız Derneği’ne de destek veren Teknosa, perakende ve tüketici ürünleri sektöründe çalışan kadın liderleri destekleyen, üst düzey kadın yöneticilerin sayısını artırmayı ve gelişimlerine katkıda bulunmayı misyon edinen Lead Network’ün de kurumsal üyeleri arasında yer almaktadır.

Şirket, okullardan ve sivil ağlardan gelen özellikle online eğitim ihtiyaç talepleri doğrultusunda

tablet ve bilgisayar desteği sağlamıştır. Pandemi süresince sağlık kuruluşlarına dönük ürün bağışları gerçekleştirmiştir.

Teknosa, çalışanlar arasında sosyal sorumluluk bilincinin yerleştirilmesi adına Teknosa Gönüllüleri Kulübü öncülüğünde STK iş birlikleriyle de gönüllü çalışmalar yapmakta, Sabancı Gönüllüleri projelerine katkı sağlamaktadır.

Gençler için Teknoloji

Gençlere hitap eden proje iş birliklerine öncelik veren Teknosa, 2018 yılından bu yana Türkiye'nin gençlere yardım amacı 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'ten bu yana bu alanda pek çok organizasyonu destekleyen ve mağazalarında farklı etkinliklerle e-spor severleri ağırlamaya devam eden Teknosa, geçen yıl olduğu gibi 2020 yılında da Intel ESL Türkiye şampiyonasının destekçisi olmuştur.

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, bu alanda gösterilen performansın sürekli iyileştirilmesini amaçlamaktadır. Gerçekleştirilen tüm faaliyetler için olası riskleri önceden analiz eden Teknosa, bu riskleri önlemeye yönelik proaktif yaklaşımlar sergilemektedir. Teknosa'da İş Sağlığı ve Güvenliği kültürü yaşamın bir parçası olarak görülmektedir.

Teknosa, 2020 yılında yaşanan koronavirüs salgın sürecini de bu anlayışla yönetmiştir. Ülkede henüz vaka görülmemişken üst yönetimin liderliğinde kriz ekipleri oluşturulmuş; salgının olası etkileri her açıdan değerlendirilerek gerekli önlemler alınmaya başlanmıştır. Çalışma alanlarında dezenfeksiyon, bilgilendirme ve uyarı afişleri, sosyal mesafe stickerları, temizlik sıklığının artırılması gibi gerekli bütün önlemler, eksiksiz şekilde uygulanarak sürekliliği sağlanmıştır.

ÇEVRE

Teknosa, çevresel sürdürülebilirlik amacıyla doğal kaynakların tasarruflu kullanımı, enerji verimliliği, atık yönetimi ve atık geri dönüşümü konularında çalışmalarına 2020 yılında da devam etmiştir. Şirket enerji tasarrufu çalışmaları kapsamında;

- 56 adet mağazada kurduğu otomasyon sistemi ile enerji yönetimini personelin üzerinden alarak yaklaşık %15 (senelik olarak yaklaşık 1,73 milyon KW) enerji tasarrufu sağlamıştır.
- Gebze lojistik merkezi ve 114 mağazada mevcut aydınlatma armatürlerini LED aydınlatmaya dönüştürerek, senelik 4,3 milyon KW enerji tasarrufu elde etmiş; yeni açılan, yenilenen mağazaların aydınlatmalarında da LED kullanmaya devam etmiştir.
- Karbon gazı emisyon hacminin düşürülmesi kapsamında, kiralık şirket aracı havuzundaki araçların %71'ini hibrit araca çevirmiştir.

Teknosa, 2020 yılı içerisinde mağazalarındaki atık ünitelerine bırakılan ve iş yerinde oluşan elektronik atık ve atık pilleri, yerel yönetimler ve yetkilendirilmiş kuruluşlar vasıtasıyla geri dönüşüme yönlendirerek yeniden kaynak olarak kullanılmalarını sağlamıştır.

Şirket, ayrıca süreçlerin birçoğunu dijital ortama taşıyarak kâğıt kullanımını da minimuma indirmiştir. Teknosa, İş Dünyası ve Sürdürülebilir Kalkınma Derneği, Döngüsel Ekonomi Platformu (Materials Marketplace) ve TÜSİAD Çevre ve İklim Değişikliği Çalışma Grubu gibi sürdürülebilirlik alanında çalışmalar yapan STK, platform ve derneklerle yeni iş birlikleri geliştirmiştir.

Teknosa, 12 Aralık 2020 Mağazacılar Günü'nü anlamlı bir etkinlikle kutlamak adına teknoloji ile sosyal sorumluluk anlayışını bir araya getirmiştir. Daha iyi bir gelecek için doğaya katkı sunacak ve gelecek nesillere miras kalacak bir adım atarak, Mağazacılar Günü'ne özel olarak çalışanları adına e-cording ile birlikte 10.000 adet tohum topu atışı gerçekleştirilmesine imza atmıştır. Çalışanlar, dronelerle atılan tohum toplarının doğada hayat bulma serüvenini de takip etme imkânına sahip olmuşlardır.

KURUMSAL 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 38 MTL yatırım gerçekleştirmiştir.

Şirketin Yıl İçinde Yapmış Olduğu Bağış ve Yardımlar

Teknosa 2020 yılı içerisinde kamu menfaatine yararlı kurumlara toplam 64.036,09 TL tutarında bağış yapmıştır.

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

Şirketimiz hakim şirket ve O'na bağlı şirketlerle 01 Ocak 2020- 31 Aralık 2020 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 2020 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 16 Şubat 2021 tarihli bu rapora göre Teknosa'nın hâkim Şirketi ve hâkim Şirketin bağlı Şirketleri ile 2020 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.

KURUMSAL YÖNETİM VE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK İLKELERİ UYUM RAPORU

BÖLÜM I - KURUMSAL YÖNETİM

1. Kurumsal Yönetim Yaklaşımı

Teknosa, kurumsal yönetimin Şeffaflık, Adillik, Sorumluluk ve Hesap Verebilirliğe dayalı 4 ana prensibine uymayı kendisine ilke edinmiş ve iyi kurumsal yönetim uygulamalarının, günümüz ekonomilerinde sürdürülebilir temelli bir büyüme için bir zorunluluk olduğunu idrak etmiştir.

Payları Borsa İstanbul Ana Pazar'da işlem gören Teknosa yönetim yaklaşımını bu prensipleri merkezine alarak şekillendirmekte ve dünyadaki iyi uygulamaları rehber edinerek her yıl kurumsal yönetim uygulamalarını geliştirmektedir.

2. Kurumsal Yönetim İlkelerine Uyum Durumu

Teknosa, ülkemizde kurumsal yönetim uygulamalarının düzenlenmesinden ve denetlenmesinden sorumlu düzenleyici kuruluş olan Sermaye Piyasası Kurulu'nun II-17.1 sayılı Kurumsal Yönetim Tebliği'ne (Tebliğ) ekli Kurumsal Yönetim İlkelerinde yer alan ve payları borsada işlem gören halka açık şirketler bakımından uygulanması zorunlu tutulan 24 adet ilkenin tamamına istisnasız uyum sağlamış vaziyettedir. Bununla beraber, Teknosa, başta pay sahipleri olmak üzere tüm menfaat sahiplerinin

yararını gözeterek, 2020 yılında da söz konusu zorunlu ilkelere uyum durumunu iyileştirme çalışmalarına da devam etmiştir.

Diğer taraftan, bu yıl Teknosa, Tebliğ gereği uyulması zorunlu olmayan 73 adet ilkenin 56'sına tam uyum sağlarken, bunlardan 8'ine kısmi uyum sağlayabilmiş ve 4'üne ise hiç uyum sağlayamamıştır. Geriye kalan 5 ilkenin kapsamına giren işlemler 2020 yılında gerçekleşmemiş olduğundan, bu 5 ilkenin ilgisiz olduğu tespit edilmiş ve uyum durumu değerlendirilememiştir.

2.1. Kısmi uyum sağlanan ilkeler, tam uyumun sağlanamamış olmasının gerekçeleri ile birlikte, aşağıda özetlenmektedir:

1.3.10. *Bağış ve yardımlara ilişkin politika oluşturularak genel kurul onayına sunulur. Genel kurul tarafından onaylanan politika doğrultusunda dönem içinde yapılan tüm bağış ve yardımların tutarı ve yararlanıcıları ile politika değişiklikleri hakkında genel kurul toplantısında ayrı bir gündem maddesi ile ortaklara bilgi verilir.*

Teknosa, taşıdığı sosyal sorumluluklar gereği yapmış olduğu tüm bağış ve yardımları Genel Kurulca onayı Bağış ve Yardım Politikasına uygun olarak gerçekleştirmektedir. Yıl içinde yapılan toplam bağış ve yardım tutarı hakkında Genel Kurul'da ayrı bir gündem maddesi ile pay sahiplerine bilgi verilmiş; ancak, bu bağış ve yardımların yararlanıcıları hakkında bir açıklama yapılmamıştır.

2.1.4. *Şirketin kurumsal internet sitesindeki bilgiler Türkçe ile tamamen aynı içerikte olacak şekilde ihtiyaca göre seçilen yabancı dillerde de hazırlanmıştır.*

İnternet sitesinde Türkçe olarak bulunan bilgilerin büyük ölçüde İngilizce olarak da verilmesi için başlatılan çalışmalar sürdürülmektedir.

3.1.2. *Menfaat sahiplerinin mevzuat ve sözleşmelerle korunan haklarının ihlali halinde etkili ve süratli bir tazmin imkânı sağlanır. Şirket, ilgili mevzuat ile menfaat sahiplerine sağlanmış olan tazminat gibi mekanizmaların kullanılabilmesi için gerekli kolaylığı gösterir. Ayrıca şirket çalışanlarına yönelik tazminat politikasını oluşturur ve bunu kurumsal İnternet sitesi aracılığıyla kamuya açıklar.*

Teknosa, her zaman tüm paydaşlarının haklarını gözetmeyi ve birlikte değer yaratmaya dayalı iş modelini yaşatmayı öncelik edinmiştir. Ancak, Şirket çalışanlarına yönelik yazılı bir tazminat politikası bulunmamakla beraber, bu konuda herhangi bir hukuki takibat ile karşılaşmamıştır.

3.2.1. *Başta şirket çalışanları olmak üzere menfaat sahiplerinin şirket yönetimine katılımını destekleyici modeller şirket faaliyetlerini aksatmayacak şekilde geliştirilir. Şirket tarafından benimsenen söz konusu modellere şirketin iç düzenlemelerinde veya esas sözleşmesinde yer verilir.*

Çalışanların yönetime katılımı Şirket içinde yapılan periyodik (yılda en az iki kere) toplantılar vasıtasıyla ve yıllık hedef belirleme ve performans değerlendirmesi toplantıları ile yapılmaktadır. Ayrıca, 360

derece geribildirim mekanizması ile çalışanlar yönetime ve çalışma arkadaşlarına geribildirim vermekte ve sonuçlar çeşitli yönetim toplantılarında ele alınarak gerekli değişimler için aksiyon planları oluşturulmaktadır. Ancak, anılan hususlar Teknosa Esas Sözleşmesi'nde ve/veya iç yönetmeliklerinde düzenlenmemektedir.

4.4.7. *Yönetim kurulu üyesi şirket işleri için yeterli zaman ayırır. Yönetim kurulu üyesinin başka bir şirkette yönetici ya da yönetim kurulu üyesi olması veya başka bir şirkete danışmanlık hizmeti vermesi halinde, söz konusu durumun çıkar çatışmasına yol açmaması ve üyenin şirketteki görevini aksatmaması esastır. Bu kapsamda, üyenin şirket dışında başka görev veya görevler alması belli kurallara bağlanır veya sınırlandırılır. Yönetim kurulu üyesinin şirket dışında aldığı görevler ve gerekçesi, grup içi ve grup dışı ayrımı yapılmak suretiyle seçiminin görüşüldüğü genel kurul toplantısında seçime ilişkin gündem maddesi ile birlikte pay sahiplerinin bilgisine sunulur.*

Yönetim Kurulu üyelerinin Şirket işleri için yeterli zamanı ayırmalarına ve Şirket dışındaki işlerinde çıkar çatışmasına yol açacak işlemlerden kaçınmalarına özen gösterilmektedir. Ancak, üyenin Teknosa dışındaki görevleri herhangi bir yazılı kurala bağlanmamış veya sınırlandırılmamıştır. Bununla birlikte, Yönetim Kurulu üyelerinin özgeçmişleri yıllık faaliyet raporunda pay sahiplerinin bilgisine sunulmuştur.

4.5.5. *Bir yönetim kurulu üyesinin birden fazla komitede görev almamasına özen gösterilir.*

Komite üyeliklerinin, bağımsız üyelerin deneyim ve uzmanlık alanları gözetilerek belirlenmesine özen gösterilmekle birlikte, sınırlı sayıdaki bağımsız Yönetim Kurulu üyesi ve sermaye piyasası mevzuatında yer alan yükümlülükler nedeniyle, üyeler birden fazla komitede görevlendirilebilmektedir.

4.6.1. *Yönetim kurulu, şirketin belirlenen ve kamuya açıklanan operasyonel ve finansal performans hedeflerine ulaşmasından sorumludur. Şirketin kamuya açıklanan operasyonel ve finansal performans hedeflerine ulaşıp ulaşmadığına ilişkin değerlendirme ve ulaşılamaması durumunda gerekçeleri yıllık faaliyet raporunda açıklanır. Yönetim kurulu, hem kurul hem üye hem de idari sorumluluğu bulunan yöneticiler bazında özeleştirisini ve performans değerlendirmesini yapar. Yönetim kurulu üyeleri ve idari sorumluluğu bulunan yöneticiler bu değerlendirmeler dikkate alınarak ödüllendirilir veya azledilir.*

Yönetim Kurulu, Teknosa'nın performans değerlendirmesini gerçekleştirmiş ancak bunu faaliyet raporunda açıklamamıştır.

4.6.5. *Yönetim kurulu üyelerine ve idari sorumluluğu bulunan yöneticilere verilen ücretler ile sağlanan diğer tüm menfaatler, yıllık faaliyet raporu vasıtasıyla kamuya açıklanır. Kişi bazında açıklama yapılması esastır.*

Yönetim Kurulu Üyelerine verilen ücretler Genel Kurul tarafından belirlendiğinden kişi bazında açıklama yapılmaktadır. Üst düzey yöneticilere yapılan ödemeler ise finansal tablo dipnotlarımızda toplu bir biçimde kamuya açıklanmaktadır. Yöneticilere yapılan ödemeler performans kriterleri dikkate alınarak ücret politikalarıyla uyumlu olarak yapılmıştır. Bu bilgiler, kişisel bilgi niteliğinde olması nedeniyle, kişi bazında açıklanamamaktadır.

2.2. Hiç uyum sağlanamayan ilkeler, bu durumun gerekçeleri ile birlikte, aşağıda özetlenmektedir:

1.3.11. *Genel kurul toplantıları, söz hakkı olmaksızın menfaat sahipleri ve medya dâhil kamuya açık olarak yapılabilir ve bu hususta esas sözleşmeye hüküm konulabilir.*

Covid-19 salgınının yol açtığı pay sahiplerinin sağlığı ve güvenliğine ilişkin endişeler nedeniyle ve etkin zaman yönetimi amacıyla Genel Kurul toplantısı kamuya açık şekilde yapılmamıştır.

1.5.2. *Azlık hakları, esas sözleşme ile sermayenin yirmide birinden daha düşük bir orana sahip olanlara da tanınabilir. Azlık haklarının kapsamı esas sözleşmede düzenlenerek genişletilebilir.*

Azlık hakları ilgili mevzuat hükümleri çerçevesinde belirlenmekte olup, Esas Sözleşme'de azlık haklarının genişletilmesine ilişkin özel bir düzenleme bulunmamaktadır.

2.1.3. *Sermaye piyasası mevzuatı uyarınca kamuya açıklanması gereken, özel durum ve dipnotlar hariç finansal tablo bildirimleri Türkçe'nin yanı sıra eş anlı olarak İngilizce de KAP'ta açıklanır. İngilizce açıklamalar, açıklamadan yararlanacak kişilerin karar vermelerine yardımcı olacak ölçüde doğru, tam, dolaysız, anlaşılabilir, yeterli ve açıklamanın Türkçesi ile tutarlı olacak şekilde özet olarak hazırlanır.*

Özel durum açıklamalarımız Türkçe yapılmakla birlikte yabancı mevcut/potansiyel yatırımcılarımıza sirketimizin finansal durum ve performansı hakkında bilgi vermek amacıyla yatırımcı sunumları ve yılsonu faaliyet raporları İngilizce de hazırlanmakta ve internet sitesinde paylaşılmaktadır.

4.3.9. *Şirket Yönetim Kurulu'nda , kadın üye oranı için asgari %25'lik bir hedef belirleyerek bu amaca ulaşmak için politika oluşturmuştur. Yönetim Kurulu yapısı yıllık olarak gözden geçirilmekte ve aday belirleme süreci bu politikaya uygun şekilde gerçekleştirilmektedir.*

Bu konuda hedef bir oran belirlenmemesine rağmen kadın üye bulundurulma konusuna özen gösterilmektedir.

2.3. 2020 yılında anılan kapsama giren işlem gerçekleştirilmediğinden ilgisiz olduğu değerlendirilen ilkeler ise aşağıdaki gibidir:

1.3.7. İmtiyazlı bir şekilde ortaklık bilgilerine ulaşma imkânı olan kimseler, kendileri adına ortaklığın faaliyet konusu kapsamında yaptıkları işlemler hakkında genel kurulda bilgi verilmesini teminen gündeme eklenmek üzere yönetim kurulunu bilgilendirir.

1.4.3. Şirket, beraberinde hakimiyet ilişkisini de getiren karşılıklı iştirak ilişkisi içerisinde bulunduğu herhangi bir ortaklığın Genel Kurulu'nda oy haklarını kullanmamıştır.

4.4.3. Toplantıya katılamayan ancak görüşlerini yazılı olarak yönetim kuruluna bildiren üyenin görüşleri diğer üyelerin bilgisine sunulur.

4.5.7. Komiteler, faaliyetleriyle ilgili olarak ihtiyaç gördükleri konularda bağımsız uzman görüşlerinden yararlanır. Komitelerin ihtiyaç duydukları danışmanlık hizmetlerinin bedeli şirket tarafından karşılanır. Ancak bu durumda hizmet alınan kişi/kuruluş hakkında bilgi ile bu kişi/kuruluşun şirket ile herhangi bir ilişkisinin olup olmadığı hususundaki bilgiye faaliyet raporunda yer verilir.

4.6.4. Şirket, herhangi bir yönetim kurulu üyesine veya idari sorumluluğu bulunan yöneticilerine borç veremez, kredi kullandıramaz, verilmiş olan borçların veya kredilerin süresini uzatamaz, şartlarını iyileştiremez, üçüncü bir kişi aracılığıyla şahsi kredi adı altında kredi kullandıramaz veya lehine kefalet gibi teminatlar veremez. Ancak bireysel kredi veren kuruluşlar, herkes için uyguladığı şartlarda söz konusu kişilere kredi verebilir ve bu kişileri diğer hizmetlerinden yararlandırabilir.

2020 yılında Teknosa'nın Kurumsal Yönetim İlkelerine uyum durumu aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Statü	Tam Uyum	Kısmi Uyum	Uyumsuz	İlgisiz
Zorunlu	24	-	-	-
İhtiyari	56	8	4	5
Toplam	80	8	4	5

Söz konusu zorunlu olmayan ilkelere gerek uygulamada yaşanan zorluklar, gerek bu ilkelerin uygulanmasına ilişkin uluslararası platformlarda ve ülkemizde devam eden tartışmalar ve gerekse Şirket ve piyasa uygulamaları itibarıyla uyum sağlanmasının Şirket çıkar ve menfaatleri ile örtüşmemesi ve son olarak Covid-19 pandemisinin neden olduğu olumsuzluklar nedeniyle 2020 yılında tam uyum sağlanamamıştır. Teknosa'nın kurumsal yönetime verdiği değer ve önem sayesinde konuyla ilgili gelişmeler yakından takip edilmekte ve söz konusu ilkelere tam uyum sağlanmasına yönelik çalışmalar tüm hızıyla sürdürülmektedir.

Sermaye Piyasası Kurulu'nun 10.01.2019 tarih ve 2/49 sayılı Kararı uyarınca hazırlanan ve Şirketimiz Yönetim Kurulu tarafından onaylanan 2020 yılına ait Kurumsal Yönetim Uyum Raporu (URF) ve Kurumsal Yönetim Bilgi Formu (KYBF) sırasıyla <https://www.kap.org.tr/tr/Bildirim/910217> ve <https://www.kap.org.tr/tr/Bildirim/910218> adreslerinde kamuoyunun erişimine açık tutulmaktadır.

3. Yatırımcı İlişkileri Faaliyetleri

2020 yılı içerisinde de Teknosa, mevzuat gereği yatırımcılara ve analistlerin karar vermelerine yardımcı olacak ölçüde, yatırım kararlarını etkileyecek önemdeki tüm bilgi ve gelişmelerin şeffaf, zamanında, doğru, tam, dolaysız, anlaşılabilir, yeterli ve düzenli bir şekilde ve tüm piyasa katılımcılarına eş anlı olarak iletilmesi için gerekli bilgilendirmelerin yapılmasına gereken hassasiyeti göstermiştir.

Bu amaçla, hem Kamuyu Aydınlatma Platformu'nu (KAP) hem de resmi internet sitesi olan www.teknosa.com'da yer alan Yatırımcı İlişkileri sayfasını düzenli olarak güncellemiş; yatırımcılar ve analistler ile sürekli ve en iyi şekilde iletişim sağlanmaktadır. 2020 yılında mevcut/potansiyel 10 yatırımcı/analist ile görüşülmüştür.

4. Mevzuat Değişikliklerinin ve Yasal Süreçlerin Takibi

2020 yılında, Teknosa'nın faaliyetlerini önemli derecede etkileyebilecek bir mevzuat değişikliği yaşanmamıştır. Ancak, 2020 yılında Sermaye Piyasası Kanunu ve Türk Ticaret Kanunu ile vergi mevzuatında yapılan değişikliklerin Şirket'e ve Teknosa'ya olan potansiyel etkileri detaylı olarak analiz edilmiştir.

Teknosa, Teknosa'yı ilgilendiren mevzuat gelişmeleri her yıl olduğu gibi 2020 yılında da yakından takip edilerek, gerekli aksiyonlar zamanında alınmıştır.

Son olarak, 2020 yılında Teknosa'nın mali durumunu ve faaliyetlerini etkileyebilecek büyüklükte Şirket aleyhine açılmış herhangi bir dava bulunmamaktadır. Ayrıca, mevzuat hükümlerine aykırı uygulamalar nedeniyle Teknosa tüzel kişiliği, Yönetim Kurulu Üyeleri ve Şirket Yönetimi hakkında herhangi idari veya adli bir yaptırım ile karşılaşılmamıştır.

BÖLÜM II - YÖNETİM KURULU

1. Yönetim Kurulu'nun Yapısı ve Oluşumu

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

Şirket, Genel Kurul tarafından Türk Ticaret Kanunu, Sermaye Piyasası Mevzuatı hükümleri çerçevesinde seçilen en az 6 üyeden oluşan bir Yönetim Kurulu tarafından idare ve temsil edilmektedir. Teknosa Yönetim Kurulu'nda, Tebliğ'in 4.3.1 no.lu 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 Kurumsal Yönetim İlkelerinde 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 üye niteliğini haiz kişiler arasında seçilmiştir. Bağımsız Yönetim Kurulu Üyeleri'nin bağımsızlık beyanları atama öncesinde alınmıştır ve bu beyanlar geçerliliğini korumaktadır. 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.

2. Yönetim Kurulu'nun Faaliyet Esasları

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

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

Toplantı günleri ve gündem başkan veya başkan vekili tarafından düzenlenir.

Yönetim Kurulu'nun yılda en az dört (4) kez toplanması zorunludur.

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

Şirket Yönetim Kurulu, 01.01.2020-31.12.2020 tarihleri arasında 4 kez toplantı yapmıştır.

Yönetim Kurulu toplantılarında her üyenin 1 oy hakkı bulunup, konular karara bağlanırken oy birliği aranmış ve Kurumsal Yönetim İlkelerine uyulmuştur. Yönetim Kurulu toplantılarına mazereti olmayan üyelerin fiili katılımı sağlanmıştır. 2020 yılında yapılan toplantılarda Yönetim Kurulu Üyeleri tarafından alınan kararlar aleyhinde farklı görüş beyan edilmemiş ve toplantı tutanaklarına bir şerh düşülmemiştir. Ayrıca, alınan kararlara ilişkin olarak Yönetim Kurulu Üyeleri'nin ilave soruları ve bilgi talepleri olmadığı için zapta geçirilmemiştir.

Şirket Yönetim Kurulu Üyeleri, 2020 yılı içinde Şirket ile işlem yapmamış ve aynı faaliyet konularında rekabet edecek girişimlerde bulunmamıştır.

3. Yönetim Kurulu Bünyesinde Oluşturulan Komitelerin Sayı, Yapı ve Bağımsızlığı

Şirket 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 no.'lu maddesinde yer alan "Aday Gösterme Komitesi" ve "Ücret Komitesi" yükümlülükleri, "Kurumsal Yönetim Komitesi" tarafından üstlenilmiştir. Yine Tebliğ'in 4.5.5 no.'lu maddesinde "bir Yönetim Kurulu Üyesi'nin 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, Şirket'in etik değerlerine dayalı, içeriye ve dışarıya karşı sorumlu, riziko bilinçli, kararlarında saydam ve sorumlu, paydaşlarının menfaatini gözetken, sürdürülebilir başarı hedefli bir yönetim sürecinin devamlılığını sürdürmeyi amaçlar.

Komite, Kurumsal Yönetim İlkelerinin SPK ve diğer uluslararası kabul edilmiş kurumsal yönetim ilkeleri doğrultusunda belirlenmesi için Şirket Yönetim Kurulu'na önerilerde bulunmakta ve tavsiyeler oluşturmaktadır.

Kurumsal Yönetim Komitesi, Kurumsal Yönetim İlkeleri doğrultusunda Şirket Yönetim Kurulunca atanan Başkan dahil azami üç Üye ve iki Raportörden oluşur. Komite Başkanı, Şirket Yönetim Kurulu tarafından bağımsız üyeler arasından atanır.

Komite Başkanlığı'nın herhangi bir sebepten dolayı boşalması halinde, bunu izleyen ilk Yönetim Kurulu toplantısında 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 da gözetir. Yönetim Kurulu ve Üst Düzey Yöneticilerin performans ve ücretlendirme esas ve değerlendirmelerinin yanı sıra, yönetim ve pay sahiplerince önerilen adaylar da dahil olmak üzere, bağımsız üye aday tekliflerini, adayın bağımsızlık ölçütlerini değerlendirerek, Yönetim Kurulu'na sunar. Bağımsız Yönetim Kurulu Üye Adayı, mevzuat gereği bağımsız olduğuna dair yazılı beyanı, aday gösterildiği esnada, Kurumsal Yönetim Komitesi'ne verir.

İç tüzük gereği yılda en az 4 kez toplanması gereken Kurumsal Yönetim Komitesi 2020 yılında toplam 4 kez toplanmıştır.

Şirket Yönetim Kurulu'nun kararı ile Kurumsal Yönetim Komitesi Üyeleri şu şekilde belirlenmiştir:

Adı Soyadı	Görevi	Yönetim Kurulu Üyeliğinin / Görevinin Mahiyeti
Mevlüt Aydemir	Komite Başkanı	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi
Mehmet Kahya	Komite Üyesi	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi
Ümit Kocagil	Komite Üyesi	Teknosa Finans Genel Müdür Yardımcısı

Riskin Erken Saptanması Komitesi

Şirket Yönetim Kurulu'nun 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 378'inci maddesi ile Sermaye Piyasası Kurulu'nun Kurumsal Yönetim Tebliği hükümleri uyarınca görevli ve yetkili olmak üzere Riskin Erken Saptanması Komitesi kurulmuştur.

Komite, Şirket'in varlığını, gelişmesini ve devamını tehlikeye düşürebilecek stratejik, operasyonel, finansal, uyum ve sair her türlü riskin erken teşhisi, bunun için gerekli önlemler ile çarelerin uygulanması ve riskin yönetilmesi amacıyla faaliyet göstermektedir.

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

Toplantılar, Başkan'ın uygun göreceği yerde, yılda en az altı defa yapılır. Her yıl 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.

Riskin Erken Saptanması Komitesi 2020 yılında toplam 6 kez toplanmıştır.

Adı Soyadı	Görevi	Yönetim Kurulu Üyeliğinin / Görevinin Mahiyeti
Mehmet Kahya	Komite Başkanı	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi
Mevlüt Aydemir	Komite Üyesi	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi

Denetim Komitesi

Denetim Komitesi'nin amacı; Şirket 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 Şirket Yönetim Kurulu'na yazılı olarak sunar.

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

Denetim Komitesi, 2020 yılında toplam 4 kez toplantı yapmış olup ana gündem maddeleri bağımsız denetim raporunun gözden geçirilmesi, İç Denetim Müdürlüğü sunumlarının incelenmesi şeklindedir.

Şirket Yönetim Kurulu'nun kararı ile Denetim Komitesi Üyeleri şu şekilde belirlenmiştir:

Adı Soyadı	Görevi	Yönetim Kurulu Üyeliğinin / Görevinin Mahiyeti
Mehmet Kahya	Komite Başkanı	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi
Mevlüt Aydemir	Komite Üyesi	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi

4. Risk Yönetimi ve İç Kontrol Mekanizması

Teknosa'da, her riskin aynı zamanda fırsatları da beraberinde taşıdığı düşüncesinden hareketle "sürdürülebilir büyüme"nin, risklerin etkin bir biçimde belirlenmesi, ölçülmesi ve yönetilmesi suretiyle sağlanacağı öngörülmektedir. Topluluk, misyonunun önemli bir parçası olan, "paydaşlarına değer yaratmak" için risk yönetimi konusunu önemle ele almaktadır.

Teknosa'da risk, tehditler kadar fırsatları da içeren bir kavram olarak görülmekte ve bu riskleri en etkin şekilde yönetmek amacıyla, kurumsal risk yönetimi sürekli ve sistematik bir süreç olarak uygulanmaktadır. Risk kültürünün Teknosa genelinde yaygınlaştırılması için çalışılmakta, doğru işin doğru miktarda risk alınarak gerçekleştirilmesi için güvence sağlanmaktadır.

Şirketin karşılaştığı riskler belirlenen Ana Risk Göstergeleri (Key Risk Indicators-KRI) ile takip edilmektedir. Bu göstergeler sürekli izlenmekte ve dönemsel olarak raporlanmaktadır. Ana Risk Göstergeleri'nin işaret ettiği risklerin yönetilmesi için gerekli aksiyonlar Şirket tarafından alınmaktadır.

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.

Risk yönetimine verdiği önem sayesinde hissedar değeri yaratmaya 2020 yılında da aralıksız devam eden Teknosa, sürdürülebilir bir büyüme performansı sergilemiştir.

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

5. Şirket'in Stratejik Hedefleri

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

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

6. Mali Haklar

Şirket Yönetim Kurulu Üyeleri'ne tanınan her türlü hak, menfaat ve ücretin şekil ve şartları Esas Sözleşme'de tanımlanmıştır. Genel Kurul, Yönetim Kurulu Başkanı ve Üyeleri'ne yapılacak ödemeyi ve huzur hakkını belirlemektedir. Finansal tablo dipnotlarımızda üst düzey yöneticilere yapılan ödemeler kamuya açıklanmaktadır.

2020 yılı içinde Şirket; hiçbir Yönetim Kurulu Üyesi'ne borç vermemiş, kredi kullandırmamış, verilmiş olan borçların ve kredilerin süresini uzatmamış, şartlarını iyileştirmemiş; üçüncü bir kişi aracılığıyla şahsi kredi adı altında kredi kullandırmamış veya lehine kefaletler gibi teminatlar vermemiştir.

BÖLÜM III - SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

1. Sürdürülebilirlik Yaklaşımı

Teknosa, sürdürülebilirliğe en üst düzeyde önem vermekte ve gerçekleştirdiği faaliyetlerin bu yöndeki olası etkilerini değerlendirmektedir.

Sabancı Holding'in, 2020 yılında çevresel ve toplumsal konular da dahil olmak üzere önceliklerini yeniden belirlemesi üzerine, Teknosa da sürdürülebilirlik hedeflerini bu doğrultuda belirlemiştir.

2. Sürdürülebilirlik İlkelerine Uyum Durumu

Teknosa, Sermaye Piyasası Kurulu'nun Kurumsal Yönetim Tebliği'nde yapmış olduğu 02.10.2020 tarihli değişiklik doğrultusunda hazırlanan Sürdürülebilirlik İlkeleri Uyum Çerçevesi'ne %100 uyumu hedeflemekte ve bununla beraber, başta pay sahipleri olmak üzere tüm menfaat sahiplerinin yararını gözeterek, 2021 yılında da söz konusu zorunlu ilkelere uyum durumunu iyileştirme çalışmalarına devam etmeyi planlamaktadır.

İlk olarak 2020 yılında uygulamaya alınan, Sermaye Piyasası Kurulu'nun hazırlamış olduğu Sürdürülebilirlik İlkeleri Uyum Çerçevesi ile birlikte ülkemizde de dünya standartlarında bir sürdürülebilirlik uyum standardı benimsenmiştir.

2020 yılında Teknosa'nın Sürdürülebilirlik İlkeleri'ne uyum durumu aşağıdaki tabloda özetlenmiştir:

Tür	Tam Uyum	Kısmi Uyum	Uyumsuz	İlgisiz
Genel	4	4	3	1
Çevre	6	16	1	3
Sosyal	6	7	2	1
Yönetim	5	1	-	-
Toplam	21	28	6	5

Sermaye Piyasası Kurulu'nun Sürdürülebilirlik İlkeleri Uyum Çerçevesi'nde yer alan ilkelere uyum durumunu gösteren Sürdürülebilirlik İlkeleri Uyum Raporu <https://yatirimci.teknosa.com/surdurebilirlik> internet adresinde yer almaktadır.

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 2020 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
		31 Aralık 2020	31 Aralık 2019
VARLIKLAR			
Dönen varlıklar		1.565.441	994.466
Nakit ve nakit benzerleri	5	392.201	37.267
Ticari alacaklar	7	103.297	66.362
İlişkili taraflardan ticari alacaklar	4,7	14.883	677
İlişkili olmayan taraflardan ticari alacaklar	7	88.414	65.685
Stoklar	9	1.056.528	860.128
Peşin ödenmiş giderler	10	8.468	5.817
Diğer dönen varlıklar	18	4.947	24.892
Duran varlıklar		395.209	518.110
Diğer alacaklar	8	571	496
Yatırım amaçlı gayrimenkuller	12	29.610	29.222
Kullanım hakkı varlıkları	11	219.710	321.898
Maddi duran varlıklar	13	60.462	59.737
Maddi olmayan duran varlıklar	14	39.642	35.813
Peşin ödenmiş giderler	10	49	27
Ertelenmiş vergi varlığı	25	45.165	70.917
TOPLAM VARLIKLAR		1.960.650	1.512.576

TEKNOSA İÇ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
31 ARALIK 2020 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 2020	31 Aralık 2019
KAYNAKLAR			
Kısa vadeli yükümlülükler		1.943.979	1.481.539
Kısa vadeli borçlanmalar	6	370.058	105.521
Uzun vadeli kiralama işlemlerinin kısa vadeli kısımları		98.406	84.720
İlişkili taraflarla uzun vadeli kiralama işlemlerinin kısa vadeli kısımları	4	1.392	980
İlişkili olmayan taraflarla uzun vadeli kiralama işlemlerinin kısa vadeli kısımları		97.014	83.740
Ticari borçlar	7	1.386.364	1.232.640
İlişkili taraflara ticari borçlar	4	6.578	5.475
İlişkili olmayan taraflara ticari borçlar	7	1.379.786	1.227.165
Çalışanlara sağlanan faydalar kapsamında borçlar	15	14.058	17.931
Diğer borçlar	8	2.913	2.349
İlişkili olmayan taraflara diğer borçlar		2.913	2.349
Ertelenmiş gelirler	10	23.713	14.928
Kısa vadeli karşılıklar		28.921	20.668
Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin kısa vadeli karşılıklar	15	18.966	10.169
Diğer kısa vadeli karşılıklar	16	9.955	10.499
Diğer kısa vadeli yükümlülükler	18	19.546	2.782
Uzun vadeli yükümlülükler		182.217	282.889
Uzun vadeli kiralama işlemleri		168.000	272.918
İlişkili taraflarla uzun vadeli kiralama işlemleri	4	2.347	3.297
İlişkili olmayan taraflarla uzun vadeli kiralama işlemleri		165.653	269.621
Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin uzun vadeli karşılıklar	15	14.217	9.971
ÖZKAYNAKLAR		(165.546)	(251.852)
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		24.877	23.867
Maddi duran varlık yeniden değerlendirme artışları	19	31.121	28.149
Tanımlanmış fayda planları yeniden ölçüm kayıpları	19	(6.244)	(4.282)
Geçmiş yıllar zararları		(401.054)	(252.420)
Net dönem karı/(zararı)		85.296	(148.634)
TOPLAM KAYNAKLAR		1.960.650	1.512.576

TEKNOSA İÇ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
31 ARALIK 2020 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	Geçmiş dönem
		1 Ocak- 31 Aralık 2020	1 Ocak- 31 Aralık 2019
	Dipnot		
Hasılat	20	5.606.519	4.136.971
Satışların maliyeti (-)	20	(4.675.836)	(3.422.374)
BRÜT KAR		930.683	714.597
Pazarlama giderleri (-)	21	(512.128)	(482.266)
Genel yönetim giderleri (-)	21	(66.910)	(57.110)
Esas faaliyetlerden diğer gelirler	22	72.470	39.286
Esas faaliyetlerden diğer giderler (-)	22	(114.337)	(172.928)
ESAS FAALİYET KARI		309.778	41.579
Yatırım faaliyetlerinden gelirler	23	12.457	1.724
Yatırım faaliyetlerinden giderler (-)	23	(2.898)	(8.964)
TFRS 9 uyarınca belirlenen değer düşüklüğü kazançları / zararları ve değer düşüklüğü zararlarının iptalleri		(273)	2.562
FİNANSMAN GİDERLERİ ÖNCESİ FAALİYET KARI		319.064	36.901
Finansman giderleri (-)	24	(214.737)	(215.549)
Finansman gelirleri	24	6.881	761
VERGİ ÖNCESİ DÖNEM KARI/(ZARARI)		111.208	(177.887)
Vergi (gideri)/geliri		(25.912)	29.253
- Ertelenmiş vergi (gideri)/geliri	25	(25.912)	29.253
DÖNEM KARI/(ZARARI)		85.296	(148.634)
Dönem karının / (zararının) dağılımı			
Kontrol gücü olmayan paylar		--	--
Ana ortaklık payları		85.296	(148.634)
DİĞER KAPSAMLI GELİR / (GİDER)			
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacaklar		1.010	(141)
Tanımlanmış fayda planları yeniden ölçüm kazançları/(kayıpları)		(2.452)	(1.351)
Maddi duran varlıklar yeniden değerlendirme artışları		3.302	1.044
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacak diğer kapsamlı gelire ilişkin vergiler	25	160	166
TOPLAM KAPSAMLI GELİR/(GİDER)		86.306	(148.775)
Pay başına kazanç/ (kayıp) [(1 lot hisse için)]	26	0,7846	(1,3525)
Sulandırılmış pay başına kazanç/ (kayıp) [(1 lot hisse) için]	26	0,7846	(1,3525)

Teknosa Yatırımcı İlişkileri

Halime Şenay Akıncı Özertan

e-mail: yatirimciiliskileri@teknosa.com

Tel: +90 (216) 468 36 36