



01.01.2022– 31.12.2022

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 Ünvanı	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: +90 (216) 468 36 36 Faks: +90 (216) 478 54 41
İnternet Adresi	www.teknosa.com
E-Posta Adresi	yatirimciiliskileri@teknosa.com
Sermaye	201.000.000 TL
İşlem Gördüğü Borsa	Borsa İstanbul A.Ş.
Borsaya Kote Olma Tarihi	17.05.2012
İşlem Sembolü	TKNSA
İşlem Gördüğü Pazar	YILDIZ PAZAR
Dahil Olduğu Endeksler	BIST 100 / BIST KATILIM TUM / BIST TİCARET / BIST HİZMETLER / BIST 100-30 / BIST KATILIM 100 / BIST TÜM / BIST YILDIZ / BIST KATILIM 50

KISACA TEKNOSA

2022 yılında sektörün ilk teknoloji odaklı pazaryerini hayata geçiren Şirket, teknoloji ekosistemindeki tüm ürün ve hizmetleri bütünsel bir deneyim ve Teknosa güvencesiyle sunmaktadır.

Teknosa İç ve Dış Ticaret A.Ş., Sabancı Holding bünyesinde 2000 yılında kurulmuştur ve 2012 yılından bu yana BİST’te işlem görmektedir. Şirket, “Herkes için Teknoloji” felsefesiyle her an, her yerde müşterilerinin yanında olarak teknolojiye erişimi kolaylaştırıp keyifli bir alışveriş ve deneyim ortamı sunmaktadır.

Yaygınlığı, hizmet kalitesi, güvenilirliği ve ürün çeşitliliği ile dinamik, yenilikçi ve atılcı yapısı sayesinde sektöründe fark yaratan Teknosa, paydaşlarıyla birlikte geleceği şekillendirmektedir.

Teknosa, sürdürülebilirlik odağıyla faaliyetlerini sürdürürken içinde bulunduğu topluma ve tüm paydaşlarına daha fazla değer sunmak için çalışmalarına devam etmektedir.

Sektörde 22 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 ve GES alanında 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 sektörüne öncülük etmektedir.

2022 yılında sektörün ilk teknoloji odaklı pazaryerini hayata geçiren Şirket, teknoloji ekosistemindeki tüm ürün ve hizmetleri bütünsel bir deneyim ve Teknosa güvencesiyle sunmaktadır.

Ayrıca müşteri odaklı yeni konsept mağazaları ile müşterilerine çok daha rahat, dijital, erişilebilir ve sürdürülebilir bir alışveriş deneyimi yaşatmaktadır.

Türkiye’de elektronik ürünlerde en büyük servis ekosistemini oluşturmak için adımlar atan Teknosa, dijital dönüşümü tedarik zincirinden başlayıp, ürünün son tüketiciye ulaşması ve satış sonrasını da kapsayacak şekilde gerçekleştirmektedir.

Veriye dayalı bir yönetim kültürünü benimseyen Şirket, 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 Teknosa, önümüzdeki dönemde mağazalar, teknosa.com, pazaryeri, müşteri deneyimi, iş sürekliliği, operasyonel mükemmellik ve insan kaynağına olan yatırımları ile 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 20.100.000.000 hisseden oluşmaktadır (31 Aralık 2021: 20.100.000.000).

31 Aralık 2022 tarihi itibarıyla Teknosa'nın sermaye yapısı aşağıdaki gibidir:

Şirket Unvanı/Adı Soyadı	Sermaye Payı (TL)	Sermaye Payı (%)
Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş.	100.500.001,44	50,00
Diğer	100.499.998,56	50,00
Toplam	201.000.000,00	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

Dünyanın teknolojisini herkesle buluşturarak mutlu anlar yaşatmak için var 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. İş birliği, güven, samimiyet, mutluluk, halden anlamak ve proaktivite 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

Sektöründeki ilk pazaryeri iş modelini hayata geçiren Teknosa, yeni satıcılarla ürün çeşitliliğini artırmıştır.

2000

- Teknosa beş mağaza ile faaliyete başladı.

2003

- www.teknosa.com kuruldu.

2005

- Sektörde ilk olan 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.
- Mağaza sayısı 150’yi aştı.

2007

- 30 bin metrekare kapalı alana sahip 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 teknoloji perakendeciliğinde ilk kez satış sonrası ve iade hizmetleri programı başlatıldı.
- Kurumsal sosyal sorumluluk projesi “Kadın için Teknoloji” başlatıldı.

2008

- Turuncu Kart sadakat programı tüketicilerle buluştu.

2009

- Büyük metrekareli “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

- Çoklu kanal stratejisi çerçevesinde 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

- Teknosa mobil uygulamaları yenilendi.
- Sektörde bir ilk olan “Araçta Teslimat” (Click & Drive) hizmeti devreye alındı.
- Türkiye’de ilk olan “Video-Chat” uygulaması başlatıldı.

2021

- Pazaryeri yatırım kararı alındı.
- Mağaza içi dijitalleşme projeleri (TeknoTAG, TeknoGO) hayata geçirildi.
- Yeni sadakat programı TeknoClub’ın lansmanı yapıldı.
- Sabancı Vakfı ve TKDF iş birliğiyle “Kadın için Teknoloji, Herkes için Dayanışma” projesi başlatıldı.

2022

- Dijital kanallar uçtan uca yenilendi.
- Teknoloji odaklı ilk pazaryeri tüketicilerle buluşturuldu.
- İklimsa, GES alanında faaliyet başladı.
- Müşteri odaklı yeni konsept dijital mağazalar açıldı.
- Yenilenmiş telefon piyasasına giriş yapıldı.
- Sektörde ilk olarak kiralama hizmeti hayata geçirildi.

- Canlı yayınlar aracılığıyla satış yapılmaya başlandı.
- Teknosa Hatıra Ormanı kuruldu.
- Sadakat programı TeknoClub’da 1 milyon üye sayısı aşıldı.
- Teknolojik Eller destek hattı ve Blindlook iş birliği gerçekleştirildi.
- Yarının Farkında döngüsel ekonomi ve e-atık eğitimleri projesine başlandı.
- Teknosacell'de 400 bin abone sayısına ulaşıldı.

TEMEL REKABET ÜSTÜNLÜKLERİ

Türkiye Teknoloji Perakendeciliğinin ve E-Ticaretin Öncüsü

Teknosa, çoklu kanalda gerçekleştirdiği yatırımlarla, mağazacılığın yanı sıra dijital kanallarda da referans noktası olmuş; sektör için global ölçekte izlenen bir model geliştirmiştir. Şirket, sektördeki birçok ilki hayata geçirerek ve farklı iş modelleri, özel hizmetler geliştirerek sektöre yön vermeyi sürdürmektedir.

Teknosa aynı zamanda Sabancı Topluluğu vizyonu doğrultusunda hayata geçirdiği sürdürülebilirlik çalışmalarıyla da topluma ve ekosisteme değer katma yolunda fark yaratan adımlar atmaktadır.

Çoklu Kanalin Teknoloji Perakendeciliğindeki Öncüsü

Teknosa, müşterilerine mağazaları, teknosa.com ve mobil platformuyla kesintisiz ve entegre bir alışveriş deneyimi sunarak, Türkiye’de öncüsü olduğu çoklu kanal modelini derinleştirmek üzere yatırımlarını hızlandırmaktadır. Şirket, bu bağlamda online ve offline deneyimi harmanladığı yenilikçi uygulamaları, pazaryeri iş modeli ve dijital konseptli mağazaları ile sektöründe fark yaratmaya devam etmektedir.

Sınırsız Müşteri Memnuniyeti

Teknosa, stratejik yol haritasında benzersiz müşteri deneyimi ve dijitalleşme ile müşterilerinin tüm ihtiyaçlarında yanlarında olmayı hedeflemektedir. Müşteri memnuniyetini, çoklu kanalda sunduğu kesintisiz deneyim, hızlı ve kaliteli hizmetler, müşteri hizmetleri programı ve çalışanlara verilen hizmet odaklı eğitimlerle artırmaktadır. Tüm kanallarda sunduğu deneyim ve değerlerle fark yaratmak için sürdürülebilirliği de temel alan bir strateji ile sürekli iyileştirme çalışmaları yürüten Şirket, bu kapsamda hem online hem de mağaza tasarımlarını yenilemiştir. Satış öncesinde karar sürecini kolaylaştırarak, satış sonrasında ise müşterilerinin beklentilerini odağa alarak hizmetlerini genişletmiş ve iyileştirmiştir. Teknosa, müşteri memnuniyetini tüm kanallarında ölçümlemekte, benchmarkların üzerinde olan NPS-Tavsiye Edilme Skorunu daha da yükseltmeye odaklanmaktadır.

Veriye Dayalı Yönetim Anlayışı

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

Kapsamlı Müşteri Hizmetleri

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 ve 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, 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.

Ayrıca, iletişimde ve teknolojiye erişimde engelleri kaldırmak için işitme engelli müşterilere özel işaret dili ile hizmet veren “Teknolojik Eller” görüntülü çağrı merkezi hizmetini hayata geçirmiştir. Kendi sektöründe bir ilke imza atan Teknosa’nın yeni uygulaması, her türlü talep ve soruların yanı sıra iade ve değişim süreçlerinden servislere, stok bilgilerinden kampanyalara işitme engelli müşterilerin ihtiyaç duydukları her konuda bir çözüm noktası olmuştur. İşitme engelli müşteriler, ayrıca sektörde ilk ve tek olan webchat, whatsapp güvenli link ödeme yönteminden de faydalanarak siparişlerini kolay ve güvenli bir şekilde tamamlayabilecektir.

Teknosa müşterileri, telefon, web-chat, WhatsApp, e-mail, web iletişim formu ve sosyal medya mecraları gibi 18 farklı kanaldan Şirket ile iletişim sağlayabilmekte ve bilgi alabilmektedir. Teknosa geçtiğimiz yıl, müşterilerine daha iyi bir satın alma deneyimi sunmak için çağrı merkezi ve web-chat kanallarından sipariş oluşturma ve ödeme alma hizmetini de başlatmıştır. Müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutmak için çağrı sonrasında NPS memnuniyet anketleri yapılarak hizmet ve iletişim kalitesi artırılmaktadır. Teknosa Müşteri Hizmetleri, teknolojik gelişmeleri her zaman yakından takip ederek müşteri deneyimini ve memnuniyetini artıran çalışmalarına devam etmektedir.

Katma Değerli Servisler

Teknosa, tüketicilerin tercihine göre mağazada, telefonda, evde ve iş yerinde faydalanabilecekleri; uzaktan teknoloji desteğinden kurulum, bakım/onarım hizmetinden hizmet üyelik paketlerine kadar teknolojiyle ilgili geniş kapsamlı servis hizmetlerini yeni servis markası Tekno Hizmet çatısı altında toplamıştır. Geniş servis portföyü ile müşterilerin sadece satış anında değil, satış sonrasındaki her türlü ihtiyaçlarında da yanında olunacağını garanti verilmektedir. Bu bağlamda “TeknoGaranti”, “Bakım/Onarım Hizmeti”, “Mağazada Hizmet”, “Yerinde Kurulum”, “Uzaktan Teknoloji Destek Hizmeti”, “Kiralama Hizmeti” ve “Full Destek Servis Paketleri” gibi farklı kategorilerde hizmet paketleri sunulmaktadır.

İlklerin markası olmayı sürdüren Teknosa, sektörde bir ilk olarak başlattığı “Memnuniyet Değişim Uygulaması” kapsamında; TV, monitör, notebook, tablet, desktop bilgisayar, ütü, süpürge ve Preo küçük ev aletlerinde kullanılmış olsa dahi müşterilerine 30 gün içinde değişim imkânı sağlamaktadır.

Teknosa’dan alınsın ya da alınmasın telefon, tablet, notebook gibi tüm mobil cihazlar ile küçük ev aletleri gibi taşınabilir tüm elektronik cihazlara mağazalarımız aracılığıyla onarım hizmeti

verilmektedir. TV, beyaz eşya gibi taşınmaz ürünler için de eve servis ile bakım ve onarım hizmeti verilmektedir.

Teknosa, yenilikçi hizmetleriyle de sektörde ilk defa tüketicilerle buluşturmaktadır. Bunlardan biri olan “Kiralama Hizmeti” ile teknosa.com internet sitesi ve seçili mağazalar aracılığıyla telefon, tablet, PC, TV, oyun konsolu, elektrikli ev aletleri gibi çeşitli ürünlerde 1 aydan 18 aya varan farklı seçeneklerde kiralama hizmeti sunmaktadır.

Bir diğer yenilikçi hizmet olarak “Premium Servis Paketi” ile tüketicilere yerinde kurulum ve mobil cihaz onarım hizmeti tek bir paket içinde sunulurken, kullanıcıların telefon ve tablet ürünleri onarımdayken kullanmaları için ikame cihaz temini de sağlanmaktadır.

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

Müşterilerine “Teknoloji için bütünsel bir müşteri deneyimi” sağlamaya öncelik veren Şirket, iş ortaklarıyla birlikte uçtan uca satış sonrası hizmeti sunan ekosistemi oluşturmak için çalışmaktadır.

Mobil İletişimin Genç Yüzü Teknosacell

Teknosa, teknoloji perakende sektörde ilk ve tek olan mobil iletişim hizmet markası Teknosacell ile fark yaratmaya devam etmektedir. Şirket, Teknosacell ile tek noktada, tek faturada müşterilerinin hem iletişim hem de teknoloji ürünlerindeki ihtiyaçlarını zengin içerikli tarifeler ve Teknosa mağazalarında sunduğu özel avantajlarla karşılamaktadır. Abone tabanını genişleterek 400 bin kişiye ulaşan Teknosacell, tarife içeriklerini zenginleştirirken, bünyesine kattığı bulut servisi ve Türk Telekom internet hizmeti ile faaliyet alanını genişletmiştir.

2022 yılında mobil iletişim hizmeti yanında, eskisini getir yenisini götür operasyonu yürütmeye devam eden Teknosacell, binlerce müşterinin eski telefonlarını yenileyerek yeni telefonlarına indirimli sahip olmasını sağlamıştır. Hayata geçirdiği yeni projelerle faaliyet alanını genişletmeyi hedefleyen marka, en iyi müşteri deneyimini sunmak için çalışmalarına devam etmektedir.

Sektörün En Kapsamlı Öz Markası: Teknosa Preo

Teknosa’nın 2015 yılında ilk kez müşterileriyle buluşturduğu öz markası Preo, 2022 yılsonu itibarıyla 1000’i aşan ürün çeşitliliği ile sektörün en kapsamlı “private label” markası konumunda yer almaktadır. Preo markalı küçük ev aletleri, kişisel bakım ürünleri, gaming aksesuarlar, notebook ve akıllı telefon aksesuarları ile tüketicileri son teknolojiyle buluşturan Teknosa, müşteri talepleri doğrultusunda Preo ürünlerini çeşitlendirmeyi sürdürmektedir. Bu bağlamda 2022 yılında akıllı saat, tablet, televizyon, Türk kahvesi makinesi gibi ürün grupları Preo ürün gamına eklenmiştir.

Müşterilerine avantajlı fiyatlarla, yenilikçi, güvenilir, kaliteli son teknoloji ürünler sunarak hayatlarını kolaylaştırmayı amaçlayan Preo, Türkiye ve dünyada evlerde tercih edilen markalardan biri olma vizyonu ile güçlendirilmektedir.

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, Akbank Direkt ve Yapı Kredi Alışveriş Kredisi'ni sunmaktadır. Kredili alışveriş imkânlarının başladığı tarihten 2022 yılsonuna kadar 1,3 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. Belirli kampanya dönemlerinde müşterilere farklı taksit ve kategorilerde peşin fiyatına taksit kampanyası, ayrıca tüm yıl boyunca tüm ürünlerde ING Turuncu Ekstra'lı müşterilere Teknokredi ile peşin fiyatına taksitli kredi seçeneği de sunulmaktadır.

Eğitimin Yenilikçi Adresi Teknosa Akademi

Teknosa, müşteri ve çalışan memnuniyetini en üst düzeye çıkarmak için nitelikli, konusunda uzman çalışanlar yetiştirmeye öncelik vermektedir. Bu amaçla 2005 yılında kurulan ve Türkiye teknoloji perakendeciliğinin ilk akademisi olan Teknosa Akademi, çalışanlara çeşitli programlar vasıtasıyla eğitim ve gelişim fırsatları sunarak kariyer yolculuklarına rehberlik etmektedir. 17 yılda 1.790.600 saati aşan eğitim ile 19.500'den fazla kişinin mezun olduğu Teknosa Akademi'de her çalışanın eşit şartlarda eğitim alma hakkına sahip olması ve hızla gelişen teknolojiyle birlikte öğrenmenin sürekliliğinin sağlanması adına programlar yürütülmektedir.

Karma öğrenme (blended learning) modeli ile hareket eden Teknosa Akademi, değişen kullanıcı alışkanlıkları ve bilgiye erişim yollarını göz önünde bulundurmaktadır. Bu kapsamda, teknoloji altyapısı ve kullanıcı deneyimi açısından sürekli geliştirilen teknosaakademi.com aracılığıyla da çalışanlara öğrenme ve gelişim imkânları sunulmaktadır.

Teknosa Akademi 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 mecrada;

- Teknosa Eğitim Platformu (LMS),
- Video bazlı öğrenme platformu TeknoTube,
- Çalışanların mesleki ve kişisel gelişimine katkı sağlayacak kitapların özetlerini bulabileceği ve dijital öğrenme deneyimini geliştirebilmeleri için Dijital Kütüphane
- Çalışanlar ile karşılıklı etkileşimli iletişim gerçekleştirebilmek için TeknoBlog,
- Çalışanların iş yaşamındaki tecrübelerini paylaşıp, deneyimlerini okuyan iş arkadaşlarının gelişim yolculuğuna katkı sağlayabilmeleri için TeknoEkşi,
- Çalışanların işe başladıkları ilk günden itibaren her zaman başvuru kaynağı olabilecek e-Oryantasyon,
- Çalışanların işbaşı eğitimlerini, koçluk ve mentorluk görüşmelerini takip edebilmek için TeknoRehber,
- Perakende ve Teknosa'ya özel kullanılan kelime ve kısaltmaların anlamları için TeknoSözlük,

olmak üzere çeşitli alanlar bulunmaktadır.

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

Güçlü Lojistik Altyapı

Güçlü lojistik altyapı ve etkin teknoloji kullanımı yönündeki yatırımlarını sürdüren Teknosa’nın 2022 yılsonu itibarıyla 100 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.

Gelişen Teknoloji Altyapısı

Tüm paydaşlara her zaman kesintisiz ve en kaliteli hizmet verebilmek için teknolojik altyapı geliştirme çalışmalarına önem verilmektedir.

2022 yılında online satış kanalı başta olmak üzere mağazaları, depoları ve merkez yönetim birimlerinde kullandığı tüm teknoloji altyapısını gözden geçirip, modernizasyonu ve global teknolojilere uyumluluğu için çalışmalar gerçekleştirmiştir. Şirket, müşterilerine hizmet veren tüm sistemlerinde geliştirmelerine devam etmektedir.

Kurumsal Satış

Teknosa, kurumsal satış hizmetiyle şirketlere ihtiyaç duydukları ürün ve hizmetlere yönelik en uygun çözümler sağlamaktadır.

Teknosa kurumsal satış ürün gamı, güven ve kalite anlayışının yanı sıra sunduğu destekle de en üst seviyede müşteri memnuniyetini hedeflemektedir. Hizmet, talebe uygun ürün ve fiyat teklifi hazırlığı, ürün seçiminde danışmanlık, yönlendirme hizmeti ve sevkiyat hızıyla, kurumsal alışveriş zorluğunu keyfe dönüştürmektedir.

Bu kapsamda tüm işletmeler, teknoloji ürün ihtiyaçlarını kurumsal fiyat avantajları ve ürünleri kiralama hizmetiyle Teknosa’dan temin edebilmektedir.

Tüm Teknosa mağazalarında geçerli kurumsal hediye kartlarıyla firmalara çalışanlarını, müşterilerini, bayilerini, acentelerini veya iş ortaklarını yüzlerce teknoloji ürünüyle buluşturma imkânı da sunulmaktadır.

Türkiye’nin İklimlendirme Merkezi İklimsa

İklimlendirme sektöründe 37 yıldır faaliyet gösteren Sabancı Holding’in bu alandaki birikimini bünyesinde taşıyan İklimsa, “Türkiye’nin İklimlendirme Merkezi” olarak konumlandırılmaktadır. Dünyanın önde gelen markalarını müşterilerine seçkin merkezlerinde sunmakta olan İklimsa çatısı altında; Mitsubishi Heavy, Sigma (özmarka), GE Appliances, Sharp marka duvar tipi klima, Mitsubishi

Heavy, Sigma marka profesyonel seri ve multi seri klima, Sigma ve Samsung marka VRF sistem klima, Sigma marka ısı pompası ve klima santrali, Sharp marka buzdolabının yanı sıra GES (güneş enerjisi sistemi) bulunmaktadır.

Beş farklı marka ve 200’den fazla model sunan İklimsa, Türkiye genelinde 68 ilde 352 noktada yetkili satıcısı, 72 ilde 286 iklimlendirme servisi ve 68 ilde 166 beyaz eşya servisi ile hizmet vermektedir.

Müşteri memnuniyeti adına farklı projelerle sektörde ses getiren kampanyalar düzenleyen İklimsa, aynı zamanda bünyesindeki Kurumsal Satış Müdürlüğü tarafından kurumsal müşterilerine Teknosa’nın elektronik ürün gamının satışını da gerçekleştirmektedir.

2022 GELİŞMELERİ

2022 yılı neredeyse tüm sektörler için belirsizlikler karşısında hızlı karar alınması ve aksiyona geçilmesini gerektiren bir yıl olmuştur. Teknosa, zorlu koşullara rağmen dijital dönüşüm sürecini doğru yöneterek, doğru stratejik adımlar atarak sektördeki konumunu güçlendirmiştir.

Pandemi süreci sonrası, yaşamımızda ve iş yapış şekillerimizde gerçekleşen kökten değişiklikler kalıcı hale gelmiş, teknolojiye erişimin önemi 2022 yılında da artmaya devam etmiştir. Müşteri odaklı şirket vizyonunu koruyan ve güçlendiren Teknosa, bu süreçte de sektörde fark yaratan yeniliklerini sürdürmüştür.

Kurulduğu günden bu yana sektörün oyun kurucusu olarak faaliyet gösteren Şirket, online ve mağazalardaki süreçlerini entegre ederek iyileştirmiş, tüm kanallarda yatırımlarına devam etmiştir.

Teknosa, müşterilerine kesintisiz, erişilebilir ve sürdürülebilir bir alışveriş deneyimi sunmak üzere çalışmalarını hız kesmeden sürdürmektedir.

Müşteri Odaklı Çoklu Kanal Deneyimi

Teknosa, 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, 2022 yılında müşteri odaklı deneyim ve mimari tasarım alanlarında tecrübeli bir ajans olan I-AM ile güçlerini birleştirerek sektörde bir ilk olarak İstanbul Kozyatağı City’s, Ankara Nata Vega, Forum Trabzon, İstinyePark ve İzmir Agora AVM ‘de dijital, sürdürülebilir, erişilebilir ve deneyimi odağına alan yeni konsept mağazalarını açmıştır. Yeni mağaza konseptiyle çok daha akıllı, insanı odağına alan, yaratıcı yönüyle ziyaretçilerine ilham veren ve müşterilerin ev sahibi gibi ağırlandığı bir mağaza tasarlanmıştır.

Sektörde bir ilk olan bu yeni konsept, karşılama anından uğurlamaya kadar insanı odağına almaktadır ve deneyim alanlarından bilgilendirme ekranlarına içerik karmaşasından uzak, sade bir yapıyla hizmet vermektedir. Müşteriler, ürün bilgilendirme ekranları, birçok ürün grubu için oluşturulan deneyim alanları ile aradıkları ürünlere daha kolay ulaşmakta, ev konforunda deneyimleme fırsatına sahip olmaktadır.

Mağaza içerisinde konumlandırılan kiosk dijital ekranlarla, barkodla arama ile ürün bulma, ürün özelliklerini detaylı inceleme, ürünleri karşılaştırma, mağazadaki kampanya bilgilerine ulaşım gibi birçok hizmet müşterilere sunulmuştur. Satış danışmanları el terminalleri ile temassız ödeme alabilmekte, böylece müşteriler kasa kuyruğu beklemeden hızlıca alışverişlerini tamamlayabilmektedir.

Görme engelli müşteriler için yürüyüş alanları, satış danışmanlarına kolayca ulaşabilecekleri butonlar tasarlanmış ve fiziksel engelli müşteriler için kasada ve Tekno Hizmet alanında özel bölümler oluşturulmuştur. Bu mağazalarda müşteriler aynı zamanda elektronik atıklarını geri dönüşüm kutularına bırakabilmektedir. Mağazalardaki “Sürdürülebilirlik Duvarı” ile müşterilere enerji tasarrufu, karbon ayak izi gibi birçok konuda bilgilendirici içerikler sunulmakta ve sürdürülebilir bir dünya için harekete geçme çağrısı yapılmaktadır.

Şirket 2022 yılında online kanalda da daha geniş bir ürün yelpazesi ile müşteri beklenti ve ihtiyaçlarını odağa alan pürüzsüz bir deneyimi sunmaya odaklanmıştır. Online kanalda müşteri deneyimi artırılarak doğru ürüne kolaylıkla ulaşabilme, alternatifleri hızlıca kıyaslayabilme ve tamamlayıcı ürünle buluşturma performansı maksimuma çıkarılmıştır. Ek olarak müşteriler, sipariş iptal ve iade süreçlerinde site üzerinde taleplerini oluşturabilmekte, mağaza veya kargo şubesine gitmesine gerek kalmadan kapılarından ürünlerini iade edebilmektedir. Üstelik fiyat ve stok değişikliklerinde bildirim almakta, özel listelerle alışverişini kişiselleştirebilmektedir. Hızlı satın alma, web sitesi ve mobil uygulamada arama deneyimi ve akıllı ürün seçim robotuyla müşterilere ürün seçim konusunda ihtiyaçlarına göre öneriler çıkarmaya ve seçimlerini kolaylaştırma başlanmıştır. Ayrıca sitenin daha erişilebilir olması için sesli haritalama özelliğiyle, görme engelli bireylerin web sitesinde özgürce ve bağımsız olarak yararlanması sağlanmıştır.

Teknosa, 2022 yılında da zorlu pazar koşullarına rağmen dijitalleşme ve dönüşüm adımlarını derinleştirerek yatırımlarına ara vermeden devam etmiştir. Şirket, Dönüşüm Programı’na 2023 yılında da tüm hızıyla devam edecek; müşteri deneyimini ve operasyonel verimliliği daha da geliştirecek ve büyüme odaklı inisiyatiflerini artırarak sürdürecektir.

E-Ticaret

Yenilikçi ve çözüm odaklı hizmetler ile online müşteri kitlesini artıran Teknosa; dijital dönüşüm ile geleceğe yönelik atılımlarını ve güçlü büyümesini 2022 yılında da sürdürmüştür.

2022 yılında online ve mobil platformlarını uçtan uca yenileyen Şirket, çoklu kanal stratejisine uygun şekilde müşteri memnuniyetini artıracak aksiyonlar almaya devam etmiştir. Hem teknosa.com hem de mobil uygulamalardaki grafiğini hız kesmeden yükselterek e-ticaret yatırımlarını sürdürmüştür.

Güçlü altyapısı, ürün çeşitliliği ve yenilikçi uygulamalarıyla e-ticarete toplam 3,3 milyar TL brüt işlem hacmi (GMV) elde edilmiştir.

Pazaryeri

Teknosa 2022 yılında, Türkiye’de kendi sektöründe ilk teknoloji odaklı pazaryerini hayata geçirmiştir. Yaklaşık 5,5 aylık rekor sürede, kullanıcı testleri tamamlanarak, uzman ve yalnızca en üst düzey satıcılardan oluşan, çok kanallı ağı güçlendiren pazaryeri dönüşüm projesi, Teknosa’nın tüketiciye geniş yelpazede ürün sunabilmesini mümkün kılmıştır.

Müşteri deneyimini iyileştirmek için tüm ürünler ve süreçler yeniden tasarlanmış olup anne bebek, hobi eğlence, hırdavat yapı market, ofis kırtasiye, yenilenmiş telefon, spor outdoor ve müzik olmak üzere birçok yeni kategori eklenmiştir. Bunun sonucu olarak dijital kanallardaki ürün çeşitliliği ve trafik ciddi şekilde artmıştır.

Teknosa, pazaryeri iş modeline dahil olan satıcılara farklı finansman çözümleri sunmak amacıyla Akbank ile iş birliği yapmıştır. İş birliği kapsamında, hak ediş ödemelerini Akbank aracılığıyla alan Teknosa satıcıları, 'KOBİ'ye hoş geldin' avantajları ile 12 ay boyunca Akbank internet ve mobil kanallardan yapacakları havale, EFT, çek karnesi ve çek tahsilatı işlemleri için avantajlara sahip olmaktadır.

Yenilenmiş Telefon Satışı

Teknosa, teknoloji odaklı pazaryerine dönüştürdüğü teknosa.com'da yenilenmiş telefon satışına başlamıştır. Ticaret Bakanlığı onaylı Yenileme Merkezleri ile çalışan Şirket, gerekli tüm bakım, onarım ve testlerden geçmiş, yüzde 100 çalışır ve sıfıra yakın telefonlar için 12 ay garanti ve 14 gün içinde iade garantisi vermektedir.

Elektronik atığın çevresel etkisine dair farkındalığın arttığı günümüzde, sürdürülebilir alternatifler arayan tüketiciler için yenilenmiş cep telefonları bir çözüm olmuştur. Teknosa, yenilenmiş cep telefonlarında çeşitli avantajlar sunarak sürdürülebilirliğin desteklenmesine yardımcı olurken, elektronik atıkların azalmasına da katkı sağlamaktadır.

Canlı Yayınla Ürün Tanıtımı ve Satışı

Teknosa, dünyada yükselen bir trende sahip canlı yayın ile ürün tanıtımı ve satışına başlamıştır. Ayda bir kez yapılan yayınlarda başta elektrikli ev aletleri, televizyonlar, aksesuarlar olmak üzere farklı ürün gruplarının tanıtımı yapılarak özel fiyatlarla izleyicilere sunulmaktadır.

Bu süreç ile teknosa.com müşterilerinin ürünleri daha yakından tanınması, marka bilinirliğinin artması ve sosyal medya etkileşimlerine katkı sağlanması amaçlanmıştır.

Kiralama Hizmeti

Müşteri odaklı dijital dönüşüm hamleleriyle güçlü büyümesini sürdüren Teknosa, yenilikçi hizmetlerini çeşitlendirmeye devam etmektedir. Bu kapsamda Şirket, tüketici elektroniğinde satın alma yerine kiralama imkânı sunan kiralabunu.com ile iş birliğine imza atmıştır. Bu iş birliği ile teknosa.com üzerinden 200'e yakın ürün için kiralama hizmeti verilmeye başlanmıştır.

Bi'link ile Paylaş Kazan

Teknosa 2022 yılının üçüncü çeyreğinde pazaryeri iş modelinin yeni bir fazı olarak sosyal ticarete adım atmıştır. Şirket, sosyal medya hesabı olmayanları da kapsayacak şekilde kullanıcılarına yeni bir kazanç alanı ve alışveriş deneyimi sunan "Bi'linkle Paylaş Kazan" projesini başlatarak sektöründe bir ilki hayata geçirmiştir.

Müşteri deneyimini iyileştirmek ve dijital platformlara yapılan ziyaretleri artırmak amacıyla başlatılan “Bi’link ile Paylaş Kazan” uygulaması ile kullanıcılar ürün paylaşımlarından nakit kazanabilmekte ve web sitesi ile mobil uygulamalardaki ürünleri arkadaşlarıyla paylaşp, paylaşım sonucunda bu bağlantı üzerinden satış gerçekleştirebilirlerse ek gelir sağlayabilmektedir.

İklimsa GES İş Modeli

İklimsa, sürdürülebilirlik çerçevesinde katma değer yaratacak yepyeni bir alanda, Güneş Enerjisi Sistemleri’nde faaliyetlerine başlamıştır.

Güneş Enerjisi Sistemleri (GES) alanında güçlü iş birlikleriyle 2022 yılında konut, tarımsal sulama ve endüstriyel tesisleri kapsayan pek çok önemli proje ile anlaşma sağlanmıştır. Ayrıca müşterilere Çatı GES kurulumlarının finansmanında özel ürün ve fiyatlar sunmak adına Akbank, Garanti ve Vakıf Katılım Bankaları ile iş birliklerine imza atılmıştır.

CRM ve Veri Analitiği

Teknosa, tüketicilerine daha iyi bir alışveriş deneyimi yaşatmak için çoklu kanal altyapısını ve hizmet çatısını güçlendirmeyi sürdürmüştü; bu kapsamda 2022 yılında da CRM ve veri analitiği yatırımlarına devam etmiştir. 2022 yılında omni-channel müşteri verisini analiz ederek ve veri analitiği modellerinden yararlanarak hedefli, lokasyon bazlı ve müşteriye özel kampanya süreçlerini etkin şekilde yöneten Şirket, tedarikçi iş birlikleri ile süreçlerini daha da verimli hale getirmiştir.

Odağına müşteri deneyimini koyan Teknosa, 2022 yılında TeknoClub sadakat programı kapsamında 1 milyonu aşkın üyeye ulaşmıştır. TeknoClub’a üye olan müşteriler hoş geldin avantajları, sürpriz hediyeler ve özel ayrıcalıkların yanı sıra harcadıkça daha çok indirim kazanmaktadır. Müşteriler, TeknoClub kapsamında alışveriş seviyesine göre TeknoPlus, TeknoPro ve TeknoElit üyelik seviyelerine dâhil olarak, avantajlı kampanyalar, doğum gününe özel indirimler ve üçüncü parti markalarda avantajlar elde ederken, ücretsiz kargo, çağrı merkezi ve servis hizmetlerinde öncelik gibi ayrıcalıklı hizmetlere de sahip olmaktadır. Üstelik TeknoClub üyelerine fatura taşınmasına gerek kalmadan iade, değişim ve servis hizmetleri sunulmaya başlanmıştır.

Tüm faaliyetlerinin merkezinde sürdürülebilirlik olan Teknosa, 5 Haziran Dünya Çevre Günü’nde alışveriş yapan her TeknoClub üyesi için 1 fidan bağışı yaparak Manisa’nın Soma ilçesine bağlı Işıklar’da “Teknosa TeknoClub Müşterileri Ormanı” oluşturmuştur. 21 Eylül Sıfır Emisyon Günü’nde de Teknosa’dan alışveriş yapan her TeknoClub üyesi için 1 fidan bağışı daha yaparak hatıra ormanını büyötmüştür. Müşterilerini daha çevreci bir dünya için teşvik ederek “Dünyayı birlikte yeşertelim” mottosuyla 14 Ekim Uluslararası E-Atık Günü’nde başlattığı proje ile mağazalarına elektronik atık getiren her bir müşterisi için hatıra ormanına bir fidan bağışı yapmaktadır. Teknosa, hatıra ormanının yanı sıra TeknoClub üyeleri için uzun dönemli sürdürülebilirliği destekleyen ürün ve hizmetlerde de avantajlı kampanya fırsatları başlatmış olup bundan sonraki süreçte de devam ettirecektir.

Veri kalitesini artırmaya yönelik çekilişler, anketler, ödüllü yarışmalar düzenleyen Teknosa, daha kaliteli dijital müşteri verisi sağlamak, mağazalarını ziyaret eden müşteri profilini daha iyi tanımak, müşterilerine mağazada daha iyi hizmet sunmak amacıyla mağazalarında bulunan kablosuz internet ağı üzerinden oyunlaştırma yoluyla müşterileriyle iletişime geçmektedir.

Teknosa, müşteriye daha iyi anlamak ve müşterinin sesini dinlemek için NPS ölçümü süreçlerini tüm temas noktalarında yaygınlaştırmış, buradan elde edilen verilere göre süreç tasarımlarını hayata geçirmiştir. Şirket, sistemsel süreçlerin müşteri odaklı ve yalın olarak yeniden kurgulanması ve sürekliliğinin sağlanması, müşteri temas noktalarında en iyi deneyimin sunulması için çalışmalarına devam etmektedir.

Mağaza İçi Dijitalleşme

Dijital kanallardaki deneyimi en üst seviyeye çıkarmak için geliştirmelerini sürdüren Teknosa, mağaza içi dijitalleşme hedeflerini genişletmiştir. Bu kapsamda 2022 yılında temassız ödemeye ek olarak, kasa alanından bağımsız mobil kasa ödeme altyapısı tüm mağazalarında devreye almıştır. Mobil kasa teknolojisi ile müşteri ürünün başındayken satış danışmanları ürün ile ilgili teknik bilgi, taksit ve kredi bilgilerini, diğer ürünlerle özellik kıyaslamalarını sürekli yanlarında taşıdıkları el terminalleri ile doğru ve hızlı bir şekilde müşterilere aktarabilmekte, aynı zamanda kasa ortamına gitmeden temassız kredi kartlarıyla ürünün ödemesini alarak satışı tamamlayabilmektedir.

Yeni konsept mağazalarda ise mağaza içi kampanyaları ve yeni gelen ürünleri online tanıtıldığı led ekranlar konumlandırılmıştır. Yine yeni konsept mağaza girişlerinde dokunmatik info ekranlar yerleştirilerek müşterilerin ilgilendikleri ürün bilgilerine, görsellerine ve videolarına erişimlerini, ürün fiyat okuma ve kıyaslama işlemlerini kendilerinin yapabilmesi sağlanmıştır.

2022 yılında mağazalarda dijital etiket kullanımı yönünde çalışmalara devam edilmiş ve böylelikle satış danışmalarının müşterilerle daha çok ilgilenebilmesi sağlanmış ve kâğıt/baskı adetlerinin azalmasıyla sürdürülebilirliğe önemli bir katkı sunulmuştur.

Sıcaklık Haritaları

Teknosa mağazalarını ziyaret eden ya da önünden geçen müşterilerine ait kişisel olmayan verileri bir araya getirip müşterilerin davranışlarını analiz etmeye başlamıştır. Yapılan analizler sonrasında ürünlerin mağaza içerisinde daha çok etkileşim alabileceği alanlar belirlenerek yer değiştirilmesi ve kampanyaların daha etkili olması için yol gösterici verilerden yararlanılmaktadır.

İş Sürekliliği ve Siber Güvenlik Çalışmaları

Kritik satış uygulamaları için risk etki analizleri yapılarak ana veri merkezinde kesinti yaşanması durumunda farklı bir ilde satış sürecinin devam edebilmesi için veri merkezi altyapısı hazırlanmıştır.

Siber Güvenlik konusundaki çalışmalara devam edilmiş ve kullanıcı farkındalık çalışmaları kapsamında eğitimler verilmiş ve sosyal mühendislik testleri gerçekleştirilmiştir.

Kazanılan Ödüller ve Başarılar

- Ekonomist Dergisi'nin "En Güçlü 50 Kadın CEO" araştırmasında Teknosa Genel Müdürü Sitare Sezgin'e verilen ödül
- "Hepimiz için Dayanışma" akıllı telefon bağış kampanyası ile Kadın Dostu Markalar 2022 Farkındalık Ödülü
- MarTech Awards "Tüketici Elektronikte En İyi Teknoloji Kullanımı" ödülü
- Turkey Customer Experience (CX) Awards Business Change and Transformation (up to 5000 employees) kategorisinde Altın ödül, CX Transformation (up to 5000 employees) ile Best Use of Technology- Retail and Wholesales kategorilerinde Gümüş ödül

- Şikayetvar A.C.E Awards (Achievement in Customer Excellence) kapsamında Teknoloji Market kategorisinde Diamond ödül
- 2022-Brandverse Awards kapsamında Social Brands Veri Analitiği bölümü, Teknoloji Marketleri kategorisinde Altın ödül, “Teknoloji Aşkıyız Hiç Bitmesin’ kampanyasıyla Sosyal Medya ve Dijital bölümü, Sosyal CRM Yönetimi kategorisinde Bronz ödül
- Bilişim 500 araştırması “Yılın Dağıtıcı Donanım” Kategori Birincisi’ ve “Mobil Telefon” Kategori Birincisi’
- Stevie Awards Perakende kategorisinde Altın ödül, En İyi Kullanıcı Deneyimi kategorisinde Bronz ödül
- Capital’ın hazırladığı Türkiye’nin en büyük 500 özel şirketi listesinde Teknosa 107’ncilik
- The Hammers Awards’ta “En İyi Search Marketing”, “Yılın Dijital Dönüşüm Ekibi”, “En İyi Veri Odaklı Pazarlama Takımı”, “Perakende Sektöründe En İyi Pazarlama Takımı” kategorilerinde Gümüş ödül
- Kristal Elma Ödülleri’nde Film - TV & Sinema/Elektronik, Beyaz ve Dayanıklı Eşya, Sektörel ve Online Film /Elektronik, Beyaz ve Dayanıklı Eşya kategorilerinde üç Bronz ödül
- Alfa Awards Elektromarket kategorisinde yılın “Customer Brand”i olarak Altın ödül
- Secret CV HR Summit – İK’nın Yıldızları Ödülü
- SAP Dönüşüm Ödülleri’nde “Yılın e-Ticaret Dijital Dönüşüm” ödülü
- International Customer Experience Awards’ta “Best Business Change and Transformation” Altın ödülü
- Blindlook Eye Brand Ceremony 2022’de “Görme Engelsiz Marka” ödülü
- MMA Global Smarties Awards’ta, “Kullanıcı Deneyimi (UX) ve Tasarım” kategorisinde Bronz ve Altın ödül, “Müşteri Deneyimi” kategorisinde Bronz ödül.
- AYD 1 Numaralı Markalar Ödülleri’nde “Teknoloji Perakendeciliği” ve “Anchor Mağaza” ödülü
- Fast Company 50 CMO 2022 Ödülleri’nde Dijital Ticaret ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı Emre Kurtoğlu’na verilen Digital CMO Ödülü

TEMEL FİNANSAL VE OPERASYONEL GÖSTERGELER

Finansal Göstergeler (Milyon TL)	2020	2021	2022
Net Satışlar	5.607	7.520	17.441
Toplam Aktifler	1.961	3.001	6.298
Özkaynaklar Toplamı	- 166	243	761
FAVÖK	475	691	1.447
Net Kâr/(Zarar)	85	131	525
Operasyonel Göstergeler	2020	2021	2022
Satış Alanı (bin m2)	97	102	100
Mağaza Sayısı	211	198	189
Finansal Rasyolar	2020	2021	2022
Cari Oran (Dönen Varlıklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler)	0,81	1,00	1,05
Likidite Oranı (Dönen Varlıklar – Stoklar / Kısa Vadeli Yükümlülükler	0,26	0,34	0,42
Toplam Yükümlülükler / Özkaynaklar	- 12,84	11,35	7,27
Toplam Yükümlülükler / Aktif Toplam	1,08	0,92	0,88

SEKTÖRDEKİ GELİŞMELER

Tüketici elektroniği ürünleri pazarı, zincir mağazalar, geleneksel kanal, bilgisayar mağazaları, telekom bayileri ve teknoloji marketleri olmak üzere beş ayrı satış kanallı bir yapıya sahiptir. 2022 yılı 12 ay sonuçlarına bakıldığı zaman Teknosa'nın da içinde yer aldığı ve TSS olarak adlandırılan teknoloji zincir marketlerinin pazardaki payı %23,3'dür.

Bağımsız araştırma şirketi GFK'nın Teknoloji Perakende Panel Araştırması'na göre, 2022 yılı 12 ay sonunda Beyaz Eşya ve Küçük Ev Aletleri de dahil olmak üzere, tüketici elektroniği pazarı büyüklüğü 266 milyar TL'dir. Pazar, 2021 aynı dönemine göre, yüzde 104 büyümeye göstermiştir.

Tüketici elektroniği ürünleri pazarı, ürün kategorileri bazında incelendiğinde, söz konusu dönem içinde en fazla büyümenin yüzde 140,5 büyümeye ile Küçük Ev Aletleri kategorisinde olduğu görülmektedir.. Bu kategoriyi yüzde 107,3 ile Büyük Beyaz Eşya (klima dâhil), yüzde 101,6 büyümeye ile Telekom, yüzde 97,8 büyümeye ile Tüketici Elektroniği ve yüzde 79,8 ile Bilgi Teknolojileri takip etmektedir.

Yine GFK şirketi tarafından, tüketici elektroniği pazarındaki oyuncuların online satışları ile pazar yeri satıcılarının satışlarının toplamından oluşan Techonline pazar bilgileri de takip edilmektedir. Techonline 2022 yılı 12 ay sonuçlarına bakıldığında pazar büyüklüğü %95,8 büyümeyeyle 63,6 milyar TL seviyesine çıkmıştır. Kategoriler bazında incelendiğinde en fazla büyümenin, %118,3 büyümeye ile Küçük Ev Aletleri kategorisinde olduğunu görüyoruz. Bu kategoriyi yüzde %99,8 ile Büyük Beyaz Eşya (klima dâhil), %94,8 büyümeye ile Telekom, %82,8 büyümeye ile Bilgi Teknolojileri ve %81,5 ile Tüketici Elektroniği takip etmektedir.

YÖNETİM KURULU BAŞKANI'NIN MESAJI

Değerli Ortaklarımız,

Yıllık faaliyet raporumuzun yayına hazırlanması sırasında ülkemizi derinden sarsan deprem felaketini yaşadık. Acımızın, üzüntümüzün tarifi yok. Depremde hayatını kaybedenlere Allah'tan rahmet, yakınlarına sabır, yaralılara acil şifalar diliyoruz. Ülkemizin başı sağ olsun.

Sabancı Topluluğu'nun bir parçası olarak tüm imkanlarımızla depremden etkilenen halkımızın yanındayız ve tüm yaralar sarılana kadar, umutlu bir gelecek kurmak için sahada olmaya devam edeceğiz. Yeni yılı büyük bir acıyla karşılamamıza rağmen, umudumuzu kaybetmeden hep birlikte yaralarımızı saracağız.

Son 3 yıldır eşî benzeri görülmemiş süreçlerden geçiyoruz. Pandeminin küresel ekonomik ve finansal etkileri hâlâ sürerken, Rusya-Ukrayna savaşı da global ekonomi üzerinde baskı oluşturuyor. Ülkeler bu etkileri bertaraf etmek adına pek çok tedbiri uygulamaya alırken, biz de ülke olarak her anlamda güçlü ve etkili bir mücadele ortaya koyuyoruz.

Küresel tedarik zincirindeki sıkıntıların, yüksek enflasyonun ve yaşadığımız deprem felaketinin etkilerini derinden hissetmemize rağmen atılacak doğru adımlarla ülkemizin bu zor günleri de atlatacağına ve güçlü potansiyelini sürdüreceğine olan inancımız tam.

“Kalıcı ve sürdürülebilir büyüme modeline sahip bir Teknosa yarattık”

Biz Teknosa olarak pazaryeri dönüşümünden servis gelişimine tüm kanallarda hayata geçirdiğimiz ilklerle başarılı bir yılı geride bıraktık ve çıtamızı daha yükseğe koyduğumuz yeni bir yılı karşılıyoruz.

Mevcut konjonktüre rağmen güçlü büyüme hedefimizden taviz vermedik ve 192 milyon TL tutarındaki yatırımlarımızı tek tek gerçekleştirdik. Teknosa ekiplerinin olağanüstü çabasıyla 2022 yılında da sektörün üzerinde büyümeyi başardık ve yüzde 132’lik büyüme ile ciromuzu 17,4 milyar TL’ye çıkardık. Şubat ayında sektörde bir ilk olarak dev bir pazaryerine dönüştürdüğümüz teknosa.com ile e-ticarete brüt işlem hacmimizi (GMV) geçen yıla göre yüzde 136 artırarak 3,3 milyar TL’ye ulaştırdık.

Bu olumlu sonuçlar, kalıcı ve sürdürülebilir büyüme modeline sahip bir Teknosa’yı hep birlikte yarattığımızı gösteriyor. Bu başarının arkasında, en değerli varlığımız olan insan kaynağımız ile çoklu kanalda gerçekleştirdiğimiz yeniliklerimiz, sektöre kazandırdığımız ilkler yatıyor.

“Tüm kanallarda en iyi deneyimi sunmak için yeniliklere imza attık”

Şubat 2022’de, fiziksel mağazaları olan dijital bir platforma dönüşme hedefimizin en önemli adımını attık ve ülkemizde kendi sektöründeki ilk teknoloji odaklı pazaryeri iş modelini hayata geçirdik. Pazaryeri modelimizi, uzmanlığımıza paralel olarak tüketicilerimizin tüm teknolojik ihtiyaçlarına en kapsamlı şekilde cevap verecek biçimde tasarladık. Yeni iş modelimiz, şirketimizin değişen müşteri ihtiyaçlarına daha hızlı ve en iyi şekilde yanıt vermesini sağlarken, çoklu kanal stratejimize de büyüme katalizörü oldu.

Sektörde ilkleri hayata geçiren bir şirket olarak bütünsel ve kapsamlı bir deneyim için müşteri trendleri ve dünya örneklerinden yola çıkarak, yeni konsept mağazalarımızı da tüketicilerimizle buluşturmaya başladık. Değişen müşteri beklentileri, yeni hizmetler ve dijitalleşme ihtiyaçlarına paralel olarak oluşturduğumuz yeni konseptimizi alışveriş yolculuğunun her aşamasında daha iyi bir deneyim sunacak şekilde tasarladık. Yeni konsept mağazalarımızda pazaryeri ürünlerimizin yer aldığı köşeler oluşturduk. Geniş mağaza ağıımız ve güçlü satış gücümüzle ülkemizin çoklu kanal deneyimine sahip ilk pazaryeri olma yolunda da emin adımlarla ilerliyoruz.

Müşteri deneyiminde bizi farklılaştıran servis alanında da yepyeni hizmetleri hayata geçirerek, Türkiye’nin elektronik ürünlerdeki en büyük servis ekosistemini oluşturuyoruz. Sektörün Türkiye’deki oyun kurucusu olarak müşterilerimize teknoloji konusunda bütünsel bir deneyim sağlamak için uçtan uca hizmet gücümüzü artırmaya odaklanıyoruz.

Aynı zamanda iklimlendirme sektöründeki öncü markamız İklimsa ile Güneş Enerjisi Sistemleri (GES) alanında da istikrarlı bir biçimde büyümeyi sürdürüyoruz.

Dijitalleşme ve müşteri odaklı dönüşümde attığımız bu cesur adımlarla güçlü büyümeye ve güçlü finansal sonuçlara ulaşmanın yanı sıra tüm temas noktalarımızda müşteri memnuniyetini artırdık, başarılarımız birçok ulusal ve uluslararası ödüle layık görüldü.

Yeni yılda da stratejik yol haritamız çerçevesinde çalışmalarımıza hız kesmeden devam edeceğiz. Mağazalarımız, teknosa.com, pazaryerimiz, satış öncesinden satış sonrasına uçtan uca servis ekosistemimiz, sektörün en kapsamlı ürün gamını sunan özel markamız Preo'nun gelişimi ve iklimlendirme iş birimimiz İklimsa için değer katan faaliyetlerimizi sürdüreceğiz.

“Daha fazla değer yaratmak için odağımızda sürdürülebilirlik var”

Teknosa olarak tüm faaliyetlerimizin merkezinde sürdürülebilirlik bulunuyor. Yaptığımız her işin çevresel ve toplumsal boyutuna, toplumumuza ve paydaşlarımıza nasıl değer katacağına bakıyor, toplumsal sorunlara çözüm üretmeyi odağımıza alıyoruz.

Özellikle toplumsal cinsiyet eşitliği, doğal kaynakların tasarruflu kullanımı, döngüsel ekonomiye katkı ve yenilenebilir enerji kullanımı gibi konularda çalışmalarımızı yoğunlaştırıyoruz. Dijital dönüşüm stratejimizi ve süreçlerimizi bu yönde kurguluyoruz.

Eşitlik, kapsayıcılık, çeşitlilik politika ve uygulamalarımızı geliştirirken, toplumsal cinsiyet eşitliği alanındaki projelerimizi de zenginleştirerek sürdürüyoruz. Kadınların dijital okuryazar olması ve teknolojiye erişmesi adına 15 yıldır sürdürdüğümüz Kadın için Teknoloji projemizi genişleterek daha da yaygınlaştırmayı hedefliyoruz.

Türkiye'nin en geniş katılımlı sosyal sorumluluk hareketi Sabancı Cumhuriyet Seferberliği kapsamında Türkiye'nin dört bir yanında 15 bin Sabancı Gönüllüsü ile hayata geçirdiğimiz etkinliklerle iklim acil durumuyla mücadele etmek ve ülkemizin biyoçeşitliliğini desteklemek için sahaya çıktık. Döngüsel ekonomiye katkı ve dijital karbon ayak izini azaltma amacıyla başlattığımız yeni projelerimizi bu yıl daha da zenginleştirerek sürdüreceğiz.

Teknolojinin referans noktası olarak tüm paydaşlarımız, sektörümüz ve ülkemiz için daha fazla değer yaratmaya devam edeceğiz. Bu hedefimizi, müşterilerimize her kanalda benzersiz alışveriş deneyimi yaşatarak, yenilikçi ve sürdürülebilir iş modelleri hayata geçirerek, dijitalleşme ve operasyonel mükemmellik için sektörde öncü adımlar atarak ve tabii ki en değerli varlığımız insan kaynağına yatırım yaparak gerçekleştireceğiz.

2022 yılında Teknosa'nın başarısında büyük katkısı olan tüm çalışanlarımıza, bize her daim güç veren müşterilerimize, iş ortaklarımıza, yatırımcılarımıza ve paydaşlarımıza yürekten teşekkür ediyorum. 2023'ün ülkemiz ve şirketimiz için hayırlı olmasını diliyorum.

Saygılarımla,

Hakan TİMUR
Teknosa Yönetim Kurulu Başkanı

YÖNETİM KURULU

Hakan Timur **Yönetim Kurulu Başkanı**

İstanbul Üniversitesi İngilizce İktisat Bölümünden lisans ve Sabancı Üniversitesi Enerji ve Teknoloji Yönetimi bölümünden yüksek lisans derecesine sahip olan Hakan Timur, çalışma hayatına 1997 yılında Marsa-Kraft Foods International’da başlamıştır.

2006 yılına kadar İnsan Kaynakları Uzmanlığı’ndan İK Müdürlüğü’ne kadar burada devam eden kariyerinin akabinde, Sabancı Topluluğu’nda farklı şirket, sektör ve uluslararası sorumlulukları da içeren şekilde, sırasıyla Gıda Grubu ‘İnsan Kaynakları Müdürlüğü’, SA Holding A.Ş. “İnsan Kaynakları Müdürlüğü”, Kordsa Global “Global İnsan Kaynakları Direktörlüğü”, Akçansa “İnsan Kaynakları Genel Müdür Yardımcılığı” ve Enerjisa “İnsan Kaynakları ve Kurumsal Yetkinlikler Başkanlığı” görevlerinde bulunmuştur.

Hakan Timur, Özel Sektör Gönüllüleri Derneği (ÖSGD), Yönetim Kurulu Üyeleri Derneği (YKÜD), Sürdürülebilir Kalkınma Derneği Türkiye (SKDT) ve Dünya Sürdürülebilir İş ve Kalkınma Konseyi (WBSCD) gibi STK’larda da görev almakta, Yönetim Kurulu Üyelikleri bulunmaktadır. Hakan Timur, TUSİAD İstihdam ve Sosyal Güvenlik Çalışma Grubu Başkanlığını da yürütmektedir.

1 Şubat 2018 tarihinden itibaren Sabancı Topluluğu’nda İnsan Kaynakları ve Sürdürülebilirlik Grup Başkanlığı görevini sürdürmektedir.

12 Mayıs 2021 tarihinden itibaren Teknosa Yönetim Kurulu Başkanlığına atanan Hakan Timur, aynı zamanda SabancıDx ve Çimsa şirketlerinde Yönetim Kurulu Başkan Vekilliği, Enerjisa Enerji ve Enerjisa Üretim şirketlerinde de Yönetim Kurulu üyeliği görevlerini sürdürmektedir.

Burak Turgut Orhun **Yönetim Kurulu Başkan Vekili**

Burak Orhun, lisans eğitimini Boğaziçi Üniversitesi Ekonomi bölümünde tamamlamış; yüksek lisans derecelerini ise ABD’de George Washington University’de Finans alanında (MsF) ve University of Pennsylvania-Wharton Business School’da İşletme (MBA) alanlarında almıştır.

Çalışma hayatına, Mercedes Benz Türk A.Ş.’de Finansal Planlama ve Analiz Uzmanı olarak başlayan Burak Orhun, ABD’de sırasıyla Thomson Corporation (Reuters), CapitalOne Financial ve CadenceQuest, Inc şirketlerinde Finans Müdürlüğü, Portföy Yönetim Direktörlüğü, Kurumsal Gelişim Direktörlüğü ve Mali İşler Genel Müdür Yardımcılığı gibi çeşitli yöneticilik görevlerinde bulunmuştur. Burak Orhun, 2009 -2018 yılları arasında Oyak Grubu’nun tüm şirket alım & satım (M&A) ve yeni yatırım projelerinden sorumlu olarak, Oyak Girişim Danışmanlığı şirketinin Genel Müdürlüğü görevini yürütmüştür. Eş zamanlı olarak da Oyak Grubu yurtiçi ve yurtdışı kimya ve enerji şirketlerinde üst düzey yöneticilik, murahhas azalık ve yönetim kurulu başkanlığı görevlerinde bulunmuştur. 2018 yılında Sabancı Holding Strateji ve İş Geliştirme Bölüm Başkanı olarak Sabancı Topluluğu’na katılan Orhun, Mayıs 2021 itibariyle Sabancı Holding Yapı Malzemeleri Grup Başkanlığı görevini yürütmektedir.

Ayrıca, Burak Orhun, Afyon Çimento, Akçansa, Çimsa ve Sabancı Building Solutions BV’de Yönetim Kurulu Başkanı, Teknosa, CarrefourSA ve SabancıDx şirketlerinde Yönetim Kurulu Üyeliği görevlerini yürütmektedir.

Özlem Kalkan **Yönetim Kurulu Üyesi**

2003 yılında Sabancı Üniversitesi Mikroelektronik Mühendisliği bölümünün ilk mezunlarından olan Özlem Kalkan; 2005 yılında Sabancı Üniversitesi Telekomünikasyon Mühendisliği ve Yönetim Bilimleri Çift Dal Yüksek Lisans programını, 2016 yılında Insead Üniversitesi’nde ise Stratejik Liderlik programını tamamlamıştır.

Profesyonel iş hayatına yüksek lisans sırasında Borusan Telekom’da Katma Değerli Hizmetler Yöneticisi olarak başlayan Özlem Kalkan; 2005-2006 yılları arasında Teletek Telekomünikasyon Hizmetleri’nde 2006-2008 yılları arasında Grid Telekomünikasyon Hizmetleri’nde Pazarlama ve İş Geliştirme Genel Müdür Yardımcısı, 2008-2010 yılları arasında Global İletişim Hizmetleri’nde İş ve Ürün Geliştirme Grup Müdürü olarak çalışmıştır. 2010-2019 yılları arasında Türk Telekom grubunda sırasıyla Yeni Ürün Geliştirme Müdürü, Stratejik Alanlar Müdürü, Stratejik İş Ortağı Grup Müdürlüğü, Tivibu Genel Müdürlüğü ve Ürün ve Servisler Direktörü pozisyonlarında çalışmıştır.

Nisan 2019’da Strateji ve Satış Genel Müdür Yardımcısı (CSSO) olarak SabancıDx ailesine katılan Özlem Kalkan; 2020 yılının Şubat ayında Satış ve Ürün Yönetimi Genel Müdür Yardımcılığı pozisyonuna gelmiştir. Özlem Kalkan 2021 yılının Eylül ayı itibarıyla Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcılığı, Temmuz 2022 itibarıyla DxBV Pazarlama ve İş Çözümleri Genel Müdür Yardımcısı görevini üstlenmiştir.

Özlem Kalkan aynı zamanda Teknosa Yönetim Kurulu Üyesi, Teknolojide Kadın Derneği Yönetim Kurulu üyesi ve Lumnion Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev almaktadır.

Enver Doğu Kuran **Yönetim Kurulu Üyesi**

Doğu Kuran, 1995 yılında Elektronik ve Haberleşme Mühendisliği bölümünden mezun olup, Mühendislik Yönetimi dalındaki yüksek lisansını Portland State Üniversitesi’nde tamamlamıştır.

Profesyonel yaşamına 1998 yılında Alcatel’de Şirketler ve Tüketici Grubu Proje Koordinatörü ve Satış Müdürü olarak başladı. 2000-2008 yılları arasında Cisco Türkiye’de, Telekom, Kurumlar & İnternet İş Çözümleri Grup Müdürü ve Telekom Sektörü Hizmet Sağlayıcı Grubu Satış Direktörü görevlerini üstlenen Kuran, kariyerini Microsoft Türkiye’de Profesyonel Hizmetler ve Danışmanlık Grubu Çözümler ve Hizmetlerden Sorumlu Satış Direktörü olarak sürdürmüştür. Daha sonra sırasıyla Ericsson Orta Doğu ve Afrika Bölgesi Satış ve Operasyondan sorumlu Genel Müdür Yardımcısı, Accenture Türkiye ve IGEM Bölgesi’nde İletişim, Medya ve Teknoloji Grubu’nda Yönetici Ortak olarak sürdüren Doğu Kuran 2015-2019 yılları arasında Turkcell’de Müşteri Deneyimi ve Dijitalleşme & Analitik Mükemmellik Merkezi’nden sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak profesyonel kariyerine devam etmiştir. 2020 yılında ise kendi şirketi Lancra Ltd.’yi kurmuştur.

Doğu Kuran, Nisan 2021 itibarıyla SabancıDx Genel Müdürü, Temmuz 2022 itibarıyla DxBV Genel Müdürü olarak görev yapmaktadır.

Doğuş Kuran aynı zamanda Startup Borsa Yönetim Kurulu Üyesi, Heloland Danışma Kurulu Üyesi, TEMSA, Teknosa ve Bulutistan Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev almaktadır.

Nevgöl Bilsel Safkan
Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi

1989 yılında Avusturya Lisesi'nden, 1993'te İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İngilizce İşletme Bölümü'nden mezun olan Nevgöl Bilsel Safkan, 2003'te Boğaziçi Üniversitesi'nde Executive MBA yüksek lisansı eğitimini tamamladı.

1993 yılında Arthur Andersen şirketinde denetçi olarak başladığı çalışma hayatında, sektörünün lideri şirketlerin hızlı büyüme sürecinde finansal yöneticilik yaparak farklı kademelerde rol aldı. 1999-2004 yılları arasında Superonline'da CFO olarak çalışan Nevgöl Bilsel Safkan 2005 yılında Sabancı Topluluğu'na katıldı ve 11 yıllık süreçte ilk olarak Marsa'da CFO olarak çalıştı. 2006-2013 yıllarında CFO'luk görevini üstlendiği Teknosa'nın halka arz sürecini ve yatırımcı ilişkilerini yönetti. 2013 yılında Teknosa bünyesinde kurulan e-ticaret şirketi Kliksa.com'un Genel Müdürlüğüne atandı ve 2016 yılına kadar bu görevini sürdürdü. Takiben 2016-2018 yıllarında sırasıyla Hotelspro ve Dyson/Hakman Şirketlerinde Genel Müdür olarak görev yaptı.

Sabancı Topluluğu'na Eylül 2018'de Sabancı Vakfı Genel Müdürü olarak geri dönen Nevgöl Bilsel Safkan, aynı zamanda Türkiye Üçüncü Sektör Vakfı (TÜSEV) Başkan Yardımcısı ve Eğitim Reformu Girişimi (ERG) Yönetim Kurulu üyesidir. 2021 yılında kendisine engelli hakları alanında çalışan Avusturya merkezli Essl Vakfı tarafından 4 yıl süreyle Zero Project Elçisi unvanı verilmiştir.

Nevgöl Bilsel Safkan evli ve bir çocuk annesidir.

Temel Cüneyt Evirgen
Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi

Cüneyt Evirgen 1982 yılında Robert Kolej'den mezuniyetini takiben, Boğaziçi Üniversitesi Elektrik Mühendisliği ve Matematik bölümlerinden lisans (BSc), İdari Bilimler Fakültesi'nden yüksek lisans (MBA) ve Michigan State Üniversitesi'nden pazarlama alanında doktora (PhD) derecesini almıştır. 2010 yılında da MSU Eli Broad College of Business tarafından verilen Üstün Başarılı Mezun Ödülü'nün sahibi olmuştur.

Dr. Evirgen, pazarlama ve perakende stratejileri, uluslararası işletme ve pazar araştırmaları konularında uzman olup, bu konularda pek çok yayın ve çalışma yapmıştır. ABD'de IBC (International Business Centers)'da başlayan profesyonel çalışma hayatına, 1994–2003 yılları arasında Türkiye'de Bileşim International Araştırma ve Danışmanlık A.Ş.'nin Genel Müdürü olarak devam etmiş, yurtdışı açılımlarında yer almıştır.

2004-2022 yılları arasında kuruma özel ve bireylere yönelik eğitim programları sunan Sabancı Üniversitesi Yönetici Geliştirme Birimi (EDU) Direktörlüğü'nü yürüten Dr. Evirgen, aynı zamanda 2019-2022 yıllarında Sabancı Üniversitesi Profesyonel Yüksek Lisans programlarının satış-pazarlama ve operasyonel faaliyetlerini de yürüttü. Dr. Evirgen ayrıca 2003-2022 döneminde Sabancı Üniversitesi Yönetim Bilimleri Fakültesi lisans ve yüksek lisans programlarında öğretim görevlisi olarak ders verdi. Eylül 2022 itibarı ile de Georgia State Üniversitesi J. Mack Robinson College of

Business bünyesinde kıdemli akademik profesyonel ve GSU-CIBER Fakülte Direktörü olarak görev yapmaktadır. Toplam 4,000 saatin üzerinde ders ve profesyonel eğitim verme ve ayrıca danışmanlık deneyimi olan Dr. Evirgen'in aynı zamanda akademik ve sektörel dergilerde yayınlanan makaleleri ve vaka çalışmaları bulunmaktadır.

Teknosa A.Ş.'de 2005-2012 yıllarında da Yönetim Kurulu Üyesi ve 2012-2018 yıllarında da Başkan Yardımcısı olan Dr. Evirgen, 2012-2018 döneminde Carrefoursa A.Ş. ve Çilek Mobilya A.Ş.'de Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi ve 2010-2020 döneminde TOBB Perakende Sektör Meclisi danışmanı olarak görev yapmıştır.

GENEL MÜDÜR'ÜN MESAJI

Değerli Ortaklarımız,

Ülkemizin 10 ilinde yaklaşık 13,5 milyon kişinin yaşadığı bölgede büyük yıkıma yol açan deprem nedeniyle tarifi imkânsız bir üzüntü içindeyiz. Depremde yaşamını yitirenlere Allah'tan rahmet, yakınlarına başsağlığı, yaralılarına acil şifalar diliyoruz.

Önümüzde bizi bekleyen uzun bir toparlanma süreci var ama el ele vererek bu zor günleri de atlatacağımıza yürekten inanıyoruz. Teknosa olarak depremin ilk gününden bu yana sahada sürdürdüğümüz destek çalışmalarına aralıksız devam edeceğiz. İnanıyoruz ki dayanışmayla bu zorlu sürecin de üstesinden geleceğiz.

Teknosa olarak küresel ve yerel ekonomideki pek çok zorluğa rağmen, yılın başında açıkladığımız güçlü büyüme hedefimize uyumlu bir biçimde pek çok yeniliğe imza attığımız bir yılı tamamladık.

'Herkes için Teknoloji' felsefemizle 67 ilde 189 satış noktamız, teknosa.com ve mobil uygulamamız aracılığıyla müşterilerimize kesintisiz, en iyi alışveriş deneyimini sunmak için 2458 çalışanımızla sektörün öncüsü olmaya devam ediyoruz. İklimlendirme sektöründeki öncü markamız İklimsa ile de 68 ilde 352 noktadaki yetkili satıcılarımızla faaliyet gösteriyoruz.

"Pazarında üzerinde istikrarlı büyümemizi sürdürdük"

Teknoloji perakendeciliği sektörü pandemiyle birlikte teknolojinin temel bir ihtiyaç haline gelmesiyle güçlü bir büyüme trendi yakaladı. Ülkemizde tüketici elektroniği pazarı, pandeminin etkilerinin sürdüğü 2021 yılında 113 milyar TL'lik bir hacim yakalamıştı. 2022 yılında da teknolojik gelişmeler ve pandemi sonrasında yeni uygulamaların kalıcı hale gelmesiyle teknoloji ürünleri tüketicilerin ihtiyaç ve tercihlerinde ön sıralarda yer almaya devam etti. Sektör de bu gelişmelere paralel bir biçimde %104 oranında büyüyerek, 266 milyar TL'lik bir hacme ulaştı.

Biz, Yeni Neslin Teknosa'sı vizyonumuz doğrultusunda dijitalleşme, müşteri deneyimi ve sürdürülebilirlik odağıyla hayata geçirdiğimiz yenilikler sonucunda 2022 yılında da ciromuzu pazarın üzerinde büyütürken pazar payımızı da artırmayı başardık. Doğru zamanda yaptığımız doğru yatırımlarla yüzde %132 büyüyerek, ciromuzu 17,4 milyar TL seviyesine ulaştırdık.

Müşterilerimize tüm kanallarımızdan en iyi deneyimi sunabilmek adına sektörümüzde ilk ve öncü uygulamaları başarıyla hayata geçirdik.

Yılın başında tüm dijital kanallarımızı mağazalarımızla entegre olacak şekilde uçtan uca yeniledik. Çok daha hızlı ve kolay bir satın alma ve ödeme deneyimi sunduğumuz teknosa.com, online teknoloji alışverişlerinde ilk adres olmaya devam etti.

“Sektörün ilk teknoloji odaklı pazaryerini kurarak tüm iş hacmimize katkı sağladık”

Birçok sektörde olduğu gibi teknoloji perakendeciliği sektöründe de son iki yılda en hızlı gelişim e-ticarette oldu. Teknosa olarak büyüyen e-ticaret pazarından daha yüksek pay alabilmek ve müşteri beklentilerini daha iyi karşılayabilmek adına Şubat ayında rekor bir sürede mevcut dijital kanallarımızda pazaryeri iş modelimizi hayata geçirdik. Böylelikle teknoloji ekosistemindeki tüm ürün ve hizmetleri bütünsel bir deneyim ve Teknosa güvencesiyle müşterilerimize sunmaya başladık. Pazaryeri iş modelimiz sayesinde ürün gamımıza yepyeni kategorilerin eklenmesiyle ürün çeşitliliğimizi 22 kat artırdık.

Tüm bunlara bağlı olarak e-ticarette yükselen performansımızı sürdürdük ve geçen seneye göre %136 büyüme ile 3,3 milyar TL brüt işlem hacmi (GMV) seviyesine ulaştık.

Türkiye’nin elektronik ürünlerde en büyük servis ekosistemini oluşturmak için önemli bir adım atarak ‘Tekno Hizmet’ çatısı altında sunduğumuz hizmetleri çeşitlendirdik. Geniş servis portföyümüz ile müşterilerin sadece satış anında değil, satış sonrasındaki her türlü ihtiyaçlarında da yanındayız.

Müşterilerimize her kanalda benzersiz deneyim sunmak için mağaza yatırımlarında da hız kesmedik. 2021 yılının son çeyreğinde müşteri odaklı yeni mağaza konseptimiz üzerinde çalışmaya başlamıştık. Bu yeni konseptimizin ilk örneklerini City’s İstanbul, Ankara Nata Vega, Forum Trabzon, İstinyePark ve İzmir Agora AVM’de teknoloji severlerin hizmetine sunduk. Ürün bilgilendirme ekranları, deneyim alanları, pazaryeri köşesi, engellilere özel bölümler ve sürdürülebilirlik duvarı gibi yeniliklerimizle müşterilerimize daha dijital, erişilebilir ve sürdürülebilir bir deneyim sunuyoruz. 2023 yılında da mağazalarımızı dijital kanallarımızla pürüzsüz bir şekilde entegre etmeyi sürdüreceğiz.

İklimlendirme sektöründeki öncü markamız İklimsa ile faaliyete başladığımız Güneş Enerjisi Sistemleri (GES) alanında güçlü iş birlikleriyle yolumuza devam ediyoruz. Bugüne kadar konut, tarımsal sulama ve endüstriyel tesisleri kapsayan birçok önemli proje ile anlaşma sağladık. Ayrıca bu alanda müşterilerimize finansman destekleri sunmak adına Akbank, Garanti ve Vakıf Katılım bankaları ile iş birliklerine imza attık.

“Herkes için erişilebilir marka olmaya odaklanıyoruz”

Erişilebilir bir marka olmak adına işitme engelli müşterilerimiz için “Teknolojik Eller” destek hattımızı ve görme engelli müşterilerimiz için “Blindlook” iş birliğimizi hayata geçirdik.

Pazaryeri yetkinlikleriyle güçlendirdiğimiz online kanalımızı farklı alanlardaki yeniliklerimizle de desteklemeye devam ettik. Teknosa.com’da yenilenmiş telefon satışına başladık. Ticaret Bakanlığı onaylı yenileme merkezleri ile çalışarak gerekli tüm bakım, onarım ve testlerden geçmiş, yüzde 100 çalışır ve bir yıl garantili telefonları tüketicilerimizle buluşturuyoruz.

Sektörde yine bir ilke imza atarak, tüketici elektroniğinde satın alma yerine kiralama hizmetimizi devreye aldık. Kiralabunu.com ile iş birliğimiz kapsamında müşterilerimiz teknosa.com üzerinden akıllı telefon, kulaklık, saat, oyun ekipmanları gibi 200’e yakın ürünü kiralayabiliyor.

Dünyada yükselen bir trende sahip canlı yayın ile ürün tanıtımı ve satışına da başladık. Teknosa.com üzerinden gerçekleştirilen yayınlarda farklı ürün gruplarının tanıtımını yaparak özel fiyatlarla tüketicilerimize sunuyoruz.

Sosyal ticarete de sektörümüzde bir ilk olarak, “Bi’linkle Paylaş Kazan” projesini başlattık. Katılım için hiçbir ön koşul gerekmezsiniz teknosa.com üzerinden beğendiği herhangi bir ürünü “paylaş kazan” butonuyla sevdikleriyle paylaşan kullanıcılar, linkten satın alım yapıldığında nakit kazanç elde ediyor.

Mağazalarımız, çağrı merkezimiz, webchat, whatsapp, sosyal medya kanallarımız, web platformları dahil toplam 18 kanaldan müşterilerimizin sesine kulak vermeye devam ettik. Sahip olduğumuz 20 milyon müşteri verisini analiz ederek, sunduğumuz kişiselleştirilmiş deneyimle fark yarattık.

Müşterilerimize alışveriş alışkanlıkları ve tüketim eğilimlerine göre farklılaştırılmış Teknosa içi ve dışı avantajlar ve ayrıcalıklar sunduğumuz sadakat programımız TeknoClub’da 1 milyon üyeyi aştık.

2022 yıl sonu itibarıyla 1000’i aşan ürün çeşitliliği ile sektörün en kapsamlı özel markası haline gelen Preo ürün ailesini genişletmeye ve yeni kategorilerle zenginleştirmeye devam ettik. 1 yılda yaklaşık 2,4 milyon adet ürünü tüketicilerimizle buluşturduk.

Sektörde ilk ve tek olan mobil iletişim ve hat hizmetimiz Teknosacell’de abone sayımızı 400 bine ulaştırdık. Mevcut tarife içeriklerini zenginleştirirken, yeni servis ve hizmetlerle faaliyet alanımızı genişlettik.

2022 yılında çalışanlarımıza toplamda 5000 saate yakın benzersiz müşteri deneyimi eğitimi verdik. Yıl boyunca sürdürdüğümüz bu “Benzersiz Müşteri Deneyimi” seferberliği meyvelerini verdi. Periyodik olarak yapılan değerlendirme ve ölçümlerde NPS / Tavsiye Edilme Skorumuzu 11 puan artırdık. Mağaza ziyaretçi sayılarımızda %17, web ziyaretçi sayımızda da %38 artış oldu ve son 1 yılda 2 milyon yeni müşteri kazandık.

En değerli varlığımız olan insan kaynağımıza yatırımlarımızı sürdürdük. 2022 yılında da yeni yetenekler için tercih edilen bir şirket olma odağıyla çalışan bağlılığını artırmak, çalışan deneyimini iyileştirmek adına süreçlerimizi geliştirmeye devam ettik.

“Tüm faaliyetlerimizin merkezine sürdürülebilirliği koyuyoruz”

Stratejik yol haritamızda sürdürülebilirliği temel alıyoruz. Çalışmalarımızı bugün ve gelecek için yarattığımız değer optimizasyonu ve toplumsal sorunlara çözüm üretmeyi odağımıza alarak sürdürüyoruz.

Sabancı Topluluğu’nun sürdürülebilirlik alanındaki öncü rolünden ilham alarak, sürdürülebilirlik stratejimizi Çalışanlarımıza Değer, Topluma Değer, Dünyaya Değer ve Geleceğe Değer temaları altında şekillendiriyoruz.

Bu doğrultuda toplumsal cinsiyet eşitliği, döngüsel ekonomi, sorumlu kaynak kullanımı ve atık yönetimi konularındaki çalışmalarımıza 2022 yılında da devam ettik.

Sürdürülebilirlik performansımızı, sürdürülebilirlik stratejimiz ve faaliyetlerimizden kaynaklanan etkileri ve yaratılan değeri içeren ilk sürdürülebilirlik raporumuzu yayınladık. Enerji verimliliği için mağazalarımızda kurduğumuz ısıtma, soğutma ve aydınlatma için otomasyon sistemi ile yaklaşık 3,65 milyon KW enerji tasarrufu sağladık. LED aydınlatmaya dönüşen mağaza sayımız 176 adete ulaştı. Lojistik merkezimiz ve 80 mağazamızın enerji tüketiminin tamamını yenilenebilir enerji kaynaklarından tedarik etmeye başladık. Genel Müdürlük binamızda sıfır atık uygulamasını başlattık. Adana Sabancı mağazamızın çatısına GES kurduk. Yerleştirilen 320 adet panel ile yılda yaklaşık 58 hanenin tüketimine eşdeğer olarak elektrik üretimine başladık ve toplamda 94 ton CO₂ salımını engellemiş olduk.

Daha eşitlikçi ve kapsayıcı bir dünya için toplumsal cinsiyet eşitliğine de öncelik veriyoruz. Bu doğrultuda kadınları daha fazla şirketimize çekmek, önlerindeki cam tavanları kaldırmak ve liderlik rollerinde daha fazla yer almalarını sağlamak için adımlar atıyoruz. 2022 yılında merkezde kadın çalışan oranımız yüzde 51'e, yönetici pozisyonlarımızdaki kadın oranımız da yüzde 47'ye yükseldi. Bu oranları daha da artırmak için çalışmalarımızı sürdüreceğiz.

Kadınların dijital okuryazar olmasına katkı sağlamak amacıyla yürüttüğümüz Kadın için Teknoloji projemizin bu sene 15'inci yılını kutladık. En uzun soluklu ve sürdürülebilir sosyal sorumluluk projelerinden biri olan Kadın için Teknoloji ile 15 yılda 25 bine yakın kadını teknoloji eğitimleriyle buluşturduk. Sabancı Vakfı ve Türkiye Kadın Dernekleri Federasyonu (TKDF) iş birliğiyle şiddet gören ve teknolojiye erişimi kısıtlı kadınlar için başlattığımız toplumsal dayanışma hareketimize ara vermeden devam ettik.

Ege Orman Vakfı iş birliğiyle "Teknosa TeknoClub Müşterileri Ormanı" oluşturduk. Ormanımızı büyötmeye devam ediyoruz. Preo ürünleriyle bir iyilik hareketi başlattık. Proje kapsamında, çocuk, genç ve kadından sağlık, çevre ve patili dostlara kadar farklı konularda yoğunlaşan sivil toplum kuruluşlarına Preo satışından elde ettiğimiz gelirin belli bir kısmıyla bağışta bulunuyoruz.

Sabancı Cumhuriyet Seferberliği kapsamında sürdürülebilirlik, iklim değışikliği, çevre bilinci, dijital karbon ayak izi, atık ve e-atık konularında başta gençler olmak üzere toplumda farkındalık yaratmak amacıyla "Yarının Farkında" projesini hayata geçirdik. Proje kapsamında e-atıkları yeniden kullanarak ve tamir ederek atık azaltma ile ilgili farkındalık oluşturmak için "FixFest" etkinlikleri düzenledik. Dijital karbon ayak izini azaltmak ve dijital temizlik konusuna dikkat çekerek farkındalık yaratmak adına da "Dijital Temizlik" konusunda webinarlar gerçekleştirdik.

Hayata geçirdiğimiz tüm bu çalışmalarımız hem yurt içi hem yurt dışı ödöllerle taçlandı. Dünyanın en prestijli iş ödöllerinden biri olan Stevie Awards'tan, yaratıcılığı ödöllandiren Kristal Elma'dan, pazarlama ekiplerinin başarısını ölçümleyen ödöl seremonisi The Hammers'tan, en iyi müşteri deneyimini tasarlayan markaları ödöllandiren ALFA Awards'tan ödöllerle döndük. Alışveriş Merkezleri ve Yatırımcıları Derneği 1 Numaralı Markalar Ödöl Töreni'nde "Teknoloji Perakendeciliği" ve "Anchor" mağaza kategorilerinde iki ödölün birden sahibi olduk.

Bu yıl için de hedeflerimiz büyük. Yatırımlarımızda hız kesmeyeceğiz. "Dünyanın teknolojisini herkesle buluşturarak mutlu anlar yaşatma" amacımız doğrultusunda her bir müşterimizi mutlu etmek ve içinde bulunduğumuz topluma ve tüm paydaşlarımıza daha fazla değeri yaratmak için hiç durmadan çalışacağız.

Güçlü bir büyüme hikayesi yazdığımız 2022 yılında elde ettiğimiz başarılarda katkısı olan tüm Teknosa çalışanlarına, paydaşlarımıza ve iş ortaklarımıza gönölden teşekkür ediyor; 2023 yılının ölkemiz ve şirketimiz için verimli ve başarılı geçmesini diliyorum.

Saygılarımla,

Sitare SEZGİN

İCRA KURULU

Sitare Sezgin **Genel Müdür**

Sitare Sezgin, İzmir Amerikan Koleji ardından, 1997 yılında Bilkent Üniversitesi İşletme bölümünden mezun olmuş, sonrasında UMIST- Manchester Business School karma programında Finans ağırlıklı işletme yüksek lisans eğitimini tamamlamıştır.

Profesyonel kariyerine 1999 yılında Bain&Company şirketinde Danışman olarak başlayan Sitare Sezgin; 2001-2004 yılları arasında The Boston Consulting Group'ta Kıdemli Danışman olarak görev yapmıştır. 2004 yılında Sabancı Topluluğu'na katılan Sitare Sezgin, 2004-2009 yılları arasında Sabancı Holding Perakende Grup Başkanlığı'nda Strateji ve İş Geliştirme Müdürü, 2010- 2011 yılları arasında Akbank'ta Yeni Ürün ve Kanal Geliştirme Birimi'nde Bölüm Başkanı olarak görev almıştır. 2011 yılı başında Boyner Grubu'na bağlı Back-Up şirketinde Satış, Pazarlama ve Tedarikçi İlişkilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başladıktan sonra Ağustos 2011'den 2018 yılına kadar Back-Up ve Bofis Turizm şirketlerinin Genel Müdürlüğünü yapmıştır. Mart 2016- 2018 yılları arasında Carrefoursa ve Avivasa'da Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi olarak görev alan Sitare Sezgin, Şubat 2018'den itibaren Akbank iştiraki AkÖde şirketinin Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görevini sürdürmüştür. Bu dönemde aynı zamanda Doğtaş Mobilya'nın Bağımsız Yönetim Kurulu Üyeliğini de yürütmüştür. Zincir Mağazalar Derneği'nin Yönetim Kurulu Üyesi olan Sezgin, Avrupa'nın en büyük elektronik satın alma grubu Euronics'in yönetim kurulundaki ilk ve tek kadın üyedir. Özellikle toplumsal cinsiyet eşitliği alanında faaliyet gösteren Yönetim Kurulunda Kadın Derneği ve Teknolojide Kadın Derneği'nde aktif rol almaktadır.

Sitare Sezgin, 1 Eylül 2021 tarihinden bu yana Teknosa Genel Müdürü olarak görev yapmaktadır.

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.

Ersen Gelçin **Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı**

Ersen Gelçin, İstanbul Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği'nden 2000 yılında mezun olmuş ve 2005 yılında Beykent Üniversitesi'nde Bilgi Sistemleri Yönetimi yüksek lisansını tamamlamıştır.

Kariyerine 2000 yılında Giysa'da Bilgi Teknolojileri Yetkilisi olarak başlamış, 2002 – 2008 yılları arasında Shaya'da Bilgi Teknolojileri Yöneticisi olarak çalışmıştır. 2008 – 2015 yılları arasında Caffè Nero'da Bilgi Sistemleri ve Teknolojileri Müdürü, 2015 – 2018 yılları arasında Infinity Invest Holding'te Bilgi Teknolojileri Direktörü, Şubat 2019 – Temmuz 2019 arasında Apaz Holding'te Bilgi Teknolojileri Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi, Ağustos 2019 – Ekim 2020 arasında Evidea'da Bilgi Teknolojileri Direktörü olarak görev almıştır. Son olarak Ekim 2020'de ebebek'te Bilgi Teknolojileri Direktörü görevini yürütmüştür.

Ersen Gelçin, 28 Mart 2022 tarihinden itibaren Teknosa Teknoloji Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapmaktadır.

Tansu Özturun

İklimsa İş Birimi Genel Müdür Yardımcısı

Tansu Özturun, İstanbul Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nden mezun olmuş, İstanbul Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nde 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, Otokar'da Ticaret Uzmanı olarak görev almıştır. 11 yıl boyunca farklı görevlerde bulunduğu Toyotasa'da sırasıyla Pazarlama ve Satış Eğitimi Uzmanı, Satış Eğitim Şefi, Doğrudan Satış Şefi, Filo Satış Şefi, Kurumsal ve Özel Satışlar Müdürü, TRS (Toyota Perakende Sistem) Müdürü olarak çalışmıştır. 2008-2011 yılları arasında Hedef Filo Servis A.Ş.'de Satış ve Pazarlama Direktörü, 2012-2014 yılları arasında ise Bir Psikodrama Danışmanlık ve Eğitim'de Danışman, son olarak Renault Yetkili Satıcısı'nda Genel Müdür olarak görev almıştır.

Tansu Özturun, 2014 yılında İklimsa Satış Direktörü olarak çalışmaya başladığı Teknosa'daki görevine İklimsa İş Birimi Genel Müdür Yardımcısı olarak devam etmektedir.

Doğa Oran

Stratejik Büyüme Alanları 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 2018'e 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 1 Ekim 2018 itibarıyla Kategori Yönetimi ve Tedarik Zinciri Genel Müdür Yardımcısı olarak devam etmiştir. Oran, 6 Ağustos 2021 tarihinden bu yana Teknosa Stratejik Büyüme Alanları Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapmaktadır.

Ersin Aydın**İnsan Kaynakları ve Sürdürülebilirlik 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, 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 Direktörlüğü 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 tarihinden itibaren Teknosa İnsan Kaynakları ve Sürdürülebilirlik Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapmaktadır.

Nail Enver Yelkenci**Perakende Satış Genel Müdür Yardımcısı**

Nail Enver Yelkenci, İstanbul Üniversitesi İngilizce İktisat Bölümü'nden 1995 yılında mezun olmuştur.

Kariyerine 1996 yılında Öztekin Uluslararası Nakliye Şirketi'nde Satış Yetkilisi olarak başlamış, 1997-2003 yılları arasında Şişecam'da önce Yurt Dışı Satışlar Sorumlusu, sonra da Yurt Dışı Satışlar Yetkilisi görevlerinde bulunmuştur. 2003 yılında çalışmaya başladığı Yıldız Holding/Pladis'te sırasıyla Kilit Müşteriler Uzmanı, Kilit Müşteriler Müdürü, Organize Ticaret Müdürü, Pasifik A.Ş.'de ise sırasıyla Satış Grup Müdürü, Satış Direktörü ve Genel Müdür olarak görev almıştır. 2018 yılından itibaren Saray Holding A.Ş.'de Saray Bisküvi Genel Müdürü görevini yürütmüştür.

Nail Enver Yelkenci, 1 Şubat 2021 tarihinden itibaren Teknosa Perakende Satış Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yapmaktadır.

Emre Kurtoğlu**Dijital Ticaret ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı**

Lise öğrenimini Galatasaray Lisesi'nde tamamlayan Emre Kurtoğlu, 1998 yılında Galatasaray Üniversitesi İşletme Bölümü'nden derece ile mezun olmuştur.

Emre Kurtoğlu kariyerine DanoneSA'da başlamıştır. 2004 yılına kadar sırasıyla DanoneSA İçecek Grubu Modern Kanal ve Ticari Pazarlama Grup Müdürü ve İhracat Grup Müdürü olarak çalışmıştır. Nisan 2004- Eylül 2005 arasında Sabancı Grubu tarafından kurulan GıdaSA'da Yurt İçi Müşteriler Satış Grup Müdürü olarak görev almıştır. 2005-2009 yılları arasında Danone İçecek Grubu'nun Ticari

Pazarlama ve İhracat Grup Müdürlüğünü ve Süt Grubu'nun İş Geliştirme Grup Müdürlüğünü yürütmüştür. 2009-2015 yılları arasında çalıştığı Kimberly Clark Türkiye Kâğıt Ürünleri'nde önce Ticari Pazarlama Grup Müdürü olarak görev yapmış; daha sonra Ticari Pazarlama ve Distribütör Kanalı Grup Müdürü, Yetişkin Ürünleri İş Birimi Pazarlama Direktörü, Bebek ve Çocuk Ürünleri Pazarlama Direktörü olarak çalışmıştır.

2015 yılında Mavi'de E-Ticaret'ten Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak göreve başlayan Kurtoğlu, Kategoriden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görevini sürdürmüştür. Ekim 2018 itibarıyla Terra Pizza'nın CEO'su olarak görev alan Kurtoğlu; 5 Temmuz 2021'den itibaren Teknosa Dijital Ticaret ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı olarak görevine devam etmektedir.

Cenk Yenginer

Kategori Yönetimi ve Tedarik Zinciri Genel Müdür Yardımcısı

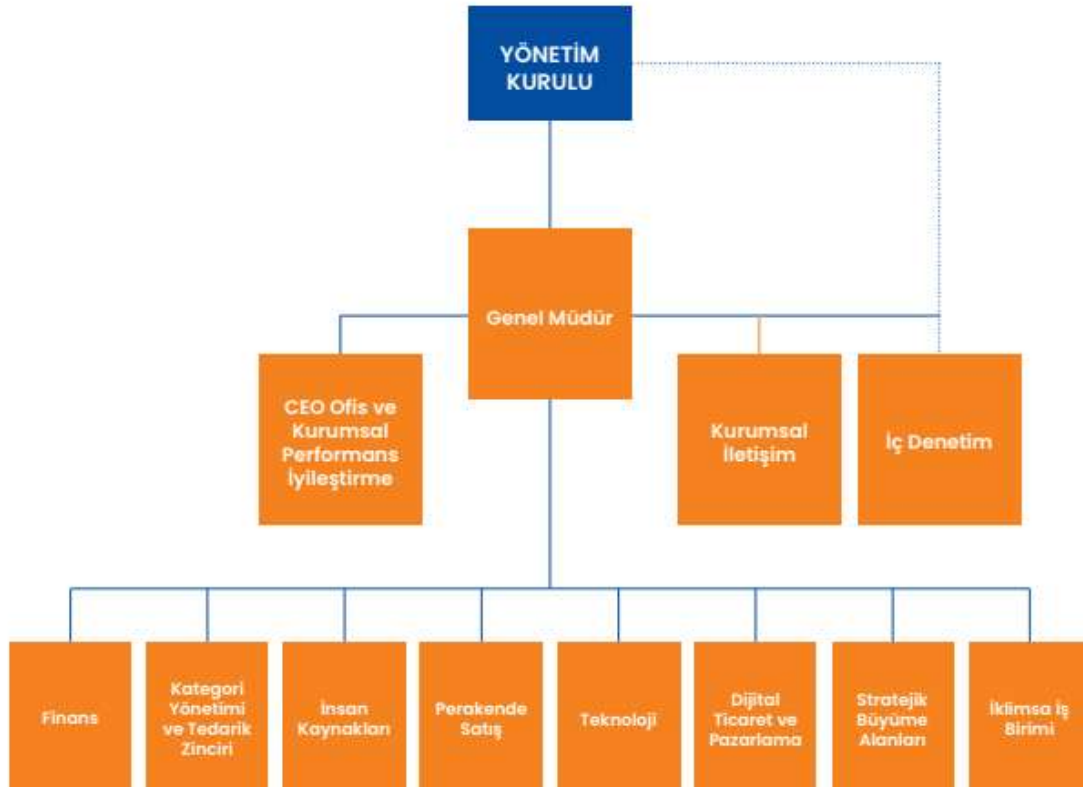
Cenk Yenginer, Uludağ Üniversitesi İktisat Bölümü'nden 1997 yılında mezun olmuştur.

İş hayatına 1997 yılında Özdilek Holding'de Kategori Yöneticisi olarak başlamış; 2003-2009 yılları arasında Kategori Grup Müdürü olarak görev almıştır. Cenk Yenginer, 2009-2013 yılları arasında Darty'de Kategori Müdürü olarak çalışmıştır.

2014'te Teknosa'da Kategori Müdürü olarak başladığı görevini 6 Ağustos 2021 tarihi itibarıyla Kategori Yönetimi ve Tedarik Zinciri Genel Müdür Yardımcısı olarak sürdürmektedir.

ORGANİZASYON VE PERSONEL YAPISI

Şirket'in güncel organizasyon şeması aşağıdaki gibidir:



Şirket'in 31 Aralık 2022 tarihi itibarıyla personel sayısı 2.458'dir (31 Aralık 2021: 2.303).

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Bugün ve gelecek için değer yaratmaya odaklanan Teknosa, sürdürülebilirlik konusunda Sabancı Topluluğu'nun öncü ve örnek olma misyonuna paralel olarak sektöründe öncü adımlar atmaktadır.

Teknosa'nın sergilediği sürdürülebilirlik performansını, sürdürülebilirlik stratejisini, faaliyetlerinden kaynaklanan etkileri ve yarattığı değeri paylaştığı ilk sürdürülebilirlik raporu yayımlanmıştır.

Teknosa'nın yürüttüğü operasyonların merkezinde benzersiz müşteri deneyimi ve müşteri odaklı dijital dönüşümün yanı sıra sürdürülebilirlik yer almaktadır.

İklim krizi sonucunda ortaya çıkabilecek su kıtlığı, kuraklık, yüksek sıcaklıklar, zorlu hava koşulları ve doğal afetlerin hem paydaşları hem de operasyonları için pek çok riski beraberinde getirdiğinin bilincinde olarak faaliyetlerinde sürdürülebilirliği göz önünde bulunduran Teknosa, dünyanın karşı karşıya olduğu en büyük sorunlardan biri olan iklim krizi konusunda tüm paydaşlarını gerekli aksiyonları almaya ve çözüme ortak olmaya davet etmektedir.

Teknosa, sürdürülebilirlik konusunda Sabancı Topluluğu'nun öncü ve örnek olma misyonuna paralel olarak sektöründe öncü adımlar atmaktadır. Bugün ve gelecek için değer yaratmaya odaklanan Şirket, bu çerçevede şeffaflık, toplumsal cinsiyet eşitliği, döngüsel ekonomi, sorumlu kaynak kullanımı, atık yönetimi konularında bilinçlendirme çalışmaları da gerçekleştirmektedir.

Teknosa'nın 2022 yılında sürdürülebilirlik kapsamında gerçekleştirdiği çalışmalar şu şekildedir:

Raporlama, Strateji ve Bilinçlendirme

Teknosa'nın sürdürülebilirlik performansını, sürdürülebilirlik stratejisini, faaliyetlerinden kaynaklanan etkileri ve yarattığı değeri paylaştığı ilk sürdürülebilirlik raporu yayımlanmıştır.

2021 Sürdürülebilirlik Raporu'na <https://yatirimci.teknosa.com/surdurulebilirlikraporlari> adresinden ulaşılmaktadır.

İlk kez raporlama yapılan CDP İklim Değişikliği programından global perakende sektör ortalaması olan C skorunun da üzerinde olan B- (yönetim seviyesi) skoru alınmıştır.

CDP İklim Değişikliği Programı raporuna <https://yatirimci.teknosa.com/cdpraporlari> adresinden ulaşılmaktadır.

Şirket, Topluluğun "Net Sıfır Emisyon" hedefi paralelinde tüm operasyonlarında 2050 yılına kadar net sıfır olmayı taahhüt etmektedir. 2022 yılında bu hedef için strateji geliştirilmesi çalışmalarına başlanmıştır.

Genel Müdürlük için Doğal Hayatı Koruma Vakfı (World Wide Fund for Nature - WWF) Türkiye ile yapılan iş birliği sonucunda Yeşil Ofis Diploması alınmıştır.

SKD Türkiye (İş Dünyası ve Sürdürülebilir Kalkınma Derneği)'ne üye olunmuştur.

Sürdürülebilirliğin bir kurum kültürü olarak var olabilmesi ve paydaşların sürdürülebilirlikle ilgili bilincini artırmak için tüm paydaşlar ile aylık olarak paylaşılan Sürdürülebilirlik Bültenleri 2022 yılında da yayımlanmaya devam edilmiştir.

Sürdürülebilirlik Bültenlerine <https://yatirimci.teknosa.com/surdurulebilirlikbultenleri> adresinden ulaşılmaktadır.

2022 yılında; çalışanların konuyla ilgili bilincini artırmak adına Teknosa Akademi üzerinden sürdürülebilirlik eğitimleri atanmış; bununla birlikte sürdürülebilirlik anketleri, eğitimleri ve webinarları düzenlenmiştir.

Yeni konsept mağazalarda bulunan “Sürdürülebilirlik Etkileşim Alanı”nda müşterilere enerji tasarrufu, karbon ayak izi, plastik kirliliği gibi birçok konuda bilgilendirici içerikler sunulmaya başlanmıştır. Ayrıca bu alanda Teknosa'nın güncel sürdürülebilirlik çalışmaları aktarılmakta ve aynı zamanda atıklar için geri dönüşüm kutuları bulundurulmaktadır.

Yenilenebilir Enerji ve Enerji Tasarrufu

63 mağazamızda kurulu olan, ısıtma, soğutma ve aydınlatma sistemlerinin otomatik sensörler aracılığıyla harekete geçirildiği çözümler sayesinde 2022 yılında 3,65 milyon kWh enerji tasarrufu sağlanmıştır.

Aydınlatma armatürlerini LED aydınlatmaya dönüştürüldüğü mağaza sayısı 176'ya ulaşmıştır. 2023 yılında tüm mağazaların LED aydınlatmaya dönüşümü tamamlanacaktır.

Yenilenebilir Enerji Tedarik Anlaşması (Power Purchase Agreement - PPA) ile Lojistik Merkezi ve 80 mağazanın enerji tüketiminin tamamı yenilenebilir enerji kaynaklarından tedarik edilmektedir. Güncel durumda Lojistik Merkezi'nde ve 75 mağazada yenilenebilir enerji kullanımı devam etmektedir

Enerji Performans Modeli ile Adana Sabancı İş Merkezi'nin çatısına monte edilen 320 adet panel ile çalışan bir Güneş Enerji Santrali kurulmuş; 58 hanenin tüketimine eşdeğer elektrik üretilmeye başlanmış; böylelikle de 94 ton CO₂ salınımı engellenmiştir. Bu uygulama, enerji tasarrufu konusunda sektör için bir rol modelidir.

İklimsa ile başlatılan Güneş Enerjisi Sistemleri (GES) alanında güçlü iş birlikleriyle konut, tarımsal sulama ve endüstriyel tesisleri kapsayan birçok önemli projenin anlaşması yapılmıştır. Ayrıca müşterilere finansman desteği sağlayabilmek adına Akbank, Garanti Bankası ve Vakıf Katılım Bankası ile iş birliklerine imza atılmıştır.

Atık Yönetimi ve Döngüsel Ekonomi

Şirket'in ekosistemdeki doğal kaynaklara duyduğu saygı ile belirlediği su tüketimi ve plastik kullanımı azaltım hedefleriyle iyileştirme alanları tespit edilmiş ve aksiyonlar alınmıştır. 2022 yılında bu kapsamda Genel Müdürlük'te plastik/cam şişeler ve tek kullanımlık çevre kirliliğine sebep olan

ürünler kullanımdan kaldırılarak yerine daha çevre dostu su tüketimine geçilmiş; çalışanlara termos ve geri dönüştürülmüş malzemeden üretilmiş bardaklar sağlanmıştır.

Doğal kaynakları gelecek nesillere aktarmak için bilinçli kaynak tüketiminin gerekliliğine yönelik olarak mağaza çalışanlarının kıyafetlerinde geri dönüştürülmüş ve çevre dostu malzemeler tercih edilmiştir.

İşe yeni başlayan çalışanlara dağıtılan hoş geldin kitleri, Şirket'in sürdürülebilirlik vizyonu doğrultusunda güncellenmiştir. Bu kit içerisinde mevcutta bulunan ürünler yerine geri dönüştürülmüş malzemeden üretilmiş, geri dönüştürülebilir ve sürdürülebilir çevre dostu ürünler tercih edilmiştir.

İklimsa yetkili satıcılarına ve servislerine her yıl düzenli olarak dağıtılan defter, takvim vb. promosyon ürünler çevre dostu olan geri dönüştürülebilir materyallerden üretilmiştir.

E-ticaret operasyonlarında tercih edilen koli bandı dışındaki tüm ambalajlarda geri dönüştürülmüş malzemeler kullanılmaktadır.

Merkez ofiste hayata geçirilen sıfır atık sisteminin mağazalar, lojistik merkezi ve İklimsa bölge ofislerinde de hayata geçirilmesi için çalışmalara başlanmıştır; lojistik merkezi ve cadde mağazaları için atık üniteleri temin edilmiştir.

12 mağazada kullanılan elektronik etiket teknolojisi ile 2022'de 1 milyon 100 bin adet kâğıt tasarrufu sağlanmış ve 220 adet toner kullanımının önüne geçilmiştir.

Sürdürülebilir tüketimi teşvik etmek için bakım onarım hizmetleriyle 188.000 ürünün performansı artırılarak atıl hale gelmesinin önüne geçilmiştir.

İnsan Kaynakları

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.

Çalışanlara dokunan tüm uygulamalar ve politikalar, Sabancı Topluluğu'nun İşin Geleceği aksiyonları referans noktası alınarak ilerletilmektedir.

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 âdil, objektif, yüksek performansı destekleyen, çalışanların iş sonuçlarına katkısını ve yetkinliklerini merkeze alan, ödüllendirici, motive edici, rekabetçi ücret, yan haklar ve tanıma 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.

İK Veri Analitiği ve Dijitalleşme

Teknosa İnsan Kaynakları süreçlerinde veriye dayalı karar verme kültürü yaratmak amacıyla sistem ve uygulamalar düzenli olarak gözden geçirilmekte ve İnsan Kaynakları ekiplerinin becerileri bu yönde geliştirilmektedir. "Dijital Başvuru Formu" ve "Chatbot" gibi dijital uygulamalar bulunmaktadır. Strategic Workforce Planning Projesi ile iş gücünün optimal süreçte yönetimi amaçlı çalışmalar da süreçlere destek olmaktadır.

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 sürekli performans yönetimi kapsamında yöneticileri ile karşılıklı geri bildirimler vererek değerlendirmektedirler.

İşveren Markası

Teknosa İnsan Kaynakları, işveren markasını en iyi şekilde temsil edip geliştirerek doğru yetenekleri Şirket'e çekmek amacıyla hem iç iletişimi hem de LinkedIn, Facebook ve Instagram'da yer alan Teknosa Kariyer sayfalarını aktif olarak yönetmektedir. Kariyer sayfalarında en iyi uygulamalara, açık pozisyonlara, ilanlara ve Şirket içi haber ve gelişmelere yer verilmektedir.

Organizasyonel İklım 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 dengesini dikkate 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.

İnsan Kaynakları iş ortakları, çalışanlardan geri bildirim almak ve süreçleri iyileştirmek adına periyodik olarak çalışanlarla birebir görüşmeler yapmakta, bu görüşmeler sonucunda insan kaynakları uygulamaları ile ilgili aksiyon planları oluşturulmaktadır.

Esenlik Uygulamaları

Teknosa'da kapsama dâhil olan çalışanlar haftada 2 gün ofisten 3 gün ofis dışından olacak şekilde hibrit sistemde çalışabilmekte, çalışma saatlerini iş planlarına göre esnetebilmektedir. Bu sisteme dâhil olan çalışanlar yılda bir defaya mahsus, bir ay boyunca diledikleri bir yerden tamamen uzaktan çalışabilmektedir. Ayrıca konforlu ve sağlıklı bir ortamda çalışabilmeleri için ergonomi desteği sağlanmaktadır. İş yoğunluğunu dengelemek ve daha verimli çalışabilmek için haftada 6 saat toplantısız saat uygulaması bulunmaktadır.

Esenlik uygulamaları kapsamında çalışanların spor faaliyetlerini destekleyen, çocuklarının güvenli internet kullanmalarını sağlayan, meditasyon, yoga ve iyi yaşama dair alanında uzman kişilere ulaşabilmelerine imkân veren firmalar ile iş birliği bulunmaktadır.

Ayrıca Teknosa içerisinde çalışanlar için motivasyon artırıcı etkinlikler düzenleyen TeknoYaşam ekibi oluşturulmuştu. Bu ekip çalışanların iş ve sosyal hayatlarında faydalanabilecekleri çeşitli firmalarla indirim anlaşmaları da yapmaktadır.

Teknosa Gönüllüleri, her ay en az iki sosyal sorumluluk projesi hedefi ile yıl içerisinde birçok sosyal konuyu ele alarak çeşitli projeler yürütmektedir.

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 çalışmalarıyla topluma, insana değer katmayı ve ülkenin kalkınma adımlarını desteklemeyi hedeflemektedir.

Kadın için Teknoloji

Teknosa, 2007 yılından bu yana Habitat Derneği iş birliğiyle 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 bugüne kadar Türkiye çapında 25 bine yakın kadına ücretsiz dijital okuryazarlık eğitimi verilmiştir. Kadın için Teknoloji projesinin 15. yılı olarak kutlanan 2022 yılında online ve fiziksel olarak devam eden eğitimlere Türkiye'nin dört bir yanından 2039 kadın katılmıştır Yıl içerisinde 15 online eğitim, 8 yüz yüze atölye çalışması gerçekleştirilmiştir.

Temel bilgisayar kullanımı ve Office programları eğitimleriyle başlayan proje, teknolojinin gelişimine ve katılımcıların beklentilerine paralel olarak sosyal medya, e-hizmetler, güvenli internet ve mobil cihaz kullanımı eğitimlerinin eklenmesiyle gelişerek sürmektedir.

Proje kapsamında verilen online dijital okuryazarlık eğitimlerin yanı sıra fiziksel atölye çalışmalarıyla kadınların farklı alanlarda teknoloji yetkinliklerinin artırılmasına da destek verilmektedir.

Eğitilmeye katılan kadınlar, kendilerini daha özgüvenli, eşit ve güçlü hissettiklerini paylaşmaktadır. Teknosa, projeyi kadınların ihtiyaçları doğrultusunda geliştirerek sürdürmeyi planlamaktadır. Teknosa, 2021 yılında Kadın için Teknoloji çatısı altında Sabancı Vakfı ve Türkiye Kadın Dernekleri Federasyonu (TKDF) iş birliğiyle şiddet gören ve teknolojiye erişimi kısıtlı kadınlar için başlattığı toplumsal dayanışma hareketine devam etmektedir. Proje kapsamında, dileyen herkes varsa kullanmadığı akıllı telefonları bağışlayıp, şiddet gören kadınların seslerini duyurabilmelerine katkı sağlayabilmektedir. Teknosa, mağazalarına getirilerek bağışlanan ya da bizzat evlerden teslim alınan akıllı telefonların serviste bakımlarını ve tamirlerini yaptırdıktan sonra ihtiyaç sahiplerine ulaştırılması adına TKDF'ye göndermektedir.

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

Şirket, kadınların eşitlik mücadelesinde erkeklerin de aktif rol almasını amaçlayan Yanındayız Derneği'nin ve perakende ve tüketici ürünleri sektöründe çalışan kadın liderleri destekleyen, üst düzey kadın yöneticilerin sayısını artırmayı ve gelişimlerine katkıda bulunmayı misyon edinen Lead Network'ün kurumsal üyeleri arasında yer almaktadır.

Teknosa, Sabancı Üniversitesi Kurumsal Yönetim Forumu tarafından tasarlanan "İş Dünyası Aile İçi Şiddete Karşı" projesinin de katılımcıları arasında yer almaktadır.

Şirket, okullardan ve sivil ağlardan gelen özellikle online eğitim ihtiyaç talepleri doğrultusunda tablet ve bilgisayar desteklerinde bulunmaktadır.

Teknosa 2021 yılında olduğu gibi 2022 yılında da Sabancı Holding tarafından Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşunun 99. yıl dönümüne ithafen gerçekleştirilen, Cumhuriyet'in değerlerinin çalışarak, çevreye değer katarak yaşatılacağına dair verilen sözü destekleyen "Sabancı Cumhuriyet Seferberliği" etkinliklerine katılmıştır. Şirket, 29 Ekim-10 Kasım tarihleri arasında 41 şehirde düzenlenen etkinlikler kapsamında "Gençlerin geleceğe hazırlanması", "Kadınların iş gücüne katılımı", "İklim acil durumu ile kalıcı mücadele" ve "Biyçeşitliliğe destek" olarak belirlenen 4 ana başlıkta gönüllü çalışmalar 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.

Yarının Farkında

Teknosa 2022 yılında Sabancı Cumhuriyet Seferberliği kapsamında sürdürülebilirlik, iklim değişikliği, çevre bilinci, dijital karbon ayak izi, atık ve e-atık konularında başta gençler olmak üzere toplumda farkındalık yaratmak amacıyla “Yarının Farkında” eğitim projesini başlatmıştır.

Proje kapsamında Ankara ve İstanbul’da katılımcıların yanlarında getirdikleri kulaklık benzeri basit ürünleri tamir ettirdiği, tamir süreçleri hakkında bilgi edindiği ve ömrünü tamamlayan ürünleri nasıl değerlendirebileceklerini gördükleri döngüsel bir festival olan “FixFest” etkinlikleri düzenlenmiştir.

Dijital Temizlik Seferberliği

Teknosa dijital ayak izini azaltmak ve dijital temizlik konusuna dikkat çekerek farkındalık yaratmak amacıyla 2022 yılında “Dijital Temizlik” konusunda webinarlar gerçekleştirmiştir.

29 Ekim-10 Kasım tarihleri arasında şirket genelinde mail silme seferberliği başlatılmış ve toplam 661.693 adet mail silinmiştir.

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 ve Kampüste Ne Var’indestekçileri 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.

Çalışan Sağlığı ve Güvenliği

Çalışma ortamındaki sağlık ve güvenliğin sağlanmasını en öncelikli sorumluluklarından biri olarak gören Teknosa, İş Sağlığı ve Güvenliği (İSG) uygulamalarına en yüksek önemi vermektedir. Teknosa, çatısı altındaki tüm çalışan, alt işveren, ziyaretçi ve tüm ilgili paydaşların sağlığını ve güvenliğini tehlikeye atabilecek her türlü riski minimize etmek ve uygun çalışma koşulları tesis etmek için çalışmaktadır.

Tüm süreçler iş sağlığı ve güvenliği uygulama ve ilkeleri göz önünde bulundurularak mevzuata uygun şekilde yürütülmektedir. Kuruluşun iş güvenliği uzmanları ve bu kapsamda hizmet aldığı firmanın İSG profesyonellerince, çalışanlara güvenilir ve sağlıklı bir çalışma ortamı sağlamak için tehlike ve risk analizleri ile saha kontrolleri yapılmakta, gerekli eğitimleri sağlanmakta ve bilinçlendirme çalışmaları gerçekleştirilmektedir.

“Kayıpsız ve kazadan uzak” çalışma hedefine ulaşmak için Şirket’in İSG kültürü kapsamında, çalışanların raporladığı ramak kala olay veya tehlike tespit durumlarını takip edilerek ve çalışanların ve çalışan temsilcilerinin geri bildirimlerini dikkate alınarak sürekli iyileştirme çalışmaları yapılır.

Teknosa bugüne dek olduğu gibi gelecekte de <https://yatirimci.teknosa.com/is-sagligi-ve-guvenligi> adresinden erişilebilen İş Sağlığı ve Güvenliği Politikası ve İş Sağlığı Güvenliği İç Yönergesi kapsamında Şirket’in faaliyet gösterdiği tüm bölgelerde, çalışanlarıyla birlikte sağlık ve güvenlik ilkelerini eksiksiz olarak benimseyerek hareket etmeyi sürdürecektir.

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 192 milyon TL yatırım gerçekleştirmiştir.

Şirket’in Yıl İçinde Yapmış Olduğu Bağış ve Yardımlar

Teknosa 2022 yılı içerisinde kamu menfaatine yararlı kurumlara toplam 1,3 milyon 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 2022-31 Aralık 2022 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 2022 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 17 Şubat 2023 tarihli bu rapora göre Teknosa’nın hâkim Şirketi ve hâkim Şirketin bağlı Şirketleri ile 2022 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 hâkim Şirket açıklamaları doğrultusunda emsallerine uygun olup Teknosa’nın Şirketler topluluğuna dâhil 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 Yıldız 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, 2022 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 58'ine tam uyum sağlarken, bunlardan 6'sına kısmi uyum sağlayabilmiş ve 4'üne ise hiç uyum sağlayamamıştır. Geriye kalan 5 ilkenin kapsamına giren işlemler 2022 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:

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 karşılaşılmamıştır.

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.

4.6.5. *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.

Esas sözleşmede belirlendiği şekliyle Genel Kurul Toplantıları pay sahiplerine açık olarak ancak medya dahil kamuya kapalı olarak gerçekleştirilmiştir. Genel Kurul Toplantı tutanakları KAP ve Şirketin Kurumsal İnternet sitesi aracılığı ile tüm menfaat sahiplerinin bilgisine sunulur.

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 şirketimizin 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. 2022 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.

2022 yılında Teknosa'nın Kurumsal Yönetim İlkelerine uyum durumu aşağıdaki tabloda özetlenmiştir.

Statü	Tam Uyum	Kısmi Uyum	Uyumsuz	İlgisiz
Zorunlu	24	-	-	-
İhtiyari	58	6	4	5
Toplam	82	6	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 nedeniyle 2022 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 2022 yılına ait Kurumsal Yönetim Uyum Raporu (URF) ve Kurumsal Yönetim Bilgi Formu (KYBF) sırasıyla <https://www.kap.org.tr/tr/Bildirim/1115045> ve <https://www.kap.org.tr/tr/Bildirim/1115046> adreslerinde kamuoyunun erişimine açık tutulmaktadır.

3. Yatırımcı İlişkileri Faaliyetleri

2022 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. 2022 yılında mevcut/potansiyel 50 yatırımcı/analist ile görüşülmüştür.

4. Mevzuat Değişikliklerinin ve Yasal Süreçlerin Takibi

2022 yılında, Teknosa'nın faaliyetlerini önemli derecede etkileyebilecek bir mevzuat değişikliği yaşanmamıştır. Ancak, 2022 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 2022 yılında da yakından takip edilerek, gerekli aksiyonlar zamanında alınmıştır.

Son olarak, 2022 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 edilebilmektedir. 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, 01.01.2022-31.12.2022 tarihleri arasında 4 kez fiziki 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. 2022 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, 2022 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 2022 yılında toplam 4 kez toplanmıştır.

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

<u>Adı Soyadı</u>	<u>Görevi</u>	<u>Yönetim Kurulu Üyeliğinin / Görevinin Mahiyeti</u>
Temel Cüneyt Evirgen	Komite Başkanı	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi
Nevgül Bilsel Safkan	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 2022 yılında toplam 6 kez toplanmıştır.

<u>Adı Soyadı</u>	<u>Görevi</u>	<u>Yönetim Kurulu Üyeliğinin / Görevinin Mahiyeti</u>
Temel Cüneyt Evirgen	Komite Başkanı	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi
Nevgül Bilsel Safkan	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, 2022 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
Nevgül Bilsel Safkan	Komite Başkanı	Bağımsız Yönetim Kurulu Üyesi
Temel Cüneyt Evirgen	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 2022 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.

2022 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. Operasyonlarının merkezinde yer alan sürdürülebilirlik odağında; iklim krizi ile mücadele etmek, çalışan gelişimi ve performansını artırmak, eşitlik ve çeşitliliği sağlamak, dijitalleşme uygulamalarını artırmak, paydaşlarla güçlü iletişim kurmak gibi birçok faaliyet gerçekleştirerek tüm paydaşları için pozitif bir etki oluşturmak için gayret göstermektedir.

2022 yılında Teknosa; çevresel, sosyal, yönetim ve ekonomik konuları dahil olduğu öncelikli konular anketini paylaşılarak kilit paydaşlarının tamamının sürece dahil olmasını sağlamıştır. Paydaşlarının görüşlerine istinaden konuların önceliğini belirlemiş ve önceliklendirme matrisini meydana getirmiştir.

Belirlenen öncelikli konular paralelinde ilgili departmanların katılımıyla; sürdürülebilirlik stratejisini oluşturmuş, Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'na sağlanan katkıları tespit etmiş ve faaliyetler sonucunda yarattığı değeri belirleyerek Teknosa Değer Yaratma Modelini oluşturmuştur.

Bununla birlikte risk ve fırsatları etkili yönetmenin öneminin farkında olan Teknosa maruz kaldığı riskleri ve fırsatları; çevresel, toplumsal, ekonomik, politika ve yasal, teknolojik ve operasyonel risk ana başlıklarında ele alarak ilgili departmanların interaktif katılımıyla çalıştaylar gerçekleştirerek belirlemiştir. Ayrıca; sektör konumu, trendler ve gelecek beklentisini açıklayarak toplum, dünya, çalışanlar ve gelecek ile ilgili mega trendlere verdiği yanıtları ortaya koymuştur.

2. Sürdürülebilirlik İlkelerine Uyum Durumu

Teknosa, Sürdürülebilirlik İlkeleri Uyum Çerçevesi'ne %100 uyumu hedeflemektedir. Bu hedef paralelinde, başta pay sahipleri olmak üzere tüm menfaat sahiplerinin yararını gözeterek, 2022 yılında da söz konusu zorunlu ilkelere uyum durumunu iyileştirme çalışmalarına devam ederek tam uyumlu olduğu madde sayısını artırmıştır. 2023 yılında da iyileştirme çalışmalarına devam edecektir.

Sermaye Piyasası Kurulu'nun hazırlamış olduğu Sürdürülebilirlik İlkeleri Uyum Çerçevesi ile birlikte ülkemizde de dünya standartlarında bir sürdürülebilirlik uyum standardı benimsenmiştir. Bu uyum standardına 2022 yılında Teknosa'nın uyum durumu aşağıdaki tabloda özetlenmiştir:

Tür	Tam Uyum	Kısmi Uyum	Uyumsuz	İlgisiz
Genel	8	4	-	-
Çevre	19	4	-	3
Sosyal	16	1	-	-
Yönetim	2	-	-	-
Toplam	45	9	-	3

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

TEKNOSA İÇ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ
31 ARALIK 2022 TARİHİ İTİBARIYLA FİNANSAL DURUM TABLOSU
(Tutarlar aksi belirtilmedikçe bin Türk Lirası TL olarak ifade edilmiştir.)

VARLIKLAR	Dipnot	Cari dönem	Geçmiş Dönem
		<i>Bağımsız</i>	<i>Bağımsız</i>
		<i>denetimden</i>	<i>denetimden</i>
		<i>geçmiş</i>	<i>geçmiş</i>
		31 Aralık 2022	31 Aralık 2021
Dönen varlıklar			
Nakit ve nakit benzerleri	5	1.604.179	709.408
Ticari alacaklar	7	441.042	155.925
<i>-İlişkili taraflardan ticari alacaklar</i>	<i>4,7</i>	<i>26.528</i>	<i>18.609</i>
<i>-İlişkili olmayan taraflardan ticari alacaklar</i>	<i>7</i>	<i>414.514</i>	<i>137.316</i>
Stoklar	9	3.265.498	1.719.160
Peşin ödenmiş giderler	10	80.796	9.150
Türev araçlar	25	--	575
Diğer dönen varlıklar	18	47.047	29.316
Toplam dönen varlıklar		5.438.562	2.623.534
Duran varlıklar			
Diğer alacaklar	8	816	612
Yatırım amaçlı gayrimenkuller	12	91.510	35.160
Kullanım hakkı varlıkları	11	374.312	166.367
Maddi duran varlıklar	13	221.282	84.171
Maddi olmayan duran varlıklar	14	78.093	50.213
Peşin ödenmiş giderler	10	17.445	3.753
Ertelenmiş vergi varlığı	26	75.528	37.286
Toplam duran varlıklar		858.986	377.562
TOPLAM VARLIKLAR		6.297.548	3.001.096

TEKNOSA İÇ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ

31 ARALIK 2022 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 2022	31 Aralık 2021
KAYNAKLAR	Dipnot		
Kısa vadeli yükümlülükler			
Kısa vadeli banka kredileri	6	202.260	--
-İlişkili taraflardan kısa vadeli banka kredileri		108.327	--
-İlişkili olmayan taraflardan kısa vadeli banka kredileri		93.933	--
Uzun vadeli kiralama işlemlerinin kısa vadeli kısımları	6	154.134	96.062
-İlişkili taraflarla uzun vadeli kiralama işlemlerinin kısa vadeli kısımları	4	1.075	1.952
-İlişkili olmayan taraflarla uzun vadeli kiralama işlemlerinin kısa vadeli kısımları		153.059	94.110
Ticari borçlar	7	4.560.737	2.428.265
-İlişkili taraflara ticari borçlar	4	20.872	12.845
-İlişkili olmayan taraflara ticari borçlar	7	4.539.865	2.415.420
Çalışanlara sağlanan faydalar kapsamında borçlar	15	62.552	29.928
Diğer borçlar	8	7.511	5.153
-İlişkili olmayan taraflara diğer borçlar		7.511	5.153
Ertelenmiş gelirler	10	78.002	32.074
Dönem karı vergi yükümlülüğü	26	32.867	--
Kısa vadeli karşılıklar		99.131	33.357
-Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin kısa vadeli karşılıklar	15	75.440	19.102
-Diğer kısa vadeli karşılıklar	16	23.691	14.255
Türev araçlar	25	2.613	--
Diğer kısa vadeli yükümlülükler	18	4.255	2.117
Toplam kısa vadeli yükümlülükler		5.204.062	2.626.956
Uzun vadeli yükümlülükler			
Uzun vadeli kiralama işlemleri	6	263.565	113.071
-İlişkili taraflarla uzun vadeli kiralama yükümlülükleri	4	--	746
-İlişkili olmayan taraflarla uzun vadeli kiralama yükümlülükleri		263.565	112.325
Çalışanlara sağlanan faydalara ilişkin uzun vadeli karşılıklar	15	68.702	18.087
Toplam uzun vadeli yükümlülükler		332.267	131.158
Toplam yükümlülükler		5.536.329	2.758.114
ÖZKAYNAKLAR			
Ödenmiş sermaye	19	201.000	201.000
Sermaye düzeltme farkları	19	6.628	6.628
Kardan ayrılan kısıtlanmış yedekler	19	8.704	8.704
Diğer yedekler		3	3
Paylara ilişkim primler	19	184.655	184.655
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacak birikmiş diğer kapsamlı gelirler		21.715	25.855
-Tanımlanmış fayda planları yeniden ölçüm kayıpları	19	(42.364)	(8.510)
-Maddi duran varlık yeniden değerlendirme artışları	19	64.079	34.365
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılacak birikmiş diğer kapsamlı gelirler veya giderler		(2.119)	431
-Riskten korunma kazançları/(kayıpları)	19	(2.119)	431
Geçmiş yıllar zararları		(184.294)	(315.758)
Dönem net karı		524.927	131.464
Toplam özkaynaklar		761.219	242.982
TOPLAM KAYNAKLAR		6.297.548	3.001.096

TEKNOSA İÇ VE DIŞ TİCARET ANONİM ŞİRKETİ**31 ARALIK 2022 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
		<i>Bağımsız denetimden geçmiş</i>	<i>Bağımsız denetimden geçmiş</i>
		1 Ocak - 31 Aralık 2022	1 Ocak - 31 Aralık 2021
	Dipnot		
Hasılat	20	17.440.964	7.520.079
Satışların maliyeti (-)	20	(14.536.722)	(6.253.253)
BRÜT KAR		2.904.242	1.266.826
Pazarlama giderleri (-)	21	(1.470.415)	(642.973)
Genel yönetim giderleri (-)	21	(203.107)	(85.113)
Esas faaliyetlerden diğer gelirler	22	160.561	85.494
Esas faaliyetlerden diğer giderler (-)	22	(436.198)	(256.546)
ESAS FAALİYET KARI		955.083	367.688
Yatırım faaliyetlerinden gelirler	23	111.346	20.070
Yatırım faaliyetlerinden giderler (-)	23	(1.226)	(632)
TFRS 9 uyarınca belirlenen değer düşüklüğü kazançları / (zararları) ve değer düşüklüğü zararlarının iptalleri		(84)	10
FİNANSMAN GİDERLERİ ÖNCESİ FAALİYET KARI		1.065.119	387.136
Finansman gelirleri	24	68.608	18.126
Finansman giderleri (-)	24	(532.440)	(265.856)
VERGİ ÖNCESİ KAR		601.287	139.406
Vergi gideri		(76.360)	(7.942)
- Dönem vergi gideri	26	(104.579)	--
- Ertelenmiş vergi geliri/(gideri)	26	28.219	(7.942)
DÖNEM NET KARI		524.927	131.464
Dönem net karının dağılımı			
Ana ortaklık payları		524.927	131.464
Kontrol gücü olmayan paylar		--	--
DİĞER KAPSAMLI GELİR / (GİDER)			
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacaklar		(4.140)	978
Tanımlanmış fayda planları yeniden ölçüm kayıpları	15	(42.317)	(2.834)
Yeniden değerlendirme ve ölçüm kazançları	13	28.792	3.605
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılmayacak diğer kapsamlı gidere ilişkin vergiler		9.385	207
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılacaklar		(2.550)	431
Nakit akış riskinden korunma kazançları/(kayıpları)		(3.188)	575
Kar veya zararda yeniden sınıflandırılacak diğer kapsamlı gelire ilişkin vergiler		638	(144)
TOPLAM DİĞER KAPSAMLI GELİR/(GİDER)		(6.690)	1.409
TOPLAM KAPSAMLI GELİR		518.237	132.873
Pay başına kazanç (1 lot hisse için)	27	0,0261	0,0083
Sulandırılmış pay başına kazanç [(1 lot hisse için)]	27	0,0261	0,0083

RAPORLAMA DÖNEMİNDEN SONRAKİ OLAYLAR

6 Şubat 2023'te Kahramanmaraş merkezli yaşanan, pek çok ilimizi etkileyen ve tüm ülkemizi sarsan depremlerin yarattığı olumsuzluklar nedeniyle 8 Şubat 2023 Çarşamba tarihli 32098 sayılı Resmi Gazete uyarınca Adana, Adıyaman, Diyarbakır, Gaziantep, Hatay, Kahramanmaraş, Kilis, Malatya, Osmaniye, Şanlıurfa ve Elazığ illerinde üç ay süreyle olağanüstü hal ilan edilmesine karar verilmiştir.

Depremden etkilenen illerde ekonomik etkilerin raporlama tarihi itibarıyla belirsiz olması nedeniyle, Şirket'in operasyonları ve finansal tabloları üzerindeki etkileri makul bir şekilde tahmin edilememektedir.

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